

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ KINH TẾ - XÃ HỘI NƯỚC NGÀ

(10 TÀI LIỆU/2005-2008)

TT	Số TL	Tên tài liệu	Số trang
1	TN08-10+11	Các cơ chế tự điều tiết của nền kinh tế thị trường ở cấp độ kinh tế vĩ mô và vi mô	18
2	TN08-12+13	Tác động của gia đình đến tính năng động của kinh tế thị trường	16
3	TN07-07	Cuộc săn lùng những người giàu ở Nga	7
4	TN05-48	Putin và các đầu sỏ	13
5	TN07-71	Quản lý tri thức trong nền kinh tế hiện đại	10
6	TN06-06	Điều kiện để phát triển ổn định các hệ thống kinh tế trong thế giới hiện đại	9
7	TN06-94+95	Năng lực cạnh tranh - Nhân tố cơ bản để phát triển kinh tế hiện đại	18
8	TN07-60-62	Những mô hình và cơ chế chuyển đổi thị trường của các nước Trung và Đông Âu	27
9	TN06-36+37	Chính quyền, giới kinh doanh và nhân dân - ba bộ phận cấu thành của xã hội hiện nay	23
10	TN05-92-93	Các yếu tố xã hội của tăng trưởng kinh tế	18



VIỆN THÔNG TIN KHOA HỌC XÃ HỘI
*26 Lý Thường Kiệt, Hà Nội * Tel: 8.253074 - 8.264243*

TÀI LIỆU

PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU

(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

SỐ: TN 2008 – 10 & 11

HÀ NỘI - 2008

CÁC CƠ CHẾ TỰ ĐIỀU TIẾT CỦA NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG Ở CẤP ĐỘ KINH TẾ VĨ MÔ VÀ VI MÔ

**ANDRIANOV V. D. Mekhanizmy
samoregulirovanija rynokchnoj
ekonomiki na makro - i
mikroekonomicheskom urovnjakh.
BIKI, 2007, No. 91 & 92, st. 2-4, 2-4.**

Về sự cân bằng và bền vững của hệ thống kinh tế. Sự bền vững và năng động là những điều kiện cơ bản cho sự hoạt động có hiệu quả của nền kinh tế thị trường. Trong lý luận kinh tế, bền vững được coi là một trong những khái niệm của quan điểm cân bằng kinh tế, mà theo nó việc duy trì trạng thái cân bằng trong nền kinh tế là một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất của kinh tế vĩ mô. L. Wallras đã đưa ra quan điểm cân bằng kinh tế chung với tư cách là phương tiện tổng hợp để phân tích hệ thống kinh tế.

Theo quan điểm này, các tổ chức kinh tế phải tiến tới đưa hệ thống kinh tế vào trạng thái tối ưu, coi đó là một trạng thái cân bằng mà trong bối cảnh này người ta liên tưởng nó với trạng thái bền vững. Nếu hệ thống đang ở trạng thái cân bằng bền vững, thì dưới những biến động mang tính phá hủy của môi trường bên ngoài nó sẽ quay trở lại trạng thái ban đầu. Hệ thống cần được bảo đảm phát triển trong môi trường năng động, cũng như tiến gần mục tiêu nào đó.

Sự bền vững - đó là khả năng hệ thống duy trì những tính chất của mình trong bối cảnh môi trường đang thay đổi. Có thể sẽ bị mất bền vững khi thay đổi các thông số của hệ thống (bifurcation – sự phân rẽ) do tác động từ bên ngoài (những tác động mạnh hoặc không phù hợp với hệ thống) và phá vỡ các mối liên hệ trong hệ thống.

Theo các quy luật của lý thuyết phân tích hệ thống, bền vững được xác định bởi sự hiện diện của các cơ chế tự điều tiết trong hệ thống. Theo tác giả, trong các hệ thống kinh tế thì các hệ thống kinh tế chức năng ở cấp độ kinh tế vĩ mô và các tổ chức được tự điều tiết ở cấp độ kinh tế vi mô phải trở thành những cơ chế như vậy. Tác giả quan niệm hệ thống kinh tế chức năng là tổng thể các thiết chế và tổ chức tạo nên những cơ chế tự điều tiết, đảm bảo duy trì trạng thái cân bằng trong phạm vi các thông số kinh tế vĩ mô đã đặt ra.

Cơ cấu hệ thống kinh tế chức năng gồm các cơ quan chính quyền lập pháp và hành pháp, các trung tâm phân tích và thông tin, các tổ chức nhà nước và xã hội, các cơ cấu kinh doanh tư nhân...

Các cơ chế tự điều tiết ở cấp độ vi mô. Trong lý thuyết phân tích hệ thống thì hệ thống được hiểu là tổng thể các yếu tố có liên hệ và tác động lẫn nhau, tạo nên một chỉnh thể chức năng thống nhất để giải quyết những nhiệm vụ nhất định và đạt các mục tiêu đã đề ra.

Khác với hệ thống lĩnh vực kinh tế – tài chính (ngân hàng, thuế, bảo hiểm...), hệ thống kinh tế chức năng là hệ thống tự điều tiết, mà trong đó sự sai lệch các chỉ tiêu bền vững đã đặt ra đòi hỏi phải huy động các cơ chế đảm bảo khôi phục lại sự cân bằng.

Nhà kinh tế học Mỹ – P. Draker, người được coi là một trong các nhà sáng lập ra học thuyết quản trị cho rằng “Các chỉ số mục tiêu trong các lĩnh

vực kinh doanh then chốt là “bảng công cụ” cần thiết để lái doanh nghiệp hoạt động”. Do đó, để thực hiện chính sách kinh tế một cách hiệu quả cũng cần phải sử dụng “bảng công cụ”, chỉ ra những hướng ưu tiên để thực hiện đường lối kinh tế.

Theo tác giả, có thể đưa nhịp độ tăng trưởng GDP, mức lạm phát năm, mức thâm hụt ngân sách nhà nước, khối lượng nợ nhà nước, giới hạn biến động tỷ giá hối đoái quốc gia, khối lượng dự trữ tiền vàng, mức chi trả nợ nước ngoài, mức tích lũy trong GDP, tỷ lệ hàng hoá nước ngoài trong các khu vực cụ thể của thị trường quốc gia, mức độ thất nghiệp và đói nghèo, mức độ bất bình đẳng trong phân phối thu nhập tiền tệ theo các nhóm dân cư, mức độ bền vững về kinh tế... vào các chỉ tiêu ổn định kinh tế vĩ mô (cân bằng), là những chỉ tiêu cần thiết để duy trì ở mức đã đề ra và từ chúng có thể thiết lập “bảng công cụ” cho sự tăng trưởng kinh tế bền vững và cân bằng.

Giá trị của các chỉ số này, mà phần lớn trong số đó là các tham số chỉ số lượng, có thể chia ra thành ba loại: giá trị tối ưu, giá trị cận biên và giá trị tối hạn. Cụ thể là, có thể đạt mức tăng trưởng kinh tế tương đối cao với mức lạm phát năm không quá 5% (giá trị chỉ số tối ưu), với mức lạm phát 40% thì tăng trưởng kinh tế bị đình đốn (giá trị cận biên), và với mức lạm phát cao hơn 100% thì bao giờ cũng bắt đầu suy thoái về sản xuất công nghiệp và giảm GDP (giá trị tối hạn).

Chỉ số Gini, hoặc hệ số tập trung hoá thu nhập là chỉ tiêu lượng hoá mức độ bất công bằng trong phân phối thu nhập. Trong trường hợp phân phối thu nhập công bằng, mỗi một nhóm dân cư được nhận thu nhập tỷ lệ với số lượng người của mình và hệ số Gini sẽ bằng không, còn khi hoàn toàn mất công bằng trong phân phối thu nhập thì hệ số đó sẽ bằng 1. Theo phương pháp luận của Liên Hợp Quốc thì giới hạn phân hoá thu nhập tới hạn tính theo hệ số Gini là 0,41 – 0,42, ngưỡng giới hạn là 0,35 – 0,37 và giới hạn tối ưu là 0,25 – 0,26. Hệ số Gini có thể sử dụng để xác định mức độ bất công bằng trong phân chia lương theo nhóm lao động.

Một số trong các thông số kinh tế – xã hội nêu trên đã được quy định đầu tiên trong “Thoả thuận quốc tế về ổn định đồng euro”, hoặc trong những thoả thuận *Maastricht* – trên cơ sở kinh tế và tiền tệ của EU, là những tiêu chí cân bằng cơ bản.

Cụ thể, điều kiện bắt buộc để các nước tham gia vào EU là những giá trị chỉ tiêu kinh tế vĩ mô như sau:

- Mức lạm phát không được vượt quá 1,5 điểm % chỉ số tương tự ở ba nước có mức tăng giá thấp nhất;
- Mức lãi suất tín dụng dài hạn không được cao hơn 2 điểm % so với chỉ tiêu tương ứng của ba nước có mức tăng giá thấp nhất;
- Thâm hụt ngân sách quốc gia không được quá 3% GDP;
- Nợ của nhà nước không được quá 60% GDP;
- Tỷ giá trao đổi của đồng tiền quốc gia trong thời gian hai năm không được vượt giới hạn biến đổi đã được quy định trong Liên minh tiền tệ châu Âu.

Những điều kiện này được áp dụng ngay cả cho các nước – thành viên mới của EU, nước sẽ được đưa đồng tiền chung châu Âu vào lãnh thổ của mình.

Khi hình thành các văn bản nền tảng để xây dựng Không gian kinh tế thống nhất, thì trong đó ngay cả những nguyên tắc và các mức chỉ tiêu kinh tế vĩ mô tương tự cũng được đưa vào Hiệp định về danh mục các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô cơ bản.

Phân tích so sánh sự phát triển của phần lớn các nước phát triển và các nước công nghiệp mới đã cho thấy giá trị tối ưu của các chỉ số kinh tế – xã hội cơ bản như sau:

- Sự gia tăng chỉ số giá hàng năm không được quá 3 – 5%;
- Nhịp độ tăng khối lượng tiền tệ phải tương ứng với nhịp độ tăng sản xuất (không quá 5% / năm);
- Mức lạm phát ngân sách nhà nước không được cao hơn 3 – 5% GDP;
- Nợ của nhà nước không được quá 60% GDP;
- Mức biến động tỷ giá đồng tiền quốc gia không được cao hơn 1 – 2% một tháng;
- Khối lượng dự trữ tiền vàng không được dưới mức 8% GDP và đảm bảo đủ để thanh toán những chi phí nhập khẩu hàng hoá tối thiểu là trong thời gian 3 tháng;

- Tỷ lệ giữa các khoản chi trả thường kỳ cho dịch vụ vay nợ nước ngoài không được quá 20% thu nhập hàng năm từ xuất khẩu;
- Mức tích lũy trong GDP được sử dụng để bảo đảm tái sản xuất mở rộng không được thấp hơn 10%;
- Tỷ trọng hàng nước ngoài trong các khu vực cụ thể của thị trường trong nước không được cao hơn 40%;
- Tỷ phần của các công ty “chủ đạo” trên một thị trường hàng hoá cụ thể không được cao hơn 65%;
- Tỷ trọng vốn của một ngân hàng quốc gia lớn ở một khu vực cụ thể trên thị trường tài chính trong tổng số vốn không được vượt quá 35%;
- Mức thất nghiệp không được cao hơn 20% số dân có khả năng lao động;
- Mức chênh lệch về thu nhập tiền tệ của 20% nhóm dân giàu nhất và 20% nhóm dân nghèo nhất không được cao hơn 12 lần;
- Chỉ số đói nghèo không được quá 40% dân số của đất nước.

Tác giả đã lựa chọn những hệ thống kinh tế chức năng chủ yếu làm cơ sở cho những chỉ tiêu này, những hệ thống đảm bảo: cân đối ngân sách nhà nước, duy trì ổn định đồng tiền quốc gia, thiết lập và sử dụng dự trữ tiền vàng, dòng chuyển động của vốn, hình thành và duy trì môi trường cạnh tranh; đồng thời bảo vệ thị trường trong nước khỏi sự cạnh tranh không lành mạnh; điều chỉnh mức lạm phát, bảo đảm về mặt xã hội cho nhân dân cũng như bảo vệ môi trường xung quanh.

Hệ thống kinh tế chức năng trong các hệ thống kinh tế hiện đại phải giữ vị trí trung gian giữa nhà nước và thị trường, bảo đảm sự cân bằng ở cấp độ kinh tế vĩ mô và sự thống nhất của cơ chế quản lý kinh tế.

Các hệ thống chức năng được hình thành dưới tác động của những “quy chế tự phát” (khái niệm triết học xã hội của F. Hayek) trong quá trình tiến triển của các thiết chế trong nền kinh tế thị trường, chứ không phải là do hoạt động có mục đích rõ ràng của con người. “Các quy chế tự phát” được hình thành bằng con đường tiến hoá với tư cách là kết quả khách quan (hợp

quy luật) từ hoạt động có ý thức của hàng triệu con người đang theo đuổi những mục đích riêng. Về mặt này “quy chế tự phát” có thể coi là sản phẩm hoạt động khách quan, mà kết quả nhận được là hơi khác so với sự mong đợi.

Hệ thống kinh tế chức năng là các cơ cấu tự điều tiết mở, liên kết các thiết chế và các tổ chức khác nhau nhằm bảo đảm hoạt động kinh tế có hiệu quả. Khả năng điều tiết trong các hệ thống này đạt được nhờ sự quản lý từ trung tâm, sự điều chỉnh các quan hệ giữa các bộ phận của cơ cấu, mà đặc trưng của chúng là nguyên tắc quản lý phân cấp cũng như quản lý theo mạng.

Nguyên tắc quản lý phân cấp dựa trên sự cưỡng chế, tức là trừng phạt vì vi phạm những quy định nào đó bằng sự cưỡng chế của nhà nước hoặc các chế tài của xã hội. Nguyên tắc quản lý theo mạng lưới dựa trên các quy tắc chính thức cũng như những hạn chế không chính thức (những chuẩn mực về hành vi được mọi người công nhận, sự thoả hiệp, những giới hạn hoạt động nội bộ...).

Trong các hệ thống kinh tế chức năng, sự sai lệch các thông số bên vững sẽ kích động các hệ thống đảm bảo khôi phục lại trạng thái cân bằng. Đồng thời, việc khôi phục các thông số đã đặt ra được thực hiện tự nguyện nhờ những chuẩn mực hành vi được mọi người công nhận hoặc thoả thuận, hoặc là bằng cách cưỡng chế, nhờ hạn chế hoạt động nội bộ và sự tác động của mối đe dọa trừng phạt không tránh khỏi bằng những chế tài của nhà nước và xã hội do vi phạm những quy định tương ứng.

Chẳng hạn, bộ phận chủ yếu của hệ thống điều tiết mức lạm phát ở Mỹ là hệ thống dự trữ Liên bang, trong đó các cơ cấu nhà nước và công ty tư nhân đã thiết lập cơ chế tự điều tiết có hiệu quả. Hệ thống dự trữ Liên bang có quy chế chi nhánh nhà nước độc lập, gồm 12 ngân hàng dự trữ Liên bang và gần 6 ngàn ngân hàng thương mại – thành viên, chiếm tỷ lệ trên 75% các khoản tiền gửi ngân hàng trong nước. Ở EU chức năng này cũng do Ngân hàng Trung ương châu Âu thực hiện, đảm bảo duy trì ổn định giá cả.

Những thành phần chủ yếu tạo nên cơ cấu hệ thống chức năng đảm bảo hình thành môi trường cạnh tranh là các uỷ ban chống độc quyền phối hợp hành động với hiệp hội các nhà sản xuất hàng hoá và các tổ chức nghiên

cứu xem xét tình hình thị trường và cơ cấu công ty của thị trường trong nước và thế giới.

Hệ thống kinh tế chức năng là một cơ cấu phức tạp, liên kết những bộ phận như tổng hợp hồi cố, tiên đoán kết quả cuối cùng (trọng tâm kết quả hoạt động), thông qua quyết định, cũng như sự hoạt động của nhiều bộ phận.

Hệ thống kinh tế chức năng thực hiện đánh giá linh hoạt các thông số hiện tại của hệ thống nhờ mối liên hệ ngược lại bằng cách so sánh với giá trị đã đặt ra. Để thực hiện nhiệm vụ này phải xây dựng hệ thống theo dõi thẩm định, đó là tổ chức giám sát các thông số được kiểm tra theo chế độ thời gian thực tế và đề ra những số liệu quy định mức độ sai lệch của các chỉ số thực tế so với các thông số cho trước để giám sát và xây dựng cơ sở dữ liệu các thông số được kiểm tra.

Với tư cách là nhà quan sát từ bên ngoài có thể là một nhà chuyên môn hay một chương trình theo dõi, từng phần hoặc toàn bộ hoạt động mô phỏng của nó. Sử dụng một cách tương ứng chu tuyến trắc nghiệm thẩm định tự động và tác động lẫn nhau (có thể áp dụng chúng cùng một lúc).

Nhiều hệ thống kinh tế chức năng phải phối hợp hành động theo cấp độ, tức là các bộ phận của một hệ thống chức năng tham gia với tư cách là một bộ phận vào cơ cấu hoạt động của hệ thống khác. Thí dụ, hệ thống chức năng điều tiết mức lạm phát phải phối hợp hành động theo cấp độ với hệ thống đảm bảo ổn định đồng tiền quốc gia, và với hệ thống chức năng chịu trách nhiệm cân đối ngân sách nhà nước. Hệ thống chức năng đảm bảo xây dựng và duy trì môi trường cạnh tranh phải phối hợp hành động theo cấp độ với hệ thống bảo vệ thị trường trong nước khỏi sự cạnh tranh không lành mạnh.

L. Bertalanfi cho rằng, các hệ thống chức năng được đặc trưng bởi hiện tượng “cùng hướng tới” điều tốt nhất, nó được tạo ra bởi sự hiện diện của mục tiêu và việc đảm bảo độ bền vững mà hệ thống phải tiến tới, đồng thời phải mô phỏng và hoàn thiện cơ cấu theo mức độ tích lũy thông tin. Quan điểm của nhà lý luận phân tích hệ thống này là có ý nghĩa đối với các hệ thống kinh tế chức năng.

Sự xuất hiện hệ thống kinh tế chức năng là có thể, nhờ sự phát triển các phương tiện thông tin liên lạc và viễn thông, kỹ thuật máy tính,

Internet, các hệ thống thông tin khu vực và toàn cầu... Sự hình thành không gian thông tin toàn cầu cho phép tiếp cận thông tin kịp thời về những thay đổi của các chỉ số kinh tế vĩ mô của các nước và của nền kinh tế thế giới, về tình hình thị trường hàng hoá, tình hình trên thị trường tài chính thế giới, sự vận động của vốn... Hoạt động của hệ thống kinh tế chức năng thường dựa trên những cơ sở dữ liệu riêng biệt được liên kết thành một mạng lưới thông tin thống nhất.

Do sự xuất hiện và phát triển của các hệ thống kinh tế chức năng nên nền kinh tế thị trường đã biến đổi thành hệ thống tự phát triển mở cửa, đồng thời các hệ thống kinh tế chức năng đảm bảo sự bền vững và năng động trong phát triển kinh tế.

Những cơ chế tự điều tiết ở cấp độ kinh tế vi mô. Hệ thống tự điều tiết ở cấp độ kinh tế vi mô ở các nước có nền kinh tế thị trường phát triển bao trùm tất cả các lĩnh vực của đời sống kinh tế, còn cơ chế tự điều tiết ở cấp độ kinh tế vi mô là các tổ chức được tự điều tiết.

Trên sách báo kinh tế phương Tây, thuật ngữ tự điều tiết (self-regulation) được hiểu là việc chủ thể kinh tế tự đặt cho mình những giới hạn nhất định không chịu sự ép buộc từ bên ngoài, tức là nó được hiểu là sự điều tiết các thị trường và lĩnh vực kinh doanh bởi chính các đối tác kinh tế mà không cần sự can thiệp của nhà nước.

Các hội liên hiệp chuyên nghiệp của các luật sư, giảng viên, quản lý theo chế độ trọng tài đang nghiên cứu chuẩn mực đạo đức và chuyên môn trong hoạt động, xây dựng những cơ chế kiểm soát việc thực hiện chúng, góp phần giảm số lượng các vụ vi phạm pháp luật trong lĩnh vực kinh doanh.

Hệ thống tự điều tiết khác với thị trường tự do là, việc thiết lập “các quy tắc chơi” được hình thức hoá cho các bên tham gia các khu vực thị trường cụ thể. Những quy tắc này được quy định trong các văn bản (chỉ số tâm lý học nghiệp vụ...) và bao gồm những chế tài đối với sự vi phạm các quy tắc này, cũng như các cơ chế giải quyết xung đột giữa các bên tham gia thị trường, trong một mức độ nhất định hạn chế quyền tự do của các đối tác kinh tế.

Đồng thời sự thiết lập “các quy tắc chơi” và giải quyết các xung đột được thực hiện bởi các bên tham gia thị trường không cần sự can thiệp của

nhà nước. Với mục đích này họ thiết lập nên các tổ chức được trao toàn quyền và một phần quyền hạn của các đối tác kinh tế.

Như vậy, đã tạo ra được một cơ cấu quản lý hoạt động kinh tế ba bên, trong đó bên thứ ba không phải là nhà nước dưới dạng hệ thống trọng tài tư pháp hoặc các cơ quan điều tiết theo ngành, mà là các tổ chức chuyên ngành được thiết lập bởi chính những bên tham gia thị trường.

Những quy tắc tự điều tiết không đối lập với những quy định mang tính hình thức do nhà nước thông qua, và là những quy tắc chính thống. Trên thực tế, các đối tác kinh tế có thể ký kết những hiệp định tác động đến hành vi của họ trên thị trường và đặt chế tài đối với các vụ vi phạm, nhưng trái ngược với những quy định hình thức. Ví dụ điển hình là các hiệp định phối hợp phi hình thức không thuộc quyền quyết định của các tổ chức tự điều tiết.

Như vậy, các quy tắc tự điều tiết có thể bổ sung cho các quy tắc điều tiết của nhà nước.

Trong một số trường hợp, sự tự điều tiết có tác dụng trong các lĩnh vực, nơi không điều chỉnh theo luật. Nếu hệ thống tự điều tiết hình thành sớm hơn điều tiết của nhà nước, thì nhà nước có thể từ chối không can thiệp vào lĩnh vực đó. Trong thời gian gần đây, các quá trình tương tự đã diễn ra ở lĩnh vực điều tiết thương mại điện tử và bảo vệ thông tin cho nhân viên trên hệ thống Internet. Chẳng hạn, ở Mỹ trong thời gian gần đây đã chú trọng tới sự cạnh tranh giữa giới kinh doanh xúc tiến thiết lập hệ thống tự điều tiết hiệu quả trong lĩnh vực này, và các tổ chức nhà nước đang soạn thảo những văn bản định mức tương ứng.

Đôi khi sự tác động qua lại giữa hệ thống điều tiết của nhà nước và tự điều tiết được thực hiện bằng cách chuyển một phần quyền hạn của các cơ cấu nhà nước sang cho các tổ chức tự điều tiết, đồng thời nhà nước có thể là người khởi xướng việc thành lập chúng.

Thông thường các tổ chức tự điều tiết, do cuộc chiến cạnh tranh gay gắt đã đặt ra cho các thành viên của mình những quy tắc hoạt động ngặt nghèo hơn so với luật định. Các công ty tuân thủ những điều kiện phối hợp hành động chặt chẽ hơn với bạn hàng và với các đối tác thì thường là hấp dẫn hơn đối với khách hàng. Mặt khác, việc đưa ra các quy định ngặt nghèo hơn

cũng chứng tỏ về những hậu quả tiêu cực có thể xảy ra trong việc thắt chặt sự điều tiết của nhà nước. Trong bối cảnh, khi mà nhà nước bắt đầu thực hiện những quy định điều tiết chặt chẽ hơn, giới kinh doanh có thể tự thắt chặt những tiêu chuẩn của mình, khi cho rằng có thể kiểm soát một cách hiệu quả thị trường và không cần sự can thiệp của nhà nước.

Theo các chuyên gia, có các lĩnh vực hoạt động kinh tế mà trong đó sự điều tiết của nhà nước là rất khó khăn và không phải lúc nào cũng có hiệu quả. Liên quan tới lĩnh vực này là ngành quảng cáo, ngành kết hợp giữa thương mại và nghệ thuật. Đồng thời nó có thể tác động tiêu cực đến người tiêu dùng (công dân) khi những phương thức quảng cáo nghệ thuật của nó tuân thủ một cách hình thức những yêu cầu pháp luật. Tuy nhiên, việc thể chế hoá cụ thể về mặt luật pháp để sử dụng các phương tiện quảng cáo nghệ thuật là không hiệu quả, bởi vì có thể góp phần biến hoạt động quảng cáo thành thông tin đơn thuần.

Ở phần lớn các nước trên thế giới, nhà nước đề ra những yêu cầu cơ bản trong lĩnh vực hoạt động quảng cáo và thể chế hoá các hình thức quảng cáo ảnh hưởng không tốt tới nhân dân cũng như những hình thức quảng bá về mặt xã hội (quảng cáo các đồ uống có cồn, thực phẩm, thuốc men, hàng dùng cho trẻ em...).

Luật về lĩnh vực quảng cáo có thể bổ sung bằng các bộ luật về đạo đức kinh doanh của các tổ chức tự điều tiết đang cụ thể hoá các điều luật.

Theo các chuyên gia, trong hệ thống tự điều tiết cũng có những hạn chế về mặt hiệu quả của nó so với những thiết chế đối trọng khác. Chẳng hạn, trên thị trường nơi các tổ chức tự điều tiết hoạt động có thể hạn chế sự cạnh tranh (mặc dù sự thoả thuận bất hợp pháp có thể diễn ra không cần sự giúp đỡ của một tổ chức nào đó).

Vấn đề hạn chế sự cạnh tranh trong hoạt động của các tổ chức tự điều tiết là có, nhưng các cơ quan chống độc quyền có thể chống lại nó và những vấn đề khác bằng cách vi phạm luật chống độc quyền.

Sự tác động tiêu cực của hạn chế cạnh tranh sẽ tăng lên, nếu như tư cách hội viên trong tổ chức tự điều tiết là điều kiện thực hiện kinh doanh trong một lĩnh vực cụ thể. Đồng thời, nếu trong lĩnh vực đó chỉ có một tổ chức

hoạt động, thì những yêu cầu đối với các thành viên của nó có thể ảnh hưởng không tốt đến khả năng cạnh tranh.

Kết luận. Tự điều tiết là một thể chế, tức là phải thiết lập những quy tắc điều tiết hoạt động kinh tế của các chủ thể kinh tế trong một lĩnh vực kinh doanh cụ thể, cũng như thiết lập các cơ chế bảo đảm việc tuân thủ chúng. Tự điều tiết được thực hiện bằng cách các bên tham gia thị trường thành lập các cơ cấu chuyên ngành và trao cho chúng một số quyền hạn, trong đó có các quyền kiểm soát việc tuân thủ “các quy tắc chơi”, áp dụng các chế tài đối với sự vi phạm các quy tắc đó, cũng như giải quyết những tranh chấp giữa các bên tham gia thị trường và những người ngoài.

Tổ chức tự điều tiết - đó là một liên hiệp của các chủ thể kinh tế thực hiện hoạt động kinh doanh trong phạm vi những quy tắc mà họ đặt ra, với sự tham gia của cơ quan đại diện trung tâm. Các cơ quan tự điều tiết là các hiệp hội – kinh doanh với tư cách hội viên cố định.

Tuy nhiên, không phải tất cả các hiệp hội – kinh doanh đều là tổ chức tự điều tiết. Vấn đề chủ yếu là sự giao phó quyền hạn, bởi vì chính đó là cơ sở của cơ chế quản lý các hợp đồng. Trong trường hợp ngược lại có thể coi tổ chức đó là một nhóm áp lực (hoặc một nhóm lợi ích) chứ không phải là tổ chức tự điều tiết.

Có thể coi hiệp hội - kinh doanh là một tổ chức tự điều tiết khi các bên tham gia trao cho nó quyền thực hiện các chức năng sau:

- Nghiên cứu tổng thể các quy tắc và tiêu chuẩn hoạt động kinh doanh;
- Giám sát việc tuân thủ các tiêu chuẩn và quy tắc này;
- Nghiên cứu và áp dụng hệ thống chế tài đối với hành vi vi phạm các quy tắc (tối thiểu là đối với các thành viên của tổ chức, tối đa - đối với tất cả các bên tham gia thị trường);
- Thiết lập thể thức riêng để giải quyết ngoài toà án các tranh chấp giữa các thành viên hiệp hội và những người ngoài (với những người tiêu dùng...).

Đồng thời, quyền đại diện và bảo vệ các lợi ích của cộng đồng kinh doanh trong các quan hệ qua lại với nhà nước và các tổ chức xã hội thường là mục tiêu công khai của tổ chức tự điều tiết. Tuy nhiên, việc thực hiện chức năng này không phải là đặc điểm đặc trưng của của tổ chức tự điều tiết. Thí dụ, các tổ chức kinh doanh vận động hành lang được thành lập nhằm mục đích này, tuy nhiên chúng không thực hiện các chức năng tự điều tiết. Những tổ chức như vậy là “Better Business Bureau” (của Mỹ), các “ombudsmen” chuyên ngành của Anh và các tổ chức khác xét xử những khiếu nại của các công ty tư nhân về hoạt động của các cơ quan nhà nước, đảm bảo bảo vệ những lợi ích của giới kinh doanh khỏi sự can thiệp của nhà nước.

Thông thường, những khoản tiền đóng góp của các hãng – tham gia là cơ sở tài chính để hoạt động của tổ chức tự điều tiết.

Các tổ chức được tự điều tiết khác với cùng điều tiết (co-regulation), tức là cùng tham gia vào quá trình điều tiết với nhà nước và các cơ quan và tổ chức khác nhau trên thị trường. Hệ thống cùng điều tiết cũng là phương pháp quản lý đa phương các quá trình kinh tế, nhưng khác với tự điều tiết, nó là một nhóm có nhiều thành viên tham gia quá trình hơn. Ngoài những người sản xuất và tiêu dùng, tham gia vào đó còn có các tổ chức quan tâm khác (Các hội người tiêu dùng, các công đoàn, các tổ chức trong lĩnh vực thông tin...).

Hệ thống cùng điều tiết điều hoà lợi ích của các “bên chơi” khác nhau, đồng thời cùng điều tiết cũng có các hình thức tổ chức khác so với tự điều tiết. Các bộ phận cùng điều tiết được hình thành bằng cách đưa các nhà đại diện của cộng đồng vào cơ cấu quản lý các tập đoàn lớn, hoặc là đưa các đại diện của giới kinh doanh hay của cộng đồng vào các cơ quan điều tiết nhà nước.

Động cơ của các bên tham gia tổ chức tự điều tiết và cùng điều tiết là khác nhau (đối với tổ chức tự điều tiết thì động cơ hoạt động chủ yếu là đảm bảo những ưu thế cạnh tranh..., còn đối với tổ chức cùng điều tiết thì động cơ chính của các bên tham gia là giải quyết vấn đề cân bằng lợi ích giữa các công ty hoạt động trên một thị trường cụ thể). Bởi vậy, với tư cách là các đại diện cho lợi ích của giới kinh doanh trong một ngành nào đó, tham gia vào các tổ chức này chủ yếu không phải là các công ty, mà là các hiệp hội – kinh doanh (trong đó có các tổ chức tự điều tiết).

Một số công ty có thể tham gia vào các hệ thống tự điều tiết, nếu như các khoản lợi thu từ việc thiết lập các nguyên tắc tính toán lợi ích kinh doanh của toàn ngành cao hơn những chi phí của họ, đồng thời những công ty như vậy được độc quyền hoặc chiếm vị trí chủ đạo trên thị trường.

Đôi khi sự tham gia trong các hệ thống cùng điều tiết có thể là hấp dẫn đối với các công ty có thị phần nhỏ, những công ty này có thể thu được những khoản lợi khác từ việc tham gia cùng điều tiết (thí dụ, tác động về mặt chính trị đối với các chủ sở hữu hoặc các nhà lãnh đạo công ty).

Sự phát triển các tổ chức tự điều tiết ở nước Nga. Tự điều tiết hoạt động kinh tế – là một hiện tượng tương đối mới đối với nền kinh tế nước Nga. Truyền thống của sự tự điều tiết trong lĩnh vực kinh doanh, cũng như việc giải quyết công khai ngoài toà án các tranh chấp giữa các chủ thể kinh tế, sau những năm 20 của thế kỷ XX hầu như đã bị mất. Hiện nay, chúng dần dần được khôi phục lại, đặc biệt là trong các lĩnh vực như hoạt động kinh doanh trên thị trường chứng khoán, quản lý theo chế độ trọng tài...

Trong hàng loạt ngành và ở cấp độ liên ngành đã thành lập được các hiệp hội người sản xuất có quan điểm riêng với tư cách là tổ chức tự điều tiết. Cũng đã cố gắng thành lập các uỷ ban nhằm giải quyết những tranh chấp giữa các công ty (cụ thể, một uỷ ban như vậy đã được thành lập nhờ Liên minh công đoàn công nghiệp Nga).

Yếu tố bên ngoài kích thích sự phát triển tự điều tiết là áp lực mạnh mẽ từ phía các nhà điều chỉnh hoặc người tiêu dùng đối với giới kinh doanh. Một thí dụ điển hình là, tình hình trên thị trường vốn của Nga sau năm 1999, theo phần lớn các nhà tham dự nghiệp vụ trên thị trường, Uỷ ban Liên bang về thị trường chứng khoán (đã bị bãi bỏ) đã thực hiện không hợp lý chính sách hà khắc đối với các công ty hoạt động trong khu vực này của nền kinh tế. Chẳng hạn, sự không trực thuộc vào người điều khiển cũng như việc thực hiện những yêu cầu của anh ta có thể gây thiệt hại đáng kể về mặt tài chính cho các công ty. Bởi vậy, tổ chức tự điều tiết thị trường chứng khoán có uy tín – Hiệp hội các bên tham gia thị trường vốn quốc gia luôn thực hiện các chức năng bảo vệ các bên tham gia nghiệp vụ. Sự mâu thuẫn giữa hai tổ chức đều phải giải quyết những vấn đề chung này đã bị kéo dài và không tạo điều kiện cho việc phát triển hệ thống tự điều tiết thị trường vốn.

Các mối quan hệ của các tổ chức điều tiết khác với những bộ phận trực thuộc của mình, cụ thể là mối quan hệ của ngân hàng trung ương với các tổ chức tín dụng và cơ quan giám sát bảo hiểm của Nga với các công ty bảo hiểm, cũng không đơn giản.

Theo tác giả, để điều tiết mối quan hệ giữa nhà nước và giới kinh doanh cần tạo ra một cơ chế có khả năng đưa các xung đột vào phạm vi giải quyết thường kỳ các nhiệm vụ chuyên môn của các chuyên gia có trình độ nghiệp vụ cao (họ có thể là các tổ chức được tự điều tiết).

Trong thời gian gần đây, ở nước Nga đã xây dựng được các tổ chức chuyên ngành và liên ngành của các bên tham gia chuyên nghiệp trên các thị trường có nhiều hình thức dịch vụ phi thương mại và các tổ chức xã hội khác, các hiệp hội của người tiêu dùng... Một số trong đó được đăng ký trong Bộ du lịch với tư cách là các tổ chức được tự điều tiết.

Ngoài ra, trong hoạt động kinh doanh của Nga đã bắt đầu hình thành những bộ phận cùng điều tiết. Liên quan đến các tổ chức thuộc loại này có thể kể đến Hội đồng quảng cáo của nước Nga (trước năm 1999 – Hội đồng xã hội về quảng cáo). Trong cơ cấu của nó có đại diện của các liên hiệp - kinh doanh thuộc ngành quảng cáo (Hiệp hội các nhà quảng cáo, Hiệp hội các cơ quan quảng cáo của Nga, Hiệp hội quảng cáo quốc gia), đại diện của các cơ quan nhà nước (tổ chức chống độc quyền Liên bang) và các tổ chức của người tiêu dùng (Hội nghị các hiệp hội người tiêu dùng của Nga).

Hội đồng quảng cáo của nước Nga tham gia vào việc thiết lập các tiêu chuẩn hoạt động. Chẳng hạn, soạn thảo cho họ Tuyển tập về các tập tục và nguyên tắc chuyển hướng kinh doanh quảng cáo trên lãnh thổ nước Nga. Nó còn thực hiện giám sát việc tuân thủ các tiêu chuẩn và xét xử các vụ khiếu nại và xung đột, tức là góp phần hoà hợp các lợi ích của nhà nước, giới kinh doanh và người tiêu dùng, và hoạt động của nó là một thí dụ điển hình của tổ chức cùng điều tiết.

Ngoài việc bảo vệ và vận động hành lang về lợi ích, nhiều tổ chức thực hiện cả những chức năng của các tổ chức được tự điều tiết. Tuy nhiên, những liên hiệp này không phải lúc nào cũng được các thành viên của mình tin cậy hoàn toàn, bởi vì không thể đảm bảo cho nhà doanh nghiệp điều chỉnh hoạt

động trong các hãng của mình một cách tự chủ. Ngoài ra, hoạt động của phần lớn các liên minh, hiệp hội và tổ chức hiện vẫn chưa đạt hiệu quả lắm do thiếu cơ sở pháp luật cho phép giải quyết những vấn đề nóng bỏng bằng toà án.

Sự thay đổi quy chế tổ chức xã hội sang quy chế tổ chức được tự điều tiết và củng cố nó bằng pháp luật tạo điều kiện hình thành các điều kiện thuận lợi để phát triển kinh doanh ở nước Nga.

Khái niệm “tổ chức tự điều tiết” đã có trong hàng loạt văn bản pháp luật của Liên bang Nga, nhưng việc luận giải nó là rất khác nhau. Chẳng hạn, những quy định về sự tự điều tiết có trong các luật “Về thị trường chứng khoán”, “Về hoạt động định giá ở Liên bang Nga”, “Về quảng cáo”, “Về võ nộ (phá sản)”... Tuy nhiên, việc xác định rõ ràng khái niệm “tự điều tiết” được mọi người thừa nhận, cũng như vị trí của nó trong hệ thống kinh tế Liên bang Nga là không có.

Việc soạn thảo luật chuyên ngành “Về các tổ chức tự điều tiết” đang được tiến hành. Dự án luật này được thông qua ngay vào đầu tháng 10 năm 2003, tuy nhiên, sau sự thảo luận trên các buổi nói chuyện trong Duma quốc gia và Hội đồng Liên bang vẫn chưa có sự chuyển biến thực tế về việc soạn thảo dự án luật.

Vấn đề tự điều tiết liên quan chặt chẽ với cuộc cải cách hành chính và phi điều tiết bằng chính sách, mà mục đích của chúng là xoá bỏ những rào cản hành chính và xây dựng các nhân tố kích thích nhằm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh. Để thực hiện thành công cuộc cải cách hành chính cần phải thông qua luật “Về các tổ chức được tự điều tiết”.

Một phần các chức năng không cần thiết của nhà nước phải được chuyển sang cho các tổ chức tự điều tiết, tức là nhà nước chuyển quyền quyết định các vấn đề liên quan đến chuyên môn sâu trực tiếp cho những bên tham gia thị trường. Tuy nhiên, có thể sẽ xảy ra khả năng chuyển biến các tổ chức tự điều tiết thành các cơ cấu độc quyền khép kín. Để ngăn ngừa được điều đó cần phải đặt ra những chuẩn mực pháp quy, điều chỉnh hoạt động của các tổ chức này trong phạm vi luật chống độc quyền và các luật khác.

Cũng cần phải kết hợp một cách hữu hiệu việc thực hiện chính sách cạnh tranh và phát triển tự điều tiết của giới kinh doanh.

Sự thay đổi quy chế tổ chức xã hội sang quy chế tổ chức được tự điều tiết và củng cố nó bằng pháp luật tạo ra những điều kiện thuận lợi để phát triển bền vững và năng động nền kinh tế Nga.

Các hệ thống kinh tế chức năng và các tổ chức được tự điều tiết hình thành trong nền kinh tế thị trường trong quá trình tiến triển các thiết chế của nó, tạo điều kiện cho việc xây dựng các hệ thống phát triển bền vững, khi đó bảo đảm sự cân bằng ở cấp độ kinh tế vĩ mô là các hệ thống kinh tế chức năng, còn ở cấp độ vi mô là các tổ chức được tự điều tiết. Hệ thống tự điều tiết như vậy sẽ góp phần nâng cao tính bền vững của nền kinh tế thị trường và đưa nền kinh tế vào trạng thái cân bằng.

Ý nghĩa của mô hình phát triển kinh tế tự điều tiết là ở chỗ, trong nền kinh tế nhờ có những hệ thống kinh tế chức năng và các tổ chức được tự điều tiết đã điều chỉnh được các thông số kinh tế – xã hội đã đặt ra và điều tiết các thị trường cụ thể. Điều đó tạo điều kiện tối ưu hoá tỷ lệ giữa mức lạm phát và nhịp độ tăng trưởng kinh tế, tiết kiệm và đầu tư, giữa thu và chi ngân sách nhà nước, mức thất nghiệp và bảo trợ xã hội cho nhân dân, cung và cầu hàng hoá và dịch vụ, động thái tăng trưởng và bảo đảm bảo vệ sinh thái.

Nhà nước can thiệp vào các quan hệ thị trường nhằm duy trì tính bền vững và cân bằng kinh tế vĩ mô, cũng như hoạt động hiệu quả của cơ chế cạnh tranh, hoặc để kiểm soát các thị trường mà ở đó những điều kiện cạnh tranh tự do là không thể có. Nhờ vậy đảm bảo được tính bền vững và trạng thái cân bằng thị trường trong nước cũng như sự năng động và bền vững của hệ thống kinh tế.

Vào thế kỷ XXI, trong lý thuyết kinh tế và thực tiễn, sự hình thành hệ thống kinh tế có khả năng phản ứng linh hoạt với những thách thức mới chứ không tìm kiếm mô hình phát triển mang tính tổng hợp là xu hướng chủ yếu. Vì vậy, chính các hệ thống kinh tế chức năng và các tổ chức được tự điều tiết đang góp phần nâng cao hiệu quả nền kinh tế, trong đó có kích thích đổi mới, chúng đảm bảo khả năng thực hiện được những cuộc thử nghiệm khác nhau về kinh tế, bao gồm tái cơ cấu và hiện đại hoá.

Trong hệ thống kinh tế tự điều tiết, nguyên tắc quản lý phân cấp được bổ sung dần dần bằng nguyên tắc quản lý theo mạng, điều đó có thể dẫn đến thay đổi cơ cấu quản lý của nhà nước.

Ngoài ra, theo các quy luật phân tích hệ thống, sự xuất hiện trong nền kinh tế những cơ chế tự điều tiết góp phần tối ưu hoá hệ thống kinh tế, cũng như cơ cấu tổ chức và thể chế của nó. Chẳng hạn, trong quá trình hình thành Liên minh châu Âu, một không gian kinh tế thống nhất đã được thiết lập (thành lập một ngành thuế quan thống nhất và áp dụng đồng tiền chung châu Âu...), thống nhất hoá luật pháp cho các nước thành viên để điều tiết sự vận chuyển hàng hoá và dịch vụ, vốn và sức lao động.

Tuy nhiên, ở nước Nga các cải cách vào những năm 1990 không được tính toán trước và không phải lúc nào cũng đem lại hiệu quả đã dẫn đến làm rối loạn chức năng kinh tế vĩ mô - trạng thái mất cân bằng kinh tế vĩ mô, trong đó các tổ chức thiết chế cơ bản của hệ thống kinh tế đã trở nên không hiệu quả, còn những thể chế mới lại chưa được thành lập.

Sau đó, trong tiến trình của các cuộc cải cách kinh tế thực tế ở nước Nga, các thể chế thị trường đã được phát triển và hình thành các nhân tố của hệ thống kinh tế chức năng (đã thành lập một số tổ chức được tự điều tiết).

Với tư cách là các yếu tố của hệ thống kinh tế chức năng, ở Nga đã tổ chức được các cơ cấu quản lý và tổ chức như Cục chống độc quyền Liên bang, Cục về các thị trường tài chính liên bang, Ngân hàng nước Nga, Ủy ban về những quy định bảo vệ trong ngoại thương và chính sách thuế quan của chính phủ Liên bang Nga, Hội bảo vệ quyền người tiêu dùng, Thị trường chứng khoán liên ngân hàng của Moskova, Hệ thống thương mại của Nga, Hiệp hội quốc gia các bên tham gia thị trường vốn, Hiệp hội vốn quốc gia, Trung tâm tín dụng quốc gia cũng như các hiệp hội của các nhà sản xuất hàng hoá (trên 50)...

Tuy nhiên, để xây dựng nền kinh tế thị trường tự điều tiết với mạng lưới phát triển các hệ thống kinh tế chức năng và các tổ chức được tự điều tiết ở Nga vẫn là con đường lâu dài nhằm hình thành và phát triển các cơ sở thiết chế, cũng như phát triển các thể chế và thay đổi đáng kể môi trường văn hoá - xã hội.

Một trong những quan điểm quan trọng nhất trong lý luận kinh tế và là công cụ điều tiết kinh tế vĩ mô là chính sách kinh tế của nhà nước. Nguyên tắc chủ yếu của nó là phải xác định các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô cơ bản và thành

lập các hệ thống kinh tế chức năng đảm bảo duy trì các thông số đã đặt ra. Để thực hiện thành công chính sách kinh tế cần có “bảng công cụ”, đề ra những định hướng rõ ràng cho đường lối phát triển kinh tế. Những chỉ tiêu kinh tế vĩ mô cơ bản, được đặt ra nhằm duy trì các hệ thống kinh tế chức năng, có thể tạo ra được “bảng công cụ” để tăng trưởng kinh tế bền vững và cân bằng.

Lý thuyết về tự điều tiết có thể được sử dụng để thảo ra một chính sách kinh tế có cơ sở khoa học của nhà nước Nga trong một thời kỳ dài.

Theo tác giả, lý thuyết về các hệ thống kinh tế chức năng và các tổ chức được tự điều tiết phải được coi như một hình thái nghiên cứu hệ thống mới. Những học thuyết này nghiên cứu sự tác động qua lại giữa các lĩnh vực khác nhau của xã hội và các môn khoa học như kinh tế học, chính trị học, xã hội học, văn học, sinh thái học, tư tưởng học...

Trong số những xu hướng quan trọng nhất của chính sách kinh tế nghiên cứu và thực hiện trên cơ sở các học thuyết tự điều tiết là hệ thống kinh tế chức năng, cần phân chia thành chính sách cơ cấu, chính sách thuế – ngân sách, tín dụng – tiền tệ, kinh tế đối ngoại, chính sách xã hội và chính sách sinh thái.

Việc đưa ra chính sách kinh tế có cơ sở khoa học của nhà nước với những chỉ tiêu kinh tế vĩ mô cụ thể và các cơ chế để đạt được chúng cũng như để điều chỉnh đòi hỏi phải hình thức hoá một cách thích hợp và hợp thức hoá về mặt luật pháp.

Người dịch: HOÀNG MINH

Hiệu đính: NGUYỄN THỊ LUYẾN



VIỆN THÔNG TIN KHOA HỌC XÃ HỘI
*26 Lý Thường Kiệt, Hà Nội * Tel: 8.253074 - 8.264243*

TÀI LIỆU
PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU
(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

số: TN 2008 – 12 & 13

HÀ NỘI - 2008

TÁC ĐỘNG CỦA GIA ĐÌNH ĐẾN TÍNH NĂNG ĐỘNG
CỦA KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

VASILCHUK JU.* Vozdejstvie sem'i
na dinamiki rynochnoi ekonomiki.
ME i MO, 2007, No. 1, st. 36-41.

“**B**ây giờ là nói về điều chính yếu – về tình yêu và về gia đình”. – Tổng thống Nga V. Putin đã nói như vậy trong báo cáo năm gửi cho Hội nghị Liên bang vào năm 2006. Những phạm trù gần như đã bị các nhà kinh tế của chúng ta lãng quên này thật sự đang là những phạm trù chính yếu. Bởi vì gia đình – tế bào xã hội của xã hội là cơ sở của quá trình tự phát triển của nền kinh tế và của xã hội. Đây chính là nơi tạo nên những

* VASILCHUK Jurij Alekseevich, Tiến sỹ triết học, Giáo sư kinh tế chính trị, cán bộ khoa học chính của Viện Kinh tế thế giới và Các quan hệ quốc tế, Viện Hàn lâm khoa học Nga.

hiện tượng phát triển đặc biệt của con người xã hội mà sau đó những hiện tượng đặc biệt này được thể hiện trong các thành tựu cao nhất của nền văn hoá thế giới, của các dân tộc và nhân loại, trong sự phát triển của nền kinh tế thế giới và các quan hệ quốc tế¹.

Ngay cả sự nghiên cứu sơ lược các quá trình này ở những nước Phương Tây cũng đòi hỏi phải phân tích, thứ nhất, các quá trình phát triển bên trong của con người trong gia đình, thứ hai, - và đây là điều chính yếu - các cơ chế kinh tế thực hiện những thay đổi này trong kinh tế của chính gia đình mình và của xã hội², thứ ba - các kết quả của tác động này, ảnh hưởng của chúng đến sự phát triển trong lĩnh vực kinh tế, xã hội, văn hóa xã hội và trí tuệ³. Nhưng trước hết, cần phải xem xét bức tranh chung về thực trạng hiện nay.

Gia đình - điểm xuất phát của những đầu tư về lao động vào con người

Thế hệ mới của người mang trong mình một văn hoá lao động có tổ chức khoa học đã tạo ra những gia đình của mình - gia đình hạt nhân - tách riêng với cha mẹ, gánh vác những trách nhiệm lâu dài, lớn lao trong nhiều năm và tạo điều kiện để phát triển con cái mình. Con cái đã trở thành tài sản chính của một gia đình “chuẩn mực” như thế, trở thành tài sản chính của các

¹ Các vấn đề về vai trò tái sản xuất và vai trò xã hội của gia đình đã được Nicolskaja G.K. nghiên cứu chi tiết trong cuốn sách “Hiệu quả kinh tế - xã hội: kinh nghiệm của nước Mỹ. Hệ thống tự phát triển” (M., 2000). Tác giả chỉ ra các đặc trưng kinh tế và xã hội của gia đình Mỹ, thực trạng thiết chế gia đình và các vấn đề xã hội, tác động của chính sách nhà nước đến gia đình, sự phản ánh các vấn đề gia đình trong học thuyết kinh tế tự do (cũng có thể xem ở: ME i MO, số 8-2006).

² Sự không có các cơ chế này làm cho nhiều nhà chuyên môn đời nước Nga và các nước kém phát triển khác. Vấn đề này được tác giả đề cập chi tiết trong các bài đăng ở Viện Kinh tế thế giới và Các quan hệ quốc tế và trên tạp chí “Các khoa học xã hội và thời đại” của Đoàn chủ tịch Viện Hàn lâm khoa học Nga trong những năm 2001-2005.

³ Những người sáng lập ra học thuyết kinh tế tự do về các vấn đề gia đình là G. Bekker, T. Shuls... đã giải quyết một vấn đề quan trọng khác trên thực tế - các phương pháp khác nhau mà gia đình lựa chọn để giải quyết về mặt kinh tế các nhiệm vụ của mình. Sau này, tác động của gia đình đến nền kinh tế được cân nhắc đến một phần trong các tính toán về “vốn con người” (xem: Expanding the Measure of Wealth. The World Bank, Wash., 1997).

thành phố và các dân tộc cho dù bản thân con người hoặc thậm chí là các khoa học xã hội có nhận thức được điều đó hay không⁴. Vấn đề không chỉ ở chỗ, năm này qua năm khác, hơn một nửa các khoản tiền lương và thu nhập cao của dân chúng (vào năm 1975, chúng chiếm tới 65-68% GNP của các nước sau khi đã trải qua giai đoạn này của cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật) bắt đầu được chi tiêu cho sự hình thành các thể hệ mới. Trên thực tế, vốn đầu tư vào con người là rất lớn vì chúng gắn liền với hai dạng lao động không được tính đến trong thống kê các thu nhập quốc gia.

Trước hết, đó là lao động nội trợ trong gia đình – thứ lao động tự do, phi hàng hóa, tự nguyện của cha mẹ mà vào những năm 1970 đã vượt các chi phí lao động trong tất cả các ngành của nền kinh tế. Vào thời đó, lao động này đã được “trang bị” chưa từng thấy bằng hàng chục máy móc sinh hoạt và vận tải, vượt xa sự trang bị kỹ thuật của người lao động tổng hợp trong nền kinh tế quốc dân. Những tính chất mới của lao động đã làm thay đổi toàn bộ văn hóa tiêu dùng. Lao động này đã trở thành tối cần thiết đối với sự phát triển của mỗi một gia đình, và của xã hội nói chung, đã tạo ra bộ phận cấu thành nhưng không nhìn thấy được trong thu nhập quốc dân, khoản thu nhập quốc dân ngầm này mà theo các đánh giá được thực hiện vào những năm 1990, làm tăng gấp đôi tổng thu nhập thực tế của quốc gia.

Ở mỗi một xã hội, trong khi tạo nên những tình cảm nhân văn tốt đẹp và quan trọng nhất về tình yêu, lòng biết ơn, lòng chung thủy, lao động này

⁴ Ngay trong nửa sau của thế kỷ trước, nhiều nhà chuyên môn của Mỹ và các nước khác đã phê phán gia đình này từ các phương diện khác nhau: 1) đối lập gia đình hạt nhân với gia đình gia trưởng, mô tả cuộc khủng hoảng và sự suy thoái của nó (R. Fletcher); 2) chứng minh sự không phù hợp của gia đình với xã hội công nghiệp mới (B. Mor); 3) phê phán việc trẻ em tuân thủ “quá tốt” các yêu cầu của xã hội và điều đó cản trở sự phát triển của chính xã hội (V. Raikh, G. Markuze); 4) tố cáo gia đình hạt nhân như là chỗ dựa của sự thô bạo và bạo lực và như là công cụ của sự nô dịch phụ nữ (K. Millet, G. Mitchel); 5) phê phán gia đình, coi gia đình như là nguồn gốc của các căng thẳng thần kinh và các bệnh tâm thần (R. Lein); 6) mô tả gia đình như là nhân tố bảo thủ nhất của xã hội, gây ra sự cản trở tính cơ động xã hội và sự bình đẳng trong giáo dục (G. và E. Newsman); 7) dự báo về khả năng chuyển trẻ em cho các “ông bố bà mẹ được trả tiền” (M. Miid), về khả năng phát triển “sự ăn ở không hôn thú của nam giới” một cách đứng đắn (A. Toffler)... Nhưng tất cả những điều này quan trọng đến mức nào?

là vô cùng quan trọng đối với sự nhân đạo hóa các quan hệ trong gia đình và các đầu tư vào con người. Còn trong các điều kiện mới, khi tạo ra văn hóa tiêu dùng mới, lao động này thực sự cải biến cuộc sống của con trẻ. Chúc năng chính của lao động này – nhưng nó thường không được con người biết đến – là tạo ra những mối quan tâm và nhu cầu mới và chính điều đó hình thành nên mức cầu mới, các thị trường mới, tức là hình thành nên nguồn nhiên liệu để khắc phục các cuộc khủng hoảng, và phát triển nền kinh tế. Mâu thuẫn bên trong, tính hai mặt và hiệu quả to lớn của lao động này đã được khoa học kinh tế và xã hội học nghiên cứu tới. Đây chính là nguồn gốc của sự cải tổ mà nhờ đó, trẻ em đang chuyển từ chỗ là gánh nặng và thậm chí là những người đi khai thác (chúng thường phải làm như vậy trong các gia đình của xã hội hậu công nghiệp) thành tài sản chính yếu của gia đình, của xã hội, mang trong mình cả niềm hạnh phúc, cả niềm tự hào và cả nỗi đau của con người có gia đình.

Việc học tập hàng ngày gia tăng cũng đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của con người. Xét cả về quy mô lẫn vai trò, thì đây là một nhân tố đầu tư khá mạnh mẽ vào con người nhưng cũng không được tính trong thu nhập quốc dân. Được bắt đầu như là một trò chơi tạo đà cho sự sáng tạo mang lại niềm hân hoan, hoạt động này dần dần có tính chất là lao động trí óc ngày càng phức tạp hơn và làm biến đổi con người. Chính điều này đã chuẩn bị quá trình chuyển biến trên quy mô rộng lớn con người hiện nay sang lao động chủ yếu mang tính trí óc và thay đổi căn bản toàn bộ nền kinh tế.

Thứ nhất, đang trang bị cho học sinh những tri thức văn hóa chung phù hợp và đó là các công cụ tinh thần của lao động, chúng đặc trưng cho mỗi một lĩnh vực của nền văn hóa thế giới và có ý nghĩa chung đối với tất cả các lĩnh vực hoạt động tương lai. Những năm đầu đời của một con người là đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển tinh thần, trí tuệ và thể chất của thể hệ mới. Điển hình là, ở một loạt nước phát triển hàng đầu về văn hóa - xã hội, sự giáo dục ngoài gia đình đối với trẻ em bị luật pháp cấm tới một độ tuổi nhất định. Ngay vào những năm 1980, các nhà khoa học Mỹ đã xác định rằng, những chi phí chi cho việc phát triển trẻ em trong 4 năm đầu đời là khoản vốn đầu tư quốc gia hiệu quả nhất, được hoàn lại với mức cao gấp 5 lần tính trên mỗi một đơn vị đầu tư. Những nước nghèo tiết kiệm khoản đầu tư này

tiếp tục phải chịu cảnh nghèo. Người ta đã phát hiện ra rằng, đến năm 11 tuổi, phong cách tư duy sáng tạo hay bảo thủ ở con người đã được hình thành, và cũng đến tuổi này, gần một nửa tri thức trong tương lai của con người và đó cũng là của xã hội nói chung đã được tích lũy.

Thứ hai, sự tích lũy tri thức, việc người học thu nhận được các công cụ lao động tinh thần (ở dạng các vốn trí tuệ, tình cảm và đạo đức) không phải là mục đích tự thân mà chỉ là con đường vòng cần thiết để phát triển những biểu hiện cao nhất trong đời sống tinh thần của con người - những nỗ lực trí tuệ, tình cảm nhân ái và đạo đức, là con đường hình thành hoạt động trí tuệ, tình cảm và đạo đức ngày càng phức tạp của những đứa trẻ đang tuổi chơi đùa, và mơ mộng hoặc của những học sinh đang đua tranh quyết liệt với nhau. Và đó chính là bộ phận chính yếu để đưa văn hóa thế giới và văn hóa dân tộc đến với thế hệ con người mới.

Và cuối cùng, thứ ba - sự củng cố và phát triển trung tâm có chí khí, luôn sẵn sàng tự khẳng định mình cũng như có “thị hiếu tinh thần” - quan tâm đến tri thức và khát vọng tinh thần, tin vào bản thân mình, và sức mạnh của mình, sức mạnh đó không chỉ chuyển trẻ em và học sinh từ chỗ là một lực lượng tự nhiên được tập luyện một cách khoa học thành chủ thể có đời sống tinh thần và đời sống khác độc lập mà còn tạo nên một trung tâm độc lập đưa ra các quyết định. Đó chính là cá nhân, tức là (nếu gạt sang một bên những chi tiết và tình tiết) đó là con người có ý thức hướng tới đưa ra những quyết định riêng của mình. Nhưng đó là con người đã được trang bị các công cụ hoạt động về trí tuệ, đạo đức, tình cảm và các nguồn vốn của nền văn minh mà nhân loại đã tìm ra được. Tuy nhiên, điều cốt yếu là phải thấy rằng, trong bối cảnh chế độ tiền lương thấp, chức năng ngược lại của lĩnh vực giáo dục - đào tạo con người thực hiện biết nghe lời - đối lập lại quá trình này.

Lao động nội trợ tự nguyện và tận tụy của người mẹ nhân ái đang xây dựng con người, công việc học tập của trẻ em và thanh thiếu niên, lao động của vị mục sư hay của giáo viên - tất cả đều là hoạt động, lẽ dĩ nhiên, nằm ngoài lĩnh vực sản xuất vật chất và các quan hệ thị trường nhưng ở đó, yếu tố xây dựng sáng tạo, cải biến con người và nhân loại lại vô cùng lớn. Như vậy, sự phát triển của cuộc cách mạng khoa học - kỹ thuật có nghĩa là, hai dạng lao động khác nhau về nguyên tắc và có tác động khác nhau đến sự phát

triển của con người - lao động mang tính hàng hóa trong nền kinh tế thị trường và lao động nội trợ tự do trong nền kinh tế phi hàng hóa, không được trả công của các gia đình – tạo nên cơ sở của nền kinh tế thị trường. Cùng với lao động được đo lường một cách dễ dàng bằng các đơn vị và giá trị vật chất, thì quy mô và tính phức tạp của lao động không có các kết quả hàng hóa có thể nhìn thấy và dễ dàng đo lường được cũng đang tăng rất nhanh.

Nhưng dù vậy, vẫn có thể tính được những chi phí lao động không mang tính chất hàng hóa chi cho việc đào tạo người lao động. Đặc điểm của sự phát triển khoa học kinh tế vào cuối thế kỷ XX là cố gắng tính toán và đánh giá giá trị tất cả các chi phí mang tính hàng hóa và phi hàng hóa chi cho việc phát triển người lao động trẻ. Chẳng hạn, những tính toán của tôi vào năm 1990 đã cho thấy rằng, trên thực tế, tính trung bình, khoản tiền này khi đó đã là hơn 400 nghìn USD⁵. Đây là giá phải trả cho trình độ văn hóa của thanh niên mà trình độ đó đã làm cho công việc trong nền sản xuất lạc hậu với chế độ tiền lương thấp là không khả thi đối với họ. Ngay cả các số liệu về hoạt động tư pháp và bảo hiểm của Mỹ và Vương quốc Anh cũng đã xác nhận những tính toán này. Hóa ra là, đằng sau những con số thống kê chính thức ẩn chứa con số thu nhập quốc dân ngầm lớn ngang với GNP, bởi vì các chi phí lao động trong gia đình đã vượt các chi phí lao động trong nền kinh tế hàng hóa.

Vào cuối những năm 1980, mức độ vào khoảng 400 nghìn USD này đã trở thành mức trung bình đối với lực lượng lao động Mỹ. Vào đầu những năm 1990, người ta đã tính được rằng, trong những năm 1980-1990, cứ 4 triệu thanh niên Mỹ hàng năm bước vào cuộc đời lao động thì số tiền đã chi cho họ là rất lớn – 1600 tỷ USD tích lũy cùng với 400 triệu USD đầu tư hàng năm theo những con đường tự động. Điều đó cho phép kết luận rằng, trình độ văn hóa - đó không chỉ là lực lượng sản xuất cơ bản, mạnh hơn rất nhiều so với vốn hay khoa học mà còn là nhân tố chính tạo ra tích lũy⁶.

⁵ Trong những năm 1970, việc đào tạo một người lao động mới với 2 năm học tại trường cao đẳng (sau 12 năm học phổ thông) được các nhà kinh tế đánh giá là tiêu tốn 13 nghìn USD (L. Turow – Mỹ, V. Marsinkevich – Nga); trong những năm 1980 – 130 nghìn USD (B. Stowks – Mỹ); trong những năm 1990 – 283 nghìn USD (các chuyên gia của *Oxfors Analytica* – Mỹ).

⁶ Xem: *Vasilchuk Iu.* “Con người đắt giá” của thời đại cách mạng khoa học - kỹ thuật // ME i MO, No 11 – 1991.

Cũng cần phải nhận thấy rằng, mỗi ngày, lao động nội trợ này (cùng với lao động thể lực mới của người đàn ông trong các ngành sản xuất hàng loạt) đang thực sự tạo nên niềm tin vào gia đình, niềm tin của xã hội vào sự gia tăng các khoản tín dụng tiêu dùng và cầm cố. Và niềm tin này sinh ra các dòng tiền lớn có giá trị. Ngay vào thời điểm thành lập các gia đình như thế, các ngân hàng có được cơ hội cấp cho họ các khoản tín dụng lớn để mua nhà, ô tô và các thiết bị máy móc dân dụng, thửa đất cần thiết... Hệ thống tiền tệ được bổ sung thêm nguồn sinh lực có giá trị mới, nguồn nhiên liệu cho hàng chục và hàng trăm ngành. Lĩnh vực dịch vụ có thêm xung lực phát triển mới. Các chỉ số thu nhập quốc dân và tiền lương đạt mức kỷ lục mới. Cơ chế phát triển của “nền kinh tế mới” chính là ở chỗ này⁷. Nếu như hệ thống ngân hàng không phục vụ các gia đình và lao động nội trợ, mà chỉ phục vụ ngân sách và kinh doanh thì nền kinh tế sẽ bị chết ngạt. ở nước Nga, hệ thống ngân hàng mới hiện vẫn chưa hoạt động và những thanh niên bước vào cuộc sống vẫn chưa tìm được cách giải quyết những vấn đề gia đình của mình.

Các nhu cầu mới – các thị trường mới - xã hội mới

Tuy nhiên, quá trình giải phóng phụ nữ nhờ lao động nội trợ mới là quan trọng hơn. Không phải lao động thủ cựu của việc sửa sang và tiêu thụ các hàng hóa tiêu dùng truyền thống mà sự tạo ra các nhu cầu và mức cầu mới trong quá trình giao tiếp trong gia đình là nội dung và ý nghĩa chính của nó. Sự bàn luận hàng ngày về các thông tin quảng cáo đang tràn vào gia đình, sự so sánh các nhu cầu khác nhau của các thành viên trong gia đình... đang đặt ra những yêu cầu đối với người phụ nữ. Đây là mặt thứ hai và là mặt cơ bản của lao động nội trợ – loại lao động giao tiếp không hề dễ dàng mà ở đó, ý kiến và quyết định của người phụ nữ trở nên không kém phần quan trọng so với ý kiến của người nam giới. Sự tham gia vào việc đưa ra các quyết định - đó đã là vai trò của cá nhân bình quyền. Gia đình tự do – tập thể của những cá nhân phát triển về tình cảm, gắn kết với nhau bởi những tình cảm chung và lao động thực sự tự do, phù hợp với các nhu cầu của thế giới tình cảm gia đình - đang dần dần xuất hiện thay thế cho gia đình gia trưởng không coi trọng người phụ nữ. Do đó, trong gia đình như

⁷ Xem: *Druker P. The Age of Discontinuity. L., 1969.*

thế, bản thân nhu cầu chuyên quyền của người đứng đầu gia đình không còn. Từ cấu trúc trì trệ, làm tái sinh các giá trị truyền thống và các xu hướng bảo thủ đang dần dần xuất hiện một trung tâm năng động có những nhu cầu và nguyện vọng mới, đang hình thành một nhân cách có tính tập thể, hào hiệp và đó là một lực lượng quần chúng mới làm phát triển con người mang tầm lịch sử - thế giới.

Cùng với mức độ người phụ nữ được giải phóng, ý thức trách nhiệm của con người về các quyền công dân, bình đẳng giới và sắc tộc, sự tiếp cận như nhau tới nền văn hóa thế giới và khoa học đang tăng lên, ý thức trách nhiệm bảo vệ thiên nhiên, biết cách thú lỗi và bảo vệ những người cam phận và yếu đuối đang được củng cố. Nhờ đó mà vào cuối thế kỷ XX, có thể nói về sự phát triển rộng rãi tính hào hiệp của con người, về sự ra đời của tầng lớp quý tộc mới hay chính là về tầng lớp quý phái, “con người khảng khái” đại chúng.

Việc tạo ra những nhu cầu mới đang xác định chính xác mức cầu cuối cùng và hoạt động của toàn bộ nền kinh tế. Đây chính là các nguồn gốc của cuộc cách mạng nhu cầu đã tác động đến tính cơ động xã hội và tính cơ động khác. Nó đang chuyển từ chỗ là công cụ thỏa mãn (và phát triển) các nhu cầu chủ yếu về vật chất sang lĩnh vực sản xuất các nhu cầu tình cảm mới, sang lĩnh vực độc lập sản xuất và tái sản xuất thế giới tình cảm của con người. Sức mạnh tiêu dùng văn minh của một người biết dùng nhiều loại vật dụng, hàng hóa có tính năng sử dụng lâu dài nhưng không rơi vào cảnh lệ thuộc vào chúng như thường thấy trong số những người nghèo - đang được hình thành.

Sự phát triển văn hóa - xã hội của gia đình và việc tạo ra những nhu cầu mới trong bối cảnh chế độ tiền lương cao đang hình thành nên những thị trường linh hoạt và ngày càng phức tạp hơn – và đó là cơ sở và hình thức mới của của cải của các dân tộc trong thời đại cách mạng khoa học - kỹ thuật. Còn sự mở rộng linh hoạt các thị trường cho loại sản phẩm ngày càng phức tạp hơn đang tạo điều kiện nâng cao về mặt số lượng và phát triển toàn bộ nền kinh tế. Người ta đã kết luận rằng, cuộc cách mạng trong lĩnh vực tiêu dùng của toàn bộ quần chúng nhân dân là nội dung cơ bản, là bản chất của cuộc cách mạng khoa học - kỹ thuật.

Xã hội tiêu dùng này trong những năm 1950-1960 đã tiến bộ nhanh cả về mặt kinh tế (nhờ sản xuất dây chuyền hàng loạt sản phẩm và dịch vụ có chất lượng với giá vừa phải đối với nhân dân) cả về mặt xã hội và khắc phục được sự nghèo khổ trước đó của công dân mình nhờ tạo được nhiều việc làm, tiền công lao động cao và hệ thống bảo đảm xã hội. Xã hội công dân mới (thuật ngữ nhân văn ưa thích của các nhà xã hội học ở các nước theo đạo Thiên chúa) đã được hình thành. Thuật ngữ “xã hội đã phát triển” trở nên phổ biến trong giới các nhà kinh tế của các nước phương Bắc theo đạo Tin lành (L. Erhard). Những khác biệt trong các thuật ngữ không phải là điều ngẫu nhiên: thuật ngữ thứ hai phản ánh những thay đổi đã diễn ra trong các quan hệ giữa người với người theo cách khác và gần như chuyển trọng tâm chú ý từ tình người sang phúc lợi (ở đây, vai trò trung tâm tổ chức thuộc về một khái niệm khác - đó là tính hợp lý).

Cơ sở kinh tế của xã hội mới này là vốn xã hội từ số tài sản khổng lồ của các gia đình trung lưu (thường được gửi trong các ngân hàng) và của các tòa thị chính do tầng lớp đó chỉ đạo. Trị số giá trị của số tài sản đó cao hơn nhiều lần tài sản công nghiệp và bảo đảm những điều kiện phát triển hoàn toàn mới cho chính con người. Sự khác biệt về chất của bản thân những khoản tiền là điều kiện của các quá trình này⁸.

Gia đình, những khoản tiền mang tính xã hội và vốn xã hội

Khác với những khoản tiền hành chính (nhà nước) và cả với những khoản tiền công nghiệp bằng vàng (đã được C. Mác nghiên cứu), những khoản tiền xã hội ở dạng những tấm séc bắt đầu được chính các ngân hàng phát hành khi cho nhân dân vay tín dụng để mua nhà, đất ở, ô tô, máy móc tự động và các thiết bị sinh hoạt khác nhau với mức độ cao gấp 5-10 lần lượng dự trữ mà họ có. Như đã nói ở trên, lao động nội trợ to lớn (cùng với mức tiền lương mới của người nam giới trong các ngành sản xuất đại chúng và các ngành dịch vụ) đang thực sự tạo ra niềm tin vào gia đình, sự tin cậy của các ngân hàng vào sự hoàn trả lại các khoản tín dụng tiêu dùng và cầm cố. Mà niềm tin này tự nó đang sinh ra những khoản tiền séc to lớn có đầy đủ giá trị, cao hơn giá trị số tài sản mà gia đình đã mang đi thế chấp. Bởi

⁸ Xem: *Vasilchuk Ju.* Các chức năng xã hội của tiền tệ // ME i MO, No 2-1995.

vì, sau khi thanh toán những món nợ, chúng lại tiếp tục hoạt động của mình nhưng lúc này đã ở dạng vốn riêng có, được bổ sung thêm của các ngân hàng.

Những tờ giấy bảo hiểm có mệnh giá lớn làm thay đổi toàn bộ lối sống, sinh hoạt và diện mạo của nhân dân đã trở thành biểu hiện vật chất của các khoản tiền xã hội. Những ngôi nhà, những thửa đất, những chiếc ô tô và máy móc sinh hoạt được mua chịu trả dần đã cho phép nhiều người thoát ra khỏi những thành phố công nghiệp bị bệnh dịch hạch, bắn thủ, khởi quyền hành của bọn tội phạm thành phố và bọn vô lại hèn hạ từng phân chia khu vực hoạt động đi xây dựng những vùng ngoại ô xa xôi an toàn, có văn hóa và có các cộng đồng với những người chủ trương tự quản văn minh. Điều này tạo cơ sở cho các đầu tư vào con người, vào “tiềm năng con người” (thuật ngữ của V. Marsinkevich) nhưng vẫn chưa hoàn toàn tạo ra vốn con người⁹.

Những quá trình này đóng vai trò quan trọng trong việc xã hội hóa con người với tính cách là người tiêu dùng và người công dân, trong việc tạo cho con người khả năng làm rõ thực chất các lợi ích thực sự của mình và thể hiện chúng trong giao tiếp với các công ty, giới quan chức và hàng xóm, với cảnh sát, nhân viên thuế và luật sư, với bệnh viện và trường học, với thanh tra thuế, thanh tra giao thông, với công ty bảo hiểm, ngân hàng... Các quyền con người và sự bảo vệ về mặt pháp luật không còn tồn tại chỉ cho giới thượng lưu.

Khoản tín dụng đại chúng này dành cấp cho các gia đình và tạo nên nền kinh tế thị trường năng động, đang làm thay đổi bản chất của chính tiền tệ. Bởi vì bây giờ, hoạt động của tiền tệ đã tạo ra triển vọng thực tế (1) cho sự tích lũy tài sản to lớn trong tay những người đang làm thuê và (2) cho sự biến đổi toàn bộ sinh hoạt của gia đình và thể hệ con người mới, tức là tạo ra triển vọng thực tế cho sự tích lũy các giá trị to lớn trong sức lao động của họ. Kết

⁹ Xem: *Marsinkevich V.* Con người trong khoa học kinh tế và trong nền kinh tế Nga / Vốn con người và nước Nga. M., 2005. Các khác biệt trong quan điểm về vấn đề này giữa S. Nadele và N. Ivanovyi, xem: Những nguồn gốc xã hội của sự phát triển kinh tế. M., 2005. Một quan niệm đáng chú ý về đo lường tiềm năng con người đã được đưa ra trong cuốn sách: *Korneichuc B.* Vốn con người trong thước đo thời gian. Sant Peterburg, 2003.

quả là, tự bản thân đồng tiền với số lượng rất lớn đang sản sinh ra tiền và tạo ra một nguồn tích lũy của cải mới bên ngoài lĩnh vực sản xuất (tức là ở trong các gia đình) lớn gấp nhiều lần các nguồn tích lũy cũ và làm thay đổi toàn bộ đời sống của con người.

Với tính cách là một hiện tượng chủ đạo phổ biến, các khoản tiền xã hội đã được sinh ra từ những cam kết gia đình được bảo đảm bằng những khoản tiền lương cao và ổn định của những công nhân làm việc theo dây chuyền. Mặc dù số lượng công nhân này chiếm dưới 20% những người làm việc trong ngành công nghiệp, nhưng tất cả các công đoàn đều nhằm vào mức này và ở khắp nơi, số công nhân này đã tạo ra nguy cơ ra đi của những người công nhân tốt nhất khi tổ chức lao động không tốt. Đã xuất hiện chế độ tiền lương cao và yêu cầu bắt buộc các doanh nghiệp phải có cách tổ chức lao động khoa học.

Các phương pháp tổ chức sản xuất theo dây chuyền đã làm hồi sinh các doanh nghiệp nhỏ, và kinh doanh nhỏ bắt đầu mang lại hơn 60% GNP. Đây chính là nơi bắt đầu phát triển dạng lao động phổ thông căng thẳng về tinh thần, dạng lao động mới thứ hai quan trọng đối với sự phát triển của cá nhân và các khoản thu nhập của con người.

Vốn xã hội xuất hiện ở lĩnh vực giáo dục đồng thời với các khoản tiền xã hội. Khi ngân hàng cấp những khoản tín dụng mới cho nhân dân, thì các tài sản có của ngân hàng - đó là các trái khế của công dân đang mang lại thu nhập - cũng đồng thời được tích lũy. Đã xuất hiện những ngân hàng "địa phương" khổng lồ với các tài sản có cao hơn 50 lần và hơn thế nữa ngân sách của chúng ta. Tuy nhiên, cần phải hiểu rằng, số lãi suất phần trăm đã được trả, đang tạo nên thu nhập của những ngân hàng này, và lợi nhuận của họ - đó thực chất là những khoản chi bảo hiểm cho khoản cho vay tín dụng, còn bản thân lợi nhuận thực tế nằm ở khoản hoàn trả tín dụng. Bởi vì ngân hàng đã cấp tín dụng từ "không khí" bằng những tờ séc hoặc những trái khế của mình mà những tờ séc và trái khế đó là dựa trên lòng tin của dân chúng và các nhà kinh doanh. Khoản tín dụng này cao gấp 10-20 lần lượng vốn dự trữ của ngân hàng. Tuy nhiên, sau khi được hoàn trả, những khoản tín dụng đã thanh toán đó trở thành nguồn vốn thu nhập thực, mới, được tích lũy của ngân hàng. Và ngân hàng lại có thể cấp những

khoản tín dụng cao gấp nhiều lần khoản vốn mới này. Do đó, mức nợ của dân chúng càng lớn thì vốn được tích lũy càng nhanh, sản xuất cho dân chúng càng mạnh mẽ, con người chuyển càng nhanh sang các hình thức lao động và tiêu dùng mới, các ngân hàng và các nhà đầu tư càng lớn mạnh. Điều nghịch thường là, chính những món nợ đang không trở thành gánh nặng mà trở thành nguồn vốn.

Hơn thế nữa, các món nợ đang trở thành nguồn vốn xã hội. Ở thời kỳ vốn công nghiệp, cấu phần xã hội – các khoản tiền chi cho phát triển gia đình - được hình thành chủ yếu là trong chính tiền lương hoặc nhờ vào tiền lương. Còn trong điều kiện của các khoản tiền hành chính (nhà nước) – chủ yếu là ở ngoài quỹ tiền lương, dưới hình thức các quỹ nhà nước. Bây giờ, các khoản tiền vay đã được tiêu dùng một cách hợp lý đang trở thành vốn xã hội cơ bản của gia đình¹⁰.

Ngay cả tính chất của tài sản chính yếu, quyết định sự phồn thịnh của xã hội cũng đã thay đổi. Nếu như trước kia, tài sản chính yếu đó chính là khối lượng to lớn các hàng hóa được sản xuất ra thì bây giờ, đó là tài sản của cầu có khả năng thanh toán của nhân dân, quy mô và tính năng động của các thị trường tiêu dùng trong nước. Quyền lực của người tiêu dùng thông thường, quyền lực của thị trường đã xuất hiện. Nhưng đó không phải là quyền lực của đồng tiền. Ngược lại, do thị trường đại chúng được tạo ra bởi mức cầu của hàng triệu gia đình cho nên đó là quyền lực của thực thể xã hội đang sử dụng đồng tiền.

Người tiêu dùng thông thường, tăng cường sử dụng nhiều các loại hàng hóa công nghiệp và dịch vụ ngày càng phức tạp hơn đã trở thành trung tâm chú ý của các công ty lớn. Bằng cách đó, khi tác động vào sự phát triển của con người, vốn xã hội dường như đang được xếp chồng lên vốn công nghiệp, tăng thêm phẩm chất của vốn công nghiệp, khắc phục phần nhiều các mâu thuẫn và những giới hạn về khả năng của nó. Mà việc tăng các nhu cầu sẽ chuẩn bị điều kiện để chuyển con người sang lao động trí tuệ và phát triển

¹⁰ Xem: *Vasilchuk Ju.* Sự phát triển xã hội của con người. Nhân tố tiền // Các khoa học xã hội và thời đại, No 4-2001.

tài sản trí tuệ. Văn hóa tiêu dùng đang tăng lên cùng với số năm hoạt động của các khoản tiền xã hội.

Nhưng điều chính yếu là ở chỗ, khi được tạo ra trong lĩnh vực lưu thông, vốn xã hội dường như đang tạo ra 2 đế chế có sự quản lý của mình trong lĩnh vực sản xuất và chúng được xây dựng dựa trên các hình thức lao động phổ thông mới. Thứ nhất, đó là các ngành sản xuất đại chúng và ngành xây dựng chủ yếu dùng lao động thể lực được tổ chức một cách khoa học. Thứ hai, - đó là ngành công nghiệp văn hóa xã hội (phần chủ yếu của lĩnh vực dịch vụ) sử dụng chủ yếu là lao động căng thẳng thần kinh hoặc lao động trí óc mà mức cầu về lao động này đang tăng lên cùng với sự xác lập hệ thống tiền lương cao, cấp tín dụng cho nhân dân và phát triển văn hóa tiêu dùng. Chúng tạo nên sự gia tăng mạnh việc làm sau khi đã thay đổi toàn bộ cơ cấu của nền kinh tế, của thành phố và của xã hội.

Lẽ dĩ nhiên, sự phát triển của vốn xã hội có những mâu thuẫn gay gắt của mình. Các nghiên cứu của một loạt nhà kinh tế, xã hội học và triết học đã cho thấy quy mô và mức độ gay gắt của những mâu thuẫn này. Lao động nội trợ to lớn thường giới hạn sự tự phát triển của người nội trợ, còn sự sùng bái của cải vật chất và xã hội, địa vị xã hội và lợi ích gia đình, quả thật là, có thể điều khiển và làm biến dạng cuộc sống của con người, hạn chế sức mạnh trí tuệ và tinh thần của họ cũng như hạn chế các lý tưởng.

Gia đình – nguồn năng lượng cho phát triển nền kinh tế

Nhưng, đối với sức mạnh của dân tộc, đó hoàn toàn không phải là điều chính yếu. Các khoản tiền xã hội và các lĩnh vực sản xuất mới đang phục vụ cho sự phát triển và nâng cao gia đình hiện đại. Tài sản của gia đình hạt nhân mới được tạo nên nhờ các khoản tiền xã hội và các lĩnh vực sản xuất mới đó cũng chính là tài sản trực tiếp của xã hội, là cơ sở vật chất để thực hiện các lợi ích tối quan trọng của toàn bộ xã hội. Nó tạo nên cơ sở tài sản của thành phố hiện đại và của các tầng lớp dân cư trung lưu của thành phố vốn là các tầng lớp đã tạo nên xã hội công dân dân chủ.

Gia đình này đang đóng vai trò cơ bản, có tính chất quyết định đối với cả hai lĩnh vực sản xuất vốn xã hội. Thứ nhất, đó là người tiêu dùng chủ yếu sản phẩm của chúng, là người mua, người cung cấp tiền thông qua các khoản nợ

hoặc thuế của mình để tạo ra sự hoạt động ổn định cho chúng. Thứ hai, mức cầu của gia đình đặt ra các thông số và tiêu chuẩn hoạt động của cả hai lĩnh vực khi thường xuyên làm chúng va chạm với nhau và hạn chế những ham muốn của chúng. Tính quy luật của điều này đã được chỉ rõ trong các học thuyết của J. Gershuny về hoạt động dịch vụ và những đổi mới về mặt xã hội¹¹.

Thứ ba, gia đình đang tạo nên một khách thể hoạt động ngày càng phát triển hơn cho nền công nghiệp văn hóa xã hội đang tiếp tục phát triển và lưu giữ nhiều tính chất và đặc điểm mang tính thích ứng khởi đầu của con người được hình thành ngay từ trong gia đình. Tư chất thông minh và trí nhớ tốt, lòng yêu lao động và tính trung thực, văn hóa giao tiếp và tính cởi mở - những khả năng và phẩm chất đó của con người đã được tạo ra nhờ văn hóa tiêu dùng cao và các quan hệ trong gia đình, đang tạo nên những điều kiện mới về nguyên tắc để hoạt động của người giáo viên, thầy thuốc, nhà văn, hướng dẫn viên, nghệ sỹ, nhà báo, linh mục, bình luận viên truyền hình... đạt hiệu quả. Những tư chất năng động, có văn hóa, có chí hướng và nỗ lực hết mình trong lao động tự chủ của con người - người tiêu dùng trong các lĩnh vực này được hình thành ngay từ trong gia đình.

Thứ tư, do những điều đó mà chủ thể tích cực có những hình thức lao động chuyên sâu và hiệu quả trong cả hai lĩnh vực sản xuất và vốn sản xuất cơ bản của chúng xuất hiện. Kết quả là, đối với vốn xã hội, gia đình đóng vai trò giống như vai trò khách quan của bộ phận thứ nhất đối với vốn công nghiệp và vốn nhà nước.

Thứ năm, các gia đình trực tiếp tích lũy các nguồn lực và khả năng tài chính qua các khoản tiền gửi, nợ và tài sản cầm cố của mình cũng như sự gia tăng không nhìn thấy được của giá cả những thửa đất nơi họ đang cư trú. Kết quả là, các tài sản có và doanh số của hệ thống ngân hàng, của các ngân hàng cầm cố và thương mại, các quỹ bảo hiểm và hưu trí, của các nhà đầu tư chính vào nền kinh tế thời kỳ cách mạng khoa học - kỹ thuật tăng rất nhanh.

Cần phải kết luận rằng, gia đình và công việc nội trợ riêng của nó đang tạo nên không chỉ cơ sở mà cả động cơ phát triển, hạt nhân của toàn bộ nền

¹¹ Xem: *Gershuny J. Social Innovation and Division of Labour. Oxford, 1983.*

kinh tế vốn xã hội với vai trò cố kết và định hướng chuyển động vốn xã hội đó. Tuy nhiên, điều đó hoàn toàn không phải là cảnh điển viên. Chẳng hạn như, các khoản chi tiêu tiền cần thiết ngày càng tăng của các gia đình ở thành phố và gánh nặng về các nhu cầu mới không được thỏa mãn vào những năm 1970-1980 đã dồn lên các tầng lớp trung lưu gánh nặng về “con người đất giá” hiện nay - gây nên cuộc khủng hoảng của gia đình hạt nhân, nhiều tệ nạn xã hội, giảm sút mức sinh tới độ nguy hiểm và lão hóa dân số. Tất cả những điều đó đang là hiện thực.

Tuy nhiên, chúng ta gần như đã nhận rõ rằng, sự phát triển của các khoản tiền xã hội là tối quan trọng đối với việc xây dựng nền kinh tế thị trường, bởi vì chúng làm thay đổi lộ trình chuyển động chính của khối lượng tiền lớn. Trong xã hội, nơi mà những khoản tiền này còn kém phát triển (ví dụ, nước Nga hiện nay), một khối lượng tiền lớn đang chuyển động trong nội bộ tam giác: nhà nước – các nhà sản xuất – các ngân hàng - nhà nước (nộp vào ngân sách, chi trả cho thu hoạch mùa, cho kỹ thuật quân sự, tạo vốn và lợi nhuận, thu thuế...). Những gì ở đây được chi cho các gia đình là thứ yếu, không mang tính quyết định, chỉ là đưa tiền ra khỏi dòng chuyển động chính.

Ngược lại, vốn xã hội càng có quy mô hơn thì gia đình ngày càng hay trở thành trung tâm của các dòng tiền, phá vỡ sự gắn bó giữa các tổ chức công nghiệp và ngân hàng lớn với nhau và giữa chúng với nhà nước. Bây giờ, để “nấu nhiều”, điều mà người sản xuất cần không phải là nhận “những khoản tiền cho không” từ nhà nước “có sự quan tâm” hoặc vay tín dụng từ ngân hàng “của mình” mà là thu được từ tay người công dân và gia đình anh ta bằng hàng hóa có chất lượng¹².

Hãy so sánh hai cấu trúc này của các dòng tiền. Nếu như trong hệ thống chuyển động thứ nhất của các dòng tiền, gia đình chiếm vị trí một người họ hàng nghèo và được cấp tài chính theo nguyên tắc còn thì cấp, từ những khoản tiền còn thừa từ bàn của nhà nước, của các tập đoàn và các ngân hàng, thì ở hệ

¹² “Nhiệm vụ chính của ~~phần cải biến~~ cải biến là nâng cao mức sống của người dân Nga cho phù hợp với những thành tựu của ~~tiến bộ~~ tiến bộ khoa học - kỹ thuật thế giới, tiến tới nâng cao chất lượng sống ở Nga ngang với các nước ~~hậu công nghiệp~~ hậu công nghiệp” (Primakov E. Nước Nga trong năm 2004: hướng tới tương lai / Năm hành tinh. M., 2005, tr. 60).

thống thứ hai, gia đình là: 1) người nộp thuế chính và người nhận các khoản tiền từ ngân sách; 2) khoản chi phí chính trong sản xuất, người tiêu dùng chính hàng hóa của các tập đoàn và người đầu tư chính; 3) người sở hữu chính các quỹ xã hội và người nhận các khoản tiền của chúng; 4) nguồn chính tạo ra giá trị bổ sung mới, tạo ra sự phát triển và củng cố nền kinh tế; 5) người sở hữu chính các khoản tiền gửi ngân hàng và người nhận khoản tín dụng lớn để tạo ra những khoản tiền hoạt động mới và những chỗ làm việc mới¹³.

Kết quả là, nhu cầu và hoạt động sống của gia đình hạt nhân ngay trong những năm 1950-1960 ở Mỹ và Tây Âu đã trở thành động cơ, trung tâm điều khiển toàn bộ quá trình tái sản xuất, quy định sự hoạt động và phát triển của nó. Sự hình thành các quá trình hết sức phức tạp này đòi hỏi phải qua nhiều thập niên xây dựng pháp luật và chính sách của các quốc gia¹⁴ và tạo điều kiện để hình thành gia đình mới - “gia đình đôi đường công danh” với những quy mô đầu tư mới vào con người.

Để nuôi dưỡng một trẻ nhỏ được sinh ra ở Mỹ vào năm 1997 cho đến tuổi trưởng thành, gia đình đã phải chi 1,5 triệu USD¹⁵. Điều này đã dồn những gánh nặng về nợ ngày càng lớn lên gia đình, gây ra cuộc khủng hoảng nặng nề cho hàng triệu gia đình và lại làm cho những vấn đề về gia đình trở thành trung tâm của các chấn động kinh tế và chính trị. Sự biến đổi của việc làm từ lâu đã trở thành nhân tố quyết định không chỉ đến tỷ giá đồng USD mà cả đến tình trạng của hệ thống tài chính thế giới. Do đó, những lời nói của Tổng thống Nga về “điều chính yếu – về tình yêu và gia đình...” không phải là một sự cao thượng mang tính chất lãng mạn mà là sự nhận thức đúng đắn vấn đề.

Người dịch: HỒNG HẢI

Hiệu đính: NGUYỄN THỊ LUYẾN

¹³ Xem: *Vasilchuk Ju.* Nền kinh tế hậu công nghiệp và sự phát triển con người // ME i MO, No 9, 10 – 1997.

¹⁴ Xem: *Hiệu quả kinh tế - xã hội: kinh nghiệm của nước Mỹ. Vai trò của nhà nước.* M., 1999.

¹⁵ Xem: *US News and Wolrd Report.* Tháng 5-1998, tr. 10. Cơ chế cơ bản chuyển tiềm lực con người đã được tích lũy thành nguồn vốn và toàn cầu hóa các động tài chính cũng đã trở nên đổi khác.



VIỆN THÔNG TIN KHOA HỌC XÃ HỘI
26, Lý Thường Kiệt - Hà Nội * Tel. 8.253074 - 8.264243

TÀI LIỆU

PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU

(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

số : TN 2007 - 7

HÀ NỘI - 2007

CUỘC SĂN LỪNG NHỮNG NGƯỜI GIÀU Ở NGÀ

ANDERS ASLUND. **The Hunt for Russia's Riches.** *Foreign Policy*, Jan./Feb. 2006, p.43-48.

Tấn công mạnh mẽ vào các đầu sỏ luôn là việc cấp thiết mà Putin phải làm. Nhưng, theo quan điểm của Anders Aslund, tác giả của bài viết này, cách làm độc đoán của ông lại cản trở nước Nga phát triển. Dù Putin có thể căm ghét giới elite giàu có của đất nước ông, nhưng nước Nga vẫn cần họ để tồn tại.

Bị thúc bách bởi yêu cầu đánh bại tham nhũng trong những năm gần đây, tổng thống Nga Vladimir Putin luôn là một người đầy ý thức về sứ mệnh của mình. Ông đã thẳng tay đàn áp Vladimir Gusinsky, một kẻ có vai vế trong giới truyền thông về tội lạm dụng công quỹ. Putin đang cố đòi dẫn độ trùm tư bản Boris Berezovsky đang lưu vong tại London về tội lừa đảo. Chiến dịch nổi tiếng nhất của tổng thống Nga là chống lại công ty giàu lửa lớn Yukos do tỷ phú Mikhail Khodorkovsky điều khiển. Chính phủ đã tịch thu hữu hiệu Yukos vào cuối năm 2004. Cựu giám đốc điều hành (CEO) của Yukos bị khởi tố về tội lừa đảo và trốn

thuế tại một phiên tòa chiếu lệ và đang phải chịu án 8 năm tù tại một trại lao động Siberia.

Khodorkovsky là thành viên nổi bật nhất trong số các đầu sỏ mới, tầng lớp doanh nhân Nga đã tích lũy được khối lượng của cải và quyền lực khổng lồ sau khi Liên Xô sụp đổ. Giữa những năm 1990, chính phủ đã bán đấu giá những tài sản then chốt của nhà nước cho các nhà doanh nghiệp có quan hệ tốt. Những nhà tư bản trẻ này nhận lời thách thức chuyển các ống khói Xô viết gần như đang giãy chết thành những đèn hiệu của nền công nghiệp. Các doanh nghiệp đã có thể phát triển nhờ lợi dụng một hệ thống luật pháp yếu kém không bảo vệ được các quyền sở hữu và sự thi hành các kế ước. Rất nhanh, những kẻ có vai vế mới này đã thành công ngoài tất cả mọi mong đợi, tích lũy được những nguồn của cải hàng tỷ đôla. Và vì ít tin vào khả năng của hệ thống pháp luật Nga trong việc bảo vệ tài sản của họ, các nhà doanh nghiệp mới đã áp dụng một chính sách bảo hiểm riêng - chi tiền cho các nhà chính trị, các quan tòa và các quan chức khác.

Sự nổi lên của các đầu sỏ này đã đặt nước Nga vào một tình thế lưỡng nan. Chính phủ cần bảo vệ các nguồn động lực của sự hưng thịnh kinh tế chưa từng có của đất nước. Từ năm 1999, tổng sản phẩm quốc nội của Nga tăng bình quân mỗi năm 7%, và các công ty dầu lửa do các đầu sỏ chiếm hữu tăng sản lượng của chúng còn nhanh hơn. Đồng thời, các vụ giao dịch mờ ám trong giới doanh nghiệp lớn chưa bao giờ khiến người ta hài lòng, và chúng có thể che đậy nạn tham nhũng tràn lan và những điểm yếu về kinh tế. Nhưng đối với Putin, dường như không hề có khó khăn nào. Ông ta đã lựa chọn việc tấn công chống lại các đầu sỏ dưới một ngọn cờ đạo đức, ngọn cờ đó hứa hẹn khai ra tham nhũng từ trong một số ít người giàu có.

Rủi thay, đó là một cách tiếp cận sai lầm và không tính tới các lợi ích rộng hơn của nước Nga. Sự theo đuổi sốt sắng của Putin trong việc đánh đổ các đầu sỏ là được chi phối bởi toan tính chính trị - nhà dân túy không thích người giàu, cộng thêm một sự thèm muốn phát triển các nhà doanh nghiệp và quan chức để nắm lấy tài sản của các đầu sỏ đang tuột dốc. Nó cũng được chi phối bởi sự thèm khát giữ vững sự kìm kẹp sắt của ông ta trong nền chính trị của đất nước. Khodorkovsky từng ngấm ngấm có những tham vọng chính trị rất lớn, và cả Gusinsky và Berezovsky đều

thao túng các phương tiện truyền thông để tiến hành công kích miệng nhằm vào Putin. Những người không bị chiến dịch của Putin loại khỏi cuộc là những người đủ thông minh để biết dừng đúng lúc. Chẳng hạn, Roman Abramovich, triệu phú có thế lực về dầu lửa ở Nga được coi là đã ngã giá mua bán kiểu Faust nào đó với tổng thống Nga, đã bán công ty dầu lửa Sibneft của ông ta cho công ty công nghiệp khí đốt quốc hữu Gazprom vào mùa thu năm ngoái với giá 13 tỷ đôla. (Ngoài ra, Abramovich còn hứa tài trợ xây dựng một sân bóng đá quốc gia mới, trao các cổ phần của ông ta trong một công ty truyền hình cho Kremlin, tự từ bỏ một số lượng lớn cổ phần tại Aeroflot - một công ty hàng không quốc tế Nga, và RusAl - một công ty ngành nhôm của Nga. Một tháng sau, Putin tái bổ nhiệm ông ta làm thống đốc Chukotka, vùng cực đông bắc Nga, dù Abramovich sống ở London.

Dương nhiên tham nhũng thì cần phải chống. Nhưng các đầu sỏ không tệ hại đến mức như Putin đã khiến đồng bào của ông hình dung về họ. Sự xuất hiện của các đầu sỏ là kết quả tự nhiên của các điều kiện kinh tế, luật pháp và chính trị ở Nga ngày nay. Các ngành công nghiệp dầu lửa và luyện kim với quy mô lớn đang phát lên như chưa bao giờ được thế nhờ các chủ doanh nghiệp địa phương có được cơ hội để xoay chuyển chúng. Hoàn toàn tự nhiên khi một dúm người giàu lên, một số còn cực giàu. Thật khó hình dung làm thế nào một nền kinh tế thị trường được thực hiện trong những điều kiện đó mà lại không đẻ ra một tầng lớp siêu giàu.

Chúng ta có chấp nhận người giàu không? Xét cho cùng, đó là vấn đề hệ tư tưởng. Lịch sử cho thấy, chủ nghĩa tư bản chín muồi chấp nhận các đầu sỏ, trái lại, các hệ thống yếu hơn thì không.

Sự trở về của nam tước trộm cướp

Đầu sỏ hoàn toàn không phải là thứ đặc hữu của Nga. Phần lớn các nước đều kiêu hãnh vì có một tầng lớp những kẻ có quyền thế rất giàu và móc nối tốt về mặt chính trị. Tây Âu còn chưa nhìn thấy sự sa sút của tầng lớp thượng lưu của nó. Tại Hàn Quốc, các *chaebol* do gia đình điều hành thống trị giới doanh nghiệp. Trùm tư bản hiển hách nhất Thái Lan, Thaksin Shinawatra, đã trở thành thủ tướng Thái Lan trên thực tế. Trái lại, chủ nghĩa dân túy kinh tế sai lầm đã hưng thịnh ở một số vùng Mỹ Latin, họ trực tiếp phản đối quyền lực đã xác lập của các đầu sỏ. Tình cảm này đã được Hugo Chavez, tổng thống độc tài Venezuela khích lệ.

Đầu số cũng đã mở rộng ra các vùng khác ở Liên Xô cũ, nổi bật nhất là Ukraine và Kazakhstan.

Có lẽ sự đối chiếu xác đáng nhất với sự nổi lên của các đầu số Nga là sự nổi lên của các đầu số trong thời kỳ đầu của Mỹ. Những người giàu đã dựng nên các đế quốc công nghiệp và giao thông vận tải lớn của Mỹ cuối thế kỷ XIX có thể tương đương với các tỷ phú Nga ngày nay. Thực sự, những điều kiện kinh tế giúp các nam tước trộm cướp Mỹ, như họ vẫn được gọi thế, nổi lên là giống với tình hình Nga trong những năm 1990. Chính phủ khuyến khích sở hữu tư nhân của các doanh nghiệp lớn. Các nền kinh tế quy mô lớn mọc lên trong các ngành công nghiệp đặc thù, đặc biệt là luyện kim, dầu lửa và đường sắt. Sự tập trung của cải như vậy chỉ có thể xuất hiện ở những nước có các thị trường rộng lớn, như Mỹ và Nga. Cả nước Mỹ công nghiệp hóa ở thế kỷ XIX lẫn nước Nga hậu cộng sản đều trải qua sự biến đổi kinh tế nhanh chóng. Quá trình đó cũng tạo điều kiện để tích lũy của cải.

Phần lớn các nam tước trộm cướp buổi đầu của Mỹ đều kiếm tiền nhờ đường sắt. Số khác tập trung vào các nguồn tự nhiên, như đế quốc dầu lửa của John D. Rockefeller và đế quốc sắt thép của Andrew Carnegie. Điều giống nhau là tầng lớp doanh nhân đang xuất hiện ở Nga có lợi ích to lớn trong các thị trường dầu lửa và kim loại của đất nước họ. Trong số 26 tỷ phú Nga được Horbes nhận diện năm 2005, 12 người kiếm tiền trong ngành kim loại, 9 trong ngành dầu lửa và 2 trong ngành than (hiện nay Nga xếp thứ ba, sau Mỹ và Đức về số lượng các nhà tỷ phú). Tín dụng lãi suất thấp và việc cho không tài sản nhà nước, như đất xung quanh các đường sắt, đã giúp các nam tước trộm cướp Nga phát lên. Tương tự, việc bán rẻ các tài sản thời Xô viết cũ, thông qua tư nhân hóa trực tiếp hay là thông qua thị trường cấp 2, đã khiến những người như Khodorkovsky giàu lên một cách khó tin trong vòng vài năm.

Nỗi buồn chán của các nhà tỷ phú

Giống như các thủ lĩnh công nghiệp Mỹ trước họ, các đầu số Nga đã gây ra sự tranh luận rất lớn. Đương nhiên, sự phàn nàn phổ biến nhất là nguồn của cải quá đồ sộ của họ, hay đúng hơn, công chúng cho rằng họ kiếm được quá nhiều tiền vào lúc mà khoảng cách giữa người giàu và người nghèo đang mở rộng. Trong thực tế, cách nhìn nhận của công chúng về điều này là sai lầm. Theo Ngân hàng Thế giới, mức độ bất bình đẳng ở

Nga là tương đương ở Mỹ và thấp hơn nhiều mức trung bình ở các nước Mỹ Latin. Nghèo đói đang giảm đi nhanh chóng nhờ sự tăng trưởng cao của đất nước - sự tăng trưởng đó có được một phần là do sự ủng hộ từ các doanh nghiệp của các đầu sỏ.

Trong giới chính trị Nga, sự phê phán thường nhằm vào các trùm sỏ này với lý do nguồn của cải của họ có được nhờ những thu nhập không chính đáng. Sách báo từng viết về việc tư nhân hóa theo phương thức đổi các khoản cho vay lấy cổ phần vào năm 1995, trong đó các đầu sỏ cho chính phủ Nga vay tiền để đổi lấy cổ phần trong các công ty có giá trị nhất của nước này. Trí thông minh bình thường của những người phê phán cho rằng các đầu sỏ đã kiếm được của cải của họ trong các cuộc tư hữu hóa này. Nhưng trong thực tế, họ đã giàu rồi. Phần lớn những doanh nghiệp này, nổi tiếng như Yukos và Sibneft, hoạt động khá tốt, điều đó đã làm cho công nghiệp dầu lửa của Nga sống lại. Đến năm 2000, hàng năm Yukos nộp 5 tỷ đôla tiền thuế, có lẽ ngang với giá trị công ty này vào năm 1995. Như vậy, về mặt kinh tế, việc tư nhân hóa kiểu cho vay đổi lấy cổ phần của Nga là một quá trình thành công đối với Moscow và dân Nga.

Một sự chỉ trích phổ biến khác cho rằng những đầu sỏ này là ký sinh trùng chẳng sản xuất ra cái gì cả. Nhưng thực ra những đầu sỏ này rơi vào một tình cảnh khó khăn: họ sản xuất ra càng nhiều thì dường như họ càng không được hoan nghênh. Năm 2000, sau khủng hoảng tài chính ở Nga và sau khi nhiều đầu sỏ chủ chốt quyết định trở thành hợp pháp hoàn toàn, hợp lý và nộp thuế và góp những khoản tiền lớn cho sự nghiệp từ thiện thì quan điểm của công chúng trở nên càng tiêu cực hơn.

Điều trái khoáy là, vấn đề thực sự đối với các đầu sỏ dường như là tính minh bạch. Người ta không chửi người giàu khi hàng tỷ đôla lặng lẽ biến mất khỏi tài sản nhà nước, vì họ không nhìn thấy điều đó xảy ra. Tư hữu hóa dường như còn khiến người ta căm ghét hơn là trộm cắp đơn thuần. Các đầu sỏ đã trở thành mục tiêu chỉ trích nhiều hơn của công chúng, dù rằng họ không còn là trộm cắp mà là sản xuất, bởi vì công chúng nhìn thấy nhà máy, xe lửa và xe ca của họ và rút ra kết luận riêng của mình về nguồn của cải cá nhân của họ. Những quỷ kế mà bằng chứng các đầu sỏ kiếm tiền càng mờ ám, họ càng an toàn trước sự chỉ trích của công chúng. Các khoản thuế họ nộp càng nhiều, họ càng trở nên bị lộ diện.

Không ai cho rằng các đầu sỏ có bàn tay sạch. Những năm đầu của nước Nga hậu cộng sản là một thế giới kiểu *Hobbes* cho doanh nghiệp - một bức tranh bản thù, ở đó của cải đạt được nhờ sức mạnh của đồng tiền. Trong môi trường đó, các đầu sỏ hối lộ quan chức, ăn cắp tài sản và phạm vào đủ loại tội ác. Và một khi có thể, họ lợi dụng các móc ngoặc chính trị của mình để bòn rút nhiều nguồn lực của nhà nước và phá hoại quyền sở hữu của người khác. Nhưng vấn đề cơ bản của xã hội hậu cộng sản của Nga là tình trạng không có pháp luật của nó, không ai không lợi dụng sự rút lui của chính phủ. Thực ra, bắt giam những kẻ tham gia vào các vụ giao dịch mờ ám không thể đặt một đất nước vào quỹ đạo đúng đắn khi mà tham nhũng đã tràn lan như ở Nga. Trong thực tế, nền hành chính công của đất nước này đã mục nát đến mức nghe nói các chức vụ bộ trưởng và thống đốc bang của Nga có thể mua bán với giá mấy chục triệu đôla. Đối với hệ thống quyền lực của Nga, điều cần thiết là phải cung cấp các quy tắc minh bạch, chắc chắn và có thể tin cậy để quản lý hành vi thương mại. Và vì vậy, yêu cầu cơ bản của các đầu sỏ - bảo hộ các quyền của họ đối với tài sản mới có được - là một yêu cầu chính đáng.

Cái giá của thành công

Ngày nay, kẻ thù chủ yếu của chủ nghĩa tự do Nga không còn là chủ nghĩa xã hội nữa, mà là chủ nghĩa dân túy mù mờ. Các nhà chính trị khuấy động tình cảm dân túy chống lại người giàu vì các nhà doanh nghiệp lớn đang nổi lên thiết tha nắm lấy tài sản của họ. Nhưng không một trật tự tư bản tốt đẹp nào có thể phát triển nếu không có sự tôn trọng các quyền sở hữu. Khi Putin tổng giam Khodorkovsky và trừng phạt Yukos bằng những khoản thuế và tiền phạt tùy tiện, hành động của ông được tán thưởng rộng khắp. Nhưng kết quả là khoản thuế quan trọng và các cải cách tư pháp đã bị nguy hại và độ tin cậy của các quyền sở hữu bị xói mòn thêm một bước. Dù cho Khodorkovsky có phạm những tội trạng này (ông ta không phạm), thì các phương thức và biện pháp ngoài tư pháp của Putin cũng không đáng giá với những gì mà ông ta đã đặt đất nước ông vào rủi ro. Các quyền sở hữu ở phương Tây buổi đầu cố nhiên không hoàn thiện. Nhưng chủ nghĩa tư bản đã thành công ở phương Tây và khó thành công ở bất cứ đâu khác vì chỉ có phương Tây là bảo vệ các quyền sở hữu.

Vậy chính phủ Nga sẽ làm gì để thay vào đó? Đơn giản là cổ xúy chủ nghĩa tư bản. Nếu nhà nước muốn thay đổi địa vị của các đầu sỏ, nó có thể đặt ra những yêu cầu hợp lý đối với họ hoặc thay đổi môi trường kinh tế, luật pháp và chính trị mà họ hoạt động trong đó. Nhưng trước hết Nga phải đưa ra cam kết chính trị kiên định đối với các nguyên tắc tự do kinh tế. Điều đó có nghĩa là các quyền sở hữu của tất cả mọi người, kể cả các tỷ phú, phải được bảo vệ.

Thực tế hơn, Putin cần bằng cách nào đó tìm kiếm một phương thức để đưa các đầu sỏ vào guồng. Các đầu sỏ sẽ nộp khoản thuế lớn một lần vào quốc khố. Bù lại, các quyền sở hữu của họ sẽ được bảo đảm. Hơn thế, chính phủ có thể mở rộng ân xá cho các đầu sỏ đã vi phạm các quy tắc tư nhân hóa trước đây, coi đó là một phần của một giao dịch lớn. Putin đã thăm dò khả năng của một pháp lệnh hạn chế 3 năm vì những lời phàn nàn về tư hữu hóa tại một cuộc gặp mặt với các nhà doanh nghiệp Nga đầu năm 2005, như vậy có thể ông ta vẫn tuân theo ý tưởng của mình, mặc dù những lời nói của ông chưa được thể hiện bằng hành động. Một sự giao dịch như vậy cho phép nhà nước gom được những khoản thu nhập tài chính đáng kể - hàng tỷ đôla -, chúng giúp Putin để lại ấn tượng mạnh trước công chúng. Điều tồi tệ nhất mà Putin có thể làm là tiếp tục chiến dịch chống các đầu sỏ. Vụ Yukos khiến Nga tổn thất khoảng 10 tỷ đôla về sản lượng dầu lửa chỉ riêng trong năm 2005, một sự đổ vỡ mà Nga không chịu đựng nổi.

Sự nổi lên của các đầu sỏ là một giai đoạn tự nhiên trong sự phát triển đột phá của chủ nghĩa tư bản ở một đất nước rộng lớn với những nhà máy cỡ lớn và một hệ thống luật pháp nghèo nàn. Sự phát triển lành mạnh của nhiều đầu sỏ mạnh ở Nga gợi ra rằng nó đang trên đường đi tới một chủ nghĩa tư bản tốt đẹp kiểu Anh - Mỹ. Nhưng việc thổi lên những ngọn lửa của chủ nghĩa dân túy rất có thể dập tắt cả nền kinh tế thị trường tự do lẫn nền dân chủ. Rút cục, không giải pháp chính trị nào có thể đứng vững nếu không được hậu thuẫn bởi một cam kết tư tưởng hệ vững chắc và rộng rãi về một nền kinh tế tự do. Nhưng dù Putin và nhân dân Nga có thể căm ghét các đầu sỏ bao nhiêu, sự xuất hiện của họ vẫn báo hiệu những ngày tốt đẹp sẽ tới.

Người dịch: VIỄN PHỐ



VIỆN THÔNG TIN KHOA HỌC XÃ HỘI

26, Lý Thường Kiệt - Hà Nội * Tel. 8.253074 - 8.264243

TÀI LIỆU PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU

(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

SỐ : TN 2005 - 48

HÀ NỘI - 2005

PUTIN VÀ CÁC ĐẦU SỎ

MARSHALL I. GOLDMAN. Putin and the Oligarchs. Foreign Affairs, 2004, Vol. 83, No 6 (November/December), pp.33 – 44.

TOÁT YẾU

Việc bắt giam trùm dầu lửa Nga Khodorkovsky cho thấy đường rạn nứt xuyên suốt nền kinh tế chính trị hậu Xô viết. Công cuộc cải cách và tư hữu hoá trong những năm 1990 là đầy khiếm khuyết và hết sức bất công, do đó một bước thụt lùi nào đó là không tránh khỏi. Do khuynh hướng chuyên chế của Putin, bước thụt lùi này cũng tỏ ra đầy khiếm khuyết và bất công bằng nghiêm trọng như vậy.

VỤ KHODORKOVSKY

Vào trung tuần tháng Chín 2004, tổng thống Nga Vladimir Putin công bố kế hoạch cải cách triệt để hệ thống chính trị của nước ông, mục tiêu là tập trung quyền lực vào Kremlin. Hành động ngay sau cuộc khủng hoảng con tin ở Beslan mà trong đó các phần tử li khai Chechnia đã giết

hàng trăm trẻ em, Putin tuyên bố việc thâu tóm quyền lực của ông là cần thiết để giúp Nga giành thắng lợi trong cuộc chiến chống chủ nghĩa khủng bố. Dù động cơ của ông ta là gì, hành động này thể hiện một bước thụt lùi quan trọng của nền dân chủ Nga.

Hành động hiện nay của Putin có thể là quyết liệt nhất kể từ khi lên làm tổng thống, nhưng khó có thể nói đó là những dấu hiệu đầu tiên của ý nguyện của cá nhân Putin muốn lợi dụng quyền lực của nhà nước Nga để thực hiện những mục tiêu riêng của mình. Một năm trước, Putin đã để Mikhail Khodorkovsky, người đứng đầu tập đoàn dầu lửa Yukos và là một trong những người giàu nhất thế giới bị bắt và bị tống giam với tội danh gian lận và trốn thuế – một việc làm được giải thích rộng rãi như là sự tuyên chiến chống lại cái gọi là các đầu sỏ, những người đã tích tụ được nguồn của cải và quyền lực to lớn từ khi Liên Xô sụp đổ năm 1991. Vấn đề then chốt hiện nay là liệu việc Khodorkovsky bị bắt có phải là khúc dạo đầu của những gì sẽ diễn ra với nhiều đồng nghiệp doanh nghiệp của ông ta không.

Vụ Khodorkovsky là một cú sốc đối với những ai đã bắt đầu tin vào “nước Nga mới”. Trong mười mấy năm trước, người Nga đã khước từ Đảng Cộng sản và nền kinh tế kiểu mệnh lệnh của Liên Xô. Việc các cố vấn kinh tế Nga và nước ngoài thảo ra một chương trình tỷ mỷ cho việc tư hữu hoá công nghiệp, nhà ở và đất đai khiến phần lớn người trong thế giới bên ngoài tán thưởng. Trong quá trình thử nghiệm “chủ nghĩa tư bản nhân dân”, thực tế mỗi người Nga đều nhận được một giấy chứng nhận cổ phần trong một xí nghiệp mà chẳng bao lâu nữa sẽ trở thành tư hữu. Thị trường cổ phiếu mọc lên gần như khắp nơi, trong khi các bộ công nghiệp bị các công ty đa quốc gia thuộc sở hữu tư nhân, tổng bộ đặt tại Nga thay thế.

Lớn nhất trong số các công ty này là các nhà sản xuất dầu lửa, khí tự nhiên hay kim loại vốn trước đây do một bộ công nghiệp Liên Xô kiểm soát. Những người điều hành mới của chúng đã trở nên giàu có đáng kinh ngạc gần như chỉ trong vòng một đêm. Vào tháng Năm 2004, bản tiếng Nga tạp chí *Forbes* đã xác định 36 trong số những đầu sỏ này là những người có mệnh giá ít nhất 1 tỷ đôla. Khodorkovsky đứng đầu danh sách với một mệnh giá ròng là 15 tỷ đôla.

Những sự kiện này dường như phát ra tín hiệu rằng thị trường và công nghiệp tư doanh đã ca khúc khải hoàn. Đương nhiên có những tin tức khiến người ta bất an về những giao dịch mờ ám trong thời kỳ tiếp quản, nhưng số đông các nhà quan sát giải thích chúng như là hiệu ứng phụ không tránh khỏi của một sự chuyển hoá có tầm ảnh hưởng sâu xa đến vậy. Sau hết, chẳng phải nước Mỹ cũng đã có lần có những nhà đại tư bản kiểu kẻ cướp của riêng nó, dù rằng sách lược ban đầu là rất càn rỡ nhưng họ cũng đã trở thành nhà lãnh đạo một số công ty danh tiếng nhất của Mỹ và ân nhân của các tổ chức từ thiện và các quỹ được tôn kính nhất của nó đó sao? Ngoài ra, nhiều người cho rằng, việc chính phủ Nga can thiệp để uốn nắn hành vi càn rỡ trắng trợn nhất chỉ là vấn đề thời gian, giống như những gì Theodore Roosevelt đã làm với việc thông qua Luật Chống Độc quyền Sherman và các cải cách khác của Đảng Tiến bộ trong những năm đầu thế kỷ XX.

Chỗ khác biệt của Nga là, những cải cách cơ bản và tư hữu hoá trong những năm 1990 là đầy thiếu sót và không công bằng đến mức chúng đã tạo ra một môi trường doanh nghiệp không ổn định. Việc tái giải quyết một cách triệt để cách bố trí quyền sở hữu hiện có do vậy dường như là không thể tránh khỏi. Và do khuynh hướng độc quyền của Putin, điều gần như không có gì đáng ngạc nhiên là khi ông ta hành động thì hành động đó cũng đầy thiếu sót và không công bằng – và có lẽ cũng là không ổn định. Tóm lại, những gì đã xảy ra với Khodorkovsky và 9 người bạn cũ hiện đã bị tổng giam hay đang lưu vong không chỉ là câu chuyện truyền kỳ về sự thất sủng của một phú ông hay sự báo thù thất thường của một bạo chúa: đó là một cửa sổ để quan sát những vết nứt xuyên suốt nền kinh tế chính trị Nga thời hậu Xô viết.

SỰ GIÁO HOẠT CỦA TAY TRÙM DẦU LỬA VÀ SỰ CỨNG RẮN CỦA CHÍNH PHỦ

Các cuộc cải cách trong những năm 1990 chủ yếu là công việc của các cố vấn được gom lại dưới thời tổng thống Boris Yeltsin lúc bấy giờ. Sợ rằng dân chúng có thể sớm thay đổi chủ ý và quay lưng lại với cải cách, Yegor Gaidar và Anatoly Chubais, các tổng công trình sư Nga của quá trình này quyết định đẩy nhanh tốc độ cải cách, bán xon (sell off) các nguồn tài nguyên và các doanh nghiệp nhà nước với giá rẻ hoặc biếu không. Chẳng bao lâu sau khi quá trình bắt đầu, quyền sở hữu một số nguồn có giá trị

nhất của Nga đã được các ngân hàng do các đầu sỏ nắm bán đấu giá theo một kế hoạch gọi là “tiền cho vay đổi lấy cổ phần”. Tuy làm ra vẻ hành động nhân danh nhà nước, những người bán đấu giá ngân hàng đã thao túng quá trình – và gần như trong tất cả các trường hợp bán đấu giá, cuối cùng họ đều là người thắng cuộc. Đó chính là nguyên nhân khiến Khodorkovsky chỉ với 310 triệu đôla đã có được 78% cổ phần, trị giá khoảng 5 tỷ đôla của công ty Yukos, và Boris Berezovsky chỉ với khoảng 100 triệu đôla đã có được Sibneft, một công ty khổng lồ khác về dầu lửa, trị giá 3 tỷ đôla.

Đến khi phải đối phó với các đầu sỏ, nói chung chính phủ không sử dụng được bao lắm quyền kiểm soát. Vì nhà nước quá yếu kém, “những người Nga mới” này tận dụng những tài sản đó mà không hề nộp thuế hoặc nộp rất ít. Và nếu phần lớn những nhà đại tư bản kiểu kẻ cướp Mỹ ít nhất đã tạo ra được cái gì đó từ không đến có thì những đầu sỏ Nga lại chẳng thêm được cái gì vào cái đã có. Toàn bộ của cải của họ thực tế bắt nguồn từ việc chiếm đoạt tài sản nguyên liệu thô của Nga mà cho đến trước năm 1992 là do nhà nước chiếm hữu và quản lý. Nói cách khác, thành công của một đầu sỏ dường như trước sau đều phụ thuộc vào những móc ngoặc của ông ta với các quan chức chính phủ phụ trách việc tư hữu hoá nguồn năng lượng và các mỏ khoáng giàu có của đất nước, cũng như vào khả năng của ông ta dùng thủ đoạn để chiến thắng hoặc hăm dọa đối thủ (2 nhà điều hành cao cấp của Yukos bị buộc tội mưu sát và có ý đồ mưu sát, và thị trưởng Nefteyugansk, nơi đơn vị sản xuất chính của Yukos đặt tổng bộ đã bị sát hại sau khi phê phán công ty này không nộp thuế).

Khi Putin thay thế Yelsin năm 2000, có rất nhiều việc cần chấn chỉnh. Một trong những bước đi đầu tiên của Putin là tuyên bố một sự thay đổi về luật chơi. Như ông ta đã chỉ ra trong một cuộc gặp mặt các đầu sỏ vào tháng Hai 2000, “Có người hỏi, tới đây mối quan hệ với cái gọi là các đầu sỏ sẽ thế nào? Sẽ giống như với bất cứ ai khác. Sẽ giống như với chủ một tiệm bánh mì nhỏ hay một hiệu sửa giày”. Putin nói điều đó tại một cuộc gặp mặt đặc biệt với các đầu sỏ chứ không phải với một nhóm thợ làm bánh mì hay thợ sửa giày, điều đó không quan trọng; tuyên bố này được coi như là tín hiệu cho thấy các trùm tư bản sẽ không còn có thể chế giễu những điều chỉnh của chính phủ và dựa dẫm vào một con đường đặc biệt dẫn tới Kremlin. Vào tháng Bảy năm đó, Putin nói với các đầu sỏ

rằng ông ta sẽ không can thiệp vào công việc kinh doanh của họ hay tái quốc hữu hoá các nguồn tài nguyên nhà nước chừng nào họ còn đứng ngoài chính trị – có nghĩa là chừng nào họ không thách thức hay phê phán tổng thống. Tuy lời hứa hẹn đã cung cấp một sự tái bảo đảm nào đó, nó cũng cho thấy một khái niệm khúc chiết về việc thị trường, doanh nghiệp và nhà nước phải vận hành như thế nào trong một chế độ dân chủ.

Việc hạn chế sự dính líu của các đầu sỏ vào chính trị tỏ ra là khó khăn. Khi nhiều người trở nên giàu có hơn, một số không tránh khỏi bị cám dỗ mở rộng hoạt động của mình ra ngoài doanh nghiệp. Nhiều người, kể cả Vladimir Gusinsky và Berezovsky, đã tạo ra những đế quốc truyền thông gồm các đài truyền hình, các tờ báo và tạp chí và dùng các phương tiện này không chỉ để công kích lẫn nhau mà còn với cả Putin, đặc biệt là đối với các chính sách của ông ta ở Chechnya và phản ứng không thích đáng của ông ta đối với vụ đắm tàu ngầm hạt nhân tại biển Barents năm 2000.

Khi Putin bắt đầu cảm thấy bị các đầu sỏ phản bội về chính trị, những người khác phát hiện chính họ cũng bị tổn thất về kinh tế. Các nhà đầu tư vào các dự án của Khodorkovsky thường xuyên phát hiện họ đã thu được những mẫu giấy vô giá trị. Nhà đầu tư Mỹ Kenneth Dart đã phải xoá nợ khoảng 1 tỷ đôla. Công ty dầu lửa lúc bấy giờ nổi tiếng với tên Amoco (và về sau là BP Amoco) cũng gặp phải cảnh ngộ tương tự. Cả hai đều dốc vốn vào một công ty con sản xuất dầu lửa do Khodorkovsky chiếm hữu và tước đoạt tài sản của nó. Tương tự, khi công ty Dầu lửa Tyumen Nga tước đoạt tài sản của một công ty con là Dầu lửa Sidanko, BP Amoco đã phải xoá nợ, ít nhất là tạm thời, 200 triệu đôla trong khoản đầu tư 500 triệu đôla của nó cho Dầu lửa Sidanko.

Sau khi chính phủ Nga tuyên bố gia hạn việc trả nợ của nó vào ngày 17 tháng Tám 1998, phần lớn các ngân hàng Nga, kể cả Menatep của Khodorkovsky, liền đóng ngay cửa, khiến hàng vạn người Nga bình thường mất đi khoản tiền gửi tiết kiệm của họ. Thay vì cố gắng giúp đỡ những người gửi tiền và những người cho vay khác, Khodorkovsky vơ vét bất cứ thứ tài sản hữu dụng nào mà ông ta có thể cứu được và chuyển chúng tới một chi nhánh tại St. Petersburg, ngoài tầm với của những chủ nợ của ông ta. Sau sự can thiệp dài dòng và thường nửa vời của chính phủ, cuối cùng Menatep đồng ý chi khoản bồi thường có tính tượng trưng;

Yukos cũng làm như vậy đối những người mua cổ phần của nó thế chấp cho khoản nợ đã cho nó vay. Nhưng đến khi Khodorkovsky thông qua việc phát hành cổ phiếu mới làm giảm giá cổ phiếu cũ thì trong số những người gửi tiền hay chủ nợ ngân hàng, chỉ một số ít có thể đưa ra những biện pháp để thu lại lợi ích của mình.

Nhưng điều khiến Putin không yên tâm không hẳn là sự lừa bịp tài chính của Khodorkovsky mà đúng hơn là sự can thiệp của ông ta vào công việc chính trị. Nghe nói Khodorkovsky đã cung cấp cho 2 chính đảng tự do của Nga, Yabloko và SPS (Đảng Các Lực lượng Cánh Hữu), mỗi đảng 100 triệu đôla để họ liên hợp lại cùng chống lại Putin và Đảng nước Nga Thống nhất của Putin. Và ông ta còn nói bóng gió nhiều nơi rằng ông ta sẽ ra tranh cử tổng thống vào năm 2008, khi nhiệm kỳ của Putin kết thúc.

Khodorkovsky cũng tích cực xúc tiến hoạt động lập pháp nhằm làm lợi cho Yukos. Nghe nói, để nắm chắc sự ủng hộ này, ông ta đã bỏ tiền ra không chế đến 100 ghế trong Duma (Hạ viện trong Quốc hội Nga), kể cả một số ghế do đảng viên Đảng Cộng sản nắm. Bất luận những lời đồn đại này là đúng hay sai, ông ta đã có thể chặn đứng những cố gắng của Duma tăng thuế đánh vào những người sản xuất dầu lửa trong năm 2001 và 2002.

Thứ hoạt động hành lang vụng về này khó nói là không hề có trong Quốc hội Mỹ, đặc biệt là về vấn đề năng lượng, nhưng đối với Putin, nó thể hiện một sự vi phạm thoả thuận mà ông ta đã đưa ra với các đầu sỏ. *Siloviki* (Phái cứng rắn) chủ trương luật pháp và trật tự, có nguồn gốc từ KGB, cảnh sát và quân đội mà Putin đưa vào chính phủ, cũng cảm nhận như vậy. Những phương pháp của Khodorkovsky là một sự thách thức căn bản đối với sự kiểm soát đất nước của họ, hay như có người đã chỉ ra, là “một mối nguy cơ và đe dọa đối với nhà nước Nga”.

TƯỚC ĐOẠT GẤU

Điều mỉa mai là, chỉ mấy năm trước, Khodorkovsky đã quyết định mở ra một trang mới, ít nhất là trong vấn đề tài chính, và ông ta bắt đầu thay đổi phương thức kinh doanh doanh nghiệp của mình. Năm 1999, ông tán đồng tầm quan trọng của tính minh bạch đối với bản thân ông ta và các đầu sỏ bạn ông ta. Ông ta thuê các công ty kế toán phương Tây, và

Yukos trở thành một trong số ít công ty Nga tuyên bố ai sẽ là cổ đông chính của nó. Nó bắt đầu hoàn trả tiền lương cho người làm công và đưa ra một tuyên bố hoàn chỉnh hơn về nghĩa vụ nộp thuế của nó. Khodorkovsky cải tổ ban giám đốc Yukos, đưa vào đó nhiều nhà đầu tư, luật sư và doanh nhân khả kính của phương Tây. Ông ta còn thành lập Quỹ nước Nga Mở (ngỏ), một quỹ từ thiện ủng hộ các dự án giáo dục và văn hoá và mời Henry Kissinger, Huân tước Rothschild và Arthur Harman, cựu đại sứ Mỹ tại Liên Xô vào ban giám đốc Quỹ. Một khi đã kiếm được hàng tỷ đôla, thì cũng giống như các đại tư bản kiểu kẻ cướp Mỹ, ông ta thấy đã đến lúc để trở thành nhà từ thiện và chơi theo luật.

Vì nhiều người ở phương Tây tán dương những biến đổi này, Khodorkovsky trở nên ngày càng tự tin và thậm chí vô sỉ. Háo hức xuất khẩu nhiều dầu hơn, ông ta kêu gọi xây dựng những đường ống dẫn dầu mới: một đường tới cảng Bắc cực của Murmansk (một cơ sở để xuất khẩu sang Mỹ), một đường khác qua Siber (tới các thị trường châu Á). Về trường hợp sau, ông ta tán đồng xây dựng một đường dẫn dầu tới Trung Quốc, dù chính phủ Nga ưu tiên lựa chọn con đường dẫn tới Thái Bình Dương, phục vụ cho Nhật Bản. Tuy cả 2 kiến nghị này đã là sự thách thức thẳng thừng đối với Transneft, một công ty độc quyền nhà nước sở hữu và vận hành toàn bộ các đường ống dẫn dầu của nước Nga, Khodorkovsky tuyên bố rằng ông ta sẵn sàng xây dựng những đường ống riêng của mình nếu cần thiết.

Thậm chí, tại một hội nghị vào tháng Hai 2003 tại Kremlin, Khodorkovsky đã trách Putin rằng những người điều hành Rosneft, một công ty dầu lửa quốc hữu đã trả quá nhiều tiền cho một công ty nhỏ hơn trong một vụ giao dịch riêng (ông ta bực mình vì Yukos cũng cảm thấy hứng thú với công ty này nhưng đã từ chối mua nó với cái giá mà ông ta cho là được tăng vống lên). Sự chỉ trích của Khodorkovsky đối với Rosneft là sự thách thức công khai đối với Putin vì người đứng đầu Rosneft, Sergei Bogdanchikov, gắn bó chặt chẽ với *Siloviki*. Xem ra, với nguồn của cải to lớn của mình, với sự không chế đối với một thứ sắp trở thành công ty dầu lửa lớn thứ tư thế giới, và với ảnh hưởng đáng kể mình trong Duma, Khodorkovsky tự cho rằng mình đã ở ngoài tầm kiểm soát của Kremlin. Trước đây không doanh nhân nào từng có thái độ lãng mạn tới mức độ như vậy dù là dưới thời sa hoàng hay dưới thời Yeltsin, và Putin quyết định không để điều đó xảy ra dưới thời ông ta cầm quyền.

Quỹ kế tài chính của Khodorkovsky không phải là hiếm gặp. Các nhà đương cục có thể đưa ra những lời buộc tội đại loại như trả thiếu lương, trốn thuế, hối lộ, mưu sát hay có ý đồ mưu sát để chống lại nhiều đầu sỏ. Chính sự táo tợn mà Khodorkovsky và các thuộc hạ của ông ta ở Yukos thể hiện khi can thiệp trực tiếp vào chính trị đã làm cho họ trở thành một mục tiêu đặc biệt. Giống như Gusinsky (đã có lần bị tổng giam) và Berezovsky (từng bị lưu phóng) trước ông ta, Khodorkovsky đã chọc tức Putin vì phê phán ông ta và ủng hộ các đảng và các ứng cử viên đối lập.

Đối với những ai tin vào quyền tối cao vô thượng của nhà nước – giống như phần lớn những người Nga, – hành vi gây hấn của Khodorkovsky dù sao cũng đáng ngờ. Nhưng một vấn đề còn cơ bản hơn là phải chăng ông ta có quyền giành cho mình nhiều của cải đến mức cuối cùng nó thuộc về nhà nước hay nói rộng ra là thuộc về nhân dân. Vấn đề này ngày càng tỏ ra nổi bật đối với Kremlin và *Siloviki*. Nhìn từ quan điểm của họ, các đầu sỏ chẳng làm việc gì để đáng được nhiều của cải đến vậy. Các nguồn lực của đất nước đã bị đánh cắp thông qua việc thao túng một quá trình tư hữu hoá được thai nghén tồi, bỏ thầu gian, hối lộ, bạo lực và giải thích mơ hồ về luật pháp. Ngoài ra, cho đến cuối năm 1999, gần như không có đầu sỏ nào bỏ ra nhiều công sức để cải tổ hoặc cải thiện những tài sản vơ vét được từ tay nhà nước.

Cùng với việc một số nhỏ tư nhân xâm chiếm tài sản nhà nước, 1/3 dân số Nga sống dưới mức nghèo đói, và điều này đã làm gay gắt thêm sự bất mãn của công chúng trước việc tái phân phối kiểu cấp tiến này đối với nguồn của cải. Theo một cuộc thăm dò dư luận gần đây, 77% người Nga cho rằng tư hữu hoá cần được xét lại, hoặc là toàn diện, hoặc là từng phần. Chỉ có 18% phản đối tái quốc hữu hoá. Nhiều người được phỏng vấn cũng tỏ ra không hài lòng với hệ thống thị trường nói chung và tìm cách làm mất uy tín toàn bộ quá trình tư hữu hoá.

Trong khi đó, *Siloviki* bắt đầu lo ngại về việc quyền sử dụng và quyền sở hữu ngày càng nhiều nguồn khoáng sản Nga đang bị bán cho các công ty đa quốc gia của nước ngoài, kể cả một số chủ yếu do người Mỹ nắm quyền sở hữu. Vào thời điểm Khodorkovsky bị bắt hồi tháng Mười 2003, công ty Dầu lửa Tyumen xác lập quan hệ đối tác với BP, và nhiều công ty khác (như ConocoPhillips) bí mật tiến hành những cuộc đàm phán tương tự. Khi Khodorkovsky bắt đầu thương lượng với cả ExxonMobil và

Chevron–Texaco sau khi tuyên bố một sự hợp nhất vốn trước đó còn bỏ lửng giữa Yukos và Sibneft, những người theo đường lối cứng rắn trong chính phủ bắt đầu thực sự hoảng sợ. Họ lo ngại rằng, một buổi sáng Putin thức dậy và phát hiện các công ty năng lượng có ý nghĩa chiến lược và có giá trị nhất của Nga đã bị các công ty phương Tây tiếp quản. Các công ty nước ngoài là nhà đầu tư chiếm thiểu số cổ phần là một chuyện, nhưng việc họ mua đứt quyền khống chế kinh doanh lại hoàn toàn là chuyện khác, nhất là khi những khoản tiền nào đó mà các nhà đầu tư này trả cho các đầu sỏ lại bị chuyển ra nước ngoài. Việc Roman Abramovich mua đội bóng Chelsea của London với giá 400 triệu đôla có thể làm cho người London vui mừng, nhưng nó lại làm cho Yuri Luzhkov, thị trưởng Moskva cáu tiết, ông ta muốn biết tại sao tiền đó không được dùng để cải thiện một đội bóng Moskva.

Việc nhiều đầu sỏ là người Do Thái cũng góp phần làm hồi sinh một số thiên kiến cổ lỗ và hủ lậu. Đây chỉ là vấn đề thời gian trước khi một tông đồ chủ nghĩa dân tộc Nga như Alexander Tsipko làm sống lại hình tượng “tư bản Do Thái” từ thời Sa hoàng khi tuyên bố (một cách sai lầm) rằng, Khodorkovsky đã thu xếp xong xuôi việc chuyển “cổ phần của ông ta ở Yukos vào quyền bảo hộ của Viện Nghiên cứu Chính sách Do Thái của Huân tước Rothschild ở Anh” nếu có điều gì xảy ra với ông ta.

Tóm lại, đầu sỏ là một mục tiêu dễ ngắm. Sau khi Khodorkovsky bị bắt, tỷ lệ ủng hộ Putin qua thăm dò dư luận tăng từ mức khá cao là 70% lên một mức khá ấn tượng là 80%. Ngoài ra, với việc trưng ra khẩu hiệu “Nước Nga cho người Nga”, Rodina, một chính đảng dân tộc chủ nghĩa chỉ vắn vắn mấy tháng tuổi, đã giành được 9% phiếu bầu trong cuộc bầu cử Duma 2 tháng sau đó. Phần lớn người Nga có đầy đủ lý do để cho rằng, nếu các cải cách kinh tế nói chung và công cuộc tư hữu hoá nói riêng của nước Nga được tiến hành một cách trung thực và bình đẳng hơn nữa thì tình hình kinh tế sẽ tốt hơn, khoảng cách thu nhập của đất nước sẽ được thu hẹp rõ rệt, và sự kiểm soát các nguồn lực của nó sẽ được phân bố rộng khắp hơn.

ĐÒN NẶNG CỦA PUTIN

Nếu việc biện hộ cho Khodorkovsky và phần lớn những đầu sỏ khác là khó khăn thì việc chứng minh cho tính chính đáng của các phương

pháp mà Putin dùng để chống lại họ cũng khó khăn không kém. Những mưu kế của *Siloviki* là đặc biệt có tính xâm lấn. Theo nhà xã hội học Olga Kryshtanovskaya, *Siloviki* hiện chiếm tới 50 đến 70% biên chế của Kremlin. Tuy phần lớn không phải là những người ủng hộ chủ nghĩa cộng sản, nhưng họ tìm cách khôi phục quyền lực nhà nước và bảo đảm rằng các lực lượng an ninh sẽ lấy lại vai trò trung tâm nếu không phải là chỉ huy trên chính trường Nga. Như Bogdanchikov của Rosneft, đồng minh chủ chốt của *Siloviki*, khoác lác, “ba ngày trong nhà lao Butyrke và [Khodorkovsky và Roman Lebedev trợ thủ của ông ta] sẽ hiểu ai là chủ của rừng rậm”.

Để ngăn ngừa việc chuyển quyền sở hữu Yukos cho các công ty phương Tây, chính quyền nhà nước đã ra lệnh tịch thu 40% cổ phần của Yukos và bắt giam Khodorkovsky. Họ cũng tìm cách buộc Khodorkovsky và các trợ thủ của ông ta phải chuyển quyền kiểm soát công ty cho nhà nước hay ít nhất là cho một người sở hữu Nga vừa ý hơn. Việc đe dọa Gusinsky đã mang lại những kết quả tốt: sau mấy ngày ở chung với các thường phạm trong tù, mà một số trong số họ được coi là nhiễm HIV, ông ta đã ký thoả thuận chuyển cổ phần của ông ta trong Media Most cho Gazprom, một nhà độc quyền khí tự nhiên do nhà nước kiểm soát.

Nhưng các nhà điều hành Yukos lại kiên quyết hơn. Tuy bị cự tuyệt bảo lãnh và bị phạt tù lâu hơn, họ vẫn không chịu giao nộp cổ phần của mình. Họ vẫn không nhượng bộ trước lời cảnh cáo của kiểm sát viên rằng phán quyết đối với họ có thể từ mấy ngày, mấy tuần, mấy tháng kéo dài đến mấy chục năm. Hăm hục trước thực tế “đáng buồn là không thể cho Khodorkovsky một hạn tù dài hơn” 10 năm, Phó tổng kiểm sát viên Vladimir Kolesnikov đề nghị sửa đổi luật để kéo dài thời hạn tối đa. Và nhằm ngăn chặn ai đó có thể bị cám dỗ để biện hộ cho Khodorkovsky, Kolesnikov cảnh cáo, “những ai chưa vào tù bao giờ hãy suy nghĩ cẩn thận về những gì họ đang làm”.

Bắt giam những doanh nhân giàu có, thậm chí những tỷ phú, đã không còn là chuyện gì mới mẻ ở Nga hay ở bất cứ nơi nào khác. Nhưng ở Nga họ bị bắt bởi những người mang mặt nạ có trang bị súng máy, và họ bị từ chối bảo lãnh. Những người chưa bị bắt giam thì bị gây sức ép ngày càng lớn để phải chấp nhận *Siloviki* như là những đối tác hoặc phải trao quyền sở hữu cho nhà nước để công ty mình khỏi bị tước đoạt giá trị. Bộ

Tài nguyên Nga đã thu hồi giấy phép khoan thăm dò của Yukos tại một số vùng thuộc Siberia. Vào tháng Bảy, Bộ Tư pháp Nga từng dọa tịch thu Yuganskneftegas, một công ty con lớn nhất của Yukos, trị giá từ 17 đến 24 tỷ đôla. Điều mỉa mai là, dự định áp dụng một sách lược ưa thích của Khodorkovsky, chính phủ Nga đã cân nhắc đến việc giảm giá tài sản của Yukos và bán nó chỉ với 1,75 tỷ đôla để thanh toán một phần số thuế 3,4 tỷ đôla cho năm 2000 của công ty này. Với tỷ suất này, Yukos sẽ không thể thanh toán số thuế thiếu của nó cho năm 2000 hoặc cho bất kỳ năm nào sau đó.

Một số người trong Kremlin có thể coi vụ bán tài sản này như một cơ hội vàng để nhà nước và *Siloviki* giành lại quyền kiểm soát từ tay những người mà họ cho là ngồi không hưởng lộc, vụ lợi. Như một tín hiệu cho những gì có thể phát sinh sau đó, Igor Sechin, một trợ thủ cao cấp trong Kremlin của Putin mới đây cũng được chỉ định làm chủ tịch Rosneft, một công ty dầu lửa nhà nước (con gái ông ta vừa kết hôn với con trai của Vladimir Ustnov, tổng kiểm sát viên trưởng Nga phụ trách vụ Yukos). Vài tuần sau, Putin tuyên bố Yukos sẽ được sáp nhập với Gazprom. Là một công ty lớn nhất Nga, thực thể do nhà nước quản lý mới này, do đó, sẽ trở thành ứng viên có sáng giá nhất cho việc tiếp thu Yuganskneftgaz nếu Yukos bị buộc phải bán nó để thanh toán thuế.

CẢI CÁCH CÁC CẢI CÁCH

Bất cứ kiểm nghiệm nào về việc Nga đã tự tìm lại mình như thế nào trong tình hình này đều phải bắt đầu bằng việc nhìn vào quá trình tư hữu hoá ban đầu. Các kiến trúc sư của cải cách có thể tuyên bố một cách chính đáng rằng, đồ án của họ đã đạt được mục tiêu chủ yếu của nó: những người cộng sản đã không giành lại được quyền kiểm soát chính phủ. Nhưng do tiến hành quá gấp gáp việc tư hữu hoá các nguồn tài nguyên quốc gia trong khi không khuyến khích được việc tạo ra các doanh nghiệp mới, các nhà cải cách đã vô tình mở đường cho các đầu sỏ trỗi dậy và cho sự phản kích của nhà nước. Và như kết quả bầu cử năm 2003 cho thấy, sự xâm chiếm của các đầu sỏ đối với các nguồn lực của nước Nga dẫn đến sự ủng hộ đối với các phần tử dân tộc chủ nghĩa mới – chương trình nghị sự của họ không hẳn hoàn toàn khác với chương trình nghị sự của những người cộng sản, ít nhất, về việc nhà nước giành lại quyền kiểm soát đối với các nguồn khoáng sản.

Phản ứng lại các xu hướng chính trị này, tháng Tư, Tổng cục Kiểm toán Nhà nước Nga – tương đương với Tổng cục Kiểm toán Chính phủ Mỹ – đã tiến hành hội nghị 1 ngày với 3 người Mỹ và 4 người châu Âu để xem có thể làm được gì nhằm uốn nắn những tệ hại của quá trình tư hữu hoá. Người ta chờ đợi báo cáo cuối cùng của Tổng cục Kiểm toán Nhà nước Nga sẽ được công bố vào cuối năm nay, nhưng theo thông tin của các quan chức Nga trong một báo cáo nội bộ rằng, qua kiểm tra 140 công ty đã tư hữu hoá, phát hiện có 56 công ty vi phạm các quy định của nhà nước. Igor Shuvalov, một trong những cố vấn kinh tế của Putin, sau đó đã cảnh cáo rằng Yukos sẽ không phải là công ty cuối cùng phát hiện mình bị tấn công.

Sự trở lại của các nhà thống kê và sự thúc đẩy của họ đối với việc chấn chỉnh thế tất làm cho các nhà đầu tư tư nhân hiện có và tiềm tàng, của Nga và nước ngoài, không yên tâm. Chắc chắn BP cũng cảm thấy lo ngại về số tiền 7 tỷ đôla mà nó đã đầu tư vào một liên doanh với Dầu lửa Tyumen, một công ty bị cáo buộc có hành vi không chính đáng giống như Yukos, kể cả việc lạm dụng hệ thống pháp luật, dìm giá để mua các nguồn tài nguyên quốc gia và dây dưa trốn thuế. Bản thân liên doanh cũng bị kết tội vi phạm luật bí mật quốc gia vì đã tiết lộ mức dự trữ dầu lửa của đất nước, dù đó là thông tin mà các quan chức điều hành cao cấp của xí nghiệp liên doanh phải biết. Các kiểm sát viên nhà nước và nhà chức trách thuế vụ cũng đã bất ngờ khám xét văn phòng Hàng không Sibir, nhà sản xuất kim loại RusAl và công ty dầu lửa Sibneft (thuế mà công ty này đóng chỉ bằng 7/100 lợi nhuận của nó, không bằng 1/3 thuế suất pháp định và bằng một nửa mức thuế mà Yukos đóng).

Các nhà đầu tư nước ngoài cũng không tránh khỏi. Một cuộc bỏ thầu vào năm 1993 cho việc phát triển ở Đảo Sakhalin do một tập đoàn tài chính đứng đầu là ExxonMobil thực hiện đột nhiên bị huỷ bỏ vào tháng Hai 2004 sau khi tập đoàn này bị buộc tội không đầu tư nhiều như nó đã hứa. Do hầu như toàn bộ những nỗ lực tư hữu hoá đều dính líu đến việc thanh toán không đầy đủ, đi tắt, trốn thuế, hăm dọa hoặc dùng vũ lực, các chủ sở hữu mới đều lo ngại rằng, nếu anh ta có thể bị nhận diện, một ngày nào đó cơ quan chính phủ cũng sẽ đưa anh ta ra để quấy rầy. Và kết quả là sự trừng trị thẳng tay có thể vô tình ngăn cản những nỗ lực làm cho giới doanh nhân Nga trở nên minh bạch hơn.

Nhận thức được mối lo ngại mà những biện pháp này gây ra, Putin đã cố gắng làm yên lòng cộng đồng doanh nghiệp. Ông ta sắp đặt cuộc gặp gỡ với James Mulva, người điều hành hàng đầu của ConocoPhillips, nhằm khuyến khích ông này bỏ thầu mua cổ phần của Lukoil mà nhà nước Nga vẫn nắm. Ngoài ra, trong cuộc họp hồi tháng Mười hai 2003 với Phòng Thương mại Nga, Putin chỉ ra rằng, “Nếu năm, bảy hay mười người phạm pháp, điều đó không có nghĩa là những người khác cũng làm như vậy. Những người còn lại có thể không kiếm được nhiều tiền như vậy, nhưng giờ đây họ ngủ ngon”.

Điều này khó làm người ta yên lòng. Ai biết Putin nói đến năm, bảy hay mười cái nào trong số trên dưới 5.500 doanh nghiệp đã tư hữu hoá? Và nếu quá khứ là tiền lệ nào đó, thì như báo cáo của Tổng cục Kiểm toán Nhà nước đã ám chỉ, nó sẽ là dị thường đối với một số ít công ty cuối cùng bị đưa ra truy cứu. Như vậy, dù rằng Putin nhiều lần bảo đảm, phần lớn những ai được lợi từ tư hữu hoá đều coi việc tổng giám Khodorkovsky như một lời cảnh cáo về những gì có thể xảy ra đối với họ nếu họ quá tham vọng hoặc thách thức Kremlin.

Chắc chắn Nga sẽ vượt qua được quá trình tư hữu hoá đầy khiếm khuyết này, như nó đã trải qua được nhiều cuộc khủng hoảng nghiêm trọng. Nhưng đường hướng mà Putin đang áp dụng khiến người ta thất vọng. Bằng cách sáp nhập Gazprom do nhà nước kiểm soát với Rosneft thuộc sở hữu nhà nước, ông ta đã nhiều lần phát tín hiệu rằng, nhà nước sẽ trở thành một thế lực mạnh mẽ nếu không phải là chi phối trong chính sách năng lượng và kế hoạch hoá kinh tế. Hơn nữa, thực thể mới này trở thành người mua tiềm tàng nhất đối với Yuganskneftgaz một khi Yukos, dường như có thể, bị buộc phải bán nó. Nếu lần mua này diễn ra, lúc đó Gazprom–Rosneft sẽ chiếm tới 25% sản lượng năng lượng của đất nước. Cùng với việc Putin đàn áp thẳng tay với truyền thông và công bố mệnh lệnh hồi tháng Chín 2004 về việc chấm dứt bầu cử trực tiếp thống đốc bang và thành viên Duma, sự can thiệp ngày càng tăng của ông ta vào các vấn đề kinh tế khiến người ta lo ngại. Điều đó có nghĩa là, dưới quyền Putin, nước Nga đang đi ngược lại một số cải cách kinh tế và chính trị quan trọng nhất mà nó đã áp dụng sau khi tự giải phóng mình khỏi sự trói buộc của chủ nghĩa cộng sản.

Người dịch: VIỄN PHỐ



VIỆN THÔNG TIN KHOA HỌC XÃ HỘI

26, Lý Thường Kiệt - Hà Nội * Tel. 8.253074 - 8.264243

TÀI LIỆU

PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU

(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

SỐ : **TN 2007 - 71**

HÀ NỘI - 2007

QUẢN LÝ TRI THỨC TRONG NỀN KINH TẾ HIỆN ĐẠI

B. MIL'NER*. Upravlenie znanijami v sovremennoi ekonomike. Problemy teorii i praktiki upravlenija, 2006, No. 9, st. 8-13.

- Các tài sản phi vật chất, xét về tác động của chúng tới các kết quả sản xuất, đã trở nên ngang hàng với những thay đổi hết sức quan trọng trong công nghệ, thông tin, trong hàm lượng khoa học của sản xuất và sản phẩm.
- Hiệu quả của quản lý tri thức phụ thuộc trực tiếp vào việc áp dụng các công nghệ thông tin hiện đại.
- Ở Nga, không chỉ các vấn đề về phát triển cái mới mà cả các vấn đề tái sản xuất giản đơn đều đang rất bức thiết, bởi mức độ hao mòn vốn cố định của các doanh nghiệp là rất cao.

* Boris Mil'ner – GS., TS. Kinh tế, cán bộ khoa học chính của Viện Kinh tế, Viện Hàn lâm Khoa học Nga.

Trong hai thập niên gần đây, trong các nghiên cứu khoa học và trên thực tế, quản lý tri thức - với tính cách là một mục mới của khoa học quản lý, một chức năng mới và một dạng mới của hoạt động quản lý - được phát triển rất tích cực. Thoạt nhìn, thuật ngữ "quản lý tri thức" có nghĩa là lĩnh vực chỉ liên quan đến các ngành và cơ sở sản xuất mà đặc trưng cho chúng là những cái được gọi là *các công nghệ cao*, sản xuất *những mẫu sản phẩm mới* trực tiếp trên cơ sở các nghiên cứu khoa học và thiết kế kỹ thuật cụ thể, *đổi mới công nghệ*. Nhưng thực tế đã bác bỏ quan điểm này và chứng minh rằng, không thể có việc các ngành, các cơ sở sản xuất và các công ty không sử dụng vốn trí tuệ vào trong việc chế tạo sản phẩm, cung cấp dịch vụ và vào chính phương pháp quản lý.

Hiện nay, *đầu tư vào tri thức ở các nước phát triển tăng nhanh hơn so với đầu tư vào vốn cố định*. Trong những năm 1990, ở các nước thành viên của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), các đầu tư vào tri thức tăng trung bình hàng năm là 3,4%, trong khi mức tăng của các đầu tư vào vốn cố định là 2,2%. Trong tổng số toàn bộ khối lượng tri thức được đo lường bằng các đơn vị vật lý mà nhân loại đang sở hữu thì 90% là thu được trong 30 năm gần đây, cũng như 90% trong tổng số các nhà khoa học và kỹ sư được đào tạo trong toàn bộ lịch sử của nền văn minh là những người đương thời với chúng ta. Đây là những đặc điểm rõ nét nhất của bước chuyển từ nền kinh tế *dựa trên việc sử dụng các nguồn tài nguyên thiên nhiên sang nền kinh tế dựa vào tri thức*. Ở các nước công nghiệp phát triển, tỷ phần của các tri thức mới được thể hiện trong các công nghệ, máy móc thiết bị và tổ chức sản xuất chiếm tới 80 - 95% mức tăng tổng sản phẩm quốc nội (GDP).

Nội dung của các tài sản phi vật chất

Đối tượng của quản lý tri thức là các tài sản phi vật chất của các tổ chức và được thống nhất bằng khái niệm "tri thức". Đây là những tài sản đặc biệt, có các đặc điểm: 1) không có hình thức rõ ràng; 2) có tính sử dụng lâu dài; 3) có khả năng mang lại thu nhập. Không phải ngẫu nhiên mà các tài sản này thường được gọi là "của cải không trọng lượng", bởi vì không thể gửi chúng vào ngân hàng để thu lãi suất, không thể chạm tay vào chúng và thậm chí không thể đo lường hết được chúng.

Ở dạng chi tiết, những thứ sau thuộc vào số các tài sản phi vật chất:

- Các đầu tư vào vốn con người và những công trình nghiên cứu khoa học;
- Vốn trí tuệ;
- Văn hóa công ty, bao gồm cả các giá trị đạo đức và tinh thần, nắm vững các chuẩn mực, tinh thần trách nhiệm;
- Thương hiệu, nhãn hàng hoá, uy tín và hình ảnh của công ty;
- Bí quyết sản xuất, các lĩnh vực thành thạo, các kỹ năng, các tri thức đã được công bố (bằng sáng chế, sách hướng dẫn, giấy phép, liệu pháp);
- Các quá trình quản lý (lãnh đạo và kiểm soát, trao đổi thông tin, thông tin quản lý);
- Cơ sở bán hàng ổn định đã được tạo dựng, mạng lưới các nhà cung ứng, độ tin cậy và chất lượng;
- Tính chuyên nghiệp của các nhà điều hành và các cán bộ công nhân viên, mức độ thành thạo cao của họ.

Trong phần lớn thế kỷ XX, giá trị thị trường của các công ty chủ yếu là giá trị của các tài sản vật chất - nhà xưởng, các công trình, máy móc thiết bị, các nguồn dự trữ ..., được ghi nhận bằng báo cáo kế toán. Nói cách khác, giá trị thị trường gần như trùng với giá trị quyết toán.

Từ đầu những năm 1980, *sự tách biệt ngày càng tăng* giữa lượng vốn tích lũy trên thị trường so với giá trị của các tài sản vật chất bắt đầu thể hiện rõ. Phần lớn giá trị thị trường của các công ty không còn gắn trực tiếp với lợi nhuận hiện tại của họ nữa. Và người ta ngày càng nhận thấy rõ rằng, *sự khác biệt giữa giá trị thị trường của công ty với giá trị các tài sản vật chất của công ty chính là chỉ số giá trị của các tài sản phi vật chất - tri thức*. Tính ra tiền, sự khác biệt này thường là từ 5 đến 10 lần, và có khi lên tới 30 lần! Theo đánh giá của các chuyên gia, giá trị của các doanh nghiệp của Nga đã giảm ít nhất là 10 lần. Theo các đánh giá khác, chỉ có từ 6 đến 30% giá trị của công ty là các tài sản được nhắc đến trong các báo cáo quyết toán; phần còn lại là

các tài sản phi vật chất mà cho đến gần đây vẫn chưa được quản lý và điều tiết. Về thực chất, bước chuyển sang quản lý lĩnh vực rộng lớn, đa dạng và còn ít được nghiên cứu này là sự kiện mang tính báo hiệu và mang tính ranh giới.

Các tài sản phi vật chất, *xét về tác động của chúng đối với các kết quả sản xuất, đã vươn lên ngang hàng với các thay đổi quan trọng nhất trong công nghệ, thông tin, hàm lượng khoa học của sản xuất và sản phẩm*. Hơn thế nữa, vai trò của bộ phận sáng tạo trong việc gia tăng cường độ và nâng cao hiệu quả của nền kinh tế đang tăng lên với tốc độ cao hơn so với các nhân tố còn lại. Các cách thức hình thành "nền kinh tế tri thức" chính là dựa trên điều này. Lợi ích của các nhà đầu tư đang đầu tư tiền của không chỉ đơn giản là vào tài sản, mà còn vào các thu nhập tương lai của mình - tối đa hóa lợi ích thu được từ sử dụng trí tuệ, - chính là gắn với điều này.

Học cách tạo ra giá trị từ các tài sản phi vật chất, nắm vững nghệ thuật quản lý chúng - đó là những nhiệm vụ đang được đặt ra hàng đầu trong toàn bộ hoạt động bảo đảm phát triển kinh tế liên tục và bền vững.

Có thể coi quá trình quản lý tri thức như là hoạt động thực tiễn bổ sung thêm các giá trị nhất định vào thông tin hiện có và mang lại hình thức tiêu dùng cho tri thức nhằm làm cho chúng trở nên thích hợp để sử dụng. Nội dung của các hành động nêu trên là:

- Trau dồi tri thức - sử dụng và làm cho những tri thức có trên thế giới phù hợp với nhu cầu của mình;
- Hấp thu tri thức - bảo đảm sự giáo dục liên tục, tạo các khả năng cho việc học tập suốt đời;
- Truyền đạt tri thức - sử dụng công nghệ thông tin và liên lạc mới trên cơ sở cạnh tranh, sự điều tiết có tính pháp quy phù hợp và bảo đảm khả năng tiếp cận được với các nguồn lực thông tin.

Các giai đoạn và cơ chế quản lý tri thức

Quản lý tri thức với tính cách là một dạng của hoạt động quản lý và một chức năng chuyên biệt có một loạt đặc điểm. *Thứ nhất*, tri thức vừa là nguồn lực vừa là đối tượng quản lý gần như trong tất cả các bộ phận và trong

phạm vi tất cả các chức năng. *Thứ hai*, quản lý tri thức gắn trực tiếp với việc sử dụng *các công nghệ thông tin* hiện đại, mạng Internet, các loại mạng đa nhánh và tổng hợp khác, cho phép tích lũy và phổ biến các tri thức cần thiết. *Thứ ba*, chức năng của quản lý tri thức là thực hiện *vai trò liên kết và phối hợp* trong quá trình học tập một cách có tổ chức.

Lưu ý tới những đặc điểm này, quá trình quản lý tri thức được chia thành một loạt giai đoạn và mỗi giai đoạn trong số đó được đặc trưng bởi các phương pháp quản lý nhất định. Kinh nghiệm đã tích lũy được cho thấy rằng, các giai đoạn điển hình nhất là:

- **Xác định** (những tri thức nào có ý nghĩa quyết định cho thành công);
- **Thu thập** (trau dồi các tri thức hiện có, kinh nghiệm, các phương pháp và trình độ nghề nghiệp);
- **Lựa chọn** (dòng tri thức đã được thu thập và chỉnh lý, đánh giá giá trị của chúng);
- **Lưu giữ** (các tri thức đã được lựa chọn, phân loại và đưa vào bộ nhớ có tổ chức - bộ nhớ của con người, ở dạng viết trên giấy, ở dạng điện tử);
- **Áp dụng** (khi thực hiện các nhiệm vụ, giải quyết các vấn đề, thông qua các quyết định, tìm kiếm các ý tưởng và học tập);
- **Sáng tạo** (các tri thức mới được phát hiện ra bằng cách: quan sát khách hàng, thông tin phản hồi, phân tích nguyên nhân, kiểm nghiệm theo chuẩn, kinh nghiệm, nghiên cứu, thử nghiệm, tư duy sáng tạo, phân tích dữ liệu);
- **Bán** (việc này được thực hiện trên cơ sở vốn trí tuệ - các sản phẩm và dịch vụ mới, có thể được bán ở bên ngoài doanh nghiệp).

Thước đo chính khối lượng tri thức và mức độ nắm vững chúng ở mỗi giai đoạn là sự gia tăng mức độ thành thạo của doanh nghiệp. Đây chính là điều mà toàn bộ hoạt động quản lý tri thức hướng tới.

Tiêu chí đánh giá hiệu quả quản lý của các công ty nói chung là rất khác nhau, tùy theo các nhiệm vụ và các giai đoạn quản lý tri thức. Đó

không chỉ là lợi nhuận mà chủ yếu là các chỉ số đánh giá tình trạng các nguồn lực: vốn trí tuệ; tính tích cực đầu tư; phát triển nguồn lực con người, mức độ đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng; mức độ đầy đủ và đồng bộ trong việc sử dụng các công nghệ thông tin; khả năng thích ứng với môi trường đang thay đổi.

Có thể nói đến một số thước đo gián tiếp hiệu quả của các tài sản phi vật chất, suy cho cùng, được đánh giá bởi thị trường thông qua *việc đo lường giá cả của hàng hoá riêng biệt và giá trị của công ty nói chung, thông qua sự đóng góp của các khu vực gắn với sản xuất và quản lý tri thức* (các nghiên cứu khoa học và giáo dục, các dịch vụ tài chính, bảo hiểm và kinh doanh, tư vấn) vào sản phẩm quốc gia. Hệ số Tobina thu được - đó là tương quan giữa giá thị trường của công ty với giá của sự thay thế các tài sản vật chất của công ty - phần nào phản ánh các tỷ lệ đã hình thành.

Cần phải hiểu rằng, không có và không thể có một cách tiếp cận bất biến, kiểu mẫu đối với các phương pháp và quá trình quản lý tri thức, không tính đến bản chất và các biến thể của chính các đối tượng quản lý - tri thức. Có tri thức *chính thức* và *không chính thức*, *rõ ràng* và *không rõ ràng*. Trong các nghiên cứu thường sử dụng cách phân loại theo *phạm trù tri thức*: trong trường hợp này người ta phân thành tri thức thực tiễn, tri thức lý luận và tri thức chiến lược; trong trường hợp khác - tri thức đã được mã hóa, tri thức đã thành thói quen, tri thức khoa học, v.v. Sự phát triển của các tổ chức đòi hỏi phải có tri thức về người tiêu dùng, về sản phẩm, các quá trình, các công nghệ, các đối thủ cạnh tranh, các quy luật, tài chính... Tri thức có thể là *chuyên sâu* hoặc *phổ thông* đến một cấp độ nhất định. Xét theo *lĩnh vực hoạt động*, tri thức được phân chia theo công nghệ, các dịch vụ nghề nghiệp và tài chính, chăm sóc sức khỏe, giao thông vận tải, năng lượng, tài nguyên thiên nhiên, xây dựng và bất động sản, sản phẩm dinh dưỡng, quần áo, du hành, kinh tế nông nghiệp, quyền lực hành pháp.

Xét theo mức độ *cấu trúc hóa*, tri thức thường được phân biệt theo các phạm trù sau:

- Cấu trúc rõ ràng (các thuật toán, công thức, lý thuyết, sơ đồ và các quá trình);

- Cấu trúc một phần (các nhận xét, đánh giá chủ quan, các nguyên tắc tự tìm ra để thông qua quyết định);
- Không được cấu trúc (không có cơ sở lý thuyết, kinh nghiệm chỉ ở dạng các sự kiện).

Việc giải quyết nhiệm vụ phát triển ổn định và mở rộng khả năng cơ bản của việc tổ chức và quản lý trực tiếp tri thức đòi hỏi phải có những thay đổi rõ nét trong *các cơ cấu tổ chức của các công ty*. Các chức vụ mới đã xuất hiện: giám đốc quản lý tri thức; phó giám đốc quản lý vốn trí tuệ; người điều hành các tài sản trí tuệ; giám đốc về giáo dục; người môi giới tri thức (người phối hợp giữa cung và cầu về tri thức); người nhận gửi các quyết định; liên minh các nhà điều hành; công chức làm việc với người tiêu dùng. Sự quan tâm đặc biệt được dành cho *các tập thể* (các bộ phận) *sáng tạo cái mới*, được thành lập để tìm tòi và nghiên cứu các tri thức mới, làm cho chúng có thể sử dụng (tiêu thụ) được.

Có lợi cho việc đẩy mạnh quản lý tri thức là việc thực hiện những điều chỉnh cần thiết cả trong các hình thức và các phương pháp làm việc truyền thống với khách hàng, hoàn thiện các công cụ sử dụng hệ thống thông tin, các dịch vụ thiết kế - công nghệ, các bộ phận lập kế hoạch chiến lược, các khoản tài chính, các nguồn lực lao động và quản lý. Hoạt động này trong các tổ chức mạng và ảo, các công ty đào tạo và trí tuệ, trong các tập đoàn tài chính và các liên minh chiến lược có những nét đặc thù nhất định.

Những người lãnh đạo công ty đóng vai trò then chốt trong quản lý tri thức. Trong bối cảnh diễn ra những thay đổi năng động trong kỹ thuật, công nghệ và tổ chức sản xuất, các cách tiếp cận để đạt được những mục tiêu đã được đặt ra và để giải quyết những vấn đề đã chín muồi cũng thay đổi mạnh mẽ. Quản lý tri thức đòi hỏi cao hơn bất cứ hoạt động quản lý nào khác về trình độ kỹ thuật, phẩm chất chuyên môn của những người đứng đầu, kỹ năng làm việc với mọi người và khả năng khái quát hóa của họ. Có thể nêu ra cả một loạt khả năng cơ bản và định hướng của những người đứng đầu, những nét chính về trình độ nghiệp vụ của họ, trong số đó có: 1) tầm nhìn chiến lược; 2) sự nhanh nhạy; 3) biết chú ý đến lợi ích của khách hàng; 4) động cơ thúc đẩy tính sáng tạo, hy vọng vào sự phát triển mang tính đổi mới.

Trong khuôn khổ lý luận và thực tiễn của "quản lý tri thức", sự xuất hiện *khái niệm quản lý nhân tài* đã trở thành một sự kiện rất nổi bật trong thời gian gần đây. ý nghĩa có triển vọng của khái niệm này là xuất phát từ tính hết sức cấp thiết của việc tìm tòi, bảo vệ và kích thích nhân tài - những người có thể tạo ra các ý tưởng và đưa chúng vào cuộc sống. Trong nền sản xuất hiện đại, những công việc đòi hỏi sức mạnh thể lực chỉ chiếm nhiều nhất là 20%. Chẳng hạn, như đã biết, ở một loạt các nước phát triển, 1/3 - 1/2 tổng số lương là chi cho hoạt động sáng tạo.

Nếu thử khái quát kinh nghiệm đã tích lũy được thì những yếu tố sau thuộc về *hệ thống quản lý nhân tài*: phát hiện nhân tài; thu hút nhân tài; gìn giữ nhân tài; tổ chức sử dụng nhân tài. Giải quyết được những vấn đề này có thể trở thành ưu thế chiến lược to lớn. Các tổ chức hiện đại cần phải tạo lập được một môi trường làm việc có nhiều đột phá và nhiều vấn đề mang tính sáng tạo.

Từ những số liệu đã được công bố cho phép rút ra rằng, ở các nước phát triển và các tổ chức của họ, số lượng nhân tài chiếm trung bình khoảng 3-4% số lượng người làm việc.

Vai trò đặc biệt trong hoạt động sáng tạo của các công ty thuộc về công tác *giáo dục* mà việc tổ chức nó thuộc chức năng của "quản lý tri thức". Các xu hướng phát triển hiện đại nhất của giáo dục được thể hiện rõ trong quan niệm "học tập suốt đời". Ngay hiện nay, ở nhiều công ty, 15-20% thời gian làm việc là được dành cho việc đào tạo lại cán bộ chuyên môn. Trong toàn bộ thời gian hoạt động nghề nghiệp (khoảng 40 năm), mỗi cán bộ chuyên môn cần phải nâng cao trình độ nghề nghiệp của mình lên 5-8 lần. Lời khuyên cho các cán bộ chuyên môn là nên dành 10 giờ mỗi tuần cho việc nghiên cứu tài liệu chuyên ngành và 40-80 giờ mỗi năm cho việc tham gia vào một hình thức học tập liên tục nào đó.

Nước Nga trong thị trường thế giới về đổi mới

Đối với các công ty Nga, quản lý tri thức vẫn chưa trở thành công cụ hữu hiệu của hoạt động kinh doanh mang tính công nghệ cao. Trong khi đó, những lý do và cơ sở cho việc phải sử dụng ngay lập tức công cụ này đã là quá đủ. Hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực đổi mới trong nền kinh tế Nga là

chưa cao - cả về sự biểu thị tuyệt đối, cả khi so sánh với các nước công nghiệp phát triển, nơi mà bộ phận các doanh nghiệp tích cực đổi mới đôi khi chiếm tới 80% (trung bình ở các nước thành viên OECD là 50%), còn ở Nga - dưới 10%. Ở Nga, theo kết quả khảo sát của Ủy ban Thống kê Nhà nước, tỷ phần các sản phẩm đổi mới mới trong tổng số hàng hóa đã giao chung đang giảm từ năm này qua năm khác.

Phần lớn các ngành có hàm lượng khoa học của Nga mới chỉ ở giai đoạn đầu của cuộc cách mạng máy tính, tức là ở giữa hình thái công nghệ thứ ba và thứ tư. Các công nghệ hình thái thứ năm đã được thâm nhập một cách sâu sắc và vững vàng vào nền kinh tế của các nước phát triển nhưng vẫn chưa được áp dụng rộng rãi ở Nga.

Khoa học Nga đến nay trên thực tế vẫn chưa bảo đảm được việc xây dựng hợp lý *"ngân hàng tri thức"* vô cùng cần thiết cho việc khắc phục tình trạng lạc hậu về mặt công nghệ của Nga so với các nước phát triển.

Hiện nay, ở Nga, số lượng đơn xin cấp bằng sáng chế được nộp hàng năm thấp hơn khoảng 5 lần so với ở Đức; 10 lần so với ở Mỹ và 15 lần so với ở Nhật Bản. Tính trung bình trong 5 năm gần đây, mỗi năm ở Nga có khoảng 30 nghìn đơn xin cấp bằng sáng chế được nộp (ở Mỹ - 280 nghìn, ở Nhật Bản - 360 nghìn, ở CHLB Đức - 140 nghìn).

Sự lạc hậu trong việc tổ chức hoạt động cấp bằng sáng chế, sự thờ ơ và không quản lý hoạt động này có thể được xem là nguyên nhân của việc, xét theo số lượng bằng sáng chế đã được cấp tính trên 1 triệu dân, nước Nga đứng vị trí thứ 11 trên thế giới. Tính bình quân đầu người xét theo giá trị thu nhập thu được hàng năm ở các nước khác từ việc sử dụng các đối tượng sở hữu trí tuệ, Nga đứng ở vị trí thứ 41.

Hiệu quả của việc quản lý tri thức *phụ thuộc trực tiếp vào việc áp dụng các công nghệ thông tin hiện đại*. Số liệu thống kê cho thấy, xét theo những chỉ số này, sự cách biệt giữa Nga với các nước phát triển không những vẫn tồn tại mà còn tăng lên. Ví dụ, xét theo số lượng máy tính cá nhân tính trên 1 nghìn dân, thì Nga kém Mỹ 14 lần; xét theo số lượng máy tính cá nhân có nối mạng Internet - 321 lần. Cần phải tinh thông hoàn toàn Internet, mạng nội bộ, các công cụ phân tích trí tuệ, các hệ thống quản lý sử dụng tài liệu và hỗ

trợ quyết định, đảm bảo hoạt động tập thể theo chương trình, các trang mạng đặc biệt, trí tuệ nhân tạo.

Ở Nga đang trở nên hết sức cấp thiết không chỉ là vấn đề về phát triển đổi mới, mà còn là cả vấn đề tái sản xuất giản đơn, bởi mức độ hao mòn vốn cố định của các doanh nghiệp rất cao. Việc viện cố đang trong giai đoạn chuyển đổi và do vậy trì hoãn nhiệm vụ quản lý tri thức có lẽ sẽ là sai lầm hết sức to lớn với những hậu quả không lường hết được đối với sự phát triển kinh tế.

Người dịch: HOÀNG HÀ



VIỆN THÔNG TIN KHOA HỌC XÃ HỘI
26, Lý Thường Kiệt - Hà Nội * Tel. 8.253074 - 8.264243

TÀI LIỆU
PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU
(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

số: TN 2006 - 06

HÀ NỘI - 2006

ĐIỀU KIỆN ĐỂ PHÁT TRIỂN ỔN ĐỊNH
CÁC HỆ THỐNG KINH TẾ TRONG THẾ GIỚI HIỆN ĐẠI

KIRILL ASTAPOV*. Uslovija stabil'nogo razvitija ekonomicheskikh sistem v sovremennom mire. Problemy teorii i praktiki upravlenija, 2005, No. 2, st. 90-94.

Không phải sự tăng trưởng nhanh mà là sự phát triển bền vững là phương án thay đổi thiết thực nhất đối với các hệ thống kinh tế.

Những hệ thống kinh tế có khả năng ứng phó kịp thời với các thách thức của thời đại đều có thể phát triển ổn định.

Nước Nga hiện nay cần một chiến lược quốc gia có thể cho phép thực hiện tối đa tiềm năng hiện có của các tổ hợp ngành – lãnh thổ và tạo ra các tiền đề để chuyển sang các loại hình công nghệ tiên tiến.

Mặc dù nền kinh tế Nga trong những năm gần đây đã đạt được những kết quả tích cực, nhưng vẫn còn quá sớm để nói về tính ổn định trong sự phát triển của nó bởi vì tái sản xuất mở rộng trong các giai đoạn trước đây đã bị phá vỡ. Điều đó biểu hiện trước hết ở sự hao mòn hữu hình và vô hình của vốn, tỷ lệ cao của việc sản xuất sản phẩm công nghệ thấp và tiêu tốn nhiều nguyên liệu, ít mang tính đổi mới. Ngoài ra, ở Nga đang diễn ra sự suy giảm nguồn nhân lực, dân số, chất lượng giáo dục, y tế, sức khỏe của dân chúng.

Thực trạng đó buộc phải suy nghĩ lựa chọn những quan điểm mới về phát triển kinh tế. Các cuộc cải cách kinh tế vĩ mô đã được thực hiện vừa qua như giảm thuế, chấn chỉnh lĩnh vực ngân sách và hình thành các thể chế thị trường, không khắc phục được những mất cân đối cơ cấu do thời kỳ trước để lại. Tôi cho rằng, các cải cách về mặt thể chế phải được tiến hành ở tất cả các cấp và tất cả các khu vực của nền kinh tế, đồng thời nâng cao tính hiệu quả hoạt động của chúng và chú ý đến các yêu cầu của thời đại hậu công nghiệp hiện nay.

TĂNG TRƯỞNG VÀ PHÁT TRIỂN CÁC HỆ THỐNG KINH TẾ TRÊN THẾ GIỚI HIỆN ĐẠI

Hệ thống kinh tế được hiểu là cơ cấu kinh tế - xã hội để tổ chức sản xuất những hàng hoá (dịch vụ) cần thiết cho môi trường bên ngoài theo chiến lược lâu dài. Định nghĩa như vậy coi hệ thống kinh tế có xu hướng tiến tới tự bảo tồn và cho phép nghiên cứu tất cả các cấp của hệ thống này (vĩ mô, trung mô và vi mô) trên cơ sở quan điểm thống nhất.

Tất cả các hệ thống kinh tế đều có khả năng phát triển và tăng trưởng ổn định khi có các điều kiện thể chế phù hợp. Tăng trưởng gắn liền với các thay đổi hạn chế tức là các chỉ số số lượng tăng trong khi cơ cấu của hệ thống không thay đổi. Xét cho cùng, sự thay đổi các chỉ số số lượng đến một mức độ nào đó tất yếu sẽ dẫn đến những thay đổi về chất, theo cả hướng tích cực (chuyển sang trạng thái mới có khả năng cạnh tranh cao hơn) lẫn tiêu cực (suy bại). Sự phát triển ổn định có những dấu hiệu sau. *Thứ nhất*, các hệ thống kiểu này có nhịp độ tăng trưởng ở mức trung bình (và cao hơn thế) trong một thời gian dài. *Thứ hai*, cơ cấu bên trong của hệ thống được biến đổi và dần thích ứng với những thay đổi của môi trường bên ngoài. *Thứ ba*, bản thân hệ thống có thể có ảnh hưởng nhất định đến các quá trình đang diễn ra trong môi trường bên ngoài.

Đối với nước Nga, phát triển ở cấp vĩ mô có nghĩa là giảm sự sản xuất dựa nhiều vào nguyên liệu, hình thành các tổ hợp công nghệ cao mới, tăng sức đề kháng đối với những tác động không thuận của môi trường bên ngoài. Ở cấp các cơ sở kinh tế - đó là tăng khả năng cạnh tranh bằng cách đưa sản phẩm ra các thị trường và thực hiện các cải cách nội bộ.

Khi GDP tăng một cách tích cực, ổn định thì các chỉ số vĩ mô khác không bắt buộc phải tăng với nhịp độ cao. Tăng trưởng ở thời kỳ hiện nay có những đặc điểm đặc trưng cho nền kinh tế hậu công nghiệp và nó thể hiện không phải ở các chỉ số số lượng (số tấn dầu khai thác được, số tấn thép luyện được v.v.), mà ở sự phổ biến nhanh các công nghệ tiên tiến, mở rộng lĩnh vực dịch vụ, y tế và giáo dục, nâng cao điều kiện sống của mọi người, cải thiện sinh thái. Chính sự phát triển ổn định sẽ nâng cao khả năng cạnh tranh của hệ thống. Đồng thời, nếu sự tăng trưởng đạt được ở mọi lĩnh vực kinh tế thì sự phát triển cũng sẽ diễn ra nhờ vào các ngành quan trọng, then chốt.

Có thể dẫn ra không ít ví dụ về sự tăng trưởng nhanh nhưng không phải là sự phát triển ổn định. Chẳng hạn, vào giữa những năm 1970, mặc dù có những mất cân đối cơ cấu nhưng nền kinh tế quốc dân của Liên Xô vẫn duy trì được các tốc độ tăng trưởng khá cao. Tuy nhiên, việc giảm giá dầu thế giới đã làm giảm nhập khẩu, tăng thiếu hụt và tăng mất cân đối nền kinh tế. Ở các nước châu Mỹ Latin cũng đã diễn ra các giai đoạn tăng trưởng cao nhưng không có sự phát triển ổn định.

Những điều nêu trên cho phép kết luận rằng, khi có tăng trưởng cao và một chiều thì sẽ xuất hiện các vấn đề khác nhau, chẳng hạn, ở cấp độ nền kinh tế, khi tăng nhanh xuất khẩu các tài nguyên thiên nhiên thì khả năng cạnh tranh của các khu vực phi nguyên liệu giảm. Các công ty loại vừa đang được tăng cường mở rộng cũng rất khó bước vào quỹ đạo của sự phát triển ổn định. Nhiều công ty loại đó đã không thể duy trì mối tương quan tối ưu giữa quy mô của mình với khối lượng sản xuất tối ưu trên thị trường tương ứng và đã bị phá sản hoặc bị các hãng thành công hơn thôn tóm.

Hàn Quốc là một ví dụ điển hình về sự tăng trưởng nhanh và phát triển ổn định ở cấp độ nền kinh tế nói chung (một trong những ví dụ rõ nét nhất và gây ấn tượng nhất). Ở cấp độ công ty, kinh nghiệm của tập đoàn *Intel* là rất đáng chú ý. Ngành này đã thay đổi rất mạnh. Một số công ty trực thuộc ngành dọc cũ đã thích ứng được với các điều kiện mới, bởi vì sự phát triển của họ không dựa vào việc tăng sản xuất những máy

tính tổng hợp được lập trình cố định mà dựa vào sản xuất những máy tính liên kết, các thiết bị và các chương trình. Tập đoàn *Intel* đã từ bỏ công việc kinh doanh chính của mình là sản xuất các bộ nhớ để tập trung mọi nguồn lực vào nghiên cứu và sản xuất các bộ vi xử lý cho các máy tính cá nhân. Chiến lược đó bảo đảm cho tập đoàn vị trí đứng đầu đến tận ngày nay¹.

Như vậy, *không phải sự tăng trưởng nhanh mà chính là sự phát triển ổn định* làm cho hệ thống tăng sức sống và gia tăng khả năng thích ứng với môi trường bên ngoài mới là *phương án thay đổi thiết thực, tích cực nhất đối với các hệ thống kinh tế*. Trong tương lai ngắn hạn, các nhịp độ tăng trưởng có thể giảm phần nào do sự thu hẹp các khu vực hoạt động không hiệu quả của nền kinh tế, nhưng trong tương lai trung hạn, chúng sẽ tăng lên. Do đó, *phát triển ổn định là nhiệm vụ chiến lược của nền kinh tế Nga*.

CÁC NHÂN TỐ TẠO NÊN SỰ PHÁT TRIỂN ỔN ĐỊNH CỦA CÁC HỆ THỐNG KINH TẾ

Ở những nước mà công nghệ cao chiếm ưu thế, sự phát triển thường diễn ra một cách tự nhiên nhờ những thay đổi bên trong nhằm nâng cao chất lượng các hệ thống kinh tế. Đối với các quốc gia còn lại, phương án thường được ưa dùng là phát triển một cách có kiểm soát và có quản lý (những thay đổi về cơ cấu trong hệ thống kinh tế diễn ra phù hợp với chiến lược đã được vạch ra từ trước). Nhưng nền kinh tế nước Nga được trang bị đồng loạt bởi một số loại hình công nghệ, trong đó chủ yếu là các công nghệ lạc hậu, cũ kỹ. *Do đó, chúng ta cần một chiến lược quốc gia cho phép thực hiện tối đa tiềm năng hiện có của các tổ hợp ngành – lãnh thổ và tạo ra các tiền đề để chuyển sang các loại hình công nghệ tiên tiến*.

Có thể vạch ra chiến lược và tìm kiếm những nhân tố quan trọng để phát triển kinh tế cho mọi hệ thống ở một giai đoạn nào đó. Những nhân tố quan trọng này phần lớn được quy định bởi tình trạng của lực lượng sản xuất, các quan hệ sở hữu, các thể chế văn hoá - xã hội, luật pháp và tôn giáo. Những nhân tố này chính là các cơ chế quản lý tận dụng được các điều kiện bên ngoài để tăng cường sức mạnh của hệ thống và tiến tới nâng cao tối đa hiệu quả bên trong. Chúng được thể hiện trước hết ở

¹ Grouw E. Chỉ có những người hoang tưởng sống sót. Cách tận dụng các thời kỳ khủng

chính sách kinh tế vĩ mô, và chính sách đó tạo điều kiện để những cơ chế này thực hiện thành công.

Trong một giai đoạn lịch sử lâu dài, các yếu tố phát triển quảng canh truyền thống, gắn liền với việc thu hút các nguồn lực bổ sung - đất đai và các nguồn lực tự nhiên, cũng như nhân lực và sau nữa là vốn, - luôn chiếm ưu thế.

Trong nền kinh tế công nghiệp, các nhân tố phát triển cơ bản là:

- Tích tụ vốn công nghiệp;
- Sử dụng có hiệu quả các nguồn lực vật chất và tư liệu sản xuất như vốn sản xuất, các công nghệ và các yếu tố tổ chức (trong đó có sản xuất đại chúng, liên kết theo chiều dọc, cơ cấu tổ chức nghiêm ngặt và phân công các nhiệm vụ chức năng);
- Chiếm lĩnh thị trường nhờ cạnh tranh giá cả và sức hấp dẫn đối với người tiêu dùng (phân vùng thị trường và thiết lập các chuẩn mực riêng trong từng khu vực, tiến tới tối đa hoá lợi nhuận và giá trị của công ty, chú ý quảng cáo). Lợi nhuận hiểu theo nghĩa hẹp, tức là kết quả tài chính, trở thành nhân tố kích thích phát triển, còn các kết quả khác đã không được chú ý tới. Đây chính là giai đoạn gắn với tích tụ vốn, phân chia lại tài sản, thái độ vô trách nhiệm đối với tài nguyên thiên nhiên. Cơ sở của chính sách kinh tế vĩ mô là tái sản xuất mở rộng và giữ vững mức cầu có khả năng thanh toán.

Ở nước Nga hiện nay, mô hình phát triển ở cấp vĩ mô dựa nhiều vào các yếu tố nêu trên. Do đó, đi đầu trong việc tăng trưởng cao nhất là các tập đoàn lớn liên kết theo chiều dọc chứ không phải là các công ty vừa và nhỏ. Tuy nhiên, do chính sách kinh tế được thực hiện trong những năm gần đây thường mang tính phiến diện, chỉ đáp ứng lợi ích của các ngành sản xuất nguyên liệu và các trùm tài phiệt, cho nên các quá trình tái sản xuất ở cấp vĩ mô đã bị phá vỡ.

Trong nền kinh tế hiện đại, các nhân tố phát triển theo chiều sâu chiếm ưu thế. Điểm khác biệt có tính nguyên tắc của mô hình hậu công nghiệp là sự thay đổi các định hướng mục tiêu hoạt động của các hệ thống kinh tế. Ở cấp vĩ mô, đó là của cải, nâng cao chất lượng cuộc sống, tăng cường sức khỏe cho nhân dân, bảo vệ môi trường xung quanh. Ở cấp vi

còn là các mục tiêu xã hội – từ thái độ quý trọng nhân viên cho đến sự quan tâm đến môi trường xung quanh. Như vậy, ngày nay, hoạt động của các tổ chức kinh tế tiên tiến gắn liền cả với sự tối đa hoá giá trị của mình, cả với các tác động tích cực ra bên ngoài, có tác dụng thúc đẩy sự phát triển của các hệ thống lớn hơn.

Trong nền kinh tế hậu công nghiệp, các nhân tố phát triển cơ bản, mới, được tạo ra bởi những thay đổi khách quan đang diễn ra trong tất cả các lĩnh vực của đời sống xã hội. Các nhân tố cơ bản, có tác động nhiều nhất đến các hệ thống kinh tế là:

- Quá trình toàn cầu hoá và đẩy mạnh cạnh tranh;
- Tốc độ gia tăng của các thay đổi (nhanch chóng đổi mới và rút ngắn chu kỳ sống của các hàng hoá và dịch vụ, sự xuất hiện các công nghệ mới);
- Sự đột phá về thông tin (phát triển các công nghệ thông tin và liên lạc, đơn giản hoá việc truy cập các mạng thông tin);
- Gia tăng ý nghĩa của các nguồn lực sản xuất phi vật chất (phát triển vốn con người, xã hội hoá các quan hệ kinh tế và quản lý).

Trong số các nhân tố tạo phát triển ổn định cho các hệ thống kinh tế vi mô, nổi bật là:

- Sự kết hợp tối ưu giữa chuyên môn hoá và đa dạng hoá được tăng cường bằng các quyền kinh doanh;
- Sự tích lũy các đổi mới trong những hướng ưu tiên và không ngừng hoàn thiện sản phẩm;
- Sản xuất các hàng hoá mới và xây dựng thị trường mới trên cơ sở dự báo nhu cầu;
- Cơ cấu hữu cơ linh hoạt, được tối ưu hoá theo các nhiệm vụ chiến lược;
- Chuyển từ sự liên kết theo chiều dọc sang các cơ cấu mạng tính mạng;
- Quản lý dựa trên tri thức và phát triển vốn con người, tìm kiếm phương cách quản lý tốt hơn (benchmarking);

- Định hướng các nhân viên vươn tới thành công;
- Liên kết các tập đoàn nhằm đạt được hiệu quả tổng hợp.

Thành công của công ty dựa trên khả năng quản lý các thay đổi, bởi vì, các chế phẩm hiện nay chỉ bảo đảm lợi thế cạnh tranh tạm thời². Những nhân tố phát triển nêu trên cho phép hình thành cách tổ chức có khả năng tự hoàn thiện, dễ thích ứng với các thay đổi, và thúc đẩy áp dụng rộng rãi các công nghệ thông tin, liên lạc và các công nghệ hiện đại khác.

Từ phân tích nêu trên, suy ra rằng, *những hệ thống kinh tế có khả năng ứng phó kịp thời với các thách thức của thực tế đều có thể phát triển một cách ổn định*. Trong trường hợp chúng xem thường các thách thức này thì chúng sẽ bị suy bại hoặc bị các đối thủ cạnh tranh thôn tóm.

Các nhà lý luận nổi tiếng về điều hành - R. Kaplan và D. Norton - đã chỉ ra rằng, vào đầu những năm 1980, các tài sản vật chất chiếm hơn 60% giá trị thị trường của các doanh nghiệp, nhưng đến cuối thế kỷ, tỷ phần của chúng chỉ còn dưới 30%. Tương ứng, trong điều kiện khi các tài sản phi vật chất trở thành nguồn chính tạo lợi thế cạnh tranh thì cần có những công cụ quản lý mới³.

Ngày nay, chính sách kinh tế vĩ mô hiệu quả cần được xây dựng xuất phát từ những thách thức của thời đại và đặc điểm phát triển của các hệ thống kinh tế vi mô. Tôi cho rằng, trong thế giới đang thay đổi nhanh chóng này, việc vạch ra chính sách kinh tế - xã hội trên cơ sở coi trọng những vấn đề sau sẽ tạo ra các tiền đề cho sự phát triển ổn định:

- Xây dựng môi trường đầu tư thuận lợi và tham gia vào quá trình phân công lao động quốc tế;
- Thực hiện chính sách cơ cấu, tập trung các nguồn lực của nhà nước vào thúc đẩy phát triển các tổ hợp mới của nền kinh tế, hỗ trợ các công nghệ thông tin và liên lạc;
- Duy trì khả năng cạnh tranh về giá cả của nền kinh tế quốc gia bằng cách thực hiện chính sách tiền tệ linh hoạt;
- Chú trọng lĩnh vực xã hội với tính cách là đối tượng cốt yếu của hoạt động đầu tư nhà nước.

² Kanter R. Các giới hạn của sự điều hành. M., 1999, tr. 43.

³ Kaplan R., Norton D. Cách tổ chức hướng tới chiến lược. M., 2001, tr. 5.

Ở các nước TBCN hàng đầu, các chính sách kinh tế đều dựa trên các quan điểm này, và điều đó cho phép các công ty sử dụng tối đa các nhân tố phát triển hậu công nghiệp. Tôi cho rằng, *việc không đánh giá đúng chúng sẽ dẫn đến hình thành ở nước Nga một mô hình kinh tế lạc hậu với khả năng cạnh tranh thấp*. Lẽ dĩ nhiên, sự cách biệt về tình hình phát triển kinh tế - xã hội hiện nay giữa các vùng gây khó khăn cho việc đưa ra một chiến lược phát triển hậu công nghiệp thống nhất trên phạm vi toàn đất nước. Tuy nhiên, các khu vực phát triển mạnh đã hội nhập với nền kinh tế thế giới, trong đó sản xuất phi vật chất chiếm ưu thế, và mức độ thâm nhập của các công nghệ thông tin và liên lạc là khá cao. Tác động của các yếu tố thời đại ở cấp độ vĩ mô đang gia tăng và điều này đã được các nghiên cứu khẳng định⁴.

SỰ QUÁ ĐỘ SANG PHÁT TRIỂN ỔN ĐỊNH Ở NƯỚC NGA: CÁCH TIẾP CẬN HỆ THỐNG

Cùng với việc hoàn thiện các thể chế thị trường và hạn chế sự can thiệp trực tiếp của mình vào nền kinh tế, nhà nước đang kích thích kinh doanh tư nhân, nâng cao khả năng cạnh tranh và giảm các chi phí thực tế. Nhưng trong nền kinh tế đang chuyển đổi, nhà nước vẫn phải đóng vai trò quan trọng – nó không chỉ giữ vững mà còn phải xây dựng các thể chế mới, xác định những trọng tâm phát triển, tạo điều kiện cho các ngành khác nhau cùng phát triển, thúc đẩy đổi mới. Để làm được điều đó, *trong khuôn khổ chính sách nhà nước cần phải tạo ra được các thể chế mới, có khả năng cạnh tranh trong nền kinh tế toàn cầu*.

Chính sách kinh tế vĩ mô hiện nay tập trung nỗ lực vào việc xây dựng môi trường đầu tư hấp dẫn, giảm thuế, tự do di chuyển vốn, giảm thiểu các hạn chế ngoại thương, bảo vệ quyền sở hữu và giữ vững sự ổn định của hệ thống tài chính. Tuy nhiên, chính sách đó không có khả năng khắc phục những mất cân đối về mặt cơ cấu hiện nay và xu hướng thiên về khai thác nguyên liệu trong nền kinh tế Nga.

Việc chuyển sang kiểu phát triển hậu công nghiệp và kéo theo là sự thay đổi các phương thức công nghệ và thể chế kinh tế đòi hỏi một công cụ mới - đó là *chính sách phối hợp tầm chiến lược trong lĩnh vực đầu tư giữa các hệ thống kinh tế các cấp*. Giai đoạn đầu của chiến lược phối hợp này là việc chính phủ bàn bạc thống nhất các mục tiêu, hiệp thương với giới kinh

⁴ Bessonov V. A. Về sự biến chuyển hiệu quả tổng thể dưới tác động của các yếu tố trong nền kinh tế đang chuyển đổi của nước Nga. M., 2004.

doanh về các hướng quan trọng nhất của chiến lược, hình thành khung thống nhất các mục tiêu cơ bản cho các hệ thống kinh tế vĩ mô, trung mô và vi mô. Điển hình về sự phối hợp các mục tiêu là kinh nghiệm của Nhật Bản, nơi mà việc lập kế hoạch mang tính hướng dẫn tạo ra sự kết hợp tối ưu các nguồn lực và các nhân tố phát triển⁵.

Giai đoạn thứ hai của chiến lược phối hợp là tiến hành phân tích tiềm năng của tất cả các hệ thống kinh tế và khả năng phân phối lại các nguồn lực trên cơ sở các cơ chế thị trường và chính sách kinh tế vĩ mô chuẩn mực nhằm thực hiện các nhiệm vụ đã đặt ra. Cùng với việc xác định các nhiệm vụ kinh tế vĩ mô là xác định các khu vực kinh tế (các tổ hợp) trọng yếu, vạch ra các chương trình quốc gia có ý nghĩa kinh tế chung. Các tổ hợp có thể liên kết các hệ thống kinh tế các cấp khác nhau, còn cơ sở tổ chức đặc thù của chúng tự động phối hợp các mục tiêu.

Giai đoạn thứ ba là đánh giá các kết quả có thể thu được từ chính sách cơ cấu và các dự án hợp doanh đổi mới - đầu tư giữa tư nhân và nhà nước, các yếu tố phát triển phi vật chất của các hệ thống vĩ mô và vi mô cũng như vạch ra chiến lược phát triển ổn định.

Tôi cho rằng, việc thực hiện chính sách cơ cấu này có thể hỗ trợ cho các dự án đổi mới và đầu tư cơ sở hạ tầng có vai trò quan trọng về mặt kinh tế nói chung và đang tạo ra các tổ hợp mới trong nền kinh tế Nga.

* * * * *

Do các ngành nguyên liệu chiếm phần lớn nên ngay cả khi tình hình kinh tế đối ngoại thuận lợi, tốc độ tăng GDP của nước Nga trong một thời gian dài vẫn không vượt qua mức 5%. Trong tương lai lâu dài, do sự cạn kiệt tài nguyên thiên nhiên, nước Nga sẽ không thể duy trì sự tăng trưởng dựa trên khu vực nguyên liệu. Chỉ khi có những quan điểm mới về sự điều tiết của nhà nước cùng với việc hiện đại hoá đồng bộ ở cấp vi mô thì các hình thức phối hợp tối ưu giữa nhà nước và giới kinh doanh mới tạo được các tiền đề cho sự phát triển kinh tế ổn định.

Người dịch: XUÂN MAI



VIỆN THÔNG TIN KHOA HỌC XÃ HỘI

26, Lý Thường Kiệt - Hà Nội * Tel. 8.253074 - 8.264243

TÀI LIỆU

PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU

(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

SỐ: TN 2006 - 94 & 95

HÀ NỘI - 2006

NĂNG LỰC CẠNH TRANH - NHÂN TỐ CƠ BẢN ĐỂ PHÁT TRIỂN KINH TẾ HIỆN ĐẠI

NATAL'JA GOVOROVA*. Konkurentosposobnost' - osnovnoj faktor razvitija sovremennoj ekonomiki. Problemy teorii i praktiki upravlenija, 2006, No. 4, st. 25-37.

Hiện nay, cái bảo đảm sức sống cho sự phát triển kinh tế là đạt được lợi thế cạnh tranh, và không một nước nào, không một công ty nào có thể chống lại tác động của cạnh tranh.

Bên cạnh những thiếu sót căn bản thì nền kinh tế nước Nga cũng có những lợi thế quan trọng về phương diện khả năng cạnh tranh.

Khả năng cạnh tranh của các nước trong thế kỷ XXI không chỉ dựa vào những lợi thế của chính sách kinh tế vĩ mô, mà còn dựa trên những lợi thế so sánh về lực lượng lao động.

* Natal'ja Govorova - PTS. khoa học kinh tế, nghiên cứu viên chính thuộc Viện Nghiên cứu châu Âu, Viện Hàn lâm Khoa học Nga.

Một trong những thành tựu chủ yếu của nền kinh tế đất nước là khả năng cạnh tranh của nó trên thị trường thế giới. Sức cạnh tranh của một nước - đó là khả năng sản xuất hàng hoá và dịch vụ mà trong bối cảnh tự do cạnh tranh đáp ứng được những nhu cầu của thị trường thế giới, nhờ bản chúng phúc lợi của quốc gia và của công dân được nâng cao. Xét theo quan điểm hiện đại, khả năng cạnh tranh phải căn cứ trên sự gia tăng hiệu suất sử dụng các nguồn lực và những cái mới của nền kinh tế. Đến lượt mình, sự hiểu biết sâu sắc thực chất của cả một loạt vấn đề xã hội là bộ phận cấu thành quan trọng để nâng cao hiệu suất. Những vấn đề về đói nghèo, thất nghiệp, phân phối thu nhập không đồng đều, bảo vệ môi trường xung quanh thường được coi là những vấn đề xã hội, mặc dù chúng liên quan trực tiếp với nền kinh tế, và đặc biệt, nó liên quan đến cả sự cạnh tranh. Những mâu thuẫn giữa các mục tiêu kinh tế và các mục tiêu xã hội không phải là không giải quyết được. Hiện nay, việc tăng hiệu quả của nền kinh tế không thể thiếu những người lao động khoẻ mạnh, có trình độ học vấn và linh hoạt. Các nhà nghiên cứu hiện đại cũng cho rằng, yêu cầu về khả năng cạnh tranh của nền kinh tế không thể đối lập với việc giải quyết những vấn đề bảo vệ môi trường xung quanh. Bởi vậy, để thực hiện những ý tưởng về khả năng cạnh tranh quốc gia cần phải phối hợp các mục tiêu kinh tế và xã hội khi định hướng rõ vào đổi mới.

Xu hướng phát triển chủ yếu của nền kinh tế thế giới trong giai đoạn hiện nay là sự mở rộng và làm sâu sắc thêm quá trình toàn cầu hoá kinh tế, tức là tính mở của kinh tế của các nước, sự hình thành thị trường tài chính chung và mạng lưới thông tin, tự do hoá các quá trình thương mại. Sự tăng cường các quan hệ kinh tế xuyên quốc gia hiện nay đã dẫn tới việc, gần một nửa số hàng hoá và dịch vụ tiêu thụ trên thế giới được sản xuất từng phần hoặc hoàn toàn ở ngoài những nước đang tiêu thụ chúng. Trong các ngành công nghệ cao, sự liên kết biểu hiện ngày càng mạnh hơn. Một số biện pháp nâng cao khả năng cạnh tranh được thực hiện – sử dụng hiệu quả vốn đầu tư và những cái mới, tức là tạo động lực đổi mới ở các chủ thể kinh tế, khuyến khích hoạt động của họ bằng cách nhà nước tham gia trực tiếp vào việc cấp kinh phí để phát triển cơ sở hạ tầng sản xuất, giới kinh doanh hỗ trợ trực tiếp trong các ngành riêng biệt, điều chỉnh hoạt động của các thị trường theo ngành thông qua luật pháp. Trong các thập niên gần đây, sự gay gắt của cạnh tranh, cái đang

quy định những đổi mới liên tục và nhịp độ phát triển nhanh của chúng, trên thực tế, đã được ghi nhận trên toàn thế giới.

Trong bất kỳ một nền kinh tế nào cũng đều có một số ngành luôn gặp phải những khó khăn nhất định trong tăng trưởng và phát triển, trong khi đó những ngành khác lại phát triển hết sức thành công. Vai trò của các công nghệ thông tin trong cạnh tranh là rất khó đánh giá, bởi vì phần lớn những bí quyết sản xuất (know – how) hiện đại đều hướng vào việc tối ưu hoá các phương pháp tổ chức hoạt động sản xuất. Trong bối cảnh hiện nay, logic của lợi thế cạnh tranh không cho phép xem thường vai trò của Internet, của các hệ thống thiết kế tự động và các công nghệ hiện đại, của việc ứng dụng đồng thời các hệ thống thông tin.

Hiện nay, cách tiếp cận chiến lược đối với cạnh tranh có nghĩa là, khả năng cạnh tranh bị quy định không chỉ bởi chính sách kinh tế vĩ mô hoặc những lợi thế so sánh được xác định bằng chất lượng và số lượng các nguồn lực sản xuất, tài nguyên thiên nhiên và vốn, mà cả bởi tính chất của môi trường công nghiệp, bởi tính hiệu quả mà nhờ nó, ở cấp độ các công ty riêng biệt cũng như ở cấp độ quốc gia, tận dụng hết công suất để sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ. Bởi vậy, những lợi thế triển vọng được tạo ra không chỉ trên các thị trường nước ngoài mà cả trên thị trường trong nước.

Bảng xếp hạng về khả năng cạnh tranh, do Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) đưa ra, hình thành dựa theo một số yếu tố tổng hợp, trong đó có công tác quản lý, tài chính, cơ sở hạ tầng, tính mở cửa, công nghệ và lao động. Trong bảng xếp hạng về khả năng cạnh tranh toàn cầu, các nước giữ vị trí tương ứng với hai chỉ số.

Chỉ số phát triển khả năng cạnh tranh (Growth Competitiveness Index – viết tắt là GCI) tạo điều kiện để xét đoán khả năng đạt tăng trưởng bền vững trong tương lai trung hạn và dài hạn của nền kinh tế một nước, được tính toán dựa trên cơ sở ba yếu tố cơ bản đang ảnh hưởng tới tăng trưởng kinh tế: đó là môi trường kinh tế vĩ mô, thực trạng của các thể chế nhà nước và trình độ phát triển công nghệ. Do đó, GCI được coi là trung bình cộng của ba giá trị: chỉ số môi trường kinh tế vĩ mô, chỉ số về các thể chế nhà nước và chỉ số về công nghệ. Trình độ phát triển công nghệ có ảnh hưởng khác nhau tới tăng trưởng kinh tế của các nước riêng biệt, tùy thuộc vào các giai đoạn phát triển của họ. Những đổi mới về công nghệ quyết định đáng kể đến sự phát triển kinh tế của những

nước có trình độ phát triển công nghệ cao, còn đối với những nước có trình độ phát triển công nghệ trung bình (như Czech) và thấp, thì việc trao đổi và thích ứng với những công nghệ của nước khác trong khuôn khổ đầu tư trực tiếp nước ngoài là hết sức cần thiết. Do đó, khi tính toán GCI, nổi trội hẳn lên là một nhóm nước, được gọi là các nước cơ sở, (từ các nước EU - Thụy Điển, Phần Lan, Đức, Hà Lan, Luxembourg, Đan Mạch, Bỉ, Pháp, Áo, Anh, Ireland, Italy), đối với những nước này các nghiên cứu về công nghệ mới là nhân tố kích thích quan trọng đối với phát triển kinh tế.

Chỉ số khả năng cạnh tranh đối với giới kinh doanh, hoặc chỉ số khả năng cạnh tranh kinh doanh (Business Competitiveness Index – viết tắt là BCI), do giáo sư M. Porter đưa ra, đánh giá các yếu tố kinh tế vĩ mô tác động tới mức năng suất hiện thời của nền kinh tế quốc dân. Để thiết lập chỉ số này phải sử dụng một vài chục yếu tố. Một phần các yếu tố này liên kết thành một nhóm để xác định chất lượng chiến lược và hiệu quả hoạt động của công ty, còn phần khác được sử dụng để đánh giá chất lượng môi trường – kinh doanh quốc gia.

BCI đánh giá cả những điều kiện kinh tế vĩ mô then chốt, quy định mức năng suất lao động và hiệu quả sản xuất của công ty, trình độ phát triển chiến lược và thực tế hoạt động kinh doanh của họ, cũng như chất lượng môi trường kinh tế vĩ mô mà trong đó các công ty cạnh tranh với nhau trên thị trường nội địa. Rõ ràng là, những yếu tố kinh tế vĩ mô và thể chế thuận lợi là điều kiện cần thiết, nhưng chưa đủ để nền kinh tế hoạt động hiệu quả, còn hoạt động của các công ty riêng biệt và các hiệp hội của chúng (hoàn thiện hệ thống quản trị và tiếp thị, chất lượng phục vụ hành chính) tác động trực tiếp tới hình ảnh của nhà nước.

Phần Lan là nước đã ba lần trong 4 năm gần đây giữ vị trí thứ nhất trong bảng xếp hạng theo GCI. Nước này đã đạt những kết quả ấn tượng trong quản lý tình hình kinh tế vĩ mô, các thể chế xã hội được đánh giá rất cao. Hơn nữa, khu vực tư nhân dễ dàng nắm bắt được các công nghệ mới và áp dụng tích cực những cái mới. Hoa Kỳ, cũng giống như vào năm 2004, là nước đứng vị trí thứ hai trong bảng xếp hạng này: ưu thế chung về các công nghệ phần nào đó đang bị suy yếu bởi sự hoạt động kém hiệu quả của các tổ chức nhà nước và không có sự tiến bộ thực sự về tình hình kinh tế vĩ mô. Đứng đầu trong bảng xếp hạng theo BCI cũng là Phần Lan và Mỹ, nhưng Mỹ là nước giữ vị trí thứ nhất. Mặc dù có môi

trường - kinh doanh thuận lợi nhất trên thế giới (đứng vị trí thứ nhất trong bảng xếp hạng về tiểu chỉ số thích ứng), Phần Lan phải nhường vị trí đứng đầu do giữ các vị trí tương đối kém hơn (vị trí thứ 7) về tiểu chỉ số chất lượng chiến lược và hiệu quả hoạt động của các công ty. Trong bảng xếp hạng theo BCI, vị trí thứ 3 là thuộc về nước Đức. Trong năm 2005, các nước vùng Scandinavia vẫn giữ những vị trí hàng đầu trong các bảng xếp hạng và nằm trong số 10 nền kinh tế có khả năng cạnh tranh nhất: Phần Lan (vị trí thứ nhất trong GCI và vị trí thứ 2 trong BCI), Thụy Điển (giữ các vị trí tương ứng là thứ 3 và 4), Đan Mạch (vị trí thứ 5 và 7), Na Uy (vị trí thứ 6 và 20) và Iceland (vị trí thứ 10 và 19). Na Uy là nước đã đạt kết quả đáng kể trong bảng xếp hạng theo GCI, trong năm 2005 đã vươn từ vị trí thứ 9 lên vị trí thứ 6. Trong số các nước châu Âu khác, những thay đổi rõ rệt nhất so với năm 2004 đã diễn ra ở Vương quốc Anh, nước đã nâng vị trí của mình trong bảng xếp hạng theo GCI lên 4 bậc, chiếm vị trí thứ 11. Italy vẫn tiếp tục tụt giảm vị trí của mình, năm 2005 đứng vị trí thứ 47 về chỉ số GCI (trong năm 2001 giữ vị trí thứ 26), còn theo chỉ số BCI thì Italy chiếm vị trí thứ 33 và là nước đứng cuối cùng trong số 15 nước thành viên “lâu năm” của EU trong bảng xếp hạng. Vị trí của nước này thấp hơn vị trí của nhiều nước gia nhập vào EU muộn hơn. Sự suy giảm các chỉ số của Italy biểu hiện trong tất cả các lĩnh vực, giảm đặc biệt nhiều là các chỉ số về hiệu quả của các thể chế xã hội.

Để đưa ra đánh giá của mình về khả năng cạnh tranh, Viện Nghiên cứu Phát triển Quản trị Quốc tế (IIMD), được đặt ở thành phố Lozanna của Thụy Sĩ, đã phân tích 323 chỉ tiêu và các đánh giá thực nghiệm, trong số đó có: 83 chỉ số kinh tế (ngoại thương, đầu tư nước ngoài, việc làm và giá cả), 77 chỉ số về hiệu quả hoạt động của chính phủ (mức độ hỗ trợ về mặt chính sách của chính phủ cho khả năng cạnh tranh của các công ty – chính sách thuế, luật công ty, môi trường xã hội), 69 chỉ số về hiệu quả kinh doanh (mức độ tương thích với các nguyên tắc đổi mới, tính sinh lợi và trách nhiệm xã hội – năng suất lao động, sự phát triển của thị trường lao động, thực tế và chất lượng quản trị), 94 chỉ số về cơ sở hạ tầng (mức độ tương thích của cơ sở hạ tầng đối với những yêu cầu kinh doanh – tính phát triển của kết cấu hạ tầng cơ sở, công nghệ, khoa học và xã hội, tình hình giáo dục, y tế và môi trường xung quanh). Các chuyên gia của IIMD đã đề ra một số cái gọi là quy tắc vàng của khả năng cạnh tranh, trong đó giữ vai trò quan trọng là pháp luật ổn định và

mang tính dự báo, chất lượng và tính minh bạch của quản lý, các đầu tư cho cơ sở hạ tầng truyền thống và cơ sở hạ tầng công nghệ, đầu tư cho giáo dục và nâng cao không ngừng tay nghề của lực lượng lao động, sự chế định lẫn nhau về tiền lương, năng suất lao động và thuế khoá, cũng như việc giảm bất bình đẳng. Khả năng cạnh tranh của một nước, theo những kiến giải của WEF và IIMD, được xác định bởi sự tác động qua lại giữa tất cả các tiêu chuẩn và yếu tố đã được liệt kê (bảng 1).

Báo cáo về khả năng cạnh tranh toàn cầu đã ra mắt được 25 năm. Báo cáo này trở thành nguồn thông tin chính về các mặt mạnh và yếu của hơn 100 nước, là những nước đóng góp một phần lớn vào GDP thế giới. Bản báo cáo tập trung chú ý vào các bài tổng quan cụ thể về các khía cạnh khác nhau của cải cách kinh tế và khả năng cạnh tranh. Vào năm 2005, các chuyên gia WEF đã đưa ra một chỉ số nữa là chỉ số khả năng cạnh tranh toàn cầu (Global Competitiveness Index), bao gồm cả thấy 9 yếu tố cấu thành, có tính tới các thông số chưa được chú ý thích đáng khi xác định GCI và BCI. Chẳng hạn, đó là sự tác động của trình độ phát triển hệ thống giáo dục tới tăng trưởng kinh tế, chất lượng đào tạo, sự hiện hữu của các trung tâm nghiên cứu chuyên biệt và các mặt khác có tác động quyết định tới năng suất lao động và khả năng cạnh tranh của nền kinh tế quốc dân. Cơ sở ban đầu để tính toán chỉ số này là quan điểm cho rằng, các quốc gia khác nhau đang ở những giai đoạn phát triển kinh tế khác nhau và những điều kiện góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của một nước này có thể là không thiết yếu đối với nước khác. Trong năm 2005, các nước đứng đầu về chỉ số mới này là Singapore, Đan Mạch, Chile, Nhật Bản, Phần Lan và Mỹ.

Theo những xu hướng phát triển của nền kinh tế hiện đại, tiềm năng chủ yếu hiện nay của nó là con người. Những đầu tư vào vốn con người - một nguồn vốn có khả năng tạo ra những công nghệ mới, biến chúng thành sản phẩm có khả năng cạnh tranh - được cộng đồng thế giới thừa nhận là hết sức hữu ích cho sự gia tăng khả năng cạnh tranh của nền kinh tế và là cái bảo đảm cho phát triển kinh tế. Không có sự đầu tư cơ bản ở mức độ cao cho từng người lao động và cho đào tạo có thể sẽ dẫn đến việc, các doanh nghiệp riêng biệt và nền kinh tế nói chung sẽ không có khả năng giữ được những lợi thế cạnh tranh.

BẢNG 1:
BẢNG XẾP HẠNG VỀ KHẢ NĂNG CẠNH TRANH THẾ GIỚI

NƯỚC	Báo cáo về khả năng cạnh tranh toàn cầu của WEF (bảng xếp hạng từ 104-117 nước)						Niên giám về khả năng cạnh tranh thế giới của IMD (bảng xếp hạng từ 60 nước)	
	2003		2004		2005		2004	2005
	GCI	BCI	GCI	BCI	BCI	GCI		
Bỉ	27	15	25	14	31	16	25	24
Thụy Điển	3	3	3	4	3	12	11	14
Anh	15	6	11	6	13	6	22	22
Hà Lan	12	9	12	9	11	9	15	13
Pháp	26	10	27	12	30	11	30	30
Phần Lan	1	1	1	2	1	2	8	6
Đức	13	5	13	3	15	3	21	23
Đan Mạch	4	4	5	7	4	4	7	7
Áo	17	17	17	16	21	10	13	17
Luxembourg	21	-	26	-	25	-	9	10
Italy	41	24	47	34	47	38	51	53
Ireland	30	21	30	22	26	19	10	12
Tây Ban Nha	23	25	23	26	29	25	31	38
Bồ Đào Nha	25	36	24	33	22	30	39	45
Hy Lạp	35	39	37	41	46	40	44	50
Slovenia	31	30	33	31	32	32	45	52
Czech	39	35	40	35	38	27	43	36
Slovakia	43	43	43	39	41	39	40	40
Ba Lan	45	47	60	57	51	42	57	57
Hungary	33	38	39	42	39	34	42	37
Estonia	22	28	20	27	20	26	28	26
Litva	40	40	36	36	43	41	-	-
Latvia	37	29	44	49	44	48	-	-
Đảo Síp (Cyprus)	-	-	38	45	34	36	-	-
Malta	19	42	32	50	35	46	-	-
Nga	70	65	70	61	75	74	50	54
Belarus	-	-	-	-	-	-	-	-
Ukraine	84	71	86	69	84	75	-	-
Moldova	-	-	-	-	82	93	-	-

Nguồn: Wolrd Economic Forun, Global Competitiveness Report, 2003, 2004, 2005, IMD Wolrd Competitiveness Yearbook 2005.

Cuộc cách mạng về công nghệ và thông tin cũng như quá trình toàn cầu hoá đang dẫn đến sự cần thiết phải thay đổi hệ biến hóa khả năng cạnh tranh của đất nước. Cơ sở hạ tầng truyền thống (đường xá, bến cảng...) thuộc các trọng tâm kinh tế của các nước phát triển đang bị đẩy dần xuống hàng thứ yếu. Còn cái gọi là cơ sở hạ tầng – mềm (tạo ra, lưu giữ, chuyển tải thông tin và tri thức) cũng như cơ sở hạ tầng dịch vụ (giáo dục, y tế và môi trường xung quanh) hướng tới việc phát triển yếu tố chủ chốt đảm bảo thắng lợi trong cạnh tranh của một nước - yếu tố con người, lại được đặt lên hàng đầu.

Nước có khả năng cạnh tranh trong bối cảnh thị trường là nước sản xuất ra những hàng hoá và dịch vụ đáp ứng được nhu cầu trên thị trường thế giới, đồng thời duy trì và tăng thêm thu nhập thực tế của người dân trong tương lai lâu dài. Trong phạm vi của nền kinh tế thế giới được đặc trưng bởi sự phụ thuộc lẫn nhau ngày càng gia tăng về kinh tế, các nước đang sử dụng những lợi thế so sánh của mình để thu hút đầu tư, kích thích thương mại và trên cơ sở đó khuyến khích phát triển kinh tế. Đầu tư trực tiếp nước ngoài vẫn là động lực của nền kinh tế toàn cầu. 100 công ty xuyên quốc gia phi tài chính lớn nhất đang giữ vị trí chủ đạo trong hệ thống sản xuất thế giới: vào cuối thế kỷ XX, những công ty này kiểm soát 2 tỷ USD trong các tài khoản có ở nước ngoài trên toàn thế giới, còn trong các chi nhánh nước ngoài của 100 công ty này có 6 triệu người làm việc. Hiện nay, nước nào có khả năng cạnh tranh hơn thì càng may mắn hơn trong việc thu hút các đầu tư nước ngoài, cả về mặt số lượng lẫn chất lượng. Việc có các nguồn tài nguyên thiên nhiên và lực lượng lao động rẻ không còn là yếu tố chủ yếu trong cuộc đấu tranh giành vốn nước ngoài, các đầu tư thu hút nước ngoài tập trung ngày càng nhiều vào những nước có chiến lược cạnh tranh rõ ràng. Phải lưu ý rằng, các khoản đầu tư nước ngoài đổ vào Nga tập trung chủ yếu trong khu vực năng lượng, khu vực được đặc trưng bởi tỷ lệ rủi ro - lợi nhuận cao và sự phân bổ thu nhập không đồng đều đối với đại bộ phận dân chúng.

Năng lực cạnh tranh của Nga trong bối cảnh quốc tế

Hiện nay, những yếu tố then chốt trong khả năng cạnh tranh là tốc độ ứng dụng các công nghệ mới trong một nước và sự hội nhập của nó vào quá trình phát triển khoa học và công nghệ. Những cải tiến về mặt kỹ thuật diễn ra nhờ các chương trình nghiên cứu mới và những đổi mới

hoặc là nhờ áp dụng những cái mới bằng cách chuyển giao các công nghệ đã được nghiên cứu ở nước ngoài. Cơ chế chủ yếu của quá trình đổi mới là các trường đại học – chỗ dựa của các công trình nghiên cứu khoa học.

Nước Nga, có hơn 100 năm lịch sử với những thành tựu nổi bật trong lĩnh vực nghiên cứu khoa học cơ bản, hiện giữ vị thế phức tạp trên thế giới về nghiên cứu và ứng dụng các công nghệ hiện đại. Do việc giảm mạnh các nguồn lực dành cho công tác nghiên cứu khoa học cơ bản sau sự sụp đổ của Liên Xô đã diễn ra tình trạng “rò rỉ chất xám” hàng loạt. Mặc dù vậy, nước Nga vẫn có thể tự hào về giới khoa học hùng mạnh của mình, về một số lượng tương đối lớn sinh viên vào học tại các trường đại học và các bằng sáng chế đã được đăng ký, về mức độ hợp tác tốt giữa các trường đại học và các ngành công nghiệp. Rõ ràng là thứ hạng về đổi mới của Nga sẽ là cao hơn nếu nước này không có các chỉ số thấp về trình độ công nghệ do sự hao mòn của vốn cố định¹, và cả do cả tốc độ ứng dụng chậm chạp các công nghệ cao (trong đó có các công nghệ thông tin) vào trong ngành công nghiệp. Việc ứng dụng các công nghệ cao là yếu tố chủ yếu để nâng cao hiệu quả sản xuất và tăng trưởng bền vững ngành công nghiệp. Như vậy, nước Nga chưa tận dụng được tiềm năng đã có dựa trên những thành tựu trước kia và hiện nay trong lĩnh vực nghiên cứu khoa học cơ bản. Còn về các chỉ số cơ cấu cơ sở và kinh tế vĩ mô, thì lãnh thổ và dân số, cơ sở nguồn lực cũng như nhịp độ tăng GDP của Nga, mà trong 3 năm gần đây đều cao gấp 3 lần so với chỉ số tương đương của EU, - đều hoàn toàn có thể đem lại cho Nga khả năng tăng tính cơ động của các yếu tố sản xuất và khả năng cạnh tranh. Khả năng sử dụng hiệu quả hơn các nguồn lực là yếu tố then chốt để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế có chất lượng ở Nga. Theo những số liệu về chỉ số khả năng cạnh tranh do WEF tính toán, trong năm 2005 nước Nga đứng thứ 75 trong số 117 nước.

Dưới đây là những vị trí mà nước Nga chiếm lĩnh xét theo các chỉ số cụ thể.

Tình hình kinh tế vĩ mô và tài chính	Vị trí
Mức độ phức tạp của tình hình tài chính	86
Sự ổn định của các ngân hàng	101
Tính dễ tiếp cận của tín dụng	91

¹ Vốn cố định của Nga đã quá lỗi thời: gần 70% trang thiết bị tư bản đã được khai thác trên 15 năm.

Sự hiện hữu của vốn mạo hiểm	66
Khả năng tiếp cận của thị trường vốn địa phương tới các nguồn lực tài chính	69
Sự khuyến khích của chính phủ đối với các đầu tư trực tiếp nước ngoài	109
Tính phổ biến của các hàng rào thuế quan	91
Những đổi mới về kỹ thuật và mức độ thâm nhập của chúng	
Sự sẵn sàng về mặt công nghệ	77
Sự ứng dụng công nghệ ở các doanh nghiệp	63
Tính phổ cập của việc cấp giấy phép sử dụng các công nghệ nước ngoài	101
Mức độ đầu tư thu hút nước ngoài đem lại cho đất nước những công nghệ mới	98
Chất lượng đào tạo khoa học – tự nhiên và toán học	21
Sự cộng tác giữa các trường đại học và ngành công nghiệp trong công tác nghiên cứu khoa học	42
Chất lượng của các cơ sở nghiên cứu khoa học	31
Công nghệ thông tin và liên lạc (công nghệ thông tin)	
Số người sử dụng điện thoại di động / 100 dân của đất nước	65
Số người sử dụng Internet / 10 ngàn dân của đất nước	66
Sự quan tâm của chính phủ tới các công nghệ thông tin	91
Số máy tính cá nhân / 100 dân của đất nước	52
Cơ sở hạ tầng chung	
Chất lượng chung của cơ sở hạ tầng	79
Chất lượng vận tải hàng không	64
Khả năng phát triển cơ sở hạ tầng đường sắt	24
Các tuyến điện thoại cố định	46
Các thiết chế nhà nước - các kế ước và luật pháp	
Tính độc lập pháp lý	102
Hiệu quả của nền tảng pháp luật	95
Bảo vệ quyền sở hữu	108
Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ	105
“Chủ nghĩa sùng ái” trong quyết định của các quan chức chính phủ	106
Hiệu quả của các thiết chế pháp luật	80
Tính nghiêm trọng của “các trở ngại” mang tính quan liêu	90
Độ tin cậy về sự phục vụ của cảnh sát	99
Tổn thất thương mại liên quan đến tình trạng phạm tội có tổ chức	101
Chất lượng của kiểm toán và các chuẩn mực quyết toán tài chính	89
Vai trò của thuế khoá như là nhân tố kích thích hoạt động hoặc đầu tư	81
Tự do báo chí	96

Các cơ quan nhà nước – tình trạng tham nhũng	
Những khoản chi trả không thường xuyên trong:	
Xuất và nhập khẩu	83
Thu thuế	69
Các hợp đồng nhà nước	82
Những quyết định của toà án	76
Việc phân phát các nguồn lực của nhà nước	87
Những thất thoát thương mại liên quan đến tham nhũng	109
Sự tin cậy của nhân dân đối với các chính sách	94

Nguồn: World Economic Forum, Global Competitiveness Report, 2004, 2005.

Cuộc trưng cầu ý kiến hơn 470 nhà lãnh đạo của các doanh nghiệp Nga do WEF tiến hành vào năm 2005, cho thấy các chỉ số rất thấp trong nhiều lĩnh vực, cũng như hàng loạt vấn đề nghiêm trọng trong lĩnh vực chất lượng môi trường đầu tư. Hiện nay, giữ vai trò quan trọng trong việc nâng cao khả năng cạnh tranh trong tương lai lâu dài có thể là các yếu tố sau: thực trạng chính sách cơ cấu và chính sách kinh tế vĩ mô, sự phát triển tiềm năng của đất nước trong lĩnh vực đổi mới công nghệ, sử dụng hiệu quả hơn các nguồn lực, đặc điểm của môi trường kinh tế đối ngoại và chính sách đối ngoại.

Tỷ lệ của các chi phí thực tế cho nghiên cứu khoa học và thiết kế thử nghiệm trong GDP ở nước Nga là 1,16% (11,6 tỷ đôla), trong khi đó ở các nước tiên tiến là từ 2,5 đến 3%. Theo số liệu của các chuyên gia OECD, trong bảng xếp hạng các nước tính theo chỉ số này thì những nước đứng đầu là Mỹ (282 tỷ đôla), Nhật Bản (103 tỷ đôla), Trung Quốc (59,8 tỷ đôla), Đức (53,9 tỷ đôla). Phần ngân sách nhà nước đã đem lại 40% kinh phí cho nghiên cứu khoa học và thiết kế thử nghiệm tại Trung Quốc, 27% - ở Mỹ, 18% - ở Nhật Bản, 15% - ở Nga. Các con số này cho thấy triển vọng của các hàng hoá và dịch vụ công nghệ cao và có khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới. Xét về vị trí chỉ số khả năng cạnh tranh đối với tăng trưởng, thì các yếu tố đặc trưng cho hoạt động của các thể chế xã hội, bao gồm sự bảo vệ quyền sở hữu kém, mức độ tham nhũng cao... là các mặt yếu kém chủ yếu ở nước Nga. Hiện đang tồn tại những vấn đề liên quan đến khả năng nghiên cứu và ứng dụng các công nghệ hiện đại của nền kinh tế. Một mặt, các khoản đầu tư trực tiếp nước ngoài

tác động rất yếu đến việc chuyển giao công nghệ, mặt khác – chính các công ty không thường xuyên sẵn sàng thích ứng với những công nghệ này. Nói về các mặt mạnh, cần phải kể đến mức độ liên kết cao của tính ổn định kinh tế vĩ mô, thứ hạng tín dụng cao và các yếu tố khác đặc trưng cho hiệu quả của chính sách kinh tế vĩ mô.

Xét theo quan điểm chỉ số khả năng cạnh tranh đối với kinh doanh, có thể xếp vào mặt yếu kém các yếu tố như sự hội nhập không đầy đủ của các công ty Nga trong dây chuyền cung ứng toàn cầu và mức độ ứng dụng các công nghệ sản xuất hiện đại thấp, cũng như khả năng cạnh tranh của các nhà cung ứng tương đối yếu, hiệu quả của chính sách chống độc quyền thấp, mức độ cản trở hành chính và tham nhũng cao, sự phát triển không đầy đủ của khu vực tài chính và vấn đề khả năng tiếp cận với vốn mạo hiểm. Các mặt mạnh của môi trường – kinh doanh trong nước của Nga là tính dễ tiếp cận và chất lượng cao của nguồn lực con người và cơ sở hạ tầng giáo dục, có khả năng nghiên cứu khoa học và thiết kế thử nghiệm, cũng như mức độ đáp ứng cao của các nhà cung ứng bên trong nước Nga. Khác với những nước khác có chính sách hướng vào phát triển tích cực những lợi thế cạnh tranh của nước mình, Nga chưa tận dụng hiệu quả những mặt mạnh của mình. Chẳng hạn, trong khi tiềm năng đổi mới và tiềm năng con người ở mức tương đối cao, thì các chỉ số đặc trưng cho hiệu quả của chính sách trong lĩnh vực giáo dục, khoa học, công nghệ và đổi mới lại ở mức tương đối thấp. Ở Nga có các điều kiện thuận lợi để sử dụng những công cụ mới nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh. Chẳng hạn, các kết quả xếp hạng cho phép kết luận về triển vọng của những sáng kiến phát triển các tổ hợp (klaster) ngành khu vực. Các chuyên gia Ngân hàng Thế giới cũng chỉ rõ những thứ hạng thấp của Nga về các khoản chi phí cho quản lý kinh doanh (mặc dù hoàn toàn có thể sánh với một số thành viên cũ và mới của EU). Để thành lập một doanh nghiệp ở Liên bang Nga yêu cầu phải có 36 ngày và 9 thủ tục, ở Hungary - 52 ngày và 6 thủ tục, ở Tây Ban Nha - 108 ngày và 7 thủ tục, ở Ba Lan - 31 ngày và 10 thủ tục, ở Bồ Đào Nha - 78 ngày và 11 thủ tục, còn ở Czech - 40 ngày và 10 thủ tục.

Một ví dụ hay đối với Nga có thể là chính sách thành công của Phần Lan trong lĩnh vực đổi mới nền kinh tế. Nước này là một trong những nước đứng đầu thế giới về đổi mới và khả năng cạnh tranh. Trong năm 2005, IIMD và WEF dành cho Phần Lan vị trí thứ 6 và thứ nhất

tương ứng trong bảng xếp hạng các nước có khả năng cạnh tranh nhất. Trong đó, WEF quan tâm đặc biệt tới chất lượng hệ thống đổi mới của nước này. Vấn đề khả năng cạnh tranh của nền kinh tế đã được Phần Lan giải quyết xong trong vòng 10 năm (1993-2003). Việc xuất khẩu các sản phẩm điện trong giai đoạn này đã tăng gần gấp ba lần (từ 5 tỷ lên 14 tỷ euro). Chính sách khoa học, công nghệ và đổi mới quốc gia được Bộ Khoa học và Công nghệ vạch ra dưới sự chỉ đạo của Thủ tướng Phần Lan. Trách nhiệm thực hiện chính sách khoa học và công nghệ thuộc Bộ Giáo dục và Bộ Thương mại và Công nghiệp. Bộ Giáo dục chịu trách nhiệm về các cơ sở đào tạo và chính sách khoa học, Viện Hàn lâm Khoa học chịu trách nhiệm về việc sơ thảo các dự án đổi mới và đánh giá hệ thống khoa học và công nghệ. Bộ Thương mại và Công nghiệp, đến lượt mình, theo dõi chính sách công nghiệp và công nghệ. Ở cấp độ khu vực, chính sách công nghệ do các trung tâm phát triển kinh tế và việc làm thực hiện.

Đổi mới với tư cách là một điểm nhấn của tăng trưởng kinh tế

Trong những thập niên gần đây, trong quá trình sản xuất của các nước phát triển đã có những thay đổi cơ bản, liên quan trước hết đến độ dài của chu kỳ sản xuất, xử lý thông tin và chuyển giao tri thức, giảm các chi phí giao dịch. Đủ mọi cái mới đang xuất hiện ở khắp nơi hiện nay, đang tham dự vào mọi quá trình tái sản xuất không chỉ của các đối tượng vật chất mà cả của các đối tượng phi vật chất, đồng thời thúc đẩy việc tạo thêm giá trị. Do sự xuất hiện muôn hình muôn vẻ các khả năng xử lý và tạo ra thông tin bằng các chương trình và máy móc nên các nguồn lực thông tin ngày càng đóng vai trò to lớn trong quá trình tạo ra của cải xã hội. Nét đặc trưng của nền kinh tế đổi mới (chẳng hạn, của Thụy Điển) là không chỉ sản xuất ra những hàng hoá và dịch vụ công nghệ cao, mà còn sử dụng có hiệu quả những tri thức và công nghệ mới nhất trong tất cả các ngành và các lĩnh vực của đời sống thực thể xã hội. Đồng thời, hiệu quả từ việc ứng dụng công nghệ cao (hi-tech) không phụ thuộc trực tiếp chỉ vào việc đầu tư cho các nghiên cứu và khai thác khoa học (bởi vì tri thức tự bản thân nó không có khả năng biến đổi nền kinh tế), mà chúng còn đem lại hiệu suất lớn nhất chỉ trong khuôn khổ của một cách tiếp cận tổng hợp, một hệ thống các tổ chức và các quá trình, tức là nhờ có chính sách đổi mới của nhà nước hoặc hệ thống đổi mới quốc gia.

Phần lớn các nước trên thế giới hiện đang cố gắng cải thiện môi trường chính trị và kinh tế vĩ mô của mình, đồng thời áp dụng nhiều cái mới. Trên thực tế thế giới có rất nhiều chỉ số khác nhau để phân tích và dự báo môi trường đổi mới của các doanh nghiệp và các ngành riêng biệt, cũng như của các nền kinh tế các nước nói chung. Trong số các chỉ số đó WEF có tính đến:

a. chỉ số sáng tạo kinh tế, mà thành phần của nó là chỉ số công nghệ (đứng đầu về công nghệ trên thị trường toàn cầu và khả năng khai thác sâu những công nghệ mới) và chỉ số sáng kiến;

b. chỉ số đổi mới, bao gồm chi phí cho nghiên cứu khoa học và thiết kế thử nghiệm của khu vực nhà nước và tư nhân², chất lượng của các thiết chế và máy móc thiết bị của chúng, khả năng tiếp cận vốn mạo hiểm và tính dễ sáng tạo trong kinh doanh, năng động đổi mới và hợp tác nghiên cứu khoa học và thiết kế thử nghiệm với ngành công nghiệp;

c. chỉ số chuyển giao công nghệ, tức là tính tích cực trong việc cấp giấy phép cho các công nghệ nước ngoài.

Khi đánh giá các nước về trình độ phát triển hợp tác trong lĩnh vực nghiên cứu khoa học và thiết kế thử nghiệm, thì đứng đầu về hợp tác nghiên cứu (giữa các công ty và các trường đại học) và về hợp tác công nghệ (giữa các công ty) là Phần Lan, trong các nước EU, giữ vị trí cao là Thụy Điển (thứ 4 và 7), Hà Lan (thứ 5 và 3), Đức (thứ 7 và 6), Đan Mạch (thứ 8). Trong số 10 nước đứng đầu có Ireland và Bỉ.

Từ năm 2001, WEF công bố báo cáo hàng năm về các công nghệ thông tin toàn cầu (The Global Information Technology Report), đây là cơ sở công cụ duy nhất để xác định những ưu điểm và yếu kém trong lĩnh vực các công nghệ thông tin – truyền thông quốc gia và cho phép đánh giá sự tiến bộ trong lĩnh vực này của 104 nước trên thế giới. Các chuyên gia của WEF tính cả cái được gọi là chỉ số sẵn sàng nối mạng (The Networked Readiness Index – viết tắt là NRI) để đánh giá mức độ sẵn sàng của nền kinh tế và xã hội trong việc sử dụng hiệu quả kinh tế từ sự phát triển trong lĩnh vực công nghệ thông tin – truyền thông và đổi mới.

² Theo số liệu của OECD và nhóm, tỷ lệ của khu vực tư nhân trong việc cấp kinh phí và thực hiện nghiên cứu khoa học và thiết kế thử nghiệm trong năm 2004 tương đương là: ở EU – 56,2% và 64,5%; ở Mỹ – 68,3% và 74,4%; ở Nga – 30,8% và 68,4%.

Chỉ số NRI được tính là số trung bình của 3 cấu phần: môi trường công nghệ thông tin – truyền thông sẵn có của một nước, mức độ sẵn sàng của các bên quan tâm chủ chốt (các thực thể cá nhân, giới kinh doanh và chính phủ) đối với việc áp dụng công nghệ thông tin – truyền thông trong hoạt động chuyên môn và thường ngày của mình, sự ứng dụng thực tế công nghệ thông tin – truyền thông.

Đến lượt mình, cấu phần thứ nhất của NRI được tính bằng số trung bình của tổng các tiểu chỉ số về môi trường thị trường, môi trường chính trị và cơ sở hạ tầng của công nghệ thông tin – truyền thông. Tiểu chỉ số về môi trường thị trường bao gồm 9 thông số, trong đó có thực trạng phát triển của các tổ hợp³, chất lượng đào tạo các nhà khoa học và kỹ sư, cũng như các tổ chức nghiên cứu khoa học, tỷ lệ xuất nhập khẩu các công nghệ thông tin – truyền thông, hàng hoá và dịch vụ, các thông số về sự di chuyển của các nhà khoa học v.v... Tiểu chỉ số về môi trường chính trị bao gồm 7 thông số, trong đó có tự do báo chí, chất lượng của luật pháp trong lĩnh vực nghiên cứu và ứng dụng các công nghệ cao, sự cạnh tranh của các nhà cung cấp Internet... Tiểu chỉ số môi trường cơ sở hạ tầng được tính trên cơ sở các số liệu về chất lượng cơ sở hạ tầng nói chung, số lượng tuyến điện thoại chính và dịch vụ Internet, thời gian chờ đợi lắp đặt các đường dây điện thoại và chi phí trả cho việc sử dụng chúng.

Cấu phần thứ hai của công nghệ thông tin – truyền thông được xác định trên cơ sở 18 thông số, trong đó có các chi phí của nhà nước cho việc đào tạo, chất lượng đào tạo khoa học tự nhiên và kỹ thuật và các trường đào tạo kinh doanh, số lượng người làm việc trong lĩnh vực nghiên cứu khoa học và thiết kế thử nghiệm, các đơn đặt hàng của chính phủ đối với sản phẩm công nghệ cao v.v...

Cấu phần thứ ba của công nghệ thông tin – truyền thông hình thành từ 9 thông số, trong đó có số lượng máy tính cá nhân, số người đăng ký sử dụng truyền hình cáp, số người sử dụng mạng Internet và các mạng liên kết số, việc chính phủ sử dụng và hoàn thiện các công nghệ và các phương pháp của nước ngoài nhằm hợp tác phát triển công nghệ thông tin – truyền thông (bảng 2).

³ Theo thuyết của M. Porter, klaster – đó là hệ thống các công ty liên kết với nhau và cận kề về mặt địa lý và các tổ chức gắn với chúng (các trường đại học, các công ty cơ sở hạ tầng), hoạt động trong một lĩnh vực nhất định và hỗ trợ lẫn nhau.

Trong năm 2004, đứng đầu trong bảng xếp hạng là Singapore và Iceland, Mỹ là nước đứng thứ 5. Trong năm 2003 Mỹ là nước đứng đầu, Singapore đứng thứ 2. Trong năm 2002, ba nước đứng đầu là Phần Lan, Mỹ và Singapore. Theo kiến giải của WEF, ba nước đứng đầu trong bảng xếp hạng NRI trong số các nước EU gồm có Phần Lan, Thụy Điển và Đan Mạch cũng chính là những nước đứng đầu trong bảng xếp hạng về khả năng cạnh tranh. Như bảng 2 cho thấy, vào năm 2004 tất cả các nước EU – 15, trừ Italy và Hy Lạp, thuộc vào nhóm 30 nước đứng đầu trong bảng xếp hạng, trong số các nước Trung và Đông Âu, đạt kết quả tốt nhất là Estonia (đứng thứ 25), đứng thứ 32 là Slovenia và đứng vị trí thấp nhất là Ba Lan (thứ 72). Các nước đã nâng được vị trí của mình là Đan Mạch, Bồ Đào Nha, Slovenia và Nga, các nước còn lại của khu vực này đã tụt hậu về thông số này, đặc biệt tụt hậu mạnh nhất là Ba Lan, Latvia, Italy, Czech và Slovakia.

BẢNG 2:
BẢNG XẾP HẠNG THEO CHỈ SỐ SẴN SÀNG NỐI MẠNG (NRI),
MỘT SỐ NƯỚC EU VÀ SNG

Nước	2004	2003	2002
Phần Lan	3	3	1
Đan Mạch	4	5	8
Thụy Điển	6	4	4
Anh	12	15	7
Đức	14	11	10
Hà Lan	16	13	11
Luxembourg	17	14	27
Áo	19	21	16
Pháp	20	19	19
Ireland	22	22	21
Estonia	25	25	24
Bỉ	26	24	22
Malta	28	27	-
Tây Ban Nha	29	29	25
Bồ Đào Nha	30	31	31
Slovenia	32	30	33
Cộng hoà Síp (Cyprus)	37	-	-
Hungary	38	36	30

Czech	40	33	28
Hy Lạp	42	34	42
Litva	43	42	46
Italy	45	28	26
Slovakia	48	41	40
Latvia	56	35	38
Nga	62	63	69
Ba Lan	72	47	39
Ukraine	82	78	70

Nguồn: The Global Information Technology Report các năm 2002-2003, 2003-2004, 2004-2005.

Nước Nga đứng thứ 62, so với năm 2003 thì nước này đã vươn lên được 1 bậc. Trong số các chỉ số riêng lẻ về sử dụng công nghệ thông tin – truyền thông, nước Nga chiếm các vị trí như sau: về số người sử dụng Internet - thứ 77, số lượng người thuê bao liên lạc hòa mạng - thứ 73, số lượng người sử dụng Internet - thứ 65, truy cập Internet trong các trường học – thứ 52. Các yếu tố ảnh hưởng tiêu cực đến sự gia tăng khả năng cạnh tranh khiến nước Nga phải đứng ở những vị trí cuối danh sách là: khả năng bắt đầu việc kinh doanh mới – thứ 87, hiệu quả quyền lực tư pháp – thứ 84, bảo vệ sở hữu trí tuệ – thứ 84, các rào cản hành chính – thứ 77. Trong số những lợi thế cạnh tranh của Nga báo cáo đã chỉ rõ: về số lượng viện nghiên cứu khoa học đứng thứ 19, chất lượng đào tạo – thứ 23, số lượng các nhà khoa học và kỹ sư – thứ 33, khối lượng đổi mới – thứ 35. Những vấn đề chủ yếu ở Nga mang tính thể chế. Chính chính phủ phải thực hiện việc đào tạo và xây dựng “vốn con người”, tạo cơ sở chuẩn mực - pháp lý để phát triển kinh doanh và điều tiết khu vực công nghệ thông tin – truyền thông.

Chẳng thế mà ở Ba Lan từ lâu đã thông qua luật “Về một số hình thức hỗ trợ hoạt động sáng chế”, trong đó đưa ra một hình thức hỗ trợ mới cho hoạt động sáng chế, được gọi là tín dụng công nghệ, và xác định cơ chế cho vay. Luật này cũng đặt ra những nguyên tắc tổ chức các thiết chế mới – “các trung tâm thực hiện nghiên cứu khoa học và thiết kế thử nghiệm”, được phép tiến hành hoạt động sáng chế. Tín dụng công nghệ sẽ được Ngân hàng Nhà nước (ngân hàng duy nhất trong nước) của nền kinh tế quốc dân cấp vốn thông qua quỹ cho vay tín dụng công nghệ. Lượng vốn sẽ được cấp từ ngân sách quốc gia và tỷ lệ phân bổ kinh phí trong các

quỹ của ngân hàng, cũng như được trích từ vốn không hoàn lại được rút từ ngân sách của Cộng đồng châu Âu và các nguồn khác của nước ngoài. Đồng thời, nhà doanh nghiệp phải bảo đảm kinh phí cho dự án mang tính tín dụng không dưới 25% tổng giá trị của nó. Nhân tố kích thích đối với các công ty đổi mới có thể là việc thực thi luật về chế độ thuế ưu đãi và khả năng nhà doanh nghiệp được miễn thanh toán một phần tín dụng (tới 50%) khi bán hàng hoá và dịch vụ trên cơ sở ứng dụng các công nghệ mới vào doanh nghiệp. Luật này cũng tính trước khả năng các công ty hoạt động tích cực trong lĩnh vực nghiên cứu và ứng dụng những cái mới nhận được quy chế đặc biệt về “các trung tâm thực hiện nghiên cứu khoa học và thiết kế thử nghiệm”. Quy chế này có thể được các công ty chấp nhận trong trường hợp, nếu 50% thu nhập của họ được tạo nên nhờ bán các thành quả nghiên cứu khoa học – kỹ thuật. Các trung tâm tiến hành nghiên cứu khoa học và thiết kế thử nghiệm được hưởng thêm các ưu đãi nhờ nộp thuế bất động sản, các loại thuế đất và thuế rừng. Cơ quan phát triển kinh doanh của Ba Lan chuyên thúc đẩy và hỗ trợ hoạt động đổi mới trong nước theo luật mới đang mở rộng quyền hạn của mình. Đặc biệt, hiện nay hãng không chỉ giúp cho việc đưa các chương trình phát triển lĩnh vực đổi mới của toàn quốc và khu vực vào cuộc sống, mà còn thực hiện các dự án riêng, hỗ trợ các tổ chức thúc đẩy phát triển - kinh doanh (business - incubator) và các khu công nghệ, thực hiện các mối quan hệ quốc tế trong lĩnh vực của mình.

Việc phân tích các yếu tố đóng vai trò then chốt trong việc nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh của nền kinh tế cho phép kết luận, hiện nay “các động lực” thúc đẩy khả năng cạnh tranh của một nước - đó là nền khoa học, các công nghệ, giới kinh doanh, nền tài chính, tổ chức công việc và giáo dục. Hiện tại, nền kinh tế có khả năng cạnh tranh hơn sẽ ngày càng có nhiều cơ hội phát triển nhanh trong tương lai trung hạn và lâu dài. Vấn đề đó mang tính đặc biệt cấp thiết ở Nga, nước hiện rõ ràng đang có lợi thế về khả năng cạnh tranh của mình – đó là sức lao động rẻ và được đào tạo toàn diện.

Người dịch: HOÀNG MINH



VIỆN THÔNG TIN KHOA HỌC XÃ HỘI

26, Lý Thường Kiệt - Hà Nội * Tel. 8.253074 - 8.264243

TÀI LIỆU

PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU

(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

SỐ : TN 2007 - 60 & 61

HÀ NỘI - 2007

NHỮNG MÔ HÌNH VÀ CƠ CHẾ CHUYỂN ĐỔI THỊ TRƯỜNG CỦA CÁC NƯỚC TRUNG VÀ ĐÔNG ÂU

KUDROV V.*. Modeli i mekhanizmy rynochnoj transformacii v stranakh CVE. ME i MO, 2006, No. 8, st. 10-21.

Giới thiệu

Quá trình cải cách thị trường ở Nga đòi hỏi nước Nga phải hiểu biết sâu sắc việc thực hiện quá trình chuyển đổi tương tự ở các nước hậu xã hội chủ nghĩa khác, đồng thời so sánh những kết quả ở các nước đó với những kết quả đạt được ở Nga. Kinh nghiệm của các nước Trung và Đông Âu, bởi vậy, được Nga rất quan tâm.

Như đã biết, các cuộc “cách mạng nhung” ở Trung và Đông Âu đã chín muồi từ rất lâu, trước năm 1989, và trở thành bước ngoặt trong sự phát triển không chỉ của khu vực này ở châu Âu, mà là của

* Kudrov Valentin Mikhajlovich – GS., TS. Khoa học Kinh tế, trường Đại học Tổng hợp – VSHE, Giám đốc Trung tâm So sánh Kinh tế Quốc tế của Viện Nghiên cứu châu Âu thuộc Viện Hàn lâm Khoa học Nga.

toàn châu Âu. Tuy nhiên, các cuộc cách mạng này được các nước Trung và Đông Âu “chuẩn bị” một cách khác nhau, và rốt cuộc chính các cuộc cách mạng đó cũng diễn ra theo những cách khác nhau, chính xác hơn là diễn ra theo các mô hình của quốc gia mình. Nhưng điểm chung giữa chúng là ở chỗ, tất cả các nước Trung và Đông Âu, trước năm 1989, đều có nền kinh tế xã hội chủ nghĩa với sự động viên của nhà nước và sau đó cùng đồng lòng nhất trí xúc tiến chuyển đổi sang nền kinh tế kiểu tư bản chủ nghĩa cạnh tranh, thị trường – tư nhân, và đã đạt được những kết quả nhất định.

Như nhà kinh tế học nổi tiếng K. Mikul'skij viết: Trong thế kỷ XX, sự phát triển của nhân loại đã diễn ra theo các phương án khác nhau, kể cả sự tạm thời thụt lùi, cả những ngưng trệ về phát triển xã hội, và cả những cố gắng hướng xã hội trên con đường đi đến tận cùng của lịch sử. Chủ nghĩa xã hội “hiện thực” đã bộc lộ rõ (với mức độ khác nhau trong các giai đoạn tồn tại khác nhau của mình) những hạn chế thực tế trong các mối quan hệ xã hội của mình. Tác giả bài báo này là một nhà kinh tế không xa lạ với độc giả Việt Nam. Sự phân tích của ông về bước chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường ở Đông Âu tỏ ra là khá sâu sắc về mặt kinh tế học chính trị. Xét thấy có thể gợi ý nhiều điều cho công tác nghiên cứu, BBT cung cấp bài viết này với bạn đọc.

Ban biên tập

Cộng hoà Dân chủ Đức

Có lẽ, việc chuyển đổi hệ thống ở Cộng hoà Dân chủ Đức (CHDC Đức) là kiên quyết nhất. CHDC Đức là nước đứng vị trí hàng đầu trong hệ thống xã hội chủ nghĩa về mức năng suất lao động và mức sống của nhân dân. Ở trong nước, tư tưởng mang tính giáo điều, cách tiếp cận căn bản đối với chủ nghĩa xã hội đã được củng cố rộng rãi. Hơn nữa, chính từ Đông Đức thường xuyên diễn ra dòng dân di cư sang Tây Đức (hơn 1 triệu người trước năm 1961, khi bức tường ngăn giữa CHDC Đức và CHLB Đức được xây dựng). Nhưng sự sụp đổ của bức tường Berlin mùa thu năm 1989 đã trở thành điểm khởi đầu cho sự thống nhất giữa Đông Đức và Tây Đức vào năm 1990. Ở Đông Đức đã diễn ra quá trình thay thế các thể chế lạc hậu và không hiệu quả của chủ nghĩa xã hội bằng các thể chế mới đối với họ – thể chế của nền kinh tế thị trường và nền dân chủ đa nguyên.

Về thực chất, ở đây đã có sự di chuyển hệ thống pháp luật và các thể chế thị trường từ CHLB Đức sang, cũng như dòng chảy khổng lồ các nguồn tài chính và các nguồn lực khác từ Tây Đức sang Đông Đức. Trong những năm 1990-2005, tổng số tiền mà CHLB Đức chuyển sang lãnh thổ Đông Đức là khoảng 1,5 tỷ đôla (tính trung bình 100 triệu đôla một năm), chưa kể đến việc di chuyển các thể chế và cơ chế tư nhân hoá.

Cách thức chủ yếu của quá trình tư nhân hóa là việc bán công khai trên quy mô lớn các doanh nghiệp nhà nước xã hội chủ nghĩa sau khi đã được tái cơ cấu sơ bộ cho “những nhà doanh nghiệp tự chủ có uy tín”. Nhưng đồng thời cũng sử dụng cả những cách thức khác, chẳng hạn như, phân chia các doanh nghiệp lớn thành một số doanh nghiệp giữa các chủ sở hữu khác nhau. Tất cả các doanh nghiệp nhà nước đều đặt dưới sự kiểm soát và quản lý của Troikhand, hoặc của Hội Quản lý Tin cậy, là hội đã bán rẻ các doanh nghiệp này cho các nhà đầu tư và chủ sở hữu mới phương Tây. Những khách hàng thường xuyên nhất là các công ty của CHLB Đức, những công ty đã xây dựng các chi nhánh của mình ở phía Đông của đất nước đã thống nhất hiện nay. Đồng thời, những xí nghiệp đồng sở hữu giữa tư nhân và nhà nước cũng đã xuất hiện. Sự tham gia của những người Đông Đức vào quá trình tư nhân hoá và phân chia sở hữu mới là không đáng kể.

Đặc điểm quan trọng nhất trong cơ cấu tổ chức của ngành công nghiệp và xây dựng của CHDC Đức trước đây là trong ngành có tới 430 nhà máy liên hợp lớn, mà về thực chất đó là các tổ chức độc quyền xã hội chủ nghĩa. Gần một nửa trong số đó đã bị sụp đổ ngay từ giai đoạn tư nhân hoá tự phát, trước khi Troikhand được thiết lập vào năm 1991. Nhưng sau đó, người ta đã giải thể về mặt tổ chức các nhà máy liên hợp bằng cách phân nhỏ các nhà máy đó ra thành nhiều doanh nghiệp, đồng thời tìm các nhà quản lý mới, xây dựng môi trường cạnh tranh và chủ yếu là không được phép phá sản. Các nguồn lực tài chính lớn đã được tập trung cho chính những mục tiêu này.

Sự sụp đổ của hệ thống sở hữu cũ và kế hoạch hoá tập trung diễn ra rất nhanh. Nó đòi hỏi các nhà chuyên môn phải có nghiệp vụ và tính độc lập tự chủ trong việc ra quyết định sản xuất cái gì, bán cho ai và với giá nào, đầu tư vốn vào đâu và ngừng sản xuất loại mặt hàng nào. Việc thực hiện theo đường lối của Bộ Tài chính đã thu hút được nhiều chuyên gia phương Tây (trước hết là từ CHLB Đức) để đánh giá từng doanh nghiệp, khối lượng có thể sản xuất của doanh nghiệp đó, chất lượng quản lý, sự hiện diện của các thị trường và

các đối tác tiềm năng ở phương Tây. Chỉ sau những việc làm đó doanh nghiệp mới được bán.

Hội Quản lý Tin cậy yêu cầu khắt khe về tính trong sạch và chuyển việc kiểm toán sang theo các chuẩn mực phương Tây, tức là các chuẩn mực quốc tế. Đồng thời, số lượng những doanh nghiệp được tư nhân hoá, đã xây dựng được hệ thống kế toán của mình - tăng mạnh. Đó là kết quả của sự phân nhỏ không chỉ các nhà máy liên hợp và các tập đoàn nhà nước, mà còn phân nhỏ cả các doanh nghiệp lớn của nhà nước thành các doanh nghiệp tư nhân. Quá trình tư nhân hoá đã diễn ra nhanh chóng. Vào tháng 7 năm 1990, gần 8.000 doanh nghiệp lớn với 44.000 nhà máy nằm dưới quyền điều hành của Troikhand. Đến cuối năm 1993 đã bán được 6.000 doanh nghiệp, có 1.500 doanh nghiệp được các chủ sở hữu cũ (trước khi diễn ra quá trình quốc hữu hoá ở CHDC Đức) khôi phục lại, 3.200 doanh nghiệp bị đóng cửa, một số doanh nghiệp được chuyển sang cho các cơ quan chính quyền địa phương v.v... Kết cục, trong tay Troikhand chỉ còn hơn 1.000 doanh nghiệp một chút, những doanh nghiệp này có thể giao cho bất kỳ ai muốn mua với giá 1 mark, tức là trên thực tế chúng được phân bổ không mất tiền. Tuy nhiên, Troikhand theo dõi rất kỹ việc làm thế nào để tìm được một nhà đầu tư đáng tin cậy và nhà doanh nghiệp có khả năng duy trì và cải thiện những doanh nghiệp này. Thường thì các doanh nghiệp đã tiến hành tư nhân hoá đều trở thành các công ty cổ phần.

Tư nhân hoá được tiến hành cả từ trên xuống lẫn từ dưới lên. Ở cấp độ nhà nước và khu vực đã lập ra các chương trình hỗ trợ các ngành và các cơ sở sản xuất cụ thể với những khoản tín dụng và trợ cấp, ưu đãi về thuế v.v... Ở đây trước hết là nói về ngành công nghiệp hoá chất và vi điện tử. Ở Sachsen đã xây dựng kế hoạch hiện đại hoá hàng loạt doanh nghiệp, cho vay có bảo đảm, thực hiện chính sách duy trì việc làm cho công nhân. Đến cuối năm 1991, công nhân ở Đông Đức được nhận tới 90% thu nhập trước đây của mình, ngay cả khi doanh nghiệp không hoạt động hoặc hoạt động không hiệu quả.

Tổng giá trị các doanh nghiệp đã được tư nhân hoá là 215 tỷ DM (deutsche mark). Nhưng chỉ khoảng 800 doanh nghiệp là được bán cho người nước ngoài, tức là không phải người Đức, chiếm 6,2% tổng số các doanh nghiệp đã được tư nhân hoá¹. Đồng thời, trong nước đã thông qua luật bồi hoàn, và quyền sở hữu tư nhân trước kia được trả lại cho các chủ sở hữu cũ của nó hoặc

¹ Xem: Economic Survey of Europe in 1993-1994. UN. NY., Geneva, 1994, p. 176-177.

cho các thế hệ sau của họ. Đã có hơn 1 triệu yêu cầu đề nghị hoàn trả tài sản đã được quốc hữu hoá, bao gồm cả các chủ sở hữu trước đây của 12.000 doanh nghiệp vừa và nhỏ; 16.000 yêu cầu đề nghị các chính quyền địa phương trao quyền sở hữu đất đai, nhà cửa, các rạp chiếu phim và cả các lò bánh mì. Đồng thời, các chính quyền địa phương đã giúp đỡ các chủ sở hữu mới trong việc thực hiện dự án đầu tư. Các địa phương cũng đã tư nhân hoá được gần 4% triệu ha đất nông nghiệp và đất trồng rừng, chiếm 40% lãnh thổ CHDC Đức trước đây. Tới cuối năm 1990, tổng số các hãng nhỏ hoạt động trong lĩnh vực thương mại, nghề thủ công và dịch vụ đã tăng từ 362.000 hãng lên đến 1.100 nghìn hãng, đã thành lập được 516.000 hãng trong các lĩnh vực khác và 119.000 hãng đã bị giải thể².

Quá trình tư nhân hoá nhanh chóng ở Đông Đức gây ra một loạt hậu quả tiêu cực tức thời. Hậu quả chủ yếu trong số đó là sự suy giảm sản xuất và việc làm. Tổng số người làm việc đã giảm gần 3 triệu (từ 9 triệu xuống còn 6,1 triệu người). Chỉ riêng trong lĩnh vực công nghiệp đã mất 2 triệu việc làm. Sự suy giảm sản xuất và gia tăng thất nghiệp đã giáng một đòn cực mạnh vào các ngành chế tạo máy (sản xuất trong toàn ngành chế tạo máy giảm 70%, trong ngành chế tạo máy điện tử - 50%). Tính đến tháng 9 năm 1993 đã đóng cửa 3.151 doanh nghiệp. Phần lớn những người lao động trong các doanh nghiệp này đã bổ sung vào đội quân thất nghiệp. Chỉ có 37% số nhân viên trước kia giữ được chỗ làm của mình (trong trường hợp doanh nghiệp phá sản thường chỉ còn 16%). Sự phân chia các nhà máy liên hiệp cũ và các doanh nghiệp lớn dẫn đến việc làm tăng đáng kể tổng số lượng doanh nghiệp. Chẳng hạn, từ 8.000 doanh nghiệp được tư nhân hoá đã có gần 17.000 doanh nghiệp được thành lập³.

Khác với các nước Trung và Đông Âu khác, ở Đông Đức không xảy ra tình trạng lạm phát tăng vọt, mặc dù đa phần giá bán lẻ được tự do hoá từ tháng 1 tháng 7 năm 1990. Đơn giản là, sau khi chuyển đổi sang đồng tiền của Tây Đức và thiết lập thị trường chung toàn nước Đức, thì giá cả ở khu vực miền Đông Đức tăng nhanh cho bằng mức giá của Tây Đức, và người Đông Đức sử dụng đồng tiền đã chuyển đổi. Sự suy giảm mạnh mẽ sản xuất và việc làm đã gây nên làn sóng dân di cư từ vùng đất phía Đông sang phía Tây. Tuy nhiên, ở miền Đông lực lượng lao động rẻ hơn nhiều, còn vốn của Tây Đức bắt đầu tăng

² Xem: Economic Survey of Europe in 1990-1991. UN. NY., Geneva, 1991, p. 146-147.

³ Xem: Economic Survey of Europe in 1993-1994, p. 180.

nhANH và khôi phục nền sản xuất. Tiền lương thực tế bắt đầu tăng nhanh ở các doanh nghiệp tư nhân, và năng suất lao động cũng được nâng cao hơn nhiều. Hệ thống bảo trợ xã hội của Tây Đức đã được áp dụng, hệ thống tài chính của miền đất phương Đông cũng đã trở thành một bộ phận cấu thành trong hệ thống tài chính của nước Đức thống nhất. Thị trường vốn ở Đông Đức được hình thành dễ dàng hơn so với ở các nước Trung và Đông Âu: đơn giản là, vốn của Tây Đức đổ dồn vào vùng lãnh thổ mới này cùng với kết cấu hạ tầng thể chế của mình.

Ở CHDC Đức tỷ lệ khu vực tư nhân trong nền kinh tế chiếm tổng thể là 4%, trong khi đó, chẳng hạn, ở Ba Lan là 29%. Mức thu nhập thực tế của dân cư và năng suất lao động chỉ đạt bằng 1/3 các chỉ số tương ứng của CHLB Đức. Hiện nay, sau tất cả những bước chuyển đổi và cú sốc đã qua, tỷ lệ khu vực tư nhân trong nền kinh tế Đông Đức đã vượt 70% GDP, còn mức thu nhập thực tế của người dân và năng suất lao động đạt bằng 2/3 các chỉ số tương ứng của Tây Đức. Một nữ sinh ở CHDC Đức là A. D. Merkel đã trở thành thủ tướng của nước Đức thống nhất vào năm 2006.

Bước vào con đường phát triển nền kinh tế thị trường tự do và các thể chế dân chủ, Đông Đức hiện nay vẫn là gánh nặng đối với Tây Đức, phía vẫn phải hỗ trợ tài chính cho Đông Đức. Nhưng mức thất nghiệp ở Đông Đức hiện cao gấp đôi so với ở Tây Đức (tương ứng là 18% và 9%), còn mức năng suất lao động, chất lượng và khả năng cạnh tranh của nền sản xuất thì thấp hơn. Dòng dân di cư vẫn tiếp diễn, mặc dù đã có sự bổ sung thêm vốn và giới doanh nghiệp phương Tây. Nhìn chung, có thể coi mô hình chuyển đổi thị trường của Đông Đức là mô hình chuyển đổi triệt để, kèm theo liệu pháp sốc quan trọng, mạnh mẽ hơn liệu pháp sốc của L. Arhard vào năm 1948.

Mặc dù bị sốc nhưng Đông Đức đã đạt được những thành quả quan trọng trong công cuộc chuyển đổi hệ thống kinh tế và xã hội của mình, điều này thể hiện qua tỷ lệ giữa các chỉ số kinh tế vĩ mô cơ bản của hai nước Đức đạt được trong những năm 90 của thế kỷ XX.

TỶ LỆ CỦA MỘT LOẠT CÁC CHỈ SỐ KINH TẾ VĨ MÔ CỦA ĐÔNG VÀ TÂY ĐỨC
(Tây Đức = 100)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
GDP tính trên đầu người	31,3	38,9	47,7	52,3	55,5	57,1	57,9
Tiền lương/người làm việc	46,7	60,7	67,9	70,4	72,0	72,8	73,8
Năng suất lao động	31,0	43,5	53,1	56,6	57,8	59,3	60,9

Nguồn: *Economic Survey of Europe*, 1998, No. 2, p. 112.

Những số liệu trong bảng cho thấy rằng, năm 1991, vào thời điểm bắt đầu thống nhất, GDP tính trên đầu người và năng suất lao động ở Đông Đức đạt dưới 1/3 mức của Tây Đức, tiền lương tính trên một người lao động – dưới 1/2, nhưng vào năm 1997 thì những chỉ số này là ngang bằng nhau, tương ứng là 57,9% và 73,8%. Năm 2006, thu nhập thực tế và năng suất lao động ở miền Đông đã đạt gần 90% mức của miền Tây.

Ba Lan

Ba Lan là nước tiên phong trong cuộc “cách mạng nhung” ở các nước Trung và Đông Âu. Vai trò này của Ba Lan được duy trì trong suốt những năm 60-70 (thế kỷ XX) và đặc biệt là trong thời gian những năm 80, khi phong trào chính trị mạnh mẽ với tên gọi công đoàn “Đoàn kết” được hình thành và bắt đầu phát triển dần. Cuộc khủng hoảng chính trị nội bộ bắt đầu trở nên chín muồi đã dẫn đến một loạt cải cách sôi động tự phát và trở thành liệu pháp sốc từ cuối năm 1989. Các công trình nghiên cứu của các nhà kinh tế học nổi tiếng người Ba Lan là O. Lange và M. Kalenskii, cũng như đề xuất về mặt chính sách của Hội đồng Kinh tế được thành lập sau cuộc khởi nghĩa vào tháng 10 năm 1956 ở Poznan - là cơ sở lý luận cho cuộc khủng hoảng này. Giới trí thức trong nước luôn áp chế giới cầm quyền bằng những yêu cầu và đề nghị quay trở lại dù chỉ là phần nào những giá trị thị trường và dân chủ của mình (điều không có ở giới trí thức Nga). Nhưng vào những năm 60 - 70, những thay đổi về chính trị ở Ba Lan là không thể, mặc dù nhịp độ phát triển sản xuất bị suy giảm, sự bất mãn tăng lên và đã tiến hành tìm kiếm con đường thoát ra khỏi tình trạng phụ thuộc triển miên vào các kế hoạch nhà nước, vào giới quan chức nhà nước và nước láng giềng phương Đông.

Trong khoa học kinh tế và chính trị bắt đầu phổ biến và củng cố những tư tưởng không đơn thuần là sự tăng khối lượng, mà là tính hiệu quả và tính sinh lợi của sản xuất, cần phải bắt đầu áp dụng việc chuyên môn hoá sản xuất quốc tế, tận dụng các lợi thế so sánh trong ngoại thương. Phổ biến các phương pháp hiện đại đánh giá hiệu quả kinh tế của nền sản xuất, của đầu tư cơ bản và ngoại thương có sử dụng công cụ toán học “tư bản”, đẩy mạnh những tư tưởng phát triển có chọn lọc, tức là dựa trên các ngành công nghiệp riêng biệt với tính cách là các điểm tăng trưởng cụ thể của toàn bộ nền kinh tế, cắt giảm sản xuất ở các ngành đã lạc hậu .v.v.. Nhưng những tư tưởng đó bị đình lại do cuộc khủng hoảng nội chính nghiêm trọng diễn ra vào tháng 12 năm 1970. dẫn đến

việc gia tăng mạnh mẽ giá bán lẻ hàng hóa lương thực thực phẩm và sự bất bình trong đông đảo các tầng lớp dân cư.

Vào những năm 70, các nhà lãnh đạo chính trị mới của đất nước đã cố gắng thay các cuộc cải cách kinh tế đã chín muồi bằng các biện pháp hành chính theo hướng mua hàng loạt máy móc kỹ thuật và công nghệ nước ngoài trên cơ sở vay vốn ở phương Tây, đẩy mạnh việc tích tụ và tập trung hoá sản xuất từ trên xuống, cụ thể là, xây dựng các liên hiệp sản xuất lớn. Kết quả là, đã xuất hiện các khoản đầu tư dư thừa, sự tham ô với quy mô lớn các nguồn lực khác, tăng nợ nước ngoài và, như mọi khi, tình trạng bất mãn trong xã hội. Đồng thời, trong lĩnh vực lý luận tiếp tục phổ biến tư tưởng nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp và chuyển từ sự kiểm soát chặt chẽ của nhà nước và kế hoạch hoá tập trung sang hệ thống điều tiết và hạch toán kinh tế.

Như vậy, từ cuối những năm 50 của thế kỷ XX, các cải cách kinh tế ở Ba Lan đã diễn ra theo nguyên tắc dừng và tiến (*stop and go*). Tuy nhiên, vào nửa sau của những năm 80 trong nước đã bắt đầu xuất hiện các phong trào mang tính đối chọi luận bản chính trị và kinh tế, chúng tạo nên móng cho các cuộc cải cách triệt để hơn. Trong các cuộc cải cách những năm 80, được tiến hành dưới sự tác động ngày càng tăng của phong trào “Đoàn kết”, trọng tâm được đặt vào tính tự chủ và tự quản của doanh nghiệp; vào sự hợp lý hoá việc lập giá bằng cách loại bỏ yếu tố hoàn toàn mang tính hành chính trong giá cả và có tính đến cơ cấu giá trên thế giới; sử dụng những thể chế tiền tệ như thuế suất lợi tức, tỷ giá ngoại hối v.v...; điều tiết kinh tế thay thế cho việc chỉ đạo và phân phối tập trung các nguồn lực từ trên xuống; thay thế việc kế hoạch hoá mang tính chỉ thị chi tiết cho những sản phẩm nào đó bằng việc chương trình hoá mang tính chỉ dẫn; đẩy mạnh các mục tiêu nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh của nền sản xuất; xây dựng chính sách tự do hoá, trong sạch và ổn định về thuế; tăng cường vai trò khu vực phi xã hội chủ nghĩa trong ngành nông nghiệp, thủ công, kinh doanh nhỏ và các dịch vụ của khu vực tư nhân v.v...

Dưới áp lực của phong trào chính trị “Đoàn kết” ngày càng mạnh, năm 1981 chính phủ đã vạch ra những nét cơ bản của cuộc cải cách kinh tế và đưa lên thành luật từ tháng 1 tháng 1 năm 1982. Các doanh nghiệp nhà nước ngày càng được độc lập hơn, kế hoạch tập trung nhà nước mất dần tính chất chỉ thị; nhà nước bắt đầu sử dụng ngày càng nhiều các phương pháp điều tiết gián tiếp

nền kinh tế. Giá cả được phân ra thành ba loại – giá hành chính, giá được điều tiết và giá tự do.

Sự phát triển tiếp tục con đường cải cách thị trường gắn với việc thông qua luật về thành lập các hãng nước ngoài nhỏ (áp dụng từ mừng 6 tháng 7 năm 1982) và luật về các doanh nghiệp liên doanh với tư bản nước ngoài (áp dụng từ ngày 26 tháng 4 năm 1986). Sau năm 1982, chính sách mềm dẻo về tỷ giá hối đoái đã được áp dụng, đất nước bước vào lộ trình chuyển đổi đồng tiền Ba Lan (zloty). Tất cả những điều đó đã thúc đẩy cơ chế cạnh tranh bắt đầu hoạt động trong nền kinh tế, nâng cao tính linh hoạt và tồn tại của nó, tạo điều kiện cho sự phát triển thương mại với phương Tây. Nhưng hiệu quả sản xuất không có sự cải thiện rõ rệt nào. Nợ nước ngoài đã lên tới giới hạn nguy hiểm. Một cuộc cải cách triệt để hơn được công bố vào năm 1987; các hình thức sở hữu khác nhau, bao gồm cả sở hữu tư nhân, đều có được sự bình đẳng về mặt pháp luật. Tuy nhiên, các sự kiện đều phát triển theo hướng ngày càng triệt để hơn.

Đồng thời, ở Ba Lan, người ta nói và viết nhiều về sự cần thiết phải tháo gỡ tình trạng căng thẳng trong việc cung cấp hàng hóa tiêu dùng cho nhân dân (trong nước vẫn sử dụng tem phiếu đối với một số mặt hàng), giảm hàm lượng vốn, tư bản và hàm lượng vật chất trong sản xuất, cân đối nó thông qua việc đẩy mạnh phát triển lĩnh vực dịch vụ, công nghiệp nhẹ và công nghiệp thực phẩm, xây dựng nhà ở và phát triển nông nghiệp. Tuy nhiên, nhiều trong số những ý tưởng tiến bộ này đã bị bác bỏ hoàn toàn bởi những quan chức có thể lực – những người vận động hành lang cho mô hình kinh tế xã hội chủ nghĩa hành chính mệnh lệnh xưa cũ phát triển theo hướng gia tăng khối lượng trên cơ sở sản xuất tư liệu sản xuất, chứ không phải sản xuất các vật phẩm tiêu dùng, có nghĩa là, về thực chất, sản xuất vì sản xuất như điều đã diễn ra ở Liên bang Xô viết.

Vào mùa xuân năm 1988, sự gia tăng tình trạng bất bình trong xã hội đã dẫn đến cuộc khủng hoảng của chính phủ. Chính phủ cộng sản mới của M. Rakovskii, vào nửa cuối năm đó, đã soạn thảo “Kế hoạch củng cố nền kinh tế quốc dân”, đưa ra hàng loạt luật tự do hoá, huỷ bỏ các loại tem phiếu, giảm trợ cấp đối với hàng tiêu dùng. Những quyết định không hợp ý dân cũng được thông qua, chẳng hạn, quyết định về việc đóng cửa hàng loạt cơ sở sản xuất không hiệu quả gây ô nhiễm môi trường xung quanh, đặc biệt là trong ngành công nghiệp luyện kim, hoá chất và công nghiệp đóng tàu. Tất cả những điều đó đúng với những ý đồ cải cách từng phần được đặt ra trước đây.

Nhưng đất nước lại đòi hỏi những cải cách mang tính hệ thống và triệt để. Chúng chỉ được bắt đầu vào cuối năm 1989, sau khi chính phủ phi cộng sản chủ nghĩa đầu tiên lên cầm quyền, dưới sự lãnh đạo của T. Mazoveskii. Bắt đầu công cuộc chuyển đổi thực sự nền kinh tế sang nền kinh tế thị trường và dân chủ đích thực. Trong bài phát biểu của mình tại Quốc hội ngày 18 tháng 1 năm 1990, Mazoveskii tuyên bố: “Bắt đầu từ tháng 1 năm 1990 chúng ta thực hiện một chương trình kinh tế hết sức khó khăn, nó cần có sự giúp đỡ để khắc phục cuộc khủng hoảng lâu dài và nặng nề. Lần đầu tiên trong lịch sử hậu chiến tranh của đất nước, đây không phải là chương trình hoàn thiện hệ thống cũ. Chúng tôi muốn thay đổi hệ thống kinh tế, muốn xây dựng nền kinh tế thị trường ở Ba Lan. Tôi có thể bổ sung thêm: nền kinh tế thị trường xã hội. Nền kinh tế thị trường cần được ... phát triển trên cơ sở tích cực/chủ động của cá nhân và tập thể trong dân chúng. Chúng tôi hạn chế nghiêm ngặt vai trò của nhà nước trong nền kinh tế”⁴.

Ngay từ mùng 1 tháng 8 năm 1988, phần lớn giá hàng tiêu dùng đã được thả lỏng, điều đó ngay lập tức đẩy lạm phát lên. Đồng thời, cùng với tình trạng lạm phát là sự khan hiếm nhiều hàng hoá và dịch vụ, đình trệ và sút giảm sản xuất, tăng thâm hụt ngân sách và khoản tiền chi trả cho nợ nước ngoài ngày càng tăng. Tới cuối năm 1989, tổng số nợ lên đến gần 40 tỷ đôla và 5,9 tỷ rúp. Trong những năm 1981-1989 chỉ lo phục vụ cho khoản nợ này. Ba Lan đã chi trả 19,1 tỷ đôla, còn dòng vốn ròng chảy ra nước ngoài trong thời gian này là 10,6 tỷ đôla⁵. Nạn thất nghiệp bắt đầu tăng và thu nhập thực tế của nhân dân giảm đáng kể. Nhưng nhờ sự hỗ trợ xã hội và sự trợ giúp của phương Tây, chính phủ mới đã bắt đầu nghiên cứu và sau đó thực hiện trên thực tế chiến lược của mình về chuyển đổi hệ thống nhà nước, xã hội và kinh tế.

Cuộc cải cách bao gồm các chương trình cụ thể về việc ổn định hoá và biến đổi đời sống chính trị, tư nhân hoá, phi điều tiết hoá nền kinh tế, nâng cao sản xuất và mức sống của nhân dân. Cuộc cải cách đã được Quốc hội Ba Lan thông qua và được Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) đồng ý. Phó thủ tướng đầu tiên và Bộ trưởng Bộ Tài chính L. Bal'scherovich là người chịu trách nhiệm chính trong việc soạn thảo và thực hiện chiến lược này.

Điểm nhấn cơ bản của sự chuyển đổi chính trị là việc bãi bỏ chế độ độc quyền một đảng sang chế độ dân chủ đa đảng, sang nguyên tắc phân quyền – lập pháp, hành pháp và tư pháp. Yếu tố quan trọng của công cuộc chuyển đổi

⁴ Xem: Economic Survey of Europe in 1990. UN. NY., Geneva, 1990, p. 238.

⁵ Xem: Kudrov B. Kinh tế thế giới. M., 2004, st.463.

là việc tiếp tục tự do hoá giá cả, tư nhân hoá các doanh nghiệp nhà nước, hình thành thị trường các yếu tố sản xuất và các cơ chế cạnh tranh. Nhưng nhiệm vụ quan trọng nhất trong việc thực hiện trên thực tế chiến lược này trong giai đoạn đầu tiên là đạt được sự ổn định về mặt tài chính, loại trừ sự thâm hụt ngân sách (chỉ giữ ở mức trên 16% phần chi phí ngân sách), đấu tranh với sự lạm phát gia tăng và kích thích tăng trưởng kinh tế⁶.

Cùng với quá trình tư nhân hoá mạnh mẽ các doanh nghiệp nhỏ mọc lên như nấm sau cơn mưa, việc tư nhân hoá các xí nghiệp quốc doanh lớn diễn ra chậm chạp dưới sự kiểm soát của chính phủ. Để chống lạm phát, chính sách tiền tệ chặt chẽ đã được thực hiện nhằm hạn chế sự gia tăng khối lượng tiền, giảm mức độ tiền tệ hoá nền kinh tế. Đồng thời, thực hiện chính sách bảo đảm khả năng chuyển đổi của đồng tiền Ba Lan (zloty), do sự phá giá mạnh của nó: nếu như vào tháng 9 năm 1989 cứ 1 đôla đổi được 3,8 nghìn zloty thì đến tháng 1 năm 1990 - đã là 9,5 nghìn zloty. Xuất khẩu sản phẩm quốc gia được kích thích bằng mọi cách, nhưng sự thiếu hụt cán cân thương mại vẫn gia tăng. Tự do hoá ngoại thương thể hiện trước hết trong sự gia tăng đáng kể nhập khẩu. Nhờ việc chuyển định hướng mang tính quyết định nên ngay trong năm 1992, gần 72% ngoại thương của Ba Lan là sang các nước phương Tây, trước hết là Tây Âu, và chỉ có 16-17% là sang các nước Trung và Đông Âu, Nga và Ucraina.

Vào tháng 7 năm 1990 luật tư nhân hoá đã được thông qua và đến tháng 8 thành lập Bộ Tư nhân hoá. Sau đó đã thông qua 20 bộ luật và quy định điều chỉnh quá trình tư nhân hoá, ngoài ra hàng năm còn áp dụng các chương trình tư nhân hoá cụ thể, tổ chức đào tạo thường xuyên cho các cán bộ công nhân viên, thu hút các nhà tư vấn từ các nước phương Tây. Có 4 phương pháp tư nhân hoá được sử dụng: đó là cổ phần hoá, bán, sáp nhập vào thành một công ty mới và thuê trong một thời gian nhất định. Người làm việc trong các doanh nghiệp nhận được ưu đãi hơn, bởi theo luật họ được hưởng 10% cổ phiếu không mất tiền, 20% - phải trả 1/2 giá trị cổ phiếu, còn các hội đồng công nhân các doanh nghiệp thì kiểm soát toàn bộ tiến trình tư nhân hoá.

Nhà nước đóng vai trò quyết định trong việc xây dựng cơ sở pháp luật và thể chế hoá cho quá trình tư nhân hoá, kiểm soát việc thực hiện nó trên thực tế. Vào tháng 4 năm 1993 đã thông qua chương trình tư nhân hoá hàng loạt với sự tham gia của các quỹ đầu tư. Những công bố chính thức thời gian này đã nhấn mạnh rằng, mục tiêu chủ yếu của quá trình tư nhân hoá là xây dựng nền kinh tế thị trường, trong đó khu vực tư nhân đóng vai trò chủ đạo.

⁶ Xem: Trung - Đông Âu trong nửa sau của thế kỷ XX. Tập 3, phần II. M., 2002. st. 164.

Sự phát triển mạnh mẽ của các doanh nghiệp tư nhân (đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ) được bắt đầu sớm hơn, và vào tháng 6 năm 1993 số lượng các doanh nghiệp này đã là 1,68 triệu so với 814 nghìn vào tháng 12 năm 1989. Phần đóng góp của khu vực tư nhân trong GDP đã tăng từ 29% vào năm 1989 lên thành 47% vào năm 1992 và trên 50% vào năm 1993⁷. Khu vực kinh tế tư nhân mạnh mẽ đã lôi kéo toàn bộ nền sản xuất của xã hội. Nhưng nhiều doanh nghiệp lớn của nhà nước đã không được chuyển sang sở hữu tư nhân, mà phải thương mại hoá, điều này trên thực tế tương tự như sự cổ phần hoá của Nga với việc nhà nước giữ số cổ phiếu khống chế. Ngay trong năm 1992 đã chấm dứt tình trạng suy thoái sản xuất và bắt đầu sự tăng trưởng mạnh mẽ, được coi là “sự thần kỳ kinh tế Ba Lan”, khi mà trong những năm 1993-1995 mức tăng GDP bình quân năm của đất nước đạt 6,1%, trong khi đó, theo chương trình đã được thông qua thì chỉ số này chỉ cần đạt 4,7% (đầu tư cơ bản, tương ứng, là 9,6% và 6,5%). Tất nhiên là, một phần nào đó trong sự tăng trưởng sản xuất của khu vực kinh tế tư nhân là nhờ sự tự do hoá và nhờ việc thoát ra khỏi bóng tối của hàng loạt cơ sở sản xuất trái phép trước đây.

Trong năm 1996, tỷ phần của khu vực tư nhân trong GDP đạt gần 70%. Bắt đầu từ năm 1995, chính phủ Ba Lan đã tiến hành tư nhân hoá trên diện rộng các doanh nghiệp lớn, và tiếp tục tái cơ cấu chúng nhằm tuân theo các thông số của EU về tính mở cửa và phi độc quyền hoá của nền kinh tế, giảm thâm hụt ngân sách và lạm phát. Đồng thời, một bộ phận cơ bản các ngân hàng thương mại được thành lập đã bắt đầu hoạt động dưới quyền điều khiển của tư bản nước ngoài. Nhìn chung, trong nước, thu nhập thực tế của người dân đã tăng lên và sự phân hoá xã hội cũng gia tăng.

Nhưng chúng ta không nên quên rằng, xuất hiện trước đợt tư nhân hoá “lớn” là đợt tư nhân hoá “nhỏ” đại trà diễn ra trong một thời gian ngắn (những năm 1990-1992), khi có tới 97% thương nghiệp bán lẻ và dịch vụ sinh hoạt được chuyển vào tay tư nhân. Như thường lệ, việc cổ phần hoá được tiến hành và người làm việc trong các khu vực này trở thành chủ sở hữu. Đến năm 1995, doanh số của các cửa hàng tư nhân trong lĩnh vực thương nghiệp bán lẻ đã tăng lên gấp 10 lần, bán buôn tăng gần 17 lần⁸. Đã xuất hiện nhiều doanh nghiệp tư nhân nhỏ trong lĩnh vực công nghiệp và xây dựng, chúng thực hiện vai trò giảm sự suy thoái sản xuất công nghiệp, trước hết, là nhờ các doanh nghiệp nhà nước. Đối với nông nghiệp, do không tiến hành tập thể hóa trong nước nên tỷ phần các trang trại tư nhân luôn chiếm tới 80%. Tuy nhiên, trong

⁷ Xem: Economic Survey of Europe in 1993-1994, p. 205.

⁸ Xem: Economic Survey of Europe in 1989-1990, p. 176.

thời kỳ chuyển đổi hệ thống, nhiều đất đai trước kia được quốc hữu hoá đã được chuyển vào tay tư nhân, tăng quy mô trang trại lên gấp đôi và tỷ phần của khu vực tư nhân cũng lớn hơn.

Về thu nhập thực tế của người dân, thì theo mức gia tăng khối lượng sản xuất và phát triển chuyển đổi hệ thống, tiền lương trung bình được nâng lên khoảng từ 300 đôla trong thời kỳ xã hội chủ nghĩa lên hơn 400 đôla trong giai đoạn hiện nay. Đồng thời, sự phân hoá về mức lương lao động mặc dù có tăng nhưng vẫn thấp hơn nhiều so với ở Nga (hệ số phần 10 tương ứng là 8,5 và 14,5).

Hơn nữa, kinh nghiệm của Ba Lan cho thấy rõ, ưu thế về mặt lý luận của khu vực tư nhân đối với khu vực nhà nước, trên thực tế, thường không thể đạt được ngay lập tức. Phải mất 7- 8 năm thì ưu thế của nó về hiệu quả sản xuất và chất lượng sản phẩm sản xuất ra mới trở thành hiện thực khách quan.

Từ năm 1996, ở Ba Lan đã thực hiện cải cách hệ thống bảo trợ xã hội nhằm chuyển phần cấp kinh phí của nó sang doanh lợi của chính người làm việc. Các quỹ y tế và hưu trí tư nhân được hình thành. Trong các cải cách của mình, Ba Lan ngày càng hướng đến các yêu cầu của EU nhằm tiến tới nền kinh tế thị trường, đồng thời quan tâm đến triển vọng gia nhập vào tổ chức này. Cách tiếp cận như vậy là nét đặc trưng trong việc xúc tiến các cải cách về tư pháp, thuế khoá và các cải cách khác.

Nhìn chung, công cuộc chuyển đổi hệ thống ở Ba Lan, mặc dù mang tính triệt để và thậm chí gây sốc, đã diễn ra thành công và tận dụng được hoàn toàn đầy đủ sự ủng hộ của xã hội. Điều đặc biệt là, những người cộng sản Ba Lan (trước đây) đã thay đổi rất nhanh thành các nhà dân chủ – xã hội và bắt đầu ủng hộ các cuộc cải cách thị trường và dân chủ. Nhưng điều đó không có nghĩa là, công cuộc chuyển đổi chỉ đem lại những thành công. Nó cũng có những sai lầm, những khiếm khuyết rõ ràng, liên quan trước hết đến sự chống đối quá mức việc tăng lương, chính sách tài chính mâu thuẫn và các yếu tố khác, gây cú sốc sâu sắc hơn chờ đợi. Cái giá phải trả cho các cuộc cải cách là không nhỏ: suy giảm mức sống của nhân dân, tăng thất nghiệp và lạm phát, đổ vỡ hệ thống bảo trợ xã hội sẵn có trước đây và, tất nhiên là, suy giảm sản xuất. Tuy nhiên, nhìn chung có thể cho rằng, ở Ba Lan, cũng như ở các nước Trung và Đông Âu khác, đã phát triển quá trình thực chứng, theo cách nói của I. Shumpeter, phá huỷ mang tính sáng tạo.

Hungary

Trong vòng hơn 20 năm trước bước ngoặt năm 1989, Hungary đã đi tiên phong trong các cuộc cải cách kinh tế được nhiều nước Trung và Đông Âu tiến hành trong bối cảnh chủ nghĩa xã hội. Cơ chế kinh tế mới mà Ja. Kadar áp dụng vào năm 1968 (năm “mùa xuân Praha” ở Tiệp Khắc) đã đặt cơ sở cho sự hình thành những mầm mống của nền kinh tế thị trường và của cả tính đa đảng.

Trong thời kỳ tư nhân hoá tự phát, hay tự động, nền kinh tế dưới thời chủ nghĩa xã hội, các hình thức kinh doanh nhỏ khác nhau, đặc biệt là trong lĩnh vực du lịch và nghề thủ công, đã phát triển mạnh mẽ. Bắt đầu quá trình tái cơ cấu sơ bộ các doanh nghiệp nhà nước, chuyển chúng sang hình thức tự chủ trong quản lý và hạch toán kinh tế. Đã diễn ra quá trình tái phân phối thu nhập: khuyến khích các doanh nghiệp nhà nước kiếm thêm thu nhập, giảm các khoản trợ cấp của nhà nước, các doanh nghiệp được hưởng thu nhập từ xuất khẩu và đầu tư. Tất cả những cái đó không chỉ dẫn đến sự gia tăng mức sống mà còn hình thành các chủ sở hữu thực sự trong kinh doanh nhỏ cũng như trong các doanh nghiệp nhà nước.

Đến đầu những năm 1980, công nghiệp Hungary trở thành một trong những nền công nghiệp tập trung nhất trên thế giới. Tỷ phần các doanh nghiệp có số người làm việc trên 1.000 người trong năm 1970 chiếm trên 35%, trong năm 1980 – 44% tổng số các doanh nghiệp công nghiệp. Nhưng sau đó tỷ phần này bắt đầu giảm xuống nhanh chóng và trong năm 1989 chỉ còn ở mức dưới 10%, số lượng các doanh nghiệp vừa và nhỏ lại tăng lên⁹. Số các doanh nghiệp tư nhân tăng lên vài lần. Nhà nước ngày càng tách ra khỏi sự can thiệp trực tiếp vào sản xuất, giao những nhiệm vụ trước đây của mình cho các nhà doanh nghiệp và quản trị thực tế, những người đã xây dựng khu vực tư nhân lớn mạnh trong nền kinh tế đất nước. Tất cả đều muốn tự do và không phụ thuộc vào các quan chức, tự tạo ra công việc và hoạt động kinh doanh của riêng mình, và nhà nước không những không chống lại mà còn ủng hộ và hỗ trợ cho việc này.

Vào năm 1983, thị trường chứng khoán được phép thành lập, và vào năm 1985 áp dụng chế độ tự quản tại các doanh nghiệp nhà nước. Tại 2/3 doanh nghiệp công nghiệp đã thành lập Hội đồng công nhân có trách nhiệm quản lý hoạt động sản xuất, bổ nhiệm giám đốc, thiết lập cơ cấu tổ chức, giải quyết những vấn đề về phân chia các doanh nghiệp thành các cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập, hoặc ngược lại, sáp nhập với các doanh nghiệp khác trong khuôn khổ cổ phần được tổ chức lại v.v... Vào năm 1987 tiến hành công cuộc

⁹ Xem: Economic Survey of Europe in 1993-1994, p. 186.

cải cách hệ thống ngân hàng, bắt đầu hình thành mạng lưới ngân hàng thương mại. Vào năm 1989, bắt đầu cải cách thuế theo mô hình của các nước phương Tây với việc thay đổi các loại thuế gián tiếp đối với NDS. Trong năm 1990 đã thông qua luật về đầu tư nước ngoài. Tới thời điểm này, khoảng 90% các loại giá cả đã được thả nổi trên thị trường tự do.

Theo tất cả những nguyên nhân đó, bước quá độ của đất nước này từ sự chuyển đổi hệ thống mang tính tự phát sang chuyển đổi hệ thống mang tính hiện thực và có tổ chức đã tỏ ra linh hoạt và tự nhiên hơn so với ở các nước Trung và Đông Âu khác. Kỳ lạ là, sau đó, vào mùa xuân năm 1990, các nhà dân chủ – xã hội đã thế chỗ chính phủ cộng sản, bước chuyển đổi linh hoạt và trôi chảy đó đã gặp phải sự phê phán của phe đối lập trong Quốc hội về sự chậm trễ và thậm chí là trì trệ của họ. Mãi đến tháng 7 năm 1990 mới thông qua một chương trình đặc biệt về việc ổn định tài chính, đến tháng 9 thì công bố sách Trắng trình bày những phương hướng cơ bản phát triển kinh tế – xã hội và chính trị trong giai đoạn đến năm 1993, đến tháng 12 - lập ngân sách mới. Tham gia quản lý ở tất cả các cấp là các cán bộ mới – những nhà chuyên nghiệp định hướng tư duy thị trường, không mù quáng trước “các giá trị xã hội chủ nghĩa” hoang tưởng.

Hơn nữa, những biện pháp đầu tiên của chính phủ (tư sản!) mới đều hướng vào duy trì và bảo vệ sở hữu nhà nước, tăng cường chế độ tập trung trong các quyết định về việc phát mại nó cho tư nhân. Người ta đã thành lập Cơ quan đặc biệt về vấn đề tư nhân hoá sở hữu nhà nước, hàng loạt chương trình tư nhân hoá đã được phác thảo ra và bắt đầu bán đấu giá rộng rãi các doanh nghiệp nhà nước. Theo chương trình đầu tiên này đã tư nhân hoá được 20 doanh nghiệp lớn trị giá 54 tỷ forint (đơn vị tiền tệ Hungary), theo chương trình thứ hai - 23 doanh nghiệp trị giá 24 tỷ forint. Đồng thời, những yêu cầu cụ thể về việc tái thiết và tái cơ cấu các doanh nghiệp này đã được đặt ra. Nhưng cũng có những doanh nghiệp được tư nhân hoá không chịu sự kiểm soát của Cơ quan đặc biệt này. Nhiều doanh nghiệp lớn của nhà nước bị phân chia và bị bán cho các đơn vị riêng biệt, trở thành các doanh nghiệp tư nhân độc lập. Điều này được áp dụng đặc biệt rộng rãi ở ngành chế tạo máy nông nghiệp, công nghiệp dệt và xây dựng.

Cũng như ở CHDC Đức và Ba Lan, quá trình tư nhân hoá ở Hungary diễn ra vì tiền dưới sự kiểm soát của nhà nước. Số tiền thu được được tập trung vào việc cấp kinh phí cho quá trình chuyển đổi và trả nợ. Việc củng cố hệ thống ngân hàng được đặc biệt chú trọng. Đầu đầu trong quá trình tư nhân hoá, từ hoạt động sản xuất cho đến các ngân hàng đều thu hút rộng rãi vốn nước

ngoài. Chỉ trong những năm 1991-1993 đã thu hút đầu tư cho đất nước khoảng 5 tỷ đôla. Và hiện nay, Hungary trội hơn nhiều nước Trung và Đông Âu khác về tỷ phần tham gia cao của vốn nước ngoài vào nền kinh tế. Trong quá trình chuyển đổi của mình Hungary đã được phương Tây trợ giúp mạnh mẽ. Quá trình tư nhân hoá của Hungary đạt đỉnh điểm vào những năm 1995-1997, khi 60% tổng tài sản được tư nhân hoá trong những năm 1990 đã được chuyển vào tay tư nhân. Có thể cho rằng, tới cuối thế kỷ XX, công cuộc chuyển đổi nền kinh tế và xã hội ở Hungary đã kết thúc.

Quá trình tư nhân hoá đã kéo theo sự hình thành sau đó hệ thống tư pháp và pháp luật mới, điều đó bảo đảm cơ sở pháp lý tin cậy cho sự triển khai các cải cách theo chiều hướng cải tổ dân chủ và thị trường đã bắt đầu từ lâu. Mặc dù nhà nước thường không cho phép tư nhân hoá nhiều doanh nghiệp, chống thất nghiệp và lạm phát và thậm chí đã sử dụng các hình thức trợ cấp công khai, nhưng nhìn chung, giá phải trả cho công cuộc chuyển đổi là khá cao. Chỉ trong 6 tháng năm 1991 đã phá huỷ và giải tán 40% doanh nghiệp, chủ yếu là trong ngành công nghiệp khai thác và luyện kim đen. Mức thất nghiệp tại các khu vực khác nhau của đất nước thoát đầu tăng tới 15-20% (năm 1991 và 1992), lạm phát và thất nghiệp gia tăng. Chỉ từ năm 1992 đến tháng 8 năm 1993 đã có trên 5.000 doanh nghiệp bị phá sản, giải tán 1.500 doanh nghiệp, giảm mạnh xuất khẩu và bắt đầu gia tăng thâm hụt ngoại thương.

Hiện nay, khối lượng GDP của Hungary vượt mức năm 1989 và hàng năm tăng khoảng 3-4%. Mức đó không thấp hơn so với mức ở Ba Lan, còn GDP bình quân đầu người và mức sống của người dân trong nước lại tăng lên rõ rệt. Tốc độ tăng lạm phát trung bình năm xuống mức thấp hơn 5%, còn mức tăng chi phí tiêu dùng trung bình năm của người dân (khoảng 5%) hiện cũng cao hơn ở Ba Lan. Khác với Ba Lan, nơi mà mô hình chuyển đổi được gọi là cải cách triệt để và thậm chí là liệu pháp sốc, thì ở Hungary người ta luôn gọi nó là mô hình chuyển đổi tuần tự hay mô hình chuyển đổi tiến hoá dần dần.

(CÒN NỮA)

Người dịch: **HOÀNG MINH**



VIỆN THÔNG TIN KHOA HỌC XÃ HỘI

26, Lý Thường Kiệt - Hà Nội * Tel. 8.253074 - 8.264243

TÀI LIỆU

PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU

(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

SỐ : TN 2007 - 62

HÀ NỘI - 2007

NHỮNG MÔ HÌNH VÀ CƠ CHẾ CHUYỂN ĐỔI THỊ TRƯỜNG CỦA CÁC NƯỚC TRUNG VÀ ĐÔNG ÂU

(TIẾP THEO)

KUDROV V. Modeli i mekhanizmy rynochnoi transformacii v stranakh CVE. *ME i MO*, 2006, No. 8, st. 10-21.

Czech và Slovakia

Nếu như ở Ba Lan và Hungary, trên thực tế, các cuộc cải cách thị trường trong tương lai đã được chuẩn bị từ rất lâu trước các cuộc “cách mạng nhung”, thì ở Tiệp Khắc việc chuẩn bị đó là không có. Hơn nữa, vào tháng 8 năm 1968, sau khi đưa quân đội Nga vào, ở đó đã hình thành chế độ chống dân chủ kiểu Stalin, cầm đầu là đảng viên đảng bảo thủ G. Gusak, một nhà lãnh đạo có uy tín của đất nước trong suốt 18 năm. Và chỉ sau khi ông rút lui, khi mà ở Liên Xô đang diễn ra một cách gay gắt cuộc cải tổ của Gorbachev nhằm khôi phục lại những tư tưởng và giá trị “mùa xuân Praha” năm 1968 cho phù hợp với thực tiễn của đất nước, thì ở Tiệp Khắc, cuối cùng, bắt đầu diễn ra các cuộc vận

động chính trị theo hướng cải cách thị trường và dân chủ và chuyển đổi hệ thống.

Sự thay thế chính phủ cộng sản diễn ra trong bối cảnh phong trào phản đối quyết liệt của nhân dân vào tháng 9 năm 1989. Nhưng ngay từ năm 1988, nhiều doanh nghiệp nhà nước đã bắt đầu thay đổi hệ thống quản lý quan liêu – mệnh lệnh cũ sang mô hình tự quản của công nhân. Về thực chất, đó là hình thức tư nhân hoá tự phát linh hoạt. Tự do hoá giá cả cũng được thực hiện một cách tự phát.

Tuy nhiên, cuộc cải cách kinh tế thực tế, với tính cách là một phần hữu cơ trong công cuộc chuyển đổi hệ thống, đã bắt đầu ở Tiệp Khắc vào tháng 1 năm 1991 và, cũng như ở Ba Lan, có tất cả các dấu hiệu của liệu pháp sốc. Những cải cách này đã nhận được sự hỗ trợ của IMF¹, với tổng kinh phí được cấp là 1,78 tỷ đôla¹. Trong thời gian đó cũng đã tiến hành tư nhân hoá hàng loạt các doanh nghiệp nhà nước dưới sự chỉ đạo của bộ trưởng tự do hoá tài chính, tiếp đó là của thủ tướng, người hiện nay là tổng thống của đất nước – V. Klaus.

Sự tư nhân hoá không dựa trên việc bán công khai các doanh nghiệp nhà nước, như ở các nước Trung và Đông Âu khác, mà dựa vào công nghệ biên nhận (tư nhân hoá qua biên nhận, hoặc phiếu chứng khoán). Đó là một hình thức tư nhân hoá đặc biệt mà bản thân nó không tạo ra chủ sở hữu tư nhân, nó thương mại hoá sản xuất và hình thành đội ngũ các cổ đông, nhưng đồng thời cũng làm xuất hiện các nhà quản lý mới và quá trình tái cơ cấu sản xuất diễn ra.

Trong thời kỳ làn sóng tư nhân hoá đầu tiên đã sử dụng đến 50-60% tổng số vốn cơ bản của đất nước. Mỗi công dân trên 18 tuổi đều được cấp giấy biên nhận có ghi tên với mệnh giá 1.000 korun (35 đôla). Với giấy biên nhận này anh ta được nhận một cổ phiếu trong quỹ đầu tư (gồm 400 cổ phiếu) của doanh nghiệp đã được tư nhân hoá có cùng trị giá như vậy. 1/3 tổng số cổ phiếu được đưa vào 11 quỹ (việc tính toán được thực hiện theo cái gọi là đơn vị đầu tư hoặc điểm). Đã thành lập được 988 công ty cổ phần lớn với số vốn là 200 tỷ korun, Bộ Tư nhân hoá được xây dựng. Số lượng các doanh nghiệp bắt đầu tăng lên, do quá trình phân tách các doanh nghiệp lớn thành các doanh nghiệp nhỏ hơn. Chỉ trong năm 1991, số doanh nghiệp tư nhân đã tăng từ 397 nghìn lên trên 1

¹ Xem: Kudrov B. Kinh tế thế giới. M., 2004. st.469.

triệu. Tỷ phần khu vực tư nhân trong GDP của đất nước tăng từ mức số không vào năm 1989 lên thành 18% vào năm 1992, và 50% vào năm 1993².

Cơ cấu của toàn bộ nền kinh tế cũng bắt đầu thay đổi nhanh chóng: tăng tỷ phần của khu vực dịch vụ và của các doanh nghiệp nhỏ, cơ chế chủ động trong kinh doanh đã vận hành hiệu quả. Trong nước đã thông qua luật bồi hoàn, và tài sản đã được trao trả lại cho những chủ sở hữu trước đây của nó. Lạm phát gia tăng, nhưng dù sao nó vẫn nhẹ nhàng hơn so với ở Hungary và Ba Lan. Tình trạng thất nghiệp ban đầu cũng thấp hơn so với ở các nước khác. Tình trạng nợ nước ngoài và thâm hụt cán cân thanh toán có biểu hiện đỡ nặng nề hơn. Tuy nhiên, sự suy giảm mức sống của người dân lại lớn hơn, mặc dù nằm trong các giới hạn là 20%.

Khối lượng GDP trong những năm 1989-1992 giảm 21% (ở Ba Lan là 16%, ở Hungary là 18%)³. Dòng vốn nước ngoài đổ vào nước này là rất lớn: trong những năm 1990-1992, chỉ riêng đầu tư trực tiếp nước ngoài đã vượt 1,6 tỷ đôla (ở Ba Lan là hơn 1 tỷ một chút). Bắt đầu từ tháng 1 năm 1991 đã tự do hoá được khoảng 70% các loại giá cả, còn tới cuối năm 1992 chỉ số đó đã đạt 95%, có thể so sánh với mức của các nước EU⁴. Cuộc cải cách hệ thống tài chính diễn ra một cách toàn diện, không kể sự hình thành mạng lưới ngân hàng kinh doanh, quá trình hợp nhất các tư bản công nghiệp và tài chính cũng phát triển. Các ngân hàng đã mua những lô cổ phiếu khổng lồ của các doanh nghiệp công nghiệp then chốt. Trong quá trình tư bản hoá hệ thống ngân hàng, sự tham gia của tư bản nước ngoài, của các nhà quản trị và chủ sở hữu nước ngoài bắt đầu gia tăng. Đó là do một phần đáng kể các doanh nghiệp được tiến hành tư nhân hoá còn mắc nợ lớn. Đến lượt mình, nhà nước kìm chế sự gia tăng không chỉ của nạn thất nghiệp mà cả sự phá sản của các doanh nghiệp thua lỗ.

Ngày 1 tháng 1 năm 1993, Tiệp Khắc bị tách ra thành hai nước có chủ quyền – Czech và Slovakia, và mỗi nước đều tiếp tục công cuộc cải cách thị trường. Đồng thời, cũng cần phải chia số tài sản được thừa hưởng từ nước Tiệp Khắc thống nhất. Việc phân chia được quyết định tiến hành theo tỷ lệ dân số ở cả hai nước (10,3 triệu người ở Czech và 5,3 triệu người ở Slovakia), tức là tỷ lệ 2:1.

² Xem: Economic Survey of Europe in 1993-1994. p. 167-168.

³ Economic Survey of Europe in 1995-1996. UN. NY.. Geneva. 1996. p. 184.

⁴ Xem: Trung - Đông Âu trong nửa sau của thế kỷ XX. st. 314.

Ở Cộng hoà Czech, trong năm 1994 bắt đầu làn sóng tư nhân hoá thứ hai. Trong làn sóng đó đã có tới 860 công ty lớn tham gia, với tổng số vốn là 150 tỷ kuron. Sự thiếu việc làm và thất nghiệp vẫn tiếp diễn, các doanh nghiệp nhỏ vẫn mọc nhanh như trước đây. Nhưng sản xuất thì bắt đầu gia tăng. GDP năm 1993 đã tăng 0,1%, trong khi sản xuất công nghiệp lại giảm 5,3%, tuy nhiên, vào năm sau đó GDP lại tăng lên 2,2%, và sản xuất công nghiệp tăng 2,1%⁵.

Tất cả những năm sau đó, sự tăng trưởng kinh tế ở CH Czech vẫn tiếp tục, trừ những năm 1997 và 1998, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính thế giới bắt nguồn từ Đông Nam Á. Đồng kurona bị mất giá, từ 28 kuron/1 đôla xuống còn 35 kuron/1 đôla, dòng vốn nước ngoài tạm ngừng chảy vào, mức dự trữ vàng – tiền cũng bắt đầu giảm. Tất cả những cái đó đã dẫn đến cuộc khủng hoảng tiền tệ. Bên cạnh yếu tố bên ngoài, thì những yếu tố bên trong liên quan trước hết đến sự thâm hụt cán cân thanh toán, sự tái cơ cấu không đầy đủ của nền sản xuất tại các doanh nghiệp đã được tư nhân hoá, sự yếu kém của các thiết chế thị trường và khả năng sinh lời thấp của nền sản xuất cũng gây tác động. Cuộc khủng hoảng làm bộc lộ những yếu kém của hệ thống ngân hàng, sự phụ thuộc quá mức của hệ thống này vào tư bản nước ngoài, và Bộ trưởng Bộ Tài chính V. Klaus cũng đã gặp không ít khó khăn trong việc khôi phục sự cân bằng của hệ thống đó.

Trong cuộc đấu tranh với cuộc khủng hoảng tài chính diễn ra vào tháng 4 năm 1997, chính phủ đã thực hiện một số biện pháp nhằm giảm thâm hụt ngân sách, giải quyết hàng loạt vấn đề về mặt cơ cấu nhờ việc hạn chế tăng lương, tăng nhập khẩu hàng tiêu dùng. Vào tháng 5 năm 1997 đã áp dụng nhóm biện pháp thứ hai nhằm ổn định hoá nền kinh tế vĩ mô và củng cố tiền tệ (tiếp tục giảm chi phí ngân sách, tiến hành cải cách cơ cấu và thể chế). Cuối cùng, cuộc khủng hoảng đã được khống chế, và bắt đầu từ năm 1999 kinh tế lại tiếp tục tăng trưởng với nhịp độ 3-4% một năm. Và trong những năm 2001-2003, khi thế giới đã trải qua cuộc khủng hoảng kinh tế thì nhịp độ tăng trưởng đó vẫn được duy trì.

Tỷ phần khu vực tư nhân trong nền kinh tế đất nước hiện chiếm 80%. Chỉ có gần 300 doanh nghiệp, chủ yếu là trong ngành năng lượng, luyện kim và công nghiệp than là thuộc sở hữu nhà nước. Trong đó có 38 doanh nghiệp được coi là những doanh nghiệp mang tính chiến lược. Mức sống của nhân dân là

⁵ Xem: Economic Survey of Europe 2005, No. 1, p. 117-124.

tương đối cao, lạm phát thấp. Xã hội đã có những thay đổi căn bản và cũng đã quen với cuộc sống tự do và đầy đủ. Rõ ràng là, chính sách xã hội đúng đắn của các nhà cải cách Czech đã có những đóng góp cho xã hội. Nó định hướng trước hết vào việc chống lạm phát và thất nghiệp, cũng như vào việc hỗ trợ thu nhập cho nhân dân, đặc biệt là cho bộ phận thuộc diện vượt quá mức đói nghèo.

Còn đối với Slovakia, thoát đầu quá trình chuyển đổi hệ thống ở trong nước diễn ra khó khăn hơn so với ở Czech. Mức lạm phát và thất nghiệp cao hơn nhiều, mức sống của nhân dân và khối lượng GDP giảm nhiều hơn. Xuất hiện những dự báo bi quan không chỉ về sự phát triển kinh tế trong tương lai mà cả về chính sự tồn tại của quốc gia mới này. Tuy nhiên, bắt đầu từ năm 1994, đất nước đã vững bước trên con đường cải cách đã lựa chọn và cho thấy nhịp độ tăng trưởng kinh tế thường là cao hơn so với Czech.

Trong những năm 1994-2004, GDP của Slovakia đã tăng 51%, Czech – 26%, năng suất lao động tăng tương ứng là 34% và 28%. Trong nước vẫn tiếp tục quá trình tư nhân hoá, việc xuất khẩu được tiến hành một cách tích cực. Mức GDP năm 1989 cũng đã tăng lên hẳn, nhưng nhịp độ chuyển đổi hệ thống tạm thời thấp hơn so với ở Czech. Nhờ đẩy mạnh xuất khẩu nên đã giảm được sự thâm hụt cán cân thanh toán: năm 2003 - thâm hụt 280 triệu đôla, trong khi năm 2002 – là 2 tỷ đôla.

Quá trình tư nhân hoá ở Slovakia diễn ra không đơn giản và triển khai thành 3 giai đoạn: giai đoạn thứ nhất được tiến hành trong những năm chuyển đổi thị trường trong thành phần cơ cấu Tiệp Khắc, khi tiến hành việc tư nhân hoá hàng loạt qua biên nhận. Giai đoạn hai liên quan với việc phân chia thành hai nước độc lập. Đặc trưng của quá trình tư nhân hoá ở Slovakia là ở chỗ, từ bỏ kiểu tư nhân hoá theo giấy chứng nhận và củng cố vai trò của nhà nước trong nền kinh tế. Trong những năm 1993 – 2000, nhà nước đã trở thành chủ sở hữu số cổ phiếu khống chế của đại đa số các doanh nghiệp lớn. Sự tụt hậu so với Czech, Ba Lan, Hungary về quy mô và độ sâu của công cuộc chuyển đổi hệ thống ngày càng trở nên rõ rệt hơn và không hứa hẹn nhiều hy vọng vào việc gia nhập EU.

Giai đoạn thứ ba bắt đầu từ năm 2000, khi đất nước vững bước trên con đường chuyển đổi triệt để trên cơ sở bán cho tư nhân trên quy mô rộng lớn lô cổ phiếu khống chế thuộc sở hữu nhà nước, củng cố môi trường cạnh tranh thị trường. Quá trình tăng cường vị thế của tư bản nước ngoài trong hệ thống ngân hàng đã được thực hiện. Và mặc dù mức đầu tư trực tiếp nước ngoài tính

trên đầu người là tương đối thấp hơn so với ở Czech, Ba Lan và Hungary, nhưng tổng khối lượng đầu tư nước ngoài đã tăng lên: năm 1994 là 769 triệu đôla, năm 2000 – 4 tỷ đôla. Thực tế, trong năm 2003 đầu tư trực tiếp nước ngoài đã giảm 7 lần, điều này tất nhiên có liên quan đến các yếu tố thị trường, chứ hoàn toàn không liên quan đến việc chậm chuyển đổi hệ thống. Tỷ phần khu vực tư nhân trong nền kinh tế cũng tăng lên gần 70%⁶. Tháng 5 năm 2004, Slovakia cùng với Czech, Ba Lan và Hungary trở thành thành viên đầy đủ quyền hạn của EU, trở thành nước hoàn thành cuộc cách mạng trong nền kinh tế và đời sống xã hội của mình. Tương tự, trong những năm gần đây, quá trình chuyển đổi hệ thống ở Slovakia diễn ra nhanh hơn so với ở Czech: thông qua bộ luật lao động mới, thực hiện cải cách thuế khoá nhằm vào việc giảm mức đánh thuế v.v..

Bulgaria và Romania (Rumani)

Cũng như Slovakia, Bulgaria và Romania đều khác CH Czech, Ba Lan và Hungary về mô hình chuyển đổi hệ thống. Cũng như ở Slovakia, quá trình này diễn ra không liên tục và mâu thuẫn nhau, tuy nhiên, cuối cùng tất cả cũng đã được tạo dựng và mọi việc đầu vào đấy, sự khác biệt với 3 nước phát triển mạnh hơn không còn nữa, những điểm chung đã tăng lên và được củng cố.

Cũng như ở các nước Trung và Đông Âu khác, yếu tố chính trị là cái thúc đẩy đầu tiên tới công cuộc chuyển đổi hệ thống ở Bulgaria – thoát ra khỏi quyền lực của giới lãnh đạo đảng bảo thủ và chuyển nó, dưới áp lực của phái lãnh đạo cải cách của đảng cộng sản, vào tay các nhà dân chủ – xã hội tự do (mùa thu năm 1989). Vào tháng 6 năm 1990 đã thông qua hiến pháp mới, theo đó đời sống chính trị dựa trên tính đa đảng và đa nguyên chính trị, còn nền kinh tế – dựa trên đời sống kinh tế tự do.

Hơn nữa, trong nhiều năm, đất nước không lựa chọn được một đường lối cải cách ổn định và không có khả năng từ việc tái điều tiết nền kinh tế và tự do hoá thị trường cho đến việc tăng cường đẩy mạnh chế độ tập trung, sự can thiệp của nhà nước vào nền kinh tế. Người ta đã nhận thấy rõ ảnh hưởng của các phương pháp quản lý kinh tế xã hội chủ nghĩa trước đây và “các giá trị cộng sản chủ nghĩa” mà một bộ phận đáng kể cử tri và công chúng của đất nước đã quen với chúng. Việc định hướng từng quen thuộc vào “kinh nghiệm

⁶ Economic Survey of Europe in 1995-1996, p. 70; Economic Survey of Europe 2005, No. 1, p. 143.

tích cực của nước (Nga) Xô viết” trong trường hợp này cũng không đem lại được gì: ở Nga cũng đã diễn ra sự suy giảm mạnh về sản xuất, lạm phát gia tăng nhanh chóng, mức sống của nhân dân giảm sút, và tư nhân hoá trên quy mô lớn gây ra nhiều lời bàn cãi khác nhau ở nước ngoài.

Thoạt đầu Bulgaria đã bước trên con đường cải cách dần dần về mặt dân sự, coi ổn định kinh tế là mục tiêu chính. Vào tháng 10 năm 1990, chính phủ đã trình bày Quốc hội một chương trình, bao gồm những mục tiêu sau: đảm bảo nhiên liệu và lương thực cho dân; ổn định kinh tế vĩ mô thông qua tự do hoá giá cả, hạn chế tăng lương, thực hiện chính sách tiền tệ và thuế khoá chặt chẽ; tư nhân hoá các doanh nghiệp nhà nước, tự do hoá ngoại thương, cải cách ngân hàng và thuế. Tuy nhiên, do thiếu sự đồng thuận về mặt chính trị nên Quốc hội đã không thông qua chương trình này.

Hơn nữa, ngay nửa đầu năm 1991, đợt tư nhân hoá giá cả đầu tiên được tiến hành. Tình hình kinh tế đất nước bị xấu đi: trong những năm 1989-1993, GDP giảm 27%, sản xuất công nghiệp giảm hơn hai lần, lượng việc làm giảm 26%, mức thất nghiệp cao hơn 16%. Năm 1989, giá bán lẻ tăng 9,2%, năm 1990 là 23,8%, còn năm 1991 là 33,8%, sau đó đến năm 1996 tăng 60-80%⁷. Đây là một trong những chỉ số lạm phát cao nhất ở các nước Trung và Đông Âu.

Ở trong nước đã thông qua luật về sự công bằng giữa các hình thức sở hữu khác nhau, sở hữu tư nhân đối với đất đai được thừa nhận ngay từ tháng 2 năm 1991, nhưng chỉ giới hạn ở mức 30 ha. Tất cả các nông trang viên có quyền trở thành chủ trang trại tư nhân và thành lập các hiệp hội của mình. Tuy nhiên, quá trình tư nhân hoá ở Bulgaria đã diễn ra theo hướng ngược lại, do sự không đồng thuận về mặt chính trị, và nhiều khi mang tính chất tư nhân hoá từng phần các doanh nghiệp nhà nước, cho dù sự sụp đổ chiến lược sở hữu nhà nước và kế hoạch hoá tập trung là điều tất yếu. Trong quá trình chuyển đổi đã thực hiện chính sách ngân hàng và thuế khoá chặt chẽ. Không chỉ các mức thuế mà cả các mức lãi suất tín dụng ngân hàng cũng được nâng lên (45%). Tỷ giá tiền tệ quốc gia – đồng leva giảm mạnh, tình hình hệ thống ngân hàng, mặc dù đã xuất hiện rất nhiều ngân hàng thương mại, vẫn không mấy sáng sủa.

⁷ Economic Survey of Europe in 1995-1996, p. 184-186; Economic Survey of Europe 2005, No. 1, p. 133-134.

Quá trình giảm mức sống của nhân dân, gia tăng nợ nước ngoài, suy giảm ngoại thương - cũng đã diễn ra. Để kiềm chế việc giảm thu nhập thực tế của nhân dân, chính phủ đã tiến hành chỉ số hoá từng phần tiền lương. Phương Tây hỗ trợ những cải cách đã được thực hiện, nhưng quy mô của chúng so với ở các nước Trung và Đông Âu khác thì không lớn lắm (khối lượng đầu tư trực tiếp nước ngoài trong những năm 1994-1996 chỉ là 100 triệu đôla/năm). Mãi tới giữa năm 1997, sau khi các nhà dân chủ - xã hội lên nắm quyền, đất nước mới bước vào con đường cải cách thị trường triệt để và dân chủ. Bắt đầu quá trình ổn định thực sự nền kinh tế và xã hội, chuyển đổi hệ thống và tăng trưởng sản xuất.

Nếu vào mùa xuân năm 1990 chỉ có 4% tài sản vật chất của nhà nước được chuyển sang sở hữu tư nhân, thì tới tháng 6 năm 1997 đã là 18%, còn đầu năm 2000 đã có gần 2/3 tài sản của nhà nước thuộc diện phải tư nhân hoá đã được phi nhà nước hoá. Trong năm đó, gần 70% GDP được tạo ra trong khu vực tư nhân, là khu vực hiện đang bắt đầu quyết định sự tăng trưởng kinh tế ở trong nước⁸. Trong những năm 1997-2004, GDP của Bulgaria tăng 28%, sản xuất công nghiệp vốn từng giảm gần 40%, do tiến hành tư nhân hoá hàng loạt vào những năm 1997-1999, đã bắt đầu gia tăng trên cơ sở tái cơ cấu các doanh nghiệp. Trong những năm 2000-2004, sản xuất công nghiệp tăng gần 40%. Lạm phát giảm mạnh. Thu nhập thực tế của nhân dân và việc làm tăng đáng kể. Nếu năm 1992 hệ số phần mười là 1:7,7, thì vào năm 1998 đã là 1: 9,3 và vẫn tiếp tục tăng.

Sau tất cả những diễn biến không đơn giản của công cuộc chuyển đổi thị trường, vốn gọi lại đến mức đau đớn tiến trình cải cách thị trường trong những năm cải cách ở nước Nga, Bulgaria khác với nước Nga là đã vững vàng bước trên con đường thị trường. Triển vọng thực tế việc gia nhập EU của Bulgaria vào năm 2007 đang khích lệ đáng kể công cuộc chuyển đổi hệ thống. Nhìn chung, có thể cho rằng, Bulgaria đã trải qua con đường chuyển đổi không mang tính tiến hoá mà là mang tính triệt để, thậm chí nhanh hơn cả liệu pháp sốc, bởi vì mức sống của người dân Bulgaria đã bị suy giảm ở mức độ lớn hơn so với đại bộ phận các nước Trung và Đông Âu.

Năm 2003, GDP của đất nước đã đạt 13%, sản xuất công nghiệp - 48%, thấp hơn so với năm 1989, chi phí tiêu dùng thực tế của nhân dân trong những năm 1989-1997 giảm 40%, còn từ năm 1998 đến năm 2004 đã tăng 40%⁹. Và mặc dù sự suy giảm đó và sự tăng trưởng như vậy không phải là lớn lắm như ở

⁸ Xem: Trung - Đông Âu trong nửa sau của thế kỷ XX. st. 55. 56.

⁹ Economic Survey of Europe 2005. No. 1. p. 122. 129. 130.

nước Nga trong cùng thời kỳ đó, nhưng tốc độ và chủ nghĩa cấp tiến của những biến đổi ở Bulgaria được biểu hiện rất rõ.

Chủ nghĩa cấp tiến và liệu pháp sốc còn biểu hiện rõ hơn ở Romania, nơi đây cũng giống như ở Bulgaria, nhưng khác Ba Lan, Hungary và Tiệp Khắc, trong thời kỳ xã hội chủ nghĩa hầu như không xây dựng được một cơ sở nào cho những biến đổi tương lai. Hơn nữa, chủ nghĩa xã hội ở Romania mang tính cứng nhắc hết sức ngay cả so với Liên Xô. Không phải ngẫu nhiên mà khi bỏ qua giai đoạn chuyển đổi mang tính tiến hoá tự phát, trong nước đã diễn ra các sự kiện đổ máu khi bãi bỏ chính quyền độc tài N. Ceausescu vào tháng 12 năm 1989. Ngay sau đó bắt đầu tiến hành cuộc cải tổ hệ thống chính trị cũ do những người cộng sản trước đây bầu ra. Sự mâu thuẫn nghiêm trọng xuất hiện giữa các lực lượng chính trị khác nhau với ưu thế nghiêng về chống cộng sản.

Tuy nhiên, những lựa chọn của Quốc hội vào tháng 5 năm 1990 đã đem lại đa số vị trí trong quốc hội mới cho Mặt trận Cứu quốc của các nhà cộng sản. Nhưng sự bất tín nhiệm đối với tổ chức này đã tăng lên, và vào tháng 6 năm 1990 đã xảy ra đụng độ tại khu vực trường Đại học Tổng hợp Bucharest giữa những người ủng hộ và những người chống đối. Mặt trận Cứu quốc kêu gọi sự giúp đỡ của công nhân mỏ từ các tỉnh. Lại đổ máu, chính phủ xin từ chức. Ban đầu không có sự đồng thuận về mặt chính trị. Hơn nữa, các cải cách thị trường trong khuôn khổ chuyển đổi hệ thống nền kinh tế và toàn bộ xã hội mới được bắt đầu. Việc tuyên bố tự do hoá giá cả vào tháng 9 năm 1990 đã gây ra các phản ứng mãnh liệt của người dân ở các thành phố. Công nhân bãi công và yêu cầu ngừng cải cách, tăng lương và cải thiện điều kiện lao động. Ngược lại, những người khác thì không chỉ muốn tăng cường mà còn kiên quyết thực hiện các cải cách. Sự rối loạn trong xã hội tăng lên, và trong bối cảnh phức tạp này nội các đã thông qua quyết định về việc tiếp tục cải cách. Chính phủ thường xuyên bị thay đổi, tình hình kinh tế xấu đi, suy giảm mức sống và việc làm và gia tăng các cuộc đấu tranh bãi công – tất cả đã gây ra sự náo động xã hội. Tình trạng tương tự như vậy cũng đã diễn ra ở nước Nga vào cuối thế kỷ XIX - đầu thế kỷ XX và thậm chí cho đến giai đoạn đầu những năm 90.

Về hình thức, các cải cách thị trường ở Romania bắt đầu từ giữa những năm 1990, sau khi Quốc hội thông qua chương trình các quan điểm cải cách được dự thảo với sự tham gia của những người theo chủ nghĩa tự do phương Tây, những người ủng hộ sự đồng thuận Washington nổi tiếng. Năm 1993, Romania chính thức thông qua chương trình này. Ngay từ đầu, người ta dự định chuyển hướng nhanh chóng sang thị trường trên cơ sở tư nhân hoá trên

quy mô lớn và thực hiện chính sách tài chính chặt chẽ, ổn định kinh tế vĩ mô v.v...

Tư nhân hoá sở hữu nhà nước được bắt đầu từ ngành nông nghiệp, khi mà ngay trong năm 1990, các nông trang viên trước đây đã trở thành các chủ trang trại tư nhân, chiếm 80% đất nông nghiệp. Đã thông qua phạm vi sở hữu tư nhân có thể cho phép đối với đất đai - không quá 100 ha. Trong các ngành khác của nền kinh tế, ngoại trừ lĩnh vực ngân hàng, đã chuyển 30% sở hữu nhà nước sang tay tư nhân không mất tiền, còn 70% thuộc diện cổ phần hoá và bán¹⁰. Đồng thời, các doanh nghiệp nhà nước trong các ngành thuộc tổ hợp kỹ thuật điện tử và tổ hợp công nghiệp quốc phòng cũng như trong ngành đường sắt - không tham gia vào quá trình tư nhân hoá. Tất cả những ngành còn lại đều trở thành các công ty cổ phần với sự tham gia của nhà nước. Các cổ phiếu và thấp hơn là các giấy biên nhận được phổ biến rộng rãi trong nhân dân. Quản lý toàn bộ quá trình tư nhân hoá là quỹ sở hữu nhà nước cùng với một loạt quỹ tư nhân do nó lập nên. Đồng thời, các nhà đầu tư nước ngoài cũng được thu hút, lôi cuốn, còn công nhân của các doanh nghiệp cổ phần, nơi nhà nước theo luật chiếm giữ 70% cổ phiếu, có quyền hưởng 10% cổ phiếu với giá đã hạ 10%¹¹.

Vào những năm 1997-1999 các cải cách thị trường ngày càng được tiến hành triệt để hơn. Nhìn chung, trong những năm 90 đã tư nhân hoá được gần 7.000 doanh nghiệp, tỷ phần khu vực nhà nước trong sản xuất xã hội giảm mạnh, tỷ phần của khu vực tư nhân trong GDP năm 1999 đạt 62%. Như các nước Trung và Đông Âu khác, ở Romania đã hình thành một mạng lưới rộng lớn các doanh nghiệp tư nhân nhỏ, đặc biệt là trong lĩnh vực dịch vụ. Các công ty tư nhân đã đảm bảo được 90% luân chuyển hàng hoá bán lẻ và gần 50% ngoại thương của đất nước. Trong năm 2005, tỷ phần đóng góp của các doanh nghiệp tư nhân trong GDP của đất nước vượt 70%. Nhìn chung, có thể nói rằng, mặc dù có sự chậm trễ và những khó khăn lớn khi bắt đầu tư nhân hoá rộng rãi, nhưng quá trình này diễn ra nhanh hơn, chẳng hạn, so với ở Hungary.

Nhà nước đã giúp đỡ quá trình chuyển đổi, bằng cách thực hiện chính sách chống lạm phát, thu hút vốn nước ngoài, thiết lập các thể chế và cơ chế thị trường. Việc hình thành hệ thống ngân hàng theo quy chuẩn của EU, nơi mà Romania sẽ tiến tới gia nhập, có ý nghĩa đặc biệt. Tuy nhiên, cuộc khủng hoảng

¹⁰ Xem: Trung - Đông Âu trong nửa sau của thế kỷ XX. st. 221.

¹¹ Economic Survey of Europe in 1991-1992. UN. NY., Geneva. 1992, p. 238.

tài chính thế giới năm 1997-1998 đã tác động xấu không chỉ tới các chỉ số kinh tế vĩ mô của Romania mà còn ảnh hưởng tới tiến trình chuyển đổi hệ thống.

GDP của Romania trong những năm 1989-1993 đã giảm gần 30%, sản xuất công nghiệp – giảm hơn 3 lần. Chỉ trong năm 2005 GDP mới vượt qua mức năm 1989, còn khối lượng sản xuất công nghiệp vẫn tụt giảm nhiều. Trong những năm 1991-1992, chỉ số tiêu dùng của nhân dân giảm 17,4%. Mức thất nghiệp trong năm 1993 và năm 1994 vượt 10%. Trong những năm 1994-1996 cho thấy sự tăng trưởng kinh tế khá tốt, nhìn chung, các cải cách thị trường ban đầu đều được triển khai về mặt cơ cấu. Do cuộc khủng hoảng tài chính thế giới nên GDP của đất nước những năm 1997-1999 giảm 12%, sản xuất công nghiệp – giảm 23%, nhưng sau đó tăng trưởng kinh tế lại được khôi phục.

Năm 2004, GDP của Romania ở mức thấp hơn năm 1989 là 1%, sản xuất công nghiệp – gần gấp đôi. Tuy nhiên, điều đó không cản trở được việc đất nước này trở thành thành viên đầy đủ quyền hạn của EU vào năm 2007. Mô hình chuyển đổi hệ thống ở Romania, giống như ở Hungary, mang tính triệt để nhanh chóng hơn là mang tính tuần tự/dần dần. Tuy nhiên, chất lượng và tính tiến triển của sự chuyển đổi đó, cũng như trình độ phát triển kinh tế và sự chín muồi của môi trường thị trường đã được tạo dựng ở các nước này – rõ ràng là thấp hơn so với những nước đã trở thành thành viên của EU.

Như vậy, chủ nghĩa tư bản đang phát triển ở các nước Trung và Đông Âu vươn lên từ cái “áo ca-pốt” của chủ nghĩa xã hội vốn được xây dựng trước đây ở các nước này với sự giúp đỡ của Liên Xô. Quá trình này mang tính tự phát và khách quan trong việc thoát ra khỏi sự lựa chọn không tin tưởng trong quá khứ.

Công cuộc chuyển đổi hệ thống diễn ra tại các nước Trung và Đông Âu mang tính cách mạng và được hướng vào việc thay nền kinh tế nhà nước kế hoạch hoá tập trung không hiệu quả bằng nền kinh tế hiệu quả dựa trên các hình thức sở hữu khác nhau, trên tính sáng tạo trong kinh doanh, thị trường tự do và các thể chế dân chủ. Sự chuyển đổi như vậy đã đem lại thắng lợi hoàn toàn cho các nước Trung và Đông Âu.

Người dịch: HOÀNG MINH



VIỆN THÔNG TIN KHOA HỌC XÃ HỘI
26, Lý Thường Kiệt - Hà Nội * Tel. 8.253074 - 8.264243

TÀI LIỆU PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU (LƯU HÀNH NỘI BỘ)

SỐ: **TN 2006 - 36 & 37**

HÀ NỘI - 2006

CHÍNH QUYỀN, GIỚI KINH DOANH VÀ NHÂN DÂN - BA BỘ PHẬN CẤU THÀNH CỦA XÃ HỘI HIỆN NAY

MIKHAIL DELJAGIN*. *Vlast', biznes i naselenie - tri sostavljajushchikh sovremennogo obshchestva. Problemy teorii i praktika upravlenija*, 2005, No. 3, st. 38-44.

Ở bên ngoài nước, nhà nước phải tạo điều kiện thực hiện lợi ích của giới doanh nghiệp của đất nước, còn trong nước - trước hết, cần phải giúp đỡ nhân dân.

Không phải tất cả các nước trên thế giới đều có thể thực hiện được việc mở rộng ra bên ngoài - cái đang là điều kiện để cân đối trong nước: có nước sẽ là chủ thể và có nước sẽ là khách thể của việc mở rộng đó.

Nhà nước gánh vác tất cả những nhiệm vụ đặt ra trước xã hội mà xã hội không thể tự giải quyết.

* Mikhail Deljagin - TS. Kinh tế, lãnh đạo Viện Nghiên cứu Các vấn đề toàn cầu hoá.

Khi không nhận thấy trách nhiệm của mình trước nhân dân, nhà nước sẽ bị mất điểm tựa cần thiết trong quan hệ với giới kinh doanh và, hoặc là nhà nước sẽ bị phụ thuộc vào giới kinh doanh, hoặc bắt họ phụ thuộc vào mình.

Sự suy giảm trình độ giáo dục, việc đẩy mạnh tuyên truyền hỗn loạn và sự quá tải bởi các công việc thường ngày đã dẫn đến sự lãng quên những chân lý cơ bản - một sự lãng quên chứa đầy những sai lầm nghiêm trọng. Để hạn chế quy mô những sai lầm đó, cần phải nhắc lại những chân lý này ngay cả khi chúng có vẻ tầm thường. Cần phải nhắc lại chừng nào mà các hệ thống quản lý và xã hội vẫn còn quên chúng và do đó, đẩy đất nước vào các tình huống khủng hoảng kế tiếp nhau.

Trong bài viết này, tôi thử phân tích những khía cạnh cơ bản trong các quan hệ qua lại giữa ba bộ phận cấu thành quan trọng nhất của xã hội hiện đại: nhà nước (chính quyền), giới kinh doanh và nhân dân.

Cân đối lợi ích của giới kinh doanh và nhân dân - điều kiện tạo nên khả năng cạnh tranh quốc gia

Việc xem xét vấn đề này bắt đầu từ việc nhắc lại một luận điểm sáo rỗng rằng, *các phương thức hoạt động và mối quan tâm trước mắt của giới kinh doanh và nhân dân là khác nhau*. Về bản chất, giới kinh doanh hướng tới việc tập trung của cải vào tay những chủ thể thành công nhất của nền kinh tế và chính trị, và điều đó thể hiện qua hệ tư tưởng tự do cạnh tranh - *chủ nghĩa tự do*. Nhân dân thì đấu tranh vì sự công bằng, tức là, vì sự phân chia của cải công bằng hơn. Hệ tư tưởng tự nhiên của nhân dân là *chủ nghĩa xã hội*. Nhà nước cần bảo đảm cân đối các lợi ích trước mắt của họ để đạt được thành công lâu dài cho xã hội nói chung.

Các điều kiện lịch sử cụ thể và việc xã hội giải quyết các nhiệm vụ khác nhau ở những giai đoạn phát triển khác nhau đòi hỏi phải có các tỷ lệ khác nhau giữa tính hiệu quả và sự công bằng (giữa chủ nghĩa tự do và chủ nghĩa xã hội). Các lực lượng chính trị nắm chính quyền cũng thay đổi tương ứng.

Nguyên tắc chung để cân đối lợi ích của giới kinh doanh và nhân dân là đơn giản, mặc dù nó đã được các nước phát triển đưa ra trong những đau đớn, dằn vặt về quản lý - xã hội. *Ở bên ngoài nước, nhà nước phải tạo điều kiện thực hiện lợi ích của giới kinh doanh trong nước* với tính cách là bộ phận tích cực và sáng tạo nhất của xã hội, bằng cách giúp đỡ và từng bước

hướng họ vào việc mở rộng ra bên ngoài. *Trong nước, nhà nước trước nhất phải giúp đỡ nhân dân* - không hẳn là do ảnh hưởng chính trị nổi trội của nhân dân (trong xã hội dân chủ thực sự) mà chủ yếu là do việc một xã hội mất ổn định, bị chia rẽ sẽ không thể trở thành một xã hội có khả năng cạnh tranh trong giai đoạn trung hạn và đặc biệt là ở tầm dài hạn.

Đối với các nhà kinh doanh, mô hình nêu trên gắn liền với các chi phí, nhưng chúng được hoàn lại nhờ hiệu quả của nhà nước, có khả năng bảo đảm việc thực hiện "các nguyên tắc chơi" mà nó đặt ra ở trong nước cũng như việc mở rộng ra bên ngoài mà nhờ đó giới kinh doanh sẽ nhận được nhiều hơn so với cái họ bị mất do những quy định hạn chế. Một ví dụ về sự tự giới hạn của giới kinh doanh lớn là việc họ đồng ý với sự điều tiết chống độc quyền.

Đồng thời, từ cách thức cân đối lợi ích của giới kinh doanh và nhân dân này, có thể rút ra một kết luận đáng buồn rằng, chỉ có một số ít nước có khả năng phát triển thành công. Rõ ràng là, *không phải tất cả các nước trên thế giới đều có thể thực hiện được việc mở rộng ra bên ngoài - cái đang là điều kiện để cân đối trong nước: có nước sẽ là chủ thể và có nước nhất định sẽ là khách thể của việc mở rộng đó.*

Nước trở thành đối tượng mở rộng của nước khác (ví dụ kinh điển là nước Nga hiện nay) không chỉ bị mất phần lớn khả năng cân đối lợi ích, mà theo cách thức nêu trên, nó còn gặp phải nhiều vấn đề mới về chất do bối cảnh đó gây ra. Đối với nước này, phương thức cân đối lợi ích phù hợp nhất là phối hợp nỗ lực của nhân dân và giới kinh doanh trong việc chống lại sự bành trướng của bên ngoài nhằm duy trì trong nước phần lớn các sản phẩm đã được sản xuất và hướng chúng vào những nhu cầu của chính nước mình, tức là, tạo ra một "cuộc chiến tranh giải phóng - dân tộc" đặc biệt trong lĩnh vực kinh tế. Sự cần thiết của cuộc "chiến tranh" này và thắng lợi của nó tuyệt nhiên không loại bỏ nhu cầu phải đồng thời mở rộng hoạt động của giới kinh doanh trong nước ra bên ngoài và coi đó là một nhiệm vụ độc lập của chính sách nhà nước.

Những chức năng không thể thiếu của nhà nước

Về bản chất, giới kinh doanh định hướng vào sự hỗ trợ và danh tiếng của những người mạnh mẽ, có khả năng tự chăm lo cho mình¹. Tương ứng, chức năng xã hội của nhà nước là chăm lo cho những người còn lại, tức là

¹ Đây chính là cội nguồn của sự hạn chế và không đầy đủ về ý thức hệ của giới này - của chủ nghĩa tự do.

những người mà vì lý do nào đó, không thể tự bảo đảm cho mình. Nhìn chung, chức năng của nhà nước rộng hơn và mang tính điều hoà: *nhà nước gánh vác tất cả những nhiệm vụ đặt ra trước xã hội mà xã hội không thể tự giải quyết* (ví dụ, nhiệm vụ cân đối lợi ích của nhân dân và giới kinh doanh). Chính vì có khá nhiều nhiệm vụ như vậy nên xã hội phải chịu đựng một nhà nước không hiệu quả và độc quyền dùng bạo lực. Bởi vì, thường thì “méo mó, có hơn không”.

Những chức năng không thể thiếu của nhà nước (hiểu theo nghĩa hẹp) bao gồm: xác lập các tiêu chuẩn và quy tắc, bảo đảm việc tuân thủ chúng², bảo đảm an ninh xã hội (bao gồm khả năng quốc phòng, giữ gìn sự bền vững môi trường tự nhiên và công nghệ), lập kế hoạch chiến lược³ và tổ chức trợ giúp xã hội.

Ngoài ra, tùy vào trình độ phát triển của xã hội mà nhà nước cung cấp các dịch vụ và xã hội dần dần phải học cách tự thực hiện. Quan trọng nhất trong số các dịch vụ đó là việc thực hiện các dự án dài hạn và cần nhiều vốn đầu tư, vượt quá sức hoặc không thu hút được giới kinh doanh, trước hết là trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng và xây dựng các công nghệ mới (bao gồm cả khoa học cơ bản).

Cùng với sự phát triển của xã hội, phạm vi tác động của nhà nước bị thu hẹp một cách tự nhiên: xã hội sẽ ngày càng gánh vác nhiều chức năng, tuy nhiên, việc xác lập các tiêu chuẩn và quy tắc, và có lẽ cả việc lập kế hoạch chiến lược và trợ giúp xã hội vẫn thuộc đặc quyền của nhà nước.

Phạm vi hoạt động của nhà nước càng rộng thì xã hội càng yếu. Do đó, chính quyền luôn làm cho xã hội yếu đi do việc giữ vững hay thậm chí là mở rộng ảnh hưởng của mình, và điều đó dẫn đến sự kém hiệu quả và thất bại trong cuộc cạnh tranh với nước ngoài. *Nhiệm vụ được quy định một cách khách quan cho giới kinh doanh là không để nhà nước ngăn cản sự phát triển của xã hội và trở nên xơ cứng*, trong đó có việc lấy lại từ tay nhà nước những chức năng mà xã hội đã bắt đầu thực hiện được.

Nhà nước và giới kinh doanh: sự thống nhất và đấu tranh của các mặt đối lập

Giới kinh doanh năng động và hiểu biết hơn cư dân, do đó, nhà nước cần thiết lập các mối quan hệ trước hết là với chính giới này.

² Do đó có thể có nhà tù tư nhân nhưng không thể có toà án tư nhân.

³ Không phải vô cớ mà người ta nói rằng, nhà nước là bộ óc và cánh tay của xã hội.

Tuy nhiên, không thể hiểu được các quan hệ đó nếu không chú ý đến lợi ích và vị thế của nhân dân - đỉnh thứ ba và là đỉnh chính của "tam giác xã hội" (là một chủ thể vĩ đại và ngầm, trong trường hợp bình thường, trong đời sống chính trị). Nếu chính quyền xa rời nhân dân, không nhận thấy trách nhiệm của mình trước nhân dân thì tất yếu sẽ trở nên kém hiệu quả. Trong trường hợp đó, nhân dân⁴ buộc phải chỉnh đốn chính quyền, biểu thị sự bất thuận bằng các phương pháp khác nhau (từ việc nhiều người không đi bầu cử và tỷ lệ người "bỏ phiếu trắng" cao cho đến những vụ gây rối và cách mạng của dân chúng).

Khi nhà nước không nhận thấy trách nhiệm của mình trước nhân dân, nó sẽ bị mất điểm tựa cần thiết trong quan hệ với giới kinh doanh và hoặc nhà nước sẽ phụ thuộc vào giới kinh doanh hoặc bắt họ phụ thuộc vào mình. Trong cả hai trường hợp, đều không diễn ra điều gì tốt đẹp. Việc nhà nước phụ thuộc vào giới kinh doanh (chưa kể đến sự bùng phát nhức nhối chưa từng thấy của nạn tham nhũng) sẽ biến chính quyền thành công cụ thực hiện lợi ích của giới kinh doanh, như đã diễn ra ở nước Nga trong những năm 90 của thế kỷ XX, và chính quyền mất khả năng thực hiện các chức năng xã hội của mình (đơn giản là vì sự không trùng hợp do nguyên nhân khách quan giữa lợi ích của giới tư bản và của xã hội). Việc xác lập sự kiểm soát bao trùm của nhà nước đối với giới kinh doanh sẽ bóp nghẹt tiềm năng sáng tạo của các nhà kinh doanh, và sau đó là của toàn xã hội, giống như điều đã diễn ra dưới thời chủ nghĩa xã hội.

Chỉ có dựa vào nhân dân nhà nước mới có khả năng đại diện cho toàn bộ phần còn lại của xã hội để đối thoại với giới kinh doanh, thực hiện chức năng lập kế hoạch chiến lược và xác lập các tiêu chuẩn và quy định cần thiết để đạt được các mục tiêu mà nhà nước đề ra. Khi đó vấn đề chính phần lớn sẽ là cơ chế kỹ thuật xác định các lợi ích dân tộc.

Ví dụ điển hình nhất là Mỹ, mà nhờ các cơ chế đó nước này đã bảo đảm được sự kết hợp giữa nhà nước và các công ty xuyên quốc gia (TNC) và sự kết hợp đó là nguồn gốc đưa Mỹ lên vị trí hàng đầu thế giới. Chính quyền đã đưa các mục tiêu của những tập đoàn quan tâm tới việc nâng cao khả năng cạnh tranh của mình xích lại gần với mục tiêu của xã hội

⁴ Nhân dân trở thành dân tộc khi sự kém hiệu quả của nhà nước buộc họ phải bước vào chính trường và đòi lại một loạt các chức năng quản lý xã hội trước đó được trao cho nhà nước.

quan tâm tới việc củng cố chính khả năng cạnh tranh đó, nhưng ở cấp độ quốc gia, về mặt công thức là cao hơn, nhưng trên thực tế thì lại thấp hơn. Đồng thời, khi thực hiện các dự án thương mại, nhà nước đóng vai trò "đối tác đàn em", còn trong hoạt động ở tất cả các lĩnh vực còn lại, vai trò thứ yếu thuộc về giới kinh doanh.

Nhân tố chính tạo nên sự thống nhất đó giữa nhà nước và đại tư bản là giới phân tích Mỹ. Giới này trưởng thành từ các bộ phận chống khủng hoảng của các tập đoàn và duy trì mối quan hệ hết sức chặt chẽ với các tập đoàn đó, đồng thời nhận tài trợ từ họ và phục vụ trước hết là cho lợi ích của các tập đoàn này. Đồng thời, với những đồng tiền đó, giới này còn đảm bảo "tháp tùng" hoạt động của các đảng phái, trở thành cơ cấu phân tích của họ. Thắng lợi của chính trị gia này hay khác trong các cuộc bầu cử sẽ dẫn đến việc chuyển các nhân viên của cơ cấu này vào bộ máy của chính trị gia đó. Họ hiểu rằng, việc chuyển sang làm việc ở bộ máy hành chính này hay khác chỉ là tạm thời và vẫn duy trì mối quan hệ với "cơ sở sản xuất" trước kia của mình, mà về mặt hình thức, không còn là một bộ phận của nhà nước.

Nhờ định hướng vào các quá trình và các giá trị toàn cầu mà các cơ cấu phân tích này trở thành "cơ quan đầu não" thực sự của xã hội Mỹ, khâu then chốt gắn kết các tập đoàn và nhà nước thành một khối thống nhất. Chính bởi vậy, những giải pháp do bộ máy nhà nước thực hiện được triển khai nhờ sự tài trợ của giới kinh doanh cùng với việc sử dụng công nghệ quản lý của các công ty tư nhân và có kết quả thương mại nhằm nâng cao hiệu quả của nhà nước.

Cách thức này khác với đặc trưng "tập đoàn thống trị" của các nước kém phát triển ở chỗ, sự gắn kết của chính quyền với tư bản diễn ra không chỉ theo đường vận động hành lang mà còn ở bộ phận quan trọng nhất - cấp độ các nhà phân tích chiến lược, tức là, không phải trên cơ sở các ưu tiên vụ lợi hẹp hòi của các tập đoàn xuyên quốc gia mà là dựa trên cơ sở lợi ích chiến lược lâu dài của toàn xã hội Mỹ. Thay cho việc thành lập riêng rẽ ngay từ đầu các hệ thống mục tiêu và nhiệm vụ của các tập đoàn và nhà nước, và sau đó là quá trình thích ứng với nhau một cách vất vả và trái ngược, tạo ra sự căng thẳng cao trong xã hội và được thực hiện với sự trợ giúp của bộ máy chính trị công kênh, phàm ăn và vị kỷ, nước Mỹ đã sử dụng tiềm năng của giới phân tích để vạch ra ngay từ đầu hệ

thống các lợi ích quốc gia với tính cách là một chỉnh thể gắn kết giới kinh doanh và nhà nước. Điều này giúp giảm bớt các mâu thuẫn và nâng cao ý thức phát triển, và cùng với nó là tăng thêm khả năng cạnh tranh của xã hội.

Đặc thù của việc xây dựng chủ nghĩa tư bản ở nước Nga hiện nay

Để hiểu được những đặc điểm khác biệt của nước Nga (chúng không chỉ làm cho nước Nga khác với các mô hình được thể hiện ở các nước phát triển mà còn tác động nhiều đến việc làm cho các mô hình đó không phù hợp về nguyên tắc đối với nước Nga), cần phải nhận thức được rằng: 15 năm trước đây, nước Nga bước vào con đường thị trường *khá* muộn. Các đối thủ cạnh tranh của Nga không chỉ đơn giản là đã tiến xa về phía trước và nhờ đó trở nên mạnh mẽ hơn, sự áp dụng rộng rãi các mô hình phát triển trước kia của họ nhiều khi làm cho việc rượt đuổi họ thành công trong giai đoạn hiện nay là việc không thể⁵.

Cần lưu ý một thực tế rằng, tận dụng quyền là người khai phá đầu tiên, các nước phát triển đã hướng đến nước Nga và họ làm điều đó thường là vì vụ lợi, không phải vì quan tâm đến sự phát triển của nước Nga, mà ngược lại, vì muốn giữ nước Nga ở trạng thái “trung gian” có lợi nhất cho họ. Trong tình cảnh như thế, nước Nga không những không đe dọa được các nước láng giềng bởi sự sụp đổ mang tính phá hoại đối với nó, mà còn không có khả năng bảo vệ và thậm chí là nhận thức được các lợi ích quốc gia.

Chủ nghĩa tự do. Những hậu quả của "sự điều khiển từ bên ngoài" này vừa mới bắt đầu được xã hội Nga xoá bỏ. Trong số các hậu quả đó, nghiêm trọng nhất và tiềm ẩn nguy hiểm là *sự bám rễ sâu của chủ nghĩa tự do*, thứ chủ nghĩa thường được hiểu không phải như là hệ tư tưởng riêng của giới kinh doanh mà như là chân lý tổng hợp đối với mọi thời đại, mọi nước và mọi tầng lớp xã hội ở cấp cao nhất.

Trong khi đó, về nguyên tắc, chủ nghĩa tự do mà giới kinh doanh tin theo và truyền bá một cách tự nhiên là chưa đủ cho sự tiến bộ của một xã

⁵ Trong nền kinh tế, điều đó thể hiện ở thực tế đã được chứng minh là sự phát triển “rượt đuổi” không thể thành công, cộn trong cuộc sống - là trường hợp khi mà rãnh trên đường đi bị lún sâu đến mức không thể đi tiếp vào đó được nữa.

hội kém phát triển, trong đó có nước Nga. Với tư cách là một tư tưởng hệ, nó dựa trên *giả thiết về mức tự đủ của mỗi một con người*, mà điều này không liên quan gì với hiện thực của nước Nga, nơi mà đại bộ phận cư dân gắn kết chặt chẽ với các hệ thống bảo đảm đời sống mang tính quy mô.

Chủ nghĩa tự do với tính cách là triết lý và tư tưởng hệ xuất phát từ việc *mỗi thành viên trong xã hội có khả năng tự chịu trách nhiệm về bản thân*. Đáng sợ là điều này không liên quan gì với nước Nga: do các nguyên nhân khác nhau (từ sự giáo dục không đúng cho đến nạn nghiện rượu trong đời sống hàng ngày) mà phần lớn xã hội Nga không thể nhận thức được đúng thực tế, và tương ứng, không thể chịu trách nhiệm về các hành động của mình. Ngoài ra, luận thuyết này *không tính đến mức độ suy biến của nước này hay nước khác*. Quả thực là, khi trong một xã hội, số người nghèo chỉ chiếm 5% thì sự nghèo của họ có thể được hiểu chỉ như là những khó khăn của riêng họ. Tuy nhiên, khi số người nghèo chiếm tới hơn 60% thì đó là vấn đề của toàn xã hội, và trước hết là của 40% số người còn lại. Để giải quyết vấn đề đó, cần phải có công cụ mạnh mẽ mà đại diện là nhà nước.

Cuối cùng, trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu khốc liệt khiến cho những nước yếu tham gia vào đó bị “tiêu diệt”, thì *việc mở cửa thị trường trong nước* mà chủ nghĩa tự do tuyên truyền như là phương thuốc vạn năng là *sự dối trá to lớn và mang tính phá hoại*. Thực tế (của các nước hậu xã hội chủ nghĩa cũng như của châu Phi đang bắt đầu chết dần) đã hơn một lần chứng minh rằng, khi một nền kinh tế yếu kém được đặt trong những điều kiện giống như các đấu thủ mạnh hơn trên thị trường thế giới nhưng lại không được nhà nước hỗ trợ, đặc biệt trong giai đoạn đầu, thì nền kinh tế ấy không có khả năng trụ vững trong cuộc cạnh tranh đó và sẽ bị tiêu diệt.

Mặc dù vậy, *chủ nghĩa tự do* vẫn rất phổ biến ở các nước lạc hậu. Nó là *cách thức hành động tự nhiên nhất của giới kinh doanh và của những người năng động, thành đạt nói chung*. Ngoài ra, thực tiễn áp dụng luận thuyết này *tạo ra rất nhiều phương thức hấp dẫn để làm theo*: nếu những người thành đạt nhất mục tin theo chủ nghĩa tự do này thì cách thức đơn giản nhất để đạt được thành công là làm theo cách của họ.

Điều quan trọng là, chủ nghĩa tự do - đó gần như là thứ “tôn giáo” duy nhất của thế giới (ngoại trừ thuyết Can-vin), tước bỏ mọi trách nhiệm

của kẻ mạnh đối với kẻ yếu. Mỗi người suy xét về người khác theo cách của mình: nhà triệu phú có thời từng là sinh viên, quả thực, không thể tin rằng, tất cả những sinh viên còn lại không trở thành triệu phú không phải do một nguyên nhân nào khác ngoài nguyên nhân không đủ ước mơ.

Cuối cùng, hoạt động của các đối thủ cạnh tranh chiến lược sử dụng chủ nghĩa tự do như là công cụ phá vỡ các thị trường quốc gia đang làm tăng mạnh tính chất đại chúng của chủ nghĩa tự do. Do đó, tôi cho rằng, ngay cả hiện nay, nước Nga vẫn không được bảo vệ trước sự truyền bá này.

Sự phá hoại của chủ nghĩa tự do ở các xã hội yếu kém làm gia tăng mức độ cạnh tranh - mức độ có thể chấp nhận được đối với giới elite của các xã hội đó và thậm chí là cần thiết đối với sự phát triển bình thường của giới này và giúp nó phát triển mạnh mẽ - lại thường là quá sức đối với xã hội nói chung. Vì thế, trong khi hướng vào khả năng cạnh tranh của mình, giới elite tự do chủ nghĩa của những nước tương đối yếu kém lại phá huỷ chúng. Xuất phát từ suy đoán về sự dư thừa điều tiết nhà nước, chủ nghĩa tự do tạo cho các quan chức quyền biện hộ lý tưởng cho tệ lười biếng và dốt nát của mình: càng làm ít thì lại càng đáp ứng tốt các yêu cầu của chủ nghĩa tự do.

Nguồn gốc giới kinh doanh lớn. Để hiểu được tình hình hiện nay của nước Nga, cần chú ý rằng, ở Nga, mối quan hệ giữa chính quyền và tư bản được xây dựng hoàn toàn không phù hợp không chỉ với lý tưởng Mỹ mà còn với tiêu chuẩn hiện nay không khác nhau mấy của các nước phát triển khác.

Giới kinh doanh lớn trong nước dưới dạng hiện nay hoàn toàn không xuất phát từ hoạt động nghiệp dư của đông đảo những người dân khao khát làm giàu - từ hoạt động này đã xuất hiện phong trào hợp tác hoá, sau đó bị chèn ép và lấn át (trong kinh tế cũng như trong chính trị) bởi thời kỳ của những tay đầu cơ lớn những năm 1990.

Có thể nhận định một cách đơn giản về nguồn gốc lịch sử của giới kinh doanh Nga hiện nay như sau. Chỉ sau cái chết của Stalin, người ta đã ngừng xử bắn các quan chức Xô viết, họ hợp thành một tầng lớp xã hội riêng biệt - nhóm những quan chức đảng làm kinh tế. Cố gắng của Khrushchev nhằm bắt tầng lớp này phục tùng giới lãnh đạo chính trị của

nhà nước đã không thành công. Dưới thời Brezhnev, tầng lớp xã hội này đã có sự tiến triển sau khi nhận thức đầy đủ các lợi ích của mình: muốn chiếm hữu những của cải mà nhóm đã phân chia lại. Điều quan trọng về mặt nguyên tắc là, các đại diện của nhóm này (trước hết là cán bộ các tỉnh uỷ, các bộ, các tổng cục và giám đốc nhà máy) không muốn sản xuất và xây dựng khi coi các quá trình sản xuất như là một cái gì đó rõ ràng và hiển nhiên. Mong muốn ý thức của họ tập trung vào một hướng hoàn toàn khác - muốn tiêu dùng. Nhà nước không chống lại những xu hướng mang tính phá hoại này vì tất cả các thành viên của nhà nước đều muốn giàu có. Rút cục là, nền kinh tế Xô viết đã bị đổ vỡ, chôn vùi những quan chức chiếm đoạt dưới đồng đồ nát của mình.

Trong môi trường này xuất hiện một khoảng chân không, trong đó thương mại và các hoạt động tiền tệ trở thành hình thức hoạt động kinh doanh (ở mọi cấp độ) phổ biến nhất và sinh lời nhất. Cơ cấu xã hội của xã hội bị phá vỡ, nghiêng vụn.

"Các chính trị gia - dân chủ" ì ạch leo lên đỉnh của hình tháp quản lý - hành chính đang rung rinh và chao đảo rất cần đến sự ủng hộ của giới kinh doanh và đã lao đi gặp họ. Chẳng hạn, mục đích chính của tư nhân hoá theo kiểu ghi giấy biên nhận đã trả tiền là nhằm thực hiện mong muốn của các giám đốc⁶ và đồng thời ổn định sản xuất, đưa nó từ kế hoạch hoá tập trung đã ngừng tồn tại sang - như cách nói khi đó - "nền nếp thị trường". Lý do chính của các mảnh khoé xung quanh giấy biên nhận là làm mọi người xao lãng đến sự suy giảm mức sống. Tư nhân hoá theo kiểu ghi giấy biên nhận đã trả tiền đóng vai trò đặc biệt: nó khởi đầu sự hình thành thị trường chứng khoán và tầng lớp đầu cơ chứng khoán, và bằng cách đó, tạo ra xung lực cho sự hình thành cơ sở xã hội của các nhà cải cách tự do tương lai.

Tuy nhiên, "những nhà dân chủ" chiến thắng trong năm 1991 đến gặp giới kinh doanh không chỉ vì vấn đề sở hữu các nhà máy của nhà nước, mà còn vì tất cả những vấn đề còn lại của chính sách kinh tế - xã hội. Đó là do, một mặt, việc đưa ra các biện pháp tương đối phức tạp để thúc đẩy phát triển đất nước và ổn định mức sống là công việc quá khó đối với họ, mặt khác, nếu chống lại giới kinh doanh đầu cơ thì có thể gây ra sự

⁶ Ở giai đoạn lịch sử tiếp theo, người ta đã dán cho họ mác "những người đồ", nhưng ngay cả khi đó, họ cũng đã là những đồng minh chính trị.

bất hoà giữa chính quyền mới với chỗ dựa xã hội duy nhất của nó. Và lại, nhìn chung, bản thân sự định hướng của họ có nguy cơ giống với hoạt động của chính quyền Xô viết vừa mới bị lật đổ và do đó trở nên không thể chấp nhận được.

Tất cả những điều đó là lý do của việc áp dụng chính sách kinh tế - xã hội mang tính phá hoại và không phù hợp và nó đã gây ra cuộc khủng hoảng gay gắt. Chế độ nhà nước Nga hiện nay được hình thành đầy đủ chỉ sau vụ bắn vào *Nhà Trắng* vào tháng 10 năm 1993, khi các cơ cấu thể lực đã hoàn toàn phục tùng tổng thống.

Để hiểu đúng bản chất của nó ở giai đoạn đó, cần chú ý rằng, do các đặc trưng nêu trên mà nhà nước được hình thành không có sự tham dự của nhân dân, chỉ riêng với giới kinh doanh, do đó nó không tránh khỏi bị sụp đổ. Trong những năm 1993-1995, việc trao một cách vô lý quá nhiều ưu đãi cho các nhà kinh doanh (trong đó có các ưu đãi về nhập khẩu và sử dụng kinh phí ngân sách), bắt đầu từ năm 1991 (khi chính quyền nắm quyền xét xử các nhà máy nhờ việc quy định các mức thuế khá thấp), đã đạt mức độ tối đa. Bằng cách trao các ưu đãi cho giới kinh doanh (chủ yếu là kinh doanh vừa và nhỏ), nhà nước cố gắng biến giới này thành chỗ dựa vững chắc về mặt chính trị.

Trước cuộc bầu cử quốc hội năm 1995, người ta thấy rõ rằng, việc ủng hộ những kẻ đầu cơ và ăn cướp không chỉ phải trả giá đắt mà còn hết sức nguy hiểm. Cần phải thiết lập giới kinh doanh lớn (khi đó chưa có) có sức mạnh đủ để đáp lại mong muốn của toàn thể nhân dân. Đồng thời, cần gắn kết chặt chẽ giới kinh doanh này với bản thân nhà nước, điều này đòi hỏi các dòng tài chính của giới này phải ổn định, được kiểm soát và bảo vệ một cách tương đối.

Giải pháp cho vấn đề này đã được dùng để mua chuộc chính những nhà kinh doanh. Thực chất của giải pháp đó là áp dụng những cuộc bán đấu giá theo kiểu cầm cố, gần như cho không những xí nghiệp quốc doanh lớn nhất và sinh lợi nhiều nhất, tạo lợi nhuận rất lớn và đồng thời, đóng vai trò quan trọng trong xã hội. Chính vì thế, sự đổ vỡ của các xí nghiệp này là không thể chấp nhận được về mặt chính trị đối với nhà nước, và điều đó đã bảo vệ một cách khá chắc chắn những người sở hữu chúng.

Các tính toán của nhà nước đã tỏ ra là đúng: những chủ nhà băng lớn thắng trong các cuộc bán đấu giá cầm cố đã trở thành chỗ dựa chính trị vững chắc của nhà nước và tạo nên sự ủng hộ có tính chất quyết định cho nhà nước trong các cuộc bầu cử năm 1996. Nhờ sự ủng hộ đó mà giới chính trị đã giữ vững được chính quyền. Do đó, sau bầu cử, nhà nước một lần nữa lại phải trả nợ cho những chủ nhà băng đó. Trong hai năm ngay sau đó, hình thức kinh doanh chính là đánh cắp ngân sách thông qua các cách thức sử dụng trái phiếu nhà nước, thực hiện việc cho vay lẫn nhau và cho vay từ kinh phí ngân sách. Mặc dù hướng hoạt động quan trọng của các ngân hàng thân cận vẫn là "môi" các dòng tài chính của các xí nghiệp, nhưng có lẽ nhất vẫn là hoạt động với tiền ngân sách.

Kết quả tất yếu của sự hỗn loạn cực độ này là lạm phát, giảm giá đồng tiền, ban lãnh đạo mại bản tham nhũng không có năng lực hoạt động rơi vào tình trạng khủng hoảng. Lần thứ hai trong những năm 1990, bóng ma của sự suy thoái kinh tế lại hiện ra rất rõ trước đất nước.

Giới chức khiếp sợ đã chuyển hoạt động quản lý tác nghiệp cho nhóm các chuyên gia kinh tế Xô viết cũ (nhóm này đã bị lu mờ bởi các nhà kinh doanh trẻ tuổi) – cho chính phủ của Primakov. Và mặc dù nội bộ không thuần nhất và sự yếu kém về năng lực của nhiều thành viên (chỉ cần nhắc đến Phó Thủ tướng thứ nhất Gustov và Bộ trưởng Nông nghiệp Kulik là đủ thấy điều đó), nhưng tinh thần trách nhiệm bình thường và việc ý thức được nguy cơ thực tế của một thảm họa đã cho phép chính phủ này đạt được thành công.

Sau khi loại bỏ những biện pháp gây phá hoại nhiều nhất, chỉ hướng vào lợi ích của giới tư bản lớn mà không chú ý đến nền kinh tế còn lại (ở đây muốn nói tới sự phá sản nhanh chóng, sự phân bố các tài khoản của ngân sách nhà nước trong các ngân hàng, v.v.) và sau khi chốt được các biểu giá của các tổ chức độc quyền tự nhiên (một yêu cầu bình thường để bảo đảm sự minh bạch tài chính), chính phủ của Primakov đã ổn định được tình hình. Hơn thế nữa, vào cuối tháng 4/1999, chính phủ này đã kết thúc thắng lợi các cuộc hội đàm với Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), khiến cho IMF đưa ra một quyết định chính thức và vô cùng quan trọng cho phép nhà nước thúc đẩy trên quy mô rộng các dự án đầu tư, và điều đó cho phép chuyển từ chính sách ổn định sang chính sách phát triển.

Nhưng với những hành động đó, chính phủ đã ký bản án tử hình cho mình, bởi cho đến lúc đó, một trong những chức năng quan trọng nhất của tổng thống là bảo vệ chính phủ hoặc là khỏi chính nhân dân của mình, hoặc là khỏi phương Tây. Sau khi đạt được sự ủng hộ trong nước và của IMF, chính phủ này vô hình chung đã làm cho Tổng thống El'sin trở nên không cần thiết trên phương diện chiến lược và do đó gần như ngay lập tức nó đã bị giải tán.

Tuy nhiên, nền kinh tế Nga đã có được những xung lực cần thiết để vượt qua tình trạng khủng hoảng: sau khi khắc phục được những hậu quả của sự giảm giá đồng tiền, nền kinh tế Nga bắt đầu có những khởi sắc - doanh lợi xuất khẩu và thay thế nhập khẩu tăng lên. Trong làn sóng này, một giới kinh doanh hoàn toàn mới về chất đã vươn lên: nó không còn mang tính đầu cơ mà chủ yếu mang tính sản xuất, cả khi trong lòng nó vẫn còn những tập đoàn thống trị cũ. Những tập đoàn thống trị mới cũng đã nhận được phần lợi nhuận lớn nhờ việc kiểm soát nhà nước (đó chính là cái quy định nên tập đoàn thống trị) nhưng với quy mô nhỏ hơn, và đó chủ yếu là hoạt động mang tính xây dựng chứ không phải mang tính phá hoại. Lợi ích của họ với tính cách là những nhà sản xuất đã xích lại gần với lợi ích của đất nước và đó là một giai đoạn quan trọng trong việc củng cố giới kinh doanh lớn.

Nhà nước đã được củng cố nhờ kết quả bước đầu của việc phục hồi kinh tế và, sau khi khắc phục cuộc khủng hoảng chính trị vào cuối thời kỳ cầm quyền của El'sin, nhà nước đã có thể thoát khỏi sự phụ thuộc hoàn toàn vào giới kinh doanh lớn mà cũng không rơi vào sự kiểm soát của các giới chức khu vực. Công cụ chính của cuộc giải phóng đó là việc kêu gọi nhân dân trong cuộc chiến tranh Chesnia lần thứ hai - sự kêu gọi đó đã đánh thức chủ nghĩa yêu nước và lòng tự hào của toàn đất nước. Các tập đoàn thống trị đã ngừng quyết định chính sách nhà nước (ai không đồng ý với điều đó thì bị đuổi) nhưng vẫn giữ quyền kiểm soát nó dưới dạng quyết định "chương trình nghị sự" kinh tế.

* * *

Sau khi không chế giới kinh doanh lớn, nhà nước đã không tạo được các công cụ cho sự phụ thuộc của mình vào xã hội.

Gần như tất cả các cuộc cải cách kinh tế và xã hội quan trọng nhất đều nhằm bảo đảm lợi ích của giới kinh doanh bất kể mức độ chú ý đến nhu cầu của xã hội ra sao.

Sự bảo đảm quyền sở hữu cùng với tính minh bạch trong cơ cấu của nó sẽ giúp giới kinh doanh tránh được những cách thức tốn kém nhằm che giấu tài sản không được bảo vệ, tối ưu hoá cơ cấu của các công ty và nâng cao phân vốn tái đầu tư, đơn giản hoá công tác quản lý và nâng cao chất lượng của nó.

Ở phần I của bài viết đã nói về mối quan hệ qua lại giữa ba bộ phận quan trọng nhất của xã hội - nhân dân, nhà nước (chính quyền) và giới kinh doanh - nước Nga. Cụ thể, chúng tôi đã nhận định rằng, nguyên tắc chung để cân đối lợi ích của giới kinh doanh và nhân dân là đơn giản, mặc dù nó được các nước phát triển đưa ra trong những hoàn cảnh bi đát về quản lý - xã hội. Ở bên ngoài đất nước, nhà nước phải thực hiện lợi ích của giới kinh doanh với tính cách là bộ phận khá năng động và sáng tạo của xã hội, luôn giúp đỡ và phần nào định hướng cho sự mở rộng của họ. Ở trong nước, nhà nước trước hết phải giúp đỡ nhân dân, đó không hẳn là do ảnh hưởng chính trị nổi bật của bộ phận này (trong xã hội thực sự dân chủ), mà chủ yếu là vì một xã hội không ổn định, bị chia rẽ sẽ không thể có khả năng cạnh tranh trong thời gian trung hạn và đặc biệt là trong thời gian lâu dài.

Tiếp theo, từ quan điểm của vấn đề đã được xem xét, tác giả chỉ ra những giai đoạn cơ bản hình thành hệ thống nhà nước hiện nay và những chức năng không thể tách rời của nhà nước, đặc thù xuất hiện của giới kinh doanh lớn cũng như những đặc điểm của chủ nghĩa tự do Nga.

Ngõ cụt của tệ quan liêu

Sau khi bắt giới kinh doanh phải phục tùng mình, nhà nước đã không tạo ra các công cụ cho sự phụ thuộc của mình vào xã hội. Chính vì vậy, giới quan liêu nắm quyền đã có quá trình 15 năm thoát khỏi mọi sự kiểm soát từ bên ngoài - đây là quá trình duy nhất mà trong suốt các cuộc cải cách đã diễn ra một cách liên tục và thường xuyên và do đó, nó phải được coi như là nội dung cơ bản của các cuộc cải cách đó.

Trên bước đường lâu dài của công cuộc giải phóng khỏi xã hội, giới quan liêu nắm quyền đã thay đổi các đồng minh và tự bản thân nó cũng thường xuyên biến đổi. Ban đầu, nó phát động tầng lớp trung lưu của Liên Xô (chủ yếu là giới trí thức sáng tạo và những viên chức kỹ sư - kỹ thuật của các ngành thuộc các tổ hợp công nghiệp - quân sự) chống lại sự kiểm soát của Ủy ban An ninh Quốc gia, tiếp đó là chống lại Đảng Cộng

sản Liên Xô. Sau khi giành được thắng lợi, giới quan liêu nắm quyền đã dựa vào giai cấp các chủ sở hữu nhỏ và các nhà đầu cơ mà nó nuôi dưỡng, và ngay lập tức tiêu diệt tầng lớp trung lưu trong cỗ máy nghiền của công cuộc tự do hoá giá cả kỳ quái. Sau đó, giới này tạo ra những nhà sở hữu lớn và “nổi lộng” cho họ vào nhóm những đồng minh ngày hôm qua của mình - các nhà kinh doanh vừa và nhỏ - sau khi đã hoàn tất việc sáng tạo mọi thứ tùy thích đối với những nhà kinh doanh vừa và nhỏ này. Sức ép đáng sợ của các tập đoàn thống trị đối với toàn bộ giới kinh doanh còn lại (có khi tới mức cưỡng đoạt trực tiếp và khủng bố) đã gây ra sự thù ghét đối với các tập đoàn này. Điều này đã được giới cầm quyền quan liêu tận dụng ở giai đoạn cuối của cuộc giải phóng khi mà nó không còn phải chịu đựng những kiểm soát nhỏ nhặt cuối cùng của xã hội - thậm chí cả sự kiểm soát đã bị biến dạng là sự kiểm soát từ phía các tập đoàn thống trị thương mại.

Hiện nay, giới cầm quyền quan liêu đã đạt được mức độ tự do cao nhất mà theo đúng quy luật biện chứng phủ định của phủ định, mức độ tự do đó đang đi đến chỗ vô lý và trở thành điều trái ngược với mình - phụ thuộc hoàn toàn vào những thay đổi hết sức nhỏ nhặt, nhất thời trong tâm trạng của xã hội, biểu hiện qua những thay đổi trong các đánh giá. Sự phụ thuộc này có nghĩa là hoàn toàn không thể có cơ hội cho một sự quản lý xuất phát từ các lợi ích trung hạn (chứ không phải từ những tình cảm vội vàng, nhất thời). Tình hình này đặc trưng cho những giai đoạn trượt dài vào khủng hoảng.

Sự phụ thuộc như thế vẫn chưa xuất hiện, bước chuyển sang nó chỉ vừa mới hiện ra. Hiện nay, giới cầm quyền quan liêu đang ăn mừng chiến thắng: giới kinh doanh lớn chỉ có thể hoạt động dưới sự kiểm soát của họ, tập đoàn thống trị hùng mạnh đã chiếm một cách vững chắc vị trí của giới tài phiệt thương mại thời El'sin. Để đổi lấy ảo tưởng về sự ủng hộ chính trị cho giới lãnh đạo cao nhất của đất nước, giới cầm quyền quan liêu đã nhận được tám giấy thông hành, thực sự được toàn quyền hành động.

Bi kịch còn ở chỗ, do sự thức tỉnh của chủ nghĩa yêu nước tự phát và mong muốn của xã hội nhằm bảo vệ lợi ích dân tộc mà ưu thế trong giới quan liêu hiện nay thuộc về bộ phận cấu thành sức mạnh của nó. Bộ phận này phần nào biết cách lập lại trật tự ở mức độ đạt yêu cầu tối thiểu, nhưng do nguồn gốc xã hội của mình, tính chất giáo dục và xu hướng thủ

cụ chung mà, về nguyên tắc, nó không có khả năng tổ chức sắc bén cần thiết hiện nay cho sự phát triển của xã hội.

Cần phải lưu ý một điều nữa là, những cơ cấu sức mạnh trong tiến trình cải cách đã gây ra tổn hại căn bản về mặt cán bộ (ở đây là nói đến mặt chất lượng) - các đại diện của họ đã nhận được tối đa các cơ hội so với các thành viên của các nhóm xã hội khác trong việc tự thực hiện thực tế ở tất cả các lĩnh vực của đời sống xã hội, và dĩ nhiên, họ đã sử dụng chúng phần nào. Trong số các thành viên còn lại chủ yếu là những nhà chuyên môn thụ động, kém chuyên môn và không có khả năng nhất. Ngoài ra, trong số đó (và đây là điều lạ lùng nhất) có không ít những người cố ý dựa vào việc sử dụng quyền độc quyền áp đặt mà công việc tạo cho họ để làm công cụ tiến hành kinh doanh và thu lợi nhuận.

Tình hình trở nên trầm trọng hơn do việc giới lãnh đạo chính trị đất nước không có khả năng tạo ra một viễn cảnh mong đợi, và tương ứng, không có khả năng đưa ra chiến lược để đạt được nó. Nhưng “ai không biết bơi đi đâu thì người đó sẽ không có bạn đồng hành”. Kết quả là, giới cầm quyền quan liêu tự cho mình toàn quyền hành động: sau khi không còn phải chịu bất kỳ một áp lực nào từ bên dưới, từ phía xã hội, nó không phải chịu cả những xung lực sâu sắc có tính hệ thống từ bên trên, từ các thủ lĩnh chính trị. Đồng thời, nó không thể đưa ra một kế hoạch hành động độc lập chỉ đơn giản là do bản chất chính trị của mình: nó được tạo ra là để thực hiện mệnh lệnh, chứ không phải để đưa ra những giải pháp.

Nhưng nhu cầu làm cái gì đó, hay chí ít là phô trương vẻ bề ngoài của các hành động là không thay đổi, giới cầm quyền quan liêu rơi vào tình trạng là nô lệ trí tuệ cho chính cái giới kinh doanh mà nó đã chiến thắng, bởi vì chỉ có các đại diện của giới kinh doanh đó mới có suy nghĩ về việc cần phải làm gì và có khả năng định hướng những mong muốn của mình một cách khá chắc chắn.

Kết quả là, sau khi đã biến toàn bộ giới kinh doanh, trong đó có giới kinh doanh lớn, thành “con bò sữa” của mình, giới cầm quyền quan liêu đã bắt chính sách kinh tế của mình phục vụ lợi ích của giới này. Về phương diện này, việc thay tập đoàn thống trị thương mại bằng tập đoàn thống trị sức mạnh đã không dẫn đến sự thay đổi đáng kể nào. Cụ thể, việc giải quyết những vấn đề mang tính hệ thống quan trọng nhất của nền kinh tế Nga đang cản trở con đường đi lên của nó và biến quá trình

tiêu hoá những đồng đôla thu được từ dầu mỏ thành “sự tăng trưởng không phát triển” vẫn chưa thực hiện được.

Quả thực là: vấn đề chính hiện nay - tài sản không được bảo vệ - là “con đầu đầu” chỉ của đông đảo những nhà kinh doanh không được nhà nước quan tâm, không có các đòn bẩy thực sự để bảo vệ mình và không có ảnh hưởng chính trị to lớn nào. Đối với các tập đoàn thống trị (tức là nhóm những nhà kinh doanh ở tầm cao nhất và chiếm số lượng rất ít)⁷ đã và đang quyết định chính sách kinh tế, việc bảo vệ tài sản tự bản thân nó là phản tự nhiên vì đó là sự bảo vệ tài sản của người khác mà họ đã bành trướng chiếm được, và tương ứng, là việc gây khó khăn cho những người bị chiếm.

Điều tương tự cũng đang diễn ra với cuộc đấu tranh chống nạn lạm dụng vị thế độc quyền: mặc dù nền kinh tế Nga quá độc quyền⁸ và chính giới kinh doanh lớn, mà trước hết là các tập đoàn thống trị được che chở về mặt chính trị, đang lạm dụng ở mức độ cao nhất.

Bởi giới kinh doanh lớn của đất nước chủ yếu dựa vào xuất khẩu chứ không phải vào thị trường trong nước, cho nên tỷ lệ nghèo cao (theo số liệu điều tra xã hội: 17% người dân không đủ tiền ăn, 52% - cho việc mặc, 85% - cho việc mua sắm tiện nghi sinh hoạt) được giới này tiếp nhận không phải như là sự phá hoại thị trường tiêu dùng mà như là một yếu tố có lợi cho việc giảm chi phí sản xuất. Do đó, đối với các tập đoàn thống trị ở Nga, cuộc đấu tranh nhằm tăng mức sống của nhân dân cũng là phản tự nhiên.

Những khu vực đình trệ không được tạo bất cứ điều kiện nào để phát triển giới kinh doanh bởi vì chúng nằm ngoài sự chú ý của các tập đoàn thống trị, cũng giống như tình trạng cơ sở hạ tầng, được kế thừa từ thời Liên Xô, đang bị tàn phá do hư hỏng đòi hỏi một lượng vốn rất lớn và lâu được hoàn lại để đem lại lợi ích thương mại.

Bế tắc của chính sách kinh tế, như trước kia được tạo ra dưới ảnh hưởng nhất định của các tập đoàn thống trị và do đó không có khả năng giải quyết những vấn đề quan trọng nhất, - lại càng trầm trọng thêm bởi

⁷ Thành phần nhân sự đã thay đổi, nhưng vị trí chính trị và vai trò xã hội của chúng thì không thay đổi.

⁸ Ngay cả một quán bán báo ở trung tâm thành phố lớn cũng có thể là một tổ chức độc quyền.

việc giới cầm quyền quan liêu, đơn giản là do lòng nhác (tham nhũng là nguyên nhân thứ yếu), đang trao các chức năng của mình cho giới kinh doanh. Hơn thế nữa, trong khi cố trốn tránh tối đa công việc có nội dung phong phú, giới cầm quyền quan liêu lại chuyển cả những chức năng quản lý nhà nước không được phép chuyển - vạch ra các cải cách, thiết lập các quy định và nguyên tắc - cho chính những người không được quyền tiếp nhận là những người liên quan đến thị trường, và (do chủ nghĩa yêu nước thô sơ) cho cả các viên chức nhà nước. Do đó, hầu như tất cả các cải cách quan trọng nhất trong lĩnh vực kinh tế và xã hội (điện lực, vận tải đường sắt, hệ thống lương hưu, giáo dục, y tế) đều nhằm đáp ứng lợi ích của giới kinh doanh mà không chú ý đến nhu cầu của xã hội, và đồng thời bảo đảm sự áp chế của các cơ cấu kinh doanh nhà nước chính thức đối với các công ty tư nhân.

Một số đề nghị nhằm khắc phục thực trạng

Giới kinh doanh đã cố gắng thể hiện sáng kiến trong việc tìm lối thoát khỏi sự bế tắc. RSPP (tổ chức các nhà doanh nghiệp và công nghiệp Liên bang Nga - một dạng hiệp hội đặc biệt của các tập đoàn thống trị thương mại) đã nhận trách nhiệm soạn thảo chính sách kinh tế. Tuy nhiên, cố gắng này đã thất bại do chủ nghĩa vị kỷ cục bộ mang tính nghiệp hội không thể khắc phục được: nếu không có sự cưỡng ép từ phía nhà nước thì, về nguyên tắc, giới kinh doanh không thể chú ý đầy đủ đến các lợi ích thiết thực của xã hội.

Sau đó, trong khuôn khổ một số cơ cấu nghiệp hội xuất hiện tư tưởng cải cách hành chính và đôi khi cả cải cách chính trị để nâng cao hiệu quả của nhà nước. Nguyên nhân là giới kinh doanh Nga đã trưởng thành và mạnh mẽ hơn bắt đầu cần đến công tác lập kế hoạch chiến lược phát triển xã hội (về nguyên tắc, việc này là quá khả năng đối với họ), do ngày càng bị thiệt hại trầm trọng từ việc nhà nước không có khả năng và không muốn thực hiện trách nhiệm này. Nhưng biện pháp với đặc trưng thuần túy mang tính quản lý và động cơ mang tính thương mại - tất yếu bao gồm cả phương diện chính trị và điều đó đã gây ra phản ứng gay gắt từ phía nhà nước.

Nhận thấy không có năng lực trong việc thực hiện nhiệm vụ phát triển và sự bất bình trong xã hội ngày càng tăng, giới cầm quyền quan liêu đã hướng sự bất bình đó vào các tập đoàn thống trị thương mại sau

khi tạm thời giữ mình và củng cố sự kiểm soát đối với giới kinh doanh lớn. Tôi lưu ý rằng, việc quần chúng nhận thức rõ sự bất bình đẳng của quá trình tư nhân hoá và tính không chính thống của nó làm cho việc phân chia lại tài sản, từ tay các tập đoàn thống trị thương mại cũ sang các tổ chức quyền lực - trở nên dễ dàng hơn. Xin lưu ý rằng, đây là nói về việc chuyển tài sản của những nhà tài phiệt thương mại không phải vào tay những người kiểu Kosugin mới nào đó đang theo đuổi các lợi ích xã hội, mà là dưới sự kiểm soát của chính những nhà hoạt động, như Khodorkovsky và Abramovich, chỉ có điều là những nhà hoạt động ít hiệu quả hơn, "đói" hơn và đồng thời đang chịu sự chi phối của nhà nước và dựa vào quyền độc quyền sử dụng sức mạnh mà họ đã được trao.

Thiết nghĩ rằng, việc phân chia lại tài sản sẽ được thực hiện không phải theo hình thức quốc hữu hoá, bởi trong trường hợp đó các quan chức chính phủ sẽ phải nhận lấy trách nhiệm về tài sản đã được trao lại cho nhà nước - điều mà họ đang cố chối bỏ. Ngoài ra, đại bộ phận các tổ chức thống trị hùng mạnh là không hiệu quả và không có khả năng quản lý. Sẽ không có sự phân chia lại trực tiếp vì sự phân chia đó là rất yếu ớt và có vẻ tỏ thái độ phản đối. Phương án có khả năng nhất là chính sách theo "cách của Berezovsky" - định hướng lại các dòng tài chính trong khi vẫn duy trì các quyền sở hữu chính thức.

Để tránh điều đó, RSPP đã đưa ra tư tưởng khế ước xã hội. Tuy nhiên, đối với xã hội, tư tưởng này rất giống với việc đề nghị hối lộ. Dĩ nhiên là, giới kinh doanh lớn đưa ra sáng kiến đó nhằm giảm thiểu các chi phí của mình, và điều này có nghĩa là nó không có lợi cho xã hội mà qua những cách thức khác nhau xã hội có thể nhận được nhiều hơn từ giới kinh doanh lớn đó. Theo lẽ phải, về nguyên tắc, giới kinh doanh lớn không thể biết được xã hội thực sự cần những đối tượng xã hội nào (có một ban của chính phủ xác định điều này), do đó, sự giúp đỡ của chính phủ trong phạm vi khế ước xã hội đó rõ ràng là không hiệu quả.

Và cuối cùng, trong thời gian gần đây đã xuất hiện cảm giác rằng, bản thân tư tưởng trách nhiệm xã hội của giới kinh doanh có thể suy biến thành sự biện hộ giản đơn cho việc phân bổ tài chính trực tiếp, mà trong tiến trình phân bổ đó, tổ chức thống trị sức mạnh sẽ chỉ rõ cần phải xây dựng những công trình xã hội nào và ở đâu, kinh phí cho các nhu cầu xã hội là bao nhiêu và trao chúng cho ai. Do thiếu vắng sự kiểm soát về tài

chính, yếu kém trong việc kiểm tra các công việc đã được thực hiện và sự thiếu hiểu biết không tránh khỏi về việc cần thiết so sánh các đối tượng xã hội khác nhau mà sự phân bổ tài chính đó đã nâng chi phí của giới kinh doanh lên và làm cho nạn tham nhũng trở nên tinh vi hơn; còn hiệu quả xã hội của nó là không đáng kể.

Một nhà nước hiệu quả và mạnh mẽ, đại diện cho chính nhân dân, có thể buộc giới kinh doanh lớn phải ký kết khế ước xã hội, theo đó những thoả thuận về quá trình tư nhân hoá được thừa nhận là không thay đổi và theo tình hình tại thời điểm này hay khác, chúng không cần phải xem xét lại. Chính vì điều này mà giới kinh doanh có thể bảo đảm tính minh bạch của mình và có thể đầu tư, chẳng hạn, tới 90% số tiền thu được trong 20 năm, vào nước Nga. Điều đó là cần thiết, bởi trong các điều kiện tự do, kinh phí cho việc hiện đại hoá đất nước sẽ không bao giờ có vì, về mặt khách quan, môi trường đầu tư trong kế hoạch trung hạn là không thuận lợi.

Một phương án khác - để đổi lấy sự đảm bảo cho các quyền sở hữu, doanh nghiệp có nghĩa vụ trình báo cho nhà nước trong thời hạn sớm nhất toàn bộ thông tin về cơ cấu tài sản, kể cả số tài sản thuộc sở hữu gián tiếp. Doanh nghiệp nào thông báo sai lệch về tài sản của mình sẽ bị trừng phạt vì tội đánh lừa nhà nước và phần tài sản che giấu sẽ bị tịch thu.

Việc bảo đảm quyền sở hữu cùng với tính minh bạch về cơ cấu của nó giúp cho doanh nghiệp tránh được việc phải dùng các cách thức che giấu số tài sản không được bảo vệ, tối ưu hoá cơ cấu của công ty và tăng lượng vốn tái đầu tư của mình, đơn giản hoá công tác quản lý và nâng cao chất lượng quản lý. Trong trường hợp đó, giới quan liêu bị mất cơ hội chủ yếu để vòi tiền hối lộ. Xã hội sẽ cải thiện được môi trường đạo đức, đẩy mạnh phát triển và việc nhận thức được cơ cấu thực của nền kinh tế là rất cần thiết cho việc dự báo tăng trưởng kinh tế và lập những kế hoạch hành động phù hợp.

Tuy nhiên, để ký kết khế ước đó, cần phải có một nhà nước hiệu quả cao: tổ chức thống trị sức mạnh hiện nay, theo tôi, không được mọi người tin tưởng, bởi nó không thể tự mình kiểm chế và tránh tấn công vào giới kinh doanh vốn đã từng tin vào tổ chức thống trị đó. Do đó, sự xung đột ngày càng gay gắt.

Về mặt này, rõ nét nhất là việc bãi bỏ thuế bán hàng nhưng điều đó lại không đi cùng với việc giảm giá mà nguyên nhân không hẳn chỉ là do chủ nghĩa độc quyền thương mại mà, như có thể nhận thấy, còn do việc tăng các khoản quyên góp nặng nề từ phía các quan chức quan liêu các cấp. Đường như phần lớn các khoản tiền mà nhà nước để lại chính thức cho giới kinh doanh đã bị thu hồi lại một cách không chính thức dưới dạng các khoản thu nhập mang tính tham nhũng của quan chức. Theo quan điểm này, việc giảm thuế có thể trở thành công cụ thúc đẩy không phải là sự đầu tư hay tiêu dùng, mà là sự tái phân phối tiền từ ngân sách sang cho tổ chức thống trị sức mạnh, từ các tầng lớp xã hội không được bảo vệ về mặt xã hội - một cách hình thức, sang cho giới kinh doanh lớn mạnh về mặt xã hội, và trên thực tế, cho một giới còn mạnh hơn nữa - giới quan liêu cầm quyền.

Đồng thời, có vẻ như việc giảm thuế là phản ứng miễn cưỡng của nhà nước trước sự gia tăng thêm muốn của những kẻ tham nhũng được hình thành về mặt thể chế. Khi khả năng tái phân phối kinh phí sang cho họ từ nguồn này (tức là từ các khoản chi xã hội của nhà nước) được tận dụng hết thì sẽ diễn ra việc tăng mạnh mẽ các chi phí của giới kinh doanh có khả năng “ngồi tại chỗ” mà kìm hãm tăng trưởng kinh tế.

Lối thoát mới xuất hiện là việc hợp thức hoá tài sản bằng cách bán nó cho người nước ngoài để họ đưa tiền của ra khỏi nước Nga và tổ chức thống trị sức mạnh nhận được phần trăm tiền môi giới - cũng đã cho thấy tính không thể chấp nhận được. Một mặt, giới cầm quyền quan liêu chắc chắn bị mất quyền lực, mà điều đó lại mâu thuẫn với các lợi ích cơ bản của giới này. Mặt khác, các công ty nước ngoài sẽ mua tài sản của những người sở hữu tư nhân, nhưng như một loạt cuộc mua bán lớn gần đây cho thấy, những chủ sở hữu tư nhân này không có ý định chuyển tiền về nước. Chẳng hạn, theo những gì chúng tôi biết, khi mua tập đoàn xuyên quốc gia BP dưới dạng hợp nhất, trong số 6,7 tỷ đôla chỉ có 1,4 - 1,6 tỷ đôla là được thanh toán và số tiền đó đã được cất giữ trong các ngân hàng ở Anh.

Cuối cùng, việc hợp thức hoá như vậy không chỉ không giải quyết được những vấn đề tồn tại mà còn tạo thêm những vấn đề mới, bởi giới tư bản nước ngoài do không hiểu được mấy đặc thù của nước Nga, kém hơn nhiều so giới tư bản Nga, không có ý định quan tâm đến những hậu quả xã hội nảy sinh từ các giải pháp đã được biện hộ về mặt thương mại.

Cuộc khủng hoảng mang tính hệ thống: của tử thoát ra khỏi tình trạng bế tắc quan liêu

Với tất cả sự gồm ghiech của các tập đoàn thống trị trong nước (với tính cách là một hiện tượng chứ không phải của các cá nhân cụ thể), tai hoạ của nước Nga không phải nằm ở những tập đoàn đó mà là ở chỗ nhà nước quá rệu rã, bởi chính nhà nước yếu kém và không có trách nhiệm trước nhân dân, luôn chạy theo nhà kinh doanh này hoặc khác và làm hư hỏng họ, đang biến các nhà kinh doanh trở thành tập đoàn thống trị.

Ở Nga, hiện nay, hoàn toàn không có nền dân chủ với tính cách là một công cụ buộc nhà nước phải có trách nhiệm trước xã hội. Về nguyên tắc, điều đó không có gì là lạ, bởi vì, nếu như vì những lý do nào đó mà giới cầm quyền nhận thức được trách nhiệm của mình trước xã hội, nó sẽ thực hiện việc hiện đại hoá quyền uy, còn dân chủ, cái tất yếu cản trở cú nước rút - lại được sinh ra sau đó bởi sự hưng thịnh ngày càng tăng cùng với sự thành công.

Bì kịch của nước Nga là ở chỗ, giới elite hiện nay được hình thành trong tiến trình cố ý ăn cắp và phá hoại đất nước của chính mình. Một số đại biểu của giới elite đó có thể không hài lòng với những hoạt động này, nhưng họ vẫn tham gia vào đó, bởi đơn giản là những ai né tránh quá trình chung này thì người đó không nằm trong êkíp của giới elite. Trong những năm tiếp theo, ai đó có thể phục hồi về mặt đạo đức, nhưng giới kinh doanh với tính cách là một tầng lớp xã hội thì không có khả năng đó; do đặc thù hình thành mà trách nhiệm trước xã hội đối với nó đã và vẫn đang là điều vượt quá khả năng. Chỉ có hiện đại hoá mặt chính trị của xã hội và chấn chỉnh mạnh mẽ giới elite Nga (chứ không chỉ đơn thuần là đổi mới nhiều mặt) mới có thể thay đổi được tình hình và mở đường cho sự biến đổi kinh tế của nước Nga.

Sự chấn chỉnh giới elite như vậy có thể tạo ra chỉ một cuộc khủng hoảng kinh tế mang tính hệ thống, sâu rộng. Nói một cách giản, nó tất yếu xảy ra. Trong trường hợp giá dầu thế giới giảm, dự trữ độ bền của hệ thống kinh tế và chính trị Nga đủ cho khoảng 2 - 3 năm, sau đó có thể sẽ là sự giảm giá đồng tiền trầm trọng và trên quy mô lớn. Nhưng ngay cả trong trường hợp giá dầu thế giới không giảm, do không giải quyết được những vấn đề mang tính cơ cấu (trước hết là khu vực kinh tế nhà ở - dịch

vụ công cộng), cuộc khủng hoảng kinh tế (đi cùng với sự giảm giá đồng tiền) sẽ bùng nổ, nhưng diễn ra muộn hơn, sau 5 - 7 năm.

Trước khi điều đó xảy ra, chúng ta vẫn còn thời gian để học tập, chuẩn bị và tổ chức. Cụ thể, chúng ta phải rút ra bài học từ việc so sánh hoạt động chống đối ở Nga và Đông Âu. Trong một phần tư thế kỷ, những gì mà những người chống đối Xô viết thực hiện trong các nhà bếp, lên án các nhà cộng sản và cá nhân Leonid Illich Breznev, thì “những người anh em” Đông Âu của họ cũng lên án lẫn nhau ở trong chính những cái bếp như thế với ý định rằng, họ sẽ làm như thế cho đến khi việc “chiếm đóng” kết thúc và chính quyền chuyển về tay họ. Kết quả là, sự sụp đổ của chủ nghĩa xã hội xảy ra quá bất ngờ đối với những người chống đối Xô viết, đến mức họ thậm chí không thể giành lấy chính quyền, còn ở các nước Đông Âu, họ đã có khả năng thực thi một chính sách khá khôn ngoan và có chủ đích rõ ràng.

Điều quan trọng về nguyên tắc để đưa ra một chính sách phát triển phù hợp có tính đến thực tiễn và đặc điểm của Nga là việc nhận thức được rằng, khủng hoảng đã hiện rõ - đó là một liều thuốc đắng mà việc uống nó có thể là không thể. Thảm họa này càng chậm lại về mặt thời gian thì khả năng nó sẽ giống như thảm họa năm 1991, chứ không phải năm 1998, càng cao.

Do đó, theo tôi, quan điểm (tiếc rằng, nó khá phổ biến) của các tầng lớp thủ đoạn chính trị, vui mừng xoa tay khi cảm thấy trước rằng, vì cuộc khủng hoảng này mà chính quyền sẽ tự chuyển sang tay họ, - là hoàn toàn không thể chấp nhận được. Trong tình hình lịch sử hiện nay, bất kỳ một thành viên có trách nhiệm nào của xã hội, bất kỳ một bộ phận khỏe mạnh nào của xã hội đều phải có nghĩa vụ tham gia hết sức nỗ lực vào, trước hết, việc bảo vệ xã hội, bảo vệ sự toàn vẹn của đất nước, và chỉ sau đó và trong phạm vi không cản trở điều này, mới có thể tham gia vào cuộc đấu tranh để có thể tham gia vào chính quyền trong quá trình khủng hoảng.

Sự lẫn lộn hai ưu tiên nêu trên mang tính phá hoại rất lớn. Một điều ám chỉ nhỏ nhất về khả năng lẫn lộn như vậy sẽ là sự biện hộ đầy đủ và vô điều kiện cho bất kỳ một hành động phá hoại tùy thích nào của giới cầm quyền quan liêu, ngay cả là đối với phái đối lập có thiện chí nhất.

Người dịch: THUY DƯƠNG



VIỆN THÔNG TIN KHOA HỌC XÃ HỘI
26, Lý Thường Kiệt - Hà Nội * Tel. 8.253074 - 8.264243

TÀI LIỆU PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU (LƯU HÀNH NỘI BỘ)

SỐ : TN 2005 - 92 & 93

HÀ NỘI - 2005

CÁC YẾU TỐ XÃ HỘI CỦA TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ

NADEL' S'. Social'nye faktory
ekonomicheskogo rosta. ME i MO, 2005,
No. 5, st. 26-33.

Tăng trưởng kinh tế và phát triển gắn nhiều nhất với vốn đầu tư, kỹ thuật và công nghệ mới cũng như những đổi mới khác đang làm tăng năng suất lao động và hiệu quả sản xuất. Tuy nhiên, vị tất có thể giải thích đầy đủ sự tăng trưởng và phát triển kinh tế của một đất nước nếu chỉ sử dụng các phạm trù và các phương pháp phân tích kinh tế. Nền kinh tế - đó không phải là một lĩnh vực tách biệt và tự đủ của xã hội, mà đó là một trong những phân hệ của hệ thống xã hội theo nghĩa rộng của khái niệm này. Nền kinh tế ảnh hưởng to lớn đến tất cả các lĩnh vực khác của đời sống xã hội, nhưng đồng thời cũng chịu sự tác động của chúng. Khi bàn luận về các nguyên nhân tăng trưởng và phát triển kinh tế không được quên các yếu tố như dân số, xã hội, chính trị, tâm lý, văn hoá, tôn giáo v.v. Quả thật là, làm sao có thể giải thích được sự tăng

trưởng và phát triển của nền kinh tế hiện nay nếu không chú ý đến động cơ của người làm việc, sở thích và thị hiếu của người tiêu dùng, truyền thống của dân tộc, các chuẩn mực đạo đức, văn hoá chung và văn hoá pháp luật của công dân, tính chất và đặc điểm của hệ thống chính trị, hệ các giá trị đang thịnh hành và một loạt các yếu tố khác? Tất cả chúng đang tác động mạnh chưa từng thấy đến nền kinh tế. Từ đó suy ra rằng, các nghiên cứu và phân tích sự tăng trưởng kinh tế phải được tiến hành theo quan điểm liên ngành.

Cho đến tận gần đây, phân tích kinh tế vẫn dựa trên mô hình 3 yếu tố gồm đất đai, lao động và tư bản. Trong một loạt công trình nghiên cứu kinh tế hiện nay, các yếu tố phi kinh tế được chú ý nhiều hơn so với trước kia. Tuy nhiên, các yếu tố phân tích về mặt xã hội phần nhiều vẫn được quy thành các vấn đề hình thành và tái sản xuất sức lao động. Trong phần lớn các công trình nghiên cứu kinh tế, lĩnh vực xã hội nhìn chung chỉ được xem như là nơi tiêu dùng các nguồn lực vật chất và tài chính. Quan điểm như vậy không phản ánh các mối quan hệ nhân - quả đích thực giữa kinh tế và lĩnh vực xã hội.

CÁC YẾU TỐ XÃ HỘI CỦA TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VI MÔ

Tăng trưởng GDP của đất nước phụ thuộc trước nhất là vào hiệu quả hoạt động của các hãng và doanh nghiệp. Cho dù mức độ trang bị kỹ thuật của các doanh nghiệp cao đến đâu chăng nữa, hiệu quả lao động vẫn phụ thuộc phần lớn vào động cơ của người làm việc, tức là vào sự quan tâm của họ đến kết quả hoạt động và vào các động lực thôi thúc họ tuân theo trong hoạt động của mình.

Trong những năm 1950 - 1960 đã có một loạt công trình nghiên cứu sâu về vấn đề động cơ, trong đó có động cơ lao động, được công bố. Trước hết phải kể đến các công trình của các nhà lý luận như A. Maslow, F. Gersberg, D. McGregor. Khi giải thích về cơ cấu của động cơ, Maslow đã xây dựng thứ bậc các nhu cầu của con người từ cao đến thấp như sau: 1) các nhu cầu sinh lý (đồ ăn, nhà ở, quần áo và v.v.); 2) an toàn (thân thể và tâm lý); 3) các nhu cầu xã hội (tình yêu, tình bạn, tham gia các nhóm v.v.); 4) tôn trọng (tự tôn, tôn trọng người khác, địa vị, uy tín); 5) tự thể hiện (tự thể hiện tính cách trong quá trình hoạt động và được lãnh đạo, đồng nghiệp và các nhóm xã hội rộng rãi khác thừa nhận kết quả hoạt

động của mình). Maslow coi 3 nhu cầu đầu là nền tảng, các nhu cầu sau là ở cấp độ cao hơn¹.

Từ điều nêu trên xuất hiện câu hỏi: thứ bậc các nhu cầu như vậy có thích ứng như nhau với tất cả mọi người làm việc hay không? McGregor đã cố gắng đưa ra câu trả lời cho câu hỏi này. Trong nghiên cứu của mình, ông đã chia chúng ra làm hai nhóm. Nhóm thứ nhất bao gồm kiểu tính cách mà lao động không phải là mối quan tâm và không tạo ra niềm vui sướng nào. Thường thì những người làm việc thuộc nhóm này thể hiện sự bàng quan đối với mục tiêu và nhiệm vụ của công ty, hay nói một cách nhẹ nhàng hơn, họ không nhiệt thành áp dụng những cái mới. Đối với họ, động cơ lao động thực tại duy nhất là tiền.

McGregor xếp những người được thoả mãn từ chính quá trình lao động vào nhóm thứ hai. Họ thể hiện tính chủ động sáng tạo và sẵn sàng với mọi đổi mới. Các yếu tố động cơ đối với những người làm việc này không chỉ là tiền mà một phần không nhỏ còn là tư cách, sự tôn trọng từ lãnh đạo, đồng nghiệp, sự thăng tiến công danh v.v.².

Việc có những kiểu tính cách tâm lý khác nhau là hiển nhiên. Vấn đề là ở chỗ khác: liệu các nhà điều hành trên thực tế có thể nhóm các tập thể lao động, tuân theo các mục tiêu mang tính động cơ khác nhau của con người lại với nhau không? Không thể nhóm những người làm việc của các phân xưởng, các trường đại học, các tổ chức khác lại với nhau theo đặc tính tâm lý. Trong bất kỳ một tập thể nào cũng có những người khác nhau về tâm lý và tính cách. Do đó, các nhà điều hành, đặc biệt là ở cấp dưới và cấp trung, cần phải áp dụng các phương pháp quản lý quyền uy đối với một số cá nhân này nhưng đối với các cá nhân khác lại phải dùng các phương pháp khoan nhượng³.

Động cơ thúc đẩy lao động - đó trước hết là tiền công lao động chính đáng. Vốn là nguồn sinh sống duy nhất đối với đa số lao động làm thuê, tiền công lao động là động cơ thúc đẩy chính hoạt động của họ. Theo một số lý luận truyền thống, mức tiền công phụ thuộc vào năng suất lao động của người làm việc. Việc xác định năng suất cá nhân theo số lượng lao

¹ Xem: Maslow A. *Motivation and Personality*. N.Y., 1954.

² Xem: McGregor D. *The Human Side of Enterprise*. N.Y., 1960.

³ Xem: *Personnel Management in Britain*. Oxford, 1989; *Theorizing in Industrial Relations: Approaches and Applications*. Sidney, 1997.

động đã bỏ ra là có thể trong những thời kỳ mà lao động chủ yếu là lao động chân tay và khá thuần nhất, tức là, khi mà đa phần người làm việc trong sản xuất là những công nhân bán chuyên nghiệp và không chuyên nghiệp, thực hiện những công việc lao động giản đơn. Ở các doanh nghiệp hiện đại, năng suất lao động phụ thuộc chủ yếu không phải vào các nỗ lực thể lực và sự khôn khéo của người làm việc, mà là phụ thuộc vào trình độ và kỹ năng chuyên nghiệp của họ, vào trình độ kỹ thuật và công nghệ cũng như cách tổ chức sản xuất, quản lý và các yếu tố khác. Thêm vào đó, hoạt động lao động của những người lao động thuộc các nhóm có trình độ và tay nghề khác nhau hiện nay liên quan chặt chẽ với nhau đến mức gần như không thể đo lường được năng suất cá nhân của từng người. Vậy, mức tiền công được xác định thế nào?

Tiền công phụ thuộc vào một loạt yếu tố, như: trình độ học vấn chung và chuyên ngành của người làm việc, nghề nghiệp, tay nghề, mức độ phức tạp trong công việc của anh ta, tính chất đặc thù của các dạng hoạt động cụ thể, mức độ độc hại của sản xuất, vị trí chức vụ trong cơ cấu quản lý, tương quan giữa mức cung và cầu về ngành nghề và trình độ tay nghề, mức độ cạnh tranh trên thị trường lao động, các biện pháp bảo vệ mang tính nghiệp đoàn những lợi ích của mình bởi các nhóm chuyên gia nhất định, sức mạnh và tác động của các công đoàn, luật lao động, v.v.

Trong thế kỷ XIX và cả đầu thế kỷ XX, tiền lương gần như là tác nhân kích thích duy nhất lao động làm thuê. Hiện nay, cùng với tiền lương cơ bản còn có các dạng tiền trả thêm khác nhau. Chúng thường được chia thành các khoản tiền khuyến khích (tiền thưởng, phụ cấp thâm niên, tiền làm thêm, tiền làm ca đêm, v.v) và các khoản tiền xã hội (tiền trả cho những ngày nghỉ, ngày lễ, những ngày nghỉ phép, nghỉ ốm, trợ cấp thất nghiệp, v.v). Chẳng hạn, ở Mỹ, các khoản tiền trả thêm tính trung bình trên 1 người lao động trong năm 2000 chiếm 37% lương cơ bản⁴.

Ở nhiều công ty phương Tây, thu hút người lao động tham gia vào việc phân chia lợi nhuận đã trở thành một hình thức kích thích vật chất đối với lao động. P. Drucker, một trong những chuyên gia có uy tín trong lĩnh vực điều hành, đã nói về vấn đề này một cách hình ảnh như sau: "Đối với nền kinh tế tự do, không có hiểm nguy nào lớn hơn thái độ thù ghét của người lao động làm thuê đối với lợi nhuận. Phần lớn các phương

⁴ Tính theo: *Statistical Abstract of the United States 2000*. Wash. 2000 p. 440

cách đã được đưa ra cho đến nay để chữa trị căn bệnh này đều tỏ ra nửa vời. Có lẽ, sự tham gia của người lao động vào lợi nhuận sẽ là giải pháp phù hợp nhất cho vấn đề này"⁵.

Sự đa dạng và việc hoàn thiện các hình thức và phương pháp kích thích vật chất đối với lao động ở các nước phát triển (điều này đã được nhiều người khẳng định) đóng vai trò quan trọng trong việc bảo đảm tăng trưởng và phát triển kinh tế của phương Tây. Đồng thời, có thể nói một cách chắc chắn rằng, một trong những nguyên nhân cơ bản làm cho hệ thống kinh tế Xô viết có hiệu quả cực thấp chính là không có sự quan tâm vật chất thích đáng của người lao động đến kết quả lao động, đặc biệt là ở những nhóm lao động lương thấp.

Ở các nước phát triển phương Tây, trong suốt thời kỳ sau chiến tranh, luôn tăng lương, tăng độ dài các kỳ nghỉ, thu hút người lao động vào việc phân chia lợi nhuận, quản lý sản xuất, v.v. theo định kỳ. Nguyên nhân không nhỏ dẫn đến những thay đổi như vậy là do sau chiến tranh, những người lao động làm thuê đã liên kết lại thành các công đoàn và các tổ chức mạnh mẽ khác nhằm bảo vệ quyền và lợi ích của những người lao động. Cũng khó có thể đánh giá lại vai trò của việc áp dụng kỹ thuật và công nghệ mới, củng cố các điều kiện cạnh tranh trên các thị trường trong nước và thế giới, tăng mức cầu về lao động có trình độ cao v.v. đối với tăng tiền công lao động. Tất cả những trường hợp này đều thúc đẩy nhà điều hành tìm kiếm những hình thức và phương pháp kích thích vật chất mới đối với người lao động nhằm đạt các chỉ tiêu số lượng và chất lượng sản xuất cao hơn.

Trong thang bậc động cơ hiện nay, ngoài các kích thích vật chất thì các giá trị phi vật chất cũng có vị trí quan trọng. Bởi vì làm việc, đặc biệt là đối với những chuyên gia có học vấn và trình độ nghề nghiệp cao - đó không chỉ là nguồn thu nhập, mà còn là phương cách tự thể hiện mình. Một doanh nghiệp, một cơ quan hay một trung tâm nghiên cứu khoa học không chỉ là một tổ chức kinh tế - kỹ thuật mà còn là một tổ chức xã hội, đòi hỏi phải chú ý toàn diện đến nhân tố con người. Ở đây, trước hết là nói về các chuẩn mực đạo đức trong các quan hệ qua lại giữa giới lãnh đạo và những người cấp dưới. Không phải ngẫu nhiên mà việc quản lý nhân viên

⁵ Drucker P. *The Practice of Management*. Oxford, 1989, p. 309.

hiện nay được nhà điều hành tiên tiến xem như là một trong những bộ phận cơ bản của chiến lược hoạt động của các tập đoàn.

CÁC YẾU TỐ XÃ HỘI CỦA TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VĨ MÔ

Khác với các yếu tố xã hội ở cấp vi mô - chúng tác động đến kết quả hoạt động của các hãng và doanh nghiệp - các yếu tố xã hội ở cấp vĩ mô tác động đến nền kinh tế nói chung. Về nguyên tắc, tác động của chúng đến các quá trình kinh tế vĩ mô biểu hiện theo các hướng như sau. Thứ nhất - hình thành lực lượng lao động trong bối cảnh tiến bộ khoa học - kỹ thuật hiện đại. Thứ hai - thông qua lĩnh vực xã hội, giữ vững sự cân xứng nhất định giữa mức cung và cầu trên thị trường hàng hoá và dịch vụ.

Tầm quan trọng của vấn đề đào tạo chuyên gia được các nhà kinh doanh, quản lý và nhiều tổ chức xã hội nhận thức rõ và việc giải quyết đúng đắn chúng được coi là một trong những điều kiện chính để phát triển kinh tế. Còn việc, không phải tất cả mọi người đều có khả năng vật chất giống nhau để học được lên cao, đạt được nghề nghiệp và trình độ tay nghề như mong muốn lại là một việc khác.

Các chính phủ ngày càng chú ý nhiều hơn đến vấn đề đào tạo cán bộ có trình độ tay nghề cao cho các lĩnh vực kinh tế khác nhau. Điều đó được chứng thực qua sự gia tăng các khoản tiền chi cho các mục tiêu này. Ở Mỹ, các khoản chi của ngân sách liên bang cho phát triển nguồn lực con người (giáo dục, y tế, bảo trợ xã hội, v.v) trong năm 1999 chiếm 62% tổng chi phí của Mỹ⁶.

Vấn đề về vai trò của lĩnh vực xã hội trong việc bảo đảm sự phù hợp tối ưu giữa mức cung và cầu về hàng hoá và dịch vụ ngày càng được quan tâm tranh luận. Muốn nền kinh tế tăng trưởng ổn định, cần phải làm sao cho sự tăng lực lượng sản xuất diễn ra cùng với sự tăng mức cầu tiêu dùng. Ch ít thì đó cũng là do các chi phí của người dân cho hàng hoá và dịch vụ tiêu dùng cá nhân chiếm phần lớn nhất trong GDP (ở Mỹ, vào năm 1995 là 67%⁷).

Tuy thế, vẫn có những nhà kinh tế theo quan điểm cho rằng, dường như sản xuất tăng lên tự tạo ra mức cầu thích đáng. Ngay trong thế kỷ

⁶ Tính theo: *Statistical Abstract of the United States 2000*, p. 339.

⁷ Tính theo: *Ibid*, p. 451.

XIX, nhà kinh tế người Pháp Z. B. Sei đã đưa ra quan điểm này và cho rằng, sự sản xuất thừa tổng hàng hoá và dịch vụ là ít có khả năng xảy ra. Về thực chất, quan điểm của ông đã trở thành cơ sở của luận thuyết "nền kinh tế cung" xuất hiện vào những năm 1970 mà cho đến nay vẫn có những người ủng hộ. Những người theo luận thuyết này đặc biệt hứng thú với luận điểm cho rằng, không có cách kích thích tăng trưởng kinh tế nào tốt hơn là giảm chi phí của nhà nước cho các mục tiêu xã hội, giảm thuế, giảm thiểu sự điều tiết của nhà nước đối với nền kinh tế và sự giám sát của các cơ quan chính phủ đối với hoạt động kinh doanh, v.v. Theo các nhà kinh tế này, thị trường tự khắc phục tất cả những khó khăn và những vấn đề nảy sinh.

Vị tất phải nghi ngờ rằng, không chỉ cầu sinh ra cung mà còn ngược lại, cung tác động đến cầu. Thực chất của vấn đề là ở chỗ khác. Lý luận nêu trên biến cung thành một nhân tố tự đáp ứng đủ cho tăng trưởng kinh tế. Trong thực tế, tình hình phức tạp hơn rất nhiều. Để bảo đảm tăng trưởng kinh tế ổn định, cần phải duy trì sự cân đối nhất định giữa cung và cầu. Nếu như hàng hoá sản xuất ra không bán được thì sẽ không có kinh phí cho tích lũy, và do đó sẽ không có tăng trưởng và phát triển sản xuất. Hơn thế nữa, sự mất cân đối nghiêm trọng giữa cầu và cung sẽ làm cho nền kinh tế lâm vào tình trạng đình trệ.

So với các thế kỷ trước, thế kỷ XX đã cho thấy rõ hơn rất nhiều các hậu quả nguy hại của việc phá vỡ sự cân bằng nêu trên. Chỉ cần nhắc đến cuộc Đại suy thoái vào đầu những năm 1930 (nó đã bao trùm hầu như tất cả các nước phát triển) là đủ thấy điều đó. Đó chính là cuộc khủng hoảng sản xuất thừa. Thừa không phải theo nghĩa tuyệt đối của từ này, nhưng cũng không phải theo nghĩa là nhân dân không cần đến khối lượng sản xuất hàng hoá khi đó – đơn giản là hàng triệu người dân không có tiền để mua ngay cả những sản phẩm thiết yếu. Trong khi đó, các tập đoàn công nghiệp và thương mại, các trang trại thì tiêu hủy nhiều lô hàng lương thực, quần áo... lớn nhằm khôi phục sự cân bằng tương đối giữa cung và cầu. Một số lượng lớn các công ty, trang trại kinh tế, cơ sở sản xuất vừa và nhỏ đã bị phá sản. Xuất hiện nạn thất nghiệp trên quy mô rộng chưa từng thấy.

Chính sự phát triển kinh tế TBCN diễn ra cùng với những thăng trầm về sản xuất cũng đã thể hiện rõ nét ngay từ trước cuộc Đại suy

thoái. Nhưng với tính cách là cuộc khủng hoảng tồi tệ nhất trong lịch sử CNTB, cuộc Đại suy thoái này đã làm cho nhiều người tin rằng, thị trường không có cơ chế tự điều tiết hoàn hảo để chống lại một cách hữu hiệu các đình đốn và đình trệ cũng như giảm đáng kể những hậu quả tiêu cực của chúng đối với nền kinh tế.

Khi nói về các sự kiện của những năm 1930, cần phải nói tới đóng góp của J.M. Keynes vào việc nhận thức nhiều vấn đề phát triển kinh tế. Các quan điểm của ông là một hệ thống toàn vẹn. Ở đây, chúng tôi chỉ nói đến một số phương diện kinh tế - xã hội của luận thuyết Keynes, đặc biệt là các vấn đề liên quan đến mối quan hệ qua lại giữa thu nhập, tiêu dùng, đầu tư và việc làm. Keynes coi sự mất cân bằng giữa sản xuất và tiêu dùng là nguyên nhân chính của sản xuất thừa. Một trong những khái niệm quan trọng mà ông đã đưa vào lý luận kinh tế là "cầu hiệu quả". Một yếu tố quan trọng của "cầu hiệu quả" là khuynh hướng tiêu dùng - cái mà đến lượt mình lại phụ thuộc vào khả năng thanh toán của dân chúng, vào hệ thống thuế, v.v. Khi đã đạt cầu hiệu quả thì thị trường trong nước được mở rộng, số lượng đơn đặt hàng sản xuất tăng lên dẫn đến tăng sản xuất công nghiệp và các sản xuất khác cũng như số lượng việc làm. Quan niệm của Keynes về việc làm ngược với quan điểm của các nhà lý luận coi các suy thoái có vai trò tích cực nhất định, do chúng làm giảm tiền lương và điều đó dường như giúp khôi phục việc làm. Keynes có quan điểm ngược lại. Ông cho rằng, giảm tiền lương dẫn đến giảm cầu và sản xuất đồng thời tăng thất nghiệp. Do đó, đề nghị của ông rất quan trọng: nếu các biện pháp can thiệp tích cực của nhà nước vào đời sống kinh tế là cần thiết để đạt được sự cân đối giữa cung và cầu nhằm thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế thì chúng là thích hợp⁸.

Cuộc Đại suy thoái đã ảnh hưởng tới lối tư duy không chỉ của một loạt các nhà lý luận kinh tế mà cả của các nhà hoạt động nhà nước và chính trị có tư duy sáng tạo. Sự phân tích sáng suốt hiện thực đã đưa họ đến chỗ có những hành động kiên quyết trực tiếp trong kinh tế cũng như trong lĩnh vực xã hội để giảm các hậu quả tai hại của sự đình trệ và suy thoái. "Đường lối mới" của F. D. Roosevelt, người đi theo các chỉ dẫn của Keynes là bước đột phá đặc biệt đúng cảm theo hướng này. (Cho đến giữa những năm 1930, ở Mỹ nhìn chung không có hệ thống dịch vụ xã hội nhà

⁸ Xem: Keynes J. M. *Lý luận chung về việc làm, lãi suất và tiền tệ* M. 1978

nước nếu không kể đến những trại dành cho người bị tâm thần, các trường học dành cho trẻ bị điếc và mù do các bang cấp kinh phí. Sự trợ giúp những người già, người khuyết tật, người nghèo và những người túng bấn khác được coi là công việc riêng của những người thân thích, họ hàng, quen biết của họ hoặc là của những người làm công tác từ thiện).

Sau Thế chiến thứ hai, một giai đoạn hoàn toàn mới trong phát triển khu vực dịch vụ xã hội của nhà nước ở Mỹ đã được bắt đầu. Kết quả là, đến năm 1995, tổng chi cho giáo dục là 551,3 tỷ USD. Trong số này, 79% là tiền nhà nước cấp và chỉ có 21% là chi phí cá nhân của người dân⁹. Xu hướng này cũng diễn ra trong lĩnh vực y tế. Tổng chi phí cho y tế trong năm 1995 là 993,3 tỷ USD. Trong đó, 71,5% là do nhà nước chi trả và chỉ có 28,5% là do người dân chi trả¹⁰. Kết quả là, tổng số tiền cấp từ ngân sách liên bang cho các chương trình bảo đảm xã hội, y tế, giáo dục, xây dựng nhà ở, cứu trợ người nghèo, người khó khăn .v.v. trong năm 1995 là 1505 tỷ USD, tức là chiếm 20,9% GDP¹¹. Vào giữa thế kỷ XX, khu vực dịch vụ xã hội của nhà nước ở các nước Tây Âu phát triển nhanh hơn so với ở Mỹ.

Như vậy, thực tế của các nước phương Tây làm cho chúng ta tin rằng, tiền nhà nước cấp cho các mục tiêu xã hội ở đó rất lớn và trong những thập niên sau chiến tranh, xu hướng gia tăng chúng chiếm ưu thế. Nhờ đó, phương Tây đã và đang bảo đảm được, giữ vững được tổng cầu hiệu quả ở mức độ cao, đồng thời, kích thích được các đầu tư vào lĩnh vực sản xuất và cơ sở hạ tầng, điều đó thúc đẩy tăng trưởng và phát triển toàn bộ nền kinh tế.

Có thể, ai đó sẽ nói rằng, vào những năm của những kế hoạch 5 năm đầu tiên, Liên Xô đã đạt được các tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, mặc dù khả năng thanh toán của người dân thấp. Tuy nhiên, không nên quên rằng, những tốc độ tăng trưởng cao đó được bảo đảm chủ yếu bằng các phương pháp xây dựng và phát triển các ngành công nghiệp khai thác và công nghiệp nặng, mà trước hết là các tổ hợp công nghiệp - quân sự. Nhà

⁹ Tính theo: *Statistical Abstract of the United States 2000*, p. 151.

¹⁰ Tính theo: *Ibid*, p. 108

¹¹ Tính theo: *Ibid*, tr. 378. Quả thực là, một phần nào đó các khoản tiền chi cho các chi phí xã hội liên bang được lấy không phải trực tiếp từ ngân sách mà từ các quỹ bảo hiểm xã hội được hình thành từ các khoản tiền nộp đặc biệt. Chúng thuộc sự quản lý của chính phủ nhưng chính phủ không được cắt xén những trợ cấp dựa trên các quỹ đó hoặc sử dụng các quỹ đó không đúng mục đích.

nước chỉ rất ít tiền cho việc mở rộng sản xuất hàng hoá tiêu dùng đại chúng trong khi chúng rất thiếu. Thêm vào đó, trong suốt những năm thời chính quyền Xô viết, các ngành dân dụng được cấp kinh phí theo nguyên tắc: còn thì cấp. Điều đó chứng tỏ sự thực nghịch lý là, nhà nước Xô viết có nguồn tài nguyên thiên nhiên to lớn nhưng lại không có khả năng cung cấp cho dân chúng ngay cả những hàng hoá thiết yếu. Điều đó được minh chứng bằng những hàng người dài dằng dặc trước những cửa hàng "vừa tung ra" một lô hàng lương thực – thực phẩm và công nghiệp thiết yếu. Không hề thừa khi nhắc lại rằng, trước cách mạng, đất nước này đã từng là một trong những nước xuất khẩu ngũ cốc chủ yếu trên thị trường thế giới, vậy mà bắt đầu từ những năm 1960, giới cầm quyền đã phải mua nhiều ngũ cốc ở các nước khác để bảo đảm bánh mỳ cho dân chúng. Cuối cùng, khi nói về các tốc độ tăng trưởng kinh tế cao ở Liên Xô, cần phải chú ý đến cái giá mà nhân dân đã phải trả cho chính sách công nghiệp hóa.

TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VÀ BẤT BÌNH ĐẲNG XÃ HỘI

Trong suốt thế kỷ XIX và phần lớn thế kỷ XX, tăng trưởng kinh tế thường được xem xét dưới góc độ tăng thu nhập và của cải. Vào những năm 1990, các nhà phân tích bắt đầu nghiên cứu cả tác động của bất bình đẳng trong phân phối thu nhập và tài sản đến động thái phát triển kinh tế. Có thể chia một cách ước lệ các tác giả của những công trình về đề tài này làm 3 nhóm. Nhóm thứ nhất chứng minh rằng, sự tăng bất bình đẳng ảnh hưởng tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế¹². Nhóm thứ hai cho rằng, nó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế¹³. Nhóm thứ ba cho rằng, sự tăng bất bình đẳng ảnh hưởng tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế của các nước đang phát triển nhưng không ảnh hưởng xấu đến tăng trưởng kinh tế của các nước phát triển.

Tuy nhiên, một số tác giả viết rằng, hoàn toàn không phải lúc nào cũng có thể thiết lập được mối quan hệ qua lại rõ ràng giữa sự bất bình

¹² Xem: Person T., Tabellini G. *Is Inequality Harmful for Growth?*. American Economic Review, June 1994. p. 600-621; Alesina A., Rodrik D. *Distributive Politics and Economic Growth*. Quarterly Journal of Economics, May 1994, p. 465-490.

¹³ Xem: Li H. *Income Inequality is not Harmful for Growth: Theory and Evidence*. Review of Development, 1998, No. 2, p. 318-334; Forbs K. J. *A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth*. American Economic Review, 2000, No. 4, p. 869-887.

đang nói trên với sự biến chuyển kinh tế. Chẳng hạn, giáo sư người Mỹ – R. Barro - viết rằng, ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan trong những năm 1970, bất bình đẳng giữa các tầng lớp nhân dân không rõ nét lắm nhưng tốc độ tăng GDP lại cao. Trong khi đó, ở đa số các nước Nam Á (cũng như ở một loạt nước thuộc OECD) chênh lệch về thu nhập trong những năm 1990 cũng không cao lắm, nhưng tốc độ tăng trưởng kinh tế lại thấp. Mặt khác, ở một số nước Mỹ Latin có sự bất bình đẳng xã hội sâu sắc (ví dụ, Brazil trong những năm 1960 và Chile trong nửa sau những năm 1980) nhưng tốc độ tăng trưởng kinh tế lại khá cao. Nói tóm lại, theo Barro, không có các dẫn liệu kinh nghiệm thuyết phục làm cơ sở để khẳng định chắc chắn rằng, bất bình đẳng trong phân phối thu nhập và của cải thúc đẩy hay là cản trở tăng trưởng kinh tế ở các nước đang phát triển¹⁴.

Chúng tôi cho rằng, các cố gắng dựa vào cơ sở thống kê để xác định mức độ tác động của bất bình đẳng xã hội đối với tăng trưởng kinh tế ít đưa lại hiệu quả. Và đó không chỉ là do các số liệu cần thiết không chính xác hoặc thiếu nhiều số liệu, mà còn do không thể so sánh được một số chỉ số cùng loại ở các nước khác nhau v.v.. Về nguyên tắc, những cố gắng như vậy ít thành công. Vấn đề là ở chỗ, tăng trưởng kinh tế là kết quả tác động qua lại của nhiều yếu tố như: có tài nguyên thiên nhiên, khối lượng đầu tư, khả năng vay tín dụng, mức độ tiền nhà nước cấp cho các chương trình khác nhau, bao gồm cả các chương trình nghiên cứu khoa học và thiết kế, sản xuất các loại thiết bị mới, kết quả của chính sách tiền tệ - tài chính và chính sách thuế, v.v... Nếu tách ra chỉ một yếu tố từ một khối nhiều yếu tố tác động qua lại chặt chẽ với nhau, trong trường hợp này là sự bất bình đẳng trong phân phối thu nhập, và đưa ra mối quan hệ phụ thuộc tuyến tính giữa các chỉ số này và sự biến chuyển kinh tế thì đó là việc làm không đúng. Liệu nói như vậy có phải có nghĩa là không có con đường nào khác để làm sáng tỏ chân lý mà chúng ta đang quan tâm? Không phải, bởi có một logic các yếu tố cho phép làm rõ vấn đề đang được xem xét nếu không phải là trong từng trường hợp cụ thể thì chí ít cũng là trên phương diện chung.

¹⁴ Xem: Barro R. J. *Nothing is Sacred. Economic Ideas for the New Millennium*. L., 2002, p.102-104.

Chúng tôi lấy ví dụ mối quan hệ hỗ tương giữa bất bình đẳng xã hội và giáo dục, trong đó giáo dục được coi là một nhân tố tăng trưởng kinh tế. Vị tất có ai đó sẽ bác bỏ ý kiến cho rằng, lực lượng lao động có trình độ tay nghề cao đóng vai trò tối quan trọng trong sản xuất hiện nay. Từ đó suy ra rằng, việc bảo đảm cho nền kinh tế số lượng cần thiết các chuyên gia có trình độ cao phụ thuộc chủ yếu vào mức độ tiếp cận giáo dục đại học. Theo các số liệu của Ngân hàng Thế giới, trong số sinh viên học trong các trường cao đẳng, đại học ở Nga chỉ có 15% là con nhà nghèo và tới 80% là con nhà khá giả¹⁵. Ngay cả ở các nước phát triển nhất, con cái của các gia đình nghèo cũng không có được khả năng học đại học và trung học tốt như những người cùng lứa xuất thân từ những gia đình khá giả. Bởi vì việc học tập đó đòi hỏi phải chi một số tiền không nhỏ. Giả như mọi trẻ em đều có thể tiếp cận được với những tri thức quý giá thì có lẽ sẽ không có sự thiếu hụt những cán bộ làm việc có trình độ cao mà nền kinh tế rất cần.

Lẽ dĩ nhiên, đối với các nước hậu XHCN, vấn đề về sự phụ thuộc của tăng trưởng kinh tế vào mức độ phân hoá xã hội là rất đáng quan tâm. Việc chứng minh tính tất yếu phải chuyển sang thị trường của các nước này là không cần thiết bởi vì lịch sử của thế kỷ XX đã cho thấy rõ tính không hiệu quả của hệ thống quản lý kinh tế tập trung cao độ vào nhà nước. Vấn đề là ở chỗ khác: Liệu có nhất định phải liên kết đồng đảo các tầng lớp dân chúng khi chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hoá - hành chính sang nền kinh tế thị trường không? Chính sách của các nhà cầm quyền liệu đã đúng chưa? Chúng tôi xem xét tình hình của nước Nga trên những quan điểm này.

Như đã biết, các nguyên tắc đã được lấy làm cơ sở cho việc bán tài sản nhà nước, cũng như các cách thức và phương pháp thực hiện việc đó đã tạo ra sự phân hoá xã hội sâu sắc – hay thậm chí là sự phân cực - xã hội. Điều đó không có gì lạ nếu để ý rằng, các nguồn tài nguyên thiên nhiên to lớn, các xí nghiệp công nghiệp khổng lồ và các tài sản có giá trị cao khác đã được bán (thành tài sản riêng) với giá rẻ mạt và thậm chí là không thu tiền đối với những người đã từng làm việc trong các cơ quan

¹⁵ Xem: *Tin tức*, 23.9.2004.

của đảng, đoàn, các quan chức của các bộ, ngành, những kẻ mưu lợi khôn khéo và thậm chí cả những người có quan hệ với giới tội phạm. Do đó, ở một cực là những nhóm người giàu nhất theo các thước đo thế giới, những ông trùm tư bản thực sự về thương mại - công nghiệp và tài chính, còn ở một cực khác là hàng chục triệu dân nghèo. Theo đánh giá của các chuyên gia thuộc các trung tâm nghiên cứu quốc tế, mức độ cách biệt hiện nay giữa người giàu và người nghèo của Nga cao hơn so với ở tất cả các nước phát triển khác. Và vấn đề không chỉ ở sự gia tăng nhanh mức độ cách biệt giàu nghèo. Do nạn lạm phát phi mã đã vượt xa mức tăng tiền lương, do những chậm trễ kéo dài trong việc chi trả tiền lương cũng như do hậu quả của chính sách khắc phục khủng hoảng tài chính của chính phủ bằng cách làm mất giá các khoản tiền của dân chúng gửi ngân hàng nên đã diễn ra cả sự bần cùng hoá đông đảo các tầng lớp nhân dân.

Chú ý đến tình trạng này (đã được cải thiện phần nào trong những năm gần đây), tổng thống và chính phủ Nga đã tuyên bố rằng, cuộc đấu tranh chống nghèo đói hiện là một trong những nhiệm vụ hàng đầu của chính sách nhà nước. Tăng gấp đôi GDP trong thập niên này được coi là điều kiện cơ bản để nâng cao mức sống. Tuy nhiên, việc thực hiện mục tiêu này gặp phải không ít khó khăn.

Bắt đầu từ chỗ, hy vọng chính được đặt vào sự tăng thu nhập ngoại hối cho ngân sách quốc gia trên cơ sở tăng khai thác dầu và khí, và do giá của chúng trên thế giới cao chưa từng có đối với chúng. Chúng tôi không đề cập đến vấn đề bối cảnh thị trường thuận lợi này sẽ kéo dài được bao lâu. Điều chính yếu là ở chỗ khác. Trong thế kỷ, khi mà sự tăng trưởng và phát triển bền vững nền kinh tế đạt được ở các nước tiên tiến chủ yếu nhờ áp dụng các công nghệ có hàm lượng khoa học cao, vị tất có thể bảo đảm tăng trưởng kinh tế ổn định nếu dựa chủ yếu vào sự tăng thu nhập từ việc tăng xuất khẩu nguyên liệu và năng lượng.

Sự tăng gấp đôi GDP của nước Nga phụ thuộc nhiều vào khả năng thực hiện tăng gấp đôi khối lượng lớn giá trị sản phẩm. Trong khi đó, theo đánh giá của nhiều chuyên gia, 20% dân Nga tiêu dùng hơn 50% tổng giá trị hàng hoá và dịch vụ. Sự mất cân đối nêu trên trong tiêu dùng gần tương ứng với cơ cấu phân phối thu nhập. Những cách biệt như thế không thể không làm giảm tốc tăng trưởng kinh tế, bởi vì chúng sẽ kìm hãm mở rộng tiêu dùng của dân chúng, mà như kinh nghiệm của các nước phương

Tây cho thấy, sự mở rộng đó kích thích phát triển nền kinh tế theo hướng đổi mới.

Trong tất cả những năm cải cách thị trường, các nhà cầm quyền Nga khẳng định rằng, việc nhà nước chuyển lại tư liệu sản xuất cho các nhà sở hữu tư nhân và hạn chế sự can thiệp của mình vào nền kinh tế càng nhanh thì nền kinh tế càng trở nên hiệu quả hơn và nhờ đó phúc lợi vật chất của toàn thể nhân dân sẽ được tăng nhanh. Tuy nhiên, những cam kết đó không thể nào phù hợp với thực tế. Một trong những nguyên nhân sâu xa của điều đó là ở chỗ, những người mà theo ý nguyện của các nhà cầm quyền đã trở thành các nhà kinh doanh đặc trưng bởi tâm lý đầu cơ mạnh mẽ. Họ khao khát kiếm tiền nhanh vì họ không tin vào tính vững chắc của thể chế sở hữu tư nhân, họ lo sợ rằng các cơ quan kiểm soát phát hiện ra những vi phạm pháp luật mà họ phạm phải và sẽ đưa họ ra xét xử. Những động cơ này và những động cơ khác không thể thúc đẩy nhiều "người Nga mới" quan tâm đến tăng hiệu quả sản xuất trong tương lai; ngược lại, những người này muốn "vắt" được lợi nhuận tối đa từ doanh nghiệp trong thời gian ngắn nhất và cất giấu nó ở các ngân hàng nước ngoài.

Vị tất có ai đó sẽ phản bác ý kiến cho rằng, tham nhũng - căn bệnh đã tràn vào tất cả các cấp chính quyền từ dưới lên trên, kể cả các cơ quan bảo vệ pháp luật, đang là một cản trở nghiêm trọng đối với việc kích thích tăng trưởng kinh tế và phát triển đất nước. Sự cộng sinh giữa tâm lý đầu cơ của các nhà kinh doanh và nạn tham nhũng của những người đại diện các tổ chức quyền lực đã trở thành một nguyên nhân không kém phần quan trọng làm cho đất nước, vào những năm 1990, đã bị mất gần 50% tiềm lực kinh tế. Và hiện nay, mối quan tâm chính của các nhà kinh doanh và quan chức tất cả các cấp là làm sao không bỏ lỡ cơ hội của mình trong việc chia tiếp tài sản nhà nước. Cần phải nói thêm rằng, những người không hài lòng về sự phân chia đó đang đấu tranh đòi chia lại. Mỗi lần phát mại - phân chia mới tài sản nhà nước đều mang lại cho những người mưu lợi khôn khéo và các quan chức tham nhũng những khoản tiền lớn hơn rất nhiều so với những nỗ lực mà họ bỏ ra (nếu như có những nỗ lực đó) để góp phần tăng trưởng kinh tế.

Cuối cùng, một nguyên nhân quan trọng cản trở phát triển bền vững nền kinh tế là sự mất lòng tin của giới kinh doanh vào chính quyền, của

chính quyền vào giới kinh doanh cũng như cuộc khủng hoảng lòng tin của nhân dân vào giới kinh doanh và vào chính quyền. Ví dụ về sự mất lòng tin của quần chúng nhân dân vào các tổ chức kinh tế khác nhau là việc, nhiều người dân thích giữ các khoản tiền tiết kiệm ở nhà hơn là gửi chúng vào các ngân hàng có thể đầu tư chúng vào sản xuất. Khi các quan chức không có các nguyên tắc đạo đức nghiêm ngặt, giới kinh doanh không có trách nhiệm xã hội, sự mất lòng tin của nhân dân vào các tổ chức quan trọng của nhà nước và của giới kinh doanh tư nhân tăng lên thì về thực chất, đây là những biểu hiện của cuộc khủng hoảng hệ thống. Trong bối cảnh cuộc khủng hoảng như vậy thì cơ chế kinh tế sẽ không thể hoạt động một cách bình thường.

Ở một mức độ nào đó, bất bình đẳng xã hội ảnh hưởng tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế ở cả những nước phát triển cao. Nhưng ở đó, điều này thể hiện không rõ nét như ở các nước đang phát triển và các nước có nền kinh tế đang chuyển đổi. Đó là do tiềm lực kinh tế cao của các nước phương Tây và các ưu thế của họ trong phân công lao động quốc tế.

Tuy nhiên, một điều không kém phần quan trọng là, trong những thập niên sau chiến tranh, ở phương Tây đã diễn ra những thay đổi kinh tế - xã hội quan trọng. Như đã nêu trên, ở phương Tây tiền công lao động thực tế đã tăng mạnh, điều kiện lao động được cải thiện. Mức lương tối thiểu được luật định. Ở một loạt nước Tây Âu đã xây dựng được hệ thống giáo dục và y tế miễn phí. Không thể nói rằng, nhờ những biện pháp này mà nạn nghèo đói hoàn toàn biến mất. Tuy nhiên, số lượng người nghèo đã ít hơn nhiều so với những năm trước chiến tranh và những năm đầu sau chiến tranh. Nạn nghèo đói phổ biến chủ yếu trong những nhóm người tụt hậu – dân nhập cư, những người thất nghiệp, những người, do các nguyên nhân khác nhau, đã mất nếp sống bình thường. Đồng thời, nhiều gia đình nghèo được nhận các trợ cấp vật chất, trợ giúp y tế và các trợ giúp khác của nhà nước. Nói tóm lại, sau Thế chiến thứ hai, số lượng người có mức thu nhập trung bình ở các nước phát triển đã tăng đáng kể và trở nên chiếm số đông trong dân chúng. Chính thu nhập của họ đã tạo ra tổng cầu có khả năng thanh toán cao và điều đó dẫn đến việc tăng nhanh GDP.

Mặt khác, sẽ là sai lầm nghiêm trọng khi cho rằng, dường như đang tồn tại một mối quan hệ qua lại tự động nào đó giữa tăng trưởng kinh tế

và tăng thu nhập của người lao động làm thuê. Những thập niên đầu sau chiến tranh, tình hình ở phần lớn các nước phương Tây được ghi dấu bởi những cuộc bãi công đòi tăng tiền lương. Các nhà cầm quyền ở các nước phương Tây, phần do các nhận định của mình, phần do sức ép của đông đảo nhân dân, đã đi đến thực hiện các cuộc cải cách kinh tế - xã hội hoàn toàn không thể có được trong phạm vi nền kinh tế thị trường truyền thống, không có định hướng xã hội.

Những thay đổi diễn ra ở các nước phát triển đã thay đổi căn bản các quan hệ giữa lao động và tư bản, do đó làm cho các phương pháp đấu tranh đối đầu, vốn là đặc trưng của nửa đầu thế kỷ XX, đã mất ý nghĩa trước kia. Cuộc đấu tranh của nhân dân lao động vì các quyền và lợi ích của mình đã không còn mang tính chất quyết liệt, đối kháng giai cấp. Nhờ sự phát triển của nhà nước pháp quyền, sự mở rộng các quyền xã hội và tự do dân chủ, sự tăng nhận thức pháp luật mà các xung đột giữa lao động và tư bản được giải quyết chủ yếu bằng con đường pháp luật thông qua thảo luận và thỏa thuận. Trên quan điểm này, có thể nói một cách chắc chắn rằng, sự ổn định chính trị - xã hội - điều thường không thể có được khi có những tương phản xã hội sâu sắc, cũng đóng vai trò rất quan trọng trong việc tạo ra sự bền vững cho tăng trưởng và phát triển kinh tế.

CÁC YẾU TỐ XÃ HỘI CỦA TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VÀ KHÁI NIỆM TƯ BẢN XÃ HỘI

Khi xem xét những đề tài liên quan đến những vấn đề đã nêu ở trên, không thể không chú ý đến khái niệm tư bản xã hội. Thuật ngữ này đã xuất hiện ngay từ đầu thế kỷ trước, nhưng ít được dùng đến trong các văn phẩm khoa học. Từ cuối những năm 1980, bắt đầu có sự quan tâm ngày càng nhiều đến hiện tượng đặc biệt được biểu thị bằng thuật ngữ này và chủ yếu là từ phía các nhà xã hội học. Vào những năm 1990 đã xuất hiện khá nhiều bài viết về đề tài này.

Hiện vẫn chưa có một định nghĩa chặt chẽ về khái niệm "tư bản xã hội" có thể được đông đảo các nhà nghiên cứu nhất trí. Chúng tôi nêu ra cách giải thích của nhà xã hội học người Mỹ - R. Putnam - tác giả của một loạt nghiên cứu về vấn đề này. Ông giải thích rằng, cũng giống như tư bản hữu hình liên quan đến các đối tượng hữu hình, còn tư bản người thì liên quan đến các phẩm chất của các cá nhân, tư bản xã hội liên quan đến

các quy tắc tương thân tương ái và tin cậy lẫn nhau xuất hiện trong quan hệ giữa các cá nhân, các liên hiệp, các tổ chức trên cơ sở cộng đồng lợi ích¹⁶.

Các nhà phân tích khác, khi giải thích nội hàm của khái niệm tư bản xã hội dựa vào vai trò của các kết cấu và quy chế nhiều hơn là vào các phương diện luân lý - đạo đức. Mặc dù vậy, các giá trị như lòng tin và trách nhiệm đều có trong các trường hợp.

Vấn đề thắc mắc đầu tiên khi xem xét khái niệm "tư bản xã hội" là ở chỗ: liệu có thể coi các liên hiệp, các tổ chức, các cơ quan thiết chế khác và các quan hệ cũng như các chuẩn mực và giá trị tâm lý - xã hội là tư bản đặc biệt không?

Tư bản - đó là giá trị, hoặc của cải mang lại cho người sở hữu khoản tiền nhiều hơn chi phí bỏ ra để sản xuất nó hoặc để mua được nó. Về phương diện này, nếu nói về tư bản vật chất (nhà xưởng, công trình, máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu, thành phẩm, tiền, cổ phiếu, trái phiếu, các tài sản có khác) thì các chi phí và khoản tiền thu được sau khi trừ đi chi phí, tức là lợi nhuận, là có thể đo lường được.

Mặt số lượng của tư bản người biểu hiện phức tạp hơn, bởi vì trong các chi phí để tái sản xuất ra nó cần phải tính đến không chỉ tiền công lao động mà cả các chi phí cho việc có được trình độ học vấn phổ thông và chuyên ngành. Việc đánh giá sở hữu trí tuệ và hiệu quả của việc sử dụng các dạng tri thức khác nhau trong ngành sản xuất có hàm lượng khoa học cao và trong các khu vực kinh tế khác cũng không hề đơn giản.

Nhưng, có thể dùng những chỉ số giá trị nào để đo chẳng hạn như: tính trung thực, tính đoan chính, lòng tin và các chuẩn mực luân lý - đạo đức khác không? Mặc dù rõ ràng là chúng tác động tích cực đến hiệu quả của tập thể lao động và do đó đến quá trình sản xuất nói chung.

Nói tóm lại, tư bản xã hội - đó là một khái niệm không rõ ràng để có thể áp dụng được vào các tính toán tăng hiệu quả sản xuất. Có lẽ, thuật ngữ này có thể được sử dụng như là một ẩn dụ giống như "tư bản văn hoá" và "tư bản chính trị".

¹⁶ Xem: Putnam R.D.. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, N.Y. 2000, p. 19

Khó có thể đồng ý không chỉ với khái niệm "tư bản xã hội" mà một loạt các luận điểm khác về khái niệm này cũng gây nghi ngờ. Ví dụ, theo các tác giả của một số bài viết đã đăng, trong các quan hệ cá nhân, gia đình, công việc, xã hội, thì lòng tin dường như có thể khắc phục được nỗi căm ghét và hận thù mù quáng giữa các cá nhân, các nhóm người, các cộng đồng và các đất nước. Nhưng có lòng tin tốt, có lòng tin xấu. Trong các hoàn cảnh khác nhau, lòng tin rất khác nhau về bản chất và phương hướng. Có lòng tin dựa trên cơ sở tình yêu, các quan hệ họ hàng, các quan hệ bạn bè thân thiết. Lòng tin trong các quan hệ kinh tế và chính trị, nơi mà lợi ích của các bên có thể không chỉ đơn giản là không trùng hợp nhau ở chỗ nào đó mà có khi khác xa nhau, là hoàn toàn khác. Lòng tin có thể không chỉ có lợi mà còn có hại khi mà người ta gây lòng tin đối với, chẳng hạn như, những nhà tư tưởng theo chủ nghĩa phân biệt chủng tộc, chủ nghĩa phát xít, các luận thuyết tôn giáo cực đoan.

Có thể dẫn ra một số điểm khác nữa có thể gây tranh cãi từ các công trình nghiên cứu về tư bản xã hội. Tuy vậy, điều rất có ý nghĩa là trong các công trình này có một loạt tư tưởng bổ ích về bản chất của các quan hệ xã hội nói chung và các quan hệ trong các tổ chức nói riêng, cũng như về tầm quan trọng của sự hợp tác và tin cậy giữa người với người nhằm đạt được mục tiêu đã đề ra và nhiều vấn đề khác của phát triển xã hội.

Người dịch: HOÀNG THU