

CHƯƠNG 4

CÔNG NGHIỆP HOÁ NÔNG THÔN TRUNG QUỐC TRONG BỐI CẢNH CỦA SỰ THẦN KỲ ĐÔNG Á

Justin Yifu Lin và Yang Pao

Công nghiệp hoá nông thôn, một hiện tượng đặc thù của Đông Á, hợp thành một bộ phận không thể tách rời của sự thần kỳ Đông Á. Là nền kinh tế lớn nhất trong khu vực, Trung Quốc đã đuổi kịp, nếu không muốn nói là vượt, các nước láng giềng trong công cuộc công nghiệp hoá nông thôn. Sự phát triển kinh tế của Trung Quốc trong 20 năm qua đã được sự tăng trưởng nhanh chóng của khu vực công nghiệp nông thôn, bao gồm vô số các doanh nghiệp nông thôn qui mô nhỏ do các hương trấn, làng xã và cá nhân thành lập hỗ trợ mạnh mẽ¹. Nét đặc thù của Trung Quốc là ở qui mô chưa từng thấy của những doanh nghiệp này. Năm 1978, có chưa đầy 10% lực lượng lao động nông thôn tham gia vào các hoạt động công nghiệp, và khu vực phi nông nghiệp chỉ chiếm 8% thu nhập nông thôn; đến năm 1996, 30% lực lượng lao động nông thôn đã làm việc trong ngành công nghiệp địa phương, và thu nhập phi nông nghiệp đã chiếm tới 34% tổng thu nhập nông thôn. Mặc dù vai trò của nó trong sự phân hoá thu nhập theo vùng vẫn còn nhiều tranh cãi, nhưng sự tăng trưởng mạnh mẽ này đã góp phần làm cho việc phân phối thu nhập bình đẳng hơn ở cấp địa phương.

Tầm cỡ và tốc độ công nghiệp hoá nông thôn Trung Quốc đã thu

hút sự chú ý rộng rãi của cộng đồng các học giả quốc tế. Nhiều lý thuyết khác nhau đã được phát triển để giải thích sự thành công này. Lý thuyết văn hoá nhấn mạnh vai trò của văn hoá hợp tác ở làng xã Trung Quốc trong việc thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp nông thôn. Lý thuyết tăng trưởng mới chú trọng đến ngoại ứng tích cực do việc tích lũy kiến thức, và gần đây là tích lũy vốn xã hội, được tạo ra trong quá trình đẩy mạnh tăng trưởng bền vững. Sự hiện diện của các doanh nghiệp công cộng do chính quyền địa phương sở hữu, đã lôi cuốn rất nhiều nghiên cứu tập trung vào những chức năng tích cực của quyền về tài sản, vốn được xác định rất mơ hồ, trong việc thúc đẩy sự tăng trưởng nhanh chóng của các doanh nghiệp nông thôn. Những nghiên cứu này đã nhấn mạnh vai trò tích cực của chính quyền địa phương - nhất là ở cấp hương trấn và làng xã - trong việc giúp các doanh nghiệp nông thôn tiếp cận được nguồn lực vật chất và tài chính quý giá, cũng như vượt qua trở ngại của bộ máy hành chính quan liêu rắc rối. Một lý thuyết khác đề cập đến sự gắn bó chặt chẽ giữa các doanh nghiệp nông thôn với lợi thế so sánh của nông thôn Trung Quốc. Cách giải thích này, do mang tính cổ điển, nên thường hay bị các nhà kinh tế xem nhẹ khi đi tìm những lý thuyết mới, ngoại nhập, nhưng nó có thể giải thích cho sự thành công của quá trình công nghiệp hoá nông thôn Trung Quốc, cũng như sự phân hoá sâu sắc theo vùng giữa các vùng lãnh thổ của nước này.

Mục đích của chương này là đánh giá các cách giải thích khác nhau, đồng thời trình bày một cái nhìn tổng quát về sự phát triển và các đặc điểm của doanh nghiệp nông thôn Trung Quốc. Phân tích kinh tế lượng được tiến hành để kiểm định các lý thuyết khác nhau đã được vận dụng để giải thích sự thành công của các doanh nghiệp này. Lịch sử công nghiệp hoá nông thôn của các tỉnh Trung Quốc trong khoảng 30 năm qua cũng được phân tích.

Chúng tôi đặt kinh nghiệm của Trung Quốc trong bối cảnh của Đông Á, và so sánh với các quốc gia Đông Á khác, nhất là Thái Lan. Kinh nghiệm của Trung Quốc có một nét đặc thù, gắn chặt với các sự kiện lịch sử và bối cảnh gần đây của Trung Quốc. Tuy

nhiên, cũng có những nét tương đồng giữa kinh nghiệm của Trung Quốc và một số nước Đông Á. Trong điều kiện của cuộc khủng hoảng tài chính, kinh nghiệm của Trung Quốc là bài học có ích cho các nước đang phát triển. Tuy cuộc khủng hoảng xảy ra là do sự ra đi của các luồng vốn, nhưng các nền kinh tế chịu tác động mạnh nhất của cuộc khủng hoảng cũng có những sai lầm nghiêm trọng làm cho họ không thể trụ vững trước những cú sốc tài chính nặng nề. Chính phủ Hàn Quốc, Thái Lan và các nước khác ở Đông và Đông Nam Á đã khuyến khích phát triển các cơ sở công nghiệp qui mô lớn, với hy vọng có thể cạnh tranh trên thị trường thế giới. Tuy nhiên, chiến lược phát triển đó đã chệch xa lợi thế so sánh của các nước này như đã thể hiện rõ qua sự phân công lao động quốc tế. Sự chệch hướng này, cùng với hệ thống tài chính yếu kém, lại bị các quốc gia đó chỉ đạo chặt chẽ, đã tạo nên nguyên nhân sâu xa của cuộc khủng hoảng. Chính vì thế mà luận điểm về tình trạng phát triển do Ngân hàng Thế giới nêu ra (1993) đã không thể đứng vững khi được kiểm chứng, ngay cả với Hàn Quốc là quốc gia được xem như có môi trường thể chế và văn hoá hợp lý để thành công. Bằng việc trình bày kinh nghiệm của Trung Quốc và Đài Loan (Trung Quốc), cũng như của Nhật Bản trước đó, như là những trường hợp thành công trong việc gắn chính sách với lợi thế so sánh của quốc gia, chương này cố gắng làm phong phú thêm sự hiểu biết về cuộc khủng hoảng tài chính châu Á, cũng như cơ chế phát triển nói chung.

ĐÓNG GÓP CỦA DOANH NGHIỆP NÔNG THÔN VÀO NỀN KINH TẾ QUỐC DÂN TRUNG QUỐC

Sau hơn 20 năm tăng trưởng, các doanh nghiệp nông thôn đã làm thay đổi toàn cảnh kinh tế của khu vực nông thôn Trung Quốc. Trong thời kỳ từ năm 1978 đến 1997, số lượng doanh nghiệp nông thôn đã tăng từ 1,5 triệu lên đến 20,2 triệu, và số công nhân làm việc đã tăng từ 28,3 triệu lên đến 130,5 triệu người, hay từ 9% lên 28%

lực lượng lao động nông thôn. Tỷ trọng của các doanh nghiệp nông thôn trong toàn bộ giá trị tổng sản lượng nông thôn còn tăng ngoạn mục hơn. Năm 1978, các doanh nghiệp nông thôn chỉ đóng góp 24% tổng sản lượng nông thôn; nhưng đến năm 1995, đã tăng lên đến 79% (Bảng 4.1).

Một điều không kém phần ngoạn mục là, các doanh nghiệp nông thôn đã trở thành lực lượng chính đứng đằng sau sự tăng trưởng chung bền vững của Trung Quốc. Năm 1978 giá trị sản lượng của các doanh nghiệp nông thôn trong khu vực công nghiệp chỉ chiếm 9% tổng sản lượng toàn quốc. Năm 1997, tức là sau gần 20 năm, con số này đã là 58%. Công nghiệp nông thôn ngày nay không còn đơn thuần là sự bổ sung cho sản xuất nông nghiệp, mà đã là một nguồn tăng trưởng không thể thiếu đối với toàn bộ nền kinh tế. Hầu hết mọi người đều thừa nhận rằng, xuất khẩu là một trong những yếu tố hàng đầu đã đóng góp vào sự thành công gần đây của Trung Quốc. Các doanh nghiệp nông thôn cũng đã hoạt động không kém phần xuất sắc trong lĩnh vực xuất khẩu, nhất là trong 10 năm trở lại đây, một thời kỳ mà trong đó xuất khẩu của doanh nghiệp nông thôn đã tăng nhanh hơn mức trung bình của cả nước. Năm 1986, tỷ trọng của doanh nghiệp nông thôn trong tổng kim ngạch xuất khẩu chỉ bằng 9%; đến năm 1997, con số này đã là 46% (Bảng 4.2).

Khi so sánh ở cấp tỉnh cho thấy, có mối tương quan chặt chẽ giữa sự phát triển của các doanh nghiệp nông thôn và tổng sản phẩm quốc nội (GDP) bình quân đầu người. Số liệu trình bày trong Bảng 4.3 cho thấy, các tỉnh có trình độ phát triển các doanh nghiệp nông thôn cao hơn cũng là các tỉnh có GDP trên đầu người cao hơn. Một câu hỏi được đặt ra là, liệu sự phát triển của các doanh nghiệp nông thôn có làm gay gắt thêm sự phân hoá kinh tế giữa các vùng của Trung Quốc hay không (thí dụ, xem Lin, Cai và Li 1997; Rozelle 1994). Tạm thời chưa bàn đến sự bình đẳng giữa các tỉnh, trước hết chúng ta hãy tìm hiểu xem sự phát triển của các doanh nghiệp nông thôn đã tác động như thế nào đến sự phân hoá thu nhập trong nội bộ mỗi tỉnh.

Bang 4.1 . Sự phát triển của các doanh nghiệp nông thôn ở Trung Quốc, 1978-97 (gia hiện hành)

Lực lượng lao động				Tổng sản lượng ^a		Sản lượng công nghiệp		Thu nhập nông thôn	
Năm	Số doanh nghiệp (triệu)	Số người (triệu)	% trong tổng lao động nông thôn	Gia trị (100 triệu nhân dân tệ)	% trong tổng sản lượng nông thôn ^b	Gia trị (100 triệu nhân dân tệ)	% trong sản lượng quốc gia	Thu nhập bình quân đầu người ^b	Đóng góp của doanh nghiệp nông thôn (%)
1978	1,52	28,27	9,2	495,1	24,2	385,3	9,1	122,9	7,6
1979	1,48	29,09	9,4	552,3	—	425,3	9,1	—	—
1980	1,42	30,00	9,4	656,9	23,5	515,1	10,0	166,4	10,1
1981	1,34	29,70	9,1	736,7	—	567,9	10,5	194,5	—
1982	1,36	31,13	9,2	846,3	30,4	636,0	12,0	—	—
1983	1,35	32,35	9,3	1.007,9	24,4	744,3	11,5	272,91	—
1984	6,07	52,08	14,5	1.697,8	33,7	1.240,0	16,3	315,06	—
1985	12,22	69,79	18,8	2.755,0	43,5	1.845,9	19,0	350,1	24,6
1986	15,15	79,37	20,9	3.583,3	47,7	2.443,5	21,8	374,68	—
1987	17,50	88,05	22,6	4.947,7	52,4	3.412,4	24,7	418,4	28,1
1988	18,88	95,45	23,8	7.017,8	56,0	4.992,9	27,4	494	30
1989	18,69	93,67	22,9	8.401,8	58,0	6.144,7	27,9	540,3	31,2
1990	18,50	92,65	22,1	9.581,1	57,7	7.097,1	29,7	623,1	26,8
1991	19,08	96,09	22,3	11.611,7	61,1	8.708,6	32,7	638,9	27,9
1992	20,92	106,25	24,2	17.695,7	69,7	13.193,4	38,1	746	27,1
1993	24,53	123,45	27,9	31.776,9	74,3	23.558,6	48,7	873	32,5
1994	24,95	120,18	26,9	45.378,5	74,2	34.688,0	49,4	1.144,8	31,8
1995	22,03	128,61	28,6	68.915,2	77,2	51.259,2	55,8	1.479,5	32,6
1996	23,36	135,08	29,8	77.903,5	76,9	55.901,1	56,1	1.813,3	34,2
1997	20,15	130,50	28,4	89.900,6	78,5	65.851,5	57,9	1.987,27	—

- Không có số liệu.

a. Tổng sản lượng là tổng hợp của tất cả các loại doanh nghiệp nông thôn, theo định nghĩa trong bài.

b. Gia trị tổng sản lượng nông thôn sau năm 1991 chỉ bao gồm sản lượng nông nghiệp và doanh nghiệp nông thôn, trong khi giá trị của các năm khác bao gồm sản lượng (như sản phẩm phụ của hộ gia đình) không nằm trong hai tiêu chí trên. Thu nhập nông thôn là thu nhập sau khi đã trừ các khoản chuyển nhượng và thu nhập gửi về gia đình.

Người: Ủy ban Thống kê Nhà nước (SSB), Niên giám Thống kê Trung Quốc, 1997-1998. Niên giám Xi nghiệp Hương trấn Trung Quốc, 1995, 1997, 1998. Niên giám Kinh tế Trung Quốc 1997, 1998.

Bảng 4.2. Kết quả xuất khẩu của các doanh nghiệp nông thôn Trung Quốc, 1986-97
(100 triệu USD theo giá hiện hành)

Năm	Tổng kim ngạch xuất khẩu	Xuất khẩu của doanh nghiệp nông thôn	Tỉ trọng xuất khẩu của doanh nghiệp nông thôn trong tổng kim ngạch xuất khẩu	Tỉ trọng xuất khẩu của doanh nghiệp nông thôn trong tổng sản lượng
1986	309,42	28,45	9,19	0,03
1987	394,37	43,45	11,02	0,03
1988	475,40	72,31	15,21	0,04
1989	525,38	99,77	18,99	0,04
1990	620,91	96,07	15,47	0,05
1991	719,10	148,27	20,62	0,07
1992	849,40	216,66	25,51	0,07
1993	917,44	380,70	41,50	0,07
1994	1.210,38	394,64	32,60	0,07
1995	1.487,70	644,58	43,33	0,08
1996	1.510,66	723,86	47,92	0,08
1997	1.827,00	836,93	45,81	0,08

Nguồn: SSB, Niên giám Thống kê Trung Quốc 1995, 1997, 1998; Niên giám Xí nghiệp Hương trấn Trung Quốc 1995, 1997, 1998.

Bảng 4.3 cho biết tỉ trọng của sản lượng phi nông nghiệp trong tổng sản lượng nông thôn của 30 đơn vị tỉnh thành của Trung Quốc và hệ số Gini về thu nhập bình quân đầu người của các tỉnh này, tính gộp cho cả nông thôn và thành thị, cũng như cho riêng vùng nông thôn năm 1992.² Ba mươi đơn vị tỉnh thành được chia làm hai nhóm, tùy theo tỉ trọng sản lượng phi nông nghiệp của chúng, sử dụng giá trị trung vị làm ranh giới phân loại. Nhóm có tỉ trọng sản lượng phi nông nghiệp cao hơn (trung bình chiếm 65%) gồm các tỉnh duyên hải, các tỉnh đô thị và các tỉnh nằm sâu trong lục địa nhưng giàu tài nguyên. Còn nhóm có tỉ trọng thấp hơn (trung bình chiếm 30%) là những tỉnh còn lại nằm sâu trong lục địa. Trái với những gì mọi người thường nghĩ, phân phối thu nhập nói chung trong nhóm thứ nhất lại bình đẳng hơn trong nhóm thứ hai. Giá trị

Bảng 4.3. Tỷ trọng sản lượng phi nông nghiệp và phân hoá thu nhập giữa các tỉnh của Trung Quốc, 1992

	Tỷ trọng sản lượng của doanh nghiệp nông thôn trong tổng sản lượng nông thôn (%)	Hệ số Gini	
		Cả vùng	Vùng nông thôn
Cả nước	60	0,35	0,20
Các tỉnh ở trình độ cao			
Thượng Hải	86	0,12	0,09
Thiên Tân	85	0,14	0,03
Bắc Kinh	78	0,04	0,13
Giang Tô	76	0,30	0,16
Triết Giang	76	0,30	0,23
Sơn Đông	67	0,31	0,13
Sơn Tây	66	0,32	0,15
Hà Bắc	63	0,30	0,17
Liêu Ninh	63	0,24	0,15
Quảng Đông	61	0,40	0,12
Hà Nam	59	0,25	0,13
Phúc Kiến	54	0,24	0,10
Tứ Xuyên	49	0,30	0,18
An Huy	48	0,26	0,13
Sơn Tây	47	0,30	0,13
Trung bình của cả nhóm	65	0,25	0,14
Các tỉnh ở trình độ thấp			
Hồ Bắc	46	0,31	0,16
Giang Tây	44	0,22	0,16
Hồ Nam	43	0,23	0,12
Jilin	43	0,20	0,05
Cam Túc	42	0,38	0,24
Hắc Long Giang	38	0,21	0,12
Ninh Hạ	35	0,43	0,30
Quảng Tây	30	0,25	0,17
Quý Châu	27	0,34	0,18
Nội Mông	27	0,23	0,13
Vân Nam	27	0,39	0,25
Thanh Hải	21	0,31	0,15
Tây Giang	15	0,31	0,15
Hải Nam	14	0,29	0,08
Tây Tạng	04	0,16	0,16
Trung bình của cả nhóm	30	0,28	0,16

Nguồn: Các con số về tỷ trọng thu nhập phi nông nghiệp lấy từ SSB, 1993. Niên giám Thống kê Nông thôn Trung Quốc, Báo Thống kê Trung Quốc, Bắc Kinh; Hệ số Gini lấy từ Lin, Cai, và Li (1997: Bảng 11).

trung bình của hệ số Gini của các tỉnh là 0,25 trong nhóm thứ nhất, và bằng 0,28 trong nhóm thứ hai. Khoảng cách về giá trị trung bình của hệ số Gini nông thôn là 0,03, với trung bình trong nhóm thứ nhất là 0,14 và nhóm thứ hai là 0,16. Khoảng chênh lệch 0,02 xem ra có vẻ nhỏ này thực chất lại rất đáng kể, nếu biết rằng hệ số Gini về thu nhập bình quân đầu người của cả nước chỉ tăng từ 0,13 năm 1978 lên 0,18 năm 1995 (Lin, Cai và Li 1997).

Vai trò to lớn của các doanh nghiệp nông thôn Trung Quốc trong việc tạo ra sự bình đẳng hơn về phân phối thu nhập trong nội bộ tỉnh có được là nhờ bản chất nhỏ bé, mang tính địa phương và sử dụng nhiều lao động của các doanh nghiệp này. Điều này rất giống với trường hợp của Đài Loan và tương phản với trường hợp của Hàn Quốc. Ở Hàn Quốc, công nghiệp hoá đã được hoàn thành bằng việc lấy lao động di cư từ nông thôn ra cung cấp cho thành phố, nơi chỉ tập trung một vài doanh nghiệp lớn. Mặc dù Hàn Quốc cũng đã tiến hành công nghiệp hoá nhanh không kém Đài Loan, nhưng khu vực nông thôn của nước này cho đến mãi gần đây vẫn còn kém phát triển hơn nhiều so với nông thôn Đài Loan (Saith 1987). Trung Quốc, dù tình cờ hay hữu ý, đã đi theo con đường công nghiệp hoá của Đài Loan bằng cách xây dựng những doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động và công nghệ thấp ở nông thôn. Tính chất địa phương và sử dụng nhiều lao động của các doanh nghiệp nông thôn đã cho phép một bộ phận đông đảo dân cư được hưởng thụ những lợi ích do họ tạo ra. Điều này đã làm giảm sự phân hoá thu nhập giữa thành thị và nông thôn, cũng như trong nội bộ từng khu vực. Hơn nữa, khi cầu về các sản phẩm của doanh nghiệp nông thôn tăng thì lợi suất mang về cho lao động - yếu tố được sử dụng nhiều nhất - sẽ tăng nhanh hơn lợi suất của vốn, yếu tố được sử dụng với hàm lượng thấp hơn. Lợi ích bổ sung này cho lao động đã góp phần đẩy nhanh quá trình san đều thu nhập giữa thành thị và nông thôn.

Tuy nhiên, người ta cũng đang tranh cãi xung quanh việc phát triển không đồng đều các doanh nghiệp nông thôn tại các tỉnh của Trung Quốc có làm mở rộng thêm sự phân hoá thu nhập giữa các

vùng hay không. Tuy chưa có một nghiên cứu nào đưa ra được những bằng chứng thực nghiệm trực tiếp, nhưng Lin, Cai và Li (1997) đã cho thấy, yếu tố có ý nghĩa lớn nhất góp phần vào sự phân hoá thu nhập của Trung Quốc là sự chênh lệch thu nhập giữa cư dân thành thị và nông thôn, còn khoảng cách giữa các vùng duyên hải và lục địa không phải là yếu tố đáng kể. Vì thế, sự phân hoá thu nhập theo vùng có xu hướng gắn liền với sự tương phản giữa một lực lượng dân cư nông thôn đông đúc sống trong các tỉnh lục địa, trong khi bộ phận này ở các tỉnh duyên hải ít hơn. Do đó, bằng cách tăng thu nhập ở các vùng nông thôn, sự phát triển của các doanh nghiệp nông thôn đã tấn công vào yếu tố quan trọng nhất gây ra sự bất bình đẳng thu nhập ở Trung Quốc.

VÀI NÉT VỀ LỊCH SỬ

Trong thời kỳ Cộng hoà Nhân dân trước thập niên 70, công nghiệp hoá ở Trung Quốc đã ưu tiên thái quá việc xây dựng các cơ sở công nghiệp nặng lớn. Kết quả là, khu vực nông thôn đã bị gạt ra rìa quá trình công nghiệp hoá. Điều mỉa mai là sự tăng trưởng mạnh mẽ của khu vực doanh nghiệp nông thôn đã bắt đầu từ đầu những năm 70, để hưởng ứng lời kêu gọi cơ khí hoá nông nghiệp Trung Quốc, một chính sách không gắn với thực tiễn Trung Quốc. Hưởng ứng lời kêu gọi này, nhiều vùng nông thôn đã bắt đầu xây dựng các xí nghiệp công xã hay tập đoàn để sản xuất máy nông nghiệp và sửa chữa nông cụ. Vì các nhà máy ở thành thị đã bị tê liệt do sự chia bè kéo cánh trong cuộc Cách mạng Văn hoá nên một thị trường lớn đã mở ra cho sản phẩm của các doanh nghiệp nông thôn. Kết quả là, giá trị sản lượng của các doanh nghiệp này đã tăng từ 9,5 tỉ nhân dân tệ năm 1970 lên 27,2 tỉ nhân dân tệ năm 1976, với tốc độ tăng bình quân hàng năm là 26%.³ Sau khi Bè lũ Bốn tên bị sụp đổ năm 1976, sự phát triển của các xí nghiệp công xã và tập đoàn càng nở rộ. Đến năm 1978, giá trị sản lượng của chúng đã đạt 49,3 tỉ nhân dân tệ, tính theo giá cố định năm 1970, với 28,3 triệu việc làm. Tuy

nhiên, giá trị sản lượng của các xí nghiệp công xã và tập đoàn này chỉ chiếm 24% toàn bộ giá trị tổng sản lượng nông thôn, và số việc làm do chúng tạo ra cũng chưa đến 10% toàn bộ lực lượng lao động nông nghiệp (Bảng 4.1).

Sự phát triển của các xí nghiệp công xã và tập đoàn trong thập niên 70 đã đặt nền móng vững chắc cho sự phát triển các doanh nghiệp nông thôn trong thập niên 80. Quả thực rất nhiều doanh nghiệp nông thôn thuộc sở hữu công cộng đã thu hút sự quan tâm của giới học giả nhờ khả năng tiếp tục duy trì của chúng (Putterman 1997). Ngoài ra, mặc dù bị coi là một hình thức tổ chức kinh tế phi hiệu quả, nhưng hệ thống công xã đã đầu tư rất mạnh cho việc xây dựng hạ tầng nông thôn, nhất là đường sá. Tuy vậy, yếu tố mạnh nhất quyết định sự phân bố về mặt địa lý của các doanh nghiệp nông thôn trong thập niên 70 là quỹ nguồn lực về đất đai và lao động, như đã được chứng tỏ qua sự tập trung của các doanh nghiệp này ở các tỉnh ven biển.

Công cuộc cải cách nông thôn thực hiện vào cuối thập niên 70 và đầu thập niên 80 đã mở ra một chương mới cho khu vực nông thôn Trung Quốc. Theo đó, công nghiệp hoá nông thôn đã bước vào một lộ trình thành công nhanh chóng. Từ năm 1978 đến 1984, hệ thống trang trại gia đình vốn đã bị xoá bỏ trong 20 năm, nay lại được khôi phục. Theo một ước tính, cuộc cải cách này đã góp 60% vào sự tăng trưởng của nông nghiệp (Lin 1992). Sản lượng nông nghiệp tăng nhanh, tuy đã làm mất rất nhiều công sức của khu vực nông thôn, nhưng cũng đã tích lũy được nguồn vốn thiết yếu ban đầu để các doanh nghiệp nông thôn cất cánh.

Thời kỳ 1984 đến 1988 là thời kỳ cất cánh của công nghiệp hoá nông thôn Trung Quốc, đã chứng kiến sự tăng trưởng nhanh nhất của các doanh nghiệp nông thôn. Điều này có được là nhờ đã tiến hành một số cuộc cải cách thể chế và thị trường, nhất là việc xoá bỏ hệ thống công xã và cải cách giá cả, cũng như nhờ thu nhập ở nông thôn đã tăng lên. Năm 1984 đã có 4,7 triệu doanh nghiệp mới được thành lập, nâng tổng số doanh nghiệp lên 6,1 triệu, gấp 4,5 lần con số năm 1983. Trong năm tiếp theo, số lượng doanh nghiệp lại tiếp

tục tăng hơn gấp đôi, đạt mức 12,2 triệu (Bảng 4.1). Hầu hết các doanh nghiệp mới thành lập đều do tư nhân sở hữu hoặc vận hành. Năm 1984, 69% trong số 6,1 triệu doanh nghiệp nông thôn là doanh nghiệp tư nhân hoặc hợp tác xã, và tỉ lệ này đã tăng lên đến 89% năm 1986 (xem Chen 1988).

Trong thập niên 90, khu vực doanh nghiệp nông thôn tiếp tục mở rộng theo một nhịp độ vững chắc. Thêm vào đó, công cuộc tư nhân hoá đã được phát động để khắc phục tình trạng thiếu động lực trong các doanh nghiệp sở hữu công cộng. Đến cuối năm 1998, hơn 80% số doanh nghiệp công cộng do trung ương hoặc các cấp chính quyền thấp hơn sở hữu đã được tư nhân hoá (Zhao 1999). Điều này đã làm thay đổi hoàn toàn bộ mặt kinh tế của Trung Quốc kể từ cấp cơ sở. Trong những năm gần đây, số lượng những doanh nghiệp này đã giảm, nhưng đó có thể chỉ là để điều chỉnh lại sự đầu tư quá mức, sau khi Đặng Tiểu Bình kêu gọi tiếp tục cải cách năm 1992. Quả thực, khác với nhiều doanh nghiệp khác, sản lượng của doanh nghiệp nông thôn được mở rộng không ngừng trong suốt thời kỳ này. Điều đó có thể là biểu hiện của sự điều chỉnh cơ cấu, trong đó các doanh nghiệp không có hiệu quả được giải thể hoặc sáp nhập với những doanh nghiệp có hiệu quả.

CÁC YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH SỰ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NÔNG THÔN TRONG THỜI KỲ CẢI CÁCH

Một số tính chất nổi bật, đặc trưng cho sự phát triển các doanh nghiệp nông thôn trong thời kỳ cải cách là: Thứ nhất, phần lớn nguồn vốn dùng để hỗ trợ cho sự phát triển doanh nghiệp nông thôn lúc đầu đều được lấy từ thặng dư trong nông nghiệp, và sau này là từ tích lũy của bản thân các doanh nghiệp nông thôn. Tín dụng do hệ thống ngân hàng chính thức cung cấp rất hạn hẹp. Thứ hai, doanh nghiệp nông thôn tập trung chủ yếu trong những ngành sử dụng nhiều lao động và tài nguyên, mặc dù những doanh nghiệp ở vùng duyên hải gần đây đã bắt đầu thâm nhập vào những

ngành sản xuất hàng tiêu dùng tinh xảo và sử dụng nhiều vốn. Thứ ba, doanh nghiệp nông thôn Trung Quốc được đặc trưng bởi tính chất đa dạng về loại hình sở hữu; nhưng xu hướng chung vẫn nghiêng về sở hữu tư nhân trong thập niên 90. Thứ tư, doanh nghiệp nông thôn gắn bó chặt chẽ với công nghiệp thành thị theo nhiều cách khác nhau, từ việc tiếp thu công nghệ, thiết bị, nhân sự và các kênh lưu thông từ các doanh nghiệp thành thị cho đến việc chấp nhận cạnh tranh với các doanh nghiệp đó. Cuối cùng, doanh nghiệp nông thôn được phân bố không đều trong cả nước, nhưng hình thái này chủ yếu là do sự khác biệt về những điều kiện ban đầu, địa điểm và quỹ nguồn lực mà mỗi vùng có được. Trong phần còn lại của chương này, chúng ta sẽ khảo sát năm đặc điểm chính trên đây một cách chi tiết. Mục đích của việc khảo sát là để minh họa cho tính chất phức tạp và năng động của công nghiệp hoá nông thôn Trung Quốc, cũng như để trình bày nhiều lý thuyết khác nhau đã được vận dụng để cố gắng giải thích sự thành công của doanh nghiệp nông thôn Trung Quốc.

Tích lũy vốn

Có hai yếu tố góp phần vào tích lũy vốn ban đầu của doanh nghiệp nông thôn ở nông thôn Trung Quốc trong thời kỳ đầu của cải cách. Thứ nhất, chiến lược phát triển ưu tiên công nghiệp nặng đã dần dần suy yếu, và việc đặt giá trần đối với nông sản cũng đã giảm dần, xét về mặt tương đối (Feng và Li 1993). Thứ hai, hệ thống giao khoán cho hộ gia đình được thực hiện ở khu vực nông thôn đã khôi phục lại nhiệt tình sản xuất của nông dân, và đã làm tăng nhanh chóng sản lượng và thu nhập nông nghiệp trong nửa đầu thập niên 80 (Lin 1992). Hai yếu tố này kết hợp với nhau đã góp phần khiến cho tiết kiệm ở nông thôn tăng mạnh. Bảng 4.4 cho biết lượng tiền gửi mà các hợp tác xã tín dụng nông thôn đã nhận được từ năm 1978 đến 1993. Hợp tác xã tín dụng nông thôn là loại hình tổ chức tài chính duy nhất được chính thức cho phép ở những cấp dưới trung ương. Do đó, lượng tiền gửi huy động được là một tiêu chí

Bang 4.4. Tiền gửi do các hợp tác xã tín dụng nông thôn Trung Quốc huy động được, 1978-93
(100 triệu nhân dân tệ theo giá hiện hành)

Năm	Tổng số	Của tập thể		Của doanh nghiệp		Của hộ gia đình		Khac
		Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng	
1978	166,0	93,8	0,57	—	—	55,7	0,34	16,5
1979	215,9	98,3	0,46	21,9	0,10	78,4	0,36	17,3
1980	272,3	105,5	0,39	29,5	0,11	117,0	0,43	20,3
1981	319,6	113,2	0,35	29,7	0,09	169,6	0,53	7,1
1982	389,9	121,1	0,31	33,7	0,09	228,1	0,59	7,0
1983	487,4	91,8	0,19	62,3	0,13	319,9	0,66	13,4
1984	624,9	89,9	0,14	81,1	0,13	438,1	0,70	15,8
1985	724,9	71,9	0,10	72,1	0,10	564,8	0,78	16,1
1986	962,3	83,9	0,09	91,7	0,10	766,1	0,80	20,6
1987	1.225,2	89,9	0,07	104,7	0,09	1.005,7	0,82	24,9
1988	1.399,8	98,4	0,07	128,3	0,09	1.142,3	0,82	30,8
1989	1.669,5	92,3	0,06	126,2	0,08	1.412,1	0,85	38,9
1990	2.144,5	106,5	0,05	149,9	0,07	1.841,6	0,86	47,0
1991	2.709,5	135,9	0,05	191,7	0,07	2.316,7	0,86	65,2
1992	3.477,7	215,2	0,06	301,8	0,09	2.867,3	0,82	93,4
1993	4.297,3	245,8	0,06	362,1	0,08	3.576,2	0,83	113,2

- Không có số liệu

Nguồn: SSB, Báo Tài chính, Beining, *Niên giám Tài chính Trung Quốc*, 1990-93.

thay thế khá tốt cho tổng lượng tiết kiệm ở khu vực nông thôn. Tổng lượng tiền gửi năm 1993 gấp 26 lần năm 1978.

Sự tăng trưởng ban đầu và tích lũy vốn của các doanh nghiệp nông thôn cũng được tạo điều kiện thuận lợi nhờ có một thị trường rộng lớn về hàng hoá tiêu dùng cơ bản vẫn còn bỏ trống, do kết quả của chiến lược phát triển đuổi kịp mà Trung Quốc theo đuổi trước năm 1978. Vào lúc bắt đầu cải cách, cơ cấu ngành của Trung Quốc vẫn đang hướng mạnh vào công nghiệp nặng. Bảng 4.5 cho biết mức đầu tư vốn cố định được phân bổ cho các ngành công nghiệp nặng và công nghiệp nhẹ, và tỉ trọng của chúng trong tổng đầu tư cho công nghiệp trong các giai đoạn khác nhau, từ năm 1952 đến 1978. Do đầu tư rót vào ngành công nghiệp nhẹ hầu như lúc nào cũng đều dưới 10% nên sự thiếu hụt hàng tiêu dùng là điều dễ hiểu. Điều này được biểu hiện bằng chế độ phân phối tem phiếu dành cho rất nhiều mặt hàng, từ nhu yếu phẩm đến một vài mặt hàng xa xỉ. Nhờ tiến hành cải cách và chính sách mở cửa vào cuối thập niên 70, đầu thập niên 80 mà thu nhập ở cả khu vực thành thị và nông

Bảng 4.5. Đầu tư tài sản cố định công nghiệp ở Trung Quốc, 1952-78
(Tỉ nhân dân tệ theo giá hiện hành)

Thời kỳ	Công nghiệp nhẹ		Công nghiệp nặng	
	Số lượng	Tỉ trọng (%)	Số lượng	Tỉ trọng (%)
Kế hoạch 5 năm lần thứ 1 (1952–57)	3,75	15,0	21,28	85,0
Kế hoạch 5 năm lần thứ 2 (1957–62)	7,66	10,1	65,17	89,9
Thời kỳ điều chỉnh (1963–65)	1,65	7,8	19,37	92,2
Kế hoạch 5 năm lần thứ 3 (1966–70)	4,26	7,9	49,89	92,1
Kế hoạch 5 năm lần thứ 4 (1971–75)	10,30	10,5	87,49	89,5
Kế hoạch 5 năm lần thứ 5 (1976–78)	7,48	10,6	62,45	89,4

Nguồn: Lin, Cai, và Li (1994: 62).

thôn đều tăng. Trong giai đoạn từ 1978 đến 1992, chỉ tiêu cho tiêu dùng ở nông thôn và thành thị đã tăng với tốc độ trung bình hàng năm lần lượt là 6,5% và 5,8%, cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng tương ứng trong thời kỳ 1952 đến 1977 (1,8% và 3%; xem Lin, Cai và Li 1994: 155). Sau hai thập kỷ đình trệ, cầu về hàng tiêu dùng tăng nhanh đã mở ra cơ hội tốt đẹp cho công nghiệp nông thôn chiếm lĩnh lỗ hổng về hàng tiêu dùng sử dụng nhiều lao động mà các doanh nghiệp thiên về công nghiệp nặng do nhà nước sở hữu đã bỏ ngỏ.

Xét về các kênh tài chính, doanh nghiệp nông thôn quá phụ thuộc vào tiền tiết kiệm của hộ gia đình và đi vay trên thị trường tài chính phi chính thức, còn tín dụng dưới hình thức các khoản vay ngân hàng chính thức thì rất hạn chế. Bảng 4.6 so sánh lượng vốn các doanh nghiệp nông thôn và doanh nghiệp nhà nước đã chính thức vay được từ ngân hàng trong những năm gần đây. Ngân hàng quốc doanh (kể cả hợp tác xã tín dụng nông thôn) đều ưu đãi rõ rệt các doanh nghiệp nhà nước; những doanh nghiệp này đã nhận được gần 90% tổng số vốn vay của họ từ ngân hàng trong những năm 1993-1996.

Đầu tư trực tiếp của nước ngoài (FDI) đóng vai trò ngày càng quan trọng trong việc tài trợ cho công nghiệp hoá nông thôn Trung Quốc. Năm 1978, lượng vốn FDI thực hiện chỉ đạt 263 triệu đôla. Tính đến năm 1997, con số này đã lên tới 64,4 tỉ đôla. Mặc dù không có số liệu về lượng vốn FDI mà doanh nghiệp nông thôn thu hút được, nhưng có thể tin rằng, một phần lớn FDI đã được rót vào các doanh nghiệp trong khu vực nông thôn của các tỉnh duyên hải. Sự đánh giá này đặc biệt thích hợp đối với nguồn vốn từ các vùng của Trung Quốc mở rộng, tức là Hồng Kông, Đài Loan, Macao và Xingapo. Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng, FDI từ nhóm các nhà đầu tư này có nhiều khả năng rót vào các ngành sử dụng nhiều lao động, là lĩnh vực mà doanh nghiệp nông thôn chi phối (Wang 1997). Năm 1995, 28% sản lượng của các doanh nghiệp ở cấp hương trấn và làng xã do các doanh nghiệp FDI đóng góp, trong đó bao gồm cả doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài và các liên doanh.

Cơ cấu ngành

Cơ cấu ngành của doanh nghiệp nông thôn phản ánh lợi thế so sánh của các khu vực nông thôn Trung Quốc. Ở cấp độ quốc tế, lợi thế so sánh trong thương mại quốc tế vẫn do quỹ yếu tố sản xuất của một nước chi phối (Song 1993). Với lực lượng lao động dồi dào và đất đai, tài nguyên, nguồn vốn có hạn, lợi thế so sánh của Trung Quốc rõ ràng nằm ở các ngành sử dụng nhiều lao động. Bảng 4.7 so sánh trữ lượng nguồn vốn phi cư trú trên mỗi công nhân của Trung Quốc so với một số nước phát triển và một số nước đang phát triển ở châu Á trong năm 1975 và 1990. Trung Quốc có lượng vốn trên mỗi công nhân thấp hơn trong cả hai năm (chỉ có Ấn Độ là còn dưới nữa), cho thấy rằng, lợi thế so sánh của nước này trong phân công lao động quốc tế nằm ở các ngành sử dụng nhiều lao động.

Trong nội bộ Trung Quốc, khu vực nông thôn hiển nhiên có ít vốn nhưng nhiều lao động và tài nguyên hơn nhiều so với thành thị. Bảng 4.8 cho thấy cơ cấu ngành của các doanh nghiệp hương trấn và làng xã từ năm 1987 đến 1996. Ở giai đoạn phát triển ban đầu, những doanh nghiệp này quá phụ thuộc vào tài nguyên. Năm 1987, 61% sản lượng công nghiệp nhẹ và 93% sản lượng công nghiệp nặng của chúng là do các doanh nghiệp khai thác tài nguyên tạo ra. Năm 1996, những doanh nghiệp này vẫn còn dựa phần nhiều vào tài nguyên, nhưng công nghiệp nhẹ đã bắt đầu tách khỏi hình thái này trong nhiều năm. Năm 1996, tỉ trọng sản lượng dựa vào tài nguyên đã giảm xuống 53% trong tổng sản lượng công nghiệp nhẹ. Xu hướng này giống với sự thay đổi trong quỹ yếu tố sản xuất. Ngoài ra, Lu (1998) cũng chỉ ra rằng, Trung Quốc đang mất dần lợi thế so sánh trong ngành sản xuất ngũ cốc. Vì thế, thật khờ dại nếu các doanh nghiệp nông thôn tiếp tục cột mình vào sản xuất lương thực và các ngành liên quan, là những ngành đang phải chịu giá cả tương đối của đầu vào ngày một tăng lên.

Doanh nghiệp nông thôn sử dụng nhiều lao động và ít vốn hơn rất nhiều so với doanh nghiệp nhà nước ở thành phố. Bảng 4.9 so sánh cường độ sử dụng vốn trong các doanh nghiệp nông thôn và

Bang 4.6. Mức tiếp cận của các doanh nghiệp nông thôn và doanh nghiệp quốc doanh đến vốn vay ngân hàng chính thức ở Trung Quốc, 1993-96 (tỷ nhân dân tệ theo giá hiện hành)

Năm	Doanh nghiệp nông thôn				Doanh nghiệp quốc doanh		
	Vốn vay (tỷ NĐ tệ)	Tỷ trọng (%)	Vốn vay/lợi nhuận (NĐ tệ)	Vốn vay (tỷ NĐ tệ)	Tỷ trọng (%)	Vốn vay/lợi nhuận (NĐ tệ)	
1993	2.198	9,08	1,24	22.014	90,02	8,97	
1994	3.686	12,37	1,61	26.104	87,63	9,08	
1995	4.823	13,41	1,48	31.149	86,59	10,84	
1996	5.191	13,14	1,34	34.324	86,86	12,54	

Ghi chú: Vốn vay là tổng tại san nợ cuối năm. Lợi nhuận là lợi nhuận trước thuế.

Nguồn: SSB, *Niên giám Thống kê Trung Quốc: 1995, 1997; Niên giám Thống kê Hương trấn Trung Quốc, 1995, 1997.*

Bang 4.7. So sánh quốc tế về trợ lương vốn phi cư trú bình quân một công nhân ở Trung Quốc, 1975 và 1990 (USD gia quốc tế năm 1985)

Năm	My	Anh	Phap	Nhật Ban	Han Quốc	Đai Loan	Thai Lan	Philippin	Ấn Độ	Trung Quốc
1975	26.109	14.618	24.242	16.400	6.533	8.451	2.385	3.314	1.259	1.869
1990	34.705	21.179	35.600	36.480	17.995	25.722	4.912	3.698	1.946	3.260

Nguồn: Số liệu quốc tế lấy từ các Bang Penn World Tables, Mark 5.6. Số liệu Trung Quốc được tính toán dựa trên số liệu đa ân hành trong *Niên giám Thống kê các ngành Trung Quốc 1991*. Bao Thông kê Trung Quốc, Bắc Kinh. Chỉ số gia san xuất được dùng để quy đổi các giá trị theo giá cố định năm 1985. Tỷ giá hối đoai chính thức năm 1985 là 2,94 tệ ăn một đôla Mỹ. Tỷ giá nay được dùng để qui đổi nhân dân tệ Trung Quốc sang đôla.

doanh nghiệp nhà nước từ năm 1978 đến 1996. Trữ lượng vốn thuần trên mỗi công nhân của doanh nghiệp nông thôn chưa bao giờ vượt quá 20% so với con số này của doanh nghiệp nhà nước, và số công nhân mà các doanh nghiệp nông thôn tuyển dụng tính trên 10.000 nhân dân tệ sản lượng, cao gấp nhiều lần so với số công nhân làm việc trong các doanh nghiệp nhà nước trong hầu hết các năm. Tuy nhiên, khoảng cách giữa doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp nông thôn trong cường độ sử dụng vốn đã được thu hẹp lại qua các năm. Sự đuối kíp này có thể giải thích bằng việc các doanh nghiệp nông thôn đã điều chỉnh theo sự thay đổi trong quỹ các yếu tố sản xuất (và do đó theo lợi thế so sánh) trong nền kinh tế. Một chỉ số phản ánh sự thay đổi này là sự chênh lệch về mức lương trung bình hàng năm của mỗi công nhân trong doanh nghiệp nông thôn và doanh nghiệp nhà nước đã được thu hẹp.

Tính chất sử dụng nhiều lao động trong các doanh nghiệp nông thôn Trung Quốc đã củng cố thêm vị thế của chúng trong xuất khẩu. Như Bảng 4.2 đã chỉ rõ, tỉ trọng của doanh nghiệp nông thôn trong kim ngạch xuất khẩu của Trung Quốc chỉ chiếm 9% năm 1986; nhưng sau năm đó, đã tăng với tốc độ trung bình hàng năm 21% trong 10 năm tiếp theo, và đạt 48% năm 1996. Từ năm 1986 đến 1995, tỉ trọng xuất khẩu trong tổng sản lượng của doanh nghiệp nông thôn đã tăng từ 3% đến 8%, tức là tăng 1,6 lần, khi doanh nghiệp nông thôn chuyển từ thị trường nội địa sang thị trường quốc tế, và tốc độ tăng sản lượng của chúng đã vượt tốc độ bình quân của cả nước.

Loại hình sở hữu và động thái của chúng

Khác với công nghiệp thành thị vốn chủ yếu thuộc sở hữu công cộng, công nghiệp nông thôn Trung Quốc được đặc trưng bằng tính chất đa dạng về loại hình sở hữu. Trong các doanh nghiệp nông thôn, sự có mặt của sở hữu chính quyền địa phương rất phổ biến. Thành công đáng chú ý của doanh nghiệp nông thôn Trung Quốc đã thu hút sự quan tâm rộng rãi của giới học thuật về mối quan hệ

Bang 4.8. Phân phối sản lượng của các xí nghiệp Hương trấn ở Trung Quốc, 1987-96
(tỷ nhân dân tệ theo giá hiện hành, trừ nhưng tương hợp được ghi chú khác)

Năm	Công nghiệp nhẹ				Công nghiệp nặng			
	Tổng giá trị sản lượng (tỷ nhân dân tệ theo giá hiện hành)		Cac doanh nghiệp đưa vào tại nguyên		Cac doanh nghiệp đưa vào tại nguyên		Cac doanh nghiệp chế tác	
			(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
1987	134,93	61,21	38,79	126,09	93,10	6,90		
1988	182,69	58,39	41,61	161,09	92,88	7,12		
1989	237,98	59,93	40,07	223,47	93,19	6,81		
1990	282,17	59,93	40,07	241,85	93,31	6,69		
1991	354,49	59,47	40,53	297,34	93,36	6,64		
1992	523,17	57,34	42,66	462,11	93,20	6,80		
1993	864,00	56,05	43,95	832,23	93,16	6,84		
1994	1,292,40	57,41	42,59	1,260,08	93,22	6,78		
1995	1,846,11	55,95	44,05	1,628,26	93,33	6,67		
1996	1,851,75	52,91	47,09	1,702,12	93,47	6,53		

Nguồn: SSB, Niên giám Xí nghiệp Hương trấn 1995, 1997; Niên giám Thống kê Trung Quốc 1995, 1997.

Bang 4.9. Hàm lượng sử dụng vốn và tiền lương của các doanh nghiệp quốc doanh và doanh nghiệp nông thôn ở Trung Quốc, 1978-96

Vốn trên một công nhân (ND tệ)				Số công nhân trên 10.000 ND tệ sản lượng				Tiền lương trung bình (ND tệ)			
Năm	Doanh nghiệp quốc doanh	Doanh nghiệp nông thôn	Tỷ lệ doanh nghiệp nông thôn so với doanh nghiệp quốc doanh		Doanh nghiệp quốc doanh	Doanh nghiệp nông thôn	Tỷ lệ doanh nghiệp nông thôn so với doanh nghiệp quốc doanh		Doanh nghiệp quốc doanh	Doanh nghiệp nông thôn	Tỷ lệ doanh nghiệp nông thôn so với doanh nghiệp quốc doanh
			Doanh nghiệp quốc doanh	Doanh nghiệp nông thôn			Doanh nghiệp quốc doanh	Doanh nghiệp nông thôn			
1978	7.090	643	0,09	—	0,92	5,71	6,21	681	307	0,45	
1979	—	777	—	—	0,86	5,27	6,11	755	357	0,47	
1980	7.582	887	0,12	—	0,85	4,57	5,38	852	398	0,47	
1981	—	1.024	—	—	0,86	4,03	4,69	851	440	0,52	
1982	—	1.100	—	—	0,83	3,68	4,46	863	493	0,57	
1983	—	1.153	—	—	0,76	3,21	4,20	877	544	0,62	
1984	9.255	856	0,09	—	0,71	3,07	4,32	1.070	601	0,56	
1985	10.435	—	—	—	0,65	2,53	3,88	1.239	676	0,55	
1986	11.489	—	—	—	0,64	2,22	3,47	1.448	738	0,51	
1987	12.830	—	—	—	0,50	1,78	3,59	1.601	836	0,52	
1988	14.283	—	—	—	0,41	1,36	3,33	1.931	1.009	0,52	
1989	16.460	—	—	—	0,35	1,11	3,22	2.177	1.126	0,52	
1990	18.534	2.254	0,12	—	0,33	0,97	2,89	2.409	1.219	0,51	
1991	21.259	2.484	0,12	—	0,30	0,83	2,77	2.627	1.358	0,52	
1992	24.293	2.964	0,12	—	0,25	0,60	2,37	3.161	1.445	0,46	
1993	29.578	4.164	0,14	—	0,20	0,39	1,96	3.912	1.898	0,49	
1994	31.282	5.539	0,18	—	0,17	0,26	1,59	5.165	2.499	0,48	
1995	39.741	7.933	0,20	—	0,14	0,19	1,33	6.343	3.406	0,54	
1996	51.767	9.254	0,18	—	0,15	—	—	7.069	3.957	0,56	

— Không có số liệu

Ghi chú: Vốn là trữ lượng tại sản cố định trung bình hàng năm. Các số liệu được tính theo giá hiện hành. Các số liệu về doanh nghiệp nông thôn trước năm 1984 không tính đến doanh nghiệp tư nhân

Nguồn: SSB, Niên giám Thống kê Trung Quốc 1995, 1997; Niên giám Xí nghiệp Hương trấn Trung Quốc 1995, 1997.

giữa hình thức sở hữu của chính quyền địa phương và sự thành công của các doanh nghiệp nông thôn. Nhiều lý thuyết đã xuất hiện để giải thích vì sao lại tồn tại hình thức sở hữu của chính quyền địa phương, và vì sao chúng thành công. Phần lớn các lý thuyết này đều xem hình thức sở hữu công cộng như một sự lựa chọn cực chẳng đã trong một môi trường thể chế và thị trường chưa hoàn hảo (Fan 1988; Chang và Wang 1994; D. Li 1994; Che và Qian 1998; S. Li 1997; Zhao 1997). Một số lý thuyết đã đề cập đến văn hoá hợp tác trong làng xã Trung Quốc (Weitzman và Xu 1994). Tuy các lý thuyết này đều có giá trị nhất định, nhưng khả năng vận dụng chúng có lẽ chỉ giới hạn trong một thời điểm cụ thể.

Trong thời kỳ kế hoạch hoá, không có doanh nghiệp tư nhân ở Trung Quốc. Trong thời kỳ đầu của công cuộc cải cách nông thôn, tuy nhà nước không khuyến khích các doanh nghiệp tư nhân, nhưng số lượng các doanh nghiệp này vẫn tăng mạnh. Việc xoá bỏ chính thức hệ thống công xã và bắt đầu cải cách thành thị năm 1984 đã thúc đẩy hơn nữa sự phát triển của doanh nghiệp tư nhân nông thôn. Bảng 4.10 thể hiện sự phát triển của doanh nghiệp tư nhân nông thôn từ năm 1984 đến 1997. Năm 1984, 69% số doanh nghiệp nông thôn thuộc sở hữu tư nhân. Năm 1997, con số này đã tăng lên 94%; có nghĩa là, doanh nghiệp tư nhân đã chiếm tuyệt đại đa số trong doanh nghiệp nông thôn. Xét về việc làm và sản lượng, doanh nghiệp tư nhân chiếm 59% tổng việc làm trong các doanh nghiệp nông thôn và 51% trong tổng sản lượng mà doanh nghiệp nông thôn làm ra năm 1997. Vì thế, tuy từng doanh nghiệp tư nhân thường nhỏ bé hơn các doanh nghiệp sở hữu công cộng, nhưng chúng có vai trò quan trọng chẳng kém những doanh nghiệp này. Nhấn mạnh quá mức đến chức năng của các doanh nghiệp sở hữu công cộng là sai lầm, vì đa số doanh nghiệp nông thôn là thuộc sở hữu tư nhân, và chúng chiếm hơn một nửa tổng việc làm và sản lượng của các doanh nghiệp nông thôn.

Bước sang thập niên 90, chương trình tư nhân hoá đã lan rộng ra cả nước. Trong quá trình phát triển của mình, các doanh nghiệp công cộng nông thôn đã bắt đầu chịu chung giới hạn ngân sách

Bang 4.10. Sự phát triển của các doanh nghiệp tư nhân nông thôn ở Trung Quốc, 1984-97

Năm	Số doanh nghiệp		Lực lượng lao động		Tổng sản lượng	
	Số lượng (triệu)	% của tất cả các doanh nghiệp nông thôn	Số lượng (triệu)	% trong tổng lao động thuộc các doanh nghiệp nông thôn	Giá trị (100 triệu VND)	% trong tổng sản lượng doanh nghiệp nông thôn
1984	4,20	69,28	12,26	23,54	244,01	14,37
1985	10,37	84,87	26,52	38,00	681,41	24,73
1986	13,43	88,60	33,96	42,78	1.026,98	28,66
1987	15,92	90,95	40,87	46,42	1.587,95	32,11
1988	17,29	91,58	46,52	48,73	2.282,94	32,53
1989	17,15	91,78	46,47	49,61	2.819,55	33,56
1990	17,05	92,14	46,72	50,43	3.327,34	34,73
1991	17,64	92,44	48,42	50,39	3.901,87	33,57
1992	19,39	92,70	54,49	51,28	5.883,15	33,31
1993	22,84	93,13	65,78	53,28	11.355,42	35,73
1994	23,29	93,38	61,19	50,91	14.712,41	32,42
1995	20,41	92,65	68,01	52,88	5.236,00	35,88
1996	21,81	93,37	75,55	55,93	7.401,00	41,91
1997	18,86	93,59	77,24	59,19	46.056,46	51,23

Ghi chú: Doanh nghiệp tư nhân bao gồm cả doanh nghiệp cá thể và doanh nghiệp có phần.

Nguồn: SSB, *Niên giám Thống kê Trung Quốc 1997*; *Niên giám các xí nghiệp Hương trấn Trung Quốc 1995, 1998*; *Niên giám kinh tế Trung Quốc, 1998*.

mềm giống như các “ đồng nghiệp” của chúng ở thành thị (Zhang 1997). Chúng cũng phải đảm nhiệm thêm các chức năng khác, như tạo công ăn việc làm. Kết quả là, chúng hoạt động kém hiệu quả hơn nhiều so với doanh nghiệp tư nhân (Yao 1998). Những vấn đề này đã tạo động lực cho chương trình tư nhân hoá (Zhao 1999). Mặc dù Trung Quốc cũng trải qua những khó khăn tương tự như Đông Âu và nước Nga, nơi mà hiện tượng tham ô công sản đang lan tràn, nhưng ở đây yêu cầu phải xác định rõ quyền về tài sản của các doanh nghiệp nông thôn rất mạnh, và kết quả nói chung là tốt (Zhao 1999).

Các mô hình lý thuyết đã mô tả vì sao hình thức sở hữu nhà nước vẫn còn sống sót, mặc dù ngay từ đầu chúng đã tồn tại. Ngoài ra, tất cả các mô hình này đều không giải thích được sự đa dạng rất lớn theo vùng trong sự phát triển của doanh nghiệp nông thôn, mặc dù chúng đều tìm thấy lý do cho sự phát triển thành công các doanh nghiệp nông thôn. Để giải thích sự thành công và đa dạng theo vùng của các doanh nghiệp nông thôn Trung Quốc, lý thuyết cũ về lợi thế so sánh xem ra có sức thuyết phục hơn.

Các mối quan hệ với công nghiệp thành thị

Ngay từ buổi đầu phát triển, công nghiệp hoá nông thôn ở Trung Quốc đã gắn chặt với công nghiệp thành thị. Trong những ngày đầu, mối liên kết này chỉ diễn ra một chiều: công nghệ chỉ được chuyển giao từ công nghiệp thành thị sang công nghiệp nông thôn. Về mặt này, tính chất “ nhẹ” trong cơ cấu ngành của công nghiệp thành thị trong một vùng, có ngoại ứng tích cực đến sự phát triển của doanh nghiệp nông thôn vùng ấy, vì hầu hết công nghiệp nông thôn đều sử dụng nhiều lao động. Chúng ta sẽ chuyển vấn đề này sang mục sau, khi khảo sát tình trạng phân hoá trong sự phát triển doanh nghiệp nông thôn giữa các vùng.

Sau cuối thập niên 80, việc chuyển giao công nghệ từ công nghiệp thành thị sang công nghiệp nông thôn bắt đầu diễn ra theo chiều hướng mới. Sự hợp tác với các doanh nghiệp thành thị bắt

đầu nổi lên như một kênh chủ yếu để qua đó, doanh nghiệp nông thôn tiếp thu được công nghệ mới. Trong một nghiên cứu điều tra một nhóm doanh nghiệp nông thôn, Yan và Zhang (1995) đã nhận thấy, doanh nghiệp nào có quan hệ hợp tác với bên ngoài thì doanh nghiệp đó có sản phẩm chuẩn hoá hơn, năng suất lao động cao hơn, lực lượng lao động có chất lượng tốt hơn, và đầu tư nhiều hơn vào đổi mới kỹ thuật so với các doanh nghiệp khác cùng qui mô nhưng không tham gia hợp tác với bên ngoài (Bảng 4.11). Hơn nữa, những doanh nghiệp này say sưa hơn trong việc sử dụng các công nghệ bậc trung.

Khi qui mô của công nghiệp nông thôn tăng lên, công nghiệp thành thị bắt đầu cảm thấy có áp lực vào cuối thập niên 80. Trước khi cuộc cải cách thành thị được khởi xướng vào giữa thập niên 80, công nghiệp thành thị được cách ly bằng một kế hoạch phân bổ

Bảng 4.11. So sánh các doanh nghiệp có và không có hợp tác với bên ngoài ở Trung Quốc, 1990

Đặc điểm	Doanh nghiệp có hợp tác	Doanh nghiệp không có hợp tác	Tỉ lệ doanh nghiệp có hợp tác so với doanh nghiệp không có hợp tác
Số lượng công nhân	228	211	1,08
Có trình độ học vấn từ trung học phổ thông trở lên (%)	25,9	24,5	1,06
Kỹ thuật viên (%)	4,6	3,1	1,48
Công nhân có đào tạo	8,0	4,5	1,77
Ký hợp đồng quản lý và kỹ thuật với bên ngoài	4,9	2,2	2,25
Chi tiêu cho đổi mới (nghìn nhân dân tệ)	127,5	16,2	7,87
Sản phẩm chuẩn hoá (%)	50,5	31,3	1,61
Thiết bị sản xuất những năm 80 (%)	69,0	71,0	0,97
Lợi nhuận trước thuế trên 1 công nhân (nghìn nhân dân tệ)	2,83	2,6	1,06

Nguồn: Yan và Zhang (1995)

nguồn cung ứng vật tư, tín dụng và các kênh phân phối sản phẩm. Như Bảng 4.12 cho thấy, trong cùng một thành phố, nhưng các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp của nhà nước, và doanh nghiệp có quan hệ với chính quyền cấp cao rõ ràng có khả năng tiếp cận các nguồn lực trong kế hoạch tốt hơn (Jia và các tác giả khác 1994). Với kỷ luật tài chính lỏng lẻo, doanh nghiệp nhà nước đã sử dụng nguồn lực tài chính của mình kém hiệu quả hơn nhiều. Như Bảng 4.6 đã chỉ rõ, lượng vốn vay tính trên một đơn vị lợi nhuận trước thuế của các doanh nghiệp nhà nước bằng từ 7 đến 10 lần so với doanh nghiệp nông thôn.

Trái lại, không có hoặc có nhưng rất hạn chế khả năng tiếp cận các nguồn lực trong kế hoạch, vừa là điều may mắn, vừa là sự trở ngại cho các doanh nghiệp nông thôn. Trong một môi trường hà khắc, doanh nghiệp nông thôn đã học được cách tồn tại trên thương trường thực tế. Trong khi đó, cuộc cải cách công nghiệp và thành thị, bắt đầu từ năm 1984, đã dần dần xoá bỏ kế hoạch và mở rộng phạm vi hoạt động cho các doanh nghiệp nông thôn. Kết quả của lần cải cách thành thị đầu tiên là sự ra đời một chế độ hai giá, trong đó duy trì một giá kế hoạch và một giá thị trường cho mọi sản phẩm công nghiệp. Mặc dù hiện tượng trực lợi vẫn còn phổ biến, nhưng hệ thống này đã mở rộng rất nhiều vai trò phân bổ của thị trường, và hoạt động như một cầu nối, đảm bảo sự chuyển đổi trơn tru sang nền kinh tế thị trường. Công nghiệp nông thôn được lợi từ sự chuyển đổi này. Giờ đây, doanh nghiệp nông thôn có thể mua vật tư sản xuất trên thị trường và xâm nhập vào những thị trường trước đây hoàn toàn do doanh nghiệp nhà nước độc quyền, như thị trường dệt may. Bước sang thập niên 90, hầu hết các sản phẩm công nghiệp đều được định giá trên thị trường, và doanh nghiệp nông thôn cũng như doanh nghiệp nhà nước đều có quyền tiếp cận bình đẳng các thị trường vật tư và sản phẩm.

Quả thực, phần lớn các doanh nghiệp nông thôn đều thua kém về mặt kỹ thuật so với doanh nghiệp nhà nước, nhưng khoảng cách này đã được thu hẹp dần cùng thời gian. Bảng 4.13 cho biết chỉ số năng suất nhân tố tổng hợp và tốc độ tăng trưởng của các

Bang 4.12. Mức độ tiếp cận các nguồn lực trong kế hoạch, phân theo loại hình doanh nghiệp ở Trung Quốc những năm 80

<i>Nguồn lực</i>	Theo quy mô			Theo hình thức sở hữu				Theo cấp độ		
	<i>Lớn</i>	<i>Vừa</i>	<i>Nhỏ</i>	<i>Quốc doanh</i>	<i>Tập thể</i>	<i>Trung ương</i>	<i>Thành phố</i>	<i>Quận hạt</i>	<i>Hương trấn</i>	
Sản xuất theo kế hoạch	26,3	21,9	17,2	24,2	10,6	14,8	21,6	0	0	
Cung ứng vật tư và đầu tư theo kế hoạch	58,5	19,6	21,4	21,0	24,5	54,0	21,0	17,9	0	
Phân phối theo kế hoạch	22,2	5,6	3,7	6,9	2,1	31,5	3,1	6,7	7,5	
Vốn vay ngân hàng	46,2	48,3	50,6	51,5	47,9	24,6	53,0	27,7	45,0	
Cửa bán thân doanh nghiệp	31,5	46,2	42,2	41,6	43,6	43,9	41,6	65,7	47,5	
Ban theo kế hoạch	18,6	3,6	12,8	9,0	11,2	8,3	10,5	0	0	

Nguồn: Jia và các tác gia khác (1994: 37-39).

doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp nông thôn trong thập niên 80. Tính trung bình, doanh nghiệp nông thôn kém hiệu quả về mặt kỹ thuật hơn 49% so với các doanh nghiệp nhà nước. Tuy nhiên, tốc độ tăng năng suất nhân tố tổng hợp của các doanh nghiệp nông thôn lại cao hơn các doanh nghiệp nhà nước nhiều. Nhờ đó, khoảng cách về hiệu quả kỹ thuật đã được thu hẹp nhanh chóng. Năm 1980, doanh nghiệp nông thôn kém hiệu quả hơn 61% so với doanh nghiệp nhà nước, nhưng đến năm 1988, khoảng cách này chỉ còn 41%. Tuy chưa có những tính toán trực tiếp cho thập niên 90, nhưng Wang và Yao (1998) đã đưa ra con số khoảng cách giữa các doanh nghiệp lớn, chủ yếu là doanh nghiệp nhà nước, và các doanh nghiệp nhỏ, mà phần lớn là doanh nghiệp nông thôn, năm 1995 là 35%.

Sự phân hoá theo vùng

Đúng như dự kiến, sự phát triển của các doanh nghiệp nông thôn Trung Quốc khá mất cân đối giữa các vùng. Như Bảng 4.3 cho thấy, tỉ trọng sản lượng của doanh nghiệp nông thôn trong tổng sản lượng nông thôn biến động từ 86% như ở Thượng Hải đến 4% như ở Tây Tạng, và giá trị trung bình của nhóm có tỉ trọng cao đã lớn hơn 35% so với nhóm có tỉ trọng thấp. Một số yếu tố có thể làm cho sự phân hoá mạnh mẽ theo vùng trong sự phát triển doanh nghiệp nông thôn Trung Quốc. Ở đây, chúng ta bàn đến ba yếu tố quan trọng nhất: điều kiện ban đầu, địa điểm, và quỹ yếu tố sản xuất.

Vào cuối thập niên 70, các tỉnh ven biển của Trung Quốc có hai lợi thế so với các tỉnh khác ở sâu trong lục địa. Lợi thế thứ nhất là quá trình thương mại hoá ở các tỉnh duyên hải đã diễn ra sớm hơn rất nhiều so với các tỉnh khác, nhờ quá trình thuộc địa hoá cục bộ do các cường quốc trên thế giới tiến hành vào cuối thế kỷ 19. Trước năm 1949, nền kinh tế của các vùng ven biển tập trung ở một số thành phố thương mại lớn như Thiên Tân, Thượng Hải, Quảng Châu, là những nơi nối Trung Quốc với thế giới bên ngoài. Ở lưu vực sông Dương Tử, nền kinh tế nông thôn gắn bó chặt chẽ với

Bảng 4.13. Chỉ số năng suất nhân tố tổng hợp và tốc độ tăng trưởng của các doanh nghiệp quốc doanh, doanh nghiệp nông thôn ở Trung Quốc những năm 1980

Năm	Chỉ số năng suất nhân tố tổng hợp		Tốc độ tăng năng suất nhân tố tổng hợp		
	Doanh nghiệp quốc doanh	Doanh nghiệp nông thôn	Tỉ trọng doanh nghiệp nông thôn so với doanh nghiệp quốc doanh	Doanh nghiệp quốc doanh	Doanh nghiệp nông thôn
1980	1,102	0,431	0,39	-2,4	5,3
1981	1,029	0,451	0,44	-6,9	4,4
1982	1,036	0,466	0,45	0,7	3,7
1983	1,073	0,509	0,47	3,7	9,6
1984	1,156	0,591	0,51	7,9	19,8
Trung bình của cả nhóm				0,6	8,6
1985	1,174	0,638	0,54	1,5	8,7
1986	1,160	0,659	0,57	-1,2	3,6
1987	1,175	0,663	0,56	1,3	0,5
1988	1,137	0,668	0,59	-3,5	0,8
1989	—	0,663		—	-1,0
Trung bình của cả nhóm				-0,5	2,5
Trung bình tổng số	1.116	0.574	0,51	0,1	5,5

— Không có số liệu.

Nguồn: Y. Wu (1992: bảng 4).

Thượng Hải, và thu nhập phi nông nghiệp ở nông thôn, chủ yếu có được từ nghề trồng dâu nuôi tằm – và ở một mức độ thấp hơn là từ các hoạt động phụ trợ khác hay từ những việc làm trong các xưởng lụa ở địa phương – đã vượt xa thu nhập từ nghề nông, ngay từ những năm 30 (Cao 1996). Lịch sử lâu đời của việc tham gia vào các hoạt động thương mại đã nuôi dưỡng tố chất doanh nhân, là yếu tố sống còn cho những giai đoạn phát triển về sau của doanh nghiệp nông thôn.

Một lợi thế khác mà nhiều tỉnh duyên hải có được so với các tỉnh khác là chúng đã có cơ cấu công nghiệp nhẹ từ cuối thập niên 70. Trong thời kỳ kế hoạch hoá, một tỉ lệ lớn trong đầu tư quốc gia được rót vào vùng trung tâm và vùng miền tây (những nơi được mệnh

danh là mặt trận thứ hai và thứ ba) do quan điểm phát triển cân đối, và quan trọng hơn, là để chuẩn bị cho chiến tranh. Phần lớn các nhà máy được thành lập đều là công nghiệp nặng. Do đó, cơ cấu ngành của các vùng lục địa đã có thiên hướng nghiêng về công nghiệp nặng, chứ không giống như các vùng duyên hải. Tuy vậy, cơ cấu công nghiệp nhẹ lại phù hợp hơn với lợi thế so sánh của Trung Quốc và khiến cho việc tán phát công nghệ đến các doanh nghiệp nông thôn trong các vùng duyên hải dễ dàng hơn nhiều.

Một vị trí tốt là một vị trí tiếp cận dễ hơn đến thị trường, thông tin và vốn nước ngoài. Về mặt này, các tỉnh ven biển có lợi thế hơn hẳn các tỉnh lục địa. Thí dụ điển hình nhất là Quảng Đông, nơi mà những nét tương đồng với Hồng Kông và Ma Cao đã giúp cho tỉnh này tăng tốc rất nhanh trong quá trình phát triển doanh nghiệp nông thôn (Zhe 1997).

Quỹ yếu tố sản xuất có thể là lý do có ý nghĩa to lớn nhất để giải thích cho sự phân hoá giữa các vùng trong phát triển doanh nghiệp nông thôn ở Trung Quốc. Các tỉnh bắt đầu từ rất sớm và dẫn đầu trong việc phát triển doanh nghiệp nông thôn là những tỉnh nằm tại các vùng duyên hải, nơi mà yếu tố lao động tương đối dồi dào hơn yếu tố vốn và các tài nguyên thiên nhiên khác so với các tỉnh lục địa. Ba cột cuối cùng của Bảng 4.14 cho biết diện tích đất canh tác trên đầu người của tất cả các tỉnh trong năm 1987 và 1995, cũng như phần trăm thay đổi của chúng. Cụ thể, các tỉnh được chia thành hai nhóm, một nhóm gồm các tỉnh duyên hải cộng với các đô thị, còn nhóm kia bao gồm các tỉnh còn lại. Diện tích đất canh tác trung bình trên đầu người của nhóm thứ nhất chỉ bằng 51% - còn của nhóm thứ hai là 54%. Vì thế, việc phân công lao động dựa trên lợi thế so sánh của từng vùng yêu cầu, các vùng ở sâu trong lục địa chuyên môn hoá vào nông nghiệp và các ngành có liên quan đến tài nguyên, còn các tỉnh ven biển chuyên môn hoá vào những ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động, mà trong đó doanh nghiệp nông thôn có lợi thế so sánh nổi bật. Điều này đã giải thích khá rõ vì sao các tỉnh ven biển lại có nhiều doanh nghiệp nông thôn thành công hơn các tỉnh trong lục địa.

Tỉ lệ quỹ nguồn lực khác nhau giữa các tỉnh duyên hải và lục địa đã dẫn đến cường độ sử dụng vốn không giống nhau trong các doanh nghiệp nông thôn ở những tỉnh này. Bảng 4.15 đã liệt kê các số liệu trong hai năm để chứng minh cho sự khác biệt đó. Năm 1987, trữ lượng vốn trung bình trên một công nhân của các tỉnh lục địa bằng 65% ở các tỉnh duyên hải. Từ năm 1987 đến năm 1995, trữ lượng vốn của các tỉnh duyên hải đã tăng trung bình 154%, còn của các tỉnh lục địa chỉ tăng có 108%. Kết quả là, tỉ lệ trữ lượng vốn trên mỗi công nhân của các tỉnh lục địa so với các tỉnh duyên hải đã giảm xuống còn 54%. Sự chuyển dịch này phù hợp với sự thay đổi động trong lợi thế so sánh của cả hai khu vực.

PHÂN TÍCH KINH TẾ LƯỢNG VỀ SỰ PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP NÔNG THÔN

Các nghiên cứu thực nghiệm về doanh nghiệp nông thôn Trung Quốc rất phong phú. Một vài nghiên cứu trong số đó đã mô tả khái quát các đặc điểm của phát triển doanh nghiệp nông thôn (Putterman 1997; Ronnas 1996; Zweig 1997). Nhiều nghiên cứu khác lại chú trọng đến sự tương tác giữa khu vực doanh nghiệp nông thôn, nông nghiệp và công nghiệp thành thị (Byrd và Lin 1990; Y. Wu 1990; H. Wu 1992a; Zhang 1993; Lim 1994), các thước đo về tính hiệu quả (Y. Wu 1992, 1993; H. Wu 1992b; Jefferson, Rawski và Zheng 1996) và việc xác định mức lương và việc làm (Byrd và Lin 1990). Vào đầu thập niên 90, việc khảo sát vấn đề sở hữu đã mang lại những kết quả lý thú (thí dụ, xem Byrd và Lin 1990; Dong và Putterman 1997). Một số nghiên cứu phân tích các yếu tố quyết định sự phát triển nhanh chóng của doanh nghiệp nông thôn (Chen, Watson và Findley 1990; H. Wu 1992b; Zweig 1997), nhưng không có công trình nào nghiên cứu toàn diện sự phân hoá gay gắt giữa các vùng, hoặc kiểm chứng nhiều lý thuyết khác nhau đã xuất hiện trong giới nghiên cứu.⁴ Lin và Yao (1999) nghiên cứu mức độ tôn trọng lợi thế so sánh khiến các tỉnh của

Bảng 4.14. GDP trên đầu người và diện tích đất canh tác trên đầu người của các tỉnh Trung Quốc 1987, 1995

Vùng	GDP /đầu người (ND tệ năm 1990)			Đất canh tác trên đầu người (ha)		
	1987	1995	Thay đổi (%)	1987	1995	Thay đổi (%)
Cả nước	1.741	3.010	72,9	0,154	0,161	4,3
Các tỉnh duyên hải						
Liêu Ninh	2.511	3.959	57,7	0,179	0,183	1,9
Thiên Tân	3.795	5.665	49,3	0,119	0,125	4,5
Bắc Kinh	4.730	6.467	36,7	0,077	0,062	-19,1
Hà Bắc	1.307	2.568	96,4	0,147	0,135	-8,6
Sơn Đông	1.491	3.333	123,6	0,103	0,093	-10,3
Giang Tô	2.011	4.232	110,4	0,096	0,087	-9,0
Thượng Hải	6.243	10.094	61,7	0,077	0,069	-10,3
Triết Giang	1.990	4.733	137,9	0,060	0,061	1,1
Phúc Kiến	1.322	3.871	192,8	0,065	0,057	-12,4
Quảng Đông	1.980	4.842	144,5	0,070	0,077	10,5
Trung bình của nhóm	2.738	4.976	81,8	0,099	0,095	-4,6
Các tỉnh lục địa						
Hắc Long Giang	1.838	3.157	71,8	0,447	0,539	20,6
Jilin	1.729	2.527	46,2	0,320	0,372	16,3
Nội Mông	1.228	2.115	72,2	0,439	0,487	11,1
Sơn Tây	1.296	2.059	58,9	0,199	0,208	4,7
Hà Nam	1.094	1.914	75,0	0,109	0,103	-5,5
An Huy	1.122	1.933	72,2	0,106	0,097	-8,2
Hồ Bắc	1.464	2.403	64,2	0,099	0,103	3,4
Giang Tây	1.052	1.777	69,0	0,091	0,132	45,6
Hồ Nam	1.161	1.992	71,6	0,079	0,083	5,9
Quảng Tây	860	2.051	138,4	0,079	0,080	1,7
Hải Nam		2.917			0,087	
Sơn Tây	1.080	1.642	52,0	0,199	0,187	-6,0
Cam Túc	1.085	1.316	21,4	0,217	0,214	-1,5
Ninh Hạ	1.249	1.919	53,7	0,221	0,274	23,8
Thanh Hải	1.449	1.993	37,5	0,182	0,166	-8,8
Tây Giang	1.493	2.881	93,0	0,265	0,305	14,8
Tứ Xuyên	1.007	1.810	79,8	0,076	0,083	9,6
Quế Châu	776	1.010	30,2	0,081	0,079	-3,3
Vân Nam	858	1.754	104,4	0,099	0,117	18,9
Tây Tạng	1274	1.353	6,2	0,157	0,158	0,4
Trung bình của nhóm	1.217	2.026	66,6	0,182	0,194	6,2

Nguồn: SSB, Ngân hàng Thống kê Trung Quốc, 1988, 1996.

Bảng 4.15. Trữ lượng vốn trên 1 công nhân của các doanh nghiệp nông thôn, 1987 và 1995
(nguyên giá theo giá năm 1990)

Vùng	1987	1995	Thay đổi (%)
Cả nước	2.604	5.790	122,3
Các tỉnh duyên hải			
Liêu Ninh	3.445	5.942	72,5
Thiên Tân	4.119	11.071	168,8
Bắc Kinh	5.299	11.033	108,2
Hà Bắc	1.972	5.704	189,3
Sơn Đông	3.007	6.464	115,0
Giang Tô	3.086	9.341	202,7
Thượng Hải	5.463	14.523	165,9
Triết Giang	3.175	9.112	187,0
Phúc Kiến	2.396	6.644	177,3
Quảng Đông	3.129	7.814	149,7
Trung bình của nhóm	3.509	8.765	153,6
Các tỉnh lục địa			
Hắc Long Giang	3.222	4.786	48,5
Jilin	2.926	3.644	24,6
Nội Mong	2.577	3.430	33,1
Sơn Tây	3.256	4.562	40,1
Hà Nam	1.801	5.117	184,1
An Huy	1.590	4.977	213,0
Hồ Bắc	2.563	4.142	61,6
Giang Tây	1.828	2.881	57,6
Hồ Nam	2.154	3.237	50,2
Quảng Tây	1.546	6.399	313,8
Hải Nam		9.417	
Sơn Tây	2.067	3.121	51,0
Cam Túc	1.894	2.673	41,1
Ninh Hạ	2.682	7.269	171,0
Thanh Hải	2.221	5.842	163,1
Tây Giang	3.115	7.014	125,2
Tứ Xuyên	1.980	3.041	53,6
Quế Châu	1.330	4.571	243,6
Vân Nam	2.517	4.260	69,2
Trung bình của nhóm	2.293	4.757	108,0

Nguồn: SSB, Niên giám Thống kê Trung Quốc: 1988, 1996.

Trung Quốc có thành tích khác nhau như thế nào trong việc phát triển doanh nghiệp nông thôn. Trong mục này, chúng ta cũng sẽ sử dụng bộ số liệu mà Lin và Yao (1990) đã dùng để kiểm chứng các lý thuyết đã nêu trong hai mục trước. Mỗi tỉnh của Trung Quốc tương đương với một nước trung bình hoặc lớn, xét về diện tích lãnh thổ và dân số, và giữa các tỉnh đó cũng có những nét khác nhau rất lớn. Điều này cho ta một dịp tốt để tiến hành kiểm định.

Từ những thảo luận đã nêu trong hai mục trên, có thể hình thành nhiều giả thuyết để kiểm chứng:

1. *Điều kiện ban đầu.* Các tỉnh có các điều kiện ban đầu thuận lợi hơn về công nghiệp nông thôn, công nghiệp của nhà nước và cơ cấu, hoặc có quan hệ gần gũi với thị trường, nhất là thị trường nước ngoài, và nguồn vốn nước ngoài, sẽ có khu vực công nghiệp nông thôn rộng lớn hơn.
2. *Điều kiện thị trường.* Các tỉnh có thu nhập cao hơn, dân số thành thị đông hơn, mật độ dân cư đông đúc hơn, và các phương tiện giao thông đầy đủ hơn, sẽ có khu vực công nghiệp nông thôn rộng lớn hơn.
3. *Vốn con người.* Các tỉnh có lực lượng lao động có trình độ học vấn cao hơn, sẽ có khu vực công nghiệp nông thôn rộng lớn hơn.
4. *Quan hệ tương tác với doanh nghiệp nhà nước.* Một khu vực doanh nghiệp nhà nước thiên về công nghiệp nhẹ sẽ giúp cho việc phát triển các doanh nghiệp nông thôn.
5. *Cải cách kinh tế.* Cải cách kinh tế sẽ đẩy mạnh công nghiệp hoá nông thôn trên phạm vi toàn quốc.
6. *Quỹ nguồn lực.* Tỉnh nào có nhiều đất canh tác và ít vốn hơn so với lao động thì tỉnh đó sẽ có khu vực công nghiệp nông thôn nhỏ bé hơn.
7. *Sở hữu công cộng.* Các tỉnh có nhiều doanh nghiệp do công cộng sở hữu hơn, sẽ có khu vực công nghiệp nông thôn rộng lớn hơn.

Xét về nội dung chính của chương này thì hai giả thuyết cuối là quan trọng nhất. Trong tiểu mục sau, chúng tôi sẽ định nghĩa các biến số được dùng trong phép kiểm định của mình.

Biến số

Chúng tôi kiểm định dựa vào hai bộ số liệu. Trong phần phụ lục, sẽ mô tả chi tiết việc xây dựng hai bộ số liệu này như thế nào. Bộ số liệu đầu tiên gồm 28 tỉnh trong giai đoạn 1978-97, và bộ số liệu thứ hai bao gồm 15 tỉnh trong giai đoạn 1970-97. Trong cả hai bộ số liệu, năm 1996 được loại ra vì năm này chỉ theo dõi giá trị gia tăng của doanh nghiệp nông thôn, trong khi các năm khác lại là số liệu về tổng sản lượng. Số tỉnh giảm xuống 15 tỉnh trong giai đoạn 1970-97 vì các tỉnh còn lại không có số liệu về sản lượng công nghiệp nông thôn trong giai đoạn 1970-77. Ngay cả trong số 15 tỉnh còn lại chúng tôi cũng thiếu số liệu về một số biến số chủ chốt trong giai đoạn này, và buộc phải loại bỏ chúng. Chúng tôi đã chạy hồi quy riêng rẽ với hai bộ số liệu. Trong khi bộ số liệu 1978-97 thể hiện một xu hướng phát triển tương đối bình thường và đủ để kiểm định hầu hết các giả thuyết của chúng tôi, thì bộ số liệu 1970-97 lại cho biết nhiều thông tin hơn về các yếu tố quyết định sự phát triển kinh tế dài hạn. Trong phần tiếp theo, chúng ta sẽ thảo luận về các biến số được dùng trong phép hồi quy.

Với giai đoạn 1978-97, biến số phụ thuộc là giá trị sản lượng của doanh nghiệp nông thôn tính trên dân số nông thôn (nhân dân tề trên đầu người) của từng tỉnh.⁵ Năm 1978 được dùng làm năm khởi điểm. Các điều kiện ban đầu trong năm đó gồm ba biến số và nhiều biến giả theo vùng khác. Ba biến số đó là giá trị sản lượng bình quân đầu người của doanh nghiệp nông thôn (nhân dân tề trên đầu người), giá trị sản lượng bình quân đầu người của doanh nghiệp nhà nước trong toàn tỉnh (nhân dân tề trên đầu người), và vốn của doanh nghiệp nhà nước trên mỗi công nhân (nhân dân tề trên một công nhân). Ý nghĩa của biến số thứ nhất rất rõ ràng – nó thể hiện điều kiện ban đầu của bản thân khu vực doanh nghiệp nông thôn. Biến số thứ hai và thứ ba tính đến những tác động có thể có của qui mô và cơ cấu vốn của khu vực doanh nghiệp nhà nước. Một khu vực nhà nước rộng lớn hơn có thể có nhiều lĩnh vực công nghệ hơn để cung cấp cho khu vực nông thôn, và khu vực nhà nước

gọn nhẹ hơn (ít vốn trên một công nhân hơn) có thể chứa đựng nhiều công nghệ phù hợp hơn với các doanh nghiệp nông thôn sử dụng nhiều lao động. Cả hai yếu tố này đều tạo ra một bước thuận lợi cho sự phát triển sau này của doanh nghiệp nông thôn. Để giữ nguyên tác động của ba biến số này, chúng tôi không dùng biến giả theo tỉnh. Thay vào đó, tiếp thu cách làm của Jin và Qian (2000), chúng tôi chia 28 tỉnh thành 6 vùng: thành phố lớn (Bắc Kinh, Thượng Hải, Thiên Tân), duyên hải, nam, tây nam, tây bắc và bắc. Ba thành phố lớn khác biệt tương đối lớn với các vùng còn lại, vì chúng có bộ phận dân cư nông nghiệp ít hơn rất nhiều. Vùng duyên hải có lịch sử lâu đời về phát triển công nghiệp và thương mại. Nó cũng gần với thị trường và vốn nước ngoài. Vùng nam và bắc là hai vùng đang chuyển mình, còn vùng tây nam và tây bắc là hai vùng kém phát triển nhất. Trong phép hồi quy, vùng phía nam được dùng như một vùng để đối chiếu.

Các biến số phản ánh điều kiện thị trường là biến trễ về GDP của tỉnh trên đầu người (nhân dân tệ trên đầu người), tốc độ đô thị hoá (tỉ lệ dân số thành thị trên tổng dân số), mật độ dân cư (số người trên một kilômét vuông), và mật độ đường, đường rải nhựa và đường sắt (số kilômét trong phạm vi một kilômét vuông). Ba biến số đầu phản ánh sức mua của tỉnh, còn ba biến sau thể hiện sự thuận tiện về giao thông. Đường sá, bao gồm cả đường đã và chưa rải nhựa. Vì sản phẩm của doanh nghiệp nông thôn chủ yếu được tiêu thụ trong nội tỉnh nên sức mua của tỉnh là một yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của doanh nghiệp nông thôn. GDP được xét đến độ trễ để tránh vấn đề mối quan hệ nhân quả nghịch, vì doanh nghiệp nông thôn có đóng góp vào GDP hiện tại.

Chúng tôi thêm vào hai biến số để phản ánh mức độ mở cửa của tỉnh: kim ngạch xuất khẩu trên đầu người (nhân dân tệ trên đầu người) và FDI trên đầu người (nhân dân tệ trên đầu người). Xuất khẩu cũng là biến trễ vì xuất khẩu của doanh nghiệp nông thôn chiếm một tỉ lệ lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu. FDI không chỉ là thước đo độ mở mà còn đo lường cả mức độ sẵn có nguồn vốn trong tỉnh. Chúng tôi không có số liệu về lượng FDI đầu tư vào khu

vực nông thôn, không thì có thể bổ sung thêm vào lượng vốn sẵn có ở khu vực nông thôn.

Về vốn con người, chúng tôi dùng tỉ lệ số cán bộ kỹ thuật có bằng cấp trong khu vực doanh nghiệp nông thôn. Về sự tương tác với khu vực nhà nước, như trong trường hợp xét đến điều kiện ban đầu, chúng tôi dùng giá trị trên đầu người của doanh nghiệp nhà nước và lượng vốn của doanh nghiệp nhà nước trên mỗi công nhân ở từng tỉnh. Phần lớn các cuộc cải cách kinh tế đều được thực hiện thống nhất trong cả nước, nên tác động của chúng không rõ ràng, với biến giả thời gian mà chúng tôi đưa thêm vào phép hồi quy. Một ngoại lệ là, trong thời kỳ từ năm 1978 đến 1983, hệ thống khoán hộ được áp dụng từ từ và không đồng đều trong cả nước. Vì thế, chúng tôi đưa vào một biến số đo lường tỉ lệ số làng đã áp dụng hệ thống khoán hộ trong từng năm để tính tác động của cuộc cải cách này. Hai cuộc cải cách lớn khác và những thay đổi chính sách đã diễn ra trong năm 1984 và 1992. Tác động của chúng chỉ có thể được xác định bằng cách nhìn vào biến giả thời gian.

Hai biến số được dùng để đo lường quỹ nguồn lực tương đối của tỉnh: Một là diện tích đất canh tác trên đầu người (mẫu trên đầu người: một mẫu = 1/15 héc ta); và hai là lượng vốn trẻ trên đầu người (nhân dân tệ trên đầu người); cả hai đều chỉ được dùng cho khu vực nông thôn. Chúng tôi không có số liệu đầy đủ về lao động, vì thế dân số nông thôn được dùng để thay thế. Lượng vốn trên đầu người là biến trẻ để tránh tính chất nội sinh của biến này. Về hình thức sở hữu công cộng, chúng tôi dùng tỉ trọng sản lượng do các doanh nghiệp hương trấn sản xuất trong tổng sản lượng của doanh nghiệp nông thôn của tỉnh.

Cuối cùng, biến giả thời gian được đưa vào cho các năm, với năm 1979 là năm tham chiếu. Tuy các biến giả thời gian này chứa đựng rất nhiều thông tin, từ sự thay đổi chính sách của chính phủ đến các tiến bộ kỹ thuật, nhưng chúng tôi chủ yếu sử dụng chúng để đánh giá tác động của các cuộc cải cách kinh tế lớn, nhất là hai cuộc cải cách năm 1984 và 1992.

Đối với thời kỳ 1970 đến 1997, chúng tôi không thiết lập được

chuỗi số liệu hoàn chỉnh cho ba biến số về giao thông, tỉ lệ số cán bộ kỹ thuật và vốn của doanh nghiệp nhà nước trên mỗi công nhân. Tuy phải bỏ bốn biến số đầu tiên, nhưng chúng tôi đã dùng tỉ trọng sản lượng trẽ của công nghiệp nhẹ trong tổng sản lượng công nghiệp để thay thế cho biến số cuối cùng. So sánh với biến số ban đầu, biến số mới có hai hạn chế. Một là, tỉ trọng của công nghiệp nhẹ là thước đo cho toàn bộ ngành trong tỉnh chứ không chỉ riêng cho khu vực quốc doanh. Hai là, công nghiệp nhẹ trong thống kê của Trung Quốc được phân loại dựa trên sản phẩm, chứ không phản ánh cường độ sử dụng vốn trong quá trình sản xuất.

Việc phân loại sản lượng của doanh nghiệp nông thôn trước và sau năm 1978 cũng khác nhau. Trước năm 1978, chỉ có những doanh nghiệp công nghiệp mới được thống kê, còn sau năm 1978, tất cả mọi loại doanh nghiệp (chế tác, xây dựng, giao thông và dịch vụ) đều được theo dõi. Để có được một thước đo thống nhất về sản lượng của doanh nghiệp nông thôn, chúng tôi cộng thêm vào sản lượng của các doanh nghiệp công nghiệp và sản lượng của các hoạt động phụ trợ cho những năm trước 1978, còn cộng thêm sản lượng của tất cả các doanh nghiệp và sản lượng của các hoạt động phụ trợ cho những năm từ năm 1978 trở đi. Tuy phạm vi thống kê của hai thời kỳ này không hoàn toàn khớp nhau, nhưng chúng tôi tin rằng sự khác biệt không lớn.

KẾT QUẢ HỒI QUY

Chúng tôi đã chạy hai mô hình cho từng bộ số liệu: một là, khi không có biến giả vùng, và hai là, khi có các biến giả đó. Kết quả của bốn mô hình này được trình bày trong Bảng 4.16. Trước hết, chúng ta hãy bàn đến kết quả dựa trên bộ số liệu năm 1978-97.

Kết quả dựa trên bộ số liệu năm 1978-97. Trừ giá trị sản lượng của doanh nghiệp nông thôn năm 1978, tất cả các biến số khác đều có kết quả tương tự trong hai phép hồi quy khi không có (mô hình 1) và có (mô hình 2) biến giả vùng. Trong mô hình 1, nơi không có

Bảng 4.16. Các kết quả hồi quy

Biến số	1978-97		1970-97	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Hàng số	1.468,90* (294,29)	1,330,4* (378,27)	-914,45** (496,00)	112,23 (543,53)
GDP trẻ	1,69* (0,14)	1,70* (0,14)	0,48* (0,15)	0,74* (0,16)
Đô thị hoá	659,80 (588,93)	-383,97 (679,89)	-537,65 (606,89)	-6176,3* (1.576,9)
Mật độ dân số	0,04 (0,27)	-0,24 (0,35)	-0,12 (0,30)	-1,4* (0,45)
Đường bộ	-1.723,9* (581,52)	-1.285,2** (716,19)		
Đường trải nhựa	1.528,6* (516,19)	1.371,2* (516,87)		
Đường sắt	1.631,3* (668,08)	4.404,1* (1.092,6)		
Xuất khẩu trẻ bình quân đầu người	-0,93* (0,16)	-1,08* (0,17)	1,34* (0,28)	1,08* (0,28)
FDI trên đầu người	3,43* (0,50)	3,49* (0,50)	2,37* (0,52)	2,44* (0,51)
Tỉ lệ số kỹ thuật viên	-2.458,2 (2.687,4)	-117,62 (2.724,6)		
Giá trị của doanh nghiệp quốc doanh trên đầu người	0,25* 0,09	0,24* (0,09)	-0,16** (0,87)	-0,07 (0,08)
Vốn của doanh nghiệp quốc doanh trên 1 công nhân (tỉ lệ của công nghiệp nhẹ)	-0,02* (0,006)	-0,02* (0,006)	14,94 (122,48)	-229,81 (150,89)
Nguồn nhân lực	-14,31 (241,91)	-23,56 (236,19)	105,46 (300,28)	67,33 (292,72)
Diện tích đất trên đầu người	-46,23 (33,70)	-15,94 (45,56)	6,64 (38,96)	143,97* (59,027)
Diện tích đất trên đầu người trẻ	0,70* (0,20)	0,86* (0,20)	1,01* (0,16)	0,92* (0,16)
Tỉ trọng sản lượng của các doanh nghiệp công cộng	-723,81* (240,60)	-855,06* (242,12)	407,73 (304,58)	287,02 (307,50)
Giá trị doanh nghiệp nông thôn lúc đầu/đầu người	7,23* (1,50)	3,83 (2,07)	3,74 (6,25)	3,70 (6,15)
Giá trị doanh nghiệp quốc doanh lúc đầu /đầu người	0,64 (0,42)	0,43 (0,47)	-0,03 (0,26)	1,10* (0,36)
Giá trị vốn doanh nghiệp quốc doanh lúc đầu trên 1 công nhân (tỉ trọng ban đầu trong ngành công nghiệp nhẹ)	-4,52* (0,78)	-2,64* (0,97)	303,27* (100,66)	236,97** (123,86)
Thành phố lớn		-1.019,3* (406,56)		1.129,2* (519,94)
Tỉnh duyên hải		175,03** (97,45)		412,74* (132,17)
Tây Nam		-85,10 (111,51)		-282,47* (94,69)
Tây Bắc		-164,96 (125,08)		-587,79* (161,00)
Bắc		-192,87 (133,38)		-415,52* (131,67)

* Có ý nghĩa ở mức ý nghĩa 5%.

** Có ý nghĩa ở mức ý nghĩa 10%.

Ghi chú: Độ lệch chuẩn được nêu trong ngoặc.

Nguồn: Tính toán của tác giả.

biến giả vùng, sản lượng ban đầu của doanh nghiệp nông thôn có tác động lớn, thuận chiều đến sự phát triển trong tương lai của doanh nghiệp nông thôn. Tuy nhiên, khi đưa biến giả vùng vào thì tác động thuận chiều đã biến mất, điều đó cho thấy, sự biến thiên ban đầu trong qui mô của khu vực công nghiệp nông thôn mang hình thái theo vùng rất rõ rệt. Như năm biến giả vùng này cho thấy, trong khi cả ba vùng còn lại đều không có sự khác biệt đáng kể so với vùng phía nam thì các thành phố lớn lại tụt lại phía sau, còn các tỉnh duyên hải giữ vị trí dẫn đầu. Vị trí đứng đầu của các tỉnh duyên hải không có gì là lạ, vì chúng đã có một truyền thống lịch sử rất có lợi, và có khả năng tiếp cận tốt hơn đến vốn và thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, sự khác nhau giữa vùng phía nam và các vùng khác không lớn, xét về ý nghĩa kinh tế (chỉ có 175 nhân dân tệ trên đầu người), chúng tỏ sự đóng góp của những đặc điểm nội thân chưa được xét đến cũng không lớn. Kết luận về hai vùng phía tây (tây nam và tây bắc) không khác hai vùng trung tâm (phía nam và phía bắc) chứng tỏ sự lạc hậu trong phát triển doanh nghiệp nông thôn ở miền tây không phải do các đặc điểm “lạc hậu bẩm sinh” của chúng gây ra, như sự thiếu vắng tổ chức doanh nhân hay không có truyền thống thương mại, mà là do thị trường yếu kém, điều kiện giao thông khó khăn và các biến số khác đã thể hiện rất rõ trong phép hồi quy của chúng tôi. Kết luận cho rằng, ba thành phố lớn tụt xa đằng sau vùng miền nam (sự khác biệt là 1.019 nhân dân tệ trên đầu người) đã ít nhiều gây nên sự ngạc nhiên. Một cách giải thích là, tuy chúng có điều kiện thuận lợi hơn nhiều, như các biến số dùng trong hồi quy đã cho thấy, nhưng những điều kiện đó lại không tạo ra được những thành công tương ứng.

Đối với hai biến số phản ánh khu vực doanh nghiệp nhà nước của tỉnh trong năm 1978, qui mô của khu vực này không có ảnh hưởng đáng kể đến sự phát triển tương lai của doanh nghiệp nhà nước, như sự thống trị của công nghiệp nhẹ đã cải thiện đáng kể triển vọng phát triển doanh nghiệp nông thôn của tỉnh. Điều kiện ban đầu của khu vực doanh nghiệp nhà nước đã đặt nền móng cho sự chuyển giao công nghệ sang cho khu vực doanh nghiệp nông

thôn. Kết quả này cho thấy, qui mô ban đầu của khu vực doanh nghiệp nhà nước không phải là một vấn đề xét về mặt này; yếu tố quan trọng là sức nặng của nó. Kết luận này đã hậu thuẫn cho lập luận về lợi thế so sánh, một lập luận nhấn mạnh vào vị trí của nông thôn Trung Quốc trong các ngành sử dụng nhiều lao động.

Đến đây, chúng ta chuyển qua kết quả của các điều kiện về thị trường và giao thông. GDP trên đầu người là chỉ số quan trọng nhất và rất có ảnh hưởng, phản ánh cầu của thị trường về sản phẩm của doanh nghiệp nông thôn. GDP trên đầu người tăng thêm một nhân dân tệ, sẽ khiến sản lượng trên đầu người của doanh nghiệp nông thôn trong năm sau tăng thêm 1,7 nhân dân tệ. Phản ánh bằng khái niệm độ co giãn, điều này có nghĩa là, GDP trên đầu người tăng 1% sẽ làm sản lượng của doanh nghiệp nông thôn (đánh giá tại giá trị trung bình của biến) tăng 1,89%. Trái lại, đô thị hoá và mật độ dân cư không có vai trò đáng kể. Về phương tiện giao thông, mật độ đường rải nhựa và đường sắt đã làm tăng sản lượng doanh nghiệp nông thôn đáng kể. Tuy nhiên, sản lượng của doanh nghiệp nông thôn có quan hệ ngược chiều với mật độ của tất cả các loại đường sá, một kết quả rất khó hiểu. Khi loại biến số này ra khỏi phép hồi quy thì tác động thuận chiều của đường rải nhựa đã biến mất. Điều này cho thấy, hai biến này có mối tương quan chặt chẽ với nhau (hệ số tương quan của chúng là 0,74). Mặc dù ảnh hưởng của cả hai loại đường này đều không lớn, nhưng từ phép hồi quy, chúng tôi đã rút ra được rằng, đường rải nhựa có vai trò quan trọng hơn đường sá thông thường trong việc cung cấp các phương tiện giao thông tốt hơn cho khu vực công nghiệp nông thôn.

Với hai biến số đo lường độ mở cửa của tỉnh, xuất khẩu trở có tác động tiêu cực, còn FDI có tác động tích cực; và cả hai tác động đều lớn. Tác động tiêu cực của xuất khẩu dường như đã chứng tỏ rằng cầu của nước ngoài đã triệt tiêu tăng trưởng của doanh nghiệp nông thôn. Tuy nhiên, kết quả khó hiểu này đã đảo ngược khi chạy hồi quy dựa trên bộ số liệu năm 1970-97. Vì xuất khẩu trong thập niên 70 tương đối nhỏ nên thêm những năm này vào phân tích cho phép chúng ta thể hiện được sự tăng lên nhanh chóng của xuất khẩu

trong thập niên 80. Tác động tích cực của FDI đã chứng minh cho tầm quan trọng của vốn nước ngoài trong việc tài trợ cho công nghiệp hoá nông thôn Trung Quốc. Độ co giãn của tác động tích cực này là 0,12 (mô hình 2), tức là 1% tăng lên trong FDI trên đầu người của một tỉnh sẽ mang lại 0,12% tăng lên trong sản lượng của doanh nghiệp nông thôn trên dân số nông thôn.

Biến số đo lường trữ lượng vốn con người trong khu vực doanh nghiệp nông thôn – tỉ lệ cán bộ kỹ thuật trong lực lượng lao động – có ảnh hưởng lớn đến quy mô của khu vực này. Kết quả này có thể do hai nguyên nhân. Thứ nhất, chúng tôi chỉ xét đến số cán bộ kỹ thuật có bằng cấp, trong khi nhiều cán bộ kỹ thuật ở nông thôn lại không có bằng chính quy nào hết. Có nghĩa là, biến số mà chúng tôi sử dụng trong phép hồi quy đã đánh giá thấp số lượng cán bộ kỹ thuật trong khu vực công nghiệp nông thôn. Thứ hai, vì các doanh nghiệp nông thôn chủ yếu tham gia vào các ngành sử dụng nhiều lao động, nhưng không đòi hỏi nhiều lao động tinh xảo, nên có nhiều cán bộ kỹ thuật, không nhất thiết có nghĩa là sản lượng sẽ cao hơn.

Đến đây, chúng ta hãy chuyển sang thảo luận mối liên hệ giữa doanh nghiệp nông thôn và khu vực doanh nghiệp nhà nước. Xu hướng thiên về công nghiệp chế tác nhẹ của khu vực nhà nước không những có ảnh hưởng tích cực đến quy mô của khu vực doanh nghiệp nông thôn mà còn đến quy mô của chính nó nữa. Độ co giãn là khoảng 0,24 (mô hình 2). Mặc dù không liên quan đến việc tỉnh có bắt đầu với một khu vực quốc doanh rộng lớn hay không, nhưng khu vực doanh nghiệp nông thôn thực sự đã được lợi từ một khu vực doanh nghiệp nhà nước rộng lớn trong các bước phát triển tiếp theo.

Việc áp dụng hệ thống khoán hộ không có tác dụng đáng kể. Biến số về hệ thống khoán hộ chỉ biến thiên trong thời kỳ từ năm 1978 đến 1983, sau năm 1983, hầu như tất cả các xã đều đã áp dụng khoán hộ. Giai đoạn cải cách khoán hộ đánh dấu bằng sự đình trệ tương đối của sự phát triển doanh nghiệp nông thôn. Cải cách đã làm tăng năng suất nông nghiệp và thúc đẩy việc tích lũy vốn ban

đầu cho các doanh nghiệp nông thôn cất cánh; tuy nhiên, tác động của nó đến sự phát triển tức thời của doanh nghiệp nông thôn rất yếu, vì khu vực nông thôn đã bị cuốn hút vào việc tăng sản xuất nông nghiệp.

Đối với hai biến số thể hiện quỹ nguồn lực của tỉnh, thì diện tích đất canh tác trên đầu người không có tác động lớn, mặc dù tác động của nó mang dấu âm, còn vốn nông thôn trên đầu người thì có tác động thuận chiều lớn. Tuy chúng tôi thấy có sự khác biệt về quỹ đất giữa hai nhóm tỉnh có trình độ phát triển doanh nghiệp nông thôn khác nhau, nhưng sự khác biệt này đã biến mất trong phân tích đa biến. Quỹ vốn đã tạo ra sự chênh lệch lớn về qui mô của khu vực doanh nghiệp nông thôn ở các tỉnh.

Cuối cùng, chúng ta hãy xét đến chức năng của các doanh nghiệp công cộng. Tỉ trọng giá trị sản lượng do các doanh nghiệp công cộng tạo ra có tác động ngược chiều lớn đến qui mô của khu vực doanh nghiệp nông thôn. Theo ước tính trong mô hình, 2,1% tăng lên trong tỉ trọng của doanh nghiệp nhà nước, sẽ làm tổng sản lượng của doanh nghiệp nông thôn giảm 0,61%.

Kết quả dựa trên bộ số liệu năm 1970-97. Trong phép hồi quy dựa trên bộ số liệu năm 1970-97, ước tính về GDP trên đầu người, FDI trên đầu người, hệ thống khoán hộ, vốn trên đầu người, và qui mô ban đầu của khu vực doanh nghiệp nông thôn, đều được lượng hoá giống như trong phép hồi quy với bộ số liệu năm 1978-97. Chúng tôi bỏ qua các kết quả đó ở đây để tập trung vào những biến số cho kết quả khác biệt. Những kết quả khác biệt này chủ yếu là do đưa thêm các số liệu trước năm 1978 vào phân tích hồi quy.

Trung Quốc trong thập niên 70 vẫn theo đuổi chiến lược phát triển ưu tiên công nghiệp nặng, và rất nhiều quyết định bất hợp lý về địa điểm đặt các xí nghiệp đã được đưa ra. Trong những năm 60 và đầu những năm 70, bên cạnh áp lực từ các nước phương Tây, Trung Quốc còn bị nguy cơ bùng nổ chiến tranh với Liên Xô ảnh hưởng. Vì thế, rất nhiều nhà máy đã cố tình được đặt ở những tỉnh nằm sâu trong lục địa, nhiều khi là ở vùng núi mà chưa hề có khả

năng đi lại bằng bất kể phương tiện giao thông hiện đại nào. Rất nhiều những kết quả thể hiện trong phép hồi quy của chúng tôi dựa trên bộ số liệu năm 1970-97, đã chứng tỏ sự bất hợp lý này.

Kết quả đáng chú ý nhất là đối với biến số về đô thị hoá, mật độ dân cư và diện tích đất canh tác trên đầu người. Hai biến số đầu có tác động ngược chiều lớn đến quy mô của khu vực doanh nghiệp nông thôn ở tỉnh, còn biến số cuối cùng có tác động thuận chiều lớn. Những kết quả này hết sức trái ngược với những gì có được với bộ số liệu năm 1978-97, nhưng lại hoàn toàn ăn khớp với chiến lược bố trí xí nghiệp trong thập niên 70, đó là đưa các xí nghiệp về những tỉnh có nông thôn dân cư thưa thớt. Thêm vào đó, mối liên hệ thuận chiều giữa khu vực doanh nghiệp nhà nước và khu vực doanh nghiệp nông thôn đã không xuất hiện, mặc dù quy mô ban đầu của khu vực doanh nghiệp nhà nước và tỉ trọng công nghiệp nhẹ chế tác năm 1970 có ảnh hưởng tích cực đến sự phát triển tương lai của doanh nghiệp nông thôn. Tuy vậy, mặc cho chiến lược bố trí xí nghiệp bất hợp lý, hai vùng sâu trong lục địa và vùng phía bắc vẫn tụt hậu so với vùng phía nam, còn vùng này vẫn đứng đằng sau vùng duyên hải và các thành phố lớn.

Những phép hồi quy mới cũng đã cho nhiều kết quả lý thú cần được thảo luận kỹ hơn. Trái với phép hồi quy dựa trên bộ số liệu năm 1978-97, xuất khẩu trở có tác động lớn, thuận chiều đến sản lượng của doanh nghiệp nông thôn năm sau. Điều này chủ yếu do bộ số liệu mới đã xét đến sự tăng trưởng xuất khẩu nhanh chóng sau năm 1978. Hơn nữa, tỉ trọng của các doanh nghiệp công cộng không liên quan đến quy mô của khu vực doanh nghiệp nông thôn. Kết quả này phản ánh một thực tế, trước năm 1978, chỉ có các doanh nghiệp công cộng mới được phép hoạt động, và những khác biệt chỉ xuất hiện từ sau khi cải cách được bắt đầu.

Quan trọng hơn, các phép hồi quy mới còn cho thấy xu hướng dài hạn trong sự phát triển doanh nghiệp nông thôn. Trong khi phép hồi quy dựa trên số liệu năm 1978-97 không thể hiện rõ hình thái theo thời gian, thì các phép hồi quy mới đã cho thấy rõ những hình thái này, theo đó, toàn bộ giai đoạn 1970-97 có thể được chia

làm ba thời kỳ nhỏ: thời kỳ 1970-83, 1984-91, và 1992-97. Những năm bắt đầu của hai thời kỳ sau – năm 1984 và 1992 – đánh dấu những cải cách quan trọng và sự thay đổi chính sách. Năm 1984, hệ thống công xã chính thức bị xoá bỏ, các doanh nghiệp tư nhân được chính thức thừa nhận, và cuộc cải cách thành thị được phát động. Năm 1992, Đặng Tiểu Bình đã đến thăm miền nam và kêu gọi tiếp tục cải cách, chấm dứt những biện pháp hà khắc kéo dài ba năm đối với doanh nghiệp nông thôn. Tác động của các cuộc cải cách và thay đổi chính sách này được phản ánh trong biến giả năm như đã ước lượng trong mô hình 4. Biến giả năm trước năm 1984 không có sự khác biệt lớn so với năm khởi điểm 1971, biến giả năm trong thời kỳ 1984-91 có ảnh hưởng mờ nhạt, và biến giả năm trong thời kỳ 1992-97 có ảnh hưởng lớn. Nếu lấy năm 1984 làm năm phân kỳ, thì giá trị trung bình của các biến giả năm từ trước năm 1984 là 135,5, còn sau năm 1984 (tính cả năm 1984) là 771,6. Thống kê F để kiểm định hai giá trị trung bình này có khác nhau hay không, bằng 4,01, lớn hơn giá trị cần thiết với mức ý nghĩa 5%. Nếu lấy năm 1992 làm năm phân kỳ thì giá trị trung bình của các biến giả trước năm này bằng 282,5, còn sau năm này (tính cả năm 1992) là 116,58. Thống kê F để kiểm định hai giá trị trung bình này có khác nhau hay không, bằng 16,72, lớn hơn giá trị cần thiết ở mức ý nghĩa 1%. Mặc dù biến giả năm chứa đựng nhiều ý nghĩa, chứ không chỉ đơn thuần là tác động của sự thay đổi chính sách, nhưng sự ăn khớp giữa hình thái theo thời gian đã ước lượng được này với thời điểm diễn ra cải cách và thay đổi chính sách không thể giải thích đơn giản là do sự trùng hợp ngẫu nhiên.

Các giả thuyết

Sau khi đã trình bày những kết quả hồi quy rút ra, đến đây, chúng ta có thể đánh giá giá trị của các giả thuyết được nêu ra từ đầu mục này. Chúng tôi đã chứng minh cho hầu hết nội dung trong giả thuyết 1, trừ việc qui mô ban đầu của khu vực doanh nghiệp nông thôn không có ảnh hưởng đáng kể. Trái lại, chúng tôi đã phát hiện

thấy sự biến thiên rất lớn theo vùng, trong đó các tỉnh duyên hải rõ ràng có lợi thế hơn hẳn so với các tỉnh khác trong cả nước. Với giả thuyết 2, chúng tôi thấy, thu nhập là yếu tố cầu mạnh nhất thúc đẩy sự phát triển nhanh chóng của doanh nghiệp nông thôn. Các phương tiện giao thông vận tải cũng có đóng góp đáng kể. Liên quan đến giả thuyết này, chúng tôi thấy, việc tham gia vào thương mại thế giới và thu hút đầu tư trực tiếp của nước ngoài đã giúp doanh nghiệp nông thôn phát triển ở địa bàn tỉnh. Chúng tôi không tìm thấy những bằng chứng hậu thuẫn cho giả thuyết 3, phần nào do chúng tôi chưa có số liệu đầy đủ để đo lường trữ lượng vốn con người trong khu vực doanh nghiệp nông thôn. Về giả thuyết 4, chúng tôi đã tìm thấy bằng chứng rõ ràng trong thời kỳ 1978-97 cho thấy khu vực doanh nghiệp nhà nước lớn hơn và “nhẹ hơn” sẽ giúp tỉnh phát triển khu vực doanh nghiệp nông thôn mạnh mẽ. Tác động tích cực của các cuộc cải cách kinh tế, như đã nêu trong giả thuyết 5, được minh chứng qua các cuộc cải cách năm 1984 và 1992. Về giả thuyết liên quan đến quỹ nguồn lực, giả thuyết 6, đã tìm thấy bằng chứng thuyết phục hậu thuẫn cho luận cứ về quỹ vốn, nhưng chỉ có bằng chứng yếu ớt cho luận cứ về quỹ đất trong thời kỳ 1978-97. Còn với giả thuyết cuối cùng, về vai trò của hình thức sở hữu công cộng, chúng tôi đã tìm được những bằng chứng xác đáng cho thấy, hình thức sở hữu công cộng xuất hiện càng nhiều trên địa bàn tỉnh thì càng có tác động tiêu cực đến khu vực doanh nghiệp nông thôn trong thời kỳ 1978-97. Tuy nhiên, tác động tiêu cực này biến mất nếu chúng ta mở rộng bộ số liệu đưa thêm vào số liệu năm 1970-77. Phát hiện cuối cùng này có thể giải thích được bởi lẽ, trước năm 1978, chỉ có các doanh nghiệp công cộng mới được phép hoạt động.

CÔNG NGHIỆP HOÁ NÔNG THÔN TRUNG QUỐC NHÌN TỪ TRIỂN VỌNG CỦA ĐÔNG Á

Kinh nghiệm công nghiệp hoá nông thôn của Trung Quốc phù hợp

đến mức độ nào với bức tranh toàn cảnh của Đông Á? Trung Quốc chắc chắn có những nét đặc thù xuất phát từ giai đoạn kế hoạch hoá trước đây, cũng như gắn liền với thời kỳ chuyển đổi hiện nay sang nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, quan trọng hơn là nó có những nét tương đồng với quá trình công nghiệp hoá trong thời kỳ đầu của hai nền kinh tế Đông Á là Nhật Bản và Đài Loan. Nét chung trong ba nền kinh tế này là công nghiệp hoá nông thôn đi theo con đường hình thành các doanh nghiệp nhỏ, sử dụng nhiều lao động và mang tính địa phương, trong khu vực nông thôn. Ngoài ra, công nghiệp hoá nông thôn được bắt đầu ngay từ những ngày đầu của thời kỳ cất cánh của ba nền kinh tế này. Điều này hoàn toàn trái ngược với kinh nghiệm của các nền kinh tế Đông Á khác như Hàn Quốc, Thái Lan, Malaixia và Indônêxia, những nước đã lựa chọn chính sách của chính phủ ủng hộ việc thiết lập các doanh nghiệp thành thị lớn. Ngay từ đầu thập niên 80, một số quốc gia như Hàn Quốc hay Thái Lan đã bắt đầu mở rộng công nghiệp thành thị sang các vùng nông thôn. Hàn Quốc xem ra khá thành công trong việc này (Otsuka và Reardon 1998), nhưng tình hình ở Thái Lan thì vẫn gần như không có gì thay đổi (Poapongsakorn 1995).⁶ Để phân loại, chúng tôi gọi chiến lược mà Trung Quốc, Đài Loan và Nhật Bản sử dụng là chiến lược bản địa, còn chiến lược mà các nước khác áp dụng là chiến lược thúc đẩy. Nhiều nghiên cứu đã so sánh kinh nghiệm của Đông Á với các nước đang phát triển khác, cũng như giữa các nước Đông Á với nhau (ngoài Ngân hàng Thế giới 1993, có thể xem thêm White 1988; Hughes 1988; Amsden 1989; Ranis Hu và Chu 1998; Hayami 1998; Hayami và Aoki 1998 và các nghiên cứu khác). Có hai trường phái đã xuất hiện trong giới nghiên cứu. Trường phái tân cổ điển coi thành công của Đông Á như một thắng lợi của thị trường tự do và một chính phủ có giới hạn; trường phái trạng thái phát triển thì nhấn mạnh đến vai trò can thiệp của chính phủ (White và Wade 1988). Trường phái tân cổ điển đã bỏ qua sự can thiệp rất sâu của chính phủ trong các nền kinh tế Đông Á; còn trường phái trạng thái phát triển thì không giải thích được vì sao sự can thiệp của chính phủ lại thất bại trong

các nước đang phát triển khác, nhất là các nước châu Mỹ La tinh. Lin (1996) đã cố gắng kết hợp hai trường phái này bằng cách lập luận rằng, thành công của Đông Á là nhờ cấu trúc ngành - công nghệ ở mỗi giai đoạn phát triển đã gắn chặt hơn với lợi thế so sánh của mỗi nền kinh tế. Trong mục này, chúng ta hãy mở rộng luận cứ của Lin bằng cách khảo sát hai chiến lược phát triển mà các nước Đông Á đã vận dụng. Mục đích của chúng tôi không phải là để đưa ra một sự so sánh hoàn chỉnh. Chúng tôi chỉ muốn trình bày một cách so sánh có chọn lọc, liên quan trực tiếp đến nội dung công nghiệp hoá nông thôn, lấy Trung Quốc và Đài Loan làm đại diện cho chiến lược bản địa, còn Hàn Quốc và Thái Lan làm đại diện cho chiến lược thúc đẩy.

Sự tương phản giữa Đài Loan và Hàn Quốc đã thu hút sự quan tâm đặc biệt mạnh mẽ (Ho 1970; Saith 1987; Otsuka và Reardon 1998), một phần do chúng là hai trong bốn nền kinh tế Đông Á đầu tiên đã đạt đến trình độ nền kinh tế công nghiệp hoá mới trong một khoảng thời gian ngắn. Trong khi trường phái tân cổ điển nhấn mạnh đến chức năng của thị trường tự do và một chính phủ có giới hạn trong sự tăng trưởng nhanh chóng của hai nền kinh tế này, thì trường phái trạng thái phát triển lại chú trọng đến sự tương tự trong cách can thiệp thành công của chính phủ. Tuy nhiên, bên cạnh định hướng xuất khẩu thì hai nền kinh tế này có rất ít các điểm tương đồng.

Mặc dù cả hai nền kinh tế đều đã trải qua một thời kỳ thay thế nhập khẩu trong những năm 50, khi chúng theo đuổi những chính sách rất giống nhau - lãi suất thấp, đồng tiền được định giá quá cao, đánh thuế nông nghiệp - nhưng sự can thiệp của chính phủ trong những năm sau đó lại khác biệt rất xa giữa hai nền kinh tế này. Ở Hàn Quốc, chính phủ theo đuổi một chính sách ngành tích cực, định hướng đầu tư tư nhân vào những ngành công nghiệp nhất định được coi là sống còn đối với toàn bộ nền kinh tế (xem các chương của Perkins và Woo-Cumings trong sách này và Luedde-Neurath 1988). Trong khi thừa nhận sự chuyển dịch từ từ của Hàn Quốc từ các ngành sử dụng nhiều lao động sang các ngành sử dụng

nhiều vốn, Amsden (1989) đã nhấn mạnh đến vai trò của chính phủ làm cầu nối giữa các bước nhảy của hai giai đoạn phát triển kế tiếp nhau, trong nhiều trường hợp chính phủ thực hiện bằng cách cố ý thiết lập các mức giá tương đối “ sai” . Các tập đoàn lớn được khuyến khích đầu tư vào ngành công nghiệp thép, đóng tàu, hoá chất nặng và sản xuất ô tô. Để đảm bảo các doanh nghiệp lớn có đủ vốn, chính phủ đã kiểm soát chặt chẽ hệ thống tài chính (Luedde-Neurath 1988). Kết quả là, công nghiệp hoá của Hàn Quốc đã tập trung quá mức vào và xung quanh hai thành phố lớn là Seoul và Pusan, còn sự phát triển của các vùng nông thôn bị chậm trễ.

Ngược với Hàn Quốc, Đài Loan đã áp dụng một chiến lược tương đối phi tập trung hoá. Mặc dù cũng sử dụng một số chính sách chọn lọc để thúc đẩy những ngành công nghiệp nhất định (như hoá chất nặng trong những năm 60), nhưng sự can thiệp của chính phủ nhẹ nhàng hơn nhiều, và hình thức cũng rất khác so với những gì chính phủ Hàn Quốc đã áp dụng. Thay cho việc kiểm soát đầu tư tư nhân trong cả nước, chính phủ Đài Loan đã áp dụng hình thức sở hữu nhà nước trong những ngành chủ chốt như hoá chất nặng hay công nghiệp thép. Khu vực tư nhân hầu như không bị đụng chạm tới. Điều này đã mở ra một mảnh đất rộng lớn cho công nghiệp hoá nông thôn mang tính bản địa. Một chỉ số cho hai chiến lược phát triển này là qui mô khác nhau của các doanh nghiệp trong hai nước. Năm 1981, doanh nghiệp thành thị cỡ trung bình ở Hàn Quốc tuyển dụng 67,8 công nhân, còn doanh nghiệp nông thôn trung bình thuê 51,5 công nhân. Cũng trong năm đó, một doanh nghiệp thành thị trung bình của Đài Loan chỉ tuyển dụng có 31,8 công nhân, còn doanh nghiệp nông thôn trung bình chỉ thuê 18,1 công nhân (Otsuka và Reardon 1998).

Tại sao hai nền kinh tế này lại áp dụng những chiến lược công nghiệp hoá khác nhau như vậy? Saith (1987) đã đưa ra câu trả lời bằng cách quay trở lại với những điều kiện ban đầu mà hai nền kinh tế này gặp phải. Cả hai đều là thuộc địa của Nhật Bản trước Chiến tranh Thế giới lần thứ II, nhưng Đài Loan có một trình độ phát triển hạ tầng nông thôn cao hơn nhiều so với Hàn Quốc. Điều

này chủ yếu là do chiến lược của Nhật Bản muốn phát triển Đài Loan thành một thuộc địa nông nghiệp để hỗ trợ cho sự phát triển công nghiệp của Nhật Bản. Thêm vào đó, Đài Loan còn được hưởng một môi trường khí hậu nông nghiệp thuận lợi, cho phép nước này phát triển một nền nông nghiệp đa dạng và có lợi nhuận cao hơn nhiều, và thặng dư của ngành này đã cung cấp nguồn vốn ban đầu quan trọng cho công nghiệp hoá nông thôn. Hàn Quốc không có được sự may mắn như thế. Nước này duy trì một nền nông nghiệp độc canh, xoay quanh việc sản xuất gạo với chi phí rất tốn kém. Cuối cùng, mặc dù cả hai đều thực hiện cải cách ruộng đất, nhưng Đài Loan để lại cho các địa phương nhiều quyền chủ động sáng tạo hơn Hàn Quốc. Mặc dù những yếu tố này hiển nhiên đóng những vai trò nhất định trong việc hình thành con đường phát triển ban đầu của cả hai nền kinh tế, nhưng các chính sách tiếp theo của chính phủ ở Hàn Quốc đã làm cho vấn đề thêm nặng nề, cũng như gây ra những vấn đề mới. Tiếp theo, chúng ta hãy so sánh Trung Quốc và Thái Lan để có thêm những hiểu biết thấu đáo mới về vai trò của chính phủ, cũng như soi sáng thêm cho lập luận của Saith.

Cả Trung Quốc và Thái Lan đều tiến hành công nghiệp hoá nông thôn, nhưng cách tiếp cận của hai nước này rất khác nhau. Trong khi Trung Quốc chủ yếu áp dụng chiến lược bản địa thì Thái Lan lại áp dụng chiến lược thúc đẩy. Tuy vậy, từ “áp dụng” ở đây đôi khi gây hiểu lầm, vì nó có thể gợi cho người đọc cảm giác hai chính phủ đã lựa chọn các chiến lược khác nhau này một cách rất tỉnh táo. Đó ít ra cũng không phải là trường hợp của Trung Quốc. Bởi vì sự phát triển nhanh chóng của công nghiệp nông thôn Trung Quốc trong thập niên 80 hoàn toàn là một sự ngạc nhiên đối với giới lãnh đạo.⁷ Ở Thái Lan, chính phủ tỉnh táo hơn trong việc áp dụng các chính sách có chủ ý để khuyến khích sự phát triển của các doanh nghiệp lớn và sự tập trung theo vùng địa lý. Tuy sự khác nhau này phù hợp với điều kiện ban đầu và quỹ nguồn lực của hai nước, nhưng chính sách của chính phủ đã tăng thêm sức mạnh cho xu thế xây dựng các doanh nghiệp lớn và tập trung theo vùng địa lý ở Thái Lan.

Bảng 4.17. Xếp hạng tăng trưởng và công bằng ở 8 nền kinh tế mới công nghiệp hoá ở Đông Á trong số 34 nước

Nền kinh tế	Phân phối thu nhập	Tăng thu nhập và GDP	Phân phối thu nhập và tăng thu nhập bình quân đầu người
Đài Loan (Trung Quốc)	1	1	1
Xingapo	5	2	2
Hàn Quốc	8	4	3
Hồng Kông	11	5	4
Indônêxia	15	8	8
Thái Lan	16	10	9
Malaixia	26	16	14
Philippin	22	17	17

Nguồn: Riedel (1988: 20).

Trong những năm đầu của quá trình công nghiệp hoá nông thôn vào thập niên 60 và 70, nền kinh tế của Trung Quốc và Thái Lan phổ biến là nền kinh tế nông nghiệp. Dân số nông thôn chiếm 80% tổng dân số Trung Quốc trong một thời gian dài, tính đến trước thập niên 80. Năm 1960, việc làm nông thôn chiếm 90% lực lượng lao động cả nước của Thái Lan (Krongkaew 1995). Tuy nhiên, có hai yếu tố quan trọng đã làm cho hai nước này khác xa nhau.

Yếu tố thứ nhất là, xét về mặt cơ sở hạ tầng và tích lũy nguyên thủy, Trung Quốc có những điều kiện ban đầu thuận lợi hơn. Điều này chủ yếu nhờ vào 20 năm xây dựng kinh tế tập thể ở nông thôn Trung Quốc. Nền kinh tế tập thể, tuy rõ ràng là không hiệu quả, nhưng đã tích lũy được một lượng lớn các loại hàng hoá công cộng, điện, và chăm sóc sức khoẻ cơ bản. Ngoài ra, các xí nghiệp công xã và tập đoàn, vốn phát triển mạnh mẽ trong thập niên 70, đã đặt nền móng cho nhiều vùng nông thôn Trung Quốc. Cuối cùng, sự tồn tại của khu vực nhà nước rộng lớn, nhất là trong các tỉnh có cấu trúc công nghiệp “nhẹ” hơn, trong đó thiên về các ngành chế tác công nghiệp nhẹ, đã cung cấp cho khu vực công nghiệp nông thôn những công nghệ và nguồn vốn con người cần thiết. Trái lại, công nghiệp hoá nông thôn ở Thái Lan lại xuất phát gần như từ con số

không. Ngay cả chiến lược thay thế nhập khẩu mà nước này theo đuổi trong những năm 60 cũng không cải thiện được tình trạng ở các vùng nông thôn. Sự tương phản về những điều kiện ban đầu này cũng nhất quán với sự tương phản giữa Đài Loan và Hàn Quốc, như Saith đã nêu (1987).

Yếu tố thứ hai là, Trung Quốc và Thái Lan đã và đang có sự khác biệt về quỹ đất đai. Trong khi Trung Quốc luôn được biết đến như một đất nước diện tích đất canh tác rất eo hẹp, thì ở Thái Lan đất đai lại tương đối dồi dào. Cho đến giữa thập niên 80, diện tích đất được tưới tiêu trung bình trên một nông hộ ở Thái Lan vẫn tăng dần do sự phong phú về đất đai (Poapongsakorn 1995). Hầu hết đất đai mới đều do khai phá đất rừng, loại đất mà trên danh nghĩa là thuộc về đức vua, nhưng trên thực tế là đất hoang cho đến tận gần đây. Sự dồi dào về đất đai đã cho Thái Lan một lợi thế so sánh trong sản xuất nông nghiệp, nhất là sản xuất loại nông sản truyền thống của nước này là lúa gạo. Điều này đã giải thích chủ yếu cho câu hỏi vì sao Thái Lan vẫn là một nước xuất khẩu gạo lớn trên thị trường thế giới. Đất đai phong phú hàm chứa một luồng lao động xuất cư từ khu vực này. Ngoài ra, do pháp luật không thừa nhận tuyên bố những mảnh đất khai phá thêm là đất tư nên những người dân di cư phải ở lại trên mảnh đất mới khai phá bằng cách lập gia đình tại đó. Điều này góp phần làm chậm thêm sự phát triển của công nghiệp nông thôn, cũng như sự di cư vĩnh viễn đến các thành phố.

Chiến lược phát triển mà Trung Quốc và Thái Lan áp dụng phần lớn phù hợp với điều kiện ban đầu và quỹ đất của hai nước này. Ở Trung Quốc, hầu như tỉnh nào cũng có tình trạng đất đai tương đối khan hiếm so với lao động, khiến các tỉnh đều có động lực phát triển các hoạt động phi nông nghiệp ở nhiều mức độ khác nhau, tùy thuộc vào mức độ khan hiếm đất đai của tỉnh này so với các tỉnh khác. Thêm vào đó, những điều kiện ban đầu tương đối thuận lợi trong các vùng nông thôn đã tạo điều kiện thúc đẩy việc hình thành các doanh nghiệp công nghiệp địa phương. Kết hợp lại với nhau, hai yếu tố này đã khiến quá trình công nghiệp hoá nông thôn phi tập trung hoá ở Trung Quốc trở thành khả thi. Đây không

phải là do sự lựa chọn tỉnh táo của chính phủ Trung Quốc. Mặc dù tính đến đầu thập niên 80, chính phủ vẫn duy trì chiến lược công nghiệp hoá ưu tiên phát triển công nghiệp nặng, nhưng không ngờ rằng, khu vực công nghiệp nông thôn lại trở thành một bộ phận có đóng góp lớn cho nền kinh tế quốc dân. Đúng ra, như trong trường hợp của nhiều cuộc cải cách nông thôn, công nghiệp hoá nông thôn là do các địa phương khởi xướng tự phát theo một cách thức cũng rất ngẫu nhiên.

Ở Thái Lan, việc thiếu một hệ thống hạ tầng vững mạnh ở khu vực nông thôn và sự dồi dào về đất đai đã dẫn đến sự tập trung công nghiệp, ít ra là trong giai đoạn đầu của công nghiệp hoá, khi mà lợi thế kinh tế của các cụm đô thị đã đủ sức khắc phục chi phí lao động cao ở xung quanh Băng Cốc. Tuy nhiên, sự khác nhau về điều kiện ban đầu và quỹ đất chưa phải là toàn bộ nguyên nhân. Mặc dù Trung Quốc vẫn duy trì các chính sách tài chính và chính sách khác phân biệt đối xử gây bất lợi cho các doanh nghiệp nông thôn nhỏ, nhưng những chính sách này không thể ngăn được sự tăng trưởng của khu vực công nghiệp nông thôn. Điều này là do tích lũy công cộng của các địa phương trong thời kỳ kế hoạch hoá và tích lũy tư nhân nhờ được lợi từ cải cách nông nghiệp. Tình hình ở Thái Lan lại khác hẳn. Không có tích lũy vốn vững chắc ở khu vực nông thôn, các chính sách đầy thiên vị của chính phủ đã góp phần đẩy mạnh quá trình tập trung của các doanh nghiệp lớn.

Trước năm 1960, chính phủ Thái Lan theo đuổi một chiến lược phát triển đặc trưng cho chủ nghĩa tư bản nhà nước. Chấp nhận lời khuyên tiến bộ nhất lúc đó của Ngân hàng Thế giới về việc thay thế nhập khẩu dựa trên đầu tư tư nhân, chính phủ Thái Lan đã từ bỏ đường lối chủ nghĩa tư bản nhà nước, và ban hành luật đầu tư để khuyến khích đầu tư tư nhân và nước ngoài (Falkus 1995). Theo đạo luật này, các doanh nghiệp lớn tham gia thay thế nhập khẩu sẽ được hưởng chế độ miễn thuế nhập khẩu đối với máy móc thiết bị và nguyên vật liệu nhập khẩu, và được phép xuất khẩu sản phẩm chế tác, chuyển lợi nhuận về nước v.v... Ngoài ra, luật về tiền lương tối thiểu đã không khuyến khích tạo công ăn việc làm. Kết quả là,

các doanh nghiệp lớn, sử dụng nhiều vốn, đã hình thành và chi phối ngành công nghiệp mà chúng hiện diện (Tinakorn 1995). Thêm vào đó, doanh nghiệp lớn cần có cơ sở hạ tầng tốt hơn, do đó càng thúc đẩy việc tập trung công nghiệp trong và xung quanh Băng Cốc. Rõ ràng, xu thế đó đã đi chệch khỏi lợi thế so sánh của Thái Lan vào lúc đó. Hậu quả tất yếu là, chiến lược thay thế nhập khẩu đã phải đối mặt với những vấn đề nảy sinh ở cuối thập niên 60 do thâm hụt thương mại kéo dài và thị trường nội địa không đủ lớn. Chính sách của chính phủ đã phải chuyển hướng sang xúc tiến xuất khẩu. Qui định hạn chế về qui mô được hưởng những chính sách ưu đãi đã được giảm bớt, và các chính sách ngành theo không gian lãnh thổ đã được áp dụng để phân tán bớt các ngành công nghiệp ra khỏi khu vực Băng Cốc. Tuy nhiên, rất nhiều yếu tố khác vẫn tiếp tục cản trở sự phát triển của các doanh nghiệp nhỏ ở nông thôn. Thứ nhất, hệ thống tài khoá của Thái Lan tập trung hoá cao độ, đã lấy đi của các tỉnh khả năng cải thiện môi trường đầu tư của mình. Thứ hai, vẫn còn qui định hạn chế về qui mô, và mức phí xin được hưởng ưu đãi còn cao. Thứ ba, các doanh nghiệp phân bố trong các địa bàn công nghiệp có nhiều khả năng được hưởng ưu đãi hơn các doanh nghiệp khác. Vì giá đất trong các khu công nghiệp thường cao gấp hai đến ba lần giá đất ở những nơi khác nên chính sách rõ ràng đã phân biệt đối xử có hại cho các doanh nghiệp nhỏ. Cuối cùng, luật về tiền lương tối thiểu đã làm tăng chi phí lao động, không khuyến khích việc hình thành các doanh nghiệp mới ở vùng nông thôn. Do đó, sự phân tán công nghiệp đã không diễn ra, vì tính đến năm 1995, vẫn có đến 35% số doanh nghiệp nằm ở Băng Cốc (Poapongsakorn 1995).

Tuy thành tựu phát triển của cả chiến lược bản địa lẫn chiến lược thúc đẩy đều to lớn, nhưng có một khoảng cách khá lớn giữa chúng trong những lĩnh vực cụ thể. Lĩnh vực rõ rệt nhất là phân phối thu nhập. Trong khi hệ số Gini của Trung Quốc là 0,20 do nước này có một lịch sử dài tiến hành phân phối bình quân chủ nghĩa trong thời kỳ kế hoạch hoá, thì thông tin trình bày trong Bảng 4.17 về 8 nền kinh tế công nghiệp hoá mới của Đông Á đã làm sáng tỏ nhiều điều.

Bảng này đã xếp hạng 8 nền kinh tế, có so sánh với 34 nền kinh tế đang phát triển khác về tăng trưởng và phân phối thu nhập năm 1985 (Riedel 1988). Việc xếp hạng dựa trên nguyên tắc tính gộp, trong đó tổng hợp nhiều tiêu chí khác nhau trong một cách xếp hạng thứ tự duy nhất. Việc xếp hạng chỉ theo mức tăng thu nhập, và xếp hạng vừa theo mức tăng thu nhập vừa theo phân phối thu nhập, mang nhiều ý nghĩa hơn là chỉ xếp hạng theo phân phối thu nhập. Trong khi Đài Loan đứng ở vị trí đầu tiên theo cả ba cách xếp hạng thì Hàn Quốc đứng hàng thứ tư về tăng thu nhập, và đứng hàng thứ 8 về phân phối thu nhập. Các nước khác theo chiến lược của Hàn Quốc còn tồi tệ hơn. Thí dụ, xét riêng về tăng thu nhập, Thái Lan và Indônêxia đứng hàng thứ 10 và thứ 8, nhưng xét về phân phối thu nhập thì hai nước này lần lượt giữ vị trí thứ 16 và 15. Một số tác giả (thí dụ như Wade 1988) đã cho rằng, phân phối thu nhập bình đẳng hơn ở Đài Loan là kết quả của sự nhạy cảm trong văn hoá Trung Hoa, ở đó người ta coi sự bất bình đẳng về thu nhập là một vấn đề nghiêm trọng hơn cả đói nghèo. Nếu điều này là đúng thì Đài Loan phải sử dụng nhiều biện pháp phân phối lại hơn các nền kinh tế khác như Hàn Quốc, nhưng thực tế lại không cho thấy điều này. Chúng tôi cho rằng, phân phối thu nhập bình đẳng hơn ở Đài Loan, cũng như ở Trung Quốc, là sản phẩm của tính chất bản địa trong quá trình công nghiệp hoá của những nước này.

Bên cạnh phân phối thu nhập, hai chiến lược công nghiệp hoá này còn có những ảnh hưởng kéo dài đến thành tích kinh tế của những nước theo đuổi. Không phải ngẫu nhiên mà nền kinh tế Đài Loan là nền kinh tế duy nhất ở Đông Á có được một đồng tiền chuyển đổi, lại không bị tác động bởi cuộc khủng hoảng tài chính Đông Á.⁸ Tuy cuộc khủng hoảng nổ ra, và ở hầu hết các nước, chỉ dừng lại trong khu vực tài chính, nhưng chiến lược khuyến khích thành lập các doanh nghiệp và tập đoàn lớn cũng phải chịu trách nhiệm về hậu quả của một cơ cấu công nghiệp mất cân đối và một hệ thống tài chính yếu kém. Trước hết, nhiều doanh nghiệp lớn, nhất là ở Hàn Quốc, đã được thiết lập để tận dụng cái gọi là lợi thế so sánh động - tức là, lợi thế so sánh mà một nước sẽ có được trong

tương lai. Tuy nhiên, bất kể một sự phát triển được lên kế hoạch sẵn nào cũng có rủi ro do dự đoán sai về tương lai. Kết quả là, việc mở rộng thêm lợi thế so sánh có thể không bao giờ trở thành hiện thực. Sự tương phản giữa đường lối của Đài Loan và Hàn Quốc trong ngành ô tô đã minh họa điều này. Đài Loan chuyên môn hoá việc sản xuất phụ tùng ô tô, và các doanh nghiệp đã có được mức lợi nhuận tương đối cao. Hàn Quốc sản xuất ô tô nguyên chiếc, nhưng tỉ suất lợi nhuận lại nhỏ. Trước cuộc khủng hoảng tài chính, chính phủ, với việc kiểm soát hệ thống ngân hàng, đã liên tục rót thêm tín dụng cho những doanh nghiệp lớn này. Sự hỗ trợ của chính phủ đã phát ra tín hiệu sai lầm cho các nhà cho vay nước ngoài rằng, những doanh nghiệp này không dễ gì sụp đổ. Điều đó đã khuyến khích việc đi vay vô trách nhiệm. Kết quả là, tỉ số trung bình nợ trên vốn tự có của 30 tập đoàn lớn nhất đã lên đến 350%, thậm chí có một số lên đến 1.200%. Tình trạng tương tự cũng đã xảy ra ở Thái Lan, nơi mà các chính sách thiên vị của nước này đã khuyến khích các doanh nghiệp lớn, sử dụng nhiều vốn, thống trị nền kinh tế với một tỉ lệ nợ trên vốn tự có rất cao; điều này đã góp phần gây nên nguy cơ rất dễ bị tổn thương của các công ty trong nhiều năm trước khủng hoảng.

KẾT LUẬN

Công nghiệp hoá nông thôn là một hiện tượng đặc thù của Đông Á, và công nghiệp hoá nông thôn Trung Quốc cho đến nay lại là trường hợp đáng lưu ý nhất. Rất nhiều kết luận có thể rút ra từ phân tích của chúng ta. Thứ nhất, công nghiệp hoá nông thôn Trung Quốc phần lớn là kết quả ngoài dự kiến, được thúc đẩy chủ yếu nhờ quỹ đất đai, lao động và vốn của Trung Quốc, và hệ thống hạ tầng tương đối tốt ở nông thôn do những năm tháng thực hiện tập thể hoá tạo ra. Thứ hai, khu vực doanh nghiệp nông thôn tăng trưởng nhanh đã được các cuộc cải cách định hướng thị trường thực hiện trong 20 năm qua tiếp sức. Đặc biệt, khu vực này đã được

lợi nhờ việc chia tay với chiến lược phát triển ưu tiên công nghiệp nặng, vốn rất ưu đãi các doanh nghiệp lớn. Thứ ba, công nghiệp nhẹ chế tác ở thành thị đã giúp khu vực doanh nghiệp nông thôn tăng trưởng trong những năm đầu. Thứ tư, trong tiến trình phát triển của mình, khu vực doanh nghiệp nông thôn đã dần dần từ bỏ hình thức sở hữu công cộng và xiết chặt kỷ luật tài chính đối với doanh nghiệp.

Kinh nghiệm của Trung Quốc có thể vận dụng ở mức độ nào đối với các nước đang phát triển khác? Công nghiệp hoá nông thôn đã mang lại sự phân phối thu nhập bình đẳng hơn trong nội bộ vùng, vì lợi ích của sự phát triển được san sẻ cho một bộ phận dân cư rộng lớn hơn. Nó cũng làm giảm bớt những căng thẳng xã hội có thể nảy sinh nếu sự phân hoá thu nhập bị khoét sâu. Tuy nhiên, do nó là kết quả ngoài dự kiến, hình thành nhờ quỹ nguồn lực và lịch sử của Trung Quốc, nên kinh nghiệm này có ý nghĩa trực tiếp rất hạn chế đối với những quốc gia giàu đất đai và vốn như châu Mỹ La tinh. Mặc dù vậy, ngay cả những nước này cũng có thể rút ra bài học: chính sách của chính phủ không nên khuyến khích những gì đi chệch với lợi thế so sánh của quốc gia. Còn đối với những nước châu Á vốn có quỹ nguồn lực tương tự Trung Quốc, thì kinh nghiệm của Trung Quốc sẽ có nhiều ý nghĩa trực tiếp hơn. Bên cạnh việc nhấn mạnh sự cần thiết phải gắn việc lựa chọn cấu trúc ngành – công nghệ của đất nước với lợi thế so sánh của mình, kinh nghiệm của Trung Quốc còn cho thấy, đầu tư vào cơ sở hạ tầng nông thôn là yếu tố then chốt để thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp nông thôn.

PHỤ LỤC: MÔ TẢ SỐ LIỆU

Trong Phụ lục này, chúng tôi trình bày chi tiết số liệu của mình. Chúng tôi đã xây dựng hai bộ số liệu: một cho 28 tỉnh trong thời kỳ 1978-97, còn bộ kia cho 15 tỉnh trong thời kỳ 1970-97. Trong bộ số liệu thứ nhất, Hải Nam và Tây Tạng không được đưa vào, còn

Trùng Khánh được ghép với Tứ Xuyên. Bộ số liệu thứ hai bao gồm Bắc Kinh, Thiên Tân, Hà Bắc, Sơn Tây, Thượng Hải, Giang Tô, Triết Giang, An Huy, Jiangxi, Hồ Bắc, Hồ Nam, Quảng Tây, Tứ Xuyên, Thiểm Tây và Ninh Hạ. Tất cả số liệu về doanh nghiệp nông thôn đều lấy từ *Niên giám Thống kê Nông thôn Trung Quốc* (từ năm 1987 đến 1997) và Bộ Nông nghiệp. Các số liệu khác như dân số, tỉ trọng của ngành công nghiệp nhẹ, đất được tưới tiêu, xuất khẩu, đầu tư trực tiếp của nước ngoài v.v... lấy từ *Sản xuất Trong nước của Trung Quốc: 1952-95*, *Quanguo Ge Sheng Zizhiqu Zhixiashi Lishi Tongji Ziliao Huibian: 1949-1989* [*Lịch sử của các tỉnh, các vùng tự trị và đô thị Trung Quốc, năm 1949-1989*], *Niên giám Nông nghiệp Trung Quốc* từ năm 1978 đến 1990, *Niên giám Thống kê Nông thôn Trung Quốc* từ năm 1986 đến 1997, và *Niên giám Thống kê Trung Quốc* từ năm 1983 đến 1998. Tất cả các thước đo giá trị đều lấy theo giá năm 1978. Hai loại chỉ số giảm phát được dùng để điều chỉnh các biến số là: chỉ số giá cho các khoản cụ thể như chỉ số giá bán lẻ dùng cho sản phẩm công nghiệp và chỉ số giá cho vốn cố định. Chúng tôi còn xây dựng một loại chỉ số khác, thí dụ, chỉ số giảm phát GDP cho từng tỉnh, bằng cách so sánh GDP thực tế và GDP danh nghĩa của tỉnh đó. Chỉ số giảm phát này được dùng để giảm phát xuất khẩu trên đầu người và các biến số khác. Trong phần tiếp theo, chúng tôi sẽ mô tả một số biến số được sử dụng trong phép hồi quy đã được xây dựng như thế nào (với những biến số không đề cập đến thì phần mô tả trong bài chính đã đủ).

- *Giá trị sản lượng trên đầu người của các doanh nghiệp nông thôn.* Đối với thời kỳ 1985-97, đó là giá trị tổng sản lượng của tất cả các doanh nghiệp nông thôn. Đối với thời kỳ 1977-84, do số liệu về các doanh nghiệp tư nhân không có, vì thế chúng tôi chỉ tính đến sản lượng của các doanh nghiệp tập thể. Đối với thời kỳ 1970-76, số liệu là tổng của giá trị sản lượng của các doanh nghiệp công nghiệp nông thôn và giá trị của các nghề phụ. Bộ số liệu 1970-97 gộp cả giá trị nghề phụ vào giá trị sản lượng của các doanh nghiệp nông thôn cho những năm sau năm 1976 để có được một thước đo thống nhất hơn. Chỉ số giảm phát chúng tôi

sử dụng cho biến số này là chỉ số giá bán lẻ ở nông thôn cho các sản phẩm công nghiệp ở mỗi tỉnh.

- *Đường trải nhựa.* Bắt đầu từ năm 1996, các số liệu thống kê ấn hành chính thức không công bố số liệu về đường trải nhựa nữa. Chúng tôi sử dụng tổng của đường cấp 1, cấp 2 và đường cao tốc cho các năm 1996, 1997.
- *Tỉ trọng của kỹ sư.* Không có số liệu của các năm 1987, 1990 và 1991. Số liệu năm 1987 được điền vào bằng cách lấy trung bình của năm 1986 và 1988. Để xây dựng số liệu cho hai năm còn lại, chúng tôi giả định rằng, số kỹ sư tăng theo tốc độ tăng trưởng đều hàng năm, từ năm 1989 đến 1992.
- *Tỉ trọng của công nghiệp nhẹ.* Đối với thời kỳ 1978-97, tỉ trọng này dựa trên giá trị tổng sản lượng của các doanh nghiệp công nghiệp từ cấp thị trấn trở lên. Đối với thời kỳ 1970-77, con số này dựa vào giá trị tổng sản lượng của tất cả các doanh nghiệp công nghiệp trong tỉnh.
- *Xuất khẩu và đầu tư trực tiếp của nước ngoài.* Cả hai đều được qui đổi ra tiền Trung Quốc. Từ năm 1970 đến 1986, sử dụng tỉ giá hối đoái chính thức; từ năm 1995 đến 1997, sử dụng số bình quân gia quyền của tỉ giá chính thức và tỉ giá hoán đổi. Xuất khẩu được giảm phát theo chỉ số giảm phát của từng tỉnh, FDI được giảm phát bằng chỉ số giá của tài sản cố định.
- *Giá trị sản lượng của doanh nghiệp nhà nước.* Được giảm phát bằng chỉ số giảm phát GDP công nghiệp của từng tỉnh.
- *Vốn trên đầu người ở vùng nông thôn.* Từ năm 1985 đến 1997, con số này là tổng của tài sản cố định do các doanh nghiệp nông thôn và hộ gia đình nông thôn sở hữu. Từ năm 1977 đến 1980, là tài sản cố định của các công xã. Không có số liệu trước năm 1977. Để có được chuỗi số liệu hoàn chỉnh, chúng tôi sử dụng phương pháp san của Fan và Pardey (1997) để điền các số liệu bị thiếu. Với những năm trước năm 1977, chúng tôi giả định tốc độ tăng trưởng của các tư liệu sản xuất cố định ở mỗi tỉnh là không đổi

từ năm 1970 đến 1980. Vì thế, tốc độ tăng trung bình từ năm 1977 đến năm 1980 được dùng để suy đoán số liệu của từng tỉnh từ trước năm 1977, lấy năm 1977 làm năm khởi điểm. Với những năm từ năm 1980 đến 1985, chúng tôi giả định tốc độ tăng trưởng giữ nguyên từ năm 1980 đến 1985. Các số liệu bị thiếu được lấp đầy bằng cách tham khảo số liệu trong hai năm này. Chỉ số giá của tài sản cố định ở mỗi tỉnh được dùng để qui đổi các số liệu theo giá năm 1978.

- *Tỉ trọng của các doanh nghiệp công cộng*. Với những năm trước năm 1985, tỉ trọng này được giả thiết bằng 1. Với năm 1995 và 1996, tỉ trọng đó dựa trên giá trị gia tăng chứ không phải tổng giá trị.

CHÚ THÍCH

Chúng tôi chân thành cảm ơn những nhận xét quý báu của Shahid Yusuf và các đại biểu tham dự Hội thảo tháng Hai năm 1999 tại San Francisco. Mingxing Liu đã hỗ trợ đắc lực trong việc thu thập và xử lý số liệu.

1. Trong hệ thống tài liệu nghiên cứu và thống kê của Trung Quốc, doanh nghiệp nông thôn bao gồm tất cả các doanh nghiệp từ cấp thị trấn trở xuống, bất kể hình thức sở hữu của chúng. Chúng không chỉ bao gồm những doanh nghiệp hoạt động trong khu vực công nghiệp mà còn cả trong xây dựng, giao thông, thương mại, và dịch vụ lương thực. Chúng tôi sử dụng định nghĩa đó ở đây.
2. Hệ số Gini được tính dựa trên số liệu về thu nhập cấp quốc gia chứ không phải số liệu thu nhập hộ gia đình. Về phần mô tả phương pháp luận và các vấn đề về số liệu, xem Lin, Cai, và Li (1997).
3. Các số liệu trích trong mục này là của Byrd và Lin (1990: 9-10), nếu không có chú thích gì thêm.
4. Nghiên cứu của Jin và Qian (2000) gần với nghiên cứu đó, nhưng số liệu lặp của họ quá ngắn (chỉ từ năm 1986 đến 1994) nên nghiên cứu đó không toàn diện, vì có rất nhiều sự thay đổi chính sách đã diễn ra trước năm 1986.
5. Tất cả các thước đo bằng tiền đều được xác định theo giá năm 1978. Chi tiết về việc qui đổi này, xin xem phần Phụ lục.

6. Nugent (1996) đã chứng tỏ có thể đưa ra kết quả đảo ngược bằng cách thay đổi chính sách tài chính của Chính phủ Hàn Quốc theo hướng tạo dựng một môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp nhỏ.
7. Cố Chủ tịch Đặng Tiểu Bình của Trung Quốc đã có lần nói với nhà báo: “Nói chung, cải cách nông thôn của chúng tôi đã tiến triển rất nhanh, và người nông dân rất hứng khởi. Cái làm chúng tôi hoàn toàn ngạc nhiên là sự phát triển của công nghiệp hương trấn. Sự đa dạng hoá sản xuất, nền kinh tế hàng hoá, và tất cả các loại hình doanh nghiệp nông thôn đều bùng phát ở nông thôn, như thể một đội quân kỳ lạ bỗng nhiên xuất hiện từ đây. Đây không phải là thành tựu của chính quyền trung ương của chúng tôi. Mỗi năm, công nghiệp hương trấn lại tăng trưởng với tốc độ 20%. Đó là điều mà tôi chưa từng nghĩ đến. Các đồng chí khác cũng vậy. Điều này làm chúng tôi ngạc nhiên.” (Nhật báo Nhân Dân, ngày 13 tháng Bảy năm 1987).
8. Rõ ràng, Đài Loan đã thận trọng hơn trong việc mở cửa thị trường tài chính của mình. Thí dụ, Đài Loan vẫn duy trì những qui định khá nghiêm ngặt về vốn vay ngắn hạn nước ngoài và sự hoạt động của các ngân hàng nước ngoài trong lãnh thổ của mình. Gần đây, đồng tiền của Đài Loan đã giảm giá, nhưng không phải do nguyên nhân trực tiếp từ khủng hoảng tài chính; trái lại, đó là do cầu của các nước Đông Á khác chững lại.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Thuật ngữ “đã xử lý” (processed) mô tả các công trình được tái tạo một cách không chính thức mà có thể không sẵn có tại các hệ thống thư viện.
- Amsden, Alice. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.
- Byrd, William, and Qingsong Lin. 1990. *China's Rural Industry: Structure, Development, and Reform*. New York: Oxford University Press.
- Cao, Xinshui. 1996. *Traditional Chinese Peasant Economy in Southern Jiangsu*. Beijing: Central Translation Press.
- Chang, Chun, and Yijiang Wang. 1994. “The Nature of the Township Enterprises.” *Journal of Comparative Economics* 19:434–52.
- Che, Jiahua, and Yingyi Qian. 1998. “Insecure Property Rights and Government Ownership of Firms.” *Quarterly Journal of Economics* 113(2):467–96.

- Chen, Chunlai, Andrew Watson, and Christopher Findley. 1990. "One State–Two Economies: Current Issues in China's Rural Industrialization." Working Paper series 1990004. University of Adelaide, Chinese Economic Research Unit, Adelaide. Processed.
- Chen, Jiyuan. 1988. *A Study of the Models of the Township and Village Enterprises*. Beijing: Chinese Social Sciences Press.
- Dong, Xiao-yuan, and Louis Putterman. 1997. "Productivity and Organization in China's Rural Industries: A Stochastic Frontier Analysis." *Journal of Comparative Economics* 24(2):181–201.
- Falkus, Malcolm. 1995. "Thai Industrialization: An Overview." In Medhi Krongkaew, ed., *Thailand's Industrialization and Its Consequences*. New York: St. Martin's Press.
- Fan, Gang. 1988. "A Theory of Grey Markets." *Economic Research* (8):3–12.
- Fan, Shenggen, and Philip Pardey. 1997. "Research, Productivity, and Output Growth in Chinese Agriculture." *Journal of Development Economics* 53(1):115–37.
- Feng, Haifa, and Wei Li. 1993. "A Study on the Surplus Provided by Agriculture to Industry in China." *Economic Research* (9):60–64.
- Hayami, Yujiro, ed. 1998. *Rural-Based Development of Commerce and Industry: Selected Experience from East Asia*. Washington, D.C.: World Bank, Economic Development Institute.
- Hayami, Yujiro, and M. Aoki, eds. 1998. *The Institutional Foundation of East Asian Economic Development*. London: Macmillan Press.
- Ho, Samuel. 1979. "Decentralized Industrialization and Rural Development." *Economic Development and Cultural Change* 28(1):77–96.
- Hughes, Helen, ed. 1988. *Achieving Industrialization in East Asia*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Jefferson, Gary, Thomas Rawski, and Yuxin Zheng. 1996. "Chinese Industrial Productivity: Trends, Measurement Issues, and Recent Development." *Journal of Comparative Economics* 23:146–80.
- Jia, W., Wei Li, Yanghong Li, and Qichang Zhan. 1994. *Technical Innovations*. Beijing: Zhongguo Jinji Press.
- Jin, Hehui, and Yingyi Qian. 2000. "Public vs. Private Ownership of Firms: Evidence from Rural China." *Quarterly Journal of Economics* 113(3):773–808.
- Krongkaew, Medhi. 1995. "Introduction: The Making of the Fifth Tiger:

- Thailand's Industrialization and Its Consequences." In Medhi Krongkaew, ed., *Thailand's Industrialization and Its Consequences*. New York: St. Martin's Press.
- Kuznets, Paul. 1988. "An East Asian Model of Economic Development: Japan, Taiwan, and South Korea." *Economic Development and Cultural Change* 36(3):S11-43.
- Li, David. 1994. "Ambiguous Property Rights in Transition Economies." *Journal of Comparative Economics* 23(1):1-19.
- Li, Shuhe. 1997. "The Institutional Foundation of Self-Enforcing Contracts: The Township Enterprises." Department of Finance and Economics, City University of Hong Kong. Processed.
- Lim, Steve. 1994. "Rural Industry: Interactions with Agricultural and State Industry." University of Adelaide, Chinese Economic Research Unit, Adelaide. Processed.
- Lin, Justin Y. 1992. "Rural Reforms and Agricultural Growth in China." *American Economic Review* 82(1):34-51.
- . 1996. "Comparative Advantage, Development Policy, and the East Asian Miracles." Processed.
- Lin, Justin Y., Fang Cai, and Zhou Li. 1994. *The China Miracle: Development Strategy and Economic Reform*. Hong Kong: Chinese University Press.
- . 1997. "The Social Outcomes of China's Economic Reform." Beijing University, China Center for Economic Research, Beijing. Processed.
- Lin, Justin Y., and Yang Yao. 1999. "Alignment with Comparative Advantage and RE Development in China's Provinces." *China Center for Economic Research, Beijing University*. Processed.
- Liu, Shouying, Michael Carter, and Yang Yao. 1998. "Dimensions and Diversity of Property Rights in Rural China: Dilemmas on the Road to Further Reform." *World Development* 26(10):1799-806.
- Lu, Feng. 1998. "The Change of Comparative Advantage of Chinese Agriculture." *Economic Research* (3):3-11.
- Luedde-Neurath, Richard. 1988. "State Intervention and Export-Oriented Development in South Korea." In Gordon White, ed., *Developmental States in East Asia*. New York: Macmillan Press.
- Nugent, Jeffery. 1996. "What Explains the Trend Reversal in the Size Distribution of Korean Manufacturing Establishments?" *Journal of Development Economics* 48(2):225-51.

- Otsuka, Keijiro, and Thomas Reardon. 1998. "Lessons from Rural Industrialization in East Asia: Are They Applicable to Africa?" Paper 13. Prepared for the conference Strategies for Stimulating Growth of the Rural Nonfarm Economy in Developing Countries, International Food Policy Research Institute, Washington, D.C. May 17–21, 1998. Processed.
- Poapongsakorn, Nipon. 1995. "Rural Industrialization: Problems and Prospects." In Medhi Krongkaew, eds., *Thailand's Industrialization and Its Consequences*. New York: St. Martin's Press.
- Putterman, Louis. 1997. "On the Past and Future of China's Township and Village-owned Enterprises." *World Development* 25(10):1639–55.
- Ranis, Gustav, Sheng-Cheng Hu, and Yun-Peng Chu, eds. 1998. *The Economics and Political Economy of Comparative Development into the 21st Century*. London: Edward Elgar.
- Riedel, James. 1988. "Economic Development in East Asia: Doing What Comes Naturally?" In Helen Hughes, ed., *Achieving Industrialization in East Asia*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Ronnas, Per. 1996. Rural Industries in Post-reform China. New Delhi: International Labour Organization.
- Rozelle, Scott. 1994. "Rural Industrialization and Increasing Inequality: Emerging Patterns in China's Reforming Economy." *Journal of Comparative Economics* 19(3):362–91.
- Saith, Ashwani. 1987. "Contrasting Experiences in Rural Industrialization: Is the East Asian Success Transferable?" In Rizwanul Islam, ed., *Rural Industrialization and Employment in Asia*. New Delhi: International Labour Organization.
- Song, Ligang. 1993. Sources of International Comparative Advantage: Further Evidence. Ph.D. diss., *Department of Economics*. Australian National University. Canberra.
- Tinakorn, Pranee. 1995. "Industrialization and Welfare: How Poverty and Income Distribution Are Affected?" In Medhi Krongkaew, ed., *Thailand's Industrialization and Its Consequences*. New York: St. Martin's Press.
- Wade, Robert. 1988. "State Intervention in 'Outward-looking' Development: Neoclassical Theory and Taiwanese Practice." In Gordon White, ed., *Developmental States in East Asia*. New York: Macmillan Press.
- Wang, Yueping. 1997. "FDI and Industrial Development in China." Working Paper 1997-013. Beijing University, China Center for Economic Research, Beijing. Processed.

- Wang, Yueping, and Yang Yao. 1998. "Technological Capacities and Development China's Small Enterprises." Paper prepared for a World Bank comparative study of small firms in developing countries. World Bank, World Bank Institute. Washington, D.C. Processed.
- Weitzman, Martin, and Chenggang Xu. 1994. "Chinese Township Village Enterprises as Vaguely Defined Cooperatives." *Journal of Comparative Economics* 23(1):121-45.
- White, Gordon, ed. 1988. *Developmental States in East Asia*. New York: Macmillan Press.
- White, Gordon, and Robert Wade. 1988. "Development States and Markets in East Asia: An Introduction." In Gordon White, ed., *Developmental States in East Asia*. New York: Macmillan Press.
- World Bank. 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. New York: Oxford University Press.
- Wu, Harry. 1992a. "The Industrialization of China's Rural Labor Force since the Economic Reform." Working Paper series 1992010. University of Adelaide, Chinese Economic Research Unit, Adelaide. Processed.
- . 1992b. "China's Rural Economic Performance during the Reform Decade: Estimate and Assessment." Working Paper series 1992011. University of Adelaide, Chinese Economic Research Unit, Adelaide. Processed.
- Wu, Yanrui. 1990. "Rural Industrialization in China: A General Equilibrium Analysis." Working Paper series 1992009. University of Adelaide, Chinese Economic Research Unit, Adelaide. Processed.
- . 1992. "Productivity Performance of Chinese Rural Enterprises: A Comparative Study." Working Paper series 1993014. University of Adelaide, Chinese Economic Research Unit, Adelaide. Processed.
- . 1993. "One Industry, Two Regimes: The Chinese Textile Sector Growth, Reforms, and Efficiency." Working Paper series. University of Adelaide, Chinese Economic Research Unit, Adelaide. Processed.
- Yan, Y., and S. Zhang. 1995. *Technical Advancement of Chinese Res.* Beijing: Nongye Keji Press.
- Yao, Yang. 1998. "Non-state Factors and Technical Efficiency of the Chinese Industry." *Economic Research* (in Chinese) (12):29-35.
- Zhang, Gang. 1997. *Chinese Rural Enterprises between Plan and Market*. Ph.D. diss., Stockholm School of Economics.

- Zhang, Xiaohe. 1993. "Modeling China's Rural Economy." Working Paper series 1993011. University of Adelaide, *Chinese Economic Research Unit, Adelaide*. Processed.
- Zhao, Yaohui. 1997. "Property Rights of Chinese REs and Their Influence on Rural Employment." In Wen Hai, ed., *Chinese Township Village Enterprises: Nature, Experience, and Reforms*. Beijing, Zhonghua Gongshang Lianghe Press.
- Zhao, Xiao. 1999. "Political Competition and Privatization in China." CCER Working Paper series no. C1999002.
- Zhe, Xiaoye. 1997. *The Remaking of a Village*. Beijing: China Social Sciences Press.
- Zweig, David. 1997. *Free China's Farmers: Restructuring in the Reform Era*. Hong Kong: The Chinese University of Hong Kong.

CHƯƠNG 5

SAU KHỦNG HOẢNG, CHẾ ĐỘ BẢN VỊ ĐÔLA CỦA ĐÔNG Á ĐƯỢC PHỤC HỒI: MỘT CÁCH GIẢI THÍCH CHO VIỆC CỐ ĐỊNH TỈ GIÁ HỐI ĐOÁI Ở TẦN SUẤT CAO

Ronald I. McKinnon

Trong hơn một thập kỷ trước khi cuộc khủng hoảng xảy ra, từ tháng Sáu năm 1997 đến tháng Mười Hai năm 1998, đồng tiền của Đông Á được cố định theo đồng đôla Mỹ. Ngoài trường hợp ngoại lệ quan trọng của Nhật Bản, các nền kinh tế bị khủng hoảng của Indônêxia, Hàn Quốc, Malaixia, Philippin và Thái Lan, cũng như các nền kinh tế không bị khủng hoảng của Hồng Kông (Trung Quốc), Xingapo và Đài Loan (Trung Quốc) đều tổ chức chính sách tiền tệ của nước mình theo cách duy trì tỉ giá hối đoái khá ổn định với đồng đôla. Quả thực, mối quan hệ giữa đồng tiền các nước với đồng đôla là cái neo danh nghĩa cho mức giá nội địa của những nước này – chế độ bản vị đôla của Đông Á (McKinnon 2000). Mặc dù chính sách tỉ giá hối đoái đã được xem xét lại toàn diện từ sau khủng hoảng, nhưng điều đáng lưu ý là các nước Đông Á dường như vẫn duy trì chính thức hoặc không chính thức việc gắn chặt vào đồng đôla. Điều đó đã khẳng định lại sự hấp dẫn của qui tắc này, một qui tắc đã được theo đuổi trong suốt những năm 90.

Năm 1994, khi Trung Quốc vươn dần đến trạng thái tài khoản vãng lai chuyển đổi được, nhưng tài khoản vốn thì không, thì chính phủ nước này đã thống nhất chế độ tỉ giá hối đoái và sau đó giữ cho tỉ giá này gần như không đổi ở mức 8,3 nhân dân tệ ăn một đôla trong suốt thời kỳ khủng hoảng cho đến tận bây giờ. Sau khi đồng ringit bị phá giá thuần 50%, chính phủ Malaixia đã quyết định kiểm soát vốn, và vào tháng Chín năm 1998, nước này đã công bố tỉ giá hối đoái cố định ở mức 3,8 ringit ăn một đôla, một tỉ lệ vẫn được duy trì cho đến nay.

Trong tất cả các nền kinh tế này, chỉ có Hồng Kông là tuyên bố *ngang giá* tỉ giá hối đoái chính thức với đồng đôla. (Các nước khác không cam kết duy trì sự ngang giá). Từ năm 1983, mức ngang giá của Hồng Kông là 7,8 đôla Hồng Kông ăn một đôla đã trở thành cái neo cho chính sách tiền tệ trong nước dựa trên một Ban tiền tệ – ban duy nhất ở Đông Á. Và cho dù liên tục bị tấn công trong giai đoạn 1997-98, Hồng Kông đã duy trì tỉ giá này mà không cần hỗ trợ bằng việc kiểm soát vốn.

Trong chương này, trước hết, tôi phân tích điều gì đã xảy ra đối với chế độ bản vị đôla của Đông Á trong thời kỳ khủng hoảng. Trong thời kỳ tỉ giá hối đoái biến động mạnh từ giữa năm 1997 đến hết năm 1998, đồng đôla với tư cách là cái neo danh nghĩa đã ở trong tình trạng như thế nào? Tầm quan trọng nói chung của bản vị đôla ở Đông Á, với tư cách là cái neo tiền tệ khu vực, đã bộc lộ rất rõ trong áp lực thiếu phát mạnh tính theo đồng đôla, một áp lực đã bùng phát trong toàn vùng Đông Á.

Thứ hai, tôi khảo sát xem chế độ tỉ giá hối đoái sau khủng hoảng đã được hình thành như thế nào từ năm 1998. Chế độ tỉ giá cố định trước khủng hoảng đã bị coi là thất bại vì nó gây ra tâm lý lợi dụng bảo lãnh cố ý làm liều (*moral hazard*) khi gây ra những luồng tiền nóng ngắn hạn. Fischer (1999) cho rằng, trong tương lai, tỉ giá hối đoái nên có sự linh hoạt hơn nữa, trong khi những người khác lại cho rằng, cần phải có một khu vực tỉ giá hối đoái ổn định hơn theo đồng yên Nhật (Kwan 2001; Kawai và Akiyama 2000; Ohno 2000). Tuy nhiên, trừ Ấnônêxia, dường như chế độ bản vị đôla của Đông

Á tự nó đã được phục hồi. Tỉ giá đồng đôla, nhất là khi quan sát nó ở tần suất rất cao (hàng ngày), đã trở nên ổn định không khác gì thời kỳ trước khủng hoảng. Nỗi “lo ngại thả nổi” mà Calvo và Reinhart (2000a, 2000b) đã phát hiện được thể hiện ở tần suất cao hơn so với một phản ứng hợp lý trước tình hình thị trường vốn trong những thị trường mới nổi lên.

Thứ ba, tôi sẽ khai thác hiệu ứng “tuần trăng mật”. Sau một cuộc khủng hoảng lớn, với sự giảm giá mạnh các đồng tiền và một tỉ giá nào đó lại tăng quá mức, thì các luồng tiền nóng chảy vào ít nhiều thường trở nên bình lặng. Nhưng sự bình lặng từ năm 1998 dễ làm người ta tưởng lầm. Nhằm tránh không để chu kỳ vay nước ngoài quá mức lặp lại một lần nữa, hệ thống ngân hàng và các cơ quan điều tiết tỉ giá vẫn cần ban hành những qui định thận trọng phù hợp; và đến lượt mình, những qui định này lại ảnh hưởng đến tính chất của chế độ tỉ giá tối ưu.

Tôi sẽ kết thúc bằng việc thảo luận xem các luật chơi không chính thức, mà theo đó chế độ bản vị đôla của Đông Á đang hoạt động, cần được điều chỉnh ra sao để có thể kiềm chế những luồng tiền nóng. Một mục tiêu là kéo dài thời hạn trả nợ cho những nền kinh tế con nợ nhỏ ở Đông Á. Nhưng để Nhật Bản – nước chủ nợ lớn nhất – ít gây ảnh hưởng mất ổn định hơn cho các nước khác, trong khi vẫn đẩy mạnh quá trình phục hồi kinh tế của chính nước này, thì việc có một bộ qui tắc khác đi đôi chút là điều thích hợp.

NEO TẬP THỂ DANH NGHĨA

Sử dụng các số liệu trước khủng hoảng, McKinnon (2000) đã đưa ra bằng chứng cho thấy thương mại quốc tế trong khu vực đều được giao dịch phổ biến bằng đồng đôla, và trong thập niên 90, mức giá trong nước của Mỹ tương đối ổn định. Mức giá của quốc gia “trung tâm” này được xem như một “cái neo” mà tất cả các nước Đông Á đã tự gắn mình vào. Tuy nhiên, quan điểm trước đây đã đơn giản hoá quá mức thực tế vận hành của chế độ bản vị đôla của các nước Đông Á.

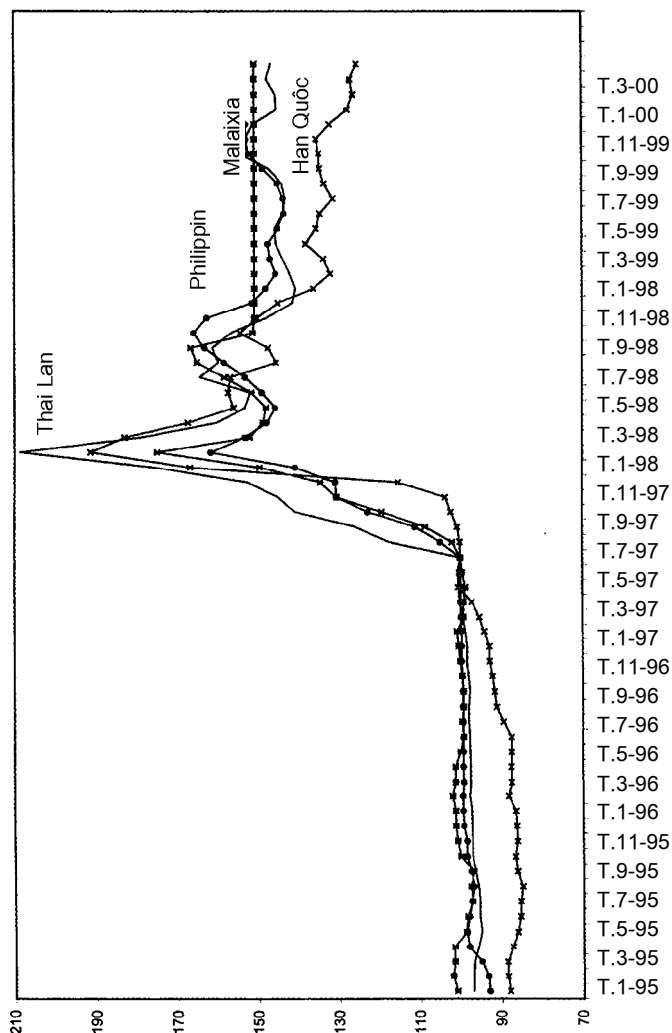
Thứ nhất, lập luận về cái neo danh nghĩa dựa chủ yếu vào chế độ cố định có tần suất thấp chứ không phải tần suất cao. Để ổn định và bảo vệ mức giá nội địa trước những sự giảm giá đồng tiền tắc trách theo kiểu lợi mình hại người, cơ quan chức năng tiền tệ chỉ cần quan tâm đến việc ổn định tỉ giá hối đoái theo định kỳ hàng tháng hoặc hàng quý. Hình 5.1 và 5.2 cho thấy, trước cuộc khủng hoảng 1997-98, tỉ giá hàng tháng so với đồng đôla tương đối ổn định – mặc dù đôi khi có dao động – và trong năm 1999-2000, nó lại có dấu hiệu được giữ ổn định một lần nữa. Nhưng lập luận về cái neo danh nghĩa này đã không giải thích được chế độ cố định tỉ giá khắt khe hơn nhiều theo định kỳ *hàng ngày*, sẽ được bàn đến dưới đây.

Thứ hai, với nhiều nước thành viên của chế độ bản vị đôla ở Đông Á, sự ổn định của cái neo danh nghĩa này phụ thuộc vào việc tất cả hoặc đa số các nước Đông Á đều cùng nhau giữ ổn định tỉ giá của mình, hơn là chỉ dựa vào mỗi mình mức giá nội địa của Mỹ. Cuộc khủng hoảng năm 1997-98 đã soi sáng cho vấn đề này. Sự phá giá mạnh của đồng tiền Indônêxia, Hàn Quốc, Malaixia, Philippin và Thái Lan – và sự sụp đổ trong cầu nhập khẩu của các nước này – đã gây áp lực thiếu phát nghiêm trọng đến các nước không phá giá đồng tiền hoặc có phá giá, nhưng ở mức độ ít hơn nhiều so với các nước bị khủng hoảng. Áp lực thiếu phát này còn được tiếp sức bởi trước đó, đồng yên đã giảm giá từ 80 yên ăn một đôla vào tháng Tư năm 1995 xuống đến đáy là 147 yên ăn một đôla vào tháng Sáu năm 1998 (Hình 5.2). Đối với 9 trong 10 nước (Indônêxia bị loại ra vì những khó khăn trong thang đo trên trục tung) và cả nước Mỹ, Hình 5.3 và 5.4 biểu thị chỉ số giá tiêu dùng từ tháng Năm năm 1995 đến tháng Tư năm 2000. Với việc lấy chỉ số giá tiêu dùng (CPI) của Mỹ làm chuẩn, có hai đặc điểm nổi lên:

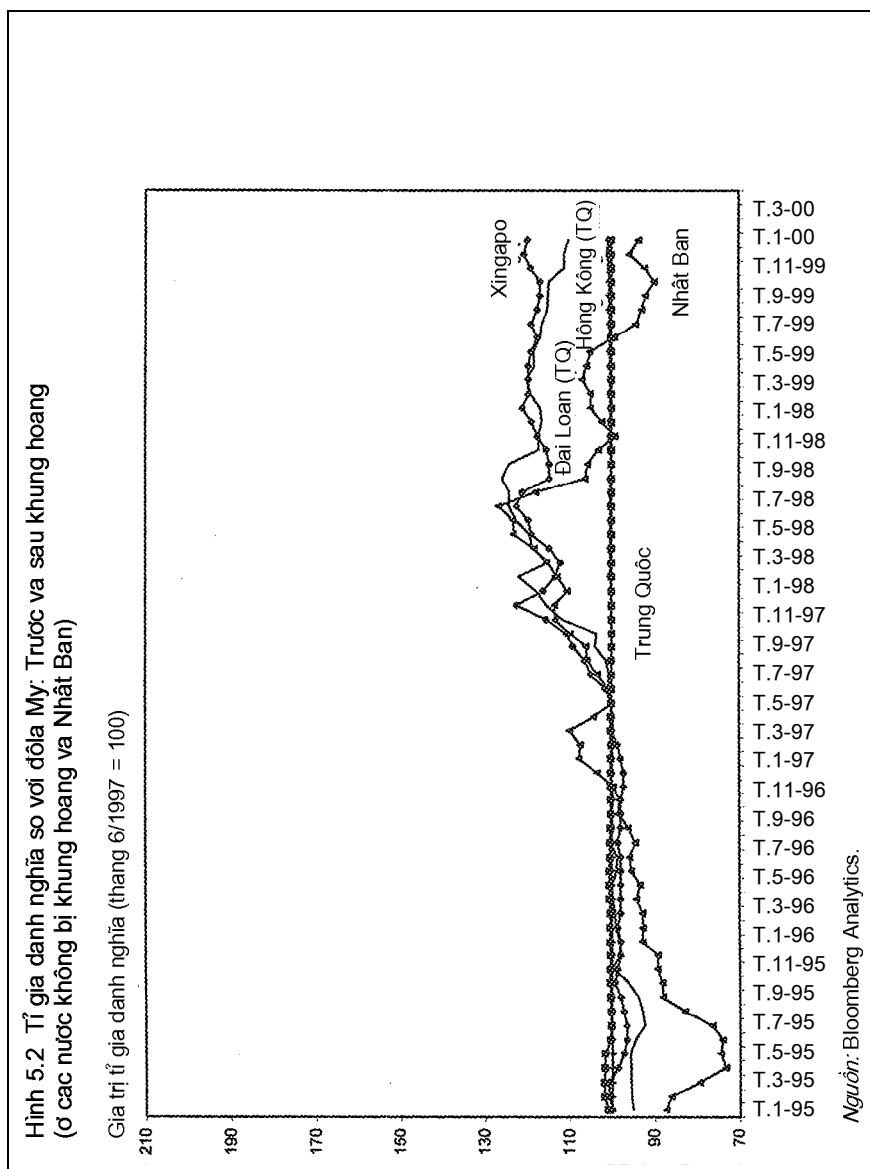
- Tác động gây lạm phát nội địa ở mỗi nước trong bốn nền kinh tế bị khủng hoảng do sự mất giá nghiêm trọng đồng tiền của họ gây ra lại bình lặng một cách đáng ngạc nhiên. Mức giá của các nước này tăng chưa đầy một nửa so với mức mất giá của đồng tiền của họ trước đồng đôla, và điều này được duy trì cho đến

Hình 5.1 Tỷ giá danh nghĩa so với đô la Mỹ: Trước và sau khủng hoảng (ở các nước bị khủng hoảng)

Gia trị tỷ giá danh nghĩa (tháng 6/1997 = 100)



Nguồn: Bloomberg Analytics.

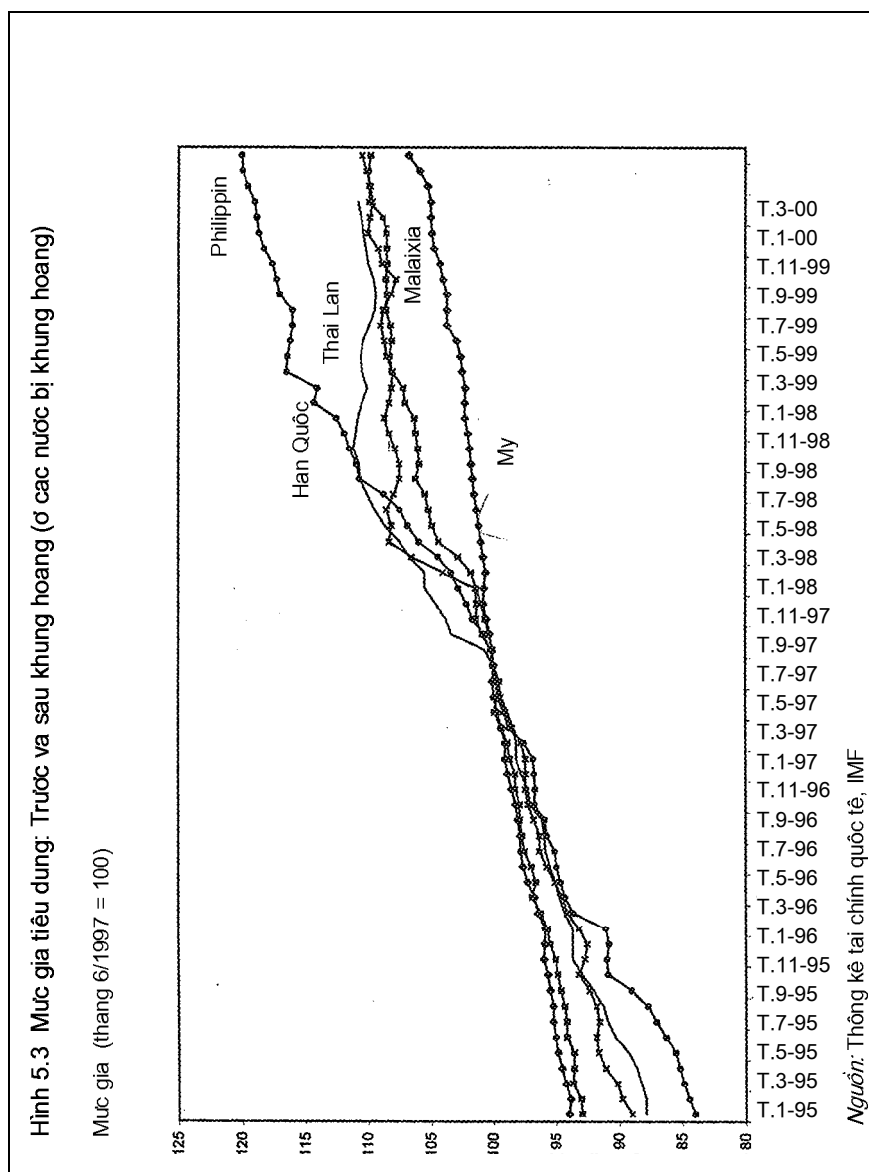


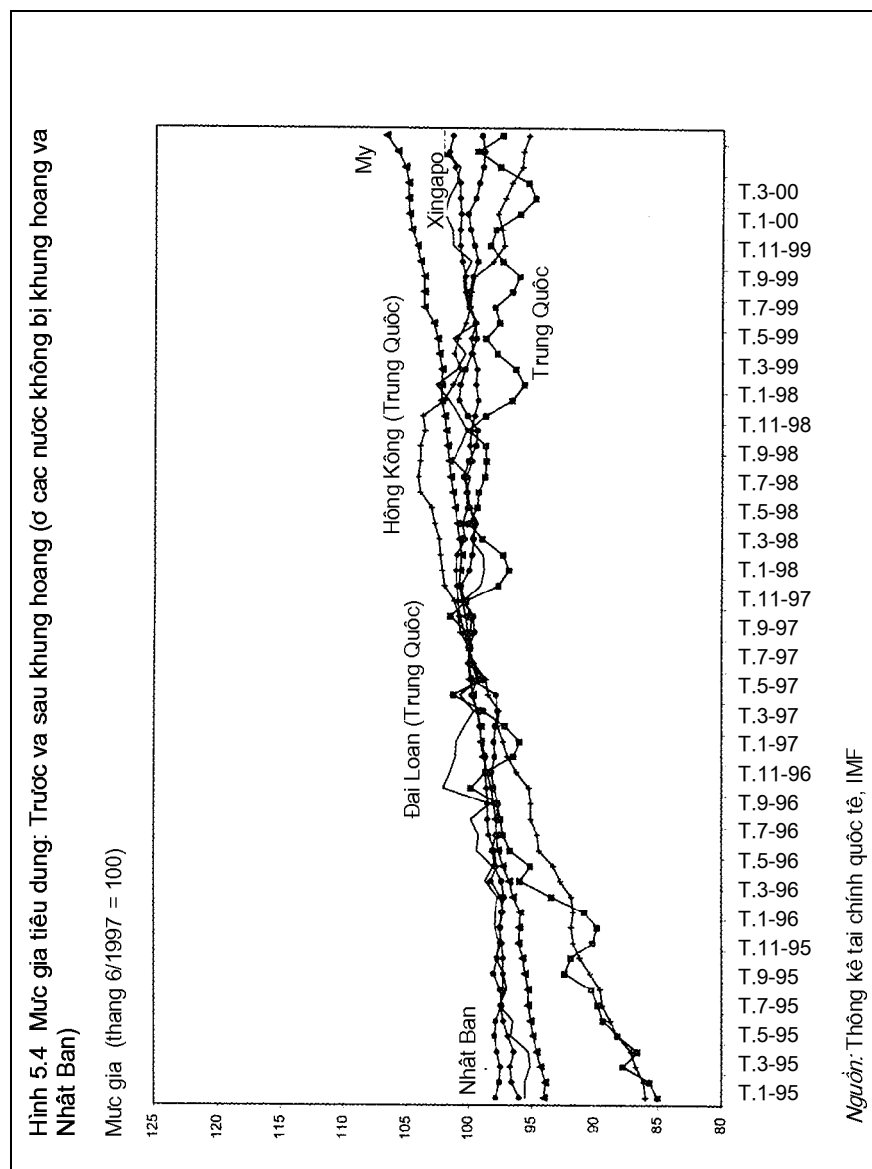
tận năm 2000. Ngay cả sự kiện đồng yên mất giá trước đó vào năm 1997-98 cũng không gây bất kỳ sự lạm phát nào đến chỉ số giá tiêu dùng (CPI) của Nhật Bản (Hình 5.4).

- Áp lực thiếu phát gây ra cho các nền kinh tế không bị khủng hoảng, không phá giá đồng tiền lại khá nghiêm trọng. Hình 5.4 cho thấy, CPI của Hồng Kông và Trung Quốc đã giảm khoảng 10% so với CPI của Mỹ, đồng thời giá trị tuyệt đối của chúng cũng giảm từ cuối năm 1997 đến năm 2000. Ngay cả Xingapo và Đài Loan là hai nước đã giảm giá đồng tiền của mình 10% và 15% so với đồng đôla, cũng đã chứng kiến sự giảm nhẹ của CPI nội địa từ giữa năm 1997 đến năm 2000.

Tất nhiên, hai đặc điểm này có liên quan với nhau. Sự mất giá mạnh của đồng tiền và sự giảm sút tổng cầu trong 5 nền kinh tế bị khủng hoảng đã tạo ra áp lực rất mạnh làm giảm giá tính bằng *đôla* của hầu hết các hàng hoá được trao đổi trong vùng. Mức giá đôla nói chung này giảm xuống đã bù lại sự tăng lên của mức giá nội địa trong các nền kinh tế phá giá, đồng thời góp phần gây ra những áp lực thiếu phát tuyệt đối nặng nề cho Trung Quốc và Hồng Kông là hai nền kinh tế không phá giá đồng tiền một chút nào. Ngay cả bản thân nước Mỹ cũng chịu ảnh hưởng. Chỉ số giá hàng hoá tham gia xuất nhập khẩu theo nghĩa rộng, hay chỉ số giá sản xuất của Mỹ (PPI; không minh họa ở đây) đã giảm khoảng 5%, từ giữa năm 1997 đến đầu năm 1999.

Có thể rút ra bài học gì từ sự thiếu phát khu vực này? Các nước Đông Á ngày nay đã có sự liên kết chặt chẽ trong các mối quan hệ thương mại của họ với các nước khác (xem Chương 11 của Urata và Bergsten 2000). Thực vậy, C. H. Kwan (2001) đã chỉ rõ, trong hai thập kỷ gần đây, thương mại nội Á (kể cả Nhật Bản) đã tăng nhanh hơn nhiều so với thương mại với Mỹ. Hiện nay, khoảng 50% tổng kim ngạch xuất khẩu của Đông Á đến với các nước Đông Á khác, và chỉ khoảng 25% là xuất khẩu sang Mỹ. Cuộc khủng hoảng 1997-98 cho thấy, thành công của bất kỳ một nước nào cố định đồng tiền nước mình theo đồng đôla, coi đó như một cái neo danh nghĩa, đều





phụ thuộc nặng nề như thế nào vào việc các đối tác và đối thủ cạnh tranh thương mại của họ cùng cam kết neo tỉ giá. Xét từ khía cạnh “neo danh nghĩa” tập thể này thì Đông Á đã trở thành một khu vực tiền tệ tự nhiên, trong đó các nước đều mong muốn ổn định tỉ giá.

KHU VỰC TIỀN TỆ TỐI ƯU ĐỐI LẬP VỚI NEO TẬP THỂ DANH NGHĨA

Còn các khía cạnh khác thì sao? Một số người có thể phản đối rằng, các nước Đông Á, dù có hay không có Nhật Bản, vẫn không thể hình thành một khu vực tiền tệ tối ưu theo nghĩa của Mundell (1961), vì các nước này đều trải qua các cú sốc kinh tế vĩ mô “không tương xứng”. C. H. Kwan (2001: 11, 12) đã phát biểu luận cứ năm 1961 của Mundell đối với Đông Á theo một cách khác:

Cái giá phải trả lớn nhất gắn liền với việc liên kết tiền tệ xuất phát từ việc từ bỏ một chính sách tiền tệ độc lập. Bằng cách cố định tỉ giá của mình với các thành viên khác trong liên minh tiền tệ, một nước gia nhập liên minh sẽ nghiêm nhiên từ bỏ khả năng kiểm soát chính sách tiền tệ của riêng nước mình. Khi nền kinh tế bị một cú sốc từ bên ngoài, nó không có cách nào khác là phải tuân thủ chính sách tiền tệ chung của liên minh. Các nước có cơ cấu kinh tế tương tự nhau có thể đối phó với một cú sốc chung bằng một chính sách tiền tệ chung, và cái giá của việc từ bỏ chính sách tiền tệ độc lập là tương đối nhỏ. Trái lại, các nước có cơ cấu kinh tế rất khác nhau sẽ đòi hỏi các đối sách không giống nhau, và cái giá của việc chung nhau một chính sách tiền tệ chung là tương đối lớn. Thí dụ, Nhật Bản và Hàn Quốc, cả hai đều là nước nhập dầu mỏ, có thể đối phó với sự tăng giá dầu bằng một chính sách tiền tệ như nhau. Nhưng điều đó không thể áp dụng cho trường hợp Nhật Bản và Indônêxia, vì Indônêxia lại là nước xuất khẩu dầu mỏ...

Trong bối cảnh có sự khác biệt rất lớn giữa các nước, việc Nhật Bản, các nền kinh tế mới công nghiệp hoá ở châu Á, các nước ASEAN và Trung Quốc cùng nhau xây dựng một khu vực tiền tệ tối ưu ngay lập tức là điều khó có thể xảy ra. Những nước có thu nhập cao như các nền kinh tế công nghiệp hoá mới ở châu Á có cơ cấu thương mại tương tự như

của Nhật Bản, trong khi những nước có thu nhập thấp, như các thành viên ASEAN có thu nhập thấp và Trung Quốc, lại có cơ cấu thương mại rất khác Nhật Bản.

Dựa trên phân tích năm 1961 của Mundell, Kwan đã kết luận rằng, các nền kinh tế Đông Á sẽ không cùng nhau xây dựng một khu vực tiền tệ tối ưu. Phân tích kỹ lưỡng của Kwan phù hợp với vô số các nghiên cứu tương tự khác, cho thấy, lục địa châu Âu trước khi phát hành đồng euro cũng không phải là một khu vực tiền tệ tối ưu (xem Eichengreen 1997). Trong bài viết năm 1961: “Lý thuyết về Khu vực Tiền tệ Tối ưu”, Mundell (1961: 511) đã minh họa cho lập luận của mình như sau:

Nếu cầu chuyển từ sản phẩm của nước B sang sản phẩm của nước A thì sự giảm giá đồng tiền của nước B hay lên giá đồng tiền của nước A đều sẽ khắc phục được sự mất cân đối ngoại thương, đồng thời trút bớt gánh nặng thất nghiệp cho nước B và giảm nhẹ lạm phát ở nước A. Đây là tình huống đáng có nhất đối với chế độ tỉ giá linh hoạt dựa trên các đồng tiền quốc gia.

Nhưng sự giải thích hạn hẹp của Mundell về các cú sốc không tương xứng lại không có ý nghĩa mấy đối với các nền kinh tế đa dạng hoá ngành nghề, mà ở đó mỗi nước sản xuất ra hàng trăm hàng ngàn loại hàng hoá khác nhau. Cầu tư nhân sẽ không đột nhiên chuyển đồng loạt từ sản phẩm của Pháp sang sản phẩm của Đức – hay thậm chí từ sản phẩm của Thái Lan sang sản phẩm của Hàn Quốc.¹

Để phân tích truyền thống của Mundell có thêm ý nghĩa thực tiễn, các học giả như C. H. Kwan đã nhấn mạnh đến những vấn đề mà những nước có cơ cấu ngành khác nhau gặp phải khi đứng trước một cú sốc bên ngoài như nhau. Cú sốc chung đó có thể là sự thay đổi giá của một loại sản phẩm thô nào đó, chẳng hạn như tăng giá dầu. (Đối với những nền kinh tế nhỏ Đông Á cố định đồng tiền theo đồng đôla thì sự lên xuống của tỉ giá giữa đồng yên và đồng đôla là cú sốc chung bên ngoài quan trọng nhất; McKinnon 2000). Hoặc đơn giản chỉ là chu kỳ kinh doanh của một nước đi chệch đường. Để duy trì tốt hơn tính tự chủ về tiền tệ của các nước,

cách lập luận truyền thống trước đây của Mundell đã chú trọng đến lợi thế của việc duy trì những khu vực tiền tệ nhỏ và tách biệt bởi các tỉ giá linh hoạt.

Lập luận trước đây của Mundell đúng hay sai? Tại hội nghị Madrid năm 1970, Mundell về cơ bản đã thay đổi quan điểm (Mundell 1973a, 1973b; McKinnon 2001)! Trong các bài viết năm 1973, ông đã chỉ ra rằng, các nền kinh tế khác nhau có thể cùng chia sẻ tốt hơn những rủi ro từ các cú sốc không tương xứng khi chúng *nằm trong* một khu vực tiền tệ chung. Trong cách lập luận sau này của Mundell, yếu tố then chốt là việc đa dạng hoá cơ cấu đầu tư quốc tế ở cả bên tài sản có lẫn bên tài sản nợ. Đa dạng hoá triệt để và chia sẻ rủi ro chỉ có thể diễn ra nếu tỉ giá trong tương lai được biết chắc chắn. Nhờ đó, một nước chịu các cú sốc bất lợi có thể dễ dàng rút bớt các yêu cầu của mình, hoặc đi vay từ các nước khác nằm trong cùng một khu vực tiền tệ chung. Do không cần phải giảm giá đồng tiền nên đồng tiền trong nước cũng sẽ có giá trị như đồng tiền nước ngoài.

Mất mùa, đình công, hay chiến tranh trong một nước đều gây ra sự mất mát thu nhập, nhưng việc sử dụng đồng tiền chung (hay dự trữ ngoại tệ) sẽ cho phép một nước giảm bớt lượng tiền nắm giữ, và giảm nhẹ tác động của sự tổn thất, rút bớt nguồn lực của một nước khác cho đến khi chi phí của việc điều chỉnh được dàn trải một cách hiệu quả trong tương lai. Trái lại, nếu hai nước sử dụng hai đồng tiền khác nhau với tỉ giá hối đoái linh hoạt thì toàn bộ thiệt hại sẽ do một nước phải gánh chịu; đồng tiền chung không thể hoạt động như một công cụ hấp thu cú sốc cho cả quốc gia, trừ phi việc bán tháo các đồng tiền không chuyển đổi trên thị trường nước ngoài thu hút được các luồng vốn vào mang tính đầu cơ, theo cách có lợi cho đồng tiền đang mất giá. [Mundell 1973b: 115].

Tuy nhiên, ngay từ trước cuộc khủng hoảng năm 1997-98, các nền kinh tế Đông Á đã có một thời gian dài để thiết lập một thị trường vốn thực sự đa dạng giữa các nước này. Tỉ giá được cam kết giữ ổn định *trong dài hạn* để các công ty bảo hiểm, các ngân hàng

hoạt động tốt, các quỹ tín thác và quỹ tín dụng trong bất kỳ nước nào cũng có thể sở hữu tài sản của nước khác dưới hình thức đồng tiền của nước mình. Tất nhiên, Nhật Bản là nước chủ nợ thuần lớn nhất. Nhưng ngay cả khi không có khủng hoảng thì tổng tài sản có và tài sản nợ trong khu vực Đông Á vẫn chưa đa dạng hoá đáng kể. Quả thực, sự đa dạng hoá cơ cấu đầu tư mạnh mẽ ở châu Âu cũng phải đợi cho đến khi đồng euro ra đời tháng Giêng năm 1999 (McKinnon 2001). Và việc thống nhất tiền tệ hoàn toàn ở Đông Á, với việc ra đời của một đồng “euro châu Á”, chắc chắn không phải là sự kiện một sớm một chiều.

BẢO VỆ TIỀN TỆ CHUNG ĐỐI LẬP VỚI ĐỒNG TIỀN CHUNG

Mặc dù không tốt bằng một đồng tiền chung, nhưng bảo vệ tiền tệ chung giữa các bạn hàng thương mại gần gũi vẫn là một hướng đi hay hơn chế độ tỉ giá linh hoạt (không kiểm soát). Theo quan điểm của chúng tôi, bảo vệ tiền tệ chung là một chế độ trong đó tất cả các nước tham gia sẽ duy trì, với mức độ thành công nhất định, tỉ giá của họ cố định theo một cái neo danh nghĩa chung, có thể là một đồng tiền bên ngoài. Mặc dù tỉ giá được giữ cố định trong nhiều năm (như một số nước Đông Á đã thực hiện trước khủng hoảng), nhưng vẫn có sự bất định về tỉ giá trong dài hạn. Trái lại, “đồng tiền chung” cho ta một cái neo chung và sự chắc chắn hoàn toàn về tỉ giá trong dài hạn.

Tuy nhiên, bảo vệ tiền tệ chung giữa các nước có trao đổi thương mại mạnh mẽ với nhau vẫn tốt hơn tỉ giá hối đoái thả nổi khi cần giảm thiểu các cú sốc không tương xứng. Quả thực, bản thân cái neo danh nghĩa chung sẽ trở nên ổn định hơn nếu các chu kỳ kinh doanh giữa các nước thành viên *không* xảy ra cùng một lúc. Nếu nước A đang trải qua thời kỳ đi xuống thì mức giá chung mà neo danh nghĩa tạo ra sẽ ổn định hơn nếu nước B không trải qua một cú sốc tương tự. Với hàng loạt các cú sốc ngẫu nhiên như vậy, tác động đến các nước theo những cách không giống nhau, sẽ làm xuất hiện

một xu hướng tự nhiên để điều hoà chu kỳ kinh doanh trong toàn khu vực.

Nếu nước A và B có chu kỳ kinh doanh lên xuống đồng pha thì điều này sẽ khuyếch đại chu kỳ kinh doanh chung. Trường hợp cực đoan là khủng hoảng Đông Á, với sự mất giá đồng tiền và kinh tế đi xuống diễn ra đồng thời ở nhiều nước thành viên đã gây ra sự đình trệ thiếu phát ở các nước thành viên khác. Do đó, chu kỳ đi xuống của từng nước chịu khủng hoảng lại bị trầm trọng thêm.

Vậy thì tại sao những người lý giải cho lập luận trước đây của Mundell (1961) lại ủng hộ việc nhóm các nước hoặc các vùng giống nhau lại với nhau – thí dụ những nước có chu kỳ kinh doanh đồng pha – để xây dựng một khu vực tiền tệ “tối ưu”, như phân tích của Kwan đã được trích dẫn ở trên? Giống như phần lớn các nhà kinh tế vĩ mô đầu thập niên 60, Mundell vẫn chịu ảnh hưởng của trường phái Keynes hậu chiến khi cho rằng, chính phủ các nước có thể hiệu chỉnh thành công mức tổng cầu để bù đắp lại những cú sốc trong khu vực tư nhân về phía cung hoặc cầu. Coi đó là một chiến lược mô hình hoá, ông đã đưa ra giả định về những kỳ vọng tĩnh: con người hành động như thể mức giá trong nước hiện hành, lãi suất và tỉ giá sẽ được duy trì vĩnh viễn (ngay cả khi tỉ giá được thả nổi). Cả lý thuyết về khu vực tiền tệ tối ưu (Mundell 1961) lẫn mô hình chuẩn Mundell – Fleming trong sách giáo khoa (Mundell 1968) của ông về cách thức hoạt động của chính sách tài khoá và tiền tệ trong nền kinh tế mở đều phụ thuộc vào kỳ vọng tĩnh này.

Ngày nay, chúng ta nhận ra rằng, kỳ vọng của con người không ở trạng thái tĩnh. Thị trường tài sản nói chung, và thị trường ngoại hối nói riêng, đều có cái nhìn xa – một hiện tượng mà các công trình sau này của Mundell (Mundell 1973b) đã ghi nhận. Chúng trở nên rất thất thường nếu chính phủ có những hành động tùy tiện để hiệu chỉnh nền kinh tế vĩ mô trong nước: vấn đề về sự nhất quán theo thời gian mà nhiều người đã biết (Kydlund và Prescott 1977). Phí rủi ro trên thị trường trái phiếu tăng. Vì thế, tư duy kinh tế vĩ mô hiện đại lại thiên về việc kiểm chế và hạn chế bớt phạm vi chính phủ can thiệp. Nếu không cần đánh thuế lạm phát để có thêm

nguồn thu (điều này đúng với các nước Đông Á, ngoại trừ Ấn Độ), thì ngân hàng trung ương ở mọi nơi cũng sẽ chỉ có chức năng hạn hẹp hơn trong việc ổn định mức giá trong nước.

Trong các nền kinh tế công nghiệp, chức năng này được hiểu là việc trực tiếp định hướng mục tiêu về lạm phát. Với một thị trường trái phiếu trong nước dài hạn và phát triển cao, ngân hàng trung ương có thể sử dụng nghiệp vụ thị trường mở để kiểm soát cơ sở tiền. Điều chỉnh liên tục lãi suất ngắn hạn để kiểm soát lạm phát trong nước là điều có thể được – như quy tắc Taylor (Taylor 1993) đã chỉ rõ. Trong một môi trường hoạt động có nguyên tắc, các nền kinh tế công nghiệp có thể tự tin mà tạo riêng cho mình một cái neo danh nghĩa. Điều này sẽ hạn chế tâm lý lợi dụng bảo lãnh, cố ý làm liều khi chính phủ cố can thiệp bất ngờ vào thị trường.

Nhưng trong một thị trường mới nổi lên, mà cụ thể là của Đông Á, việc tài trợ diễn ra quá ngắn hạn khiến những thứ như quy tắc Taylor không thể hoạt động được. Lãi suất ngắn hạn tăng sẽ có nguy cơ phá sản nhiều hơn vì ngân hàng và doanh nghiệp đều có những tài sản nợ có tính thanh khoản cao và ngắn hạn, trong khi tài sản có của họ lại dài hạn và ít thanh khoản hơn. Từ đó cho thấy tầm quan trọng của việc phải định hướng mục tiêu vào tỉ giá, coi đó là (a) một công cụ của chính sách tiền tệ để ổn định mức giá trong nước trong một khu vực mà hầu hết các hoạt động thương mại đều diễn ra bằng đồng đô la và (b) một quy tắc hết sức hữu hình, mà nếu các chính sách tiền tệ trong nước tuân thủ nghiêm ngặt các chuẩn mực quốc tế, thì sẽ giúp hạn chế được hành vi tùy tiện của bản thân chính phủ.

Cuộc khủng hoảng Đông Á cho thấy, ngay cả khi vấn đề sự nhất quán theo thời gian được “giải quyết” ở một nước nào đó, thì vẫn chưa đủ để đảm bảo có được sự ổn định tiền tệ của nước đó, trừ phi các đối tác và đối thủ thương mại cũng đồng thời cố định đồng tiền của họ theo đồng đô la. Quả thực, dựa vào nước ngoài để làm neo danh nghĩa sẽ có những rủi ro riêng, khi mà cơ quan chức năng tiền tệ của nước trung tâm hành động sai lầm.

ĐỊNH HƯỚNG MỤC TIÊU VÀO TỈ GIÁ HỐI ĐOÁI: ĐỒNG YÊN ĐỐI LẬP VỚI ĐỒNG ĐÔLA

Tại sao lại không chọn đồng yên thay vì đồng đôla làm đồng tiền trung tâm để tổ chức một bản vị tiền tệ chung xung quanh đồng tiền đó? Ở Đông Á, theo một số thước đo, Nhật Bản là một đối tác thương mại lớn hơn chút ít và chắc chắn là nguồn vốn quan trọng hơn so với Mỹ. C. H. Kwan (2001) đã ước tính rằng, xuất khẩu nội Á (kể cả Nhật Bản) đã tăng từ khoảng 30% tổng kim ngạch xuất khẩu của châu Á năm 1986 lên đến 50% cuối thập niên 90. Tương tự, xuất khẩu của châu Á vào Mỹ đã giảm từ khoảng 35% xuống còn 25% tổng kim ngạch xuất khẩu của châu Á. Khi các nền kinh tế nhỏ của Đông Á cố định đồng tiền của mình theo đồng đôla, và khi tỉ giá giữa đồng yên và đồng đôla biến động thì tỉ giá hối đoái thực của Nhật Bản sẽ biến động không chỉ so với đồng tiền của nước Mỹ mà còn so với đồng tiền của tất cả bạn hàng thương mại Đông Á của Nhật Bản.

Vì thế, không lấy gì làm lạ, từ lâu chính phủ Nhật Bản đã tìm cách thiết lập một khu vực cho đồng yên ở châu Á. Rủi ro tỉ giá của Nhật Bản sẽ giảm đáng kể nếu các nước Đông Á khác cùng nhau cố định đồng tiền của họ theo đồng yên, chứ không phải đồng đôla. Đối với từng nền kinh tế nhỏ, sẽ đỡ khốc liệt hơn nếu những nước này coi đồng yên có trọng lượng lớn hơn khi cố định đồng tiền của mình theo một rổ tiền tệ. Rổ tiền này sẽ được gán thêm trọng số thương mại để phản ánh mức độ quan trọng của lượng hàng xuất khẩu của nước đó sang Nhật Bản, hoặc nhập khẩu của nước đó từ Nhật Bản, so với mức độ quan trọng trong hoạt động thương mại của nước đó với Mỹ, với vùng lãnh thổ dùng đồng euro, và các nền kinh tế Đông Á khác v.v... Về các biến thể của phương án này, xin xem Williamson (2000), Kwan (2001), Kawai và Akiyama (2000), và Ito, Ogawa và Sasaki (1998).

Nếu trọng số thương mại trong rổ tiền tệ của một nước bất kỳ được chọn một cách thích hợp thì phương pháp dùng rổ tiền tệ này sẽ giảm thiểu được sự dao động trong tỉ giá hối đoái thực - đã gán

thêm những trọng số thương mại tương tự - của nước đó, mà sự dao động này là do nguyên nhân từ bên ngoài, chẳng hạn như sự lên xuống của tỉ giá giữa đồng yên và đồng đôla, hay giữa đồng euro và đồng đôla. (Các nước có thể vẫn phải có sự điều chỉnh riêng do tác động của lạm phát trong nước đến tỉ giá hối đoái thực). Vì thế, tiêu chuẩn phúc lợi đứng sau phương pháp rổ tiền tệ là phải giảm thiểu được sự dao động của tỉ giá thực hữu hiệu của quốc gia đang xét. Tiêu chuẩn phúc lợi này, vốn được rất nhiều học giả ủng hộ, có nên được xem như tiêu chuẩn chủ đạo đối với các nền kinh tế nhỏ ở Đông Á hay không?

Thứ nhất, bất kể được đo lường bằng cách nào, việc định hướng mục tiêu vào tỉ giá hối đoái thực bằng cách không ngừng điều chỉnh tỉ giá danh nghĩa có nghĩa là tỉ giá hối đoái không thể là cái neo cho mức giá trong nước được nữa. Một sự tăng lên “ngẫu nhiên” trong tỉ lệ lạm phát trong nước sẽ đòi hỏi phải có sự giảm giá đồng tiền bù lại để ứng phó với lạm phát đang diễn ra. Và trước cuộc khủng hoảng năm 1997-98, các nền kinh tế nhỏ ở Đông Á - có thể trừ Ấn Độ - đã có cán cân ngân sách rất tốt, khiến cho việc tạo dựng nguồn thu bằng cách đánh thuế lạm phát trở nên không cần thiết. Trung Quốc hiện đang có thâm hụt ngân sách, nhưng có thể tài trợ cho điều này mà không cần gây áp lực lạm phát bằng cách cho phép chính phủ được vay từ hệ thống ngân hàng khổng lồ của Trung Quốc (McKinnon 1993: chương 13). Khác với các nước lạm phát kinh niên như châu Mỹ La tinh, ở những quốc gia này, việc định hướng mục tiêu vào tỉ giá hối đoái thực sẽ gây ra sự bất ổn định tiền tệ, tức là tỉ lệ lạm phát sẽ tồn tại dai dẳng hơn vào lúc mà sự tồn tại đó không cần thiết.

Thứ hai, do trọng số thương mại trong mỗi rổ tiền của một nước sẽ khác với trọng số của các nước láng giềng, nên tính tương đồng về bản vị tiền tệ của Đông Á sẽ bị mất. Nước A sẽ không ngừng điều chỉnh tỉ giá của mình khác với nước B, điều này đòi hỏi nước B sẽ phải tiếp tục điều chỉnh tỉ giá của mình. Tồi tệ hơn, nếu ở bất kỳ một quốc gia châu Á nào diễn ra sự giảm giá tai hại của đồng tiền (như Thái Lan tháng Bảy năm 1997), thì luật của trò chơi rổ tiền

sẽ buộc các nước láng giềng cũng phải giảm giá đồng tiền. Vì thế, sự giảm giá đây chuyen sẽ là một trong những qui tắc của chế độ rổ tiền.

Thứ ba, trọng số thương mại phù hợp chắc chắn sẽ có tính chất mơ hồ. Đối với một nhóm nước cạnh tranh trên thị trường thứ ba, như các nước Đông Á hiện nay, thì trọng số thương mại thông thường dựa trên qui mô thương mại song phương giữa một cặp bất kỳ hai nước sẽ đánh giá thấp hẳn tầm quan trọng của những thay đổi trong tỉ giá nước này so với nước kia. Đồng thời, gán thêm trọng số thương mại sẽ không phản ánh được tính phổ biến của các giao dịch bằng đồng đôla trong khu vực Đông Á. Trong những thời điểm bình thường, giá cả bằng đồng đôla có thể khá ổn định, phản ánh cuộc cạnh tranh định giá-để-chiếm thị trường của các doanh nghiệp trong vùng. Đối với sản phẩm thô là mặt hàng mà người sản xuất không có quyền lực thị trường, thì giá đôla do thị trường thế giới quyết định một cách độc lập (McKinnon 1979). Vì thế, cho dù sử dụng kỹ thuật rổ tiền thì đồng đôla vẫn cần được gán cho một trọng số cao hơn nhiều so với mức mà thương mại song phương đơn thuần với Mỹ đã thể hiện.

Thứ tư, giải pháp lý thuyết đơn giản nhất để ổn định tỉ giá thực hữu hiệu ở Đông Á là cố định đồng yên theo đồng đôla. Trở thành một bộ phận của khu vực đồng đôla sẽ giúp giảm mạnh sự dao động trong tỉ giá thực mà hiện tại các nhà sản xuất Nhật Bản và các nhà đầu tư hải ngoại đang gặp phải. Nó cũng sẽ giúp giảm rủi ro tỉ giá trong phần còn lại ở các nền kinh tế Đông Á khác.

Sự thay đổi mạnh mẽ trong chính sách tỉ giá của Nhật Bản – và tất nhiên là cả trong chính sách tiền tệ – cũng phải được luận cứ trên cơ sở trong nước. Rất may là, không có một mâu thuẫn nào giữa cán cân đối nội và đối ngoại. Kenichi Ohno và tôi đã chỉ ra (McKinnon và Ohno 1997, 2000) rằng, việc cố định lâu dài đồng yên theo đồng đôla (với điều kiện sự hợp tác của Mỹ là đáng tin cậy) là yếu tố then chốt để Nhật Bản thoát khỏi cái bẫy thanh khoản lãi suất thấp và kỳ vọng thiếu phát mà nền kinh tế của nước này hiện đang lâm vào.

SỰ PHỤC HỒI: SỰ TRỞ LẠI CỦA VIỆC CỐ ĐỊNH TỈ GIÁ TÀN SUẤT CAO

Thoạt tiên, ai cũng có thể nhắc đi nhắc lại cuộc tranh luận về tỉ giá cố định và tỉ giá linh hoạt, hoặc về việc liệu Đông Á sẽ đương nhiên trở thành khu vực đồng yên hay đồng đôla. Tuy nhiên, kết quả đã được khẳng định bằng một “thử nghiệm tự nhiên”. Năm 2000, cả những nước bị khủng hoảng lần không bị khủng hoảng ở Đông Á (với Nhật Bản vẫn là trường hợp ngoại lệ quan trọng) đã chính thức hoặc không chính thức quay lại với chế độ cố định theo đồng đôla, một chế độ không có gì khác biệt về mặt thống kê so với cái mà họ đã theo đuổi từ trước khủng hoảng.

Trừ Indônêxia, Hình 5.1 và 5.2 đã định vị các mức tỉ giá theo đồng đôla của các nước Đông Á trên cơ sở theo dõi hàng tháng. Hình 5.1 cho thấy, các nước bị khủng hoảng – Hàn Quốc, Malaixia, Philippin và Thái Lan – đã ổn định tỉ giá đôla của họ sau khi đã giảm giá thuần đồng tiền của mình từ 25% đến 50% so với đồng đôla từ giữa năm 1997 đến năm 2000. Hình 5.2 mô tả các nền kinh tế không bị khủng hoảng là Đài Loan và Xingapo đã ổn định tỉ giá của mình sau khi giảm giá khoảng 10%; Trung Quốc và Hồng Kông không thay đổi tỉ giá đôla của họ trong suốt cuộc khủng hoảng. Hình cũng cho thấy, đồng yên đã dao động rất mạnh so với đồng đôla và sự mất giá trông thấy (nếu chỉ là tạm thời) của đồng yên từ tháng Bảy năm 1995, khi tỉ giá là 80 yên ăn một đôla, đến tháng Sáu năm 1998, khi đồng yên tụt đến đáy ở mức 147 yên ăn một đôla.

Tuy nhiên, biểu đồ tàn suất thấp – tức hàng tháng – vốn có thể dễ dàng theo dõi này lại rất dễ làm cho người ta hiểu sai. Theo một nghĩa quan trọng nào đó, chúng đã đánh giá thấp mức độ mà chế độ bản vị theo đồng đôla của Đông Á đã phục hồi hoặc đang trên đường phục hồi. Để hiểu rõ hơn điều gì đang xảy ra, chúng ta cần khảo sát các số liệu tàn suất cao – tức là số liệu hàng ngày và hàng tuần. Từ đó, không thể bác bỏ giả thuyết rằng, từ tháng Giêng năm 1999 đến tháng Năm năm 2000, các nước Đông Á đã quay về chế độ bản vị đôla, giống như trước năm 1997.

Số liệu tỉ giá hàng tuần và hàng ngày được lấy từ Bloomberg Analytics cho chín nền kinh tế Đông Á - Trung Quốc, Hồng Kông, Ấn Độ, Hàn Quốc, Malaixia, Philippin, Xingapo, Thái Lan và Đài Loan. Số liệu được chia làm ba thời kỳ – trước khủng hoảng từ tháng Giêng năm 1994 đến tuần cuối tháng Năm năm 1997, trong khủng hoảng từ tháng Sáu năm 1997 đến tháng Mười hai năm 1998, và sau khủng hoảng từ tháng Giêng năm 1999 đến tháng Năm năm 2000.

Mô hình hồi quy cơ bản được lấy từ công trình của Frankel và Wei (1994). Một đồng tiền tương đối độc lập, như đồng phrăng Thụy Sĩ chẳng hạn, được chọn làm *mẫu thức* ngẫu nhiên để đo lường sự biến thiên của tỉ giá. Mô hình hồi quy đơn giản là mô hình bình phương tối thiểu thông thường đa biến cho từng nước và từng thời kỳ.

$$(5.1) \text{ Đồng bản tệ/SWF} = \beta_1 + \beta_2 \text{ USD/SWF} + \beta_3 \text{ JPY/SWF} + \beta_4 \text{ DEM/SWF} + \varepsilon$$

trong đó: SWF là phrăng Thụy Sĩ, USD là đôla Mỹ, JPY là yên Nhật, DEM là mác Đức. Còn D là một toán tử biểu hiện phần trăm thay đổi, ε được giả định là một sai số đã biết, tuân theo $N(0, \sigma^2)$.

Theo Frankel và Wei, nếu đồng bản tệ được cố định chặt vào một giá trị nào đó của đồng đôla thì hệ số tương quan hồi quy β_2 trong phương trình (5.1) sẽ xấp xỉ bằng 1, còn β_3 và β_4 gần bằng 0. Nếu nó đi theo đồng yên Nhật thì β_3 sẽ gần tới 1, còn các β khác sẽ gần bằng 0.

Số liệu hàng ngày

Bảng 5.1, 5.2 và 5.3 tóm tắt các kết quả hồi quy trước, trong và sau khủng hoảng. Cả ba đều dựa trên sự quan sát tỉ giá hàng ngày.

Bảng 5.1 tóm tắt mức độ gắn bó của biên độ tỉ giá dao động xung quanh đồng đôla trong thời kỳ trước khủng hoảng, từ tháng Giêng năm 1994 đến tháng Năm năm 1997. Hệ số β_2 rất gần 1 và luôn có ý nghĩa thống kê. Hệ số của hai đồng tiền neo tiềm năng khác (đồng

yên và đồng mác) đều gần bằng 0 và không có ý nghĩa thống kê. Giải thích từ chỗ có R^2 cao, mô hình thống kê đã phản ánh hầu hết các khả năng biến động tỉ giá của từng nước Đông Á. Các số liệu trước khủng hoảng này cho thấy, các nước Đông Á đã giữ tỉ giá đôla của mình tương đối ổn định từ tuần này sang tuần khác.

Cụ thể hơn, Trung Quốc và Hồng Kông có hệ số β_2 và R^2 gần như đúng bằng 1. Sai số chuẩn cực nhỏ của hai nền kinh tế này cho thấy, nhà cầm quyền ở đây đã đảm bảo giữ cho tỉ giá dao động rất ít. Mặc dù Hồng Kông có chế độ ngang giá tỉ giá chính thức, còn Trung Quốc thì không, nhưng cả hai đều không có sự khác biệt về mặt thống kê.

Tiếp theo, Indônêxia và Philippin có hệ số β_2 rất gần với 1, nhưng lại có sai số chuẩn ít nhiều lớn hơn, có nghĩa là nhà cầm quyền ở hai nước này đã cho phép hàng tuần được điều chỉnh tỉ giá hối đoái nhất định. Xingapo và Thái Lan gắn đồng tiền của mình lỏng lẻo nhất vào đồng đôla, với hệ số β_2 lần lượt bằng 0,85 và 0,89. Mặc dù vậy, hai hệ số này khá cao: tỉ giá giữa đồng đôla Mỹ và đồng phrăng Thụy Sĩ thay đổi 1%, có nghĩa là tỉ giá giữa đồng đôla Xingapo và đồng phrăng Thụy Sĩ thay đổi 0,85%.

Bảng 5.2 cho thấy, trong thời kỳ khủng hoảng, từ tháng Sáu năm 1997 đến tháng Mười hai năm 1998, chỉ có Trung Quốc và Hồng Kông giữ vững được tỉ giá cố định với đồng đôla, còn các nước khác phải từ bỏ. Hệ số β_2 của Indônêxia, Malaixia, Philippin, Xingapo và Thái Lan đều khác 1, với sai số chuẩn khá lớn. Mặc dù hệ số β_2 của Hàn Quốc vẫn lớn hơn 1 một ít, nhưng sai số chuẩn lại rất cao. Độ tương thích của hàm hồi quy (R^2) hoàn toàn không chấp nhận được.

Bảng 5.2 cho thấy, các nền kinh tế không bị khủng hoảng của Đài Loan và Xingapo đã gắn đồng tiền của mình lỏng lẻo hơn vào đồng đôla trong thời kỳ khủng hoảng so với trước giữa năm 1997. Tuy nhiên, hai nền kinh tế chủ nợ này vẫn còn duy trì tỉ giá cố định với đồng đôla có phần chặt chẽ hơn so với các nền kinh tế con nợ láng giềng, nhưng không khăng khít như Trung Quốc và Hồng Kông.

Hệ số β_3 của đồng yên Nhật tăng một ít trong thời kỳ khủng

Bang 5.1. Quan sát hàng ngày: Thời kỳ trước khủng hoảng, tháng Giêng 1994 - tháng 5-1997
Số quan sát: 889

Đồng tiền	β			R^2	R^2 điều chỉnh	Thông kê F
	Hằng số	Đôla Mỹ	Yên Nhật	Mac Đuc		
NDT Trung Quốc	0,000 (0,000)	0,996 (0,003)	0,000 (0,003)	0,012 (0,007)	0,99563	67.142,17
Đôla Hồng Kông	0,000 (0,000)	1,000 (0,002)	-0,002 (0,002)	0,002 (0,005)	0,99811	155.457,53
Rupi Indônêxia	0,000 (0,000)	0,999 (0,008)	-0,014 (0,009)	-0,021 (0,022)	0,96058	7.188,77
Uôn Han Quốc	0,000 (0,000)	1,021 (0,016)	0,006 (0,017)	-0,032 (0,041)	0,88348	2.236,68
Ringit Malaixia	0,000 (0,000)	0,886 (0,014)	0,062 (0,015)	0,039 (0,036)	0,88873	2.365,31
Pêso Philippin	0,000 (0,000)	0,987 (0,018)	-0,009 (0,021)	-0,012 (0,049)	0,83598	1.503,58
Đôla Xingapo	0,000 (0,000)	0,817 (0,012)	0,114 (0,013)	0,037 (0,032)	0,90524	2.818,02
Bat Thai Lan	0,000 (0,000)	0,955 (0,012)	0,070 (0,013)	-0,087 (0,031)	0,92297	3.547,57
Đôla Đại Loan	0,000 (0,000)	1,015 (0,012)	0,015 (0,013)	-0,067 (0,031)	0,92799	3.801,82

Ghi chú: Đồ lệch chuẩn được nêu trong ngoặc
Nguồn: Bloomberg Analytics và IMF

hoảng. Đồng yên trở nên có ý nghĩa đối với Malaixia, Philippin, Xingapo và Thái Lan, nhưng độ tương thích của các phương trình này rất yếu.

Việc xác định thời điểm cho thời kỳ sau khủng hoảng ít nhiều mang tính chủ quan. Ấn Độ dường như vẫn trong tình trạng gần như khủng hoảng. Đối với bốn nền kinh tế bị khủng hoảng khác, năm 1998 vẫn là năm tồi tệ, với phần phí rủi ro cao trong lãi suất do những rắc rối diễn ra ở Liên bang Nga và Braxin. Tuy vậy, tính đến đầu năm 1999, dường như đã có dấu hiệu phục hồi, và vốn tư nhân nước ngoài đã quay trở lại; từ đó mà tôi chọn tháng Giêng năm 1999 đến tháng Năm năm 2000 làm thời kỳ sau khủng hoảng.

Trong Bảng 5.3, phương trình sau khủng hoảng thể hiện những cải thiện to lớn trong tất cả các hệ số tương thích của hàm hồi quy (R^2) so với phương trình trong khủng hoảng. Trừ Ấn Độ, hệ số β_2 lúc này lại gần bằng 1, tuy không thực sát như hệ số trước khủng hoảng. Với Trung Quốc, Hồng Kông, và nay thêm Malaixia, hệ số này đúng bằng 1. Việc Hồng Kông và Trung Quốc duy trì được tỉ giá đôla cố định của mình trong suốt thời kỳ khủng hoảng, và Malaixia cố định được tỉ giá đôla của mình từ sau tháng Chín năm 1998, đã dự báo chính xác cho một sự phục hồi vững chắc trong tương lai của hệ thống bản vị đôla.

Nhưng kiểm định thống kê chính tắc cho sự quay trở lại sau khủng hoảng của chế độ bản vị đôla vẫn là cần thiết. Với phương trình của mỗi nước, tôi giả thuyết rằng, mức độ gắn chặt vào đồng đôla trước và sau khủng hoảng là như nhau. Chính thức hơn, giả thuyết của tôi là:

Ho: (β_2) trước khủng hoảng = (β_2) sau khủng hoảng

Kiểm định này không cần thiết trong trường hợp của Trung Quốc, Hồng Kông, và Malaixia, vì các nước này hiện nay đã cố định tỉ giá của họ một lần nữa với đồng đôla. Còn với các nước khác, giả thuyết trên có thể bị bác bỏ nếu:

$$\frac{(\beta_2) \text{ sau khủng hoảng} - (\beta_2) \text{ trước khủng hoảng}}{\text{Sai số chuẩn (sau khủng hoảng)}} > 2$$

Bang 5.2. Quan sát hàng ngày: Thời kỳ khủng hoảng, tháng Sau 1997 - tháng 12-1998
Số quan sát: 412

Đồng tiền	β			Mac Đưc	R^2	R_2 điều chỉnh	Thông kê F
	Hằng số	β_1	β_2				
NDT Trung Quốc	0,000 (0,000)	1,001 (0,000)	0,000 (0,000)	0,000 (0,001)	1,000	1,000	1.289.001,652
Đóla Hồng Kông	0,000 (0,000)	1,000 (0,003)	0,000 (0,002)	0,003 (0,005)	0,998	0,998	57.485,443
Rupi Indônêxia	0,004 (0,002)	0,550 (0,388)	0,615 (0,239)	0,716 (0,710)	0,038	0,031	5,321
Uôn Han Quốc	0,001 (0,001)	1,086 (0,226)	0,160 (0,139)	0,179 (0,413)	0,087	0,080	12,951
Ringit Malaixia	0,001 (0,000)	0,755 (0,138)	0,244 (0,085)	0,506 (0,252)	0,161	0,155	26,233
Pêso Philippin	0,001 (0,000)	0,788 (0,125)	0,318 (0,077)	0,240 (0,229)	0,196	0,190	33,176
Đóla Xingapo	0,000 (0,000)	0,727 (0,061)	0,265 (0,037)	0,157 (0,111)	0,447	0,443	110,177
Bat Thai Lan	0,000 (0,000)	0,688 (0,165)	0,216 (0,102)	0,588 (0,302)	0,107	0,101	16,366
Đóla Đại Loan	0,000 (0,000)	0,930 (0,050)	0,036 (0,031)	0,077 (0,091)	0,552	0,548	167,72

Ghi chú: Độ lệch chuẩn được nêu trong ngoặc.
Nguồn: Bloomberg Analytics và IMF.

Những kết quả này cho thấy các nước Đông Á đã ngấm ngấm quay trở lại chế độ tỉ giá cố định cũ của mình – trên thực tế là với mức độ chặt chẽ không kém gì thời kỳ trước khủng hoảng. Với số liệu hàng tuần, chỉ có thể bác bỏ giả thuyết Ho đối với trường hợp Thái Lan. Tuy nhiên, sử dụng số liệu hàng ngày như trong Bảng 5.1 và 5.3 thì không thể bác bỏ giả thuyết Ho, ngay cả với trường hợp Thái Lan.

Với Ấn Độ thì cần thận trọng hơn. Vì sai số chuẩn của hệ số tương quan của đồng đôla Mỹ tương đối lớn nên không thể bác bỏ giả thuyết Ho cho rằng, (β_2) sau khủng hoảng = 0. Khái quát hơn, nền kinh tế Ấn Độ dường như nằm ngoài tầm kiểm soát.

Hình 5.3 đã thể hiện một bức tranh đầy ấn tượng về sự quay trở lại chế độ bảo vệ đôla của Hàn Quốc và Thái Lan. Dựa vào số liệu hàng ngày, hệ số hồi quy (β_2) quay vòng 30 ngày được định vị (trên đồ thị) cho thời kỳ trước, trong, và sau khủng hoảng.

Có thể kết luận được điều gì từ phân tích thống kê này? Với tần suất quan sát số liệu dày đặc – hàng tuần và thậm chí hàng ngày – sự gắn chặt vào đồng đôla là cực kỳ khăng khít trong thời kỳ không có khủng hoảng; trong khi đó, với sự quan sát ở tần suất thấp hơn – hàng tháng hoặc hàng quý – tỉ giá được thả nổi hơn. Các trường hợp ngoại lệ là đồng nhân dân tệ Trung Quốc, đôla Hồng Kông và ringit Malaixia, những đồng tiền giờ đây được gắn chặt vào đồng đôla, dù đo lường theo bất kể tần suất nào.

GIẢ THUYẾT “LỖI LÀM BAN ĐẦU” VÀ SỰ CỐ ĐỊNH TỈ GIÁ Ở TẦN SUẤT CAO

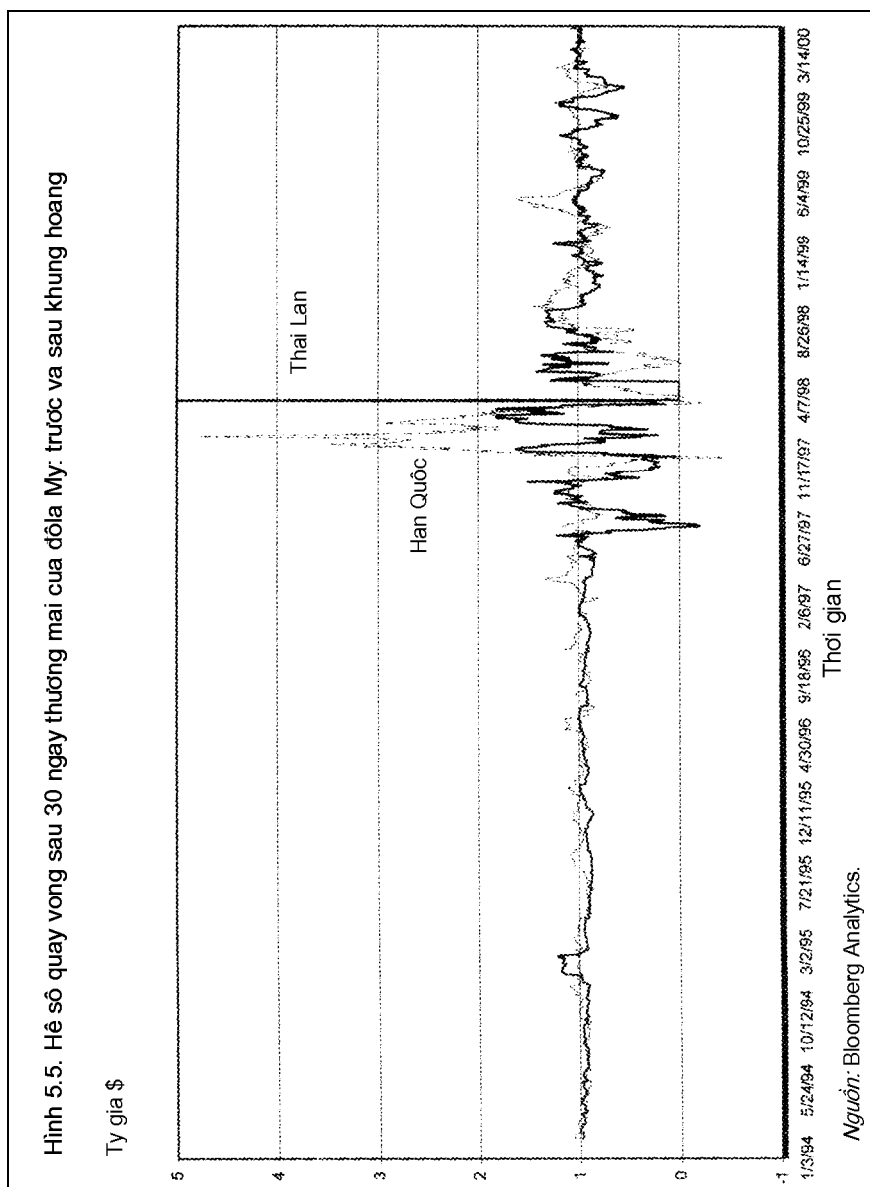
Động cơ để chính phủ các thị trường mới nổi lên kiểm chế những biến động rất ngắn hạn trong tỉ giá hối đoái của họ là gì?

Guillermo Calvo và Carmen Reinhart (2000a, 2000b) chỉ ra rằng, sự cứng nhắc trong ngắn hạn, khi chúng được đo lường theo tần suất hàng tháng, là khá phổ biến trong các nền kinh tế thị trường mới nổi ở châu Mỹ La tinh, Đông Á và nhiều nơi khác. Từ khi

Bang 5.3. Quan sát hàng ngày: Thời kỳ sau khủng hoảng, tháng Giêng 1999 - tháng 5-2000
Số quan sát: 350

Đồng tiền	β			Mac Đúc	R^2	R^2 điều chỉnh	Thông kê F
	Hàng số	Đôla Mỹ	Yên Nhật				
NDT Trung Quốc	0,000 (0,000)	1,000 (0,000)	0,000 (0,000)	-0,001 (0,001)	0,99992	0,99992	1.492.141,09
Đôla Hồng Kông	0,000 (0,000)	0,998 (0,001)	0,001 (0,000)	0,002 (0,002)	0,99977	0,99976	493.579,34
Rupi Ấn Độ	0,000 (0,000)	0,848 (0,163)	0,299 (0,111)	0,063 (0,329)	0,18162	0,17452	25,59
Won Hàn Quốc	0,000 (0,000)	0,957 (0,045)	0,070 (0,030)	0,147 (0,090)	0,70585	0,7033	276,75
Ringit Malaixia	0,000 (0,000)	1,000 (0,000)	0,000 (0,000)	-0,001 (0,001)	1	1	1.960.427,44
Pesô Philippin	0,000 (0,000)	0,945 (0,040)	0,067 (0,027)	0,042 (0,080)	0,74064	0,73839	329,35
Đôla Xingapo	0,000 (0,000)	0,818 (0,026)	0,124 (0,018)	0,026 (0,053)	0,84805	0,84674	643,71
Bat Thái Lan	0,000 (0,000)	0,858 (0,049)	0,128 (0,033)	0,014 (0,098)	0,63936	0,63623	204,47
Đôla Đài Loan	0,000 (0,000)	0,986 (0,024)	-0,005 (0,016)	-0,051 (0,048)	0,88334	0,88232	873,26

Ghi chú: Sai số chuẩn ghi trong ngoặc đơn.
Nguồn: Bloomberg Analytics và IMF



chế độ ngang giá tỉ giá Bretton Woods sụp đổ năm 1971, sự chuyển đổi mặc nhiên sang tỉ giá linh hoạt đã trở thành ảo tưởng đối với nhiều nước đang phát triển. Ở các nước công nghiệp, chỉ có nước Anh, Nhật Bản, và ngày nay là khu vực đồng euro là thả nổi tự do đồng tiền của mình, trong đó ngân hàng trung ương của các nước này không phản ứng trước sự biến động hàng ngày của tỉ giá, còn Ôxtrâyliia thì mới gần đạt đến trạng thái này. Trong phần Phụ lục, Hình 5A.1 đến 5A.4 cho thấy, đồng yên Nhật biến động hàng ngày so với đồng đôla nhiều hơn đồng tiền của các nước Đông Á khác. Trong ngắn hạn, chỉ có đồng yên là được thả nổi “tự do”.

Trái lại, các nước nằm ở ngoại vi các trung tâm công nghiệp lại cố định tỉ giá một cách chính thức hoặc phi chính thức thông qua sự can thiệp ngoại hối trực tiếp hoặc gián tiếp – điều mà Calvo và Reinhart gọi là “nỗi lo ngại thả nổi” hay “cố định mềm”.

Nguyên nhân sâu xa của những biến động mạnh trên các thị trường mới nổi khi thả nổi tỉ giá rất đa dạng. Khi tình hình thuận lợi (như xuất hiện các luồng vốn vào, các cú sốc có lợi về tỉ lệ trao đổi thương mại, v.v...), nhiều thị trường mới nổi do dự khi cho phép tỉ giá danh nghĩa (và thực tế) được lên giá... Khi tình hình trở nên bất lợi, nỗi lo sợ tỉ giá sụp đổ đã nảy sinh do hiện tượng đôla hoá các khoản nợ lan tràn khắp nơi. Phá giá đồng tiền sẽ đi kèm với suy thoái và lạm phát, và không còn tăng trưởng định hướng xuất khẩu nữa. [Reinhart 2000: 69].

Reinhart đã giúp cho việc giải thích sự gắn chặt của tỉ giá ở tần suất thấp, thí dụ, khi quan sát theo định kỳ hàng tháng hoặc hàng quý. Cách giải thích của bà phù hợp với lập luận rằng, mối liên hệ với đồng đôla đã tạo ra một cái neo danh nghĩa chung cho mức giá trong nước của các nước Đông Á. Nhưng lập luận về cái neo danh nghĩa này không có nhiều sức thuyết phục khi quan sát ở tần suất cao. Sự ổn định của mức giá trong nước không chịu ảnh hưởng nhiều của việc kiềm chế sự dao động hàng ngày của tỉ giá.

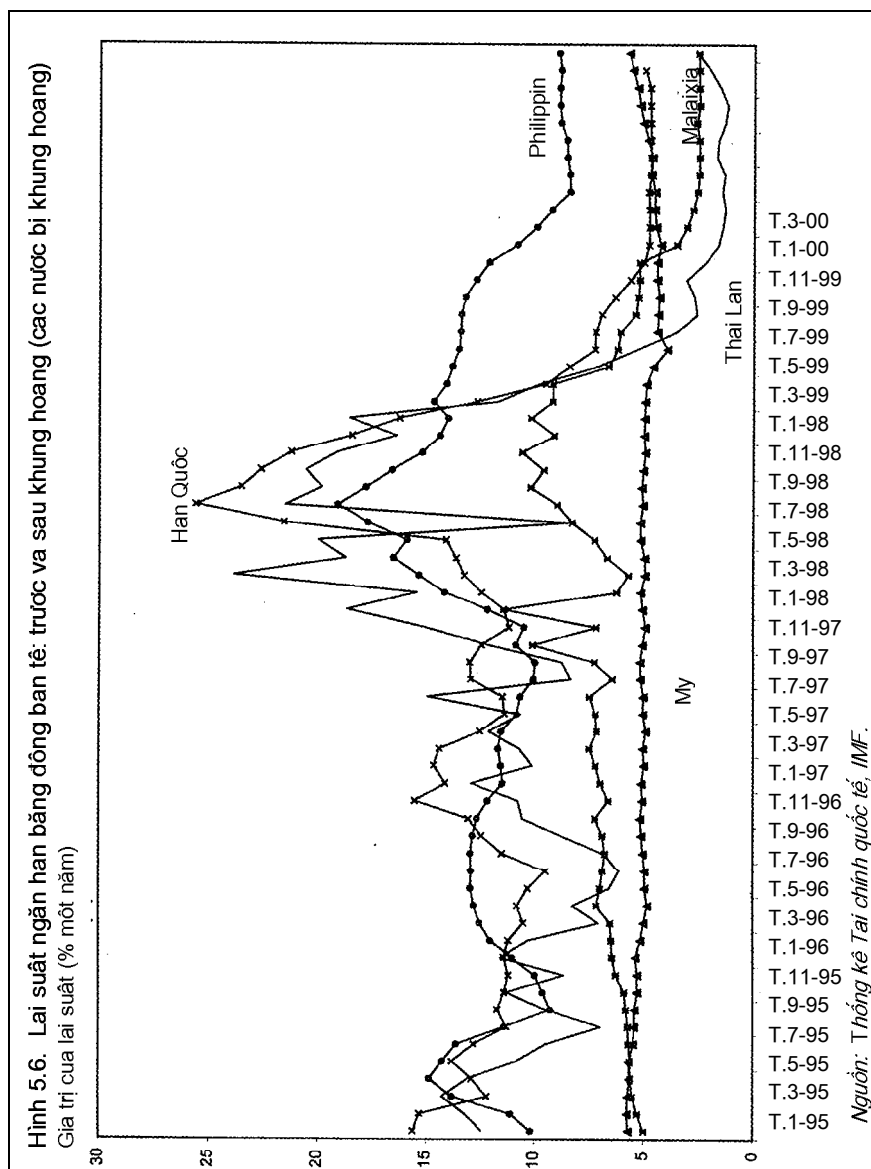
Tại sao chính phủ ở các nước kém phát triển lại rất sợ ổn định tỉ giá hàng ngày của mình với đồng đôla? Một cách lý giải đã quy điều này cho sự không hoàn chỉnh của thị trường tài chính nội địa: giả thuyết về “lỗi lầm ban đầu”:

“Lỗi lầm ban đầu”... là tình huống trong đó không thể dùng đồng bản tệ để vay nước ngoài hoặc vay dài hạn, kể cả vay trong nước. Khi có sự không hoàn chỉnh này thì không thể tránh được tính chất dễ đổ vỡ về tài chính, vì tất cả đầu tư trong nước đều gặp phải sự bất cập về tiền tệ (dự án thu bằng đồng pêsô nhưng lại phải trả nợ bằng đồng đôla) hoặc bất cập về thời hạn trả nợ (dự án dài hạn được tài trợ bằng các khoản vay ngắn hạn).

Gay cấn hơn, nếu sự bất cập này tồn tại không phải vì ngân hàng và các doanh nghiệp thiếu thận trọng trong việc tự bảo hiểm các khoản đầu tư của họ. Vấn đề thực sự ở đây là, những nước mà khoản nợ của họ bắt buộc phải tính bằng ngoại tệ, thì theo định nghĩa, sẽ không có khả năng tự bảo hiểm. Giả thiết có ai đó ở phía bên kia của thị trường ngoại hối tự bảo hiểm cũng chẳng khác gì giả thiết một nước có thể đi vay nước ngoài bằng đồng bản tệ. Tương tự, vấn đề không phải là các doanh nghiệp không lường trước được sự bất cập về thời hạn trả nợ giữa tài sản có và tài sản nợ của họ, mà là họ chẳng có cách nào để tránh được điều đó. Sự không hoàn chỉnh của thị trường tài chính là nguyên nhân sâu xa của tính chất dễ đổ vỡ về tài chính. [Eichengreen và Hausmann 1999: 3].

Tại sao hiện tượng “lỗi lầm ban đầu” lại tồn tại ở hầu hết các thị trường mới nổi, kể cả các nền kinh tế con nợ ở Đông Á, là một hiện tượng điển hình quan trọng mà ý nghĩa của nó đang ngày một rõ ràng hơn. Vay nước ngoài của tư nhân không những chỉ vay được bằng ngoại tệ, nhất là bằng đôla, mà hầu hết các khoản vay ấy còn là ngắn hạn, cũng như các khoản tín dụng bằng đồng bản tệ. Thị trường trái phiếu trung và dài hạn trong nước có lãi suất cố định lại chưa xuất hiện. Mặc dù vẫn được tính bằng ngoại tệ, nhưng chỉ có phát hành trái phiếu chủ quyền trên thị trường trái phiếu quốc tế và các khoản vay của chính phủ từ các tổ chức quốc tế chính thức mới ít nhiều mang tính dài hạn. Nhưng ngay cả những loại này cũng thường có lãi suất thay đổi – tức là cao hơn nhiều điểm so với lãi suất liên ngân hàng trên thị trường Luân Đôn – tùy theo suất lợi tức trên các tài sản ngắn hạn.

Những thị trường không hoàn chỉnh này khiến cho việc tự bảo hiểm trước những rủi ro ngoại hối rất khó khăn và tốn kém. Người



nhập khẩu, hơn là người xuất khẩu, cảm thấy rất khó bảo chứng được hết các giao dịch thương mại kỳ hạn, kể cả tín dụng thương mại thông thường, là loại giao dịch phải liên tục hoàn trả trong vòng vài ngày hoặc vài tuần lễ.

Trước tiên, hãy xét đến trường hợp của một nhà nhập khẩu Thái Lan, người *không* bị hạn chế bởi tính thanh khoản nhưng phải trả tín dụng thương mại bằng đôla trong vòng 30 ngày. Nếu các qui định ngoại hối cho phép, thì cách rẻ nhất để tự bảo hiểm sẽ là mua đôla hôm nay để giữ chúng dưới dạng tiền gửi trong 30 ngày. Nhưng hãy nghĩ đến chi phí cơ hội của việc làm đó. Hình 5.6 cho thấy, trước khủng hoảng năm 1997-98, lãi suất tiền gửi bằng đồng bạc tính trung bình cao hơn lãi suất tiền gửi bằng đôla khoảng 5%. So với việc không tự bảo hiểm bằng cách giữ tiền gửi bằng đồng bạc với lãi suất cao hơn trong 30 ngày thì chênh lệch 5% này (tính ra lãi suất hàng năm) chính là chi phí của việc tự bảo hiểm đối với người nhập khẩu.

Thứ hai, hãy xét trường hợp một nhà nhập khẩu Thái Lan *không* có khả năng thanh khoản, tức là một người chưa có sẵn những tài sản thanh khoản để trả nợ. Sử dụng cách tự bảo hiểm tương tự, anh ta trước tiên phải vay tiền bạc ở ngân hàng, và vào năm 1995-96, lãi suất vay cơ bản ở Thái Lan là 13,5%. Bằng cách đầu tư vào tiền gửi bằng đồng đôla tại lãi suất 5%, anh ta đã tự bảo hiểm, nhưng chi phí cơ hội của việc làm đó đã tăng lên đến 8,5%.

Rõ ràng, nhà nhập khẩu Thái Lan không có khả năng thanh khoản sẽ có nhiều khả năng phải dùng đến thị trường giao sau để mua đôla kỳ hạn theo một thoả thuận trao đổi có định trước, nếu thị trường đó tồn tại. Tuy nhiên, chi phí cho tiền bảo chứng kỳ hạn này (chưa kể phí môi giới) sẽ xấp xỉ bằng mức bù kỳ hạn giữa đồng đôla so với đồng bạc, mà mức bù này nằm đâu đó giữa chi phí cơ hội của nhà nhập khẩu thanh khoản và không thanh khoản, chẳng hạn giữa 5% và 8,5% trong thí dụ trên (McKinnon 1979: chương 5). Với sự chênh lệch lãi suất lớn giữa nước trung tâm và các nước ngoại vi, các thương nhân và nhà sản xuất sẽ thấy rằng chi phí cơ hội của việc tự bảo hiểm theo đó sẽ rất cao.

Bây giờ, hãy xét đến vấn đề mà các tổ chức tài chính gặp phải. Giả sử ngân hàng chấp nhận tiền gửi ngắn hạn bằng đôla để trang trải cho một danh mục vốn vay dài hạn trong nước của mình. Khi đó, trên thị trường kỳ hạn, chi phí của việc mua đôla kỳ hạn để tự bảo hiểm rủi ro ngoại hối trong 30 ngày sẽ nằm giữa 5% và 8,5%. (Nếu bản thân ngân hàng lại trữ thêm đôla dưới dạng tiền gửi trong 30 ngày thì sẽ trái với quan niệm chung là nhận tiền gửi đôla lãi suất thấp để cho vay bằng đồng bạc có suất lợi tức cao!). Để tài trợ cho danh mục các khoản vay bằng đồng bạc của ngân hàng, việc phải tự bảo hiểm tiền gửi đôla thực chất tương đương (mặc dù có thể hơi tốn kém hơn một chút) với việc đấu thầu trực tiếp để có được những khoản tiền gửi bằng đồng bạc có chi phí cao.

Tuy nhiên, ngân hàng nào chỉ có động cơ đơn giản là phục vụ hoặc tạo điều kiện thuận lợi đáp ứng nhu cầu ngoại hối của khách hàng phi ngân hàng của mình thì ngân hàng đó sẽ thực sự sẵn sàng tự bảo hiểm. Giả sử một khách hàng mua lẻ “tốt”, hợp đồng với ngân hàng để mua đôla kỳ hạn 30 ngày. Khi đó, ngân hàng sẽ tính phí với khách hàng đó bằng mức bù kỳ hạn hiện hành giữa đồng đôla và đồng bạc, nhưng sau đó sẽ tự bảo hiểm bằng cách mua tiền gửi đôla 30 ngày với lãi suất thấp để đổi lấy tiền gửi bằng đồng bạc với lãi suất cao – thường là trên thị trường liên ngân hàng nội địa.

Bài học cho việc điều tiết ngân hàng là gì? Nếu cơ quan điều tiết hạn chế nghiêm ngặt bất kỳ hình thức dính líu trực tiếp hoặc gián tiếp đến ngoại hối nào về phía ngân hàng, thì điều đó sẽ gạt ngân hàng ra khỏi loại hình kinh doanh nhận tiền gửi ngoại tệ lãi suất thấp để tài trợ cho các khoản vay bản tệ có suất lợi tức cao. Luồng vốn nước ngoài *ngắn hạn* rót vào nền kinh tế sẽ giảm bớt. Nhưng những qui định khắt khe như vậy sẽ không làm mất đi vai trò của ngân hàng trong việc làm dịch vụ và tạo điều kiện thuận lợi cho các giao dịch ngoại hối của thương nhân và nhà sản xuất nội địa.

Qui định khắt khe về các hoạt động ngoại hối có thể hạn chế nghiêm trọng khả năng các ngân hàng cùng nhau hành động như những người đầu cơ - buôn bán để “kiến tạo” thị trường ngoại hối. Chức năng đầu cơ nhằm “ổn định hoá” của ngân hàng – tổ

chức buôn bán và trao đổi ngoại hối tự nhiên nhất – sẽ không thực hiện được.

Hãy xem xét ý nghĩa đối với công tác quản lý ngoại hối ngắn hạn tối ưu, trước hết là khi không có kiểm soát vốn, và sau đó là khi chúng được vận dụng một cách có hiệu quả.

- *Trường hợp 1: Không kiểm soát vốn, việc điều tiết ngân hàng không hoàn hảo.* Có thể do những yếu kém trong điều tiết, làm cho quá nhiều ngân hàng (và có thể là nhà nhập khẩu) có vị thế ngoại hối không an toàn, hoặc, do chính phủ không muốn đặt ra các qui tắc khắt khe cấm các tổ chức không được nhận *bất kỳ* một vị thế ngoại hối mở nào, mà xuất hiện hình thức tự bảo hiểm bằng cách duy trì tỉ giá không đổi trong ngắn hạn. Khung thời gian ngắn hạn mà trong đó các khoản nợ bằng ngoại tệ – chủ yếu bằng đôla – phát sinh rồi được hoàn trả hàng ngày hoặc thậm chí hàng tuần, sẽ quyết định khung thời gian tương tự mà tỉ giá đồng đôla được (hoặc phải được) duy trì ổn định trong những thời kỳ không có khủng hoảng.
- *Trường hợp 2: Kiểm soát vốn trực tiếp.* Giả sử chính phủ ngăn không cho ngân hàng, các tổ chức tài chính khác và các cá nhân được giữ bất kỳ tài sản nợ hoặc tài sản có nào bằng ngoại tệ. Các doanh nghiệp phi ngân hàng tham gia ngoại thương không thể nhận ngoại tệ, trừ một lượng tối thiểu cần thiết cho một phi vụ cụ thể của mình. Người nhập khẩu cũng không được tích lũy các khoản nợ bằng ngoại tệ chưa đến kỳ hạn trả, trừ tín dụng thương mại thông thường, và người xuất khẩu bị buộc phải chuyển doanh thu bằng đôla của họ về nước thật nhanh. Đặc biệt, ngân hàng không được nhận tiền gửi ngoại tệ hoặc giữ tiền gửi ngoại tệ ở nước ngoài, hay cho vay bằng ngoại tệ. Khi đó, các cơ sở tư nhân nói chung, và ngân hàng nói riêng, không thể hành động như những người đầu cơ - buôn bán để kiến tạo thị trường ngoại hối (McKinnon 1979: chương 6). Tỉ giá hối đoái sẽ trở thành vô định, trừ phi chính phủ can thiệp vào như một người buôn bán để thanh toán các giao dịch quốc tế. Như vậy,

chính phủ phải chấp nhận các vị thế mở, là điều sẽ quyết định mức tỉ giá hối đoái, và hứng lấy rủi ro ngoại hối. Nếu dù thế nào đi nữa chính phủ cũng quyết định tỉ giá hối đoái thì tại sao lại không giữ cho nó ổn định?

Trung Quốc và Malaixia ít nhiều tương ứng với trường hợp 2, khi quyết định kiểm soát vốn (mặc dù không cứng nhắc như mô tả trong trường hợp 2). Chính phủ các nước này đã khôn ngoan cố định tỉ giá đôla của mình – chắc chắn là trong ngắn hạn, và có thể cả trong dài hạn nữa. Vì Hàn Quốc và Thái Lan đã tự mình thoát khỏi khá êm thấm những vết tích cuối cùng của việc kiểm soát vốn mà họ đã từng có thời áp dụng nên họ tương ứng với trường hợp 1. Và chính phủ Hàn Quốc và Thái Lan đã thực sự làm giảm rủi ro ngoại hối cho nền kinh tế của mình bằng cách gần như cố định tỉ giá trong ngắn hạn, cho dù họ không thể ngăn chặn những biến động nào đó trong trung và dài hạn, nhất là sau những hậu quả chưa khắc phục được của cuộc khủng hoảng năm 1997-98.

Mặc dù sự cố định mềm tỉ giá trong ngắn hạn làm giảm rủi ro ngoại hối cho các thương nhân và tổ chức tài chính “hoạt động tốt”, nhưng chế độ này có thể bị các tổ chức tài chính (và cả một số thương gia) khai thác với tâm lý lợi dụng bảo lãnh, cố ý làm liều. Những ngân hàng điều tiết kém và thiếu vốn nhưng có bảo hiểm tiền gửi sẽ sẵn sàng đánh bạc bằng cách nhận tiền gửi ngoại tệ ngắn hạn không tự bảo hiểm để tài trợ cho các khoản vay trong nước của mình.

Cho dù *có hay không* kiểm soát vốn thì việc cố định tỉ giá tàn suất cao cũng là cách làm tối ưu khi có hiện tượng “lỗi lầm ban đầu”. Ngoài luận cứ về cái neo danh nghĩa để ổn định tỉ giá trong trung và dài hạn, còn có luận cứ về việc làm giảm rủi ro khi cố định tỉ giá rất ngắn hạn.

Trừ khi có khủng hoảng, việc trực tiếp kiểm soát vốn một cách tràn lan đối với tất cả vị thế ngoại hối của ngân hàng (như trong trường hợp 2) khó có thể là cách làm tốt nhất để kiểm soát rủi ro ngoại hối khi thị trường tài chính tư nhân không hoàn chỉnh (lỗi lầm ban đầu).

Thứ nhất, không cho ngân hàng nhận bất kỳ khoản tiền gửi ngoại tệ nào, hay cho vay bất kỳ khoản vay nào bằng ngoại tệ, sẽ phá vỡ vai trò truyền thống của ngân hàng là thực hiện các khoản thanh toán nước ngoài và quyết toán tài khoản. Trong bất kỳ một ngày giao dịch nào, ngân hàng trung ương cũng sẽ phải trực tiếp thực hiện một luồng thanh toán nước ngoài khổng lồ.

Thứ hai, việc kiểm soát ngoại hối như vậy sẽ khiến ngân hàng không thể thực hiện nghiệp vụ kinh doanh ăn chênh lệch lãi suất (*ng nghiệp vụ ác-bít*) có bảo hiểm để kiến tạo thị trường kỳ hạn về ngoại hối (McKinnon 1979: chương 5). Hoặc khu vực tư nhân bị bỏ mặc, không có cơ chế nào để tự bảo hiểm các giao dịch quốc tế, hoặc chính phủ (ngân hàng trung ương) bị lôi kéo vào việc ký kết hợp đồng trao đổi kỳ hạn với tư thương – một quá trình rất dễ bị lạm dụng trên khắp thế giới.

Vì thế, với giả định tồn tại hiện tượng “lỗi lầm ban đầu”, cách tốt nhất để kiểm soát rủi ro ngoại hối được gói gọn trong trường hợp 3:

- *Trường hợp 3: Rủi ro tổn thất ngoại hối thuần của các ngân hàng bị điều tiết bằng 0.* Các cơ quan chức năng về ngân hàng trong nước đã để cho các ngân hàng “có thẩm quyền” được giữ toàn bộ tài sản có và tài sản nợ bằng ngoại tệ, nhưng vị thế thuần của chúng, có thể được xác định vào cuối mỗi ngày giao dịch phải bằng 0. Để thực hiện phép tính này, các cơ quan điều tiết còn xét đến cả tài sản nợ bằng ngoại tệ lẫn tài sản có. Thí dụ, nếu một ngân hàng nhận tiền gửi bằng đôla, rồi sau đó cho các doanh nghiệp trong nước vay bằng đôla, thì bảng cân đối của ngân hàng đó trông có vẻ vững chắc. Nhưng đến đây, những người đi vay trong nước không phải ngân hàng, có thể sẽ phải chịu rủi ro tiền tệ và bị vỡ nợ, nếu đồng tiền trong nước bị phá giá. Rủi ro ngoại hối sẽ chuyển thành rủi ro vỡ nợ, và sau đó thành rủi ro ngân hàng. Tương tự, các ngân hàng có thể thực hiện các giao dịch ngoài bảng quyết toán trong các hoạt động trung gian, điều này làm tăng rủi ro tổn thất ngoại hối của họ và rất khó phát hiện.

Mặc dù trong thực tế chỉ cần làm gần được như vậy, nhưng việc bắt buộc các ngân hàng phải có rủi ro tổn thất ngoại hối thuần (gần bằng 0) là một nguyên tắc điều tiết có giá trị. Nó sẽ ngăn chặn được nhiều dạng thu lợi do không muốn tự bảo hiểm. Cụ thể, nó ngăn không cho phép ngân hàng nhận tiền gửi ngoại tệ rồi cho vay bằng đồng bản tệ. Nhưng ngay cả khi vận dụng rất nghiêm ngặt thì nguyên tắc điều tiết này vẫn để hệ thống ngân hàng thương mại nói chung có đủ sự linh hoạt cần thiết để thực hiện vai trò thúc đẩy thông thường trong vấn đề ngoại hối. Với bất kỳ tỉ giá giao ngay cho trước nào, việc thực hiện các thanh toán quốc tế và quyết toán tài khoản, có thể nhận ủy thác từ ngân hàng trung ương. Các ngân hàng thương mại vẫn có thể tiến hành dịch vụ kinh doanh ăn chênh lệch tỉ giá có bảo hiểm, và nhờ đó, kiến tạo được các giao dịch kỳ hạn để đáp ứng nhu cầu tự bảo hiểm của các khách hàng “mua lẻ” phi ngân hàng.

Tuy nhiên, cần phải nói rằng, việc đề ra qui định không có rủi ro tổn thất ngoại hối thuần, có nghĩa là ngân hàng vẫn không thể hành động như một nhà đầu cơ (nhằm ổn định hoá) để quyết định mức tỉ giá. Trong khía cạnh quan trọng này, trường hợp 3 tương tự trường hợp 2. Với việc kiểm soát vốn hoặc áp dụng qui định rủi ro tổn thất ngoại hối bằng 0, tỉ giá sẽ không được xác định, trừ phi bản thân chính phủ tham gia vào thị trường để hành động như một nhà đầu cơ ổn định hoá. Vì thế, với những qui định ngân hàng “theo phương án tốt nhất” nhằm kiểm soát rủi ro – trường hợp 3 – chính phủ vẫn bị buộc phải quyết định tỉ giá cân bằng.

Những trường hợp này mô tả ba chế độ tỉ giá hoàn toàn khác nhau. Và cả ba đều phù hợp với việc cố định tỉ giá ở tần suất cao vào đồng đôla như chúng ta đã thấy trong các nền kinh tế “có lỗi lầm ban đầu” của Đông Á.

TUẦN TRĂNG MẶT DO CHÊNH LỆCH TỈ GIÁ: MỘT MÔ HÌNH ĐƠN GIẢN

Ở Đông Á sau khủng hoảng, các chính phủ có đủ thời gian thiết lập

một hệ thống điều tiết tài chính tốt hơn để quản lý rủi ro ngoại hối hay không? Không có những cuộc cải cách điều tiết như vậy (trường hợp 3), thì chu kỳ vay ngắn hạn quá mức, mà ngân hàng và các tổ chức tài chính khác chỉ bị điều tiết lỏng lẻo gây ra, có thể lại tái diễn.

Tuy nhiên, trong tàn tích để lại của cuộc khủng hoảng, vẫn có hiệu ứng “tuần trăng mật”. Năm 1999-2000, chênh lệch trong lãi suất ngắn hạn giữa các nền kinh tế con nợ ngoại vi ở Đông Á và các nước trung tâm công nghiệp, mà đại diện là Mỹ, đã thu hẹp hơn mức bình thường, thậm chí còn âm. Hình 5.6 thể hiện sự sụt giảm mạnh trong lãi suất ngắn hạn của Hàn Quốc, Malaixia, Philippin và Thái Lan sau năm 1998, tức là sau khi khủng hoảng và các đồng tiền bị phá giá. Hình 5.7 thể hiện sự giảm sút khiêm tốn hơn của lãi suất ngắn hạn ở các nước không bị khủng hoảng. Tương ứng với điều đó, lợi nhuận của việc đưa nhau nhận tiền gửi ngoại tệ không tự bảo hiểm để cho vay bằng đồng bản tệ ở các nền kinh tế con nợ hầu như đã biến mất. Vì thế, cơ quan điều tiết ngân hàng đã có một khoảng không tạm thời – chỉ là tạm thời thôi – để xả hơi trong quá trình cải cách hệ thống.

Để hiểu được hiệu ứng tuần trăng mật này, hãy xét một số đồng nhất thức với những kỳ hạn trả nợ rất ngắn hạn. Giả sử chính phủ không kiểm soát các giao dịch ngoại tệ, do đó một thị trường tiền tệ giao sau được tổ chức tốt có thể tồn tại. Bằng nghiệp vụ kinh doanh ăn chênh lệch lãi suất có bảo hiểm giữa các ngân hàng “thanh khoản”, chênh lệch lãi suất (tiền gửi) sẽ bằng mức bù kỳ hạn:

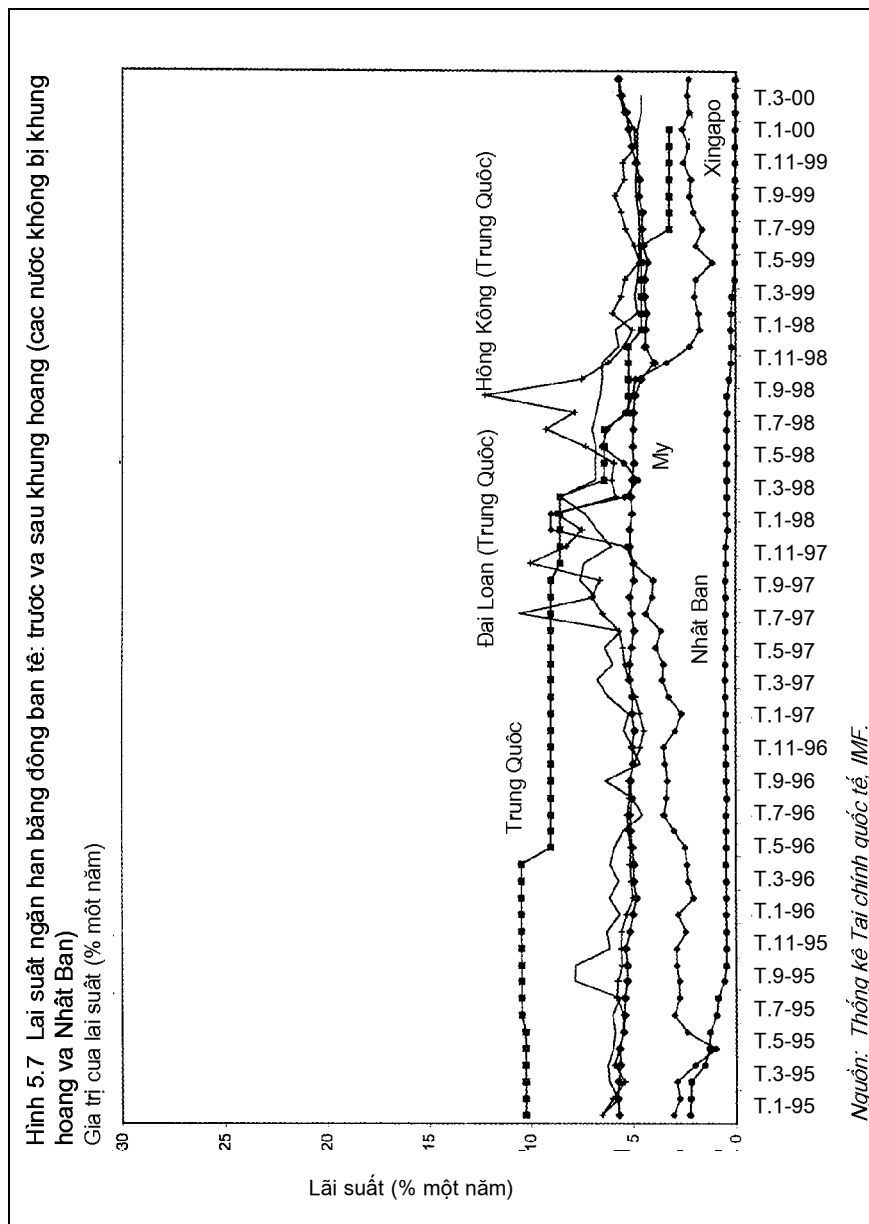
$$(5.2) \quad i - i^* = f > 0$$

i = lãi suất (tiền gửi) danh nghĩa trong nước

i^* = lãi suất (tiền gửi) bằng đôla trên thị trường vốn quốc tế

f = mức bù kỳ hạn cho đồng đôla tính bằng bản tệ

Nếu ngân hàng trong nước nhận tiền gửi bằng đôla ở lãi suất thấp i^* , rồi bảo hiểm bằng cách mua đôla kỳ hạn, thì chi phí của việc bảo hiểm kỳ hạn trên mỗi đôla mà ngân hàng vay đơn giản là bằng f . Vì thế, lãi suất hữu hiệu đối với tiền gửi đôla đã trở nên bằng $i^* + f$.



$$(5.3) \quad i_{\text{tự bảo hiểm}} = i^* + f = i$$

Với việc bảo hiểm kỳ hạn, sẽ không còn lợi nhuận chênh lệch lãi suất do nhận tiền gửi bằng đôla, thay vì tiền gửi lãi suất cao bằng đồng bản tệ. Những người đi vay ngoại tệ tự bảo hiểm và có khả năng thanh khoản sẽ thấy chi phí vay vốn cũng không khác gì việc ngân hàng trong nước nhận tiền gửi bằng đồng bản tệ.

Ngân hàng không có động cơ lợi dụng bảo lãnh, cố ý làm liều, sẽ tự nguyện bảo hiểm trước rủi ro ngoại hối. Họ có thể sẽ chấp nhận tiền gửi bằng đôla, đơn giản là để thuận lợi trong việc thực hiện thanh toán quốc tế. Trái lại, những ngân hàng không đủ vốn sẵn sàng đánh bạc với sự bảo hiểm tiền gửi của chính phủ, có thể sẽ nhận tiền gửi đôla chi phí thấp làm nguồn tài trợ trực tiếp cho các khoản vay bằng đồng bản tệ – trừ phi có một cơ quan điều tiết cảnh giác buộc họ phải tự bảo hiểm.

Nhưng chênh lệch lãi suất trong phương trình (5.2) phải hấp dẫn như thế nào để các ngân hàng với động cơ lợi dụng bảo lãnh, cố ý làm liều (ngâm ngàm), sẵn sàng cố tránh sự trừng phạt của luật pháp và vay đôla bằng được? Hãy biến đổi phương trình biểu thị sự chênh lệch lãi suất thành:

$$(5.4) \quad i - i^* = E\hat{e} + r_{\text{tiền tệ}}$$

trong đó, $r_{\text{tiền tệ}}$ là phí rủi ro tiền tệ theo định nghĩa thông thường. Ngoài mọi sự biến động dự kiến trước theo một chiều nhất định của tỉ giá, nó còn thể hiện lợi tức tăng thêm mà nhà đầu tư đòi hỏi để họ giữ các tài sản bằng đồng bản tệ chứ không phải bằng đôla. Trong bối cảnh cụ thể của Đông Á, nó thể hiện chi phí của sự biến động tài chính nội địa – về lãi suất hoặc mức giá trong nước – ngoài những rủi ro tương tự trên thị trường của nước trung tâm, thí dụ như Mỹ. Vì thế, $r_{\text{tiền tệ}}$ tăng cùng với mức độ biến động tỉ giá của nước đó so với đồng đôla Mỹ.

Trong các nước con nợ ngoại vi của Đông Á, $r_{\text{tiền tệ}}$ (như trước năm 1997) thường lớn hơn 0. Nhưng nó có thể giảm xuống gần bằng 0 nếu có sự bảo hiểm tài chính với Mỹ, tức là tỉ giá đôla được

giữ ổn định một cách đáng tin cậy, sao cho sự biến động về lãi suất xấp xỉ với mức biến động của nước Mỹ (McKinnon 2000). Quả thực, một động cơ để cố định tỉ giá ở tần suất cao là để giảm phần phí rủi ro trong lãi suất ngắn hạn trong nước; tức là để giảm $r_{\text{tiền tệ}}$.

Một thành phần khác trong sự chênh lệch lãi suất – tỉ lệ mất giá dự kiến của đồng bản tệ, $E\hat{e}$ – có thể được tách thành hai phần. Trước hết, tỉ giá có thể thay đổi một cách êm ả và lường trước được, theo những công bố và cam kết chính sách của chính phủ, như việc giảm giá dần đồng rupiah Ấnônêxia trước khi sụp đổ năm 1997. Thứ hai là xác suất nhỏ của việc “thay đổi chế độ”: một sự phá giá mạnh, đột ngột mà thời điểm của nó thì không ai biết trước.

$$(5.5) \quad E\hat{e} = E\hat{e}_{\text{dự kiến}} + E\hat{e}_{\text{thay đổi chế độ}}$$

Cả hai loại thay đổi dự kiến được về tỉ giá trong phương trình (5.5) đều làm mở rộng sự chênh lệch lãi suất danh nghĩa trong phương trình (5.4). Tuy nhiên, $E\hat{e}_{\text{thay đổi chế độ}}$ là một phần của lợi nhuận hấp dẫn, khiến các ngân hàng có động cơ lợi dụng bảo lãnh, cố ý làm liều, sẽ đi vay quá mức, còn $E\hat{e}_{\text{dự kiến}}$ thì không. Nếu dự kiến được tỉ giá sẽ giảm dần qua thời gian thì ngay cả những ngân hàng có tầm nhìn rất ngắn hạn cũng sẽ tính đến chi phí cao bằng đồng bản tệ của việc hoàn trả các khoản tiền gửi ngắn hạn bằng ngoại tệ. Vì thế, $E\hat{e}_{\text{dự kiến}}$ sẽ không được tính vào *phí siêu rủi ro*:

$$(5.6) \quad r_{\text{siêu}} = r_{\text{tiền tệ}} + E\hat{e}_{\text{thay đổi chế độ}} = i - i^* - E\hat{e}_{\text{dự kiến}}$$

Phí siêu rủi ro $r_{\text{siêu}}$ phản ánh lợi nhuận hấp dẫn các ngân hàng vay ngoại tệ quá nhiều, vượt quá mức độ mà họ sẽ vay nếu buộc phải tự bảo hiểm. (Ngay cả khi ngân hàng được yêu cầu phải tự bảo hiểm rủi ro tổn thất ngoại hối của mình, thì việc đi vay quốc tế quá mức vẫn có thể xảy ra vì ngân hàng có động cơ lợi dụng bảo lãnh, cố ý làm liều sẽ cho rằng, rủi ro tín dụng trong nước là quá lớn; xem McKinnon và Pill 1996, 1997). $r_{\text{siêu}}$ gồm hai thành phần: phí rủi ro tiền tệ như đã định nghĩa, và xác suất thay đổi chế độ do sự phá giá rời rạc. Thành phần thứ hai này, gây ra áp lực làm tăng lãi suất trên các tài sản bằng đồng bản tệ, đôi khi được gọi là “vấn đề đồng pêsô”.

Ý tưởng cơ bản là, thời gian để ra quyết định của ngân hàng có động cơ lợi dụng bảo lãnh, cố ý làm liều là quá ngắn ngủi, khiến ngân hàng bỏ qua những thay đổi không ngờ của tỉ giá. Những người quản lý ngân hàng chỉ đơn giản hy vọng rằng, nếu một điều gì ghê gớm có khả năng xảy ra thì nó cũng sẽ không xảy ra nếu họ giám sát chặt chẽ. Phí siêu rủi ro là mức chênh lệch lãi suất quyết định mức lợi nhuận hấp dẫn ngân hàng đánh bạc và nhận tiền gửi ngoại tệ mà không tự bảo hiểm.

Phí siêu rủi ro thay đổi như thế nào theo thời gian, nhất là qua các giai đoạn trước, trong và sau khủng hoảng? Hình 5.6 định vị các mức lãi suất ngắn hạn của Hàn Quốc, Malaixia, Philippin và Thái Lan so với Mỹ trong ba giai đoạn này, từ năm 1995 đến năm 2000. Trong thời kỳ trước khủng hoảng, phí siêu rủi ro của các nước này về cơ bản chiếm toàn bộ mức chênh lệch lãi suất: cho đến tháng Năm năm 1997, mức chênh lệch này nằm trong khoảng từ 2 đến 10%.

Thực tiễn cho thấy, rất khó phân định mức chênh lệch này giữa $r_{\text{tiền tệ}}$ và $E\hat{e}_{\text{thay đổi chế độ}}$ trừ một lưu ý rằng, xác suất phá giá rời rạc là một thành phần quan trọng, mặc dù không có nước nào trong bốn nước này có tỉ giá đánh giá quá cao đồng bản tệ một cách rõ ràng (McKinnon 2000). Quả thực, hệ thống cố định mềm đã tồn tại cả một thập kỷ, thậm chí còn hơn. Sự chênh lệch lãi suất này đã góp phần vào hiện tượng đi vay quá mức không tự bảo hiểm, như đã thấy trước khi khủng hoảng.

Sau đó, từ tháng Sáu năm 1997 đến tháng Mười hai năm 1998, sự mất lòng tin gần như hoàn toàn đã diễn ra ở nơi này nơi khác trong bốn nước nói trên. Trong khủng hoảng, mức chênh lệch lãi suất đã mở rộng trong khoảng từ 5% đến 25% (Hình 5.6). Thực ra, đã có sự kỳ vọng mang tính chất suy diễn: phá giá đồng tiền khiến người ta dự đoán sẽ có sự phá giá tiếp. Trong tình trạng hoảng loạn, vấn đề xảy ra là các luồng vốn chảy ra rất nhanh và không còn hiện tượng đi vay quá mức như thời kỳ trước khủng hoảng. (Nhưng những người nhập khẩu trong thời kỳ này vẫn có một động cơ tai họa là không chịu tự bảo hiểm rủi ro ngoại hối của mình).

Cuối cùng, tuần trắng mặt sau khủng hoảng cũng đã diễn ra từ tháng Giêng năm 1999 đến tháng Sáu năm 2000. Hình 5.6 cho thấy, lãi suất ngắn hạn trong bốn nền kinh tế bị khủng hoảng đã giảm mạnh, với lãi suất của Thái Lan và Malaixia thậm chí đã giảm thấp hơn 2 điểm so với lãi suất mức 5% đến 6% của Mỹ. Với lãi suất ngắn hạn thấp như vậy, các nhà nhập khẩu Đông Á không còn động cơ gì để không tự bảo hiểm mình trước rủi ro ngoại hối, và ngân hàng cũng không còn động cơ gì để nhận tiền gửi ngắn hạn bằng đôla và mở rộng cho vay bằng đồng bản tệ. Tới lúc này, tuần trắng mặt cho các cơ quan điều tiết ngân hàng đã đến.

Nguyên nhân sát sườn nhất làm cho lãi suất ngắn hạn giảm mạnh là do sự thay đổi trong thị trường tiền tệ. Sự chênh lệch lãi suất. Sau khi tỉ giá tăng vọt ở các nước có tiền tệ mất giá, do niềm tin đã quay trở lại và nỗi sợ một cuộc tấn công bất ngờ từ cơ mới đã lùi rất xa, thị trường bắt đầu kỳ vọng đến một sự lên giá gần trong năm 1999 và 2000 (Hình 5.1). Tuy nhiên, những sự lên giá này vẫn còn thất thường và rất khó dự đoán, như thể là thanh phần E thay đổi chế độ đã đi dấu từ dương sang âm. Với sự thay đổi này có thể (thừa) đủ để triệt tiêu tác động của lãi suất ngắn hạn thông thường trên sự chênh lệch lãi suất. Do nguyên nhân này, lãi suất ngắn hạn trong các nền kinh tế khác hóa ngược lại sẽ giảm xuống bằng, và đôi khi còn thấp hơn, mức hiện hành trên thị trường Mỹ (Hình 5.6). Sự giảm sút tương ứng trong lãi suất ngắn hạn ở các nền kinh tế không bị khủng hoảng không rõ rệt lắm (Hình 5.7).

Vấn đề đến đây chưa phải đã hết. Từ trước khủng hoảng đến sau khủng hoảng, kỳ vọng dài hạn về sự phá giá tương lai và các rủi ro khác, tất cả chưa thay đổi mấy. Quả thực, những kỳ vọng dài hạn này rất khó đo lường, vì thiếu một thị trường trái phiếu thực sự dài hạn bằng đồng bản tệ ở từng nước trong các nền kinh tế bị ảnh hưởng. Hàn Quốc đã tiến gần nhất đến việc thiết lập thị trường trái phiếu, nhưng cũng chỉ được ba năm. Đến tháng Tám năm 2000, khi lãi suất ngắn hạn của Hàn Quốc vào khoảng 5%, thì lãi suất trái phiếu ba năm đã tăng lên đến 9,5% - và lãi suất trái phiếu 10 hay 20 năm, nếu tồn tại, sẽ còn phải cao hơn nhiều.

Với một thời hạn tương đối dài (6 đến 8 năm), phát hành trái phiếu chủ quyền bằng đồng đôla đã tồn tại ở từng nước trong các nền kinh tế chịu khủng hoảng. Vì chúng chứa đựng rủi ro vỡ nợ, nhưng không có rủi ro tiền tệ, nên lãi suất bằng đôla sẽ rất gần với giới hạn dưới của mức lãi suất mà trái phiếu giả định bằng đồng bản tệ sẽ trả cho một kỳ hạn vay tương đương. Lãi suất trên trái phiếu bằng đôla này vẫn ở mức 8% – 10% trong thời kỳ sau khủng hoảng (Hình 5.8 và 5.9). Quan trọng hơn, trong thời kỳ sau khủng hoảng, lãi suất trái phiếu chủ quyền có vẻ cao hơn chút ít so với lãi suất tương ứng trước khủng hoảng. Vì lãi suất dài là trung bình của lãi suất ngắn giao sau dự kiến cộng với phí dự phòng thanh khoản, nên dường như thị trường đang đặt cược rằng – trong vòng ba năm hoặc lâu hơn – lãi suất ngắn sẽ tăng trở lại mức trước khủng hoảng, và thậm chí có thể cao hơn.

Do đó, tuần trăng mật của các cơ quan điều tiết sẽ kết thúc, cũng như hầu hết các tuần trăng mật khác.

KÉO DÀI CƠ CẤU THỜI HẠN CỦA TÀI CHÍNH

Liệu có bài học tổng quát nào về khả năng thực thi một tỉ giá hối đoái thả nổi tự do cho các dạng nền kinh tế khác nhau hay không? Trong chương “Trò chơi Lòng tin”, Paul Krugman (1999) đã nhận dạng sự khác nhau này:

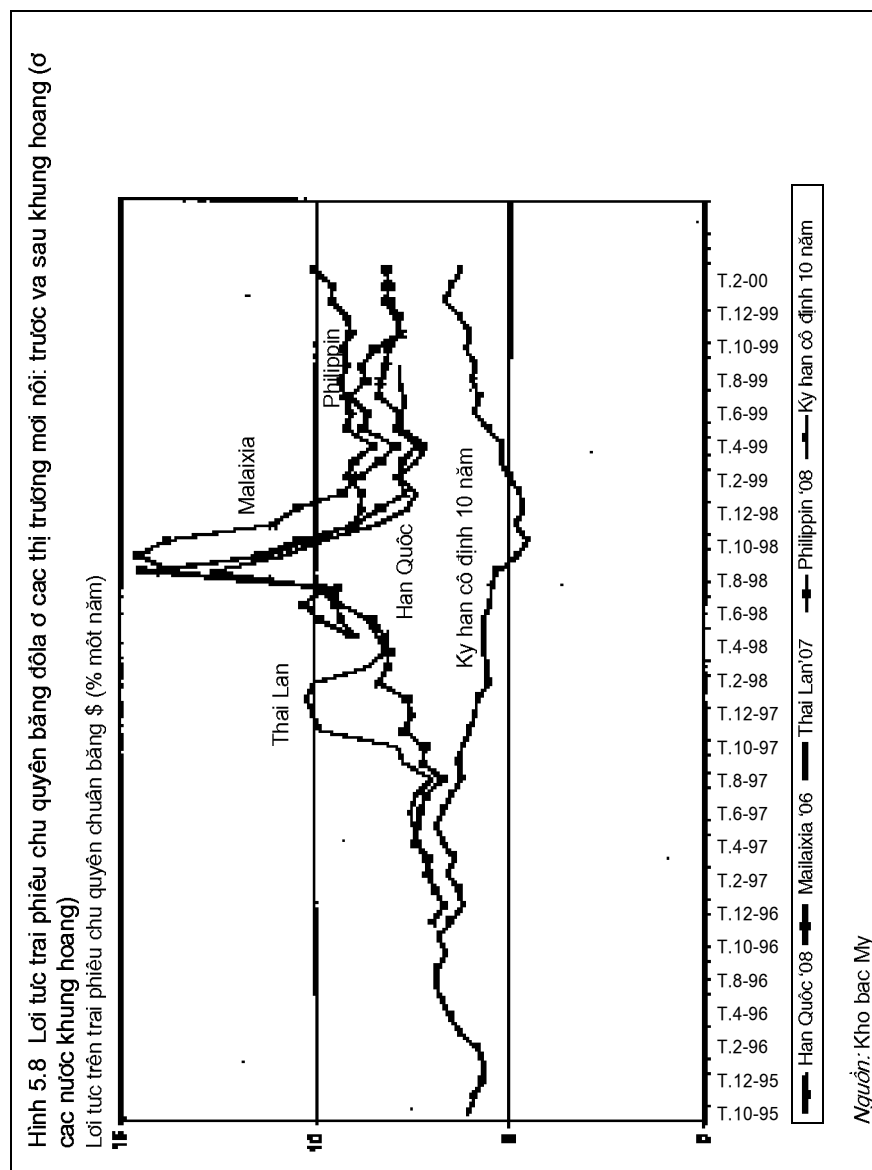
Nói cách khác, dường như có một loại tiêu chuẩn kép được thị trường áp dụng. Quan điểm chung giữa các nhà kinh tế cho rằng, tỉ giá thả nổi là giải pháp, nếu không hoàn hảo thì cũng là tốt nhất đối với tam cực (trilemma) tiền tệ quốc tế, là dựa trên kinh nghiệm của các nước như Canada, Anh và Mỹ. Có thể khẳng định rằng, tỉ giá thả nổi đã hoạt động khá tốt trong các nước thuộc Thế giới Thứ nhất, vì thị trường đã được chuẩn bị để mang lại cho những nước này những lợi ích do biết hoài nghi. Nhưng từ năm 1994, hết nước này đến nước khác trong Thế giới Thứ ba – Mêhicô, Thái Lan, Ấnônêxia, Hàn Quốc, và gần đây nhất là Braxin – đã phát hiện ra rằng, họ không thể mong đợi một cách giải quyết như cũ. Lần này qua lần khác, những cố gắng tham dự vào việc

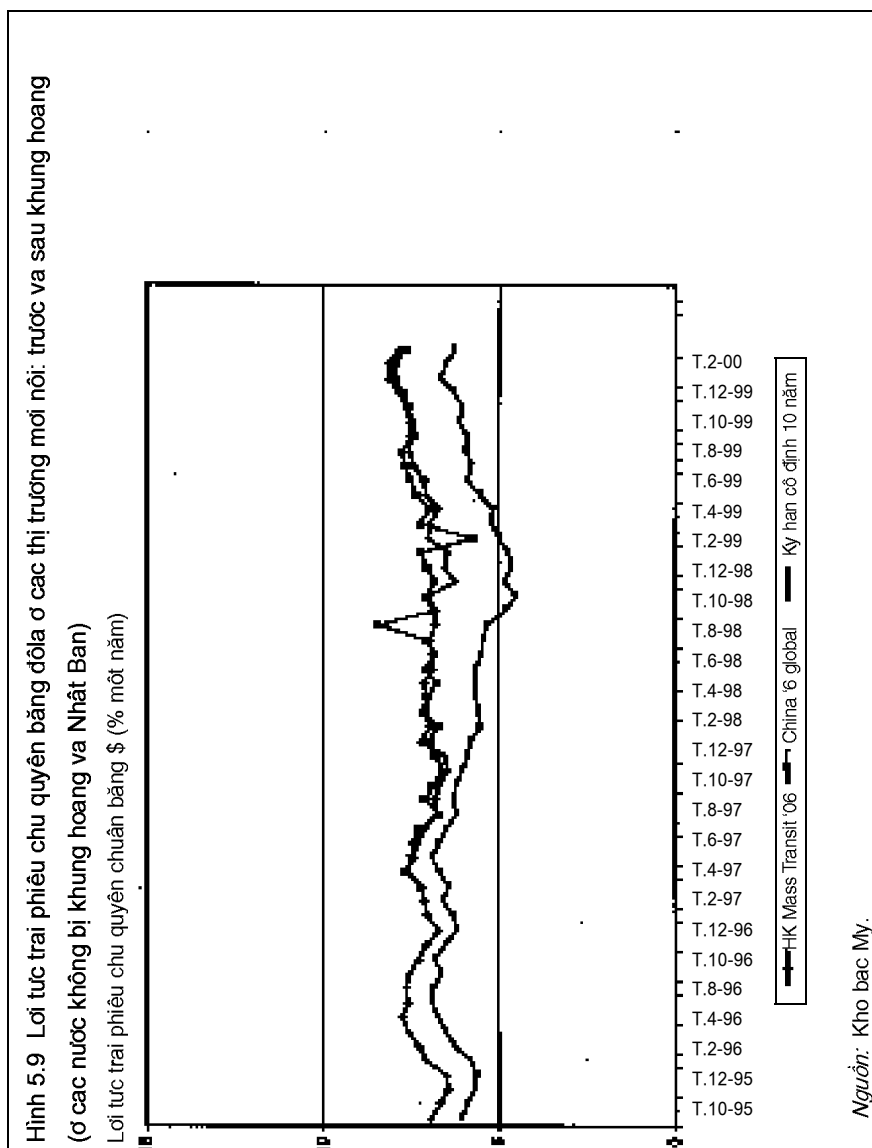
phá giá nhẹ đồng tiền đều dẫn đến sự sụp đổ thảm hại lòng tin. Và do đó, đến nay, thị trường đã tin rằng phá giá đồng tiền ở những nước như vậy là một điều tệ hại; và vì thị trường tin điều đó nên nó xảy ra đúng như thế [Krugman 1999: 111].

Ông đã có sự phân biệt quan trọng. Để hạn chế bớt ảnh hưởng của việc sụt giá các sản phẩm thô do hậu quả của cuộc khủng hoảng châu Á, Ôxtrâyliya và Canada có thể sẽ thả nổi cho đồng tiền của họ giảm giá mà không kiểm soát vốn, và do đó, không bị tấn công. Tại sao vậy? Vì kỳ vọng về tỉ giá của đôla Ôxtrâyliya và Canada về cơ bản thực sự có tính đi ngược xu thế: trong quá trình thả nổi sự mất giá thì người dân nói chung đều hy vọng tỉ giá sẽ được phục hồi. Cả hai nước này đều có nền kinh tế thị trường đã trưởng thành, với (a) cơ chế tiền tệ nội bộ đáng tin cậy (có ngân hàng trung ương độc lập) để định hướng mục tiêu cho mức giá trong nước trong dài hạn và (b) có thời hạn thanh toán các khoản nợ trong và ngoài nước tương đối dài. (Ở châu Á, các nền kinh tế chủ nợ không bị khủng hoảng là Đài Loan và Xingapo, đã và đang ngày càng giống với các nước tư bản chủ nghĩa trưởng thành về khía cạnh này).

Tất nhiên, cả hai đặc điểm này bổ sung lẫn cho nhau. Chỉ có lòng tin dài hạn vào sức mua của đồng tiền trong nước (so với đồng tiền của nước trung tâm) thì kỳ vọng về tỉ giá mới có tính đi ngược lại xu thế, và thị trường trái phiếu dài hạn hay cầm cố mới có thể tổ chức được - đối với cả việc đi vay trong nước lẫn vay thương mại (phi chủ quyền) quốc tế. Và có cơ chế tài chính dài hạn, sẽ củng cố được lòng tin vào ngân hàng trung ương nhằm đạt được các mục tiêu dài hạn về lạm phát.

Bây giờ hãy trở lại với nền kinh tế con nợ mới nổi lên và vấn đề “lỗi lầm ban đầu”. Cơ cấu về thời hạn tài chính là ngắn, và không có truyền thống về ngân hàng trung ương độc lập. Quả thực, trong hầu hết các nền kinh tế đang phát triển, kể cả châu Á 5, ngân hàng trung ương thường được chỉ đạo phải cấp tín dụng rẻ để thúc đẩy xuất khẩu, trợ cấp cho ngân hàng thương mại, và nếu không thì chỉ định tín dụng theo các chương trình phát triển của chính phủ. Đôi





khi chiến lược này được hỗ trợ bằng việc kiểm soát vốn. Hậu quả là, tiềm ẩn một sự mất lòng tin vào tỉ giá dài hạn, *trừ phi* bản thân chính phủ có thể hạn chế được một cách hữu hiệu.

Trong giai đoạn tăng trưởng “thần kỳ” trước năm 1997, các nền kinh tế Đông Á đã cố định thành công vào đồng đôla, coi đó là cái neo danh nghĩa cho mức giá trong nước của họ. Tuy nhiên, với sự nhận biết muộn màng, bây giờ chúng ta đã biết chính sách đó là vô cùng phiến diện. Trước hết và rõ ràng nhất là sự thất bại trong việc điều tiết hợp lý hệ thống tài chính, kể cả chính ngân hàng trung ương trong một số trường hợp, để ngăn cản việc chấp nhận rủi ro quá mức, kể cả rủi ro tổn thất ngoại hối ngắn hạn.

Thứ hai, và tinh tế hơn là các nền kinh tế con nợ Đông Á đã không quyết tâm theo đuổi ngang giá tỉ giá dài hạn theo kiểu chế độ bảo vệ vàng của thế kỷ 19 (Goodhart và Delargy 1998), mặc dù có vẻ họ đã cố định tỉ giá của mình một cách chắc chắn trong ngắn và trung hạn. Vì có cơ cấu tài chính ngắn hạn nên mỗi quốc gia đều rất dễ bị tổn thương trước các cú tấn công mang tính đầu cơ vào đồng tiền của họ, nhưng không nước nào có chiến lược tỉ giá dài hạn để giảm thiểu những hậu quả tồi tệ nhất mà mỗi cú tấn công như vậy gây ra. Sau khủng hoảng, không có dấu hiệu rõ ràng các nước quay lại chế độ tỉ giá trước khủng hoảng. Trái lại, dưới chế độ bảo vệ vàng cổ điển, nếu chính phủ nào bị buộc phải tạm đình chỉ chính sách ngang giá vàng của mình trong thời kỳ khủng hoảng thì chính phủ đó có nghĩa vụ phải quay lại chế độ ngang giá này sau khủng hoảng (McKinnon 1996: chương 2, 4). Quy định phục hồi chế độ tỉ giá này sẽ đảm bảo sự tồn tại những kỳ vọng ngược xu thế về tỉ giá.

Bên cạnh “lỗi lầm ban đầu”, vấn đề còn trầm trọng thêm do chế độ bảo vệ đôla trước năm 1997 của Đông Á mang tính phi chính thức nhiều hơn là chính thức. Ngoài Hồng Kông, không có nước nào có liên quan mà lại tuyên bố chính thức việc áp dụng ngang giá đôla, và mỗi nước đều được Quỹ Tiền tệ Quốc tế xếp vào loại theo đuổi một phiên bản nào đó của chính sách “thả nổi có quản lý”, chứ không phải là cố định vào đồng đôla. Vì thế, với việc buộc phải tạm

định chỉ chế độ cố định vào đồng đôla này trong cuộc khủng hoảng năm 1997-98, không có chế độ ngang giá đôla truyền thống nào (ngang giá vàng, theo nghĩa của thế kỷ 19) mà chính phủ chắc chắn sẽ quay trở lại. Trong cuộc khủng hoảng, việc không có những kỳ vọng ngược xu thế đã dẫn đến những sự đánh đổi cực kỳ phi hiệu quả: Đông Á 5 đã phải chịu sự phá giá mạnh của đồng tiền và lãi suất (ngắn hạn) rất cao (McKinnon 2000).

Vì thế, các nền kinh tế thị trường mới nổi lên có nền tảng kinh tế vĩ mô vững chắc, cho phép họ có thể “cố định hợp lý” tỉ giá của mình, cần kéo dài thời hạn những cam kết đó ra xa (McKinnon và Pill 1999). Nếu trước cuộc khủng hoảng năm 1997, Đông Á 5 công khai áp dụng quy tắc phục hồi (chế độ tỉ giá) – và lý tưởng nhất là họ cùng áp dụng – thì các nước này sẽ dung hoà được lãi suất cao và phá giá đồng tiền mạnh, là những vấn đề sẽ làm cho nền kinh tế của họ phá sản hàng loạt một khi bị khủng hoảng tấn công. (Tất nhiên, những nước phải dựa vào thuế lạm phát và không thể cam kết một cách đáng tin cậy về việc giữ ổn định tỉ giá dài hạn không nên cố làm điều đó). Lợi ích của việc kiềm chế tỉ giá trong dài hạn sẽ lớn hơn lợi ích của việc cố định tỉ giá ngắn hạn cứng nhắc.

Không tiến hành đôla hoá hoàn toàn theo kiểu châu Mỹ La tinh thì có thể chuộc lại lỗi lầm ban đầu. Ngay cả khi chế độ tiền tệ trong nước và cơ quan phát hành tiền vẫn duy trì độc lập thì thành tựu về cân bằng ngân sách ở các nền kinh tế Đông Á cho thấy, cam kết dài hạn giữ vững tỉ giá đôla của họ có thể tin cậy được. Khi đó, với kỳ vọng ngược xu thế về tỉ giá và mức giá tương lai được đảm bảo hơn khi đứng trước bất kỳ sự rủi ro nào, buộc các nước phải (tạm) ngừng thực hiện cam kết về tỉ giá cố định, các cơ quan chức năng sẽ khuyến khích mạnh mẽ việc kéo dài cơ cấu thời hạn của cơ chế tài chính trong và ngoài nước trên thị trường trái phiếu. Lúc này, một khuôn khổ hạch toán phù hợp, cung cấp đầy đủ thông tin cho các nhà phát hành trái phiếu, và một khuôn khổ pháp lý đảm bảo các quyền của người giữ trái phiếu sẽ trở nên thích hợp hơn.

Để thoát khỏi lỗi lầm ban đầu, Eichengreen và Hausmann (1999) đã lập luận một cách xác đáng về sự cần thiết phải kéo dài thời hạn thanh toán của thị trường trái phiếu nội địa và các khoản vay của

ngân hàng. Tuy nhiên, cách tiếp cận của họ ngược lại với những gì mà tôi đề xuất ở đây. Họ muốn bắt đầu bằng việc khuyến khích tài trợ trái phiếu dài hạn bằng sự thay đổi thể chế và pháp luật trong nước, và hy vọng rằng, điều này sẽ dẫn đến sự ổn định hơn (lâu dài hơn) của tỉ giá. Tôi thì lại bắt đầu bằng các cam kết tỉ giá dài hạn – qui tắc phục hồi (chế độ tỉ giá) - để tạo dựng một môi trường thuận lợi hơn cho việc tăng cường các thể chế điều hành thị trường trái phiếu. Điểm nhấn của hai cách tiếp cận này khác nhau, nhưng chúng không mâu thuẫn với nhau.

Có một triển vọng xán lạn. Khi vấn đề trợ phi u đ i l a n t h o h ì n h thức thứ k 19 bắt đầu thay thế cho hình thức t i c h ì n h n g n h a n của ngân hàng, thì cam kết ổn định tỉ giá dài h. n c ' a chính phủ t. n h i ê n sẽ đư. c c ' n g c ' . Một mặt, vi. c kéo dài cơ c ' u thời hạn c ' a à i b í n h sẽ giúp n ò n kinh tế ít bị tổn thương hơn trước các cú tấn công t i n ê trong tỉ gi ' h ' i đ o ' i ; mặt kh ' c, h. thống ngân hàng n. i đ i a sẽ t r o n a ít bị tổn thương hơn trước c ' c đợt đổ xô đến r ' t t i ê n g a n h à n g . Ở những nư ' c m ' c "l ã i làm ban đầu", bằng chứng th. c t ê đ o h a y, á c c ' t n công t i n t. v ' các đợt đ ' xô đ ' n ngân h ò n g thương m. i ó quan h. chặt ch ' v ' i nhau (Kaminsky v ' Reinhart 1999). Cu ' i c ò n g, v ' i một thị trư n g t r ' i phi u n. i t h s o đ o h o n g a n h a n g t u n g ương có th ' điều hành t ' t hơn nghiệp v. t h i t r o n g m o i đ i a đ e l a o v. đồng tiền và ổn định mức giá đ i h a n t r o n g t r o c .

LUẬT CHƠI MỚI TRONG TRÒ CHƠI BẢN VỊ ĐÔLA: NHẬN XÉT CUỐI CÙNG

Kinh nghiệm gần đây cho thấy, những qui tắc phi chính thức mà theo đó, chế độ bản vị đôla của Đông Á đang vận hành có thể được điều chỉnh để giúp chế độ bản vị tiền tệ chung này vững chắc và hiệu quả hơn, trong sự hiện diện của hiện tượng "lỗi lầm ban đầu", và để kéo dài cơ cấu thời hạn của tài chính nhằm chuộc lại tội lỗi đó.² Qui tắc mới, hoặc đã được sửa đổi có ý nghĩa nhất đối với các nước ngoại vi trong hệ thống như sau:

1. Tránh rủi ro tổn thất ngoại hối thuần của ngân hàng và các tổ chức tài chính khác với tài sản có hoặc tài sản nợ ngắn hạn. Kiểm soát vốn toàn diện là phương án thay thế đứng hàng thứ hai. Trong cả hai trường hợp, chính phủ phải thực hiện thị trường tỉ giá theo đồng đôla dựa trên giao dịch hàng ngày.
2. Chuyển từ chính sách cố định phi chính thức theo đồng đôla sang ngang giá đôi a chính thức. Coi những ngang giá này như là vụ dài hạn mà chính phủ cam kết sau bất kể cú sốc ngoại ứng nào.
3. Tiến hành các thay đổi thể chế khác – cải thiện cơ sở hậu thuẫn pháp lý cho những người cho vay, tiến tới minh bạch hơn về kế toán... – để kéo dài cơ cấu thời hạn của tài chính trong nước bằng cách khuyến khích sự phát triển của thị trường trái phiếu và thị trường cầm cố.
4. Hợp lý hoá vị thế của Nhật Bản trong hệ thống bản vị đôla của Đông Á, để Mỹ và Nhật Bản cùng nhau cam kết duy trì ngang giá chuẩn cho tỉ giá giữa đồng yên và đồng đôla trong dài hạn, nhưng để tỉ giá yên/đôla được thả nổi tự do trong các giao dịch hàng ngày hoặc hàng tuần.

Để xây dựng thị trường trái phiếu vững mạnh và dài hạn trong các nền kinh tế “thị trường mới nổi” ở Đông Á, qui tắc 1, 2 và 3 vừa tạo ra củ cà rốt, nhưng vừa tạo ra cây gậy. Để kéo dài cơ cấu thời hạn của cả tài chính trong và ngoài nước, qui tắc 1 là cây gậy, còn qui tắc 2 và 3 là củ cà rốt.

Do vị trí đặc biệt của chúng trong việc thực hiện các thanh toán trong nước và quốc tế nên các ngân hàng thương mại thường được bao cấp quá mức để trở thành các trung gian tài chính ngắn hạn. Bảo hiểm tiền gửi chính thức hoặc phi chính thức, nhất là đặc quyền được hưởng chiết khấu đặc biệt của ngân hàng trung ương, được cứu trợ tài chính do quốc tế tổ chức thông qua Quỹ Tiền tệ Quốc tế hay các tổ chức quốc tế khác, tất cả đều được thiết kế để ngăn chặn sự đổ vỡ có hệ thống trong cơ chế thanh toán của các nền kinh tế đang gặp căng thẳng. Mặc dù tất cả các cơ chế này có thể đều hay và hoạt động tốt, nhưng tác động phụ của chúng có thể làm chao

đảo toàn bộ cơ cấu tài chính, chủ yếu là ngắn hạn. Nó làm trầm trọng thêm lỗi lầm ban đầu vì không thể trợ cấp tương tự như vậy cho thị trường trái phiếu quốc tế và trong nước trong dài hạn. Vì vậy, qui tắc 1 là cây gậy được thiết kế để buộc các ngân hàng không được đứng làm trung gian tài chính ngắn hạn quốc tế – tức là để nhận tiền gửi ngoại tệ và cho vay bằng đồng bản tệ.³

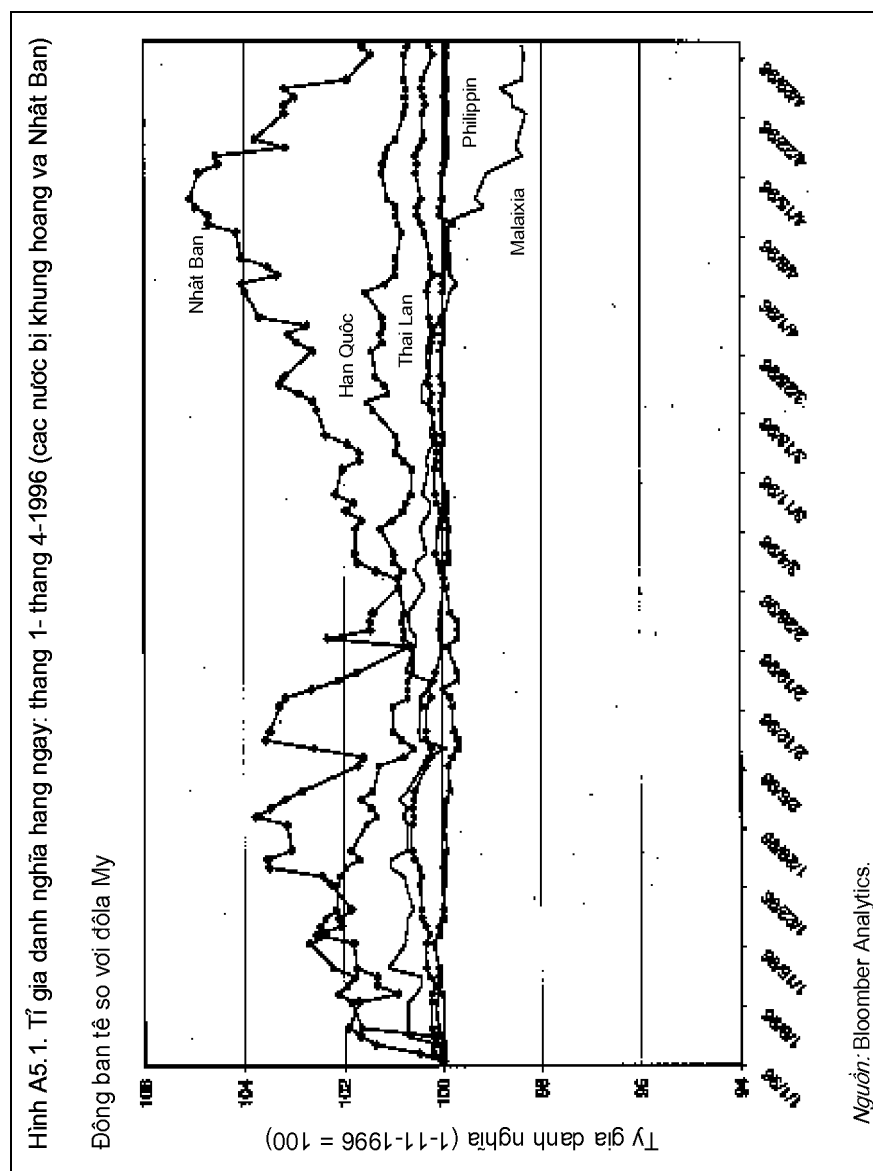
Qui tắc 2 và 3 là những cú càn rất dễ khuyến khích khu vực tư nhân tham gia vào thị trường trái phiếu dài hạn trong và ngoài nước. Cụ thể, qui tắc 2 đưa ra sự đảm bảo *dài hạn* rằng, tiền của các nước ngoại vi sẽ không sẵn sàng phá giá so với đồng đôla. Điều này rất quan trọng vì Trái phiếu Kho bạc Mỹ là tài sản “không có rủi ro” trên thị trường trái phiếu quốc tế. Vì thế, phí dự phòng rủi ro trong lãi suất trái phiếu của các nước ngoại vi, nhất là trong dài hạn, sẽ giảm xuống.

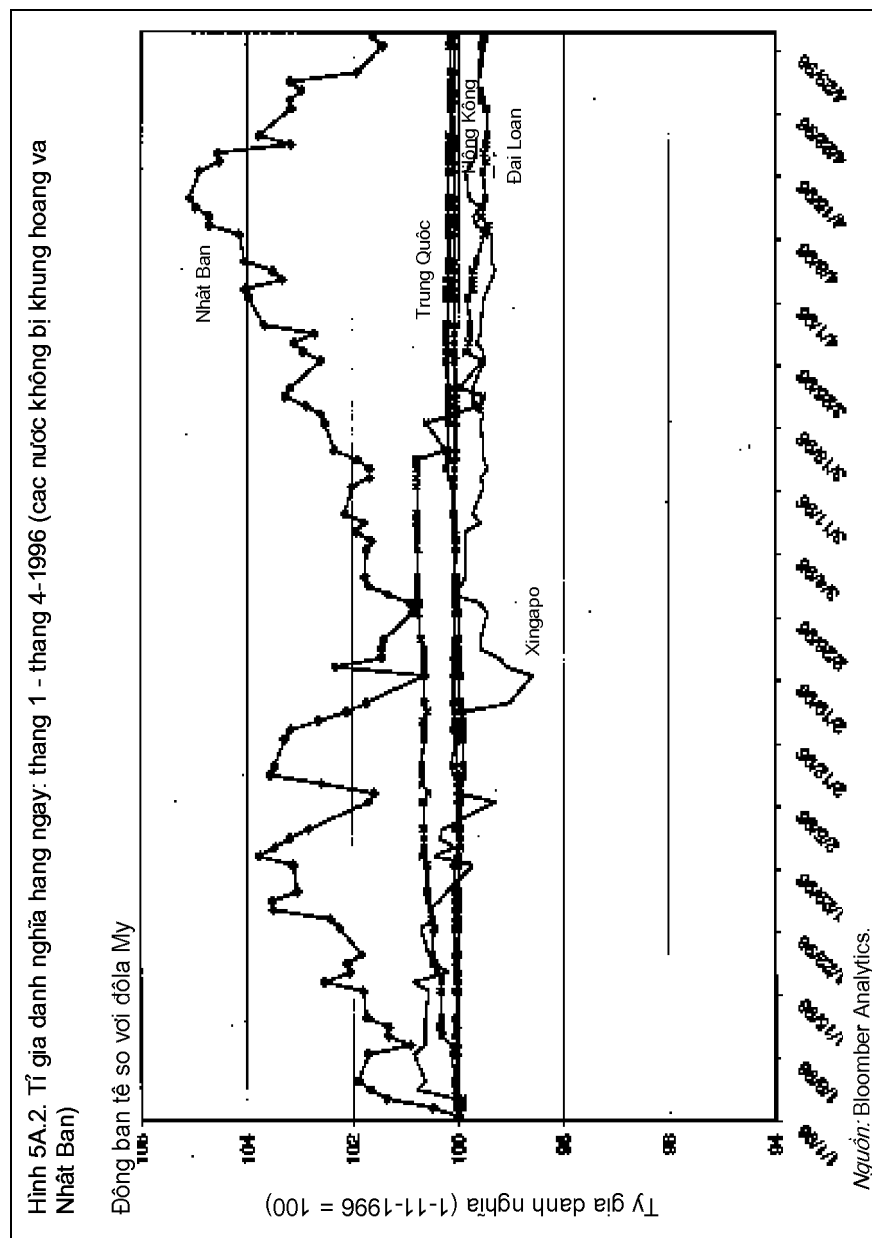
Phân tích về vị thế của Nhật Bản trong hệ thống lại rất khác. Cho đến nay, Nhật Bản là quốc gia chủ nợ lớn nhất có thị trường trái phiếu dài hạn của riêng mình. Tuy nhiên, từ những năm 70, sự lo ngại đồng yên sẽ *lên giá* đã gây ra một nỗi dè chừng tương ứng về sự thiếu phát nội địa đang diễn ra khiến cho lãi suất danh nghĩa tiến dần đến 0 (McKinnon và Ohno 1997, 2000). Vì thế, qui tắc 4 sẽ dập tắt nỗi lo ngại đồng yên lên giá, bản thân Nhật Bản sẽ là nước được lợi lớn, vì sẽ chấm dứt được nguy cơ thiếu phát và tăng được lãi suất danh nghĩa (tuy không phải lãi suất thực) trên các tài sản bằng đồng yên.

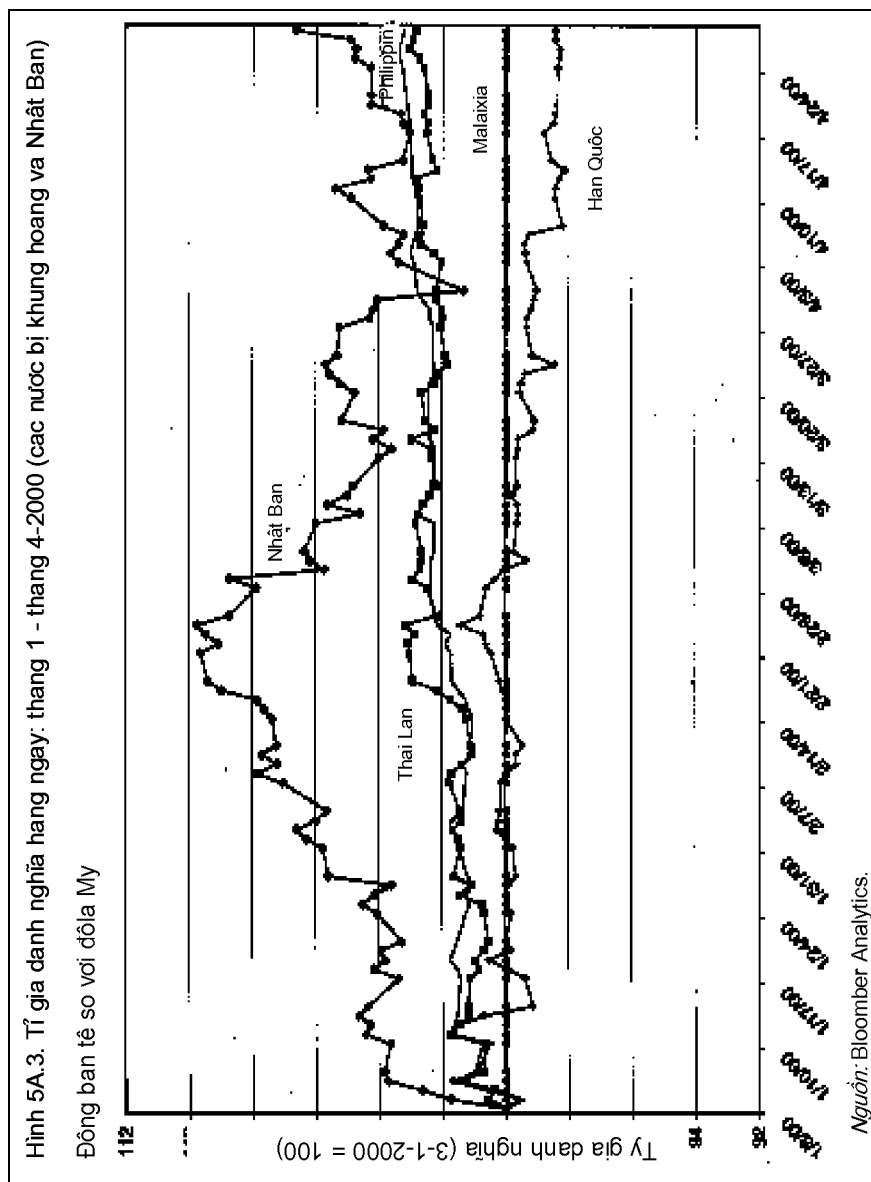
Một thập kỷ qua, lãi suất danh nghĩa thấp bất thường của Nhật Bản đã gây ra tác động phụ đáng tiếc cho các nước khác ở Đông Á. Trừ các thời kỳ tuần trăng mật, lãi suất thấp như vậy đã kích thích các ngân hàng và tổ chức tài chính trong các nền kinh tế nhỏ ở Đông Á đi vay quá mức. Do sự chênh lệch lãi suất (tạm thời) giữa hai đồng tiền, chẳng hạn giữa tài sản bằng đồng bạc và đồng yên, nên lợi nhuận xui khiến các ngân hàng đi vay ngắn hạn không tự bảo hiểm đã trở nên hấp dẫn. Vì thế, nếu lãi suất ngắn hạn danh nghĩa của Nhật Bản tăng cao hơn lãi suất danh nghĩa quốc tế thì các luồng vốn ngắn hạn ở Đông Á sẽ ít biến động hơn.

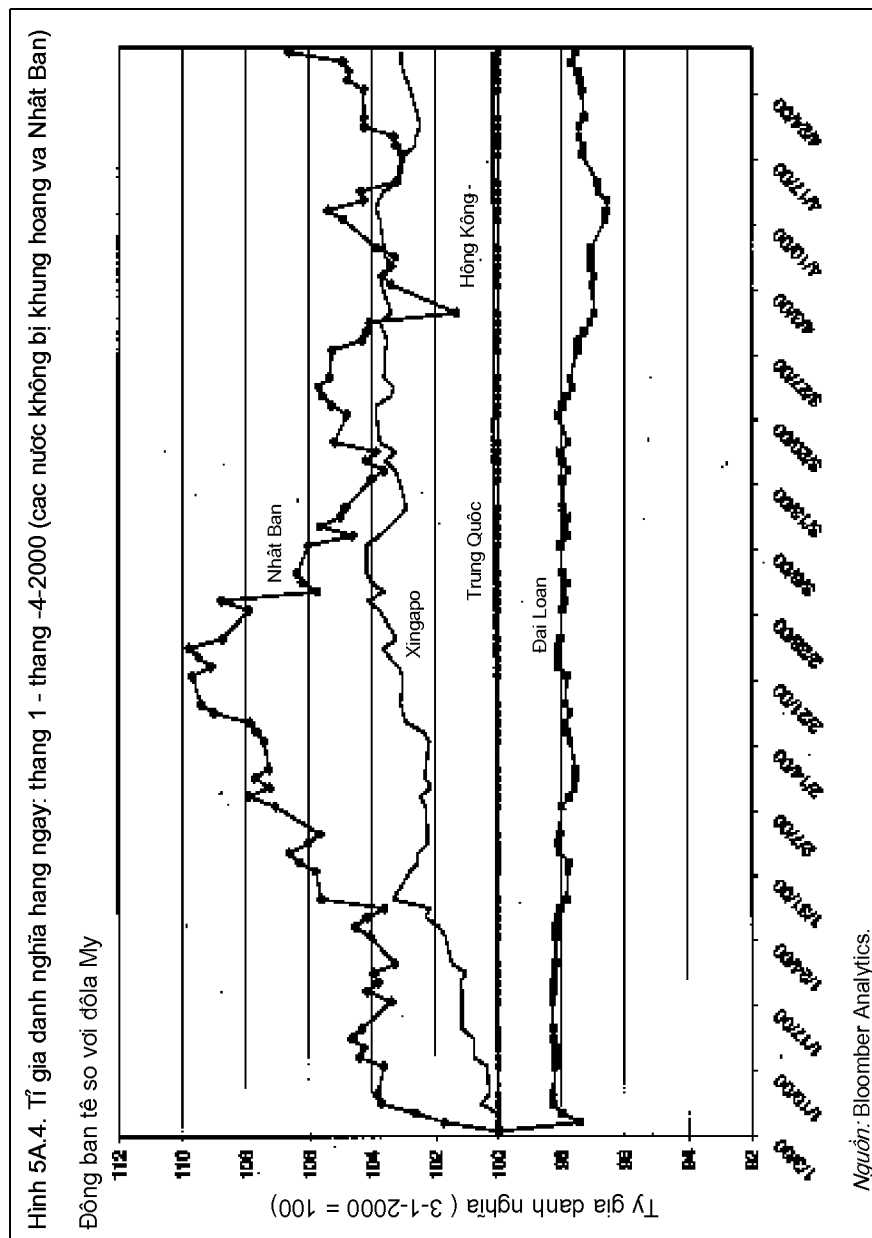
PHỤ LỤC 5

Sự biến động của tỉ giá hối đoái: Nhật Bản và các nền kinh tế Đông Á khác









CHÚ THÍCH

Tôi muốn cảm ơn Sumit Khedekar về những đóng góp to lớn của ông cho việc thực hiện tất cả các kiểm định thống kê và Masahiro Kawai về những kết quả nghiên cứu thống kê rất quý giá của ông, tương ứng với những điều được trình bày trong bài viết này, mặc dù một số kết luận của ông về chiến lược tỉ giá tối ưu có thể khác. Rishi Goyal cũng đã có những hỗ trợ nghiên cứu nói chung rất đáng giá.

1. Cho dù các cú sốc do chính phủ các nước gây ra nói chung rất không tương xứng. Vấn đề đưa các chính phủ vào nguyên tắc được bàn đến trong phần dưới.
2. Nếu lỗi lầm thực sự là "từ đầu" thì tất nhiên không có cách nào thoát khỏi!
3. Trong bộ phận thuần túy nội địa của hệ thống, sự chuyển đổi thời hạn thanh toán của ngân hàng cũng đã được trợ cấp quá mức (một cách không chủ ý). Vì thế, có trường hợp các qui định trong nước đã hạn chế việc chuyển đổi thời hạn thanh toán của ngân hàng, nhưng vấn đề về các qui định điều tiết ngân hàng trong nước không được bàn đến ở đây.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Thuật ngữ "đã xử lý" (processed) mô tả các công trình được tái tạo một cách không chính thức mà có thể không sẵn có tại các hệ thống thư viện.

Bergsten, C. Fred. 2000. "East Asian Regionalism: Toward a Tripartite World." *The Economist*, July 15, pp. 23–26.

Calvo, Guillermo, and Carmen Reinhart. 2000a. "Fear of Floating." University of Maryland Economics Department, College Park, Md. (January). Processed.

———. 2000b. "Fixing for Your Life." University of Maryland Economics Department, College Park, Md. (April). Processed.

Eichengreen, Barry. 1997. *European Monetary Unification: Theory, Practice, Analysis*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Eichengreen, Barry, and Ricardo Hausmann. 1999. "Exchange Rates and Financial Fragility." NBER Working Paper 7418. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass. (November). Processed.

- Fischer, Stanley. 1999. "On the Need for a Lender of Last Resort." Address to the American Economic Association, New York, January 3. Processed.
- Frankel, Jeffrey A., and S. J. Wei. 1994. "Yen Bloc or Dollar Bloc? Exchange Rate Policies in the East Asian Economies." In Takatoshi Ito and Anne Krueger, eds., *Macroeconomic Linkage: Savings, Exchange Rates, and Capital Flows*. NBER-East Asia Seminar on Economics 3. Chicago: University of Chicago Press.
- Goodhart, Charles, and P. J. R. Delargy. 1998. "Financial Crises: Plus `a Change, plus c'est la M me Chose." *International Finance* 1(2, December): 261-88.
- Ito, Takatoshi, Eiji Ogawa, and Yuri Sasaki. 1998. "How Did the Dollar Peg Fail in Asia?" NBER Working Paper 6729. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass. Processed.
- Kaminsky, Graciela, and Carmen Reinhart. 1999. "The Twin Crises: Balance of Payments and Banking Crises in Developing Countries." *American Economic Review* 89(3, June):473-500.
- Krugman, Paul. 1999. *The Return of Depression Economics*. New York: W.W. Norton.
- Kawai, Masahiro, and Shigeru Akiyama. 2000. "Implications of the Currency Crisis for Exchange Rate Arrangements in Emerging East Asia." World Bank, East Asia Department. Washington, D.C. (May). Processed.
- Kwan, Chi Hung. 1999. "Towards a Yen Bloc in Asia," *Nomura Research Institute Quarterly* 8(2, Summer):2-13.
- . 2001. "The Economics of a Yen Bloc." Brookings Institution, Washington, D.C., and Nomura Research Institute, Tokyo (June). Processed.
- Kydland, Finn E., and Edward Prescott. 1977. "Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans." *Journal of Political Economy* 85(3):473-91.
- McKinnon, Ronald I. 1979. *Money in International Exchange: The Convertible Currency System*. New York: Oxford University Press.
- . 1993. *The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to a Market Economy*. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University.
- . 1996. *The Rules of the Game: International Money and Exchange Rates*. Cambridge, Mass.: NBER Press.

- . 2000. "The East Asian Dollar Standard, Life after Death?" *Economic Notes* 29(1, February):31–82.
- . 2001. "Euroland and East Asia in a Dollar-Based International Monetary System: Mundell Revisited," In G. A. Calvo, R. Dornbusch, and M. Obstfeld, eds., *Money, Capital Mobility, and Trade: Essays in Honor of Robert Mundell*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- McKinnon, Ronald I., and Kenichi Ohno. 1997. *Dollar and Yen: Resolving Economic Conflict between the United States and Japan* [Japanese translation, *Nihon Keizai Shimbun*, 1998]. Cambridge, Mass.: NBER Press.
- . 2000. "The Foreign Exchange Origins of Japan's Economic Slump and Low Interest Liquidity Trap." Forthcoming in *The World Economy*. Now available at <http://www-econ.stanford.edu/faculty/workp/index.html>.
- McKinnon, Ronald I., and Huw Pill. 1996. "Credible Liberalizations and International Capital Flows: The Overborrowing Syndrome." In Takatoshi Ito and Anne Krueger, eds., *Financial Deregulation and Integration in East Asia*, pp. 7–48. Chicago: National Bureau of Economic Research and University of Chicago Press.
- . 1997. "Credible Liberalizations and Overborrowing." *American Economic Review* (May) 87, 2: 189–93.
- . 1999. "Exchange Rate Regimes for Emerging Markets: Moral Hazard, and International Overborrowing." *Oxford Review of Economic Policy* 15(3) autumn:19–38.
- Mundell, Robert A. 1961. "A Theory of Optimum Currency Areas." *American Economic Review* 51(November):509–17.
- . 1968. *International Economics*. New York: Macmillan.
- . 1973a. "A Plan for a European Currency." In Harry G. Johnson and Alexander K. Swoboda, eds., *The Economics of Common Currencies: Proceedings of the Madrid Conference on Optimum Currency Areas*, pp. 143–72. London: Allen and Unwin.
- . 1973b. "Uncommon Arguments for Common Currencies." In Harry G. Johnson and Alexander K. Swoboda, eds., *The Economics of Common Currencies: Proceedings of the Madrid Conference on Optimum Currency Areas*, pp. 114–32. London: Allen and Unwin.
- Ohno, Kenichi. 2000. "Exchange Rate Management in Developing Asia: Reassessment of the Precrisis Soft Dollar Zone." ADBI Working Paper 1. Asian Development Bank Institute, Tokyo (January). Processed.

- Reinhart, Carmen. 2000. "The Mirage of Floating Exchange Rates." *American Economic Review* 90, 2(May):65–70.
- Taylor, John. 1993. "Discretion versus Policy Rules in Practice." *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy* 29(December):195–214.
- Williamson, John. 2000. "Exchange Rate Regimes for Emerging Markets: Reviving the Intermediate Option." *Institute for International Economics*, Washington, D.C. (July). Processed.

CHƯƠNG 6

CHÍNH SÁCH CÔNG NGHIỆP VÀ CHÍNH SÁCH TÀI CHÍNH Ở TRUNG QUỐC VÀ VIỆT NAM: MỘT MÔ HÌNH MỚI HAY LÀ SỰ TÁI HIỆN KINH NGHIỆM CỦA ĐÔNG Á

Dwight H.Perkins

Ngay từ khi bắt đầu công cuộc cải cách kinh tế của mình, Trung Quốc và Việt Nam đều cố gắng trở thành một phần trong câu chuyện thành công về kinh tế của Đông Á. Cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997-98 đã làm cho một số nhà lãnh đạo của hai nước này có sự thay đổi trong cách suy nghĩ, nhưng mục đích cơ bản là đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh với một hệ thống kinh tế tương tự như các nước láng giềng thì không thực sự thay đổi. Tuy nhiên, Trung Quốc và Việt Nam bắt đầu từ những điểm xuất phát rất khác với các nước láng giềng. Cả hai nước này đều đã trải qua ba thập kỷ theo mô hình phát triển kinh tế rập khuôn từ hệ thống kinh tế chỉ huy do một kế hoạch tập trung điều hành, theo mô hình của Liên Xô. Vì thế, nỗ lực chuyển hướng theo hệ thống kinh tế của Đông Á của hai nước này đòi hỏi phải có nhiều thay đổi trong chính sách, từ công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu sang tăng trưởng định hướng xuất khẩu, hoặc từ hệ thống giá cả bị bóp méo chuyển sang giá cả do thị trường quyết định. Để gần gũi với các nước khác ở Đông Á hơn,

Trung Quốc và Việt Nam đã phải thay đổi cơ bản cách tổ chức nền kinh tế của mình từ trên xuống dưới. Do đó, lịch sử kinh tế của Trung Quốc và Việt Nam trong một hoặc hai thập kỷ vừa qua gồm hai tuyến phát triển, tuy khác nhau, nhưng có quan hệ chặt chẽ với nhau. Đó là sự chuyển đổi từ nền kinh tế chỉ huy sang nền kinh tế thị trường, nhưng đồng thời cũng là những nỗ lực học hỏi, và ở mức độ nhất định, là noi gương, sau khi nhận thức được điều gì đã làm nên sự thành công kinh tế của các nước Đông Á láng giềng.

Tuy nhiên, đến cuối thập niên 90, câu hỏi liệu những cái đã khiến cho các nền kinh tế khác ở Đông Á thành công có thực sự liên quan đến những cái sẽ quyết định sự thành công của Trung Quốc và Việt Nam trong tương lai hay không, lại không còn rõ ràng như trước nữa. Môi trường kinh tế quốc tế trong đó Trung Quốc và Việt Nam đang hoạt động ở thời điểm chuyển giao thế kỷ này, khác hẳn với môi trường trong những năm 50 và 60, khi Nhật Bản và Hàn Quốc, và các nước phát triển sớm ở Đông Á khác, thay nhén chính sách công nghiệp của họ. Vòng Đàm phán Uruguay và quá trình toàn cầu hoá nhanh chóng nền kinh tế đã làm thay đổi luật chơi. Điều khả thi vào giữa thế kỷ 20 không còn chấp nhận được khi bước sang thế kỷ 21. Thí dụ, trong thập niên 50 cho đến thập niên 70, các nhà quản lý kinh tế của Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan (Trung Quốc) có thể sử dụng rộng rãi thuế quan và hạn ngạch để thúc đẩy những ngành công nghiệp nhất định. Vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là hết sức hạn chế. Nhật Bản và Hàn Quốc được chào đón như những thành viên của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT), mặc dù phần lớn những gì mà họ làm đều vi phạm nguyên tắc thương mại tự do của GATT.

Trái lại, cuộc đàm phán của Trung Quốc để gia nhập GATT và tổ chức kế thừa nó là Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đã bị kéo dài trong suốt thập niên 90, và Trung Quốc vẫn tiếp tục đàm phán với Liên minh Châu Âu trong năm 2000. Như Hiệp định Thương mại giữa Trung Quốc và Hoa Kỳ đã cho thấy, để trở thành thành viên của WTO, Trung Quốc phải mở cửa cho thương mại và đầu tư nước ngoài ở một mức độ mà không ai dám mơ tưởng trong thập

niên 50 đến 70. Các hạn chế định lượng đối với thương mại, yêu cầu về hàm lượng nội địa hoá và các công cụ tương tự khác trong chính sách công nghiệp đang bị bãi bỏ nhanh chóng. Các nhà đầu tư nước ngoài được nhận “sự đối xử như trong nước” ở những ngành mà trước đây hoàn toàn không cho phép sở hữu nước ngoài. Việt Nam thậm chí còn không thể được hưởng quy chế tối huệ quốc hay quan hệ thương mại bình thường nếu không chấp nhận những điều kiện tương tự. Việt Nam lúc đầu từ chối ký vào những hiệp định đã đàm phán, nhưng đó không phải là giải pháp lâu dài cho cả Trung Quốc lẫn Việt Nam. Hai nền kinh tế này, như nhiều nghiên cứu đã chỉ ra, có thể được lợi rất nhiều từ quan hệ thương mại bình thường với Mỹ, trong trường hợp Việt Nam, và từ việc là thành viên của WTO, trong cả hai trường hợp.

Câu hỏi mà các nhà hoạch định chính sách của Trung Quốc và Việt Nam đang đối mặt là phải học tập kinh nghiệm phát triển kinh tế từ các nước láng giềng Đông Á. Mô hình Đông Á lúc trước vẫn còn rất hấp dẫn các nhà lập kế hoạch trước đây, những người mà ngày nay chịu trách nhiệm đưa ra các chính sách kinh tế cho cả hai quốc gia này. Cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997-98 đã khiến nhiều nhà lãnh đạo của Trung Quốc và Việt Nam hoài nghi về khả năng vận dụng mô hình chính sách công nghiệp của Nhật Bản hoặc Hàn Quốc, nhưng nó không làm họ chia tay với ý tưởng này. Một thập kỷ đình trệ ở Nhật Bản trong những năm 90, một sự đình trệ mà nhiều người cho là kết quả của đường lối công nghiệp và tài chính trong quá khứ, cũng đã khiến nhiều người suy ngẫm lại quan điểm của mình. Tuy thế, nhiều người vẫn hy vọng rằng, có thể kết hợp như thế nào đó giữa một mô hình chính sách công nghiệp - tài chính tích cực với nhu cầu của hệ thống thương mại toàn cầu và những quy tắc của WTO. Nhưng điều đó có thể không thực tiễn cho lắm. Tự do kinh doanh tuyệt đối như mô hình của Hồng Kông cũng có thể chẳng hiện thực chút nào. Rõ ràng, Trung Quốc và Việt Nam phải xây dựng cho mình một đường lối riêng để phát triển công nghiệp và tài chính trong những thập kỷ tới. Nhưng đường lối đó như thế nào? Đây là sự lựa chọn thực sự mà hai nước phải đối mặt?

Khả năng phải chỉ môi trường mới bên ngoài để bù đắp Trung Quốc và Việt Nam phải tìm ra một hướng đi mới. Những ngành nền tảng hơn của quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường đã được hoàn thành. Nông nghiệp và thương mại đã được tổ chức lại thành các đơn vị nhỏ cạnh tranh, mà vì những nguyên nhân đã rất tự nhiên đều thuộc sở hữu tư nhân và phần ứng chấp nhận các lực lượng thị trường. Rất nhiều doanh nghiệp được gọi là xí nghiệp phương tiện ở Trung Quốc và một số liên doanh với nước ngoài ở cả Trung Quốc và Việt Nam cũng đã ứng xử theo các quy tắc của thị trường. Nhưng các doanh nghiệp lớn và trung bình thuộc sở hữu nhà nước, cùng với các ngân hàng quốc doanh, vẫn còn nhập nhằng trong vùng tranh chấp giữa hệ thống mệnh lệnh và hệ thống thị trường. Ở cả Trung Quốc và Việt Nam, khiếm khuyết này trong việc làm nản lòng cải cách dường như đã góp phần gây nên sự suy giảm tăng trưởng kinh tế trong năm 1998 và 1999. Do đó, nếu chỉ tiếp tục thực thi các chính sách của thập kỷ trước thì có thể sẽ phải trả giá về mặt kinh tế ngày một cao hơn. Cần phải có một hướng đi mới.

LỰA CHỌN CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN VÀ CHÍNH SÁCH CÔNG NGHIỆP

Khi bắt đầu chuyển đổi sang hệ thống dựa vào thị trường, một số phần trong đường lối phát triển kinh tế của Đông Á đã không gây tranh cãi trong giới lãnh đạo của Trung Quốc và Việt Nam, và những phần này được đưa vào ngay từ lúc đầu của thời kỳ cải cách ở cả hai nước. Đứng đầu trong những thành phần này là quan điểm hướng ngoại với sự chú trọng đặc biệt mạnh mẽ đến tăng trưởng xuất khẩu. Xuất khẩu trong trường hợp của Trung Quốc, cũng như của bốn con hổ Đông Á khác (Hong Kong, Hàn Quốc, Singapore và Đài Loan), cộng với Nhật Bản, chủ yếu là xuất khẩu hàng chế tác chứ không phải khoáng sản hay nông sản. Còn trong trường hợp của Việt Nam, mục tiêu là mở rộng xuất khẩu hàng chế tác, nhưng thực tiễn trước mắt lại là mở rộng xuất khẩu phụ thuộc vào tăng

trường xuất khẩu nông sản và dầu mỏ. Tuy nhiên, trong dài hạn, Việt Nam sẽ phải dựa nhiều hơn vào xuất khẩu hàng chế tác, với những lý do tương tự như của Trung Quốc. Cả hai nước này đều có diện tích đất canh tác trên đầu người 0,1 ha, và những nước có quỹ đất thuộc loại eo hẹp này thường trở thành những nước nhập khẩu thuần lương thực và các nông sản khác, chứ không phải là nước xuất khẩu thuần.

Các quốc gia có dân số đông so với tổng diện tích đất đai cũng thường trở thành các nước nhập khẩu thuần khoáng sản. Trong những năm đầu của thời kỳ tăng trưởng công nghiệp nhanh, sản phẩm dựa vào khai thác tài nguyên có thể sẽ chiếm một tỉ trọng lớn trong xuất khẩu, nhưng khi thu nhập bình quân đầu người tăng, cầu nội địa về những sản phẩm này sẽ nhanh chóng vượt xa cung. Ở Trung Quốc, sản phẩm thô các loại (nông sản cộng với khoáng sản) còn chiếm đến 50% tổng kim ngạch xuất khẩu năm 1980, nhưng đến năm 1990, tỉ lệ này đã giảm nhanh chóng xuống còn 26%, và đến năm 1998 là 11%. Năm 1995, lần đầu tiên Trung Quốc trở thành nước nhập khẩu thuần về các sản phẩm thô. Ở Việt Nam, tính đến cuối năm 1992, sản phẩm thô chiếm trên 90% tổng kim ngạch xuất khẩu, nhưng xuất khẩu hàng chế tác đã tăng từ 9% trong tổng kim ngạch xuất khẩu năm 1992 lên đến 29% năm 1996.

Sự chuyển hướng hướng ngoại ở Trung Quốc và Việt Nam không chỉ đơn thuần là việc đoạn tuyệt với các chính sách độc quyền kiểu Liên Xô trước đây. Chú trọng vào xuất khẩu hàng chế tác có nghĩa là toàn bộ hệ thống công nghiệp phải được định hướng lại. Hệ thống hướng nội chỉ có thể sản xuất ra những hàng hoá chất lượng thấp để phục vụ cho một thị trường tù túng, nhưng công nghiệp hướng ngoại phải cạnh tranh cả về chất lượng và giá cả với những nhà chế tác năng lực nhất thế giới. Kỹ năng marketing hầu như còn rất xa lạ trong hệ thống độc quyền, kế hoạch hoá tập trung, và không mấy quan trọng trong xuất khẩu khoáng sản, nhưng chúng lại là một bộ phận thiết yếu trong bất kể chiến lược xuất khẩu hàng chế tác nào. Một hệ thống hướng nội cũng phải sản xuất ra máy móc, sắt thép cho mình, vì sự phát triển đòi hỏi nhiều loại

tư liệu sản xuất mà hệ thống thì không có đủ ngoại tệ để trang trải cho việc nhập khẩu những hàng hoá đó. Ngành công nghiệp hướng ngoại có thể sản xuất ra hàng tiêu dùng chế tác và nhập khẩu những tư liệu sản xuất cần thiết, ít ra là trong những giai đoạn đầu của quá trình tăng trưởng nhanh.

Các nhà quản lý doanh nghiệp của Trung Quốc và Việt Nam không phải ngay một lúc có thể có được những kỹ năng marketing và kiểm soát chất lượng cần thiết để cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Có thể đạt được thành công trong mở rộng xuất khẩu hàng chế tác bằng cách dựa vào những cá nhân bên ngoài Trung Quốc và Việt Nam, những người đã sẵn có những kỹ năng cần thiết. Trong trường hợp của Trung Quốc, cách chủ yếu giao hàng cho các công ty thương mại chuyên nghiệp ở Hồng Kông đã giải quyết được vấn đề marketing. Tỉ trọng hàng hoá xuất khẩu của Trung Quốc trước tiên được chuyển sang Hồng Kông, rồi sau đó mới tái xuất, đã tăng nhanh trong thập niên 80, và hầu hết các sản phẩm tái xuất đều là hàng chế tác (phần trình bày chi tiết vai trò của Hồng Kông, xem Sun 1991). Đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng đóng vai trò trọng tâm trong công tác marketing cũng như tái cơ cấu ngành công nghiệp của Trung Quốc và Việt Nam để sản xuất ra những sản phẩm có chất lượng cung cấp cho thị trường quốc tế. Hầu hết các khoản đầu tư trực tiếp nước ngoài này đến từ người Hoa ở Hồng Kông, Đài Loan, và Đông Nam Á. Không những FDI từ Mỹ, châu Âu và ngay cả Nhật Bản đều tương đối nhỏ bé so với của người Hoa, mà hầu hết những khoản FDI đó còn chỉ tập trung vào việc khai thác dầu mỏ ngoài khơi hay vào những nỗ lực thay thế nhập khẩu lớn như sản xuất ô tô.

Sẽ rất thú vị nếu tìm hiểu xem liệu Trung Quốc và Việt Nam có duy trì được đường lối xuất khẩu hàng chế tác của mình hay không, nếu người Hoa ở hải ngoại không sẵn lòng đóng một vai trò tích cực như thế. Có thể hình dung được rằng, Trung Quốc và Việt Nam sẽ phải dựa trực tiếp vào sự giúp đỡ của những khách mua từ Mỹ và châu Âu, hay những công ty thương mại lớn của Nhật Bản. Thực ra đó cũng là cách mà Hàn Quốc và Đài Loan đã học được xem thị

trường nước ngoài yêu cầu những gì, và họ đã làm như vậy ở phần lớn những nơi mà không có nhiều đầu tư trực tiếp nước ngoài. Nếu FDI từ các nước công nghiệp là điều cần thiết để phát triển xuất khẩu nhanh, thì Trung Quốc và Việt Nam sẽ phải chuyển biến nhanh hơn nữa để tạo dựng một môi trường thoả mãn được các nhà đầu tư từ các nước công nghiệp. Điều này đòi hỏi phải có những tiến bộ mạnh mẽ hơn nữa theo hướng thiết lập một hệ thống kinh tế dựa trên pháp quyền, chứ không phải dựa trên những điều hàng ngày diễn ra.

Trái lại, cộng đồng người Hoa ở hải ngoại có kinh nghiệm lâu đời về việc sử dụng gia đình và các mối quan hệ cá nhân rộng rãi để tạo dựng một môi trường an toàn cho các khoản đầu tư của họ, và không khó khăn gì để chuyển giao những kỹ năng đó cho Trung Quốc đại lục. Còn các nhà đầu tư Mỹ và châu Âu lại dựa vào các hợp đồng và một hệ thống pháp lý mạnh đứng đằng sau những hợp đồng đó. Nếu Trung Quốc buộc phải phát triển hệ thống pháp lý của mình nhanh hơn, thì nước này sẽ gặp rất nhiều khó khăn để làm điều đó. Truyền thống Khổng giáo, và tiếp theo là sự xoá bỏ thẳng tay hệ thống pháp lý của Trung Quốc trong thời kỳ Cách mạng Văn hoá (1966-76), đã để lại cho Trung Quốc một nền móng yếu kém khi bước vào thời kỳ cải cách. Trung Quốc có thể và thực sự đã thông qua rất nhiều đạo luật mới sau thời kỳ cải cách, bắt đầu vào năm 1978, nhưng Đảng Cộng sản và chính quyền vốn đã quen ra quyết định, chỉ phần nào chịu sự chế tài của luật, không dễ gì từ bỏ quyền lực. Ở Việt Nam nói chung cũng diễn ra tình huống tương tự. Chuyển sang đường lối hướng ngoại buộc cả hai nước phải có những thay đổi theo con đường mà họ đã tiếp cận sự phát triển công nghiệp. Tuy nhiên, về một khía cạnh khác, việc xây dựng một hệ thống pháp quyền - điều mà hai nước này chưa đạt được nhiều tiến bộ như nhiều nhà phân tích phương Tây thường nhận xét - là điều cần thiết.

Quyết định chuyển sang hướng ngoại không phải là một hệ quả tất yếu của quyết định chuyển sang nền kinh tế thị trường, nhất là trong trường hợp Trung Quốc. Suy cho cùng, Trung Quốc có một

thị trường nội địa rộng lớn, và nhiều nhà phân tích cho rằng, Trung Quốc phải dựa chủ yếu vào thị trường đó nếu nước này muốn tăng trưởng nhanh. Giống như tất cả các quốc gia khổng lồ khác, nhất là những nước có tỉ lệ trao đổi ngoại thương thấp, Trung Quốc không thể trông mong tăng trưởng xuất khẩu sẽ thúc đẩy toàn bộ nền kinh tế mãi mãi. Xuất khẩu từ năm 1978 đến 1998 đã tăng gần 16% một năm, theo giá danh nghĩa bằng đồng đôla Mỹ, và 25% một năm theo đồng nhân dân tệ hiện hành của Trung Quốc. Ở mức độ nào đó, điều này đã thúc đẩy toàn bộ nền kinh tế cùng tăng trưởng (Trung Quốc, Ủy ban Thống Kê Nhà nước 1998: 620). Nhưng đến năm 1999, tổng kim ngạch xuất khẩu đã đạt 194,9 tỉ đôla, và không thể hy vọng tiếp tục tăng với tốc độ của những năm trước. Trung Quốc sẽ phải dựa nhiều hơn vào cầu nội địa về các sản phẩm của mình. Ngay cả với tốc độ tăng trưởng 10% một năm thì tổng kim ngạch xuất khẩu của Trung Quốc cũng sẽ đạt hơn 700 tỉ đôla trong vòng chưa đến 15 năm, và người ta hết sức hoài nghi về khả năng các nước khác trên thế giới có thể hấp thu hàng xuất khẩu của Trung Quốc với một số lượng lớn đến như vậy trong một khoảng thời gian ngắn.

Liệu tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Trung Quốc có thể tăng với tốc độ 8 đến 9% một năm hay không nếu xuất khẩu không đóng góp một phần lớn trong tốc độ tăng trưởng này? Các năm 1998 và 1999 đã góp một phần lời giải cho câu hỏi đó. Xuất khẩu chỉ tăng 0,5% năm 1998, sau đó giảm vào nửa đầu năm 1999, chủ yếu là do cuộc khủng hoảng tài chính châu Á, trước khi đạt được tốc độ tăng trưởng 6,1% cho cả năm (Trung Quốc, Ủy ban Thống kê Nhà nước 1999b: 19, 2000: 21). Tiêu dùng tư nhân, đầu tư công cộng, và đầu tư của doanh nghiệp tư nhân cũng tăng chậm, để lại cho chi tiêu của chính phủ về cơ sở hạ tầng trong nước một nhiệm vụ phải duy trì tốc độ tăng tổng cầu cao, và do đó, GDP tăng cao. Kết quả là, Trung Quốc đã phải vật lộn để giữ tốc độ tăng trưởng GDP đạt trên 7%, và nhiều người cho rằng, tốc độ tăng trưởng chính thức gần 8% năm 1998 đã bị phóng đại do các tính báo cáo sai. Do những lý do chưa ai hiểu rõ, nhưng có lẽ có điều gì đó liên quan đến tác động

của sự cạnh tranh nước ngoài đến việc nâng cao năng suất, mà tăng trưởng, nếu chỉ dựa chủ yếu vào cầu nội địa, thì có thể không đủ khả năng duy trì tốc độ tăng trưởng GDP cao, đồng thời xuất khẩu lại tăng mạnh. Rõ ràng, Trung Quốc cần duy trì xuất khẩu tăng càng nhanh càng tốt, nhưng đồng thời cũng cần tạo ra một sự tăng nhanh dựa vào cầu nội địa.

Tổ chức công nghiệp và chính sách công nghiệp

Xuất khẩu và đầu tư nước ngoài đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế của Trung Quốc và Việt Nam. Điều trở nên quan trọng hơn đối với hai nền kinh tế này là phải tôn trọng các qui định của hệ thống kinh tế thế giới, như đã được phản ánh trong các tổ chức như WTO. Vì các qui định của WTO rõ ràng không cho phép một số hình thức can thiệp chủ yếu của chính phủ để hạn chế nhập khẩu và kiểm soát đầu tư nước ngoài, cho nên dường như hiển nhiên là Trung Quốc và Việt Nam sẽ phải từ bỏ mọi cố gắng để định hướng sự phát triển của công nghiệp và khu vực tài chính theo đường lối mà các nhà lập kế hoạch của chính phủ các nước Nhật Bản và Hàn Quốc đã đi tiên phong trong những năm 50 cho đến những năm 70.

Nhưng qui định do bên ngoài áp đặt, dù là của một tổ chức quốc tế như WTO, một tổ chức do các cường quốc kinh tế trên thế giới cầm đầu, cũng không có sức thuyết phục như logic bên trong của bản thân từng nước. Không ở đâu điều đó lại đúng hơn ở Trung Quốc và Việt Nam, với lịch sử lâu dài chống lại sự thống trị của nước ngoài. Nếu các nhà hoạch định chính sách kinh tế của Trung Quốc và Việt Nam được thuyết phục rằng, chính sách công nghiệp theo kiểu Hàn Quốc hay Nhật Bản sẽ không thành công, ngay cả khi được phép thực thi, thì có nhiều khả năng họ sẽ chú trọng một cách hệ thống đến việc để cho một hệ thống do thị trường chi phối nhiều hơn và can thiệp ít hơn vào các hoạt động. Nếu họ không được thuyết phục như vậy, thì có thể họ sẽ tìm cách lách khe những qui tắc nghiêm ngặt của các qui định kinh tế toàn cầu, giống như Nhật Bản và Hàn Quốc đã làm trong những năm 70 và 80.

Không phải chỉ xu hướng tuân theo các luật chơi trên thương trường quốc tế của một nước sẽ định hình cho vấn đề ngành công nghiệp của nước đó cần được tổ chức và phát triển theo hướng nào. Trong cả hai trường hợp của Trung Quốc và Việt Nam, bản thân cơ cấu vốn có từ trước của ngành công nghiệp và khu vực tài chính cũng liên quan đến việc ngành công nghiệp được tổ chức ra sao, và vai trò của chính phủ trong việc định hướng và kiểm soát công nghiệp và tài chính là gì. Đặc biệt, Trung Quốc đã trải qua gần ba thập kỷ phát triển công nghiệp trước khi bắt đầu cải cách - gần chín thập kỷ, nếu chúng ta quay lại những xí nghiệp hiện đại đầu tiên được thành lập trong những năm 1890. Khu vực công nghiệp của Việt Nam trong năm 1986 hay 1989 nhỏ hơn nhiều so với Trung Quốc, nhưng nước này cũng đã có ngành công nghiệp, và ngành này đã từng phát triển trong bối cảnh chiến tranh và hệ thống kinh tế kiểu Liên Xô.

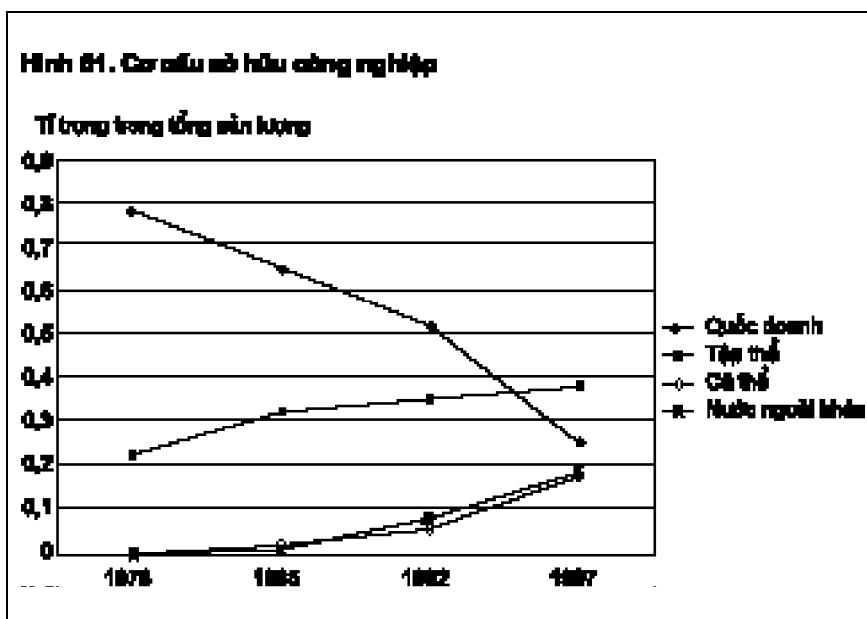
Bản chất của vấn đề mà các nhà hoạch định chính sách công nghiệp của Trung Quốc phải đương đầu, bất kể các qui định của WTO là gì, được minh họa bằng các số liệu trong Bảng 6.1 và Hình 6.1. Hãy bắt đầu với khu vực công nghiệp rộng lớn. Giá trị gia tăng công nghiệp năm 1999 khá lớn, ở mức 3,5 nghìn tỉ nhân dân tệ (hay 427 tỉ đôla). Bất kể nhà hoạch định chính sách công nghiệp nào cũng có ý thiên về việc dựa vào sự chỉ đạo của chính phủ hơn là các lực lượng thị trường để định hướng cho một khu vực công nghiệp còn lớn hơn của Pháp và gần gấp ba qui mô công nghiệp của Hàn Quốc vào giữa thập niên 90.

Qui mô sản lượng chỉ là điểm bắt đầu của vấn đề. Năm 1996, Trung Quốc có gần 8 triệu doanh nghiệp công nghiệp. Trong đó, 6 triệu là các doanh nghiệp cá thể chỉ có một vài công nhân. Chỉ có 506.000 doanh nghiệp (năm 1996) được xếp vào loại “đơn vị hạch toán độc lập”, một thuật ngữ gần tương đương như một doanh nghiệp hợp nhất ở các nước công nghiệp¹. Dễ dàng bỏ qua 7,48 triệu đơn vị công nghiệp không phải là đơn vị hạch toán độc lập do chúng quá nhỏ và vì thế không quan trọng, nhưng những đơn vị này lại sản xuất 37% tổng sản lượng công nghiệp (tính theo giá trị

Bảng 6.1 Cơ cấu sở hữu công nghiệp ở Trung Quốc, 1996

Loại hình doanh nghiệp	Số doanh nghiệp (nghìn)	Tổng giá trị sản lượng (triệu ND tệ)
Tất cả các đơn vị công nghiệp	7.986,5	9.959.500
Đơn vị hạch toán độc lập	506,4	6.274.016
Chủ nợ lớn	7,1	2.475.665
Quốc doanh	113,8	2.836.100
Tập thể	1.591,8	3.923.200
Hương trấn	202,3	1.173.000
Làng xã	678,4	1.590.000
Khác	518,6	338.700
Cá thể	6.210,7	1.542.000
Khác	70,2	1.658.200
Cổ phần	7,8	328.103
Có vốn nước ngoài	19,4	658.146
Hồng Kông/Đài Loan (Trung Quốc)	24,0	538.136

Nguồn: Ủy ban Thống kê Nhà nước Trung Quốc (1997: 411, 415–18).



tổng sản lượng) năm 1996. Sẽ không có ý nghĩa nếu cố gắng định hướng bộ phận hoạt động công nghiệp này qua các kênh phi thị trường, cũng giống như đối với việc cố gắng kiểm soát các nông hộ theo cách đó. Không một nhà hoạch định chính sách nào ở Bắc Kinh hay thậm chí ở thủ phủ của một tỉnh nào đó lại có thể có đủ thông tin kịp thời để đưa ra những chỉ đạo hợp lý cho các hoạt động thường ngày của các doanh nghiệp công nghiệp nhỏ này.

506.000 doanh nghiệp là đơn vị hạch toán độc lập cũng là một vấn đề đối với các nhà lãnh đạo xã hội đang theo đuổi chính sách công nghiệp tương lai. 43.000 doanh nghiệp thuộc loại này, với việc sản xuất ra 19% tổng sản lượng của các đơn vị hạch toán độc lập và đóng góp một tỉ trọng lớn hơn thế cho xuất khẩu, là do các doanh nghiệp nước ngoài hoặc các doanh nghiệp có trụ sở tại Hồng Kông hoặc Đài Loan sở hữu. 352.000 doanh nghiệp khác là các xí nghiệp hương trấn, phát triển hơn, hoặc các xí nghiệp thành thị thuộc sở hữu tập thể. Tổng cộng, các đơn vị hạch toán độc lập tập thể này chiếm 30% nữa trong giá trị tổng sản lượng của tất cả các đơn vị công nghiệp hạch toán độc lập.

Không có nhiều nghiên cứu về bản chất của hình thức sở hữu các xí nghiệp hương trấn này, nhưng có một điểm mà hầu như ai cũng nhất trí, đó là những xí nghiệp này không phải do chính quyền trung ương hoặc chính quyền địa phương sở hữu hoặc kiểm soát. Chính quyền địa phương, các thị trấn và đôi khi các huyện lỵ, có vai trò lớn trong các xí nghiệp hương trấn, nhưng những cấp chính quyền này không ứng xử chủ yếu như cơ quan thu thuế hoặc điều tiết đối với các xí nghiệp hương trấn. Trong những vùng mà xí nghiệp hương trấn có được những thành công lớn nhất, chính quyền chỉ tích cực thúc đẩy các doanh nghiệp địa phương của mình. Cũng không quá khi nói rằng, nhiều chính quyền địa phương đã ứng xử như một tập đoàn kinh doanh nhỏ. Quyền về tài sản được định nghĩa khá rõ, theo nghĩa các địa phương được quyền kiểm soát rõ ràng hoạt động của các doanh nghiệp, thụ hưởng lợi ích và không phải chia sẻ những lợi ích đó với cấp chính quyền cao hơn, trừ việc các xí nghiệp hương trấn phải trả thuế. Xí nghiệp

huong trấn đứng trước giới hạn ngân sách cứng, mua các đầu vào trên thị trường, bán sản phẩm trên thị trường và tham gia vào các quan hệ hợp đồng với các doanh nghiệp khác, kể cả với các doanh nghiệp sở hữu nhà nước hay nước ngoài. (Xem thêm các chương của Qian, Lin và Yao).

Vì thế, 114.000 doanh nghiệp nhà nước năm 1996 chỉ sản xuất ra 50% sản lượng của các đơn vị hạch toán độc lập và 29% tổng sản lượng công nghiệp. Điều này trái ngược với tỉ trọng 78% năm 1978 và 65% năm 1985 của các doanh nghiệp nhà nước, mặc dù số liệu năm 1978 không hoàn toàn tương thích với số liệu của năm 1985 hay 1996². Trong những phép tính toán này, tỉ trọng của doanh nghiệp nhà nước đã giảm xuống chưa đầy một phần ba sản lượng công nghiệp, và vẫn còn đến hơn 100.000 doanh nghiệp. Con số này vẫn còn quá lớn để chính quyền trung ương có thể chỉ đạo được, nhất là khi xét đến hệ thống hạch toán rất kém cỏi ở các doanh nghiệp này.

Ở Trung Quốc, 7.000 doanh nghiệp công nghiệp được xếp vào loại doanh nghiệp lớn. Đa số các doanh nghiệp này là sở hữu nhà nước, nhưng con số này cũng bao gồm một số liên doanh với nước ngoài, và thậm chí cả một số doanh nghiệp ở cấp thị trấn nữa. Gộp cả lại thì các doanh nghiệp lớn sản xuất được 25% tổng sản lượng công nghiệp, còn nếu chỉ tính riêng các doanh nghiệp nhà nước lớn thì con số này còn thấp hơn. Từ năm 1996 đến nay, có rất nhiều ý kiến ở Bắc Kinh cho rằng, chính phủ chỉ nên đóng vai trò tích cực trong việc quản lý từ 1.000 đến 2.000 doanh nghiệp nhà nước mà thôi. Sau Đại hội Đảng lần thứ 15 năm 1997 và kỳ họp Quốc hội đầu năm 1998, con số được nêu lên chỉ còn khoảng 500 doanh nghiệp nhà nước. Bên cạnh các ngành chiến lược phục vụ quốc phòng, con số này có lẽ bao gồm nhiều, nhưng không phải tất cả, các doanh nghiệp công nghiệp lớn của Trung Quốc, nhưng ít có khả năng những doanh nghiệp đó chiếm trên 10 đến 15% sản lượng công nghiệp³.

Bất kể các nhà hoạch định chính sách công nghiệp của Trung Quốc có can thiệp như thế nào - liệu họ có muốn tuân thủ các qui

tắc của hệ thống kinh tế toàn cầu hay không - họ cũng không thể lập lại kiểu kiểm soát quá trình phát triển công nghiệp như Tổng thống Pắc Chung Hy đã thực hiện ở Hàn Quốc trong thập niên 70. Đầu những năm 70 ở Hàn Quốc, 46 tập đoàn công nghiệp lớn nhất (*chaebol*) đã chiếm đến 37% giá trị gia tăng trong ngành chế tác và 19% tổng GDP phi nông nghiệp. Năm *cheabol* hàng đầu chiếm 15% giá trị gia tăng ngành chế tác. Các doanh nghiệp nhà nước ở Hàn Quốc lúc đó chiếm tiếp 13% nữa trong GDP phi nông nghiệp (Jones và Sakong 1980: 148, 260-66). Vì thế, hơn một nửa ngành chế tác nằm trong tay của chưa đến 200 doanh nghiệp. Tổng thống Pắc và các bộ trưởng của ông có thể gặp gỡ thường xuyên với người đứng đầu các doanh nghiệp này và cá nhân có thể theo dõi tiến độ thực hiện chính sách công nghiệp quốc gia của họ.

Vấn đề đặt ra cho các nhà hoạch định chính sách công nghiệp ở Trung Quốc cũng là vấn đề mà các nhà hoạch định chính sách gặp phải trong bất kỳ lĩnh vực nào - qui mô khổng lồ của đất nước Trung Quốc. Số lượng doanh nghiệp để làm nên một nửa sản lượng công nghiệp Trung Quốc đã lên đến con số hàng trăm nghìn. Nếu Trung Quốc cố gắng giảm con số này xuống vài trăm để chiếm từ một phần ba giá trị gia tăng ngành chế tác trở lên thì những doanh nghiệp hợp nhất này sẽ có qui mô lớn gấp 10 đến 20 lần các *cheabol* của Hàn Quốc trong thập niên 70.

Khó có thể thấy Trung Quốc làm thế nào để có thể thực hiện được một chính sách công nghiệp của các nhà lãnh đạo xã hội theo kiểu làn sóng phát triển công nghiệp nặng và công nghiệp hoá chất của Hàn Quốc trong những năm 70. Trong đường lối đó của Hàn Quốc, văn phòng của tổng thống sẽ hoạch định xem khu vực công nghiệp nặng sẽ phải phát triển như thế nào, và phải tính xuống đến tận qui mô của từng xí nghiệp. Sau đó, văn phòng tổng thống sẽ đàm phán với lãnh đạo các *cheabol* để xác định xem ai là người thực hiện kế hoạch của chính phủ. Theo cách này, Tổng thống Hàn Quốc sẽ làm việc với các ủy ban gồm vài tá chuyên gia, có thể đưa ra những chỉ thị ngay lập tức về sự phát triển của những doanh nghiệp sẽ không lâu sau chiếm đến hơn một nửa sản lượng chế tác

của Hàn Quốc và một tỉ lệ tương đương trong xuất khẩu⁴.

Nếu các nhà hoạch định chính sách Trung Quốc cố gắng thực hiện những nỗ lực tương tự thì họ sẽ phải làm việc với vài nghìn doanh nghiệp chứ không chỉ vài tá. Một ủy ban nhỏ đặt tại văn phòng thủ tướng Trung Quốc sẽ bị ngập trong công việc. Thay vì thế, Trung Quốc sẽ phải thiết lập một bộ máy quan liêu công kênh và trao cho bộ máy đó quyền được chỉ thị cho các doanh nghiệp thực hiện kế hoạch của mình.

Chính sách công nghiệp của Tổng thống Hàn Quốc Pắc Chung Hy là một trường hợp cực đoan của việc ra quyết định tập trung hoá. Bộ Thương mại Quốc tế và Công nghiệp (MITI) của Nhật Bản đóng vai trò tương tự, nhưng dựa ít hơn vào sự chỉ đạo tập trung và dựa nhiều hơn vào sự phối hợp và hợp tác với rất nhiều hiệp hội công nghiệp tư nhân. Hệ thống này ngày nay được đông đảo đánh giá là nguyên nhân lớn nhất gây ra sự đình trệ kinh tế của Nhật Bản trong thập niên 90, nhưng một quốc gia như Trung Quốc đang ở những giai đoạn tăng trưởng phôi thai hơn có thể khiến cho hệ thống này hoạt động giống như Nhật Bản đã làm trong thập niên 60 và 70. Vì thế, có thể chính phủ chỉ đạo các nỗ lực công nghiệp theo kiểu MITI sẽ hoạt động ở Trung Quốc tốt hơn là mô hình của Hàn Quốc, hoặc tốt hơn chính mô hình này ở Nhật Bản trong thập niên 90. Tuy nhiên, có lẽ bộ máy hành chính về chính sách công nghiệp ở Trung Quốc sẽ quay lại con đường cũ của nước này và sẽ vận hành rất giống với Ủy ban Kế hoạch Nhà nước. Chắc chắn kết cục này sẽ có nhiều khả năng xảy ra nếu những người thực hiện chính sách công nghiệp ở Trung Quốc chủ yếu lại là quan chức từ bộ máy hành chính kế hoạch hoá cũ.

Các nhà hoạch định chính sách công nghiệp của Việt Nam từ trước đến nay không phải đối mặt với vấn đề có quá nhiều xí nghiệp công nghiệp như của Trung Quốc. Tổng số doanh nghiệp nhà nước đã giảm từ 3.020 năm 1989 xuống còn 1.958 năm 1995, chủ yếu là vì Việt Nam đã đóng cửa nhiều doanh nghiệp nhà nước do chính quyền địa phương điều hành nhưng không có hiệu quả. Số doanh nghiệp trực tiếp do chính quyền trung ương kiểm soát

không thay đổi là bao trong suốt thời kỳ cải cách, vẫn là 549 doanh nghiệp năm 1995 (Ngân hàng Thế giới 1997: Bảng 8.1; Việt Nam, Tổng cục Thống kê năm 1994: 79). Ngay những con số này cũng ít nhiều đã phóng đại con số tổng cộng, vì các liên doanh giữa nước ngoài và các doanh nghiệp Việt Nam hầu hết đều có liên quan đến khu vực nhà nước. Số doanh nghiệp tư nhân chỉ khoảng hơn 1.000; và cũng chỉ có hơn 5.000 hợp tác xã công nghiệp (giảm từ 21.900 năm 1989) cộng thêm với 368.000 cơ sở công nghiệp hộ gia đình (năm 1992). Tuy nhiên, tỉ trọng của khu vực nhà nước trong tổng giá trị sản lượng công nghiệp ở Việt Nam cao hơn nhiều ở Trung Quốc. Tỉ trọng của nhà nước trong tổng sản lượng công nghiệp năm 1992 là 71%, và tỉ trọng này đã tăng lên trong thời kỳ cải cách của thập niên 90. Hầu hết sản lượng công nghiệp còn lại là do khu vực hộ gia đình đóng góp (24% năm 1992).

Vì thế, chính quyền trung ương của Việt Nam kiểm soát trực tiếp hầu hết sản lượng công nghiệp, ngay cả sau một thập kỷ cải cách. Bằng cách kiểm soát vài trăm doanh nghiệp, trên nguyên tắc, các nhà hoạch định chính sách của chính phủ Hà Nội có thể chỉ đạo và giám sát hầu hết sự phát triển công nghiệp của nước nhà. Con số nhỏ bé của các doanh nghiệp công nghiệp hiện đại này so với trường hợp của Trung Quốc, một phần là do dân số Việt Nam chỉ bằng 6% dân số của Trung Quốc, và một phần khác là do sự phát triển công nghiệp của Việt Nam, tính đến giữa thập niên 90, có nhiều hạn chế hơn. Vậy có thể suy ra rằng, Việt Nam đang ở vị thế có thể thực hiện chính sách công nghiệp kiểu Hàn Quốc hoặc Nhật Bản trong thập niên 70 được không?

Các nhà kinh tế tân cổ điển thuần túy nhận định rằng, chính sách công nghiệp hiệu quả của các nhà lãnh đạo, bản thân nó là một sự mâu thuẫn, cho nên câu trả lời của họ đối với câu hỏi nêu trên chắc chắn là “không”. Kinh nghiệm gần đây của Nhật Bản trong thập niên 90 và của Hàn Quốc cuối thập niên 90 cũng đã cho thấy rõ ràng rằng, chính sách công nghiệp của các nhà lãnh đạo có thể vận hành không như mong muốn. Một thời gian dài trước khủng hoảng tài chính châu Á, các nhà hoạch định chính sách kinh tế ở

Hàn Quốc và Đài Loan đều đã dành rất nhiều thời gian và sức lực để tháo gỡ cái mà họ coi là sự biểu hiện điều tiết quá mức trong thời kỳ của các nhà lãnh đạo quốc gia trước đây. Nhưng cũng như nhiều người dân khác, người châu Á đã nhìn vào kinh nghiệm của Hàn Quốc và Nhật Bản trong những năm 60 và 70 và kết luận rằng, chắc chắn hai nước này đã phải làm được điều gì đó đúng đắn. Các nhà lịch sử kinh tế từ lâu đã chỉ ra rằng, nhà nước đặc biệt đóng vai trò lớn hơn rất nhiều trong phát triển kinh tế ở các quốc gia đi sau so với những nước công nghiệp hàng đầu. Một trong những “lợi thế của người đi sau” là họ có thể học hỏi được từ người đi trước, và các quan chức chính phủ đôi khi còn được đặt vào những vị thế rất thuận lợi để học hỏi (quan điểm này được trình bày rõ ràng nhất trong công trình của Alexander Gerschenkron; xem Gerschenkron 1962). Liệu quan chức chính phủ Việt Nam có thể học được gì từ kinh nghiệm của Hàn Quốc và Nhật Bản, vận dụng được cái gì trong chính sách công nghiệp của những nước này và sửa đổi hoặc tránh được những sai lầm hết sức rõ ràng của Hàn Quốc và Nhật Bản? Về điều này, liệu Trung Quốc có thể làm được tương tự như vậy hay không, nếu nước này hạn chế vai trò của chính phủ ở một phạm vi có thể quản lý được.

Xuất phát từ tình hình những năm gần đây và hiện nay, có ba lý do cho thấy vì sao Trung Quốc và Việt Nam sẽ gặp khó khăn lớn khi muốn chính sách công nghiệp kiểu Hàn Quốc hoặc Nhật Bản vận hành có hiệu quả, thậm chí ngay cả khi các qui tắc trong hệ thống kinh tế quốc tế cho phép hai nước này có những hành động như thế. Thứ nhất là, bộ máy hành chính kinh tế ở cả hai nước này đều được xây dựng và huấn luyện để thực hiện một hệ thống kế hoạch hoá tập trung kiểu Liên Xô, chứ không phải là kiểu kế hoạch hoá chiến lược đã từng tồn tại ở Hàn Quốc và Nhật Bản. Hệ thống kế hoạch hoá của hai nước này dựa chủ yếu vào “sự hướng dẫn” lực lượng thị trường và khu vực tư nhân khi cần thực hiện kế hoạch hoá. Các nhà kế hoạch tập trung kiểu Liên Xô dựa vào mệnh lệnh, được hậu thuẫn bằng sự kiểm soát trực tiếp hầu hết các đầu vào, để đảm bảo kế hoạch được thực hiện. Tất nhiên, Việt Nam và Trung

Quốc có thể giải tán bộ máy quản lý kinh tế hiện nay, ở một chừng mực nhất định, và thực tế đã diễn ra như vậy. Năm 1998, Trung Quốc bắt đầu tinh giản mạnh qui mô của chính phủ. Và hai nước cũng đã xây dựng lại một bộ máy quản lý kinh tế mới theo mô hình của Hàn Quốc và Nhật Bản. Quá trình tái cơ cấu như thế có thể diễn ra, nhưng không mấy chắc chắn. Có nhiều khả năng xảy ra hơn là quyết định hình thành một hệ thống kế hoạch hoá chiến lược theo kiểu Hàn Quốc hoặc Nhật Bản sẽ trở thành một cái cớ để giữ lại càng nhiều càng tốt bộ máy kế hoạch hoá kiểu cũ. Một số quan chức sẽ được đào tạo lại theo phương thức mới, nhưng nhiều người khác vẫn ôm chặt lấy lẽ lối cũ mà họ đã quá quen thuộc.

Lý do thứ hai và thứ ba cho thấy vì sao rất khó thực hiện một chính sách công nghiệp kiểu Hàn Quốc hoặc Nhật Bản có hiệu quả có liên quan đến nền chính trị và tệ tham nhũng. Hàn Quốc và Nhật Bản trong những năm 60 và 70 chắc chắn cũng đã phải trải qua nạn tham nhũng và các quyết định kinh tế được đưa ra dựa trên tiêu chuẩn chính trị nhiều hơn là các tiêu chuẩn kinh tế hay kỹ thuật. Nhưng chính trị và tham nhũng không phải là một bộ phận quan trọng trong các quyết định chính sách công nghiệp vào thập niên 60 và 70. Tổng thống Pắc Chung Hy của Hàn Quốc đã cách ly nhóm chuyên gia về công nghiệp nặng và công nghiệp hoá chất trong Nhà Xanh của ông khỏi chính giới, khiến cho các quyết định được đưa ra chỉ dựa trên tiêu chuẩn kỹ thuật mà thôi. Khi từng *cheabol* nhận nhiệm vụ lớn từ chính phủ thì lý do chính là vì Tổng thống Pắc cho rằng, họ có thể thực hiện được nhiệm vụ đó. Các doanh nghiệp nhà nước của Hàn Quốc cũng được trông chờ là sẽ có thành tích hoạt động tốt về kinh tế và tài chính, và đó là lý do chính vì sao xí nghiệp thép khổng lồ POSCO lại hoạt động tốt đến như thế. Khi chính trị đóng vai trò chủ yếu trong các quyết định kinh tế và công nghiệp ở Hàn Quốc, như trong thập niên 90, thì kết quả là công ty thép Hanbo bị phá sản và cuộc khủng hoảng nợ năm 1997-98 đã nổ ra.

MITI của Nhật Bản, trong thời kỳ hoàng kim của mình, cũng đã được cách ly khỏi chính trị và tham nhũng⁵. Các chính trị gia có ảnh

hưởng lớn đến việc chi tiêu cho các công trình công cộng, nhưng giới công chức là những chuyên gia trong các ngành công nghiệp có liên quan và chính họ đề ra các chính sách công nghiệp; chính sách thương mại và tài chính được dùng để hỗ trợ cho các quyết định kỹ thuật. Tiêu chuẩn kỹ thuật được sử dụng không phải lúc nào cũng là lý tưởng hoặc đúng đắn để đạt được sự phát triển công nghiệp hiệu quả, nhưng các nhà hoạch định chính sách công nghiệp luôn cố gắng làm những gì tốt nhất cho đất nước. Họ không cố tình trục lợi cho mình hay cho các ông chủ chính trị của họ.

Chính trị và tham nhũng là những yếu tố thường xuyên tác động đến việc ra và thực hiện các quyết định kinh tế ở Trung Quốc trong thập niên 90. Các cơ quan quốc tế hiện đang cố gắng đo lường mức độ mà tệ tham nhũng ảnh hưởng đến các quyết định kinh doanh thường xếp Trung Quốc ở cuối danh sách, còn đầu danh sách là những nước như Xingapo, nơi gần như không có tham nhũng trong kinh doanh⁶.

Dịch vụ hải quan ở cả hai nước thường xuyên đòi hỏi lộ để có thể nhập khẩu vào trong nước. Các quyết định dựa vào chính trị mà không tính đến vấn đề tham nhũng thì chỉ có hại. Nhà máy hoá dầu đặt ở miền Trung Việt Nam vừa xa nguồn cung ứng vừa xa thị trường có thể làm kiệt quệ khủng khiếp nguồn đầu tư vốn đã hạn hẹp của nước này. Đập Tam Hiệp của Trung Quốc được xây dựng căn cứ vào các tiêu chuẩn chính trị cũng không kém gì các tiêu chuẩn kinh tế. Nếu chi phí để xây con đập này vượt quá xa dự toán ban đầu thì dự án sẽ góp phần làm chậm đà tăng trưởng.

Tiêu chuẩn chính trị không phải đột nhiên có thể loại ra khỏi các quyết định của chính phủ có ảnh hưởng đến nền kinh tế của cả Trung Quốc và Việt Nam. Chính trị đóng một vai trò to lớn trong phần lớn các quyết định của hầu hết các chính phủ trên khắp thế giới. Chính phủ Pắc Chung Hy của Hàn Quốc và MITI của Nhật Bản trong thập niên 60 và 70 đều là những ngoại lệ, cũng như chính phủ Xingapo. Các dự án công trình công cộng trên khắp thế giới đều được xây dựng để tranh thủ phiếu bầu hoặc các kiểu hậu thuẫn chính trị khác, cũng như để cung cấp cơ sở hạ tầng cần thiết.

Ở Mỹ, ai cũng biết đến các “dự án thùng thịt lợn”. Trung Quốc và Việt Nam đều theo hệ thống đảng cầm quyền, nhưng các nhà chính trị điều hành hệ thống cũng cần giành được sự hậu thuẫn chính trị từ nhiều khu vực bầu cử khác nhau để ra quyết định. Tổng thống Pắc Chung Hy dựa chủ yếu vào lực lượng quân đội chiến đấu hiện đại cộng với nông dân ở nông thôn để có được sự hậu thuẫn chính trị, và ông ta không cần phải mua sự hậu thuẫn từ các chính khách hoặc các nhà công nghiệp khác. Họ hoàn toàn phụ thuộc vào ông ta.

Có những cách khác để giảm bớt vai trò của chính trị trong việc ra quyết định kinh tế. Cách hiển nhiên nhất là để khu vực tư nhân ra phần lớn các quyết định mà chính phủ không can thiệp, nhưng ở Trung Quốc và Việt Nam, điều đó khó có thể giải quyết được vấn đề xây dựng những công trình hạ tầng lớn vốn rất cần thiết. Do cả nguyên nhân kinh tế và chính trị mà chính phủ có xu hướng đóng vai trò chi phối trong phát triển hạ tầng, ít ra là trong vòng một hai thập kỷ tới. Phần lớn đầu tư vào cơ sở hạ tầng tại những nơi khác ở châu Á, kể cả Nhật Bản trong nửa đầu thế kỷ 20, đều do nhà nước tiến hành⁷. Các nỗ lực giảm thiểu ảnh hưởng của chính trị đến tính hiệu quả của các dự án này phụ thuộc vào các biện pháp như sử dụng rộng rãi các thủ tục bỏ thầu (đấu thầu dự án cạnh tranh công khai) và tăng cường tính minh bạch (thí dụ, cho phép báo chí được phanh phui sai lầm cũng như phổ biến thành công).

Có rất nhiều giải pháp có thể sử dụng để kiểm soát tệ tham nhũng và hành vi trục lợi, nhưng những biện pháp quan trọng nhất là giảm cơ hội để tham nhũng hoặc trục lợi. Có ít cơ hội hơn thì có thể giám sát được một số lượng đối tượng hạn chế hơn. Đa số cơ hội trục lợi đều do chính phủ cố sức điều tiết nền kinh tế bằng việc cấp giấy phép hoặc các thủ tục tương tự. Khi doanh nghiệp phải xin giấy phép từ quan chức, và nếu quan chức đó có quyền tùy tiện cấp hoặc rút giấy phép thì sẽ tạo cơ hội cho các khoản hối lộ phi chính thức và bất hợp pháp. Quyền hạn tùy tiện được đàm phán về mức thuế hoặc quyết định phân loại hàng nhập khẩu nào phải chịu thuế cũng sẽ tạo ra những cơ hội như vậy. Để

kiểm soát hành vi trục lợi, chính phủ cần giảm bớt sự can thiệp bằng các qui định đến mức tối thiểu cần thiết để đạt mục đích quan trọng của quốc gia. Nơi nào cần can thiệp bằng thuế và qui định điều tiết, thì nơi đó phải giữ cho quyền hạn tùy tiện về phía quan chức chính phủ ở mức tối thiểu.

Trong nội bộ Đông Á, Xingapo là một mô hình tốt cho bất kỳ nước nào về việc kiểm soát tham nhũng ra sao. Hồng Kông cũng hữu hiệu không kém. Cả hai nơi này đều cho phép thị trường chi phối hầu hết các quyết định và có những qui định theo pháp luật được một toà án tương đối độc lập hỗ trợ để giám sát những mảng điều tiết hiện có. Các nước này còn thành lập ủy ban chống tham nhũng rất cứng rắn, mà thành công của những ủy ban này là nhờ khả năng tập trung sức lực vào một số ít các lĩnh vực còn lại mà ở đó còn tồn tại cơ hội cho tham nhũng.

Chính sách công nghiệp của các nhà lãnh đạo quốc gia là một phản đề của nỗ lực nhằm giảm hành vi trục lợi. Công cụ được dùng để thực thi các đề xuất chính sách công nghiệp của chính phủ bao gồm, thậm chí còn đòi hỏi, nhiều loại giấy phép khác nhau, sự kiểm soát của chính phủ đối với các mặt hàng nhập khẩu trọng yếu, và các khoản vay do chính phủ chỉ đạo ở lãi suất bao cấp. Nói chung, các quan chức theo dõi những hình thức can thiệp này sẽ được trao một quyền tùy tiện rất lớn. Đôi khi các khoản trợ cấp của chính sách công nghiệp được chi đại trà cho tất cả những ai xin phép, nhưng đó không phải là chuẩn mực.

Bài học rút ra từ phần thảo luận về chính trị và hành vi tìm kiếm trục lợi đối với chính sách công nghiệp của Trung Quốc và Việt Nam rất rõ ràng. Chịu ảnh hưởng rất lớn bởi tinh thần cách mạng trong những năm 50 ở Trung Quốc hay những năm 60 và 70 ở Việt Nam (và cả một hệ thống theo dõi hết sức chặt chẽ), việc ra quyết định của chính phủ hai nước này đang chịu ảnh hưởng nặng nề của chính trị. Hành vi trục lợi cũng sẽ lan tràn khi có cơ hội. Nếu hai nước này muốn áp dụng chính sách công nghiệp kiểu MITI thì kết quả sẽ thường khiến các quyết định đầu tư và kinh tế khác còn lâu mới đạt mức tối ưu. Kết quả là, tăng trưởng

kinh tế có thể sẽ bị chậm lại, và hành vi trục lợi sẽ làm xói mòn chính uy tín của chính phủ.

Một điều gì đó tương tự như vậy đã xảy ra, không phải vì Trung Quốc và Việt Nam đã áp dụng phiên bản của hệ thống Hàn Quốc và Nhật Bản, mà vì rất nhiều chính sách can thiệp của hệ thống mệnh lệnh cũ vẫn chưa được xoá bỏ. Nguy cơ là ở chỗ, sự hấp dẫn của con đường Hàn Quốc hay Nhật Bản sẽ dẫn đến những quyết định mà thực tế làm cho chính sách phát triển công nghiệp tắc lại trong vùng tranh tối tranh sáng giữa hệ thống kế hoạch hoá và hệ thống thị trường. Một phương án khác là Trung Quốc và Việt Nam sẽ dỡ bỏ phần lớn các thủ tục vốn đang cản trở sự hoạt động của thị trường.

Có thể suy ra rằng, liệu Trung Quốc và Việt Nam phải nhường tất cả các quyết định phát triển công nghiệp cho lực lượng thị trường và hạn chế vai trò của chính phủ ở việc cung cấp đường sá, điện và một số ít các dạng đầu tư vào cơ sở hạ tầng mà từ trước đến nay vẫn do chính phủ cung cấp hay không? Chắc chắn, các nhà lãnh đạo ở Trung Quốc và Việt Nam không nhìn theo hướng này. Đường lối của họ vẫn mang nặng tính chất can thiệp, nhưng họ chỉ không nói rõ ở đâu thì đường lối này sẽ được ưu tiên. Những người say sưa với mô hình chính sách công nghiệp của Hàn Quốc và Nhật Bản đã nản lòng chút ít, còn những người chỉ trích các mô hình này lại được kích động hơn bởi mối quan hệ mà họ cho là tồn tại giữa những đường lối đó và cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997-98.

Các nhà hoạch định chính sách công nghiệp Việt Nam vẫn còn mắc kẹt nghiêm trọng vào các chiến lược dựa trên thay thế nhập khẩu và tiếp tục để nhà nước giữ vai trò chủ đạo trong các doanh nghiệp, trừ những doanh nghiệp nhỏ nhất và doanh nghiệp do các nhà đầu tư nước ngoài kiểm soát hoặc quản lý. Rất nhiều các nhà đầu tư nước ngoài đã bắt đầu rút khỏi Việt Nam trong năm 1998 và 1999, một phần do khủng hoảng tại quê nhà, nhưng mặt khác là do những khó khăn trong việc giải quyết những thủ tục rườm rà với bộ máy quan liêu của chính phủ. Chừng nào Việt Nam còn duy trì

được tốc độ tăng trưởng cao - trung bình khoảng 9% một năm từ năm 1992 đến 1997 - thì chừng đó còn ít hy vọng có được sự thay đổi cơ bản trong đường lối phát triển công nghiệp này. Nhưng nếu tốc độ tăng trưởng giảm mạnh, hoặc thậm chí nếu chúng dừng lại ở mức như năm 1998 và 1999 thì cuộc tranh luận về chính sách công nghiệp sẽ trở nên sôi động hơn.

Trung Quốc đã tiến xa hơn Việt Nam trong cuộc tranh luận về một vai trò thích hợp của chính phủ trong công nghiệp. Quyết định đẩy mạnh quá trình đàm phán để gia nhập WTO là một bằng chứng rõ ràng nhất cho thấy nhiều nhà lãnh đạo kinh tế của Trung Quốc đã nhận thức được sự cần thiết phải kiên quyết chuyển sang áp dụng các luật lệ của hệ thống kinh tế toàn cầu. Quyết định của chính quyền trung ương chỉ kiểm soát trực tiếp 500 doanh nghiệp nhà nước, hoặc thậm chí là 1.000, có thể coi tương tự như việc bãi bỏ vai trò chỉ đạo rộng khắp của nhà nước trong sự phát triển công nghiệp theo kiểu Hàn Quốc những năm 70. Vai trò của các chính sách can thiệp công nghiệp trực tiếp tập trung còn tồn tại ở Trung Quốc chỉ nhằm thực hiện hai mục đích hẹp hơn. Một là, để chọn ra một, hoặc cùng lắm là một vài, ngành công nghiệp để nhà nước hỗ trợ nhằm đưa ngành đó đạt đến vị thế cạnh tranh quốc tế. Mục đích thứ hai là, để tranh thủ thời gian cho các doanh nghiệp nhà nước làm ăn thua lỗ có thể phục hồi làm ăn có lãi hoặc đóng cửa theo một cách không gây ra những xáo trộn chính trị. Vấn đề về các doanh nghiệp nhà nước làm ăn thua lỗ sẽ được đề cập đến trong mục sau của chương này.

Những nỗ lực của chính phủ Trung Quốc nhằm phát triển một vài ngành công nghiệp then chốt có thể xem như chiến lược phát triển ngành non trẻ, mặc dù một số doanh nghiệp đã từng tồn tại hàng chục năm. Hoặc nỗ lực này có thể được xem như một biến thể có qui mô hẹp hơn của kế hoạch hoá chiến lược kiểu MITI. Ngành ô tô đã thu hút được phần lớn sự chú ý trong thập niên 90. Sản xuất hơn 1 triệu ô tô các loại một năm, Trung Quốc có một thị trường đủ lớn để tranh thủ được lợi thế kinh tế nhờ qui mô, và thị trường này đang tăng trưởng nhanh chóng. Rất nhiều trong số hàng trăm doanh nghiệp của Trung Quốc trong ngành công nghiệp này là nhỏ

bé và lạc hậu, và thậm chí một số doanh nghiệp lớn cũng đang phải vật lộn với giá thành cao, thường là trong các liên doanh với các công ty Đức, Nhật Bản hoặc Mỹ. Cần đến hơn một thập kỷ để các doanh nghiệp sản xuất ô tô ở Hàn Quốc và Nhật Bản có được khả năng cạnh tranh quốc tế, và hãng Proton của Malaixia vẫn chưa cạnh tranh quốc tế được sau hơn mười năm kể từ khi bắt đầu. Vì thế, ngành công nghiệp ô tô của Trung Quốc có thể cần sự hỗ trợ của nhà nước trong thời gian tới. Tuy nhiên, điều đáng nói hơn nữa là Trung Quốc đã tiến xa và đã ký kết hiệp định thương mại với Mỹ, mặc dù hiệp định này có xác định thời gian cho việc mở cửa tương đối nhanh thị trường ô tô của Trung Quốc. Nhưng chắc chắn là các hiệp ước thương mại chính thức bằng văn bản và việc thực hiện chúng trong thực tiễn lại không giống nhau, và các nhà đàm phán thương mại Trung Quốc không phải lúc nào cũng dễ dàng buộc chính quyền địa phương phải tuân thủ những hiệp ước mà họ đã ký. Và ít nhiều vẫn còn sự hồ nghi về việc cho rằng, đẩy nhanh quá trình gia nhập WTO là một dấu hiệu cho thấy nhiều nhà lãnh đạo Trung Quốc đã nhận thức được sự cần thiết phải phát triển các ngành công nghiệp chiến lược của Trung Quốc theo cách phù hợp với các luật lệ của một hệ thống thương mại mở, như đã được nêu rõ trong các hiệp định quốc tế điều tiết hệ thống toàn cầu.

Có những lý do hấp dẫn giải thích vì sao Trung Quốc vẫn còn chịu sức ép lớn để chuyển sang nền kinh tế thị trường hoàn toàn và giảm mạnh sự can thiệp của chính phủ trong phát triển ngành công nghiệp. Ngành này quá lớn và cấu thành bởi quá nhiều doanh nghiệp, khiến cho Bắc Kinh không thể kiểm soát có hiệu quả. Có quá nhiều yếu tố chính trị và hành vi trục lợi trong việc ra các quyết định kinh tế ở Trung Quốc khiến cho các quyết định phát triển công nghiệp không thể được xây dựng chủ yếu trên các tiêu chuẩn kinh tế và kỹ thuật thích hợp. Và luật lệ của hệ thống thương mại thế giới - những qui tắc mà Trung Quốc phải phụ thuộc vào để tiếp tục phát triển xuất khẩu - rõ ràng mâu thuẫn với các chính sách theo trường phái trọng thương, tương tự như những gì mà các nước Đông Á khác đã theo đuổi trong quá khứ.

Liệu những lý do hấp dẫn này có nghĩa là Trung Quốc sẽ từ bỏ

những cố gắng nhằm duy trì chính sách công nghiệp của các nhà lãnh đạo quốc gia theo mô hình của Hàn Quốc và Nhật Bản, hoặc một mô hình nào khác hay không? Cho dù những lập luận này có thuyết phục đến mấy đối với một nhà kinh tế - nhà quan sát bên ngoài Trung Quốc đi chăng nữa thì vẫn còn cần nhiều thời gian để những luận cứ như vậy được chấp nhận hoàn toàn ở Trung Quốc, nhất là ở cấp địa phương, nơi rất nhiều quyết định liên quan đến việc thực hiện những qui tắc toàn cầu sẽ được thực thi. Rất nhiều nhà lãnh đạo Trung Quốc hiện nay đã từng có kinh nghiệm trong bộ máy chính quyền kế hoạch hoá tập trung. Và trên hết, Trung Quốc đã có hàng thế kỷ tuân theo nguyên tắc bộ máy chính quyền tập trung. Thái độ và cung cách thực hiện mọi việc đã từng ăn sâu từ gốc rễ, không thể biến mất một sớm một chiều. Nhưng các thể lực truyền thống không thể quyết định mọi thứ. Khi truyền thống và kinh nghiệm cá nhân mâu thuẫn với những đòi hỏi của hiện tại thì truyền thống và kinh nghiệm thường phải rút lui. Quá trình này tốn thời gian, trước hết để hiểu rõ bản chất của vướng mắc, và sau đó là để thực hiện những thay đổi cần thiết để xoá bỏ vướng mắc.

Rất nhiều trong số những luận cứ này có thể áp dụng cho Việt Nam. Sự khác nhau là ở chỗ, Việt Nam chưa tự mình quyết tâm đi theo chiến lược xuất khẩu dựa vào hàng chế tác mà tiếp tục phụ thuộc nặng nề vào con đường công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu. Khu vực công nghiệp của Việt Nam và số lượng doanh nghiệp công nghiệp của nước này nhỏ hơn nhiều so với Trung Quốc, cho nên chính sách kiểm soát của Hà Nội không vô vọng một cách hiển nhiên như ở Trung Quốc. Việc Việt Nam lúc đầu từ chối ký kết hiệp định thương mại với Mỹ, một hiệp định mà các quan chức của nước này đã bỏ công đàm phán, là một bằng chứng rõ ràng về sự do dự của nhiều quan chức, ngay cả trong giới lãnh đạo cao nhất, về việc có nên chấp nhận một kiểu chính sách công nghiệp mà chính sách ấy có nhiều khả năng thích hợp nhất cho đất nước của họ.

Con đường cải cách doanh nghiệp nhà nước

Cho đến thời điểm này, phần trình bày mới tập trung vào vai trò

của chính sách công nghiệp của chính phủ trong việc định hình sự phát triển các doanh nghiệp công nghiệp ở Trung Quốc và Việt Nam. Có những lựa chọn nào đặt ra trước những cá nhân có trách nhiệm quyết định về việc nên tổ chức các doanh nghiệp của họ ra sao?

Hầu hết các vấn đề ở đây đều đề cập đến việc Trung Quốc và Việt Nam nên tiếp tục như thế nào để hoàn tất công cuộc cải cách doanh nghiệp nhà nước. Chắc chắn có những vấn đề trong lĩnh vực này không liên quan đến khó khăn của doanh nghiệp nhà nước. Thí dụ, có câu hỏi là, liệu các xí nghiệp hương trăn có phải là làn sóng tương lai của công nghiệp Trung Quốc hay không, và nếu đúng như thế thì chúng sẽ phải thay đổi ra sao để duy trì được tính cạnh tranh. Cũng như nhiều vấn đề khác, vấn đề này dường như trước hết được quyết định bởi các lực lượng thị trường, và thứ đến mới là các qui tắc do Bắc Kinh đặt ra. Xí nghiệp hương trăn của Trung Quốc là chủ đề của Chương 7, do Lin và Yao viết, trong cuốn sách này⁹. Tuy nhiên, vấn đề doanh nghiệp nhà nước không phải là vấn đề có thể để cho các lực lượng thị trường giải quyết. Nói cách khác, một mình các lực lượng thị trường có thể “giải quyết” được vấn đề doanh nghiệp nhà nước, nếu chính phủ Trung Quốc và Việt Nam cho phép thị trường tự do được làm điều đó, nhưng vì các lý do chính trị, xã hội và các lý do khác mà cả 2 chính phủ đều không sẵn lòng để một thị trường không bị kiểm soát được đưa ra giải pháp.

Có nhiều khía cạnh của vấn đề về doanh nghiệp nhà nước. Trong nhiều năm, Trung Quốc và Việt Nam đã coi vấn đề này là việc trao quyền tự chủ hạn chế cho các doanh nghiệp đó. Phần thưởng được trao cho thành tích của từng đơn vị cá biệt, hàng hoá sản xuất ngoài chỉ tiêu phân bổ của nhà nước được bán với giá thị trường cao hơn, và có thể mua đầu vào trên thị trường nếu hệ thống phân phối của nhà nước không có. Khi hệ thống phân phối của nhà nước dần dần biến mất, thì chính phủ đề ra cái gọi là “hệ thống khoán doanh nghiệp”, sao chép một cách mơ hồ từ hệ thống khoán hộ vốn đã cho thấy rất thành công trong nông nghiệp. Nhưng mức độ tự chủ mà các doanh nghiệp nhà nước được phép ít hơn rất

nhiều so với hộ gia đình nông thôn. Trong một số khía cạnh trọng yếu, doanh nghiệp nhà nước vẫn là các đơn vị nhỏ trực thuộc bộ máy chính quyền trung ương hoặc địa phương quản lý chúng.

Một số nhà kinh tế đã bác bỏ quan niệm cho rằng cũng đã có các doanh nghiệp nhà nước sản xuất hiệu quả, nhưng trên thực tế đã có nhiều doanh nghiệp nhà nước hiệu quả cao ở châu Á. POSCO, một công ty sản xuất thép khổng lồ của Hàn Quốc, đã được đề cập tới. Xingapo đã thành lập rất nhiều doanh nghiệp nhà nước thành công, và những doanh nghiệp này mang lại tổng doanh thu đạt 9,2 tỉ đôla Xingapo, và lợi nhuận đạt 2,1 tỉ đôla Xingapo năm 1990 (Goh 1992). Hãng hàng không Xingapo - một trong những hãng hàng không tốt nhất thế giới - cũng thuộc sở hữu nhà nước. Phần lớn công nghiệp nặng của Đài Loan trong các lĩnh vực từ hoá dầu đến sản xuất thép, lúc đầu đều chủ yếu là doanh nghiệp nhà nước, và rất nhiều doanh nghiệp trong số đó đến nay chưa tư nhân hoá. Những doanh nghiệp nhà nước này định hướng chủ yếu vào thị trường nội địa và mặc dù không phải là nguồn tạo nên thành tích xuất khẩu năng động của Đài Loan, nhưng nó cũng không phải là cái ách nặng nề cản trở thành tích đó.

Cần có những điều kiện ngặt nghèo để những doanh nghiệp nhà nước này thành công tại những nơi khác ở châu Á. Tất cả đều có được quyền tự chủ cao. Kết quả hoạt động của ban quản lý được đánh giá chủ yếu hoặc thậm chí hoàn toàn dựa trên khả năng mang lại lợi nhuận dài hạn cho công ty của họ. Những mục tiêu đa dạng - vốn thường được trao cho doanh nghiệp nhà nước ở những nơi khác trên thế giới - thì lại hầu như không có mặt ở đây. Không phải dễ gì đạt được quyền tự chủ và mục tiêu lợi nhuận. POSCO do một cá nhân có quyền lực chính trị cao hơn hầu hết các bộ trưởng của chính phủ lúc đó điều hành. Xingapo có thể tách rời các doanh nghiệp này hoàn toàn khỏi chính trường trong nước.

Trung Quốc và Việt Nam cần làm gì để khiến các doanh nghiệp nhà nước lớn của họ thành công, và điều gì là cái cần thực hiện trong bối cảnh Trung Quốc và Việt Nam¹⁰? Không có gì bí mật về những điều cần làm. Doanh nghiệp nhà nước cần được trao quyền

tự chủ hoàn toàn và phản ứng chủ yếu theo các lực lượng thị trường. Các bước cần để đạt mục tiêu này đã được bàn đến khá nhiều trong trường hợp Trung Quốc và ít hơn trong trường hợp Việt Nam. Những vấn đề chính như sau:

Thứ nhất, các doanh nghiệp này phải tự hạch toán và phải chấp nhận giới hạn ngân sách cứng. Tiền vay phải được hoàn trả theo lãi suất thị trường, và nếu không làm được điều đó thì phải chịu phá sản. Thuế phải được tính theo những quy tắc và thuế suất cố định, không phụ thuộc vào sự đàm phán giữa doanh nghiệp và cơ quan thu thuế. Các đầu vào phải được thanh toán theo giá thị trường. Đầu ra phải được bán trên thị trường cạnh tranh, nơi mà việc thâm nhập thị trường rất dễ dàng nếu qui mô và yêu cầu tài chính cho phép. Trung Quốc và Việt Nam phải kiên quyết để các doanh nghiệp nhà nước mua bán hàng hoá trên thị trường cạnh tranh. Thực tế đã chứng minh rằng, việc “cứng hoá” giới hạn ngân sách mềm khó khăn hơn nhiều. Luật phá sản đã được Trung Quốc thông qua vào nửa cuối thập niên 80, nhưng chúng không được tuân thủ nghiêm ngặt cho đến cuối thập niên 90. Là một phần trong chiến dịch kiểm chế lạm phát, chính phủ đã buộc các doanh nghiệp nhà nước phải khó khăn hơn nhiều nếu muốn vay từ hệ thống ngân hàng, nhưng doanh nghiệp vẫn phản ứng đơn giản bằng cách ép những người cung ứng phải cho họ mua chịu nhiều hơn. Nếu không sẵn sàng buộc các doanh nghiệp này phải đóng cửa thì tài khoản những khoản phải thu trong sổ sách của các doanh nghiệp này vẫn tiếp tục chất đọng. Việt Nam đã đóng cửa nhiều doanh nghiệp nhà nước địa phương trong một nỗ lực của mình nhằm kiểm soát lạm phát đầu thập niên 90, nhưng sau đó, nỗ lực ấn định giới hạn ngân sách cứng đã bị trì hoãn. Nhiều doanh nghiệp nhà nước của Việt Nam có lãi chỉ vì chúng hoạt động đằng sau bức tường bảo hộ cao ngất chống lại hàng nhập khẩu và một bức tường khác cao không kém bảo vệ chúng khỏi khu vực tư nhân trong nước, vốn không thể nào có được giấy phép để hoạt động trong các lĩnh vực mà khu vực nhà nước đang tham gia đông đảo.

Thứ hai, ban quản lý các doanh nghiệp nhà nước cần phải được chọn từ những người có mối quan tâm duy nhất hoặc chủ yếu là

mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Ở cả Trung Quốc lẫn Việt Nam, những người quản lý lại chủ yếu được chọn ra từ chính quyền hoặc các cán bộ đảng, những người có vô số những mối quan tâm khác mà lợi nhuận chỉ là một trong những tiêu chí đó. Một giải pháp cho vấn đề này là tư nhân hoá doanh nghiệp nhà nước, và suy cho cùng thì đây sẽ là giải pháp được chọn. Tuy nhiên, chính thức thì cả hai nước đều bác bỏ thẳng thừng việc tư nhân hoá. Trái lại, quyết định của Trung Quốc để chính quyền trung ương thôi không chịu trách nhiệm về số phận của tất cả, trừ 500 doanh nghiệp trong số 2.000 doanh nghiệp nhà nước về cơ bản đã được cho phép tư nhân hoá mạnh mẽ dưới một dạng nào đó. Các xí nghiệp hương trấn cũng được hưởng hầu hết các quyền về tài sản mà doanh nghiệp tư nhân được hưởng, mặc dù chủ sở hữu thực hiện những quyền này lại là thị trấn hoặc hương xã. Việt Nam quyết định không tư nhân hoá tất cả, nhưng sẽ tiến hành với các doanh nghiệp nhà nước lớn.

Cả Trung Quốc và Việt Nam đều đang thử nghiệm hệ thống cổ phần hoá, hoặc công ty hoá, coi đó là sự khác biệt với tư nhân hoá. Ở Việt Nam, tính đến năm 1998 mới chỉ có một tá doanh nghiệp nhà nước được công ty hoá, trong khi con số này ở Trung Quốc đã lên đến hàng nghìn. Góp cổ phần có thể là một công cụ để hình thành hội đồng quản trị gồm những người sẽ đảm bảo rằng, giám đốc nhà máy chủ yếu tập trung vào việc tạo lợi nhuận, chứ không phải là làm vừa lòng cấp trên trong chính quyền hoặc trong đảng. Cổ đông không nhất thiết phải là cá nhân hay tổ chức tư nhân. Các doanh nghiệp nhà nước và các tổ chức khác như quỹ hưu trí công cũng có thể là các thành viên vì mục tiêu lợi nhuận trong hội đồng quản trị của công ty. Ở Việt Nam, hội đồng quản trị có quyền thuê và sa thải giám đốc, và trên nguyên tắc, đó là lý do vì sao giám đốc các doanh nghiệp nhà nước của Việt Nam rất do dự khi phải công ty hoá. Ở Trung Quốc, không có vấn đề như vậy vì chính phủ vẫn còn duy trì quyền kiểm soát chi phối và có quyền thuê mướn, sa thải giám đốc. Trong hình thức hiện nay ở Trung Quốc, việc góp cổ phần chủ yếu chỉ là cách để tăng vốn.

Thứ ba, nếu việc cơ cấu lại căn bản các doanh nghiệp nhà nước mà thành công thì chi phí chính trị của việc cơ cấu lại này phải được giữ ở mức chấp nhận được. Một loại chi phí chính trị là bộ máy chính quyền và Đảng Cộng sản sẽ mất quyền lực và sự kiểm soát. Có thể hình dung được cả đảng lẫn chính quyền đều sẽ thấy rằng việc từ bỏ quyền kiểm soát phải trả giá quá cao, nhưng cả hai cũng đều đã từ bỏ nhiều quyền lực đã có trong quá khứ. Việc phi tập thể hoá nông nghiệp ở Trung Quốc và Việt Nam là thí dụ điển hình nhất về việc từ bỏ quyền kiểm soát. Đảng và chính quyền cũng đã từ bỏ rất nhiều quyền lực khi họ chuyển từ hệ thống hành chính trong phân phối các đầu vào chủ chốt sang hệ thống thị trường, và đó lại là những thí dụ khác. Vì thế, không có lý do gì để cho rằng việc cắt bỏ dây rốn nối các doanh nghiệp nhà nước với Đảng Cộng sản và chính quyền sẽ bị chống đối bằng mọi giá do lo sợ bị mất quyền kiểm soát.

Tuy nhiên, còn có các loại chi phí chính trị và xã hội khác cũng liên quan đến cải cách doanh nghiệp nhà nước. Một loại chi phí làm các nhà lãnh đạo Trung Quốc lo ngại nhiều nhất là phá sản sẽ làm thất nghiệp lan tràn và gây ra xáo trộn xã hội. Hàng triệu công nhân đã bị sa thải từ năm 1997 đến năm 1999, và đã có những xáo trộn nhất định. Hệ thống bảo hiểm thất nghiệp đã tồn tại, nhưng chưa được triển khai rộng khắp cả nước. Việt Nam cũng đứng trước vấn đề tương tự, một phần là vì sau khi đã kiểm soát được lạm phát, chính phủ đã chấm dứt việc tinh giản các doanh nghiệp nhà nước. Ngoài ra, việc làm trong ngành công nghiệp của khu vực nhà nước ở Việt Nam chỉ ảnh hưởng đến 700.000 công nhân, so với 42,8 triệu công nhân trong các doanh nghiệp công nghiệp nhà nước của Trung Quốc.

Các vấn đề chính trị của cải cách doanh nghiệp nhà nước ở Trung Quốc gắn liền với việc các doanh nghiệp này cung cấp phần lớn nhà ở, lương hưu và tất cả bảo hiểm y tế cho công nhân của chúng. Nghĩa vụ trả lương hưu quá hào phóng là một nguyên nhân vì sao rất nhiều doanh nghiệp nhà nước bị thua lỗ. Bảo hiểm y tế dành cho công nhân nhà nước cũng hào phóng hơn những người

khác ở Trung Quốc. Doanh nghiệp phá sản sẽ đe dọa y tế, lương hưu và nhà ở của công nhân. Việc thí điểm xây dựng hệ thống y tế và hưu trí toàn quốc đang được tiến hành ở Trung Quốc trong nhiều năm. Việc bao cấp nhà ở cũng đang dần dần được bãi bỏ, thông qua việc tư nhân hoá hoặc tính mức tiền thuê theo giá thị trường đối với các tài sản của nhà nước. Nhưng quá trình này ở Trung Quốc đang hết sức ỉ ạch.

Đối với tất cả những vấn đề chính trị xung quanh những nỗ lực của Trung Quốc nhằm thay thế hệ thống phúc lợi và hưu trí toàn quốc cho hệ thống dựa vào doanh nghiệp thì những vấn đề này nhỏ bé hơn so với hệ thống phúc lợi toàn quốc rất xa xỉ ở Đông Âu. Thí dụ, năm 1996, quỹ bảo hiểm xã hội và quỹ phúc lợi dành cho tất cả những người về hưu trong khu vực nhà nước ở Trung Quốc, chứ không chỉ tính riêng trong công nghiệp, chỉ bằng 2,2% GDP.

Hai vấn đề khác liên quan đến việc tổ chức và sở hữu các doanh nghiệp công nghiệp ở Trung Quốc và Việt Nam cần được lưu ý. Thứ nhất, cả Trung Quốc, và ở một mức độ nhỏ hơn là Việt Nam, đều đã mở cửa cho đầu tư trực tiếp nước ngoài hơn nhiều so với bất cứ thời điểm nào ở Nhật Bản, Hàn Quốc và thậm chí cả Đài Loan. Ở Trung Quốc, FDI bắt đầu rất khiêm tốn vào đầu những năm 80, nhưng đến cuối những năm 90 đã đạt mức trung bình 40 tỉ đôla Mỹ. FDI là một bộ phận quan trọng không thể tách rời trong chiến lược phát triển công nghiệp Trung Quốc¹¹. Các doanh nghiệp FDI là nguồn góp một tỉ lệ lớn trong sự tăng trưởng nhanh của xuất khẩu, và những doanh nghiệp này cũng đóng vai trò trung tâm trong cải cách tổ chức, công nghệ, và quản lý công nghiệp trong những ngành chủ chốt như sản xuất ô tô. Liên doanh với doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp tư nhân đã tạo ra tiêu chuẩn về chất lượng được phổ biến rộng khắp trong toàn ngành công nghiệp của Trung Quốc. Việc cải thiện dần dần hệ thống pháp lý của Trung Quốc có sự tiến triển cũng là do nhu cầu phải có một khung pháp lý tốt hơn cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Sự hậu thuẫn của Việt Nam đối với FDI hạn chế hơn của Trung Quốc, một phần vì Việt Nam vẫn chưa quyết định được nước này

muốn xử lý với các doanh nghiệp tư nhân nói chung ra sao. Bất chấp tất cả các vấn đề nảy sinh đối với đầu tư nước ngoài ở Việt Nam - các vấn đề dẫn đến sự suy giảm FDI trong năm 1998 và 1999 - có thể nói rằng, các nhà đầu tư nước ngoài vẫn được đối xử tốt hơn các doanh nghiệp tư nhân trong nước. Khu vực xuất khẩu hàng chế tác của Việt Nam, vốn dĩ nhỏ bé, lại phụ thuộc hoàn toàn vào FDI.

Cả Trung Quốc và Việt Nam đều không dựa quá nhiều vào FDI để phát triển như Xingapo và Hồng Kông, và họ cũng sẽ không như vậy ngay cả khi họ phải “mở cửa” trên phạm vi toàn quốc ở tất cả các lĩnh vực cho các doanh nghiệp nước ngoài. Đơn giản là vì không có đủ FDI trên khắp thế giới để giúp một nước 1,2 tỉ dân giống như những gì nó đã làm được với một quốc gia 2,8 triệu dân hay một vùng lãnh thổ 5,8 triệu dân. Hồng Kông là một phần của Trung Quốc, và hệ thống kinh tế của Hồng Kông đã có ảnh hưởng lớn đến cách thức quản lý kinh doanh ở tỉnh Quảng Đông láng giềng và các nơi khác.

Mặc dù Trung Quốc và Việt Nam đều không đi theo đường lối về đầu tư trực tiếp nước ngoài của Nhật Bản và Hàn Quốc, nhưng rất nhiều người ở cả Trung Quốc và Việt Nam vẫn còn say sưa với với các tập đoàn lớn kiểu Nhật Bản hay Hàn Quốc (*cheabol* ở Hàn Quốc và *keiretsu* ở Nhật Bản). Kết quả là, chính phủ ở cả Trung Quốc và Việt Nam đều đã bắt đầu hình thành các tập đoàn lớn cho mình. Nói chung, điều này bao hàm việc sáp nhập nhiều doanh nghiệp lại với nhau để tạo thành một đơn vị lớn hơn. Trong một số trường hợp, các văn phòng của chính phủ có mối liên hệ với những doanh nghiệp này cũng tham gia vào tập đoàn mới. Người ta tin rằng, những đơn vị lớn hơn sẽ có khả năng cạnh tranh tốt hơn trên thị trường quốc tế cũng như nội địa. Họ hy vọng rằng, một ngày nào đó, tên tuổi của những tập đoàn này cũng nổi tiếng như Hitachi hay Samsung.

Có những vấn đề nghiêm trọng nảy sinh với đường lối xây dựng các tập đoàn lớn này. Phương thức để chính phủ chỉ đạo, như đã được áp dụng ở Việt Nam, dường như chỉ là tạo ra cái vỏ mới cho cách tổ chức hiện hành. Thí dụ, trước đây ở Việt Nam, các doanh

ng nghiệp nằm trong một đơn vị mới, lớn hơn, sẽ hoạt động chặt chẽ với nhau dưới sự chỉ đạo của các cơ quan quản lý ngành. Cách tổ chức mới chỉ đơn thuần là chính thức hoá các mối quan hệ này, chứ không nhất thiết làm thay đổi được hành vi. Không có sự thay đổi trong hành vi kinh doanh thì khó có thể hình dung những đơn vị mới, to lớn này sẽ có đóng góp gì cho tính cạnh tranh quốc tế của Việt Nam.

Thoạt tiên, cũng có lý do để tin rằng, việc Trung Quốc bị mê hoặc bởi *chaebol* của Hàn Quốc cũng sẽ dẫn đến việc tổ chức lại dưới sự chỉ đạo của chính phủ, một cách làm khiến cơ quan kế hoạch của chính phủ phải khéo léo và dễ kiểm soát hơn. Nhưng qui mô của Trung Quốc, tính chất phi tập trung trong rất nhiều quyết định kinh tế của nước này, cùng với sự đa dạng hoá cao độ hình thức sở hữu doanh nghiệp đã dẫn đến sự sáp nhập và thôn tính xuất phát thường xuyên từ lợi ích của một số doanh nghiệp hay nhóm doanh nghiệp nhất định. Hầu như tất cả các doanh nghiệp lớn ngày nay đều là một phần của *jituan* (nhóm) này hay *jituan* khác, nhưng cũng còn nhiều nghìn *jituan* không rập khuôn chút nào các *cheabol* của Hàn Quốc hay *keiretsu* của Nhật Bản, và chúng cũng không đơn giản là một cơ quan kế hoạch của Trung Quốc trá hình. Vì thế, quá trình sáp nhập và thôn tính ở Trung Quốc đã bước đầu mang một số đặc điểm của những quá trình tương tự trong các nền kinh tế thị trường, mặc dù vai trò của chính phủ vẫn còn lớn.

Không nhất thiết có gì xấu đối với các tập đoàn lớn trong bối cảnh Trung Quốc hay Việt Nam. Cấu trúc doanh nghiệp nhà nước hiện nay là sản phẩm của hệ thống kế hoạch hoá tập trung áp dụng của Liên Xô, và trong nhiều trường hợp, có thể có chút ý nghĩa nào đó trong hệ thống định hướng thị trường hiện nay. Câu hỏi là, liệu các quan chức chính phủ có phải đúng là người có quyền quyết định việc thành lập một tập đoàn nào đó hay quyết định này nên dành cho các lực lượng thị trường. Nhưng nếu trao lại quá trình đó cho các lực lượng thị trường, thì các doanh nghiệp nhà nước có còn ở vị trí thích hợp để thực hiện những bước đi cần thiết để sáp nhập với các doanh nghiệp khác không? Câu trả lời chưa đầy đủ trong

trường hợp của Trung Quốc là các doanh nghiệp quốc doanh và ngoài quốc doanh lớn đã nằm trong quá trình sáp nhập và thôn tính. Tuy nhiên, nếu quá trình này được tiến hành trôi chảy và hiệu quả thì chính phủ sẽ phải qui định luật chơi mà theo đó doanh nghiệp này có thể sáp nhập hoặc thôn tính doanh nghiệp khác. Tính đến cuối thập niên 90, ở cả Trung Quốc và Việt Nam, vai trò của chính phủ mang nhiều nét của người ra quyết định tùy ý hơn là một người ra luật chơi. Tuy nhiên, nếu chính phủ trở thành người ra luật chơi là chính, và các doanh nghiệp, kể cả doanh nghiệp nhà nước và tư nhân, đều do những người giám đốc vì mục tiêu lợi nhuận điều hành, thì những tập đoàn mới được tạo ra sẽ có nhiều khả năng hoạt động hiệu quả hơn những doanh nghiệp do các quan chức chính phủ trực tiếp sắp xếp.

Cơ cấu tổ chức công nghiệp và sở hữu của Trung Quốc vẫn còn đang hoàn thiện. Điều này cũng đúng ở Việt Nam, mặc dù Việt Nam mới chỉ bắt đầu con đường tái cơ cấu. Suy cho cùng, cả hai nước này đều khó có thể là bản sao của bất kỳ một nền kinh tế công nghiệp đặc thù nào ở châu Á. Xét về hình thức sở hữu nước ngoài, Trung Quốc và Việt Nam đều nửa mang màu sắc của Nhật Bản và Hàn Quốc, nửa mang màu sắc của Xingapo. Cả Trung Quốc và Việt Nam đều có xu hướng dựa nhiều vào hình thức sở hữu nhà nước trong các doanh nghiệp công nghiệp hơn các nước châu Á khác, nhưng không hẳn là phụ thuộc nhiều hơn so với Hàn Quốc hay Xingapo trong thời kỳ đầu. Hình thức doanh nghiệp công nghiệp chủ đạo này sẽ ứng xử giống như các doanh nghiệp sở hữu tư nhân, cho dù loại hình sở hữu trên danh nghĩa của chúng có là gì đi chăng nữa.

Có hai câu hỏi quan hệ với nhau liên quan đến qui mô của doanh nghiệp công nghiệp trong hai quốc gia và mức độ tập trung trong nhiều ngành công nghiệp. Với qui mô khổng lồ của Trung Quốc, dường như hiển nhiên rằng, mức độ tập trung trong một ngành công nghiệp nào đó sẽ ít hơn nhiều so với những quốc gia nhỏ bé hơn, đang ở một giai đoạn phát triển tương tự. Với thu nhập bình quân đầu người 2.000 đôla theo ngang giá sức mua, Trung

Quốc đã sản xuất được 124 triệu tấn thép năm 1999, đủ để cho phép nước này có được 6 nhà máy công suất 20 triệu tấn, chưa kể đến xuất khẩu. Trung Quốc có nhiều doanh nghiệp sản xuất thép hơn con số đó nhiều, nhưng phần lớn chúng đều nhỏ bé. Thị trường nội địa của Hàn Quốc ở thời điểm phát triển tương tự chỉ đủ sức hỗ trợ cho một nhà máy công suất từ 2 triệu đến 4 triệu tấn.

Tuy nhiên, cơ cấu tổ chức công nghiệp của Trung Quốc dường như phân tán hơn nhiều so với những gì có thể giải thích được, nếu chỉ căn cứ vào qui mô của nước này. Trung Quốc không phải là mảnh đất của các tập đoàn khổng lồ theo mô hình của Hàn Quốc hay các tập đoàn được hỗ trợ bởi hàng nghìn doanh nghiệp cung ứng nhỏ, độc lập như ở Nhật Bản. Sự bùng nổ của các xí nghiệp hương trấn, cùng với hàng vạn doanh nghiệp tập thể và tư nhân thành thị, đó là chưa kể đến hàng nghìn liên doanh nhỏ với các doanh nghiệp từ Hồng Kông và Đài Loan, đã làm thay đổi cơ cấu công nghiệp Trung Quốc trong một khoảng thời gian dài. Nếu Trung Quốc tiếp tục đi theo mô hình phát triển công nghiệp kiểu Stalin trong thập niên 50, với sự ưu tiên cho các doanh nghiệp công nghiệp nặng lớn ở vùng Đông Bắc, thì Trung Quốc có thể sẽ có cơ cấu tổ chức ngày nay rất khác. Trái lại, Trung Quốc đã thận trọng vạch ra một con đường phát triển kiểu khác, dựa nhiều vào các cơ sở chế tác nhỏ trải rộng khắp nước. Chương trình công nghiệp hoá qui mô nhỏ này đã bắt đầu bằng một xuất phát điểm tai hại của chương trình toàn dân làm gang thép, nhưng sau đó đã có những điều chỉnh lớn, và những doanh nghiệp nhỏ này đã phục vụ Trung Quốc rất tốt trong hai hoặc ba thập kỷ qua. Kinh nghiệm của Trung Quốc không giống bất cứ nơi nào ở châu Á. Trường hợp gần sát nhất là Đài Loan, một nền kinh tế cũng xây dựng khu vực chế tác của mình bằng cách dựa chủ yếu vào các nhà sản xuất nhỏ, trừ một số ngành sản xuất tư liệu sản xuất, nơi mà các doanh nghiệp nhà nước lớn ngự trị, ít ra là trong thời kỳ đầu.

Cơ cấu tổ chức công nghiệp của Việt Nam kém phát triển hơn nhiều, điều đó khiến nước này khó khăn hơn khi muốn trù tính xem cơ cấu đó trong tương lai sẽ như thế nào. Cơ cấu hiện tại được cấu

thành bởi một vài doanh nghiệp nhà nước lớn - lớn tương đối so với qui mô thị trường của Việt Nam - vài nghìn doanh nghiệp công nghiệp quốc doanh khác, các doanh nghiệp FDI chủ yếu sản xuất hàng xuất khẩu và nhiều doanh nghiệp công nghiệp tư nhân nhỏ rải rác. Không có gì tương đương với khu vực xí nghiệp hương trấn của Trung Quốc. Nếu Việt Nam muốn giữ nguyên các thể chế và chính sách đã tạo ra cơ cấu đó thì nước này có thể dần dần trở thành một phiên bản phi hiệu quả của mô hình doanh nghiệp nhà nước của Xingapo cùng với một khu vực công nghiệp do FDI làm chủ đạo. Nói cách khác, Việt Nam có thể cởi trói cho khu vực tư nhân. Trong trường hợp đó, Việt Nam có thể có sự tăng trưởng nhanh của các doanh nghiệp công nghiệp trong nước qui mô nhỏ, không khác gì với trường hợp ở Đài Loan trong những thập niên đầu của quá trình phát triển trên hòn đảo này.

Việc Trung Quốc và Việt Nam sẽ giải quyết những vấn đề về tổ chức công nghiệp ra sao sẽ có ảnh hưởng lớn đến việc liệu hai nền kinh tế này có tiếp tục tăng trưởng nhanh hay không. Bằng cách này hay cách khác, hai nước đều cần chuyển đổi các doanh nghiệp của mình thành những đơn vị năng động, có thể cạnh tranh cả trong nước và quốc tế. Các doanh nghiệp hoạt động theo các tuyến hành chính hoặc chịu sự kiểm soát nặng nề của nhà nước sẽ không thể tạo ra được những khuôn mặt dẫn đầu cần thiết.

Cải cách tài chính và chính sách kinh tế vĩ mô

Xét trên nhiều khía cạnh, các vấn đề đặt ra cho khu vực tài chính của Trung Quốc và Việt Nam cũng tương tự như những gì mà khu vực công nghiệp quốc doanh đang phải đối mặt. Trên thực tế, không thể cải cách khu vực tài chính, trừ phi cũng làm cái gì đó đối với khu vực công nghiệp quốc doanh; và điều ngược lại cũng hoàn toàn đúng. Tương tự, không thể chuyển sang chính sách kinh tế vĩ mô dựa vào thị trường trừ phi Trung Quốc và Việt Nam cải cách được khu vực tài chính và công nghiệp của nhà nước.

Các vấn đề đặt ra trước khu vực tài chính của Trung Quốc và

Việt Nam cũng có nhiều đặc điểm chung với khu vực tài chính bị khủng hoảng của Đông Nam Á và Hàn Quốc, và cũng do một số nguyên nhân giống nhau. Ở cả Trung Quốc và Việt Nam cũng như ở Đông Nam Á và Hàn Quốc, sự yếu kém của hệ thống ngân hàng là hậu quả trực tiếp của nhiều thập kỷ ngân hàng cho vay theo chỉ định của chính phủ. Bản thân ngân hàng có rất ít quyền tự chủ, và phải làm những việc mà chính phủ yêu cầu họ làm. Khi những cố gắng của chính phủ tạo nên các doanh nghiệp lành mạnh thì ngân hàng có một cơ cấu cho vay rất tốt. Khi chính phủ hỗ trợ cho những cố gắng mà rốt cuộc bị thất bại thì cơ cấu cho vay của ngân hàng sẽ chất đống những khoản nợ khê đọng.

Khu vực tài chính của Trung Quốc và Việt Nam là do một vài ngân hàng thương mại quốc doanh thống trị. Trung Quốc cũng có một khu vực tài chính phi ngân hàng đang lớn mạnh, nhưng chúng ta sẽ không bàn đến nó ở đây. Các ngân hàng quốc doanh cũng gặp phải những vấn đề chung của doanh nghiệp nhà nước, như vấn đề ngân sách mềm và ban giám đốc được lấy ra từ những cán bộ đảng và chính quyền cấp cao. Xét về một số khía cạnh nhất định thì vấn đề của ngân hàng còn tồi tệ hơn của các doanh nghiệp công nghiệp quốc doanh. Ngân hàng quá lớn và quá quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân nên không thể cho phép sụp đổ. Các ngân hàng cũng phải chịu rất ít cạnh tranh, trừ sự cạnh tranh từ một vài ngân hàng tư nhân nhỏ hoặc khu vực tài chính phi ngân hàng. Từ trước đến nay, trong hệ thống chỉ huy theo kiểu Liên Xô, những ngân hàng này là một phần không tách rời của ngân hàng nhà nước, và vai trò chính của chúng là giám sát việc tuân thủ kế hoạch tập trung. Chức năng dịch vụ thông thường của một ngân hàng thương mại hiện đại cùng lắm cũng chỉ được coi là thứ yếu, và nói chung được thực hiện theo cách rất nặng nề hành chính. Hành vi “thừa hưởng” này thay đổi rất chậm.

Nếu nợ khê đọng này được tính đầy đủ trong bảng tổng kết tài sản của ngân hàng, thì tất cả các ngân hàng có lẽ đều sẽ bị liệt vào dạng phá sản¹². Tuy nhiên, do phần lớn các khoản nợ đều là nợ trong nước, nên chính phủ luôn luôn có thể nhảy vào và tái cấp vốn

cho các ngân hàng bằng cách sử dụng nguồn thu chung, bán trái phiếu chính phủ cho công chúng, hoặc in thêm tiền. Tuy vậy, trả nợ thay cho các ngân hàng mà không cải tổ hành vi của chúng, sẽ khuyến khích những ngân hàng này tiếp tục cho vay những khoản được liệt vào dạng khê đọng, một vấn đề mà các nhà kinh tế gọi là *lợi dụng bảo lãnh, cố ý làm liều*. Nhưng nếu ngân hàng không cho các doanh nghiệp công nghiệp quốc doanh vay thì những doanh nghiệp này sẽ phải đóng cửa và chấm dứt việc chi trả cho phía cung ứng. Vì rất nhiều trong số các doanh nghiệp công nghiệp quốc doanh này sẽ có lãi nếu các doanh nghiệp khác trả nợ cho họ cho nên nếu chỉ đơn thuần cắt không cho những doanh nghiệp chưa trả nợ vay nữa thì sẽ dẫn đến sự phá sản của nhiều doanh nghiệp khác có khả năng sinh lời. Do đó, bất kỳ một giải pháp thực tế nào cũng cần đồng thời loại ra các khoản nợ khê đọng của ngân hàng và các khoản phải thu mà không bao giờ nhận được từ các doanh nghiệp công nghiệp. Tính chất đồng thời giải quyết các vấn đề ở cả hai khu vực không có nghĩa là phải đạt được quá trình này trong nháy mắt, nhưng cần phải có những hành động phối hợp để đồng thời thay đổi hành vi trong cả hai khu vực. Việc cải cách tuần tự, trong đó xử lý một khu vực trước rồi mới chuyển sang khu vực kia, là không thực tiễn trong hoàn cảnh này.

Trung Quốc năm 1998 và 1999 đã bắt đầu xiết chặt vấn đề phức tạp này của việc cải cách đồng thời. Một phần giải pháp vừa mang tính chính trị, vừa mang tính kinh tế và hành chính. Áp lực buộc ngân hàng phải cho các doanh nghiệp nhà nước làm ăn thua lỗ vay thường xuất phát từ những nhân vật có thế lực chính trị ở các tỉnh. Các nhà lãnh đạo chính trị cấp tỉnh không cần phải quan tâm đến hậu quả kinh tế vĩ mô của việc ngân hàng cho vay quá mức, vì thế họ sử dụng quyền lực của mình để hậu thuẫn các doanh nghiệp địa phương. Các cán bộ ngân hàng ở Trung Quốc từ trước đến nay rất ít có chân trong bậc thang quyền lực chính trị, cho nên họ ở vị thế rất yếu để chống lại áp lực chính trị địa phương. Vì thế, Trung Quốc đã có những bước đi làm suy yếu ảnh hưởng của các chính khách đến ngân hàng. Đầu thập niên 90, khi lạm phát leo thang, lần đầu

tiền Trung Quốc đã đưa một nhân vật có thể lực làm thống đốc hệ thống ngân hàng (Zhu Rongji). Đến cuối thập niên 90, phạm vi hoạt động của các chi nhánh ngân hàng đã được mở rộng đủ để các cán bộ ngân hàng không phải hăm on hay chịu sự khống chế của bất kỳ một nhóm chính khách địa phương nào. Bằng cách này hay cách khác, Trung Quốc sẽ phải gạt các chính khách ra khỏi hoạt động kinh doanh ngân hàng, nếu nước này muốn hiện đại hoá hệ thống ngân hàng.

Giải pháp cho vấn đề chất lượng dịch vụ ngân hàng tồi ở cả Trung Quốc và Việt Nam có lẽ đều chỉ có thể thực hiện thông qua cạnh tranh. Có thể thấy các ngân hàng tư nhân trong nước có thể tạo ra sự cạnh tranh cần thiết, nhưng cũng sẽ có hiệu lực hơn nếu nó xuất phát từ các ngân hàng quốc tế được thành lập. Chính sách của Trung Quốc trước tiên chỉ cho phép các ngân hàng nước ngoài được thành lập các chi nhánh với đầy đủ dịch vụ ở Pudong, nằm ở bờ sông đối diện với Thượng Hải, rồi sau đó mở rộng đặc quyền này đến một số thành phố khác, chỉ có ảnh hưởng rất hạn chế đến các ngân hàng quốc doanh. Tuy nhiên, khi Trung Quốc gia nhập WTO thì một điều kiện để gia nhập là Trung Quốc dần dần phải áp dụng cách đối xử thống nhất cho tất cả các dịch vụ tài chính, trong đó có ngân hàng¹³.

Cải cách hệ thống ngân hàng của Trung Quốc và Việt Nam không chỉ dừng lại ở việc hoàn thiện các dịch vụ của ngân hàng thương mại hay phân bổ đầu tư có hiệu quả. Chừng nào hệ thống ngân hàng còn chưa được cải cách, thì chừng đó, Trung Quốc và Việt Nam còn gặp khó khăn trong việc thực hiện một hệ thống quản lý kinh tế vĩ mô hiện đại dựa trên thị trường.

Trên văn bản, Trung Quốc và Việt Nam dường như đều có các hệ thống ngân hàng hiện đại, rất giống với các nước công nghiệp. Cả hai đều có ngân hàng trung ương và nhiều ngân hàng thương mại riêng biệt, khác với đặc điểm hệ thống ngân hàng đơn cấp của mô hình mệnh lệnh kiểu Liên Xô. Ngân hàng thương mại cho doanh nghiệp vay và tính lãi suất, còn doanh nghiệp thì phải trả nợ. Vấn đề đối với bức tranh này là nó hàm ý ngân hàng và doanh

ng nghiệp đều ứng xử như trong hệ thống thị trường. Tuy nhiên, do ngân sách mềm và các nguyên nhân khác mà cả ngân hàng và doanh nghiệp đều không thể ứng xử theo một cách hợp lý.

Kết quả là, hệ thống ngân hàng và tiền tệ đều vận hành ngược. Trong một hệ thống ngân hàng hiện đại điển hình, chính sách tiền tệ sẽ bắt đầu khi ngân hàng trung ương muốn kiểm soát sự tăng trưởng của tiền mạnh, bằng cách mua hoặc bán trái phiếu chính phủ trên thị trường nội địa hoặc sử dụng các biện pháp tương tự khác. Tiền mạnh hay cơ sở tiền, cùng với tỉ lệ dự trữ của ngân hàng thương mại, sẽ quyết định số nhân tiền, đến lượt mình, số nhân tiền lại quyết định năng lực cho vay tiềm năng của ngân hàng thương mại. Khi đó, lãi suất sẽ khiến cầu về tín dụng phù hợp với cung thực tế và cung tiềm năng về tín dụng. Khi cung tiền tăng có nguy cơ làm giá cả leo thang thì ngân hàng trung ương sẽ cắt giảm sự tăng trưởng của tiền mạnh, và phần còn lại của qui trình này sẽ ít nhiều tự động tiếp diễn¹⁴.

Tuy nhiên, ở Trung Quốc và Việt Nam, lãi suất cao không dễ dàng hạn chế việc cho vay, vì trong nhiều trường hợp, ngay từ đầu các doanh nghiệp không quan tâm đến việc hoàn trả vốn vay. Được sự hậu thuẫn của các chính khách, các doanh nghiệp này ép buộc ngân hàng phải cho vay, và ngân hàng thường rất yếu nên không thể chống đối được. Khi ngân hàng không còn tiền để cho vay tiếp nữa thì họ chỉ đơn giản là đề nghị ngân hàng trung ương cấp thêm cho họ số vốn mà họ cần. Trước đây, thường thì ngân hàng trung ương đều chấp thuận.

Tuy nhiên, khi lạm phát leo thang, giới lãnh đạo cao nhất của chính phủ nhận thấy rằng, cần phải làm điều gì đó để kiềm chế sự tăng trưởng của cung tiền. Thay vì việc cố gắng gián tiếp kiểm soát tăng cung tiền bằng việc sử dụng cơ chế thị trường để kiềm chế sự tăng lên trong cơ sở tiền, chính phủ chỉ đơn giản ban hành hạn mức cho vay đối với các ngân hàng thương mại. Mỗi ngân hàng thương mại được phép cho vay đến một mức trần nhất định và không được vượt quá. Là một biện pháp kiểm soát lạm phát, qui trình này đã hoạt động tương đối tốt. Hai lần ở Trung Quốc, một lần vào năm

1990 và một lần vào năm 1995-96, mức tăng giá lên đến hơn 20% một năm đã được kéo xuống chỉ còn một con số. Nhưng qui trình này cũng rất phi hiệu quả. Bất cứ một đề nghị vay vốn nào dựa trên các tiêu chí sinh lời thương mại đều bị ném qua cửa sổ, và vốn vay vẫn được phân bổ theo hạn mức đã được ban hành theo kiểu hành chính. Qui trình này chẳng làm gì để thủ tiêu nguyên nhân căn bản gây ra áp lực lạm phát: giới hạn ngân sách mềm đối với cả doanh nghiệp nhà nước lẫn bản thân ngân hàng thương mại.

Vì thế, quyết định cải cách cả doanh nghiệp nhà nước và hệ thống ngân hàng là thành tố thiết yếu trong các nỗ lực chuyển sang hệ thống quản lý kinh tế vĩ mô hiện đại dựa trên cơ chế thị trường gián tiếp của Trung Quốc. Một vài trong số những cơ chế này, chẳng hạn như thị trường trái phiếu chính phủ trong nước, đã được hình thành, ít ra là ở Trung Quốc. Nếu giới hạn ngân sách của doanh nghiệp và ngân hàng thương mại có thể được xiết lại thì nghiệp vụ thị trường mở trên thị trường trái phiếu chính phủ sẽ hoạt động được ở Trung Quốc, cũng giống như nó đã hoạt động ở các nước công nghiệp khác.

Phản thảo luận cho đến đây đều giả định rằng, chính sách kinh tế vĩ mô ở Trung Quốc không phải khắc phục vấn đề về khả năng chuyển đổi hoàn toàn của đồng tiền Trung Quốc trong tài khoản vốn. Ngay cả khi đối mặt với cuộc khủng hoảng tiền tệ châu Á năm 1997-98, dường như Trung Quốc có thể chuyển sang tài khoản vốn hoàn toàn có khả năng chuyển đổi mà không cần thiết phải phá giá đồng nhân dân tệ của mình. Dự trữ ngoại tệ lớn của Trung Quốc trong năm 1998 và 1999 (154,7 tỉ đôla tính đến cuối năm 1999) và thặng dư tài khoản vãng lai lớn của nước này khiến Trung Quốc khó có thể mất khả năng trả nợ nước ngoài, mà phần lớn những khoản nợ này lại là tín dụng dài hạn. Ngay cả Việt Nam, một nước có thâm hụt tài khoản vãng lai lớn và dự trữ ngoại tệ thấp, cũng không cảm thấy toàn bộ gánh nặng của khủng hoảng tài chính châu Á. Một lý do là đồng tiền của Việt Nam không có khả năng chuyển đổi trong tài khoản vốn.

Nhưng nếu một ngày nào đó trong tương lai, Trung Quốc có dự

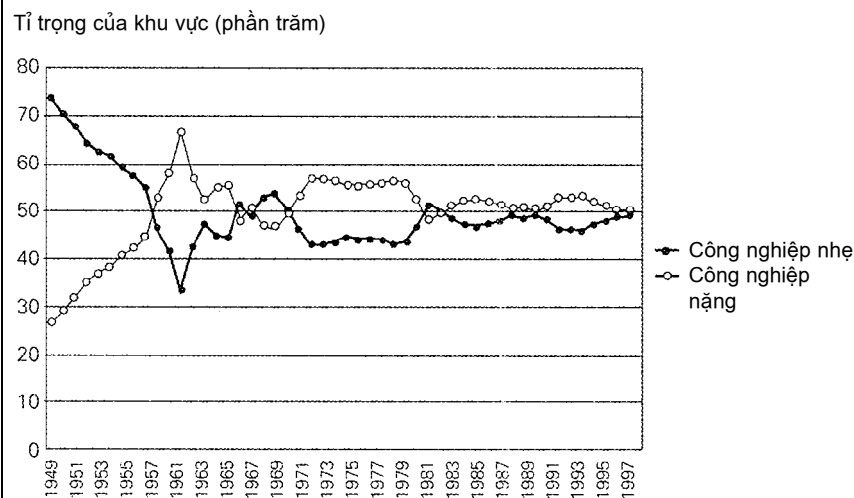
trữ thấp, nhiều khoản nợ ngắn hạn hơn, và thâm hụt tài khoản vãng lai lớn, thì nguy cơ vốn ra đi là rất lớn. Khi đó, những yếu kém của ngân hàng và doanh nghiệp Trung Quốc sẽ đổ thêm dầu vào nỗi hoảng loạn tài chính đã quá nặng nề. Hệ thống ngân hàng Trung Quốc đang đi theo con đường chính phủ chỉ định cho vay và tỉ lệ nợ khê đọng lớn ngày một chồng chất, rất giống với các nước đối tác như Hàn Quốc và Đông Nam Á. Về nhiều mặt, cải cách hệ thống ngân hàng Trung Quốc nếu có thì cũng chẳng có mấy chuyển biến hơn so với trường hợp của Ấnônêxia trước khi nổ ra khủng hoảng. Do đó, cải cách ngân hàng và doanh nghiệp nhà nước ở Trung Quốc là điều kiện tiên quyết để đồng nhân dân tẽ có thể có khả năng chuyển đổi hoàn toàn. Cải cách kiểu này cũng là điều kiện cần đối với Việt Nam, nhưng Việt Nam sẽ phải củng cố tình trạng tài khoản vãng lai của mình trước khi muốn có bất kỳ xem xét nào về khả năng chuyển đổi của tài khoản vốn.

Tác động của cải cách đến tăng trưởng và cơ cấu kinh tế

Cải cách kinh tế không phải chỉ để cải cách. Mục đích của những cải cách này là để thay đổi tốc độ tăng trưởng và cơ cấu của nền kinh tế. Chúng ta có thể nói gì về tác động của cải cách ở Trung Quốc và Việt Nam đến tăng trưởng và cơ cấu kinh tế của hai nước này? Số liệu hiện có cho phép bước đầu có thể trả lời câu hỏi này cho trường hợp của Trung Quốc. Hạn chế về số liệu và thời gian tương đối ngắn của cải cách ở Việt Nam khiến việc đánh giá tác động của cải cách mang tính suy đoán nhiều hơn.

Tác động của cải cách đến cơ cấu ngành của Trung Quốc có thể thấy rõ qua số liệu trong Hình 6.2. Quyết định của Trung Quốc đi theo mô hình Liên Xô đã làm tỉ trọng của công nghiệp nặng tăng nhanh trong những năm 50, nhanh hơn rất nhiều so với bất cứ nơi nào khác ở Đông và Đông Nam Á ở mức thu nhập bình quân đầu người tương đương. Sai lầm của Đại Nhảy vọt (1958-60) và việc Liên Xô chấm dứt viện trợ tài chính năm 1960 đã dẫn đến sự tăng mạnh hơn nữa một cách đầy nghịch lý trong tỉ trọng của công nghiệp nặng.

Hình 6.2 Tỷ trọng công nghiệp nặng và công nghiệp nhẹ Trung Quốc



Sau khi kết thúc quá trình phục hồi từ chủ trương Đại Nhảy vọt, công nghiệp nhẹ đã lấy lại được một phần tỷ trọng của nó từ trước Nhảy vọt - và tỷ trọng này vẫn tăng nhẹ trong thời kỳ hỗn loạn của Cách mạng Văn hoá những năm 60. Sau đó, vị trí chủ đạo của công nghiệp nặng được phục hồi trong thập niên 70 yên ả và kéo dài cho đến khi bắt đầu thời kỳ cải cách. Bước vào thời kỳ cải cách, Trung Quốc đã có một nỗ lực sáng suốt để chuyển mạnh đầu tư vào công nghiệp nhẹ. Trong những năm đầu của thời kỳ cải cách, tỷ trọng của công nghiệp nhẹ lại tăng lên, nhưng sau đó chững lại. Từ năm 1985-86 trở đi, tỷ trọng của hai ngành này chỉ dao động nhỏ, và sự cân bằng giữa hai khu vực có lẽ đã phản ánh ảnh hưởng của sự chuyển dịch do các lực lượng thị trường, hơn là một nỗ lực theo kiểu chỉ đạo tập trung nhằm đẩy mạnh khu vực này hơn khu vực kia. Đến năm 1988, khi tổng sản phẩm quốc nội (GNP) trên đầu người của Trung Quốc đạt và vượt mức 2.000 đôla, tính theo ngang giá sức mua, thì tỷ trọng của công nghiệp nhẹ và công nghiệp nặng đã tương đương với tỷ trọng ở các nước khác trong vùng khi có mức thu nhập bình quân đầu người bằng 2.000 đôla¹⁵.

Vì thế, khi đất nước chuyển sang nền kinh tế thị trường, cơ cấu ngành của Trung Quốc đã thay đổi giống như ở các nền kinh tế thị trường khác trong vùng. Mỗi tương quan này không nhất thiết có tính nhân quả, nhưng vai trò ngày càng tăng của các lực lượng thị trường ở Trung Quốc là cách giải thích logic nhất cho kết quả này. Trong nền kinh tế thị trường, sản xuất ra sắt thép và máy móc chỉ để nhằm mục đích chính là sản xuất ra nhiều sắt thép và máy móc hơn nữa không còn ý nghĩa gì. Suy cho cùng, người tiêu dùng phải được lợi, và điều đó có nghĩa là có nhiều sản phẩm công nghiệp nhẹ hơn.

Cải cách có tác động như thế nào đến tính hiệu quả? Chương này chủ yếu bàn về lĩnh vực công nghiệp và dịch vụ hiện đại, nhưng cũng sẽ rất hữu ích nếu bắt đầu cuộc thảo luận về tác động của cải cách đến năng suất bằng cách nhìn vào tổng thể nền kinh tế. Một nguyên nhân quan trọng để bắt đầu ở tầm tổng hợp như vậy là các số liệu thống kê hiện có cho phép nói lên được điều gì đó tương đối hệ thống ở cấp độ này, trong khi các con số chi tiết hơn lại thường không sẵn có. Các số liệu liên quan được trình bày trong Bảng 6.2. Kết quả tính toán theo phương pháp hạch toán tăng trưởng cho thấy, cải cách đã mang lại những thay đổi tích cực lớn lao và làm tăng đáng kể đóng góp của việc tăng năng suất nhân tố tổng hợp.

Một khác biệt khác giữa tính toán theo phương pháp hạch toán tăng trưởng trong chương này và kết quả tính toán của những người khác cũng dùng phương pháp này là, ở đây, chúng tôi đã cố gắng phân kỳ thành những thời kỳ phản ánh sự khác biệt căn bản trong chính sách và đường lối. Cụ thể, tôi đã quan sát thành tựu của nền kinh tế trong nhiều giai đoạn tiền cải cách, và sau đó, tách thời kỳ hậu cải cách năm 1978 thành hai thập kỷ tách biệt. Thời kỳ cải cách thứ nhất bắt đầu với những cuộc cải cách nông nghiệp và nông thôn, gồm cả những nỗ lực đầu tiên nhằm cải cách công nghiệp, tính đến đầu kỳ lạm phát năm 1998. Giai đoạn cải cách thứ hai bắt đầu với phản ứng thận trọng trước lạm phát và cuộc biểu tình của sinh viên tại Quảng trường Thiên An Môn, và chứa đựng các sự kiện cho đến hết giai đoạn đầu của khủng hoảng tài chính châu Á,

Bảng 6.2 Nguồn gốc tăng trưởng của Trung Quốc, 1952-98

Năm	Tốc độ tăng trưởng			Tỉ trọng trong thu nhập quốc dân		
	GDP ^a	Vốn ^b	Việc làm ^c	Ngân sách nhân tổ tổng hợp	Lao động	Vốn
1952-57	6,2	4,81	2,78	2,608	0,6	0,4
1958-65	1,52	5,49	2,37	-2,098	0,6	0,4
1966-78	5	8,07	2,63	0,194	0,6	0,4
1979-88	9,9	10,1	3,07	4,018	0,6	0,4
1989-98 I	9,37	9,15	2,56	4,174	0,6	0,4
1989-98 II	9,08	9,15	2,56	3,884	0,6	0,4
1952-78	4,14	6,64	2,58	-0,064	0,6	0,4
1979-98	9,71	9,64	2,94	4,09	0,6	0,4

a. Tốc độ tăng GDP được rút từ các số liệu chính thức, trừ ước tính II cho giai đoạn 1989-98, trong đó đã giả định tốc độ tăng GDP năm 1978 là 5%, vì mọi người đều tin rằng số liệu GDP chính thức năm 1998 của Trung Quốc đã phóng đại tốc độ tăng trưởng và vì một số nỗ lực tính toán gần đây về tốc độ tăng trưởng khác đã cho thấy tốc độ tăng trưởng thực có lẽ gần 5% hơn. Số liệu về tốc độ tăng trưởng các giai đoạn khác không giống như số liệu đã có trong tài liệu chính thức vì GDP theo ngành của Trung Quốc được tính lại theo giá năm 1990. Quy trình này đã loại bỏ tốc độ tăng trưởng cao của những năm trước cải cách, mà những số liệu đó tính được dựa vào một cơ cấu giá đã quá coi trọng ngành công nghiệp tăng trưởng cao. Giá năm 1990 gần với giá thị trường thực tế hơn các mức giá trước đây vốn đã được dùng trong hệ thống kế hoạch hoá tập trung.

b. Tốc độ tăng trữ lượng vốn được tính toán bằng phương pháp tồn kho vĩnh viễn. Tổng mức tạo vốn nội địa theo giá hiện hành được quy đổi sang giá cố định bằng cách sử dụng chỉ số giá xuất xưởng trước đây cho các sản phẩm công nghiệp cùng năm cho các năm sau 1978. Với những năm trước đó, sử dụng chỉ số giảm phát giá sản phẩm hiện vật cho ngành công nghiệp. Chỉ số giảm phát cho trữ lượng vốn hoặc tổng mức tạo vốn không có. Giảm phát là vấn đề nghiêm trọng hơn đối với thời kỳ sau 1978, vì giá trước đó thay đổi rất chậm.

c. Tốc độ tăng lao động là tính toán chính thức về tốc độ tăng việc làm. Không có số liệu về số giờ làm việc thực thụ.

d. Tỉ trọng vốn và lao động trong thu nhập quốc dân được giả định trên cơ sở tính toán từ các nền kinh tế khác có trình độ phát triển gần tương tự. Kết quả, nhất là sự thay đổi năng suất nhân tố tổng hợp từ thời kỳ trước sang thời kỳ sau, không nhạy cảm lắm với ước tính về tỉ trọng này, mặc dù tỉ trọng lao động cao có làm tăng năng suất nhân tố tổng hợp trong mọi thời kỳ và ngược lại.

Nguồn: Số liệu được lấy từ các nguồn thống kê chính thức của Trung Quốc, với một vài ngoại lệ nhỏ đã được nêu chi tiết trong phần ghi chú.

với một thời gian bùng nổ kinh tế ở giữa.

Ở cấp tổng thể, cải cách sau năm 1978 đã có ảnh hưởng mạnh và tức thì đến tăng năng suất. Năng suất nhân tố tổng hợp đã tăng từ con số âm đến chiếm hơn 4% mức tăng trưởng hàng năm trong tốc độ tăng GNP. Khi các cuộc cải cách định hướng thị trường được duy trì thì năng suất nhân tố tổng hợp tiếp tục tăng, nhất là trong thập niên 90, khi cuối cùng các nhà lãnh đạo Trung Quốc cũng đã tự cam kết xây dựng nền kinh tế thị trường. Kết quả này, thể hiện rõ ràng qua các số liệu, gây nhiều tranh cãi khiến chúng ta phải phân tích sâu hơn những ước tính thô này để cố gắng tìm hiểu vì sao chúng ta có được những kết quả đó.

Trong một số nhóm, có quan điểm phổ biến cho rằng, thành tựu của Đông Á không phải được xây dựng trên sự tăng năng suất mà là sự tăng nhanh các đầu vào vốn và lao động¹⁶. Những người cực đoan theo quan điểm này còn cho rằng, tăng trưởng của Đông Á rất giống với Liên Xô trong giai đoạn đầu và có nguy cơ sẽ chịu chung số phận. Liệu Trung Quốc có phải là một ngoại lệ, hoặc kinh nghiệm của Trung Quốc có giống với các nước khác ở Đông Á hay không? Tốt nhất là hãy bắt đầu bằng việc rà soát lại xem chúng ta đã biết gì về khả năng hiệu chỉnh các tính toán trên cho Trung Quốc để có thể đưa ra những kết luận bớt gay gắt hơn về tác động của năng suất đến tăng trưởng¹⁷.

Đầu tiên, tính toán của tôi không tính đến sự nâng cao chất lượng của lực lượng lao động. Có số liệu để ước tính tốc độ tăng chất lượng của lực lượng lao động, nhưng công việc đó vượt quá khuôn khổ của chương này. Trình độ học vấn rõ ràng đã được cải thiện ở Trung Quốc trong nhiều năm, nhưng phần lớn sự cải thiện về lượng ấy đều diễn ra trước năm 1978. Thí dụ, số học sinh nhập học các trường phổ thông trung học năm 1996 và năm 1978 là như nhau (số người trong độ tuổi cũng giảm do kết quả của chương trình kế hoạch hoá gia đình). Số người nhập học cấp tiểu học cũng diễn ra tương tự. Chỉ có số sinh viên đại học là mở rộng nhanh chóng trong thời kỳ cải cách, nhưng số lượng nhập học đó chỉ chiếm chưa đến 5% số người trong độ tuổi tương ứng, tính đến giữa thập

niên 90. Vì thế, bất kỳ cố gắng nào để giải thích tăng trưởng bằng sự cải thiện trong chất lượng lực lượng lao động đều phải dựa vào luận cứ về sự nâng cao chất lượng giáo dục. Hiển nhiên là đã có sự nâng cao chất lượng giáo dục, và ở nhiều khía cạnh, chúng là kết quả trực tiếp của cải cách kinh tế, nhưng khó có thể đo lường sự nâng cao chất lượng kiểu này.

Sự chuyển dịch lao động từ các công việc có năng suất thấp trong nông nghiệp sang những công việc có năng suất cao hơn nhiều trong khu vực thành thị hoặc trong các xí nghiệp hương trấn cũng có thể được xem như một sự nâng cao chất lượng lao động, hoặc theo cách làm của Edward Dennison, là lời giải thích cho sự tăng lên của năng suất nhân tố tổng hợp. Trong hai thập kỷ bắt đầu từ năm 1978 và kết thúc năm 1998, việc làm nông nghiệp đã giảm từ 71% xuống còn 50% tổng việc làm¹⁸. Nói cách khác, trong tổng số lao động tăng thêm của Trung Quốc từ năm 1978 đến năm 1998 là 298 triệu người, thì hơn 230 triệu là làm việc ngoài khu vực nông nghiệp. Những việc làm công nghiệp và dịch vụ này có thể chưa chắc đã là việc làm có năng suất cao, nếu chỉ quan sát bình thường. Tuy nhiên, nếu không thì lựa chọn khác của những công nhân này chỉ là cùng nhau chia sẻ những hoạt động có năng suất cực kỳ thấp trong nông nghiệp, vốn hiện đã có tới 100 triệu người lao động, tức là nhiều hơn so với con số cần thiết để duy trì sản lượng nông nghiệp¹⁹.

Không mấy ai hoài nghi về việc trữ lượng vốn đã có những cải thiện to lớn, và một phần trong những cải thiện đó lại không được phản ánh trong các ước tính được sử dụng để tính ra các con số trong Bảng 6.2. Một sự cải thiện rõ rệt là việc chuyển sang phụ thuộc nhiều hơn vào máy móc thiết bị nhập khẩu so với trong thời kỳ “tự cấp tự túc” trước năm 1977. Việc phản ánh được hết tác động của những tư liệu sản xuất nhập khẩu này khó có thể thực hiện được, vì rất nhiều những hàng hoá nhập khẩu đó chẳng những có chất lượng cao hơn mà còn rẻ hơn, một khi Trung Quốc có đủ lượng ngoại tệ cần thiết. Nhưng việc tăng mạnh nhập khẩu hàng hoá tư liệu sản xuất vừa là mục tiêu chính vừa là kết quả trực tiếp của các

cuộc cải cách. Ít nhất thì cũng có thể khẳng định chắc chắn rằng, cải cách cũng làm tăng năng suất chẳng kém gì việc đơn thuần tích lũy thêm đầu vào.

Vì thế, năng suất nhân tố tổng hợp, dù có được điều chỉnh hay không, cũng đã giải thích được nhiều điều cho mức tăng trưởng GNP cao hơn của Trung Quốc trong thời kỳ cải cách. Tốc độ tăng năng suất nhân tố tổng hợp không ngừng nâng lên cũng rất đáng lưu ý, và nó khác với trường hợp của Hàn Quốc hay Đài Loan. Ở Hàn Quốc và Đài Loan, giai đoạn tăng trưởng cao bắt đầu bằng sự tăng tốc mạnh mẽ của năng suất từ 5 đến 7 năm. Nhưng sau đó, tăng trưởng năng suất nhân tố tổng hợp đã giảm, và phần lớn sự tăng trưởng cao trong hai nền kinh tế này trong một hoặc hai thập kỷ tới sẽ nhờ tổng mức tạo vốn gia tăng²⁰. Tại sao trường hợp của Trung Quốc lại khác biệt như thế? Trung Quốc, Đài Loan và Hàn Quốc không tiến hành nhiều hoạt động nghiên cứu và triển khai (R&D) trong những thập niên đầu của thời kỳ tăng trưởng nhanh. Do đó, sự khác nhau trong hình thái chi tiêu cho R&D không phải là nguyên nhân. Một cách giải thích có sức thuyết phục về sự khác nhau này là Trung Quốc trong thời kỳ phát triển theo mô hình của Stalin đã đi chệch rất xa khỏi con đường phát triển hiệu quả nhất. Vì thế, cơ hội để Trung Quốc nâng cao năng suất sẽ phong phú hơn nhiều trường hợp của Đài Loan và Hàn Quốc. Tăng trưởng năng suất nhân tố tổng hợp ở Trung Quốc trong sáu năm đầu tiên của thời kỳ cải cách (1979-84) là do sự bùng nổ của nông nghiệp tiếp sau phong trào phi tập thể hoá mang lại. Sau năm 1984, nông nghiệp đã tăng chậm dần, nhưng nỗ lực cải cách công nghiệp đã bắt đầu và làm cho sản lượng của các xí nghiệp hương trấn tăng mạnh. Bắt đầu từ năm 1992 với chuyến đi nổi tiếng của Đặng Tiểu Bình đến Quảng Đông, Trung Quốc đã hoàn toàn quyết tâm hoàn thành việc chuyển hướng sang hệ thống thị trường. Các cuộc cải cách tiếp theo đã duy trì tốc độ tăng năng suất nhân tố tổng hợp, ít nhất cũng cho đến trước cuộc khủng hoảng tài chính châu Á, và năm 1998, tăng trưởng của Trung Quốc đã chậm lại.

Một cách nhìn khác đối với hiện tượng này bắt đầu từ một điều

cho rằng mức tạo vốn nói chung, tính bằng tỉ trọng trong GDP, ở Trung Quốc đã cực kỳ cao trong 10 năm trước cải cách. Trong thời gian từ năm 1970 đến 1978, mức tạo vốn nói chung của Trung Quốc trung bình một năm bằng 35% tổng sản phẩm quốc nội (Trung Quốc, Ủy ban Thống kê Quốc gia 1999a: 6). Mức tạo vốn chung bình quân trong thập kỷ tiếp theo (1979-88) là 36%. Vì thế, khác với Đài Loan và Hàn Quốc, bằng những nỗ lực của nhà nước để kiểm chế thu nhập và tiêu dùng, Trung Quốc đã có được mức đầu tư rất cao trước khi bắt đầu cải cách, nhưng phần lớn sự đầu tư đó đã bị lãng phí. Trái lại, Đài Loan và Hàn Quốc có mức đầu tư thấp, cả trước và ngay sau khi bắt đầu cải cách. Cải cách đã làm tăng trưởng năng suất cao hơn, và điều này đã thúc đẩy mức đầu tư tăng lên.

Các nghiên cứu về ngành công nghiệp dựa trên các số liệu chi tiết hơn cũng đã cho thấy, ít ra là một phần trong mức tăng năng suất nhân tố tổng hợp trong một nền kinh tế nói chung là do sự tăng lên của năng suất nhân tố tổng hợp trong bản thân ngành công nghiệp²¹. Theo quan điểm của chương này thì nhược điểm của tất cả các nghiên cứu đó là chỉ quan tâm đến giai đoạn cải cách sau năm 1978, phần lớn là vì thiếu các số liệu chi tiết về đầu vào cần có đối với các giai đoạn trước đó. Cũng có sự khác biệt rất lớn trong các kết quả nghiên cứu, ít nhất là giữa hai nghiên cứu sau, về kết quả hoạt động của công nghiệp quốc doanh.

Phát hiện chính của Jefferson, Rawski và Zheng (1992) là tất cả các khu vực công nghiệp (phân loại theo hình thức sở hữu) đều có mức tăng trưởng năng suất nhân tố tổng hợp dương trong suốt thời kỳ 1980-92. Tuy nhiên, mức tăng năng suất nhân tố tổng hợp của các xí nghiệp hương trấn và các doanh nghiệp tập thể khác còn cao hơn nhiều, hơn gấp đôi, so với mức tăng năng suất nhân tố tổng hợp của các doanh nghiệp công nghiệp quốc doanh. Woo và các tác giả khác (1994) nhất trí rằng, năng suất nhân tố tổng hợp trong khu vực tập thể cao, nhưng họ không đồng ý với kết luận cho rằng năng suất nhân tố tổng hợp của các doanh nghiệp công nghiệp quốc doanh là dương²². Số liệu của Li chỉ bao gồm giai đoạn 1981-87, nhưng chúng được chia nhỏ theo ngành công nghiệp chứ không

phải theo hình thức sở hữu (Li và các tác giả khác, 1993). Trong những tính toán này, năng suất nhân tố tổng hợp của 18 trong số 24 ngành công nghiệp là dương, với ngành chế tạo máy móc và phương tiện vận tải có tốc độ tăng năng suất nhân tố tổng hợp cao nhất²³. Ngành có tốc độ tăng năng suất nhân tố tổng hợp âm lớn là động cơ điện, bưu chính viễn thông và sản xuất thuốc lá. Năng suất của ngành khai khoáng tăng không đáng kể, nhưng như trong trường hợp của ngành dầu khí và kim loại màu, cũng không giảm nhiều. Cuối cùng, Xiao và các tác giả khác đã sử dụng kết quả của một cuộc điều tra doanh nghiệp lớn thực hiện năm 1995-97 để đo lường năng suất nhân tố tổng hợp, theo hình thức sở hữu và theo cả phân loại ngành công nghiệp (Xiao và các tác giả khác, 1998). Cuộc điều tra của họ đã cho thấy, tỉ lệ số doanh nghiệp tư nhân và đầu tư nước ngoài có năng suất nhân tố tổng hợp cao hơn tỉ lệ này của doanh nghiệp quốc doanh và tập thể, nhưng khi so sánh giữa các ngành thì ngành có thành tích tốt nhất lại là những ngành do các công ty độc quyền lớn của nhà nước chi phối, như dầu khí hay thuốc lá.

Những nghiên cứu này về kết quả hoạt động của ngành công nghiệp không hỗ trợ được là bao cho quan điểm cho rằng, cải cách sẽ làm nâng cao thành tích hoạt động công nghiệp. Bằng chứng tốt nhất cho quan điểm này là tốc độ tăng năng suất cao trong khu vực sở hữu tập thể, một điều tương phản với các doanh nghiệp quốc doanh. Đáng tiếc, chúng ta không thể nói gì về sự thay đổi năng suất từ sau khi chia tay với chiến lược phát triển theo kiểu Stalin của thời kỳ trước năm 1979 vì thiếu số liệu phân nhỏ ở mức cần thiết.

Thời kỳ cải cách của Việt Nam ngắn hơn nhiều so với Trung Quốc, và số liệu cần để đưa ra được những tính toán đáng tin cậy về tăng trưởng trữ lượng vốn và tăng năng suất nhân tố tổng hợp cũng chưa có. Những số liệu hạn hẹp hiện có đã được sử dụng để đưa ra các ước tính như đã nêu trong Bảng 6.3. Như số liệu trong bảng này đã thể hiện, tuy nhận được sự viện trợ to lớn của Liên Xô, nhưng tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong giai đoạn trước cải cách rất chậm, và tăng trưởng năng suất nhân tố tổng hợp không

đáng kể. Bình quân đầu người, với dân số tăng 2% một năm (1976-90), tăng trưởng thực tế chỉ vào khoảng 1% một năm, và ước tính này vẫn còn có thể quá cao vì nó phụ thuộc vào mức độ tin cậy đáng ngờ trong số liệu về tốc độ tăng trưởng tương đối cao được công bố cho đầu thập niên 80. Trong những năm 90, như mọi người đều biết, tăng trưởng GDP đã đạt trình độ của Đông Á, nhưng phần lớn sự tăng trưởng đó là nhờ tốc độ tăng trữ lượng vốn, thậm chí còn đạt mức cao hơn. Tăng trưởng năng suất nhân tố tổng hợp có tăng, như chúng ta có thể dự kiến khi nền kinh tế mở cửa và dựa nhiều hơn vào các lực lượng thị trường, nhưng với mức độ thấp hơn so với Trung Quốc trong giai đoạn đầu cải cách²⁴. Nếu phân tích trong chương này là đúng thì ngay cả mức tăng năng suất này cũng sẽ không bền vững, trừ phi Việt Nam kiên quyết hơn trong việc giảm bớt các rào cản đối với đầu tư vào khu vực ngoài quốc doanh. Tốc độ tăng trưởng ở Việt Nam trong năm 1998 và 1999 đã giảm mạnh so với những năm đầu ngay sau cải cách, và dường như năng suất nhân tố tổng hợp cũng giảm, nhưng chúng tôi không có số liệu cần thiết của việc tạo vốn để ước tính năng suất nhân tố tổng hợp.

Vì thế, số liệu về năng suất không hỗ trợ được nhiều cho phân tích định tính về cải cách kinh tế trong khu vực công nghiệp và dịch vụ hiện đại của Trung Quốc và Việt Nam. Các cuộc cải cách đã tạo ra sự khác biệt to lớn. Ở Trung Quốc, sự khác biệt này thể hiện chủ yếu ở chỗ năng suất nhân tố tổng hợp tăng. Ở Việt Nam, việc mở cửa nền kinh tế cho các nước có đồng tiền chuyển đổi đã làm tăng mức đầu tư cả từ nguồn trong nước và ngoài nước, nhưng mức độ cải thiện tính hiệu quả, nhất là ngoài khu vực nông nghiệp, còn rất khiêm tốn.

Tuy nhiên, cả hai nước đều không thể chỉ dựa vào những thành tựu trong quá khứ nếu muốn duy trì tốc độ tăng trưởng cao của những năm 90. Trong trường hợp Việt Nam, thời kỳ có thể dễ dàng tăng sản lượng quốc dân đã trôi qua. Thời kỳ dễ dàng tăng năng suất ở Trung Quốc có thể cũng đã trôi qua nốt. Việc năng suất nông nghiệp đột ngột tăng mạnh là câu chuyện một thời và đã kết thúc

sau năm 1984. Sau đó, xí nghiệp hương trấn đóng vai trò chủ đạo trong việc duy trì tăng trưởng GDP cao trong thập kỷ tiếp theo, và kể đó là sự tiếp tục tăng trưởng nhờ tăng cường nhanh chóng đầu tư trực tiếp nước ngoài đầu thập niên 90 và xuất khẩu đạt tốc độ tăng trưởng cao. Việc đẩy mạnh cải cách thị trường sau chuyển thăm miền Nam của Đặng Tiểu Bình năm 1992 có thể tạm thời nâng cao hơn nữa tăng trưởng năng suất. Nếu nhiều trong số những cuộc cải cách làm tăng năng suất tiếp tục phát huy tác dụng, như nhiều khả năng sẽ xảy ra, thì lần nâng mức năng suất cao và tăng trưởng GDP tiếp theo sẽ bắt nguồn từ đâu? Khó có khả năng nó sẽ bắt nguồn từ các chương trình phát triển cơ sở hạ tầng theo chỉ đạo của nhà nước như trong năm 1998 và 1999, tuy nhiên, hy vọng là những cơ sở hạ tầng mới sẽ làm được điều đó. Nó sẽ phải bắt nguồn từ nội bộ bản thân các doanh nghiệp, nhưng vẫn chưa rõ liệu các doanh nghiệp trong khu vực công nghiệp và tài chính của Trung Quốc có sẵn sàng đảm nhận vai trò này không.

Bảng 6.3 Nguồn gốc tăng trưởng ở Việt Nam, 1976-96

Thời kỳ	Tốc độ tăng sản phẩm xã hội ròng (1975-90) và GDP (1990-96)	Tốc độ tăng trưởng		
		Vốn	Lao động	Năng suất nhân tố tổng hợp
1976-80	0,4	5,4	—	—
1980-86	6,4	1,9	—	—
1986-90	3,3	3,3	3,1	0,1
1990-96	8,4	10,4	2,7	2,6

Nguồn: Các số liệu của Việt Nam để tính toán theo phương pháp hạch toán tăng trưởng kiểu này rất hạn chế. Số liệu về GDP chỉ có từ năm 1990 trong các tài liệu của Tổng cục Thống kê Việt Nam (1997) và các ấn phẩm của Ngân hàng Thế giới. Số liệu cho các năm trước được lấy từ Tổng cục Thống kê (1991), trong đó có các số liệu cho những năm trước 1986. Tuy nhiên, đó là số liệu về tổng sản phẩm xã hội ròng và tích lũy, chứ không phải GDP và mức tạo vốn. Số liệu tích lũy của Việt Nam dường như đã đánh giá thấp mức tạo vốn, vì vậy cần một số giả định để điều chỉnh số liệu. Tỷ trọng của lao động và vốn trong thu nhập quốc dân giả định tương tự như các tỷ trọng này được dùng để tính cho Trung Quốc.

KẾT LUẬN

Cả Trung Quốc và Việt Nam đều đã có những tiến bộ kinh tế vượt bậc trong một hai thập kỷ vừa qua, nhưng quá khứ thành công chưa có gì đảm bảo rằng tương lai cũng thành công như vậy. Nếu muốn duy trì được tốc độ tăng trưởng cao, thì cả hai nước này có thể sẽ phải tiến hành hàng loạt những cuộc cải cách lớn trong việc phát triển khu vực công nghiệp và tài chính của họ như thế nào. Tôi muốn đề xuất các cải cách chính sách và thể chế như sau:

1. Cả hai quốc gia phải bác bỏ cách rập khuôn chính sách công nghiệp kiểu Hàn Quốc hay Nhật Bản, và cần tiếp tục giảm bớt sự can thiệp của chính phủ trong phát triển công nghiệp, nhận thức rõ rằng sự can thiệp của chính phủ hiện nay vẫn còn sâu rộng hơn nhiều so với một mô hình nền kinh tế thị trường lý tưởng.
2. Hai nước phải hoàn tất quá trình chuyển các doanh nghiệp nhà nước thành những doanh nghiệp hoàn toàn tự chủ, chấp nhận giới hạn ngân sách cứng và chấm dứt việc phải gánh một loạt các trách nhiệm về lo nhà ở cho công nhân hay các hoạt động phúc lợi xã hội khác.
3. Nhà nước cần chấm dứt vai trò tuyển chọn giám đốc doanh nghiệp và chuyển sang vai trò là cổ đông trong doanh nghiệp, và chỉ cử đại diện của mình tham gia hội đồng quản trị của công ty mà thôi.
4. Cả hai nước phải hoàn thành quá trình xây dựng một hệ thống ngân hàng độc lập, hiện đại, trong đó chính phủ không nhúng tay quá sâu vào các quyết định cho vay.
5. Trong trường hợp Việt Nam, cần phải nhận thức rõ khu vực tư nhân là một phần tất yếu của bất kể chương trình phát triển nào trong tương lai và không chỉ là khu vực phải chịu sự điều tiết và kiểm soát mang nặng tính chất đề phòng. Trung Quốc đã có đạt được nhiều thành tựu ở điểm này, nhưng vẫn cần phải cố gắng nhiều hơn.

6. Trong khi cho phép các hoạt động sáp nhập và thôn tính được diễn ra để đáp ứng những mối quan tâm về thị trường của bản thân doanh nghiệp, chính phủ cần ban hành nhiều bộ luật hơn nữa để qui định việc sáp nhập và thôn tính.
7. Việt Nam phải thực hiện những thay đổi kinh tế cần thiết để có được hiệp định thương mại với Mỹ, và cuối cùng là thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới.

Danh mục này còn có thể kéo dài dễ dàng, nhưng điểm chính ở đây thì rất rõ ràng. Ngay cả khi chưa nhắc đến các vấn đề như đói nghèo ở nông thôn, sự phát triển mất cân đối giữa các vùng, và nhiều vấn đề khác nằm ngoài mục tiêu của chương này, thì Trung Quốc và Việt Nam vẫn còn vô số việc phải làm trong lĩnh vực cải cách, nếu hai nước này muốn trong một hai thập kỷ tới có được những thành công như những thập kỷ đã qua. Mặc dù cả hai nước đều có thể học tập kinh nghiệm của các nước Đông Á láng giềng hoặc các nước khác, nhưng Trung Quốc và Việt Nam có những hoàn cảnh khác với các nước láng giềng ở nhiều khía cạnh căn bản. Thứ nhất, trên nhiều mặt quan trọng, cơ cấu nền kinh tế của hai nước này khác với cơ cấu của các nước láng giềng khi ở giai đoạn phát triển tương tự, điều này đã ngăn cản hoặc loại trừ khả năng rập khuôn các chính sách công nghiệp và tài chính của Hàn Quốc và Nhật Bản trong thập niên 60 và 70. Tương tự, Trung Quốc và Việt Nam không có nền tảng chính trị và xã hội của một chính sách công nghiệp hiệu quả để ngăn chặn tham nhũng và sự can thiệp chính trị. Và cuối cùng, hệ thống kinh tế toàn cầu đã thay đổi so với thời kỳ những năm 70. Các qui tắc hiện tại trong hệ thống kinh tế quốc tế được qui định trong thập niên 90 đã đặt các nhà lãnh đạo quốc gia Trung Quốc và Việt Nam trước sự lựa chọn một chính sách công nghiệp và tài chính trong mô hình của Nhật Bản và Hàn Quốc hay tham gia đầy đủ vào WTO và nền kinh tế toàn cầu. Chẳng có gì phải hoài nghi khi xem sự lựa chọn nào dễ mang lại những lợi ích dài hạn nhất cho các nền kinh tế của Trung Quốc và Việt Nam. Nếu Trung Quốc và Việt Nam muốn tranh thủ hết lợi thế của hệ thống

kinh tế toàn cầu thì họ phải vạch ra đường lối phù hợp với điều kiện của riêng họ, cũng như phù hợp với các yêu cầu của nền kinh tế quốc tế.

CHÚ THÍCH

1. Định nghĩa chính thức bao gồm những tiêu chuẩn, như chúng phải được thành lập hợp pháp, có khả năng nhận những nghĩa vụ dân sự, sở hữu và sử dụng tài sản của chúng một cách độc lập, và có thẩm quyền ký hợp đồng với các đơn vị khác, cũng như độc lập về tài chính và có bảng cân đối tài sản riêng.
2. Các doanh nghiệp công nghiệp làng xã trước năm 1984 bao gồm cả sản lượng nông nghiệp.
3. Một thí dụ tốt về doanh nghiệp có khả năng duy trì hình thức sở hữu nhà nước là Tổ hợp sản xuất nhôm Quảng Châu mà tôi đã đến thăm tháng Năm năm 1999. Tổ hợp này sản xuất 1,87 triệu tấn nhôm thành phẩm, sở hữu nhiều mỏ quặng bô xít giá rẻ làm nguồn cung cấp nguyên liệu cho nhà máy, và có lợi nhuận cao. Lợi nhuận trước thuế là 2,5 tỉ nhân dân tệ năm 1998.
4. Trào lưu công nghiệp nặng và công nghiệp hoá chất của Hàn Quốc trong thập niên 70 đã và đang gây nhiều tranh cãi. Trong các nghiên cứu xem trào lưu này như một thành công ngoại lệ có Amsden (1989). Còn về các đánh giá khác trái ngược nhau hơn, xem Stern và các tác giả khác (1995).
5. Bản thân khái niệm tham nhũng cũng đã tiến triển theo thời gian. Thông lệ *amakudare* ở Nhật Bản, để chỉ một quan chức nhà nước, sau khi đã nghỉ hưu, quay lại làm việc trong ngành mà trước đây ông ta theo dõi, từ lâu đã được ca ngợi như một nguyên nhân tạo nên sự hợp tác gần gũi giữa doanh nghiệp và chính phủ ở Nhật Bản. Đến cuối thập niên 90, người Nhật ngày càng nhận thấy hệ thống này đang gây ra những mâu thuẫn nghiêm trọng về lợi ích giữa các nhà lập pháp của chính phủ, và thông lệ này đang bị loại bỏ dần.
6. Trong số 85 nước được xếp hạng theo Chỉ số Nhận thức về Tham nhũng của tổ chức Minh bạch quốc tế, Trung Quốc sánh đôi với Dambia ở vị trí thứ 52, còn Việt Nam sánh đôi với Kênia ở vị trí 74 (số một là Đan Mạch, nước ít tham nhũng nhất). Chỉ số thuộc loại này mang tính chủ quan cao

và không thực sự đáng tin cậy, vì nếu có thì cũng rất ít người đủ tư cách đưa ra các dạng so sánh cần thiết, trừ theo cách sơ khai nhất. Tuy nhiên, nó vẫn cho thấy mức độ tham nhũng của một nước so với các nước tham nhũng nhiều nhất và ít nhất.

7. Ở Nhật Bản cũng như ở các nước khác, gần một nửa tổng lượng vốn được tạo nên là do nhà nước thực hiện trong những thập kỷ đầu tiên của quá trình tăng trưởng kinh tế hiện đại.
8. Các dự án cơ sở hạ tầng này cũng có thể do khu vực tư nhân cung cấp, và trong một vài trường hợp, thực sự các nhà đầu tư tư nhân ở Trung Quốc, và ở mức độ nhỏ bé hơn nhiều là Việt Nam, đã làm điều đó. Tuy nhiên, rất khó có thể có khả năng khu vực tư nhân sẽ là người cung cấp chính các cơ sở hạ tầng ở cả hai quốc gia này.
9. Hiện nay, còn có rất nhiều nghiên cứu viết về tính chất của quyền sở hữu, tổ chức và các vấn đề khác của xí nghiệp hương trấn. Thí dụ, có thể xem Che và Qian (1998); Hai (1997); Huang và Cai (1998).
10. Trái với cách mà POSCO được điều hành và phần trình bày về cách thức điều hành doanh nghiệp nhà nước lớn của Trung Quốc trong các ngành then chốt như sản xuất thép, xin xem Steinfeld (1998); Otsuka, Liu và Murakami (1998).
11. Đến nay đã có rất nhiều công trình nghiên cứu về đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Trung Quốc. Một nghiên cứu gần đây là của Ishihara (1998).
12. Xem Lardy (1998) về độ lớn có thể có của các khoản nợ khế đọng ở Trung Quốc.
13. Nếu Trung Quốc phấn đấu có một hệ thống tài chính hoàn toàn tự do với các ngân hàng tư nhân và lãi suất do thị trường quyết định, thì một nguy cơ là nước này sẽ mất nguồn thu từ chức năng phát hành tiền mà hiện nay đang được nhận, không chỉ do việc phát hành tiền mà còn do chỉ phải trả lãi suất dưới mức thị trường cho người gửi tiền. Một tính toán đã ước doanh thu từ chức năng phát hành tiền này tương đương với 5% GDP của Trung Quốc (Fry 1998). Tôi rất cảm ơn Ronald McKinnon đã chỉ ra điểm này.
14. Xem Yi (1994) về một nghiên cứu sâu hơn liên quan đến cách thức hệ thống ngân hàng và tài chính của Trung Quốc gây ra lạm phát đầu thập niên 90.
15. Sự phân chia giữa công nghiệp nặng và công nghiệp nhẹ không giống như sự phân chia giữa tư liệu tiêu dùng và tư liệu sản xuất, nhưng hai

khái niệm này tương đối gần sát nhau để đáp ứng mục đích phân tích ở đây.

16. Ngân hàng Thế giới (1993) đã nhấn mạnh đến vai trò của tăng năng suất trong việc tạo ra tốc độ tăng trưởng cao ở Đông Á.
17. Còn có những ước tính theo phương pháp hạch toán tăng trưởng khác cho Trung Quốc. Một trong những nghiên cứu kỹ lưỡng đó là của Jingwen Li và các đồng sự. Cách phân kỳ của Li khác với bài viết này, nhưng ngoài một ít các trường hợp ngoại lệ đáng lưu ý, thì kết quả của ông cũng tương tự như những kết quả ở đây. Cụ thể, ông đã tính được tốc độ tăng năng suất nhân tố tổng hợp âm trong thời kỳ 1953-78 (-0,8%) và dương trong thời kỳ 1979-90 (2,5%). Chuỗi số liệu về tăng trưởng lực lượng lao động của ông cũng rất gần với chuỗi số liệu sử dụng trong nghiên cứu này. Tốc độ tăng trữ lượng vốn của ông rất khác bài viết này cho giai đoạn những năm 50, và những năm 60, tuy ở mức độ nhỏ hơn. Nhưng sau đó thì sự khác biệt giữa hai kết quả tính toán là rất nhỏ. Về cơ bản, Li đã có tốc độ tăng trữ lượng vốn rất cao trong thập niên 50 và 60. Ước tính của tôi thấp hơn nhiều, đó là do tôi đã giảm số liệu về trữ lượng vốn ban đầu bằng một chỉ số giá, mà theo quan điểm của tôi, đề cập chính xác hơn đến mức giá tương đối ít biến động của sản phẩm nông nghiệp trong những giai đoạn mới đầu này. Cũng còn có những khác biệt nữa giữa các giả định nêu trong nghiên cứu này và công trình của Li về trữ lượng vốn ban đầu năm 1952, và điều này sẽ ảnh hưởng đến tốc độ tăng trữ lượng vốn trong thời kỳ đầu, nhưng không ảnh hưởng đến những năm về sau. Tốc độ tăng GDP/NMP của Li trong thời kỳ tiền cải cách cũng cao hơn con số trong nghiên cứu này, và sự khác biệt đó chủ yếu là do NMP của những năm đầu trong nghiên cứu này được giảm phát để tính đến xu thế thiên lệch mà mức giá tương đối rất cao của sản phẩm công nghiệp từ thập niên 50 đến thập niên 70 đã gây ra, trong khi số liệu của Li lại sát hơn với các tính toán chính thức vẫn còn chứa đựng sự thiên lệch này. Xem Li và các tác giả khác (1993: 52-56).
18. Những con số này là về việc làm trong khu vực sơ cấp, bao gồm cả ngành khai khoáng, nhưng đại bộ phận người lao động làm việc trong khu vực này là hoạt động nông nghiệp.
19. Nói một cách kinh viện hơn, nhận xét này có nghĩa là sản phẩm biên của lao động trong nông nghiệp bằng 0, một điều không có trong thực tế. Nhưng năng suất biên hết sức thấp, thấp hơn nhiều so với mức mà người

lao động có thể có được trong những việc làm phi nông nghiệp ở nông thôn.

20. Kết luận này còn gây nhiều tranh cãi vì dường như nó trái với phát hiện của Alwyn Young (1995) và Lawrence Lau (Kim và Lau 1994). Nhưng Young không tính đến những nguồn tăng trưởng trong những năm đầu của thời kỳ tăng trưởng cao ở Đài Loan (1961-65). Ở Hàn Quốc, tính toán của tôi và Lora Sabin đã chứng tỏ, cũng như nhiều người khác, Young có thể đã đưa ra giả định về trữ lượng vốn ban đầu như thế nào đó khiến cho ước tính về năng suất nhân tố tổng hợp trong những năm đầu này quá thấp (Perkins và Sabin, sắp xuất bản). Phương pháp của Lawrence Lau rất khác, và nó cho thấy năng suất nhân tố tổng hợp trong hai nền kinh tế này là không đáng kể, nhưng tính toán của ông cũng chỉ ra rằng, xét tổng thể, đã có lợi thế kinh tế khá lớn nhờ qui mô. Trong hàm sản xuất tổng hợp, lợi thế kinh tế nhờ qui mô không nhất thiết phải khác biệt nhiều so với việc năng suất nhân tố tổng hợp trong hàm sản xuất tăng lên mà không có lợi thế kinh tế nhờ qui mô, một kết luận khiến chúng ta quay lại với nghiên cứu của Edward Dennison. Những vấn đề này được thảo luận chi tiết hơn trong một nghiên cứu sắp xuất bản về Đài Loan của Hsueh, Perkins và Hsu.
21. Những nghiên cứu đề cập đến ở đây là của Li và các tác giả khác (1993, chương 3); Jefferson, Rawski, và Zheng (1992); Woo và các tác giả khác (1994). Sau đó cũng đã có sự tranh cãi giữa các tác giả của hai công trình nghiên cứu sau về nguyên nhân gây ra sự chênh lệch trong các tính toán của họ.
22. Sự khác nhau là do cách hai tập thể tác giả giảm phát giá trị gia tăng công nghiệp.
23. Nhận xét này về bốn ngành: chế tạo máy, máy điện tử, xe gắn máy, và chế tạo phương tiện vận tải khác.
24. Chúng ta có thể suy đoán vì sao tốc độ tăng năng suất nhân tố tổng hợp của Việt Nam lại tương đối thấp trong giai đoạn đầu cải cách, nhưng số liệu quá kém khiến chúng ta không thể căn cứ nhiều hơn vào những suy đoán này. Thí dụ, có thể nông nghiệp của Việt Nam, nhất là ở miền Nam, không bị bóp méo do những cố gắng tập thể hoá, đơn giản là vì quá trình này ở miền Nam kéo dài không lâu. Vì thế, việc bãi bỏ tập thể hoá làm cho năng suất tăng ít hơn so với trường hợp của Trung Quốc. Số liệu cũng phù hợp với quan điểm chung cho rằng, phần lớn sự tăng trưởng

của Việt Nam trong thập niên 90, nhất là ở miền Nam, là do những luồng vốn lớn từ nước ngoài đổ vào dưới hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài và viện trợ quốc tế hay viện trợ song phương. Luồng vốn đổ vào này đã khiến công nghiệp có thể tăng trưởng mạnh, mặc dù nhịp độ cải cách trong khu vực này diễn ra chậm.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Thuật ngữ “đã xử lý” (processed) mô tả các công trình được tái tạo một cách không chính thức mà có thể không sẵn có tại các hệ thống thư viện.

Amsden, Alice. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford: Oxford University Press.

Che, Jiahua, and Yingyi Qian. 1998. “Institutional Environment, Community Government, and Corporate Governance: Understanding China's Township-Village Enterprises.” *Journal of Law, Economics, and Organization* 14(1):1–23.

China, National Bureau of Statistics. 1999a. *Comprehensive Statistical Data and Materials on 50 Years of New China*. Beijing: China Statistics Press.

———. 1999b. *Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 1998 National Economic and Social Development*. Beijing: China Statistical Publishing House.

———. 2000. *Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 1999 National Economic and Social Development*. Beijing: China Statistical Publishing House.

China, State Statistical Bureau. 1997. *China Statistical Yearbook 1997*. Beijing: China Statistics Publishers.

———. 1998. *China Statistical Yearbook 1998*. Beijing: China Statistical Publishing House.

Fry, Maxwell J. 1998. “Can Seigniorage Revenue Keep China's Financial System Afloat?” In Donald J. S. Brean, ed., *Taxation in Modern China*. New York: Routledge.

Gerschenkron, Alexander. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Goh, Keng Swee. 1992. “Xinjiapo jingji fazhande jingyan ji qianying: zhanlueh busho ji shishi qingkuang.” East Asian Institute Offprint. Singapore (July 27). Processed.

- Hai, Wen, ed. 1997. *Zhongguo xiangzhen qiye yanjiu*. Beijing: China Industry and Commerce Publishers.
- Hsueh, Li-Min, Dwight H. Perkins, and Chen-Kuo Hsu. 2000. *Industrial Development and the Role of the State in Taiwan* (forthcoming).
- Huang, Yiping, and Fang Cai. 1998. "Myths and Realities of China's Rural Industrial Miracles." Paper presented at the Asia Pacific Economics Seminar, Australian National University, Canberra, Australia. July. Processed.
- Ishihara, Kyoichi, ed. 1998. *Chugoku keizai to Gaishi [China's Economy and Foreign Investment]*. Tokyo: Institute of Developing Economies.
- Jefferson, Gary, Thomas Rawski, and Yuxin Zheng. 1992. "Growth, Efficiency, and Convergence in China's State and Collective Industry." *Economic Development and Cultural Change* 40(January):239–66.
- Jones, Leroy P., and Il Sakong. 1980. *Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case*. Cambridge, U.K.: Council on East Asian Studies.
- Kim, Jong-Il, and Lawrence J. Lau. 1994. "The Sources of Economics Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries." *Journal of the Japanese and International Economies* 8:235–71.
- Lardy, Nicholas. 1998. *China's Unfinished Economic Revolution*. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Li, Jingwen, Dale W. Jorgenson, Zheng Youjing, and Masahiro Kuroda. 1993. *Productivity and Economic Growth in China, USA, and Japan [in Chinese]*. Beijing: Social Science Publishers.
- Otsuka, Kenjiro, Deqiang Liu, and Naoki Murakami. 1998. *Industrial Reform in China: Past Performance and Future Prospects*. Oxford: Clarendon Press.
- Steinfeld, Edward S. 1998. *Forging Reform in China: The Fate of State-Owned Industry*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Stern, Joseph J., Ji-Hong Kim, Dwight H. Perkins, and Jung-ho Yoo. 1995. *Industrialization and the State: The Korean Heavy and Chemical Industry Drive*. Cambridge, Mass.: Harvard Institute for International Development.
- Sun, Yun-Wing. 1991. *The China-Hong Kong Connection: The Key to China's Open-Door Policy*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Vietnam, General Statistical Office. 1991. *Economy and Finance of Vietnam*,

- 1986–1990. Hanoi: Statistical Publishing House.
- . 1994. *Cong Nghiệp Viet Nam*. Hanoi: Statistical Publishing House.
- . 1997. *Statistical Yearbook 1996*. Hanoi: Statistical Publishing House.
- Woo, Wing Thye, Wen Hai, Yibiao Jin, and Gang Fan. 1994. “How Successful Has Chinese Enterprise Reform Been? Pitfalls in Opposite Biases and Focus.” *Journal of Comparative Economics* 18(June):410–37.
- World Bank. 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. New York: Oxford University Press.
- . 1997. *Vietnam: Deepening Reform for Growth*. Washington, D.C.
- Xiao, Geng, Liu Fujiang, Xing Junling, He Ping, and Yu Xiaoyuan. 1998. “Performance of China’s Core Industrial Enterprises during the Period of Structural and Macroeconomic Adjustments: 1995–1997.” (December 9). Processed.
- Yi, Gang. 1994. *Money, Banking, and Financial Markets in China*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Young, Alwyn. 1995. “The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience.” *Quarterly Journal of Economics* 110(August):651–80.