

Joe Studwell How Asia works

Nguyễn Thụy Khánh Chương dịch

CHÂU Á VẬN HÀNH NHƯ THẾ NÀO?

Thành công và thất bại
của khu vực năng động nhất thế giới

⊕MEGA⁺

NHÀ XUẤT BẢN
ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

CHÂU Á

VẬN HÀNH NHƯ THẾ NÀO?

Thành công và thất bại của khu vực năng động nhất thế giới

HOW ASIA WORKS

Copyright © Joe Studwell 2013

All rights reserved.

CHÂU Á VẬN HÀNH NHƯ THẾ NÀO?

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Cổ phần Sách Omega Việt Nam, 2017

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép
hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào
mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách Omega Việt Nam.
Chúng tôi luôn mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của quý vị độc giả
để sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Biên soạn trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam
Studwell, Joe

Châu Á vận hành như thế nào? : Thành công và thất bại của khu vực năng động nhất thế giới.
/ Joe Studwell ; Nguyễn Thụy Khánh Chương dịch. - (I. : Đại học Kinh tế Quốc dân ; Công ty Sách
Omega Việt Nam, 2017. - 1 : 24cm)

Tên sách tiếng Anh: How Asia works : Success and failure in the world's most dynamic
region

ISBN 9786049462672

1. Kinh tế 2. Phát triển 3. Châu Á
538.95 - dc23

DKM0007p-C1P

Góp ý về sách, liên hệ về bản thảo và bản dịch: publication@omegaplus.vn
Liên hệ ebooks, hợp tác xuất bản & truyền thông trên sách: hoptac@omegaplus.vn
Liên hệ dịch vụ tư vấn, đại diện & giao dịch bản quyền: rights@omegaplus.vn

JOE STUDWELL

CHÂU Á **VẬN HÀNH NHƯ THẾ NÀO?**

Thành công và thất bại của khu vực năng động nhất thế giới

Nguyễn Thụy Khánh Chương *dịch*

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN



Hội đồng xuất bản

- TS. Nguyễn Ngọc Anh
- Nguyễn Cảnh Bình
- TS. Nguyễn Tuấn Cường
- Vũ Trọng Đại
- TS. Phạm Sỹ Thành
- TS. Trần Toàn Thắng
- Đậu Anh Tuấn
- PGS. TS. Lê Anh Vinh
- TS. Trương Minh Huy Vũ

Đơn vị bảo trợ truyền thông

TẠP CHÍ TIA SÁNG



CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG TRẠM ĐỌC

<https://www.facebook.com/tramdocvn/>

website: tramdoc.vn



TRẠM ĐỌC

Mục lục

9	LỜI GIỚI THIỆU
17	LỜI TÁC GIẢ
18	LƯU Ý CỦA TÁC GIẢ
21	LỜI NÓI ĐẦU
43	1. RUỘNG ĐẤT: NÔNG NGHIỆP KHẢI HOÀN
140	2. SẢN XUẤT: THẮNG LỢI CỦA NHỮNG SỬ GIA
276	3. TÀI CHÍNH: GIÁ TRỊ CỦA QUẢN LÝ CHẶT CHÈ
352	4. TRUNG QUỐC NHẬP CƯỢC
418	LỜI KẾT: HỌC CÁCH NÓI DỐI
425	CHỮ THÍCH
520	LỜI CẢM ƠN
522	TÀI LIỆU THAM KHẢO

Dành tặng Tiffany

*Tôi bước ra ngoài mà bình bình phần uất
và con tim tràn ngập đắng cay ...*

— *William Gladstone*, chiến dịch Midlothian —

LỜI GIỚI THIỆU

Tên tay bạn là quyển sách của tôi, dù không quen biết gì tác giả và cũng không may mắn được tham gia dịch thuật hay biên tập, nhưng đối với tôi, đây vẫn là quyển sách được viết ra dành cho mình. Bấy lâu nay, tôi đã mong đợi có một quyển sách nói về vai trò quan trọng và đặc biệt của nông nghiệp trong quá trình công nghiệp hóa, đặt có thể mở ra con đường đi lên hiện đại cho một đất nước có lợi thế nông nghiệp như tổ quốc ta. Rất mừng khi thấy những ý tưởng này được trình bày một cách rất hệ thống trong cuốn *Châu Á vận hành như thế nào?* của tác giả Joe Studwell.

Ngày nay, trong 196 nước trên thế giới đang chạy đua công nghiệp hóa, tùy theo tiêu chí phân loại khác nhau, chỉ có khoảng 30 - 40 quốc gia đã đạt tới đích phát triển. Những nước này phần lớn đã trải qua hàng trăm năm tích lũy tư bản tàn bạo gắn liền với bóc lột nô lệ da đen, khai thác thuộc địa, phá hoại môi trường và bản cùng hóa nông dân. Từ sau khi Chiến tranh Thế giới lần thứ hai kết thúc năm 1945 đến nay, chỉ có vài nền kinh tế là có thể vươn từ "Thế giới thứ Ba" lên "Thế giới thứ Nhất", đa số tập trung vào vùng Đông Bắc Á. Vì thế, thành công nổi bật của các mô hình này đã trở thành những gợi ý vô giá cho các nước đang phát triển về giải pháp tiến lên hiện đại.

Quyển sách này so sánh thành công của các nền kinh tế Đông Bắc Á diễn ra cùng giai đoạn với thất bại của các nước

Đông Nam Á. Có hai nhóm quốc gia khác cũng nằm trong địa bàn châu Á nhưng không được đề cập đến là nhóm các nước bị coi là “không thể vượt lên trong cuộc chơi phát triển” như Triều Tiên, Lào, Campuchia, Myanmar và Papua New Guinea, chủ yếu do ít giao thương và tương tác với thế giới hay nhóm những lãnh thổ quá nhỏ và quá đặc thù về kinh tế như hai trung tâm tài chính xa bờ Hong Kong, Singapore, trung tâm cờ bạc Ma Cao và nước xuất khẩu dầu Brunei.

Trong quá trình phân tích, quyển sách này không nhấn mạnh đến những nhân tố vốn được coi là nguồn gốc thành công của các nền kinh tế mới nổi dậy mà nhiều tài liệu khác công bố như vị trí địa lý, kết cấu dân số (tác giả cho rằng quy mô dân số ở độ tuổi lao động không quan trọng bằng cách huy động lực lượng lao động); yếu tố giáo dục (hệ thống giáo dục Đông Bắc Á gắn với doanh nghiệp và kỹ năng ứng dụng theo bài bản ở châu Âu, trong khi ở Đông Nam Á, đào tạo là việc của nhà trường và chú trọng các môn xã hội và khoa học thuần túy); thể chế dân chủ (phát triển thể chế, đề cao dân chủ và thượng tôn pháp luật được tác giả coi “là một phần của phát triển và không nên được xem là một động lực của phát triển”).

Cuốn *Châu Á vận hành như thế nào?* tập trung vào phân tích mức độ đúng sai của các chiến lược, chính sách kinh tế khác nhau giữa hai nhóm nước. Tác giả chỉ ra rằng thành công hay thất bại của một quốc gia tùy thuộc chủ yếu vào năng lực và hiệu quả chỉ đạo của người cầm quyền của mỗi quốc gia, một yếu tố hoàn toàn mang tính chất chủ động. Joe Studwell đúc kết lại có ba nhóm chính sách quan trọng nhất đã tạo ra khác biệt giữa thành công Đông Bắc Á và thất bại Đông Nam Á.

Thứ nhất, thúc đẩy tối đa sức sản xuất nông nghiệp, hướng vào phát triển kinh tế trang trại (hộ có quy mô lớn) sử dụng

nhiều nhân công nhằm phát huy lợi thế của các nền kinh tế nông nghiệp và toàn dụng nguồn lao động sẵn có, tạo ngay ra thặng dư sản xuất ban đầu để kích cầu hàng hóa và dịch vụ.

Thứ hai, định hướng đầu tư và huy động doanh nghiệp vào việc tận dụng lực lượng lao động rút ra từ lĩnh vực nông nghiệp. Kết hợp hiệu quả nhất lao động phổ thông và máy móc để tạo giá trị mới cho công nghiệp. Để thúc đẩy công nghiệp hóa đúng hướng, chính sách hỗ trợ của chính phủ phải dựa vào hiệu quả xuất khẩu của doanh nghiệp.

Thứ ba, hệ thống tài chính phải định hướng nguồn vốn đầu tư vào ngành nông nghiệp và vào phát triển sản xuất. Đầu tư công phải thúc đẩy được các doanh nghiệp trong nước nhanh chóng học tập công nghệ, nhằm đến thu lại lợi nhuận cao trong tương lai, chứ không hỗ trợ đem lại lợi nhuận ngắn hạn và thúc đẩy tiêu dùng cá nhân.

Mô hình tăng trưởng của các nền kinh tế Đông Bắc Á hình thành trong bối cảnh cuối những năm 1940 và đầu những năm 1950, trên nền hoang tàn của chiến tranh, phải dựa vào sự ủng hộ chính trị của giai cấp nông dân và nền tảng kinh tế của ngành nông nghiệp. Bằng việc cải cách ruộng đất, chia đất nông nghiệp cho hộ gia đình, tổ chức lại nông dân và hỗ trợ họ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan đã phát triển nông nghiệp, thúc đẩy kinh tế nông thôn, lấy nó để xúc tác cho việc khởi động cả nền kinh tế. Tiếp theo đó là giai đoạn phát triển công nghiệp bằng chiến lược trợ cấp và bảo hộ cho các doanh nghiệp tư nhân, kết hợp thúc đẩy cạnh tranh và dùng "kỷ luật xuất khẩu", buộc họ giành thị phần trên thế giới.

Hệ thống tài chính được huy động một cách nhất quán để phục vụ cho cả hai mục tiêu phát triển nông nghiệp ban đầu và thúc đẩy công nghiệp xuất khẩu về sau. Thoạt tiên, chính phủ

kiểm soát không để các ngân hàng rơi vào tay những doanh nghiệp tư nhân có lợi ích tách khỏi mục tiêu phát triển chung của quốc gia. Sau đó, chính phủ kiểm soát chặt nguồn vốn để chủ động điều chỉnh hướng đầu tư trong nước và quản lý các dòng vốn nước ngoài. Đặc biệt, nhà nước giám sát chặt dòng vốn quốc tế cho đến giai đoạn kinh tế đã phát triển mới nới lỏng dần.

Để trợ cấp cho nông nghiệp và công nghiệp xuất khẩu từ nguồn ngân sách, chính phủ áp dụng chính sách hỗ trợ lãi suất cho vay của ngân hàng thấp hơn mức thị trường rất nhiều. Ngân hàng là kênh cho vay chính, còn đối tượng chính sách là các đơn vị sản xuất chịu áp dụng kỷ luật xuất khẩu. Phải trực tiếp sản xuất và xuất khẩu mới được hưởng hỗ trợ, hàng bán nội địa không được ưu đãi. Hiệu quả xuất khẩu gắn với mức khuyến khích. Trung Quốc hiện nay đang học hỏi khá thành công từ chiến lược tài chính này.

Khác với Đông Bắc Á, mô hình tăng trưởng của các quốc gia Đông Nam Á hình thành trong những điều kiện thuận lợi hơn, trong bối cảnh các nước nóng lòng đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa. Họ không chú trọng tái cấu trúc nông nghiệp với những cuộc cải cách ruộng đất nửa vời (hay áp dụng tập thể hóa máy móc như Việt Nam), phần lớn áp dụng chính sách lấy đi tài nguyên và nông sản giá rẻ từ nông nghiệp, nông thôn để hỗ trợ cho công nghiệp và đô thị.

Trong quá trình công nghiệp hóa, các doanh nghiệp nhà nước được chăm sóc ưu tiên, các công ty sản xuất tư nhân trong nước không bị áp đặt cạnh tranh bằng kỷ luật xuất khẩu, trong khi nhà nước lại kêu gọi và “trải thảm đỏ” mời gọi các nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài, đã biến các quốc gia này trở thành các thị trường đầu tư “phi công nghệ”, chấp nhận ô nhiễm môi trường và vắt kiệt tài nguyên, đóng vai trò những nhà thầu gia công lắp ráp, hưởng lợi nhuận thấp trong chuỗi giá trị toàn cầu.

Hệ thống tài chính cũng được “tự do hóa” một cách sai lầm: mở cửa ở giai đoạn quá sớm và kiểm soát vốn một cách lỏng lẻo. Thị trường tài chính non trẻ đã sinh ra rất nhiều ngân hàng của các công ty gia đình không hỗ trợ sản xuất hướng về sản xuất cho xuất khẩu mà cho vay phi pháp, đầu cơ vào chứng khoán, đất đai và bất động sản, liên kết thành những nhóm lợi ích tư nhân, tách khỏi định hướng phát triển quốc gia. Tình trạng này giống như vấn nạn đã xảy ra từng ra ở Mỹ Latin, Nga...

Joc Studwell cho rằng mô hình tăng trưởng trên chịu ảnh hưởng của nền kinh tế thuộc địa xưa kia. Thực dân cần các nước Đông Nam Á cung cấp thực phẩm rẻ cho lao động giá rẻ của các đồn điền, hầm mỏ. Sau khi giành được độc lập, các nước này áp dụng chính sách ưu ái phát triển công nghiệp và kinh tế đô thị bằng việc tiếp tục tước đi tài nguyên và nông sản giá rẻ của nông dân. Đường lối giống nhau này được áp dụng ở cả các nền kinh tế theo chủ nghĩa xã hội hay chủ nghĩa tư bản, sau đó được Ngân hàng Thế giới và nhiều tổ chức phát triển quốc tế ủng hộ như những quy tắc rút ra từ kinh nghiệm của những nước đã giàu có. Kết quả là cả quá trình công nghiệp hóa và đô thị hóa đều rơi vào tình trạng nghẽn tắc.

Giống như Việt Nam, sau một thời gian tự xem mình là những con rồng, con hổ đang cất cánh, nhiều chính trị gia Đông Nam Á đang nhận ra nước mình đang đánh mất cơ hội phát triển công nghiệp. Các công ty nội địa ít cạnh tranh và không chịu áp lực sàng lọc kẻ thắng cuộc, không bắt buộc phải xuất khẩu, chỉ làm ra hàng hóa thay thế nhập khẩu cho thị trường nội địa, chủ yếu cho đô thị. Họ đang thua ngay trên sân nhà trước các đối thủ xuyên quốc gia hùng mạnh. Malaysia thất bại trong ngành thép, Indonesia thua trong sản xuất máy bay, Việt Nam đổ vỡ trong ngành đóng tàu,... và như đã từng diễn ra ở Nga hay Mỹ Latin,

tầng lớp thống trị kinh tế sẽ là giới doanh nhân không được rèn theo kỷ luật hiệu quả.

Ở Đông Bắc Á, Nhật Bản học theo chiến lược hiện đại hóa của Mỹ và châu Âu, sau đó, các kinh nghiệm này lan sang thuộc địa Hàn Quốc và Đài Loan. Các nền kinh tế này tạo ra bình đẳng thu nhập giữa nông thôn và thành thị nhờ mua nông sản giá cao, tăng bảo hộ nông nghiệp, cấm nhập khẩu nông sản và tạo ra nhiều việc làm phi nông nghiệp. Nhờ đó, gia đình nông thôn có thu nhập nhiều hơn hay ngang bằng gia đình thành thị. Khác với chính sách tài trợ phúc lợi cực đoan, phân phối lại thu nhập cao của đô thị cho nông thôn nghèo đói ở các nước Đông Nam Á, cung cách phát triển không bỏ lại đối tượng nào của Đông Bắc Á đã phát huy nội lực của nông dân để phát triển nông thôn. Nhờ đó, ngăn chặn được tình trạng di cư, đưa công nghiệp và đô thị về nông thôn.

Thoạt nhìn, Đông Bắc Á có vẻ kém sáng tạo hơn nhiều so với Đông Nam Á. Nhật Bản chỉ làm theo những ý tưởng cũ của người Đức, rồi Hàn Quốc và Đài Loan lại học theo Nhật Bản. Những sản phẩm bắt chước, công nghệ thấp, bán giá rẻ, từng bị thế giới chế giễu đã trở thành những sản phẩm phục vụ đông đảo người tiêu dùng nông thôn – thị trường quan trọng đầu tiên bị bỏ phí ở Đông Nam Á. Chính nông thôn ở Đông Bắc Á, nơi 70 - 80% nhân dân cả nước sinh sống đã mở ra thị trường trong nước to lớn, thúc đẩy công nghiệp phát triển, có tích lũy để tiến ra thị trường thế giới.

Khác với Việt Nam, Nhật Bản không khuyến khích các nước ngoài đầu tư trực tiếp vào kinh tế, cũng không để doanh nghiệp nhà nước lấn át tư nhân. Nhật bán rẻ hầu hết các doanh nghiệp thi điểm của nhà nước giúp doanh nhân khởi nghiệp, bảo vệ họ bằng độc quyền nhóm, bằng mức lợi nhuận tối thiểu trong

các dự án béo bở và chỉ chấp nhận tự do thương mại khi doanh nghiệp trong nước đã phát triển. Với các hình thức đa dạng khác, Hàn Quốc và Đài Loan cũng áp dụng chiến lược tương tự và đem lại thành công trong những lĩnh vực mà các nước Đông Nam Á gặp nhiều khó khăn hay thất bại như xây dựng cơ sở hạ tầng, xây dựng đường cao tốc, đóng tàu, sản xuất ô tô, sản xuất thép, v.v...

Điều thú vị là cuốn sách này không bàn nhiều đến Việt Nam và đây chính là điều làm chúng ta phải suy nghĩ. Có thể thấy rõ bóng dáng của chúng ta in đậm trong nhóm các nước Đông Nam Á. Trong khi, có những vấn đề Việt Nam giống Trung Quốc và có mặt lại giống nhóm nước chậm phát triển. Dẫu sao thì những ý tưởng đề xuất trong cuốn sách này chính là những gì những người lãnh đạo và nhân dân Việt Nam đang bàn đến và muốn tìm câu trả lời.

Năm 2008, báo cáo với Ban Chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam trong dịp xây dựng Nghị quyết Nông nghiệp, Nông dân, Nông thôn, tôi đã có dịp trình bày những ý tưởng của các chuyên gia kinh tế nổi tiếng Pan A. Yotopoulos, Alain De Janvry, Peter Timmer, ... để bàn về khả năng Việt Nam có thể phát triển dựa trên lợi thế nông nghiệp, tiến nhanh vào quá trình công nghiệp hóa một cách hiệu quả dựa vào những bài học của các nền kinh tế Đông Bắc Á như Nhật Bản và Đài Loan và kinh nghiệm phát triển nông thôn của Hàn Quốc hay không.

Mười năm đã trôi qua, chiêm nghiệm lại thì có vẻ Việt Nam vẫn đang đi vào đúng lối mòn của các nước Đông Nam Á và đi ngược lại những đề xuất chính sách đúng đắn của các nền kinh tế Đông Bắc Á. Trước những yếu kém của nền kinh tế và những thách thức mới xuất hiện, trong thời gian gần đây, Đảng và Nhà nước đã thẳng thắn đặt ra yêu cầu thay đổi mô hình tăng trưởng, tái cơ cấu lại nền kinh tế. Muốn có chính sách đúng đắn, phương

thức tổ chức đúng đắn phải bắt nguồn từ mô hình tăng trưởng đúng đắn, và lý thuyết phát triển và chiến lược hợp lý. Một lần nữa, những bài học quý báu của các nền kinh tế Đông Bắc Á lại trở thành tài liệu tham khảo quan trọng hàng đầu cho những quyết sách của chúng ta.

TS. ĐẶNG KIM SƠN

Chuyên gia về chiến lược và chính sách nông nghiệp

LỜI TÁC GIẢ

(Dành cho ấn bản tiếng Việt)

Mỗi khi nghĩ đến Việt Nam, tôi đều lấy làm tiếc vì đã không có nhiều thời gian hay nguồn quỹ nào dành cho nghiên cứu để chứng minh mô hình của Việt Nam phù hợp với mô hình phát triển Đông Bắc Á của tôi đến mức nào, nhất là mô hình nông nghiệp. Tôi hy vọng mô hình sản xuất và tài chính của Việt Nam cũng vậy, ít nhất sẽ đạt đến một mức độ thịnh vượng cao hơn so với bất kỳ nơi nào khác ở Đông Nam Á. Ít nhất hiện tại độc giả Việt Nam cũng có cơ hội chứng kiến chính sách phát triển kinh tế nước mình đang đi theo một đường lối hiệu quả tới mức nào.

LƯU Ý CỦA TÁC GIẢ

Hai nguồn dữ liệu chính tôi đã sử dụng là cơ sở dữ liệu Triển vọng Kinh tế Thế giới (World Economic Outlook) của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), số liệu bắt đầu từ năm 1980, và cơ sở dữ liệu Chỉ số Phát triển Thế giới của Ngân hàng Thế giới (WB), số liệu bắt đầu từ năm 1960. Nếu thông tin không được trích dẫn nguồn, nghĩa là nó được lấy từ một trong hai cơ sở dữ liệu này. Việc không phải lúc nào cũng trích dẫn nguồn của IMF và WB nhằm giảm số lượng ghi chú cuối trang.

Ngân hàng Thế giới đã thay đổi hệ thống thuật ngữ của mình và ngày nay đã thay thuật ngữ Tổng sản lượng quốc gia (Gross National Product – GNP) bằng Tổng thu nhập quốc dân (Gross National Income – GNI). Trong khi vài độc giả có thể quen thuộc hơn với thuật ngữ cũ là GNP, thì GNI lại được sử dụng xuyên suốt quyển sách này. Theo Ngân hàng Thế giới, không có sự khác nhau nào về phương pháp giữa hai thuật ngữ này. Khác biệt về phương pháp mà độc giả nên ghi nhớ là: GNI là thu nhập từ các sản phẩm quốc nội và quốc tế của một quốc gia, còn GDP chỉ là thu nhập từ nền kinh tế quốc nội của quốc gia đó.*

* Các chú thích chân trang trong cuốn sách này đều của người dịch và của người biên tập.

Bất chấp nỗ lực thêm vào rất nhiều những ghi chú cuối trang, vẫn còn rất nhiều điểm cần phải giải thích thêm hay cần cho biết rằng có nhiều nguồn độc lập chứa những nội dung mà tôi đang nói. Tôi không kỳ vọng hay trông đợi rằng độc giả sẽ tham khảo tất cả các ghi chú. Với nhiều người, cách tốt nhất để đọc cuốn sách này là chỉ giờ ghi chú cuối trang khi điểm đang thảo luận đặc biệt quan trọng hay mang tính tranh cãi. Với những người quan tâm, tôi hy vọng sẽ xuất bản nhiều nghiên cứu học thuật hơn hỗ trợ cho những gì tôi nói trong một phụ lục tách biệt. Các cập nhật mới về chủ đề này sẽ được đăng trên trang www.howasiaworks.com.

Trừ khi được ghi chú khác, tỷ giá ở đây là tỷ giá được áp dụng tại năm hoặc tại thời điểm đang được thảo luận.*

Cuối cùng, hầu hết các quốc gia ở châu Á đều xây dựng các hệ thống Latin hóa ngôn ngữ châu Á. Khi viết tên người và địa danh, tôi đã cố gắng sử dụng dạng La Mã hóa quen thuộc nhất với người đọc sử dụng tiếng Anh ngày nay. Do đó, cái tên Đặng Tiểu Bình (Deng Xiaoping) được phát triển từ hệ thống phiên âm của tiếng Trung Quốc lục địa, trong khi đó cái tên Tưởng Giới Thạch (Chiang Kai-shek) được phát triển theo hệ thống Wade-Giles được ưa chuộng ở Đài Loan. Ở Hàn Quốc, cách sử dụng từ ngữ Latin hóa rất lộn xộn. Hệ thống McCune-Reischauer, hệ thống Yale, hệ thống Latin hóa hiệu chỉnh cùng nhiều hệ thống khác tồn tại song song và người Hàn Quốc tự chọn lựa hệ thống khi Latin hóa cái tên của mình. Hơn nữa, không có nguyên tắc chung khi tách từ và viết in hoa họ. Do đó, tôi sử dụng cách được ưa thích rõ ràng hoặc cách được sử dụng

* Từ năm 2013, thời điểm cuốn sách được xuất bản lần đầu. (BT)

phổ thông nhất. Park Chung Hee thích tên mình được viết như vậy. Ha-Joon Chang viết tên của ông như vậy. Byung-kook Kim viết tên mình như vậy. Và tổng thống đầu tiên của Hàn Quốc đã khẳng khái muốn, và giờ vẫn được biết đến với cái tên Syngman Rhee (nếu gọi ông này bằng cái tên chuẩn hơn là Lee Seung Man, chẳng ai biết ông là ai). Ở Triều Tiên, mọi người đều nhất trí với cách gọi Kim Il Sung. Ở Indonesia, tôi đã tránh cách viết cũ theo ảnh hưởng của người Hà Lan như Soeharto vì cách viết theo phong cách hậu thuộc địa, như Suharto, giờ đây được chấp nhận rất rộng rãi. Tôi xin lỗi vì biết rằng khi thảo luận về tám quốc gia, sẽ có nhiều lựa chọn hệ thống Latin hóa, và nhiều độc giả sẽ không đồng tình với một số cách viết tên của tôi.

LỜI NÓI ĐẦU

Đây là cuốn sách nói về cách mà các quốc gia thành công hoặc không thành công trong thực hiện chuyển đổi kinh tế nhanh chóng. Cuốn sách lập luận rằng có ba hành động can thiệp quan trọng mà các chính phủ có thể sử dụng để đẩy nhanh quá trình phát triển kinh tế. Những can thiệp này được áp dụng hiệu quả nhất ở Đông Á – ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và giờ là Trung Quốc – những quốc gia chuyển đổi từ nghèo sang giàu nhanh nhất mà thế giới từng chứng kiến. Trong khi đó, ngược lại, các quốc gia khác của Đông Á cũng bắt đầu đầy tham vọng và sở hữu những nguồn lực ngang bằng hay tốt hơn, nhưng vì không theo đuổi các chính sách như vậy nên những quốc gia này tuy đạt được tăng trưởng nhanh chóng trong một thời gian nhưng sự phát triển đó lại không bền vững.

Hành động can thiệp đầu tiên – và cũng là hành động bị xem nhẹ nhất – là tối đa hóa sản lượng đầu ra từ nông nghiệp, ngành sử dụng hầu hết lao động ở các nước nghèo. Những quốc gia Đông Á thành công đã cho thấy cách thực hiện điều này là tái cấu trúc nông nghiệp thành hình thức trang trại gia đình sử dụng nhiều nhân công – hình thức làm vườn có quy mô lớn hơn một chút. Cách làm này giúp tận dụng tất cả nguồn lao động sẵn có ở một nền kinh tế nghèo, nâng năng suất và sản lượng đầu ra lên mức cao nhất có thể, dù dựa trên cơ sở lợi tức trên đầu người rất

nhỏ. Kết quả là tạo ra thặng dư sản xuất ban đầu, kích cầu hàng hóa và dịch vụ.

Hành động can thiệp thứ hai – hay “giai đoạn” hai trong nhiều góc nhìn – là hướng đầu tư và các doanh nghiệp vào sản xuất. Lý do là vì khu vực sản xuất sẽ tận dụng hiệu quả nhất những kỹ năng sản xuất hạn chế của lực lượng lao động trong một nền kinh tế đang phát triển, khi người lao động chuyển dịch ra khỏi khu vực nông nghiệp. Những lao động phổ thông/ không lành nghề sẽ tạo ra giá trị trong các nhà máy khi làm việc cùng những máy móc có thể dễ dàng mua được trên thị trường thế giới. Bên cạnh đó, ở Đông Á, các chính phủ thành công đã nghĩ ra nhiều cách mới để khuyến khích nâng cấp kỹ thuật trong sản xuất thông qua các khoản trợ cấp được quyết định dựa vào hiệu quả xuất khẩu. Sự kết hợp của hoạt động trợ cấp và “kỳ luật xuất khẩu” (theo cách gọi của tôi) đã tăng tốc độ công nghiệp hóa đến mức chưa từng thấy trước đây.

Cuối cùng, các can thiệp trong khu vực tài chính để định hướng nguồn vốn vào ngành nông nghiệp quy mô nhỏ, và vào phát triển sản xuất là chiếc chìa khóa thứ ba dẫn đến sự thay đổi kinh tế nhanh chóng. Vai trò của nhà nước là hướng nguồn tiền vào chiến lược phát triển thúc đẩy quá trình học tập công nghệ nhanh nhất có thể, và do đó hứa hẹn mang lại lợi nhuận tương lai cao, thay vì tìm kiếm lợi nhuận ngắn hạn và tiêu dùng cá nhân. Cách làm này có xu hướng đặt chính phủ vào thế đối chọi với rất nhiều doanh nhân, và đối chọi với cả người tiêu dùng – những người có tầm nhìn chiến lược ngắn hạn hơn.

Những hình mẫu chính sách tăng trưởng kinh tế nhanh chóng đã có lúc trở nên rối rắm ở Đông Á bởi sự xuất hiện của các nền kinh tế tăng trưởng nhanh khác không áp dụng mô hình của

Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc. Trong những năm 1980 và đầu những năm 1990, Ngân hàng Thế giới vịn vào thành quả của các trung tâm tài chính xa bờ như Hong Kong và Singapore, và các nền kinh tế Đông Nam Á đột nhiên tăng trưởng nhanh hơn như Indonesia, Malaysia và Thái Lan, để lập luận rằng tăng trưởng kinh tế thực ra được thúc đẩy bởi các chính sách *kinh tế tự do*, trong đó chính phủ đóng vai trò rất nhỏ. Bất chấp thực tế rằng các trung tâm tài chính xa bờ, với dân số đông đúc, và thiếu vắng ngành nông nghiệp để duy trì năng suất, không thực sự có thể so sánh được với các quốc gia thông thường, Ngân hàng Thế giới vẫn sử dụng Hong Kong và Singapore như hai trong số ba trường hợp nghiên cứu tình huống “mang tính chứng thực” trong bản báo cáo gây nhiều tranh cãi năm 1987.¹ Sau nhiều chỉ trích của giới học thuật dành cho báo cáo này, Ngân hàng Thế giới tiếp tục thực hiện một báo cáo khác vào năm 1993, *Sự thần kỳ Đông Á*, thừa nhận sự tồn tại của chính sách công nghiệp và hoạt động bảo hộ các ngành non trẻ ở vài quốc gia. Nhưng báo cáo này đánh giá thấp tầm quan trọng của những chính sách đó, tránh thảo luận về ngành nông nghiệp nói chung, và xếp Hong Kong, Singapore vào cùng nhóm với Malaysia, Indonesia và Thái Lan, theo đó đưa Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan vào nhóm những trường hợp thiếu số trong số “Các nền kinh tế châu Á hiệu quả cao.” (Trung Quốc không được nhắc đến trong báo cáo.)²

Đây là giai đoạn được gọi bằng cái tên Đồng thuận Washington, khi Ngân hàng Thế giới (WB), Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Bộ Tài chính Hoa Kỳ đồng thuận rằng các chính sách thị trường tự do đang thịnh hành ở Hoa Kỳ và Anh Quốc cũng phù hợp với tất cả các nền kinh tế, bất chấp mức độ phát triển của các nền kinh tế đó.³ Sự khắt khe về mặt học thuật thường là nạn nhân của cái cay độc trong cuộc tranh luận đó, giống như

với các báo cáo của Ngân hàng Thế giới. Thực tế, ngay cả những chuyên gia học thuật ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan phản đối quan điểm của Đồng thuận Washington trong phát triển kinh tế cũng đưa ra những điểm đáng ngờ để ủng hộ góc nhìn của họ. Điều này chỉ khiến mọi chuyện rối rắm hơn. Chalmers Johnson đã viết trong lời tựa bản nghiên cứu có ảnh hưởng sâu xa của ông về sự phát triển của Nhật Bản, được xuất bản năm 1982, như sau: “[Mô hình phát triển Nhật Bản] ngày nay được lập lại ở những quốc gia mới ở Đông Á – Đài Loan và Hàn Quốc – ở Singapore và ở các quốc gia Nam Á và Đông Nam Á.” Thậm chí W. W. Rostow, tác giả của một trong những cuốn sách đầu tiên và nhiều dữ liệu lịch sử nhất về phát triển kinh tế, cuốn *Các giai đoạn tăng trưởng kinh tế*, cũng hùng hồn tuyên bố trong phần lời tựa của phiên bản mới năm 1991 của cuốn sách rằng Malaysia và Thái Lan đang theo đuổi Hàn Quốc và Đài Loan nhằm hướng đến sự trưởng thành công nghệ.⁴ Khi tranh luận về Đông Á, tất cả mọi người đều bắt đầu nói những chuyện họ không thực sự hiểu để giành chiến thắng trong cuộc tranh luận.

Khác biệt về bản chất của phát triển kinh tế chỉ khả thi khi các tỷ lệ tăng trưởng nhanh xung quanh khu vực vẫn được duy trì. Tuy nhiên, trong đầu thập niên 1980, Brazil – câu chuyện tăng trưởng vượt bậc của những năm 1960 và 1970 ở Mỹ Latin – đã cho thấy sẽ nguy hiểm thế nào nếu chỉ đánh giá tăng trưởng kinh tế bằng tỷ lệ tăng trưởng. Brazil là quốc gia lớn duy nhất ngoài Đông Á có tỷ lệ tăng trưởng cao hơn 7% một năm trong hơn một phần tư thế kỷ.⁵ Khi khủng hoảng nợ Mỹ Latin bắt đầu vào năm 1982, Brazil sụp đổ vì đồng tiền mất giá, lạm phát và nhiều năm tăng trưởng bằng không. Hóa ra phần lớn tăng trưởng trước đây của Brazil đến từ vay nợ – yếu tố không được gắn với một nền kinh tế cạnh tranh và thực sự hiệu quả hơn.

Bắt đầu năm 1997, với bảy nền kinh tế đã từng tăng trưởng ít nhất 7% một năm trong một phần tư thế kỷ – Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Trung Quốc, Malaysia, Indonesia và Thái Lan – Đông Á đã bước vào giai đoạn tự nhìn nhận lại bản thân khi khủng hoảng tài chính châu Á nổ ra. Tới thời điểm này, Nhật Bản từ lâu đã trở thành nền kinh tế sung mãn (phát triển mạnh) phải đối mặt với một loạt vấn đề về cấu trúc hậu phát triển, những vấn đề khó xử lý hơn nhiều so với thử thách làm giàu đất nước. Tuy nhiên, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc vẫn đang trong giai đoạn bắt kịp phát triển. Những quốc gia này hoặc không bị ảnh hưởng hoặc nhanh chóng hồi phục sau cuộc khủng hoảng đó, quay trở lại với chu kỳ tăng trưởng nhanh và tiến bộ công nghệ. Nhưng Malaysia, Indonesia và Thái Lan hoàn toàn bị hất khỏi cuộc đua. Ba nước này bị tổn thất do đồng tiền mất giá, lạm phát và tăng trưởng sụt giảm mạnh. Có thể thấy ngày nay Indonesia và Thái Lan báo cáo mức GDP trên đầu người tương ứng là 3.000 Đô la Mỹ và 5.000 Đô la Mỹ, và có tỷ lệ người nghèo vẫn ở mức cao trong khi Hàn Quốc và Đài Loan có GDP trên đầu người khoảng 20.000 Đô la Mỹ. Vào cuối Thế chiến Thứ hai, tất cả những quốc gia này đều nghèo như nhau.⁶

Khủng hoảng tài chính châu Á đã chứng tỏ rằng một loạt các can thiệp chính sách phù hợp của chính phủ chính là điều tạo nên khác biệt giữa thành công và thất bại lâu dài trong phát triển kinh tế ở Đông Á. Ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc, chính phủ tái cấu trúc nông nghiệp mạnh mẽ sau Thế chiến Thứ hai, tập trung vào các nỗ lực hiện đại hóa sản xuất, và hướng hệ thống tài chính phục vụ chủ yếu cho hai mục tiêu này. Do đó, họ đã thay đổi cấu trúc kinh tế theo một cách khiến việc quay trở lại giai đoạn phát triển ban đầu là bất khả thi. Ở các quốc gia Đông Nam Á, bất chấp những giai đoạn dài tăng trưởng ấn tượng, các chính

phủ về căn bản không tái cấu trúc nông nghiệp, không tạo ra những công ty sản xuất có khả năng cạnh tranh toàn cầu, mà *chấp nhận* lời khuyên tồi từ các nước giàu để mở cửa khu vực tài chính ở một giai đoạn quá sớm. Từ những năm 1980, nhà kinh tế học người Nhật Bản Yoshihara Kunio đã cảnh báo rằng Đông Nam Á đang gặp rủi ro trở thành các quốc gia đang phát triển “phi công nghệ.” Đây chính xác là những gì đã diễn ra, và những quốc gia này bắt đầu đi lùi khi nguồn quỹ đầu tư trở nên cạn kiệt. Nói ngắn gọn, các lựa chọn chính sách khác nhau tạo ra và sẽ nổi trội hơn nữa khoảng cách phát triển trong khu vực châu Á.⁷

THỰC TẾ VỀ HAI KHU VỰC ĐÔNG Á

Các chiến lược – nông nghiệp, sản xuất và tài chính – quyết định thành công và thất bại được xác lập nhiều thập kỷ trước khi cuộc tranh luận về châu Á “thần kỳ” của những năm 1980 và 1990 diễn ra. Cuốn sách này khám phá chính các chiến lược đó, bắt đầu với việc mạnh tay tái phân phối đất nông nghiệp ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc cuối những năm 1940 và đầu những năm 1950. Đất đai là vấn đề chính trị lớn nhất ở Đông Á sau Thế chiến Thứ hai, và những lời hứa về cải cách đất đai là nền tảng cho thắng lợi của những người cộng sản ở Trung Quốc, Triều Tiên và Việt Nam. Tuy nhiên, ở các quốc gia xã hội chủ nghĩa này, vì những lý do mang màu sắc hệ tư tưởng, hình thức nông nghiệp gia đình sau đó được thay thế bằng hợp tác xã – hình thức khiến năng suất trì trệ hay suy giảm. Ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan, các chương trình tái phân phối đất dựa trên hộ gia đình được thực hiện trong hòa bình và được duy trì. Điều này dẫn đến sự tăng trưởng kéo dài ở khu vực nông thôn từ đó làm chất xúc tác cho chuyển đổi kinh tế chung.

Ở Đông Nam Á, cũng có rất nhiều thảo luận hậu chiến về việc phân phối đất đai công bằng, các dịch vụ khuyến nông mới để hỗ trợ cho nông dân và cung cấp tín dụng nông thôn phải chăng. Rất nhiều chương trình cải cách được triển khai. Tuy nhiên, hiệu ứng thực thi thực sự chỉ bằng một phần so với khu vực Đông Bắc Á. Đây chính là điểm tạo ra khác biệt ở khu vực Đông Á. Thất bại của các lãnh đạo chính phủ Đông Nam Á trong việc nắm bắt các vấn đề nông nghiệp chính là điều khiến phát triển chung trở nên khó khăn hơn và cũng là điểm báo cho những thất bại khác trong chính sách. Sáu mươi năm sau, đất đai vẫn là vấn đề chính trị lớn ở Philippines, Indonesia và Thái Lan, và chỉ ít gay gắt hơn ở Malaysia vì sự phong phú nguồn lực tự nhiên đã làm hiệu quả nông nghiệp của quốc gia này bớt yếu kém hơn. Phần 1 của cuốn sách khám phá vì sao nông nghiệp lại quan trọng như vậy. Việc này phần nào được thực hiện thông qua các cuộc hành trình tới Nhật Bản và Philippines.

Phần 2 chuyển sang vai trò của sản xuất. Phần này nghiên cứu Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc đã hoàn thiện các cách kết hợp trợ cấp và bảo hộ dành cho những đơn vị sản xuất như thế nào – để nuôi dưỡng sự phát triển của các đơn vị ấy – bằng cạnh tranh và “kỷ luật xuất khẩu”, kỷ luật buộc họ phải bán sản phẩm ra thị trường quốc tế và từ đó trở nên cạnh tranh trên toàn cầu. Cách làm này giải quyết vấn đề muôn thuở của các chính sách viện trợ và bảo hộ, trong đó các doanh nghiệp hưởng lợi từ các khuyến khích về tài chính nhưng không thực hiện được phần việc khó là tạo ra những sản phẩm cạnh tranh. Các doanh nghiệp không thể núp sau hàng rào thuế quan cũng như những rào cản khác và chỉ bán hàng ở một thị trường nội địa được bảo hộ vì tăng trưởng xuất khẩu là điều kiện cần để được nhận bảo hộ, trợ cấp và tín dụng. Các doanh nghiệp không đáp ứng được tiêu chuẩn xuất khẩu bị chính phủ cắt trợ cấp, bị buộc

phải sáp nhập với những doanh nghiệp thành công hơn, hoặc đôi khi thậm chí phá sản. Từ đó, các chính phủ lại sử dụng các doanh nghiệp hàng đầu thế giới này để khẳng định sự đúng đắn của các khoản đầu tư khá lớn từ công quỹ của họ.

Đây là điểm khác biệt lớn thứ hai giữa chính sách của Đông Nam Á với Đông Bắc Á và Trung Quốc. Ở các quốc gia Đông Nam Á, các doanh nhân hàng đầu không hề kém cạnh các doanh nhân ở những quốc gia khác, nhưng chính phủ lại không thể buộc họ phải sản xuất và không ép được họ phải tuân theo kỷ luật xuất khẩu. Thay vào đó là những dự án sản xuất thuộc khu vực quốc doanh, khu vực gần như không có cạnh tranh giữa các doanh nghiệp và chẳng đòi hỏi phải xuất khẩu. Kết quả là, lợi tức chính phủ nhận được từ tất cả các dạng đầu tư cho chính sách công nghiệp đều rất thấp. Trong những năm tăng trưởng nhanh của thập kỷ 1980 và 1990, sự thất bại trong việc gia tăng năng lực sản xuất và công nghệ bản xứ bị che giấu bởi con số đầu tư trực tiếp nước ngoài cao, phần lớn tập trung vào các hoạt động gia công trong những ngành sản xuất rất tiên tiến. Tuy nhiên, khi khủng hoảng châu Á ập đến, sự khác biệt công nghiệp giữa Đông Nam Á và Đông Bắc Á trở nên rõ ràng hơn. Đông Nam Á hầu như không có bất kỳ doanh nghiệp sản xuất nào được biết đến rộng rãi, có khả năng cạnh tranh toàn cầu. Tiger Beer của Singapore, Singha Beer và Chang Beer của Thái Lan là những gì gần nhất mà chúng ta có thể lấy làm ví dụ cho các thương hiệu công nghiệp được biết đến rộng rãi ở Đông Nam Á, và những công ty bia này không thực sự là những *đơn vị sản xuất*. Không có các doanh nghiệp thành công, quy mô lớn và có thương hiệu, các nền kinh tế Đông Nam Á vẫn phụ thuộc vào công nghệ của các công ty đa quốc gia, kiếm sống chật vật trong vai trò nhà thầu nhận các phần hoạt động có biên độ lợi nhuận thấp trong chuỗi sản xuất thế giới. Cách để các chính phủ trở thành hoặc không

trở thành chủ nhân của vận mệnh công nghiệp quốc gia mình được khám phá ở Phần 2 trong những cuộc hành trình tới Hàn Quốc và Malaysia, đến thăm thực tế nơi cố gắng học cách sản xuất thép và xe hơi.

Phần 3 nghiên cứu chính sách tài chính. Ở các quốc gia Đông Á thành công, cấu trúc tài chính được quyết định bởi nhu cầu đạt được các mục tiêu của nông nghiệp quy mô nhỏ năng suất cao và phát triển kỹ năng sản xuất. Để đạt được những mục tiêu này, hệ thống tài chính ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc được đặt dưới sự giám sát chặt chẽ của nhà nước, và việc kiểm soát các dòng vốn quốc tế được duy trì đến giai đoạn phát triển tiên tiến. Cơ chế chủ đạo khiến tài chính phải hỗ trợ các mục tiêu chính sách quốc gia là vay ngân hàng, cơ chế được thực hiện khéo léo để áp đặt kỷ luật xuất khẩu cho các đơn vị sản xuất. Các doanh nghiệp phải trình đơn hàng xuất khẩu để đảm bảo tín dụng. Trong một vòng tròn khép kín, hiệu quả xuất khẩu cũng cung cấp dấu hiệu cho ngân hàng biết liệu khoản cho vay của họ có được hoàn trả hay không, vì đơn vị xuất khẩu theo định nghĩa gần như là tốt hơn các công ty chỉ bán tại thị trường nội địa. Để tài trợ vốn cho phát triển, lãi suất tiền gửi ngân hàng ở Đông Bắc Á và Trung Quốc được quy định thấp hơn mức thị trường rất nhiều, một hình thức ăn cắp thuế để chi trả cho những khoản trợ cấp nông nghiệp và công nghiệp. Cách làm này cũng khuyến khích việc hình thành những định chế nhận tiền gửi phi pháp; tuy nhiên, những thị trường có tên gọi là “thị trường chợ đen” này không bao giờ hút được đủ nhiều tiền để khiến hệ thống ngân hàng mất ổn định.

Ở Đông Nam Á, các quốc gia được “ban phước lành” bởi tỷ lệ tiết kiệm cao trong hệ thống ngân hàng cũng giống như ở Đông Bắc Á. Nhưng các chính phủ hưởng các khoản đầu tư lớn

vào những đích đến sai lầm – ngành nông nghiệp quy mô lớn có năng suất thấp, và đến các công ty hoặc không tập trung vào sản xuất hoặc chỉ sản xuất cho những thị trường nội địa được bảo hộ. Các quốc gia Đông Nam Á còn khiến viễn cảnh phát triển của mình tệ hại hơn bằng cách nghe theo lời khuyên của các nước giàu, bãi bỏ các quy định về ngân hàng, mở cửa các thị trường tài chính khác, và chấm dứt hoạt động kiểm soát vốn. Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc cũng nhận được lời khuyên tương tự trong các giai đoạn đầu của quá trình phát triển, nhưng các quốc gia này đã kiên quyết cưỡng lại lâu nhất có thể. Việc bãi bỏ những quy định tài chính quá sớm ở các quốc gia Đông Nam Á dẫn đến sự sinh sôi nảy nở của những ngân hàng chịu sự kiểm soát của các công ty gia đình – những ngân hàng này không làm gì để hỗ trợ sản xuất xuất khẩu và dung dưỡng hoạt động cho bên liên quan vay phi pháp. Đó chính là câu chuyện các ngân hàng bị thâm tóm bởi những nhóm lợi ích tư nhân có định hướng hoàn toàn không đồng nhất với phát triển kinh tế quốc gia. Quá trình này cũng đã từng được bắt gặp ở Mỹ Latin, và gần đây hơn, ở Nga. Chi tiết về câu chuyện tự do hóa tài chính dẫn đến các hậu quả xấu ở Đông Nam Á được khám phá trong chuyến hành trình đến thủ đô Jakarta, nơi mà trung tâm tài chính mới đã mọc lên như nấm trước thêm khủng hoảng tài chính.

CÁC QUỐC GIA TRONG CÂU CHUYỆN

Tôi đã đơn giản hóa rất nhiều câu chuyện trong quyển sách này để không làm loãng đi thông điệp trọng tâm và khiến câu chuyện có thể được kể (không tính đến các ghi chú cuối trang) trong hơn 500 trang sách. Một trong những cách đơn giản hóa là chọn bỏ quốc gia Đông Á nào ra khỏi câu chuyện. Vì cuốn sách này viết về các chiến lược phát triển đã phần nào đạt được thành công, các quốc gia thất bại trong khu vực không xuất hiện ở đây.

Triều Tiên, Lào, Campuchia, Myanmar và Papua New Guinea, tất cả quốc gia nằm dưới cùng bảng xếp hạng Chỉ số phát triển con người (HDI)⁸ của Liên Hợp Quốc sẽ không được thảo luận. Lý do thất bại của những quốc gia này rất khác nhau, nhưng có một điểm chung nổi bật: tất cả các nước này đều hướng nội về chính trị và kinh tế. Những quốc gia này đều đang học lại, theo các mức độ khác nhau, bài học cũ của Trung Quốc trước 1978, Liên Xô trước 1989 và Ấn Độ trước 1991, đó là: nếu một quốc gia không giao thương và tương tác với thế giới thì không thể vượt lên trong cuộc chơi phát triển.

Cuốn sách này cũng tự giới hạn trong các thách thức phát triển của các quốc gia mà tôi gọi là “quốc gia dùng.” Cuốn sách bỏ qua hai trung tâm tài chính xa bờ quan trọng của Đông Á là Hong Kong và Singapore. (Mô tả chính xác hơn là trung tâm tài chính cảng biển xa bờ vì cả hai đều là các trung tâm vận tải biển.) Quốc gia nhỏ bé xuất khẩu dầu Brunei và trung tâm cờ bạc có tiếng ở Đông Á là Ma Cao cũng bị bỏ ra ngoài. Như đã nói ở trên, đã có những cuộc tranh luận mất thời gian và vô ích trong nhiều năm khi so sánh sự phát triển, chẳng hạn như của Hong Kong với Trung Quốc, hay của Singapore với Indonesia. Ngăn hàng Thế giới là thủ phạm chính, và tôi không có ý định đào sâu thêm chuyện này. Các trung tâm tài chính xa bờ không phải các quốc gia thông thường. Các trung tâm tài chính xa bờ trên thế giới chỉ chuyên về các hoạt động thương mại và dịch vụ tài chính, trong khi lại tận hưởng chi phí cấu trúc tổng quát thấp hơn các quốc gia khác có dân số đông hơn và phân tán hơn cũng như có khu vực nông nghiệp kém năng suất.⁹ Chi phí tổng quát của các trung tâm xa bờ thấp hơn cũng có nghĩa là các trung tâm này sở hữu một lợi thế tài chính tự tại. Tuy nhiên, những trung tâm này không bao giờ có thể tồn tại độc lập – chúng luôn phải sống cùng một quan hệ ký sinh chặt chẽ, vì chúng phải có vật chủ hoặc nhiều vật chủ để ký sinh.¹⁰

Quốc đảo Đài Loan được thảo luận – cách gọi không đúng về mặt chính trị nhưng cần thiết về mặt kinh tế – như một quốc gia độc lập. Bất chấp việc được hầu hết các chính phủ nhìn nhận là một tỉnh thuộc Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa, Đài Loan đã vận hành một nền kinh tế và chính trị độc lập hoàn toàn kể từ năm 1949. Trước đó, quốc đảo này là thuộc địa của Nhật Bản trong nửa thế kỷ. Với 23 triệu dân, Đài Loan có một câu chuyện phát triển vừa khác so với Trung Quốc đại lục, lại vừa có những nét tương đồng đáng ngạc nhiên và không mấy khi được nhắc đến về chính sách – phản ánh kinh nghiệm chung giữa Quốc dân Đảng và các chính trị gia và quan chức của Đảng Cộng sản Trung Quốc đại lục vào những năm 1930, 1940. Cấu trúc của cuốn sách này cho phép thảo luận cả hai mặt của lịch sử kinh tế Đài Loan.

Việc không thảo luận những quốc gia thất bại và các trung tâm xa bờ, và sự điều chỉnh liên quan đến Đài Loan, có nghĩa là chúng ta còn lại chín nền kinh tế Đông Á quan trọng: nhóm các quốc gia Đông Bắc Á bao gồm Nhật Bản và hai cựu thuộc địa của quốc gia này, Hàn Quốc và Đài Loan; nhóm các quốc gia Đông Nam Á bao gồm Thái Lan, Malaysia, Indonesia và Philippines; Trung Quốc và Việt Nam. Tuy nhiên, Việt Nam không được thảo luận trong nhóm “hậu cộng sản” thứ ba này nhằm giúp cô đọng hơn cấu trúc của quyển sách. Chúng tôi hy vọng các độc giả Việt Nam thứ lỗi, vì Việt Nam dường như rất giống với Trung Quốc khi sở hữu một cơ cấu tổ chức cấu trúc kinh tế nhất định, là kết quả của việc quốc gia cộng sản này đang dần cải cách.

Trung Quốc và câu hỏi về chiến lược phát triển kinh tế của quốc gia này thực sự khác so với chiến lược của Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan như thế nào, chủ yếu được thảo luận ở Phần 4, phần dành để viết về sự phát triển của nền kinh tế lớn nhất châu Á hiện nay. Tuy nhiên, một số khía cạnh lịch sử của quá

trình phát triển ở Trung Quốc đã được nhắc đến ở các phần trước vì chúng chỉ có thể được thảo luận một cách phù hợp trong bức tranh lịch sử rộng hơn của phát triển Đông Á. Chiến dịch cải cách ruộng đất và chiến lược trồng trọt hộ gia đình ban đầu của Đảng Cộng sản Trung Quốc, theo sau công cuộc chuyển đổi sang nông nghiệp tập thể, được thảo luận trong Phần 1. Câu chuyện nông nghiệp sau năm 1978 được tiếp tục kể trong Phần 4. Chiến lược chính sách công nghiệp của Trung Quốc trước năm 1949 được thảo luận trong Phần 2, vì nó liên quan trực tiếp đến trải nghiệm sau này của Đài Loan sau khi Quốc dân Đảng và nhiều nhà hoạch định cấp cao trốn chạy ra hòn đảo này sau cuộc nội chiến Trung Quốc. Câu chuyện công nghiệp hóa của Trung Quốc đại lục sau năm 1949 được thảo luận trong Phần 4. Hầu như tất cả khía cạnh của câu chuyện chính sách tài chính Trung Quốc đều được thảo luận chỉ trong Phần 4.

CO SỞ THẢO LUẬN

Xét về các ảnh hưởng đối với phát triển kinh tế – những ảnh hưởng không được đề cập trực tiếp trong chính sách tập trung vào nông nghiệp, sản xuất và tài chính của cuốn sách này, quan trọng nhất chắc hẳn là nhân khẩu học. Quy mô và độ tuổi của dân số một quốc gia có ảnh hưởng lớn lên tiềm năng phát triển của quốc gia ấy. Lao động là đầu vào của một nền kinh tế – một hình thức “vốn” – cũng giống như tiền, và lượng dân số trong độ tuổi lao động lớn hơn lượng trẻ em và người nghỉ hưu sẽ gia tăng khả năng đạt được tăng trưởng nhanh. Tỷ lệ tử vong sụt giảm nhanh chóng – đặc biệt ở trẻ em – và dân số trong độ tuổi lao động tăng nhanh chóng là một phần quan trọng trong câu chuyện phát triển của Đông Á sau Thế chiến Thứ hai. Những xu hướng nhân khẩu học này, phần lớn là kết quả của sự tiến bộ trong y học và vệ sinh, đã tạo điều kiện cho sự tăng trưởng chưa

từng có tiền lệ. Hiện tượng này đôi khi được nhắc đến như “lợi tức nhân khẩu học”. Mặt trái của lợi tức này là nó kéo theo dân số già đi nhanh chóng – nghĩa là gia tăng số lượng người nghỉ hưu so với người lao động. Sau một điểm bùng phát, nguồn lao động bắt đầu co cụm lại nhanh chóng, và những người già hơn bắt đầu tiêu xài quỹ tiết kiệm của mình, tàn phá số tiền trước kia được sử dụng để đầu tư. Các vấn đề của Nhật Bản kể từ thập kỷ 1980 chủ yếu liên quan đến các thách thức nhân khẩu học ở một nền kinh tế công nghiệp chỉ mới trưởng thành gần đây. Ở Trung Quốc, tăng trưởng rất nhanh của dân số trong độ tuổi lao động đi kèm với tăng trưởng kinh tế đang đạt đỉnh điểm, và mặt trái của nhân khẩu học sẽ tăng dần trong thập kỷ này.

Vị thế nhân khẩu học rất quan trọng. Tuy nhiên, tất cả các quốc gia châu Á đều có một hồ sơ nhân khẩu học nhất định khá giống nhau. Theo nghĩa này, nhân khẩu học là một câu chuyện đã được xác định. Nỗ lực duy nhất để quản lý nhân khẩu học như một yếu tố của chính sách kinh tế chỉ xuất hiện ở Trung Quốc, nhưng đó không phải là yếu tố quyết định cho hiệu quả của quốc gia này. Mao Trạch Đông ghi nhận rằng đã có một đợt bùng nổ dân số, thuyết phục người Trung Quốc rằng đông dân có lợi thế. Sau đó, Đặng Tiểu Bình và những người kế nhiệm ông lại kìm hãm tỷ lệ sinh, tỷ lệ vốn lúc đó đã đang chậm lại, bằng một chính sách được thực thi có phần tàn bạo để hạn chế việc sinh đẻ. Tuy vậy, bất chấp những đau khổ đến từ những can thiệp theo kiểu Thế giới mới tươi đẹp (*Brave New World*)*, hiệu quả tăng trưởng của Trung Quốc đã được định hình bởi các lựa chọn chính sách

* *Brave New World*: Tên một cuốn sách được xuất bản năm 1972 với nội dung chế nhạo Utopia (khái niệm về một xã hội không tưởng). Xã hội vẽ ra trong cuốn sách là một xã hội xấu xa không lối thoát đối với lớp trẻ. Chính vì vậy, cuốn sách nằm trong danh sách các cuốn sách bị cấm lưu hành ở nhiều nước.

tương tự ở ngành nông nghiệp, sản xuất và tài chính – những ngành đã tạo ra khác biệt ở các quốc gia. Cuối cùng, xét về tiến độ phát triển, quy mô dân số ở độ tuổi lao động vẫn không quan trọng bằng việc bạn sẽ làm gì với số dân đó.

Một ảnh hưởng khác chỉ đóng vai trò thứ yếu đối với phát triển trong cuốn sách này là giáo dục. Lý do là vì bằng chứng cho thấy tương quan tích cực giữa tổng số năm giáo dục và tăng trưởng GDP không thuyết phục như tưởng tượng của hầu hết mọi người.¹¹ Bằng chứng có sức thuyết phục nhất là giáo dục tiểu học, nhưng dù có tôn trọng giai đoạn giáo dục phôi thai đó khi con người học những kỹ năng đọc và số học căn bản, thì vẫn có những quốc gia như Hàn Quốc và Đài Loan tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ dù nguồn vốn dành cho giáo dục thấp hơn trung bình rất nhiều. 55% người Đài Loan không biết chữ vào cuối Thế chiến Thứ hai; con số này vẫn là 45% vào năm 1960. Tỷ lệ biết chữ ở Hàn Quốc vào năm 1950 thấp hơn Ethiopia vào lúc đó. Có thể là giáo dục dẫn đến tiến bộ kinh tế, nhưng tiến bộ kinh tế lại khiến các gia đình giáo dục con trẻ, và chính điều đó mới khiến tiến bộ kinh tế càng khả dĩ hơn.

Ở Philippines, vào đầu thế kỷ 20, Chính quyền thuộc địa Hoa Kỳ rất chú trọng đầu tư cho giáo dục. Thậm chí ngày nay, tỷ lệ học sinh tốt nghiệp trung học phổ thông ở Philippines vẫn cao nhất ở Đông Nam Á. Nhưng vì những lựa chọn chính sách quan trọng hơn đã bị gạt bỏ, quốc gia này đang đứng trước nguy cơ thất bại. Nhìn xa hơn vào thực tế, Cuba có tỷ lệ trẻ em trên 15 tuổi biết chữ cao thứ hai thế giới, và tỷ lệ đi học cao thứ sáu thế giới. Giáo dục đã là ưu tiên hàng đầu ở quốc gia này kể từ thời điểm giải phóng vào năm 1960. Tuy nhiên, quốc gia này chỉ xếp thứ 95 về GDP trên đầu người trên thế giới. Cuba có thừa sinh viên tốt nghiệp đại học và thiếu cơ hội việc làm cho họ – một lý do vì sao có 25.000 nhà vật lý học người Cuba đang làm việc ở

nước ngoài theo chương trình trợ cấp của Chính phủ.¹² Tương tự, ở Liên Xô cũ, đầu ra nhân sự chất lượng cao không bao giờ khớp với phát triển kinh tế.

Có hai lý giải liên quan cho quan hệ chấp vá này giữa giáo dục và tăng trưởng kinh tế. Lý giải thường được nhắc đến nhiều nhất là, từ góc nhìn phát triển, các quốc gia đã giáo dục sai. Ở Đông Á, tồn tại một sự tương phản đáng chú ý giữa việc chú trọng đào tạo nghề cho học sinh cấp 2 và cấp 3 ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc, với hệ thống giáo dục ít tập trung vào thương mại ở những quốc gia Đông Nam Á đã từng là thuộc địa của Hoa Kỳ và châu Âu. Bằng kỹ sư của sinh viên Đài Loan có thể phù hợp với nhiệm vụ tăng trưởng kinh tế ban đầu hơn so với bằng kế toán của sinh viên Malaysia. Đến cuối những năm 1980, đào tạo nghề (chủ yếu tập trung vào sản xuất) chiếm tỷ lệ 55% trong giáo dục phổ thông trung học ở Đài Loan, trong khi chỉ có chưa tới 10% sinh viên theo học những môn thuộc nhóm ngành nhân văn. Vào thập niên 1980, theo tỷ lệ dân số, Đài Loan có nhiều hơn 70% kỹ sư so với Hoa Kỳ.¹³ Giống như Hàn Quốc và Nhật Bản, những quốc gia được coi là hình mẫu ở Đông Á, hệ thống giáo dục Đài Loan cũng mô phỏng theo hệ thống giáo dục của các nền kinh tế dựa trên sản xuất của Đức và Ý ở châu Âu. Các quốc gia Đông Nam Á, theo truyền thống Anglo-Saxon, đặt nhiều trọng tâm ở các môn xã hội và “thuần khoa học”.

Tuy nhiên, việc thiếu đào tạo nghề và thiếu kỹ sư chỉ lý giải một phần cho hiệu suất trì trệ của các quốc gia Đông Nam Á và những quốc gia khác có nền giáo dục tương tự. Đầu tiên, ở các nước Đông Bắc Á, hầu hết kỹ sư chỉ được đào tạo sau khi kinh tế đã tăng trưởng nhanh chóng. Thành công ban đầu của Nhật Bản thời Minh Trị đạt được với lượng kỹ sư ít đến ngỡ ngàng – quốc gia này chỉ bắt đầu triển khai các hoạt động đào tạo nghề và giáo dục

khoa học cũng như kỹ thuật vào những năm 1930.¹⁴ Ngược lại, các quốc gia như Cuba hay Nga lại đào tạo ra rất nhiều kỹ sư mà không quan tâm đến chất lượng. Tất cả những điều này dẫn đến lý do thứ hai, và gần như là lý do quan trọng hơn, giải thích vì sao dữ liệu về giáo dục chính quy và phát triển không đi đôi với nhau. Đó là vì rất nhiều hoạt động học tập quan trọng ở các nước đang phát triển diễn ra bên ngoài khu vực đào tạo chính quy. Thay vào đó, nó diễn ra bên trong các doanh nghiệp.

Hoạt động học tập trong nội bộ doanh nghiệp này giúp giải thích cho sự thất bại của Liên Xô cũ và các quốc gia vệ tinh của nó, những nước mà đầu tư cho giáo dục và nghiên cứu được dồn cả vào các trường đại học và các viện nghiên cứu quốc gia hàng đầu chứ không phải bên trong doanh nghiệp. Tình huống không mấy khác ở Đông Nam Á, nơi kết hợp giữa truyền thống giáo dục ba cấp ưu việt của Anglo-Saxon với sự phát triển quan trọng của các viện nghiên cứu khu vực công thời kỳ hậu độc lập. Ngược lại, ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc sau năm 1978, rất nhiều khoản đầu tư và nghiên cứu hiệu quả rất cao không tập trung vào khu vực giáo dục chính quy mà tập trung vào bên trong doanh nghiệp, và theo định nghĩa – không giống với tình huống của Liên Xô – bên trong những doanh nghiệp cạnh tranh toàn cầu. Đây là điểm mấu chốt giúp tăng cường năng lực công nghệ. Như học giả Nhật Bản Masayuki Kondo đã nói khi mô tả thất bại của Malaysia trong việc phát triển năng lực công nghệ bản xứ bất chấp việc đầu tư rất nhiều cho giáo dục bậc cao và nghiên cứu: “Môi trường chính cho phát triển công nghệ công nghiệp là ở doanh nghiệp chứ không phải ở các định chế công”.¹⁵ Chính sách công nghệ, chứ không phải chính sách khoa học, chính là mấu chốt quan trọng cho các giai đoạn đầu tiên của phát triển công nghiệp. Kết quả là, chiến lược công nghiệp của một chính phủ là yếu tố quan trọng nhất quyết định thành công. Nếu nhà

nước không cưỡng ép về việc hình thành các doanh nghiệp có thể trở thành phương tiện để học hỏi về công nghiệp – và nuôi dưỡng chúng – thì tất cả nỗ lực đầu tư vào giáo dục chính quy đều có thể đổ ra sông ra bể. Rủi ro duy nhất là khi một quốc gia đã đạt đến “biên công nghệ” trong sản xuất, hỗn hợp giáo dục tối ưu của quốc gia đó – và quan hệ giữa các định chế giáo dục chính quy với học tập trong nội bộ doanh nghiệp – sẽ thay đổi. Nhưng đó không phải trọng tâm của quyển sách này. Ở đây, chúng tôi quan tâm đến điều dẫn bạn vào nhóm người giàu có ngay từ đầu.

NHỮNG PHÂN QUYỂN SÁCH KHÔNG CÓ

Nhân khẩu học và “học tập” là hai yếu tố cuộn lấy nhau trong quyển sách này khi cần thiết và phù hợp. Tuy nhiên, có ba yếu tố khác dường như thường ảnh hưởng đến phát triển kinh tế đã được bỏ qua.

Đầu tiên là dân chủ và đa nguyên chính trị. Có những người cố gắng đưa ra một luận điểm thuyết phục để chứng minh rằng dân chủ hoặc sẽ ngăn chặn hoặc sẽ hỗ trợ phát triển kinh tế. Rất khó để thấy bất kỳ mô hình rõ ràng nào như vậy ở Đông Á. Ở cấp độ quốc gia, nước Nhật thế kỷ 19 đi theo một con đường chậm chạp nhưng ổn định hướng đến một cấu trúc chính trị dân chủ hơn và quyền công dân ngày càng gia tăng, và khởi xướng chương trình hiện đại hóa thành công đầu tiên và duy nhất trong khu vực cho đến Thế chiến Thứ hai. Chỉ trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế toàn cầu của những năm 1920, và dưới những áp lực phân biệt chủng tộc nghiêm trọng từ quyền lực “trắng”, hệ thống chính trị sa sút thành mớ hỗn độn và, sau đó, là chế độ độc tài quân sự. Ngược lại, ở Hàn Quốc và

* Biên công nghệ (technological frontier): có nghĩa là nắm giữ hầu hết những thành tựu khoa học, công nghệ mới nhất của thế giới.

Đài Loan, rất nhiều người nêu cao thành công mang tính độc đoán của hai vị tướng tương ứng là Park Chung Hee và Tưởng Giới Thạch. Nhưng họ hoàn toàn quên mất thảm họa do sự độc đoán của Tưởng Giới Thạch khi áp đặt một bộ chính sách kinh tế khác ở Trung Quốc đại lục trước năm 1949. Tại Đông Nam Á, ở Indonesia sau Thế chiến Thứ hai, Sukarno đã vận hành một chính quyền dân chủ hỗn loạn trước khi chuyển sang một nền “dân chủ được định hướng” độc đoán thậm chí còn hỗn loạn hơn. Suharto giành được quyền lực sau một cuộc đảo chính quân sự, và mang đến sự ổn định và phát triển tốt hơn bằng chủ nghĩa độc đoán, nhưng cuối cùng gia đình ông lại vơ vét tài sản quốc gia. Ở Philippines, năm 1972, vị tổng thống được bầu một cách dân chủ Ferdinand Marcos đã tuyên bố rằng ông cần thiết quân luật để thực hiện những cải cách sống còn thúc đẩy phát triển, và sau đó thiết lập một tiêu chuẩn mới về vơ vét tài sản.

Ở cấp độ vi mô, dưới cấp độ quốc gia, cũng khó để tìm ra một quan hệ tương quan nhất quán giữa một bên là chủ nghĩa độc đoán hay dân chủ, và một bên là các chính sách cần thiết để thúc đẩy phát triển kinh tế. Có những thời điểm mà các hành động có bản chất cực kỳ độc đoán lại tạo ra những lợi ích rõ ràng, chẳng hạn như khi tướng Park Chung Hee bỏ tù các lãnh đạo doanh nghiệp và tái quốc hữu hóa hệ thống ngân hàng Hàn Quốc vào năm 1961. Nhưng cũng có những tình huống mà các can thiệp chính sách có tính chất dân chủ đóng vai trò rất quan trọng. Ở những vùng thuộc sự kiểm soát của cộng sản Trung Quốc vào giữa và cuối thập niên 1940, thành công của cuộc cải cách ruộng đất gắn liền với các ủy ban xã được bầu cử, những tổ chức có chức năng hoàn toàn đối lập với chủ nghĩa độc đoán của

* Dân chủ được định hướng: là dân chủ dựa vào hệ thống đồng thuận dưới sự hướng dẫn của lãnh đạo.

Trung Quốc ngày nay. Tương tự, các ủy ban cải cách ruộng đất mang tính đại diện – thường được bầu cử – ở Nhật Bản và Đài Loan đóng vai trò sống còn cho thành công chưa từng có tiền lệ của các quốc gia này.¹⁶ Cuộc cải cách ruộng đất tập trung và chuyên chế hơn của Hàn Quốc lại kém hiệu quả hơn. Và ở Đông Nam Á, sự thiếu vắng quá trình dân chủ cũng đồng nghĩa với thất bại tệ hại của các nỗ lực cải cách ruộng đất tại các quốc gia trong khu vực này. Nói tóm lại, dân chủ và chuyên chế không phải là những biến số mang ý nghĩa lý giải nhất quán trong phát triển kinh tế ở Đông Á.

Có lẽ quan trọng nhất, rất khó để phớt lờ lập luận của kinh tế gia Ấn Độ giành giải Nobel Amartya Sen, bên cạnh những lập luận khác, rằng câu hỏi liệu dân chủ khuyến khích hay làm trì trệ sự phát triển được đặt ra dựa trên một phân biệt sai lầm. Dân chủ và sự phát triển của các thể chế là *một phần* của phát triển và do đó không nên được xem là một động lực của phát triển. Sau khi sống ở Trung Quốc và Ý – các quốc gia mà phát triển thể chế đã kéo dài đáng kể thời gian phát triển kinh tế – tôi tin rằng phát biểu này không chỉ dựa trên trí tuệ mà còn dựa trên 20 năm kinh nghiệm bản thân. Dân thường thống khổ khi thiếu những tiến bộ thể chế và tình trạng này cần phải nhận được sự quan tâm. Phát triển kinh tế là chủ đề của cuốn sách này, nhưng chỉ mỗi phát triển kinh tế thì không phải là công thức mang lại hạnh phúc cho con người.

Một thể chế thịnh hành khác gần đây – “thượng tôn pháp luật” – cũng thuộc cùng nhóm dân chủ, nghĩa là cũng là một phần của phát triển chứ không phải là điều kiện tiên quyết của tiến bộ kinh tế. Trong những năm gần đây, các chính phủ và học giả phương Tây – đặc biệt là Anh và Mỹ – đã cố gắng một cách vô vọng để thuyết phục Đảng Cộng sản Trung Quốc rằng

“thượng tôn pháp luật” là yêu cầu cốt yếu cho phát triển kinh tế. Họ vẫn chưa thành công, chủ yếu vì các bằng chứng ở khu vực Đông Á đặc biệt không rõ ràng – và Trung Quốc là cái nôi của rất nhiều bằng chứng phủ định. Kể từ khi kinh tế Trung Quốc bắt đầu phát triển sau năm 1978, chính phủ nước này vẫn cố ý không minh bạch hóa vấn đề quyền sở hữu tài sản, và chỉ đề ra quy định cho rất nhiều hoạt động sau khi chúng đã diễn ra. Kết quả của những phiên tòa quan trọng vẫn tiếp tục được quyết định trước bởi Ủy ban Chính trị và Pháp luật Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc. Tuy nhiên, Trung Quốc đã tăng trưởng bùng nổ. Ở Hàn Quốc, tòa án, cảnh sát và mật vụ đặt các doanh nghiệp lớn vào vòng đe dọa, đánh và bỏ tù các lãnh đạo công đoàn cũng như những nhà hoạt động vì người lao động vào những năm 1990 (phải nói là không hoàn toàn khác với những gì đã diễn ra ở Hoa Kỳ cuối thế kỷ 19 hay ở Anh không lâu trước đó). Mặt khác, doanh nghiệp Nhật Bản được pháp luật bảo vệ tốt hơn và đây là quốc gia có câu chuyện phát triển kinh tế vĩ đại nhất khu vực. Còn ở Philippines và Indonesia, nơi mà phán quyết của tòa án thường nghiêng về bên trả nhiều tiền nhất, việc thiếu vắng thượng tôn pháp luật đã được liên hệ với hiệu quả kinh tế yếu kém. Đối với dân chủ, tốt hơn nên thừa nhận rằng thượng tôn pháp luật không phải là một động lực chủ yếu cho phát triển kinh tế, mà là một phần không thể tách rời của phát triển chung. Chúng ta nên kỳ vọng các quốc gia đang phát triển sẽ theo đuổi cả hai mục tiêu này.

Cuối cùng, tồn tại câu chuyện cũ rích rằng địa lý và khí hậu là những yếu tố chính quyết định phát triển kinh tế. Không thiếu người tin rằng khu vực Đông Nam Á tương đối thụt lùi; đơn thuần vì nó “quá nóng” hay Đông Bắc Á đóng vai trò tiên phong, vì giống với Bắc Âu, nơi này có khí hậu ôn hòa. Đối diện với

những định kiến này, tôi lại tưởng tượng ra một nhà bình luận trong quán rượu đầu thế kỷ 8 đang nói rằng uy thế của Ả-rập thời kỳ đó có được là nhờ vị trí địa lý của nó (ngày nay là Iraq và Bắc Phi), và rằng triều đại nhà Đường huy hoàng vận hành trong cái nóng của Tây An, tuyên bố rằng những người châu Âu, Bắc Mỹ, Nhật Bản và Hàn Quốc sẽ luôn thụ lùi vì khí hậu quá lạnh. Những trường hợp sau đây hỗ trợ chút ít cho quan điểm địa lý và khí hậu đóng vai trò là động lực chính của phát triển kinh tế. Bất chấp xu hướng mô phỏng láng giềng của các quốc gia, địa lý không quyết định thành công và thất bại kinh tế ở Đông Á đến mức cần có một phần đáng kể trong cuốn sách này. Đài Loan, chỉ cách phía nam Tokyo có 3,5 giờ bay, tận hưởng khí hậu cận nhiệt đới, nhưng lại được xếp vào nhóm quốc gia Đông Bắc Á trong cuốn sách này. Tương tự, Việt Nam cũng có vị trí địa lý thuộc nhóm Đông Nam Á, giống như Thái Lan hay Malaysia, nhưng tôi lại nhóm quốc gia này với Trung Quốc. Chính sự hội tụ kinh tế địa lý lỏng lẻo giữa hai phần khác nhau của Đông Á này đã khiến những người tin địa lý do thiên định lập luận rằng “không thể làm được gì”.

Cuốn sách này chỉ ra là có nhiều thứ cần phải làm. Nó tập trung vào ba lĩnh vực lựa chọn chính sách, trong đó các quyết định chính trị tạo ra khác biệt lớn nhất đối với kết quả phát triển. Cuốn sách này không phải là một bộ những khuyến nghị chính sách chi tiết vì điều kiện của mỗi quốc gia mỗi khác. Nhưng nó lại mô tả lịch sử của khu vực phía đông châu Á ở một mức độ chính xác nhất định. Lịch sử đó nhắc chúng ta nhớ, dù có thể chỉ là thoáng qua, rằng vận mệnh phát triển quốc gia nằm trong tay chính phủ.

1

RUỘNG ĐẤT: NÔNG NGHIỆP KHAI HOÀN

“Tôi là con trai của một nông dân và tôi biết điều gì đang
diễn ra ở các ngôi làng. Đó là lý do tôi muốn trả thù, và tôi
không hối hận.”

— *Gavrilo Princip*, —

sát thủ ám sát Thái tử Franz Ferdinand nước Áo!

Tại sao chính sách ruộng đất lại quan trọng với phát triển đến vậy? Đáp án đơn giản là trong những giai đoạn đầu của quá trình phát triển ở một quốc gia, thông thường ba phần tư dân số làm nghề nông và sống dựa vào ruộng đất. Đông Á sau Thế chiến Thứ hai không phải ngoại lệ. Thậm chí ở Nhật Bản, quốc gia bắt đầu phát triển vào những năm 1870 với ba phần tư dân số ở khu vực nông thôn, vẫn có gần phân nửa lực lượng lao động sống bằng nghề nông khi cuộc chiến bắt đầu. Vì hầu hết nguồn lực tập trung vào nông nghiệp, khu vực này mang đến cho những quốc gia nghèo cơ hội gia tăng sản lượng kinh tế nhanh nhất.

Tuy nhiên, nông nghiệp ở những quốc gia tiến công nghiệp với dân số đang ngày càng gia tăng gặp phải một vấn đề là khi các nguồn lực thị trường bị bỏ mặc, năng suất nông nghiệp có xu hướng trì trệ hoặc thậm chí đi xuống. Điều này xảy ra vì câu về ruộng đất tăng nhanh hơn cung, và do điển chủ cho thuê ruộng với mức phí ngày càng cao. Họ hành động giống như những người cho vay lãi cao. Tả điển, đối mặt với chi phí thuê quá cao, với những khoản nợ đất đỏ và thời hạn thuê ít được bảo đảm, không thể đầu tư – ví dụ cải thiện hệ thống tưới tiêu hay mua phân bón – để tăng năng suất trên mảnh đất họ trồng trọt. Điển chủ có thể đầu tư để nâng cao năng suất, nhưng họ kiếm tiền để

dòng hơn bằng cách nâng cao phí thuê và cho vay nặng lãi, cả hai sẽ góp phần làm tăng ruộng đất cho họ vì khi nợ không được trả, họ sẽ lấy những mảnh đất đã được người vay cầm cố. Khi “thị trường” không thể tối ưu hóa đầu ra, ắt sẽ nảy sinh vấn đề. Vào thời điểm Thế chiến Thứ hai, kịch bản này hiện diện – với nhiều mức độ khác nhau – khắp nơi ở Đông Á, từ Nhật Bản đến Trung Quốc đến Indonesia.

Trong bối cảnh dân số tăng, mức độ an toàn của hợp đồng thuê thấp và không có giới hạn về lãi suất, thị trường ruộng đất xuất hiện, trong đó sở hữu thay vì cải thiện năng suất là nguồn thu nhập dễ dàng nhất cho các điền chủ. Vấn đề này gây ra tai họa cho nông nghiệp của những nước nghèo trên thế giới. Điểm khác biệt ở vài quốc gia Đông Á sau Thế chiến Thứ hai là những quốc gia này đã thực hiện các thay đổi lớn trong phân phối ruộng đất và cấu trúc một dạng thị trường nông nghiệp khác. Chính sự sắp xếp ở khu vực nông thôn đã khiến các nguồn lực thị trường có xu hướng tối ưu hóa năng suất đầu ra. Không có thay đổi chính sách tương tự nào có tầm quan trọng và hiệu quả tương đương ở bất kỳ nơi nào khác.

Phương tiện dẫn đến thay đổi là một chuỗi các chương trình cải cách ruộng đất ở Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan. Dù rằng ở quốc gia đầu tiên, chương trình này được khởi xướng bởi những người cộng sản, ở quốc gia thứ hai, thứ ba và thứ tư bởi những người chống cộng, nhưng mục đích đều giống nhau. Ngắn gọn mà nói, chương trình này lấy đất nông nghiệp sản có và đem chia cho những người làm nông trên cơ sở bình đẳng (sau khi chấp nhận khác biệt trong chất lượng đất). Với sự hỗ trợ của chính phủ về tín dụng nông thôn, thể chế thị trường, đào tạo nông học và các dịch vụ hỗ trợ khác, chương trình này đã tạo ra một loại thị trường mới. Đó là thị trường mà người chủ của những nông hộ nhỏ được khuyến khích để đầu tư sức lao

động và thặng dư mà họ đã tạo ra vào việc tối đa hóa sản xuất. Kết quả là năng suất gia tăng mạnh ở cả bốn quốc gia.

Những đợt bùng nổ sản lượng đầu ra xuất hiện trong bối cảnh nông nghiệp về bản chất là một hình thức trồng vườn diện rộng. Các gia đình có năm, sáu hay bảy người trồng trọt chung trên một diện tích không quá một héc-ta. Với hầu hết các nhà kinh tế, theo lý thuyết thì hoạt động này sẽ không hiệu quả. Những người được gọi là “nhà thị trường tự do” và những người Mác-xít đều đồng ý rằng quy mô là cơ sở của hiệu quả. Với những người Mác-xít ở Trung Quốc, Triều Tiên và Việt Nam (và trước đó là Nga), điều này có nghĩa là chuyển từ nông nghiệp hộ gia đình sang nông nghiệp tập thể quy mô lớn, sự chuyển đổi chỉ từ của hàng triệu con người.

Trong thực tế, câu hỏi hiệu suất phụ thuộc vào đầu ra bạn đang tìm kiếm là gì. Các nông trại tư bản lớn có thể tạo ra lợi nhuận cao nhất trên số tiền đầu tư. Nhưng đó không phải “hiệu quả” nông nghiệp phù hợp với một quốc gia đang phát triển. Ở giai đoạn phát triển ban đầu, sẽ tốt hơn cho một quốc gia nghèo đói dào dạt lao động nếu quốc gia này tối ưu hóa năng suất mùa vụ cho đến khi lợi nhuận trên bất kỳ lao động cộng thêm nào giảm về con số không. Nói cách khác, bạn có thể sử dụng lao động bạn có – thậm chí dù lợi nhuận tính theo đầu người trong một giờ công cực kỳ thấp trên giấy tờ – vì đó là cách sử dụng lao động duy nhất mà bạn có. Đây là cách tiếp cận trồng vườn mang lại sản lượng mùa vụ tối đa mà bất kỳ người làm nông nào cũng biết.

THỬ Ở NHÀ

Những người trồng trái cây và rau củ sẽ nói cho bạn biết (thực tế họ có thể đã từng nói rồi, rất lâu trước đây) bạn có thể

tạo ra bao nhiêu sản phẩm từ một khu đất nhỏ nếu để tâm đến nó. Điều họ không nhắc đến là con số lao động nhiều đến nỗi bịch cần phải sử dụng. Các kỹ thuật để tối đa hóa sản lượng đầu ra trong mảnh vườn sau nhà có diện tích 100 m² nhìn chung cũng là những kỹ thuật tối đa hóa hiệu suất trên mảnh ruộng có diện tích 10.000 m² của một gia đình nhỏ (một héc-ta hay 2,47 mẫu Anh).

Danh sách các hành động can thiệp tốn thời gian hầu như vô tận. Một trong những cách hiệu quả nhất là gieo hạt giống ở khay trong nhà để chúng được trồng xuống đất theo cách thức sẽ đầy nhanh quá trình trưởng thành. Nhiệt độ nền đất trồng cũng ảnh hưởng lớn đến hiệu suất, và có thể được điều chỉnh bằng cách sử dụng vườn năng^{*} với vùng có khí hậu ôn hòa hay hồ trồng cây với vùng có khí hậu nhiệt đới. Phân bón hiệu quả nhất khi được sử dụng một cách cẩn thận – những người trồng trái cây và rau củ đạt được hiệu suất cao sử dụng phân bón theo nguyên tắc phù hợp với từng loại cây. Tưới nước đúng đối tượng (ví dụ các cây cao hơn thì cần nhiều nước hơn) và làm sạch cỏ thường xuyên cũng có ảnh hưởng lớn lên quy mô mùa vụ.² Các mảnh đất có hiệu suất cao nhất tận dụng tán lá gần như dày đặc, vì trồng mật độ dày quá sẽ tối thiểu hóa thất thoát nguồn nước và giảm thiểu cỏ dại; nhưng điều này lại hạn chế sự tiếp cận của máy móc. Cách dùng giàn leo, lưới, dây và cột – tất cả đều được dựng bằng tay – tối đa hóa hiệu suất thông qua cách trồng theo “hàng dọc”; một cây cà chua có thể cho 20 kg trái. Trồng xen kẽ các loại cây khác nhau tiết kiệm được nhiều không gian hơn (người nông dân giỏi trồng củ cải và cà rốt ở cùng một luống vì củ cải chín trước khi cà rốt bắt đầu phát triển; nhưng khi đó chỉ có thể thu hoạch củ cải bằng tay). Tương tự, những loại rau củ thích hợp trồng trong

* Raised beds: Là kiểu vườn nhỏ, có khung gỗ bao quanh với đất trồng cao hơn mặt đất bên ngoài.

bóng râm như cái bó xôi hay cần tây có thể được trồng trong bóng râm của những cây cao hơn để bảo đảm không lãng phí đất đai; nhưng một lần nữa, phải làm việc này bằng tay.

Thế giới của người trồng trái cây và rau củ gia đình – bao gồm những gia đình đương đại, giàu có tự trồng sản phẩm hữu cơ – rất giống với những gia đình nông dân Đông Á với một mảnh vườn nhỏ sau chiến tranh. Tất nhiên mỗi người trong một gia đình châu Á trồng nom một mảnh đất rộng hơn tối thiểu 30 lần so với những người làm vườn vì sở thích. Nhưng logic trong cách tiếp cận trồng vườn bỏ nhiều công sức giống nhau ở bất cứ đâu: cách làm này sẽ tạo nhiều sản phẩm đầu ra trên một mảnh đất hơn so với bất kỳ cách nào khác.

Ví dụ, ở Hoa Kỳ, những mảnh vườn rau được quản lý tốt cho ra 5-10 kg thực phẩm trên mỗi mét vuông một năm, tương đương với 11-22 Đô la Mỹ trên m^2 theo giá bán lẻ của cửa hàng. Năm 2009, Roger Doiron, một blogger của website nổi tiếng Kitchen Gardeners International, cân và kiểm tra giá bán lẻ của 380 kg trái cây và rau củ thu được từ mảnh vườn rau $160 m^2$ của ông; giá trị bán lẻ là 16,5 Đô la Mỹ trên m^2 . Điều đó có nghĩa là tổng giá trị từ mảnh vườn của ông này là 2.200 Đô la Mỹ – tương đương với 135.000 Đô la Mỹ trên héc-ta (55.000 Đô la Mỹ trên một mẫu Anh). Như vậy, theo phép quy chuẩn không chặt chẽ, giá *bán sỉ* của vụ thu hoạch phổ thông và thành công nhất trên quy mô lớn, thu hoạch bắp, tương đương 2.500 Đô la Mỹ trên một héc-ta vào năm 2010.³

Vậy thì tại sao mọi người lại không làm việc đó? Vấn đề là trồng trọt với mức độ đầu ra như vậy cần rất nhiều lao động. Nếu Doiron trồng trọt toàn thời gian, ông có khả năng duy trì năng suất của mình cho 1.000 m^2 đất. Nhưng sẽ cần 10 ông Doiron như vậy để có thu nhập trước chi phí là 135.000 Đô la Mỹ trên

một héc-ta. Do đó, người nông dân Mỹ khôn ngoan đã sử dụng máy kéo lớn để trồng bắp trên những nông trại có diện tích trung bình 170 héc-ta. Thực tế, xu hướng tập trung nông trại của Mỹ – ngoại trừ vành đai đồn điền phía nam – xu hướng bắt đầu với quy mô nhỏ hơn nhiều đầu thế kỷ 19 khi đất nước được mở rộng bởi những người nhập cư, là câu chuyện chi phí lao động gia tăng và áp lực phải cơ khí hóa trong hai thế kỷ.

Sau Thế chiến Thứ hai, Trung Quốc và các quốc gia Đông Bắc Á là những đất nước mà lao động nông nghiệp dồi dào hơn nhiều so với nước Mỹ thế kỷ 19, và sẽ càng dồi dào hơn vì dân số gia tăng nhanh chóng. Những quốc gia này đã có sẵn các điều kiện để trồng vườn đạt năng suất cao. Ví dụ, ở Đài Loan, các cuộc khảo sát trước và sau khi chuyển sang chia đều ruộng đất cho các nông hộ đã cho thấy số ngày làm việc được đầu tư cho mỗi héc-ta đất sau khi chuyển đổi đã tăng hơn 50%.⁴ Dù hòn đảo này tiếp tục tạo ra số lượng gạo và đường lớn, những cây trồng bùng nổ của thập kỷ 1950 và đầu 1960 lại là măng tây và nấm – hai trong số những loại cây đòi hỏi nhiều lao động nhất. Đài Loan, câu chuyện phát triển nông nghiệp thành công nhất ở cả châu Á, thực sự là câu chuyện mà những người trồng rau có thể tham khảo.

Một số nhà kinh tế – một lần nữa, lại là những người theo thị trường tự do giáo điều và những người Mác-xít – tranh luận rằng đôi khi ngay cả hình thức nông hộ quy mô nhỏ cũng có thể hiệu quả, những nguyên tắc này không áp dụng cho các “cây trồng để bán” được trồng ở những đồn điền của một số khu vực ở châu Á như mía, chuối, cao su và dầu cọ. Đúng là những loại cây này đòi hỏi cách chăm sóc khác với những rau củ trồng ở hộ gia đình hay các cây lương thực như ngô và lúa. Ví dụ, cây mía đường cần một năm để trưởng thành và được lợi nhờ cây sâu – việc chỉ có thể thực hiện bằng máy kéo. Có vẻ sẽ hợp lý nếu những loại cây này nên được trồng ở các đồn điền lớn hơn và có tỷ lệ cơ giới

hóa cao hơn. Tuy nhiên, năng suất đường của các nông hộ ở Đài Loan hay Trung Quốc thường vẫn cao hơn 50% so với các đồn điền ở Philippines hay Indonesia kể cả trước hay sau thời thuộc địa.⁵ Từ những năm 1960, các nông hộ của Đài Loan cũng thành công hơn trên thị trường chuối thế giới so với những nông hộ đến từ các nền kinh tế đồn điền ở châu Á. Ở Malaysia thuộc địa, các khảo sát về sản xuất cao su tự nhiên cho thấy rằng trong những năm 1920 hiệu suất của những tiểu chủ cao hơn nhiều so với hiệu suất của các đồn điền. Theo điều tra, hầu hết các yêu cầu nông nghiệp cho rằng cần có các nông trại lớn đều có thể được đáp ứng khá dễ dàng – ví dụ, bằng cách thuê hay chia sẻ một chiếc máy kéo thông qua hợp tác xã để cày đất trồng mía đường hay tái trồng cây cao su. Cần phải lưu ý rằng ở rất nhiều quốc gia ở cả châu Á lẫn châu Phi, như Malaysia, Kenya và Zimbabwe, nơi những thực dân châu Âu khởi xướng nông nghiệp quy mô lớn, họ tích cực can ngăn sự cạnh tranh giữa những nông dân bản xứ và sản xuất quy mô lớn được bao cấp, hoặc trực tiếp hoặc gián tiếp, bằng cách rút tiền thuế vào cơ sở hạ tầng hỗ trợ các đồn điền.⁶ Nếu nông nghiệp đồn điền hiệu quả thì chẳng cần phải làm như vậy.

Các lập luận về hiệu suất của nông nghiệp quy mô nhỏ không phải không phức tạp. Năng suất cao ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc không đơn thuần là kết quả của quy mô nông trại, mà là quy mô nông trại kết hợp với cơ sở hạ tầng phức tạp được xây dựng để phân phối các yếu tố đầu vào như phân bón và hạt giống, và để thuận tiện hóa quá trình lưu trữ, tiếp thị và bán hàng. Nếu không có cơ sở hạ tầng hỗ trợ đầy đủ, những nông trại nhỏ ở đâu cũng sẽ chật vật, như trong trường hợp cải cách ruộng đất thất bại ở Philippines. Không thể nói chắc rằng cải cách ruộng đất quyết liệt sẽ giúp gia tăng năng suất tuyệt vời như những gì đã xảy ra ở tất cả quốc gia Đông Bắc Á và với

tất cả các loại cây trồng ở Đông Á. Tuy nhiên, bằng chứng của những gì đã xảy ra ở Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan là rất thuyết phục: chính sách ruộng đất tốt, tập trung vào nông nghiệp hộ gia đình bình đẳng đã tạo ra những câu chuyện phát triển ấn tượng nhất thời hậu chiến.

GIÁ TRỊ CỦA SỰ ĐỔI ĐỔI

Trong 10 đến 15 năm đầu tiên sau sự chuyển đổi từ nông nghiệp hộ gia đình quy mô nhỏ ở các quốc gia Đông Á thành công, sản lượng lương thực gộp tăng từ 50% (ở Nhật, đất nước vốn đã có năng suất cao nhất) đến 75% (Đài Loan). Sự gia tăng sản lượng nông nghiệp này được các nhà kinh tế đánh giá là quan trọng vì chúng dẫn đến gia tăng thặng dư, nghĩa là tăng tiết kiệm sau này có thể sử dụng để đầu tư cho công nghiệp.⁷

Tuy nhiên, năng suất gia tăng mạnh cũng có nghĩa là tiêu dùng nông thôn gia tăng – vấn đề thậm chí còn quan trọng hơn khi nông dân chính là người tạo ra nhu cầu về hàng hóa tiêu dùng. Những doanh nghiệp Đông Á nổi tiếng, từ thời Minh Trị Nhật Bản đến các doanh nghiệp Hàn Quốc sau chiến tranh và các doanh nghiệp Trung Quốc đương đại, đã bán hàng triệu sản phẩm đầu tiên cho các thị trường nông thôn nhu cầu thì cấp bách nhưng tiền mặt thì hạn chế. Các doanh nghiệp địa phương học được những bài học tiếp thị quan trọng từ các cư dân nông thôn, những người mà họ có mối quan hệ văn hóa tự nhiên gần gũi. Các ví dụ từ Nhật Bản bao gồm những chiếc xe mạnh mẽ được Toyota và Nissan sản xuất bằng các khung xe tải nhỏ sau Thế chiến Thứ hai để sử dụng cho những con đường chưa trải nhựa, hay các động cơ 50cc đầu tiên của Honda được sử dụng để chuyển xe đạp thành xe gắn máy. Gần đây hơn, ở Trung Quốc, các doanh nghiệp đã vươn lên quy mô lớn từ các thị trường nông

thôn thông qua sản phẩm máy nước nóng sử dụng năng lượng mặt trời đặt trên mái nhà, và các hệ thống điện thoại di động giảm giá sử dụng hạ tầng của đường dây cố định hiện hữu.⁸

Cách tư duy thứ ba về các lợi ích của tối đa hóa sản lượng nông nghiệp là từ góc nhìn ngoại thương. Các quốc gia bắt đầu phát triển kinh tế không bao giờ có đủ ngoại hối, và một trong những cách dễ dàng nhất để phung phí số tiền vốn đã không đủ này là tiêu nhiều hơn mức cần thiết cho lương thực nhập khẩu. Hành động này làm suy yếu năng lực nhập khẩu công nghệ của quốc gia – thường là máy móc để sản xuất hàng hóa – điều cần thiết cho phát triển và học tập. Ví dụ, dù chưa được hiểu đầy đủ vào thời điểm đó, nhưng nguyên nhân chính làm suy yếu các nỗ lực công nghiệp hóa của Mỹ Latin sau Thế chiến Thứ hai là khu vực này đã chứng tỏ được khả năng gia tăng sản xuất hàng xuất khẩu tốt hơn so với gia tăng sản lượng nông nghiệp. Kết quả là, khi thu nhập gia tăng và mọi người ăn nhiều thức ăn hơn – bao gồm thịt, loại thực phẩm cần nhiều đất để sản xuất hơn so với rau củ – các quốc gia Mỹ Latin hoặc giảm xuất khẩu nông nghiệp hoặc tăng nhập khẩu nông nghiệp. Dù làm cách nào đi nữa, hiệu ứng cuối cùng là nông nghiệp có xu hướng làm chảy máu nguồn ngoại hối mà xuất khẩu công nghiệp (hay giảm nhập khẩu) đã tạo ra. Mỹ Latin đã bị hủy hoại vào những năm 1950, 1960 và 1970 bằng một chiến lược phát triển mà nhà kinh tế Michael Lipton mô tả là “ưu ái thành thị”, hay xu hướng những người lỗi lạc ở thành thị vận hành các quốc gia nghèo và coi thường nông dân.⁹ Giống với hầu hết các quốc gia đang phát triển – kịch bản này lặp lại ở khu vực Đông Nam Á ngày nay – các quốc gia Mỹ Latin đã quá ít chú ý đến nông nghiệp. Điều này không chỉ tồi tệ với những người nông dân mà còn với sự phát triển chung của đất nước.¹⁰

Cuối cùng, nông nghiệp hộ gia đình đóng vai trò phúc lợi sống còn nhưng bị đánh giá rất thấp. Các quốc gia nghèo không cung cấp trợ cấp thất nghiệp hay các khoản phúc lợi khác. Do đó, trong các giai đoạn kinh tế đi xuống, cơ hội để các công nhân di cư bị sa thải quay về với nghề nông gia đình rất quan trọng. Ở Đài Loan, ước tính có khoảng 200.000 công nhân nhà máy quay về làm nông trong cuộc khủng hoảng đầu lần thứ nhất vào giữa những năm 1970; tương tự, những đợt quay về nông thôn tạm thời đã xuất hiện trong những giai đoạn trì trệ gần đây ở Trung Quốc.¹¹ Những quốc gia châu Á phát huy được hiệu quả của cải cách ruộng đất đã tránh được những binh đoàn người nghèo hay những khu trại của những người vô công rồi nghề nghèo khổ, đặc điểm của những quốc gia nông nghiệp quy mô lớn, từ Vương quốc Anh ở thế kỷ 18 đến Philippines đương đại.

Các quốc gia Đông Bắc Á tự trao cho mình khởi đầu tốt nhất có thể trong phát triển kinh tế bằng cách chú ý đến nông nghiệp. Tuy nhiên, xung lực phát triển lớn hơn vẫn là do cách thức tối đa hóa sản lượng nông nghiệp của các quốc gia này. Bằng cách phân đều ruộng đất để trồng trọt cho các gia đình nông thôn, chính phủ đã tạo ra những điều kiện cạnh tranh gần hoàn hảo như trong phòng thí nghiệm. Đây là kiểu cạnh tranh số lượng lớn, không có rào cản khi tham gia và có thể dễ dàng tiếp cận thông tin – kiểu cạnh tranh mà các nhà toán kinh tế đều mơ tới (và cũng là kiểu cạnh tranh mà rất nhiều người thường chê nhạo vì nó rất hiếm khi xuất hiện). Nhưng trong trường hợp này, các điều kiện giống với các điều kiện được đưa ra trong các cuốn sách giáo khoa kinh tế học thực sự đã được tạo ra.

Mọi gia đình đều có một chút vốn – mảnh đất của họ – cùng với khả năng tiếp cận các hỗ trợ kỹ thuật, tín dụng và thị trường, và đều cạnh tranh trên một cơ sở rất công bằng với hàng xóm của mình. Ở Hoa Kỳ, sự hỗ trợ của Chính phủ Mỹ cho cải

cách ruộng đất ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan vào những năm 1950 bị người trong nước công kích là ủng hộ chủ nghĩa xã hội bằng cửa sau. Nhưng thực ra là ngược lại. Nó đại diện cho sự hình thành thị trường tự do tư bản lý tưởng nhất từng được thiết lập tại các nền kinh tế đang phát triển ở Đông Bắc Á. Lần đầu tiên, không còn diễn chủ nào sinh ra đã giàu và (hầu như) không nông dân nào không có đất và vốn; tất cả mọi người đều có cơ hội cạnh tranh.

Klaus Deininger, một trong những chuyên gia hàng đầu thế giới về chính sách đất đai và phát triển, đã dành nhiều thập kỷ thu thập các dữ liệu chứng minh cách phân phối ruộng đất ở các nước nghèo có thể giúp dự đoán được hiệu suất kinh tế tương lai như thế nào. Sử dụng khảo sát đất đai toàn cầu do Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp (FAO) của Liên Hợp Quốc thực hiện, ông đã tính ra rằng chỉ có duy nhất một quốc gia đang phát triển, với chính sách phân phối ruộng đất rất không đồng đều, có tỷ lệ tăng trưởng dài hạn cao hơn 2,5%. Đó là Brazil, quốc gia được xem là tiên phong của tăng trưởng nhanh nhưng sụp đổ trong khủng hoảng nợ vào những năm 1980, phần lớn vì không thể gia tăng sản lượng nông nghiệp. Hai kết luận quan trọng của Deininger là sự bất bình đẳng ruộng đất dẫn đến tỷ lệ tăng trưởng dài hạn thấp và tăng trưởng thấp lại giảm thu nhập của người nghèo chứ không phải của người giàu.¹²

Nói một cách ngắn gọn, để các quốc gia nghèo trở nên giàu có thì việc phân chia đất một cách công bằng vào thời điểm khởi đầu quá trình phát triển là một trợ lực to lớn. Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan đều làm như vậy. Tuy nhiên, vấn đề cho hầu hết các quốc gia trong thực tế là các nỗ lực phân chia đất công bằng, và cung cấp các nguồn lực để hỗ trợ đất đai, thường không thành công. Để tìm hiểu lý do cho thất bại này cũng như những

ví dụ phi thường về thành công trong cải cách ruộng đất ở Đông Bắc Á, chúng ta phải nghiên cứu kỹ hơn lịch sử của chính sách ruộng đất.

MỘT Ý TƯỞNG RẤT CŨ

Các quốc gia châu Á cổ đại phát triển nhất đã sử dụng các hệ thống ruộng đất “được cải cách” từ hơn một ngàn năm trước. Là nền văn minh phức tạp nhất thế giới vào thế kỷ 7 và 8, nhà Đường (Trung Quốc) đã vận hành một bộ máy quan liêu nông nghiệp phân phối và xoay vòng đất nông nghiệp hộ gia đình để bảo đảm sự tiếp cận công bằng với các nguồn lực tự nhiên, trong khi quyền sở hữu hầu hết đất đai vẫn ở trong tay triều đình. Theo các tiêu chuẩn thời đó, năng suất đã rất cao.¹³ Cái được gọi là Cải cách Taika ở Nhật Bản thế kỷ 7 đã cố gắng sao chép chính sách ruộng đất của nhà Đường, nhưng thành công đạt được hạn chế hơn và càng lúc càng giảm sút. Những người đứng đầu cả hai quốc gia đều phản đối các can thiệp dựa trên nguyên tắc công bằng, ngay cả khi những can thiệp này dẫn đến năng suất cao hơn. Chính nỗ lực tái quốc hữu hóa đất nông nghiệp của triều đình nhà Tống vào thế kỷ 13, sau triều đại nhà Đường, đã khiến rất nhiều quý tộc giao đất cho Hốt Tất Liệt và đội quân xâm lăng Mông Cổ khi đội quân này sang xâm chiếm Trung Quốc.

Cải cách ruộng đất hiện đại ở Đông Bắc Á được thực hiện dựa trên một phát hiện lại về sự thông thái của thời đại trước thời Minh Trị Nhật Bản. Quá trình này bắt đầu với việc lật đổ Mạc phủ Tokugawa và hình thành một Chính phủ Nhật Bản tiến bộ đồng thời với việc khôi phục chế độ Nhật hoàng vào năm 1868. Dù rằng đất đai ở Nhật Bản theo định nghĩa vẫn thuộc về nhà nước, hệ thống từ lâu đã không bảo hộ hay giao đất cho người dân bình thường. Thay vào đó, các lãnh chúa phong kiến được biết đến với tên gọi đại danh (*daimyo*; nghĩa là “đất lớn”) điều

hành những trang viên rộng lớn được canh tác bởi các tiểu chủ, những người thực tế là các nông nô thuê đất. Các đại danh cũng kiểm soát hệ thống thương mại lúa gạo, và do đó có vị thế để thao túng thị trường.

Trong cải cách ban sơ quan trọng nhất, triều đình Minh Trị đã cho các đại danh nghỉ hưu (một cách hào phóng), trao cho họ ghế trong Hội đồng Quý tộc (House of Peers), và trao quyền sở hữu đất cho các nông dân nhỏ lẻ. 109 triệu giấy chứng nhận sở hữu đã được cấp trong ba năm. Lần đầu tiên, ruộng đất có thể được cầm cố và bán một cách hợp pháp. Tờ thuế cũng được ấn định bằng tiền mặt, nên nông dân có thể giữ lại phần thu nhập từ năng suất cao hơn so với khi chia sẻ thu nhập theo mùa vụ với các điền chủ trên cơ sở lĩnh canh. Kết quả là, nông dân được khuyến khích để đầu tư vào đồng ruộng của họ trong khi những thị trường buôn bán mùa vụ có tính thanh khoản cao xuất hiện. Triều đình Minh Trị bóc lột người nông dân thậm tệ, đỉnh điểm là địa tô chiếm 4/5 hoa lợi ở cuối thế kỷ 19, nhưng mức thuế bóc lột này có lẽ vẫn còn ít tàn bạo hơn so với thời Mạc phủ.¹⁴

Nhìn chung, các thay đổi này gia tăng mạnh hiệu suất và sản lượng đầu ra kéo dài từ giai đoạn Phục hưng Minh Trị cho đến khoảng thời gian Thế chiến Thứ nhất. Sản xuất gạo của Nhật – lương thực chủ lực của quốc gia này – gần như tăng gấp đôi, cao hơn một chút so với tốc độ gia tăng dân số rất nhanh. Khi nền kinh tế công nghiệp bắt đầu cất cánh, Nhật Bản không cần phải nhập khẩu lương thực.¹⁵ Và nông nghiệp không chỉ cung cấp đủ lương thực cho số nhân khẩu tăng thêm, mà còn là ngành xuất khẩu hàng đầu (và từ đó thu về ngoại hối) trong giai đoạn phát triển ban đầu của Nhật Bản – tơ được sản xuất từ tằm ăn lá dâu trong khi cây dâu được trồng ở những vùng đất đồi khó trồng trọt nhất.

Chính quyền trung ương thuê chuyên gia Hoa Kỳ giới thiệu các kỹ thuật trồng trọt mới, và hỗ trợ việc xây dựng một mạng lưới dịch vụ đào tạo toàn quốc – mà các nhà nông học vẫn gọi là “khuyến nông”. Sự phổ biến trong sử dụng phân bón và các giống lúa năng suất cao là một động lực thúc đẩy quan trọng cho tăng trưởng sản lượng. Bên cạnh đó, đến Thế chiến Thứ nhất, Nhật Bản đã sử dụng hầu như tất cả đất có thể canh tác, bao gồm cả đất được chuyển đổi sang trồng trọt sau khi đã đầu tư đáng kể để phát quang, đắp đất, tưới tiêu, v.v...

Trước đó, không quốc gia nào bắt đầu giai đoạn công nghiệp hóa với dân số nông thôn chiếm đa số như vậy. Ít nhất 35% dân số của các quốc gia giàu ở châu Âu và Bắc Mỹ sống ở thành thị trước khi công nghiệp hóa diễn ra.¹⁶ Tuy nhiên, bằng cách rũ bỏ chế độ phong kiến nhanh chóng, sau đó chuyển sang nông nghiệp tiểu chủ và huy động sự hỗ trợ của bộ máy chính quyền, Nhật Bản đã có thể bắt đầu quá trình công nghiệp hóa bất chấp việc có ba phần tư dân số sống ở nông thôn. Ngược lại, nông nghiệp đã củng cố sự chuyển đổi kinh tế nhanh nhất mà thế giới từng chứng kiến đầu thế kỷ 20. Tốc độ phát triển ở Đức và Hoa Kỳ bị lu mờ bởi Nhật Bản. Trong chỉ ba thập kỷ sau thời kỳ Phục hưng Minh Trị, công cuộc hiện đại hóa chính là yếu tố khiến Nhật Bản có thể đánh bại Trung Quốc (1895) và Nga (1905) trong thời chiến, khiến nước này được mời tham gia liên minh quân sự song phương với Vương quốc Anh (1902), và bắt đầu xuất khẩu hàng hóa ra toàn thế giới. Sẽ chẳng có sự kiện nào ở đây có thể xảy ra nếu thiếu lương thực, thuế và ngoại tệ đến từ khu vực nông thôn. Chính phủ Minh Trị đã khám phá ra huyền cơ trong phát biểu của Michael Lipton: “Nếu muốn công nghiệp hóa, hãy chuẩn bị để phát triển nông nghiệp”.¹⁷

VĂN CHƯA HOÀN HẢO

Bất chấp những thành công ban đầu, các cải cách nông thôn thời chính quyền Minh Trị vẫn còn giới hạn về mặt phạm vi. Dù những điển chủ phong kiến, quy mô lớn bị xóa bỏ và những người nông dân nhỏ được trao quyền sở hữu, vẫn có thay đổi đáng kể trong sở hữu ruộng đất của người nông dân. Trong bối cảnh dân số gia tăng, các hỗ trợ tài chính và thị trường hạn chế, luôn tồn tại rủi ro lợi nhuận từ việc cho thuê đất và cho vay tiền sẽ cao hơn lợi nhuận từ việc đầu tư để tăng năng suất.

Đây là điều đã dần dần xảy ra. Dữ liệu không đủ rõ ràng để xác lập một niên biểu chính xác, nhưng có một điểm bùng phát vào khoảng thời gian Thế chiến Thứ nhất. Nguồn cung đất nông nghiệp mới ngừng phát triển, trong khi dân số tiếp tục gia tăng. Cùng lúc đó, cái được gọi là “điều khoản trao đổi” giữa nông nghiệp và sản xuất – một đơn vị sản lượng nông nghiệp có thể đổi lấy sản phẩm công nghiệp nào hoặc ngược lại – bắt đầu thiên về sản xuất, trong khi ở đầu giai đoạn cải cách nông dân hưởng lợi nhiều hơn. Điều này khiến cuộc sống của người dân nông thôn trở nên đắt đỏ hơn. Và trong khi phát triển công nghiệp ban đầu mang đến rất nhiều thu nhập phụ trội cho những thành viên nữ trong các gia đình làm nông thông qua công việc ở nhà máy dệt tại các thị trấn nông thôn, thì hầu hết các công việc mới sau Thế chiến Thứ nhất được tạo ra ở các ngành quy mô lớn tại các thành phố.

Giữa chiến tranh thế giới, ở một đất nước mà mỗi hộ gia đình làm nông chỉ có trung bình 1,1 héc-ta đất có thể canh tác, thì những thay đổi mang tính tích lũy này bắt đầu đi vào cuộc sống của những gia đình giữ ít đất hơn hay có ít thành viên đủ sức lao động hơn. Hoạt động cho vay đối với những người kiếm không đủ sống gia tăng, và khi các món nợ không thể được hoàn

trà, ruộng đất bị tịch thu. Chỉ có vài điền chủ thực sự lớn – thậm chí vào năm 1940, có chưa đến 100.000 điền chủ trên 1,7 triệu điền chủ Nhật Bản giữ nhiều hơn năm héc-ta đất.¹⁸ Kiểu xâm lấn – thêm vào chỉ vài *tan* (0,01 héc-ta) mỗi năm hay mỗi hai năm từ đồng ruộng của những người làng kém may mắn hơn – được gọi là chiếm hữu ruộng đất kiểu nhỏ nhặt. Những người có quá ít đất, hay thuê đất, hay cả hai, thường phải bán những cây trồng của mình ngay sau khi thu hoạch, khi thị trường đã tràn ngập và giá thấp. Các điền chủ thường trữ gạo, và bán lại sau đó với giá cao hơn, trước khi cho vay lấy lãi đối với những người đã bán gạo từ đầu và giờ không còn tiền nữa. Trong thời kỳ chiến tranh thế giới, nợ của nông dân Nhật Bản tăng tám lần.¹⁹

Đất thuê chiếm khoảng 20% trên tổng diện tích đất có thể canh tác trong những năm đầu sau khi chính quyền Minh Trị triển khai cải cách ruộng đất. Vào thời điểm Thế chiến Thứ hai, gần nửa số đất có thể canh tác đều là đất thuê, và 70% nông dân Nhật Bản phải thuê một phần hay toàn bộ ruộng. Bất chấp khủng hoảng toàn cầu, giá thuê đất vẫn không giảm xuống dưới mức 50-60% giá trị mùa vụ (và con số này là sau khi người đi thuê đã trả chi phí cho hạt giống, phân bón, dụng cụ làm nông và tất cả các loại rô thuốc). Không có gì ngạc nhiên khi sản lượng đầu ra ngừng tăng vào những năm 1920. Một quan chức cấp cao của Bộ Nông nghiệp phát biểu vào năm 1928: “Có một cách biệt lớn giữa năng suất của mảnh ruộng mà nông dân sở hữu và mảnh ruộng họ đi thuê. Các cán bộ của tôi đi thực tế đến các làng đã nói với tôi rằng ngay đến họ – những người cả đời chưa bao giờ sử dụng cày – chỉ nhìn sơ qua cũng có thể phân biệt được một mảnh ruộng được làm bởi người sở hữu hay người đi thuê”.²⁰ Chính trong bối cảnh này mà vào những năm 1930, quân đội Nhật Bản tự xem bản thân họ là người bảo vệ cho những người

dân nông thôn bị áp bức, tuyền mộ hầu hết những người ủng hộ nhiệt thành từ tầng lớp nông dân. Nông nghiệp Nhật Bản đi từ sự giàu có thời hậu phong kiến sang tình trạng khai thác tàn bạo của tư bản nông thôn.

CHUYẾN HÀNH TRÌNH 1: TOKYO ĐẾN NIIGATA

Bạn có thể bắt đầu hiểu nhiều về lịch sử nông nghiệp Nhật Bản bằng cách lái xe đi một vòng, vì lịch sử đó phụ thuộc rất nhiều vào địa hình. Một chuyến đi từ Tây Bắc Tokyo băng qua hòn đảo chính Honshu đến tỉnh Niigata, khu vực sản xuất gạo hàng đầu của Nhật, sẽ nêu bật các thách thức cơ bản.

Tuy nhiên, đầu tiên bạn phải rời khỏi đô thị Tokyo mở rộng. Thủ đô, với vùng ngoại thành yên tĩnh lạ lùng, với những con đường nhỏ và những vạch chỉ đường được duy trì đầy ý thức, chỉ giới hạn trên lý thuyết. Trong thực tế, nó hòa vào một chuỗi với những thị trấn kém sầm uất hơn trong một dãy dài những ngôi nhà ép ván thấp tầng, các trung tâm mua sắm, cửa hàng giảm giá, nhà hàng thức ăn nhanh và cửa hàng trưng bày xe. Nhật Bản không chỉ phát triển với một quỹ đất canh tác trên đầu người không thể nhỏ hơn, mà phần lớn số đất này đã liên tục bị lấn chiếm do phát triển đô thị và công nghiệp. Xu hướng này từ lâu đã trở nên nghiêm trọng hơn bởi sự ác cảm văn hóa đối với những tòa nhà cao tầng. Đáng buồn là xu hướng yêu thích những căn nhà thấp tầng không thể khiến kiến trúc Nhật Bản hiện đại trở nên hấp dẫn hơn.

Tránh các con đường cao tốc, trước khi nhìn thấy bất kỳ thứ gì thuộc về nông thôn của vùng Tây Bắc Tokyo, bạn cần phải vượt qua quãng đường 40 km kéo dài hai đến ba giờ qua khu vực thành thị nhàm chán, qua căn cứ không quân Yokota của Hoa Kỳ. Thực tế, những ngọn đồi ở đây quá dốc để có thể xây dựng

hay trồng trọt. Và đó là lý do tại sao Nhật Bản có quá ít đất có thể canh tác – đất nước này bị bao phủ bởi đồi núi, và đồi núi lại được bao phủ bởi rừng. Trong xe, mùi gỗ thông cho thấy chúng ta đang đi lên cao. Tỷ lệ đất có thể canh tác của Nhật Bản thấp hơn bất kỳ quốc gia nào ở Đông Á – chỉ chiếm 14% tổng diện tích. Thậm chí Hàn Quốc cũng có 20% đất có thể canh tác trong khi con số đó là 25% ở Đài Loan.²¹

Đi vào khu vực Tây Bắc Tokyo bao phủ bởi các khu rừng, đường cao tốc 299 quần lầy những ngọn đồi cho đến khi đến Chichibu, một thị trấn uế oải, không có gì đặc biệt và không có trung tâm rõ ràng. Cái tên Chichibu trong tiếng Nhật đồng nghĩa với cuộc nổi dậy lớn nhất của nông dân trong thời Minh Trị bị dập tắt bởi cảnh sát và quân đội nhà nước vào năm 1884. Giống như các khu vực cận nông thôn khác, nông dân ở đây cũng không có nhiều đất để trồng trọt. Khắp nơi là các ngọn đồi được bao phủ bởi rừng. Có vài cánh đồng chạy dọc những con sông và dòng suối nhỏ, có thể có vài vườn tằm trên những nơi dốc hơn. Giá nông nghiệp sụt giảm sâu vào đầu những năm 1880 – khi chính phủ vật lộn với một đợt lạm phát đầu tiên – khiến người dân ở khu vực này gần như chết đói. Hàng ngàn người được trang bị thô sơ cố gắng tấn công chính quyền một cách vô vọng. Các thủ lĩnh bị treo cổ và hàng trăm người khác bị kết tội phản quốc. Bắc Chichibu, ở Minano, có một con đường nhỏ dẫn tới khu vực của những ngôi nhà cổ làm bằng các tấm kim loại gợn sóng và băng qua một đường ray xe lửa; ở cuối con đường là một đền thờ đã được xây dựng lại, nơi nông dân thường hội họp.²²

Bắc Chichibu và Minano, đường cao tốc Kan-Etsu giờ tạo thành một đường hầm đi qua trung tâm Honshu. Tăng tốc trên con đường này, bạn sẽ nhận thấy một mô hình chung là bất cứ khi nào có một khu vực bằng phẳng xuất hiện giữa những ngọn đồi, ngọn núi và các khu rừng, khu vực ấy lại chắt ních các công

trình xây dựng đô thị và công nghiệp. Cảnh tượng này lặp lại ở hơn 100 km khi con đường cao tốc xuyên qua Bắc - Tây Bắc hướng đến Niigata và bờ tây Honshu. Chỉ khi con đường dốc xuống một khúc bất ngờ rộng hơn của sông Shinano – ở một thị trấn có tên là Ojiya – đồng bằng ven biển mới bắt đầu và quang cảnh bắt đầu thay đổi. Nơi đây chỉ cách biển Nhật Bản 30 km.

Đột nhiên, tất cả mọi công trình do bàn tay con người dựng lên chỉ còn là những cánh đồng lúa. Nằm gọn giữa những ngọn núi và biển là vựa lúa của hòn đảo đông dân nhất Nhật Bản. Đồng bằng sông Shinano là khu vực có thể canh tác lớn nhất xung quanh khu vực thành phố Niigata; những nơi khác, các cánh đồng nằm dọc một bờ biển dài vài cây số. Trong thời Minh Trị, Niigata là khu vực đông dân nhất đất nước, cung cấp lao động giúp gia tăng năng suất trong thời gian ban đầu, sau đó cung cấp dân số dồi dào để tạo điều kiện chín muồi cho tình trạng thuê đất và chế độ địa chủ cho thuê đất giá cao gia tăng. Ngày nay, những gì bạn thấy là những ngôi nhà mà nông dân xây cho chính họ từ 50 năm trước, sau cuộc cải cách ruộng đất sâu rộng hơn thời kỳ hậu Thế chiến Thứ hai: các cấu trúc bê tông với mái nhà giả ngói kiểu địa phương, kính hai lớp và thậm chí – khi các mối nối đã hoàn toàn hư hỏng – còn được ốp bằng nhựa “giả gỗ” màu nâu.

Tuy nhiên, nếp mình ở rìa một ngôi làng là một trong số ít các di tích lịch sử về cuộc sống nông thôn Nhật Bản trước thời chiến được bảo tồn nguyên vẹn. Ngôi nhà của gia đình Ito là một ví dụ cực đoan của câu chuyện về sự trỗi dậy của chế độ địa chủ ti tiện, hầu như ở đâu cũng có, khi đợt cải cách ruộng đất thứ hai của Nhật Bản diễn ra. Thực tế, ngôi nhà này được bảo tồn như một lời nhắc nhở có phần cường điệu cho những ngày xưa đen tối. Giờ đây nó là một viện bảo tàng về bóc lột nông thôn. Nhà Ito, nhờ chi phí cho thuê cao và cho vay tiền, đã trở thành một

trong những điền chủ lớn nhất ở Nhật Bản. Ruộng đất của gia đình này tăng gấp nhiều lần vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 cho đến khoảng những năm 1920, họ sở hữu 1.370 héc-ta ruộng và khoảng 1.000 héc-ta rừng. Họ có 2.800 tá điền. Gia đình này không phải là những điền chủ điển hình, nhưng họ lại điển hình cho xu hướng tiến đến chế độ địa chủ sâu sắc hơn. Ngôi nhà trước đó của họ rộng 3 héc-ta – bằng diện tích hai nông trường trung bình của các gia đình người Nhật ngày nay – và có 60 phòng.²³

So với một lâu đài hay biệt thự châu Âu trung bình, căn nhà này thoạt trông chẳng thể hiện nhiều quyền uy. Khu vườn “đi bộ”, kho gạo (với bài thơ *haiku** khắc trên tường), phòng uống trà và phòng đón khách nhìn ra một con suối giả băng qua hòn non bộ có tính chất trang trí, một ngọn thác chảy róc rách và một khu vườn được chăm sóc thủ công tỉ mỉ, bao quanh toàn bộ khu vườn dường như càng toát lên vẻ điển chủ. Làm sao một người có thị hiếu sâu sắc như vậy lại bóc lột bất cứ ai cơ chứ? Tuy nhiên, khi quan sát kỹ, sẽ thấy những dấu hiệu lật tẩy điều đó: phòng đón khách có nhiều cấp độ uy quyền khác nhau để đón những cấp bậc khách khác nhau; cổng vào có nhiều loại để đón những người ở các cấp khác nhau; hàng đồng những quyển sổ cái và sổ ghi vay nợ được viết và chú giải rất đẹp. Gia đình Ito thuê khoảng 80 quản lý trung gian – được biết đến với tên gọi *banto* – để giám sát những người thuê đất. Cũng như những điền chủ lớn của Đông Nam Á ngày nay, họ không bao giờ phải xử lý trực tiếp với những người thuê đất và bất kỳ yêu cầu nào, ví dụ như giảm phí thuê, cũng được chuyển lên trên qua rất nhiều tầng. Về

* Haiku (Bài cú) là loại thơ độc đáo của Nhật Bản, ra đời vào thế kỷ 17 và phát triển mạnh vào thời kỳ Edo (1603-1867). Đây có lẽ là thể thơ ngắn nhất thế giới bởi mỗi bài thường chỉ vón vện 17 âm tiết, nội dung phải tuân thủ là không mô tả cảm xúc, chủ yếu ghi lại sự việc xảy ra trước mắt.

đẹp của căn nhà này rất hấp dẫn, nhưng nó không phản ánh bất kỳ sự mềm mỏng nào trong quan hệ con người. Ngôi nhà của gia đình Ito, được xây vào khoảng năm 1885 trên doanh thu của gia đình từ danh sách những người thuê đất không bao giờ ngừng mở rộng, thực tế là một tượng đài cho sự thất bại của thị trường nông nghiệp dân bóp ngạt nước Nhật theo chủ nghĩa cải cách, tự do và dọn đường cho chế độ độc tài quân sự. Cuối cùng, cuộc cải cách đất đai đã đi được nửa chặng đường của Nhật Bản đã tan thành mây khói.

CỘNG SẢN TRUNG QUỐC NĂM QUYỀN

Nhà Ito mất diện trang và căn nhà của mình vào năm 1946 khi Nhật Bản triển khai một cuộc cách mạng dài hơi hơn trong nông nghiệp. Tuy nhiên, trước đó, chính những người cộng sản Trung Quốc là người bắt đầu vai trò tiên phong trong cải cách nông thôn châu Á. Nếu Nhật Bản đầu thế kỷ 20 là nơi nông dân quay trở lại thời cơ cực mà họ đã tạm thoát ra dưới cải cách Minh Trị, thì Trung Quốc lại là nơi người nông dân bình thường chẳng biết gì ngoài chịu đựng những điều tàn khốc nhất trong nhiều thế kỷ.

Những năm 1920, khi 85% người Trung Quốc sống ở nông thôn, ước lượng tuổi thọ khi sinh của người dân nông thôn là 20-25 tuổi. Ba phần tư các gia đình làm nông có ít hơn một héc-ta đất, trong khi có lẽ 1/10 dân số sở hữu 7/10 đất canh tác. Giống như ở Nhật Bản, chỉ có vài điển chủ thực sự lớn, nhưng có đủ sự thiếu công bằng trong phân phối đất và áp lực dân số để tạo ra tình trạng thuê đất chi phí cao và sản lượng đầu ra tri trệ. Một chủ đất khá tiêu biểu của thời kỳ này là Đặng Thiệu Xương (tự Đặng Văn Minh), cha đẻ của nhà lãnh đạo tương lai của người Trung Quốc Đặng Tiểu Bình, người sở hữu 10 héc-ta đất ở làng Bạch Phương thuộc Trùng Khánh ở tỉnh Tứ Xuyên. Đặng Văn Minh sống trong một căn nhà có 22

phòng ở bia làng và cho thuê 2/3 đất đai của mình. Giống với rất nhiều những điền chủ khác, ông không phải là người giàu có vô hạn. Nhưng ông kiểm soát nhiều đất hơn nửa tá gia đình trung bình cộng lại.²⁴

R. H. Tawney, sử gia kinh tế người Anh, viết sau khi đến thăm Trung Quốc cuối những năm 1920 rằng cái bấp bênh của nông nghiệp Trung Quốc là: “có những quận mà tình trạng của người dân nông thôn giống như đang đứng mà nước đã dâng lên tới cổ, do đó thậm chí chỉ một làn sóng nhỏ cũng đủ để (họ) bị nhận chìm... Một quan chức Trung Quốc nổi tiếng đã nói rằng ở tỉnh Thiểm Tây vào đầu những năm 1931, ba triệu người đã chết vì đói trong chỉ vài năm, và cảnh cùng khổ đã khiến 400.000 phụ nữ và trẻ em bị đem bán.”²⁵

Chính William Hinton, một cây bút Mác-xít Hoa Kỳ đã tiến hành nghiên cứu vào những năm 1940, là người đã viết câu chuyện kinh điển người ngoài cuộc – người trong cuộc về cuộc sống của một ngôi làng làm nông nghiệp ở Trung Quốc, ngôi làng cũng nằm ở tỉnh Thiểm Tây. Hinton viết về thực tế trần trụi của những cái chết do thiếu ăn trong “nạn đói mùa xuân” hàng năm khi nguồn dự trữ lương thực cạn kiệt, và về tình trạng nô lệ (hầu hết là những cô gái), bạo lực điền chủ, bạo lực gia đình, cho vay nặng lãi, các tổ chức bí mật theo phong cách băng đảng địa phương và những hành động hung bạo đủ loại khác trong cuộc sống hàng ngày. Một trong những khía cạnh nổi bật nhất là sự chú ý dành cho phân, loại phân bón chủ lực. Trẻ em và người già liên tục lùng sục những khu vực công cộng để tìm phân động vật. Các điền chủ yêu cầu những người lao động ban ngày chỉ sử dụng nhà xí của điền chủ; những lao động ngoài làng được điền chủ ưu ái hơn vì họ không có nhà xí riêng của mình.²⁶

Hinton gọi quyển sách này là *Fanshen* (phiên thân), có nghĩa là “xoay thân”. Đây là từ mà Đảng Cộng sản Trung Quốc

(CPC) và các nông dân sử dụng để chỉ những hệ quả của cuộc cải cách ruộng đất, phép ẩn dụ để chỉ cuộc cách mạng trong cuộc đời con người. Đảng Cộng sản Trung Quốc bắt đầu tước đoạt đất của các điền chủ được chọn lựa và tái phân phối đất ở những khu vực do Đảng kiểm soát vào cuối những năm 1920. Chính sách “người cày có ruộng” này đã mở rộng căn cứ phía Nam Trung Quốc của những người cộng sản ở tỉnh Giang Tây. Tuy nhiên, khi cuộc chiến toàn diện với Nhật Bản nổ ra vào năm 1937, Đảng Cộng sản Trung Quốc ngừng tái phân phối ruộng đất tịch thu, thay vào đó yêu cầu các điền chủ “giảm kén” cả phí cho thuê lẫn lãi suất. Chính sách mới là một phần của chủ trương “Quốc Cộng hợp tác” với Quốc dân Đảng của Tưởng Giới Thạch, chủ trương phụ thuộc vào sự ủng hộ chính trị của rất nhiều điền chủ.

Tuy nhiên, thực tế, khi những người cộng sản kiểm soát một ngôi làng trong chiến tranh với Nhật Bản 1937-1945, và một lần nữa trong giai đoạn nội chiến giữa những người cộng sản và những người theo chủ nghĩa quốc dân vào năm 1946, nhu cầu tái phân phối đất từ dưới lên quá lớn đến nỗi nó vẫn diễn ra như thường. Đây chính là những gì đã xảy ra vào cuối cuộc chiến với Nhật Bản năm 1945, vì hầu hết điền chủ đã giao đất cho những kẻ chiếm đóng đến từ Nhật Bản và cho những người Trung Quốc thân Nhật. Để trả thù Nhật Bản, hành động tái phân phối đất đai và chính trị hóa giai cấp nông dân được thực hiện bởi lực lượng nòng cốt của Đảng Cộng sản Trung Quốc đã trở thành một cuộc chiến duy nhất ở cấp độ địa phương. Ở một ngôi làng có tên gọi là Trường Cung nơi Hinton sống, và ở rất nhiều ngôi làng như vậy, khi Đảng Cộng sản Trung Quốc công bố dự thảo Luật Ruộng đất để làm luật cho cải cách ruộng đất vào tháng 12 năm 1947, chẳng còn sót lại điền chủ nào để tước quyền sở hữu đất đai.²⁷

Tuy nhiên, Luật Ruộng đất tuyên bố Đảng Cộng sản Trung Quốc sẽ tước đoạt đất đai không đến bù ở quy mô rộng và xóa bỏ tất cả những khoản nợ nông thôn tồn tại trước đó. Những dòng đầu tiên của bộ luật rất súc tích, thể hiện sự quyết tâm rõ ràng, rất đáng để nhắc lại:

Hệ thống ruộng đất của Trung Quốc cực kỳ không công bằng. Nói chung, các điền chủ và phú nông chiếm chưa tới 10% dân số nông thôn nhưng lại giữ khoảng 70% đến 80% ruộng đất, bóc lột giai cấp nông dân một cách tàn bạo. Tuy nhiên, những người lao động, bần nông, trung nông và những người khác, nhóm đối tượng chiếm 90% dân số nông thôn, chỉ giữ tổng cộng khoảng 20 đến 30% ruộng đất, lao động cực nhọc cả năm, nhưng chẳng bao giờ được ăn no mặc ấm. Chính các điều kiện nghiêm trọng này là nguồn gốc khiến đất nước chúng ta trở thành nạn nhân của sự gây bẩn, áp bức, nghèo đói, lạc hậu và là những rào cản cơ bản đối với dân chủ hóa, công nghiệp hóa, tự do, thống nhất, tự cường và thịnh vượng của đất nước chúng ta.

Để thay đổi những điều kiện này, trên cơ sở yêu cầu của giai cấp nông dân, cần xóa bỏ chế độ bóc lột ruộng đất phong kiến và bán phong kiến, và hiện thực hóa hệ thống “người cày có ruộng”.²⁸

KHÔNG PHẢI LÀ MỘT BỮA TIỆC TỐI

Theo đúng tinh thần câu nói của Mao Trạch Đông rằng “cách mạng không giống như mời mọi người đến ăn tối”, hành động tước đoạt ruộng đất mà Hinton nghiên cứu ở làng Trường Cung thường hung tợn. Trong số 250 gia đình, 26 gia đình đã bị tước đất ngay sau khi người Nhật đầu hàng vào tháng 8 năm 1945. Những điền chủ lâu đời phải chịu những “phiên đấu tố” kéo dài cả ngày bởi những người trong làng và các đảng viên Đảng Cộng sản Trung Quốc, đất đai cũng như của cải của những người này được chia cho những người nghèo túng nhất.

Vài người bị đánh đến chết; những người khác sau đó chết vì đói. Đến mùa xuân năm 1946, khoảng một phần tư ruộng đất, gia súc thổ hàng và rất nhiều phần trong nhà (được làm từ gỗ, có thể tháo và di chuyển đi chỗ khác) ở Trường Cung đã đổi chủ. Người dân trong làng đào xới nhà và sân của các điền chủ, tìm kiếm lợi nhuận của những khoản cho vay nặng lãi vẫn thường được cất giữ bằng cách chôn xuống đất.

Tất cả những hoạt động này diễn ra trước khi các chi bộ cấp xã của Đảng Cộng sản Trung Quốc được thành lập chính thức vào tháng 4 năm 1946. Khi cuộc nội chiến với những người theo Quốc dân Đảng quay trở lại vào mùa hè, một đợt đấu tố tăng cường nữa nổ ra, với những vụ tấn công bạo lực vào những thành viên còn lại của các gia đình điền chủ và “trung nông” (những người sở hữu nhiều ruộng hơn một chút so với trung bình và thi thoảng thuê lao động). Hai “trung nông” bị đánh đến chết. Tình trạng bạo lực, cướp bóc và hiếp dâm xuất hiện khi số ít những thành viên Đảng Cộng sản Trung Quốc bắt đầu tận dụng vị thế quyền lực mới của mình; các thành viên dân quân tự vệ chào đón năm mới 1947 bằng cách hiếp dâm tập thể con dâu của một “thành phần xấu”. Tất cả những điều này đều diễn ra trước thời điểm ban hành Luật Ruộng đất vào cuối năm 1947.

Xét cả nước, ước tính con số tử vong liên quan đến cải cách ruộng đất ở Trung Quốc vào khoảng hàng trăm ngàn đến hàng triệu người.²⁹ Chiến dịch này tiếp tục cho đến năm 1952, khi các khu vực mà Đảng Cộng sản Trung Quốc mới kiểm soát trong năm 1948 và 1949 đều phải thực hiện chương trình tái phân phối. Như Hinton quan sát, nhìn chung, cải cách ruộng đất rất quan trọng với thắng lợi của những người cộng sản. Quân Giải phóng nhân dân Trung Quốc tuyển được rất nhiều tân binh trong giai đoạn nội chiến, đầu tiên bằng cách trao ruộng đã tịch thu cho

các gia đình của những tân binh này, và sau đó tổ chức cho những người ủng hộ Đảng Cộng sản trồng trọt trên mảnh ruộng đó trong khi các thanh niên đang chiến đấu ở tiền tuyến. Ông này viết: “Trong giai đoạn nội chiến sắp tới, chỉ có đáp ứng nhu cầu có ruộng của người nông dân mới mang lại sự hưng khởi và gắn kết mà tinh thần phản kháng trước nỗi nhục quốc thể trong cuộc chiến với Nhật Bản trước kia mang lại”.³⁰

Bất chấp những biến chuyển của chiến tranh, lợi ích kinh tế của cải cách ruộng đất bắt đầu giảm khá nhanh chóng. Đảng Cộng sản Trung Quốc đã đưa vào một hệ thống thuế tiến bộ hơn, trong đó thay vì nhận một khoản thuế cố định trên sản phẩm đầu ra, Chính phủ miễn thuế cho một phần sản lượng ban đầu và đánh thuế dựa trên năng suất địa phương trung bình cho phần sản lượng còn lại. Bất cứ ai sản xuất ra nhiều hơn sản lượng trung bình sẽ giữ lại phần dôi ra. Việc hộ gia đình được sở hữu đất, thuế suất công bằng hơn, các nhóm hỗ trợ tương hỗ chia sẻ máy móc và gia súc kéo xe, khai hoang và tưới tiêu đất làng – những điều chưa bao giờ diễn ra trong thời kỳ lĩnh canh, cùng với sự xuất hiện của những ngân hàng hợp tác nông thôn đầu tiên, tất cả đều bắt đầu đẩy năng suất đi lên.

Trong nửa sau những năm 1940 và nửa đầu những năm 1950, sản lượng đầu ra nông nghiệp ở Trung Quốc tăng đáng kể. Dữ liệu sẵn có không nhiều nhưng đa phần mọi người đều thống nhất mức tăng nằm trong khoảng 40-70%, tính theo mức tăng sản lượng lúa, chưa đầy 140 triệu tấn thời kỳ đỉnh cao trước Thế chiến Thứ hai đã tăng lên gần 200 triệu tấn.³¹ Trong một giai đoạn ngắn, nông dân Trung Quốc trải qua một mùa vui chưa từng thấy, chưa kể đến sự bùng nổ trong sản lượng dệt may, thủ công và sản xuất. Chẳng có lý do nào tình trạng này không nên tiếp diễn. Không có lý do nào ngoại trừ sự giáo điều Mác-xít, và sự ám ảnh về quy mô lớn, nhanh chóng phá hủy hầu

hết tiến bộ mà Trung Quốc đã đạt được thông qua nông nghiệp hộ gia đình.

Năm 1956, noi theo tấm gương của Nga và Triều Tiên, Mao Trạch Đông khởi xướng đợt vận động xây dựng các tập thể nông nghiệp trong đó hàng trăm gia đình góp đất, công cụ và nhân lực vào những đơn vị sản xuất. Các thay đổi này, cùng với một cuộc vận động công nghiệp hóa, được biết đến dưới tên gọi Cuộc Đại nhảy vọt của Trung Quốc. Trong thực tế, sự sụp đổ sản lượng nông nghiệp vào cuối những năm 1950 nghiêm trọng đến nỗi nạn đói đã xảy ra trong giai đoạn 1959-1961, ước tính khoảng 30-40 triệu người (gần bằng 10% dân số) đã chết.

Sau nạn đói, một hệ thống nông nghiệp tập thể điều chỉnh (công xã) được thi điểm trong đó người lao động được tính công bằng "công điểm". Nhưng sản lượng lương thực dưới chế độ công xã hầu như không thể tăng nhanh bằng tốc độ tăng dân số, và các tiêu chuẩn dinh dưỡng của Trung Quốc vào những năm 1970 chỉ nhỉnh hơn mức trung bình của những năm 1930.³² Phải đợi đến khi Đặng Tiểu Bình, người con trai tham gia cách mạng của một diễn chủ, nắm quyền vào năm 1978, Trung Quốc mới tái phát hiện nông nghiệp hộ gia đình có thể làm gì cho một quốc gia đang phát triển. Tới lúc đó, hai thập niên phát triển đã bị bỏ phí.

PHẢN ỨNG CỦA NGƯỜI MỸ

Sai lầm của cải cách ruộng đất Trung Quốc trong chế độ công xã không xuất hiện cho đến cuối những năm 1950. Trước đó, trong một thập kỷ sau Thế chiến Thứ hai, cuộc cải cách ruộng đất của Trung Quốc do những người cộng sản tiến hành đã dẫn đường cho những quốc gia khác trong khu vực chuyển sang nông nghiệp hộ gia đình quy mô nhỏ. Ở quốc gia láng giềng Triều Tiên,

quốc gia bị Liên Xô chiếm đóng vào cuối cuộc chiến, một đảng cộng sản khác, lãnh đạo bởi Kim Il Sung, tổ chức một chương trình cải cách đất đai rộng khắp vào năm 1946. Chương trình này đạt được các mục tiêu của nó với ít bạo lực hơn những gì xảy ra ở Trung Quốc. Ở cả hai quốc gia – ít nhất cho đến khi Triều Tiên bắt đầu chế độ hợp tác xã vào năm 1954 – những người cộng sản rất được lòng nông dân. Những cải cách nông nghiệp phát đi một thông điệp thách thức về mặt chính trị trong khu vực. Thách thức này đòi hỏi một thế lực ưu việt ở Đông Á, Hoa Kỳ, phải phản ứng.

Những chính trị gia và quan chức Hoa Kỳ đã tranh cãi rất nhiều về cách thức phản ứng. Một mặt, bất chấp những quyền pháp lý lâu đời cho phép người Mỹ tuyên bố chủ quyền với những đất đai cấp cho người di cư, việc tái phân phối cưỡng ép tài sản cá nhân của người khác được xem là chống Hoa Kỳ. Mặt khác, những chuyên gia chính sách nước ngoài có tư tưởng tự do hơn của Washington tranh luận rằng cải cách ruộng đất là điều kiện cần để xã hội châu Á công bằng hơn, và – trong bối cảnh Chiến tranh Lạnh sắp xảy ra – ít bị tổn thương hơn trước làn sóng chủ nghĩa cộng sản. (Vào năm 1945, không có một bằng chứng thực nghiệm quan trọng nào cho thấy cải cách ruộng đất chắc chắn dẫn đến tăng trưởng kinh tế nhanh hơn.) Sự căng thẳng giữa phe ủng hộ quyền sở hữu tài sản và những người xem cải cách ruộng đất như chia khóa để ổn định các đồng minh của Hoa Kỳ ở châu Á không bao giờ được giải quyết; điều này dẫn đến sự bất ổn của chính sách trong vài năm, theo sau là sự suy giảm trong tỷ lệ ủng hộ tái phân phối ruộng đất bất chấp thành công rõ ràng của nó.

Vào cuối cuộc chiến tranh thế giới trong đó 50 triệu người đã chết, mọi người thiên về xu hướng chính sách cứng rắn hơn,

và những người cải cách ruộng đất giành được một thắng lợi quan trọng ban đầu cho nước Nhật vào mùa đông năm 1945-1946. Tướng Douglas MacArthur, Tổng Tư lệnh tối cao của lực lượng Đồng minh (Supreme Commander for the Allied Powers – SCAP) đóng quân ở Nhật Bản, bị thuyết phục để triển khai chính sách “người cày có ruộng” một cách chính thức. Tuy nhiên, đã thay đổi ở các quốc gia chịu ảnh hưởng của Hoa Kỳ nhanh chóng bị chặn lại ở Hàn Quốc. Tư lệnh quân sự Hoa Kỳ ở Hàn Quốc về cơ bản phản đối dữ dội việc tái phân phối ruộng đất, còn những người đứng đầu bộ máy chính trị Washington không quan tâm nhiều đến việc ép buộc điều này. Chính cải cách ruộng đất mùa xuân năm 1946 của Kim Il Sung ở phía Bắc đã đặt Hoa Kỳ và bù nhìn chính trị yêu thích của quốc gia này ở Seoul, Syngman Rhee, vào một tình thế khó khăn. Luật cải cách được thông qua, nhưng Tổng thống Rhee kéo dài việc triển khai và Washington không gây áp lực lên ông này. Vấn đề này cuối cùng cũng được đưa ra bàn thảo lần thứ hai vào thời điểm cuộc nội chiến năm 1950-1953, sau đó tái phân phối ruộng đất mới được triển khai.

Ở Trung Quốc đại lục, phản ứng của Hoa Kỳ trước vấn đề cải cách ruộng đất trong giai đoạn nội chiến 1946-1949 tri triệ một cách tuyệt vọng và đáng xấu hổ. Chính phủ Hoa Kỳ tài trợ cho việc thành lập Ủy ban chung về tái thiết nông thôn (JCRR) với các đồng minh Quốc dân Đảng vào tháng 10 năm 1948 – rất lâu sau khi hầu hết các khu vực do những người cộng sản kiểm soát đã hoàn tất cải cách ruộng đất. JCRR tài trợ tiền cho vài thử nghiệm “người cày có ruộng” trong phần trung tâm Trung Quốc vẫn còn nằm dưới sự quản lý của Quốc dân Đảng trong 12 tháng cuối cùng của nội chiến.³³ Tuy nhiên, khi những người Quốc dân Đảng đã bị đánh bại và chạy đến Đài Loan, những can thiệp vụn vặt của Hoa Kỳ ở lục địa phải

nhường chỗ cho một quyết tâm chinh trị lớn hơn. Công việc của JCRR được chuyển sang Đài Loan, nơi nó được mở rộng nhanh chóng. Khi quyết tâm tái phân phối tài sản cá nhân của Tướng Giới Thạch có dấu hiệu suy yếu vào đầu những năm 1950, chính đồng minh của Tướng là Hoa Kỳ, đã khẳng định ông nên tiếp tục. Tuy nhiên, đây là lần cuối cùng Washington sử dụng ảnh hưởng của mình để khiến cải cách đất đai diễn ra ở Đông Á. Các đồng minh Đông Nam Á của Hoa Kỳ chưa bao giờ bị đặt dưới áp lực tương tự.

Dóng góp của Hoa Kỳ mang tính thất thường, phản ánh các cảm xúc hỗn độn mà cải cách ruộng đất mang lại cho các chính trị gia và tư lệnh quân đội Hoa Kỳ. Đó là hành động sớm đây kiên quyết ở nước Nhật thua trận, là sự do dự ở Hàn Quốc cho đến khi Mỹ buộc phải nhúng tay vào, là các can thiệp quá nhỏ, quá trễ ở Trung Quốc đại lục, và là can thiệp trễ nhưng quan trọng ở Đài Loan. Thắng lợi của chủ nghĩa cộng sản ở Trung Quốc và Triều Tiên đòi hỏi Mỹ phải có vai trò lãnh đạo rõ ràng. Cuối cùng, Mỹ đã thể hiện vai trò lãnh đạo khi ổn định hóa thành công tình hình chính trị ở Đông Bắc Á và giải quyết vấn đề biên giới trong cuộc Chiến tranh Lạnh vừa mới chớm nở. Nhưng vai trò lãnh đạo này được sinh ra từ nhu cầu chứ không phải từ bất kỳ kết luận quả quyết thực sự nào ở Washington. Đó là lý do vì sao xung lực cho cải cách ruộng đất rất hơi hợt: thực tế là quá hơi hợt ở Đông Nam Á – bao gồm thuộc địa của Mỹ là Philippines và thuộc địa bị Mỹ bỏ rơi, miền Nam Việt Nam – để có thể hưởng lợi từ hoạt động tái phân phối ruộng đất do Mỹ hỗ trợ. Nguyên vọng chính trị tồn tại đầu những năm 1950 không chỉ đến từ chính sách của Hoa Kỳ nhìn chung, mà từ vài cá nhân có suy nghĩ mạch lạc. Một trong những người vĩ đại nhất là Wolf Ladejinsky.

VÀ NGƯỜI DÙNG CẨM

Ladejinsky là cố vấn quan trọng nhất của Chính phủ Hoa Kỳ về các vấn đề nông nghiệp ở châu Á. Một người Mỹ nhập tịch sinh ra ở Ukraine vào năm 1899, người chạy trốn cuộc Cách mạng Nga, nhớ lại: “Tôi bắt đầu công việc này chủ yếu vì bài học học được từ kinh nghiệm trước khi tôi rời khỏi Nga vào đầu năm 1921, ấy là những người cộng sản có lẽ chẳng bao giờ có được quyền lực chính trị nếu họ không xử lý vấn đề ruộng đất một cách cương quyết, bằng cách giao đất cho nông dân”.³⁴ Tuy nhiên, Ladejinsky cũng lưu ý rằng những người cộng sản Nga đã từng có được sự ủng hộ rộng rãi bằng việc chuyển đổi sang nông nghiệp hộ gia đình, nhưng sau đó lại chuyển sang chế độ tập thể hóa cưỡng bách. Ông dự đoán chính xác rằng mô hình này cũng sẽ xuất hiện ở Trung Quốc, nơi ông được Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ cử đến công tác vào năm 1949 như một phần nỗ lực cải cách ruộng đất chậm trễ của JCRR vào những tháng cuối cùng của cuộc nội chiến Trung Quốc.³⁵

Bốn năm trước đó, vào năm 1945, Ladejinsky đứng thứ hai trong số những nhân viên SCAP của tướng MacArthur, chịu trách nhiệm quản lý nước Nhật bại trận. Chính trong vai trò này ông đã đóng góp những ý kiến kỹ thuật cho Biên bản Ghi nhớ tháng 10 năm 1945 của Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ với tướng MacArthur, biên bản tạo điều kiện cho hành động tịch thu tất cả đất nông nghiệp đang cho thuê.³⁶ Rất nhiều người xung quanh tướng MacArthur đã ủng hộ một chính sách nhẹ nhàng hơn khi giảm phí cho thuê, nhưng Ladejinsky khẳng định cho rằng chính sách cấp tiến là cần thiết để làm giảm nhiệt sự ủng hộ dành cho những người cộng sản. Ông này cũng tranh luận rằng việc bắt buộc giảm phí cho thuê sẽ khiến các điền chủ tự trồng trọt, và từ đó càng tạo ra nhiều nông dân không có đất. Ladejinsky và những đồng minh của ông thuyết phục MacArthur – người vốn

cần trọng và trước đó chưa từng quan tâm đến chủ đề này – tiến hành xây dựng luật cải cách ruộng đất ở Nhật Bản.

Nội dung chỉ thị mà MacArthur gửi đến Chính phủ Nhật Bản rất giống với lời mở đầu trong Luật Ruộng đất năm 1947:

Để Chính phủ Đế quốc Nhật Bản tháo bỏ những rào cản kinh tế ngăn cản sự hồi phục và củng cố các xu hướng dân chủ, thiết lập sự tôn trọng với nhân phẩm con người, và phá hủy những quan hệ kinh tế đã nô dịch hóa nông dân Nhật Bản dưới áp bức phong kiến hàng thế kỷ, Chính phủ Đế quốc Nhật Bản được định hướng tiến hành các biện pháp nhằm bảo đảm rằng những người canh tác trên ruộng đất Nhật Bản sẽ có cơ hội bình đẳng hơn để tận hưởng những thành quả lao động của mình... Chính phủ Đế quốc Nhật Bản theo đó được yêu cầu trình lên Bộ Chỉ huy vào đúng ngày hay trước ngày 15 tháng 3 năm 1946 một chương trình cải cách ruộng đất nông thôn.³⁷

Các chính trị gia cấp tiến ở Nghị viện Nhật Bản đã sẵn sàng công bố một đạo luật cải cách ruộng đất mới. Thực tế, Dự luật Cải cách ruộng đất đầu tiên được thông qua cuối năm 1945. Tuy nhiên, Dự luật này vẫn cho phép hạn mức giữ đất của điền chủ cao hơn so với thực tế khả dĩ, cũng như vẫn còn rất nhiều lỗ hổng pháp lý để điền chủ có thể khai thác. MacArthur và những nhân viên SCAP của ông, với các đại diện Xô-viết và Anh Quốc trong Hội đồng Đồng minh ở Nhật Bản thúc ép nghị viện soạn thảo một dự luật cấp tiến và chặt chẽ hơn, dự luật này đã được thông qua vào tháng 10 năm 1946. Dù bản thân dự luật này xuất phát từ Nghị viện Nhật, nhưng rất nhiều chi tiết kỹ thuật trong đó đến từ Wolf Ladejinsky và nhóm của ông.³⁸ Và như vậy giai đoạn phát triển đáng kinh ngạc thứ hai của Nhật Bản bắt đầu.

TỪ LÝ THUYẾT ĐẾN THỰC HÀNH

Cải cách quy định con số tối đa cho sở hữu đất nông nghiệp là 3 héc-ta ở hầu hết các khu vực của Nhật Bản. Cơ chế quan

trọng để triển khai cải cách này là hình thành những ủy ban ruộng đất, trong đó người thuê đất và nông dân sở hữu đất chiếm đa số so với điền chủ. Những ủy ban này có quyền xét xử trong một quá trình đặc biệt đau đớn với những điền chủ: họ đổi đất để lấy một trái phiếu 30 năm với lãi suất thấp hơn giá trị thị trường 3,6%, bất chấp tỷ lệ lạm phát quá cao khiến cho khoản trả lãi hầu như không có chút giá trị gì.³⁹ Khoảng 2 triệu gia đình mất đất và 4 triệu gia đình khác có ruộng từ cải cách ruộng đất.

Trong nhiều tháng trước khi quá trình tái phân phối bắt đầu, Bộ Nông nghiệp ước tính có 250.000 trường hợp điền chủ cố gắng giữ đất bằng cách lấy lại ruộng từ các tá điền. Nhưng các ủy ban đất đai, đơn vị được yêu cầu xem qua tất cả những giao dịch chuyển nhượng có thể ảnh hưởng đến hiệu quả của cải cách ruộng đất, đã xoay xở để hủy bỏ hầu như tất cả những giao dịch này. Mặc dù vậy, theo báo cáo, chỉ xảy ra 110 vụ bạo lực giữa điền chủ và tá điền trong những năm cải cách 1947-1948 và không có ai thiệt mạng. Sử gia nông nghiệp Ronald Dore viết: "Vì [cải cách] được áp đặt từ bên ngoài nên cải cách ruộng đất diễn ra ôn hòa và có trật tự. Tá điền có thể nhận ruộng, không phải bằng ngọn lửa cách mạng trong ánh mắt mà có phần tội lỗi, như thể việc nhận đất làm họ bị tổn thương nhiều hơn các điền chủ, vì đó không phải quyết định của họ mà là của pháp luật, điều họ không phải chịu trách nhiệm, cả trên phương diện cá nhân lẫn tập thể".⁴⁰

Bên cạnh yêu cầu tái phân phối ruộng đất, Luật Đất nông nghiệp còn đặt ra vô số giới hạn cho hoạt động bán đất một khi cải cách đã hoàn thành. Ruộng đất không được cho thuê như sau cải cách Minh Trị. Gần 2/5 (chưa đến 2 triệu héc-ta) đất có thể canh tác đã được đổi chủ, và đến giữa những năm 1950 chưa tới 1/10 đất nông nghiệp được cho thuê. Hầu hết các khoản phi thuê biến mất, trong khi lạm phát hậu chiến xóa sạch những món

nợ của người nông dân – cũng giống cách nó phá hủy giá trị của những trái phiếu điển chủ nhận được – và dẫn đến giá nông sản cao hơn trên thị trường chợ đen bên ngoài khu vực thu mua của Chính phủ. Làm nông dân lúc đó thật tuyệt vời.

Sản lượng và tiêu dùng nông thôn tăng cao hơn nhiều so với con số trước chiến tranh đầu những năm 1950, thậm chí khi những người thành thị vẫn còn đang chật vật để quay trở lại với tiêu chuẩn sống của những năm 1930.⁴¹ Chính phủ chi rất nhiều tiền cho hạ tầng nông thôn, cấp nhiều khoản trợ cấp và viện trợ khác nhau và cắt cử cho mỗi ngôi làng một nhân viên khuyến nông. Kết quả là, sản xuất nông nghiệp tăng mạnh thêm 3% một năm từ 1955 đến 1970.⁴² Nhật Bản đã tự chủ được về lương thực, bùng nổ việc làm ở nông thôn.

Nông nghiệp vẫn cung cấp 2/5 công việc và gần 1/5 thu nhập quốc gia vào năm 1955. Việc triển khai một chiến dịch cải cách đất đai sâu sắc, dài hơi hơn – việc giữ cho nền kinh tế nông nghiệp tập trung vào gia tăng năng suất hơn là lợi nhuận từ phát canh thu tô – đặt nền móng cho sự thần kỳ của Nhật Bản sau chiến tranh. Nó hình thành phát triển kinh tế với mức độ bình đẳng thu nhập cao và hỗ trợ việc phát triển năng lực sản xuất ở các thị trấn nông thôn. Tuy nhiên, hiệu quả của quá trình cải cách ruộng đất toàn diện ở Nhật Bản phải được xem xét trong bối cảnh một quốc gia đã đi khá xa trong quá trình hiện đại hóa so với các quốc gia khác vào thời điểm Thế chiến Thứ hai. Kết quả thú vị hơn rất nhiều khi cải cách ruộng đất được áp dụng ở Hàn Quốc và Đài Loan. Đây là những quốc gia khởi đầu từ những bậc thấp nhất của nấc thang phát triển. Quá trình đi lên từ xung lực của chính sách ruộng đất cấp tiến là một trường hợp nghiên cứu mẫu mực về tiềm năng của cải cách ruộng đất.

SỰ TRỞI DÂY CỦA PHÁT TRIỂN NGẮN HẠN

Sở hữu ruộng đất ở Hàn Quốc trước cải cách gần như bất bình đẳng nhất trong số các quốc gia Đông Bắc Á. Khi viết về nông nghiệp Hàn Quốc trước khi quốc gia này phân chia vào năm 1945, Wolf Ladejinsky đã trích một báo cáo của Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ năm 1928 rằng chỉ có chưa đến 4% hộ gia đình sở hữu 55% đất nông nghiệp, trong khi có 250.000 gia đình nông dân không có đất phải đi làm thuê.⁴³ Đầu tư công cho khu vực nông nghiệp tương đối ít so với Đài Loan trong giai đoạn thuộc địa. Nhật Bản vận hành chế độ ở Hàn Quốc hà khắc hơn ở Đài Loan vì ở Hàn Quốc, Nhật Bản vấp phải những phản đối chính trị mạnh mẽ hơn so với ở Đài Loan. Vào cuối thời kỳ thuộc địa năm 1945, nhóm lợi ích liên quan đến Nhật Bản sở hữu khoảng 1/5 tất cả ruộng đất Hàn Quốc và đa số nông dân chỉ là tá điền.

Chính quyền Quân sự Hoa Kỳ (AMG) trở thành lực lượng chiếm đóng ở Hàn Quốc từ tháng 9 năm 1945, đã tiến hành việc kiểm soát phí cho thuê và các yêu cầu hợp đồng thuê bằng văn bản liên quan đến ruộng đất, trước đó thuộc kiểm soát của người Nhật. Tuy nhiên, toàn quyền quân sự Hoa Kỳ, tướng Archer L. Lerch, không có ý định tiến hành cải cách ruộng đất vì xem đó là một chính sách mang tính xã hội chủ nghĩa; quan tâm của ông này là giữ được vĩ tuyến 38 với những người Liên Xô ở phía Bắc và ngăn chặn chủ nghĩa cộng sản ở phía nam. Sự chú ý dành cho việc tán thành cải cách ruộng đất của những người Mỹ theo chủ nghĩa tự do ở Washington khi đó tập trung vào Nhật Bản.

Hành động của Hoa Kỳ không phải do tự nguyện. Từ tháng 3 năm 1946, cuộc cải cách ruộng đất với hạn mức diện tích giữ lại (hào phóng) 5 héc-ta được công bố ở Triều Tiên. Không xuất hiện nhiều vụ bạo lực và sự ủng hộ của quần chúng cho Chính phủ cộng sản mới hình thành gia tăng đáng kinh ngạc. Ở phía

Nam, sự phần nộ gia tăng với chính sự độc đoán của AMG và đồng minh địa phương chính thức, Syngman Rhee – một con người ưu tú nhưng đã biệt xứ từ lâu và chỉ vừa mới về nước. Vào mùa thu năm 1946, Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ kết luận rằng phải thúc đẩy cải cách ruộng đất. Dù vậy, tướng Lerch và Syngman Rhee tiếp tục phản kháng quyết định này.

Sau khi tướng Lerch qua đời vào năm 1947, AMG tổ chức phân phối lại ruộng đất trước đó thuộc về nhóm lợi ích liên quan đến Nhật Bản. Cuộc cải cách chỉ ảnh hưởng đến hơn 10% diện tích đất đai có thể canh tác của Hàn Quốc. Tuy nhiên, nó làm dấy lên những kỳ vọng. Năm 1948, Hàn Quốc trở thành một quốc gia độc lập, và năm sau đó, bất chấp quan hệ chặt chẽ với các diễn chủ, nghị viện mới của Hàn Quốc thông qua một dự luật cải cách đất đai quan trọng. Dự luật này cấp tiến hơn rất nhiều so với những gì Tổng thống Rhee muốn. Ông phủ quyết chỉ để thấy phủ quyết của mình bị những nhà làm luật gạt qua một bên.

Rhee bị buộc phải ký Đạo luật Cải cách ruộng đất vào tháng 6 năm 1949. Một cơ quan lập pháp với lợi ích bất di bất dịch liên quan đến ruộng đất giữ một vị trí công tâm trong vấn đề tái phân phối – một nhắc nhở rằng dân chủ không phải lúc nào cũng ảnh hưởng xấu đến phát triển.⁴⁴ Bản thân Rhee tiếp tục vòng vo trong vấn đề triển khai cải cách, việc bắt đầu một tuần trước khi Chiến tranh Triều Tiên nổ ra vào tháng 6 năm 1950. Cuộc chiến khởi đầu bằng cuộc xâm lấn của những người Bắc Hàn, theo sau là hành động nhanh chóng thành lập các ủy ban của nông dân ở hầu hết các khu vực phía Nam, tái phân phối hơn nửa triệu héc-ta đất miễn phí cho hơn một triệu gia đình. Sau khi lực lượng Hoa Kỳ – Liên Hợp Quốc tái chiếm lại phía Nam vào cuối năm 1950, cuộc cải cách ruộng đất của những người cộng sản được tuyên bố bất hợp pháp và Rhee – bị thúc đẩy bởi phía Hoa Kỳ – trì

hoàn chuyển sang thực hiện chương trình của chính Nam Hàn. Chương trình này kết thúc vào cuối năm 1952.

Những điều khoản chính thức của cải cách Hàn Quốc rất giống với những gì đã được thực thi ở Nhật Bản và sắp được thực thi ở Đài Loan. Chương trình này quy định mức giữ đất tối đa là 3 héc-ta. Khoản bồi thường cho diên chủ rất không hào phóng khi những người này mất gần 90% giá trị tài sản của mình. Tuy nhiên, cải cách được quản lý tập trung hơn và có ít sự tham gia của nông dân vào quá trình này hơn ở Nhật Bản và Đài Loan. Điều này lý giải rất nhiều những khác biệt trong kết quả. Đầu tiên, một phần lớn ruộng đất được bán bởi các diên chủ không đi qua quy trình cải cách ruộng đất chính quy, khi thì bán cho những tá diên bên thứ ba, nhưng khi thì lại bán cho những người họ hàng. Thứ hai, phát canh thu tô – hiện tượng rất bất hợp pháp dưới các điều khoản của luật cải cách ruộng đất – tái xuất hiện ở Hàn Quốc; và đến cuối những năm 1970 ảnh hưởng khoảng 1/4 đất đai nông nghiệp. Tuy vậy, những người sở hữu đất tăng từ chỉ gần 1/10 số hộ gia đình làm nông năm 1945 đến hơn 1/7 vào năm 1964.⁴⁵ Sau cải cách ruộng đất, gần 50% nông dân canh tác trên diện tích chưa đến nửa héc-ta đất.

Sản lượng nông nghiệp Hàn Quốc không tăng nhanh như Nhật Bản. Chính phủ của Syngman Rhee vào những năm 1950 cưỡng ép thu mua gạo với giá thấp hơn chi phí sản xuất; trong hoàn cảnh đó, các hộ gia đình nông nghiệp trồng được nhiều gạo hơn thường thích tự sử dụng phần sản phẩm dồi dào hơn là bán lỗ. Vào cuối những năm 1950, Hàn Quốc phụ thuộc vào nguồn viện trợ lương thực từ Hoa Kỳ để chống lại nạn đói. Sau đó, theo sau cuộc đảo chính quân sự năm 1961 của tướng Park Chung Hee, Chính phủ tăng giá thu mua và tăng đầu tư cho cơ sở hạ tầng nông thôn và những nhà máy phân bón nội địa. Chính những

năm 1960 và 1970 là lúc chính phủ trao cho nông nghiệp hộ gia đình những hỗ trợ như ở Nhật Bản và Đài Loan vào những năm 1950, điều này đã khiến năng suất tăng đáng kể. Năng suất lúa tăng từ trung bình 3 tấn trên héc-ta vào giữa những năm 1950 lên 5,3 tấn trên héc-ta vào giữa những năm 1970 – ít hơn ở Nhật Bản và Đài Loan, nhưng cao hơn 1,5 đến 2 lần năng suất ở các quốc gia Đông Nam Á, hay ở Trung Quốc những năm 1970 dưới cơ chế nông nghiệp tập thể.

Khả năng sử dụng của cải thu được từ ngành nông nghiệp năng suất tương đối thấp để tài trợ cho công nghiệp hóa của Chính phủ Hàn Quốc kém hơn so với Minh Trị Nhật Bản hay Nhật Bản và Đài Loan sau Thế chiến Thứ hai. Về vấn đề tài chính, Chính phủ Hàn Quốc phụ thuộc nhiều vào vay nợ nước ngoài. Nhưng nông nghiệp vẫn đóng góp lớn cho phát triển quốc gia: sử dụng lượng lớn lao động cho đến khi ngành công nghiệp sẵn sàng tiếp nhận họ; cung cấp thực phẩm giá rẻ – thông qua hoạt động thu mua bao cấp của Chính phủ – cho những người lao động ở thành thị; tạo cầu tiêu dùng nội địa lớn cho sản lượng đầu ra ban đầu của những đơn vị sản xuất ở Hàn Quốc; và ngăn ngừa tình trạng phụ thuộc vào nhập khẩu thực phẩm – tình trạng có thể đã trở nên nghiêm trọng hơn. Kết quả nông nghiệp của Hàn Quốc sau cải cách là một câu chuyện hoàn toàn khác so với những gì mà đất nước này từng biết đến trước Thế chiến Thứ hai, hay những gì mà các quốc gia Đông Á ít thành công hơn tiếp tục chịu đựng sau thời điểm đó.

THÁCH THỨC PHẢI VƯỢT QUA

Đài Loan là câu chuyện nông nghiệp thú vị nhất ở Đông Bắc Á vì hai lý do. Đầu tiên, hòn đảo này tạo ra những kết quả phát triển đáng kinh ngạc nhất từ cải cách ruộng đất. Thứ hai, với

khí hậu cận nhiệt đới, Đài Loan về địa lý là một quốc gia Đông Nam Á nhiều hơn Đông Bắc Á, và do đó sự thành công trong cải cách ruộng đất ở hòn đảo này nhắc chúng ta nhớ rằng địa lý không quyết định vận mệnh của phát triển. Những nền kinh tế nông nghiệp ít thành công hơn của những quốc gia Đông Bắc Á khác là kết quả của các chính sách chứ không phải điều kiện khí hậu. Thực tế, khí hậu ở Đông Nam Á nhìn chung thuận lợi cho nông nghiệp hơn so với Đông Bắc Á, vì mùa trồng trọt trọn vẹn cả năm và lượng mưa dồi dào, đều đặn. Điều kiện khí hậu và đất đai tệ hại nhất cho nông nghiệp trong khu vực nằm ở Hàn Quốc và nhiều nơi ở Nhật Bản.

Vào cuối cuộc nội chiến Trung Quốc năm 1949, chính quyền Quốc dân Đảng dưới sự lãnh đạo của Tưởng Giới Thạch sau khi bại trận đã rút lui về Đài Loan. Khoảng một triệu người tị nạn từ đại lục di chuyển sang hòn đảo này, đẩy dân số từ 6 triệu lên 7 triệu người trong chỉ vài tháng. Dưới sự chiếm đóng thuộc địa của người Nhật, kết thúc vào năm 1945, cơ sở hạ tầng nông thôn được đầu tư đáng kể, đặc biệt trong các công trình thủy lợi và cải tạo đất – Nhật Bản sử dụng thuộc địa Đài Loan như nguồn cung gạo và cây mía đường. Việc khuyến khích sử dụng phân bón và giới thiệu nhiều loại giống mới cũng giúp năng suất gia tăng ấn tượng, và thu nhập thực trên đầu người trong nông nghiệp nhiều khả năng đã tăng gấp đôi trong thời kỳ Nhật Bản chiếm đóng.⁴⁶ Tuy nhiên, cũng như ở Nhật Bản, tình trạng phát canh thu tô có xu hướng tăng vào cuối Thế chiến Thứ hai; phí cho thuê cao hơn so với ở Nhật Bản – đạt mức 70% sản lượng đầu ra cho những mảnh đất chất lượng cao, thường đi kèm với yêu cầu trả trước và có mức phí thuê tối thiểu cao bất chấp quy mô của mùa vụ trong năm.

Chính phủ Quốc dân Đảng của Tưởng Giới Thạch, có lẽ đã thấy trước sự kết thúc của cuộc nội chiến từ lâu trước khi nó

chính thức thất bại, đã ban hành đạo luật giới hạn phí cho thuê ở mức 37,5% trên sản lượng thu hoạch vào đầu năm 1949. Quốc dân Đảng cũng chỉ bắt đầu làm việc với chương trình JCRR do Hoa Kỳ tài trợ ở đại lục, và quy định kiểm soát phí cho thuê ở Đài Loan như một hành động lấy lòng các cư dân nông thôn của hòn đảo này, những người nhìn chung cảm thấy lo sợ trước ý tưởng rằng quân đội Quốc dân Đảng và cỗ máy chính trị này có thể sẽ lưu trú ở đó. Các điền chủ cũng được yêu cầu ký hợp đồng cho thuê ruộng bằng văn bản với thời hạn tối thiểu là 6 năm, trong đó, các yêu cầu tài chiếm hữu ruộng đất rất phiền hà.

Bắt đầu vào năm 1951, Quốc dân Đảng gửi món quà thứ hai đến những cử tri nông thôn Đài Loan bằng cách bắt đầu bán ruộng đất tịch thu được từ những chủ sở hữu Nhật Bản trước đó. Cuối thập kỷ đó, 140.000 gia đình đã hưởng lợi từ chương trình này. Mỗi gia đình mua được trung bình nửa héc-ta. Tuy nhiên, cải cách ruộng đất trọn vẹn đã không xảy ra.

Chính JCRR, tổ chức giờ đang hoạt động ở Đài Loan, và Chính phủ Hoa Kỳ, những nhà tài trợ cho chương trình này, là những người đã thúc đẩy một chính sách cấp tiến hơn. Những nhà làm luật Hoa Kỳ muốn Quốc dân Đảng xây dựng một cơ sở ủng hộ chân thực hơn và lấy động lực từ đợt triển khai cải cách ruộng đất phi bạo lực ở Nhật Bản. Chính phủ Tưởng Giới Thạch – những người đã luôn né tránh cải cách ruộng đất ở đại lục trong nhiều thập kỷ – bị thuyết phục để thay đổi cách tiếp cận. Nếu động lực chính của cải cách là mong muốn có được sự ủng hộ của cư dân nông thôn Đài Loan, thì cần cân nhắc tới việc những người đứng đầu Quốc dân Đảng chỉ nên có ít quyền lợi cố định ở hòn đảo này.

Chính phủ đã thông qua luật cải cách ruộng đất vào năm 1953. Các điều khoản tương tự với luật được áp dụng ở Nhật

Bản và Hàn Quốc: tịch thu đất vượt quá con số 3 héc-ta; đền bù cho điền chủ bằng sản lượng thu hoạch trung bình của hai năm rưỡi (so với ba đến tám năm trên thị trường mở); bồi thường cho điền chủ chủ yếu bằng trái phiếu lợi tức thấp; tá điền có quyền mua đất trả góp trong 10 năm. Trong đợt cải cách này, phân nửa điền chủ bị buộc phải bán ít hơn một héc-ta và gần 1/5 điền chủ đã bán nhiều hơn ba héc-ta đất.⁴⁷ Giống như ở Nhật Bản, có rất ít điền chủ lớn – nhưng hiệu ứng đều lớn như nhau.

Vẫn có thể nhận ra ảnh hưởng của Wolf Ladejinsky. Chính ông này là người đề nghị Quốc dân Đảng xây dựng các ủy ban tá điền, chịu trách nhiệm xét xử hàng ngàn giao dịch mua bán ruộng ở cấp làng, xã. Sự tham dự của tá điền, cũng như người nông dân sở hữu ruộng và các điền chủ, giúp ngăn ngừa tình trạng lách luật rộng rãi, cũng như những hoạt động mà các ủy ban tương tự đã làm ở Nhật Bản. Trái ngược với điều đã xảy ra ở Đông Nam Á, sự tham gia của đông đảo người dân vào quá trình này là nguồn gốc để triển khai thành công.

Trong khi năm 1945, chỉ có hơn 30% đất đai nông nghiệp ở Đài Loan được chính những người chủ sở hữu canh tác, đến năm 1960, tỷ lệ này là 64%.⁴⁸ Những nông dân mới có đất thực tế không phải trả gì vì những khoản tiền phải trả cho Chính phủ gần như tương đương với những khoản phí thuê ở thời kỳ trước. Cũng như ở Nhật Bản, những người bị ép bán là người chịu thiệt. Theo ước tính, đợt chuyển nhượng tài sản từ nhóm này sang nhóm khác trong cuộc cải cách ruộng đất này tương đương 13% GDP của Đài Loan.⁴⁹

Hiệu ứng cấu trúc là tạo ra một môi trường thị trường như trong sách giáo khoa, trong đó tất cả mọi người đều có một khoản vốn nhỏ, và thu nhập được chia đều cho tất cả. Khi tỷ trọng thu nhập đầu tư tài sản trong xã hội giảm (lý do ở đây là vì ít người

thuê ruộng hơn), thu nhập từ việc làm hiện tại quan trọng hơn và tổng thu nhập bớt chênh lệch hơn. Khảo sát thu nhập hộ gia đình ở Đài Loan cho thấy đất nước này đã dịch chuyển từ hệ số Gini – thước đo tiêu chuẩn mức độ bình đẳng, trong đó 0 là hoàn toàn bình đẳng và 1 là hoàn toàn không bình đẳng – bằng với Brazil vào đầu những năm 1950 (có điểm số 0,56) đến một con số chưa từng có ở một quốc gia đang phát triển (0,33) vào giữa những năm 1960.⁵⁰

Những người dân thường Đài Loan hưởng ứng sự bình đẳng này, nhưng chính ảnh hưởng của cải cách ruộng đất và cấu trúc thị trường đầu ra có tính khuyến khích hơn mới thực sự mang tính cách mạng. Vào những năm 1950, nông nghiệp Đài Loan cần cung cấp thêm một lượng lớn thực phẩm và công việc – vì dân số nước này tăng cao hơn bất kỳ nơi nào trong khu vực – và tạo ra ngoại hối để lấp khoảng trống trong cán cân thanh toán quốc gia. Tất cả những mục tiêu này đều đạt được. Năng suất của các loại cây trồng truyền thống như gạo và đường tăng 50%, trái cây và rau củ chuyên biệt tăng gấp đôi. Vào những năm 1950, sản phẩm nông nghiệp thô và đã qua chế biến chiếm 2/3 nguồn thu xuất khẩu của Đài Loan.⁵¹ Đầu tiên, đường là sản phẩm xuất khẩu chủ lực. Chính quyền quốc hữu hóa những nhà máy tinh chế đường từng thuộc sở hữu của Nhật Bản thành Công ty Taiwan Sugar Corporation, và mua mía từ các nông hộ.⁵² Từ những năm 1960, các nông trại hộ gia đình cũng đa canh các loại cây trồng mới, có giá trị gia tăng cao và cực kỳ tốn kém lao động, bao gồm nấm và măng tây, và ở miền Nam là chuối.

Như trong các ví dụ thành công, cải cách ruộng đất thường đi kèm với những khoản đầu tư của chính quyền vào cơ sở hạ tầng nông thôn, các dịch vụ khuyến nông và hỗ trợ thị trường. JCRR – trước đó là một tượng đài cho thất bại trong chính sách đối ngoại của Hoa Kỳ ở Trung Quốc đại lục – đóng vai trò rất

quan trọng trong việc hỗ trợ những bước khởi đầu ở Đài Loan. Theo ước tính, cơ quan này xử lý 1/3 khoản viện trợ của Hoa Kỳ cho quốc đảo này giữa những năm 1951 và 1965, triển khai 6.000 dự án và chiếm khoảng phân nửa đầu tư ròng vào nông nghiệp Đài Loan. Thông qua cơ quan này, Đài Loan nhận được một lực lượng nhân sự nghiên cứu nông nghiệp và khuyến nông hùng hậu nhất thế giới.⁵³

JCRR là phương tiện phát triển những loại cây trồng năng suất cao cho những mùa vụ hiện tại và công bố những loại cây giá trị cao thay thế, trong khi chính quyền Đài Loan thường bảo đảm mức giá tối thiểu cho các sản phẩm xuất khẩu nhằm hạn chế rủi ro cho nông dân. Lấy ví dụ một loại rau xuất khẩu mới thịnh hành, một héc-ta măng tây cần số lao động gấp 2.900 lần so với gạo, tạo ra nhiều việc làm cho một quốc gia mà việc làm ở khu vực công nghiệp không tăng nhanh hơn tỷ lệ tăng dân số cho đến cuối những năm 1950. Chế biến thực phẩm, bắt đầu bằng đường và sau đó là măng tây, nấm, trái cây nhiệt đới và những cây trồng khác, là ngành công nghiệp xuất khẩu "sản xuất" đầu tiên của Đài Loan. Kinh doanh dệt may không bắt đầu đóng góp cho đến nửa sau những năm 1950.

Đài Loan nổi bật trong số các quốc gia Đông Bắc Á về mức độ thúc đẩy và chiếm lĩnh xuất khẩu của sản phẩm nông nghiệp trong thời kỳ đầu của quá trình phát triển quốc gia. Kinh nghiệm này cho thấy nông nghiệp hộ gia đình tư nhân sử dụng nhiều lao động là chất xúc tác mạnh như thế nào. Thực tế, chính những đóng góp của khu vực nông nghiệp cho kinh tế Đài Loan đã giúp Chính phủ có thể có được những nguồn lực tài chính đáng kể mà không cần phải làm suy giảm những động lực sản xuất của nông dân. Chính phủ vận hành một công ty độc quyền phân bón, bán các loại phân bón khác nhau cho nông dân với giá cao hơn giá thị trường thế giới từ 10-30%, và cũng mua khoảng 1/4 sản lượng

lúa thông qua thu mua bắt buộc với mức giá thấp hơn thị trường rất nhiều. Tuy nhiên, khu vực này tiếp tục hoạt động một cách hiệu quả.

Có nhiều tranh cãi về việc nông nghiệp nhìn chung sẽ bị siết chặt đến mức độ nào vì Chính phủ cũng đầu tư vào khu vực này, nhưng không ai nghi ngờ thực tế rằng nông dân Đài Loan mang lại nguồn tiền cho giai đoạn đầu của công nghiệp hóa. Và những khoản tiền tiết kiệm hộ gia đình không chỉ chi trả cho việc xây dựng các nhà máy, mà còn cung cấp thị trường chính cho những sản phẩm sơ khai khi thu nhập từ nông nghiệp tăng gấp đôi trong những năm 1950.⁵⁴

Đài Loan đặt mức cao nhất cho đóng góp của sản lượng nông nghiệp vào phát triển. Hơn nữa, phát triển công nghiệp ban đầu giống với những gì xảy ra ở Minh Trị Nhật Bản (ở mức độ thấp hơn so với Nhật Bản sau Thế chiến Thứ hai) và Trung Quốc sau năm 1978 thông qua tập trung vào khu vực nông thôn. Nói cách khác, các tiến bộ nông nghiệp bắt đầu đi cùng với tiến bộ công nghiệp không chỉ về mặt tài chính – vì nông nghiệp chính là khu vực cơ sở để tạo ra của cải và thị trường mới – mà còn về mặt địa lý, vì nông thôn là nhà của rất nhiều doanh nghiệp sản xuất mới và sản sinh ra rất nhiều doanh nhân công nghiệp. Xét theo khía cạnh này, sẽ không tự nhiên khi tách biệt câu chuyện về nông thôn và sản xuất ở Nhật Bản, Trung Quốc và Đài Loan. Tuy nhiên, các quốc gia này không phải là trường hợp điển hình của các nước phát triển. Câu chuyện phát triển phổ thông hơn là “ưu ái thành thị” trong đó thị trấn và nông thôn, nông nghiệp và sản xuất, vẫn là những thế giới tách biệt.

Đó chính là những gì đã xảy ra ở Đông Nam Á. Ở đó, các chính quyền hậu thuộc địa chơi đùa với cái cách ruộng đất, nhưng không bao giờ theo đuổi nó tới cùng để tái cấu trúc một

cách căn bản nền kinh tế nông thôn của mình. Và Hoa Kỳ đã thất bại trong việc áp dụng áp lực chính trị bên ngoài mà nước này đã từng sử dụng để mang lại những hệ quả tích cực ở Đông Bắc Á. Việc thiếu một kết luận chính trị quốc gia và quốc tế về tầm quan trọng của nông nghiệp hộ gia đình trong phát triển là bước đầu tiên dẫn đến hiệu quả kinh tế thấp ở khu vực Đông Nam Á. Không quốc gia nào chịu những hậu quả đau đớn bằng Philippines.

CHUYẾN HÀNH TRÌNH 2: NEGROS OCCIDENTAL*

Trên đường băng của sân bay Ninoy Aquino ở Manila, một chiếc máy bay tư nhân lớn đáp xuống sân bay trong ánh nắng chói. Nên nhớ rằng, nếu đã di chuyển xuống từ Đông Bắc Á, bạn đã rời khỏi thế giới có hệ số Gini 0,3 và đi vào thế giới có hệ số Gini 0,5 – nghĩa là bước vào một loại nền kinh tế “đang phát triển” khác. Chiếc máy bay chở tôi đến Bacolod, thành phố chính ở Negros Occidental, nửa phía Tây của đảo Negros. Đây là khu vực đôi khi được biết đến với tên gọi “Sugarlandia” (tạm dịch là “Vùng đất đường”) ở Philippines vì vai trò lịch sử của nó như trung tâm của các đồn điền ngành công nghiệp đường.

Đó là một chuyến bay ngắn kéo dài một giờ. Máy bay đáp xuống, tôi thấy những cánh đồng xanh của vùng đồng bằng ven biển lấp lánh, dập dềnh. Chỉ một số vùng cây sậm màu hơn là phần còn lại của nơi trước đây là một khu rừng. Những cột khói đốt mía bốc lên từ những cánh đồng; lúc đó là tháng 11, giữa mùa thu hoạch. Xung quanh sân bay mới, cây mía mọc lên ngay gần sân đỗ máy bay. Trên đường vào thị trấn, chúng tôi đi qua hết

* Negros Occidental: Một tỉnh nằm ở nửa phía Tây Bắc của đảo Negros, Philippines, được biết đến là “Kho đường của Philippines” do tỉnh này chiếm hơn một nửa sản lượng đường của cả nước.

cánh đồng mía này đến cánh đồng mía khác, trong khi hàng đoàn xe tải lớn chất đầy những cây mía nâu đang lẫn bánh đến các nhà máy lọc đường. Những người cắt mía thời vụ, gãy tro xương (gọi là *sacadas*) và là những người thấp nhất trong tầng lớp xã hội lao động nông nghiệp, đứng lác đác quanh những cánh đồng hay những chiếc xe tải đang chất hàng, mỗi người đều cầm một con dao chặt mía dài.

Bacolod đã qua thời hoàng kim của những năm 1970. Vào lúc đó, những nhà sản xuất đường ở cự thuộc địa tiếp cận với thị trường Hoa Kỳ được bảo hộ chặt chẽ bằng một hạn ngạch nhập khẩu lớn vào Hoa Kỳ, quốc gia có giá đường cao nhất thế giới, bất chấp những tuyên bố thị trường tự do của nước này.⁵⁵ Vào những năm 1960 và đầu những năm 1970, các nhà tư bản công nghiệp thường đi vòng quanh Bacolod trong những chiếc xe bốn chỗ mui trần dài của Mỹ. Trong các bức ảnh về thời kỳ này, trung tâm các thị trấn nhìn giống California hơn châu Á. Giờ đây, Bacolod vẫn có sông bạc với những bảo vệ mang súng cửa nông, nhưng thời kỳ huênh hoang ngày xưa đã qua.

Tuy nhiên, những nền móng của nền nông nghiệp Thế giới thứ ba vẫn còn nguyên vẹn: các điền chủ vẫn là những người có uy quyền; hầu hết người làm nông là những nông dân không có đất⁵⁶; nông dân được trao đất thông qua các chiến dịch cải cách tối tệ, nửa vời, sau đó hầu như sẽ cho điền chủ thuê lại hay bị mất quyền kiểm soát do nợ nần; năng suất thấp (và nhiều nông trại năng suất còn thấp hơn những năm 1970); và mức lương làm nông là 120 Peso (2,6 Đô la Mỹ) một ngày.⁵⁷

Lẽ ra mọi chuyện đã không vậy. Không nơi nào ở châu Á có nhiều kế hoạch cải cách ruộng đất như Philippines. Nhưng, tương ứng với điều đó, không có nơi nào ở châu Á mà tầng lớp thống trị lại nghĩ ra nhiều cách để tránh việc triển khai cải cách

ruộng đất chân chính như ở Philippines. Trở về năm 1904, Chính phủ thuộc địa Hoa Kỳ – được áp đặt sau khi Mỹ đánh bại Tây Ban Nha ở cuộc chiến năm 1898 – hứa hẹn giúp các tá điền thực hiện cuộc cải cách ruộng đất đầu tiên ảnh hưởng đến các điền trang do nhà thờ Công giáo sở hữu. Tuy nhiên, những người Mỹ khăng khăng áp dụng giá thị trường, khiến quyền ưu tiên trước nhất để mua ruộng của các tá điền trở nên vô nghĩa – họ không có tiền để mua. Hầu như toàn bộ 165.000 héc-ta được rao bán đều vào tay những người kinh doanh.⁵⁸

Vào những năm 1930, những đợt biến loạn ruộng đất định kỳ có nguyên nhân xuất phát từ nghèo đói vốn đã gây nhiều phiền não cho Philippines trong hàng thế kỷ giờ lại trở thành một cuộc phản kháng có vũ trang dài hạn với sự phát triển của phong trào nổi dậy Huk do những người cộng sản lãnh đạo ở Luzon, hòn đảo lớn nhất của Philippines. Các chính trị gia địa phương (được Washington trao quyền vào năm 1916) phản ứng với một đạo luật phát canh thu tô mới chưa được thực thi, và thực hiện tái định cư cho vài ngàn nông dân không có đất. Phong trào nổi dậy Huk gia tăng về quy mô và lan khắp quần đảo này. Sau Thế chiến Thứ hai, khi tướng MacArthur tái chiếm Philippines, rất nhiều điền chủ đã lấy lại đất từ quân nổi dậy Huk bằng cách xây dựng các lực lượng quân sự tư nhân; quốc gia này tràn ngập vũ khí bị bỏ lại từ cuộc tranh chấp. Sau thời điểm độc lập năm 1946, phong trào nổi dậy Huk đạt đến một cao độ mới. Hoa Kỳ, dù vẫn can thiệp sâu vào Philippines thông qua các căn cứ quân sự, đã công bố hai báo cáo vào năm 1950 và 1951, cả hai đều nhận định rằng cải cách tái phân phối ruộng đất là cách duy nhất để kết thúc phong trào nổi dậy này.⁵⁹

Tuy nhiên, dù được Đại sứ quán Hoa Kỳ ở Manila ủng hộ, cải cách ruộng đất cấp tiến lại không giành được sự ủng hộ ở Washington – không giống như các cuộc cải cách ở Nhật

Bản, Hàn Quốc và Đài Loan. Phong trào Tái cấu trúc nông thôn Philippines được thiết lập và được viện trợ bởi nhiều cơ quan Hoa Kỳ, bao gồm Cục Tình báo Trung ương, nhưng phong trào này không khuyến khích tái phân phối đất đai cưỡng ép. Vào năm 1954-1955, chính quyền Philippines trao cho nông dân trồng lúa và ngô quyền yêu cầu hợp đồng thuê bằng văn bản, quy định tịch thu những điền trang cho thuê tư nhân có diện tích hơn 300 héc-ta, và bắt đầu một chương trình năng nổ hơn để ổn định những nông dân không có đất và quân nổi loạn ở những vùng đất công (dù rằng chương trình này thường xuyên di dời những bộ lạc không có khả năng phòng vệ). Cùng với việc Hoa Kỳ đào tạo quân đội Philippines và phát động một đợt chống bạo loạn, những cải cách ruộng đất rất hạn chế này đã giảm nhiệt cuộc nổi loạn Huk. Vào năm 1963, các cải cách từ giữa những năm 1950 được "cải tiến" hơn khi giới hạn giữ đất trồng lúa và ngô giảm từ 300 héc-ta xuống 75 héc-ta. Tuy nhiên, việc thu mua cưỡng bức chỉ xuất hiện khi những khu vực cụ thể được tuyên bố là "khu vực cải cách ruộng đất".⁶⁰

Một mô hình được thiết lập, trong đó Chính phủ tiến hành cải cách nông nghiệp ở mức tối thiểu nhất đủ để dập tắt hoàn toàn cuộc nội chiến. Không hề có sự chuyển dịch sang một nền kinh tế nông thôn năng suất cao với cơ sở vững chắc. Mô hình này vẫn còn tồn tại đến ngày nay. Năm 1969, những tàn dư còn sót lại của phong trào Huk lại nổi lên, bắt tay với Đảng Cộng sản Philippines được cải cách, hình thành Quân đội nhân dân mới (NPA). Vào đầu những năm 1970, NPA bắt đầu hợp tác với những nhà hoạt động chủ nghĩa xã hội Thiên chúa giáo, những người đã mất hết hy vọng vào một cuộc cải cách hòa bình, để xây dựng những căn cứ nông thôn lấy cảm hứng từ cuộc cách mạng Trung Quốc. NPA ép giảm phí cho thuê và lãi suất, và đôi khi tái phân phối ruộng đất ở những khu vực thuộc quyền kiểm soát của

họ, giống như cách những người cộng sản Trung Quốc đã làm vào những năm 1930 và 1940.

Chính vào giai đoạn NPA mới trỗi dậy, Ferdinand Marcos^{*} đã tuyên bố thiết quân luật vào tháng 9 năm 1972. Ông này nhiều lần lý giải sự cần thiết của thiết quân luật trên cơ sở cho rằng chính quyền chuyên chế là cách duy nhất để có thể đạt được cải cách ruộng đất. Trong một bài diễn văn vào lễ kỷ niệm đầu tiên của thời kỳ thiết quân luật, bài diễn văn đề cập lời hứa về một “Xã hội mới” (Tuởng Giới Thạch trước đó đã hứa hẹn với người Trung Quốc điều tương tự vào những năm 1930 với Phong trào Cuộc sống mới), Marcos đã phát biểu rằng: “Cải cách ruộng đất là tiêu chuẩn đánh giá duy nhất cho thành công hay thất bại của Xã hội mới... Nếu cải cách ruộng đất thất bại thì sẽ không có Xã hội mới”. Cũng giống như Tuởng ở Trung Quốc, có rất ít cải cách ruộng đất được thực hiện và chẳng tồn tại xã hội mới nào. Cải cách ruộng đất mà Marcos theo đuổi chỉ giới hạn trong ruộng trồng lúa và ngô, với giới hạn giữ đất cao đến 7 héc-ta, và phần lớn hướng đến tài sản thuộc về các đối thủ chính trị của ông này.⁶¹

Đến thời điểm bị lật đổ vào năm 1986, Marcos chỉ đạt được chưa đến một phần tư những mục tiêu vốn đã rất hạn chế do ông tự đề ra. Trong khi đó, quân đội Philippines ước tính rằng NPA có 25.000 thành viên và hiện diện ở 1/8 ngôi làng của quốc gia này. Vào tháng 1 năm 1986, một tháng trước khi Marcos bỏ chạy, trong một động thái tuyệt vọng, Chính phủ bắt đầu phát ra hàng ngàn “Chứng chỉ giải phóng” cải cách ruộng đất – giấy chứng nhận quyền sở hữu ruộng đất – cho những người nông dân chưa

* Ferdinand Marcos (1917-1989): Tổng thống Philippines từ năm 1965 đến năm 1986

bao giờ hoàn thành quá trình nộp đơn cải cách ruộng đất. Cũng như thời điểm Hoa Kỳ thiết lập JCRR để hỗ trợ cải cách ruộng đất ở Trung Quốc thời Quốc dân Đảng vào mùa đông năm 1948-1949, hay khi Washington cuối cùng cũng ủng hộ cải cách ruộng đất ở miền Nam Việt Nam dưới thời Nguyễn Văn Thiệu vào năm 1969, lúc đó đã là quá, quá trễ. Theo tính toán, thành quả tích lũy của cải cách ruộng đất ở Philippines giữa năm 1900 và 1986 là tái phân phối 315.000 héc-ta, hay khoảng 4% đất canh tác.⁶²

CUỘC CÁCH MẠNG KHÔNG ĐÚNG NGHĨA

Nếu Ferdý đã làm phụ lòng những người cải cách ruộng đất thì người kế nhiệm của ông này là Cory Aquino – lên nắm quyền bằng “quyền lực nhân dân” – đã làm tốt hơn một chút. Công bằng mà nói, bà là vợ của một lãnh đạo chính trị bị ám sát (Ninoy, bị các đặc vụ của Marcos bắn chết ở sân bay Manila vào năm 1983) và quen trò chuyện với những người khách của chồng mình hơn là xử lý những vấn đề chính trị vô trật tự của Philippines. Bà là bù nhìn chính trị của những người chống đối Marcos, nhưng bản thân bà không theo một đảng phái chính trị nào. Bà cũng đến từ một gia đình điền chủ, gia đình Cojuangco, một trong những gia đình sở hữu tài sản chính là điền trang rộng 6.400 héc-ta ở Tarlac thuộc vùng trung tâm Luzon; em trai của bà, Joes Cojuangco Jr., là một trong những lãnh đạo chống đối cải cách của nhóm điền chủ trong nghị viện. Cory Aquino chỉ phải đối mặt với vấn đề cải cách ruộng đất khi một cuộc biểu tình lớn của nông nô diễn ra vào tháng 1 năm 1987 ở Manila kết thúc bằng việc cảnh sát giết chết ít nhất 13 người và làm bị thương 90 người – vụ việc được biết đến với tên gọi Cuộc thảm sát Mendiola (đặt theo tên cây cầu gần nơi vụ thảm sát xảy ra). Phản ứng của bà là yêu cầu Nghị viện Philippines soạn thảo chi tiết một đạo luật cải cách ruộng đất mới chứ không phải tự mình lãnh đạo việc này.

Kết quả là sự ra đời của một đạo luật dài dòng, quá phức tạp, không đủ cấp tiến, với rất nhiều lỗ hổng và với một biểu thời gian triển khai kéo dài đến vô lý. Một phần tư thế kỷ và kéo dài thêm hai lần sau đó, Luật Cải cách đất nông nghiệp toàn diện (CARL) năm 1988 vẫn đang được triển khai. Dù vậy, chỉ cần hiệu ứng đến từ sự thay đổi của chính quyền, *lời hứa* cải cách cấp tiến và một đợt nữa trong phong trào chống nổi loạn định kỳ ở Philippines đã đủ để dẹp bỏ NPA. Phong trào này mất cả sự ủng hộ tích cực và thụ động, và tự vỡ vụn ra từ bên trong.

Trong giai đoạn tranh cãi khi xây dựng luật cải cách ruộng đất, Cory Aquino đã đưa ra vài phát biểu chính trị nổi tiếng nhất của Philippines. Bà nói với người dân của mình: “Tôi sẽ không đòi hỏi sự hy sinh nào lớn hơn so với những gì tôi sẵn sàng thực hiện”.⁶³ Khi diễn trang rộng lớn của gia đình bà cố gắng thỉnh cầu và được chấp thuận để không phải phân đất theo luật cải cách ruộng đất, rõ ràng là cải cách cấp tiến dựa trên sức mạnh nhân dân sẽ không xảy ra. Luisita, tên gọi của *diễn trang lớn* của Aquino nhà Cojuangco, đã lợi dụng một quy định trong Luật Cải cách đất nông nghiệp toàn diện có tên gọi Quyền phân phối cổ phần (SDO) – quy định cho phép gia đình này trao cho các tá điền cổ phần trong doanh nghiệp nông nghiệp mới chứ không trao đất.

SDO, giống với những cơ chế đẩy lỗ hổng trong CARL như Chuyển nhượng ruộng đất tự nguyện và Chào bán tự nguyện, đã vi phạm một trong những nguyên tắc cốt yếu dẫn đến cải cách ruộng đất thành công ở Đông Bắc Á: không để diễn chủ thương lượng trực tiếp với tá điền. Trong những trường hợp này, diễn chủ hầu như luôn có thể xoay sở để đạt được những thỏa thuận không có lợi cho tá điền. Ví dụ, trong một trường hợp SDO, một diễn chủ có thể định giá cao các khoản đầu tư phi đất đai và các

chi phí quản lý của một doanh nghiệp và định giá thấp đất đai, có nghĩa là những cổ đông của điển chủ này lao động chỉ để nhận lại rất ít lợi nhuận. Luisita đã tràn ngập những vụ đình công và nổi loạn kể từ khi nó trở thành một “công ty cổ phần”; các nông dân nói rằng “cổ tức” quá ít khi chỉ ở mức 2.000 Peso (43 Đô la Mỹ) một năm.

Với những người biết lịch sử của Luisita, đây là một chương nữa trong câu chuyện lớn hơn mang tính đặc trưng cho lịch sử ruộng đất của Philippines. Nhà Cojuangco ban đầu xây dựng những công ty cổ phần nông nghiệp ở Tarlac vào thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 thông qua cho vay nông nghiệp nặng lãi. Sau đó, vào năm 1957, gia đình này mua lại đồn điền Luisita bằng khoản vay Chính phủ, với một điều khoản cụ thể là đất nông nghiệp sẽ được bán lại cho các tá điền “với các điều khoản và điều kiện hợp lý”.⁶⁴ Nhà Cojuangco được cho là sẽ chỉ giữ lại nhà máy đường lớn nằm trên khu đồn điền. Nhưng việc bán đất chẳng bao giờ được thực hiện và nhà Cojuangco không bao giờ bị truy cứu trách nhiệm. Việc những người như vậy có thể trở thành tổng thống – con trai của Cory, Noynoy, là tổng thống đương nhiệm, khi quyển sách này được xuất bản – khiến cơ hội phát triển của Philippines trở nên mong manh.

THÀNH CÔNG CHÍNH THỨC

Chính phủ Philippines tuyên bố rằng việc triển khai Luật Cải cách đất nông nghiệp toàn diện đã đạt được hầu hết các mục tiêu quốc gia. Theo dữ liệu chính thức, đến cuối năm 2006, 6,8 triệu ha 8,2 triệu héc-ta đất nông nghiệp mục tiêu đã trải qua chương trình cải cách ruộng đất mang lại lợi ích cho 4,1 triệu gia đình nông thôn. Nghe có vẻ giống Đông Bắc Á.⁶⁵ Nhưng không phải vậy.

Đầu tiên, các con số thống kê của Philippines tính tất cả các loại quyền sở hữu đất mới phát hành, chứ không phải những thay đổi quyền sở hữu thực tế và cơ học. Một phần ba những quyền sở hữu mới đều là sở hữu tập thể (và hầu hết đều không trọn vẹn theo định nghĩa), thường là hàng trăm hay hàng ngàn người thụ hưởng chung. Hầu hết ruộng đất đã được tái phân phối trên giấy tờ sau đó được cho thuê lại, hoặc được bán bất hợp pháp, cho những người chủ sở hữu ban đầu hay những người chủ sở hữu khác. Hơn nữa, chỉ 1/3 trong số 8,2 triệu héc-ta ruộng đất mục tiêu của chương trình cải cách là đất tư nhân – phần còn lại là những khu rừng thuộc sở hữu công có rất ít hoạt động trồng trọt, hoặc những dự án tái định cư nông dân mới, hoặc những loại hình phi tư nhân khác. Mục tiêu của CARL ban đầu là 10,3 triệu héc-ta và xử lý nhiều đất tư nhân hơn, nhưng vài triệu héc-ta điển trang tư nhân đã bị bỏ ra khỏi mục tiêu của chương trình mà không có một lời giải thích.⁶⁶

Những nông trại thương mại như Luisita không bị ảnh hưởng nhiều. Trước cải cách, không có khảo sát ruộng đất đáng tin cậy nào được thực hiện, tạo điều kiện cho sự mập mờ sau đó về cả mục tiêu lẫn kết quả. Cải cách ruộng đất không được giám sát bởi những ủy ban tá điền mà bởi các quan chức chính phủ, những người thường thiếu thốn thu nhập và dễ bị hối lộ. Hầu hết đất tư đều được “tái phân phối” thông qua thương lượng trực tiếp giữa những người chủ và tá điền – kiểu chuyển nhượng ruộng đất tự nguyện và chào bán tự nguyện hay những kiểu tương tự khác – đôi khi với những điều khoản quá bất công cho nông dân đến nỗi quá trình này trở thành chuyển nhượng tài sản từ người nghèo sang người giàu.⁶⁷

Con số chắc chắn nhất của Philippines để định nghĩa đúng đắn cải cách ruộng đất là con số tịch thu cưỡng ép, phản ánh hoạt

động tái phân phối đất cưỡng chế đã từng xuất hiện ở Đông Bắc Á. Đến năm 2006, con số đất cưỡng chế dưới đạo luật CARL chỉ chưa đến 300.000 héc-ta – 5% trên tổng diện tích đất đã được cải cách theo tuyên bố của Chính phủ, và 2,5% trên tổng đất đai có thể canh tác được của Philippines.

Những dữ liệu này thậm chí còn tệ hơn khi xét đến thực tế là hạn mức giữ đất theo CARL được thiết lập quá cao – 5 héc-ta cộng thêm 3 héc-ta cho mỗi người con trên 15 tuổi của chủ đất; vài chủ đất bỗng nhiên có rất nhiều con.⁶⁸ Ngày nay, ước tính 8,5 trên 11,2 triệu lao động nông thôn ở Philippines không có đất. Đa phần dân cư nông thôn sống trong nghèo khổ. Năng suất thấp đến đáng ngạc nhiên và không hề tăng. Và tất cả những điều này xảy ra ở một quốc gia có diện tích đất canh tác chiếm 1/3 tổng diện tích đất – cao hơn nhiều Nhật Bản, Hàn Quốc hay Đài Loan – với khí hậu và chất lượng đất về tự nhiên cho ra năng suất cao hơn. Ở Philippines, khả năng con người thất bại dù có được trao cơ hội là rõ như ban ngày.

THẾ GIỚI CỦA NHỮNG ĐỊA CHỈ...

Một chuyến đi về phía Nam Bacolod, vào trung tâm vùng nông thôn Negros, nhanh chóng tiết lộ bức tranh thực tế về nông nghiệp Philippines.⁶⁹ Bất chấp dữ liệu chính thức tán dương mức độ tái phân phối ruộng đất cho các hộ gia đình, chúng tôi nhanh chóng bắt gặp hàng cây số đồn điền thương mại trồng xoài, đậu pili (sử dụng trong chế biến thực phẩm từ sô-cô-la đến kem), chôm chôm (một loại cây họ hàng với cây vải), chuối, mít và sầu riêng. Các nhóm lao động liên tục xuất hiện trong tầm mắt. Nếu có cải cách ruộng đất ở Philippines thì các điển chủ của các đồn điền trung bình đã không được chú ý. Ở khu vực này của Negros, chúng ta đang đi vào thế giới của một người đàn ông được những

người làm công gọi là “Ông chủ Danding”, điền chủ lớn nhất của vùng.

Eduardo “Danding” Cojuangco là em con dì bị ghẻ lạnh của Cory Aquino và cũng là một trong những doanh nhân giàu có nhất Philippines. Ông là một thế lực nông nghiệp và chính trị quyền lực nhất ở Negros Occidental. Trong những năm gần đây, Danding chuyển hầu hết đất từ trồng đường sang đồn điền trồng những loại cây khác. Dù theo lý thuyết là đang có một chương trình tái phân phối ruộng đất, ông vẫn tiếp tục xây dựng các đồn trang với tổng diện tích hiện tại lên đến ít nhất là 6.000 héc-ta và kéo dài xuyên suốt 6 thị trấn ở Negros.⁷⁰ Ông sống trong một biệt thự riêng ở gần một trong những thị trấn này, Pontevedra, nơi được cư dân địa phương gọi là Nhà Trắng. Thú vui giải trí của Ông chủ Danding cũng giống với sở thích của những triệu phú dân chơi mẩu mực: những chiếc xe cổ điển đắt tiền, những chiếc mô tô lớn, ngựa đua, máy bay cá nhân – cộng với hai loại hình giải trí mang đặc thù Philippines: sùng và đá gà. Hàng trăm con gà chơi đoạt giải khệnh khạng trong những chiếc lồng riêng trên những cánh đồng lớn được cắt xén. Chúng có giá 5.000 Peso (108 Đô la Mỹ) một con, bằng với một tháng thu nhập của những người nghèo Philippines. Đi lên một ngọn đồi gần Công viên tự nhiên Raphael Salas, chúng ta có thể thấy trọn vẹn đồn trang của Danding – những vườn cây ăn quả xanh đậm, cánh đồng mía xanh nhạt hơn. Vị trí trên cao này từng là căn cứ của lực lượng du kích Quân đội nhân dân mới. Ngày nay, trong giai đoạn cuộc xung đột vũ trang đang lắng dần xuống theo định kỳ, các tàn quân của NPA được thuê để bảo vệ đất của Danding. Thỏa thuận này rẻ hơn nhiều so với nuôi một đội quân thường trực. Vào giai đoạn cao điểm của cuộc nổi dậy giữa những năm 1980, Danding có khoảng 1.600 chiến binh.⁷¹

Rất khó để tin rằng Danding lại có thể tự do ở Philippines, chứ đừng nói đến chuyện lấy được ngày càng nhiều đất ở Negros Occidental và những phần khác của quần đảo này. Ông là người thân tín số một của Ferdinand Marcos, là người đi cùng với Ferdy và Imelda khi những người này được quân đội Mỹ đưa đi sơ tán vào tháng 2 năm 1986. Dưới sự bảo vệ của Marcos, Danding trở thành Thống đốc Ngân hàng Phát triển Philippines (cho chính các công ty của mình vay tiền); lũng đoạn thị trường dừa (đánh thuế các ngành xuất khẩu hàng đầu những năm 1970 để tài trợ tiền cho để chế kinh doanh riêng, bao gồm việc mua lại doanh nghiệp hàng đầu quốc gia, Tập đoàn San Miguel); và thành lập Ngân hàng Liên hiệp những người trồng dừa – United Coconut Planters Bank (ngân hàng thậm chí còn sử dụng nhiều tiền của những người khác hơn để phục vụ cho các mục đích của Danding).⁷²

Bất chấp tất cả những điều đó, sau giai đoạn lưu đày, Danding vẫn có thể quay về Philippines vào tháng 11 năm 1991. Những người thân cận khác của Marcos bỏ chạy, quay trở lại và bị buộc phải thỏa thuận với chính quyền của Cory Aquino để từ bỏ một phần tài sản của mình; nhưng Danding chưa bao giờ phải từ bỏ thứ gì. Khi trở lại, ông ổn định cuộc sống ở Negros Occidental, quê vợ và là nơi ông kiểm soát đảng phái chính trị riêng cũng như hầu hết những thị trường, nghị sĩ địa phương.⁷³

Danding phản ứng trước CARL bằng việc sử dụng quyền Chọn phân phối cổ phần cũng từng được phía gia đình người em họ Cory sử dụng để né tránh pháp luật ở diễn trang Luisita. Ông đề xuất “cải cách ruộng đất tập thể”, một liên doanh với các tá điền ít có liên quan tới việc chuyển giao đất cho họ mà ngược lại ông mới là người giữ quyền quản lý. Thực tế, chấp nhận để Danding tiếp tục giữ quyền kiểm soát là điều kiện tiên quyết để chấp nhận “chuyển nhượng” quyền sở hữu.⁷⁴

Liên doanh này được thương lượng trực tiếp giữa Danding và những nông dân mà không có sự giám sát của chính quyền. Theo các điều khoản thương lượng, nông dân được trả chi phí lao động cộng với một phần chia sẻ lợi ích thiểu số 35% sau khi trừ tất cả chi phí của Danding. Không cần phải nói cũng biết người ngoài không được chào đón để vào nghiên cứu sổ sách công ty. Khi Danding cần nói chuyện với những "cộng sự" nông dân của mình ở Negros, ông tập hợp mọi người lại ở một trường đấu gà khổng lồ gọi là Gallera Albina, được xây dựng gần Nhà Trắng. Chính quyền trung ương chưa bao giờ đặt câu hỏi về tính hợp pháp đáng ngờ trong "cải cách đất đai tập thể" của Ông chủ Danding. Thực tế, cựu Tổng thống Joseph Estrada công khai gọi ông này, một cách rõ ràng không hề mỉa mai, là "bố già của cải cách ruộng đất".

... VÀ THẾ GIỚI CỦA NHỮNG NÔNG NÔ

Chúng ta lái xe lên vùng tiếp giáp với điền trang thuộc sở hữu của một người thân tín khác của Marcos, nằm nép mình ở giữa đất đai của Danding. Roberto Benedicto, đã qua đời, rất thân thiết với nhà cựu độc tài nhưng chưa bằng Danding. Ông này điều hành một đế chế kinh doanh mía đường độc quyền ở Philippines tương tự như đế chế kinh doanh dừa độc quyền của Danding, và được nhớ đến ở Negros như người đã tài trợ tiền cho các nhóm ủy ban trật tự đi giết những người chống đối lại đế chế Marcos.⁷⁵ Điền trang rộng 564 héc-ta này được gọi là điền trang Esperanza.

Danding đã từng đề nghị mua lại Esperanza khi quay trở về sau thời gian lưu đày. Tuy nhiên, một nhóm công nhân của điền trang đã nộp đơn xin cải cách ruộng đất theo quy định của CARL. Câu chuyện sau đó là một ví dụ minh họa về thất

bại của cơ chế cải cách. Gia đình Benedicto phản ứng trước hành động nộp đơn lên CARL bằng cách thành lập “công đoàn” của những người lao động tôn kính gia đình này, những người tuyên bố rằng họ phản đối tái phân phối ruộng đất. Các nhóm vận động ủng hộ xuất hiện ở cả hai phía và vụ việc được đưa lên truyền thông quốc gia. Sau một chiến dịch dài, chính quyền trung ương quyết định thực hiện một hành động hiếm thấy: cải cách ruộng đất bắt buộc, và phát hành Chứng chỉ sở hữu đất (CLOA) cho những nông dân của điền trang. Bản thân Thư ký chương trình Cải cách nông nghiệp đã đến Negros để lãnh đạo quá trình “trao” đất cho những nhân công được giải phóng. Tuy nhiên, ông này bị những bảo vệ có vũ trang và công đoàn của Benedicto từ chối không cho vào điền trang. Những người giữ CLOA sau đó cố gắng sử dụng vũ lực để giành lấy những miếng đất họ nhận được quyền sở hữu. Bảo vệ đã bắn chết một người và làm bị thương hai người khác.⁷⁶

Cuối cùng, cải cách ruộng đất cưỡng ép cũng được thực hiện. Sau vụ nổ súng, chuyện này khó có thể tránh được. Tuy nhiên, giống như hầu hết các cuộc cải cách ruộng đất ở Philippines, câu chuyện Esperanza cũng không kết thúc có hậu cho hầu hết nông dân. Lý do là vì những người được trao đất hoàn toàn không nhận được hỗ trợ gì từ chính quyền. Những người sở hữu đất mới quá nghèo để có thể trồng trọt độc lập và hầu như ngay lập tức cho gia đình Benedicto thuê lại đất của mình chỉ với giá 12.000 Peso (240 Đô la Mỹ) một năm, lại một lần nữa trở thành những người làm công ăn lương.

Vài cá nhân, theo trường phái khắc kỷ, cố gắng tự trồng trọt, vay vốn lưu động từ những người cho vay chợ đen ở mức lãi suất 50-120% một năm. Ví dụ, người quản lý điền trang của Benedicto cho vay ở mức 10% một tháng. Với việc Benedicto kiểm soát nhà máy đường địa phương, đơn vị thu mua đường duy nhất ở đó, bài

toán chẳng bao giờ có lợi cho người nông dân. Người nông dân phải cầm cố những cây mía của mình vào đầu mỗi vụ trồng, và không tái trồng cây mía đường cho đến thời điểm thuận lợi nhất vào ba năm sau để tránh vay thêm tiền, điều này dẫn đến năng suất giảm và do đó càng nợ nhiều hơn. Khi nợ nần không thể kiểm soát được nữa, những người cho vay tiền nắm quyền kiểm soát đất và kiểm soát nó cho đến khi món nợ và lãi suất được trả – nếu có. Quá trình này đi theo đúng hình thức của những cải cách ruộng đất vào những năm 1920 và 1930 ở Nhật Bản.

Chỉ những người cho vay nặng lãi là hạnh phúc: các nông dân độc lập sa lầy trong nghèo khổ trong khi năng suất đường trồng trên đất của nhà Benedicto chỉ là 52 tấn/héc-ta, ít hơn 50% so với những gì nông dân trồng mía ở Đài Loan và Trung Quốc (sau năm 1978) đạt được sau khi cải cách ruộng đất. Ở những khu vực khác của Philippines, đối tượng thụ hưởng cải cách ruộng đất thậm chí còn cần nhiều hỗ trợ tín dụng, thị trường và khuyến nông hơn so với các quốc gia ở Đông Bắc Á. Họ hầu như là những người làm công trong các nông trại, đã quen được giao việc chứ không phải những tá điền độc lập được giao quyền mua đất ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan, hay nhận đất miễn phí ở Trung Quốc. Tuy nhiên, tất cả ngôi làng ở Đông Bắc Á đều nhận được những hỗ trợ tín dụng và kỹ thuật, còn những người Philippines hầu như chẳng nhận được gì. Chín mươi bảy phần trăm những người thụ hưởng cải cách ruộng đất ở Negros nói trong một khảo sát địa phương rằng họ không hề nhận được hỗ trợ nào.⁷⁷ Chẳng có gì ngạc nhiên khi tình huống đặc trưng mà chúng ta thấy ở Negros là gia đình sau “cải cách” ngay lập tức cho diên chủ thuê lại đất và ngồi quây quần quanh những dàn máy hát karaoke mua từ số tiền cho thuê đất nhận được. Vì thiếu cơ hội để trồng trọt hộ gia đình có thể thành công, mọi người đầu tư vốn vào những dàn máy karaoke và bắt đầu ca hát.

CHẤP VÀ THẤT BẠI

Những trường hợp duy nhất mà cải cách ruộng đất đã phát huy hiệu quả ở Philippines là khi những tổ chức phi chính phủ (NGOs) lấp lỗ hổng mà Chính phủ đã để lại và cung cấp các hỗ trợ về tín dụng, khuyến nông, xử lý cây trồng và thị trường mà nông nghiệp hộ gia đình cần để có thể phát triển. Nếu không, những gia đình như Benedicto, những người với vai trò chủ sở hữu điển trang phong kiến đã chi phối các lao động nông nghiệp, sẽ tiếp tục làm điều này ngay cả khi về mặt lý thuyết họ đã từ bỏ quyền sở hữu ruộng đất của mình.

Trong phạm vi Esperanza, có một nhóm nhỏ 21 gia đình được một NGO hỗ trợ. Chẳng cần phải nói, những nông dân này giỏi quan hệ chính trị hơn, được giáo dục tốt hơn và nói năng rõ ràng hơn 250 gia đình nông dân khác không được NGO hỗ trợ. Lito, người đứng đầu nhóm này, đi xuống khu vực ranh giới của điển trang để dẫn chúng tôi qua những bảo vệ có vũ trang của Benedicto đến khu đất rộng 20 héc-ta nằm ở giữa vùng của họ; trên đường đi, chúng tôi thấy một ngôi mộ của một nông dân bị các bảo vệ giết khi cố gắng giành miếng đất mà ông này có chứng chỉ sở hữu CLOA. Ngôi dưới một gốc cây đối diện ngôi nhà hợp mật, Lito giải thích rằng khoản cấp tín dụng xoay vòng 1,2 triệu Peso (24.000 Đô la Mỹ) với lãi suất 20% một năm, là yếu tố đã giúp nhóm của ông khác biệt so với những người nông dân độc lập khác – 95% những người này, theo ông nói, đang sa lầy trong những khoản vay nặng lãi không thể trả được.

Tổ chức NGO cho vay, Alter Trade, cũng cung cấp hỗ trợ khuyến nông để giúp những người nông dân chuyển đổi sang trồng cây mía đường hữu cơ và những cây trồng mới. Giờ đây họ tự sản xuất hầu hết thực phẩm của mình và không còn phải đối mặt với viễn cảnh đói nghèo nếu vụ mía không được như mong đợi. Đường được tổ chức NGO này bán thông qua phong trào

Thương mại công bằng ở châu Âu và thông qua những nhóm tương tự ở Đông Bắc Á. Mía mai thay, những người tiêu dùng tư sản giàu có ở Nhật Bản và Hàn Quốc nhờ cải cách ruộng đất giờ lại chính là những người mua sản phẩm đường nâu cao cấp *mascobado* của các nông dân Philippines.

Từ khi đồng ý với các điều khoản của tập đoàn Alter Trade* năm 2004, nhóm của Lito đã trả hết lãi và kiếm đủ lời để mua một chiếc máy kéo cũ đã dùng 20 năm, một chiếc xe tải và 10 chiếc xe bò kéo. Nhóm này có năng suất đường cao hơn 25% so với đất được nhà Benedicto canh tác và đang tiết kiệm tiền để mua thiết bị thủy lợi – thiết bị sẽ giúp năng suất – được hỗ trợ bởi những điều kiện nông nghiệp thuận lợi của Philippines – đạt mức ngang bằng hay cao hơn mức sản lượng đầu ra của Đài Loan hay Trung Quốc.

Không xa lắm, ở một trang trại có tên là Isabel, một nhóm khác cũng được hỗ trợ bởi Alter Trade thậm chí còn làm tốt hơn. 80 người giữ chứng chỉ CLOA, hỗ trợ tổng dân số 500 người, canh tác trên tám héc-ta trồng đường và lương thực như một doanh nghiệp tập thể. Những người lãnh đạo nhóm này tự hào khoe một chiếc máy kéo to, mới tinh mà họ đã mua với giá 1,5 triệu Peso (30.000 Đô la Mỹ). Họ đã mua thêm một chiếc máy kéo kích thước trung bình khác và một chiếc xe tải từ lợi nhuận giữ lại. Theo tiêu chuẩn địa phương, họ giàu có; cứ năm đứa trẻ trưởng thành của nhóm này thì có bốn đứa đi học trung học, và vài đứa theo học đại học.

Tuy nhiên, cũng như nhóm của Lito, nhóm này là trường hợp hiếm thấy – chủ yếu vì nó được tổ chức một cách chính trị.

* Alter Trade Corporation: Tập đoàn chuyên cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho nông dân, có trụ sở ở Negros Occidental, Philippines.

Vài thành viên là những viên chức chính trị hoặc bác sĩ ở NPA, có khả năng xây dựng một loại doanh nghiệp tập thể vốn không xuất hiện một cách tự phát trong một xã hội của những người lao động nông nghiệp nghèo khó và vâng lời. Những nông dân này đấu tranh và giành lấy những gì Chính phủ không cung cấp. Họ vận động hành lang và giành được lệnh cải cách ruộng đất cưỡng ép. Họ còn thuyết phục các gia đình đồn điền tại tòa, đòi thêm đất khi thấy rằng những miếng đất này được gia đình kia giữ lại bất hợp pháp bằng cách đăng ký quyền sở hữu cho bảy người thừa kế trong khi gia đình chỉ có hai đứa con. Bên cạnh vốn lưu động từ Alter Trade, họ nhận được khoản vay mua chiếc máy kéo mới từ một tổ chức từ thiện có trụ sở ở nhà thờ Hà Lan. Họ gia tăng tài sản của các thành viên bằng một khoản trợ cấp từ một siêu thị ở Đức. Và, vào mùa đông năm 2009-2010, họ xây một căn nhà lót ván 20 phòng cho những người tiêu dùng giàu có Nhật Bản và Hàn Quốc bay đến Bacolod để gặp những người trồng đường nâu hữu cơ. Ngắn gọn mà nói, họ biết cách tận dụng hệ thống NGO.

Những nông dân Esperanza và Isabel là lý do để vừa lạc quan – vì những gì mà một số người và một số NGO có thể làm bất chấp nghịch cảnh – vừa bi quan, vì khả năng xoay xở của tập thể và quy mô các hỗ trợ đầu vào của NGO chỉ đơn thuần giúp chúng ta thấy rõ sự bất lực của Chính phủ Philippines. Thực tế là hầu hết người lao động nông nghiệp sẽ không bao giờ có thể tự tổ chức hiệu quả như những nhóm này trong khi các NGO ở Negros chỉ có thể hỗ trợ vài trăm nông dân, và con số kiểm đếm chính thức là 120.000 người địa phương như tuyên bố của chính quyền về những “người thụ hưởng” từ cải cách ruộng đất. Các NGO đã rất đúng khi tập trung vào những nông dân nhiều khả năng thành công nhất, để những người yếu kém tự xoay xở.

Đây chỉ là những miếng dán nhỏ lên vết thương hở của nông nghiệp Philippines. Hoạt động từ thiện có thể giúp giảm hiệu ứng nhưng không bao giờ bù đắp hoàn toàn được thất bại phát triển của chính phủ. Ở Đông Bắc Á, sự tăng trưởng đáng kinh ngạc của sản lượng nông nghiệp là kết quả của việc chính phủ tái phân phối đất nhanh chóng, công bằng và sau đó cung cấp những hỗ trợ tín dụng, khuyến nông và thương mại cần thiết để tạo điều kiện cũng như khuyến khích các gia đình tối đa hóa sản lượng. Ở Philippines, chưa bao giờ có một nỗ lực tập trung tương tự như vậy. Thay vào đó, Chính phủ yếu kém nhất trong số những nền kinh tế lớn ở Đông Á đã cho phép hình thành lực lượng NGO lớn nhất – ước tính 60.000 đến 100.000 tổ chức. Các NGO này nhìn chung rất nhỏ, lúng lúng khắp đất nước cố gắng bù đắp cho sự tuyệt vọng của Chính phủ một cách vô vọng.

THIẾU HIỆU QUẢ Ở TẤT CẢ PHƯƠNG AN QUAN TRỌNG

Quay trở lại con đường hướng về phía Đông Nam thị trấn La Castellana, chúng tôi đi qua thêm vài điển trang của những gia đình Philippines giàu có. Những đường ống thủy lợi mạnh mẽ đang tưới nước cho cây mía đánh dấu vùng đất của gia đình Arroyo, gia đình của Tổng thống vừa thất bại gần đây Gloria Macapagal Arroyo; gia đình này có nhiều điển trang ở Negros. Người chồng điển chủ của Gloria là Mike Arroyo và anh chồng của bà này là Ignacio "Iggy" Arroyo, thành viên hội đồng Quận Năm Negros, nơi chúng tôi đang lái xe đến. Năm 2001, Gloria hứa rằng ruộng đất của Arroyo sẽ được đưa vào chương trình cải cách; nhưng chuyện đó đã không xảy ra. Một chuyến đi về vùng nông thôn Negros Occidental dẫn chúng tôi đi qua những điển trang có tên trông giống trong quyển *Who's who (Ai là Ai)* của những gia đình đã góp phần kéo đất nước này đi xuống sau thời kỳ hậu độc lập: Conjuangco, Benedicto, Arroyo, Cuenca,

Lopez... Lực lượng đặc biệt Mapalad, nhóm ủng hộ cải cách ruộng đất lớn nhất ở Philippines, vào năm 2005 ước tính rằng: sau hơn 15 năm CARL, 17 gia đình vẫn sở hữu 78% tất cả đất trồng đường ở Negros Occidental.⁷⁸

Nông nghiệp Philippines vẫn thiếu hiệu quả một cách kịch côm. Bất chấp tuyên bố của những điền chủ Negros rằng trồng mía đường chỉ có thể cạnh tranh khi đồn điền có quy mô tối thiểu, năng suất luôn thấp hơn những khu vực trồng theo hộ gia đình ở Nam Đài Loan và Trung Quốc: trung bình khoảng 56 tấn trên héc-ta, so với 85-90 tấn. Tái phân phối ruộng đất theo CARL ở Negros không dẫn đến tăng năng suất, vì chính quyền không hỗ trợ cho trồng trọt hộ gia đình như tuyên bố và vì các điền chủ đã hủy hoại quá trình cải cách.

Một khảo sát năm 2007 của tỉnh đã nhắc đến “thu nhập đáng buồn của những người thụ hưởng cải cách nông nghiệp và con số gia tăng năng suất nông nghiệp tối thiểu”; 7 trên 10 người thụ hưởng cải cách ruộng đất ở Negros nói rằng đời sống của họ không được cải thiện so với trước khi cải cách.⁷⁹ Ngay cả các nhóm được Alter Trade hỗ trợ ở đồn trang Esperanza và Isabel cũng cho ra năng suất thấp hơn so với ở Đài Loan và Trung Quốc (dù rằng năng suất của họ khoảng 70 tấn trên héc-ta, cao hơn 25% so với trung bình của Negros). Những nông dân của Alter Trade vẫn tiết kiệm tiền cho các hệ thống thủy lợi, trong khi ở Đông Bắc Á hệ thống đó là một phần trong dịch vụ hỗ trợ cơ sở hạ tầng của chính quyền. Khi tất cả những gì thuộc về hệ thống thủy lợi ở vùng nông thôn Negros chỉ là những con sông cạn, rất vô lý khi hầu hết cây mía đường không được tưới tiêu. Chúng tôi liên tục được nhắc nhở rằng khu vực nông thôn nghèo đói nhất Đông Á tập trung ở những vùng dồi dào tài nguyên thiên nhiên nhất.

Cải nghèo đầy mê hoặc của Philippines không khiến sản lượng đầu ra rẻ hơn. Chi phí sản xuất đường ở Negros, bao gồm

chi phí tinh luyện đường, là khoảng 15 xu mỗi cân Anh so với giá bán sỉ đường ở thị trường thế giới (trước đợt tăng giá mạnh vào mùa hè năm 2009) dao động trong khoảng 10 đến 12 xu mỗi cân Anh trong những năm gần đây. Mười hai nhà máy đường ở Negros, được biết đến với tên gọi “các trung tâm”, sở hữu những trang thiết bị lạc hậu nhất trong ngành đường toàn cầu; tỷ lệ chiết xuất đường ở Philippines còn thấp hơn cách đây 50 năm. Với việc Philippines cho phép miễn thuế quan nhập khẩu đường vào năm 2010, viễn cảnh của ngành đường địa phương không sáng sủa cho lắm. Các điển chủ chung sức lại kinh doanh khá tốt vì họ có thể tiếp cận hệ thống ngân hàng chính quy và vẫn có được kim ngạch xuất khẩu đường còn lại đi Mỹ, bảo đảm mức giá tối thiểu 18 xu mỗi cân Anh. Như Michael Billig, một nhà nghiên cứu lịch sử ngành đường Philippines, đã nhận định, một điển chủ với 60 héc-ta sẽ vẫn thuê hàng tá người hầu tại gia ở Bacolod và vẫn giữ một căn hộ ở Manila.⁸⁰

Sự thiếu hiệu quả của trồng mía đường mở rộng sang những cây trồng khác. Năng suất trung bình của lúa và ngô – hai cây trồng quan trọng nhất – là 3,8 tấn và 2,6 tấn trên héc-ta; ở Đài Loan, con số này là 4,8 tấn và 3,8 tấn. Một khảo sát về tổng giá trị gia tăng nông nghiệp ở các quốc gia châu Á vào những năm 1980, tính toán cả cây trồng lẫn vật nuôi nông nghiệp, cho ra con số 655 Đô la Mỹ trên héc-ta cho Philippines, 2.500 Đô la Mỹ cho Trung Quốc, 5.000 Đô la Mỹ cho Đài Loan, 7.000 Đô la Mỹ cho Hàn Quốc và 10.000 Đô la Mỹ cho Nhật Bản. Cho đến thời điểm này, con số của các quốc gia Đông Bắc Á bao gồm cả các khoản hỗ trợ đáng kể trợ giá nông nghiệp trong những xã hội đã thịnh vượng. Nhưng sự khác nhau giữa Philippines và Trung Quốc, quốc gia chuyển sang nông nghiệp hộ gia đình năng suất cao vào cuối những năm 1970, đã lý giải rõ ràng mọi chuyện.⁸¹

Wolf Ladejinsky đã nhiều lần ghé thăm Philippines, chứng kiến thực tế của những nỗ lực cải cách ruộng đất từ lúc sơ khai ở nông thôn, và luôn có những nhận xét rất thông thái. Sau chuyến đi vào tháng 12 năm 1962, ông viết rằng “tôi không thể không nói với ông Perez [Quyền Bộ trưởng Bộ Tài chính] rằng, khi nghe ông này nói, đất nước Philippines được thiên nhiên ưu đãi nhắc tôi nhớ đến những khu vực kém được ưu ái hơn ở Ấn Độ”. Ladejinsky cũng lưu ý cuộc trò chuyện “trong những ngôi nhà oai nghiêm của người giàu ở Manila”, mà ngày nay chúng ta có thể vẫn còn được nghe, rằng những nông dân Philippines bẩm sinh “lười biếng”, và do đó không thể cứu vãn được. Ông đến thăm Viện Nghiên cứu Lúa gạo Quốc tế ở Thành phố Khoa học Tự nhiên của Los Banos, ở Laguna, nơi triển khai cách mạng xanh ở châu Á. Ladejinsky nhận thấy rằng các loại hạt giống gạo năng suất cao từ Los Banos đã thay đổi cuộc sống của hàng triệu người ở Đông Bắc Á, nhưng không làm được gì nhiều ở Philippines nơi thiếu cơ chế để triển khai các hỗ trợ về thủy lợi, phân bón, tín dụng và thị trường. Về đặc điểm thực sự của người nông dân Philippines, ông này kết luận: “Một tá điển trong những điều kiện phổ biến ở Philippines sẽ hành động như một người làm kinh tế phi lý trí nếu cố gắng áp dụng các biện pháp để gia tăng sản lượng cho ruộng đất, khi biết rõ là một phần lớn sản lượng đầu ra sẽ về tay điển chủ, người cho vay tiền hay thương lái”. Nhận xét của Ladejinsky vẫn đúng sau nửa thế kỷ.⁸²

NHỮNG LỜI HỨA CỦA SUKARNO*

Philippines có lẽ là trường hợp thất bại cực đoan nhất trong chính sách ruộng đất ở Đông Nam Á. Tuy nhiên, nếu đi theo

* Sukarno, tên khai sinh là Kusno Sosrodihardjo (1901-1970): Tổng thống Indonesia đầu tiên, từ năm 1945 đến năm 1967.

chiều kim đồng hồ đến phần còn lại của khu vực Đông Nam Á, bạn sẽ bắt gặp ở đâu đó mô hình phát triển nông nghiệp không khác mấy dù rằng những điểm tương đồng này mờ nhạt và ít rõ ràng hơn.

Ở Indonesia, sau khi độc lập vào năm 1945, Tổng thống Sukarno hứa hẹn những chính sách phát triển nông nghiệp cấp tiến hơn cho những năm 1950. Vào năm 1957, những đồn điền thuộc sở hữu nước ngoài (chủ yếu là người Hà Lan) được quốc hữu hóa. Vào năm 1960, một chương trình cải cách ruộng đất tổng quát được công bố. Tuy nhiên, trong khi Sukarno, người bị ảnh hưởng bởi chủ nghĩa Mác, nói về cách mạng, sự phớt lờ của ông với các vấn đề nông thôn và nỗ lực kháng cự của các điền chủ đã khiến các chính sách của ông không hiệu quả. Luật cải cách ruộng đất Indonesia và các quy định triển khai đi theo mô hình của Philippines.

Đến năm 1960, hòn đảo chính Java là một trong những khu vực có dân cư dày đặc nhất châu Á, với diện tích đất trung bình của những người đủ may mắn có đất là dưới nửa héc-ta, và 60% dân số nông thôn không có đất.⁸³ Dù vậy, Indonesia cho phép các điền chủ có thể giữ tối thiểu 5 héc-ta đất, và có thể đạt tối đa 20 héc-ta vì những lỗ hổng trong chính sách. Một tầng lớp phú nông phổ biến – được gọi là *sikep* – đã không bị đụng đến trong cải cách ruộng đất. Những điền chủ sở hữu đất quy mô lớn hơn nhưng vắng mặt có 6 tháng để tuyên bố quyền cư trú trên đất đai của họ hoặc bán cho một người khác để giảm hay tránh bị tịch thu đất.⁸⁴ Việc triển khai cải cách ruộng đất có đẩy các vụ việc chuyển nhượng trước hạn với rất ít sự thay đổi quyền sở hữu thực. Những ủy ban cải cách ruộng đất có tồn tại nhưng chúng được điều hành bởi các điền chủ, không ngạc nhiên gì khi những người này có xu hướng ngăn chặn việc tái phân phối ruộng đất.

Wolf Ladejinsky đã ba lần đến Indonesia vào đầu những năm 1960, thực hiện chuyến khảo sát thực địa kéo dài nhiều tháng. Nhìn nhận chương trình cải cách ruộng đất ở đây là quá phức tạp, thiếu hiệu quả và rất chậm, ông ước tính rằng Java đang tái phân phối ít hơn 2% đất có thể canh tác và Bali có lẽ là 4%. Ông viết cho một đồng nghiệp trong Chính phủ Hoa Kỳ rằng "chỉ có phép màu mới có thể giúp họ hiểu được bộ luật cải cách ruộng đất dày cộm, nhiều tập, rời rạc, mâu thuẫn và nhìn chung mang màu sắc quá bảo thủ chính trị."⁸⁵

Không có phép màu nào xảy ra. Năng suất không tăng là bằng chứng cho thất bại. Ladejinsky ghi chú lại sau một chuyến đi dài vào năm 1963 rằng bất chấp việc đất đai núi lửa ở Java cực kỳ màu mỡ, sản lượng gạo trên héc-ta vẫn chỉ bằng 1/3 Nhật Bản. Chính quyền có tổ chức các chiến dịch khuyến nông để gia tăng năng suất cây trồng, cung cấp phân bón, hạt giống được cải tiến và nguồn tiền cho cơ sở hạ tầng, nhưng khi thiếu cải cách ruộng đất, những hỗ trợ này chẳng tác động nhiều đến năng suất. Tà điền và lao động nông nghiệp chìm trong nợ nần không có động lực để sản xuất ra nhiều hơn, khi hầu hết phần thặng dư sẽ vào tay các điền chủ. Hơn nữa, các điền chủ và những người giàu có ở địa phương đã đục khoét một phần lớn quỹ phát triển.⁸⁶

Sau khi Suharto trở thành Tổng thống năm 1967, có một đợt thúc đẩy năng suất tập trung hơn thông qua hỗ trợ khuyến nông, ban đầu điều này đem lại những kết quả sáng sủa hơn. Một phần lý do là vì Chính phủ Suharto triển khai chương trình bảo đảm giá gạo tối thiểu. Tuy nhiên, gia tăng năng suất giảm dần giữa những năm 1970 trong bối cảnh xuất hiện những bằng chứng phổ biến rằng quỹ khuyến nông và các quỹ khác đang bị sử dụng sai, một phần không nhỏ bởi những hợp tác xã thương

mại ở làng, xã. Thay vì trả khoản giá chênh lệch bắt buộc cho nông dân thì những hợp tác xã này lại bỏ túi riêng số tiền đó.

Indonesia thất bại trong việc thay đổi mô hình sở hữu đất đai, và cũng không thoát khỏi cách tiếp cận chính sách thực phẩm mang tính thuộc địa của Đông Nam Á vốn từ lâu đã đặt trọng tâm vào việc cung cấp thực phẩm rẻ cho người tiêu dùng hơn là tăng giá thực phẩm để khuyến khích những nông dân nhỏ lẻ. Chính sách này được các chính phủ thuộc địa áp dụng vì các cử tri (là người điều hành các đồn điền và khu mỏ) muốn giữ chi phí lao động thấp.⁸⁷ Nó không có lợi cho phát triển nông thôn ở một quốc gia độc lập. Tuy nhiên, những người lãnh đạo sau khi độc lập liên tục dành sự ưu ái cho dân cư thành thị so với dân cư nông thôn, một sự pha trộn giữa thiên vị kiểu thuộc địa xưa cũ và thiên vị kiểu thành thị dành cho tầng lớp ưu tú bản địa mới. Khi dân số tăng trưởng, năng suất nông nghiệp thấp, có nghĩa là Indonesia bị buộc phải nhập khẩu một lượng lớn gạo và lúa mì, làm cạn kiệt nguồn ngoại tệ đáng ra nên được dùng cho những vấn đề phát triển cấp bách hơn. Quốc gia này cuối cùng cũng tự chủ lúa gạo thành công vào giữa những năm 1980, nhưng tự chủ thực phẩm vẫn còn xa tầm tay.

Câu chuyện về các đồn điền bị quốc hữu hóa ở Indonesia không vui vẻ gì hơn. Hầu hết những đồn điền trước đó do nước ngoài kiểm soát được các doanh nghiệp nhà nước tiếp quản và điều hành không hiệu quả. Vào những năm 1960, năng suất ở đồn điền đường – loại hình chiếm diện tích lớn nhất – giảm xuống bằng phân nửa thời trước Thế chiến Thứ hai, tạo ra những khoản lỗ khổng lồ.⁸⁸ Một lần nữa, Chính phủ lại mắc lỗi thiên vị thành thị khi quyết định giữ giá đường thấp và đánh thuế đồn điền nặng nề. Dưới thời Suharto, một sự chuyển dịch cấp tiến sang trồng đường tiểu chủ được đề xuất vào năm 1975 như một biện pháp để gia tăng năng suất.⁸⁹ Tuy nhiên, các tiểu chủ bị buộc

phải trồng đường, quan hệ thương mại của họ với các nhà máy đường không được quy thành những điều khoản hấp dẫn, họ cũng không được cung cấp các dịch vụ tín dụng và khuyến nông, và đường tiếp tục bị đánh thuế nặng hơn những cây trồng khác. Kết quả không khó đoán là nông dân trồng đường một cách miễn cưỡng ở năng suất thấp.

Cuối cùng, Indonesia chuyển sang một trong hai “sự lảng tránh vĩ đại”⁹⁰, theo cách gọi của Michael Lipton, trong chính sách đất đai phát triển – chương trình tái định cư nông dân. (Sự lảng tránh còn lại, theo Lipton, là khi Chính phủ chỉ tập trung vào các vấn đề thuê đất mà không tái phân phối ruộng đất.) Khi dân số Java tăng lên 80 triệu vào những năm 1970, Chính phủ Suharto bắt đầu chuyển hàng vạn gia đình đến những khu vực nông nghiệp mới ở những hòn đảo ít người hơn, đặc biệt là Sumatra. Cho đến giờ giai đoạn di cư theo viện trợ của Chính phủ lớn nhất là giữa năm 1979 và 1984, khi có 1,5 triệu người tái định cư được chính phủ trả tiền.⁹¹ Chính sách này không giải quyết được các vấn đề căn bản của cải cách ruộng đất hay khuyến nông hiệu quả – và chi phí tái định cư rất cao – nhưng nó tạm thời làm dịu đi áp lực ở vài khu vực nghèo nhất Indonesia.

Mía mai thay, với nhiều triệu nông dân không có đất và kế sinh nhai vẫn còn sót lại ở Java, thứ duy nhất giúp họ khỏi chết đói là khu vườn quanh nhà. Những người dân ở các quốc gia châu Á, Mỹ Latin và Caribe khác nằm trên đường xích đạo cũng giống như vậy. Khí hậu xích đạo đồng nghĩa với việc có một số loại thực phẩm chỉ xuất hiện theo mùa. Các nghiên cứu ở Java cho thấy sản lượng thực phẩm đầu ra theo mét vuông của những khu vườn quanh nhà cao hơn nhiều so với những cánh đồng rộng lớn, hay những khu vực khác được trao cho nông nghiệp chính quy và được trồng trọt bởi những tá điền hoặc lao động ăn lương ngày. Hóa ra năng suất cao ở nông nghiệp Đông Bắc Á tồn tại ở những nơi như Java –

nhưng chỉ ở quy mô rất nhỏ trên những miếng đất nhỏ được trồng trọt để phục vụ nhu cầu tiêu dùng cá nhân.⁹²

HIỆU QUẢ NÔNG NGHIỆP DƯỚI GÓC NHÌN CỦA NGƯỜI ANH

Trong giai đoạn thuộc địa, Indonesia là thuộc địa sinh lợi cao nhất của người Hà Lan. Với người Anh, Malaysia thậm chí còn sinh lợi cao hơn. Lý do là vì nông nghiệp Malaysia được cơ cấu nặng tính lợi ích cho nông nghiệp đồn điền. Cơ cấu này xem trọng lợi nhuận trên héc-ta cho một số nhỏ những nhà đầu tư bên thứ ba hơn là sản lượng trên héc-ta và tự chủ thực phẩm. Vào thời điểm Thế chiến Thứ nhất, khoảng 400.000 héc-ta ruộng đất Malaysia được chuyển thành các đồn điền, tỷ trọng đất đai sản có cao hơn nhiều so với ở Indonesia.⁹³

Ruộng đất theo lý thuyết thuộc về các vị quốc vương người Mã Lai (sultan), nhưng được cho thuê theo quyết định của “Cư dân” hay cố vấn nước Anh. Ruộng đất chất lượng tốt hơn, và nằm ở mặt tiền hệ thống đường mở rộng được xây dựng trong giai đoạn này – hệ thống cần thiết để tiếp thị các sản phẩm – đều rơi vào tay các đồn điền. Các khoản đầu tư của Chính phủ bên cạnh hệ thống đường sá, từ hệ thống thủy lợi và điện đến các dịch vụ khuyến nông, cũng chủ yếu nhằm vào các đồn điền. Và những ngân hàng thuộc địa chỉ làm việc với các đồn điền. Đây là những khoản trợ cấp lớn cho khu vực đồn điền. Như nhà sử học nông nghiệp hàng đầu của Malaysia, Lim Teck Ghee, đã nói: “Những người nông dân được cho là thiếu hiệu quả và lạc hậu, và do đó họ không nhận được trợ cấp trong quá trình phát triển của các bang Mã Lai”.⁹⁴ Hỗ trợ đầu tư duy nhất dành cho các tiểu chủ khuyến khích họ trồng lúa để hạn chế yêu cầu nhập lương thực của nền kinh tế đồn điền.

Tuy nhiên, điểm sai trong những tuyên bố về hiệu quả đồn điền bắt ngờ được khám phá ở Malaysia vào những năm 1920 khi các quan chức người Anh buộc phải tiến hành khảo sát năng suất. Malaysia lúc đó là quốc gia sản xuất cao su lớn nhất thế giới. Câu chuyện bắt đầu khi giá cao su giảm nhanh chóng vào năm 1920 vì nhu cầu kém đi sau Thế chiến Thứ nhất. Không lâu sau đó những người chủ sở hữu đồn điền từ châu Âu của các đồn điền được cho là hiệu quả yêu cầu kiểm soát đầu ra để đẩy giá lên. Bất chấp yêu cầu tập trung vào gạo của Chính phủ thuộc địa, các tiểu chủ Mã Lai cũng tham gia trồng cao su và chiếm 1/3 sản lượng. Tuy nhiên, họ không tham gia chiến dịch hạn chế đầu ra. Một ủy ban thanh tra do Ngài James Stevenson làm chủ tịch được bổ nhiệm bởi Bộ trưởng Bộ Thuộc địa, Winston Churchill. Ủy ban này được thành lập để hỗ trợ công tác hạn chế sản lượng đầu ra, và từ tháng 11 năm 1922, Kế hoạch Hạn chế của Stevenson được thực hiện ở Malaysia và Sri Lanka, một thuộc địa trồng cao su quan trọng khác của nước Anh. Với các đồn điền, hệ thống hạn chế sản lượng dựa trên số liệu sản xuất trong quá khứ. Với tiểu chủ, hầu hết không thể trình ra các số liệu sản xuất chính thức, chương trình này hạn chế họ dựa trên ước tính tùy ý của Chính phủ về năng suất kỳ vọng của những tiểu chủ. Con số ước tính, 320 cân Anh trên một mẫu Anh mỗi năm, thấp hơn rất nhiều so với sản lượng của các đồn điền (thường là 400 cân Anh).⁹⁵

Đợt công bố các chi tiết kế hoạch của Stevenson suýt tạo ra một cuộc nổi loạn của nông dân. Các đợt phản đối bạo lực xuất hiện ở Malaysia. Lý do là vì con số ước tính năng suất của tiểu chủ không phản ánh đúng thực tế. Chính quyền nhanh chóng tuyên bố thực hiện một đợt điều tra mới. Trong sự xấu hổ của Chính phủ thuộc địa, kết quả cho thấy rằng năng suất cao su của các tiểu chủ đều cao hơn nhiều so với đồn điền. Thực tế, năng suất trung bình của các tiểu chủ cao hơn 50% so với trung bình của

đồn điền, và trong vài trường hợp còn cao hơn nhiều lần. Bằng chứng mà ủy ban Stevenson nhận được cho thấy rằng, theo khảo sát ruộng đất của các tiểu chủ, năng suất dao động từ 600 cân Anh đến 1.200 cân Anh trên một mẫu Anh mỗi năm.⁹⁶

Lý do khiến năng suất của các tiểu chủ cao hơn là vì họ áp dụng các kỹ thuật “trồng trọt” thông thường. Nông dân trồng cây dày hơn – thường 200 cây trên một mẫu Anh so với con số 100 ở các đồn điền – và họ cạo mù chúng mỗi ngày, tối ưu hóa sản lượng đầu ra bằng nhiều nhân công hơn. Các nông dân cũng có khả năng chịu đựng khủng hoảng hàng hóa cơ bản tốt hơn các đồn điền, vì họ xen canh những cây lương thực khác với cây cao su và thường có những công việc phi nông nghiệp khác. Vì không phải chịu những chi phí đồn điền chung như các đồn điền, người nông dân sẵn sàng và có khả năng bán giá thấp hơn. Tuy nhiên, họ bị buộc phải hạn chế sản lượng để tránh sự sụp đổ của những đồn điền.

Ủy ban Stevenson đề nghị tăng mức năng suất ước tính trung bình của các tiểu chủ từ 320 cân Anh lên 533 cân Anh, con số này vẫn còn rất thấp nhưng ít nhất không tệ hơn so với những đồn điền hiệu quả. Tuy nhiên, cả Chính phủ thuộc địa và Chính phủ Anh đều không đồng ý với đề xuất này và nông dân được chỉ định phải đạt năng suất trung bình 426 cân Anh trên một mẫu Anh, nghĩa là chỉ cho phép họ sản xuất một phần nhỏ năng suất của mình. Kế hoạch hạn chế Stevenson được tiếp tục cho đến năm 1928. Một thỏa thuận hạn chế sản lượng thứ hai mang tính quốc tế được thực hiện năm 1934 cũng không nghiêng về lợi ích của những tiểu chủ.

Một báo cáo được Chính phủ nước Anh công bố sau Thế chiến Thứ hai ước tính thất thoát của những tiểu chủ trồng cây cao su từ hai kế hoạch này là 40 triệu Bảng Anh, hay khoảng 2,1 tỷ Bảng Anh theo thời giá ngày nay – tương đương với hai năm

sản lượng cao su của toàn bộ Malaysia. Tác giả của báo cáo, P. T. Bauer, lên án thành kiến của các kế hoạch với các tiểu chủ là “hành động vi phạm các nghĩa vụ đạo đức rõ ràng nhất định”.⁹⁷ Nông dân không nhận được khoản đền bù nào.

Thị trường cao su ở Malaysia thuộc địa là một trường hợp đơn giản cho thấy thị trường bị điều chỉnh theo cách mà những gia đình nông dân năng suất cao phải trợ cấp cho những doanh nghiệp lớn năng suất thấp. Dưới kế hoạch Stevenson, Chính phủ thuộc địa thậm chí còn để những người điều hành đồn điền đánh giá quy mô ruộng đất của các tiểu chủ, dẫn đến nhiều phàn nàn hơn rằng quy mô cũng như năng suất của các nông trại hộ gia đình bị đánh giá thấp một cách có hệ thống. Chính phủ không bao giờ bị thuyết phục bởi những kết quả khảo sát để tin rằng các tiểu chủ có năng suất cao hơn nhiều những đồn điền lớn được quản lý bởi những giám đốc điều hành và niêm yết trên sàn London. Tuy nhiên, bất chấp tất cả những hỗ trợ của Chính phủ cho các đồn điền trước và trong thời kỳ khủng hoảng, đây rõ ràng là sự thật không thể chối cãi.

Một ví dụ khác về hiệu suất của những tiểu chủ cũng được khám phá vào những năm 1920 và 1930 ở các khu vực khai thác mỏ thiếc. Hàng ngàn thợ mỏ Trung Quốc bị đuổi việc trong giai đoạn khủng hoảng, đa số chuyển sang bán những nông sản tự trồng. Thực phẩm có giá tốt ở Malaysia vì phần lớn là sản phẩm nhập khẩu, và Chính phủ thấy rằng những mảnh đất nhỏ của các hộ gia đình bắt đầu cung cấp một phần lớn nhu cầu thực phẩm thành thị. Quy định hạn chế trồng trọt trên đất mỏ được bãi bỏ để khuyến khích trồng trọt.⁹⁸ Nhưng về cơ bản chẳng có gì thay đổi trong chính sách nông nghiệp, chính sách tiếp tục ưu tiên cho lợi nhuận đồn điền hơn là tối ưu hóa sản lượng và sự phát triển của Malaysia.

CÁI NHÌN CỦA NGƯỜI ANH TRỞ THÀNH CÁI NHÌN CỦA NGƯỜI MALAYSIA

Thế chiến Thứ hai kết thúc và Malaysia độc lập vào năm 1957 không tạo ra bất kỳ thay đổi quan trọng nào trong chính sách ruộng đất. Không giống với Philippines và Indonesia, Malaysia không cố gắng cải cách ruộng đất, dù tinh thần thời đại đòi hỏi phải hành động hợp lý hơn với lợi ích của người nông dân. Những đạo luật năm 1955 và 1967 được cho là sẽ gia tăng tính an toàn cho hợp đồng thuê và cấm đặt cọc tiền thuê (hay còn gọi là “tiền trả”), nhưng các đạo luật này rất yếu và việc thực thi lại tùy thuộc vào từng bang, chủ yếu được điều hành bởi tầng lớp ưu việt sở hữu ruộng đất. Chính phủ trợ cấp các hạng mục nông nghiệp thiết yếu như phân bón, nhưng một lần nữa việc phân phối các khoản trợ cấp này lại ưu ái các nông trại lớn hơn các nông trại nhỏ. Một quỹ chính phủ để hỗ trợ tái trồng cao su được thiết lập, nhưng các khoản đóng góp mà người nhận hỗ trợ phải đóng thường cao hơn khoản hỗ trợ mà họ được nhận.⁹⁹ Cũng như ở Indonesia, Chính phủ lại sa lầy vào các kế hoạch tái định cư đất đỏ, được điều hành bởi những định chế như Cơ quan Phát triển đất Liên bang (FELDA). Rất nhiều những đồn điền do người châu Âu sở hữu được mua lại vào những năm 1970 sử dụng tiền từ dầu khí, nhưng không được vận hành hiệu quả bằng hay thậm chí còn ít hiệu quả hơn bởi các doanh nghiệp quốc doanh.

Trong giai đoạn hậu độc lập, tập trung ruộng đất ở Malaysia gia tăng, và hệ quả là tình trạng thuê mướn ruộng và không có ruộng gia tăng. Và thuê mướn ruộng và không có ruộng luôn đi kèm với nghèo đói, nợ nần và thường làm giảm năng suất.¹⁰⁰ Một nhà quan sát đã phát biểu đầy tức giận giữa những năm 1970 rằng: “Bất chấp một số đạo luật đầy thiếu sót và miễn cưỡng, tình trạng thuê ruộng và chia sẻ lợi nhuận trên mùa vụ cùng với tất cả sự bất ổn tồn tại khắp nơi, và ruộng đất rơi hết vào

tay những nhà đầu cơ, nhà đầu tư và người cho vay tiền”.¹⁰¹ Từ năm 1981, chính quyền Mahathir đã phần nào trấn an nông dân trồng lúa bằng cách bảo đảm giá tối thiểu. Tuy nhiên, cái nghèo ở nông thôn Malaysia từ năm 1980 đã giảm bớt, nhưng hầu như không phải do gia tăng thu nhập trồng trọt hộ gia đình nhỏ mà do người nông dân tìm được những công việc phi nông nghiệp liên quan đến gia công xuất khẩu. Nên nhấn mạnh rằng Malaysia không phải là một quốc gia thiếu đất nông nghiệp. Hầu hết các nhà nông học địa phương tuyên bố rằng vẫn còn hàng trăm ngàn héc-ta đất có thể sử dụng được trong nông nghiệp, trong khi ở những giai đoạn suy thoái như đầu những năm 1980, hàng ngàn héc-ta đất nông nghiệp hiện hữu bị bỏ hoang. Malaysia là quốc gia có cấu trúc thiếu tối ưu cho ngành nông nghiệp bất chấp đất đai dồi dào. Thực tế này nhắc chúng ta nhớ rằng, để tăng trưởng, những tiểu chủ không chỉ cần ruộng đất, mà còn cần các hỗ trợ khuyến nông, thị trường và cơ cấu hạ tầng tín dụng để giúp họ có thể cạnh tranh được.¹⁰²

VỚI BẤT KỲ AI CHƯA RÕ ĐIỂM NÀY, HÃY THAM KHẢO THÁI LAN

Nhà kinh tế nông nghiệp Ronald Herring từng ghi chú rằng lý lẽ phản biện phổ biến nhất cho việc chẳng làm gì nhiều để tái phân phối ruộng đất – chính là thực tế đã diễn ra xuyên suốt Đông Nam Á – là cần phải nhìn nhận thực tế rằng sẽ rất khó khăn để làm nhiều hơn nữa. Herring chỉ ra rằng lý lẽ phản biện lập luận này là “những nhà chính trị theo trường phái thực tế dường như giả định, một cách rất đáng tò mò rằng, sẽ thực tế hơn khi giữ nguyên *hiện trạng*”.¹⁰³

Ở Đông Nam Á, việc duy trì *hiện trạng* nông nghiệp đã để lại những hệ quả đắt đỏ. Ở Philippines, Chính phủ liên tục phải đối mặt với những nhóm cách mạng và khủng bố có nguồn gốc

từ nông dân. Ở Indonesia những năm 1960, Suharto đàn áp một phong trào cộng sản xuất phát từ nông thôn khiến hàng trăm ngàn người thiệt mạng. Ở Malaysia, người Anh thực hiện một chiến dịch đàn áp tàn nhẫn cuộc nổi dậy cộng sản vào cuối những năm 1940 và đầu những năm 1950 ở nông thôn. Và ở Thái Lan, thất bại trong chính sách ruộng đất đóng góp vào việc đất nước này suýt xảy ra một cuộc nội chiến, ngay cả khi quyển sách này đang được viết.

Tháng 5 năm 2010, quân đội Thái đã giết nhiều người “Áo Đỏ” phản đối Chính phủ, những người đến từ khu vực Đông Bắc nghèo khổ của Thái Lan, trong những trận đánh trên đường phố ở Bangkok. Cuộc xung đột diễn ra chỉ vài năm sau khi cuộc nổi dậy của những khu vực nghèo nhất ở Nam Thái Lan bị dập tắt một cách tàn bạo. Trong thập niên trước, Thái Lan đã chứng kiến vụ bạo lực khởi nguồn từ nông thôn tồi tệ nhất, kể từ khi quân đội thực hiện một chiến dịch dài hơi đánh lại những người lính du kích của Đảng Cộng sản Thái Lan ở phía Bắc và Đông Bắc đất nước này vào cuối những năm 1960 và 1970. Cũng như trong quá khứ, căn nguyên của những vụ bạo lực gần nhất là đợt bột phát mang tính chu kỳ của tình trạng bán cố nông ở nông thôn – lần này liên quan đến thời kỳ hậu bùng nổ sau khủng hoảng tài chính châu Á.

Lịch sử nông nghiệp Thái Lan – quốc gia, không giống những nước khác ở Đông Nam Á, vẫn độc lập trên danh nghĩa trong thời kỳ thuộc địa – có thể được phân chia sơ bộ theo hai khu vực địa lý. Đầu tiên là vùng tập trung trồng lúa ở các khu vực ven biển và đồng bằng trung tâm. Giống Malaysia, Philippines trước những năm 1950 và Java vào thế kỷ 19, trong hầu hết giai đoạn lịch sử hiện đại của mình, Thái Lan luôn dồi dào ruộng đất. Với sự thịnh hành của các loại cây hoa màu và khai thác mỏ thuộc địa ở những quốc gia khác của khu vực trong thế kỷ 19, động lực cho nông

nghiệp Thái Lan là nhu cầu xuất khẩu gạo đến các nước thuộc địa, những quốc gia tập trung trồng trọt các hàng hóa cơ bản như cao su và đường. Vùng đồng bằng Thái được rút nước để tạo thành một cánh đồng lúa rộng hơn bao giờ hết. Chính phủ trung ương xây dựng những kênh đào dẫn nước quan trọng. Ruộng đất xung quanh Bangkok có khuynh hướng được các đồng minh của gia đình hoàng gia tập trung thành những điền trang lớn, nhưng hầu hết ruộng đất ở xa hơn được trồng trọt bởi những tiểu chủ tự khai hoang. Năng suất thấp, nhưng sự màu mỡ tương đối của đất so với dân số khiến điều này không quan trọng. Trong một thời gian dài, trồng trọt lớn thông qua gieo trồng rộng chứ không phải gieo trồng cấy ghép mang lại nhiều lợi nhuận hơn cho người nông dân. Đến những năm 1930, Thái Lan xuất khẩu 1,5 triệu tấn gạo một năm, mặc dù năng suất chỉ khoảng 1.200 kg/héc-ta – bằng 1/5 năng suất sau cải cách ruộng đất của Đông Bắc Á.¹⁰⁴

Ở cung điện Thái Lan (đất nước này vẫn theo chế độ quân chủ hoàn toàn cho đến năm 1932), xuất hiện câu chuyện tương tượng về một giai cấp nông dân hạnh phúc, trung thành đang trồng lúa ở các tỉnh. Khi Bộ trưởng Bộ Tài chính soạn thảo một chuyên luận chính thức đầu tiên về kinh tế vào năm 1906-1907, và cả gan tuyên bố rằng các tiểu chủ chặt vật cần tín dụng và những hỗ trợ khác, Vua Vajiravudh cảm thấy bị xúc phạm. Ông này tuyên bố, “Ta có thể xác nhận rằng không quốc gia nào khác có ít người nghèo hay bán cùng hơn Thái Lan”. Tác phẩm và nghiên cứu kinh tế của vị Bộ trưởng Tài chính đều bị cấm.¹⁰⁵

Thực tế, đã xuất hiện tình trạng thuê ruộng, không có ruộng và nợ nần gia tăng trước Thế chiến Thứ hai. Tuy nhiên, vì các chủ nợ không thể chính thức thu tóm hầu hết ruộng đất bên ngoài khu vực Bangkok vì không có quy định về quyền sở hữu chính thức, và vì các nông dân có thể đơn giản biến mất và tìm ruộng mới, nên sức chịu đựng của họ vẫn còn nằm trong giới hạn.

Sau Thế chiến Thứ hai, khi dân số gia tăng đến con số 3% một năm và tình trạng cho thuê ruộng, không có ruộng và những lao động ăn lương tăng cao hơn, bất bình đẳng thu nhập ở nông thôn gia tăng. Chính phủ tăng đầu tư cơ sở hạ tầng nông thôn, nhưng chính sách này nhìn chung vẫn thiên vị thành thị nhiều hơn. Bằng chứng của sự thiên vị là việc Chính phủ thiết lập một đơn vị mua gạo xuất khẩu độc quyền hay một độc quyền mua (monopsony), ép giá người nông dân, thay vào đó tạo ra lợi nhuận thương mại cho Chính phủ. Trong vài năm, khoản lợi nhuận này đóng góp 1/3 vào tổng thu nhập quốc gia. Cùng lúc đó, Chính phủ thu phí nhập khẩu phân bón quá nặng đến nỗi chi phí, tính theo số ký gạo tương đương, là năm lần con số mà nông dân Nhật Bản đương đại phải trả.¹⁰⁶

Sưu thuế quá cao đánh lên lúa gạo đã dẫn giảm đi trong những năm 1960 và 1970 khi cuộc nổi loạn nông thôn ở Thái Lan phát triển rộng hơn. Nhưng tỷ lệ thuê ruộng trong nông dân trồng lúa đã nằm trong khoảng 30-50%. Các tiểu chủ độc lập không còn là lực lượng cơ sở của khu vực lúa gạo vì bị bóp chẹt bởi dân số gia tăng và chính sách quốc gia. Tín dụng quốc gia đã được cung cấp từ những năm 1960, nhưng chỉ đến được với những nông dân quy mô vừa và lớn sở hữu ruộng đất chính thức và các công ty nông nghiệp. Đạo luật Cải cách ruộng đất năm 1975 hầu như không dẫn đến tái phân phối ruộng đất.¹⁰⁷ Hai sử gia kinh tế nổi tiếng nhất Thái Lan, Pasuk Phongpaichit và Christ Baker, kết luận: “Bên cạnh hệ thống tưới tiêu cơ bản đã phát huy tác dụng, Chính phủ không cung cấp bất kỳ hỗ trợ nào cho phát triển kinh tế lúa gạo. Với công nghệ rất thô sơ và hầu như không tiếp cận được vốn, những người nông dân đã sáng chế ra một cơ chế trồng lúa công nghệ thấp, cường độ thấp và năng suất thấp nhất ở châu Á”.¹⁰⁸

THẬT CHỈ CÒN KÉM HƠN

Đây là phần đầu tiên của câu chuyện về Thái Lan. Phần thứ hai liên quan đến việc phát triển vào những khu vực ít màu mỡ hơn ở phía Bắc, và đặc biệt, Đông Bắc Thái Lan (khu vực giáp biên giới Lào và Campuchia) sau Thế chiến Thứ hai.¹⁰⁹ Như đã đề cập trước đó, tài chính ngân hàng trung ương ưu tiên những doanh nghiệp nông nghiệp quy mô lớn, nhưng điều này đặc biệt rõ ràng ở Đông Bắc vì khu vực này mở cửa với tốc độ quá nhanh từ những năm 1960.

Ở Philippines, Indonesia và Malaysia, chính quyền hậu độc lập đã thừa kế những đồn điền và nông nghiệp quy mô lớn từ những thực dân thuộc địa. Ở Thái Lan, chính Chính phủ chưa từng chính thức bị thuộc địa hóa đã hình thành và nuôi dưỡng khu vực này. Nó làm vậy thông qua việc hỗ trợ các doanh nghiệp nông nghiệp nội địa như Charoen Pokphand (giờ là CP Group), và bằng cách chào mời đầu tư trực tiếp nước ngoài từ những doanh nghiệp như Dole của Hoa Kỳ.¹¹⁰

Sự hình thành các doanh nghiệp nông nghiệp nội địa từ số không lẽ ra có thể mang lại những kiến thức công nghiệp và nông nghiệp lớn hơn cho các doanh nghiệp lớn ở Thái Lan so với việc chỉ mua lại các đồn điền của nước ngoài ở những quốc gia cựu thuộc địa.¹¹¹ Tuy nhiên, sự hỗ trợ cho các doanh nghiệp nông nghiệp, như những nơi khác, phải trả giá bằng chi phí của các tiểu chủ. Những nông dân Thái nhỏ lẻ có xu hướng khai hoang đất ở phía Bắc (theo chân những người khai thác gỗ) và trồng trọt nó, nhưng họ phụ thuộc nhiều vào các doanh nghiệp nông nghiệp để mua sản phẩm đầu vào và bán hàng. Và nếu không có quyền sở hữu chính thức cho ruộng đất, họ không thể tiếp cận tín dụng ngân hàng.

Không lâu sau thì những nông dân nhỏ lẻ đã từng làm việc như những nhà cung cấp bị giam cầm cho các doanh nghiệp nông

nghiệp được ngân hàng trung ương hỗ trợ, họ xây dựng các nhà máy đường, kho chứa bột sắn, nhà máy thức ăn gia súc và nhà máy đóng hộp dừa, và những hạ tầng cần thiết khác cho nông nghiệp công nghiệp hóa. CP Group phát triển thành một doanh nghiệp lớn cung cấp gà con cho nông dân, nông dân nuôi chúng và sau đó bán lại cho CP (gần như là người mua độc quyền). Với rất ít đầu tư của Chính phủ cho hệ thống thủy lợi và những hỗ trợ khác dành cho các tiểu chủ, nền kinh tế nông thôn bị nghèo nàn hóa đã phát triển theo cách: nông dân làm việc nhà nông trong mùa mưa và sau đó đi tìm các công việc thời vụ vào mùa nghỉ. Vào những năm 1980, một nửa dân số Đông Bắc Thái Lan là người nghèo.¹¹²

Cũng như Malaysia và Indonesia, yếu tố giúp cho tình hình nông thôn đạt đỉnh cao vào những năm 1980 và 1990 là sự trỗi dậy của nền kinh tế gia công xuất khẩu cần nhiều lao động phục vụ cho những công ty nước ngoài đa quốc gia – những công ty cung cấp ngày càng nhiều công việc phi nông nghiệp. Tình hình nông nghiệp tàn khốc, nhưng thực tế đó bị che đậy. Hàng trăm ngàn thanh niên Thái, di cư từ *ban sang muang* – từ làng, xã đến thành phố, và từ Đông Bắc đến Bangkok. Họ thậm chí còn tạo ra một dòng nhạc đồng quê rất phổ biến, *phleng luk thung*, những giai điệu cô đơn về sự gian khổ của cuộc sống di cư; một khảo sát về nghề nghiệp cuối những năm 1980 ghi nhận 1/5 dân số có liên quan đến mại dâm. Trước bờ vực của khủng hoảng tài chính châu Á, khảo sát thu nhập của chính phủ cho thấy rằng hơn 4/5 thu nhập hộ gia đình nông nghiệp ở Đông Bắc không đến từ trồng trọt mà từ tiền lương và tiền gửi về. Điều này đủ để thấy thất bại trong chính sách ruộng đất cũng như sự thành công trong tăng trưởng kinh tế gia công xuất khẩu.¹¹³

Sau đó khủng hoảng châu Á diễn ra, các nhà máy sa thải công nhân, và cái nghèo nông thôn lại gia tăng. Chính trong bối

cảnh đó mà tỷ phú thành thị thuộc dòng dõi quý tộc Thaksin Shinawatra đã huy động được phiếu bầu từ những cư dân nông thôn ở Đông Bắc Thái Lan để ủng hộ cho đảng phái chính trị mới, đảng Người Thái yêu người Thái (Ihai Rak Thai). Kết quả của chiến lược bỏ phiếu dựa trên sự bất mãn của khu vực nông thôn này là Thaksin đã giành được ghế Thủ tướng vào năm 2001. Tuy nhiên, việc ông này trở thành Thủ tướng đã chia tách quân đội Bangkok và tầng lớp ưu tú đồng thời đe dọa gây ra một cuộc khủng hoảng chính trị quốc gia. Thaksin cuối cùng bị quân đội đẩy đi lưu vong vào năm 2006, kết thúc một nỗ lực ngắn – và khá không trung thực – trong việc quan tâm nhiều hơn đến đám đông quần chúng nông thôn. Đảng Người Thái yêu người Thái quảng cho các ngôi làng một chút tiền; nhưng không bao giờ xúc tiến bất kỳ thay đổi cấp tiến nào trong chính sách ruộng đất.¹¹⁴

Một sự phân hóa sâu giữa Bangkok và khu vực nông thôn, và một thành kiến cực đoan về thành thị trong làm luật, luôn tồn tại ở Thái Lan. Kinh tế gia nông nghiệp Zahir Ahmed mô tả quan điểm chính trị của Bangkok những năm 1970 như sau:

Ở đó có tất cả những cái bẫy của văn minh hiện đại – hộp đêm, bar, những cô gái váy ngắn, những chàng trai tóc dài, ma túy, mại dâm và sự dối trá... Những ngôi làng có hơn 75% dân số sống vẫn nghèo, chật chội và thiếu vệ sinh và con người làm việc cực nhọc mỗi ngày trong cuộc sống cơ cực, dài đằng đẳng... Đây là xã hội của những người không có tầm nhìn xã hội, sống trên sự cực nhọc của người nông dân, và cố gắng giữ chặt quyền lực của mình.¹¹⁵

Hầu như không có gì thay đổi. Ngày nay, người canh tác ở Thái Lan và Đông Nam Á nhìn chung vẫn là những người “nông dân”, và điều kiện chính trị ở nơi này vẫn bất ổn vì tình trạng bán cố nông. Với việc không đối diện trực tiếp với các phương diện

nông nghiệp, chính phủ ở các quốc gia này đã đẩy phần lớn dân số vào một cuộc sống không sinh lợi và khiến công nghiệp hóa trở nên khó khăn hơn. Sản lượng đầu ra sẽ lớn hơn rất nhiều nếu tồn tại nền nông nghiệp hộ gia đình được hỗ trợ đúng đắn, tuy nhiên thực tế đó đã bị bỏ qua. Dân cư nông thôn, những người lẽ ra đã trở thành thị trường cho các công ty sản xuất và là nơi sinh ra nhiều doanh nhân công nghiệp, thay vào đó lại trở thành một gánh nặng. Đó là thất bại rõ ràng của chính sách phát triển.

KHÔNG CHÍNH SÁCH TỐT NÀO TỒN TẠI MÃI MÃI

Đông Bắc Á, không giống Đông Nam Á, không còn người “nông dân”. Ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan (và ở Trung Quốc từ năm 1978), cải cách ruộng đất – đi cùng với những hỗ trợ cần thiết của chính phủ – đã tạo ra một đợt tăng trưởng vô tiền khoáng hậu, tạo ra các thị trường và mở khóa cho tính di động xã hội đáng kể. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là những quốc gia này đã quản lý phát triển nông nghiệp một cách hoàn hảo. Thậm chí chính sách tốt nhất cũng chỉ là một giải pháp cho các thách thức phát triển ở một thời điểm cụ thể. Như môi trường kinh doanh đã chứng minh, chính sách tốt nhưng không thay đổi cuối cùng cũng biến thành chính sách tồi.

Trong nông nghiệp, thách thức phát triển ban đầu là tối đa hóa năng suất và sản lượng bằng cách tận dụng tất cả lao động của nền kinh tế. Trồng trọt theo kiểu nhà vườn đạt được mục tiêu này. Tuy nhiên, khi công nghiệp cất cánh và những cư dân nông thôn bắt đầu chuyển sang các công việc trong khu vực công nghiệp và dịch vụ với mức lương cao hơn, trồng trọt cần tái cân bằng theo hướng đặt trọng tâm cho năng suất và lợi nhuận. Dần dần, điều này đòi hỏi phải dịch chuyển về những nông trại lớn và được cơ giới hóa nhiều hơn, cho phép thu nhập của những nông dân còn lại nhiều hơn thu nhập đến từ trồng trọt

trên những mảnh ruộng nhỏ bình đẳng hóa. Cũng không có lý do nào để tình trạng phát canh thu tô tái xuất hiện nếu lao động nông nghiệp thặng dư được sử dụng trong ngành công nghiệp và dịch vụ, và các cơ quan tín dụng và tiếp thị cho nông nghiệp gia đình vẫn tồn tại. Ở nước Mỹ đôi dào đất đai, quy mô nông trại trung bình đã tăng cùng với tăng trưởng GDP từ khoảng 50 héc-ta trong cuối thế kỷ 19 đến gần 200 héc-ta ngày nay. Tuy nhiên, 3/4 lao động nông nghiệp tiếp tục đến từ các hộ gia đình. Nông dân Hoa Kỳ luôn sử dụng nhiều máy móc hơn và máy móc lớn hơn trên những nông trại đang phát triển rộng, chấp nhận năng suất tiềm năng trên mỗi héc-ta thấp hơn để đổi lại lợi nhuận trên mỗi nông dân cao hơn.¹¹⁶

Khi một quốc gia phát triển, giống như công nghiệp, nông nghiệp cần được chuyên môn hóa hoạt động. Hầu hết các quốc gia đều không có sẵn tài nguyên thiên nhiên dồi dào tương xứng với dân số đến mức nông nghiệp vẫn có thể chiếm một phần lớn trong nền kinh tế, như trong các trường hợp đặc biệt của New Zealand và Đan Mạch. Những quốc gia này sẽ có sức cạnh tranh cao hơn trong sản xuất hay dịch vụ. Nhưng các quốc gia có chính sách tốt sẽ tìm ra những ngách cạnh tranh toàn cầu cho phép thu nhập của nông dân tiếp tục gia tăng khi lao động di chuyển khỏi nông thôn. Cách làm này bao gồm tránh xa bảo hộ nông nghiệp và bảo đảm giá nông sản tối thiểu. Từ góc nhìn phát triển toàn cầu, giảm bảo hộ ở các quốc gia phát triển cũng mang đến cơ hội cho những quốc gia nghèo để xuất khẩu thặng dư nông nghiệp trong giai đoạn khi lao động của họ rẻ nhất; nó tạo điều kiện cho các quốc gia đang phát triển đi lên.

Không may, ở Đông Bắc Á, Chính phủ Nhật Bản, Hàn Quốc, và ở mức độ thấp hơn là Đài Loan, đã thất bại trong việc chuyển tiếp sang mô hình nông trường lớn, chuyên biệt hóa cao hơn và giảm bảo hộ. Họ dần nói lỏng những hạn chế pháp lý cho

hoạt động thuê và bán đất nông nghiệp để cho phép hợp nhất các nông trại. Nhưng những quốc gia này sau đó làm suy yếu các động lực để tập trung ruộng đất và chuyên biệt hóa nông nghiệp bằng cách chi trả các khoản tiền trợ cấp ngày càng cao để bảo hộ nông dân. Lý do chính là vì các nông trường hộ gia đình ở Đông Bắc Á đóng vai trò thay thế hệ thống phúc lợi. Hơn nữa, một khi có thể, chính phủ muốn thể hiện sự trân trọng tài chính cho khu vực nông nghiệp đã đóng vai trò chính trong giai đoạn đầu phát triển kinh tế. Trung Quốc, quốc gia nông nghiệp hộ gia đình ở Đông Á đã từ bỏ bảo hộ và giữ nông trại ở quy mô nhỏ, có mức tăng thu nhập của thành thị cao gấp ba lần so với nông thôn. Chính phủ Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan không bao giờ chấp nhận mức chênh lệch này. Tuy nhiên, quyết tâm duy trì sự bình đẳng giữa thu nhập nông thôn và thành thị đã thay thế chính sách phát triển kinh tế bằng một hình thái tài trợ phúc lợi cực đoan.

Ở Nhật Bản, nơi bùng nổ công nghiệp bắt đầu vào những năm 1950, thu nhập nông nghiệp bắt đầu giảm tương ứng so với thành thị vào giữa thập kỷ. Chính phủ ngay lập tức sử dụng hệ thống thu mua sản phẩm nông nghiệp được thiết lập trong Thế chiến Thứ hai để mua lại một phần sản phẩm của người nông dân ở giá cao hơn giá thị trường. Sản phẩm trợ giá chính, cũng giống với những quốc gia khác ở Đông Bắc Á, là lúa gạo. Giá Chính phủ trả cho gạo tăng gấp đôi trong những năm 1960 và gấp đôi một lần nữa vào những năm 1970. Bảo hộ gia tăng, lệnh cấm nhập khẩu nông nghiệp và rất nhiều cơ hội việc làm phi nông nghiệp, tất cả kết hợp với nhau khiến cho đến giữa những năm 1970, gia đình nông thôn trung bình có thu nhập nhiều hơn một gia đình thành thị trung bình – một tình huống không thể nào tưởng tượng được ở các quốc gia đang phát triển khác.¹¹⁷ Kết quả là, thay vì chuyển sang quy mô lớn, số ít các thành viên lớn tuổi

của các gia đình nông nghiệp tiếp tục trồng trọt trên những mảnh đất cũ sử dụng các máy móc quy mô nhỏ. Tuổi trung bình của nông dân ở suốt Đông Bắc Á là hơn 50 kể từ 1990; về bản chất, thể hệ cải cách ruộng đất đầu tiên vẫn ở nguyên đó, trên những mảnh ruộng nhỏ của họ, trong khi con cái họ đã di chuyển đến các thành phố.

Một quyển nhật ký vùng nông thôn hiếm có của một nông dân ở Niigata, gần điển trang của gia đình Ito, cho chúng ta cái nhìn về giai đoạn quá độ từ nghèo sang giàu và sau đó sang giai đoạn được Chính phủ nuông chiều. Nishiyama Koichi, người viết nhật ký, sinh ra trong một gia đình tá điền nghèo khổ và nợ nần vào năm 1902. Ông lớn lên trong khủng hoảng vì liên tục thất bại trong các hoạt động kinh doanh vụn vặt – tất cả đều được thực hiện bằng nợ vay – trong giai đoạn chật vật vì thiếu vốn. Vào cuối Thế chiến Thứ hai, Nishiyama trở thành đại diện nông dân trong ủy ban ruộng đất của vùng trong giai đoạn cải cách ruộng đất. Sau giai đoạn tái phân phối ruộng đất, cuốn nhật ký của ông thuật lại cách những người nông dân được giải phóng chung sức làm lụng trên những cánh đồng lúa và hệ thống thủy lợi được cải thiện, rút cạn các đầm lầy và bắt đầu một nhóm nghiên cứu lúa gạo tập thể. Năng suất và sản lượng gia tăng. Nishiyama trở thành câu chuyện cải cách ruộng đất thành công mẫu mực. Khi đó, vào những năm 1960, các khoản trợ cấp bắt đầu trở nên lớn hơn. Đất nông nghiệp địa phương ban đầu được cơ cấu cho phát triển nhà ở và những người dân trong làng tận hưởng món quà bất ngờ từ việc bán một miếng đất chung cho một chính trị gia địa phương. Lúc đó, các dòng nhật ký của Nishiyama ít liên quan đến những vấn đề trồng trọt mà chủ yếu về viễn cảnh tương lai của hoạt động tái cơ cấu ruộng đất thương mại. Khi có tiền trả cho tất cả các công cụ đất tiến, và giá đất tăng nhanh, Nishiyama đã có thể nghỉ ngơi, để con trai cả xử lý các vấn đề gia đình. Tuy

nhiên, người con này chẳng quan tâm đến trồng trọt. Anh này bắt đầu tham gia thị trường chứng khoán và đến năm 1987, mất 300 triệu Yên (nhiều hơn 2 triệu Đô la Mỹ một chút theo giá trị ngày nay),¹¹⁸ số tiền được vay bằng giá trị bị thổi phồng rất cao của miếng đất mà Nishiyama sở hữu. Gia đình này đi từ một thế hệ nông dân tá điền nghèo khổ trở thành những nông dân hộ gia đình cực kỳ tiết kiệm, sau đó trở thành những người giao dịch thị trường cổ phiếu được Chính phủ trợ cấp – và phá sản.¹¹⁹

Hàn Quốc bắt đầu tăng trợ cấp và bảo hộ nông nghiệp nội địa vào những năm 1970 và 1980. Chính phủ càng ngày càng mua nhiều gạo hơn với giá cao hơn giá thị trường, sau đó đem bán cho người tiêu dùng với giá chiết khấu lên đến 50%. Một công ty độc quyền phân bón của Chính phủ, được sử dụng để bóc lột nông dân trong giai đoạn phát triển sơ khai bằng cách bán phân bón với giá cao hơn giá thị trường quốc tế, được tái sử dụng để trợ cấp chi phí đầu vào bằng cách cung cấp phân bón giá rẻ. Chính phủ thu mua một “núi gạo” lớn vì nông dân được khuyến khích trồng nhiều hơn so với nhu cầu, và hầu như tất cả mọi cây trồng đều được hưởng lợi từ bảo hộ nhập khẩu. Trong số 547 loại sản phẩm tiêu chuẩn phải đối mặt với quy định hạn chế nhập khẩu định lượng ở Hàn Quốc vào cuối những năm 1980, hầu như tất cả đều là sản phẩm nông nghiệp.¹²⁰

Nông dân Đài Loan là những người thành công nhất và ít được bảo hộ nhất trong khu vực. Trong thời kỳ tăng trưởng nông nghiệp ban đầu ở nước này, xuất khẩu nông nghiệp chiếm gần 60% giá trị toàn bộ xuất khẩu vào giữa những năm 1960. Tỷ lệ này nhanh chóng giảm xuống còn chưa đến 20% vào năm 1975, khi công nghiệp hóa nông thôn và thành thị bắt đầu, và đi cùng với sự dịch chuyển này, thu nhập nông thôn giảm từ gần như ngang bằng với thành thị xuống mức thấp hơn thu nhập thành thị 1/4.¹²¹ Cũng như ở Hàn Quốc, từ những năm

1970, Chính phủ điều chỉnh giá bán của một doanh nghiệp nhà nước độc quyền phân bón để bắt đầu trợ cấp cho nông dân. Chính phủ cũng bắt đầu mua một phần lúa thu hoạch với giá cao. Những hỗ trợ tương tự cũng được thực hiện với nông dân trồng đường. Tuy nhiên, mức độ bảo hộ tương đối thấp hơn Nhật Bản và Hàn Quốc, và nông dân Đài Loan theo đó bị buộc phải đa dạng hóa và phát triển những sản phẩm cạnh tranh quốc tế. Ví dụ, họ trở thành những nhà xuất khẩu sản phẩm thịt heo lớn trong khu vực.

Ở mọi nơi ở Đông Bắc Á, trợ cấp nông nghiệp được những người tiêu dùng chi trả thông qua giá và thuế cao hơn. Thậm chí sau khi đã giảm bớt trong những năm gần đây, 1/2 thu nhập nông nghiệp ở Nhật Bản và Hàn Quốc đến từ trợ cấp. Con số này có thể được so sánh với những con số một phần tư ở Đài Loan, 1/5 ở châu Âu và 1/10 ở Hoa Kỳ.¹²² Chi tiêu trợ cấp nông nghiệp trực tiếp hàng năm của Chính phủ Nhật Bản và Hàn Quốc cao hơn 1% GDP – thậm chí nông nghiệp ở Nhật Bản ngày nay cũng chỉ chiếm chưa tới 1% GDP. Và có rất nhiều chi phí gián tiếp liên quan đến việc bảo hộ các nông trang nhỏ sau khi thời kỳ phát triển của chúng đã kết thúc. Với người tiêu dùng, giá thực phẩm ở Nhật Bản cao hơn 60%, và giá gạo cao hơn nhiều lần giá thế giới. Có thể thấy mức độ cực đoan của tình hình qua thực tế là một quả táo ở Nhật có thể có giá 5 Đô la Mỹ. Trong chuyến đi của tôi từ Tokyo đến Niigata, tôi đã mua vài quả táo trong cửa hàng tiện lợi ở Tokyo và Chichibu với giá 3 hoặc 4 Đô la Mỹ, và tôi đã giật mình khi phải trả 10 Đô la Mỹ cho 10 quả dâu.¹²³ Có gì đó không ổn khi chỉ vài quả dâu cũng có giá bằng mức lương thấp nhất theo giờ lao động của những lao động thời vụ ở Nhật hiện nay.

Sự cũ kỹ của chính sách nông nghiệp là điểm báo cho rất nhiều những thách thức khác ở các quốc gia Đông Á đang phát

triển tốt. Nhìn chung, nó giúp chúng ta thấy được năng lực chính trị đặc biệt hạn chế khi đối mặt với bản chất năng động của phát triển kinh tế. Chuyện chính phủ có khả năng tiến hành các chiến lược cải cách ruộng đất và hỗ trợ cơ sở hạ tầng cần thiết để giúp tăng trưởng cất cánh không có nghĩa rằng họ là chuyên gia bẩm sinh trong các giai đoạn sau của quá trình phát triển. Cũng như những nền kinh tế mới nổi tăng trưởng nhanh ở châu Âu từ Thế chiến Thứ hai, chính phủ các quốc gia này khám phá ra rằng xây dựng quy định và bãi bỏ quy định là hai chuyện khác nhau. Và trong khi cái khó của việc xây dựng quy định khiến chỉ có vài quốc gia có thể trở thành những quốc gia đang phát triển thành công, thì cái khó của hoạt động thứ hai cũng không hề kém cạnh.

TÍN DỤNG KHI CẦN

Dù chính sách nông nghiệp gần đây gico nhiều tai họa cho Đông Bắc Á, nhưng nó chẳng làm giảm đi tác động ban đầu mà cải cách ruộng đất hộ gia đình đã tạo ra cho nền kinh tế nông nghiệp và sau đó là công nghiệp. Nông nghiệp hộ gia đình tạo ra hai hiệu ứng lợi ích to lớn không thể nào đạt được thông qua những chính sách khác. Đầu tiên là việc sử dụng trọn vẹn nhất những lao động trong kinh tế nông thôn để tối ưu hóa sản lượng. Như Michael Lipton đã nói: "Trong giai đoạn *phát triển ban đầu*, với nguồn lao động dồi dào và khả năng tiết kiệm những nguồn tài nguyên hiếm hoi, nông nghiệp nhỏ đặc biệt đầy hứa hẹn, vì nó là một phần của nền kinh tế trong đó một lượng tài nguyên khan hiếm có thể được hỗ trợ bằng nỗ lực của con người".¹²⁴ Sản lượng nông nghiệp gia tăng sau đó được chuyển thành sức mua của khu vực nông thôn cho sản phẩm của những nhà sản xuất đầu tiên. Cải cách ruộng đất tạo ra một loại "sức tiêu dùng" khi làn sóng chi tiêu hàng hóa tiêu dùng được sản xuất nội địa, cơ bản lan đi khắp nền kinh tế. Sản lượng nông nghiệp gia tăng cũng giúp các

quốc gia chi trả cho những sản phẩm công nghiệp được nhập khẩu mà họ cần để công nghiệp hóa.

Hiệu ứng thứ hai của cải cách ruộng đất không liên quan đến sản lượng và hiệu ứng sốc tiêu dùng, nhưng kết hợp với nó để tạo ra một hiệu quả kinh tế cao hơn. Đó chính là sự hình thành của mức độ biến động xã hội cao đến từ việc phân phối bình đẳng tài sản phi con người cơ bản nhất trong xã hội – ruộng đất. Con người không chỉ cạnh tranh trên những điều kiện bình đẳng mà còn có thể thực sự tin tưởng vào cơ hội thành công của bản thân. Họ đã làm như vậy. Điển hình là ở Hàn Quốc, hai nhân vật lịch sử quan trọng xuất hiện trong chương sau, Tổng thống Park Chung Hee và người sáng lập Hyundai Chung Ju Yung, đều là con trai của những người nông dân; và nhân vật thứ ba, người dẫn đến cuộc đấu tranh cho dân chủ và phát triển thể chế, Kim Dae Jung, cũng là con trai của một nông dân. Ở Đài Loan, nhà công nghiệp nổi tiếng nhất, Wang Yung-ching của Formosa Plastics Group, là con của một nông dân, cũng giống như nhiều doanh nhân bạn bè cùng lứa của ông này. Chen Shui-bian, lãnh đạo phong trào ủng hộ dân chủ, người năm 2000 trở thành chủ tịch đảng phái không phải Quốc dân Đảng đầu tiên, cũng là con trai của một nông dân. Ở Trung Quốc đại lục, những doanh nhân tiên phong của những năm 1980 đa phần đến từ khu vực nông thôn.¹²⁵ Sự biến động xã hội trong kinh doanh và cuộc sống chính trị này hầu như chưa từng xảy ra ở Đông Nam Á, trong khi tầng lớp ưu việt vẫn nắm quyền thống trị từ thế hệ này sang thế hệ khác. Lý do chính là công bằng trong phân phối ruộng đất chưa bao giờ được thiết lập ở đó, và do vậy chưa bao giờ xuất hiện xã hội với các cơ hội phổ biến rộng rãi. Về mức độ di chuyển xã hội, các quốc gia Đông Nam Á rất giống với châu Mỹ Latin, nơi cải cách ruộng đất cũng thất bại.

Ngay sau Thế chiến Thứ hai, những chính trị gia cấp tiến ở Đông Bắc Á, và những người ngoài như Ladejinsky, đã nhận ra

khả năng của cải cách ruộng đất để cùng lúc mang lại những kết quả kinh tế và chính trị. Tái phân phối ruộng đất đóng vai trò chính trong những kết quả phát triển kinh tế ấn tượng nhất mà thế giới từng chứng kiến, và làm suy giảm lực hấp dẫn của chủ nghĩa cộng sản tranh đấu và những cuộc nổi dậy khác. Tuy nhiên, dù có quan điểm ủng hộ thị trường và dân chủ, cải cách ruộng đất vẫn không bao giờ được giới ưu việt chính trị ở quốc gia quyền lực nhất thế giới là Hoa Kỳ chấp nhận. Sau Đài Loan vào đầu những năm 1950, Hoa Kỳ không bao giờ thúc đẩy cải cách ruộng đất toàn diện ở châu Á – ngoại trừ chương trình quá trễ được công bố ở miền Nam Việt Nam vào năm 1969, khi Washington đã tìm cách rút lui. Cải cách ruộng đất miền Nam Việt Nam giống với can thiệp hơi hợt mà Mỹ đã thực hiện ở Trung Quốc năm 1948. Ở những nơi khác của Đông Nam Á, Mỹ giữ *nguyên trạng*, ngay cả khi *nguyên trạng* có nghĩa là chủ nghĩa khủng bố và tình trạng nổi loạn diễn ra ở hầu hết các quốc gia Đông Nam Á, và những quốc gia đồng minh này ngày nay vẫn mang lại cho Hoa Kỳ rất nhiều vấn đề liên quan đến chính sách ngoại giao và lợi ích quốc gia. Cải cách ruộng đất tiếp tục bị gạt bỏ vì quá khó khăn, dù bất bình đẳng ruộng đất và nông nghiệp kém hiệu quả là vấn đề trọng tâm của những xã hội nguy hiểm nhất trên thế giới. Pakistan có lẽ là ví dụ điển hình cho điều này.

Trong chính trị nội chính Hoa Kỳ những năm 1950, quan điểm ủng hộ thị trường của Ladejinsky và những người bạn của ông này được các chính trị gia cánh hữu thiện cận xem như chủ nghĩa xã hội của sau. Sau thắng lợi của Dwight D. Eisenhower vào tháng 11 năm 1952, không khí chính trị ở Washington quyết liệt phản đối những người ủng hộ chính sách tái phân phối ruộng

* Dwight D. Eisenhower (1890-1969): Tổng thống Hoa Kỳ thứ 34, từ năm 1953 đến 1961.

đất bất buộc. Phe chính trị “chống cộng” của Joe McCarthy* ngày càng lớn mạnh hơn từ năm 1950 và chiến thắng của Eisenhower càng gia tăng sức mạnh cho phe này. Vào tháng 11 năm 1954, Ladejinsky không được tái bổ nhiệm công việc trong Bộ Nông nghiệp vì lý do “an ninh”. Theo như lời của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp, Ezra Taft Benson, lý do là Ladejinsky có ba em gái ở Liên Xô (điều này khiến ông trở thành một đối tượng áp bức tiềm năng), rằng ông đã từng đến Liên Xô vào năm 1939, và rằng ông đã từng làm việc một thời gian ngắn cho văn phòng tại Hoa Kỳ của một công ty thương mại Xô-việt khi lần đầu tiên đến Mỹ. Benson cũng nói rõ với báo chí rằng ông không thích ý tưởng cải cách ruộng đất, dù thừa nhận rằng ông không hiểu nhiều về việc triển khai ý tưởng đó ở Đông Nam Á.¹²⁶ Ladejinsky từ chối từ chức và bị sa thải, dù ông được che chở bởi vài chính trị gia Đảng Cộng hòa sâu sắc hơn, những người đứng lên bảo vệ ông trước Benson và Eisenhower. Ví dụ, Walter Judd, một nghị sĩ Đảng Cộng hòa, đã mô tả công việc của Ladejinsky như “bước đi chống cộng thành công duy nhất chúng ta đã thực hiện ở châu Á”.¹²⁷ Ladejinsky sau đó nhận công việc tái định cư những người tỵ nạn ở miền Nam Việt Nam, và sau đó là các vị trí ở Tổ chức Ford và Ngân hàng Thế giới. Ông qua đời vào năm 1975.

NHỮNG BÀO CHỮA THIẾU THUYẾT PHỤC

Có hai lý lẽ biện hộ được sử dụng bởi những quốc gia ở Đông Nam Á khi thất bại trong việc triển khai cải cách ruộng đất.

* Joe McCarthy (1908-1957): Chính trị gia người Mỹ, Thượng Nghị sĩ Đảng Cộng hòa bang Wisconsin từ năm 1947 đến khi qua đời. Ông nổi tiếng vì những lời tuyên bố rằng có khá đông người cộng sản và các điệp viên Xô-việt cũng như những người có cảm tình với Liên Xô trong chính quyền Liên bang Mỹ và những nơi khác.

Không lý lẽ nào được xem xét kỹ lưỡng. Lý lẽ đầu tiên là những cây hoa màu được trồng ở Đông Nam Á không phù hợp với sản xuất hộ gia đình. Những người quản lý đồn điền sử dụng lý lẽ biến hộ này theo phản xạ thường không biết về thành công của việc trồng cây mía đường và chuối ở các hộ gia đình trong giai đoạn đầu phát triển ở Đài Loan, cây mía đường ở các hộ gia đình ngày nay của Trung Quốc, hay thực tế là có rất nhiều bằng chứng thuyết phục khác. Lịch sử sản xuất cao su tiểu chủ thời thuộc địa ở Malaysia cũng dễ dàng bị quên lãng. Ở đó, và ở Indonesia, những quốc gia sản xuất cây hoa màu đương đại lớn nhất Đông Nam Á – dầu cọ – khẳng khái cho rằng nó chỉ có thể được trồng hiệu quả trong đồn điền. Tuy nhiên, những lời phàn nàn quanh năm của các nông trường lớn về giá lao động cho thấy đây có thể là loại cây trồng khác phù hợp với trồng trọt hộ gia đình với điều kiện có những hỗ trợ về cơ sở hạ tầng cho việc chế biến và tiếp thị. Năng suất dầu cọ rất dễ bị ảnh hưởng bởi lao động đầu vào. Trái của cây cọ dầu chín không đều và phải được cắt bỏ ít nhất mỗi 10 ngày để tránh bị hư hỏng và bị côn trùng phá hoại. Kỹ sư chưa bao giờ có khả năng cơ giới hóa nhiệm vụ này và công việc đó chỉ có thể thực hiện bằng tay. Chẳng có lý do nào để nông nghiệp đồn điền có lợi thế năng suất tự nhiên cao hơn so với nông nghiệp hộ gia đình; năng suất ở các đồn điền Malaysia và Indonesia đã không tăng trong hai thập kỷ qua. Những đồn điền Malaysia giờ đây cần nhập khẩu lao động giá rẻ để có thể sinh lợi – cũng giống như “người trồng cao su Ấn Độ” theo hợp đồng, những người trở nên quan trọng với khả năng sinh lời của những đồn điền cao su thuộc địa.¹²⁸

Hầu như bất kỳ thứ gì – và có lẽ tất cả mọi thứ – được trồng đều có khả năng hưởng lợi khi con người dành cho nó nhiều sự chú ý hơn. Đây là lý do tại sao có quá nhiều bằng chứng từ quá nhiều quốc gia rằng năng suất nông nghiệp trên héc-ta tỷ lệ

ngịch với quy mô nông trường.¹²⁹ Đã quá lâu, thật quá dễ dàng để những người điều hành các đồn điền tuyên bố rằng thực tế diễn ra theo hướng ngược lại, vì hầu hết mọi người chẳng biết gì nhiều về nông học. Tuy nhiên, lập luận căn bản về lý do tại sao trồng trọt hộ gia đình lại cho ra năng suất cao cũng áp dụng được với cây hoa màu. Chủ nghĩa ngoại lệ cây trồng, cũng như chủ nghĩa ngoại lệ con người, được tuyên bố thường xuyên hơn thực sự xuất hiện. Quy mô kinh tế trong nông nghiệp ở Đông Nam Á không nằm ở công đoạn trồng trọt, mà ở công đoạn gia công và tiếp thị, có nghĩa là trồng trọt hộ gia đình ở Đông Nam Á cũng không kém khả thi hơn so với ở Đông Bắc Á.

Lý lẽ biện hộ thứ hai của Đông Nam Á là lập luận mang tính chính trị, rằng cải cách ruộng đất thành công ở Đông Nam Á là sản phẩm của hoàn cảnh lịch sử không có khả năng lặp lại, và của sự can thiệp mang tên Hoa Kỳ. Nhìn bên ngoài, lập luận này có vẻ đáng tin cậy hơn. Cải cách ruộng đất thực sự được tiến hành ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan trong bối cảnh thất bại quân sự ở Thế chiến Thứ hai, và trong bối cảnh bất lợi cho những người giữ quyền lợi đất đai có quan hệ mật thiết với phe bại trận (ở Hàn Quốc và Đài Loan, cũng như ở Trung Quốc đại lục, các điển chủ đều hợp tác chặt chẽ với người Nhật). Hoa Kỳ đã thúc ép cải cách ruộng đất tại các nước Đông Bắc Á ở nhiều mức độ khác nhau, và hỗ trợ việc triển khai bằng những viện trợ đáng kể về tài chính và kỹ thuật. Tuy nhiên, ở Nhật Bản và Hàn Quốc, và với mức độ nhỏ hơn ở Đài Loan, các chính trị gia cũng đóng một vai trò quan trọng trong thúc đẩy xây dựng và triển khai luật cải cách ruộng đất. Ladejinsky viết rằng ở Nhật Bản, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp theo chủ nghĩa xã hội, Hiroo Wada, là người quan trọng duy nhất để bảo đảm rằng cải cách ruộng đất sẽ xảy ra.¹³⁰ Ở Hàn Quốc, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp theo cánh tả, Cho Pong-am, đã soạn ra bản dự

thảo luận cải cách ruộng đất đầu tiên vào tháng 11 năm 1948 và đối đầu với Tổng thống phản đối cải cách Syngman Rhee quá quyết liệt đến nỗi mất mạng: ông bị tuyên bố là gián điệp của Triều Tiên và bị tử hình.¹³¹ Về lý lẽ liên quan đến viện trợ của Hoa Kỳ, nên lưu ý rằng Philippines và Thái Lan, và Indonesia sau khi Sukarno sụp đổ, cũng nhận được những khoản hỗ trợ tài chính lớn, nhưng chính phủ của các quốc gia này lại chọn sử dụng một phần rất ít khoản tiền này cho phát triển nông thôn.

Lý lẽ biện hộ chính trị cho hành động giữ nguyên trạng trong cải cách ruộng đất rất khôn khéo và tai hại. Nó ngụ ý rằng một quốc gia không thể kiểm soát được vận mệnh phát triển của mình. Tuy nhiên, dù việc này có thể khó khăn và dù các nỗ lực cải cách ruộng đất trên thế giới thất bại nhiều hơn là thành công, thì vẫn có thể thành công. Nhật Bản Minh Trị đã tiến hành cải cách ruộng đất đầu tiên mà không cần sự định hướng hay nguồn tiền từ bên ngoài. Ở Ấn Độ, Chính phủ Kerala và Tây Bengal thúc đẩy cải cách ruộng đất vào những năm 1960 và 1970 bất chấp thất bại ở phần còn lại của đất nước. Các quốc gia đang phát triển không chỉ là những con tàu nhỏ đi ra đại dương phát triển bằng những ngọn gió của các nước giàu có. Trong nông nghiệp, các quốc gia này có khả năng tự vạch ra con đường riêng tốt hơn so với bất kỳ lĩnh vực kinh tế nào khác, vì chính sách ruộng đất hoàn toàn là một vấn đề nội địa. Từ góc nhìn này, chính sách ruộng đất là một thử thách gay go cho chính phủ của một nước nghèo. Nó đo lường sự gắn gũi của lãnh đạo với phần lớn quần chúng - những người nông dân - và mức độ sẵn sàng của những người lãnh đạo trong việc thay đổi xã hội để tạo ra những kết quả phát triển tích cực. Nói ngắn gọn, chính sách ruộng đất cho bạn biết những người lãnh đạo biết bao nhiêu và quan tâm người dân của mình nhiều đến thế nào. Ở cả hai điểm này, các lãnh đạo Đông Bắc Á đều ghi điểm

tốt hơn nhiều so với các lãnh đạo Đông Nam Á, và đây là lý do giải thích vì sao quốc gia của họ giàu có hơn.

Lập luận biện hộ đúng đắn duy nhất cho Đông Nam Á là ảnh hưởng của chủ nghĩa thuộc địa châu Âu và Mỹ, khiến các chính trị gia ở những quốc gia này khó thấy được loại chính sách mà họ cần hơn. Rõ ràng không thể chối cãi rằng chủ nghĩa thuộc địa đã gây nhiều thiệt hại cho Đông Nam Á. Tuy nhiên, nó không *bảo đảm* sự bất lực của những quốc gia này trong việc đưa ra những lựa chọn phát triển tốt. Trọng tâm của vấn đề là tầng lớp ưu việt ở Đông Nam Á quá phụ thuộc vào những người thống trị thuộc địa (trước và sau khi độc lập) đến nỗi họ vô tình hay cố ý mất đi khả năng – hoặc có lẽ là khao khát – suy nghĩ rõ ràng về phát triển kinh tế quốc gia. Ở Hàn Quốc và Đài Loan, sự giận dữ với Đế quốc Nhật Bản và nỗi nhục từ thắng lợi của những người cộng sản ở Trung Quốc đại lục đã khiến các lãnh đạo suy nghĩ rõ ràng hơn về cách thức nâng cao vị thế quốc gia mình. Những vị lãnh đạo Đông Nam Á duy nhất thực sự giận dữ là Sukarno, người rất phóng đảng, và Manhathir Mahamad, người biết quá ít về lịch sử kinh tế để đưa ra những lựa chọn đầy đủ thông tin cho quốc gia của mình.

Giờ là thời điểm để đi tiếp, nhưng không bao giờ được quên tầm quan trọng sâu sắc của nông nghiệp đối với biến đổi kinh tế nhanh chóng. Ngành sử dụng nhiều nhân công nhất ở một quốc gia nghèo không thể bị xem thường.

2

SẢN XUẤT: THẮNG LỢI CỦA NHỮNG SỬ GIA

“Nếu phải tổng kết bản chất của những gì lịch sử kinh tế có thể đóng góp cho khoa học kinh tế, tôi sẽ nói rằng không tồn tại “quy luật” hay quy tắc nào trong kinh tế đúng cho tất cả các giai đoạn lịch sử.”

— *Paul Bairoch* —

*Mythes et paradoxes de l'histoire économique**

* *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*: Những huyền thoại và những nghịch lý của lịch sử kinh tế.

Chính sách nông nghiệp quan trọng với nước nghèo vì hầu hết người dân đều là nông dân, và trồng trọt hộ gia đình có thể tạo ra sản lượng lớn, thúc đẩy tiêu dùng – điều có thể khiến một nền kinh tế tăng trưởng nhanh hơn. Tuy nhiên, một quốc gia không thể tăng trưởng bền vững chỉ bằng nông nghiệp. Lợi ích từ cải cách ruộng đất và những cải tiến nông nghiệp khác bắt đầu giảm dần sau chỉ một thập kỷ, và những nền kinh tế mới nổi phải chuyển đổi sang một giai đoạn phát triển khác. Giai đoạn này về mặt lịch sử xoay quanh sản xuất. Ngày nay, dù khu vực dịch vụ đã giữ vai trò thống trị trong nền kinh tế của các nước giàu, sản xuất vẫn rất quan trọng với chuyển đổi kinh tế nhanh chóng ở các quốc gia nghèo.

Có hai lý do giải thích cho thực tế này. Đầu tiên là sản xuất dựa trên việc sử dụng máy móc, và nó cho phép các quốc gia nghèo tối thiểu hóa hạn chế lớn nhất của mình ở giai đoạn đầu của quá trình phát triển – thiếu kỹ năng *con người* năng suất cao. Trong sản xuất, một số ít doanh nhân và kỹ thuật viên có thể, thông qua máy móc (ban đầu được nhập khẩu), tạo ra một tác động lớn lên phát triển kinh tế bằng cách tập trung vào sản xuất cơ giới hóa loại hình sản xuất sử dụng một lượng lớn lao động không chuyên và bán chuyên. Công nhân có thể thêm giá trị vào những công việc sản

xuất cơ bản sau khi được đào tạo tối thiểu; họ có thể học nhiều kỹ năng hơn trong công việc. Rất nhiều hoạt động của khu vực dịch vụ không như vậy, vì năng suất phụ thuộc vào việc đào tạo và thay đổi nhân sự trước khi những người này đạt được năng suất cao. Ví dụ một người phải học về lập trình phần mềm trước khi có thể viết dù chỉ một dòng mã phần mềm. Hơn nữa, máy móc thường không thể “nhân rộng quy mô” những gì con người làm được trong những công việc dịch vụ như trong sản xuất. Điểm này sẽ trở nên rõ ràng nếu bạn nghĩ về sự khác biệt giữa một người giám sát dây chuyền sản xuất được tự động hóa trong một nhà máy, nơi công việc của người này tạo ra giá trị thông qua chính bản thân người đó và một số máy móc, với một người cung cấp dịch vụ – loại “sản phẩm” phải được chuyển cho từng khách hàng một, như tổng đài viên điện thoại mỗi lần chỉ có thể nói chuyện với một khách hàng. Nói ngắn gọn, gia tăng năng suất trong dịch vụ vốn dĩ chậm hơn so với sản xuất vì chúng phụ thuộc nhiều hơn vào con người và vào việc nâng cao các kỹ năng của con người.²

Lý do thứ hai tại sao sản xuất lại quan trọng như vậy là vì nó có một lợi thế tương đối nữa so với dịch vụ. Lợi thế đó là hàng hóa sản xuất được mua bán tự do hơn trên thế giới so với dịch vụ. Hầu hết hàng hóa có thể được đóng vào các công-te-nơ và chuyển đến cho bất kỳ ai sẵn sàng trả tiền cho chúng. Thương mại dịch vụ gặp nhiều trở ngại thực tế và chính trị hơn. Trong thực tế, một số dịch vụ – như trung tâm tổng đài hay phần mềm – được bán từ xa thông qua điện thoại và máy vi tính. Nhưng hầu hết dịch vụ đòi hỏi sản phẩm hay con người phải di chuyển theo hai hướng, làm gia tăng thời gian và chi phí. Ví dụ, sẽ không hợp lý khi gửi những chiếc xe đạp đến Ấn Độ để sửa chữa, hay chuyển những bệnh nhân đau tim bằng máy bay đi vòng quanh thế giới trước khi phẫu thuật cho họ. Về mặt chính trị, còn có nhiều hạn chế trong thương mại dịch vụ hơn. Thương mại dịch vụ tự do chân

chính đòi hỏi di chuyển lao động tự do vòng quanh thế giới, để bất kỳ dịch vụ nào cũng có thể được thực hiện ở nơi cần nó. Tuy nhiên, thậm chí cả những kinh tế gia tân tự do cũng không muốn để cho lao động tự do di cư. Những người truyền bá tư tưởng thị trường tự do không thực sự tin vào thương mại tự do khi bàn đến vấn đề tự do di chuyển nhân lực, và chính phủ các nước giàu cũng không tin vào điều này. Đây là một phần lý do giải thích cho việc các thỏa thuận thương mại quốc tế trong ngành dịch vụ mở ra ở tốc độ chậm hơn nhiều so với sản xuất. Hậu quả là, bất kỳ quốc gia nào đặt trọng tâm phát triển vào khu vực dịch vụ cũng phải đối mặt với những rào cản xuất khẩu cao hơn so với những quốc gia có chính sách hướng đến sản xuất truyền thống. Không ngạc nhiên khi tỷ trọng dịch vụ vẫn chỉ chiếm khoảng 1/5 tổng thương mại thế giới trong hai thập kỷ gần đây.³

Sản xuất tính đến thương mại, và thương mại cần thiết để phát triển kinh tế nhanh chóng. Thông qua thương mại, những quốc gia nghèo học được các kỹ năng năng suất cao từ những nền kinh tế tiên bộ hơn và thu nhận được các công nghệ mới. Tiến bộ công nghệ của các quốc gia đang phát triển phi thương mại ("tự cung tự cấp") như Liên Xô cũ, Trung Quốc trước năm 1978 và Ấn Độ trước năm 1991 chậm chạp đến đau khổ; thực tế, quá chậm đến nỗi người dân mất niềm tin vào khả năng tiến bộ kinh tế. Với những quốc gia muốn phát triển nhanh chóng, thị trường sản xuất toàn cầu là chất bán dẫn tự nhiên cho quá trình học hỏi công nghệ nhanh chóng. Thị trường sản nhà quan trọng vì những doanh nghiệp nội địa đặc biệt hiểu khách hàng địa phương của mình. Nhưng thị trường quốc tế và thương mại quốc tế buộc các doanh nghiệp phải định hình theo những cách độc nhất vô nhị, và điều chỉnh sản phẩm để đáp ứng các nhu cầu khác nhau cũng như gia tăng tổng thị trường tiềm năng của họ lên nhiều lần. Tìm hiểu về thị hiếu sản phẩm của người nước

ngoài cũng dọn đường cho việc xuất khẩu các dịch vụ có yêu cầu cao hơn ở giai đoạn sau.

Người dân ở các quốc gia giàu rất khó nhận ra tầm quan trọng của sản xuất trong phát triển, vì trong nền kinh tế của chúng ta, dịch vụ giờ đây chiếm vai trò thống lĩnh và sản xuất chỉ sử dụng một số ít lao động. Hầu hết chúng ta cũng không nhận ra rằng, nhờ những tiến bộ năng lực sản xuất vượt trội, thậm chí khu vực sản xuất đang co lại một cách tương đối ở những nước phát triển ngày nay cũng tạo ra nhiều hàng hóa hơn bao giờ hết. Ở một quốc gia tụt hậu sản xuất như Vương quốc Anh, giá trị thực sự của sản lượng sản xuất hiện tại bằng 2,5 lần vào cuối Thế chiến Thứ hai. Con số sản lượng này được sản xuất bằng một lực lượng lao động chỉ chiếm 1/10 tổng lực lượng lao động ở Anh, so với con số 1/3 làm việc trong khu vực sản xuất vào năm 1960.⁴

Tuy nhiên, gia tăng năng suất không có nghĩa là những quốc gia như Anh dễ dàng phát triển khu vực sản xuất. Cái khó là rất nhiều công đoạn sử dụng máy móc được vận hành hiệu quả nhất bằng loại lao động kỹ năng thấp, rẻ tiền mà quốc gia giàu có rất thiếu thốn. Và đó chính là cơ hội cho những quốc gia mới nổi. Sản xuất của những quốc gia này không hiệu quả như các quốc gia tiên bộ, nhưng nó cũng không cần như vậy vì các nước nghèo có thể sử dụng những lao động rất ham việc, giá rẻ, mới-bước-chân-từ-nông-nghiệp-ra cho những công việc này.

MUA HÀNG MIỄN TRẢ LẠI

Sản xuất và thương mại thúc đẩy giai đoạn hai của phát triển kinh tế nhanh chóng. Do đó, thách thức của những người làm luật là hướng các tài năng kinh doanh về khu vực sản xuất thay vì dịch vụ, và đặc biệt hướng về khu vực sản xuất lớn với trọng tâm là cạnh tranh toàn cầu. Các doanh nghiệp sản xuất

được chính phủ nuôi dưỡng theo hai cách: thông qua bảo hộ và thông qua trợ cấp. Những can thiệp này tạo ra đất sống cho các doanh nghiệp trong khoảng thời gian họ học cách sản xuất ra những sản phẩm cạnh tranh.

Không may, bảo hộ và trợ cấp thường đi kèm với rủi ro mà các chuyên gia kinh tế vẫn gọi là “tìm kiếm đặc lợi”. Ở một quốc gia đang phát triển, tìm kiếm đặc lợi là khuynh hướng mà các doanh nghiệp tập trung nỗ lực vào việc đạt được sự bảo hộ và trợ cấp (đặc lợi) từ chính quyền mà không tạo ra những tiến bộ công nghệ và sự cạnh tranh cần thiết cho nền kinh tế. Vấn đề này rất thực và đã làm xói mòn những nỗ lực phát triển công nghiệp ở nhiều quốc gia nghèo. Giải pháp cho vấn đề là tìm ra cơ chế buộc các doanh nghiệp sản xuất phải trở nên cạnh tranh hơn trên toàn cầu, đồng thời vẫn cho phép họ kiếm lợi cho bản thân. Nói cách khác, lợi ích của phát triển quốc gia và doanh nghiệp phải gắn kết với nhau một cách chặt chẽ.

Chính phủ ở tất cả những nền kinh tế lớn của Đông Á cố gắng nuôi dưỡng các doanh nghiệp sản xuất nội địa ở một giai đoạn nào đó của phát triển kinh tế. Thành công của các chính phủ Đông Bắc Á và thất bại thảm hại của các chính phủ Đông Nam Á đến từ một số ít những khác biệt chính sách. Cho đến giờ, khác biệt quan trọng nhất là sự tồn tại – hay không tồn tại – của cái mà tôi gọi là “kỷ luật xuất khẩu”. Thuật ngữ này đề cập đến một chính sách liên tục thử nghiệm và chuẩn hóa các doanh nghiệp sản xuất nội địa được hưởng lợi từ trợ cấp và bảo hộ thị

* Tìm kiếm đặc lợi (rent seeking): Khái niệm kinh tế do Anne Krugger (từng giữ vị trí Phó Giám đốc Quỹ Tiền tệ Quốc tế IMF) đưa ra. Bà Krugger cho rằng khi được ưu đãi và bảo vệ, các doanh nghiệp trong nước sẽ không chịu cải cách để nâng cao tính cạnh tranh mà chỉ tìm cách xoay xở để giữ lại hồng lộc từ những ưu đãi và trợ giúp của nhà nước.

trường, bằng cách buộc họ phải xuất khẩu hàng hóa và do đó phải đối mặt với cạnh tranh toàn cầu. Mức độ xuất khẩu sẽ cho biết liệu họ có xứng đáng được chính phủ hỗ trợ hay không.

Bán hàng quốc tế là cơ chế phản hồi để các chính phủ thành công biết liệu các doanh nghiệp sản xuất mà họ nuôi dưỡng có đang tiếp cận các tiêu chuẩn toàn cầu, và liệu các doanh nghiệp có đầu tư hàng tỷ Đô la để tạo ra một công ty sản xuất thép hay sản xuất xe ô tô một cách có hiệu quả hay không. Nếu không tồn tại kỷ luật xuất khẩu, chính sách phát triển sẽ trở thành một trò chơi đổ chữ, và các doanh nghiệp nội địa có thể giả vờ như họ đang đạt được những tiêu chuẩn hàng đầu thế giới mà không phải chứng minh điều đó ở thị trường toàn cầu. Ở Đông Nam Á, các doanh nhân dành tâm trí để lừa gạt giới chính trị thay vì xuất khẩu. Trong những tình huống này, họ thể hiện tất cả mảnh khốc ngôn ngữ cần thiết để bán cát cho người Ả-rập hay tuyết cho người Eskimo*. Họ cũng bòn rút vốn phát triển của quốc gia, tái định hướng hầu hết những nguồn vốn này vào phát triển bất động sản dư thừa tích lũy thành bong bóng bất động sản liên quan đến khủng hoảng tài chính châu Á.

Năng lực xuất khẩu mách bảo các chính trị gia ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan về những gì hiệu quả và không hiệu quả, từ đó họ có cách phản ứng tương ứng. Vì xuất khẩu phải qua hải quan, chính phủ có thể kiểm tra số liệu này khá dễ dàng. Ở Nhật Bản, con số khấu hao doanh nghiệp được phép khấu trừ – số thuế thực miễn – được quyết định bởi con số xuất khẩu. Ở Hàn Quốc, các doanh nghiệp phải báo cáo kết quả xuất khẩu cho Chính phủ theo từng tháng, và những con số đó quyết định việc tiếp cận tín

* Nguyên văn là "To sell sand to Arabs or snow to Eskimos", ý nói hoạt ngôn, khéo thuyết phục.

dụng ngân hàng. Ở Đài Loan, tất cả mọi thứ từ trợ cấp tiền mặt đến tỷ giá hối đoái ưu đãi đều được sử dụng để khuyến khích xuất khẩu.

Các chính trị gia Đông Bắc Á sau đó cải tiến hiệu quả chính sách công nghiệp thông qua hành động can thiệp thứ hai – chọn lọc những doanh nghiệp không đạt tiêu chuẩn. Can thiệp này có thể là buộc phải sáp nhập với một doanh nghiệp thành công hơn, rút vốn thông qua hệ thống tài chính do chính phủ định hướng, rút – hay đe dọa rút – giấy phép sản xuất, hay thậm chí thực hiện hình phạt mang màu sắc tư bản cuối cùng, buộc phá sản. Kể từ những năm 1970, ở các quốc gia phương Tây, có rất nhiều thảo luận về việc chính sách công nghiệp nỗ lực “chọn ra người thắng cuộc” giữa các doanh nghiệp, loại chính sách mà hầu hết mọi người đều đồng ý là cực kỳ khó khăn. Nhưng thuật ngữ này không mô tả điều đã xảy ra tại các quốc gia đang phát triển thành công ở Đông Á.⁵ Ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc, chính phủ không chú trọng chọn người thắng và loại bỏ kẻ thua.

Nhật Bản đã thiết lập một cơ quan chính phủ vào đầu những năm 1930 để “quốc hữu hóa” những khu vực sản xuất khác nhau thông qua các vụ sáp nhập sau khi nghiên cứu cách làm của Đức, và nước này đã triển khai lại một cơ quan tương tự sau Thế chiến Thứ hai.⁶ Hàn Quốc vẫn trực tiếp hơn trong hành động kỷ luật những doanh nghiệp kém hiệu quả. Hầu hết các *chaebol* (tập đoàn) nằm trong топ 10 vào giữa những năm 1960 đều đã biến mất thông qua các vụ sáp nhập cưỡng ép và phá sản vào giữa những năm 1970, và phân nửa nhóm mới sau đó đã biến mất vào đầu những năm 1980.⁷ Chỉ có rất ít người Hàn Quốc, chứ chưa nói đến những người nước ngoài, giờ đây biết đến tên của một vài trong số những *chaebol* lớn nhất thời

hậu chiến của nước này, như Samho, Gaepong, Donglip, Shinjin và Dongmyung – đó là vì chúng đã chết từ lâu. Một nhóm khác của các doanh nghiệp lớn, bao gồm Daewoo, Hanbo, Halla và Sammi, được chọn lọc thông qua quá trình đàm phán và chỉ thị của chính quyền trong giai đoạn khủng hoảng tài chính châu Á. Trong ngành công nghiệp xe ô tô, nửa tá doanh nghiệp sản xuất xe được hình thành ở Hàn Quốc với sự giúp sức trực tiếp hay gián tiếp của trợ cấp nhà nước vào những năm 1970 và 1980. Trong hơn ba thập kỷ, hầu hết những doanh nghiệp này đều bị xóa sổ. Ngày nay, chỉ một doanh nghiệp sản xuất xe thuần Hàn Quốc còn tồn tại, Hyundai (công ty mẹ của Kia). Tuy nhiên, doanh nghiệp trụ lại đến cuối cùng này là một trong những công ty xe ô tô tăng trưởng nhanh và thành công nhất thế giới.

Thực tế rằng các chính phủ Đông Bắc Á tập trung vào việc xóa sổ những doanh nghiệp thất bại hơn là chọn những doanh nghiệp thành công cũng giúp giải thích sự tồn tại của những doanh nghiệp lớn đã phát triển mà không cần sự hỗ trợ trực tiếp và nằm ngoài kế hoạch của nhà nước – như Sony và Honda ở Nhật Bản, hay Acer và HTC ở Đài Loan – bên cạnh những doanh nghiệp nhận được nhiều trợ cấp của nhà nước hơn. Các doanh nghiệp hiệu quả luôn được phép tồn tại.

Can thiệp thứ ba ở Đông Bắc Á là hành động hỗ trợ hành chính nhà nước cho những doanh nghiệp sản xuất thành công trong xuất khẩu. Bên cạnh bảo hộ thị trường nội địa và cung cấp tín dụng, các nước này còn tích cực hỗ trợ trong hoạt động thu thập công nghệ. Các chính phủ ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc đã thực hiện nhiều thương lượng tập thể để mua lại các công nghệ nước ngoài – thường buộc các doanh nghiệp nước ngoài phải trao lại các công nghệ hay giảm giá bán công nghệ để đổi lại quyền tiếp cận thị trường địa

phương – và tổ chức các hoạt động nghiên cứu khu vực công hay hợp tác công-tư – các lĩnh vực mà những doanh nghiệp đơn lẻ không thể tự đầu tư nghiên cứu và phát triển. Một trong những can thiệp bí ẩn xuất hiện khi Sahashi Shigeru, Cục trưởng Cục Doanh nghiệp của Bộ Thương mại và Công nghiệp quốc tế Nhật Bản⁸, nói với IBM vào cuối những năm 1950 rằng ông sẽ chặn kinh doanh của công ty Big Blue^{*} này trừ khi nó nhượng quyền công nghệ cho những doanh nghiệp địa phương với phí bản quyền tối đa 5%. Ông cũng nói với doanh nghiệp Hoa Kỳ này rằng nó sẽ phải chấp nhận những “hướng dẫn hành chính” – cách nói trại khi nhắc đến các chỉ đạo từ chính phủ – về số lượng máy tính được bán ở Nhật mỗi năm. Tuyệt vọng trong việc tiếp cận thị trường Nhật Bản đang đâm chồi nẩy lộc, IBM đã đồng ý.

Những hỗ trợ hành chính thô lỗ cho sản xuất nội địa được thực hiện ở các quốc gia thông qua việc tập trung các quyết sách ngoại thương và công nghiệp quan trọng ở một cơ quan chính phủ duy nhất: Bộ Thương mại và Công nghiệp quốc tế (MITI) ở Nhật Bản; Hội đồng Kế hoạch kinh tế (EPB) ở Hàn Quốc; Cục Phát triển công nghiệp (IDB) ở Đài Loan; và Ủy ban Cải cách và phát triển quốc gia (NDRC) ở Trung Quốc.⁹ Rất nhiều sự chú ý đổ về những cơ quan này trong nhiều năm, một phần vì cuốn sách học thuật nổi tiếng và có sức ảnh hưởng nhất về phát triển công nghiệp Đông Bắc Á, *MITI và Sự thần kỳ Nhật Bản* của Chalmers Johnson, chỉ nói về những quan chức chính phủ. Tuy nhiên, khi so với các nước Đông Nam Á, có thể thấy tầm quan trọng của các cơ quan chính phủ cuối cùng cũng phụ thuộc vào quyết định cơ

* Big Blue: Tiếng lóng dùng để chỉ tập đoàn IBM. Từ này được giới truyền thông sử dụng từ những năm 1980, bắt nguồn từ logo màu xanh của tập đoàn.

bản hơn của chính phủ trong việc buộc các doanh nghiệp phải sản xuất để xuất khẩu, và sau đó loại bỏ các doanh nghiệp vận hành không hiệu quả. Các cơ quan chính phủ cũng chỉ có giá trị ngang ngửa giá trị của các chính sách mà họ triển khai. Trên hết, các quốc gia phát triển ép các doanh nghiệp quyền lực và giỏi xoay xở nhất phải xuất khẩu, thường là trái với ý nguyện của họ. Các doanh nghiệp có thể kiếm tiền trong thị trường nội địa được bảo hộ luôn lưỡng lự trong việc cạnh tranh toàn cầu. Các chính sách khác có xu hướng bị biến đổi theo khung cơ cấu cơ bản này. Cần phải lưu ý rằng, khung cơ cấu này không được xây dựng bởi những người làm chính sách ở Đông Á, mà được sao chép theo ví dụ lịch sử của nước Nhật thế kỷ 19.

THỰC TẾ KHÔNG THỂ NÓI RA

Với những quan điểm kinh tế hiện đại, đã quen với ý tưởng về thị trường tự do (ý tưởng được cho là “cùng có lợi” cho tất cả những người tham gia), các chính sách bảo hộ công nghiệp địa phương và tạo ra sự dịch chuyển mang tính cưỡng ép về phía xuất khẩu có thể không khác gì một hành động thù ác. Ở các nước giàu, chúng ta được dạy dỗ để tin rằng tất cả sự giàu có đều là sản phẩm của cạnh tranh. Tuy nhiên, thực tế đáng kinh ngạc là tất cả xã hội thành công về kinh tế đều phạm phải chủ nghĩa bảo hộ ở các giai đoạn hình thành. Bên ngoài những thiên đường tài chính cảng xa bờ bất thường như Hong Kong hay Singapore, không có nền kinh tế nào trên thế giới đã phát triển đến đỉnh cao thông qua chính sách tự do thương mại.¹⁰

Chính nước Anh thời Tudor là quốc gia tiên phong trong việc sử dụng chủ nghĩa bảo hộ và trợ cấp như một công cụ cho công nghiệp hóa vào thế kỷ 16. Chính phủ đánh thuế xuất khẩu len thô và nhập khẩu vải để nuôi dưỡng ngành công nghiệp dệt

len hướng xuất khẩu của Anh.¹¹ Pháp công bố những chiến lược tương tự vào thế kỷ 17. Hoa Kỳ độc lập bác bỏ các phản đối của những chủ đồn điền ở miền Nam – những người ưu tiên xuất khẩu cây hoa màu và nhập khẩu sản phẩm – để theo đuổi các chính sách công nghiệp mang tính bảo hộ và thuế quan cao từ thời nhà lập quốc và Bộ trưởng Tài chính đầu tiên Alexander Hamilton cho đến đầu thế kỷ 20. Thực tế, sử gia kinh tế Paul Bairoch đã gọi Hoa Kỳ là “quốc gia khai sinh và pháo đài của chủ nghĩa bảo hộ hiện đại”.¹² Nước Phổ từ thời Frederick Đại đế vào thế kỷ 18, và sau đó là nước Đức thống nhất đã tinh chỉnh rồi mở rộng chính sách công nghiệp mang tính can thiệp ở châu Âu. Ngược lại, chủ nghĩa bảo hộ Đức có ảnh hưởng sâu sắc lên Nhật Bản Minh Trị.

Các chính sách được triển khai ở các quốc gia châu Âu và Bắc Mỹ trong giai đoạn công nghiệp hóa bao gồm thuế quan nặng nề và các rào cản phi thuế quan lên nhập khẩu; kiểm soát quyền thương mại (như Đạo luật Hàng hải của nước Anh, từ năm 1651 chỉ cho phép những thuyền lớn có cờ Anh được buôn bán ở các cảng của Anh và thuộc địa Anh); những khoản trợ cấp hay “tiền thưởng” đặc biệt cho hàng hóa xuất khẩu và hàng hóa cơ bản được gia công; thuế và những rào cản định lượng để cản trở việc xuất khẩu nguyên liệu thô chưa qua chế biến; hỗ trợ cơ sở hạ tầng cho doanh nghiệp xuất khẩu thông qua xây dựng các kênh đào và đường xe lửa; các dự án do chính phủ thiết kế để thu thập công nghệ nước ngoài (bằng cách mua lại máy móc tiên tiến và dụ dỗ chuyên gia kỹ thuật nước ngoài – điều thường vi phạm luật của các quốc gia khác); chính phủ cung cấp nguyên liệu thô được trợ giá; và cơ chế thanh tra chất lượng xuất khẩu của nhà nước được thiết kế để xây dựng thương hiệu và danh tiếng quốc gia cho uy tín sản phẩm. Trên tất cả, chính phủ ở các khu vực này

tập trung hỗ trợ cho nhóm các doanh nghiệp lớn – độc quyền và độc quyền nhóm – những doanh nghiệp có khả năng đầu tư vốn lớn và cạnh tranh quốc tế. Các ví dụ có thể kể từ doanh nghiệp độc quyền thương mại theo luật định đầu tiên của Anh, Công ty Đông Ấn, cho đến những cartel công nghiệp khổng lồ ở Đức vào cuối thế kỷ 19.

Nói một cách ngắn gọn, chủ nghĩa bảo hộ luôn là tấm vé bước vào phát triển công nghiệp của những người giàu có. Các sử gia đều rất đồng tình với quan điểm này. Tuy nhiên, hầu hết các nhà kinh tế học đều không thể thừa nhận rằng chủ nghĩa bảo hộ là điều kiện tiên quyết để nâng cấp công nghiệp. Vấn đề là chủ nghĩa bảo hộ liên quan đến một hành động đánh đổi nhất thời mà các kinh tế gia không thể lý giải được. Theo đo lường của những nhà kinh tế học ở một thời điểm nhất định, chủ nghĩa bảo hộ đắt đỏ và không hiệu quả vì nó gia tăng chi phí, trừng phạt người tiêu dùng và dẫn đến những hành động trả đũa. Tuy nhiên, để phục vụ mục đích học hỏi công nghiệp dài hạn, chủ nghĩa bảo hộ giúp doanh nghiệp có thể nắm bắt được những kiến thức quan trọng, chiến lược với chi phí chỉ mang tính tạm thời. Các khoản trợ cấp tồn tại trong bảo hộ giúp dịch chuyển cấu trúc của một nền kinh tế đang công nghiệp hóa từ giá trị gia tăng thấp sang một mức cao hơn. Khi đã đạt đến mức cao hơn, các kinh tế gia vẫn cho rằng chủ nghĩa bảo hộ không hiệu quả vì những phí tổn của nó, nhưng phải thừa nhận rằng chủ nghĩa bảo hộ đã thay đổi cấu trúc của nền kinh tế.

* Cartel: Một thỏa thuận giữa các công ty cạnh tranh để kiểm soát giá hoặc loại trừ các sản phẩm của một đối thủ cạnh tranh mới trong thị trường. Nó là một tổ chức chính thức của người bán hay người mua, trong đó các thành viên đồng ý thống nhất giá bán, giá mua hoặc giảm bớt số lượng hàng sản xuất ra thông qua nhiều chiến thuật khác nhau. Cartel thường xuất hiện trong một ngành công nghiệp độc quyền theo nhóm.

Vai trò học hỏi của chính sách công nghiệp và bảo hộ công nghiệp quốc gia, qua nhiều thế kỷ, được phản chiếu trong những điểm tương đồng với việc nuôi dạy trẻ đã và đang được sử dụng. Alexander Hamilton, trong vai trò Bộ trưởng Bộ Tài chính chịu trách nhiệm xây dựng chính sách cho khu vực sản xuất còn ban sơ của Hoa Kỳ độc lập, đã sáng tạo ra thuật ngữ “ngành công nghiệp non trẻ” khi đưa ra những lập luận ủng hộ chủ nghĩa bảo hộ. Thuật ngữ này sau đó được sử dụng ở Đức thế kỷ 19. Nhà lý luận về phát triển thời Minh Trị, Sugi Koji, viết về nhu cầu của các doanh nghiệp Nhật Bản cần được “bảo hộ cho đến khi trưởng thành, như trẻ em được bảo hộ bởi cha mẹ và sinh viên được bảo hộ bởi giáo viên”.¹³ Ha-Joon Chang, một kinh tế gia đương đại của Hàn Quốc, đã tranh luận rằng đầu tư vào học hỏi công nghiệp của một nước đang phát triển giống như đầu tư vào giáo dục của phụ huynh cho con cái. Người châu Âu ở thế kỷ 19 có thể gửi những đứa con 10 tuổi của mình đến làm việc ở các nhà máy một cách hợp pháp, nhưng nếu có khả năng tài chính, họ sẽ tránh điều đó, và tiếp tục cho con đi học cho đến khi chúng được giáo dục tốt hơn, cũng như vậy, các chính phủ thành công ở các nước đang phát triển tập trung vào học tập và lợi nhuận cao hơn trong tương lai.¹⁴ Trong sản xuất, con đường đi đến lợi nhuận cao hơn là thông qua học hỏi kỹ thuật sản xuất cơ bản mà các quốc gia phát triển trên thế giới đã lĩnh hội. Những ngoại lệ duy nhất là các trung tâm tài chính xa bờ với dân cư rất ít ỏi và có tính di động, một vài nền kinh tế nông nghiệp siêu chuyên biệt hóa như Đan Mạch, New Zealand, và cho đến giờ là Úc, những nền kinh tế thay vào đó tập trung vào chế biến sản phẩm nông nghiệp (mà thực ra cũng là một hình thức khác của sản xuất).

Cơ chế thu thập năng lực sản xuất, giống như cách thu thập những kỹ năng thực tiễn, luôn “học bằng cách làm” – đó là, làm đi làm lại cho đến khi bạn làm tốt.¹⁵ Giống như

bất kỳ loại hình học tập nào, cách học này mang tính hù dọa và thường đi kèm với nhiều thất vọng. Nhưng, cũng như việc chúng ta không phản đối việc đi học khi trẻ thường xuyên làm sai bài tập, những thất bại đơn lẻ không có nghĩa là việc học hỏi công nghiệp là một quá trình sai. Hơn nữa, học để sản xuất những sản phẩm như thép, sản phẩm hóa dầu, nhựa, sản phẩm bán dẫn và những thứ như vậy hoàn toàn giống với việc học ở trường vì đã có những người khác học trước bạn và đã có sẵn giáo trình. Những học giả công nghệ gọi quá trình này là làm và học “trong biên công nghệ”. Trong ít nhất hai thập kỷ qua, các nước đang phát triển học, điều chỉnh và ăn cắp các kỹ năng đã được xác lập bởi những nước khác. Vẫn luôn là như vậy xuyên suốt lịch sử. Chính việc học hỏi một loạt những kỹ năng sản xuất đã được thiết lập đã khiến vai trò của chính phủ và chính sách quản lý trở nên quan trọng. Chính phủ có thể thúc đẩy các doanh nghiệp và nền kinh tế hướng đến các mục tiêu mong muốn một cách chính xác vì những mục tiêu này đã được thiết lập. Như những nền kinh tế đương đại của các quốc gia từ Nhật Bản đến Ý đã chứng thực bằng tỷ lệ tăng trưởng thấp và những trì trệ trong tiến bộ công nghệ thì sau đó, việc chính phủ can thiệp quá nhiều hay can thiệp sai sẽ trở thành một vấn đề. Tuy nhiên, đây là vấn đề của những nước giàu sau khi họ đã sử dụng chính sách quốc gia để hiện đại hóa nhanh chóng. Điều chúng ta quan tâm ở đây là trở nên giàu có ngay từ đầu – điều dường như quan trọng hơn rất nhiều khi bạn đang nghèo.

CÁI GÌ ĐẾN RỒI SẼ ĐẾN...

Cách để hiểu chính sách sản xuất thành công ở Đông Á là truy lại cách thức những bài học đã được các quốc gia khác học hỏi du nhập vào trong khu vực như thế nào. Chính sách công nghiệp Đông Bắc Á không được sáng tạo ra từ hư không.

Thay vào đó, nó được sao chép từ các ví dụ hiện đại hóa kinh tế thành công của Hoa Kỳ và châu Âu. Đa phần theo cách trực tiếp, chính sách sản xuất được sao chép từ ví dụ của Đức, đất nước vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 mang đến một trường hợp nghiên cứu đương thời cho Nhật Bản Minh Trị về công nghiệp hóa thành công.

Từ Nhật Bản, các ý tưởng này lan sang những thuộc địa của Nhật như Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc, những quốc gia mà quá trình phát triển hiện đại bắt đầu sau Nhật khoảng hai thập kỷ.¹⁶ Tuy nhiên, lãnh đạo Trung Quốc cũng bị ảnh hưởng bởi một hỗn hợp chiết trung công nghiệp hóa Nga dưới thời Lenin, Stalin và phát-xít Đức trong thời chiến, quốc gia đóng vai trò cố vấn đặc biệt cho Tưởng Giới Thạch về hiện đại hóa công nghiệp và quân sự cho đến khi Hitler từ bỏ quan hệ này để đi theo Nhật Bản vào năm 1938. Ảnh hưởng của chủ nghĩa xã hội cộng sản và chủ nghĩa xã hội dân chủ, kết hợp với những định kiến thâm căn cố đế của Chủ tịch đầu tiên Tôn Trung Sơn dành cho công nghiệp tư nhân dẫn đến việc đặt trọng tâm đặc biệt lớn vào vai trò của các doanh nghiệp quốc doanh ở cả Trung Quốc và Đài Loan trước và sau năm 1949.

Ở các quốc gia Đông Nam Á, sau khi bất thành linh mất đi ảnh hưởng trực tiếp từ công nghiệp hóa Nhật Bản, việc học hỏi các chính sách sản xuất phát triển phải chờ cho đến thời kỳ hậu thuộc địa, sau Thế chiến Thứ hai, khi một nhóm những cơ quan quốc tế (đáng chú ý nhất là Ngân hàng Thế giới) được tạo ra để hỗ trợ các quốc gia mới độc lập. Những cơ quan này đưa ra một loạt những ý tưởng mới, “được chấp thuận” về những việc cần phải làm. Ban đầu, các ý tưởng được rút ra từ kinh nghiệm phát triển lịch sử của những nước đã giàu có. Tuy nhiên, cùng lúc đó, lý thuyết kinh tế trừu tượng hơn giành thắng lợi, dựa trên niềm

tin rằng tất cả các nền kinh tế, bất chấp mức độ phát triển, đều phải tuân thủ những quy tắc tương tự. Các quốc gia đã quên mất bài học lịch sử và thay vào đó chấp nhận các chỉ dẫn “khoa học” của kinh tế học đều có kết quả kém khả quan hơn.

NHẬT ĐI THEO ĐỨC-MỸ-ANH

Vào thế kỷ 19, những lãnh đạo của Nhật Bản Minh Trị theo đuổi hình mẫu nước Đức. Cải cách Minh Trị năm 1868 diễn ra ba năm trước khi nước Đức thống nhất dưới sự lãnh đạo của người Phổ – ngay cả khi mức độ phát triển của Nhật Bản đã chậm trễ. Những chính trị gia cai trị Nhật Bản mới có tính khí giống với những người Phổ đã điều khiển công cuộc hiện đại hóa Đức. Cả hai nhóm đều bảo thủ về chính trị, cả hai đều cam kết công nghiệp hóa, và cả hai đều quan tâm đến vấn đề an ninh lãnh thổ. Người Phổ xây dựng an ninh quân đội bằng cách kéo những quốc gia nổi tiếng Đức khác vào quỹ đạo của họ, mong muốn trả thù những thất bại và những vùng lãnh thổ đã mất trong quá khứ vào tay Napoleon Bonaparte.¹⁷ Tương tự, tầng lớp chiến binh samurai đảo chính triều đại Mạc phủ Tokugawa với mục tiêu kết nối tất cả các *han* ở Nhật (han là các vùng lãnh thổ rộng lớn bán phong kiến ở Nhật) thành một quốc gia thống nhất có khả năng chống trả lại cuộc xâm chiếm của thực dân thuộc địa. Con đường dẫn đến an ninh quân đội ở cả hai quốc gia này đều là phát triển kinh tế.

Nước Đức thế kỷ 19 là quốc gia đầu tiên công bố rõ ràng loạt kết luận về những phát triển được người Mỹ thực hiện khi tách ra khỏi Đế quốc Anh. Quan điểm của Đức được đề xuất bởi nhóm được gọi là Trường phái Lịch sử, một liên kết phi chính thống của giới trí thức, lực lượng chiếm ưu thế trong các khoa kinh tế chính trị và luật học của các trường đại học Đức vào giữa

thế kỷ 19. Nhóm này tuyên bố rằng lịch sử nước Anh đã chứng minh một quốc gia đang phát triển thành công phải triển khai các chính sách bảo hộ công nghiệp để nuôi dưỡng các doanh nghiệp sản xuất. Trường phái Lịch sử cho rằng lý thuyết ủng hộ tự do thị trường phong cách mới của Adam Smith và David Ricardo không phù hợp với giai đoạn phát triển của nước Đức. Friedrich List, người có ảnh hưởng lớn nhất của nhóm này, tranh luận rằng sự truyền bá tư tưởng thị trường tự do bắt nguồn từ nước Anh phần lớn được cổ xúy bởi chủ nghĩa cơ hội dựa trên vị thế lãnh đạo công nghệ toàn cầu của quốc gia này. Trong một lập luận công kích nghệ “kinh tế gia”, ông này viết:

Bất kỳ quốc gia nào, bằng các loại thuế bảo hộ và các hạn chế trong ngành hàng hải, đã nâng cao sức mạnh sản xuất và hàng hải của mình đến mức độ phát triển mà không quốc gia nào khác có thể cạnh tranh tự do với nó được thì sẽ chẳng còn gì thông minh hơn để làm ngoài việc quảng đi chiếc thang dẫn đến sự vĩ đại này, giảng giải cho những quốc gia khác về lợi ích của tự do thương mại, và tuyên bố bằng giọng điệu hối lỗi rằng cho đến giờ quốc gia này đã đi vào con đường sai lầm, và giờ là lần đầu tiên thành công trong việc khám phá ra chân lý.¹⁸

Những quan điểm của List về phát triển đã hình thành trong thời gian sống ở Hoa Kỳ giữa năm 1825 và 1832, khi ông nghiên cứu những lập luận về chính sách bảo hộ công nghiệp hướng đến việc nuôi dưỡng “các ngành công nghiệp non trẻ” được khởi xướng bởi Alexander Hamilton trong *Báo cáo về đối tượng của doanh nghiệp sản xuất* trình lên Nghị viện năm 1791. Từ đầu thế kỷ 19 trở về sau, rất nhiều khuyến nghị trong báo cáo này – bao gồm các mức thuế quan cao có chọn lọc – được áp dụng ở Mỹ.¹⁹ Hamilton, con của một người Scotland ở Vùng Tây Ấn thuộc Anh, là một nhà quan sát sắc sảo về chủ nghĩa bảo hộ cực đoan mà nước Anh đã áp dụng để vươn lên vị thế ưu việt toàn

cầu – chưa kể đến chính sách ngăn cản không cho các thuộc địa cạnh tranh với các doanh nghiệp sản xuất của Anh.²⁰

Friedrich List luôn khẳng định rằng tự do thương mại nên là mục tiêu cuối cùng của quốc gia. Nhưng mục tiêu đó chỉ khả thi sau khi năng lực sản xuất được gia tăng thông qua bảo hộ. Ông viết, “Vi hình thành nên cách duy nhất để đặt các quốc gia có nền văn minh tụt lại rất xa đằng sau ngang hàng với một quốc gia đang chiếm ưu thế [nước Anh], nên hệ thống bảo hộ dường như đầu tư vào một nhóm các dự án công nghiệp thí điểm ban đầu tư là cách hiệu quả nhất để xúc tiến việc thống nhất các quốc gia, và từ đó cũng thúc đẩy tự do thương mại chân chính”.²¹ Đó là một lập luận lịch sử dựa trên các giai đoạn phát triển kinh tế – lập luận thách thức những tuyên bố chung của các kinh tế gia và sau đó được chứng minh là đúng đắn từ kinh nghiệm của các nước Đông Á. Quay trở về Đức, List trở thành nhà khoa học chính trị có ảnh hưởng nhất của thế kỷ 19 sau Karl Marx. Ông đưa ra giải pháp phát triển phi cộng sản. Điều mà List tìm ra ở Mỹ sau đó đã được người Nhật học hỏi, từ List và những đồng nghiệp trong Trường phái Lịch sử của ông.

Hơn nữa, người Nhật là thánh giả cực kỳ chú tâm. Hầu hết các lãnh đạo cao cấp của Nhật đều đến thăm châu Âu và Bắc Mỹ vào những năm 1870 và 1880. Phái đoàn đầu tiên của Nhật, khởi hành năm 1871, bao gồm ba bộ trưởng và là những người cố vấn cho quyết định đầu tư vào một nhóm các dự án công nghiệp thí điểm ban đầu.²² Dù người Nhật đều đến thăm Anh, Pháp và Hoa Kỳ rất nhiều lần, nhưng Đức là điểm đến yêu thích nhất của họ. Ito Hirobumi, Thủ tướng đầu tiên (và nhiều nhiệm kỳ sau) của Nhật Bản, đã dành thời gian hai tháng ở Berlin vào năm 1882, gặp gỡ Thủ tướng Thép Otto von Bismarck. Nhiều người trong số các lãnh đạo Minh Trị thế hệ

thứ hai đã học nhiều năm ở Đức. Hirata Tosuke, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Thương mại và sau đó là Bộ Nội vụ vào những năm 1890, là người Nhật đầu tiên có học vị tiến sĩ Đức vào năm 1875; Hirata cũng dịch một trong những tác phẩm của List ra tiếng Nhật.²³ Kanai Noboru, theo học hầu như tất cả những học giả chủ chốt của Trường phái Lịch sử ở Đức vào những năm 1880, quay về làm giảng viên ở trường Đại học hoàng gia Tokyo và đào tạo một thế hệ những quan chức ở nơi vẫn còn là trường học ưu tú nhất dành cho các quan chức chính phủ. Nhiều học giả Đức quan trọng cũng được tuyển mộ để dạy ở Nhật Bản và cố vấn cho chính phủ.

Nhật ký và những tài liệu khác của các chính khách hàng đầu Nhật Bản đã nhắc đi nhắc lại về tính phù hợp của các quan điểm và cơ chế của nước Phổ đối với đất nước của họ. Sử gia Kenneth Pyle gọi khái niệm sao chép quỹ đạo phát triển của những quốc gia tiên bộ là "*idée fixe*" (nghĩa là "sự ám ảnh") của phát triển Minh Trị.²⁴ Sử gia kinh tế Robert Wade lưu ý rằng trong tiếng Nhật, khái niệm này thường được chia sẻ một cách ẩn dụ rằng tất cả quốc gia đang phát triển và nền kinh tế của họ cuối cùng "cùng đổ về cùng một dòng sông". Đây rõ ràng là thông điệp của Trường phái Lịch sử.

NĂN NỈ, VAY MƯỢN, ĂN CẤP...

Nhật Bản Minh Trị bắt đầu triển khai chính sách công nghiệp vào những năm 1870 cũng như nước Phổ đã bắt đầu vào cuối thế kỷ 18, bằng cách mở cửa một loạt những nhà máy quốc doanh thí điểm trong các ngành công nghiệp cơ bản. Cũng như ở Phổ, hầu hết những nhà máy này thua lỗ, nhưng Chính phủ đã chuẩn bị để trợ cấp cho quá trình học hỏi ban đầu vào thời điểm khi những nhà đầu tư cá nhân không sẵn sàng mạo hiểm vốn

trong những doanh nghiệp họ không hiểu rõ. Giống như người Phổ đã mua và sao chép các máy móc của người Anh và thuyết phục những kỹ sư người Anh làm việc cho họ – bất chấp các quy định pháp luật của Anh ngăn cấm hành động này – Nhật Bản cũng tái thiết kế các máy móc nhập khẩu và thuê những người nước ngoài có các kiến thức kỹ thuật cần thiết. Có 400 người nước ngoài làm việc tại Nhật trong một thập niên Cải cách Minh Trị, và con số này đã tăng lên vài ngàn.

Anh bãi bỏ những hạn chế pháp lý cuối cùng trong xuất khẩu máy móc sản xuất vào năm 1843, các chính phủ và nghiệp hội thị trấn ở phần còn lại của châu Âu bắt đầu bãi bỏ những hạn chế tương tự, do đó Nhật Bản Minh Trị có thể tiếp cận nhiều công nghệ toàn cầu hơn so với các quốc gia châu Âu lục địa trước kia.²⁵ Người Nhật bị gây áp lực phải ký những thỏa thuận bản quyền và quyền tác giả quốc tế, nhưng họ đã phớt lờ chúng. Sử gia về Nhật Bản William Lockwood viết rằng: “Điều đó [các thỏa thuận] không thể cản trở người Nhật sao chép các thiết kế của nước ngoài vẫn luôn bị các doanh nghiệp sản xuất nước ngoài phàn nàn”.²⁶ Cũng giống như vấn đề lập đi lập lại ở các quốc gia đang phát triển hậu Thế chiến Thứ hai ở Đông Á, các sản phẩm bắt chước của Nhật Bản Minh Trị là những sản phẩm phỏng theo giá rẻ, công nghệ thấp bị những người nước ngoài chế giễu là rẻ tiền và thô sơ. Thực tế, chúng thường là những sản phẩm phát triển rất gần gũi với những người tiêu dùng nông thôn – thị trường quan trọng đầu tiên. Chuyện sao chép và nâng cấp một cách thông minh những công nghệ nước ngoài ít xảy ra hơn, ví dụ như máy dệt tự động Toyoda đã được bán ngược trở lại quê hương của dệt hiện đại, nước Anh.²⁷ Cũng như nước Phổ, Nhật Bản không khuyến khích nhà đầu tư nước ngoài đầu tư trực tiếp vào nền kinh tế.

Vào những năm 1880, Chính phủ Nhật Bản bán hầu hết các doanh nghiệp thí điểm – trong những ngành như khai mỏ, kéo sợi bông, sản xuất chỉ len, quần tơ, đóng tàu, sản xuất thủy tinh tấm và xi-măng – cho những doanh nhân tư nhân ở mức giá thấp. Sau đó, nhiều doanh nghiệp trong số này sinh lợi rất cao.²⁸ Vào năm 1889, bản Hiến pháp điều chỉnh của nước Phổ được truyền bá ở Nhật Bản, đặt những doanh nghiệp thực sự được vận hành bởi Chính phủ vào tay một cơ quan chuyên nghiệp.²⁹ Sau đó, những quan chức của các cơ quan này nuôi dưỡng thể hệ doanh nhân đầu tiên, không chỉ thông qua việc bán những nhà máy thí điểm, mà còn bằng cách cấp phép vận hành cho các doanh nghiệp chịu rất ít cạnh tranh – độc quyền nhóm – và với con số lợi nhuận tối thiểu cam đoan trong các dự án khai mỏ, đóng tàu và cơ sở hạ tầng. Ví dụ, các đơn vị xây dựng đường ray tàu hỏa được bảo đảm lợi nhuận không thấp hơn 7%. Mitsubishi, được sáng lập bởi một thương gia có quan hệ chính trị tốt, Iwasaki Yataro, vào năm 1870, được nhận tài của Chính phủ và các khoản trợ cấp lớn cho đến khi doanh nghiệp này cuối cùng cũng phá vỡ được vòng vây của các doanh nghiệp nước ngoài trong ngành đóng tàu. Xuất khẩu, ở giai đoạn đầu chủ yếu là tơ thô và những sản phẩm đơn giản của các doanh nghiệp quy mô nhỏ, bắt đầu cất cánh từ nền tảng thấp bé của mình, tăng trưởng tám lần giữa năm 1880 và 1913.

... VÀ TĂNG TRƯỞNG QUY MÔ

Ở Đức, không có nhiều phát kiến công nghiệp thực sự cho đến những giai đoạn cuối cùng của quá trình hiện đại hóa, vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20. Điều đó thậm chí còn đúng hơn với trường hợp của Nhật Bản. Chìa khóa tiến bộ của người Phổ, và sau đó là người Đức, là gia tăng quy mô đầu tư, thường bằng cách sáp nhập doanh nghiệp, trong khi chỉ điều chỉnh nhỏ nhỏ

các công nghệ cũ. Các kỹ thuật công nghiệp mà Đức sử dụng trong giai đoạn cất cánh hầu hết được phát triển ở Anh và Pháp: hệ thống Gilchrist-Thomas* để sản xuất thép gang không phốt pho, kỹ thuật sản xuất thương mại thuốc nhuộm anilin, và một loạt những công nghệ phát điện và truyền tải điện. Quy mô sản lượng vô tiền khoáng hậu của Đức giúp chi phí trên mỗi đơn vị trở nên thấp hơn so với những ông lớn công nghiệp đã có tiếng như Anh, quốc gia mà đầu tư ban đầu vào những nhà máy có quy mô nhỏ hơn trở thành một gánh nặng. Nền kinh tế của Đức đạt đến quy mô mà thành phẩm sắt và thép có thể ngốn chi phí vận tải để nhập khẩu phân nửa số quặng sắt (vào thời điểm khi giá vận chuyển hàng cao hơn rất nhiều ngày nay) và vẫn là những đơn vị sản xuất hiệu suất cao nhất châu Âu. Đó là cuộc chơi phát triển công nghiệp có mục tiêu trong đó Đức đẩy tổng đầu tư kinh tế hàng năm lên 1/4 GNI, một tỷ lệ chưa từng thấy trước đây.³⁰

Chỉ trong những năm 1880, sau hai thập kỷ phụ thuộc vào tơ tằm thô trong vai trò nguồn cung ngoại tệ chính, Nhật Bản đã sẵn sàng mô phỏng Đức bằng cách xây dựng những nhà máy quy mô lớn. Như tất cả những quốc gia đang phát triển đáng chú ý khác, Nhật Bản bắt đầu bằng dệt may, một ngành kinh doanh không đòi hỏi nhiều vốn và luôn có sẵn thị trường. Năm 1882, doanh nhân huyền thoại thời Minh Trị, Shibusawa Eiichi, sắp xếp một kỹ thuật viên đã được ông gửi đến Manchester để học kéo sợi bông vào một tập đoàn tài chính, và mở một nhà máy vận hành bằng hơi nước với 10.500 trục quay. Vốn ban đầu

* Hệ thống luyện thép được đặt tên theo kỹ sư luyện kim người Anh, Sidney Gilchrist Thomas, dùng hợp chất nguyên liệu vôi và magiê để tạo thành loại gạch mang tính kiềm, đặt nó vào trong lò quay để sử dụng (gọi là phương pháp luyện thép lò quay đệm kiềm). Hệ thống này đã giải quyết thành công vấn đề luyện thép từ quặng thép nghèo phốt pho.

cao hơn sáu lần bất kỳ khoản đầu tư vào ngành sợi nào ở Nhật cho đến thời điểm đó. Một năm sau khi bắt đầu sản xuất, nhà máy trả cho cổ đông 18% cổ tức. Kinh tế quy mô đã đến Nhật Bản, quốc gia này bắt đầu giảm sự phụ thuộc vào sợi và vải bông nhập khẩu vốn chiếm đến 1/3 tất cả hàng hóa nhập khẩu vào cuối những năm 1870.³¹

Sau đó, Shibusawa thuyết phục Chính phủ nâng thuế nhập khẩu bông thô và chuyển Nhật Bản sang cách tiếp cận quy mô lớn theo phong cách Đức đối với vấn đề gia công nguyên liệu thô nhập khẩu. Ông nhận thấy các doanh nghiệp sản xuất quy mô tìm kiếm sự bảo hộ ở nước sở tại, nhưng cũng dễ dàng tiếp cận nguyên liệu thô rẻ nhất và có chất lượng tốt nhất trên thị trường thế giới. Chính phủ hy sinh quyền lợi của những nông dân trồng bông Nhật Bản đã từng được bảo hộ trước đó cho các công ty trong ngành, và đến năm 1914 sản phẩm dệt may đã chiếm 60% tỷ lệ xuất khẩu của Nhật Bản. Giai đoạn thâm hụt thương mại kinh niên của quốc gia này chấm dứt. 'Hệ chiến Thứ nhất sau đó làm gián đoạn sản lượng công nghiệp của châu Âu, cho phép các doanh nghiệp Nhật Bản tiếp tục tiếp cận các thị trường châu Á thuộc địa với tất cả các loại hàng hóa cơ bản: dệt may, xe đạp, thực phẩm đóng hộp, v.v... Sự tăng trưởng vô tiền khoáng hậu xảy ra. (Theo cách làm của những người châu Âu, Nhật Bản cũng biến Đài Loan, vào năm 1895, và Hàn Quốc, vào năm 1910, thành những thị trường thuộc địa của nước này.)

CÁN NHIỀU KỶ LUẬT XUẤT KHẨU HƠN

Tuy nhiên, bất chấp thành công của người Nhật, có một vấn đề tiềm tàng trong mô hình phát triển này, và mô hình mà Đức đã trải nghiệm. Đó là các doanh nghiệp Nhật Bản lớn nhất cố gắng tránh né phần lớn hoạt động xuất khẩu, để trách nhiệm đó cho các doanh nghiệp nhỏ. Những tập đoàn gia đình, được gọi

là *zaibatsu*, thống trị nền kinh tế Nhật trong những năm chiến tranh, tập trung vào quyền đặc nhượng trong khai thác mỏ, vận chuyển và cơ sở hạ tầng cũng như vào các doanh nghiệp sản xuất thương mại hướng đến thị trường nội địa. Tất cả những điều này cho phép các *zaibatsu* bán sản phẩm giá cao cho phần còn lại của nền kinh tế mà không cần phải bận tâm đến xuất khẩu. Các *zaibatsu* trở nên lớn mạnh. Vào năm 1928, nhóm Tứ đại *zaibatsu* (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Yasuda) chiếm khoảng 15% tổng vốn góp của nền kinh tế Nhật Bản³² nhưng thường kiếm lợi bằng cách chèn ép những doanh nghiệp sản xuất hạ nguồn. Điều này có nghĩa là trong những thời điểm tốt, các đơn vị sản xuất tồn tại trong các biên độ lợi nhuận hẹp và thiếu dòng tiền để chuyển sang những hoạt động phức tạp hơn; và khi kinh tế xấu đi, chúng phá sản.

Khi kinh tế nội địa Nhật Bản bắt đầu suy thoái năm 1920, hàng ngàn nhà sản xuất bắt đầu phá sản. Khi cuộc suy thoái kéo dài, chính phủ cuối cùng cũng phải tìm kiếm phương án điều chỉnh cần thiết cho chính sách công nghiệp hóa: hệ thống trợ cấp buộc doanh nghiệp lớn phải hành động vì lợi ích phát triển quốc gia, và phải xuất khẩu. Quá trình khám phá diễn ra dần dần và kéo dài suốt Thế chiến Thứ hai. Đó cũng là quá trình mà Đức đã trải qua khi nước này đổ về cùng một dòng sông kinh tế vào cuối thế kỷ 19.

Đức gặp vấn đề trong hai thập kỷ suy thoái giảm phát ở châu Âu sau khủng hoảng tài chính năm 1873. Kinh tế Đức cũng bị ảnh hưởng nhiều như kinh tế Nhật vào những năm 1920, với hàng ngàn doanh nghiệp sản xuất hạ nguồn nhỏ hơn bị phá sản. Các doanh nghiệp sống sót được bằng cách hình thành những cartel sản xuất, những thỏa thuận tìm cách ngăn chặn tình trạng giảm giá. Tuy nhiên, những cartel này – và những vụ sáp nhập

mà trong đó các doanh nghiệp lớn mua lại doanh nghiệp nhỏ để giành được hạn mức sản xuất do hội đồng cartel đặt ra – chỉ làm trầm trọng hóa xu hướng dài hạn trong đó các doanh nghiệp lớn nhất, thượng nguồn nhất của nền kinh tế lừa gạt cả các doanh nghiệp hạ nguồn và các khách hàng cá nhân.

Tình huống này đi đến đỉnh điểm khi một cuộc điều tra hai cartel của Chính phủ được thực hiện năm 1903, liên quan tới 400 doanh nghiệp và 12.000 nhà máy. Cuộc điều tra này đã thẳng thắn chỉ trích việc các doanh nghiệp sản xuất nguyên liệu thô lợi dụng những nhà sản xuất địa phương. Tuy nhiên, cuộc điều tra cũng ghi nhận nhu cầu bán những sản phẩm dư thừa ra các thị trường nước ngoài để giữ nguyên khả năng sản xuất và lao động người Đức. Giải pháp được đề xuất bởi các nhóm cartel là một hệ thống chiết khấu, cho phép giảm chi phí nguyên liệu thô và các chi phí bộ phận chỉ áp dụng với các doanh nghiệp hướng đến xuất khẩu dù trực tiếp hay gián tiếp. Thực tế, điều này có nghĩa là giá trong nước – được giữ ở mức cao bằng cách áp dụng thuế quan – trợ cấp cho việc phát triển các thị trường sản xuất xuất khẩu. Nó đánh dấu sự ra đời của một chuỗi những định chế hỗ trợ xuất khẩu do các cartel quản lý kích hoạt cái mà sử gia kinh tế Clive Trebilcock gọi là “phong trào xuất khẩu Đức đầy hưng khởi của những năm 1900”.³³

Cartel đầu tiên như vậy được triển khai bởi Hiệp hội Thép xây dựng vào năm 1904.³⁴ Các khoản trợ cấp xuất khẩu tập trung vào hoạt động kinh tế liên quan đến sản xuất đòi hỏi vốn lớn và giúp đưa nước Đức lên cấp độ cao nhất của phát triển công nghệ đương đại. Những thành viên yếu hơn của cartel xuất khẩu bị buộc phải từ bỏ những máy móc sản xuất lỗi thời, vì thị trường quốc tế không vị tha cho các sản phẩm chất lượng kém như thị trường nội địa được bảo hộ. Đây là kỷ luật xuất khẩu trong thực

tế. Những doanh nghiệp xuất khẩu Đức ngày càng phát triển đến độ có thể tự tài trợ cho những sáng kiến công nghệ cấp tiến. Chúng mở ra và thống trị những ngành công nghiệp hoàn toàn mới như kỹ thuật điện, hóa chất và hóa dầu với những khoản đầu tư lớn vào nghiên cứu và phát triển.³⁵

Nhật Bản tinh chỉnh lại chính sách công nghiệp liên quan đến kỹ thuật xuất khẩu của những doanh nghiệp sản xuất lớn trong một giai đoạn dài giữa năm 1925 và 1954. Quá trình này kéo dài trong cuộc Khủng hoảng và thời kỳ phát-xít, thời chiến và thời kỳ đầu hậu chiến.³⁶ Nó bắt đầu năm 1925, khi Chính phủ Nhật Bản thành lập Bộ Thương mại và Công nghiệp (MCI) với chức năng nhiệm vụ là giám sát giá và chất lượng của những hàng hóa xuất khẩu quan trọng.³⁷ Sau sự tàn phá của cuộc khủng hoảng ngân hàng năm 1927, Hội đồng Cán nhắc Thương mại và Công nghiệp được kiến lập để hướng dẫn các vụ sáp nhập những công ty công nghiệp đang phải đối mặt với phá sản. Thuật ngữ *sangyo gorika* – “hợp lý hóa công nghiệp” – được sử dụng để nhấn mạnh tầm quan trọng của nhu cầu nhà nước cần sàng lọc những công ty công nghiệp yếu hơn trong bối cảnh của môi trường bảo hộ nuôi dưỡng phát triển công nghiệp.³⁸ Vào năm 1930, một quan chức MCI cao cấp, Kishi Nobosuke, đã dành 7 tháng ở Đức để nghiên cứu cách thức vận hành của các cartel ở quốc gia này. Vào năm 1931, sau khi Kishi công bố báo cáo của ông, đạo luật mới quy định cartel có thể được hình thành trong bất kỳ ngành nào khi 2/3 số doanh nghiệp tham gia ngành đồng ý; luật này cũng trao cho Chính phủ những quyền lực rõ ràng để thực thi các thỏa thuận cartel.³⁹ Vào giữa những năm 1930, cartel tồn tại trong 26 ngành công nghiệp, từ sắt thép đến sợi tơ. Tuy nhiên, cũng như ở Đức trước khi bắt đầu chương trình trợ cấp xuất khẩu, những biện pháp này ở Nhật Bản chỉ củng cố những *zaibatsu* lớn, những

doanh nghiệp tập trung kinh doanh ở thượng nguồn, trong khi các doanh nghiệp sản xuất hạ nguồn vẫn nằm dưới bức bách của các *zaibatsu* (mặc dù kinh tế những năm 1930 phát triển nhờ hoạt động quân sự hóa).⁴⁰ Trước Thế chiến Thứ hai, Bộ Thương mại và Công nghiệp vẫn tập trung bảo vệ các doanh nghiệp sản xuất khỏi việc bị nuốt chửng bởi các *zaibatsu*, hơn là áp đặt kỷ luật xuất khẩu lên toàn bộ cấu trúc ngành.

Những mảnh ghép cuối cùng của miếng ghép chính sách sản xuất Nhật Bản chỉ xuất hiện khi Tổng Tư lệnh tối cao của lực lượng Đồng minh (SCAP), Douglas MacArthur, xuất hiện sau Thế chiến Thứ hai. Chính Chính phủ do người Mỹ chỉ đạo đã tước quyền của những gia đình *zaibatsu* (những gia đình này trước đó rất thân với quân đội), cấm các doanh nghiệp sở hữu vốn cổ phần của các gia đình này và gia tăng quyền lực của Bộ Thương mại và Công nghiệp. MITI được hình thành từ MCI vào năm 1949. Bộ này có quyền kiểm soát đặc biệt cả chính sách công nghiệp và chính sách thương mại – những quyền lực mà SCAP chỉ định áp dụng như giải pháp tạm thời hậu chiến. Quyền đó cho phép MITI kết hợp kỷ luật xuất khẩu với việc loại bỏ các doanh nghiệp thất bại đến mức chưa từng thấy trước đây.⁴¹ Sau khi độc lập ở Nhật Bản được lập lại năm 1952, và Chính phủ nhút nhát có phần thân Mỹ do Yoshida Shigeru lãnh đạo sụp đổ vào năm 1954, MITI bắt đầu phát huy vai trò của mình.

Phần còn lại, như mọi người vẫn nói, do lịch sử quyết định. MITI vận hành một chính sách bảo hộ sản xuất xoay quanh kỷ luật xuất khẩu nghiêm ngặt. Những công ty công nghiệp lớn nhất thời hậu chiến Nhật Bản không chịu ơn các ông chủ *zaibatsu* mà chịu ơn các quan chức MITI – những người hướng họ vào xuất khẩu bằng cách miễn tới 80% thuế thu nhập từ xuất khẩu. Khi Nhật Bản bị buộc phải ngừng miễn thuế cho thu nhập từ xuất khẩu năm 1964, theo Hiệp định chung về Thuế quan và Thương

mai (GATT), thay vào đó MITI đã tính khẩu hao dựa trên năng lực xuất khẩu – tương tự như giảm thuế bằng cửa sau. Vào những năm 1950, các quan chức MITI vẫn làm việc rất sáo bèn trong biên công nghệ toàn cầu, nghiên cứu và xây dựng một cách hệ thống những nền tảng cho nền kinh tế sản xuất hàng đầu thế giới. Năm này qua năm khác họ đi qua ngành thép, đóng tàu, phân bón, vải tổng hợp, nhựa, hóa dầu, xe hơi và điện tử. Cục Doanh nghiệp của MITI là cơ quan cấp phép để mua lại những công nghệ nước ngoài, tham gia vào 2.487 hợp đồng trong khoảng thời gian từ năm 1950 đến 1963. Hội đồng Cơ cấu Công nghiệp – phiên bản được củng cố của Hội đồng Cần nhắc thương mại – được kiến lập với 45 ủy ban để giám sát tất cả các ngành công nghiệp quan trọng. Quan chức điều hành các ủy ban này thỏa thuận với lãnh đạo các doanh nghiệp về mục tiêu xuất khẩu, tiêu chuẩn kiểm soát chất lượng, sản lượng, các thay đổi năng lực sản xuất và các vụ sáp nhập.⁴² Các công ty không hợp tác với MITI không được phân bổ ngoại tệ để mua nguyên liệu thô và trang thiết bị. Những đơn vị sản xuất được ưu ái không chỉ được trợ cấp và miễn thuế, mà còn được nhận sự đầu tư công cho cơ sở hạ tầng và đất đai miễn phí.⁴³ Hầu hết lãnh đạo doanh nghiệp không thích bị chỉ đạo, nhưng họ không có lựa chọn nào ngoài việc hợp tác.

Tất cả những động thái này phản ánh hành động nâng chính sách công nghiệp non trẻ lên một mức độ mới, chính sách đã được sử dụng rộng rãi từ Anh sang Hoa Kỳ độc lập sang Phổ và phần còn lại của châu Âu lục địa trong thế kỷ 19. Tất nhiên, những điều chỉnh ấn tượng và hiệu quả trong chính sách công nghiệp được dẫn dắt bởi chính phủ đã xuất hiện ở Tây Đức, Pháp và Ý sau Thế chiến Thứ hai. Tuy nhiên, chính việc áp dụng một cách quyết liệt các phương pháp công nghiệp non trẻ ở một quốc gia tương đối nghèo, Nhật Bản, đã buộc thế giới phải chú ý một

cách mạnh mẽ nhất. Từ năm 1952, sản lượng sản xuất và khai mỏ của Nhật Bản tăng hơn 10 lần trong hai thập kỷ. Nhật Bản trở thành quốc gia đầu tiên đạt được tăng trưởng kinh tế hai chữ số một cách bền vững.⁴⁴ Rất nhiều người nghĩ rằng quốc gia này đã khám phá ra một hình thức quản trị kinh tế mới và không thể bị đánh bại. (Cuốn sách bán chạy nhất ở Hoa Kỳ và Nhật Bản là *Nhật Bản là Số một* xuất bản năm 1979.) Thực tế, Nhật Bản chỉ đơn thuần tái khám phá ra những ý tưởng cũ xưa, và phát triển những điều chỉnh của người Đức trước đó. Hơn nữa, dù năng lực cải tiến và cải thiện những ý tưởng này của người Nhật rất ấn tượng, nhưng nó vẫn chẳng thấm vào đâu so với Hàn Quốc và Đài Loan. Nhật Bản Minh Trị là một quốc gia khá hùng mạnh và ổn định – nhanh chóng trở thành một thế lực thực dân thuộc địa – khi bắt đầu triển khai chương trình công nghiệp hóa vào thế kỷ 19. Hai cựu thuộc địa của Nhật, bị đàn áp, và đặc biệt trong trường hợp của Hàn Quốc, rất nghèo khi bắt đầu chuyển hành trình này vào đầu những năm 1950.

SỬ GIA VÀ VỊ TƯỚNG

Cách chính sách sản xuất hiệu quả đến với Hàn Quốc rất đơn giản. Người định hình thời kỳ hiện đại hóa của Hàn Quốc là tướng Park Chung Hee, vị tướng nắm quyền bằng một cuộc đảo chính vào ngày 16 tháng 5 năm 1961. Park đã từng là trung úy trong quân đội thuộc địa Nhật Bản, trong đội quân tinh nhuệ Quan Đông khi cơ quan này giám sát một chương trình công nghiệp hóa ở Hàn Quốc và Nội Mãn Châu* vào những năm

* Mãn Châu là một khu vực ở Đông Á. Tùy thuộc vào quan điểm của các bên mà Mãn Châu được xem là vùng đất nằm hoàn toàn trong lãnh thổ Trung Quốc ngày nay hay là một vùng đất rộng lớn hơn, bao trùm phía Đông Bắc Trung Quốc và vùng Viễn đông nước Nga. Để phân biệt hai vùng, vùng Mãn Châu thuộc Nga được gọi là Ngoại Mãn Châu, và vùng thuộc Trung Quốc được gọi là Nội Mãn Châu.

1930. Không giống các nước thực dân châu Âu, Nhật Bản chậm xây dựng nhà máy sản xuất ở các thuộc địa, và đó là một ví dụ công nghiệp hóa mà những lãnh đạo thời kỳ hậu thuộc địa có thể theo đuổi.⁴⁵ (Ở các thuộc địa của châu Âu và Hoa Kỳ, không có nhà máy công nghiệp tầm trung hay công nghiệp nặng, vì tất cả những hàng hóa công nghiệp cơ bản nhất đều đến từ mẫu quốc.)

Tướng Park theo đó biết những ý tưởng của Nhật Bản về cách thức vận hành quốc gia. Tuy nhiên, ông cũng là một sử gia nghiệp dư, quan tâm nghiên cứu lịch sử của những quốc gia trỗi dậy. Ông đọc nhiều về phát triển của nước Đức, và theo dõi sát sao quá trình tái công nghiệp hóa nhanh chóng, do Chính phủ dẫn dắt của quốc gia này sau Thế chiến 'lứ hai. Ông cũng biết chi tiết những câu chuyện về 'Tôn Trung Sơn, Kemal Pasha' của Thổ Nhĩ Kỳ và Gamal Abdel Nasser^{**} của Ai Cập cùng các nỗ lực nuôi dưỡng những ngành công nghiệp quy mô lớn hiện đại của những nhân vật này. Chín tháng sau khi nắm quyền ở Hàn Quốc, Park đã xuất bản cuốn sách của ông, *Con đường quốc gia: Hệ tư tưởng để tái kiến thiết xã hội*, cuốn sách chứa đựng lộ trình mà Park mô tả là "sự phối hợp và chỉ đạo giám sát có sức mạnh kinh tế to lớn của chính phủ".⁴⁶ Năm sau đó, Park xuất bản cuốn *Quốc gia, Cách mạng và Tôi*, trong hai chương "Sự thần kỳ ở sông Ranh" và "Các hình thức Cách mạng" ông đã thảo luận về những cuộc cách mạng khác nhau trong lịch sử từ góc nhìn kinh tế và phát triển. (Ông luôn nhắc đến cuộc đảo chính của mình như

* Kemal Pasha (1881-1938): Tổng thống đầu tiên của Cộng hòa Thổ Nhĩ Kỳ.

** Gamal Abdel Nasser (1918-1970): Được bầu làm Tổng thống Ai Cập năm 1956 đến 1970. Ông là người đã lãnh đạo phong trào dân tộc Ai Cập vào năm 1952, lật đổ nền quân chủ của nhà Muhammad Ali và xây dựng nên chế độ cộng hòa tại Ai Cập, và cũng là người thương lượng để chấm dứt chiếm đóng kéo dài trong suốt 72 năm của Anh ở Ai Cập.

một cuộc cách mạng.) Trong cả hai cuốn sách, khi nhắc đến con sông chạy qua Seoul, Park đều hứa hẹn với người dân một “sự thần kỳ ở sông Hàn”.

Vì Park đã từng là đảng viên cộng sản ở quân đội Hàn Quốc vào những năm 1940, nên đồng minh Mỹ của Hàn Quốc lo lắng rằng ông có thể vẫn là một cộng sản ngầm. Nhưng ông nhấn mạnh rằng, cũng như ở Nhật, Chính phủ Hàn Quốc sẽ làm công việc hoạch định trong khi khu vực tư nhân sẽ dẫn dắt việc đầu tư: “Hoạch định kinh tế hay chương trình phát triển dài hơi không thể cho phép bóp chết sự sáng tạo hay sự thanh thoát của doanh nghiệp tư nhân. Chúng ta phải tận dụng tối đa các giá trị từ cơ chế giá của cạnh tranh tự do, theo đó tránh những thiệt hại khả dĩ đến từ cơ chế độc quyền. Chắc chắn và sẽ không tổn tại hoạt động hoạch định kinh tế chỉ để hoạch định”. Ông phát đi tin hiệu lịch sử về hợp tác với tư bản tư nhân thông qua những dấu sỏ chính trị thời Minh Trị: “Triều phú... được phép tham gia vào cuộc chơi, cả chính trị lẫn kinh tế, theo đó khuyến khích tư bản quốc gia” ông viết. “Cải cách Minh Trị sẽ là sự hỗ trợ tuyệt vời cho kết quả cuộc cách mạng của chúng ta”.⁴⁷

Park biết rằng lịch sử và những cuốn sách của mình cho thấy ông có một cái nhìn đúng đắn về những điều kiện kinh tế và nguồn lực cơ bản của quốc gia. Ông là một nông dân rất hiểu chuyện. Tuy nhiên, giống như các chính trị gia Minh Trị ở Nhật Bản những năm 1930, Park chưa xác định được vai trò của trợ cấp xuất khẩu. Nhưng trong bối cảnh tuyệt vọng vì khan hiếm ngoại tệ, ông nhanh chóng khám phá ra sức mạnh của chúng khi chính quyền của ông kiến lập một cartel dệt may theo mô hình Nhật Bản, cung cấp cho ngành này những khoản vay giá rẻ, miễn thuế và miễn thuế quan khi mua nguyên liệu thô.⁴⁸ Doanh số xuất khẩu tăng trưởng và những đồng ngoại tệ quý giá bắt đầu chảy vào. Vào năm 1962, xuất khẩu hàng hóa của Hàn Quốc

đạt 56 triệu Đô la Mỹ; ba năm sau là hơn 170 triệu Đô la Mỹ.⁴⁹ Park vui mừng đến nỗi ông tuyên bố rằng từ năm 1964, ngày 30 tháng 11 sẽ là Ngày Xuất khẩu quốc gia Hàn Quốc. Ông cần tiền tệ mạnh* để nhập khẩu trang thiết bị cho những dự án đầu tư công nghiệp khổng lồ theo kế hoạch. Học giả Alice Amsden chú giải: “Từ đó về sau, Chính phủ của Park tăng cường ép buộc xuất khẩu chứ không còn để doanh nghiệp lựa chọn”.⁵⁰ Thực tế, Hàn Quốc trở thành quốc gia phát triển phụ thuộc vào xuất khẩu nhất mà thế giới từng chứng kiến. Chính phủ trao những khoản tín dụng được trợ cấp cho bất cứ doanh nghiệp xuất khẩu nào. Lợi suất của các doanh nghiệp xuất khẩu dao động từ 1/4 đến 1/2 lợi suất chung của thị trường. Trong những năm lạm phát cao 1970, lợi suất thực, điều chỉnh theo lạm phát áp dụng cho các doanh nghiệp xuất khẩu rơi vào khoảng giữa -10% đến -20% một năm. Do đó, miễn là có thể tăng giá bán tương ứng với lạm phát, các doanh nghiệp này vẫn được chính phủ trả tiền để đi vay tiền.⁵¹

Khi xuất khẩu hàng hóa gia tăng khoảng 20 lần trong những năm 1960, đạt con số 836 triệu Đô la Mỹ vào năm 1970, Park cấp phát giấy phép sản xuất và hạn mức tín dụng cho các doanh nghiệp có con số xuất khẩu ấn tượng, trao cho họ cơ hội theo đuổi các dự án phát triển cơ sở hạ tầng và công nghiệp rộng lớn của ông. Nhiều người đã liên tưởng các tập đoàn kinh doanh *chaebol* được nuôi dưỡng thời đó (mỗi một doanh nghiệp trong số các doanh nghiệp lớn nhất như Hyundai, Daewoo và Samsung đã hấp thụ 1/10 tín dụng ngân hàng trong những năm đỉnh điểm) với các *zaibatsu* của Nhật thời tiền chiến. Tuy nhiên, trong khi những *zaibatsu* cũ rất giỏi né tránh nghĩa vụ xuất khẩu, các

* Tiền tệ mạnh: Loại tiền tệ được kỳ vọng giữ ổn định nếu không tăng giá so với đồng tiền khác cũng là đồng tiền dễ chuyển đổi, hay trao đổi với đồng tiền của một quốc gia khác.

chaebol của Park bị buộc phải dẫn dắt hoạt động xuất khẩu. Hàn Quốc theo đó tránh được việc doanh nghiệp lớn sợ xuất khẩu – vấn đề đã kìm hãm Nhật và Đức trong một thời gian dài. Quốc gia này đi thẳng đến một hình thức thúc đẩy công nghiệp non trẻ hiệu quả hơn.

Tất nhiên, không phải tất cả đều là công trạng của Park. Ông được hỗ trợ bởi những người Hàn Quốc khác đã quan sát quá trình công nghiệp hóa của Nhật thời tiền chiến. Trong số này có một nhóm quan trọng đã làm việc cho Ngân hàng Công nghiệp Chosen thuộc địa,⁵² do Chang Ki-Yong, người đứng đầu Hội đồng Hoạch định kinh tế (EPB), dẫn dắt. Park trao cho EPB những quyền lực giống như MITI ở Nhật Bản, hoạt động trong cả ngành thương mại lẫn công nghiệp; vị thế chính trị của giám đốc cơ quan này tương đương phó thủ tướng. Vào những năm 1970, EPB bắt đầu một chương trình đầu tư công nghiệp hóa chất và công nghiệp nặng quy mô lớn (HCI). Những khoản trợ cấp hào phóng, bao gồm tín dụng giá rẻ và đất đai, được chào mời đến các công ty sẵn sàng để xây dựng những nhà máy có năng lực xuất khẩu sản phẩm hóa dầu, sản xuất máy móc, thép, đóng tàu, điện tử và kim loại màu. Hầu hết các kinh tế gia chuyên nghiệp nói rằng kế hoạch của HCI là điên rồ. Thậm chí Nhật Bản thần kỳ cũng phải “dắt lưng” ba phần tư thế kỷ kinh nghiệm công nghiệp khi triển khai chương trình thúc đẩy công nghiệp nặng vào những năm 1950. Báo cáo năm 1974 của Ngân hàng Thế giới về Hàn Quốc thể hiện “sự nghi ngại về tính khả thi của rất nhiều mục tiêu xuất khẩu được xác lập cho các ngành công nghiệp nặng”, và khuyến nghị quốc gia này tiếp tục theo đuổi ngành dệt may.⁵³ Cảnh báo này có vẻ như trở thành sự thật vào đầu những năm 1980, khi Hàn Quốc phải gánh chịu tình trạng dư thừa năng suất cực độ trong ngành công nghiệp

nặng. Tuy nhiên, ở thời điểm đen tối đó, các doanh nghiệp mà Park hỗ trợ dần xâm nhập vào các thị trường xuất khẩu, và đến giữa những năm 1980 phát triển mạnh ở thị trường Hoa Kỳ và châu Âu, Hàn Quốc nổi lên như một lực lượng toàn cầu trong ngành thép và đóng tàu, sau đó là trong ngành chất bán dẫn và xe hơi. Đến năm 1987, Ngân hàng Thế giới nhận định rằng nhà máy thép hợp nhất, khổng lồ của Hàn Quốc, Sắt và Thép Pohang (hiện được biết đến với tên gọi POSCO), “chắc chắn là nhà sản xuất thép hiệu quả nhất thế giới”⁵⁴; Ngân hàng Thế giới trước đó đã từ chối tài trợ vốn cho nhà máy này. Vào năm 1984, 3/5 xuất khẩu của Hàn Quốc đến từ những ngành công nghiệp nặng và hóa chất mà Park đã yêu cầu, trong khi thời kỳ bắt đầu HCI năm 1973, con số này chỉ chưa đầy 1/4.

Trong quá trình này, những quan chức Hàn Quốc không tham khảo các tác giả đang nổi người Mỹ theo trường phái kinh tế học tân tự do, thậm chí là cả Adam Smith, mà thay vào đó họ lại tham khảo Friedrich List. Học giả về Hàn Quốc và Đại Loan Robert Wade quan sát khi ông này dạy ở Hàn Quốc vào cuối những năm 1970 rằng có thể tìm thấy “toàn bộ tủ sách” của List trong những tiệm sách ở các trường đại học của Seoul. Khi chuyển đến Học viện Công nghệ Massachussetts (MIT), Wade thấy chỉ có một quyển sách duy nhất của List được mượn ra khỏi kệ sách thư viện năm 1966.⁵⁵ Đó là vì những học thuyết kinh tế khác nhau phù hợp với những giai đoạn khác nhau. Ở Hàn Quốc, những ý tưởng về hệ thống phát triển quốc gia của List được điều chỉnh cho phù hợp với một quốc gia có dân số nhỏ hơn Đức hay Nhật, và với GDP trên đầu người vào giữa năm 1970 ngang bằng với Guatemala.⁵⁶ Các ý tưởng này được triển khai trong điều kiện thương mại quốc tế gặp khó khăn nhất cho một thể hệ phải trải qua hai cuộc khủng hoảng năng lượng chưa từng

thấy trước đây. Điều đó không quan trọng. Park vẫn cho khởi động. Mỗi lần Hoa Kỳ, WB và IMF đốc thúc ông từ bỏ chính sách công nghiệp do chính phủ dẫn dắt, ông đều đồng ý – nhưng sau đó lại không làm gì cả (hoặc đôi khi làm rất ít).⁵⁷ Park là một lãnh đạo rất quyết đoán, và các kết luận của ông được sử dụng làm nền tảng trong lịch sử.

CÁC BIẾN THỂ CỦA KHU VỰC CÔNG

Các phương pháp tiếp cận công nghiệp hóa của Trung Quốc và Đài Loan khác với của Nhật Bản và Hàn Quốc, vì quyền sở hữu nhà nước đóng vai trò khác nhau trong các nền kinh tế này. Ở Trung Quốc đại lục sau năm 1949, Đảng Cộng sản Trung Quốc (CPC) đã quốc hữu hóa mọi thứ. Ở Đài Loan, nơi Quốc dân Đảng bại trận tự xây dựng, sở hữu nhà nước cũng đóng vai trò lớn. Lý do là vì hệ quả để lại của Trung Quốc cộng hòa từ năm 1911 đến năm 1949. Ác cảm của Tồn Trung Sơn với sở hữu tư nhân, ảnh hưởng của Nga lên chính quyền cộng hòa cho đến năm 1927 (khi Tưởng Giới Thạch tách ra khỏi những người cộng sản Nga và Trung Quốc) và ảnh hưởng sau đó của Đức rồi đến chủ nghĩa xã hội quốc gia Đức vào những năm 1930, tất cả đều có nghĩa là trước năm 1939, sở hữu quốc doanh công nghiệp ở Trung Quốc vốn đã là một thông lệ.⁵⁸

Phương tiện sở hữu quốc doanh ở Trung Quốc trước năm 1949 là một cơ quan hoạch định công nghiệp lớn hơn, và phức tạp hơn nhiều so với hầu hết những gì mà tất cả mọi người bao gồm cả những người Trung Quốc có thể nhận ra. Từ năm 1935, theo sau các thử nghiệm hoạch định nhỏ ban đầu, chính sách công nghiệp được định hướng bởi Ủy ban Nguồn lực quốc gia (NRC) giờ đây đã bị lãng quên. Dưới sự lãnh đạo của Quốc dân Đảng, NRC trở thành cơ quan hoạch định khổng lồ vào những

năm 1930, chịu trách nhiệm cho các ngành công nghiệp dân sự và quốc phòng có tính chiến lược. Vào năm 1936, Ủy ban này triển khai một thỏa thuận hàng đổi hàng đầy tham vọng với Đức Quốc xã, đổi khoáng sản của Trung Quốc lấy công nghệ công nghiệp của Đức; thỏa thuận này chỉ kết thúc khi Hitler quyết định đứng về phía Nhật Bản sau khi nước này triển khai chiến tranh tổng lực với Trung Quốc vào năm 1937.⁵⁹ Trong thời gian huy động quân sự chống lại Nhật, NRC tiếp tục phát triển và mở rộng hoạt động kiểm soát công nghiệp. Đến năm 1944, Ủy ban này có 12.000 nhân viên và 160.000 lao động phụ thuộc trong các doanh nghiệp thuộc ngành mỏ, sản xuất và phát điện. Một số doanh nghiệp từ lúc thành lập đã là doanh nghiệp quốc doanh, còn số khác được quốc hữu hóa từ khu vực tư nhân. Đến Thế chiến Thứ hai, gần 7/10 vốn đầu tư vào các doanh nghiệp được đăng ký ở Trung Quốc thuộc về các doanh nghiệp quốc doanh, hầu hết được quản lý bởi NRC.⁶⁰

Trong suốt Thế chiến Thứ hai, cơ quan này đưa ra một bản kế hoạch 20 tập cực kỳ chi tiết để công nghiệp hóa Trung Quốc một khi kết thúc chiến tranh. Nhưng trong bối cảnh nội chiến quay trở lại Trung Quốc năm 1946, và Hoa Kỳ hỗ trợ ít hơn nhiều so với những gì Tưởng Giới Thạch đã hy vọng, các tham vọng to lớn của NRC không được hiện thực hóa. Cơ quan này tiếp tục phát triển, với 33.000 nhân sự và gần 250.000 lao động làm việc tại các doanh nghiệp trực thuộc vào cuối năm 1947, nhưng lại không có khả năng triển khai các kế hoạch phát triển. Các quan chức NRC của Trung Quốc có tiếng là có năng lực và sự chuyên nghiệp chỉ ở mức tương đối. Hầu hết những người này đều ở lại theo Trung Quốc cộng sản sau năm 1949 và giúp chuyển giao quyền kiểm soát các doanh nghiệp quốc doanh cho CPC; rất nhiều trong số đó tiếp tục làm việc dưới cơ chế kế hoạch quốc

gia của Mao. Ủy ban Hoạch định quốc gia (SPC) được thành lập năm 1953 và triển khai nhiều dự án mà NRC trước đó đã nghĩ ra – dù rằng nhân sự được sử dụng dưới thời Quốc dân Đảng sau đó bị ngược đãi trong những chiến dịch chính trị. SPC ngày nay được gọi là Ủy ban Cải cách và Phát triển quốc gia (NDRC).

Một số ít nhân viên thuộc biên chế NRC, hầu hết đã được chuyển đến văn phòng khu vực NRC ở Đài Loan khi Nhật Bản từ bỏ hòn đảo này năm 1945, tiếp tục làm việc ở đó. Họ được phép chi phối nhiều hơn so với những người đồng sự ở đại lục, và họ chính là thế hệ lãnh đạo kinh tế Đài Loan – bao gồm 8 trong số 14 bộ trưởng chịu trách nhiệm vấn đề kinh tế trước năm 1985, những người điều hành Cục Phát triển công nghiệp.⁶¹ Họ là những quan chức cấp cao đã ban hành chính sách sản xuất ưu ái các doanh nghiệp quốc doanh. Họ xây dựng khu vực quốc doanh Đài Loan tập trung vào những ngành nghề mà NRC đã từng hướng đến – hóa dầu, thép, đóng tàu, máy móc nặng và những sản phẩm kỹ thuật khác – sau đó mở rộng độ bao phủ ra. Những nhân viên NRC trước đó cũng điều hành rất nhiều công ty nhà nước. Đến đầu những năm 1980, Ấn Độ và Burma là những quốc gia không theo chủ nghĩa cộng sản ở châu Á đương đại sở hữu khu vực quốc doanh có quy mô tương tự.⁶²

Tuy nhiên, không giống Trung Quốc của Mao (hay Ấn Độ hoặc Burma), sở hữu quốc doanh ở Đài Loan không ảnh hưởng nhiều đến tăng trưởng và nâng cấp công nghệ vì Chính phủ đặt trọng tâm vào xuất khẩu trong phát triển. Quốc gia này thúc đẩy xuất khẩu ở những ngành cụ thể từ đầu những năm 1950 (bắt đầu với thực phẩm chế biến, sau đó là dệt may), cho phép các doanh nghiệp xuất khẩu giữ lại một phần ngoại tệ họ kiếm được (tất cả những khoản ngoại tệ khác đều phải được bán lại cho ngân hàng trung ương), trao những khoản trợ cấp tiền mặt

trực tiếp cho các doanh nghiệp xuất khẩu trong một giai đoạn, tổ chức các cartel doanh nghiệp xuất khẩu để “quản lý” vấn đề cạnh tranh, và giới thiệu một lượng hạn chế tín dụng xuất khẩu ưu đãi cung cấp các khoản vay xuất khẩu ngắn hạn với lãi suất thấp hơn khoảng 50% lãi suất áp dụng cho các doanh nghiệp phi xuất khẩu từ năm 1957 đến giữa những năm 1970.⁶³ Vào những năm 1970, Đài Loan đẩy mạnh hơn công nghiệp nặng, gồm ngành dệt tổng hợp và ngành điện tử, những ngành công nghiệp nổi tiếng nhất của quốc gia này ngày nay. Chính phủ thành lập Viện Nghiên cứu công nghệ công nghiệp (ITRI) vào năm 1973, Tổ chức Dịch vụ và Nghiên cứu điện tử (ERSO) vào năm 1974 để cấp phép cho công nghệ nước ngoài, thực hiện các nghiên cứu và phát triển được Chính phủ tài trợ, chọn ra các công ty quốc doanh và tư nhân để tận dụng các nghiên cứu đó đồng thời sản xuất ra những sản phẩm mới. Trong khi Hàn Quốc hướng đến sản xuất hàng loạt thể nhỏ, Đài Loan lại theo đuổi việc sản xuất các vi mạch tích hợp chuyên dụng (ASIC), được phát triển với định hướng sản phẩm điện tử tiêu dùng cụ thể. Đến giữa những năm 1980, cả ITRI và ERSO có trên 5.000 nhân viên và một hệ thống lớn các doanh nghiệp sản xuất do nhà nước kiểm soát.⁶⁴

VẤN ĐỀ ĐẰNG SAU

Kỷ luật xuất khẩu ở Đài Loan bề ngoài cực kỳ hiệu quả. Vào năm 1952, giá trị xuất khẩu Đài Loan tương đương chỉ 9% GDP; đến năm 1979, con số này là 50%. Qua những năm 1970, xuất khẩu tăng nhanh đến mức một nghiên cứu đã chỉ ra rằng hoạt động này chiếm gần 70% tổng tăng trưởng sản xuất.⁶⁵ Tuy nhiên, khi nghiên cứu kỹ, Đài Loan tăng trưởng với một nền kinh tế xuất khẩu có những nhược điểm cấu trúc tương đồng với Đức thế kỷ 19 và Nhật Bản trước Thế chiến Thứ hai. Năm

1985, các doanh nghiệp nhỏ và vừa có chưa đến 300 nhân viên chiếm 65% tỷ trọng xuất khẩu, giống như ở Nhật Bản những năm 1920. Trong khi tình trạng này ở Đức và Nhật là kết quả của thất bại trong việc ép các doanh nghiệp lớn xuất khẩu, thì ở Đài Loan, Chính phủ lại thất bại trong việc áp đặt kỷ luật xuất khẩu chặt chẽ lên những công ty quốc doanh lớn. Đó là một dạng khác của vấn đề cũ.⁶⁶ Đồng thời, Đài Loan cũng không hỗ trợ các doanh nghiệp tư nhân xuất khẩu một cách hiệu quả được như Nhật Bản và Hàn Quốc sau Thế chiến Thứ hai.

Trong nhiều thập kỷ, không ai chú ý nhiều đến cơ cấu xuất khẩu của Đài Loan. Hòn đảo này có GDP trên đầu người cao hơn Hàn Quốc – 8.000 Đô la Mỹ vào năm 1990 so với 6.300 đô la Mỹ của Hàn Quốc. Sự khác biệt được lý giải bằng thực tế rằng Đài Loan đã phát triển nhanh hơn trong những năm 1950, trong khi chính sách của Hàn Quốc dưới thời Syngman Rhee ít tập trung hơn. Cải cách ruộng đất Đài Loan cũng là cải cách ruộng đất hiệu quả nhất mà thế giới từng chứng kiến, và tạo lực đẩy mạnh cho giai đoạn tăng trưởng sản xuất ban đầu. Tuy nhiên, chính sách sản xuất của Đài Loan không tốt bằng Hàn Quốc, và quốc gia này thất bại trong việc áp đặt kỷ luật xuất khẩu thỏa đáng lên các doanh nghiệp lớn nhất. Sai sót trong chính sách này cuối cùng cũng phản ánh thành thực tế. Vào những năm 1990, Hàn Quốc san bằng khoảng cách GDP trên đầu người với Đài Loan trước khi quốc gia này tạm thời bị tụt lại do khủng hoảng tài chính châu Á. Sau đó nó nhanh chóng bắt kịp trở lại, và hiện nay GDP trên đầu người của Hàn Quốc cao hơn Đài Loan 2.000 Đô la Mỹ.⁶⁷

Sở hữu nhà nước không phải lý do duy nhất khiến các doanh nghiệp quốc doanh Đài Loan không cạnh tranh được

trên toàn cầu như các *chaebol* Hàn Quốc. (Sở hữu quốc doanh thường được liên hệ với năng suất yếu kém, nhưng thực tế không phải lúc nào cũng vậy.) Các doanh nghiệp quốc doanh Đài Loan không hiệu quả bằng những doanh nghiệp Hàn Quốc, vì chúng ít phải đối mặt với kỷ luật xuất khẩu và cạnh tranh hơn. Các doanh nghiệp Đài Loan được phép phụ thuộc vào các liên doanh nước ngoài để có công nghệ, và cách làm này làm giảm sút khả năng sáng tạo công nghệ của các doanh nghiệp này. Một ví dụ về hiện tượng này là ngành viễn thông, nơi các công ty địa phương không có khả năng phá vỡ sự phụ thuộc vào các đối tác đa quốc gia Hoa Kỳ ITT và GTE.⁶⁸ Trong khi đó, các doanh nghiệp tư nhân hàng đầu của Đài Loan, như công ty sản xuất máy tính Acer, không được nhận trợ cấp xuất khẩu, bảo hộ nội địa và hỗ trợ tài chính như những gì các công ty Hàn Quốc đã nhận được. Công ty này vì thế buộc phải sống bằng biên độ lợi nhuận mỏng hơn, trở nên ít cạnh tranh về mặt công nghệ và nhỏ hơn về quy mô.⁶⁹ Đến đầu những năm 1980, Hàn Quốc đã có 10 doanh nghiệp trong danh sách Fortune 500 các công ty công nghiệp hàng đầu; Đài Loan có 2 doanh nghiệp như vậy.⁷⁰ So với các công ty Hàn Quốc, những doanh nghiệp xuất khẩu Đài Loan trong vai trò là nhà cung cấp cho các công ty đa quốc gia Mỹ và châu Âu – ví dụ, là nơi sản xuất iPhone và iPad toàn cầu – làm nhiều công việc sản xuất biên độ lợi nhuận thấp hơn, nhưng dưới thương hiệu riêng của mình thì các doanh nghiệp này lại làm ít công việc sản xuất biên độ cao hơn, trong khi Hàn Quốc có Samsung bán điện thoại thông minh do chính hãng sản xuất và dẫn đầu thế giới về doanh số, và có Hyundai nằm trong top 5 công ty sản xuất xe hàng đầu thế giới.⁷¹ Về mặt cấu trúc, Đài Loan có thể bị “kẹt” ở mức thấp hơn một bậc so với những công ty có thương hiệu, có biên độ lợi nhuận cao tồn tại ở những quốc gia giàu có nhất.

CHIẾN THẮNG CỦA SỬ GIA

Bất chấp những thất bại tương đối trong chính sách công nghiệp, Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan vẫn là những ví dụ về các quốc gia đã thành công trong việc phát triển các công ty sản xuất. Mỗi chính phủ đều triển khai một mức độ kỷ luật xuất khẩu tối thiểu cần thiết. Hàn Quốc và Đài Loan đi từ vị trí 33 và 28 trong danh sách những quốc gia xuất khẩu hàng đầu thế giới vào năm 1965 đến vị trí thứ 13 và 10 vào 20 năm sau. Ở thời điểm đó, cả hai nền kinh tế này đều đầy kiêu hãnh khi sở hữu những doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu lớn hơn so với toàn bộ Mỹ Latin.⁷² Các đợt công nghiệp hóa công nghiệp nặng của Hàn Quốc và Đài Loan đã thay đổi tỷ trọng sản xuất công nghiệp nhẹ so với công nghiệp nặng từ 4:1 đến 1:1 trong chỉ 15 năm.

Tất nhiên, chính sách sản xuất xuyên suốt Đông Bắc Á dựa trên nền tảng vững chắc của khu vực nông nghiệp có năng suất cao đang ngày càng phát triển. Nhật Bản Minh Trị đã phát triển nhanh hơn so với nước Phổ đầu thế kỷ 19 hay Anh thế kỷ 18, một phần vì sản lượng nông nghiệp của Nhật Bản tăng nhanh hơn, tạo ra một thị trường nội địa tiêu thụ các loại hàng hóa cơ bản – cũng chính là những sản phẩm sau đó được các doanh nghiệp xuất khẩu ra nước ngoài. Vào những năm 1950, sản lượng nông nghiệp Nhật Bản tăng thêm 50% trong một thập kỷ, và một lần nữa thị trường nông thôn bùng nổ làm nảy sinh nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm mà sau này trở thành các sản phẩm mũi nhọn xuất khẩu.⁷³ Chalmer Johnson tính rằng trong những năm 1950 và 1960, máy thu thanh bán dẫn và máy chụp ảnh là hai sản phẩm xuất khẩu chủ đạo duy nhất của Nhật Bản chưa từng được sử dụng ở thị trường nội địa.⁷⁴ Tương tự, Hàn Quốc, và đặc biệt là Đài Loan, có khả năng phát triển khu vực sản xuất từ lĩnh vực nông nghiệp. Mỗi quốc gia Đông Bắc Á đều xác nhận sự thật mà

nhà Nhật Bản học Kazushi Ohkawa và Henry Rosovsky đưa ra khi phân tích sự cất cánh ban đầu của Nhật Bản Minh Trị: “Nếu sản lượng của nền kinh tế truyền thống không tăng, thì khó có thể tồn tại bất kỳ thị trường nội địa nào cho sản lượng của nền công nghiệp hiện đại”.⁷⁵

Xét ở góc độ hoạch định chính sách công nghiệp, lợi ích nổi bật nhất là việc nhận ra các kinh tế gia không có vai trò gì ở Nhật Bản, Hàn Quốc hay Đài Loan. Nhật Bản Minh Trị đã thấp sáng con đường bằng cách đi theo người Phổ và trước đó là người Mỹ, mô hình bị từ chối bởi các lý thuyết kinh tế học kinh điển hiện đại do Adam Smith và David Ricardo khởi xướng. Những người định hình cách mạng Minh Trị được đào tạo ở Đức và học luật ở Đại học Tokyo, nơi không tập trung vào luật nhiều như vào hành chính công theo phong cách châu Âu.⁷⁶ Cách tiếp cận lý thuyết của kinh tế học hiện đại vấp phải sự phản đối mạnh mẽ, trong khi cách giải quyết vấn đề thực tiễn lại có xu hướng được ủng hộ. Yoshino Shinji, Thứ trưởng Bộ Thương mại và Công nghiệp trong những năm 1930, nói về các hoạt động triển khai các kỹ thuật hoạch định công nghiệp Đức vào những năm 1930 rằng: “Về ý tưởng kiểm soát, có rất nhiều lý giải phức tạp từ góc độ các nguyên tắc logic, nhưng tất cả những gì chúng ta cần là hiểu ý nghĩa thông thường của nó”.⁷⁷ Nhật Bản đánh giá cao những học giả tổng quát – cơ quan chính phủ phân biệt giữa những quan chức hành chính và quan chức kỹ thuật, và nhóm quan chức chính phủ luôn ở cấp cao hơn. Ở đỉnh cao quyền lực vào những năm 1960, MITI chỉ có hai nhân viên có bằng tiến sĩ kinh tế học trong số những nhân viên cấp cao của mình.⁷⁸

Khuynh hướng tương tự cũng diễn ra ở Hàn Quốc, nơi mà ít nhất là cho đến những năm 1970 hầu như tất cả lãnh đạo và các quan chức cao cấp, bao gồm cả Park Chung Hee và trưởng

bộ phận hoạch định Chang Ki-yong, đều được đào tạo bởi người Nhật. Khác biệt chính là ở đặc điểm giai cấp: nhiều nhân sự cấp cao của những năm 1960 và 1970, cũng như chính bản thân Park, xuất thân từ gia đình nông dân. Học giả Hàn Quốc Jung-en Woo nhắc đến họ như “những người có nguồn gốc nông dân”... khi nghĩ về chủ nghĩa tư bản, “những người này nghĩ đến âm mưu của những người giàu”. Ở Đài Loan, những người xây dựng chính sách công nghiệp không phải là những nhà quản lý tổng quát như ở Nhật Bản, mà là những kỹ sư. Hầu như tất cả các bộ trưởng kinh tế của Đài Loan, phần lớn bắt đầu từ NRC ở Trung Quốc đại lục, đều có bằng kỹ sư hoặc các bằng khoa học khác. K. Y. Yin, người định hình phần lớn chính sách công nghiệp và xây dựng Cục Phát triển công nghiệp (IDB) vào những năm 1950, là một kỹ sư điện. IDB không tuyển dụng bất kỳ kinh tế gia nào cho đến năm 1981.⁷⁹

Những kinh tế gia lỗi lạc nhất hoạt động trong các nước Đông Bắc Á vào những năm 1950 và 1960 là những người do Chính phủ Hoa Kỳ gửi đến để cố gắng “chỉnh đốn lại” các đồng minh mới. Trong số này có Joseph Dodge, người được gửi đến Nhật Bản bị chiếm đóng năm 1949 để thực thi một chính sách tài khóa khắc khổ.⁸⁰ Các chính sách của ông này gây ra một đợt suy thoái sâu, trì trệ vào mùa đông năm 1949-1950. Quốc gia này chỉ hồi phục lại vào đầu Chiến tranh Triều Tiên từ tháng 6 năm 1950 khi xuất hiện những nhu cầu từ chiến tranh. Năm 1952, Nhật Bản giành lại độc lập và MITI khi đó đi theo chức năng riêng mang định hướng lịch sử của nó. Ở Hàn Quốc những năm 1950 và đầu những năm 1960, những kinh tế gia được Hoa Kỳ cử đến yêu cầu tư nhân hóa các ngân hàng, tăng lãi suất và tự do hóa nhập khẩu. Các ngân hàng nhanh chóng được tư nhân hóa, nhưng Park Chung Hee tái quốc hữu hóa chúng sau cuộc đảo chính của ông. Dưới áp lực, ông nâng lãi suất và tăng kiểm soát

nhập khẩu, nhưng hầu hết thay đổi đều mang tính nguy trang và chống chế để người Mỹ ngừng làm phiền mình. Khi xuất khẩu cắt cánh từ giữa năm 1960, đế chế Park ngày càng tự tin trong việc phản kháng lại những yêu cầu của các kinh tế gia thị trường tự do.⁸¹

Tuy nhiên, sẽ sai lầm nếu nghĩ rằng chỉ những kinh tế gia theo chủ nghĩa tân tự do là những người đưa ra các lời khuyên từ Washington. Sau Thế chiến Thứ hai, quan điểm mang tính lịch sử về phát triển vẫn nghiêng về những người theo chủ nghĩa tân tự do. Cũng như việc Wolf Ladejinsky chỉ có vài năm gây ảnh hưởng lớn lên chính sách nông nghiệp sau chiến tranh, không nhiều cố vấn am hiểu lịch sử được đón nhận nghiêm túc ở Washington trong các vấn đề liên quan đến phát triển công nghiệp. Nhân vật quan trọng nhất là Walt Rostow. Cũng như Ladejinsky, Rostow xuất thân từ một gia đình người Nga nhập cư. Không giống Ladejinsky, ông có tư tưởng chống cộng, do vậy được coi trọng trong giai đoạn Chiến tranh Lạnh, trở thành cố vấn cao cấp của ba tổng thống liên tiếp, Eisenhower, Kennedy và Johnson. Trong vai trò một sử gia kinh tế, Rostow mang đến Washington cái nhìn Listian kinh điển. Tác phẩm quan trọng của ông, *Các giai đoạn phát triển kinh tế*, viết về việc tất cả quốc gia đang phát triển đều đi qua cùng một dòng sông kinh tế, như cách nói của người Nhật, như thế nào; nhà hoạch định hàng đầu của Đài Loan, K. Y. Yin, là một trong những người hâm mộ cuốn sách này.⁸²

Khao khát cải cách ruộng đất ở Đông Á của Hoa Kỳ biến mất vào đầu những năm 1950 khi Ladejinsky bị hất hủi. Nhưng Rostow và những người ủng hộ ông tiếp tục thúc ép Chính phủ Hoa Kỳ hỗ trợ công nghiệp hóa của các quốc gia bạn hữu như Hàn Quốc và Đài Loan, và các chương trình bảo hộ những

ngành sản xuất công nghiệp non trẻ được chấp thuận một cách miễn cưỡng. Thực tế, Hoa Kỳ thường chi trả cho những chính sách như vậy với nguồn ngân sách khổng lồ hỗ trợ quân sự và dân sự. Những khoản trợ cấp không hoàn trả được cắt giảm cuối những năm 1950, nhưng những nguồn tiền khác tiếp tục chảy vào thông qua Quỹ Cho vay phát triển Hoa Kỳ, tổ chức rõ ràng đi theo định hướng của Rostow là hỗ trợ công cuộc công nghiệp hóa của các đồng minh Chiến tranh Lạnh. Chính phủ Seoul và Đài Bắc không chỉ cơ cấu lại các chương trình công nghiệp non trẻ bằng tiền của Hoa Kỳ, mà còn điều hướng các cố vấn Hoa Kỳ đi theo những mục tiêu của họ. Ví dụ, ở Đài Loan, công ty kỹ thuật J. G. White ở New York được sử dụng để sàng lọc điểm số các dự án công nghiệp nặng quốc doanh. Và công ty tư vấn Arthur D. Little của Hoa Kỳ được giao nhiệm vụ tìm ra những sản phẩm sản xuất mới để thúc đẩy đồng thời cố vấn miễn thuế để trợ cấp cho các công ty xuất khẩu (nhiệm vụ sau được xem là chính sách bất hợp pháp theo các nguyên tắc của Tổ chức Thương mại Thế giới).⁸³

Các chính phủ Đông Bắc Á, không giống với Đông Nam Á, sử dụng tiền của Hoa Kỳ để củng cố chính sách công nghiệp. Cùng lúc đó, những nhà kinh tế theo chủ nghĩa tân tự do ở Đông Bắc Á, như Robert Wade đã mô tả, “được giữ ở xa để sự quan tâm của họ đối với tiêu chí hiệu quả sẽ không phá hoại quá trình tìm kiếm các ngành công nghiệp và các sản phẩm để tăng cường phát triển”.⁸⁴ Khi những kinh tế gia này bắt đầu có vị thế ảnh hưởng ở Hàn Quốc và Đài Loan vào những năm 1980, vấn đề “hiệu quả” trở nên cấp bách hơn – các doanh nghiệp lớn do chính phủ thành lập tăng cường lạm dụng vị thế độc quyền nhóm của họ, và người tiêu dùng ngày càng mệt mỏi vì ở nhầm bên của chính sách công nghiệp quốc gia, với việc giá cả quốc nội được giữ ở mức cao để trợ cấp cho cạnh tranh xuất khẩu. Ở Hàn Quốc, các nhà kinh tế

“mới nhận bằng tiến sĩ của Mỹ”, như Jung-En Woo nói một cách miệt thị, đã tàn phá hệ thống tài chính vào những năm 1980, khởi nguồn cho sự sụp đổ tài chính Hàn Quốc năm 1998.⁸⁵ Tuy nhiên, sự xuất hiện của họ trên vũ đài chính trị trở nên cần thiết vào thời điểm Hàn Quốc đã trở nên cạnh tranh trên bình diện toàn cầu trong nhiều lĩnh vực sản xuất, và cần phải dỡ bỏ nhiều quy định để tiến xa hơn.

Ngược lại, ở Đông Nam Á, hiểu biết của các sử gia về quá trình phát triển chưa bao giờ được đoái hoài tới. Những quốc gia mới độc lập chơi đùa với chính sách công nghiệp, và sau đó quay ngoắt lại nhận lời khuyên từ những kinh tế gia theo định hướng hiệu quả. Đôi khi, có những kinh tế gia nội địa được đi học ở nước ngoài – như nhóm 5 cố vấn hàng đầu cho Suharto ở Indonesia có hỗn danh là “Nhóm mafia Berkeley”, cả 5 người đều đã từng học ở Đại học California.⁸⁶ Thường thấy hơn là các lời khuyên kinh tế đến từ WB và IMF, những tổ chức có sẵn đơn thuốc phát triển mang màu sắc thị trường tự do, bất chấp thực tế rằng những đơn thuốc này chưa bao giờ tạo ra một quốc gia công nghiệp thành công nào. Trong những năm gần đây, xuất hiện xu hướng đổ hấu hết trách nhiệm cho WB và IMF vì những căn bệnh của các nước đang phát triển. Tuy nhiên, sẽ tốt hơn khi rút ra bài học cơ bản của Nhật Bản Minh Trị, đó là: dù khó khăn thì quốc gia đang phát triển cũng không nên phụ thuộc vào lời khuyên của người khác. Quốc gia đó cần kiểm soát vận mệnh của chính mình, nhìn ra thế giới với đôi mắt mở to, và tìm hiểu chuyện gì thực sự đang diễn ra. Như trong đoạn nằm và cuối cùng của Hiến chương tuyên thệ Minh Trị, được đọc trong lễ lên ngôi của Thiên hoàng mới vào tháng 4 năm 1868: “Cần tìm kiếm kiến thức trên toàn thế giới để củng cố nền tảng thống trị của hoàng đế”.⁸⁷

SO SÁNH HÀN QUỐC VÀ MALAYSIA

Để hiểu tường tận cách chính sách công nghiệp vận hành, cần tham khảo những khu vực sản xuất được quản lý khác nhau như thế nào giữa các quốc gia Đông Bắc Á và Đông Nam Á. Một so sánh thú vị nhất là giữa Hàn Quốc và Malaysia, vì dưới thời Mahathir Mohamad, Malaysia là quốc gia duy nhất trong khu vực Đông Nam Á đưa ra cam kết chính trị cho công nghiệp hóa dựa trên kinh nghiệm của Đông Bắc Á. Tuy nhiên, kết quả nhận được vẫn còn cách rất xa so với những gì được kỳ vọng. Các lý do làm sáng tỏ một số bài học quan trọng nhất về chính sách công nghiệp. Hàn Quốc và Malaysia khởi đầu bằng các cấu trúc kinh tế quốc nội không khác nhau. Nhưng họ kết thúc hoàn toàn khác nhau. Ở Hàn Quốc, chính sách hiệu quả đã thay đổi bản chất của nền kinh tế; còn ở Malaysia, những đặc điểm chính của nền kinh tế thuộc địa cũ vẫn y nguyên.

Kinh nghiệm phát triển công nghiệp của Hàn Quốc đặc biệt đáng để ghi nhận ở Đông Bắc Á vì nó tươi mới hơn kinh nghiệm của Nhật, và xét về khía cạnh kỹ luật xuất khẩu áp dụng cho các công ty lớn thì nó thuần túy hơn kỹ luật của Đài Loan. Trong khi Nhật Bản sau Thế chiến Thứ hai dựa vào những lợi ích phát triển trước đó, Hàn Quốc lại phát triển từ một nền tảng thô sơ hơn rất nhiều. Quốc gia này bắt đầu sau độc lập từ Nhật năm 1945 với một nhóm doanh nhân tư sản mại bán ít ỏi – những người trước đó đóng vai trò trung gian thương mại cho thực dân thuộc địa. Vào những năm 1950, những người này được phép mua tài sản quốc gia với giá rẻ, và nhận được rất nhiều ưu đãi độc quyền từ Chính phủ Syngman Rhee. Không có áp lực nào về sản xuất để xuất khẩu, và Hàn Quốc vẫn phụ thuộc vào viện trợ của Hoa Kỳ. Nhưng sau cuộc đảo chính năm 1961 của Park Chung Hee, Chính phủ mới bắt đầu áp dụng kỹ luật xuất khẩu với tâm lý trả

thù, và loại bỏ các công ty không hiệu quả. Thay vì một mô hỗn độn các doanh nghiệp hướng đến kinh tế quốc nội, Hàn Quốc đã tạo ra một nhóm những tập đoàn sản xuất lớn, có thương hiệu – điển hình là Hyundai và Samsung – được cả thế giới biết đến. Cả hai loại doanh nghiệp – trước và sau thời Park – đều là công ty gia đình, nhưng chính sách công nghiệp quốc gia đã thay đổi hoàn toàn hành vi của những công ty này.

Sau khi Malaysia giành được độc lập từ Anh năm 1957, kinh tế của quốc gia này có những nét tương đồng lớn về cấu trúc với Hàn Quốc thời Syngman Rhee.⁸⁸ Tầng lớp tư sản mại bản thuộc địa cũ hoạt động giữa người Anh và những vị vua Mã Lai tiếp tục thống trị khu vực kinh tế tư nhân, tận hưởng các ưu đãi nhà nước dành cho các dự án đầu tư mới như nhà máy chế biến thực phẩm, và đối mặt với áp lực rất nhỏ về sản xuất hay xuất khẩu. Vào những năm 1970, Chính phủ sử dụng những định chế nhà nước để mua lại rất nhiều cổ phần ở các công ty khai mỏ và đồn điền vẫn thuộc sở hữu của các doanh nghiệp Anh. Nhưng lại không có sự chuyển dịch sang chiến lược sản xuất xuất khẩu nào cho các công ty nội địa. Thay vào đó, Chính phủ mời các công ty nước ngoài vào xây dựng các hoạt động chế biến xuất khẩu ở Malaysia. Sau đó, khi Thủ tướng Mahathir Mohamad lên cầm quyền vào năm 1981, mới muộn màng nhận ra rằng Malaysia đã trải qua 20 năm độc lập mà vẫn chưa bắt đầu xây dựng được một cấu trúc công nghiệp đúng nghĩa.

Mahathir tuyên bố chính sách “Nhìn về phương Đông”, trong đó ông nói rằng Malaysia sẽ phỏng theo các chương trình phát triển sản xuất của Đông Bắc Á. Ông rất quan tâm tới Nhật Bản và Hàn Quốc trong vai trò Bộ trưởng Bộ Thương mại và Công nghiệp, không lâu trước khi trở thành Thủ tướng. Cũng giống như Hàn Quốc đã học từ Nhật và Nhật đã học từ Đức,

có vẻ như Malaysia cũng sẽ học bài học lịch sử kia. Tuy nhiên, bất chấp hàng ngàn người Malaysia đi Nhật học, và thậm chí ông còn gửi nội các của mình đi học một khóa trà đạo Nhật, Mahathir vẫn thất bại trong việc hiểu được những điều kiện tiên quyết nhất của chính sách công nghiệp non trẻ: kỷ luật xuất khẩu và loại bỏ các doanh nghiệp thất bại. Ông cố gắng bắt các doanh nghiệp nhà nước làm nhiều hơn khả năng, và hoàn toàn thất bại trong áp đặt kỷ luật lên các công ty hàng đầu Malaysia – những doanh nghiệp tiêu thụ hàng tỷ Đô la nhưng không có đóng góp phát triển nghiêm túc nào. Chuyển hành trình những năm 1980 của Mahathir trở thành một vở bi hài kịch, trong đó ông yêu cầu các đồng sự trong nội các đọc một quyển sách hoàn toàn không phù hợp về phát triển kinh tế, và thay thế những lý thuyết văn hóa được gọt dũa kỹ càng bằng những lý giải đơn giản mang tính cấu trúc về nhân quả kinh tế. Bất chấp điều này, thậm chí chính sách công nghiệp nửa mùa của Mahathir cũng giúp Malaysia tốt hơn nhiều so với Philippines, quốc gia chẳng làm gì hiệu quả để nâng cao năng lực sản xuất. Malaysia là một thất bại sản xuất, nhưng nó nhắc chúng ta nhớ rằng cố gắng sẽ tốt hơn là chẳng thử chút nào.

Trong số những lĩnh vực công nghiệp khác nhau mang đến những so sánh hữu ích giữa các quốc gia đang phát triển, lĩnh vực căn bản nhất là sản xuất thép. Thép là một phần quan trọng của quá trình công nghiệp hóa sơ khai của tất cả các quốc gia giàu có, ngoại trừ những thiên đường tài chính và những quốc gia chuyên biệt về nông nghiệp có dân số thấp. Thép đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế Anh, Hoa Kỳ, Đức và các quốc gia châu Âu lục địa, cũng như trong ba câu chuyện thành công của Đông Bắc Á. Nó tiếp tục là một đầu vào không thể thiếu cho tất cả nền kinh tế sản xuất. Trong lịch sử, năng lực sản xuất thép hiệu quả

báo hiệu rằng một quốc gia sẽ có thể sản xuất những thứ khác hiệu quả – một loại kiểm tra đầu vào cho thời khắc quan trọng của kinh tế. Park Chung Hee dường như biết điều này khi ông treo dòng chữ tiếng Hoa *gangtie guo li* – “Sắt và Thép là sức mạnh của quốc gia” – trên tường ở trụ sở chính của Sắt và Thép Pohang, nhà máy sản xuất thép lớn đầu tiên của Hàn Quốc.

Thành công trong sản xuất thép phụ thuộc vào quy mô, vào việc tổ chức lượng nguyên liệu đầu vào giới hạn, và vào các cải tiến nhỏ liên tục trong công nghệ cốt lõi đã không thay đổi suốt một thời gian dài. Thách thức mang tính quan liêu, cơ cấu này có thể được vượt qua dưới cơ chế sở hữu quốc doanh. Ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan, ban đầu chính phủ sở hữu các nhà máy sản xuất thép, ngoài ra còn quyết định bằng chính sách sản phẩm nào được sản xuất, công nghệ nào được mua và cần phải đầu tư bao nhiêu vốn. Vai trò của doanh nghiệp tư nhân bị lấn át, nhưng trong trường hợp nào thép cũng được sản xuất cực kỳ hiệu quả. Nhật Bản và Hàn Quốc cuối cùng tư nhân hóa các công ty thép; Đài Loan chưa bao giờ làm điều này. Malaysia chọn kết hợp giữa chiến lược định hướng quốc gia và sở hữu quốc doanh như Đài Loan. Tuy nhiên, những nỗ lực của Malaysia để tạo ra một doanh nghiệp thép quốc doanh chỉ tồn tại trong một thời gian rất ngắn.

Trong hầu hết các ngành nghề, chính phủ không thay thế hoàn toàn những doanh nghiệp tư nhân. Các lĩnh vực khác đòi hỏi đầu vào và quan hệ với nhà cung ứng nhiều hơn so với thép, thách thức tiếp thị cũng lớn hơn. Đó là trường hợp của ngành sản xuất xe ô tô, ngành mà Hàn Quốc, Malaysia và hầu hết những nền kinh tế lớn ở Đông Á, ngoại trừ Philippines, đều cố gắng thâm nhập. Yêu cầu tiếp thị đặc biệt ưu ái tài năng và nhiệt huyết của doanh nghiệp tư nhân, vì nó đòi hỏi phải linh hoạt và phản ứng nhanh trước những thay đổi trong thị hiếu thị trường. Kết

quả là, vai trò hiệu quả nhất của chính phủ không phải là thực hiện tất cả hoạt động kinh doanh, mà là định hướng các doanh nghiệp tư nhân đi theo đúng mục tiêu phát triển quốc gia. Đặc biệt, doanh nghiệp buộc phải cạnh tranh quốc tế trong một ngành nghề mang tính sống còn và có chu kỳ dao động mạnh. Ở Hàn Quốc, Chính phủ đạt được điều này bằng cách thu hút những doanh nhân khao khát kinh doanh thông qua các khoản trợ cấp, chỉ để mãi giữa trong hơn 30 năm thành một doanh nghiệp khổng lồ duy nhất hàng đầu thế giới Hyundai-Kia. Quá trình này thường hiếm khi bằng phẳng – thực tế, nó thường rất hỗn độn – nhưng với kim chỉ nam là kỷ luật xuất khẩu, quá trình này cuối cùng cũng thành công. Ngược lại, Malaysia ban đầu cố gắng tham gia vào ngành sản xuất ô tô với chỉ một doanh nghiệp quốc doanh – do đó không thể đe dọa ủng hộ doanh nghiệp gia nhập ngành khác – và không có kỷ luật xuất khẩu nghiêm túc. Sau đó, Chính phủ thêm một liên doanh nhà nước-tư nhân thứ hai, tập trung vào một phân khúc thị trường khác, và vẫn không có kỷ luật xuất khẩu thực sự nào. Các doanh nghiệp tư nhân thành công nhất Malaysia không được tham gia ngành, và thay vào đó được phép tiếp tục xây dựng đế chế của họ trong những hoạt động phi sản xuất, được bảo hộ như dịch vụ viễn thông hay sản xuất điện. Ngày nay, ngành ô tô Malaysia, giống như tất cả những ngành công nghiệp sản xuất quy mô lớn khác, là một vấn đề nhức nhối của khu vực quốc doanh, trong khi các công ty tư nhân lại tồn tại song song, trong lĩnh vực phi sản xuất.

Hàn Quốc và Malaysia chỉ ra một điểm chung quan trọng nhất của tất cả các quốc gia phát triển về mặt chính sách sản xuất: trong hầu hết các ngành kinh doanh quy mô lớn, biến số quan trọng nhất là quan hệ giữa chính phủ và các doanh nghiệp tư nhân. Chính phủ có thể phá vỡ khu vực tư nhân bằng cách vận

hành các công ty quốc doanh. Nhưng cách tiếp cận này không được lịch sử khuyến khích. Thay vào đó, chính phủ phải sử dụng quyền lực của mình – đặc biệt trong việc quyết định cách sử dụng các tài sản nhà nước, giấy phép kinh doanh, tín dụng và nguồn ngoại tệ khan hiếm – để khiến các doanh nghiệp tư nhân làm theo các yêu cầu phát triển công nghiệp. Để làm được điều này, chính phủ phải có cái nhìn thực tế về các doanh nhân. Thay vì van nài sự tự nguyện hợp tác, tốt hơn là nên chấp nhận sự hiện hữu của “tinh thần động vật”⁸⁹ ở doanh nhân, và sử dụng mong muốn kiếm càng nhiều tiền càng tốt của những doanh nhân này để kiểm soát họ. Doanh nhân “nhảy vào và thu lợi”. Chính phủ buộc doanh nhân phải đáp ứng các mục tiêu phát triển trong khi làm điều đó.

Theo đó, phát triển là một nhiệm vụ hoàn toàn chính trị. Nếu chính phủ cho phép doanh nhân tiếp cận cái mà các nhà kinh tế gọi là “đặc lợi” – nguồn thu nhập do chính phủ phân bổ – mà không góp phần cho các mục tiêu phát triển, thì nhiệm vụ chính trị đã không hoàn thành. Đông Nam Á là các quốc gia đầu tiên nhắc đến “chủ nghĩa tư bản thân hữu”, trong đó doanh nhân được trao các ưu đãi không đi kèm ràng buộc phát triển, đó là một thất bại chính trị chứ không phải thất bại kinh doanh. Thuật ngữ này bắt nguồn ở Philippines, quốc gia có các chính trị gia ích kỷ và đáng trách nhất ở Đông Á. Những kinh tế gia theo chủ nghĩa tân tự do tranh luận rằng các quốc gia phát triển nên tránh rủi ro của chủ nghĩa tư bản thân hữu bằng cách loại bỏ đặc lợi kinh tế. Nhưng trong khi điều này có thể dễ hiểu ở các quốc gia giàu có, thì ở những quốc gia đang phát triển, nó lại khiến chúng ta quay trở lại câu hỏi: trong trường hợp đó, làm sao sai bảo doanh nhân làm điều bạn cần họ làm để phát triển kinh tế? Nếu Park Chung Hee – người đã nuôi dưỡng những doanh nhân hàng đầu thế giới nhưng không bao giờ tin tưởng họ – vẫn còn

sống, đáp án của ông nhiều khả năng sẽ là: không thể. Đặc lợi là con mồi mà các quốc gia đang phát triển thành công dùng để nhử và kiểm soát các doanh nhân.

CHUYẾN HÀNH TRÌNH 3: SEOUL ĐẾN POHANG VÀ ULSAN

Thủ đô Seoul của Hàn Quốc, cũng giống Hàn Quốc nói chung, có đôi chút lộn xộn. Khung cảnh đồi núi của thành phố này mang lại một sự quyến rũ nhất định. Ngoài những cảnh quan gọn gàng xung quanh Tòa Thị chính, nơi này được xây dựng một cách rẻ tiền, không thật sự vui tươi và được làm quá nhanh. Không như Nhật Bản, mọi người xả cả rác ra đường. Ở các khu vực ngoại thành, những tòa nhà cao tầng đơn điệu nhìn khá phù hợp cho một quốc gia thuộc OECD với tỷ lệ tự tử cao nhất. Tuy nhiên, thức ăn rất tuyệt vời và giá taxi tương đối rẻ so với Đài Loan và Nhật Bản nhờ vào cam kết không mấy tỉ mỉ của Hàn Quốc về công bằng xã hội Đông Bắc Á.⁹⁰

Trung tâm của Seoul nằm ở đỉnh một vòng tròn có nửa dưới được hình thành bởi một đường cong hình chữ U ở sông Hàn. Đây là Tòa Thị chính, doanh nghiệp lớn và là không gian công cộng chính. Xung quanh chính trung tâm này, ba địa điểm ở thành phố nhanh chóng giải thích bản chất quan hệ trong những năm 1960 giữa Park Chung Hee và các doanh nhân đã công nghiệp hóa Hàn Quốc. Địa điểm đầu tiên là tòa nhà tổng thống, cách trung tâm vài cây số về phía Bắc. Ngay sau cuộc đảo chính vào tháng 5 năm 1961, Park đã biến khu phức hợp Nhà Xanh rộng 60 mẫu Anh thành trụ sở chỉ huy cho phát triển Hàn Quốc; khu vực này giờ đây vẫn là trung tâm của Chính phủ. Park không còn sử dụng tòa nhà cũ do Nhật xây dựng hiện đã hư hỏng, ngoại trừ cho những lễ hội, và thay vào đó sắp xếp các cơ quan chính phủ chủ chốt trong một cụm những tòa nhà vệ tinh thấp tầng

gần tòa nhà chính có mái xanh – do đó tòa nhà được gọi là “Nhà Xanh”. Có một khu phụ dành cho Cơ quan Tình báo trung ương Hàn Quốc (KCIA) của Park mà ai cũng e dè (giám đốc cơ quan này là người ám sát Park vào năm 1979), và văn phòng cho Bộ trưởng Kinh tế Nhà Xanh đầy quyền lực.

Park giữ những nhân sự chủ chốt ở gần mình; lý do chính ông cần ra ngoài là hằng ngày phải xuống Cục Kế hoạch kinh tế ở trung tâm, không thể sắp xếp hết được nhân viên của Cục này ở trong Nhà Xanh. Cách làm việc của vị tướng này được phản ánh trong những câu chữ mà ông viết vào năm 1963: “Chúng ta cần những hành động ít lời và các chương trình kiến thiết đầy tham vọng”.⁹¹ Lời giải thích cho những gì ông đang làm được thể hiện công khai trong các cuốn sách của ông. Phần thời gian còn lại, ông dùng để buộc các quan chức và doanh nhân tương tác theo cách đạt được những mục tiêu công nghiệp. Những doanh nhân hàng đầu được triệu tập đến Nhà Xanh thường xuyên để báo cáo các hoạt động. Doanh nhân thành công nhất, như người sáng lập Hyundai Chung Ju Yung, được triệu tập mỗi tuần. Chung (qua đời vào năm 2001) thường ăn tối với Park vào mỗi tối thứ Năm; công ty con hoạt động trong ngành xây dựng của ông này đã thực hiện rất nhiều dự án chỉnh sửa Nhà Xanh.

Chung không sống quá xa, ở một khu vực thứ hai mà chúng ta cần quan tâm: một căn nhà bảy phòng tương đối khiêm tốn xây dựng trên một ngọn đồi gần phần còn sót lại của Cung điện hoàng gia Kyongbok. Căn nhà mà Chung luôn nói rằng được xây dựng rẻ tiền bằng những vật liệu dư thừa từ công ty của ông, được hoàn thành vào năm 1958, ba năm trước khi Park đảo chính. Chung chưa bao giờ đổi sang chỗ sang trọng hơn khi trở thành tỷ phú. Một phần, sự khinh bỉ công khai của ông dành cho phạm bầy của sự giàu có được hình thành từ thứ văn hóa khắc khổ mà Park đã giới thiệu đến công chúng (trong suốt 30 năm, sáng

nào ông cũng đi bộ bốn cây số đến văn phòng ở tầng cao nhất trong trung tâm thành phố từ 7 giờ cùng các con trai và vệ sĩ). Bên cạnh đó, Chung là một doanh nhân keo kiệt, luôn bảo toàn vốn và kỳ vọng những người dưới của ông cũng làm như vậy.

Chung là một người tràn đầy động lực, thức dậy vào lúc 4 giờ sáng để tập thể dục, tổ chức họp và gọi điện cho các quản lý trước khi ăn sáng lúc 6 giờ cùng gia đình mình. Ông cũng là một người chuyên quyền, và nổi tiếng vì đôi khi tát hay đập các quản lý của mình. Thú vui chính của ông là phụ nữ: nhiều người trong số tám người con được công nhận của ông do những người phụ nữ khác nhau sinh ra, và ông có rất nhiều con ngoài giá thú.⁹² Nhưng đặc biệt nhất, Chung có năng lực của doanh nhân ở một quốc gia đang phát triển để phát hiện ra tiền đang nằm ở đâu dù ngọn gió chính trị có thay đổi theo hướng nào đi nữa. Dưới thời kỳ của người Nhật, ông tham gia vào lĩnh vực sửa chữa ô tô (một trong số ít những doanh nhân Hàn Quốc được phép hoạt động trong lĩnh vực này). Khi người Mỹ đến năm 1945, ông làm công việc xây dựng cho quân đội Mỹ, sử dụng người em nói tiếng Anh của mình để kiểm công việc.⁹³ Dưới thời chính quyền Syngman Rhee tham nhũng từ khi phôi thai, ông đầu tư thành công các dự án xây dựng dân sự, bao gồm chiếc cầu đầu tiên bắc qua sông Hàn, hoàn thành năm 1958.

Cấu trúc kinh doanh gia đình của Chung, bản chất các hoạt động kinh doanh và các nhược điểm cá nhân của ông cũng giống như của những chính trị gia đầu sỏ thống trị các nền kinh tế Đông Nam Á. Đặc biệt là vào những năm 1950, ông hoạt động trong một môi trường thân hữu trong đó những khoản hoa hồng lên lút và thông đồng đầu thầu, được biết đến dưới cái tên “phòng trà”, là căn bệnh địa phương. Vào thời điểm Park Chung Hee đảo chính, công ty xây dựng Hyundai là một trong số năm công ty xây dựng lớn nhất Hàn Quốc. Chung chưa bao giờ sản xuất

hay xuất khẩu bất kỳ thứ gì. Ông chỉ là một doanh nhân khôn khéo về mặt chính trị với tiếng tăm trong ngành xây dựng. Vào thời hậu độc lập Đông Nam Á, lẽ ra ông vẫn tiếp tục công việc xây dựng và giành thêm nhiều ưu đãi quốc nội vào danh mục của mình. Nhưng dưới thời Park Chung Hee ở Hàn Quốc, Chung trở thành một lực lượng toàn cầu trong sản xuất và là một doanh nghiệp xuất khẩu lớn, đầu tiên là trong dịch vụ xây dựng, và sau đó là hàng hóa sản xuất từ xe ô tô đến chất bán dẫn.

Có chuyện gì đó đã xảy ra, khiến doanh nghiệp của Chung phát triển theo cách khác.⁹⁴ Manh mối cho câu hỏi này được tìm thấy ở địa điểm thứ ba ở Seoul, cách khu phức hợp Nhà Xanh vài cây số về phía Tây Nam. Đó chính là Seodaemun, một nhà tù nhỏ nằm nép giữa một công viên và một nhóm những tòa nhà cao tầng được xây dựng gần đây. Ban đầu được xây bởi người Nhật, Seodaemun ngày nay được lưu giữ như một bảo tàng về sự tàn bạo của Nhật Bản thực dân. Tuy nhiên, dưới thời Park Chung Hee, nó là một nơi giam giữ tiện lợi ở trung tâm dành cho những người không tuân theo các kế hoạch phát triển Hàn Quốc của ông này.

Hầu hết những nhà độc tài của các quốc gia đang phát triển chỉ đơn giản là bắt giam những người bất đồng quan điểm chính trị. Park cũng bắt giam các doanh nhân mà ông này muốn thu hút sự chú ý. Các phòng giam và phòng tra tấn ở Seodaemun giờ đây đầy những mô hình bằng sáp các cai ngục Nhật Bản từ thời thuộc địa – “rút móng chân và tra tấn bằng hộp và điện”, theo ghi chú bằng tiếng Anh; thậm chí còn có những đoạn băng thu âm lặp đi lặp lại tiếng rên đau đớn để gia tăng trải nghiệm của người tham quan. Tuy nhiên, công việc ở Seodaemun vẫn tiếp tục sau khi người Nhật ra đi vào năm 1945. Nhà tù, và các phòng xử tử ở dưới đất, đóng vai trò quan trọng trong chiến dịch tàn nhẫn của Park Chung Hee để tái định hướng phát triển kinh tế Hàn

Quốc.⁹⁵ Park chẳng thành công hơn bất kỳ gã độc tài nào khác trong việc dọa nạt những người đấu tranh cho sự minh bạch và phát triển thể chế – bao gồm dân chủ. Nhưng ông phát hiện ra rằng những doanh nhân, miễn sao vẫn còn được cho phép kiếm tiền, có thể cúi đầu khuất phục ông một cách khá dễ dàng.

Vào ngày 28 tháng 5, 12 ngày sau cuộc đảo chính năm 1961, Park và các đồng sự của mình⁹⁶ bắt đầu bắt giam các doanh nhân. Họ thực hiện theo Biện pháp đặc biệt để kiểm soát trực lợi trái phép. Có những con số khác nhau về số lượng doanh nhân bị bắt giữ, ở đâu và trong bao lâu. Nhưng rõ ràng là có rất nhiều doanh nhân dày dạn của quốc gia này đã bị bắt.⁹⁷ Seodaemun là một điểm giam giữ. Vài nhân vật chớp bu, bao gồm người sáng lập Samsung, Lee Byung Chull, đã may mắn (hay nhiều khả năng là được báo trước) vì còn đang ở Nhật. Nhưng đa số các doanh nhân hàng đầu của quốc gia này bị bắt giam. Park đem sự sợ hãi vào cộng đồng kinh doanh theo cách chưa từng thấy trước đây ở một quốc gia đang phát triển theo chủ nghĩa tư bản. Ông tuyên bố rằng thời kỳ “quý tộc tự do” – cách ông này gọi những người tư bản thân hữu mua sự ủng hộ từ Chính phủ Syngman Rhee và không làm gì cống hiến cho đất nước – đã qua.

Các doanh nhân bị giam cầm được yêu cầu ký những thỏa thuận với nội dung: “Tôi sẽ hiến tất cả tài sản để xây dựng đất nước khi chính phủ yêu cầu”.⁹⁸ Thực tế, điều này đặt các doanh nhân vào một lời hứa danh dự phải làm bất cứ điều gì Park yêu cầu. Nhóm cao cấp nhất, bao gồm Lee Byung Chull sau khi quay trở về từ Nhật Bản, nhanh chóng đồng ý theo đuổi các dự án đầu tư vào các ngành công nghiệp – hầu hết là công nghiệp sản xuất – mà quân đội và một số ít những quan chức quen thuộc với công nghiệp hóa của người Nhật muốn phát triển: phân bón, sợi tổng hợp, xi-măng, sắt và thép, sản xuất điện... Họ hình thành Ủy ban Xúc tiến tái kiến thiết kinh tế (PCER), sau này trở thành

Hiệp hội Doanh nhân Hàn Quốc, như một kênh chính thống thông qua đó các doanh nghiệp lớn trao đổi với Chính phủ và điều chỉnh bản thân theo các mục tiêu quốc gia. Lee của Samsung là Chủ tịch đầu tiên. Các gia đình kinh doanh hàng đầu cũng đồng ý tái quốc hữu hóa các ngân hàng mà họ từng nhận được thông qua tư nhân hóa dưới áp lực của Hoa Kỳ năm 1957. Các ngân hàng trở thành nguồn gốc của sự bất ổn khi cho chủ sở hữu doanh nghiệp vay phi pháp, một vấn đề đã gây nhiều khó khăn cho hệ thống ngân hàng được tư nhân hóa ở các quốc gia đang phát triển từ thời Nhật Bản Minh Trị đến Đông Nam Á và Mỹ Latin sau Thế chiến Thứ hai.

Khi đã thiết lập các nguyên tắc cơ bản của trò chơi, Park thông báo với các doanh nhân Hàn Quốc rằng họ được tự do kiếm nhiều tiền nhất có thể miễn sao tuân theo các nguyên tắc này. Hầu hết các doanh nhân đều được thả ra khỏi tù trong năm 1961. Nhưng nếu nghĩ rằng triều đại Park sẽ dễ dàng hơn một khi họ ra khỏi tù, thì không lâu sau họ sẽ nhận ra thực tế không phải vậy. Một trường hợp gửi đi thông điệp rất rõ ràng này là sau khi Chủ tịch của Lucky-Goldstar (giờ là LG), Koo In Hwoi, được thả ra. Một đại tá của Park chịu trách nhiệm về chính sách công nghiệp đã yêu cầu ông này dàn xếp một khoản vay nước ngoài (do chính phủ bảo lãnh) và một hợp đồng chuyển giao công nghệ cho một nhà máy cấp. Khi Koo cố gắng né tránh nhiệm vụ, với lý lẽ rằng ông không biết gì về kinh doanh cấp, viên đại tá này nói với ông rằng dù đã từng nghĩ sẽ ép Koo giải quyết vấn đề này trong một tuần, nhưng ông sẽ đặc biệt cho Koo hai tuần để giải quyết. 10 ngày sau, Koo bị trừng trị đủ để hoàn thành thương vụ chuyển giao công nghệ với một công ty Tây Đức cũng như những thỏa thuận tài chính theo yêu cầu.⁹⁹ Vậy là một trong những doanh nhân giàu nhất Hàn Quốc đã nhận được thông điệp.

CHÚNG TÔI ĐÃ LUÔN MUỐN SẢN XUẤT...

Chung Ju Yung đã tránh được đợt bắt bớ tháng 5 năm 1961. Tuy nhiên, ông và doanh nghiệp của mình bị ủy ban hành chính mới đặt vào diện kiểm soát. Không cần lo: Chung đã chứng tỏ sự nhanh nhạy của mình đối với sự nghiệp sản xuất và xuất khẩu. Ông vận động hành lang, và được nhận một dự án sản xuất năm 1962 khi Công ty Xây dựng Hyundai được phép xây dựng nhà máy xi-măng thứ ba trong số ba nhà máy xi-măng Hàn Quốc được vay ưu đãi của Hoa Kỳ. Đó là nhà máy đầu tiên của Chung. Cho đến thời điểm đó, hầu hết xi-măng được nhập khẩu từ Nhật. Một năm sau khi nhà máy bắt đầu sản xuất, Công ty Xây dựng Hyundai không chỉ sản xuất xi-măng cho Hàn Quốc, mà còn bắt đầu xuất khẩu sang Việt Nam, nơi Hoa Kỳ đang gia tăng sự hiện diện quân sự của mình. Điều kiện để Hoa Kỳ rót tiền cho nhà máy xi-măng đầu tiên của Hyundai là công ty này phải mua tất cả trang thiết bị từ những nhà cung ứng Hoa Kỳ. Tuy nhiên, một thay đổi thậm chí còn lớn hơn xuất hiện ở Hàn Quốc là, sau khi biết cách sản xuất xi-măng, Chung đã làm chủ kỹ nghệ ẩn sau nhà máy xi-măng của ông. Trong vòng vài năm, Hyundai đã xây dựng nhà máy xi-măng theo kiểu chia khóa trao tay ở các quốc gia như Ả-rập Saudi.¹⁰⁰

Các doanh nhân không thể né tránh thông điệp kỷ luật xuất khẩu kể từ khi EPB yêu cầu báo cáo doanh thu xuất khẩu mỗi tháng. Năm 1964, Chung gửi một trong năm anh em của mình đến Thái Lan để tìm kiếm các dự án xây dựng với suy nghĩ xuất khẩu một sản phẩm mà ông này rất thành thạo – dịch vụ xây dựng. Gia đình này đầu thầu giá thấp, được chống lưng bằng những khoản bảo lãnh nợ của Chính phủ Hàn Quốc, cho dự án đường cao tốc dài 92,8 km Pattani-Narathiwat ở miền Nam Thái Lan. Họ thắng thầu, dù rằng Chung mất hàng triệu đô la

cho dự án này, khi đưa ra đủ thứ loại giả định hấp tấp về những trang thiết bị cần thiết, mô hình thời tiết của Thái Lan và những khó khăn xây dựng liên quan đến việc phải băng qua một khu rừng. Nhưng thông qua việc thực hiện dự án này, Công ty Xây dựng Hyundai học được từ các sai lầm, và trong vài năm sau đó, doanh nghiệp này nhận được các dự án xây dựng ở Việt Nam, đảo Guam, Papua New Guinea và Australia.¹⁰¹

Thành công trong xuất khẩu thu hút sự chú ý. Năm 1967, Chung là người đầu tiên được tiếp kiến trực tiếp Park Chung Hee.¹⁰² Hai người nói về dự án đường cao tốc Seoul-Pusan dự kiến dài 425,6 km – dự án sẽ nối hai đầu Hàn Quốc và đã được thảo luận nhưng chưa được theo đuổi thực hiện trong nhiều năm. Với 20 năm kinh nghiệm trong các dự án cơ sở hạ tầng ngày càng phức tạp, Chung đã đề xuất một lựa chọn giá thấp với những con đường dốc hơn và ít đường hầm hơn. Kế hoạch được chấp thuận và ông sau đó thắng gói thầu xây dựng phân nửa tuyến đường, xây dựng giữa năm 1968 và 1970. Đó là dự án xây dựng lớn nhất từng được thực hiện ở Hàn Quốc. Đó cũng là dự án dẫn Chung đến việc được mời ăn tối với Park mỗi tuần. Ông đã đi đúng hướng.

Cùng năm mà thương vụ đường cao tốc được thực hiện, Chung được cấp phép lắp ráp xe từ phụ tùng (CKD) trong một liên doanh với Ford. Ông mua một mảnh đất 82 héc-ta để xây một nhà máy lắp ráp xe ở Ulsan, Đông Nam Hàn Quốc – một phần trong Phức hợp Công nghiệp Ulsan của tướng Park, địa điểm yêu thích của ông này để xúc tiến những dự án công nghiệp mới. Park gọi khu phức hợp này là “Đập Aswan” của Hàn Quốc.

* Đập Aswan: Được đặt theo tên thành phố Aswan, thành phố nằm gần thác nước lớn đầu tiên trên sông Nile ở Ai Cập, là hai đập dạng chữ V được xây dựng nhằm ngăn lũ trên sông Nile, phát điện và cung cấp nước tưới cho nông nghiệp.

Với Chung, liên doanh lắp ráp xe này là bước thử thận trọng. Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp nội địa tham gia lắp ráp xe như bước đầu tiên để xây dựng những chiếc xe hoàn chỉnh từ con số không. Năm 1967, Park công bố một kế hoạch 5 năm lần thứ hai, ưu tiên phát triển lĩnh vực sản xuất xe ô tô. Giống như những doanh nhân khác, Chung đã học cách chú ý kỹ các tài liệu chính sách do Nhà Xanh và EPB công bố, vì chúng quyết định khu vực kinh tế được ngân hàng trong nước cấp tín dụng, nhận các khoản bảo lãnh vay nước ngoài, trợ cấp xuất khẩu, miễn thuế, giảm giá mua các sản phẩm tiện ích công (điện, nước,...), giảm thuế quan và nhiều ưu đãi khác. Trong vòng 5 năm sau cuộc đảo chính của Park, các doanh nghiệp lắng nghe Chính phủ nhiều nhất từ trước đến giờ. Trong khi đó, tăng trưởng GDP giữa năm 1962 và 1971 trung bình là 10% một năm và tỷ lệ hàng hóa sản xuất trên tổng xuất khẩu tăng từ 1/4 lên 4/5.¹⁰³ Chính phủ và doanh nghiệp hình thành quan hệ hợp tác phục vụ hiệu quả mục đích phát triển, một kiểu hôn nhân “chạy bầu” trong đó Park là người “nắm đằng chuôi”.

CON ĐƯỜNG DẪN ĐẾN ĐAU ĐÓ

Trong một chiếc Hyundai Avante, đi xuống đường cao tốc Số 1 mà Công ty Xây dựng Hyundai đã xây dựng, chúng ta vẫn có thể thấy con đường này – dấu hiệu đầu tiên cho sự cất cánh của công nghiệp Hàn Quốc – đã tác động lên xã hội nông thôn những năm cuối 1960 như thế nào. Con đường cao tốc đi qua nhiều dặm đất nông nghiệp được chăm chút kỹ lưỡng. Gần Seoul hơn là những cánh đồng cây ăn trái và thuốc lá, dường như được trồng theo kiểu thương mại, nhưng đi sâu hơn vào khu trung tâm Hàn Quốc, bằng chứng của nông nghiệp hộ gia đình tập trung đã hỗ trợ phát triển công nghiệp của đất nước này thì chẳng thể lẫn vào đâu được. Những ngôi nhà kính bằng

nhựa nhỏ và các khung gỗ gọn gàng với những tấm bạt màu đen (được sử dụng để đẩy nhanh sự tăng trưởng của cây) hiện diện khắp mọi nơi. Những cánh đồng lúa xanh nhạt được bón phân đầy đủ. Dọc theo bờ các cánh đồng lúa, các gia đình trồng các loại rau củ: ngô, bí xanh, khoai tây, xà lách và không thể thiếu củ cải, hành và bắp cải nguyên liệu được sử dụng để làm món ăn đặc sản của Hàn Quốc, *kimchi*. Bên dưới một đoạn đường cao tốc, một người đang ông lưng đeo bình đang phun thuốc cho ruộng lúa của ông ta. Giữa những ngọn đồi cây cối um tùm, dường như không có dạng địa hình, mỗi một mm đất nông nghiệp có thể canh tác đều đã được sử dụng. Ngay cả khoảng đất ở nhánh của một đường nối vào đường cao tốc cũng được trồng trọt.

Trung tâm thành thị, khi xuất hiện trong tầm mắt, đầy các khối nhà cao tầng giống nhau. Các khu vực này có thể dễ bị nhầm với các thị trấn nhà máy theo phong cách Stalin, ngoại trừ điểm khác biệt là chợ ở đây rất sôi nổi. Hình ảnh những nhà thờ chi phi xây dựng thấp, gạch đỏ với những cầu thang xoắn ốc – 30% dân số Hàn Quốc theo đạo Thiên Chúa – cũng gợi nhớ rằng đây không phải nước Nga Xô-viết. Người Hàn Quốc – giống như những người xây dựng dinh tổng thống – yêu thích mái nhà xanh. Dù sử dụng gạch hay những tấm tôn hoặc nhựa gọn sóng, những ngôi nhà và các nhà máy thấp tầng xuyên suốt Hàn Quốc đều có màu xanh. Cộng với một lượng lớn bê tông, chúng trông không bắt mắt. Trong một bối cảnh tuy nhấp nhô nhưng khá xinh xắn, phát triển kinh tế đáng kinh ngạc của Hàn Quốc, được đánh đổi bằng mỹ quan, hiếm khi xa tầm mắt trong suốt năm tiếng đồng hồ lái xe từ Seoul đến những trung tâm công nghiệp lớn ở phía Đông Nam. Ở cuối đường cao tốc Số 1 là Busan, thủ phủ thứ hai và cũng là cảng biển lớn nhất nước này. Nhích lên

phía Bắc Pusan một chút là Ulsan, thành phố đôi khi được gọi là “Thành phố Hyundai”, vì sự thống trị của doanh nghiệp này ở địa phương. Nhưng điểm dừng đầu tiên của tôi lại nhích lên phía Bắc thêm một chút nữa, ở Pohang, địa điểm của một trong những nhà máy thép hiệu quả nhất thế giới.

Trong những năm 1960, Pohang là một thị trấn nông nghiệp với 67.000 dân. Ngày nay, nó là một thành phố công nghiệp có nửa triệu dân và là thủ phủ của công ty sản xuất thép lớn thứ ba thế giới và sinh lợi cao nhất thế giới. Khu vực thành thị luôn ôn hòa và tối tân, nằm cách khu vực sản xuất thép một con sông. Bên ngoài những cánh cổng chính của Công ty Sắt và Thép Pohang là một tấm bảng lớn màu xanh lơ bắt mắt với dòng chữ “POSCO Xanh và Sạch”. Một nhà nghiên cứu của chính trường đại học POSCO và hai đồng nghiệp đã chờ bên ngoài để dẫn tôi đi tham quan một vòng.¹⁰⁴ Khi đã vào bên trong, chúng tôi lái xe đến tòa nhà tiếp tân nơi dòng chữ của Park Chung Hec được treo trên tường của tòa tháp văn phòng trung tâm: “Sắt và Thép là sức mạnh quốc gia” (viết theo lối thư pháp Trung Hoa được yêu thích khi viết các tuyên bố chính thống).

Đoạn phim lịch sử chính thức của POSCO được chiếu trên tầng cao nhất. Sau đó, chỉ cần bấm một cái nút, những tấm rèm xung quanh căn phòng được kéo lên để lộ ra toàn cảnh nhà máy rộng 9 triệu m², với 320 km đường nội khu. Khu vực này có hình dạng một chiếc móng ngựa lớn bao quanh một cái vịnh. Ở một đầu, tôi có thể thấy nguồn cung trong 20 ngày, 2 triệu tấn nguyên liệu thô được tháo dỡ từ những chiếc tàu, và ở đầu còn lại là thép thành phẩm được chất lên những chiếc tàu khác. Ngay lập tức tôi hiểu ra rằng nơi này được thiết kế như một chiếc máy xuất nhập khẩu. Đảo mắt theo chiều kim đồng hồ từ một đầu của chiếc móng ngựa sang đầu khác, tôi thấy: những nhà máy nung quặng

sắt và đá vôi và chuẩn bị than cốc; một chuỗi những lò luyện cao 100 m; những chiếc xe mỗi chiếc chở 300 tấn sắt nấu chảy đến lò luyện để tẩy tạp chất; những nhà máy đúc thép tạo ra thép bán thành phẩm; và những nhà máy cán thép sản xuất ra thép thành phẩm. Những chiếc xe lái vòng quanh nhà máy với con số “8282” trên thân – con số có âm đọc trong tiếng Hàn trùng với từ “nhanh lên, nhanh lên”. Quặng sắt di chuyển vòng quanh chiếc móng ngựa và trở thành thành phẩm được chuẩn bị để vận chuyển đi trong vòng 13 tiếng; Pohang sản xuất 16 triệu tấn sản phẩm một năm. Nhà máy mới hơn của công ty này cách đó 200 cây số ở Gwangyang, bờ biển phía Nam, cho ra sản lượng 19 triệu tấn thép một năm trong một chu trình chỉ mất 7 giờ.

Không dễ để huy động vốn và xây dựng nhà máy Pohang. Chính phủ Hàn Quốc đã ba lần cố gắng tiến hành dự án này vào những năm 1960 khi đệ trình các kế hoạch chi tiết khác nhau. Nhưng các đơn vị cung ứng trang thiết bị không cho mua nợ và các định chế tài chính – bao gồm Ngân hàng Thế giới – không cho hoạt động tích hợp, quy mô lớn như vậy vay tiền, trong khi người Hàn Quốc lại muốn hoạt động đó. Báo cáo do Ngân hàng Thế giới công bố tháng 11 năm 1968 đã trích dẫn thất bại của các dự án thép tích hợp lớn ở Brazil, Mexico, Thổ Nhĩ Kỳ và Venezuela.¹⁰⁵ Cuối cùng, Park đã cấp vốn cho Pohang bằng số tiền bồi thường chiến tranh của người Nhật. Ông giao trách nhiệm cho một học trò yêu thích của mình trong thời gian còn giảng dạy ở Học viện Quân sự Hàn Quốc, một vị tướng 43 tuổi tên là Park Tae Joon. Park Tae Joon đã từng làm việc trong một công ty khai mỏ quốc doanh. Mỗi ngày, toàn bộ công nhân ở Pohang bị bắt xếp hàng trước văn phòng chính, được xây dựng bằng những tấm sắt cuộn sóng và được bảo rằng dự án đang sử dụng những đồng tiền bồi thường chiến tranh của người Nhật, và rằng thà chết còn hơn là phải chịu sự sỉ nhục khi phí phạm số tiền đó.

Tuy nhiên, thành công của Pohang không chỉ đến từ mô hình, nước mắt và sự giận dữ. Đầu tiên, thành công này có được là nhờ sự kết hợp giữa quy mô khổng lồ với cách tiếp cận từng bước. Pohang là dự án đầu tư đắt đỏ nhất ở Hàn Quốc, với năng suất 9 triệu tấn thép (so với khuyến nghị 2,6 triệu tấn của những cố vấn kỹ thuật người Nhật). Tuy nhiên, giai đoạn đầu thành lập năng suất chỉ là 1 triệu tấn, và mở rộng dần trong bốn giai đoạn trọn vẹn. Những công nghệ khó khăn hơn được để dành cho giai đoạn sau của quá trình học hỏi – ví dụ, không có công nghệ đúc thép liên tục trong giai đoạn đầu khi người Hàn Quốc tập trung vào những nhiệm vụ đơn giản, thương nguồn hơn. Để bắt đầu, họ chỉ xây một lò luyện. Mỗi một giai đoạn xây dựng được triển khai, POSCO lại di chuyển với tốc độ chóng mặt, xây dựng nhanh nhất để bắt đầu thu lợi trên khoản đầu tư quý giá càng sớm càng tốt. Tốc độ xây dựng là lợi thế cạnh tranh của một quốc gia đang phát triển, phần lớn vì các tiêu chuẩn sức khỏe và an toàn thấp hơn nhiều. Ở Pohang, xây dựng 24 tiếng góp phần giúp chi phí xây dựng trên mỗi tấn thép năng suất chỉ bằng một phần tư chi phí ở Brazil.¹⁰⁶

Động lực thứ hai của thành công là việc liên tục kiểm tra những lời khuyên công nghệ nhận được. Nippon Steel là đơn vị cung cấp công nghệ chính. Dù những khoản tiền bồi thường chiến tranh của Nhật đã tài trợ phần lớn vốn cho Pohang, POSCO vẫn tìm đến công ty khai mỏ Australia BHP để yêu cầu đánh giá tất cả những báo cáo công nghệ của người Nhật, và thu nhận lời khuyên độc lập về mua sắm trang thiết bị. Một chuyên gia thép người Hàn Quốc sống ở Nhật Bản khi đó được yêu cầu đánh giá tất cả báo cáo của những cố vấn Nhật và BHP.¹⁰⁷ POSCO lắng nghe tất cả mọi người, và không tin ai cả.

Thứ ba, doanh nghiệp này liên tục học hỏi tất cả mọi thứ cần phải biết về nhà máy thép. Trong giai đoạn xây dựng thứ nhất và

thứ hai, Ban Giám đốc POSCO từ chối thuê hệ thống kiểm soát vi tính hóa được khuyến nghị bởi những tư vấn người Nhật để tránh tình trạng không hiểu rõ những trang thiết bị mà mình đang mua.

Một nhà máy cán thép nóng mở cửa vào năm 1978 hiện vẫn đang được sử dụng ở Pohang. Khi những tấm thép lớn được đưa qua lại và được ép ở nhiệt độ 1.200°C – tỏa nhiệt khiến bạn phải đổ mồ hôi ở lối đi cao 20 m phía trên – bạn vẫn có thể thấy mặt đồng hồ điều khiển bằng tay nguyên thủy nằm bên hông dây chuyền sản xuất biểu thị khoảng cách giữa những trục cán ở đỉnh và đáy. Ngày nay, hoạt động đã được vi tính hóa, nhưng trong nhiều năm, các kỹ sư thu thập tất cả những thông tin đo lường dây chuyền sản xuất bằng tay. Thời điểm mà POSCO muốn xây dựng một nhà máy thép khổng lồ thứ hai ở Gwangyang vào những năm 1980, những nhà cung ứng Nhật Bản đã mất quá nhiều tài sản trí tuệ cho POSCO đến nỗi họ không muốn tham gia nữa. Trang thiết bị nhập khẩu ở Gwangyang đến từ châu Âu. Vào thời điểm hoàn thiện những giai đoạn cuối của Gwangyang, quá nửa các dây chuyền sản xuất được sản xuất nội địa, trong khi thời điểm khởi đầu ở Pohang số trang thiết bị được sản xuất nội địa chỉ hơn 1/10.

Tất nhiên, lý do trên hết cho thành công là kỷ luật xuất khẩu. Không giống những dự án thép lớn đã thất bại khác, Pohang luôn được yêu cầu phải xuất khẩu. Nó được khuyến khích để làm vậy thông qua trợ cấp xuất khẩu, ngoài ra, nó còn cần ngoại tệ để thanh toán các khoản nợ quốc tế đã sử dụng nhằm tài trợ cho các giai đoạn mở rộng nhà máy. POSCO luôn xuất khẩu 30-40% thép của mình. Trên giấy tờ, kể từ khi bắt đầu sản xuất năm 1973, doanh nghiệp này năm nào cũng sinh lời, nhưng con số này không thể che giấu khoản trợ cấp to lớn đã được đầu tư để giữ cho nó tiếp tục hoạt động. Giống với những đạo luật

được sử dụng ở Nhật, Luật Xúc tiến công nghiệp sắt thép năm 1970 đã trải thảm cho POSCO tận hưởng điện, nước và ga giá rẻ, cũng như cảng và các dịch vụ đường sắt được trợ cấp. Chính phủ trung ương chi trả hầu hết cơ sở hạ tầng hỗ trợ Pohang. Những năm 1970 và 1980, Hàn Quốc cũng áp mức thuế 25% lên thép nhập khẩu không được nhập về để tái xuất khẩu, bảo đảm rằng POSCO có nguồn thặng dư nhu cầu nội địa miễn sao công ty này đạt được mức độ hiệu quả hợp lý.

Số giờ làm việc của người lao động trên một tấn thép do Pohang sản xuất giảm từ 33 giờ năm 1975 xuống còn 10 giờ năm 1984 (dù rằng con số này vẫn kém hơn Nhật Bản ở mức 6,5 giờ vào năm 1984 rất nhiều). Với quy mô lớn, POSCO dần có nguồn lực để bắt đầu cải tiến. Công ty mở một trung tâm nghiên cứu và phát triển năm 1977 và đến năm 1986 xuất khẩu công nghệ đầu tiên đi Hoa Kỳ, khi cung cấp đầu vào công nghệ chính cho một liên doanh sản xuất tấm thép nguội cuộn với US Steel ở California. Gần đây hơn, POSCO đã cấp bằng sáng chế kỹ thuật sản xuất Finex, kỹ thuật sản xuất sắt nấu chảy trực tiếp từ bột sắt và than mà không cần kết tủa hay nấu than thành than cốc. Quy mô hoạt động của công ty lúc này không chỉ là một nhà sản xuất, mà còn là nhà cung cấp công nghệ. Không còn cần trợ cấp vào những năm 1990 và 2000, và giờ đã hoàn toàn tư nhân hóa, POSCO không cần sự hỗ trợ nào nữa. Trong những năm gần đây, thu nhập ròng của công ty này rất ổn định, ở mức 15% doanh số. Doanh số được đặt mục tiêu tăng từ 30 tỷ Đô la Mỹ năm 2009 lên 100 tỷ Đô la Mỹ vào năm 2018. Berkshire Hathaway của Warren Buffett mua lại một phần lớn vốn POSCO – một chỉ báo vững vàng cho khả năng sinh lợi dài hạn của công ty này.

Vào năm 2003, công ty mở bảo tàng riêng kể về lịch sử của chính nó. Ở một bức tường, có một bài viết đầy tự hào về việc

Ngân hàng Thế giới đã nhìn nhận sai kế hoạch của POSCO thế nào. Văn phòng ban đầu, được xây dựng bằng những tấm tôn gọn sóng, được bảo tồn. Và có nhiều tượng sáp hơn. Lần này Chủ tịch POSCO Park Tae Joon đứng kế “Con Chuột” – cái tên châm chọc được đặt cho Park Chung Hee do vẻ ngoài giống loài vật gặm nhấm này của ông – trong khi họ kích nổ để chuẩn bị công trường. Sau khi thanh thép đầu tiên được đổ khuôn vào ngày 9 tháng 6 năm 1973, Park Chung Hee tuyên bố Ngày Thép quốc gia thường niên đi kèm với Ngày Xuất khẩu quốc gia hằng năm mà ông đã công bố vào năm 1964. Ở Hàn Quốc này, đó là những ngày lễ làm việc. Ngày nay, POSCO ganh đua với Baogang của Trung Quốc trong vai trò nhà sản xuất thép lớn thứ hai thế giới, đằng sau tổ hợp sản xuất thép ArcelorMittal của Ấn Độ.¹⁰⁸ Nhưng hiệu suất sinh lợi của POSCO, và giá trị thị trường của nó, cao hơn nhiều so với hai đối thủ còn lại. Về mặt kỹ thuật, nó chỉ đứng sau những nhà máy tiên tiến nhất của người Nhật. Ở Pohang, giờ đây có 7.000 công nhân làm việc – ít hơn phân nửa số người làm việc ở đây một thập niên trước khi sản lượng thấp hơn rất nhiều. Trong số công nhân chuẩn bị phải nghỉ có những tài xế lái những chiếc xe tải rất lớn, lạ lùng, chở những cuộn thép thành phẩm vòng quanh nhà máy. Người máy sẽ thay thế công việc của họ.

LÀM VÀ HỌC

Vì vai trò của học hỏi trong phát triển kinh tế, các nhà máy như Pohang trở thành những ngôi trường của các quốc gia đang phát triển thành công. POSCO vừa là trường cao đẳng nghề vừa là công ty sản xuất thép. Vào những năm 1970 và 1980, POSCO đã đào tạo ra thế hệ các chuyên gia thép đầu tiên của Hàn Quốc trong khi vẫn sản xuất và xuất khẩu sản phẩm. Vai trò của việc học ở nhà máy – chứ không phải ở trường – trở nên rõ ràng hơn ở trung tâm sản xuất của Hyundai ở Ulsan, cách Pohang chỉ 20

cây số về phía Nam. Trên đường cao tốc, chiếc Hyundai Avante đang quay trở lại nơi nó được làm ra khi tăng tốc qua những dãy nhà nhát nhẽo, cao thấp nhấp nhô và những nhà thờ gạch náu. Hầu hết những khối nhà ở Ulsan đều sơn logo của Hyundai ở một bên. Cũng như ở Pohang, đích đến của tôi không phải là thành phố mà là một bến cảng, xây dựng trên cửa sông Taehwa, một thời từng được biết đến với tên “dòng sông chết” vì toàn bộ chất thải công nghiệp đều đổ xuống dòng sông này, nhưng giờ đã sạch hơn đôi chút. Cũng như hai nhà máy thép khổng lồ của POSCO, tất cả những nhà máy quan trọng của Hyundai đều được thai nghén cho thương mại quốc tế và nằm cạnh hệ thống đường thủy. Đi theo dòng sông ra biển, tôi biết mình đã đến tổng hành dinh của Hyundai Motor Company (HMC), không phải vì tôi thấy một nhà máy xe ô tô mà vì tôi có thể thấy ba chiếc tàu vận chuyển xe khổng lồ đậu cạnh cảng bên cạnh bãi xe có quy mô bằng nhiều sân bóng đá. 852.000 trong số 1,5 triệu chiếc xe sản xuất ở Ulsan năm 2009 đã đi qua bãi đậu này và lên những chiếc tàu.

Tôi nhận phòng ở khách sạn Hyundai, nằm cạnh cửa hàng bách hóa Hyundai và đối diện công ty Công nghiệp nặng Hyundai (HHI) – cảng biển của Chung Ju Yung, cảng biển lớn nhất thế giới. Từ góc nhìn toàn cảnh ở căn phòng của tôi có thể thấy vài chiếc cầu khổng lồ của HHI. Cách đó không xa là khu phức hợp HMC, giờ đã trải dài hơn so với diện tích 82 héc-ta mà Chung mua ban đầu vào năm 1967 để bắt đầu kinh doanh. Ngày nay, HMC có diện tích 1.225 héc-ta và bao gồm năm nhà máy tách biệt sản xuất xe nhỏ, xe lớn, SUV, xe năng lượng hỗn hợp và những chiếc xe thương mại nhẹ. Bên cạnh năng lực sản xuất 1,6 triệu xe ô tô và xe tải một năm, Ulsan còn sản xuất ra 2 triệu động cơ và 2,5 triệu bộ truyền động mỗi năm. Nó là nhà máy sản xuất xe tích hợp lớn nhất trên thế giới.¹⁰⁹

Khám phá khu phức hợp HMC với một nhà quản lý, tôi nhanh chóng nhận ra rằng sẽ không thể hình dung ra cấu trúc phát triển của doanh nghiệp này nếu chỉ nhìn vào những dây chuyền sản xuất.¹¹⁰ Những nhà máy ban đầu đều bị phá dỡ. Không giống POSCO, không có viện bảo tàng và hầu như không còn công nghệ cũ nào được sử dụng để có manh mối về quá trình học hỏi của doanh nghiệp này. Thứ đặc biệt duy nhất mang tính hoài niệm là những chiếc xe ba bánh Hàn Quốc được cách tân, chất đầy thùng; thi thoảng lại có một công nhân lắp ráp bỏ các sản phẩm không đảm bảo chất lượng vào những chiếc thùng đó. Những chiếc xe này có từ thời xa xưa. Giờ càng ngày càng có nhiều người máy. Hai người máy đang cùng lúc lắp ráp cửa kính trước và sau của một chiếc Avante (được biết với tên gọi Elantra ở thị trường các nước khác); động tác này chỉ mất 35 giây. Ngay lập tức, hai người máy khác nắm lấy hai ghế trước từ một dây chuyền phía trên chiếc xe và đặt chúng vào trong chiếc xe. Những hoạt động còn lại dành cho con người đơn điệu đến mức ngay cả ở Hàn Quốc – đất nước ủng hộ làm việc 50 giờ một tuần – công nhân lắp ráp theo dây chuyền cũng được phép thay đổi vị trí để làm việc gì đó khác trong mỗi hai giờ mười phút.¹¹¹

Cũng như ở POSCO, sau mỗi năm học hỏi công nghiệp, số người lao động lại giảm đi trong khi sản phẩm lại cao hơn. Hiện tại có 34.000 nhân viên HMC ở Ulsan, sản xuất ra 1,6 triệu chiếc xe. Năm 1994, phải cần tới 41.000 người để sản xuất ra 1 triệu chiếc xe, và còn cần nhiều người hơn nữa để sản xuất chỉ 400.000 chiếc xe vào năm 1986. Những chiếc xe cũng phức tạp hơn rất nhiều so với những sản phẩm rẻ tiền và vui mắt trong quá khứ. Chúng tôi ngồi ở ghế sau một chiếc Equus 5 lit, 300 mã lực. Đây là loại xe sedan sang trọng hàng đầu được thiết kế để cạnh tranh với Lexus 460. Người quản lý giới thiệu cho chúng tôi về hệ thống định vị vệ tinh và vô tuyến điều khiển bằng giọng nói

độc quyền của Hyundai. Ông chỉ cho tôi biết những chiếc xe mới chạy nhiên liệu hỗn hợp điện-xăng. Tất cả đều rất hiện đại, và hầu như không cách nào có thể liên tưởng đến công ty cũ được sáng lập với không chút kinh nghiệm công nghiệp nào những năm 1960 bởi Chung Ju Yung và các anh em của ông.

Trở lại những ngày Chung còn điều hành một cửa hàng sửa xe ô tô nhưng “chưa bao giờ sản xuất gì khác ngoài những cái then hay vòng bi”, như người viết tự truyện cho ông – Donald Kirk – thuật lại. Người em mà ông giao quyền điều hành các hoạt động thường nhật của HMC, Se Yung, luôn nói rằng ông không quan tâm đến xe.¹¹² Tuy nhiên, cơn khát kinh doanh của Chung, được tạo ra từ các khuyến khích mạnh mẽ của Chính phủ cho việc học cách sản xuất xe ô tô, đã đủ để bảo đảm thành công. Từ kế hoạch 5 năm lần thứ nhất năm 1962 – kế hoạch khuyến khích hình thành liên doanh lắp ráp phụ tùng với các đối tác nước ngoài, Chính phủ của Park Chung Hee chưa bao giờ từ bỏ ý định xây dựng một ngành sản xuất xe ô tô có khả năng cạnh tranh toàn cầu. Từ năm 1967, kế hoạch 5 năm lần thứ hai nâng cao yêu cầu đối với phụ tùng xe sản xuất nội địa từ 20% giá trị xe lên 60%. Năm 1973, khi chương trình thúc đẩy công nghiệp hóa chất và công nghiệp nặng (HCI) bắt đầu, Chính phủ đã ban hành một kế hoạch kêu gọi sản xuất xe dân dụng hoàn toàn từ phụ tùng Hàn Quốc. Cuối cùng, năm 1979, Chính phủ đã tung ra chiến dịch xúc tiến xuất khẩu máy móc toàn quốc đặt trọng tâm xuất khẩu chính là ô tô.

Đội của chính phủ lại chú trọng các cách thông thường. Tiếp cận vốn ngân hàng dần được biến thành điều kiện để hướng doanh nghiệp vào việc tạo ra một chiếc xe Hàn Quốc thực sự và xuất khẩu nó. (Trong trường hợp HMC, vào giữa những năm 1970, chính sách này đã cho HMC vay số tiền cao hơn gấp 20

lần vốn đầu tư của doanh nghiệp.)¹¹³ Các doanh nghiệp không đáp ứng được yêu cầu về tỷ lệ nội địa hóa phải đối mặt với những rào cản thuế quan khó có thể vượt qua được dành cho phụ tùng nhập khẩu, trong khi các doanh nghiệp chịu tuân theo cuộc chơi của Chính phủ lại được bày sẵn một thị trường nội địa được bảo hộ, trong đó Chính phủ thiết lập giá xe cao ngất vô cùng hấp dẫn bằng những sắc lệnh hành chính.¹¹⁴ Bao trùm tất cả những chính sách này là kỷ luật xuất khẩu không thể thương lượng. Trong trường hợp của Chung Ju Yung, ông này hứa với Park là sẽ xuất khẩu 5.000 chiếc xe trong năm sản xuất hết năng suất đầu tiên, năm 1976, nếu nhận được tài trợ để sản xuất “xe của người Hàn Quốc”. Ông không dám thừa nhận lời hứa của mình trước những giám đốc người nước ngoài mà ông thuê để hỗ trợ kỹ thuật cho đến khi quá trình sản xuất bắt đầu. Donald Kirk quan sát: “Sau đó, áp lực xuất khẩu buộc doanh nghiệp phải nâng cấp [công nghệ] – điều sẽ không bao giờ xảy ra nếu HMC chỉ sản xuất để tiêu thụ nội địa”.¹¹⁵

Sự loạng choạng duy nhất trong cam kết của Chính phủ với ngành công nghiệp ô tô xuất hiện sau khi Park bị ám sát năm 1979, trong thời gian suy thoái toàn cầu của đầu những năm 1980. Kia, doanh nghiệp chuyển từ sản xuất xe máy và xe tải sang ô tô, bị chính phủ trung ương buộc phải ngừng sản xuất xe trong vài năm. HMC bán một ít cổ phần cho đơn vị cung ứng công nghệ chính của nó, công ty Nhật Bản Mitsubishi, để huy động tiền mặt.¹¹⁶ Tuy nhiên, khi các khoản đầu tư HCI do Park khởi xướng trong ngành thép và đóng tàu bắt đầu sinh lợi vào giữa những năm 1980, chính phủ tiếp tục hỗ trợ mạnh cho ngành xe ô tô. Hỗ trợ lâu bền này là rất quan trọng. HMC chọn nửa sau những năm 1980 để thâm nhập thị trường Mỹ, và chịu bán lỗ những mẫu xe nhỏ gọn có tên là Excel để câu khách. Mỗi khi những cơn đau thua lỗ kéo đến, chính phủ và hệ thống ngân

hàng mà nó kiểm soát đều đứng về phía những nhà sản xuất xe Hàn Quốc. Giai đoạn đó rất dài và chật vật. HMC chỉ tự sản xuất được động cơ thực sự đầu tiên có tên là Alpha vào năm 1991, 24 năm sau khi công ty này được thành lập. HMC từng bước một thâm nhập thị trường thế giới. Ví dụ ở châu Âu, Chính phủ Hàn Quốc nói với Chính phủ Pháp bảo hộ rằng các đơn vị sản xuất tàu hỏa của Pháp sẽ có cơ hội tốt hơn để cung ứng tàu cao tốc 'TGV' cho tuyến đường sắt Seoul-Pusan nếu Pháp mua xe ô tô của Hàn Quốc. Sau khi cân nhắc lợi ích của những nhà sản xuất xe ô tô và tàu hỏa, Paris cuối cùng đã đề xuất kim ngạch nhập khẩu 20.000 chiếc một năm.

Việc Chính phủ Hàn Quốc luôn giữ vững định hướng trong chính sách công nghiệp, bất chấp những nghi ngờ của vài quan chức cấp cao¹¹⁷ và sự phản nộ ngày càng cao của những đối tác thương mại, đóng vai trò tối quan trọng trong việc xây dựng thành công ngành công nghiệp ô tô có khả năng cạnh tranh toàn cầu. Điều tương tự cũng diễn ra trong ngành đóng tàu, ngành mà Hyundai được hỗ trợ bởi độc quyền bán kết cấu thép xa bờ Hàn Quốc (được sử dụng trong ngành công nghiệp dầu và khí ga). Chính phủ yêu cầu chỉ được sử dụng tàu của Hyundai khi nhập khẩu dầu thô, và cấp các khoản vay bảo lãnh không chỉ cho ngành đóng tàu, mà còn cho công ty con về tàu thuyền thương mại của Hyundai – công ty mua lại những con tàu của Hyundai để giải quyết nhu cầu thị trường.¹¹⁸ Đóng tàu, ngành kinh doanh ít phức tạp hơn sản xuất xe, bắt đầu mang lại dòng tiền đáng kể vào giữa những năm 1980, và tập đoàn Hyundai sử

* TGV (viết tắt từ tiếng Pháp Train de Grande Vitesse): Tàu cao tốc, là một loại tàu hỏa chạy bằng điện, có khả năng vận hành với vận tốc lớn (từ 270 đến 300 km/h), được chế tạo bởi công ty Alstom, hoạt động chủ yếu ở Pháp. TGV theo nghĩa rộng là toàn bộ hệ thống đường sắt bao gồm đường ray, hệ thống dẫn điện và những thiết bị cho phép phát huy hiệu năng tối đa của tàu.

dụng phần nhiều số tiền này để hỗ trợ mảng sản xuất ô tô. Nếu các cổ đông nắm quyền kiểm soát được niềm yết trên thị trường chứng khoán, thì chắc chắn các nhà đầu tư sẽ không bao giờ chấp nhận hành động này. Nhưng đó là một hành động đúng từ góc nhìn học hỏi công nghệ.

Mấu chốt thứ hai cho thành công trong sản xuất của HMC là khả năng thu nhận công nghệ nước ngoài theo cách mà công ty này có thể học được các kỹ năng – và cuối cùng học cách làm ra công nghệ của riêng mình – mà không phụ thuộc vào những công ty đa quốc gia nước ngoài. Trong ngành công nghiệp xe ô tô, những công ty sản xuất xe ở các quốc gia đang phát triển trên thế giới hầu như không thể có được sự độc lập về công nghệ sau khi liên doanh với các công ty ô tô toàn cầu. Trong các liên doanh, quá dễ dàng và thoải mái để một công ty địa phương mới tham gia ngành trở nên phụ thuộc vào công nghệ được cung cấp sẵn từ một đối tác nước ngoài, trong khi các công ty đa quốc gia không quan tâm đến việc giúp đỡ doanh nghiệp nội xuất khẩu.¹¹⁹ Dưới áp lực kỷ luật xuất khẩu, gia đình Chung thấy rằng liên doanh cản trở khả năng độc lập công nghệ và do đó né tránh việc hình thành liên doanh. Họ khởi đầu bằng cách lắp ráp lại chiếc Ford Cortinas từ các phụ tùng năm 1968, nhưng khi người Mỹ nói sẽ không cung cấp công nghệ chuyên sâu hơn nếu không được nắm cổ phần trong kinh doanh, Chung Ju Yung liền cử các thành viên trong gia đình đi lùng sục khắp thế giới để tìm lời đề nghị tốt hơn.¹²⁰

Giải pháp cho vấn đề công nghệ là chia tách thức này thành những mảnh nhỏ. Đầu tiên là thỏa thuận cấp phép công nghệ năm 1973 với nhà sản xuất xe ô tô có quy mô yếu nhất Nhật Bản, Mitsubishi. Các doanh nghiệp Nhật lớn hơn sẽ không tham gia vào một thỏa thuận có thể đem lại rủi ro là tạo ra một đối thủ cạnh tranh. Công ty ô tô Mitsubishi (MMC) cung cấp

những công nghệ then chốt mà HMC cần để sản xuất chiếc xe nguyên bản mang thương hiệu của Hyundai – chiếc Pony – đổi lại, họ nhận được phí cấp quyền công nghệ và doanh thu bán phụ tùng. Những công nghệ này bao gồm thiết kế động cơ, bộ truyền động và trục sau. Tiếp theo, gia đình Chung thuê Goerge Turnbull, cựu Giám đốc của nhà sản xuất xe đã thất bại ở Anh Leyland, vận hành dây chuyền sản xuất. Turnbull lại thuê sáu kỹ sư trưởng người châu Âu để lên kế hoạch cho nhà máy và nhận nhiệm vụ thiết kế, kiểm tra cũng như sản xuất. Nếu những quản lý của Mitsubishi nghĩ rằng họ có thể kiểm soát gia đình Chung, họ sẽ nhanh chóng phát hiện ra một thực tế khác. Một trong những điều đầu tiên mà đội ngũ của Turnbull làm là từ chối động cơ mà MMC muốn HMC sử dụng. Động cơ đó chắc chắn sẽ làm chiếc Pony giảm uy lực. Chung khẳng khái muốn sử dụng đúng loại động cơ mà Mitsubishi sử dụng trong chiếc xe tương tự của hãng này.¹²¹ Sau đó các anh em trong gia đình Chung tìm đến công ty thiết kế xe Ý có tên là ItalDesign để tìm một thiết kế độc lập cho phần thân chiếc Pony. Và cuối cùng họ nhất tất cả các kiểu ý tưởng ngoại vi khác từ chuyên viếng thăm bất kỳ công ty sản xuất xe quốc tế chịu chào đón họ, bao gồm GM,^{*} VW^{**} và Alfa Romeo.^{***}

HMC bắt đầu sản xuất chiếc xe mới sau chưa đến hai năm. Dây chuyền sản xuất ban đầu vận hành chỉ 1/5 năng suất những

* GM (General Motors): Một hãng sản xuất ô tô Hoa Kỳ, đóng trụ sở ở Detroit, tiểu bang Michigan, Hoa Kỳ.

** VW (Volkswagen): Một trong những hãng ô tô hàng đầu thế giới, có trụ sở chính tại Wolfsburg, Đức.

*** Alfa Romeo: Hãng chế tạo ô tô của Ý, được thành lập năm 1910 tại Milan, nổi tiếng với việc sản xuất xe hơi thể thao đắt tiền. Từ năm 2007, Alfa Romeo trở thành một phần của tập đoàn Fiat.

ngày đầu vì lỗi của công nhân và vấn đề của đơn vị cung ứng. Sản phẩm ban đầu có những bộ phận bằng nhựa dễ bị gãy dưới cái nóng mùa hè, tay nắm cửa dễ bị rơi ra, phanh không ăn và sơn bị phai màu trong chỉ vài tuần. Những sản phẩm xuất khẩu đầu tiên mà Chung Ju Yung hứa hẹn với tướng Park được bán lỗ ở các quốc gia như Nigeria, Ả-rập Saudi, Peru và Ecuador.¹²² Thậm chí sau 10 năm sản xuất, năm 1978, HCM vẫn chỉ bán được chưa đến 60.000 xe. Tuy nhiên, công ty này vẫn đang hấp thụ và học hỏi công nghệ. Đến năm 1981, HMC xây dựng một nhà máy lớn hơn và bắt đầu đẩy mạnh xuất khẩu. Đây chính là thời điểm doanh nghiệp này bán một ít cổ phần cho Mitsubishi, không nhường lại quyền kiểm soát nhưng có được những thiết kế mới và một thỏa thuận để bán khoảng 30.000 chiếc Excel một năm được dán nhãn Mitsubishi Precis. Những người Hàn Quốc bắt đầu giành được chút ít sự tôn trọng. Tiếp theo, họ dòm ngó thị trường xe lớn nhất thế giới, Hoa Kỳ, và thuê một đội ngũ Hoa Kỳ từ Toyota. Đó là thời điểm khi Chính phủ Mỹ bắt đầu buộc Nhật Bản phải giảm xuất khẩu xe dưới những thỏa thuận có tên gọi là "hạn chế tự nguyện". Với việc giá xe Nhật gia tăng từ sự kiện này, HMC tấn công thị trường Mỹ với chiếc Excel, một chiếc xe nhỏ rẻ hơn 1/5 so với bất kỳ đối thủ cạnh tranh nào.

Những quản lý người Mỹ của HMC, được hỗ trợ bởi chính sách định giá và quảng cáo mạnh tay, đã tạo ra một chiến công đáng kinh ngạc. Họ đưa Excel lên tốp những mẫu xe nhỏ gọn ở Hoa Kỳ trong vòng hai năm đầu, bán hơn 260.000 chiếc một năm vào năm 1987 và 1988.¹²³ Qua một đêm, HMC trở thành một tay chơi có cỡ. Tuy nhiên, doanh nghiệp này lỗ lơn trên những đơn hàng xuất khẩu của mình. Nếu các quản lý người Mỹ nghĩ rằng những giám đốc Hàn Quốc sẽ chịu được thua lỗ trong một thời gian dài, họ đã sai. Sau khi tạo ra cú nhảy vọt ở Hoa Kỳ, HMC cắt giảm mạnh tay hợp đồng phụ tùng nhập khẩu ở Ulsan

và giảm chi phí bán hàng ở Hoa Kỳ. Turnbull và những quản lý người châu Âu tốn tiền mời về năm 1974 đã được mời đến một buổi tiệc và trả về năm 1977. Cũng như vậy, các nhà quản lý tiếp thị và phân phối người Mỹ từng giúp triển khai thành công thị trường Hoa Kỳ đã trải qua một đợt cắt giảm ngân sách mạnh và bị sa thải vào năm 1989 và 1990. Doanh số bán thường niên của Bắc Mỹ giảm hơn phân nửa khi HMC phải chiến đấu để hòa vốn. Cuối cùng, vào giữa những năm 1990, doanh nghiệp này trở nên ổn định và sinh lời. Doanh số bắt đầu gia tăng trở lại, và HMC xác lập được vị thế ở một trong những thị trường xe cạnh tranh nhất thế giới. Thành công này báo hiệu trước thành công nhanh chóng hơn của doanh nghiệp ở những thị trường ít cạnh tranh và có biên độ lợi nhuận cao hơn tại châu Âu.¹²⁴

Cũng như năm 1991, khi HMC sản xuất động cơ Hàn Quốc thực sự đầu tiên, mức năng suất của nó, theo tự phân tích, vẫn chỉ bằng phân nửa của Toyota và Honda. Nhưng công ty này đã kiểm soát được vận mệnh công nghệ của mình. Các biểu tượng thâu tóm công nghệ của HMC không phải là những liên doanh với nước ngoài, mà là những khu nhà một tầng và khách sạn Hyundai (nơi tôi lưu trú trong chuyến thăm của mình, trước đó có tên là khách sạn Diamond), nơi lưu trú tạm thời của những tư vấn người nước ngoài. Một khi HMC và những công ty khác của Hyundai ở Ulsan có được điều họ cần, các tư vấn được trả về với một ít tiền thù lao, với ký ức chệnh choáng về các ban nhạc nữ Philippines từ quán bar phế phẩm kiểu Anh ở tầng hầm của khách sạn, và những ký ức có lẽ còn chệnh choáng hơn về những quán bar xơ xác phục vụ nhu cầu của những người nước ngoài trong khu vực. Từ góc nhìn HMC, công ty xây dựng trên nền tảng hỗ trợ của chính phủ bằng cách vay mượn và học tập để phát triển công nghệ hơn là trở thành một gã nghiện công nghệ của đối tác liên doanh. Tất cả những gì còn lại là tìm cách tồn tại lâu

hơn các đối thủ cạnh tranh nội địa và nhanh chóng hấp thụ năng lực sản xuất sau khi chúng phá sản.

Ở Hàn Quốc năm 1973 – thị trường lúc đó chỉ có quy mô 30.000 xe mỗi năm – chính phủ bảo hộ và trợ cấp không chỉ cho một mà ba công ty sản xuất xe dân dụng: HMC, Shinjin, và Kia. Vì thị trường quá nhỏ cho một nhà sản xuất, việc cấp phép cho ba công ty là cực kỳ khôi hài. HMC báo lỗ mỗi năm từ 1972 đến 1978, dù giá xe nội địa rất cao. Tuy nhiên, chính phủ đồng ý cho phép các doanh nghiệp sản xuất xe không kiếm lợi nhuận ngắn hạn – không lâu sau điều đó biến thành độc quyền về sản xuất xe – thay vào đó là thúc đẩy học hỏi công nghệ thông qua cạnh tranh. Với việc giá bán xe được EPB cố định, các doanh nghiệp phải cạnh tranh về chất lượng trong thị trường nội địa, và sau đó xuất khẩu. Công ty đứng đầu thị trường trong các giai đoạn phát triển sớm nhất không phải là HMC, mà là *chaebol* giờ đây đã bị lãng quên – Shinjin, vận hành trong một liên doanh với General Motors dưới thương hiệu Sachan. Nhưng tập đoàn này vay mượn nhiều hơn mức có thể xử lý, và bị chính phủ buộc phải ngừng kinh doanh, cho phép Daewoo tiếp nhận những tài sản sản xuất xe của Shinjin vào năm 1982. Daewoo tuyên bố sẽ tìm ra cách phát triển những chiếc xe có thể xuất khẩu bất chấp việc chỉ có 50% vốn trong liên doanh với GM.¹²⁵ Công ty thứ ba tham gia thị trường đầu tiên, Kia, khởi đầu là một doanh nghiệp sản xuất xe đạp, xe máy và thu nhận công nghệ đầu tiên từ Honda, nhưng giống như HMC từ chối chia sẻ quyền kiểm soát.

Khi thị trường xe nội địa phát triển, sản xuất được hàng trăm ngàn chiếc mỗi năm trong những năm 1980, những *chaebol* khác đòi quyền tham gia vào ngành sản xuất xe. Chính phủ để họ tham gia, nhưng vẫn rất mạnh tay với bất kỳ doanh nghiệp nào không thể trả nợ. Asia Motors tham gia và thất bại trong

những năm 1980; tài sản còn lại của nó được đưa vào để cải thiện Kia. Đến đầu những năm 1990, có bốn tay chơi trên thị trường: HMC, Daewoo, Kia-Asia Motors và SsangYong, một đơn vị chuyên về dòng xe dẫn động 4 bánh. Samsung được yêu cầu tham gia cuộc chơi. Sau khi Shinjin biến mất, HMC đã xoay sở để trở thành doanh nghiệp đứng đầu thị trường, đóng góp khoảng phân nửa số sản phẩm Hàn Quốc vào những năm 1980, và đạt mốc 1 triệu chiếc xe hằng năm lần đầu tiên vào năm 1994. Đó là một vị thế có sức mạnh tương đối đáng kể. Tuy nhiên, thị phần của Daewoo vẫn gia tăng vào giữa những năm 1990 trong khi Chung Ju Yung không còn được ưu ái về chính trị nữa.¹²⁶

Cuối cùng, cuộc khủng hoảng tài chính châu Á bắt đầu năm 1997 đã xảy ra khá đúng lúc từ góc nhìn của HMC. Tập đoàn Daewoo vay nợ quá nhiều – bất chấp những sản phẩm được cải tiến rất nhiều như xe mini Matiz – và bị phá sản. Sau khi IMF can thiệp vào Hàn Quốc, các tài sản hoạt động sản xuất xe của Daewoo được bán cho đối tác trước đó của nó – GM. HMC tiếp quản Kia vào năm 1998, mang lại cho HMC một miếng bánh không ai lấy được với quy mô bằng 3/4 thị phần quốc nội Hàn Quốc (những vấn đề chính trị của Chung Ju Yung đột nhiên trở thành vấn đề phụ trong giai đoạn khủng hoảng). SsangYong là công ty đầu tiên được tái cơ cấu để hình thành công ty Daewoo Motor, và sau đó bị thâu tóm bởi doanh nghiệp sản xuất ô tô thuộc sở hữu của nhà nước Trung Quốc Shanghai Automotive Industry Corp (SAIC). Và Samsung tập trung vào điện tử, tự hài lòng với cổ phần không chi phối trong một liên doanh sản xuất xe mà nó hoàn toàn chấp nhận vai trò phụ thuộc công nghệ vào Renault-Nissan.¹²⁷ “Họ chỉ thuê cái mã [Samsung]”, người hướng dẫn tôi ở HMC nói với sự khinh bỉ hân hoan khi di vòng quanh khu nhà máy.¹²⁸

Đến năm 2000, HMC rõ ràng là người chiến thắng trong ngành xe ô tô Hàn Quốc. Nó cũng sống sót được trong môi trường cạnh tranh nội địa gay gắt để trở thành doanh nghiệp dẫn đầu thị trường nội địa trong một phần tư thế kỷ, và đạt được những con số xuất khẩu do Chính phủ Hàn Quốc đề ra. Vụ thầu tóm Kia báo hiệu sự trỗi dậy của một thế lực toàn cầu. Sau năm 2000, HMC cũng chọn thời điểm hầu như hoàn hảo để thâm nhập vào những thị trường toàn cầu đang tăng trưởng quan trọng là Trung Quốc và Ấn Độ. Năm 2010, HMC, cùng Kia, bán 5,7 triệu chiếc xe trên toàn thế giới, nghĩa là nó đứng ngang bằng Ford trong vai trò nhà sản xuất xe ô tô lớn thứ tư thế giới.¹²⁹ Một doanh nghiệp gia đình trước giờ không có chút kinh nghiệm nào về ngành này giờ đã trở thành một trong những công ty sản xuất xe ô tô thành công nhất thế giới. Và lý do chính mà nó có khả năng làm vậy là do chính sách công nghiệp của nhà nước.

NHỮNG BẮT CHƯỚC MỜ NHẠT HƠN

Toyota của Nhật đã cần 36 năm để bán 10 triệu chiếc xe đầu tiên. HMC, có trụ sở ở một quốc gia nghèo hơn rất nhiều với dân số chỉ bằng 1/3, chỉ mất 28 năm.¹³⁰ Điều này nhắc chúng ta nhớ về thành công đặc biệt của chính sách phát triển sản xuất Hàn Quốc và thực tế rằng thế giới đang tăng tốc – quốc gia có chính sách đúng đắn sẽ có lợi thế, ít nhất là về lý thuyết, để phát triển kinh tế nhanh hơn bao giờ hết. Tuy nhiên, mọi chuyện dễ dàng với Hàn Quốc vì Park Chung Hee và những lãnh đạo khác đã hấp thụ các nguyên tắc cơ bản của chính sách công nghiệp hiệu quả từ những ông chủ thực dân Nhật Bản. Ở Đông Nam Á, không có câu chuyện thành công địa phương nào để sao chép. Khu vực này cần một quốc gia có được những kết quả xuất sắc như Đông Bắc Á của Nhật Bản Minh Trị. Trong tất cả quốc gia ở khu vực,

Malaysia dưới thời Mahathir Mohamad có lẽ tiến gần nhất đến thành công, nhưng chưa bao giờ đủ gần.¹³¹

Về chính trị, Malaysia không phải là một quốc gia khó hiểu. Nó là tập hợp của nhiều quốc gia do các vị vua Mã Lai cai trị, phụ thuộc vào các thỏa thuận thuộc địa hay thay đổi của người Anh. Chủ nghĩa thuộc địa luôn là một giải pháp tuyệt vời vì chẳng cần nhiều người Anh để có thể cai trị đất nước Malaysia, và tầng lớp quý tộc thì rất hợp tác. Từ năm 1957, thủ tướng sau thời kỳ độc lập đầu tiên được những người dân biết đến với tên gọi Tunku (Hoàng tử), là Abdul Rahman Putra Al-Haj, một người giàu có, quảng giao, bị Anh hóa, thuộc tầng lớp quý tộc, đam mê phụ nữ và là người đã mất rất nhiều thời gian để hoàn thành bằng cử nhân ở Cambridge. Ông không làm gì nhiều để thay đổi hình hài thuộc địa của nền kinh tế, vẫn để các công ty Anh giữ quyền khai thác mỏ và đồn điền, nhanh chóng có thói quen nhận tiền lại quá từ những doanh nhân đầu sỏ.¹³² Lãnh đạo thời kỳ hậu độc lập thứ hai, Abdul Razak, và thứ ba, Hussein Onn, cũng là dòng dõi hoàng gia. Hussein Onn, bẩm sinh đã thiếu quyết đoán, có lẽ là người tệ nhất trong số những người này. Trong nhiệm kỳ của ông này (1976-1981), Malaysia đã trải qua nhiều cuộc nổi loạn lớn chống lại những người Hoa có kinh tế khá giả hơn. Chính phủ bắt đầu sử dụng một phần tài sản dầu mỏ mới phát hiện để quốc hữu hóa các tài sản trước đó thuộc về người Anh, ngoại trừ một số doanh nghiệp “công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu” không hiệu quả – điển hình là những liên doanh lắp ráp núp sau các hàng rào thuế quan bảo hộ, nhưng không hề có chính sách công nghiệp hiệu quả hay nghiêm túc nào. Đây chính là lúc Mahathir Mohamad xuất hiện.

Mahathir sinh ra ở Kedah phía Bắc Malaysia vào năm 1925. Vị Tunku – con của tiểu vương Kedah – học ở ngôi trường cấp

hai được giảng dạy bằng tiếng Anh do cha của Mahathir làm hiệu trưởng. Tuy nhiên, Tunku sau đó tuyên bố rằng thời niên thiếu ông không hề biết gì về thủ tướng tương lai vì “ông ta chẳng là ai”.¹³³ Mahathir, người có một phần tư gốc Ấn từ ông nội,¹³⁴ là một người ngoài cuộc lớn lên với tâm trạng bất mãn và tham gia chính trị ngày càng sâu. Ông không thích sự màu mè của quý tộc Malaysia (sau khi trúng tuyển vào nghị viện, ông nói rằng Tunku gọi ông là “gã Pakistan” vì nguồn gốc Ấn Độ của ông) và ông quyết định chứng tỏ bản thân mình. Ông tham gia Tổ chức Mã Lai thống nhất toàn quốc khi tổ chức này ra đời vào năm 1946, và đi Singapore để học ngành y. Ông xem việc cải thiện cuộc sống của người Mã Lai là mục đích của mình, dù lớn lên với một quan điểm về thế giới mang màu sắc phân biệt chủng tộc thời kỳ thuộc địa; với Mahathir, những người Mã Lai bị hạn chế về mặt di truyền. Những đánh giá của Mahathir về các vấn đề phát triển mãi mãi bị che mờ bởi thực tế rằng ông này dành quá nhiều thời gian lo lắng vấn đề chủng tộc, và không đủ thời gian để hiểu những yêu cầu mang tính cấu trúc cơ bản của học tập công nghệ. Quyển sách nổi tiếng nhất của ông, *Tinh thể tiến thoái lưỡng nan của Mã Lai*, là một quyển sách đàm luận luận thuyết về hoàn cảnh của những người Mã Lai, rất khác với hai quyển sách của Park Chung Hee đầu những năm 1960. Hai quyển sách của Park có nhiều phân tích thực tiễn hơn về những gì Hàn Quốc cần để leo lên đường công học tập công nghiệp.¹³⁵

Mahathir được Tunku chú ý sau những cuộc nổi loạn chống người Hoa vào tháng 5 năm 1969 khiến khoảng 200 người thiệt mạng.¹³⁶ Ông viết một lá thư ngỏ cho vị thủ tướng, đổ lỗi những cái chết đó là do cách điều hành ngu dốt của ông ta và nói rằng ông ta chắc đang chơi poker – giống như nhiều thành viên khác của tầng lớp quý tộc Malaysia, Tunku rất thích đánh bạc – trong

khi Kuala Lumpur đang đầu sôi lửa bỏng. Kết quả là, Mahathir bị trục xuất khỏi UMNO. Tuy nhiên, vị Tunku đã trở thành một gánh nặng chính trị và bị các chính trị gia cao cấp khác phế truất. Năm 1971, Malaysia trình làng một kế hoạch hành động quả quyết là Chính sách Kinh tế mới để giảm bớt những căng thẳng sắc tộc. Với việc vị Tunku đã ra đi, Mahathir được nhận trở lại UMNO sau chỉ ba năm, và một năm sau ông trở thành Bộ trưởng Bộ Giáo dục. Khi thủ tướng thứ hai, Razak, và vị phó của ông này đều chết trẻ vì những nguyên nhân tự nhiên, Hussein Onn lên nắm quyền và năm 1976 bất ngờ bổ nhiệm Mahathir làm Phó Thủ tướng.

Mahathir đầy tinh thần kinh doanh sau đó nhận được vị trí mà ông mong muốn để tìm ra cách thay đổi Malaysia – Bộ trưởng Bộ Công nghiệp và Thương mại. Ông dành ba năm đi thăm những quốc gia Đông Bắc Á để phát triển các ý tưởng về chính sách công nghiệp.¹³⁷ Asmat Kamaludin, người cùng đi với Mahathir đến Hàn Quốc, nhớ lại ông đã đi thăm “khoảng 15” nhà máy một ngày và có một bài phát biểu đầy cảm xúc rằng “ông hy vọng Malaysia có thể giống Hàn Quốc một ngày nào đó”.¹³⁸ Vào thời điểm Malaysia và Hàn Quốc có GNI trên đầu người gần bằng nhau – chưa đến 1.600 Đô la Mỹ – nhưng Mahathir có thể thấy những người Hàn đi xa hơn rất nhiều trong việc tạo cơ sở công nghiệp để tiến bộ trong tương lai.¹³⁹ Về Malaysia, ông tìm hiểu những doanh nhân người Nhật Bản và Hàn Quốc làm việc ở Malaysia và bắt đầu một tình bạn lâu dài với Kazumasa Suzuki, một đại diện địa phương của công ty thương mại Mitsui.¹⁴⁰ Một kế hoạch phát triển bắt đầu hình thành thành cái mà Mahathir gọi là “Nhìn về hướng Đông”, cách gọi thể hiện sự tôn kính dành cho những thành công công nghiệp đáng kinh ngạc của Đông Bắc Á. Các hình mẫu áp dụng là

những chương trình công nghiệp hóa lớn của các quốc gia Đông Bắc Á, rõ ràng nhất là chương trình HCI của Park Chung Hee lúc đó đang chuẩn bị kết thúc.¹⁴¹ Sau đó, vào mùa hè năm 1981, Thủ tướng Hussein Onn, không thể đảm nhiệm công việc của mình khi đang hồi phục sau một cuộc phẫu thuật tim, quyết định đứng sang một bên. Mahathir bất ngờ trở thành thủ tướng phe hạ nghị viện đầu tiên, và lãnh đạo đầu tiên có một chiến lược phát triển cố kết.

Đó chính là khoảnh khắc có màu sắc giống Park Chung Hee của Malaysia nhưng không có cuộc đảo chính nào xảy ra. Mahathir, xuất thân bình thường, với một thái độ thực tế, tiếp nhận quyền lực từ những người tiền nhiệm thuộc tầng lớp ưu tú ích kỷ, không được tín nhiệm.¹⁴² Trong vai trò Bộ trưởng Bộ Công nghiệp và Thương mại, ông đã kiến lập một công ty nắm giữ vốn nhà nước, Tập đoàn Công nghiệp nặng Malaysia (HICOM), để thực hiện một chương trình “thúc đẩy mạnh” công nghiệp ở ngành xi-măng, thép, xe ô tô, xe máy, đóng tàu, phân bón, hóa dầu, giấy và nhiều ngành khác.¹⁴³ Mahathir cũng lên kế hoạch xây dựng một đường cao tốc nối tới khu vực bờ Tây phát triển hơn nhiều của Malaysia, một phiên bản dài hơn của tuyến đường Seoul-Pusan đã được xây dựng ở Hàn Quốc. Ông nghĩ rằng Malaysia nên có *sogo shosha* (cách gọi các tập đoàn thương mại lớn của Nhật Bản) của riêng mình và cũng như ở Nhật, các tập đoàn này sẽ phải tìm các thị trường và nguồn nguyên liệu thô trên thế giới cho các nhà sản xuất nội địa, và cung cấp cho họ tín dụng thương mại. Cũng như trong trường hợp của Hàn Quốc, Mahathir sẵn sàng và mong muốn vay nhiều tiền hơn từ nước ngoài để chi trả cho quá trình hiện đại hóa của quốc gia mình. Ông hiểu rằng, để học, Malaysia trước hết phải đóng học phí.

SAI LẦM TRONG CHI TIẾT

Không may, có những khác biệt chính sách cơ bản ở Malaysia so với Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan. Kết hợp với kết quả không sáng sủa trong lĩnh vực nông nghiệp không được cải cách,¹⁴⁴ những khác biệt này quá đủ để làm trật đường ray bánh xe tham vọng công nghiệp của Mahathir. Vị lãnh đạo mới không thể nắm bắt được nhu cầu kỷ luật xuất khẩu, và trong những chuyến đi đến Đông Bắc Á, những người đón tiếp ông ở Hàn Quốc và Nhật Bản không giải thích các bí mật dơ bẩn về chủ nghĩa bảo hộ. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên, vì lợi ích của những quốc gia này khi đó là bán những nhà máy công nghiệp chia khóa trao tay và các dịch vụ xây dựng cho các quốc gia như Malaysia. Tuy nhiên, để công bằng với Mahathir, khi nói đến vấn đề triển khai chính sách công nghiệp hiệu quả, không có một ví dụ phù hợp nào trong khu vực để ông noi theo; tất cả các quốc gia xung quanh Malaysia ở Đông Nam Á đều đưa ra những lựa chọn chính sách phát triển tồi. Mahathir lẽ ra có thể đọc cuốn sách phân tích học thuật xuất sắc hàng đầu về chính sách công nghiệp Nhật Bản, cuốn *MITI và Sự thần kỳ Nhật Bản* của Chalmers Johnson, được xuất bản năm 1982 cùng thời điểm khi chương trình Nhìn về hướng Đông được triển khai. Đáng tiếc, ông đã không làm điều đó. Mahathir cũng không đọc những cuốn sách của Park Chung Hee về chính sách phát triển ở Hàn Quốc.¹⁴⁵ Thay vào đó, ông đọc – và bảo những cấp dưới của mình đọc – cuốn sách hợp mốt, ủng hộ toàn cầu hóa nhưng lại hoàn toàn không liên quan đến nhu cầu của Malaysia: cuốn *Thế giới không biên giới* năm 1990 của Kenichi Ohmae. Mahathir là một người nhanh nhẹn. Ông triển khai những dự án công nghiệp hóa lớn nhất của mình và bắt đầu tìm kiếm những đối tác liên doanh Nhật Bản thậm

chỉ trước khi các quan chức Malaysia hoàn thành chi tiết bản Kế hoạch công nghiệp tổng quát.¹⁴⁶

Việc Mahathir bỏ qua kỷ luật xuất khẩu là sai lầm đầu tiên của ông, và ảnh hưởng của nó nhanh chóng được thấy rõ. Để giúp chi trả cho chương trình đầu tư, Chính phủ Malaysia gia tăng nợ nước ngoài từ 10% GDP năm 1980 lên 38% năm 1986.¹⁴⁷ Nhưng, không giống Hàn Quốc, thu nhập xuất khẩu của Malaysia từ hàng hóa sản xuất chỉ tăng chậm chạp. Điều này không chỉ gây ra một vấn đề nghiêm trọng trong cán cân thanh toán, nó còn khiến Mahathir đưa ra những quyết định đầu tư quan trọng mà không có thông tin thị trường về hiệu quả xuất khẩu như Park Chung Hee. Thay vào việc tính toán con số xuất khẩu, Mahathir tin vào nhận định của bản thân về các doanh nghiệp và những quản lý mà ông ủng hộ. Ông cố gắng biết nhiều hơn thị trường.

Khác biệt thứ hai so với kinh nghiệm của những người Hàn là Mahathir hiếm khi sử dụng khu vực tư nhân để dẫn dắt những khoản đầu tư công nghiệp và không tạo ra những công ty có khả năng cạnh tranh. Ông thích những khoản đầu tư một lần duy nhất vào những doanh nghiệp quốc doanh.¹⁴⁸ Bằng cách không cấp phép cho nhiều công ty mới thâm nhập thị trường trong những ngành như sản xuất xe, Mahathir quảng đi quyền lực ra những doanh nghiệp thất bại. Tất cả những gì ông có thể làm là thay đổi ban giám đốc của các công ty quốc doanh – các doanh nghiệp ông không thể để phá sản vì nếu vậy thì sẽ chẳng còn nơi nào để đi. Không nhận ra điều này, Mahathir đã làm chính điều mà những nhà phê bình chính sách công nghiệp thường cho là hành động của những quốc gia đang công nghiệp hóa thành công: ông sắp xếp để chọn lọc người chiến thắng, trong khi cách tiếp cận hiệu quả là tạo ra cạnh tranh và sau đó

xóa sổ những kẻ yếu. Mahathir đẩy vấn đề đi xa hơn bằng cách buộc các công ty thành công của Malaysia phải tham gia liên doanh vốn cổ phần với các công ty đa quốc gia. Những thỏa thuận này tạo điều kiện thuận tiện để các công ty Malaysia phát triển sự phụ thuộc công nghiệp lâu dài vào những đối tác nước ngoài.¹⁴⁹ Tóm lại, Mahathir đã vô tình đẩy những công ty con cưng của mình đến thất bại. Khi chúng thất bại, ông đổ lỗi cho những người quản lý.

Điểm phức tạp thứ ba là Mahathir đã lẫn lộn chính sách công nghiệp với hành động mang tính khẳng định. Ông lên nắm quyền với lời hứa gia tăng vị thế cho cư dân *bumiputera* bản xứ.¹⁵⁰ Bằng cách này, ông tự biến mình thành một người phân biệt chủng tộc khi quyết định không sử dụng hầu hết những doanh nhân đã có kinh nghiệm là người Hoa và Tamil của Malaysia để điều hành những khoản đầu tư công nghiệp nặng mới. Thay vào đó, ông cố gắng triển khai chính sách công nghiệp hiệu quả và cùng lúc tạo ra một thể hệ doanh nhân Mã Lai mới. Điều này sẽ luôn khó khăn. Khi thiếu vắng kỷ luật xuất khẩu và cạnh tranh khu vực tư nhân, điều này là không khả thi.

Chính hành động quá quyết đã khiến chương trình công nghiệp hóa của Mahathir trở nên mĩa mai một cách tàn nhẫn. Ông giao cho những *bumiputera* với rất ít kinh nghiệm kinh doanh – thường là các công chức – vận hành các liên doanh công nghiệp với mục tiêu đưa doanh nghiệp này đạt tới mức độ cạnh tranh toàn cầu. Trong khi đó, những doanh nhân người Hoa và Tamil giàu kinh nghiệm không được khuyến khích tham gia sản xuất hay xuất khẩu. Những người này chỉ được phép tận hưởng các độc quyền nhóm đối với các dịch vụ và hàng hóa cơ bản trong nền kinh tế nội địa. Tất nhiên, những doanh nhân này phải gây ấn tượng với Mahathir. Nhưng khi không có yêu cầu sản xuất hay xuất khẩu nào, điều này không khó. Những doanh nhân này

chỉ cần cho thủ tướng thấy những trạm năng lượng hiệu suất cao do Siemens xây dựng, hay dịch vụ điện thoại di động sử dụng công nghệ của Ericsson, hoặc những tòa tháp khổng lồ được thiết kế bởi một kiến trúc sư Mỹ, được xây dựng bằng thép mua từ Đông Bắc Á và thu tiền thuê từ việc sử dụng công nghệ nhập khẩu đó một cách hiệu quả. Có thể rất khốn khổ để làm việc cho Mahathir, nhưng cuối cùng, những tỷ phú của Malaysia đều qua mặt ông. Họ, và những người như họ ở khắp nơi tại Đông Nam Á, vẫn là những người mà Park Chung Hee đã gọi là “quý tộc tự do” sau giai đoạn thuộc địa Nhật Bản ở Hàn Quốc chấm dứt.

Khác biệt thứ tư của Mahathir so với cách làm hiệu quả nhất là làm suy yếu bộ máy quan chức của Malaysia. Công nghiệp hóa ở Malaysia thường là màn trình diễn của chỉ một người. Như quan chức Asmat Kamaludin nói: “Rất khó để đưa ra quan điểm của mình”.¹⁵¹ Một người khác làm việc rất thân cận với Mahathir qua nhiều năm và được ông rất kính trọng, thẳng thắn hơn: “Mahathir có sự tự tin cao độ, rất đáng sợ”.¹⁵² Không lãnh đạo phát triển thành công nào ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan (hay Trung Quốc) phá hỏng bộ máy quan chức toàn quốc đến mức như Mahathir đã làm. Ông muốn tự mình xây dựng chiến lược, nghiên cứu khả thi và tiến hành các thương vụ.

Cuối cùng, khi vấn đề nợ và cân cán thanh toán đã ngập đầu, Mahathir bắt đầu mất bình tĩnh và chuyển sang một chính sách kinh tế lai tạp khá rối rắm. Năm 1985 và 1986, đối mặt với một đợt thất lưng buộc bụng tài chính và suy thoái khu vực, Mahathir công bố giảm thuế và khuyến khích đầu tư nước ngoài mạnh tay.¹⁵³ Những thay đổi này, cùng với việc tỷ giá hối đoái sụt giảm, đã dẫn đến một làn sóng đầu tư nước ngoài vào khu vực xuất khẩu giá trị gia tăng thấp, đặc biệt (và mỉa mai thay) là từ các công ty Nhật Bản và Hàn Quốc. Xuất khẩu chỉ tăng 7 tỷ Đô la Mỹ trong năm năm từ năm 1980 đến năm 1985, nhưng

con số này tăng vọt lên 14 tỷ Đô la Mỹ trong ba năm từ năm 1985 đến năm 1988.¹⁵⁴ Từ năm 1987, Malaysia bắt đầu có thặng dư tài khoản vãng lai. Tuy nhiên, thay vì đầu tư vào các đợt thúc đẩy mạnh công nghiệp hóa như Hàn Quốc đã từng làm khi trải qua giai đoạn khủng hoảng dầu mỏ và suy thoái toàn cầu những năm 1970 và 1980, Mahathir lại cất các dự án mới và tìm cách cân bằng sổ sách của chính phủ.¹⁵⁵ Đợt tăng trưởng bùng nổ của khu vực (chủ yếu do đầu tư nước ngoài) đã diễn ra từ cuối năm 1980 đến đầu năm 1990, và tỷ lệ tăng trưởng GDP tăng nhanh. Trong những trường hợp này, rất dễ tin rằng Malaysia đang thực sự tiến bộ trong phát triển công nghiệp. Thực tế, dường như Mahathir thực sự tin tưởng như vậy. Năm 1991, ông công bố “Tầm nhìn 2020” – rằng Malaysia có thể và sẽ trở thành quốc gia công nghiệp phát triển năm 2020. Không may, cũng như sự hăng hái của Mahathir cho chính sách công nghiệp non trẻ theo kiểu cũ đang yếu đi, Malaysia hầu như không đi lên theo đường cong học tập. Điều này trở nên rõ ràng khi khủng hoảng tài chính châu Á ảnh hưởng lên quốc gia này.

Trong lúc đó, Mahathir làm quen với một người bạn mới và rất có ảnh hưởng trong công ty tư vấn quản trị McKinsey, một nhà tương lai học và tác giả sách, Kenichi Ohmae. Dù là người Nhật, nhưng Ohmae là một nhà phê bình dữ dội trường phái Nhật Bản cũ xưa *dirigiste* (kinh tế chỉ huy). Ông có tầm nhìn xa hơn về một thế giới toàn cầu hóa trong đó diện mạo quốc gia sẽ không quan trọng, những quan chức chính phủ sẽ được bỏ qua một bên và những thị trường mở sẽ mang tính chất đôi bên cùng có lợi với tất cả những người chơi mới. Cái nhìn đầy lạc quan này là sự khái quát hóa ban đầu của cái nhìn giờ đây được biết đến trong cuốn sách *Thế giới phẳng* năm 2005 của Thomas Friedman. Bất chấp việc hoàn toàn phản đối những chính sách công nghiệp đã giúp

Nhật Bản giàu có – các chính sách mà Mahathir đang sao chép – vị thủ tướng này thích cuốn sách của Ohmae đến nỗi ông yêu cầu tất cả mọi người xung quanh phải đọc nó. Asmat Kamaludin, một quan chức hàng đầu ở Bộ Công nghiệp và Thương mại quốc tế Malaysia trong giai đoạn này, nhớ lại: “Bạn cảm thấy an toàn khi cầm quyển sách đó”.¹⁵⁶

Tuy nhiên, khi nhìn lại, những đánh giá khá vội vàng, thiếu nghiên cứu kỹ và nhanh đến không kịp thở của *Thế giới không biên giới* là một chỉ báo cho dự đoán không nhiều khả năng diễn ra rằng thế giới sẽ ưu ái sự phát triển của các quốc gia nghèo hơn. Đó không phải là một sự thay thế tốt cho cuốn sách của Friedrich List. Bảo hộ công nghiệp non trẻ không khoan nhượng mà List khuyến nghị vẫn là cách duy nhất đã được chứng minh là thành công để đẩy một quốc gia đang tăng trưởng lên những bậc thang công nghệ. Ngược lại, vào những năm 1990, Ohmae và Mahathir tiếp tục lên kế hoạch và triển khai các dự án khu công nghiệp đầu tư Multimedia Super Corridor và Cyberjaya mang tính vị lai và rất nực cười. Những dự án này được cho rằng sẽ nuôi dưỡng công nghệ tiên tiến bản xứ thông qua thị trường tự do, những hợp tác xuyên biên giới đôi bên cùng có lợi, nhưng đã không đạt được bất kỳ mục tiêu nào như vậy.¹⁵⁷ Thay vào đó, những dự án quá đắt đỏ này là minh chứng cho sự ngờ nghệch – dù là một sự ngây ngô đầy thiện chí – của những cuốn sách như *Thế giới không biên giới* và *Thế giới phẳng* (những cuốn sách cho rằng chúng ta đang hướng đến một cơ chế phát triển mới trong đó lợi ích của những quốc gia giàu và nghèo tay trong tay đi cùng nhau).

CHUYẾN HÀNH TRÌNH 4: BẮNG QUA MALAYSIA

Một lần nữa, chúng tôi cần phải lên xe và đi. Đây là Malaysia, với hệ số Gini khoảng 0,5, công ty thuê xe cho vài nhân viên

lái chiếc xe đến ngôi nhà nơi tôi ở phía Tây Kuala Lumpur. Đó là một chiếc Proton Waja – có nghĩa là “mạnh mẽ” – được công ty ô tô quốc gia yêu quý của Mahathir sản xuất. Ông dành tiền và thời gian vào Proton nhiều hơn so với bất kỳ dự án công nghiệp nào khác. Waja là chiếc xe Malaysia nguyên bản đầu tiên, được thiết kế bởi những người Malaysia, với một động cơ Proton, và được đưa vào sản xuất năm 2001.

Bằng con mắt nghiệp dư của mình, tôi nhận thấy chiếc Waja không thua gì chiếc Hyundai Elantra đời đầu, được sản xuất sau khi công ty Hàn Quốc này đã phát triển được động cơ riêng của nó.¹⁵⁸ Vấn đề duy nhất tôi gặp với chiếc Waja trong một tuần là nút điều khiển tốc độ cần gạt nước không hoạt động. Ngoài việc đó ra, chiếc xe này tăng tốc nhanh, bề ngoài đẹp và chạy nhanh hơn rất nhiều so với những bảng báo tốc độ bên lề đường. Nói ngắn gọn, chiếc Waja không có điểm nào đáng chê. Nó được sản xuất bằng một động cơ độc quyền trong thời gian ngắn hơn khoảng thời gian Hyundai cần để phát triển một chiếc xe Hàn Quốc với một động cơ Hàn Quốc.¹⁵⁹ Tuy nhiên, chiếc Waja và những mẫu xe ra đời không lâu sau đó đại diện cho một đỉnh cao phát triển công nghiệp mà Malaysia đã không thể vượt qua.

Để hiểu tại sao, đầu tiên cần hiểu mức độ thất bại của Mahathir trong việc buộc các doanh nhân Malaysia đóng góp cho phát triển quốc gia – một thất bại phổ biến xuyên suốt các quốc gia Đông Nam Á. Bạn có thể làm việc này bằng cách lái xe trên một con đường duy nhất ở Kuala Lumpur, hành lang chính bắc nam đi vào trung tâm gọi là Jalan Sultan Ismail. Ở đây, bạn sẽ thấy những tổng hành dinh của các tỷ phú bị kế hoạch công nghiệp sản xuất của Mahathir bỏ rơi. Nền tảng sự giàu có của những doanh nhân này sẽ cho chúng ta biết rất nhiều điều về chính sách phát triển. Chúng tôi bắt đầu ở đầu nam của Jalan

Sutan Ismail, ở điểm đèn giao thông Star Hill, một ngã tư có tên gọi khác là “Ngã tư Francis Yeoh”, đặt theo tên của vị tỷ phú ba hoa gốc Hoa sở hữu nhiều bất động sản lớn ở gần khu đó – các trung tâm mua sắm, khách sạn năm sao, các dãy văn phòng.

Yeoh là một trong hai doanh nhân địa phương; vì xuất thân trong ngành xây dựng nên được so sánh với Chung Ju Yung của Hàn Quốc. Bồ ông khởi nghiệp bằng việc xây dựng trường học, bệnh viện và những công trình khác cho chính phủ, và bắt đầu giàu có những năm 1970. Sau đó, Francis và các anh em của ông tiếp quản kinh doanh. Tuy nhiên, không giống Chung, nhà Yeoh không bị chính sách chính phủ buộc tham gia khu vực sản xuất. Thay vào đó, trong khi Mahathir triển khai các dự án công nghiệp khu vực công vào những năm 1980, nhà Yeoh giành được quyền sở hữu các kinh doanh tư nhân hóa ở khu vực dịch vụ quốc nội mà không đấu thầu như sản xuất điện. Những quyền sở hữu này được chào mời như một phần tầm nhìn rõ ràng của thủ tướng về bảo hộ công nghiệp non trẻ kết hợp với tư nhân hóa và dỡ bỏ quy định. Năm 1992, không thông qua đấu thầu công khai, nhà Yeoh giành được hợp đồng sản xuất điện độc lập (IPP) đầu tiên ở Malaysia. Các điều khoản buộc đơn vị độc quyền điện nhà nước phải mua điện của nhà Yeoh với giá rất cao. Thương vụ này cũng như những thương vụ dịch vụ cơ sở hạ tầng khác mang lại cho nhà Yeoh một núi tiền mà không phải chịu những ràng buộc sản xuất hay xuất khẩu.¹⁶⁰ Họ mua tất cả những gì cần thiết từ các công ty như General Electric và Siemens. Khi đầu tư bất động sản đến từ các ưu đãi hào phóng của chính phủ không còn khả năng mang lại doanh thu, Yeoh ra nước ngoài và năm 2002 mua lại công ty cung cấp nước của Anh Wessex Water với giá 1,8 tỷ Đô la Mỹ, doanh nghiệp sở hữu những tài sản ở Australia, Indonesia và Singapore. Trong ba thập kỷ vừa qua, công ty YTL của Yeoh

đã xây dựng một doanh nghiệp đầu tư lớn, thụ động và sinh lời, nhưng lại hầu như không đóng góp gì cho quá trình học tập công nghệ của Malaysia.¹⁶¹

Đi xa hơn một chút trên con đường Jalan Sultan Ismail từ Ngã tư Francis Yeoh, ở bên phải giao lộ Jalan Raja Chulan, là Wisma Genting, tổng hành dinh của doanh nghiệp do Lim Goh Tong xây dựng. Lim, đã qua đời năm 2007, là ví dụ thứ hai giống với Chung Ju Yung. Thực tế, ông còn giống Chung hơn. Lim phát lên không chỉ từ kinh doanh xây dựng, mà trước đó, cũng như Chung, từ thương mại với người Nhật trong Thế chiến Thứ hai, còn sau đó là mua và bán những trang thiết bị kỹ thuật dân dụng thặng dư từ chiến tranh. Lim và các đối tác đã gian lận thâu ở các buổi đấu giá máy ủi đất và thiết bị xây dựng nặng khác của người Anh sau chiến tranh.¹⁶² Sau đó, ông tu sửa lại máy móc, bán một số và sử dụng phần còn lại để tham gia các dự án khai mở cũng như xây dựng cơ sở hạ tầng hậu độc lập bao gồm đập, cầu, đường và hệ thống cống rãnh. Cũng như Chung, Lim là một người làm xây dựng thô kệch. Ông làm cả các công việc tay chân cùng với đội ngũ của mình và đóng đô ở công trường xây dựng. Đều chỉ học đến trung học nhưng cả hai lại rất giỏi tính toán. Cả hai đều không nghe lời khuyên từ những người thiếu kinh nghiệm hơn mình và đều biết cách và thời điểm để dụ dỗ hoặc hối lộ các chính trị gia. Cũng như Chung Ju Yung đã chuyển từ Syngman Rhee sang những người tiền nhiệm của ông này sau cuộc đảo chính là tướng Park Chung Hee và Chun Doo Hwan, Lim Goh Tong cũng nổi tiếng thân với tất cả các lãnh đạo Malaysia hậu độc lập bao gồm cả Mahathir.

Khi Mahathir trở thành thủ tướng năm 1981, Lim lẽ ra đã có thể xây dựng cây cầu dây tham vọng nối qua hòn đảo Penang ở bờ Tây, một dự án quan trọng trong danh sách những việc cần

phải làm của Mahathir. Trong đầu những năm 1960, Lim đã xây dựng 850 mét cầu Sulta Yayha Petra gần biên giới Thái Lan, lúc đó là chiếc cầu dài nhất nước. Tuy nhiên, đây là Malaysia, đến những năm 1980, Lim đã nằm ngoài cuộc chơi cơ sở hạ tầng. Ông chưa bao giờ bị thúc ép phải xuất khẩu dịch vụ xây dựng hay tham gia lĩnh vực sản xuất. Thay vào đó, trong khi Chung Ju Yung bắt đầu xây dựng các công ty hàng đầu thế giới trong ngành sản xuất ô tô, đóng tàu và bán dẫn theo chỉ thị của Park Chung Hee, Lim lại chuyển các nguồn lực vào phát triển một sông bạc khổng lồ. Năm 1969, ông thuyết phục Tunku cấp phép cho ông vận hành một sông bạc lớn, đầu tiên và duy nhất do người Hồi giáo điều hành ở cao nguyên Genting bên ngoài Kuala Lumpur.¹⁶³ Genting mang lại cho Lim hàng tỷ Đô la Mỹ. Dù kiếm được nhiều tiền, đủ để có thể tài trợ cho một tập đoàn kinh doanh công nghiệp quy mô lớn, nhưng không ai yêu cầu ông sản xuất hay xuất khẩu gì cả. Dưới triều đại của Mahathir, tập đoàn của Lim tiếp tục nhận được các ưu đãi của nhà nước bao gồm IPP và các thương vụ dầu mỏ, khí ga, nhưng không đổi lại bằng đóng góp nào cho phát triển. Tiến mặt chất đồng, và khi những khoản đầu tư bất động sản và đồn điền trong nước thụ động không thể tiếp tục tiêu thụ hết số tiền này, Lim bắt đầu đầu tư vào những chiếc tàu du lịch biển lớn, các doanh nghiệp trò chơi và sông bãi trên thế giới; trong số này có khu nghỉ dưỡng sông bạc ở Singapore trị giá 3,4 tỷ Đô la Mỹ.¹⁶⁴

Chiếc cầu Penang của Mahathir, rất mĩa mai, không được xây dựng bởi công ty của Lim Goh Tong, mà thay vào đó là Công ty Xây dựng và Kỹ thuật Hyundai của Chung Ju Yung, doanh nghiệp luôn phải chịu áp lực xuất khẩu dịch vụ xây dựng, thậm chí trong những năm 1980.¹⁶⁵ Chiến lược của Mahathir không phải học từ thực hành mà là trao các dự án xây dựng cho các

doanh nghiệp Nhật Bản và Hàn Quốc. Năm 1984, ông đã trao dự án xây dựng lớn nhất trong lịch sử Malaysia lúc đó – khu phức hợp Dayabumi ở Kuala Lumpur – cho hai công ty Nhật Bản, dù giá thầu của các công ty trong nước rẻ hơn. Những người đóng thuế Malaysia trả tiền nhưng doanh nghiệp Malaysia lại không học được gì.¹⁶⁶ Trong khi đó, Lim Goh Tong và những doanh nhân Malaysia đồng lứa giàu sự nhờ vào những ưu đãi từ chính phủ. Năm 2003, Mahathir viết lời mở đầu cho quyển tự truyện lý tưởng hóa bản thân của Lim trong đó có đoạn: “Ông [Lim] là một công dân kinh doanh gương mẫu. Ông đã tuân thủ hầu như tất cả những nguyên tắc, quy định và chính sách ở Malaysia”.¹⁶⁷ Bì kịch đối với Malaysia là điều này gần như đúng. Không giống với nhà Chung của Hyundai, hay nhà Lee của Samsung, các doanh nhân Malaysia không bao giờ bị nhà nước buộc phải đóng góp thứ gì cho phát triển.

CUỘC KHỦNG HOẢNG CHẴNG THAY ĐỔI GÌ

Khi chiếc Waja bỏ qua con đường đầy đặc xe cộ ở Jalan Sultan Ismail, điểm mốc quan trọng kế tiếp bên tay phải của tôi cho thấy chẳng có gì thay đổi kể từ khi cuộc khủng hoảng tài chính châu Á có sức tàn phá mạnh bắt đầu năm 1997. Khách sạn Crowne Plaza (trước đó là Hilton) thuộc sở hữu của Syed Mokhtar al-Bukhary và tổng hành dinh của ông này là khu phức hợp Antarabangsar bên cạnh. Syed Mokhtar trở thành doanh nhân yêu thích của Mahathir khi cuộc khủng hoảng tài chính bắt đầu. Trong những năm cuối cùng nhiệm kỳ thủ tướng của mình, trước khi từ chức năm 2003, Mahathir phung phí giao cho Syed Mokhtar các hợp đồng kinh doanh sản xuất điện và nguồn tiền chính phủ để xây dựng một cảng công-te-nơ mới ở Tanjung Pelepas. Nhưng một lần nữa ưu đãi này không được đổi lại bằng

xuất khẩu hay sản xuất. Theo một cách được ưa chuộng từ lâu, vị tỷ phú chịu ơn này lấy tiền mặt và đổ nó vào những khoản đầu tư tương đối thụ động trong ngành khai mỏ, khách sạn và bất động sản – một phần nhỏ những gì tôi đang nhìn thấy từ cửa kính xe ô tô.¹⁶⁸

Đi lên phía Bắc một chút, ở phía Tây nút giao thông Jalan P. Ramlee, là tòa nhà Menara Hap Seng, trước đó là MUI Plaza, trong nhiều thập kỷ là tổng hành dinh của tỷ phú đã thất thế Khoo Kay Peng. Khoo không được lòng Mahathir vào những năm 1980 và do đó không còn được nhận các ưu đãi của nhà nước. Trường hợp thất sủng của Khoo nhắc nhở rằng kỷ luật xuất khẩu không phải không tồn tại ở Malaysia, chỉ là nó không được định hướng cho các mục tiêu đúng đắn cuối cùng.¹⁶⁹ Ở bên phải, qua một dãy những quán bar mang phong cách nữ tính, là Rohas Perkasa, một tòa nhà lớn được xây dựng bởi Wan Azmi Wan Hamzah, một ông trùm *bumiputera* đã thất bại trước khủng hoảng tài chính châu Á.¹⁷⁰ Giống như nhiều tỷ phú khác, Wan Azmi thành công và thất bại trong ngành bất động sản. Dãy nhà tiếp theo phía Nam là tổng hành dinh công ty Wisma Hong Leong của Quek Leng Chan. Quek là một tỷ phú ngân hàng và bất động sản, mặc dù qua năm tháng, ông cũng dần thân vào ngành sản xuất nhiều như các doanh nhân hàng đầu khác của Malaysia – từ kinh doanh máy điều hòa, cán thép đến sản xuất sản phẩm bán dẫn. Vì lý do nào đó, vị luật sư được đào tạo ở London này là hình tượng gần giống nhất với doanh nhân tư nhân sản xuất quy mô lớn Malaysia, dù theo tiêu chuẩn Hàn Quốc thì không giống chút nào.

Vươn cao hơn tòa nhà có tạo hình giống điều xi gà của Quek là tòa tháp đôi nổi tiếng Petronas Twin Towers được xây dựng bởi một người chưa bao giờ tay lấm chân bùn.¹⁷¹ Ananda

Krishnan, một doanh nhân thiên tài, là người giàu thứ hai ở Malaysia. Qua nhiều năm, ông đã kiếm được hàng đồng ưu đãi không cần đấu thầu từ chính phủ bao gồm độc quyền kinh doanh cá cược đua ngựa, quyền kinh doanh dầu mỏ và khí ga, các IPP, các giấy phép kinh doanh điện thoại di động, giấy phép truyền hình tư nhân và quyền tái phát triển các đường đua ngựa ở khu trung tâm thành phố nơi giờ đây là vị trí của tòa tháp đôi. Trong giai đoạn khủng hoảng tài chính châu Á, khi hàng tỷ đô la mỗi năm thu được từ các ưu đãi của nhà nước không đủ thỏa mãn nhu cầu của Krishnan, chính phủ Mahathir đã can thiệp và để một công ty dầu khí của nhà nước mua lại dự án phát triển tòa tháp của ông này. Krishnan là hình tượng đại diện cho mô hình phát triển mà Mahathir đã xây dựng: ông vận hành doanh nghiệp của mình đủ tốt để đánh bại các đối thủ cạnh tranh địa phương; ông hầu như chẳng bao giờ sản xuất hay cạnh tranh quốc tế; và khi thiếu hệ quy chiếu xuất khẩu, Krishnan gần như bất khả chiến bại trong việc thuyết phục các lãnh đạo chính trị khác nhau rằng ông đánh giá cao sự quan tâm và ưu ái của họ.¹⁷² Điều Krishnan cần, về mặt công nghệ, từ một kiến trúc sư người Mỹ để thiết kế tòa tháp đôi đến thép xây dựng những trạm thu phát sóng cho hoạt động kinh doanh điện thoại di động, đều được mua từ nước ngoài. Đến năm 2011, ông có tài sản ước tính khoảng 15 tỷ Đô la Mỹ. Đóng góp vào phát triển của ông thấp hơn con số này rất nhiều.¹⁷³

Chiếc Waja lần bánh xuyên qua ngã tư Jalan P. Ramlee, đi qua UBN Tower về phía Tây (trong nhiều năm là khu văn phòng đắt đỏ nhất ở Kuala Lumpur) và khách sạn Shangri-la. Đây là lãnh địa của Robert Kuok.¹⁷⁴ Kuok là người đã hiện đại hóa hệ thống phúc lợi thuộc địa ở Malaysia, tích lũy đồn điền và các hoạt động thương mại hàng hóa cơ bản, giành được những ưu đãi rất

sớm của chính phủ trong hoạt động thương mại và gia công các thực phẩm chủ đạo được bảo hộ. Có giá trị tài sản ước tính 16 tỷ Đô la Mỹ, ông là người giàu nhất Malaysia dù đã dời trụ sở của mình ra khỏi Malaysia vào những năm 1970 và phát triển cơ ngơi thông qua các doanh nghiệp tương tự ở khắp Đông Nam Á. Thực tế, Kuok là một hình mẫu độc đáo, mang đặc thù của doanh nhân khu vực Đông Nam Á. Sản phẩm gần nhất mà ông từng sản xuất là bao tải đựng bột.

Tôi đang ở ngã tư Jalan Ampang. Đi về bên phải sẽ đến khu biệt thự của những tỷ phú và những cư dân quý tộc Do Thái của Kuala Lumpur, nằm đằng sau Tòa Tháp đôi.¹⁷⁵ Ở phía Bắc Jalan Sultan Ismail, tôi thấy những công trình kiến trúc còn sót lại của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á – các dự án nằm trong kế hoạch phát triển con đường huyết mạch này ra phía Bắc, nhưng vẫn chưa được hoàn thành 15 năm sau cuộc khủng hoảng. Không giống Hàn Quốc, Đông Nam Á không trở dậy sau khủng hoảng tài chính. Tiếp theo đó, nằm cạnh khách sạn Concorde là tầng đế của khách sạn Ritz Carlton, giấc mơ của Vincent Tan, một tỷ phú cờ bạc và bất động sản khác.¹⁷⁶ Bên trái, đi về phía Jalan Ampang, là công trường xây dựng khách sạn Duta Grant Hyatt đang còn dở dang. Ở phía Bắc giao lộ, về phía Tây, là vài phần đã hoàn thành của thành phố RHB Vision City, dự án có cái tên cũng thiếu may mắn như Tầm nhìn 2020 của Mahathir. Vision City là dự án bất động sản đầu tay giữa những năm 1990 của ông trùm dịch vụ tài chính Rashid Hussain. Nó là một dự án khổng lồ rộng năm héc-ta liên doanh với Daewoo, trong đó công ty Hàn Quốc cung cấp tất cả công nghệ xây dựng.¹⁷⁷ Là doanh nhân Hồi giáo giỏi nhất trong thế hệ của ông, giống những doanh nhân đồng trang lứa, Hussain chưa bao giờ bị yêu cầu phải sản xuất bất kỳ thứ gì.¹⁷⁸ “Nghĩa trang” này kéo dài cả con đường Jalan Sultan

Ismail và kết thúc ở ngã tư Jalan Abdul Rahman, được biết đến với tên gọi Giao lộ Maju. Ở đây, bên trái là tòa tháp Maju của Abu Sahid Mahamed, ông trùm tư bản nổi tiếng với chiếc limo dài màu hồng, người đã tiếp quản nhà máy thép Perwaja của Mahathir sau thất bại gần như hoàn toàn của chính sách công nghiệp do vị thủ tướng này đề xuất. Nhà máy Perwaja, điểm dừng chân tiếp theo của chúng tôi, nằm ở đầu bên kia bán đảo.

CÒN RẤT HOANG SƠ

Chiếc Waja đi theo đường vành đai ở phía Bắc thành phố và đi qua một mảnh rừng nhiệt đới tuyệt đẹp vẫn còn tồn tại ở phía Đông bắc thủ đô ở đầu đường cao tốc xuyên qua bán đảo Karak. Ở trạm xăng gần ngã rẽ vào sông bài Genting, một đám khí hỗn xược ăn cắp tất cả những gì có thể từ bất kỳ người lái xe mô tô nào lơ đãng không quản lý kỹ tài sản của mình. Đi một đoạn không xa là cửa ra khu nghỉ dưỡng Berjaya Hills Resort của Vincent Tan ở Bukit Tinggi, nơi Mahathir đã dẫn nội các của mình đến nghỉ một ngày để học những nghi thức xã hội và trà đạo Nhật Bản trong những ngày đầu sôi nổi của chương trình Nhìn về hướng Đông.¹⁷⁹ Đi xa hơn một chút là con đường đến thị trấn Bentong, xa hơn nữa là nơi mà tháng 10 năm 1951, Đảng Cộng sản Malaya đã phục kích và giết Cao ủy Anh, ngài Henry Gurney.¹⁸⁰ Ở phía Nam Bentong là ngôi làng cải cách ruộng đất kiểu mẫu Lurah Bilut, được xây dựng cho 600 *bumiputera*, những gia đình người Hoa và Ấn vào cuối những năm 1950, và giờ là một viện bảo tàng nhỏ của Cơ quan Phát triển đất đai trung ương (FELDA). Một đoạn trích từ lời hứa của thủ tướng thứ hai Abdul Razak “đất đai tốt nhất cho những con người tốt nhất” được đặt ở nơi rất dễ thấy. Lời hứa này chỉ là một giấc mơ ở Malaysia. Nhà máy Lee Rubber gần đó,¹⁸¹ với mùi hăng và hàng núi những quả bóng cao su thô, nhắc chúng ta nhớ rằng chính phủ luôn cho phép các doanh nghiệp trung gian

tư nhân lấy đi hầu hết lợi nhuận từ các hộ gia đình nông dân mà chính phủ vẫn làm ra về hỗ trợ. Trở lại cao tốc Karak, hàng dặm những đồn điền dầu cọ quy mô lớn – nối tiếp Bentong và tiếp tục trải dài đến bờ Đông – là câu chuyện thực về nông nghiệp Malaysia: về bản chất, trái ngược với nền nông nghiệp hộ gia đình tích hợp với thương mại của Đông Bắc Á và Trung Quốc. Nền nông nghiệp này là cơ sở mỏng manh mà Mahathir đã dùng để xây dựng chính sách công nghiệp.

Mất ba đến bốn giờ để băng ngang qua phần giữa Malaysia từ Kuala Lumpur đến bờ biển Đông. Sau đó, rẽ sang hướng bắc, chiếc Waja băng qua biên giới đi vào Trengganu. Dọc những bãi biển trắng và buồn ngủ là những khách sạn thấp tầng, không được khai thác hết công suất; trong đất liền càng có nhiều đồn điền dầu cọ hơn. Chính ở bờ biển này, bên ngoài thị trấn nhỏ có tên gọi Kemaman, Mahathir đã quyết định xây dựng nhà máy thép lớn nhất Malaysia, Perwaja. Điểm đầu tiên dễ nhận thấy ở nhà máy này là, không như nhà máy đầu tiên của POSCO ở Pohang, Hàn Quốc, không có một hình ảnh tức thị nào về nhà máy này.¹⁸² Pohang tạo hình móng ngựa ở một vùng vịnh mà nguyên liệu thô vào một đầu móng và trở thành những sản phẩm thép xuất khẩu vào thời điểm nó đi sang đầu bên kia. Ngược lại, khu Kemaman của Perwaja chỉ đơn thuần là một nhà máy thép lớn mắc kẹt giữa một cánh đồng, bao quanh bởi rừng và bụi cây, lại còn cách biển rất xa. Nó không được khởi xướng bằng tham vọng thúc đẩy năng lực cạnh tranh xuất khẩu. Lựa chọn bờ biển Đông cũng đáng ngờ về mặt thương mại, vì hầu hết thép ở Malaysia được tiêu thụ ở khu vực bờ Tây đông người và nhiều công ty công nghiệp. Sẽ hợp lý hơn nếu bơm nguồn ga từ những mỏ ngoài khơi gần đó đến bờ Tây của bán đảo và sản xuất thép ngay tại thị trường tiêu thụ.

Tuy nhiên, quyết tâm của Mahathir để kết hợp hành động mang tính khẳng định – bằng cách xây nhà máy ở nơi được gọi là “khu trung tâm Mã Lai” – với chính sách công nghiệp là không đủ để làm hồng dự án này. Thay vào đó, ông đã phạm một loạt những sai lầm chống chất. Sai lầm tai hại nhất trong số này là không yêu cầu xuất khẩu và không đánh giá đúng những dự án được khuyến nghị bởi đối tác Nhật Bản của Perwaja, một tập đoàn tài chính do Nippon Steel dẫn dắt (cũng là đối tác của người Hàn ngày trước). POSCO và Chính phủ Hàn Quốc đã trả tiền để công ty khai mỏ Australia BHP kiểm tra các kế hoạch công nghệ của người Nhật ở Pohang, và một đơn vị tư vấn Hàn Quốc từ Nhật Bản lại kiểm tra những người Australia một lần nữa. Mahathir và Đơn vị Triển khai và Phối hợp (đơn vị giúp ông này quản lý chi tiết chính sách công nghiệp của mình) không thận trọng như vậy khi chấp nhận ngay lập tức đề xuất của người Nhật để sản xuất Sắt hoàn nguyên trực tiếp (Sắt xộp DRI) với công nghệ mới sử dụng khí ga. Công nghệ này chuyển mỏ quặng trực tiếp thành sắt xộp sẵn sàng để sản xuất thép mà không cần đi qua quá trình nung kết quặng sắt và quy trình nung luyện truyền thống.

Nippon Steel không hề có kinh nghiệm vận hành công nghệ ga mà nó bán. Trong khi những người Hàn Quốc đã từ chối hệ thống sản xuất được vi tính hóa của Nippon Steel và sử dụng hệ thống điều khiển tay cho đến khi hiểu được tất cả những góc ngách của quá trình sản xuất sắt và thép cơ bản nhất, Mahathir lại đi thẳng đến công nghệ đột phá mà Nippon Steel chưa từng sử dụng trước đây.¹⁸³ Rất nhiều chuyên gia ngành kết luận rằng đáng ra Malaysia phải học từ những người Nhật, nhưng thực tế lại là chính người Nhật mới là người học được công nghệ mới bằng những đồng tiền của người Malaysia. Dù nhóm của Mahathir không ngây thơ đến mức không ràng buộc những điều khoản

bồi thường – sau khi công nghệ này thất bại, tập đoàn Nhật trả lại khoảng 1/3 chi phí ban đầu của dự án vào năm 1987¹⁸⁴ – thất bại của công nghệ DRI ngay lập tức làm ngừng guồng quay toàn bộ nỗ lực phát triển của Malaysia. Trong vài năm Perwaja bị buộc phải sản xuất bằng sắt phế thải, sản phẩm rất ít có mặt ở bờ Đông, và do đó thua lỗ nặng nề không cần thiết. Tiến sĩ Tan Tat Wai, một trong ba chuyên gia ngành được chính phủ tập hợp trong một lực lượng đặc biệt khẩn cấp khi nhà máy này gặp vấn đề, kết luận rằng: “Tôi nghĩ Mahathir đã cho người Nhật đi nhờ xe một quãng đường”.¹⁸⁵

Khi thấy mình đã rơi xuống một cái hố, Mahathir lại bắt đầu đào nó. Cũng như trong những dự án khác, ông xem thất bại của Perwaja là thất bại quản lý. “Không may, Tổng Giám đốc đầu tiên quản lý quá kém”, Mahathir nói.¹⁸⁶ Trong quyết tâm thay đổi Ban Giám đốc, vị thủ tướng này đáng ra nên tìm một trong số những doanh nhân thành công người Malaysia ở các doanh nghiệp thép hạ nguồn hay một trong những doanh nhân hàng đầu không nằm trong ngành. Thay vào đó, ông lại chọn Eric Chia, một tay bán hàng lửa phính và là con trai của nhà sáng lập một doanh nghiệp thương mại xe, lúc đó đang bán dòng xe Proton. Bị Nippon Steel qua mặt một thí vị thủ tướng này còn bị Chia qua mặt mười.

Được Mahathir trao toàn quyền tự quyết, ông chủ mới của Perwaja đã đặt hàng hai nhà máy thay thế DRI đắt đỏ từ Mexico và vài lò luyện sắt chạy điện mới. Dường như ông này tiếp tục nói với Mahathir rằng Perwaja sẽ sản xuất thép loại chất lượng cao nhất, bao gồm những tấm thép sản xuất ở tô, thứ rất cần sắt xộp DRI. Nhưng nhà máy hạ nguồn mà Chia thực sự đã xây dựng thêm – cách đó 400 km, ở quê nhà Kedah của Mahathir – lại là một nhà máy lớn sản xuất dầm chữ I và thanh thép sử dụng trong

ngành xây dựng nội địa.¹⁸⁷ Perwaja chưa bao giờ sản xuất thép công nghiệp hay thép sản xuất ô tô mà một quốc gia đang leo lên chiếc thang công nghệ toàn cầu cần. Thay vào đó, trong nỗ lực thứ hai này, sắt xộp DRI có chất lượng thấp hơn nhiều tiêu chuẩn thế giới, phải được chuyên chở qua một nửa chiều dài đất nước Malaysia và được sử dụng để sản xuất ra thép xây dựng loại thấp lúc đó chỉ có thể bán ở thị trường trong nước được bảo hộ. Nhà máy DRI ban đầu tốn 1,3 tỷ RM. Vào thời điểm Chia hoàn thành, Perwaja đã tiêu tốn ít nhất 10 tỷ RM (4 tỷ Đô la Mỹ theo tỷ giá hối đoái vào thời điểm đó) tiền chính phủ.¹⁸⁸

CHỈ DÀNH CHO ÔNG THỎL TIẾN SĨ A

Chia đã tuyên bố công khai rằng ông tiếp nhận Perwaja như một hành động “phục vụ quốc gia” – cách các tỷ phú Malaysia thường tuyên xưng những đóng góp phát triển không chân chính của mình – và ông này sẽ làm việc trong một căn nhà gỗ tạm thời ở Kemaman với mức thù lao tượng trưng 1 RM. Đó chính là kiểu nói chuyện mà Mahathir yêu thích và dù không có yêu cầu xuất khẩu để kiểm soát sự tiến bộ, vị thủ tướng cực kỳ tự tin này vẫn có thể tin rằng người thân cận của mình đang vực dậy doanh nghiệp này. Tuy nhiên, thực tế, Chia rất ít đến Kemaman và người ta thường thấy ông này trong văn phòng sang trọng của mình ở UBN Tower, Jalan Sultan Ismail. Hơn nữa, trong khi không thể thực hiện hóa bất kỳ học tập công nghệ nghiêm túc nào ở Perwaja, Chia còn bòn rút doanh nghiệp này. Chính phủ công bố hai báo cáo khác nhau khi Chia từ nhiệm giữa những tin đồn về các khoản lỗ khổng lồ bị che giấu năm 1995 (sau đó bị phát hiện ra) tiết lộ những hợp đồng đáng ngờ với các bên có liên quan đến Chia, những hợp đồng với các công ty không có kinh nghiệm kinh doanh trong các lĩnh vực mà họ nhận tiền thù lao, các hợp đồng mua bán nội

địa và quốc tế dường như đi ngược lại với quyền lợi thương mại của Perwaja, và những giao dịch chi trả không có chứng từ. Nhiều hành động lừa đảo được tích lũy trong bảy năm dưới thời Mahathir, người từ chối kỷ luật xuất khẩu và tin vào năng lực đánh giá con người cực kỳ yếu kém của mình.¹⁸⁹

Năm 1996, chính phủ đòi Perwaja một khoản tiền khổng lồ 9,9 tỷ RM để trả đồng nợ ngân hàng của công ty. Nhưng lạ ở chỗ, bất chấp bằng chứng cho thấy Chia đã tiến hành rất nhiều giao dịch đáng ngờ với các bên liên quan trong nhiều năm, Mahathir khi đó vẫn cho tư nhân hóa và trao Perwaja vào tay những cộng sự thân thiết với Chia.¹⁹⁰ Abu Sahid Mahamed, người đứng đầu nhóm kiểm soát kinh doanh này từ năm 1996 và vận hành doanh nghiệp khi ngồi trong tòa nhà Maju Tower ở đầu đường Jalan Sultan Ismail, là một người bạn lâu năm của Chia. Ông này nhận được các hợp đồng vận tải độc quyền với Perwaja khi Chia còn tại vị. Cộng sự và đối tác lâu năm của Chia, Pheng Yin Huah, là đối tác cung cấp sắt phế liệu độc quyền. Và người anh trai làm kế toán của Abu Sahid, Abu Talib, là giám đốc hoạt động của Eric Chia và là một trong những người thân tín nhất của ông này. Chưa từng có ai đề nghị Mahathir làm gì, ngoài những gì ông tự cho là đúng đối với Perwaja, hay lên tiếng nói rằng ông đang hành động không đúng. Vấn đề ở đây là, không có những phản hồi từ thị trường quốc tế, người lãnh đạo có tầm nhìn nhất Malaysia đã đưa ra một loạt những quyết định thảm họa.

Abu Sahid tiếp quản những tài sản thô sơ gần như đã được đặt cọc bằng tiền chính phủ vì đầu tư giai đoạn hai của Perwaja bắt đầu khi Eric Chia rời khỏi doanh nghiệp này. Abu Sahid đồng ý trả 1,3 tỷ RM tiền mặt và nhận trách nhiệm trả nợ cho Perwaja, nhưng chỉ trả 50 triệu RM. Phần còn lại được trả góp 4 triệu RM một tháng không lãi suất trong 10 năm.¹⁹¹ Với cổ phần Perwaja

trong tay, theo nguồn tin từ các nhân viên của ông này cũng như từ chính phủ, Abu Sahid khi đó đã thành công trong việc gây áp lực lên chính phủ để giảm nợ và lùi thời hạn trả nợ.¹⁹² Ông này cũng ngừng chi trả các hóa đơn tiền điện của Perwaja, khi tính toán – khá đúng – rằng nhà cung cấp điện địa phương thuộc chính phủ, Tenaga, sẽ không cắt diện của dự án thép quốc gia. Sau một giai đoạn ngủ đông khi ông này giảm chi phí vận hành Perwaja, đột tăng giá theo chu kỳ đã khiến giá thép tăng vào năm 2000. Abu Sahid bán một ít cổ phần của Perwaja cho các cộng sự và xoay xở để niêm yết nhiều hơn trên sàn chứng khoán Kuala Lumpur vào tháng 8 năm 2008, ngay trước cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu.¹⁹³ Bất chấp việc niêm yết, một thập kỷ sau khi ông này “mua” Perwaja, Abu Sahid và các cộng sự của ông vẫn nợ tiền chính phủ.

Khi thao túng Chính phủ Malaysia, Abu Sahid cũng thể hiện sự ranh ma trong kinh doanh như Nippon Steel hay Eric Chia. Ông là bằng chứng khẳng định rằng *bumiputera* của Malaysia không hề thua kém về năng lực kinh doanh so với bất kỳ nhóm chủng tộc nào khác. Vấn đề là, vì thất bại trong chính sách chính phủ, tinh thần doanh nhân tư nhân Malaysia đã được hướng sang những mục đích phần lớn không mang lại lợi ích quốc gia. Abu Sahid, cũng giống với phần lớn những doanh nhân thành công rực rỡ của quốc gia này, là một tay buôn tài sản, không phải là một người phát triển năng lực công nghệ. Từ đầu, ông đã chuyển quyền kiểm soát hoạt động Perwaja cho các cộng sự thương mại thép của mình, gia đình Pheng.¹⁹⁴

Trong vai trò những tay buôn hơn là những nhà sản xuất, gia đình này đã giữ nguyên hiện trạng quản lý. Nhà máy DRI ở Kemaman không đổi giám đốc vận hành hoạt động từ năm 1984. Giám đốc điều hành của nhà máy DRI cũng đã ở đó

từ khi có kế hoạch thay thế trang thiết bị vào năm 1991.¹⁹⁵ Các nhân viên vận hành và quá trình học tập công nghệ vẫn y nguyên trong nhiều thập kỷ, trong khi các doanh nhân im lặng phát triển bản thân mình.

Tại Hàn Quốc, POSCO bắt đầu sản xuất năm 1973 với công suất 1 triệu tấn một năm ở Pohang, tăng lên 9 triệu tấn sản phẩm có chất lượng hàng đầu thế giới vào năm 1983, và sử dụng số tiền đầu tư 20 tỷ Đô la Mỹ theo thời giá ngày nay. Ở Malaysia, Perwaja bắt đầu với 1,5 triệu tấn sản lượng và mắc kẹt ở đó, cả trong sản lượng lẫn chất lượng. Không có kỷ luật xuất khẩu, các chính trị gia liên tục cố gắng bằng số tiền thuế của người dân tương đương 6-8 tỷ Đô la Mỹ theo thời giá ngày nay mà chẳng giúp cho quốc gia này học tập được bất cứ thứ gì.¹⁹⁶

MỌI THỨ CÓ THỂ TỐT HƠN

Thất bại của Perwaja đã phá vỡ sợi dây liên kết tiềm tàng giữa sản lượng thép chất lượng cao và những tham vọng sản xuất giá trị gia tăng khác của Mahathir. Dễ thấy nhất là sản xuất xe, ngành mà Malaysia đã phải tiếp tục nhập khẩu tấm thép. Với việc các công ty Malaysia bán được hơn 5 triệu chiếc trong giai đoạn 1986 (chiếc Proton đầu tiên ra đời) – 2010, rất nhiều doanh nghiệp tiềm năng khác không được đoái hoài tới, thậm chí còn không cân nhắc đến nhu cầu của những người sử dụng các sản phẩm thép phẳng chất lượng cao khác, như những đơn vị lắp ráp xe nước ngoài và ngành công nghiệp điện tử tiêu dùng khổng lồ do nước ngoài thống lĩnh.

Chiếc Waja quay trở lại, băng qua những đồn điền trên các khu đất màu cam đến khu bờ Tây công nghiệp. Ở đây, có ba khu vực khác nhau phục vụ cho ngành xe nội địa. Cách Kuala Lumpur 70 km, nằm ngoài đường cao tốc Bắc Nam của Mahathir

ở Tanjung Malin, là thành phố Proton, một nhà máy sản xuất được mở năm 2004, không lâu trước khi ủng hộ chính trị dành cho “dự án xe quốc gia” tan vỡ (vì Mahathir từ chức năm 2003). Gần thủ đô hơn, nhưng vẫn ở phần phía Bắc của khu vực nông thôn bên ngoài Rawang, là nhà máy Perodua, nhà máy sản xuất ô tô thứ hai được xây dựng năm 1993 để sản xuất những chiếc xe nhỏ, bổ khuyết cho những chiếc xe lớn hơn của Proton. Cuối cùng, ở phía Tây Nam Kuala Lumpur, trong quận thương mại quan trọng Shah Alam ở thủ đô, là cơ sở sản xuất xe Proton nguyên thủy, giờ đây là trụ sở của công ty.

Tất cả điểm đến đều có cùng một thông điệp: không giống khu phức hợp Ulsan của Hyundai với những chiếc tàu vận chuyển xe lớn neo ngoài cảng, không có khu vực nào được lựa chọn với dự định xuất khẩu. Hơn nữa, những mẫu xe trưng bày trong trụ sở của Proton và Perodua cho thấy rõ là hai công ty này không cạnh tranh lẫn nhau quá nhiều: Proton sản xuất xe lớn, Perodua sản xuất xe nhỏ. Hàn Quốc bắt đầu nỗ lực xây dựng nền công nghiệp ô tô năm 1973 với một thị trường xe nội địa hàng năm chỉ có 30.000 chiếc, nhưng mở ra ba công ty tư nhân để cạnh tranh trực tiếp với nhau. Khi Malaysia bắt đầu dự án xe quốc gia năm 1983, nước này đã có một thị trường xe nội địa 90.000 chiếc một năm, nhưng chính phủ chỉ cấp phép cho một công ty xe quốc doanh duy nhất.¹⁹⁷ Một thập kỷ sau, công ty sản xuất thứ hai được cấp phép, nhưng định hướng của công ty này rõ ràng không phải là cạnh tranh với công ty đầu tiên.¹⁹⁸ Trong cả hai trường hợp, Mahathir tự thương lượng¹⁹⁹ và khẳng khái thành lập những liên doanh vốn cổ phần với những nhà sản xuất xe Nhật: Mitsubishi (cũng là đối tác mà Hyundai đã xoay sở để giành được công nghệ mà không phải tham gia liên doanh)²⁰⁰ cho Proton và Daihatsu, một công ty con sản xuất xe nhỏ của Toyota, liên doanh với Perodua. Mahathir tuyên bố: “Tôi quyết

định áp dụng chiến lược và phương pháp của Hàn Quốc và Nhật Bản để phát triển Malaysia".²⁰¹ Nhưng điều ông đã làm lại hoàn toàn khác.

Ở Hyundai, Chung Ju Yung luôn nghi ngờ những mục tiêu của MMC. Ông này mời về các kỹ sư độc lập người châu Âu – những người đã cảnh báo Chung khi công ty Nhật cố gắng cung cấp cho Hyundai các động cơ hạng hai. Mahathir không cứng rắn được như vậy. Khác biệt có thể là do Chung là một doanh nhân dày dạn kinh nghiệm, trong khi Mahathir dù là người đã tham gia vào nhiều lĩnh vực kinh doanh khác nhau thời trẻ nhưng thực sự lại là một doanh nhân chính trị.²⁰² Ở Malaysia, bất cứ đơn vị nào kỳ thương vụ xây dựng một phiên bản khác của chiếc Mitsubishi Lancer (hay còn được gọi là Proton Saga), MMC cũng có thể: bán những trang thiết bị sản xuất lỗi thời cho liên doanh kia; làm chậm lại mức độ nội địa hóa; giữ giá các bộ phận xe cao hơn nhiều giá thế giới; và sản xuất một chiếc xe mà những quản lý người Nhật biết sẽ không đáp ứng được tiêu chuẩn an toàn để xuất khẩu đến thị trường của các quốc gia phát triển. Khi bị buộc phải nội địa hóa xe, Mitsubishi thường làm điều này thông qua các công ty liên doanh Nhật Bản thường không cho người Malaysia nắm công nghệ.²⁰³ Dường như Mahathir không thêm các yêu cầu xuất khẩu cụ thể trong hợp đồng ban đầu ký với MMC; khi ông bắt đầu yêu cầu xuất khẩu, đối tác người Nhật không giúp ích được gì và tuyên bố rằng sẽ cần hai năm để tiến hành các thay đổi liên quan đến tính an toàn cần thiết để tham gia vào thị trường Hoa Kỳ.²⁰⁴

Proton-Mitsubishi là một ví dụ kinh điển cho thấy liên doanh với các công ty đa quốc gia đã thất bại như thế nào trong việc chuyển giao công nghệ cho những nhà sản xuất xe đầy khao khát trên thế giới. Quyền lợi của hai bên về bản chất mâu thuẫn nhau. Về phần Perwaja, khi mọi thứ trở nên xấu đi với Proton,

Mahathir nổi giận với Ban Giám đốc. Chỉ sau hai năm sản xuất, năm 1988, ông đuổi những quản lý *bumiputera* cao cấp và yêu cầu những người Nhật lên nắm quyền. Những quản lý MMC khi đó rất vui vẻ bỏ qua một bên các kế hoạch xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ và thay vào đó tập trung vào việc kiếm tiền từ thị trường quốc nội được bảo hộ.²⁰⁵ Họ không thu được lợi từ việc bán lỗ ở thị trường Mỹ để phát triển một doanh nghiệp cạnh tranh toàn cầu; những người này thích bán xe ở Malaysia với giá rất cao để thu lợi tài chính.

TỐT HƠN PERWAJA

Mahathir khẳng định cho rằng chính sách công nghiệp của mình được sao chép từ Nhật Bản và Hàn Quốc, nhưng điều ông làm thực ra lại giống quá trình công nghiệp hóa để thay thế nhập khẩu (ISI), quá trình không hỗ trợ học tập công nghệ hiệu quả ở Đông Nam Á vào những năm 1950 và đầu những năm 1960. Khi không có cạnh tranh nội địa và trọng tâm mạnh vào xuất khẩu, ông đã lặp lại sai lầm trong quá khứ – điều mà các quốc gia Đông Bắc Á đã tìm ra cách tránh né. Tuy nhiên, sự bất chước Hyundai dù mờ nhạt của Mahathir cũng tạo ra vài kết quả tích cực. Việc liên tục đòi phải nội địa hóa sản xuất dẫn đến tỷ lệ nội địa của cả xe Proton và những nhãn hiệu khác lắp ráp ở Malaysia gia tăng đáng kể, từ chỉ 10% trước năm 1980 đến hơn 60% vào năm 1990. Những doanh nghiệp trước đó chỉ lắp ráp các bộ phận xe nhập khẩu trở thành những công ty sản xuất phụ tùng, và vài công ty trong số này bắt đầu xuất khẩu phụ tùng. Mitsubishi chôn vùi kế hoạch bán xe Proton sang thị trường Hoa Kỳ và bảo người Malaysia hãy nhìn vào những thị trường Thế giới Thứ ba như Jamaica, Bangladesh và Sri Lanka, trong khi bản thân chính phủ Mahathir đã giành được quyền bán 14.000 xe không thuế quan một năm vào thị trường Anh. Vị thủ tướng thiếu định

hương nhưng không thiếu nghị lực. Khi Proton bán nhiều hơn 10.000 xe trong năm đầu tiên ở Anh và chiếc Saga được một tờ báo quốc gia của Anh bầu chọn nằm trong danh sách 10 chiếc xe tiết kiệm nhất, đó là một tiếng vang nhỏ của thành công ban đầu đáng kinh ngạc của Hyundai ở thị trường Hoa Kỳ.²⁰⁶

Đến năm 1993, Mahathir đã chán nản với những chi phí cao và hành động kéo dài thời gian phát triển công nghệ của Mitsubishi, quyết định giao Proton cho những quân lý người Malaysia. Lần này ông tìm đến một doanh nhân tư nhân *bumiputera*, Yahaya Ahmad, người cuối cùng được Mahathir cho phép mua lại cổ phần kiểm soát của chính phủ trong Proton. Yahaya hóa ra là một lựa chọn nghiêm túc hơn cả Eric Chia lẫn Abu Sahid. Cũng như Chung Ju Yung ở Hàn Quốc, ông bắt đầu tìm kiếm những tư vấn bên ngoài và những người cộng tác công nghệ thứ ba để Proton giảm phụ thuộc vào Mitsubishi. Ông mua lại công ty sản xuất xe ô tô chuyên biệt của Anh là Lotus, không phải vì muốn sản xuất xe thể thao, mà để học hỏi thông qua nhánh tư vấn của công ty này, Lotus Engineering.²⁰⁷ Sau khi Yahaya qua đời trong một vụ rơi máy bay trực thăng năm 1997, người phó của ông ta, Mahaleel Bin Tengku Ariff, tiếp quản và tiếp tục chiến lược này. Lotus Engineering giúp thiết kế lại chiếc Saga và phát triển những mẫu xe mới với diện mạo đặc trưng Proton hơn. Chiếc xe đầu tiên do Proton tự thiết kế là Waja, được tung ra vào năm 2001 và sau đó nhanh chóng được chạy trên một động cơ Proton Campro hợp tác phát triển cùng Lotus. Năm 2004, khi thị trường xe nội địa vượt con số 400.000 chiếc một năm, Proton chiếm 60% thị phần và triển khai giai đoạn đầu tiên của dự án sản xuất ở thành phố Proton. Ban Giám đốc dự tính xây dựng một thành phố ô tô tích hợp có 250.000 cư dân, nơi công ty có thể hợp nhất các hoạt động sản xuất với những đơn vị cung ứng. Giữa năm 2000 và 2005, Proton cắt giảm số phụ tùng mua của

Mitsubishi từ con số khoảng 1 tỷ RM xuống còn 600 triệu RM. Năm 2004, công ty này cũng mua lại đơn vị sản xuất xe máy Ý MV Agusta, công ty cung cấp tư vấn kỹ thuật cho các dự án xe ô tô nhỏ sử dụng công nghiệp sản xuất xe máy.²⁰⁸

Tuy nhiên, đây là đỉnh cao nhất của công ty này. Dù đã phát triển một doanh nghiệp nội địa có doanh thu hàng tỷ Đô la Mỹ một năm, và đã gia tăng năng lực công nghệ rất nhiều từ giữa những năm 1990, nhưng Proton lại chẳng làm gì nhiều ở thị trường quốc tế và vẫn thiếu tính cạnh tranh toàn cầu. Ví dụ, doanh nghiệp này đã tránh không lắp túi khí hay hệ thống chống bó phanh (ABS) trong những chiếc xe bán ở thị trường trong nước được bảo hộ, thậm chí dù thiếu chúng thì những chiếc xe không thể xuất khẩu được ở nhiều thị trường. Trong khi đó, khi sản xuất nhiều xe hơn để xuất khẩu và do đó giảm chi phí đơn vị trên tổng sản lượng, Hyundai có thể sản xuất chiếc Elantra của hãng không chỉ với túi khí phía trước mà còn với túi khí bên hông, trong tất cả mẫu xe ở mọi thị trường. Mahaleel quả quyết rằng sản xuất một chiếc xe xuất khẩu hoàn toàn theo phong cách Hyundai là bất khả thi vì tất cả những khu vực khác của chính sách công nghiệp Malaysia, đặc biệt là thép, đã thất bại khiến chi phí cung ứng quá cao. “Khu vực công nghiệp Hàn Quốc hoạt động song song”, ông nói. “Malaysia không làm được việc đó...”²⁰⁹ Perwaja không thể sản xuất tấm thép và không bao giờ làm”. Chủ tịch đương nhiệm của Proton và một trong những thành viên đầu tiên của dự án từ đầu những năm 1980, Nadzmi Mohd Salleh, không đồng ý. Ông nói rằng nhiệm kỳ chín năm của Mahaleel mà không có kế hoạch xuất khẩu là một sai lầm chết người: “[Chiến lược của ông ấy] là thị trường ngách và thị trường nội địa”, Madzmi nói. “Theo ý tôi, đó là sai lầm lớn nhất”.²¹⁰ Vào cuối nhiệm kỳ của ông này, Mahaleel đã có sáu dòng xe khác nhau và sẵn sàng sản

xuất 20 mẫu xe khác nhau, nhưng xuất khẩu vẫn là chuyện chưa được nghĩ tới.

SỰ TRỞ LẠI CỦA QUÝ TỘC CHÍNH TRỊ

Cuối cùng, những yêu cầu đầu tư không ngừng nghỉ của Proton và chi phí ngày càng lớn của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á – hai điều không chỉ khiến Mahathir phải tái quốc hữu hóa công ty xe mà còn tung tiền cứu một nhóm những doanh nghiệp thân hữu ít hiệu quả (bao gồm doanh nghiệp của chính gia đình ông này)²¹¹ bằng hàng tỷ Đô la Mỹ tiền nhà nước – bắt đầu làm suy giảm ý chí tiếp tục dự án xe ô tô quốc gia của người Malaysia. Cũng có những thách thức không rõ ràng đến từ Khu vực Mậu dịch Tự do (AFTA) ở Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), từ năm 2003 đã trao cho hàng hóa nội địa ASEAN 40% mức thuế quan ưu đãi. Điều này đe dọa giết chết các dự án công nghiệp non trẻ cạnh tranh với các nhà máy Nhật Bản đặt tại ASEAN, dù rằng Proton và Perodua cho tới giờ được bảo hộ (một cách bất hợp pháp) khỏi những yêu cầu của AFTA.²¹² Tuy nhiên, diễn biến bất lợi đến chết người cho Proton là việc Mahathir bất ngờ từ chức năm 2003. Ông xây dựng một chính sách công nghiệp hóa chỉ do một người quyết định và không có ông, Proton thiếu đi một người ủng hộ về tư tưởng.

Malaysia quay trở lại với chính phủ vận hành bởi tầng lớp quý tộc dưới thời kỳ của Abdullah Badawi.²¹³ Năm 2005, Chính phủ mới quyết định không tiếp tục hợp đồng với Mahaleel và buộc Proton phải bán đi doanh nghiệp MV Agusta mới mua gần đây, theo đó từ bỏ tham vọng sản xuất xe nhỏ của mình.²¹⁴ Việc Abdullah nói với đồng nghiệp “tôi không quan tâm đến những dự án lớn”²¹⁵ nhưng lại không đưa ra tuyên bố rõ ràng nào về chính sách công nghiệp, làm tinh thần của những nhân viên

Proton chùng xuống, và rất nhiều quản lý cao cấp quyết định ra đi. Thiếu sự hỗ trợ của Chính phủ, những nhà cung ứng các bộ phận không sẵn sàng đầu tư vốn tài chính, nghĩa là việc nâng cấp sản xuất bị dừng lại. Proton bị mắc kẹt với tỷ lệ nội địa hóa sản xuất 90% ở một sản lượng xe chưa đạt đến mức độ kinh tế và không nhận được những khoản đầu tư và trợ cấp xa hơn. Nó bị buộc phải cắt giảm từ 6 dòng xe xuống còn 3 và bắt đầu mất thị phần, từ 60% đầu những năm 2000 xuống còn 30% ngày nay, với mức sụt giảm mạnh xảy ra vào năm 2006 ngay sau khi Chính phủ rút lại những hỗ trợ của mình.²¹⁶

Cuối cùng, không có tiền để tài trợ vốn cho những mẫu xe mới, doanh nghiệp, trước đó đã học cách tự sản xuất xe và động cơ, quay trở lại xuất phát điểm ban đầu. Nó bị buộc phải ký hợp đồng với Mitsubishi để tái dán mác những chiếc xe MMC như cách thay thế cho việc thiếu những chiếc xe Proton bản xứ. Chiếc Waja tiếp theo sẽ là một chiếc Mitsubishi Lancer được dán nhãn lại – một phiên bản mới hơn của chiếc xe đã trở thành chiếc Saga nguyên bản.²¹⁷ Chiếc Waja Malaysia đúng nghĩa của tôi, nằm trơ trọi trong bãi đỗ ở trụ sở của Proton ở Shah Alam, trông như người Mohica cuối cùng còn sót lại.

Chỉ trích mà Proton thường phải nhận ở Malaysia ngày nay là công ty này đã có hai thập kỷ để chứng tỏ bản thân trước khi Mahathir từ nhiệm, nhưng nó đã không làm được chuyện đó. Tuy nhiên, khi so với những kinh nghiệm của Hyundai ở Hàn Quốc, đánh giá này có thể không công bằng. Hai mươi năm sau khi chương trình xe quốc gia Hàn Quốc năm 1973 được công bố, một báo cáo của Boston Consulting Group (BCG) kết luận rằng ngành công nghiệp xe Hàn Quốc có thể không tồn tại thêm một thập kỷ nữa. Năm 1992, các công ty trong nước đã có năng lực sản xuất 3,5 triệu xe một năm, nhưng chỉ

bán 1,7 triệu chiếc; năng lực vẫn chỉ bằng phân nửa Nhật Bản; và những chiếc xe Hàn có tiếng là chất lượng tồi ở những thị trường nước ngoài.²¹⁸ Tuy nhiên, khi nhìn lại, vào đầu những năm 1990, những công ty như Hyundai đã nắm bắt được công nghệ trong sản xuất xe và doanh số bắt đầu nhanh chóng phản ánh điều này. Tất cả những hoạt động học tập công nghệ, cũng giống hoạt động giáo dục, cần thời gian dài và sẽ mắc nhiều sai lầm. Như một giám đốc kiểm soát chất lượng của Hyundai đã từng nói, bí mật của tiến bộ công nghệ là “không lặp lại sai lầm cũ” trong một thời gian rất dài.²¹⁹

Tỷ lệ tiếp thu công nghệ của Proton trông có vẻ gần bằng Hyundai.²²⁰ Tuy nhiên, ở Hàn Quốc, chính phủ cung cấp một chế độ bảo hộ đặc biệt cho thị trường ô tô trong ba thập kỷ, từ năm 1970 đến năm 2000, và một thời gian dài sau đó nữa.²²¹ Vào đầu những năm 1990, Hyundai đã có thể xây dựng những nhà máy lắp ráp xe hoàn chỉnh nội địa cho những chiếc xe tải nhẹ và xe ô tô ở Malaysia, Thái Lan, Philippines và Indonesia. Những khoản đầu tư như vậy bởi các công ty nước ngoài là không thể tưởng tượng được ở Hàn Quốc. Câu chuyện ở Malaysia là chính phủ đã thiếu sự kiên nhẫn và độ gan lì với chính sách công nghiệp.²²² Điều này không thể nói là sai lầm của chỉ một mình Mahathir, dù rằng ông đã thất bại trong việc trao quyền cho một cơ quan có cam kết mang tính định chế cho phát triển công nghiệp non trẻ, tương tự như EPB ở Hàn Quốc và MITI ở Nhật Bản.

Sai lầm chính của Mahathir là không thực thi kỷ luật xuất khẩu, và không nuôi dưỡng cạnh tranh ở khu vực tư nhân, điều sẽ cho phép ông chọn lọc và hợp nhất những công ty thất bại. Thất bại của ngành thép, nơi màn trình diễn cá nhân của vị thủ tướng này đặc biệt khó biện hộ, khiến mọi thứ khó khăn hơn với ngành xe ô tô, nơi Mahathir và Proton đã tiến gần hơn đến thành

công. Kết luận cuối cùng phải là Malaysia đã học được thứ gì đó dưới chính sách công nghiệp hóa của Mahathir, nhưng như vậy là chưa đủ. Malaysia ngày nay có phần giống với một quốc gia đã đi học 20 năm nhưng vẫn chưa đủ chú tâm, và giờ đây cảm thấy mình thiếu chuẩn bị để sống đời sống kinh tế mà nó mong muốn. Khi Mahathir trở thành Thủ tướng năm 1981, ông đã tận mắt chứng kiến chính sách công nghiệp hóa tập trung của Hàn Quốc mà quốc gia của ông cần. Người con trai của vị hiệu trưởng đã tốt nghiệp đại học biết rằng, để cạnh tranh, Malaysia phải học tập công nghiệp, nhưng thất bại trong việc tổ chức một quá trình hiệu quả như Park Chung Hee, con trai của một nông dân. Khi Mahathir từ chức năm 2003, GNI trên đầu người của Malaysia không còn bằng của Hàn Quốc. Con số là 4.160 so với 12.680 Đô la Mỹ của Hàn Quốc. Khoảng cách ba lần đó vẫn được duy trì đến ngày nay.²²³ Bất chấp điều này, sự thiếu định hướng của những người nối tiếp công việc của Mahathir đã khiến càng nhiều người Malaysia nhận ra rằng, bất chấp những sai lầm đầy chán nản của Mahathir, vị cựu Thủ tướng đã đúng trong bản năng của mình rằng chính sách công nghiệp non trẻ là thiết yếu cho phát triển kinh tế.

CÂU CHUYỆN VỀ HAI VÙNG ĐÔNG Á

Ở Hàn Quốc, bảo hộ công nghiệp non trẻ kết hợp với kỷ luật xuất khẩu, cộng với cạnh tranh từ nhiều công ty mới thâm nhập ngành, khiến chính sách sản xuất rất hiệu quả trong việc đảm bảo nâng cấp công nghệ. Ở Malaysia, chính sách công nghiệp không có kỷ luật xuất khẩu và không chú tâm đủ đến nhu cầu nuôi dưỡng cạnh tranh đã vượt ra ngoài tầm kiểm soát. Ngoài hai quốc gia này, những quốc gia khác ở Đông Bắc Á và Đông Nam Á chỉ là những biến thể nhẹ của hai câu chuyện thành công và thất bại này trong phát triển sản xuất.

Ở Đông Bắc Á, chính Nhật Bản đã phát triển mô hình thúc đẩy công nghiệp non trẻ của châu Á và mô hình này gần như hoàn hảo. Tuy nhiên, từ những kinh nghiệm công nghiệp hóa Minh Trị nguyên bản, khá thô sơ, cho đến những kinh nghiệm hậu Thế chiến Thứ hai, có một sự thay đổi sang một biến thể liên ứng và dân chủ xã hội hơn trong mô hình này, trong đó các quan hệ giữa người lao động và ban giám đốc trở nên ít mâu thuẫn hơn.²²⁴ Đây cũng là những gì đã xảy ra ở Tây Đức sau Thế chiến Thứ hai, khi người lao động và vốn tư bản bắt đầu hợp tác với nhau, trong những quan hệ xã hội đã ở giai đoạn chín chắn. Trong cả hai quốc gia, lãnh đạo doanh nghiệp hậu chiến trở nên ít gia đình trị hơn và chuyên nghiệp, khách quan hơn – dù rằng những doanh nghiệp gia đình vẫn quan trọng trong tất cả các nền kinh tế.

Khu vực quốc doanh Đài Loan có vai trò lớn hơn so với ở Nhật Bản và Hàn Quốc thời hậu chiến. Quốc gia này cũng không áp đặt đủ nhiều kỷ luật xuất khẩu cho các doanh nghiệp lớn nhất. Thất bại này tương đương với việc thiếu hỗ trợ cho những công ty xuất khẩu tư nhân nhỏ. Tình huống này dẫn chúng ta quay lại những vấn đề mà Đức thế kỷ 19 và Nhật Bản đầu thế kỷ 20 gặp phải với những công ty có quy mô thống lĩnh nhưng không đặt trọng tâm vào xuất khẩu. Và nó dẫn chúng đi tới những vấn đề mà Trung Quốc có thể sẽ đối mặt trong tương lai. Tuy nhiên, dù rủi ro là gì đi nữa, Đài Loan và Trung Quốc cũng thuộc nhóm các quốc gia có được những tiến bộ sâu sắc trong việc tiếp thu công nghệ sản xuất. Chính Đông Nam Á mới là các quốc gia chúng ta phải lo lắng.

Ở quốc gia lớn nhất Đông Nam Á, Indonesia, Suharto bị ảnh hưởng lớn bởi chính sách công nghiệp hóa Nhìn về hướng Đông của Mahathir trong những năm 1980. Không may, ông theo đuổi một chương trình công nghiệp hóa sở hữu đúng các

nhược điểm như chương trình của Mahathir.²²⁵ Không có kỹ luật xuất khẩu và rất ít cạnh tranh. Cũng như trong trường hợp Malaysia, cách làm này tạo ra một môi trường không có đủ áp lực để đẩy các doanh nghiệp lên chiếc thang công nghệ. Edwin Soeryadjaya, một thành viên của gia đình được trao giấy phép vận hành liên doanh lắp ráp xe có quy mô thống trị hợp tác cùng Toyota của Indonesia, từng kể một giai thoại. Ông này nhớ lại một khoảnh khắc lý tưởng hóa thời còn trẻ khi cố gắng thuyết phục cha mình và những giám đốc khác phát triển một chiếc xe Indonesia chân chính. Ông đã rất hào hứng khi dự án Proton được triển khai ở Malaysia. “Tôi nói chúng tôi nên ăn cắp công nghệ đó”, ông nhớ lại khoảnh khắc mang màu sắc chủ nghĩa dân tộc công nghiệp của mình.²²⁶ Đây chính xác là những gì chính sách chính phủ lẽ ra nên bắt công ty gia đình ông, công ty Astra, làm – tương tự như cách Hyundai đã van xin, vay mượn và ăn cắp công nghệ từ Mitsubishi và các công ty khác. Tuy nhiên, không có kỹ luật được thực thi từ cấp chính phủ để cạnh tranh và xuất khẩu, các giám đốc của Astra khuyên cậu trai trẻ Soeryadjaya rất chí lý rằng cậu nên im lặng và tận hưởng những món lợi nội địa đến từ bảo hộ thuế phi cạnh tranh. Astra là doanh nghiệp tạo ra rất nhiều lợi nhuận trong quá trình lịch sử của nó, nhưng doanh nghiệp hoạt động trong tình trạng phụ thuộc hoàn toàn vào công nghệ của Toyota.²²⁷

Người cầm lái tư tưởng chương trình công nghiệp hóa Indonesia là kỹ sư không gian vũ trụ được đào tạo ở Đức, B. J. Habibie, người trở thành Bộ trưởng Bộ Công nghệ và Nghiên cứu, và sau đó là Phó Thủ tướng dưới thời Suharto. Dự án con cưng của ông, Công nghiệp hàng không Indonesia (được biết đến dưới tên gọi tắt theo tiếng *bahasa* là IPTN), tìm cách giúp Indonesia nhảy vọt trong quá trình phát triển chiếc máy bay bản xứ.²²⁸ Đây là một dự án quá tham vọng. Thậm chí người

Nhật cũng đã thất bại trong nỗ lực nuôi dưỡng một công ty sản xuất máy bay thành công, dù rằng một trong những thành công trong chính sách công nghiệp ít ỏi của Brazil lại là ở lĩnh vực này, dưới cái tên Embraer.²²⁹ Từ năm 1985, IPTN phát triển 10.000 nhân sự xuyên suốt tám đơn vị kinh doanh, hầu hết tập trung ở Bandung thuộc khu Trung Tây Java. Tuy nhiên, Indonesia, cũng giống Malaysia, thất bại trong những dự án công nghiệp thượng nguồn để sản xuất sản phẩm đầu vào cơ bản như thép chất lượng cao. Quá trình học tập công nghệ là một mảnh vá lỏng lẻo những kỹ năng nửa vời, rất khác với một mạng lưới các liên kết kết chặt của công nghiệp Hàn Quốc từ thép, đến đóng tàu và sản xuất ô tô, điện tử và sản phẩm bán dẫn. Năng lực để chi trả cho chính sách công nghiệp của Indonesia đã mất đi một phần bởi cuộc khủng hoảng tài chính châu Á, chỉ một thập kỷ sau khi chính phủ nghiêm túc cam kết vào năm 1985. Kể từ đó, dự án công nghiệp đã giảm xuống chỉ còn là những hoạt động cơ bản, và những nhân sự kỹ thuật chủ chốt từ các công ty như IPTN đã ra đi, thường là tới các quốc gia phát triển. Trong 15 năm vừa qua, nhiều khả năng năng lực công nghệ của Indonesia đã thực sự di lùi.

Thái Lan giữ kỷ lục về chính sách công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu (ISI) kiên định nhất ở Đông Nam Á, bắt đầu từ những năm 1950 đến những năm 1980. Chính sách công nghiệp cũng được dẫn dắt bởi cơ quan nhiều khả năng là có năng lực và chuyên nghiệp nhất trong khu vực. Nhưng, cũng như học giả về phát triển người Nhật Suehiro Akira đã nhận định, hầu hết các công ty sản xuất được ưu ái không phải chịu áp lực xuất khẩu. Ông viết: "Những ngành công nghiệp này luôn thuộc về một nhóm những ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu vốn hoàn toàn phụ thuộc vào thị trường nội địa". Không giống những quốc gia Đông Bắc Á, Chính phủ Thái Lan chưa bao giờ áp đặt kỷ

luật xuất khẩu, vì những vị tướng và chính trị gia Thái điều hành quốc gia chưa bao giờ ưu tiên cho hoạt động đó. Thay vào đó, ISI xây dựng hàng rào thuế quan nhập khẩu thấp cho các phụ tùng và thuế quan cao cho các thành phẩm nhập khẩu; điều này dẫn đến việc hình thành những liên doanh lắp ráp – hầu hết là với các công ty Nhật và Mỹ – trong đó người Thái chẳng học hỏi được bao nhiêu công nghệ. Có vài trường hợp ngoại lệ không đáng kể, trong đó một công ty sản xuất ti-vi địa phương tên là Tanin bắt đầu xuất khẩu những chiếc ti-vi sang châu Âu vào những năm 1970. Nhưng trong những năm 1980, Chính phủ mở cửa đầu tư nước ngoài, đi kèm với đó là hỗ trợ ít hơn cho các công ty nội địa. Suehiro viết: “Chúng tôi có thể kết luận rằng sự hiện diện của các công ty đa quốc gia đã trở nên đủ lớn để kiểm soát hoàn toàn hay một phần lớn kinh tế Thái Lan”.²³⁰ Khu vực duy nhất mà chính sách công nghiệp giúp gia tăng xuất khẩu các sản phẩm chế biến nội địa là nông nghiệp, nhưng thành công này phải trả giá bằng sự cùng khổ lâu dài của người nông dân Thái. Đối mặt với suy thoái giữa những năm 1980, Thái Lan làm đúng những gì Mahathir đã làm và thỉnh cầu các nhà đầu tư nước ngoài tạo xuất khẩu thông qua hoạt động lắp ráp giá trị gia tăng thấp. Sau khủng hoảng châu Á và sự can thiệp của IMF ở Thái Lan, chính sách công nghiệp và ngân sách để hỗ trợ chính sách này càng bị siết chặt hơn.

Philippines đã từ bỏ một chương trình ISI thất bại và rất mục nát năm 1962, và từ đó thậm chí còn không cố gắng thúc đẩy công nghiệp non trẻ. Hơn bất cứ nơi nào khác trong khu vực, những gia đình có ruộng đất thống trị các dự án ISI hậu độc lập và làm suy yếu bất kỳ nỗ lực nào để nuôi dưỡng việc học tập công nghệ; họ thực hiện những công đoạn lắp ráp tối thiểu các sản phẩm của những công ty đa quốc gia để bán lại ở thị trường nội địa được bảo hộ bằng mức thuế quan cao ngất ngưỡng; thứ

duy nhất mà họ xuất khẩu là sản phẩm nông nghiệp cơ bản. Ferdinand Marcos khi đó vay mượn rất nhiều tiền từ nước ngoài, cũng như Hàn Quốc, nhưng thay vì dành số tiền đó để xây dựng năng lực sản xuất công nghiệp hướng xuất khẩu, ông lại đổ hầu hết vào ngành xây dựng bất động sản nội địa, mua phiếu bầu và nhập khẩu những hàng hóa không sinh năng suất. Khi suy thoái khu vực ập đến vào đầu những năm 1980, kinh tế Philippines sụp đổ dưới sức nặng của món nợ không thể trả nổi và co lại theo một tỷ lệ đáng kinh ngạc là 20%. Quốc gia này chỉ thực sự ổn định vào giữa những năm 1990, và từ đó tới giờ vẫn chưa có một giai đoạn tăng trưởng bền vững nào. Philippines không có năng lực sản xuất giá trị gia tăng bản xứ. Vào cuối Thế chiến Thứ hai, chỉ Nhật Bản và Malaysia có thu nhập trên đầu người cao hơn Philippines ở châu Á. Sau đó, Hàn Quốc và Đài Loan vượt qua Philippines vào những năm 1950. Quốc gia này bị Thái Lan qua mặt vào những năm 1980, và gần đây bị Indonesia vượt qua. Từ vị trí nhóm trên của châu Á, Philippines ngày nay là một quốc gia thuộc Thế giới Thứ ba không công nghệ với tỷ lệ đói nghèo cần phải được giải quyết.²³¹

ĐIỀU KHÔNG QUAN TRỌNG

Đông Bắc Á và Đông Nam Á mang đến những biến thể nhỏ xung quanh hình mẫu chung rõ ràng. Điều tạo ra những Canon, Samsung, và Acer... ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan là sự kết hợp giữa bảo hộ công nghiệp non trẻ với nguồn lực thị trường, liên quan (ban đầu) đến hoạt động xuất khẩu được trợ cấp và cạnh tranh giữa các công ty sản xuất ganh đua nhau giành sự hỗ trợ của chính phủ. Các quốc gia Đông Bắc Á tìm ra cách để vượt qua vấn đề làm đầu đầu các chính sách ISI được khuyến khích vào những năm 1950 (bao gồm sự khuyến khích của Ngân hàng Thế giới trong thời kỳ mới khai sinh vẫn còn đi theo xu

hường “cánh tả” của tổ chức này). Trái ngược với các tuyên bố của nhiều kinh tế gia, chủ nghĩa tìm kiếm đặc lợi và chủ nghĩa thân hữu không phải lúc nào cũng làm suy yếu chính sách công nghiệp, miễn sao quá trình thúc đẩy công nghiệp non trẻ được bao bọc xung quanh kỷ luật đầy đủ. Sự kết hợp giữa hoạch định và thị trường gợi nhớ lại quan sát đương thời của kinh tế gia phát triển người Anh Ronald Dore đối với những đánh giá nước ngoài về Nhật Bản ở đỉnh cao công nghiệp hóa của quốc gia này: “Những nhà quan sát cánh tả trở về từ Nhật tin rằng họ đã thấy một ví dụ xuất sắc của việc lập kế hoạch nhà nước. Còn những người cánh hữu quay trở về với loạt khen ngợi dành cho hệ thống doanh nghiệp tự do Nhật Bản”.²³² Tương tự, cũng tồn tại những kết luận đối lập đến từ những người khách khác nhau viếng thăm Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc.

Không may, công thức cho phát triển sản xuất – điều không phải khó có thể nắm bắt, thậm chí nếu các chi tiết của nó thay đổi theo từng quốc gia – lại không ngừng bị nghiêm trọng hóa và làm rối ren bởi các nhà kinh tế. Trong sự ngờ nghệch về lịch sử của mình, họ khẳng khái rằng yếu tố hiệu quả vốn quan trọng cho các nền kinh tế phát triển cũng nên là điều quyết định chính sách của những quốc gia nghèo. Tuy nhiên, những quốc gia đang phát triển cần đầu tư vào việc học tập trước khi lo lắng quá nhiều về hiệu quả. Họ phải đi trước khi chạy. Kết quả là, rất nhiều những yếu tố quan trọng theo kết luận của những nhà kinh tế tân cổ điển và tân tự do không thực sự đúng khi nhìn lại lịch sử về cách thức phát triển quốc gia.

Đó là trường hợp của “ổn định kinh tế vĩ mô”, phát biểu muôn thuở của Quỹ Tiền tệ Quốc tế và Ngân hàng Thế giới kể từ những năm 1970. Cụ thể, thuật ngữ này nhắc đến điều kiện nợ thấp, thâm hụt thấp và lạm phát thấp. Trong khi đa phần mọi người đều đồng ý với những điều kiện này nếu được lựa chọn vì

chúng rất đáng ao ước, nhưng có rất ít bằng chứng cho thấy đây là những yếu tố quyết định kết quả công nghiệp hóa. Điều này dễ hiểu khi chúng ta nhớ lại rằng mục tiêu của công nghiệp hóa là học tập công nghệ, từ đó mới dẫn đến khả năng tự tạo ra những công nghệ mới. Nếu một quốc gia vay tiền hay in tiền nhằm theo đuổi những mục tiêu này, thì câu hỏi là việc làm này đúng hay sai được quyết định bằng việc liệu quốc gia đó có đạt được những mục tiêu đó hay không. Tình huống này giống như vay tiền học đại học. Hiệu quả phụ thuộc vào việc bạn học được những gì. Tình huống quốc gia đang phát triển vay nợ – và những người bạn đồng hành của nó, thâm hụt ngân sách và lạm phát – phải được đánh giá từ khía cạnh tiến bộ công nghệ.

Hàn Quốc đã phát triển một ngân hàng trung ương nhận chỉ thị trực tiếp từ Chính phủ, cho vay những dự án được ưu tiên bất chấp môi trường kinh tế nội địa và toàn cầu chung, lo lắng nhiều đến tỷ lệ lạm phát thường nằm trong khoảng 15-20% một năm. Một phần kết quả của hành động này là Hàn Quốc có tỷ lệ tiết kiệm hộ gia đình thấp theo tiêu chuẩn châu Á, và tài trợ một phần lớn khoản đầu tư cần thiết từ vay mượn nước ngoài. Thái độ coi thường sự cần trọng vĩ mô rất đúng ý những cố vấn của Hoa Kỳ và những công ty đa quốc gia khinh suất, đang tức giận. Tuy nhiên, Hàn Quốc lại trở thành câu chuyện công nghiệp hóa thành công đáng kinh ngạc.

Ngược lại, Đài Loan thể hiện loại kỷ luật vĩ mô mà IMF và WB đã yêu cầu. Trải nghiệm của Quốc dân Đảng với siêu lạm phát vào cuối những năm 1940 – điều được cho là khiến đảng này thất bại trong cuộc nội chiến – khiến lãnh đạo Quốc dân Đảng kiến lập một ngân hàng trung ương Đài Loan độc lập để giữ tỷ lệ lãi suất cao hơn và có tỷ lệ lạm phát thấp hơn Hàn Quốc. Điều này khuyến khích tiết kiệm tư nhân trong hệ thống ngân

hàng, do đó quốc gia không cần phải vay mượn quốc tế nhiều. Nhưng kết quả công nghiệp hóa của Đài Loan không tốt bằng Hàn Quốc.

Ổn định kinh tế vĩ mô không phải là một yếu tố quyết định rõ ràng cho thành công trong phát triển ở Đông Bắc Á, và cũng không ở Đông Nam Á, nơi cũng có một biến thể đáng chú ý – ví dụ, giữa Indonesia ít “cản trở” và Thái Lan cản trở hơn, cả hai đều có quá trình công nghiệp hóa kết thúc đầy tồi tệ. Tương tự là ví dụ của Ferdinand Marcos, người vay tiền và in rất nhiều tiền như Park Chung Hee và Chun Doo Hwan ở Hàn Quốc, nhưng lại tiêu tiền như người say trong sông bạc.

Bên cạnh sự ổn định kinh tế vĩ mô, IMF và WB cũng liên tục gây áp lực lên việc phát triển doanh nghiệp tư nhân và tư nhân hóa doanh nghiệp quốc doanh. Ở các quốc gia phát triển, có nhiều bằng chứng thuyết phục cho thấy rằng doanh nghiệp tư nhân có xu hướng hiệu quả về chi phí hơn doanh nghiệp quốc doanh.²³³ Nhưng trong giai đoạn học tập phát triển, sự phân biệt sở hữu công-tư được định hình một cách khác, đó là, từ góc nhìn loại công ty nào có khả năng hấp thu kiến thức và tiến bộ công nghệ. Khi năng lực điều tiết của chính phủ yếu, đôi khi dễ dàng hơn cho chính phủ để theo đuổi những mục tiêu công nghiệp hóa thông qua các doanh nghiệp quốc doanh. Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc đều tiến bộ công nghệ nhanh chóng bằng cách sử dụng những doanh nghiệp quốc doanh, đặc biệt là ở giai đoạn đầu; Trung Quốc ngày nay sử dụng các doanh nghiệp quốc doanh nhiều hơn so với bất kỳ quốc gia đang phát triển thành công nào khác trước đây. Điều này không có nghĩa là sở hữu công ưu việt hơn sở hữu tư nhân. Nó đơn thuần chỉ cho thấy rằng sở hữu tư hay công không phải là một yếu tố ảnh hưởng quan trọng như những gì các quốc gia đang phát triển được chỉ bảo. Ở các quốc gia chủ nghĩa xã hội tự cung tự cấp đã

thất bại như Liên bang Xô-viết, Ấn Độ và Trung Quốc trong thời kỳ mới thành lập trước cải cách, việc thiếu vắng kỷ luật xuất khẩu và cạnh tranh là nguyên nhân chính cho thất bại phát triển, chứ không phải ai sở hữu vốn công ty.

Tương tự, những định chế đa phương ủng hộ một quá trình tuyến tính để bãi bỏ quy định và mở cửa các quốc gia đang phát triển để dần gia tăng vai trò của các nguồn lực thị trường. Tuy nhiên, lịch sử thực sự của phát triển công nghiệp thành công ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan cho thấy ở những điểm nổi chính sách quan trọng, các quốc gia này đều tăng cường quản lý và bảo hộ để bảo vệ những ngành công nghiệp còn non trẻ. Thực tế này xảy ra vào đầu những năm 1960 ở Nhật Bản, khi quốc gia này tăng mạnh thuế quan để bảo vệ những doanh nghiệp non trẻ do MITI nuôi dưỡng.²³⁴ Và nó đã xảy ra ở Hàn Quốc cũng như Đài Loan những năm 1970 khi hai quốc gia này triển khai các nỗ lực công nghiệp nặng của họ. Trung Quốc có thể cũng đang làm điều tương tự, sử dụng những rào cản phi thuế quan, bất chấp việc quốc gia này đã gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới năm 2001.

Có lẽ nỗi sợ lớn nhất, dù hiếm khi được nhắc đến, của các kinh tế gia thông thạo lịch sử ở IMF và WB là mỗi khi chính sách công nghiệp thành công trong quá khứ, nó có xu hướng dẫn đến thặng dư thương mại trong thời gian dài. Những khoản thặng dư này tiếp theo tạo ra sự mất cân bằng tai hại cho nền kinh tế toàn cầu. Nước Anh thế kỷ 19, Mỹ 2/3 đầu của thế kỷ 20, Đức và Nhật cuối thế kỷ 20 cho đến giờ đều có thặng dư tài khoản thương mại và vãng lai lớn một khi trở thành những thế lực công nghiệp hàng đầu. Rất nhiều người nghi ngờ rằng Trung Quốc đang đi theo hướng như vậy. Dù vậy, bất chấp mô hình lịch sử có vững chắc đến đâu đi nữa, không có một quan hệ

chắc chắn nào giữa chính sách công nghiệp và thặng dư thương mại. Trong giai đoạn phát triển, các quốc gia này thực tế nhiều khả năng phải chịu thâm hụt thương mại để trả cho những công nghệ nhập khẩu mà họ chưa nắm vững. Ví dụ, Hàn Quốc lần đầu có thặng dư thương mại vào năm 1977, và thặng dư thương mại không bền vững cho đến năm 1980. Vấn đề của thương mại lần át (predatory trade) và thặng dư tài khoản vãng lai là một lựa chọn chính trị sau khi phát triển sản xuất đã vào guồng. Những quốc gia có thể lựa chọn thu về những khoản thặng dư – điển hình là bằng cách duy trì kiểm soát thương mại lâu hơn cần thiết, hay bằng cách hạn chế tiêu dùng nội địa để giảm nhập khẩu hàng tiêu dùng. Tuy nhiên, trong khi dù có vẻ thuyết phục để phủ nhận quyền sử dụng chính sách công nghiệp non trẻ của các quốc gia đang phát triển ngày nay vì sự ích kỷ của các quốc gia sử dụng các chính sách tương tự trong quá khứ, cách tiếp cận này hoặc không công bằng hoặc không hợp logic. Các quốc gia nghèo có quyền tiếp cận những công cụ phát triển kinh tế mà các quốc gia giàu có đã từng sử dụng.

KHÔNG CÓ SỰ THẦN KỲ NÀO TỒN TẠI VĨNH VIỄN

Nếu kỷ luật xuất khẩu sản xuất, cạnh tranh nội địa và chọn lọc kẻ thua cuộc là thứ gần nhất với công thức thần kỳ cho phát triển công nghiệp, thì điều cuối cùng cần nhấn mạnh là sự ngăn ngừi của điều thần kỳ đó. Bỏ qua một bên vấn đề toàn cầu liên quan đến thặng dư thương mại, những quốc gia nghèo sử dụng chính sách công nghiệp non trẻ để nâng bản thân lên cấp độ của những quốc gia giàu có, đã khám phá ra rằng những chính sách này cũng mang đến nhiều vấn đề mới trong nước – dù rằng đó là vấn đề của những quốc gia giàu hơn. Những vấn đề này có thể được thấy trong trường hợp trái táo 5 Đô la Mỹ ở Nhật – kết

quả cuối cùng của chiến lược nông nghiệp hộ gia đình năng suất cao, nhưng được bảo hộ quá tay. Trong công nghiệp cũng như trong nông nghiệp, việc tìm ra thuốc đúng để trị căn bệnh cơ hàn của một nước nghèo là một chuyện, và ngừng sử dụng thuốc này một khi căn bệnh đã qua lại là một chuyện khác. Sẽ cần cân nhắc nhanh vãi khó khăn mà những quốc gia Đông Bắc Á phải đối mặt đến từ những giai đoạn quá độ nhanh chóng sang sản xuất tiên tiến (hay thường là bất chấp những giai đoạn quá độ này).

Vấn đề đầu tiên là dù đóng một vai trò đặc biệt trong phát triển kinh tế, sản xuất không phải tất cả. Vào cuối những năm 1970, Nhật Bản là quốc gia sản xuất thép hiệu quả nhất thế giới và kiêu hãnh với tám nhà máy thép lớn nhất ở khu vực nền kinh tế OECD. Nhật Bản có phân nửa số người máy công nghiệp của thế giới. Và các công ty của Nhật nhận được nhiều bằng sáng chế Hoa Kỳ hơn tất cả các quốc gia Tây Âu cộng lại.²³⁵ Tuy nhiên, Nhật Bản ngày nay là một quốc gia giàu có đáng tội nghiệp, sau 20 năm suy thoái và trì trệ liên tục. Lái xe vòng quanh Nhật Bản vào năm 2010, tôi đã nhiều lần tự hỏi làm thế nào mà thế giới đã từng sống trong nỗi sợ bá chủ kinh tế Nhật Bản hay từng đồn đoán rằng đây sẽ là “thế kỷ của người Nhật”. Lời giải thích là, trong khi chính sách sản xuất hiệu quả cao nuôi dưỡng những tập đoàn đa quốc gia đẳng cấp thế giới, hầu hết vẫn đang tiếp tục phát triển tốt, Nhật Bản đã bỏ rơi những công ty sản xuất nhỏ và khu vực dịch vụ khá xa đằng sau.

Tiến bộ bất thường của Nhật Bản thời hậu chiến trong sản xuất quy mô lớn mang lại cho nó tiếng tăm về năng suất không ai sánh bằng: đến cuối những năm 1980, Nhật Bản vượt qua quốc gia dẫn đầu trong một thời gian dài về sản xuất máy móc, Hoa Kỳ, nhưng vẫn ở rất xa trong lĩnh vực dịch vụ và nông nghiệp (nông nghiệp vẫn có sản lượng cao nhưng năng suất thấp vì thu

nhập của nông dân gia tăng) khiến nước này không chỉ xếp sau Hoa Kỳ mà còn cả châu Âu.²³⁶ Ở cấp độ vi mô, có một khác biệt giữa Nissan, công ty vào thời điểm thị trường chứng khoán Tokyo sụp đổ đang sản xuất 40 chiếc xe trên một nhân công một năm, với Ford, công ty chỉ sản xuất có 17 chiếc.²³⁷ Mặt khác, trong ngành dịch vụ, thương mại sỉ cực kỳ thiếu hiệu quả của Nhật Bản – cái có quy mô gấp bốn lần thương mại bán lẻ, so với hai lần ở Mỹ hay Anh – móc túi người tiêu dùng thông qua giá bán ngày càng cao. Sự thiếu hiệu quả tương tự cũng được bắt gặp trong ngành dịch vụ từ hàng không đến du lịch. Bill Emmott, trong quyển sách năm 1989 của mình có tựa đề *Mặt trời cũng lặn*, nhận định về đội quân huyền thoại những người làm công ăn lương: Nếu những *salarimen*, như tên gọi của những người này, làm việc nhiều giờ, thường là vì họ muốn nhận lương làm ngoài giờ hoặc là do một hỗn hợp áp lực từ các đồng nghiệp và quán tính công việc. Họ dành 10 tiếng đồng hồ làm việc mà những người khác làm trong bảy hay tám tiếng. Rất nhiều văn phòng có một chai rượu Suntory mở sẵn trên kệ hay một chiếc TV đang chiếu giải bóng chày trường trung học thường niên.²³⁸

Những gì chính sách công nghiệp có thể làm được cũng có giới hạn. Trong nhiều thập kỷ, MITI của Nhật Bản rất mạnh trong việc xây dựng những cuộc tranh chấp cực kỳ minh bạch để giành giấy phép công nghiệp, dàn xếp những doanh nghiệp gia nhập ngành để vừa bảo hộ và vừa đảm bảo cạnh tranh, và buộc các doanh nghiệp phải nâng cấp trang thiết bị sản xuất. Nhưng khi Nhật ngừng quá trình đuổi bắt và chuyển sang các công nghệ hiện đại hơn, công việc này trở nên khó khăn hơn. Ví dụ, nỗ lực của MITI để dịch chuyển vào biên công nghệ trong ngành công nghệ sinh học vào những năm 1980²³⁹ ít thành công hơn những đợt tấn công của Nhật, Hàn, và Đài Loan vào ngành chất bán dẫn khi những công nghệ này đã rõ ràng ở Hoa

Kỳ. Trong dịch vụ công nghệ thông tin, MITI không có khả năng “lập kế hoạch” để có những tay quai gờ đam mê máy tính bỏ học đại học, những người bắt đầu một công ty phần mềm hay một công ty kinh doanh trên mạng trong nhà xe của bố mẹ mình. Những học giả Nhật đã cảnh báo từ những năm 1980 về việc tụt hậu trong năng lực phần mềm. Tương tự, MITI chưa bao giờ có khả năng gây ra một ảnh hưởng tích cực rõ ràng lên những doanh nghiệp sản xuất nhỏ ở Nhật Bản. Những công ty sản xuất lớn mà nó nuôi dưỡng – cũng như trong trường hợp của Hàn Quốc – sử dụng quy mô để ép giá những nhà cung cấp nhỏ hơn, ít được ưu ái hơn hay đơn thuần là mua lại những doanh nghiệp này. Các chiến thuật mang tính bắt nạt của những công ty lớn là một vấn đề trường kỳ.

Khắp Đông Á, tăng trưởng kinh tế nhanh kể từ Thế chiến Thứ hai đã khuyến khích thái độ ngạo mạn chính trị vô lý. Ở Nhật Bản, trong khi các quan chức chính phủ triển khai chính sách công nghiệp, tầng lớp chính trị còn non trẻ của quốc gia này là một thảm họa đang chờ đợi xảy ra. Sau khi bong bóng tài sản nổ vào đầu những năm 1990, các chính trị gia không quen đối phó với các quyết định khó khăn đã thất bại trong việc dọn dẹp những ngân hàng phá sản, và phải đối đầu với cuộc khủng hoảng tài chính thứ hai năm 1996 và thứ ba vào đầu những năm 2000.²⁴⁰ Trong khi đó, giá bất động sản bên ngoài các thành phố lớn sụp đổ, tỷ lệ thất nghiệp và thiếu việc làm gia tăng đến mức không thể hình dung ra được trước đây, và kinh tế không tăng trưởng. Hầu hết các gia đình không quan tâm đến việc doanh nghiệp sản xuất quy mô lớn của Nhật vẫn có khả năng cạnh tranh toàn cầu, vì 50 trong số 60 triệu lao động giờ đang làm việc ngoài khu vực sản xuất. Bắt kịp công nghiệp hóa ra chỉ là một phần trong trò chơi tự cải thiện bản thân mà Nhật Bản cần chơi. Hơn nữa, khi sự kiêu căng những năm 1980 của Nhật Bản

chùng xuống, người dân bắt đầu nhận ra dấu hiệu tiêu cực của phát triển nhân khẩu học mà tất cả các quốc gia đang phát triển đều phải trải qua. Dân số trẻ đã thực hiện những tiến bộ công nghiệp nhanh chóng bằng những giọt mồ hôi của họ đang trở nên già hơn, có ít con cái hơn so với thế hệ trước, sống lâu hơn và bắt đầu tiêu dùng các khoản tiết kiệm khi nghỉ hưu ("tiêu dùng tiết kiệm", theo cách gọi của các kinh tế gia). Những công dân Nhật nhận ra tỷ lệ tăng trưởng thấp và hồ sơ nhân khẩu theo dự báo của quốc gia có nghĩa là những khoản trợ cấp hưu trí mà các chính trị gia hứa hẹn sẽ không thể chi trả được.

Kinh nghiệm của người Nhật lặp lại câu hỏi khi nào một quốc gia nên thoát khỏi chính sách công nghiệp non trẻ, và sẽ chuyển sang cái gì. Rõ ràng, Nhật Bản không làm gì nhiều để đi từ nông nghiệp dựa trên năng suất đến hiệu suất dựa trên lợi nhuận trong một khoảng thời gian quá dài, và hầu như hoàn toàn bỏ qua khu vực dịch vụ. Chính sách tốt hơn sẽ như thế nào? Hàn Quốc đưa ra một quỹ đạo thay thế vì những cải cách bị thúc giục ở quốc gia này sau khủng hoảng tài chính châu Á. IMF khẳng định đòi một loạt những thay đổi, bao gồm bãi bỏ quy định khu vực dịch vụ và mở cửa cho nhà đầu tư nước ngoài, công bố trần nợ doanh nghiệp và chấm dứt bảo lãnh nợ cho các doanh nghiệp thuộc các *chaebol* (thường chiếm 2/5 tín dụng ngân hàng), bãi bỏ quy định hạn chế việc thầu tóm doanh nghiệp ác ý, cùng nhiều cải cách kế toán và quản trị để phục vụ cho quyền lợi của cổ đông thiểu số. Những điều chỉnh này đi theo hướng của cái gọi là cấu trúc kinh tế "Anglo-Saxon" vốn đặt trọng tâm vào hiệu quả tài chính và lợi nhuận ngắn hạn.²⁴¹ Các cải cách đẩy những doanh nghiệp lớn rời xa vay nợ ngân hàng quá nhiều và hướng đến việc sử dụng một tập hợp nợ, trái phiếu và vốn cổ phần, với vị thế lớn hơn cho những người sở hữu thứ ba, các nhà đầu tư tiền mặt thiểu số.

Vài kinh tế gia phát triển được kính trọng nhất ở Đông Bắc Á dự đoán rằng những cải cách của IMF sẽ làm suy giảm khả năng Hàn Quốc tiếp tục tiếp thu năng lực công nghệ và khả năng cạnh tranh công nghiệp. Vào thời điểm khủng hoảng, Hàn Quốc vẫn là quốc gia có GDP trên đầu người 10.000 Đô la Mỹ. Kinh tế gia Ha-Joon Chang và Jang-Sup Shin viết: “Cải cách quản trị đặt các *chaebol* dưới những hạn chế vận hành nghiêm trọng trong vai trò những tập đoàn kinh doanh, đặc biệt là quy định cấm giao dịch nội bộ... Cùng với các quy định nợ doanh nghiệp nghiêm khắc – hệ sổ vốn sở hữu, hạn chế giao dịch nội bộ đã giảm mạnh các lựa chọn huy động tài chính... Theo quan điểm của chúng tôi, cải Hàn Quốc cần sau khủng hoảng không phải là thử chuyển đổi sang một hệ thống kiểu Anh-Mỹ lý tưởng hóa mà là xây dựng “hệ thống bắt kịp giai đoạn hai”.²⁴² Tuy nhiên, một thập kỷ sau, các doanh nghiệp lớn nhất của Hàn Quốc, dẫn đầu bởi Samsung, Hyundai và LG, dường như đang phát triển thịnh vượng, với vị thế cạnh tranh trong lĩnh vực điện thoại di động, xe ô tô, hàng điện tử và hóa chất mạnh hơn bao giờ hết. Khoản đầu tư gộp vào Hàn Quốc đã giảm mạnh, từ trung bình 37% GDP vào những năm 1990-1997 xuống còn khoảng 25% GDP, nhưng rõ ràng là điều này không làm suy giảm tiến bộ công nghệ trong giai đoạn này của phát triển. Trong khi đó, GDP trên đầu người năm 2010 đứng ở mức 20.600 Đô la Mỹ, cao hơn hai lần con số năm 1997; thị trường chứng khoán của nó, nhờ vào liều thuốc Anglo-Saxon, là một thị trường sinh lợi cao trong khu vực; và những người tiêu dùng cuối cùng cũng được hưởng thành quả của phát triển thông qua sản phẩm tiêu dùng rẻ hơn, dịch vụ tốt hơn và có nhiều kỳ nghỉ ở nước ngoài.²⁴³

Sẽ không quá xác quyết để tuyên bố rằng thời điểm thực hiện những cải cách IMF ở Hàn Quốc được lựa chọn rất tốt. Vì một lý do, vài thành công của nền kinh tế Hàn Quốc sau năm 1997 phản

ánh việc chính phủ liên tục chọn lọc những *chaebol* yếu hơn và sử dụng rào cản phi thuế quan để tránh cạnh tranh với nước ngoài, nhất quán với chính sách công nghiệp truyền thống.²⁴⁴ Tuy nhiên, rõ ràng thời điểm cải cách ở Hàn Quốc nhìn chung tốt hơn thời điểm bãi bỏ quy định và tư nhân hóa của IMF ở Philippines những năm 1980, hay ở Thái Lan và Indonesia sau khủng hoảng châu Á (không nhắc đến những thay đổi giống kiểu IMF được triển khai đơn phương ở Malaysia kể từ khi Mahathir từ nhiệm vào năm 2003). Ở Hàn Quốc, IMF đã làm được điều gì đó hữu ích. Ngược lại, ở Đông Nam Á, việc IMF xóa bỏ hầu như hoàn toàn quyền tự quyết chính sách công nghiệp quốc gia của chính phủ ở giai đoạn phát triển sơ khai đe dọa biến khu vực này thành một ốc đảo tụt hậu trong một lục địa đang trỗi dậy của thế giới. Thực tế, điều này đang diễn ra.

KHÔNG CÓ LỰA CHỌN THAY THẾ

Các chính trị gia Đông Nam Á ngày càng nhắc đến chính sách công nghiệp như một cơ hội bị đánh mất mà họ không thể lấy lại. Lập luận ở đây là chính sách công nghiệp ở khu vực đã thất bại, và vì các can thiệp của IMF trong giai đoạn khủng hoảng tài chính khiến chính phủ càng khó khăn hơn trong triển khai chính sách công nghiệp hiệu quả, họ không nên cố gắng. Tuy nhiên, giống với lập luận về những khó khăn trong cải cách ruộng đất, lập luận này giả định rằng có một giải pháp khác khả dĩ cho chính sách công nghiệp non trẻ. Không hề có lựa chọn nào như vậy. Như sử gia kinh tế Angus Maddison đã viết trong quyển sách của mình có tựa đề *Lý giải kết quả kinh tế của các quốc gia*: “Tiến bộ công nghệ là đặc điểm quan trọng nhất của tăng trưởng kinh tế”.²⁴⁵ Nếu tiến bộ công nghệ xuất hiện ở những quốc gia mới nổi trong giai đoạn phát triển kinh tế đang tăng tốc – hơn là xuất hiện

qua nhiều thế hệ – nghĩa là tiến bộ này cần một chính sách công nghiệp do chính phủ cầm trịch.

Có những người hy vọng rằng Ấn Độ, với khu vực dịch vụ công nghệ thông tin được ca tụng hết lời, là một lựa chọn thay thế cho quá trình phát triển do sản xuất dẫn dắt. Những công ty như Infosys và Tata Consultancy Services (TCS) là những công ty hàng đầu thế giới. Nhưng 20 năm sau khi Ấn Độ triển khai chương trình cải cách hiện tại vào năm 1991, chỉ có 3 triệu trong số 1,2 tỷ người làm việc trong ngành công nghệ thông tin, bằng 1% tổng nguồn lực lao động. Những doanh nhân, quản lý và kỹ thuật viên dịch vụ tốt nghiệp từ Học viện Công nghệ Ấn Độ, điều hành các công ty như Infosys và TCS tạo ra ít việc làm hơn nhiều so với những người bị buộc phải quản lý các nhà máy sản xuất.²⁴⁶ Hai thập kỷ chính sách công nghiệp bị bỏ rơi ở Ấn Độ đã tạo ra một tình trạng là chỉ 14% nguồn lực lao động được sử dụng trong khu vực sản xuất. Sau 20 năm phát triển dựa trên công nghiệp ở Hàn Quốc, 30% dân số lao động đã được đưa vào ngành công nghiệp. Không có cách nào để những công ty chuyên về công nghệ thông tin ở Bangalore hay những công ty dịch vụ tài chính ở Mumbai có thể giúp Ấn Độ đạt được những thành công phát triển đã được thấy ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc. Sẽ không xảy ra trong một khoảng thời gian tương đối dài, và những phóng viên liên tưởng phát triển kinh tế của Ấn Độ đến phát triển kinh tế của các quốc gia phía Bắc là rất ngớ ngẩn.²⁴⁷

Các chính phủ nghiêm túc về phát triển kinh tế quy mô rộng sẽ tiếp tục ga gắm các doanh nhân nội địa tham gia sản xuất và học cách tạo ra những sản phẩm cạnh tranh toàn cầu. Để đạt được mục tiêu này, phải phát triển trợ cấp và bảo hộ, nhưng luôn phải đi kèm với kỷ luật đến từ cạnh tranh. Ngược

lại, những cách tốt nhất khả dĩ để đánh giá cạnh tranh là tiêu chuẩn xuất khẩu – vì cũng giống với những bài kiểm tra và kỳ thi trong trường được giám sát hợp lý, không thể làm giả các con số xuất khẩu trong một thời gian dài. Xuất khẩu mang đến những nguồn thông tin quan trọng về các quyết sách phù hợp cho những đối tượng công ty phù hợp, và thậm chí còn quan trọng hơn, đối tượng nào không nhận được hỗ trợ. Trong khi những thông tin thiết yếu này được tạo ra, thương mại quốc tế cũng mang lại cho các doanh nghiệp những công nghệ mới và dạy chúng về sự linh hoạt.

Những khoản đầu tư khổng lồ qua những khoảng thời gian rất dài là cần thiết để tài trợ cho học tập công nghiệp, và điều này tiếp tục có nghĩa là các doanh nghiệp lớn sẽ đóng vai trò dẫn dắt trong phát triển kinh tế.²⁴⁸ Thực tế, tôi cảm thấy vai trò của doanh nghiệp lớn quan trọng hơn nhiều vai trò của quốc gia lớn – có rất nhiều quốc gia có dân số nhỏ, giàu có, sở hữu những doanh nghiệp lớn như Bỉ hay Thụy Điển, nhưng không có quốc gia nào giàu có dựa trên những doanh nghiệp nhỏ. Ngược lại, rủi ro của những nguồn lực quốc gia trong chính sách công nghiệp tương xứng với quy mô của các doanh nghiệp được hỗ trợ. Những doanh nhân thành đạt không được rèn theo kỷ luật một cách hiệu quả đã biến thành tầng lớp thống trị ở Đông Nam Á, Nga hay Mỹ Latin. Thậm chí những doanh nhân Đông Bắc Á không được rèn kỷ luật hiệu quả để làm việc theo định hướng phát triển quốc gia sẽ tiếp tục hành động theo lợi ích cá nhân. Nhận những khoản trợ cấp và một khi doanh nghiệp trở nên cạnh tranh toàn cầu, doanh nhân này – cũng như doanh nhân và chính phủ các thời kỳ trước – trở thành một người ủng hộ thị trường tự do. Ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan, những doanh nghiệp lớn được chính phủ nuôi dưỡng tích cực tham gia các chiến dịch ủng hộ bãi bỏ quy định. Những doanh nghiệp này,

theo cách nói của Friedrich List, nhanh chóng “đá cái thang” đã giúp họ leo lên vị thế hiện tại.

Chính phủ không bao giờ ngừng rèn luyện kỷ luật các công ty bằng cách cung cấp cho chúng những khung đạo đức – dù trong một giai đoạn *dirigiste* hay giai đoạn phát triển kinh tế thị trường tự do. Thực tế, thách thức kỷ luật trở nên khó khăn hơn khi quá trình bãi bỏ quy định diễn ra, đặc biệt trong khu vực tài chính. Vấn đề thực không phải là có hay không kỷ luật quốc gia, mà là thời điểm chuyển đổi từ chính sách phát triển công nghiệp non trẻ sang chính sách đặt quyền lợi của những doanh nghiệp nhỏ, người tiêu dùng và những nhà đầu tư thụ động làm trọng tâm. Rõ ràng các chính phủ có thể chậm trễ trong việc từ bỏ chính sách công nghiệp và chuyển sang một chính sách kinh tế cởi mở hơn. Những quốc gia như Nhật Bản ở châu Á, hay Ý ở châu Âu, là các trường hợp phát triển giống như tình huống những người trưởng thành từ chối rời khỏi nhà, thích ở trong phòng ngủ hơn là ra ngoài đối diện với giai đoạn tiếp theo của cuộc đời (hay đoạn tiếp theo của dòng sông như trong cách nói ẩn dụ của người Nhật). Tuy nhiên, những “đứa trẻ to xác” không phải là vấn đề quan trọng. Vấn đề đáng chú ý hơn là thế giới đầy những cái có thể được gọi là những đứa trẻ phát triển, bị đuổi ra đường khi chưa trưởng thành và buộc phải đi kiếm việc làm. Những quốc gia này, được kỳ vọng công nghiệp hóa mà không có chính sách bảo hộ công nghiệp non trẻ, không có hoạt động kiểm soát nguồn lực tài chính bởi chính phủ và chính phủ không có quyền quyết định các dòng chảy vốn quốc tế. Chính thực tế này đã khiến logic phát triển trở nên rối rắm.

Trong một thế giới của chỉ vài người trưởng thành về mặt phát triển và rất nhiều những đứa trẻ, lời cuối có lẽ là về người trưởng thành to lớn nhất, Hoa Kỳ, và vai trò của nó trong phát triển Đông Á. Ở Đông Bắc Á, trong bối cảnh Chiến tranh Lạnh,

Hoa Kỳ là một người trưởng thành có trách nhiệm lý tưởng, hỗ trợ không chỉ cải cách ruộng đất ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan, mà còn cho phép chính phủ triển khai các chính sách bảo hộ công nghiệp non trẻ trong những khoảng thời gian dài. Những nền kinh tế non trẻ này trưởng thành, và đến những năm 1980, Hoa Kỳ đã rất hợp lý khi yêu cầu những quốc gia này ngừng hành động ăn bám mình. Ngược lại ở Đông Nam Á, Mỹ không làm gì để đẩy mạnh cải cách ruộng đất và sau đó bắt đầu thúc đẩy quá trình bãi bỏ luật lệ tài chính cũng như công nghiệp không đúng đắn theo phong cách nước giàu ở những quốc gia mà GDP trên đầu người rất thấp. Áp lực dỡ bỏ luật lệ gia tăng vào cuối Chiến tranh Lạnh. Ngày nay, những quốc gia đồng minh của Hoa Kỳ trong Chiến tranh Lạnh và có những người lính tử trận bên cạnh những người Mỹ ở Hàn Quốc và Việt Nam, đang trôi dạt không định hướng. Trong khi đó, hai quốc gia đánh nhau với Mỹ và không tin vào những lời khuyên phát triển của người Mỹ, Trung Quốc và Việt Nam, đang có hiện trạng kinh tế tốt hơn nhiều. Điều này rõ ràng khiến chúng ta phải đặt câu hỏi: làm bạn với Hoa Kỳ thì có lợi gì?²⁴⁹

3

TÀI CHÍNH: GIÁ TRỊ CỦA QUẢN LÝ CHẶT CHẼ

"Việc chứng minh rằng một nền kinh tế trao đổi hàng hóa là cố kết và ổn định không có nghĩa là một nền kinh tế với các định chế tài chính tư bản cũng ở trong tình trạng tương tự... Thực tế, sự trỗi dậy của ngân hàng trung ương và các công cụ kiểm soát tài chính là một lời đáp trả cho sự rời rạc đáng xấu hổ của các thị trường tài chính."¹

— Hyman P. Minsky —

Ổn định hóa một nền kinh tế bất ổn

Nếu chính sách nông nghiệp đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của một quốc gia vì nông nghiệp hộ gia đình thúc đẩy gia tăng sản lượng nhanh chóng ở các nền kinh tế dựa vào nông thôn, và chính sách sản xuất quan trọng vì chiến lược công nghiệp non trẻ là cách nhanh nhất để giúp một quốc gia chuyển sang các hoạt động nhiều giá trị gia tăng hơn, thì chính sách tài chính quan trọng vì nó có thể điều hướng các nguồn lực giới hạn của quốc gia vào hai mục tiêu này. Thực tế, chính việc định hướng tài chính sát sườn với các mục tiêu chính sách nông nghiệp và công nghiệp (một việc mà trước thời đại của những chính phủ lớn hơn và trước khi công nghệ thông tin cắt cánh trong thế kỷ 20, các quốc gia gặp khó khăn hơn rất nhiều nếu muốn thực hiện được) đã tạo điều kiện để sự phát triển kinh tế diễn ra nhanh chưa từng thấy ở Đông Bắc Á. Tuy nhiên, cùng lúc đó, tài chính hiện đại cũng mang lại nhiều rủi ro hơn cho các nước đang phát triển do việc quản lý sai các dòng vốn đầu tư nội địa lớn hơn, và đặc biệt, do những dòng vốn đầu cơ quốc tế cũng không được quản lý đúng đắn.

Chính sách tài chính ở Đông Bắc Á nhận ra nhu cầu hỗ trợ những nông trường nhỏ có năng suất cao để tối ưu hóa sản lượng nông nghiệp tổng thể, hơn là tối ưu hóa lợi nhuận

trên khoản tiền đầu tư thông qua những nông trường “tư bản” lớn hơn. Và chính sách tài chính của khu vực này nhận ra nhu cầu hoàn thiện quá trình học tập công nghiệp trước khi thu lợi nhuận. Nói cách khác, chính sách tài chính chấp nhận lợi nhuận trên vốn đầu tư công nghiệp thấp trong ngắn hạn để xây dựng những ngành công nghiệp có khả năng mang lại lợi nhuận cao hơn trong tương lai.

Các định chế tài chính có thể lựa chọn khuyến khích vay tiêu dùng cá nhân, một hoạt động trọng tâm của hệ thống tài chính ở những nước giàu có nhằm tạo ra lợi nhuận cao hơn. Tuy nhiên, sẽ chẳng phải là điều tốt lành cho một quốc gia mới nổi, khi các ngân hàng kiếm được rất nhiều tiền và công nghiệp vẫn tụt hậu về công nghệ. Tình huống này đang diễn ra ở hầu hết các quốc gia Đông Nam Á và Mỹ Latin. Những quốc gia tụt hậu nhất khu vực như Philippines, Indonesia và Thái Lan lại tạo ra tỷ lệ lợi nhuận ngân hàng cao nhất ở Đông Á. Do vậy, việc bãi bỏ luật lệ, tự do hóa và cấp vốn nhằm tìm kiếm những khoản đầu tư sinh lời trong thời gian ngắn nhất không phải là giải pháp tốt trong các giai đoạn đầu của sự phát triển kinh tế. Việc quản lý chặt hệ thống tài chính trong một giai đoạn dài và bắt nó phải phục vụ cho những mục đích phát triển sẽ hiệu quả hơn rất nhiều.

Logic này, và những chính sách tài chính chính xác tương ứng, đến một cách tự nhiên với các chính phủ sau Thế chiến Thứ hai ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan. Mỗi quốc gia gần đây đều rơi vào tình trạng mất kiểm soát hệ thống tài chính với những hậu quả đau lòng. Nhật Bản đã chứng kiến những *zaibatsu* trước chiến tranh sở hữu và thao túng các ngân hàng để kiếm những khoản lợi nhuận cao nhưng lại ích kỷ, mua những công ty kinh doanh nguyên liệu thô và các nhà cung cấp dịch vụ tiện ích thương mại, dẫn tới việc “rút ruột” lợi nhuận của

các doanh nghiệp sản xuất hạ nguồn và theo đó ngăn cản tiến độ sản xuất chung của quốc gia. Hàn Quốc đã tư nhân hóa các ngân hàng vào các *chaebol* trong những năm 1950 theo cách khiến hầu hết khả năng phát triển sản xuất đều bị ngăn trở. Còn Quốc dân Đảng của Đài Loan đã thất bại trước những người cộng sản ở Trung Quốc đại lục, một phần vì sự thiếu ổn định trong hệ thống tài chính và tình trạng siêu lạm phát đã tàn phá quốc gia này vào cuối những năm 1940. Các chính phủ hậu chiến tranh của những quốc gia Đông Bắc Á này đã xử lý vấn đề bằng việc ra quyết định rằng kể từ thời điểm đó, tiền bạc kiếm được sẽ được dùng để phục vụ cho các chính sách phát triển quốc gia.

Chính sách công nghiệp non trẻ đòi hỏi các nguồn tiền hiện có phải được ưu tiên cho những dự án công nghiệp không sinh lợi tức thời, chứ không phải những khoản đầu tư vào sản xuất tiềm năng khác hay cho vay tiêu dùng cá nhân. Do đó, ngân hàng bị kiểm soát chặt chẽ. Những dòng vốn vào/ra quốc tế cũng bị giới hạn chặt chẽ, để vốn nội địa nằm dưới sự kiểm soát của chính phủ và những dòng vốn không kiểm soát được từ các quỹ nước ngoài không làm gián đoạn kế hoạch phát triển. Và những khoản lợi nhuận mà người dân có thể thu về từ tiền gửi ngân hàng, hay những khoản đầu tư thụ động khác cũng thường xuyên được huy động, gia tăng khoản thặng dư khả dụng còn lại của hệ thống tài chính, khoản tiền được sử dụng để chi trả cho chính sách phát triển và cơ sở hạ tầng. Khoản thặng dư này rốt cuộc là một loại thuế chìm mà các cư dân chấp nhận trả vì họ có thể thấy được những chuyển đổi kinh tế đang diễn ra xung quanh mình. Ví dụ, những người Hàn Quốc chấp nhận lãi suất tiền gửi ngân hàng âm vì chứng kiến nền kinh tế vượt mặt đầu tiên là Triều Tiên, sau đó là các quốc gia Đông Nam Á, và cuối cùng là Đài Loan chỉ trong ba thập kỷ.

Ý tưởng rằng tài chính phải được định hình bởi chính sách phát triển do chính phủ dẫn dắt là nhất quán với những kinh nghiệm của châu Âu và Hoa Kỳ trong thế kỷ 19. Ở Đức, những năm 1870, công nghiệp hóa đã được tiến hành song song với sự hình thành của những ngân hàng đầu tư hùng mạnh, được nhà kinh tế học Alexander Gerschenkron mô tả là “có ảnh hưởng tới nền kinh tế ngang với... động cơ hơi nước.”² Tuy nhiên, những công ty mà các ngân hàng đầu tư hỗ trợ đều được kiểm soát bởi chính sách công nghiệp chính phủ, bao gồm việc phê chuẩn các cartel và trợ cấp xuất khẩu. Và các ngân hàng không xuất hiện cho đến khi quá trình công nghiệp hóa do chính phủ tài trợ đã có những bước tiến nhất định.³ Tương tự, ở Hoa Kỳ, tiến bộ công nghệ được nuôi dưỡng bởi các chính sách thuế quan cao, trợ cấp đường sắt và việc chính quyền liên bang chấp thuận sự tồn tại của các cartel. Chính trong bối cảnh này, ở bước ngoặt của thế kỷ 20, các ông trùm tư bản ngân hàng như J. Pierpont Morgan đã đầu tư mạnh vào quá trình công nghiệp hóa, tạo ra những đế chế kinh doanh với quy mô khổng lồ. Nói ngắn gọn, chính sách công nghiệp do chính phủ định hướng xuất hiện trước và tài chính theo sau.

Khi chính phủ không đưa ra định hướng đúng cho tài chính, các kết quả phát triển trở nên rất khác. Trong thế kỷ 19, Tây Ban Nha có rất nhiều ngân hàng đầu tư, nhưng chẳng ngân hàng nào chịu làm gì để thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa. Lý do chủ yếu là vì luật doanh nghiệp Tây Ban Nha ưu ái việc đầu tư vào đường sắt nhưng lại coi nhẹ sản xuất. Kết quả là các ngân hàng Tây Ban Nha tài trợ vốn cho hàng ngàn cây số đường sắt, trong đó tất cả những đầu máy xe lửa đều phải nhập khẩu và không có hàng hóa để vận chuyển. Sau một cuộc khủng hoảng ngân hàng vào những năm 1870, Tây Ban Nha vẫn hoàn toàn

chưa công nghiệp hóa.⁴ Tương tự, Áo có rất nhiều ngân hàng đầu tư và các chính sách công nghiệp non trẻ yếu kém; những ngân hàng này chỉ tài trợ vốn cho các doanh nghiệp lâu năm và chứng khoán chính phủ, và sản xuất phát triển trì trệ. Nói tóm lại, xuyên suốt lịch sử, hệ thống tài chính đã trở thành chất xúc tác cho nhiều kết quả phát triển khác nhau, tùy thuộc vào môi trường chính sách xung quanh chúng. Và chính các chính phủ của những quốc gia mới nổi thành công đã bắt hệ thống tài chính phải hỗ trợ quá trình công nghiệp hóa hiệu quả.

SỨC MẠNH TÀI CHÍNH GIA TĂNG

Sau Thế chiến Thứ hai, các nước đang phát triển đã có thể dùng sức mạnh tài chính lớn chưa từng thấy để hỗ trợ cho các chính sách phát triển của mình. Hầu như tất cả các chính phủ đều trở nên lớn hơn, quyền lực hơn, và có sức mạnh hành chính cao hơn bao giờ hết. Từ những năm 1960, thời kỳ kỹ thuật số đã mang đến những hệ thống quản trị thông tin khả thi, giúp củng cố không ngừng sức mạnh của ngành tài chính. Và trong đầu những năm 1970, hệ thống tỷ giá hối đoái cố định Bretton Woods (sự tiếp nối của hệ thống bản vị vàng) sụp đổ, cho phép các quốc gia nghèo khai thác những dòng chảy vốn quốc tế đang gia tăng mạnh cho những mục đích tốt hơn hay tệ hơn. Vào cuối thế kỷ 19, Đức và Mỹ đã là những quốc gia đầu tiên tăng hệ số tiết kiệm và đầu tư lên mức 20% GDP.⁵ Năm 1960, W. W. Rostow, cố vấn của Chính phủ Hoa Kỳ, đã dự đoán trong *Các giai đoạn tăng trưởng kinh tế* (The stages of economic growth), một cuốn sách có sức ảnh hưởng của ông, rằng sẽ có một lượng lớn chưa từng thấy các nền kinh tế đang phát triển nhanh chóng đạt được tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư trên 15%.⁶ Cuối cùng, tất cả chín nền kinh tế Đông Á lớn, từ Nhật Bản đến Thái Lan, đều có tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư từ 30% đến 50% GDP. Và như vậy, xét về

sức mạnh tài chính, không có gì ngăn cản bất cứ quốc gia Đông Á nào – Đông Nam Á hay Đông Bắc Á – tham gia vào thế giới giàu có.⁷ Điều khiến vài quốc gia bị đá ra khỏi cuộc chơi là việc họ đã tiêu tiền vào các chính sách sai lầm.

Ở Đông Nam Á, tỷ lệ đầu tư cao bị phung phí trong những chương trình cải cách ruộng đất thiếu hiệu quả, chính sách công nghiệp thiếu cạnh tranh và kỷ luật xuất khẩu cũng như các khoản tiêu xài hoàn toàn không liên quan đến việc phát triển kinh tế, như vào bất động sản đất tiền và hàng hóa tiêu dùng nhập khẩu. Tệ hơn, khi sự yếu kém của các chiến lược nông nghiệp và sản xuất nửa mùa trở nên rõ ràng từ những năm 1980, các chính phủ đã bị dẫn dụ bởi Đồng thuận Washington – một chương trình cải cách kinh tế theo định hướng thị trường tự do đang được IMF, Ngân hàng Thế giới và Chính phủ Mỹ đề nghị áp dụng ở các nước đang phát triển. Thông điệp lớn tiếng và mang tính phúc âm nhất của các cơ quan này là việc bãi bỏ các quy định về tài chính có thể sẽ đưa những nỗ lực phát triển của các quốc gia đang trì trệ trở lại đúng hướng. Các chính phủ được khuyến khích tư nhân hóa ngân hàng hiện hữu và cấp phép cho ngân hàng mới, áp dụng chủ trương tự do kinh tế (*laissez-faire*) khi xử lý các dòng vốn quốc tế và mở rộng thị trường chứng khoán. Lập luận của Đồng thuận Washington là dòng vốn, khi được tự do hóa, sẽ tự nhận ra các cơ hội đầu tư thích hợp để thúc đẩy phát triển kinh tế.

Năm 1997, một thảm họa tài chính ở quy mô tương tự như thảm họa mà Mỹ Latin đã phải đối mặt sau năm 1982 đã xảy ra. Tự do hóa tài chính ở Đông Nam Á không dẫn đến việc phân bổ nguồn vốn tốt hơn, mà dẫn đến tình trạng ngân hàng tư nhân bị kiểm soát bởi những doanh nhân có lợi ích không nhất quán với sự phát triển quốc gia vì họ không bị buộc phải sản xuất

hay chịu kỷ luật xuất khẩu. Kết quả là, khu vực tài chính hỗ trợ cho nông nghiệp và công nghiệp đã yếu lại càng yếu hơn. Tiền, thay vào đó, tăng cường chảy vào những khoản đầu tư ngắn hạn, mang tính đầu cơ, dẫn đầu là bất động sản sang trọng. Các hệ thống ngân hàng Đông Nam Á bị “giam chân” trong những mục tiêu ích kỷ của các doanh nhân, giống với những gì xảy ra ở Mỹ Latin sau khi khu vực này triển khai tư nhân hóa vào những năm 1970. Nhiều năm trước khủng hoảng tài chính châu Á, học giả tài chính người Hàn Quốc Jung-en Woo đã cảnh báo các quốc gia châu Á về mối hiểm nguy đến từ các cải cách do IMF tài trợ của Mỹ Latin. Bà viết: “Tư nhân hóa ở khu vực Mỹ Latin – Tam giác phía Nam châu Mỹ – đã khiến các tập đoàn lớn trở nên cuống cuồng mua ngân hàng để mua những doanh nghiệp khác, chất đầy danh mục cho vay với những khoản vay cho các công ty liên kết với mình... Các *grupos* Chile và Argentina đã kiếm được bội tiền từ điều này.”⁸ Bất chấp bằng chứng từ Mỹ Latin về những rủi ro liên quan đến bãi bỏ quy định ngân hàng quá sớm – chưa kể đến những bằng chứng sau khi Nga bãi bỏ quy định tài chính vào đầu những năm 1990 – Đông Nam Á vẫn triển khai các chính sách tương tự. Một lần nữa, các lãnh đạo chính trị biết quá ít về lịch sử và bị thôi miên bởi các nhà kinh tế học.

Các quốc gia Đông Nam Á cũng loại bỏ các quy định về kiểm soát vốn theo lời khuyên của IMF. Nhật Bản nhận được những đề nghị chính thức, lập đi lập lại từ IMF và thư ký của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT, tiền thân của Tổ chức Thương mại Thế giới) yêu cầu chuyển sang cơ chế chuyển đổi tiền tệ tự do từ năm 1959, nhưng quốc gia này vẫn theo đuổi Luật Vốn nước ngoài cực kỳ chặt chẽ của mình cho đến năm 1980.⁹ Hàn Quốc và Đài Loan ngoan cố tương tự trong việc phản kháng lại những yêu cầu tự do hóa các dòng vốn cho đến

những năm 1990. Ở Đông Nam Á, các quốc gia tự do hóa trong những giai đoạn đầu của quá trình phát triển. Kết quả là nợ nước ngoài ngắn hạn gia tăng và chính phủ không có khả năng kiểm soát chúng. Tiền của các quốc gia giàu, cùng với tư duy kiếm lợi ngắn hạn, đổ vào những quốc gia có lãi suất tương đối cao. Hơn nữa, tiền tệ ở các nước Đông Nam Á hoặc được neo vào đồng Đô la Mỹ hoặc tăng giá so với đồng tiền này, khiến việc đầu tư ngắn hạn lại càng hấp dẫn hơn với các nhà đầu tư nước ngoài – miễn sao tỷ giá neo đậu không thay đổi.¹⁰ Ở Đông Bắc Á, Hàn Quốc đối mặt với những dòng vốn chảy vào thị trường sau khi bãi bỏ kiểm soát tài chính dưới áp lực của IMF vào năm 1994. Nhưng nhiều tiền chảy vào công nghiệp ở Đông Bắc Á hơn so với ở Đông Nam Á. Ở Đông Nam Á, vay mượn quốc tế được sử dụng trong các nền kinh tế, nơi chính sách nông nghiệp và sản xuất thất bại để tài trợ vốn cho bất động sản và những hoạt động phi năng suất khác, chẳng hạn như đầu cơ vào thị trường chứng khoán. Một lần nữa, tình huống này giống với núi nợ nước ngoài ở Mỹ Latin trước khủng hoảng, nơi có quá nhiều tiền nước ngoài được đầu tư cho các mục đích không tạo ra ngoại tệ.

Trận chiến quyết liệt cuối cùng của Đông Nam Á bắt đầu vào tháng 7 năm 1997, khi đồng tiền Thái bị buộc phải thả nổi vì yêu cầu trả nợ quốc tế, kích hoạt tình trạng hoảng loạn toàn cầu về năng lực trả nợ của những quốc gia châu Á khác. Cuộc khủng hoảng làm nổi bật một quy tắc phát triển rõ ràng: Một quốc gia phải giữ định chế tài chính nhất quán với chiến lược phát triển cho đến khi đã đạt được những mục tiêu chính sách công nghiệp và nông nghiệp nền tảng. Việc bãi bỏ quy định là cần thiết đối với một nền kinh tế phát triển, nhưng rủi ro của việc bãi bỏ quy định quá sớm cao hơn nhiều so với rủi ro của việc bãi bỏ quy định trễ, đặc biệt là trong thế giới của các dòng chảy tài chính toàn cầu.

Thực tế, khi một nền kinh tế phát triển, các doanh nghiệp nội địa chắc chắn sẽ cố gắng thoát khỏi sự kiểm soát tài chính, các áp lực nội bộ, tự nhiên của chính phủ nhằm thúc đẩy việc bãi bỏ quy định. Chẳng lý gì một chính phủ phải đi trước xu thế này. Quá trình bãi bỏ quy định, ngay cả với những nước đã hoàn thiện bộ máy hành chính, cũng chẳng dễ dàng gì. Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan đều từng trải qua các cuộc khủng hoảng tài chính khi tiến hành tự do hóa. Nhưng điều quan trọng hơn là những quốc gia này phản kháng lại áp lực từ Đồng thuận Washington và chỉ tiến hành tự do hóa khi đã đạt được những tiến bộ phát triển quan trọng.

Yếu mạch để duy trì kiểm soát tài chính ở một quốc gia đang phát triển luôn là kiểm soát vốn và các hệ thống ngân hàng. Với các chính phủ có năng lực hành chính giới hạn, việc kiểm soát các hệ thống ngân hàng sẽ dễ hơn nhiều so với việc quản lý thị trường trái phiếu hay cổ phiếu. Các ngân hàng phụ thuộc vào ngân hàng trung ương như một nguồn quỹ bổ sung và khẩn cấp, mở đường cho chính phủ định hướng họ vào cho vay công nghiệp dài hạn. Ngược lại, thị trường cổ phiếu và trái phiếu sẽ bị các nhà đầu tư bán ra ngay lập tức trong những thời điểm khủng hoảng. Chính phủ cũng sẽ cần cơ sở hạ tầng luật pháp phức tạp hơn và mức độ minh bạch thông tin cao hơn để vận hành, thậm chí là chỉ ở mức tương đối trơn tru.

Ngoài việc cố gắng kiểm soát những dòng vốn quốc tế và ngân hàng – dù thông qua sở hữu công hay tư – giữa các quốc gia thành công hay không thành công ở Đông Á không hề tồn tại sự nhất quán trong chính sách tiền tệ và tài khóa. Những khoản vay nước ngoài lớn và chính sách tiền tệ lỏng lẻo – dẫn đến lạm phát cao và các cuộc khủng hoảng tài chính lặp lại – không làm suy giảm tiến trình phát triển ở Hàn Quốc. Trong

khí đó, sự thận trọng trong chính sách tiền tệ, kiểm soát nợ nước ngoài và lạm phát thấp không thể giúp Malaysia trở thành một câu chuyện kinh tế thành công. Xuyên suốt Đông Á, cũng như những nơi khác trong thế giới đang phát triển, điểm mấu chốt là định hướng tài chính đến những mục tiêu đúng – dù là mở rộng hay thận trọng.

NHẬT BẢN CẢM NHẬN CON ĐƯỜNG CỦA NÓ

Một trong những dấu hiệu cho thấy nỗ lực phát triển vượt bậc của Nhật ở thế kỷ 19 đang bắt đầu đi xuống vào những năm 1920 là chính phủ mất kiểm soát hệ thống tài chính vào tay các tập đoàn kinh doanh *zaibatsu*. “Việc giam hãm” hệ thống tài chính, bên cạnh hành động đảo ngược lại quá trình cải cách ruộng đất của những năm 1870, khiến các lợi ích thu được từ tiến bộ kinh tế được phân phối hẹp hơn bao giờ hết và giúp mở cánh cửa cho chế độ quân đội trị vào những năm 1930.

Vấn đề của những nhà làm luật Minh Trị đầu tiên, những người học được rất nhiều từ cải cách nông nghiệp và các chính sách công nghiệp non trẻ ở những quốc gia phát triển, là những quốc gia phát triển không có nhiều công thức rõ ràng cho chính sách tài chính. Chưa quốc gia nào huy động tài chính phục vụ cho các mục tiêu phát triển với sự hiệu quả và sức mạnh tương tự như những gì đã diễn ra trong thế kỷ 20. Thực tế, các nhà kinh tế học đã không khám phá được vai trò thật sự của tài chính đối với nền kinh tế cho đến khi cuộc Đại khủng hoảng và cuộc cách mạng của Keynes xảy ra. Do đó, các Chính phủ Nhật Bản thử nghiệm nhiều cách tiếp cận khác nhau. Luật ngân hàng Minh Trị đầu tiên được sao chép từ Hoa Kỳ, cho phép thành lập nhiều ngân hàng tư nhân để phát hành tiền tệ. Điều này dẫn đến tình trạng lạm phát tăng mạnh vào những năm 1870, theo

sau bằng một giai đoạn giảm phát dài vào những năm 1880. Vì vậy, một ngân hàng trung ương có chức năng độc quyền phát hành tiền tệ được thành lập, và chính phủ bù đắp cho việc các ngân hàng tư nhân lưỡng lự không muốn cho vay công nghiệp bằng cách tài trợ vốn cho đầu tư công nghiệp ban đầu với tiền lấy từ nguồn tiết kiệm của chính phủ và nợ công được bảo đảm từ bên ngoài. Trong khoảng cuối thế kỷ 19, đầu thế kỷ 20, chính phủ thành lập nhiều tổ chức cho vay công nghiệp bao gồm Yokohama Specie (1870), Nippon Kangyo (1897) và Ngân hàng Công nghiệp Nhật Bản (1902).

Bất chấp điều này, cũng như Hoa Kỳ đương đại, rất nhiều ngân hàng tư nhân nhỏ tiếp tục hoạt động – vào khoảng đầu thế kỷ 20, ở Nhật Bản có khoảng 2.000 ngân hàng đang hoạt động – và chính điều này đã cho phép các tập đoàn kinh doanh thầu tóm ngân hàng, tham gia ngành ngân hàng để có được nguồn vốn rẻ và đáng tin cậy cho những hoạt động kinh doanh của mình. Các ngân hàng bị thầu tóm đặt ít câu hỏi hơn so với các ngân hàng độc lập, và khi luật pháp yếu kém, có thể cho những người chủ sở hữu vay rất nhiều tiền, nhiều hơn cả khoản đầu tư cần thiết để bắt đầu hay mua một ngân hàng. Ở Hoa Kỳ, các vụ sụp đổ xảy ra trong nhóm những ngân hàng nhỏ không được quy định chặt chẽ vào năm 1907, trong một cuộc khủng hoảng có tên gọi Hoảng loạn 1907 (the Panic). Năm 1927, Nhật Bản thậm chí còn phải đối mặt với tình trạng số lượng các ngân hàng bị phá sản còn lớn hơn nữa. Vì hầu hết các ngân hàng gặp phải vấn đề không thể cứu vãn được là những ngân hàng nhỏ, chính phủ Nhật đã thông qua Đạo luật Ngân hàng buộc họ phải sáp nhập. Tuy nhiên, động thái này đơn giản là mở đường cho một vài ngân hàng lớn của các *zaibatsu* thống lĩnh hệ thống ngân hàng. Bốn ngân hàng lớn nhất nắm quyền kiểm soát hầu hết tín dụng, thực hiện các giao

dịch cho vay nội bộ và từ chối cấp vốn cho các nhà sản xuất hạ nguồn bên ngoài. Chế độ độc tài quân sự vào những năm 1930 tái định hướng các ngân hàng *zaibatsu* vào những mục tiêu công nghiệp-quân sự mới, nhưng hoạt động ngân hàng trước chiến tranh không bao giờ hòa nhịp với những mục tiêu phát triển sản xuất, và Nhật Bản tham gia Thế chiến Thứ hai vẫn với sự bất lợi đáng kể về công nghệ so với Anh và Hoa Kỳ.

Sau khi Nhật Bản đầu hàng vào năm 1945, Tổng Tư lệnh tối cao của lực lượng Đồng minh (SCAP) thay đổi một cách căn bản cấu trúc tài chính của Nhật. Động lực cho những thay đổi này là việc các gia đình *zaibatsu* đã hợp tác chặt chẽ với quân đội. Kết quả hầu như không thể ngờ tới được của những thay đổi này là hệ thống tài chính mới phù hợp với các yêu cầu của chính sách công nghiệp do nhà nước dẫn dắt hơn rất nhiều. Giai đoạn sở hữu ngân hàng của các *zaibatsu* kết thúc, và những công ty nắm giữ vốn cổ phần mà các gia đình này sử dụng để kiểm soát ngân hàng bị cấm. SCAP đồng ý thành lập Bộ Công nghiệp và Thương mại quốc tế (Ministry of International Trade and Industry – MITI) đẩy quyền lực. Đây là tổ chức sẽ cung cấp định hướng cho hệ thống ngân hàng và có quyền quyết định vấn đề phân bổ ngoại tệ. Vốn cổ phần ngân hàng được phân bổ cho nhiều chủ doanh nghiệp khác nhau và nhà đầu tư điển hình chỉ sở hữu 1%. Việc này khiến các cơ quan như MITI có quyền lực tối thượng trong việc định hướng hệ thống tài chính. Tuy nhiên, các ngân hàng được cho phép duy trì quyền giữ cổ phần lên tới 10% trong mỗi doanh nghiệp.¹¹ Chúng hình thành những quan hệ làm việc chặt chẽ với những người đi vay công nghiệp có sở hữu vốn, bổ nhiệm những quan chức trong hội đồng quản trị, gửi các nhân viên hỗ trợ làm việc tạm thời trong văn phòng của doanh nghiệp, và thậm chí tiếp quản vai trò quản lý ở các doanh nghiệp sắp sụp đổ. Đây

được gọi là hệ thống “ngân hàng chính” với những quan hệ người cho vay – khách hàng dài hạn, hỗ trợ cho chương trình công nghiệp hóa của Nhật Bản.

Chính phủ thực thi quyền kiểm soát hệ thống ngân hàng thông qua một cơ chế gọi là tái chiết khấu, trong đó ngân hàng trung ương cung cấp các khoản vay cho ngân hàng thương mại dựa trên số tiền mà các ngân hàng thương mại này đã cho vay. Những khoản “tái chiết khấu” này gia tăng dư nợ cho vay của một ngân hàng thương mại và theo đó gia tăng tiềm năng sinh lợi của nó, nhưng cũng cho phép ngân hàng trung ương thiết lập các tiêu chuẩn cho vay mà các ngân hàng thương mại phải đáp ứng được. Ở Nhật Bản, sau chiến tranh, điều kiện để nhận các khoản tái chiết khấu phụ thuộc vào kết quả xuất khẩu và ngành trọng tâm của doanh nghiệp cuối cùng được các ngân hàng thương mại cho vay. Sự sẵn có hào phóng của những khoản tái chiết khấu đồng nghĩa với việc các ngân hàng Nhật Bản có xu hướng mở rộng tín dụng hơn so với số tiền gửi cơ sở, và trở thành – theo thuật ngữ ngân hàng – “cho vay quá mức”. Do vậy, các ngân hàng này sẽ phụ thuộc vào nguồn tín dụng liên tục của ngân hàng trung ương để duy trì khả năng thanh khoản của mình. Điều này khiến cho “những lời khuyên”, không chỉ về cách sử dụng những khoản vay tái chiết khấu, mà còn về các ưu tiên trong dư nợ cho vay tổng quát của Ngân hàng trung ương Nhật Bản, trở nên thuyết phục hơn. Vào những năm 1960 và 1970, các công ty Nhật phụ thuộc vào hệ thống ngân hàng để huy động 40-50% tổng nguồn tiền cần thiết, so với chưa đến 30% của các công ty Đức và ít hơn 20% của những công ty Anh và Mỹ. (Nhìn ngược lại, tình huống phản ánh tầm quan trọng tương đối thấp của thị trường trái phiếu và cổ phiếu Nhật Bản.)¹² Ngân hàng trở thành phương tiện quan trọng để thực

thị chính sách công nghiệp. Quyền lực của ngân hàng, và của những cơ quan khác như MITI, gia tăng gấp đôi vì chính phủ cũng kiểm soát quyền tiếp cận ngoại tệ.

Khu vực tài chính Nhật Bản được kiểm soát chặt chẽ dù đã nổi lũng dẫn trong 30 năm. Các quan chức MITI có khả năng phát triển những kế hoạch công nghiệp theo từng ngành khi biết rằng hệ thống ngân hàng sẽ thực hiện những gì họ muốn. Tuy nhiên, khi các công ty Nhật mở rộng và hướng tầm nhìn ra thế giới, các nhà quản lý doanh nghiệp đã đấu tranh trong nhiều năm để giành quyền kiểm soát vận mệnh tài chính của họ, và tìm những nguồn quỹ rẻ tiền hơn nằm ngoài sự kiểm soát của chính phủ. Không nhiều công ty thích làm theo yêu cầu của các quan chức và chuyên viên ngân hàng. Một tình trạng căng thẳng không thể tránh khỏi xuất hiện trong chính sách công nghiệp non trẻ khi nó được thực thi thông qua hệ thống tài chính. Từ giữa những năm 1970, tận dụng lợi thế của việc các đạo luật bãi bỏ quy định chưa thực sự mạnh, các doanh nghiệp Nhật đã tìm những cách khác để huy động nhiều tiền hơn thông qua phát hành vốn và bán trái phiếu Eurobond ở nước ngoài (gọi là trái phiếu Eurobond không phải vì nó được phát hành theo đồng Euro, mà vì những trái phiếu đó được phát hành lần đầu ở châu Âu).¹³ Đến giữa những năm 1980, những công ty niêm yết giới xoay xở đã có khả năng huy động phần lớn hay toàn bộ nguồn quỹ huy động ngoài từ thị trường cổ phiếu và trái phiếu. Khi nền kinh tế phát triển, trở nên phức tạp và mang tính quốc tế cao hơn, việc kiểm soát tài chính chắc chắn sẽ được nổi lũng.

Nhiều yếu tố sau đó đóng góp vào xu hướng hình thành nền kinh tế bong bóng của Nhật vào cuối những năm 1980. Đầu tiên là các ngân hàng, khi mất đi những khoản ký quỹ cao truyền thống từ các khách hàng doanh nghiệp nhưng bị cấm bảo lãnh

phát hành cổ phiếu, theo lẽ tự nhiên điều hướng nguồn tiền của mình đến bất động sản và cho vay tiêu dùng. Nhật Bản cần tái điều chỉnh lại mô hình kinh tế theo hướng ưu tiên ít hơn cho đầu tư và nhiều hơn cho tiêu dùng; tuy nhiên, một tốc độ thay đổi nằm trong tầm kiểm soát đã nhường chỗ cho sự tăng tốc đột ngột của quá trình tự do hóa tài chính. Sau ba thập kỷ trì hoãn, năm 1980, Nhật Bản bãi bỏ các quy định về kiểm soát vốn và sau đó, năm 1985, cú đầu trước áp lực của Mỹ về vấn đề thặng dư thương mại và cho phép đồng Yên tăng giá nhanh chóng. Giá trị đồng Yên so với đồng Đô la Mỹ tăng gấp đôi trong ba năm. Việc bãi bỏ quy định tài chính, sự tham gia của vốn nước ngoài vào thị trường nội và sự tăng giá nhanh chóng của đồng tiền chắc chắn sẽ tạo ra các áp lực. Điều khiến quá trình chuyển đổi này tồi tệ hơn là việc chính phủ theo đuổi một chính sách lãi suất thấp lỏng lẻo, hầu như thiếu thận trọng để bù đắp cho hệ quả đến từ xuất khẩu yếu kém do đồng tiền tăng giá. Kết quả là quốc gia này bị đắm chìm trong các khoản vay tiêu dùng mà trước đó không thể nào hình dung ra. Trong nửa sau những năm 1980, giá bất động sản nội đô tăng gấp bốn lần và giá cổ phiếu tăng gấp ba lần.¹⁴ Như thế là cả nước Nhật đã quyết định bù đắp cho ba thập kỷ khổ cực phát triển bằng những cuộc vui chè chén có tính đầu cơ. Đây là giai đoạn mà người con trai cả của Nishiyama Koichi, người nông dân viết nhật ký ở Niigata, mất toàn bộ tài sản của gia đình khi chơi cổ phiếu.

Bãi bỏ quy định tài chính, đến sau một giai đoạn “kìm nén” tài chính để tập trung nguồn lực vào những mục tiêu phát triển, tạo ra một hiệu ứng thịnh vượng không thể tránh khỏi khi giá tài sản tăng. Nhật Bản bị hút vào sự giàu có danh nghĩa này đến mức tin rằng mình khác biệt. Thuật ngữ *nihonjinron*, nghĩa là “Nhật Bản ngoại lệ”, đã được sử dụng để lý giải cho các mức giá tài sản

cao ngất ngưỡng. Nhưng Nhật Bản không khác biệt và sự ngạo mạn – kẻ thù hùng mạnh nhất của chuyển đổi kinh tế bền vững – đã đá nước Nhật ra khỏi đường ray của sự tiến bộ, cũng như tình huống của nhiều quốc gia khác. Từ mùa đông năm 1989-1990, bong bóng tài sản bắt đầu xì hơi. Chỉ số thị trường chứng khoán giảm 3/4, giá bất động sản giảm nhiều lần và các đợt giảm phát giá tiêu dùng suy yếu hồi quy làm nhu cầu tiêu dùng ngày càng giảm. Hơn 20 năm sau, Nhật Bản dường như vẫn còn là một quốc gia vừa trải qua cú sốc khi nhận ra rằng các thành tựu phát triển hậu chiến đáng kinh ngạc của nó thực sự không phải là một phép màu bất diệt.

TÀI CHÍNH THEO CÁCH HIỂU CỦA TƯỚNG PARK

Chính sách tài chính Nhật trong những năm vàng của sự phát triển – khoảng 1950-1980 – quản lý các định chế tài chính một cách chặt chẽ, nhưng khá chính thống. Hoạt động tái chiết khấu của ngân hàng trung ương giữ các ngân hàng trong tầm kiểm soát nhưng không đủ để tạo ra lạm phát cao; ngoài ra, vay nợ nước ngoài không quá nhiều và lãi suất, dù thấp hơn những quốc gia công nghiệp khác, luôn dương. Tình huống này trái ngược với Hàn Quốc, nơi chính phủ theo đuổi một cách tiếp cận được điều chỉnh, và với nhiều nhà quan sát đương đại, là một cách tiếp cận điên khùng trong quản lý tài chính. Tuy nhiên, bất chấp những quan điểm bất đồng, Hàn Quốc đã chứng minh rõ ràng hơn bất kỳ quốc gia Đông Á nào khác, rằng miễn sao các nguồn tiền còn được đầu tư vào việc gia tăng năng lực công nghệ – với kỷ luật xuất khẩu làm tham chiếu về chất lượng – một quốc gia có thể chấp nhận một tỷ lệ rủi ro đáng kể với những quyết sách đúng đắn về tài chính. Vào những năm 1970, chính phủ Park Chung Hee gặp rất nhiều khó khăn do những chỉ thị tài

chính đi cùng với định hướng công nghiệp hóa hóa chất và công nghiệp nặng của ông, nhưng cuối cùng hàng tỷ Đô la Mỹ đầu tư đã mang lại những thành tựu tuyệt vời. Mặt khác, ở Đông Nam Á, nhiều chính phủ cho thấy rằng, nếu không có được cách tiếp cận đúng với nông nghiệp và sản xuất thì bất cứ hình thái nới lỏng tài chính nào cũng có thể làm nền kinh tế bị trật đường ray một cách hoàn hảo.

Phong cách *dirigiste* trong quản lý khu vực tài chính của Hàn Quốc ở giai đoạn phát triển nhanh được Park Chung Hee thiết lập khi ông này tái quốc hữu hóa các ngân hàng, vốn đã được tư nhân hóa năm 1957, theo lời khuyên gửi từ các cố vấn Cục Dự trữ Liên bang Hoa Kỳ đến doanh nhân Park đang bị tạm giam vào năm 1961.¹⁵ Sự kiểm soát của chính phủ cộng với sự lưu tâm đầy đủ đến nhu cầu về vốn của quá trình công nghiệp hóa công nghiệp nặng là cách nhìn của Park về một hệ thống tài chính được vận hành đúng đắn. Năm 1962, một Đạo luật Ngân hàng Hàn Quốc mới biến ngân hàng trung ương, trong thực tế, thành một cánh tay của Bộ Tài chính. Sau đó, Ngân hàng Trung ương Hàn Quốc thông qua công cụ tái chiết khấu được nới rộng bởi những ngân hàng quốc hữu hóa để thực thi quyền kiểm soát, giống với những gì đã xảy ra ở Nhật Bản. Điểm khác biệt là chính sách của Hàn Quốc quyết liệt hơn nhiều. Việc tái chiết khấu các khoản vay xuất khẩu không có điểm giới hạn. Nói cách khác, bất kỳ ngân hàng nào cho vay xuất khẩu – được chứng minh bằng tín dụng thư từ một khách hàng nước ngoài – hầu như đều được nhận lại toàn bộ số tiền đã cho vay để mở rộng dư nợ cho vay của mình. Cũng có những khoản vay chính sách được tái chiết khấu không giới hạn dành cho các dự án khác trong danh sách ưu tiên của chính phủ.

Tất nhiên, bằng cách tạo ra tiền mới, việc tái chiết khấu có xu hướng dẫn đến lạm phát. Nhưng chính quyền của Park,

chưa bao giờ chứng kiến tình trạng lạm phát cao ở Nhật Bản trước năm 1949 hay siêu lạm phát ở Trung Quốc trong giai đoạn 1946-1950, không lo lắng nhiều về vấn đề tăng giá so với những chính phủ khác. Miễn sao các doanh nghiệp Hàn Quốc tiếp tục theo đuổi kế hoạch phát triển và có thể bán sản phẩm của mình ra nước ngoài, các ngân hàng sẽ được yêu cầu cho họ vay. Chính bối cảnh cho vay này đã giúp xuất khẩu tăng trung bình 40% mỗi năm vào những năm 1960 và trên 25% mỗi năm trong những năm 1970, tăng từ 3,4% GDP năm 1960 lên 35% vào những năm 1980. Trong khi đó, lạm phát trung bình là 15-20% mỗi năm.¹⁶

Nguồn tiền dành cho các khoản vay ưu đãi không chỉ dồi dào, mà còn có lãi suất rất thấp, thậm chí là không tính lãi. Những người xuất khẩu sẽ được vay các khoản có mức lãi suất thấp nhất, điển hình có tỷ lệ lãi suất từ -10% đến -20%. Miễn sao các doanh nghiệp xuất khẩu có thể tăng giá để phản ánh đúng lạm phát trong nước, họ sẽ được trả tiền để vay mượn. Những dự án công nghiệp ưu đãi khác chưa sẵn sàng để xuất khẩu cũng nhận được các nguồn quỹ giá rẻ. Tất cả những điều này có nghĩa là lãi suất trả cho người gửi tiền rất thấp hoặc thậm chí là không có. Tuy nhiên, ngân hàng vẫn có tiền. Các khoản tiết kiệm của chính phủ dè sẻn vẫn còn ở đó. Tài khoản vốn lưu động của các công ty lớn vẫn còn đó, vì nếu không họ sẽ không đủ điều kiện vay vốn giá rẻ. Và một phần tiền tiết kiệm của hộ gia đình và các doanh nghiệp nhỏ cũng được gửi vào hệ thống ngân hàng theo những điều khoản rất không thuận lợi, vì đây là hệ thống chính thống duy nhất. Phần còn lại tìm đường đến những định chế phi ngân hàng, phi pháp nhưng vẫn chấp nhận được, và những người cho vay tự do được biết đến với tên gọi “thị trường chợ đen”.

Từ năm 1974 đến 1980, khi chương trình công nghiệp hóa công nghiệp nặng và hóa chất Hàn Quốc đang ở đỉnh cao, lãi suất

vay thực trung bình trong hệ thống ngân hàng là 6,7%. Trong khi đó, trên thị trường chợ đen, con số này là 18,5%. Các khoản vay của hệ thống ngân hàng được để dành cho những doanh nghiệp xuất khẩu, và những doanh nghiệp lớn hơn, dẫn đầu trong quá trình học tập công nghệ. Kết quả của quá trình giám sát hành chính này là đến cuối giai đoạn công nghiệp hóa công nghiệp nặng, Hàn Quốc có 221 loại vay ưu đãi khác nhau. Đó là một hệ thống hai lớp trong đó bất kỳ doanh nghiệp nào không thể tiếp cận nguồn quỹ trong hệ thống ngân hàng chính thống cũng đều phải đi đến chợ đen.¹⁷

IMF, Ngân hàng Thế giới và Chính phủ Hoa Kỳ – đặc biệt là Chính phủ Hoa Kỳ, viện trợ rất nhiều cho Hàn Quốc – không thích cách tiếp cận của tướng Park trong quản lý tài chính, và các chuyên gia kinh tế của họ liên tục cố gắng thúc giục ông áp dụng những chính sách chính thống hơn. Họ đã đạt được một số thành công tạm thời trong nửa sau của những năm 1960, khi chính quyền Seoul đồng ý tăng đáng kể mức lãi suất thực tế. Tuy nhiên, như chuyên gia Hàn Quốc Alice Amsden đã nhận định: “Trong tất cả, tự do hóa chỉ là một dấu chấm nhỏ, mờ nhạt trên bức tranh phát triển tổng thể của người Hàn Quốc.”¹⁸ Trên thực tế, vào cuối những năm 1960, định chế tài chính quan trọng duy nhất của quá trình công nghiệp hóa – Ngân hàng Phát triển Hàn Quốc (KDB) – tăng các khoản vay từ nguồn quỹ nước ngoài giá rẻ, đồng thời tăng cường bảo lãnh cho các *chaebol* đi vay quốc tế mà không thêm đoái hoài gì đến rủi ro về mặt tỷ giá.¹⁹ Khi rủi ro này dẫn đến một cuộc khủng hoảng lớn, bắt đầu vào năm 1969, tướng Park quên những lời hứa với các cố vấn Mỹ về vấn đề lãi suất huy động cũng như việc định giá vốn cổ phần theo thị trường và thực thi một lệnh tạm ngừng trả lãi suất ba năm cho những người cho vay thị trường đen. Đây thực tế là một đợt giải cứu chung cho khu vực công nghiệp. Hầu hết các nguồn tiền trên

thị trường chợ đen đến từ người dân Hàn Quốc, trong khi các *chaebol* tìm kiếm những khoản vay lãi suất cao từ thị trường này nếu không thể vay từ ngân hàng. Bằng cách ra lệnh ngừng trả nợ cho những khoản vay lãi suất cao này, Park đã giải phóng cho các *chaebol* khỏi các khoản nợ với thị trường chợ đen để họ trả nợ ngân hàng, và ngăn ngân hàng sụp đổ. Công chúng mất thu nhập lãi suất từ thị trường chợ đen, trong khi lãi suất ngân hàng lại một lần nữa được cắt giảm.²⁰

Các điều kiện như vậy khiến tỷ lệ tiết kiệm của Hàn Quốc có phần thấp hơn so với Nhật Bản hay Đài Loan. Nhưng tình trạng sụp đổ của danh mục tiền gửi cá nhân không xảy ra như nhiều chuyên gia kinh tế đã dự đoán. Một phần vì những người gửi tiết kiệm ít nhạy cảm với lãi suất tiền gửi hơn so với những mô hình toán học mà các nhà kinh tế ưa dùng; thay vào đó, họ tập trung vào việc giữ tiền để giải quyết các nhu cầu tương lai trong bối cảnh quốc gia này chẳng có nhiều phúc lợi. Một phần, các khoản tiết kiệm được giữ lại vì việc tiêu dùng cũng chẳng dễ dàng gì, đặc biệt là với những khoản phải dùng đến ngoại tệ. Những hàng hóa tiêu dùng nhập khẩu hoặc bị cấm hoặc cực kỳ đắt đỏ vì phải chịu thuế cao trong khi các quy định kiểm soát vốn nghiêm ngặt đồng nghĩa với việc trong những năm 1980, đi du lịch nước ngoài là phi pháp.²¹

Các gia đình Hàn Quốc, cùng với chính phủ và các doanh nghiệp, tiếp tục tiết kiệm và sự thiếu hụt nguồn quỹ đầu tư – vẫn rất gay gắt cho đến khi Hàn Quốc lần đầu tiên có được thặng dư tài khoản vãng lai bền vững cuối những năm 1980 – được lấp đầy bằng những khoản vay quốc tế. Vào cuối những năm 1960 và trong những năm 1970, Hàn Quốc có tỷ lệ tăng tích lũy nợ nước ngoài nhanh nhất thế giới, thậm chí khi các quốc gia Mỹ Latin đang vay mượn rất nhiều. Đến năm 1985, Hàn Quốc là quốc gia đang phát triển vay nợ quốc tế nhiều thứ hai trên thế giới sau

Brazil, và với dân số ít hơn nhiều; những khoản nợ nước ngoài chiếm đến 53% GNI.²² Tuy nhiên, vì đặt trọng tâm vào xuất khẩu, các khoản trả nợ nước ngoài của Hàn Quốc trong tương quan với nguồn thu ngoại tệ thực sự giảm từ năm 1970. Các khoản chi trả lãi suất và tiền nợ gốc chiếm 28% xuất khẩu trong năm đó và chỉ còn 20% vào đầu những năm 1980, thậm chí dù nợ và các khoản trả nợ tăng tính theo tỷ lệ phần trăm GNI. Kỳ luật xuất khẩu là chiếc chìa khóa giúp Hàn Quốc thoát ra khỏi ao tù tài chính.

CÁCH TIẾP CẬN MÁY ỦI

Trong thời đại đầu tư mạnh tay nhất của tăng trưởng công nghiệp, từ khoảng năm 1965 đến đầu những năm 1980, có một mô hình được phát triển trong đó mỗi lần Hàn Quốc đụng phải một vật cản dưới hình thức một cú sốc kinh tế ngoại vi và/hoặc một cuộc khủng hoảng tài chính trong nước, chính phủ sẽ thực hiện bất cứ động thái tài chính cần thiết nào để duy trì đà phát triển. Vào đầu những năm 1970, bên cạnh lệnh tạm ngừng trả lãi suất thị trường chợ đen, chính phủ của tướng Park buộc các ngân hàng nhà nước phải đổi các khoản vay để lấy cổ phần của các *chaebol* và từ bỏ chính sách lãi suất thị trường nội địa cao bắt đầu vào năm 1965. Hàn Quốc đối đầu với những đợt khủng hoảng bằng nguồn tiền rẻ hơn. Với đợt khủng hoảng đầu toàn cầu đầu tiên, và một đợt suy thoái sâu trên toàn thế giới, từ cuối năm 1973 đến năm 1975, chính phủ tăng mạnh tín dụng trong nước, trong khi nợ nước ngoài tăng từ 31% lên 40% GNI. Với cuộc khủng hoảng đầu toàn cầu thứ hai năm 1979, cộng với việc một đợt suy thoái trên toàn thế giới từ năm 1980 được kích hoạt một phần bởi sự tăng lãi suất của Hoa Kỳ, Hàn Quốc lại tăng nợ nước ngoài một lần nữa; tỷ lệ nợ, vốn đã được kéo xuống còn 30% GNI trước khủng hoảng, tăng trở lại mức 50%.²³

Hàn Quốc lớn lên qua một trận đại hồng thủy, thứ mà trong năm 1982, đã khiến những quốc gia như Mỹ Latin, và sau đó là Philippines – những nước có tình trạng nợ nần tương tự như Hàn Quốc – suy sụp. Và đất nước này tiếp tục vay mượn tới giữa những năm 1980, khi một cuộc suy thoái trong khu vực châu Á chứng kiến Malaysia của Mahathir từ bỏ chính sách công nghiệp non trẻ để phụ thuộc vào hoạt động gia công xuất khẩu do nước ngoài đầu tư. Quyết tâm tiếp tục công nghiệp hóa của Hàn Quốc được thể hiện rõ ràng trong thái độ của quốc gia này với tài chính. Chính phủ tiếp tục đầu tư theo cách của mình, sử dụng việc mất giá nhất thời của đồng tiền để thúc đẩy xuất khẩu trong những giai đoạn trì trệ.²⁴ Song song với đó, các công ty con của những *chaebol* yếu kém bị chọn lọc và sáp nhập.

Cách tiếp cận này sẽ còn thành công nếu chính phủ còn có đủ khả năng kiểm soát tài chính. Tuy nhiên, cuối cùng, các *chaebol* mở rộng quy mô thành những tập đoàn lớn và lớn hơn – mức độ tập trung doanh nghiệp ở Hàn Quốc cao hơn Nhật Bản hay Đài Loan – nghĩa là những người đi vay lớn nhất không còn sợ người cho họ vay. Khi chương trình HCI hoàn tất vào đầu những năm 1980, các *chaebol* đã trở thành những tập đoàn vô cùng hùng mạnh. Năm 1983, ba tập đoàn lớn nhất, Hyundai, Samsung và Daewoo, mỗi tập đoàn tiêu thụ 10% tín dụng. Lúc này, hệ thống ngân hàng không thể áp đặt ý chí của mình lên những *chaebol* vừa lớn vừa vay mượn nhiều tiền (50 công ty lớn nhất có mức nợ *trung bình* cao gấp năm lần vốn chủ sở hữu), bởi nếu chúng thất bại, cả hệ thống ngân hàng sẽ sụp đổ theo. Các ngân hàng ngày càng bị buộc phải cho vay theo ý muốn của *chaebol*. Trong những năm 1980, các *chaebol* bắt đầu mua lại những đối thủ nhỏ hơn thay vì tiếp tục cạnh tranh.²⁵ Họ cũng bắt đầu sử dụng những nguồn quỹ rẻ từ ngân hàng để đầu cơ nhiều hơn vào thị trường bất động sản đồng thời cho vay tiền ở thị trường chợ đen với lãi

suất cao. Và họ tận dụng lợi thế của việc độc quyền nhóm trong nước để nghiền nát các đối thủ nhỏ hơn mà họ không mua, nhờ đó có thể bóc lột người tiêu dùng hiệu quả hơn bao giờ hết. Từ một lực lượng thúc đẩy tiến bộ công nghệ, các *chaebol* bắt đầu thay đổi hình dạng thành những kẻ chuyên đi bắt nạt về kinh tế, những người không có các đóng góp rõ ràng cho sự phát triển.

IMF, Ngân hàng Thế giới, Chính phủ Hoa Kỳ và một nhóm chuyên gia kinh tế Hàn Quốc được đào tạo ở Mỹ (những người đã bắt đầu gây ảnh hưởng dưới thời Tổng thống Chun Doo Hwan vào những năm 1980), tất cả đều cho rằng đây là thời điểm để bãi bỏ các quy định tài chính nhằm cắt giảm quyền lực của *chaebol*. Quan điểm này nhận được sự ủng hộ lớn từ công chúng sau ba thập kỷ những người gửi tiền tiết kiệm bị buộc phải trợ cấp cho các doanh nghiệp lớn. Vào đầu những năm 1980, tỷ lệ lãi suất huy động và cho vay trong ngân hàng được tăng lên các con số thực dương. Các ngân hàng được tư nhân hóa, với tỷ lệ sở hữu tối đa trên mỗi cổ đông là 8%. Quy định này giúp hạn chế ảnh hưởng của các *chaebol* tới hoạt động của ngân hàng. Tuy nhiên, chính phủ trung ương tiếp tục thiết lập các hạn mức tín dụng và trần lãi suất, và bổ nhiệm các nhà quản lý cao cấp.²⁶

Các cải cách theo quan điểm thị trường khác không tạo ra những kết quả như các kinh tế gia dự báo. Sự phát triển của thị trường cổ phiếu không thể đưa các *chaebol* vào kỷ luật. Các gia đình nắm quyền luôn kiểm soát hội đồng quản trị và ban giám đốc của các công ty đã được niêm yết, và thị trường chứng khoán ra đời muộn màng vào cuối những năm 1980 đơn thuần chỉ cung cấp nguồn tiền bổ sung mà không có kỷ luật cổ đông; khả năng ngân hàng có thể gây ảnh hưởng lên hành vi của các doanh nghiệp lớn theo đó càng yếu đi. Hàn Quốc cũng tự do hóa các định chế tài chính phi ngân hàng (NBFIs) – những định chế nhận tiền gửi nhỏ hơn, không có đầy đủ giấy phép ngân

hàng – được chấp thuận vào những năm 1970 như một giải pháp thay thế cho thị trường chợ đen. Được cho phép phát triển, nhưng định chế này chào mời lãi suất cao hơn ngân hàng và gia tăng tỷ trọng tiền gửi từ 25% năm 1976 lên con số thống lĩnh 63% năm 1989. Tuy nhiên, không giống các ngân hàng, các *chaebol* có thể kiểm soát trực tiếp rất nhiều NBFI – một sự phát triển nguy hiểm. Không phải ngẫu nhiên mà từ những năm 1980 đến đầu những năm 1990, lãnh đạo của các *chaebol* luôn vận động hành lang nhằm bãi bỏ quy định về tài chính.²⁷

Tình hình vẫn chưa vượt ra khỏi tầm kiểm soát cho đến năm 1993, khi chính phủ Kim Young-Sam bị IMF và những kinh tế gia ủng hộ thị trường tự do thuyết phục chấm dứt việc kiểm soát vốn và bãi bỏ các quy định về vay nợ nước ngoài ngắn hạn. Chính hành động này đã dẫn đến việc các món nợ nước ngoài ngắn hạn ồ ạt chảy vào Hàn Quốc giữa năm 1994 và 1997. Nhìn chung – và ngược với điều được tin tưởng rộng rãi – nợ nước ngoài của Hàn Quốc không đặc biệt cao trước thêm khủng hoảng tài chính; tỷ lệ nợ trên GNI thấp hơn phân nửa con số đỉnh điểm của những năm 1970 và 1980.²⁸ Nhưng khi cơn hoảng loạn lan ra từ Đông Nam Á vào năm 1997, và các khoản vay ngắn hạn được thu hồi thay vì tiếp tục gia hạn, cú sốc thanh khoản đó là đủ để kích hoạt một cuộc khủng hoảng lớn ở Hàn Quốc.

Bất chấp điều này, thực tế rằng chỉ có một phản tương đối nhỏ tín dụng Hàn Quốc chảy vào những hoạt động phi sản xuất như bất động sản cho thấy quốc gia này bắt đầu hồi phục mạnh mẽ vào năm 1999. Cũng như với những cuộc khủng hoảng trước đó, chính phủ đạo diễn những vụ sáp nhập và hoán đổi các đơn vị kinh doanh giữa các *chaebol* để chọn lọc những doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả. Chính trong nạn khủng hoảng rơi rụng này, Chung Ju Yung của Hyundai đã giành được quyền kiểm soát Kia, và với doanh nghiệp này, tạo thành một sức mạnh thống trị không

thể bị đánh bại trong ngành công nghiệp ô tô.²⁹ Cái khác với tất cả các cuộc khủng hoảng trước đó là trong giai đoạn này, Chính phủ Hàn Quốc đã chú ý đến lời khuyên của IMF về việc thay đổi cấu trúc hệ thống tài chính. Quốc gia này xây dựng một hệ thống tài chính "chính thống" nhất ở Đông Bắc Á, với một ngân hàng trung ương độc lập, hoàn toàn không phụ thuộc vào các ngân hàng thương mại, những ngân hàng lớn do nước ngoài kiểm soát đồng thời tăng thêm nhiều quyền lực cho các nhà đầu tư độc lập trong thị trường cổ phiếu và các thị trường khác. Bất chấp một đợt rung lắc tài chính do nợ tiêu dùng gia tăng vào đầu những năm 2000, cho đến giờ, hệ thống được bãi bỏ quy định vẫn chưa tạo ra một cuộc khủng hoảng nào khác. Tuy nhiên, chúng ta vẫn còn phải chờ xem thời điểm chuyển đổi sang hệ thống tài chính Anglo-Saxon của Hàn Quốc đúng đến thế nào.

NHỮNG KÊ NHU MÌ ĐÀI LOAN KHÔNG HƯỞNG ĐƯỢC ĐẤT

Trong phạm vi khung quy định kiểm soát vốn chung của Đông Bắc Á, định hướng của chính phủ cho các ngân hàng và kỷ luật xuất khẩu để đảm bảo người vay tiền có mức rủi ro tin dụng chấp nhận được, Đài Loan chọn cách tiếp cận cẩn trọng nhất trong quản trị tài chính. So với Hàn Quốc, nơi lãi suất cao hơn, tỷ lệ tiết kiệm của Đài Loan cao hơn³⁰ (và do đó có nhiều tiền trong nước để đầu tư hơn, đồng nghĩa với việc nhu cầu vay mượn nước ngoài sẽ ít hơn), lạm phát thấp hơn, nợ xấu ít hơn và không xảy ra các vụ việc kiểu như những đợt khủng hoảng lặp đi lặp lại của ngân hàng và cán cân thanh toán. Khủng hoảng tài chính châu Á đã không chạm đến Đài Loan. Nhưng so với Hàn Quốc, thu nhập quốc dân tính theo đầu người của Đài Loan giảm đáng kể vào những năm 1990 và kém Hàn Quốc 2.000 Đô la Mỹ vào năm 2010.³¹

Lý do là vì tài chính phát triển – dù được thực thi cẩn trọng, hay trong trường hợp Hàn Quốc không cẩn trọng – cũng chỉ có tác động tương đương với khung chính sách cơ sở. Đài Loan đã làm rất tốt trong ngành nông nghiệp, với những định chế cho vay nông thôn cung cấp sự hỗ trợ hiệu quả cho nông nghiệp hộ gia đình. Nhưng trong công nghiệp, chính phủ Đài Loan thất bại trong việc áp đặt kỷ luật với các doanh nghiệp lớn để buộc họ phải sản xuất phục vụ cho mục đích xuất khẩu, hay hỗ trợ những công ty sản xuất nhỏ hơn mở rộng phạm vi hoạt động một cách hiệu quả như Hàn Quốc và Nhật Bản đã làm sau chiến tranh. Thay vào đó, quốc đảo này, theo một cách khiến chúng ta nhớ lại câu chuyện của nước Đức giữa thế kỷ 19, hay Nhật Bản trước Thế chiến Thứ hai, phụ thuộc vào những doanh nghiệp nhỏ trong hầu hết các hoạt động xuất khẩu. Những doanh nghiệp lớn hơn, phi xuất khẩu cung cấp nguyên liệu thô và hàng hóa trung gian cũng có khả năng đàn áp các doanh nghiệp sản xuất hạ nguồn, bằng cách hạn chế khả năng nâng cấp công nghệ và phát triển về quy mô vốn của họ.³² Hậu quả là, các doanh nghiệp sản xuất trung bình của Đài Loan vẫn chỉ đóng vai trò là nhà cung cấp cho các công ty đa quốc gia hùng mạnh hơn. Tình huống này gần liền, nhưng không phải là luôn xảy ra, với việc Quốc dân Đảng quyết tâm giữ sở hữu nhà nước tại hầu hết các doanh nghiệp có quy mô lớn. Tóm lại, vấn đề của Đài Loan là chính sách tài chính trở thành chất xúc tác cho một chính sách sản xuất chưa thực sự tối ưu.

Quốc dân Đảng quốc hữu hóa những ngân hàng lớn của Đài Loan từ rất sớm, trước khi bỏ chạy đến hòn đảo này vào cuối cuộc nội chiến Trung Quốc năm 1949. Trong giai đoạn thiết quân luật, chính phủ thắt chặt việc kiểm soát nguồn vốn (với hành vi được định nghĩa lỏng lẻo là “gây gián đoạn thị trường tiền tệ”) bằng hình phạt tử hình với các hành vi phạm

tội. Nhưng nó chưa bao giờ sử dụng các quy định về kiểm soát hệ thống tài chính để triển khai chính sách sản xuất với những công ty lớn. Hoạt động cho vay có quy mô hẹp và ngắn hạn. Một ví dụ nhanh là Jung-en Woo đã tập hợp dữ liệu của năm 1983 và chỉ ra rằng vào thời điểm 400 công ty Hàn Quốc (từ 137 *chaebol*) tiêu thụ đến 70% tín dụng ngân hàng, 333 công ty hàng đầu của Đài Loan chỉ tiêu thụ có 30% tín dụng ngân hàng.³³ Những khoản vay dài hạn cho các dự án mang tính chiến lược của tư nhân rất khó để được thông qua ở Đài Loan. Không tồn tại loại hình cho vay ngân hàng ưu đãi cực kỳ khác biệt được sử dụng ở Nhật Bản bởi MITI, và ở Hàn Quốc bởi EPT nhằm hỗ trợ những mục tiêu sản xuất cụ thể. Và cũng không có một hệ thống “ngân hàng chính” – đã xuất hiện ở Nhật từ Thế chiến Thứ hai và Hàn Quốc từ những năm 1970 – trong đó một cơ quan chủ trì giám sát chặt chẽ và hỗ trợ sự phát triển của một công ty công nghiệp.³⁴ Với các công ty tư nhân, các ngân hàng chỉ đáp ứng nhiều hơn nhu cầu vốn lưu động của chúng một chút, do đó những công ty này phải cố gắng leo lên cái thang công nghệ bằng cách sử dụng thu nhập hiện tại cộng với các khoản vay đắt đỏ từ thị trường chợ đen. (Bất chấp lãi suất thực cao hơn ở Đài Loan, thị trường chợ đen vẫn đóng một vai trò rất quan trọng.)³⁵ Điều này cực kỳ khó khăn.

Thất bại của chính phủ Đài Loan trong việc điều hành một chính sách công nghiệp hiệu quả hơn tồn tại song song với việc Đài Loan trở thành một chính phủ tích cực nhất Đông Á trong việc giữ giá trị đồng tiền ở mức thấp một cách giả tạo. Đồng đô la Đài Loan mới được neo vào đồng Đô la Mỹ ở tỷ giá 40:1 từ năm 1961 cho đến năm 1985, bất chấp lạm phát thấp, thặng dư thương mại kéo dài từ giữa những năm 1970 (sớm hơn Hàn Quốc rất nhiều) và năng suất gia tăng nhiều lần. Sự kết hợp

này thông thường sẽ khiến đồng tiền tăng giá. Để duy trì tỷ giá hối đoái, Ngân hàng Đài Loan tích lũy 60 tỷ Đô la Mỹ dự trữ ngoại hối vào năm 1987, xếp thứ hai trên thế giới sau con số 63 tỷ Đô la Mỹ của Nhật Bản, bất chấp quy mô chỉ bằng chưa đến 1/10 nền kinh tế Nhật.³⁶ Cách tiếp cận “đồng tiền rẻ” này của Đài Loan – ngày nay vẫn đang được bắt chước ở Trung Quốc đại lục – hỗ trợ sự phụ thuộc lớn hơn của nó, so với Nhật Bản và Hàn Quốc, vào hoạt động gia công xuất khẩu giá trị gia tăng thấp, thứ chiếm khoảng 1/4 tổng sản lượng xuất khẩu sản xuất trong những năm 1980 của các công ty đa quốc gia, và các hoạt động xuất khẩu giá trị gia tăng tương đối thấp hơn của các doanh nghiệp tư nhân trong nước. Một đồng tiền bị định giá thấp kinh niên nhiều khả năng là một hiện tượng của thất bại trong việc định hướng chính sách công nghiệp đúng đắn. Tuy nhiên, đồng tiền rẻ đã không đủ khả năng thay đổi một thực tế, rằng đến những năm 1980, chất lượng và giá trị gia tăng của các mặt hàng xuất khẩu Hàn Quốc đã vượt mặt Đài Loan, trong khi GNI trên đầu người của Hàn Quốc đã bắt kịp và vượt mặt Đài Loan trong thập kỷ tiếp theo.³⁷

Vào cuối những năm 1980 và 1990, Đài Loan không thể chống lại áp lực quốc tế mạnh mẽ phản đối việc nó thao túng đồng tiền và bắt đầu bãi bỏ các quy định tài chính. Cũng như ở Hàn Quốc, quốc gia này mất phần lớn năng lực vào việc áp đặt chính sách công nghiệp thông qua hệ thống ngân hàng. Mười lăm ngân hàng tư nhân mới được cấp phép trong năm 1991, so với tổng số 20 ngân hàng hiện hữu cho đến thời điểm đó. Những chủ sở hữu mới của các định chế tư nhân không tuân theo định hướng của chính phủ về cho vay, và ngân hàng trung ương không tìm cách gây ảnh hưởng lên họ thông qua tái chiết khấu và cho vay quá mức, trong khi thị phần của những ngân hàng có liên quan đến chính phủ sụt giảm đều đặn từ mức đỉnh

điểm, khoảng 95% năm 1980. Thị trường chứng khoán, vốn đã rất ngột ngạt dưới sự kiểm soát chặt chẽ quá trình niêm yết cổ phiếu của Quốc dân Đảng, cũng cất cánh vào những năm 1980, cung cấp những cách thức huy động tài chính mới không cần thông qua chính phủ, tương tự như việc bãi bỏ quy định đối với hoạt động vay mượn quốc tế. Tỷ trọng tín dụng ngân hàng nội địa trên tổng dư nợ tín dụng của các doanh nghiệp Đài Loan giảm từ trung bình trên 30% vào những năm 1980 đến dưới 20% vào đầu những năm 2000. Trong khi đó, tỷ giá hối đoái tăng, tín dụng tiêu dùng lần đầu tiên trở nên sẵn có trong phạm vi rộng và xuất hiện một bong bóng tài sản, dù ít suy yếu hơn so với ở Nhật Bản.³⁸ Không giống như Nhật Bản hay Hàn Quốc, việc bãi bỏ quy định tài chính xuất hiện ở Đài Loan *trước khi* những công ty hàng đầu đạt được các thành quả cao trong tiến trình phát triển công nghệ, không còn phụ thuộc vào các nhà cung ứng công nghệ nước ngoài.

BẠN MUỐN XEM CÁC SAI LẦM?

Bất chấp chính sách tài chính yếu kém, kinh tế Đài Loan vẫn là một biến thể của bức tranh thành công phát triển Đông Bắc Á. Về cơ bản, Đài Loan duy trì việc kiểm soát hệ thống ngân hàng cho đến cuối những năm 1980, thời điểm mà quốc gia này đã có GDP trên đầu người hơn 10.000 Đô la Mỹ. Các quy định kiểm soát vốn cũng được duy trì đến thời điểm đó. Thời điểm chuyển đổi sang một hệ thống tài chính thông thoáng hơn không phải là thời điểm tối ưu, nhưng nó cũng không hoàn toàn là một thảm họa. Nếu muốn xem những trường hợp thảm họa hệ thống tài chính, hãy đến Đông Nam Á.

Ở khu vực này, cũng giống như ở Đông Bắc Á, các chính phủ có những thái độ cẩn trọng khác nhau khi quản lý hệ thống tài chính. Và biên độ dao động cũng lớn. Trong khi Malaysia và

Thái Lan cần trọng hơn thì Indonesia ít chính thống hơn, còn Philippines thì lại thực hiện chiến lược nợ nước ngoài cao, kiểu mà Hàn Quốc theo đuổi. Philippines cũng đi theo con đường của Hàn Quốc bằng cách áp mức lãi suất tiền gửi thực âm, cái giúp đẩy tỷ lệ tiết kiệm gộp xuống còn khoảng 1/4 GNI – giống như ở Hàn Quốc.³⁹ Tuy nhiên, không quốc gia Đông Nam Á nào – dù áp dụng chính sách tài chính cần trọng hay tích cực – sử dụng hệ thống ngân hàng để hỗ trợ hiệu quả hoạt động công nghiệp hóa bản địa.

Biến số quan trọng ở đây một lần nữa không phải là ai sở hữu hệ thống tài chính, hay chính xác hơn là hệ thống tài chính được vận hành như thế nào, mà là hệ thống tài chính hoạt động trong môi trường kinh doanh như thế nào. Trong mỗi trường hợp ở Đông Nam Á, hệ thống ngân hàng cấp vốn cho nền kinh tế trong đó những công ty dẫn đầu phải đối mặt với rất ít áp lực để sản xuất và không bị đặt dưới các điều kiện của kỷ luật xuất khẩu. Điều này dẫn đến hai kết quả: Đầu tiên, các doanh nghiệp đầu tư rất ít vào việc xây dựng năng lực công nghệ trong sản xuất; thứ hai, việc thiếu kỷ luật xuất khẩu đồng nghĩa với việc thiếu những thông tin phản hồi từ xuất khẩu để có thể gia tăng chất lượng những khoản tiền cho vay của ngân hàng ở Đông Bắc Á. Khi các chính phủ cố gắng một cách thất thường để thúc đẩy công nghiệp hóa ở Đông Nam Á – như chính phủ Mahathir đã cố gắng ở Malaysia – họ tạo ra nhiều nợ xấu hơn so với ở Đông Bắc Á trong tương quan với một quá trình học tập kém hiệu quả hơn.⁴⁰

Những quốc gia Đông Nam Á cần trọng hơn về tài chính lẽ ra đã có thể sống sót qua những bước đi sai lầm trong quá trình công nghiệp hóa, dẫn tới hệ quả là các khoản nợ xấu tồn tại tới tận khi cuộc khủng hoảng tài chính châu Á xuất hiện, giống như việc tất cả những quốc gia này đã tồn tại được dù phải trả giá cho những nỗ lực ban sơ nhất ở các dự án thay thế nhập khẩu vào

những năm 1950. Nhưng từ đầu những năm 1980, Malaysia, Thái Lan và Indonesia đều không thể cưỡng lại được lời kêu gọi bãi bỏ quy định tài chính. Điều này đồng nghĩa với việc giao quyền kiểm soát tài chính ngày càng nhiều cho những doanh nghiệp tư nhân có lợi ích không song hành với sự phát triển của quốc gia. Cũng chính những doanh nghiệp thiếu kỷ luật xuất khẩu này đã nhận được ngày càng nhiều quyền tiếp cận với những nguồn tài chính nước ngoài. Sự phát triển này đã châm ngòi cho những cuộc khủng hoảng sâu ở Malaysia, Thái Lan và Indonesia, bắt đầu vào năm 1997, và đến tận bây giờ vẫn chưa hồi phục hoàn toàn.

Philippines, quốc gia nằm cận biên khu vực Đông Nam Á, đã cho thấy con đường đến thảm họa tài chính vào những năm 1980, khi Mỹ Latin cũng sụp đổ. Với cả hai, sự kiện châm ngòi là hành động tăng lãi suất tới mức kỷ lục tính từ sau Thế chiến Thứ hai vào năm 1980 của Mỹ – một bước đi mà Chính phủ Mỹ thực hiện để phản ứng lại trước tình trạng lạm phát trong nước, thứ tạo ra những hệ quả trên toàn cầu.⁴¹ Philippines, cũng như những quốc gia khác, không thể chịu nổi món nợ đồng Đô la Mỹ quá lớn này. Khi lãi suất đồng Đô la Mỹ tăng và đồng Peso của Philippines trượt giá so với đồng đô la, quốc gia này đối mặt với các chi phí ngày càng cao để tiếp tục khoản vay, trong khi những khoản nợ này không được chuyển hóa thành tiềm năng thu nhập xuất khẩu lớn hơn, đặc biệt là trong sản xuất. Dưới thời Ferdinand Marcos, từ năm 1965 đến năm 1986, tỷ trọng xuất khẩu trong GDP của Philippines tăng từ 20% lên 26%, nhưng nợ nước ngoài tăng hơn 10 lần.⁴² Không những thế, quốc gia này đã bán hệ thống ngân hàng cho các đầu sỏ chính trị vào những năm 1950, do đó ngân hàng và chính phủ vỡ nợ. Philippines là quốc gia phá vỡ con đường chính sách tài chính của Đông Nam Á, đang tiến bước đến địa ngục phát triển.

HÀN QUỐC VỚI MỘT KẾT QUẢ KHÁC

Không phải quy mô vay nợ quốc tế đã đẩy Philippines vào thảm họa. Không lâu cho đến trước khi cuộc khủng hoảng tấn công vào những năm 1980, tỷ trọng nợ nước ngoài trên sản lượng đầu ra của đất nước này vẫn nhỏ hơn so với Hàn Quốc.⁴³ Nếu Marcos làm những gì Park Chung Hec đã làm, và sử dụng hệ thống ngân hàng để định hướng một chính sách công nghiệp nằm dưới sự kiểm soát của kỷ luật xuất khẩu, thì không lý gì Philippines không thể có được những kết quả như Hàn Quốc. Thay vào đó, Philippines đi từ chỗ giàu gấp đôi Hàn Quốc đến chỗ để Hàn Quốc vượt lên, giàu gấp 11 lần mình trong chưa đến nửa thế kỷ.⁴⁴ Sự thiếu tập trung một cách rõ ràng vào sản xuất để xuất khẩu, cộng thêm thái độ sẵn sàng chơi đùa một cách thiếu trách nhiệm với các công cụ tài chính tạo ra một sự kết hợp chính sách tồi tệ nhất có thể. Khi không có một tiêu chuẩn hàng hóa xuất khẩu khách quan nào, giới doanh nhân ưu tú Philippines thao túng hệ thống ngân hàng đến mức quốc gia này trở thành ví dụ sát nhất trong nghiên cứu về chế độ đạo tặc của chúng tôi.

Truyền thống cướp bóc hệ thống tài chính của những nhân vật ưu tú trong nước bắt đầu từ trước khi Philippines giành được độc lập vào năm 1946. Năm 1916, Washington trao quyền kiểm soát tài chính và hầu hết quyền lập pháp cho thuộc địa của mình, và tài trợ việc kiến lập một ngân hàng đầu tư trung ương khá lớn. Ngân hàng Quốc gia Philippines (PNB) được thiết lập để tài trợ tiền cho Philippines phát triển phù hợp với với truyền thống công nghiệp non trẻ của Hoa Kỳ. Thống đốc Hoa Kỳ, Francis Burton Harrison, hứa rằng ngân hàng này sẽ "có khả năng duy trì tất cả những nỗ lực phát triển của chính phủ."⁴⁵ PNB trở thành tổ chức có chức năng hợp pháp để giữ tất cả các quỹ của chính phủ, và trong vòng hai năm, chiếm 2/3 tổng tài sản của toàn bộ hệ thống ngân hàng.

Vấn đề là, PNB sẽ cho ai hay tổ chức nào vay? Kinh tế Philippines được xây dựng xung quanh cái được gọi là các thỏa thuận “thương mại tự do” với Hoa Kỳ, nhưng trên thực tế đó chính là những thỏa thuận bảo hộ nhằm hướng Philippines tập trung vào nông nghiệp.⁴⁶ Xuất khẩu nông nghiệp của Philippines sang Mỹ được miễn thuế, trong khi những đối thủ cạnh tranh không phải là thuộc địa của Mỹ phải đối mặt với những mức thuế quan cao ngất ngưởng. Dù rằng đường, dừa và những loại cây trồng khác của Philippines chiếm 4/5 tổng xuất khẩu của quốc gia này vào những năm 1930, nhưng không hề tồn tại kỷ luật xuất khẩu với những mặt hàng này vì nếu không có chênh lệch thuế quan, các sản phẩm đó sẽ không cạnh tranh được. (Sau khi Mỹ cắt các kim ngạch miễn thuế vào những năm 1970, Philippines bị bỏ lại phía sau với một nền nông nghiệp hoàn toàn không hiệu quả.) Nhưng các doanh nhân không quan tâm. Tầng lớp doanh nhân ưu tú Philippines xây dựng những điện trang và đồn điền trong khi vẫn quyết liệt chống đối các nỗ lực chinh trị nhằm thúc ép họ phải sản xuất để xuất khẩu. Trong những điều kiện này, không doanh nghiệp nào phải tuân theo kỷ luật xuất khẩu chính thống để được vay tiền từ PNB, thị trường xuất khẩu cũng không hề cung cấp được những thông tin phản hồi hữu ích, và do đó ngân hàng đầu tư trung ương là một thảm họa nhân tiền. Chỉ năm năm sau khi Manila tiếp nhận quyền lực vào năm 1916, PNB bị phá sản lần đầu khi cho các đầu sỏ chính trị bản địa vay những khoản tiền lớn mà họ không thể trả được.

Từ đây, Philippines phải đối mặt với tình trạng lãnh phi và cướp bóc mà tới giờ họ vẫn chưa thoát được. Ba năm sau khi giành được độc lập vào năm 1946, chính phủ lại rơi vào tình trạng phá sản, phung phí 620 triệu Đô la Mỹ trong nguồn

tiền tài thiết được cung cấp bởi Hoa Kỳ.⁴⁷ Từ những năm 1950, Philippines trở thành gã nghiện IMF và WB của Đông Á, với việc triển khai nhiều chương trình và các kế hoạch gia tăng “hiệu suất” hơn so với bất kỳ quốc gia nào khác ở khu vực trong nỗ lực cấm mậu cho hệ thống tài chính. Việc tư nhân hóa hệ thống ngân hàng được lên kế hoạch vào cuối những năm 1950 (giống như lời khuyên của các cố vấn Chính phủ Hoa Kỳ ở Hàn Quốc dưới thời Syngman Rhee năm 1957). Nhưng khi thiếu vắng kỷ luật xuất khẩu, ngân hàng trở thành những ngân hàng tiết kiệm cá nhân của các gia đình doanh nhân, trong khi ngân hàng trung ương và nhà nước lại là các tổ chức phải gánh mọi chi phí rủi ro. Vào thời điểm Marcos trùng cử vào năm 1965, có 33 ngân hàng tư nhân và hầu như mọi gia đình kinh doanh lớn đều kiểm soát ít nhất một trong số đó. Năm 1964, Republic Bank, ngân hàng thuộc sở hữu của một doanh nghiệp chứng cất phá hủy gỗ, sụp đổ và buộc phải được tiếp quản bởi PNB.⁴⁸ Đây là vụ sụp đổ đầu tiên trong một chuỗi không có điểm kết của các vụ phá sản ngân hàng.

Ferdinand Marcos lên nắm quyền hứa hẹn một thay đổi lớn. Cả trong vai trò tổng thống đắc cử lẫn vai trò của một nhà độc tài từ năm 1972, ông đã đưa ra những lời hứa chính trị giống Park Chung Hee, người đã đắc cử tổng thống từ năm 1963 và sau đó trở thành nhà độc tài chỉ vài tuần sau Marcos vào năm 1972.⁴⁹ Nhà lãnh đạo Philippines này thề rằng ông sẽ thực hiện cải cách đất đai và phát triển công nghiệp, và thuần hóa nhóm người mà ông gọi là “các đầu sỏ chính trị cũ” – còn Park gọi là “nhóm quý tộc tự do”. Cả hai đều nhận diện được triệu chứng của vấn đề: Các doanh nhân đóng góp rất ít cho phát triển của quốc gia. Nhưng, không giống Park, Marcos không thực thi các yêu cầu xuất khẩu và không giành lại quyền kiểm soát hệ thống ngân hàng đã được tư nhân hóa. Dưới thời của ông, những thất bại của ngành tài chính trở nên tồi tệ hơn bao giờ hết, khi các

doanh nhân sử dụng ngân hàng tư nhân của họ để làm giàu cho bản thân theo cách vô liêm sỉ nhất.

Thủ đoạn chính là lạm dụng tín dụng ưu đãi. Cũng như ở Hàn Quốc, Ngân hàng trung ương tái chiết khấu các khoản vay của ngân hàng thương mại – nhưng không hề tập trung đặc biệt vào xuất khẩu và cũng không có một chiến lược công nghiệp nào để dẫn dắt xuất khẩu.⁵⁰ Hai học giả quan sát Ngân hàng trung ương Philippines từ đầu những năm 1980 đã kết luận rằng: “Hầu như tất cả hoạt động kinh tế đều đủ điều kiện để tái chiết khấu... Ngân hàng trung ương là ‘người cho vay đầu tiên.’”⁵¹ Tất cả những khoản vay cho các hoạt động bao gồm kinh doanh thuốc lá, xay dừa và giao dịch cổ phiếu (hoạt động cuối cùng thực hiện để nghị từ một báo cáo của WB-IMF kêu gọi Philippines mở rộng thị trường vốn⁵²) đều được tái chiết khấu.

Trong những năm sau này của thời Marcos, các ngân hàng của những người thân thiết nhất với ông đã được cấp vốn bằng từ 1/4 đến 1/2 tổng tài sản của họ từ nguồn tiền của Ngân hàng trung ương. Ví dụ, một trong số các ngân hàng của Roberto Benedicto, người sở hữu điền trang mía đường Hacienda Esperanza mà chúng ta đã ghé thăm ở Negros, có trung bình 1/2 tổng tài sản trong giai đoạn từ năm 1979 đến trước cuộc khủng hoảng sâu năm 1984 của mình đến từ những khoản tiền tái chiết khấu của Ngân hàng trung ương. Benedicto hầu như không sản xuất và chỉ xuất khẩu hàng hóa cơ bản; ngoài đường, việc kinh doanh của ông tập trung chủ yếu vào ngành truyền thông và viễn thông. United Coconut Planter Bank, được kiểm soát bởi Danding Cojuangco – một ông chủ say mê đá gà đồng thời cũng là người thân cận nhất với Marcos, hiện vẫn đang phát đạt ở Negros – tận hưởng tin dụng tái chiết khấu và các khoản tiền gửi không lãi suất đến từ thuế bắt buộc với sản xuất dừa. Con số cuối cùng thực chất là

một khoản viện trợ khổng lồ đã giúp Danding có thể biến ngân hàng có tài sản lớn thứ 19 vào năm 1976 của mình thành một trong bốn ngân hàng lớn nhất vào năm 1983. Nhưng ông không đóng góp gì cho công nghiệp hóa (trừ khi người ta tính đến việc sản xuất bia và rượu rum). Chính bản thân Marcos cũng sử dụng các khoản vay quốc tế được Ngân hàng trung ương bảo lãnh để mua các bất động sản ở Manhattan.⁵³

Nguyên nhân sa sút của Philippines vào giữa những năm 1980 thường được người Philippines đổ cho cái mà họ gọi là DOSRI (cho giám đốc, quản lý, cổ đông và những bên có lợi ích liên quan vay). Hệ thống tài chính sụp đổ khi đang say sưa cho các bên liên quan vay. Tuy nhiên, việc cho các bên liên quan vay là *nguyên nhân*, nhưng không phải là *nguyên nhân chính* dẫn đến khủng hoảng. Ở Hàn Quốc, các ngân hàng cũng cho những người sở hữu chúng – chính phủ và các đồng minh được ưu ái, chẳng hạn như Chung Ju Jung – vay hầu hết các khoản vay của mình, nhưng hành động này không dẫn đến sự sụp đổ. Không phải việc cho các bên liên quan vay, mà chính việc thiếu vắng kỷ luật xuất khẩu dành cho các doanh nghiệp nội địa, từ đó dẫn đến việc thiếu các thông tin phản hồi về xuất khẩu trong hệ thống tài chính, mới là nguyên nhân chính dẫn tới khủng hoảng tài chính ở Philippines và những quốc gia Đông Nam Á khác. Những phần còn thiếu này, thứ sẽ tự nhiên xuất hiện khi có một chính sách sản xuất bản xứ phục vụ xuất khẩu được thực hiện, tạo ra những cơ hội trục lợi. Như tác giả nghiên cứu hàng đầu về khu vực tài chính Philippines đã nói: “Không giống tình huống ở Hàn Quốc và Đài Loan, các doanh nhân Philippines có thể dễ dàng lấy tiền và bỏ trốn.”⁵⁴

Khi cuộc khủng hoảng tài chính chết người ập đến Philippines vào đầu những năm 1980, Ngân hàng trung ương

càng tái chiết khấu – bơm tiền vào nền kinh tế – nhiều hơn bao giờ hết, vì đó là cách duy nhất để giữ hệ thống tài chính hoạt động. Khi lãi suất Hoa Kỳ đạt mức đỉnh 19% và sản lượng đầu ra suy giảm, Philippines không thể trả lãi theo yêu cầu để đảo nợ nước ngoài. Marcos triển khai một lệnh ngừng trả nợ vào tháng 10 năm 1983. Tuy nhiên, điều này chỉ khiến việc tháo chạy vốn diễn ra nhanh hơn, thuận tiện hơn vì hầu hết các quy định về kiểm soát tài chính đã được bãi bỏ vào đầu những năm 1970 theo lời khuyên của IMF và WB. Việc in tiền trở thành biện pháp tài chính duy nhất còn sót lại. Cũng giống Hàn Quốc, Philippines đã quen với tỷ lệ lạm phát leo thang vì tái chiết khấu, nhưng giá tăng rất nhanh vào giữa những năm 1980. Tỷ lệ lạm phát là 50% vào năm 1984 và đồng tiền quốc gia trượt từ 7,5 Peso 1 Đô la Mỹ năm 1980 xuống còn 20 Peso 1 Đô la Mỹ vào năm 1986. Theo sau những đợt đột biến rút tiền gửi, các vụ quốc hữu hóa ngân hàng và tình trạng các ngân hàng đầu tư lớn đóng cửa vào năm 1981, thêm bốn ngân hàng nữa bị buộc phải đóng cửa.⁵⁵ Tháng 2 năm 1986, giữa những đợt phản đối quy mô lớn, Marcos bỏ chạy trên một chiếc máy bay của Chính phủ Mỹ ở thời kỳ đỉnh điểm của khủng hoảng, khi nền kinh tế Philippines đã co lại chỉ còn 1/4.⁵⁶

Cuộc khủng hoảng báo hiệu sự kết thúc của việc Philippines áp dụng một chính sách tài chính phát triển đặc biệt sai lầm. Năm 1985, ngân hàng trung ương từ bỏ tỷ lệ tái chiết khấu phức tạp, thấp hơn tỷ lệ thị trường, thứ khuyến khích việc say sưa hưởng thụ các khoản ưu đãi trong đó ưu tiên chính là rút ruột tiền của chính phủ. Hai định chế nhà nước lớn, Ngân hàng Quốc gia Philippines và Ngân hàng Phát triển Philippines, bút toán giảm 67% và 86% tài sản của họ (hầu như là các khoản vay) sau nhiều năm cho vay theo chỉ thị từ những người bạn thân tín của Marcos. Năm 1993, chính phủ chuyển 12 tỷ Đô la Mỹ nợ từ

bảng cân đối kế toán của Ngân hàng trung ương vào bảng cân đối kế toán của kho bạc. Tất cả những khoản nợ này hầu hết được trả bằng cách nâng nợ nội địa chính phủ lên gấp ba lần vào cuối những năm 1980. Khoản nợ này được cố tình phát hành dưới hình thức của những trái phiếu mệnh giá lớn, vượt xa tầm với của người dân bình thường, những người vẫn tiếp tục giữ tiền trong hệ thống ngân hàng, thường là ở mức lãi suất thực âm. Các ngân hàng hồi phục thông qua việc nhận tiền gửi từ công chúng với mức lãi suất bằng 0 và đầu tư vào những món nợ quốc gia có lợi tức cao.⁵⁷ Tình huống này rất giống với lệnh ngừng trả lãi suất của Park Chung Hee trong năm 1972, ngoại trừ việc ở Philippines, hệ thống ngân hàng không tạo ra triển vọng tăng trưởng nào. Ngày nay, ngân hàng bị thống trị bởi những định chế cho vay tư nhân và nước ngoài (hầu như mới được cấp phép). Những định chế này được kiểm soát bởi các quy định chặt chẽ hơn, không nhận được những khoản vay tái chiết khấu, và kiếm được rất nhiều lợi nhuận. Tất nhiên, chúng vẫn thất bại trong việc nâng cấp công nghiệp tài chính.

Mặc dù vậy, nếu không có khả năng thực hiện chính sách công nghiệp non trẻ và kỷ luật xuất khẩu, chính phủ Philippines sẽ khó mà mở rộng tài chính. Philippines phải chịu đựng tất cả mọi thứ mà các chuyên gia kinh tế tân cổ điển đã cảnh báo Hàn Quốc sẽ phải trải qua trong những năm 1950 và 1960 vì cách tiếp cận quyết liệt của Park Chung Hee đến hệ thống ngân hàng. Nhưng không có thảm họa nào xảy ra ở Hàn Quốc vì Park tiêu tiền để bảo đảm tiến bộ công nghệ. Ở Philippines, đó là vấn đề của một cơn điên tài chính phi phương pháp. Có một tấm ảnh mang tính tiên tri với hình ảnh của Ferdinand Marcos xuất hiện trên những tờ báo Philippines vào cuối năm 1978, vào thời điểm chính thể của ông bắt đầu kết thúc. Bức ảnh này gồm Ferdy,

Imelda, Bộ trưởng Bộ Tài chính Virata và Thống đốc Ngân hàng trung ương Licaros, tất cả đang đứng bên những ngọn nến trong Ngân hàng trung ương ở thành phố Quezon trong khi tòa nhà này đang được một thầy tu làm phước. Nổi bật ngay ở mặt trước – trên đầu tờ báo, nhưng rõ ràng không thể được nhận ra bởi những người trong bức ảnh là một biểu tượng mang ý nghĩa: “Làm ơn hãy từ chức.”

THẤT BẠI DÙ CÁN TRỌNG

Nếu Philippines đã học được bài học rằng phát triển thành công không chỉ liên quan đến việc huy động tiền, thì Malaysia và Thái Lan học một phiên bản nghiêm khắc hơn của bài học Đài Loan – rằng cần trọng không quan trọng bằng việc đặt trọng tâm chính vào nâng cấp công nghệ.

Malaysia là quốc gia cần trọng nhất trong tất cả các quốc gia Đông Nam Á, một phần vì sự liên quan mật thiết về mặt lịch sử giữa đất nước này (bao gồm một liên minh chết yếu trong vón vụn hai năm, từ năm 1963 đến năm 1965) với Singapore, một trung tâm tài chính nước ngoài. Các trung tâm tài chính nước ngoài tự vận hành các hệ thống tiền tệ và ngân hàng một cách cần trọng, vì những đặc điểm này (và sự bảo mật) là cách chúng thu hút các nguồn tiền. Malaysia lớn lên trong truyền thống cần trọng này, và không phát hành đồng tiền riêng cho đến năm 1967; sau đó nó duy trì một tỷ giá neo cố định vào đồng Đô la Singapore cho đến năm 1973. Ngân hàng trung ương, Ngân hàng Negara Malaysia, không thực sự độc lập với chính phủ, nhưng được phát triển trong một truyền thống quản trị tiền tệ chính thống và sự giám sát ngân hàng chặt chẽ. Định chế này được điều hành bởi một thống đốc duy nhất, Tun Ismail Mahamed Ali, trước và sau khi đồng tiền này tách ra khỏi Singapore từ năm 1962 đến năm 1980.

Cũng như ở Đài Loan, để theo đuổi chính sách phát triển hiệu quả, chính phủ cần kiểm soát toàn bộ hệ thống tài chính. Bên cạnh hai ngân hàng quốc doanh lớn, chính phủ vận hành một quỹ hưu trí trung ương bắt buộc và những kế hoạch tiết kiệm tự nguyện, nhằm hướng việc sử dụng các khoản tiền tiết kiệm vào những mục tiêu phát triển. Một nghiên cứu cho thấy tỷ lệ cổ phiếu kiểm soát trên, không chỉ tài sản ngân hàng, mà còn tất cả các tài sản tài chính khác đã đạt đến mức cao nhất, 64% vào năm 1980, năm trước khi Mahathir lên nắm quyền.⁵⁸ Tuy nhiên, không lãnh đạo Malaysia nào, kể cả Mahathir, sử dụng khoản tiền này để hỗ trợ công nghiệp hóa xoay quanh việc xuất khẩu.

Ngân hàng trung ương Malaysia hoàn toàn có đủ năng lực hành chính để thực thi kỷ luật xuất khẩu thông qua các chính sách tín dụng ưu đãi. Nhưng khi thiếu các định hướng chính trị để làm nhiều hơn, nó chỉ tái chiết khấu một con số tượng trưng các khoản vay xuất khẩu của ngân hàng thương mại. Vai trò chủ động chính của Ngân hàng Negara Malaysia – được yêu cầu bởi nhiều đời chính phủ thành công – là buộc các ngân hàng phía dưới phải đáp ứng các hạn mức cho vay tối thiểu dành cho những *bumiputera* đi vay.⁵⁹ Khi các dự án công nghiệp hóa lớn cần vốn, Mahathir làm suy yếu vai trò của ngân hàng trung ương. Ông sử dụng các khoản vay nước ngoài được Bộ Tài chính bảo lãnh, hai ngân hàng quốc doanh nội địa, các quỹ tiết kiệm do chính phủ điều hành và công ty dầu khí quốc gia Petronas. Không định chế nào trong số này thực thi các yêu cầu xuất khẩu, và qua nhiều năm, mỗi định chế đều bị buộc phải bút toán xóa hàng tỷ Đô la nợ xấu. Ngân hàng Bumiputera, một ngân hàng đầu tư quốc doanh thành lập trong những năm 1960, nhiều lần rơi vào tình trạng cần phải được giải cứu.

Tập hợp tư tưởng thiếu chắc chắn của Mahathir về việc lên kế hoạch theo kiểu Đông Bắc Á cộng với hoạt động bãi bỏ quy

định và tư nhân hóa được duy trì xuyên suốt chính sách tài chính cũng như trong chính sách công nghiệp của ông. Giống như việc ông kết hợp các dự án công nghiệp non trẻ mới, thuộc sở hữu chính phủ với chiến dịch tư nhân hóa các doanh nghiệp quốc doanh lâu đời hơn, Mahathir đã kết hợp việc sử dụng vốn chính phủ cho những dự án công nghiệp mới với việc tự do hóa những phần khác của khu vực tài chính theo cách làm suy giảm năng lực định hình phát triển dài hạn của chính phủ. Đây là một trường hợp cụ thể về việc: sự bãi bỏ quy định và cải cách ngân hàng đã dẫn đến sự phát triển rộng của thị trường cổ phiếu nội địa.

Trong thời gian đầu năm quyền, khi đang ủng hộ những dự án như Perwaja và Proton, Mahathir bị thuyết phục để tự do hóa lãi suất. Những quốc gia Đông Bắc Á áp dụng trần lãi suất xuyên suốt các giai đoạn phát triển nòng cốt, vì khi các ngân hàng được tự do áp lãi suất theo ý muốn, chúng sẽ đi theo hướng ưu tiên việc cho vay tiêu dùng thay vì ngược lại là cho vay sản xuất. Đây chính xác là những gì đã xảy ra ở Malaysia dưới thời Mahathir. Khu vực dễ dàng nhất và hấp dẫn nhất để cho vay lãi suất cao hơn sau khi bãi bỏ quy định là cho vay phát triển bất động sản và vay thế chấp, và tỷ lệ cho vay bất động sản trong tín dụng ngân hàng tăng từ chỉ hơn 1/5 vào cuối những năm 1970 lên hơn 1/3 vào những năm 1980.⁶⁰ Thay vì công nghiệp hóa, Malaysia thực sự đã trải qua một đợt bùng nổ bất động sản. Kuala Lumpur, với những tòa nhà chọc trời sang trọng được xây dựng một cách hấp tấp, tương phản mạnh mẽ với thủ đô Đài Bắc của Đài Loan, nơi theo học giả Đài Loan Robert Wade mô tả vẫn trông như “một hỗn hợp thị trấn lụp xụp và trại quá cảnh” vào cuối những năm 1980.⁶¹ Ở Đài Loan, các nguồn lực tài chính được dùng phần lớn cho việc phát triển công nghiệp.

Năm 1989, chính phủ Mahathir thông qua một đạo luật dịch vụ tài chính bãi bỏ quy định về giao dịch chứng khoán.

Hành động này lót đường cho Sàn giao dịch chứng khoán Kuala Lumpur (KLSE) phát triển nhanh như vũ bão – không may, đây là thành tích nổi bật nhất mà phát triển Malaysia đạt được trong những năm 1990. Trong một đợt bull run (giai đoạn giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán nhìn chung tăng) vào năm 1993, vốn hóa thị trường đạt mức bốn lần GDP của Malaysia, con số cao nhất trên thế giới khi xem xét tỷ lệ này. Khối lượng giao dịch trong năm này nhiều hơn của cả thập kỷ trước đó, và khối lượng giao dịch của một số ngày cao hơn khối lượng giao dịch của Sàn giao dịch chứng khoán New York. Đến cả đồng minh chính trị, và là người thân cận của Mahathir, Daim Zainuddin, Bộ trưởng Bộ Tài chính, cũng phải nhận định: “Dường như không ai làm việc. Tất cả mọi người đều nói về cổ phiếu.”⁶²

Thị trường đuối sức vào năm 1994 và sụp đổ vào năm 1997. Cuối cùng, người dân và Chính phủ Malaysia nhận ra rằng tự thân thị trường cổ phiếu không phải dấu hiệu cho thấy thời hiện đại bắt đầu. Thật khó để thấy được những đóng góp đáng kể của KLSE, hay thực tế là bất kỳ thị trường cổ phiếu của bất cứ quốc gia Đông Á nào được chào đón và khuyến khích bởi WB và IMF vào những năm 1990, cho các kết quả phát triển. Ví dụ, thị trường không áp đặt bất kỳ kỷ luật cổ đông rõ ràng nào lên doanh nghiệp và hầu như không lưu ý đến sự tồn tại của cổ đông thiểu số. Thực tế, một lý do khiến các công ty muốn huy động tiền mặt từ thị trường chứng khoán là các nhà đầu tư không nhiều sự như các ngân hàng. Các doanh nhân thường sử dụng một kỹ thuật gọi là “kim tự tháp”, xếp các công ty đã được niêm yết theo thứ tự từ trên xuống để có thể kiểm soát các công ty ở đáy kim tự tháp với khoản vốn rất nhỏ. Sau đó họ lột sạch tiền mặt và những tài sản khác từ những doanh nghiệp này, tiêu diệt các nhà đầu tư thiểu số. Ở Malaysia, những khoản lợi lớn từ giao dịch nội gián cũng đến từ hoạt động tư

nhân hóa của Mahathir. Những tài sản này được phân phối cho các công ty tư nhân không qua đấu thầu, và thường được bơm vào các doanh nghiệp niêm yết, mang lại cơ hội kiếm lời cho những người thạo tin nội bộ, thông qua việc mua cổ phiếu của những công ty niêm yết sắp nhận tài sản hoặc bán cổ phần ở các công ty niêm yết đã bị thổi giá bởi tin đồn sai về những tài sản mà nó sắp nhận được.⁶³

Đó là một giai đoạn đầy niềm vui cho các tay nội gián, tương tự như trường hợp ở Nga, Malaysia, đã tạo ra một nhóm những triệu phú và tỷ phú đầu cơ tài chính mới. Nhưng, từ góc độ phát triển, chuyển hành trình của thị trường cổ phiếu chỉ là một sự lệch hướng vô ích. Thực tế, tình hình có thể còn tệ hơn nữa, vì cho vay mua cổ phiếu vượt mặt tài chính công nghiệp tương tự như cho vay bất động sản trước đây. Vào những năm 1990, chỉ 1/4 trong số các khoản vay ngân hàng thương mại Malaysia đi vào chế tạo, nông nghiệp, khai mỏ và những hoạt động sản xuất khác. Ngân hàng trung ương đã thực hiện một khảo sát với các công ty tư nhân, và khám phá ra rằng các doanh nghiệp Malaysia nhận được từ 10-14% nhu cầu tài trợ vốn từ ngân hàng, so với con số 40-50% trong giai đoạn đỉnh cao công nghiệp hóa vào những năm 1960 và 1970 ở Nhật, và hơn 30% ở Đài Loan. Các công ty Malaysia buộc phải phụ thuộc rất nhiều vào những khoản lợi nhuận giữ lại, điều này khiến họ không thể đáp ứng được chi phí nâng cấp công nghệ bền vững hay tạo ra những công ty có quy mô thực sự lớn.⁶⁴

Malaysia không bao giờ thiếu tiền. Tỷ lệ tiết kiệm gộp của quốc gia này trước thềm khủng hoảng tài chính châu Á cao hơn so với Hàn Quốc vài điểm phần trăm.⁶⁵ Nhưng các nguồn quỹ này được hướng vào những mục tiêu sai lầm, và ngày càng sai lầm vì chính phủ ngày càng mất khả năng kiểm soát hệ thống tài

chính. Nỗi ám ảnh thị trường cổ phiếu của Mahathir phần lớn được định hướng bởi động cơ mang tính dân tộc nhằm vượt mặt thị trường tài chính Singapore. KLSE và thị trường chứng khoán Singapore tiếp tục có mối liên hệ chặt chẽ – thực tế đó là một thị trường với hai sàn giao dịch tách biệt về mặt địa lý – cho đến năm 1990. Cũng như Hàn Quốc được thúc đẩy bởi một động cơ lịch sử để đuổi theo Nhật Bản, Malaysia cũng có một động cơ như vậy với quốc gia vốn từng là thuộc địa của mình trong những năm 1960. Không may, theo đuổi chính sách tài chính của một trung tâm tài chính nước ngoài, chứ không phải một quốc gia công nghiệp, là điều cuối cùng Malaysia cần phải làm.

Malaysia vẫn sống sót qua những dự án công nghiệp hóa tệ hại cũng như những sai lầm trong thị trường chứng khoán và hoạt động bãi bỏ quy định ngân hàng, nhờ vào chính sách tiền tệ và sự giám sát ngân hàng thận trọng. Ngân hàng trung ương giám sát động từ hoạt động bãi bỏ quy định tài chính của chính phủ, giám sát chặt chẽ các ngân hàng vào cuối những năm 1980, và một lần nữa vào năm 1994, trong khi tiếp tục thúc đẩy quá trình hợp nhất các định chế tài chính quy mô nhỏ. Nó cố gắng xác lập một tỷ lệ sở hữu dài hạn 20% trong từng ngân hàng, thậm chí dù các chính trị gia liên tục bác bỏ chính sách này vào những năm 1990.⁶⁶ Những định chế tài chính phi ngân hàng được kiểm soát chặt chẽ. Ngân hàng trung ương có khả năng bảo đảm rằng, trước thêm khủng hoảng tài chính, núi nợ nước ngoài của quốc gia này nhìn chung có thời gian đáo hạn dài hơn so với ở Thái Lan và Indonesia, được phòng hộ với biên độ rộng hơn trước rủi ro đồng tiền mất giá.

Trong giai đoạn khủng hoảng, không định chế tài chính Malaysia nào phải đóng cửa, dù rằng chính phủ đã phải thực hiện nhiều cuộc giải cứu lớn cho các ngân hàng và các công ty liên quan chính trị, bằng cách sử dụng các kho dự trữ tiền mặt truyền thống như Petronas và Quỹ Dự Trữ Hưu Bổng Của Công Nhân Viên

Chức Quỹ Dự trữ Hưu bổng của Công nhân Viên chức (Employee Provident Fund).⁶⁷ Vào tháng 9 năm 1997, Mahathir trở nên nổi tiếng trên truyền thông toàn cầu khi ông tuyên bố ở một cuộc họp thường niên IMF-WB ở Hong Kong rằng giao dịch tiền tệ nên được liệt vào nhóm hoạt động “phi pháp”. Quan điểm của ông cũng chẳng ngó ngàng hơn IMF, tổ chức đã cố gắng sử dụng cuộc họp để điều chỉnh điều lệ nhằm thúc đẩy mạnh hơn việc bãi bỏ quy định giao dịch tiền tệ vào thời điểm việc này đang tạo điều kiện cho một đợt sụp đổ khu vực. Nhưng thực tế lớn hơn là Mahathir đã lãng phí rất nhiều thời gian trong nhiệm kỳ của mình vào việc hấp tấp bãi bỏ các quy định giao dịch tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính ở Malaysia. Sự xuất hiện của ông ở khu vực Hong Kong chẳng khác gì sự xuất hiện của một người sản xuất vũ khí nhằm phản đối lại sự tồn tại của những cuộc chiến.

PHẦN THUỜNG CỦA SỰ NGOAN NGOÃN

Luận điểm công kích các định chế đa phương của Mahathir và việc Malaysia tái lập các quy định kiểm soát vốn một cách chậm trễ, mang tính tạm thời vào năm 1998 biến ông thành “đứa trẻ hư” của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á.⁶⁸ Chính phủ Thái Lan, ngược lại, là cậu học trò ngoan của IMF và WB. Việc Thái Lan đã rơi sâu vào khủng hoảng tài chính hơn bất kỳ quốc gia nào khác trong khu vực là một phát triển không may cho tình huống này. Khủng hoảng tài chính châu Á cũng bắt đầu từ đất nước này.

Khác với những quốc gia Đông Nam Á còn lại, Thái Lan chưa bao giờ là thuộc địa của nước nào. Tuy nhiên, quốc gia này từ lâu đã chuyên nhận những lời khuyên tồi tệ. Từ thời ký Hiệp ước Bowring với Anh năm 1855 cho đến năm 1926, Thái Lan đã bị các chuyên gia đàm phán của Anh thuyết phục áp thuế nhập khẩu thấp nhất châu Á – chỉ 3%. Mức thuế quan này bảo đảm rằng sẽ không có chính sách công nghiệp non trẻ nào được bảo

hộ, kết quả là chẳng có công ty Thái Lan có năng lực cạnh tranh quốc tế nào được phát triển. Những định chế tài chính trong nước vẫn yếu kém, nghĩa là các công ty nước ngoài vẫn thống trị các khu vực kinh tế đòi hỏi đầu tư vốn cao. Các lĩnh vực này bao gồm ngành khai mỏ thiếc, xưởng cửa và vận tải – nếu không nhắc đến bản thân ngành ngân hàng. Hoạt động sử dụng nhiều vốn nhất mà những công ty trong nước tham gia thành công trước khi kết thúc chế độ quân chủ toàn diện năm 1932 là xây xát gạo, ngành đòi hỏi các trang thiết bị tương đối rẻ tiền.

Trong và ngay sau Thế chiến Thứ hai, sự vắng mặt của những người châu Âu và Mỹ cùng sự hiện diện của một chính phủ giờ đã phát triển hơn, cho phép các doanh nghiệp địa phương lần đầu tiên tham gia vào ngành ngân hàng và bảo hiểm. Bốn tập đoàn tài chính lớn của Thái Lan đã phát triển hơn trong giai đoạn này.⁶⁹ Trên thực tế, định chế lớn nhất trong số này, Ngân hàng Bangkok, trở thành ngân hàng lớn nhất Đông Nam Á. Như đã nhắc đến trước đây, trong giai đoạn này, Chính phủ Thái Lan cũng bắt đầu chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu dài hơi nhất ở Đông Nam Á, với các chiến dịch phát triển nhiều ngành nghề khác nhau cho đến những năm 1980. Các ngân hàng tư nhân tài trợ vốn cho hoạt động này, và giữ một tỷ lệ vốn nhỏ trong rất nhiều doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi thiếu kỷ luật xuất khẩu, các công ty sản xuất không tạo ra những sản phẩm có tính cạnh tranh toàn cầu.⁷⁰

Các tập đoàn ngân hàng hùng mạnh – được kiểm soát bởi tư nhân nhưng có vốn quân đội, hoàng gia và chính phủ – được kiểm soát bởi ngân hàng trung ương độc lập, chính thống và chuyên nghiệp nhất Đông Nam Á. Ngân hàng Thái Lan (BOT), thành lập năm 1942, có quan hệ gắn gũi với WB và IMF từ cuối những năm 1940. Hai tổ chức này cung cấp các hoạt động đào tạo cho các viên chức BOT.⁷¹ Các viên chức BOT không xem họ

như những quản lý phát triển mà như những viên cảnh sát trung thực của một quốc gia đang nghiêng về hành vi kinh doanh thân hữu. Cũng như Ngân hàng Negara Malaysia, các khoản vay tái chiết khấu từ ngân hàng trung ương rất khiêm tốn và không gây lạm phát, và ở Thái Lan, hầu hết các khoản vay này không đi vào sản xuất mà đi vào những cây trồng xuất khẩu chủ lực, trong đó quan trọng nhất là cây lúa. Tỷ lệ các khoản vay từ ngân hàng thương mại đi vào sản xuất tăng chậm chạp, từ 10% năm 1958 lên khoảng 25% vào cuối những năm 1980. Con số này cũng xấp xỉ với Malaysia. Khác biệt trong hồ sơ vay của hai quốc gia đến cuối những năm 1980 là tỷ trọng vay bất động sản của Thái Lan thấp hơn rất nhiều.⁷²

Tuy nhiên, sự yếu kém trong chính sách tài chính của Chính phủ Thái Lan bắt đầu từ những năm 1970, khi đất nước này cấp phép cho nhiều công ty chứng khoán và tài chính phi ngân hàng. Quy định này hướng đến việc thu hút các khoản tiền gửi bổ sung vào các tài khoản lợi tức cao hơn, nằm ngoài khu vực ngân hàng chính thống, để cung cấp nguồn tài chính mới trong một thập kỷ căng thẳng của những cuộc khủng hoảng dầu hỏa, và gia tăng cạnh tranh trong hệ thống ngân hàng thông thường. Logic này không khác với việc Hàn Quốc cấp phép cho các định chế phi ngân hàng nhằm thay thế vai trò của thị trường chợ đen vào những năm 1970. Điểm khác biệt duy nhất là ở Hàn Quốc, các định chế này hoạt động trong một nền kinh tế có kỷ luật xuất khẩu. Ở cả hai nơi, các NBFIs đều bị các nhóm lợi ích thôn tính. Chẳng đáng ngạc nhiên khi những kết quả ở Thái Lan có tính tiêu cực tức thời hơn. Một chuỗi những cuộc giải cứu và sự đóng cửa của các công ty tài chính vào giữa những năm 1980 đã gây ảnh hưởng đến các định chế nắm giữ 1/4 tổng tài sản của toàn bộ hệ thống tài chính, và nhấn mạnh những rủi ro có thể xảy ra khi hệ thống tài chính bị thôn tính.⁷³

Bất chấp thực tế này, IMF và WB tiếp tục triển khai chiến dịch kêu gọi bãi bỏ quy định tài chính, và cuộc khủng hoảng NBFi không có tác động gì tới việc Chính phủ Thái Lan sẵn sàng chấp nhận lời khuyên của họ. Xu hướng này, bị trầm trọng hóa bởi thực tế rằng, đến những năm 1980, hầu như tất cả các nhà kinh tế được tuyển dụng vào làm việc trong Chính phủ Thái Lan và Ngân hàng Thái Lan đều được đào tạo ở Hoa Kỳ, và đây là những người cả tin đầy nhiệt huyết với các chính sách tài chính tập trung vào bãi bỏ quy định, được áp dụng toàn cầu. Từ năm 1989 đến năm 1991, lãi suất của Thái Lan hầu như được tự do hóa hoàn toàn, với trần lãi suất tiền gửi và cho vay bị bãi bỏ. Cùng với việc cấp phép cho các định chế tài chính phi ngân hàng mới hơn, hành động nói lỏng các ràng buộc liên quan đến thị trường chứng khoán và bãi bỏ hầu hết các quy định kiểm soát vốn, cùng với hành động tự do hóa lãi suất, đã dẫn đến một đợt bùng nổ tài chính tiêu dùng đã từng xuất hiện ở Malaysia.⁷⁴ Ngoại trừ việc Thái Lan thậm chí còn trải nghiệm mức độ thâm tóm hệ thống tài chính cao hơn vì sự giám sát cẩn trọng của ngân hàng trung ương bị suy giảm bởi sự phát triển của các định chế tài chính phi ngân hàng, những định chế rất dễ bị các doanh nhân thâm tóm.

Cũng như những nơi khác ở Đông Nam Á, sự tăng trưởng nhanh trong lĩnh vực xuất khẩu các mặt hàng gia công giá trị gia tăng thấp được sản xuất bởi các công ty đa quốc gia bắt đầu vào cuối những năm 1980, đã giúp thuyết phục Chính phủ Thái Lan rằng họ đang quản lý thành công quá trình phát triển. Và – một lần nữa, cũng giống như những nơi khác ở Đông Nam Á – Thái Lan chưa bao giờ thiếu tiền. Từ những năm 1950 trở đi, tiết kiệm ngân hàng tăng nhanh hơn tăng trưởng kinh tế rất nhiều. Tỷ lệ tiết kiệm gộp trong giai đoạn ngay trước khủng hoảng năm 1997 là 35%, bằng Hàn Quốc và chỉ thấp hơn Malaysia đôi chút.⁷⁵

Vấn đề một lần nữa lại là việc thiếu một chính sách công nghiệp non trẻ hiệu quả và bãi bỏ quy định tài chính quá sớm. Hai thiếu sót này đồng nghĩa với việc các khoản tiết kiệm dư dả của người Thái – cộng thêm những khoản vốn không cần thiết mang tính đầu cơ từ nước ngoài – sẽ được đầu tư vào những địa chỉ sai, hầu hết là vào đầu cơ bất động sản. Thái Lan trở thành nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất thế giới vào thập kỷ 1987-1996, nhưng đó không phải là dấu hiệu của sự phát triển kinh tế bền vững.⁷⁶

Đợt bùng nổ bất động sản thực sự của Thái Lan (bắt đầu vào cuối những năm 1980) tăng tốc đáng kể trong đầu những năm 1990. Từ năm 1988 đến năm 1996, những con số chính thức (nhiều khả năng thấp hơn thực tế) cho thấy tỷ lệ cho vay bất động sản tăng từ 6% lên 15% trên tổng tài sản ngân hàng, và từ 9% lên 25% trên tổng tài sản công ty tài chính.⁷⁷ Thị trường cổ phiếu Bangkok bùng nổ với chỉ số chứng khoán tăng từ 600 trong năm 1990 lên 1.400 trong năm 1996, mang lại nhiều nguồn tiền đầu tư hơn và các nguồn tiền này thường đi vào khu vực bất động sản. Người ta vẫn chưa tìm ra câu trả lời chính xác cho câu hỏi: Có bao nhiêu trong số các khoản vay ngắn hạn nước ngoài, vốn chiếm 1/4 tổng đầu tư của Thái trong những năm trước khủng hoảng, đi vào khu vực bất động sản?⁷⁸

Việc thiếu kỷ luật xuất khẩu, thiếu cơ chế phòng thủ dựa trên kiểm soát vốn báo hiệu cho thảm họa đang tiến lại gần như một chiếc xe bốn chỗ đầu xuất hiện ở đường chân trời. Khi bong bóng tài sản phồng to, Thái Lan có mức thâm hụt tài khoản vãng lai trong khoảng từ -5% đến -8% GDP trong những năm 1990. Chỉ dấu hiệu này cũng đủ để các nhà kinh doanh tiền tệ “đánh xuống” đồng Baht, giờ đây đang được giao dịch tự do. Đồng tiền này đang được chính phủ neo vào đồng Đô la Mỹ. Dự trữ ngoại hối quốc gia được sử dụng để bảo vệ cái không thể bảo vệ, trước khi chính phủ

quyết định thả nổi đồng tiền vào ngày 2 tháng 7 năm 1997. Đó là ngày khủng hoảng tài chính châu Á chính thức bắt đầu.

Thái Lan trải qua đợt sụt giảm kinh tế đầu tiên tồi tệ nhất trong số tất cả các quốc gia Đông Nam Á. Ngay khi được gọi nhập cuộc, IMF khẳng định rằng chính phủ cần phải đẩy mạnh việc chống lạm phát, chống tiêu xài hoang phí giống như cách Mỹ Latin đã áp dụng vào những năm 1980. Vì Thái Lan không gặp vấn đề với sự chi tiêu quá tay của chính phủ, việc cắt giảm chi tiêu khoảng 1/5 và tăng thuế đã đẩy nền kinh tế của quốc gia này vào tình trạng mất kiểm soát, sụt giảm 14% theo giá đồng nội tệ trong khoảng từ năm 1996 đến năm 1998.⁷⁹ Và việc 56 trên tổng số 91 định chế tài chính phi ngân hàng đóng cửa vào năm 1997 khiến cho cả những người đi vay tốt và xấu đều không còn khả năng tiếp cận vốn lưu động. IMF không hiểu chuyện gì đang diễn ra. Một phần của vấn đề là vì tổ chức này không hiểu “cậu học sinh ngoan” của mình đang thực sự gặp vấn đề gì. Dự báo tăng trưởng kinh tế Thái Lan năm 1998 của tổ chức này giảm từ 3,5% ngay trước khi khủng hoảng xảy ra xuống còn -7% chỉ một năm sau đó. Những con số trên cho thấy tổ chức này thực sự biết rất ít về Thái Lan.⁸⁰

Vào mùa hè năm 1998, xuất hiện nhiều cuộc biểu tình phản đối tình trạng thất lưng buộc bụng (đặc biệt là ở vùng nông thôn) và một chiến dịch lớn phản đối việc cưỡng ép bán tháo những công ty Thái Lan cho các doanh nghiệp nước ngoài. Trong khi đó, các bộ trưởng đương nhiệm và cựu bộ trưởng bắt đầu công khai chỉ trích IMF trên báo chí. Vào tháng 8, tổ chức này chấp nhận rằng họ đã có một chút sai lầm khi xác định các vấn đề của Thái Lan, đồng ý để chính phủ vận hành ngân sách thâm hụt, trong khi Ngân hàng Thái Lan bắt đầu cắt giảm lại suất. Kinh tế hồi phục đôi chút trong năm 1999, nhưng đến tận năm 2003 Thái Lan mới khôi phục được con số GDP của năm 1996. Ở góc độ tư nhân hóa và bán các công ty cho nước ngoài, chính phủ có

phần không còn nghe theo những yêu cầu ban đầu của IMF. Hai ngân hàng đã được bán cho những cổ đông nước ngoài, những ngân hàng khác được tái cấu trúc vốn hóa thông qua các khoản đầu tư nước ngoài chiếm thiểu số, và số còn lại vẫn được quốc hữu hóa.⁸¹

Nhìn chung, nếu trước năm 1997 hệ thống tài chính đã không hỗ trợ một chính sách sản xuất hướng đến xuất khẩu, khả năng lớn là nó cũng sẽ không làm thế sau đó. Trong 15 năm vừa qua, Thái Lan đã đi qua hết khủng hoảng này đến khủng hoảng khác trong công cuộc tìm đường phát triển cho mình. Vì quốc gia này đã đi theo hướng hoàn toàn sai trước năm 1997, đây không phải là một nhiệm vụ đơn giản. Thay vì phát triển một nền công nghiệp có khả năng cạnh tranh toàn cầu, di sản đáng chú ý nhất của khu vực tài chính Thái Lan trong nửa thế kỷ qua là nhiều cây số vuông công trình xây dựng nhạt nhẽo, được xây bằng thứ xi-măng chất lượng thấp mà các du khách bắt gặp khi lái xe qua đại đô thị Bangkok. Khi những trận mưa nhiệt đới xuất hiện, cảnh tượng trở nên cực kỳ xấu xí – như thể tất cả các vị thánh đều đang khóc than cho sự thất bại trong quá trình phát triển của loài người.

CHUYẾN HÀNH TRÌNH 5: JAKARTA

Và giờ đây chúng ta đã đi đến chuyến hành trình cuối cùng. Nó dẫn chúng ta đến thủ đô của Indonesia, một quốc gia mà lịch sử hậu độc lập bị chi phối bởi không chỉ một, mà là hai cuộc khủng hoảng tài chính lớn. Cuộc khủng hoảng gần đây hơn, xuất hiện vào năm 1997 trong thời kỳ Suharto, người áp dụng các cải cách thị trường tự do theo lời khuyên của IMF và WB. Cuộc khủng hoảng trước đó, xuất hiện vào năm 1965, dưới thời của tổng thống đầu tiên, Sukarno, và là hậu quả của công cuộc hiện đại hóa xã hội chủ nghĩa. Sự hỗn loạn diễn ra trong năm 1965 đã trở nên nổi tiếng qua bộ phim *Năm sống*

nguy hiểm (The Year of Living Dangerously). Khi xem xét ở góc độ xã hội, hai cuộc khủng hoảng tài chính cách nhau ba thập kỷ là sản phẩm của hai cách tiếp cận đối lập – tư bản và cộng sản – đến phát triển kinh tế. Khi nhìn qua lăng kính chính sách tài chính và, tổng quát hơn, thông qua các lập luận trong cuốn sách này, rõ ràng là cả hai cuộc khủng hoảng đều xuất phát từ cùng một nguyên nhân: Sự thất bại của chính phủ trong việc kiểm soát hệ thống tài chính, và trong việc tập trung những nỗ lực của mình vào sản xuất và đẩy mạnh xuất khẩu. Những thảm họa của Indonesia “cộng sản” và “tư bản” thực sự là hai biến thể của cùng một sai lầm.

Luận điểm này có thể được chứng minh khi lái xe qua tuyến đường Bắc-Nam của Jakarta. Chuyến hành trình của chúng tôi bắt đầu từ cách cảng Jakarta phía Bắc biển Java không xa. Đây là một thị trấn người Hoa, trung tâm thương mại lộn xộn của Jakarta cũ trước khi trung tâm quan trọng của thủ đô được dời về phía Nam vào những năm 1980. Ra khỏi tuyến đường Jalan Gunung Sahari để rẽ vào một trong những làn xe của khu dân cư, tài xế hỏi một ông lão đường đến nhà Om Liem (nghĩa là “Chú Liem”), tên ông trùm giàu nhất thời hậu độc lập ở Indonesia. Người hàng xóm chậm rãi chỉ về phía cuối con đường, và chúng tôi tiếp tục đi.

Liem Sioe Liong, một tỷ phú sở hữu những công ty chiếm tới 5% tổng GDP của Indonesia vào những năm 1990, đã bỏ chạy sang Singapore trong cuộc khủng hoảng năm 1997, khi người dân cướp phá nhà ông và sơn dòng chữ “Con chó của Suharto” lên cửa. Ông không bao giờ quay trở lại Jakarta. Gia đình ông vẫn sở hữu căn nhà và đôi khi vẫn sử dụng nó. Nó mới được tu sửa gần đây với một cánh cổng sắt mới cao hơn. Ngoài ra, nơi này vẫn giống như những gì tôi đã được mô tả trước đó: Một căn nhà một tầng màu trắng, giản dị, khiêm tốn. Các khung

cửa sổ được làm bằng loại nhôm rẻ tiền và sáng bóng, không liên quan nhiều đến hình ảnh thường thấy về sự giàu sang. Khách ghé thăm nhà khi Om Liem còn ở đây thường ngạc nhiên với những tiện nghi quá ít ỏi trong nhà. Cũng giống Chung Ju Yung ở Hàn Quốc, doanh nhân này giữ tiền và không đổi nhà khi trở nên rất giàu có; thực tế, ông tiếp tục sống ở một khu vực được xem là cực kỳ không thời thượng trong thị trấn. Căn nhà, nơi Liem xem là may mắn, nhắc chúng ta nhớ rằng bản chất của doanh nhân không thay đổi trong phát triển; chỉ có những chính sách xung quanh họ thay đổi.⁸²

Liem đã đúng khi nghĩ rằng ông gặp may. Trong nửa thế kỷ, dưới cả thời của Sukarno và Suharto, ông nhận được các ưu đãi để sở hữu ngân hàng và các độc quyền trong nước mà không cần sử dụng tài năng kinh doanh xuất sắc của mình để sản xuất cho xuất khẩu hay, nói rộng hơn, cho phát triển công nghệ của quốc gia. May mắn của Liem bắt đầu vào thời điểm kết thúc chiến tranh dân tộc với Hà Lan. Là một tay buôn người Hoa mới nhập cư, ông được những người theo chủ nghĩa dân tộc ở Kudus, Java, yêu cầu cho người cha vợ bất đồng quan điểm của Sukarno là Hassan Din ẩn náu. Trong thời gian xảy ra cuộc chiến với Hà Lan, Liem bán nhu yếu phẩm cho phe cộng hòa.⁸³ Sau khi cuộc chiến kết thúc vào năm 1949, ông trở thành một thương gia giàu có nhiều quan hệ, đặc biệt là với quân đội. Giống rất nhiều thương gia khác, Liem được chính phủ Sukarno cấp phép mở ngân hàng tư nhân. Có 104 ngân hàng tư nhân ở Indonesia vào năm 1957 và ông sở hữu hai trong số đó.

Giai đoạn bứt phá của Liem đến trong cuộc đảo chính chậm chạp của Suharto vào năm 1965. Ông bắt đầu giao dịch với Suharto trong các hoạt động mua bán ở trung tâm Java, nơi vị tổng thống tương lai là một tư lệnh quân đội với tinh thần doanh nhân.⁸⁴ Sau khi lên cầm quyền, Suharto trao cho Liem những ưu

đãi độc quyền và độc quyền nhóm nhập khẩu cây đinh hương (là hương liệu để sản xuất loại xì gà *kretek* nổi tiếng, rất được ưa chuộng ở Indonesia), xay xát bột mì, xi-măng, thép thành phẩm và nhiều sản phẩm khác. Hầu hết những thương vụ này có sự hợp tác với các thành viên gia đình Suharto. Cũng như những hành động của Sukarno, tất cả các ưu đãi này đều không đi kèm yêu cầu phát triển năng lực công nghiệp hay xuất khẩu. Sản phẩm xuất khẩu đáng kể duy nhất của Liem là các cây trồng đồn điền và gỗ; và đối tác của ông, những đứa con của Suharto, thậm chí còn không nghĩ đến việc cạnh tranh quốc tế. Liem trở thành doanh nhân xuất sắc của đất nước, thâu tóm hầu hết thị trường của những ngành kinh doanh mũi nhọn như xì gà, sản xuất mì gói và vật liệu xây dựng. Các hoạt động của ông không góp phần gia tăng tiến bộ công nghệ của Indonesia như nhiều người Indonesia đã thấy vào lúc đó, trước đó rất lâu, người dân Indonesia đã khó lòng sống qua một ngày mà không sử dụng một trong số các sản phẩm, dịch vụ do Om Liem cung cấp.

Vào những năm 1970, Om Liem bắt đầu phát triển hoạt động ngân hàng. Ông thuê Mochtar Riady, một chuyên gia ngân hàng nhiều kinh nghiệm, phát triển một trong các ngân hàng mà ông đã mở vào những năm 1950. Ông cũng bán cổ phần thiểu số lớn cho các thành viên gia đình Suharto. Riady, người cũng sở hữu cổ phần, nhanh chóng xây dựng Ngân hàng Trung tâm châu Á (BCA) thành định chế tài chính tư nhân lớn nhất Indonesia, tạo ra một vòng tròn gọn ghẽ kết nối nguồn cung cấp tín dụng tư nhân lớn nhất nước với một danh mục không bao giờ ngừng mở rộng của các ngành kinh doanh độc quyền trong nước – những công ty như công ty sản xuất xi-măng quốc gia Indocement; công ty sản xuất bột mì quốc gia Bogosari; công ty lắp ráp xe IndoMobil; và những con đường mà nhà Suharto thu phí. Theo giám đốc đương nhiệm và các cựu giám đốc, trước

thêm khủng hoảng 1997, 60% tín dụng của BCA được dành cho các doanh nghiệp của Liem vay, và 30% dành cho các công ty của Suharto.⁸⁵

Dường như Om Liem có tất cả mọi thứ. Dù rằng hoạt động cho vay của BCA hoàn toàn mang tính thân hữu – không ngân hàng nào được cấp phép về mặt pháp lý để cho vay hơn 20% nguồn quỹ cho các bên liên quan, dù tất cả đều làm vậy – nó chỉ hợp tác với các doanh nghiệp độc quyền sinh ra rất nhiều tiền mặt như các công ty sản xuất bột mì, xi-măng và thu phí đường sá, vốn không hề có đối thủ cạnh tranh. Những hoạt động nhiều rủi ro hơn, như các dự án bất động sản và các khoản đầu tư phi độc quyền mà những đứa con của Suharto theo đuổi, được chuyển giao một cách lịch sự sang cho các ngân hàng quốc doanh. Vào thời điểm khủng hoảng năm 1997, BCA có ít nợ xấu hơn bất kỳ ngân hàng Indonesia nào khác.⁸⁶ Tuy nhiên, vấn đề là BCA là một phần của một hệ thống tài chính lớn hơn với mục tiêu hướng đến các hoạt động phi sản xuất, phi xuất khẩu và những hoạt động kinh doanh mà các ngân hàng đối thủ không có độc quyền để cho vay. Trong thời kỳ bãi bỏ quy định, hệ thống này theo đó tăng tài trợ vốn cho hoạt động đầu cơ, đặc biệt là bất động sản, thường bằng cách sử dụng nợ nước ngoài. Om Liem rất thông minh và cẩn trọng, nhưng ông không thể chống lại sự thất bại của cả hệ thống.

Khi khủng hoảng châu Á lan rộng từ Thái Lan đến Indonesia, mọi người quá hoảng sợ đến nỗi BCA, Liem Sioe Liong, gia đình Suharto và tất cả các hoạt động kinh doanh độc quyền của họ đều sụp đổ cùng nó. Giá trị đồng rupiah (IDR) bắt đầu giảm vào cuối năm 1997 và, không lâu sau, rõ ràng là cả hệ thống ngân hàng đều không thể thực hiện được các nghĩa vụ với nước ngoài. Những đợt rút tiền gửi đột biến xảy ra mà không cần cân nhắc đến khả năng trả nợ của từng ngân hàng. Một khoản tiền khổng

lô 65 ngàn tỷ IDR (khoảng 8 tỷ Đô la Mỹ)⁸⁷ được rút ra khỏi BCA trong hai tuần khi những người gửi tiền xếp hàng rồng rắn xung quanh các chi nhánh của ngân hàng này. Liem Sioe Liong được yêu cầu nộp thêm tài sản đảm bảo để bảo đảm số tiền mà Ngân hàng trung ương đã cho BCA vay để trả cho những người gửi tiền. Ông đã nộp các tài sản mà theo như tuyên bố của ông, trị giá 53 ngàn tỷ IDR. Nhưng sau khi bán tất cả những thứ này, tổng số tiền huy động được chỉ có 20 ngàn tỷ IDR. Theo tiêu chuẩn của Indonesia, đây thực ra là một trong những tỷ lệ trả nợ cao nhất. Phần nợ mà những ông trùm tư bản không thể – hoặc thường là cố tình không – trả khi ngân hàng của họ bị phá sản bằng tiền của những người đóng thuế. Om Liem mất quyền kiểm soát BCA và một phần lớn đế chế của ông, nhưng giữ được một phần kha khá để sống những ngày còn lại ở Singapore.⁸⁸ Hóa ra ông trùm tư bản thông minh nhất cũng không đủ thông minh khi cả hệ thống thất bại.

QUAY TRỞ LẠI SUKARNO

Để liên hệ khủng hoảng năm 1997 với khủng hoảng năm 1965 – năm đầu tiên trong *hai năm* sống trong nguy hiểm của Indonesia – chúng tôi rẽ ra khỏi con đường dẫn đến nhà Om Liem, và đi xa hơn về phía nam. Phía đông con đường này là hai con kênh bắc-nam chạy song song do người Hà Lan xây dựng. Khu vực nằm giữa chúng là trung tâm thành phố cũ thời thuộc địa và Sukarno. Rẽ vào khu vực này, dọc theo Jalan Veteran, chúng ta sẽ bị bất ngờ bởi đền thờ Hồi giáo quốc gia Istiqlal với sức chứa 120.000 người. Ở phía Tây Nam ngôi đền này, bao quanh bởi những con đường rộng và các tòa nhà chính phủ lớn, là cột Monas cao 132 m ở trung tâm Quảng trường Độc lập, với hình ngọn lửa được khắc trên thân. Chúng ta giờ đây đang đứng giữa những công trình kiến trúc vĩ đại nhất của Sukarno.⁸⁹

Sukarno được đào tạo để trở thành một kiến trúc sư và kỹ sư dân dụng, với sự tò mò về chủ nghĩa hiện đại giản đơn và niềm đam mê dành cho các bức điêu khắc cỡ mở lối bạch. Ông thực tế đã lên kế hoạch xây dựng một Indonesia mới. Phía nam Quảng trường Độc lập, ông xây dựng xương sống của thủ đô mới, một đại lộ dài, nhiều làn đường với những đoạn đường khác nhau có tên gọi Jalan Thamrin, Jalan Sudirman và Jalan Sisingamangaraja. Khi đi theo con đường này, chúng tôi đi qua Sarinah, một trung tâm bách hóa lớn do Sukarno xây dựng, và đi xa hơn về phía nam là Kempinsky, vốn là Khách sạn Indonesia, nơi các phóng viên uống rượu trong quán Wayang trong cuốn sách *Năm sống nguy hiểm*. Người ta có thể nhận ra ngay các ưu tiên phát triển của Sukarno. Bên ngoài khách sạn là một vòng xoay với một bức tượng điêu khắc khổng lồ, hùng vĩ tạc hai hình tượng người hoan hỉ, gợi nhớ lại cảnh mở đầu của bộ phim *Âm thanh tiếng nhạc* (The sound of music). Sau đó là ngã tư cầu Semanggi, với những nhánh đường dẫn vào được thiết kế thông minh để tạo hình một bông hoa bốn lá. Phía tây là sân vận động Senayan, được xây dựng cho Asian Games năm 1962. Đi xa hơn về phía nam, có một vòng xoay nữa với một tượng đài điêu khắc khác – hình ảnh một người đàn ông ngẩng cao đầu, giương cao một vật thể hình phẳng lớn được người địa phương gọi là Người đàn ông giao Pizza.²⁰ Những công trình kiến trúc của Sukarno thể hiện đam mê kiến trúc theo phong cách xã hội chủ nghĩa tiếp tục trải dài đến khoảng năm cây số từ Monas.

Sukarno hết tiền, nhưng không đơn thuần do tiêu xài hoang phí vào những công trình điêu khắc. Ông không có chính sách phát triển công nghiệp khả thi nào cho Indonesia, và không quan tâm đến xuất khẩu. Đầu những năm 1950, chính phủ Sukarno kiến lập một ngân hàng trung ương có quyền cho vay thương mại và ba ngân hàng phát triển khác do nhà nước sở hữu. Những

định chế này lẽ ra nên là công cụ tài chính cho chính sách công nghiệp non trẻ hiệu quả. Nhưng các ngân hàng nhà nước phát triển mạnh tín dụng trong nước lại không tích cực khuyến khích xuất khẩu. Những khoản vay tín dụng lớn nhất trong giai đoạn này được cấp cho các công ty nhập khẩu khi chính phủ theo đuổi một chương trình hành động mang tính khẳng định có tên gọi là Benteng (có nghĩa là “pháo đài”) để khuyến khích các thương nhân bản xứ. Chính sách cho phép những gia đình *pribumi* vốn đã giàu có – thuật ngữ Indonesia gọi những người dân bản xứ của quốc đảo này, tương đương với từ *bumipetara* của Malaysia – kiếm lợi nhuận kếch xù từ nhập khẩu hàng hóa xa xỉ, hay bán giấy phép kinh doanh của mình cho các công ty của người Hoa hay Hà Lan mà lẽ ra họ phải thay thế (như những hoạt động kinh doanh của Om Liem).⁹¹ Cùng lúc đó, chính phủ cấp phép cho sự sinh sôi nảy nở của các ngân hàng tư nhân, nhưng không giới hạn cách cho vay và cho phép chúng vay tiền từ ngân hàng nhà nước một cách tùy ý. Các ngân hàng này tài trợ vốn cho bất kỳ hoạt động nào mà những người chủ sở hữu thấy phù hợp – thường là các hoạt động của chính họ.

Các điều kiện chính trị và kinh tế của Indonesia bị suy yếu vào những năm 1950, và Sukarno tuyên bố thiết quân luật vào năm 1957, hứa hẹn một nỗ lực phát triển tập trung hơn, do chính phủ dẫn dắt. Ông gỡ bỏ những bảo lãnh pháp lý còn lại để đảm bảo cho hoạt động độc lập của ngân hàng trung ương (giống những gì Park Chung Hee đã làm trong năm 1961). Ông bắt các ngân hàng quốc doanh, hầu như hoàn toàn thống trị hệ thống tín dụng, hỗ trợ những hoạt động kinh doanh mà ông quốc hữu hóa từ người Hà Lan. Ngân hàng Indonesia được yêu cầu cho vay trực tiếp đến các dự án ưu đãi và tái chiết khấu mạnh mẽ cho hệ thống ngân hàng. Nhưng việc phân bổ tín dụng vẫn không gắn kết với chính sách công nghiệp và kết quả xuất khẩu.

Kết quả là các nguồn tiền tiếp tục được cung cấp cho những mục tiêu hoàn toàn phi sản xuất, ví dụ như tích trữ những thực phẩm quan trọng trong thời điểm lạm phát cao để sau đó bán lại với giá cao hơn.

Vào đầu những năm 1960, Indonesia trở thành một môi trường tài chính vô kỷ luật. Ngân hàng trung ương đáp ứng các nhu cầu tín dụng vô điều kiện, in quá nhiều tiền đến nỗi nền kinh tế phải đối mặt với tình trạng siêu lạm phát. Tuy nhiên, Sukarno vẫn không chuyển hướng tài chính sang các hoạt động phát triển kinh tế. Khi ngày càng nghiêng theo Đảng Cộng sản Indonesia (PKI) trong những năm cuối cùng, Sukarno áp ủ một kế hoạch cuối cùng với Jusuf Musa Dalam, Thống đốc Ngân hàng Indonesia, để hợp nhất tất cả ngân hàng thành một “ngân hàng đấu tranh” khổng lồ. Cách làm này sẽ giống với các hệ thống “độc ngân hàng” của chủ nghĩa Stalin và Mao. Sukarno, trong bài phát biểu vào ngày Quốc khánh, tháng 8 năm 1964, gọi năm đó là “Năm sống nguy hiểm” và bảo những người dân của mình chuẩn bị hy sinh cho cách mạng. Nhưng trước khi chuyển hành trình cuối cùng của ông có thể được bắt đầu, quân đội và Suharto – theo sau một cuộc đảo chính chết yếu bởi những quan chức quân đội cánh tả vào tháng 9 năm 1965 – bắt đầu tước quyền lực của Sukarno và chuyển dần sang cái mà những người này gọi là một mô hình phát triển kinh tế khác biệt về căn bản. Nhưng thực tế không phải như vậy.

SỰ XUẤT HIỆN CỦA BĂNG ĐẢNG BERKELEY

Về phía Đông quảng đường Jalan Sudirman của Sukarno, giữa bức tượng *Âm thanh tiếng nhạc* và cầu Semanggi là khu vực thành phố gắn liền với thời kỳ trị vì của Suharto. Đây được gọi là Tam giác Vàng, vây quanh bằng những con đường lớn Sudirman, Rasuna Said và Gatot Subroto. Tốc độ tăng trưởng bền vững của

khu vực cao tầng này vào những năm 1970, 1980 và 1990 dường như báo hiệu cho một mô hình phát triển mới. Tuy nhiên, đó là một bình minh ảo tưởng. Ngày nay – cũng như những gì chúng ta đã thấy ở điểm cuối cùng phía Bắc Jalan Sultan Ismail của Kuala Lumpur – Tam giác Vàng đầy những dự án khổng lồ chưa hoàn thành từ trước khủng hoảng châu Á. Công trình nổi bật nhất là những chân đế khổng lồ của hai tòa tháp do I. M. Pei thiết kế cho Bank Dagang Nasional Indonesia (BDNI) của Sjamsul Nursalim, ở phía Tây Jalan Sudirman, nằm cạnh khách sạn Le Meridien. Công trường xây dựng này đã ở đó 15 năm.⁹²

Suharto đã kiểm soát lạm phát và khôi phục ổn định kinh tế vĩ mô Indonesia. Nhưng ông làm nhiều hơn Sukarno một chút trong việc tập trung những doanh nghiệp hàng đầu trong nước vào sản xuất hay xuất khẩu. Suharto trao quyền cho Băng đảng Berkeley, những người từng mời gọi các công ty đa quốc gia sản xuất hàng hóa để xuất khẩu. Sau khi Băng đảng Berkeley trở về từ Đại học California để giảng dạy ở Indonesia vào những năm 1960, một trong những nơi mà nhóm này công tác là SESKOAD, đại học dành cho các chuyên viên và tư lệnh quân đội cao cấp ở Bandung. Chính ở SESKOAD, những thành viên của nhóm này, dẫn đầu là Widjojo Nitiasastro, đã gặp gỡ với Suharto. Dưới thời Sukarno, họ chẳng có ảnh hưởng gì, nhưng khi Suharto xây dựng nội các đầu tiên sau khi trở thành tổng thống vào năm 1968, tất cả các thành viên trong nhóm nắm kinh tế gia cốt lõi của Băng đảng Berkeley đều trở thành bộ trưởng.⁹³ Trong các vai trò này, họ kiểm soát Ngân hàng trung ương, áp đặt trần lãi suất lên các ngân hàng thương mại, tạo ra ràng buộc ngân sách nghiêm ngặt cho các bộ và giám sát hoạt động lập pháp mới ưu ái các công ty đa quốc gia.

Ảnh hưởng của Băng đảng Berkeley lên Suharto – và những quy định chính sách tài chính chính thống của nhóm

này – tăng và giảm theo thời gian, phụ thuộc vào tình trạng ngân sách của chính phủ. Suharto luôn có cảm giác không chắc chắn về sự đầy đủ của các kế hoạch phát triển kinh tế Indonesia mà những chuyên gia kinh tế được đào tạo ở Mỹ này đưa ra. Nhưng, không giống như Park Chung Hee, nền tảng giáo dục và trải nghiệm cuộc sống của Suharto không mang lại cho bản thân ông những kết luận rõ ràng về sự phát triển. Vào cuối những năm 1960, Widjojo Nitisastro và cộng sự là những người nắm quyền lực tối cao. Tuy nhiên, trong đợt bùng nổ dầu hỏa vào những năm 1970, khi nguồn thu từ dầu chiếm 2/3 ngân sách chính phủ, Suharto đã bỏ qua lời khuyên của những người này và cho phép ngân hàng trung ương tăng mạnh tín dụng ưu đãi, đồng thời cấp phép cho đợt đầu tư công đầu tiên vào ngành thép, hóa chất, phân bón, nhôm và công cụ máy móc. Nhưng không có nỗ lực nghiêm túc nào được thực hiện để thúc đẩy các doanh nghiệp tư nhân tham gia sản xuất và không tồn tại kỷ luật xuất khẩu. Vào đầu những năm 1980, giá dầu liên tục giảm, khiến ngân sách bị thâm hụt và quốc gia này rơi vào khủng hoảng cán cân thanh toán. Suharto quay trở lại tìm Đảng đảng Berkeley, những người sau đó tự do hóa đầu tư nước ngoài, cắt các khoản cho vay trực tiếp từ ngân hàng trung ương, thắt chặt hoạt động tái chiết khấu và tự do hóa lãi suất. Khi kinh tế tăng trưởng trở lại giữa một đợt bùng nổ đầu tư nước ngoài, Suharto bắt đầu tin dùng B. J. Habibie, một kỹ sư hàng không được đào tạo ở Đức mà ông đã bổ nhiệm làm Bộ trưởng Bộ Nghiên cứu và Công nghệ vào năm 1978, khi ngân sách quốc gia gia tăng. Nhưng khi kinh tế đi xuống vào cuối những năm 1980, Đảng đảng Berkeley được cho phép áp dụng những cải cách cấp tiến nhất cho hệ thống tài chính. Cuối cùng, trong đợt bùng nổ ngay trước khủng hoảng năm 1997, Suharto lại một lần nữa nghiêng về phía Habibie.⁹⁴

Băng đảng Berkeley không phải là những người theo chủ nghĩa hư ảo cứng đầu, nhưng họ tin rằng chỉ có thị trường mới vượt qua được xu hướng chủ nghĩa tư bản thân hữu của Indonesia. Một thành viên ngoại vi của nhóm này đã giải thích lý do tại sao các chuyên gia kinh tế này ngày càng cảm thấy bị buộc phải tìm kiếm những giải pháp trong việc bãi bỏ quy định tài chính. Soedradjad Djiwandono, Thống đốc Ngân hàng trung ương từ năm 1993 đến năm 1998, nhớ lại việc ông từng nhận một lá thư vào cuối năm 1996 từ Tommy Suharto.⁹⁵ Người con trai út của tổng thống viết rằng có hai ngân hàng quốc doanh sẵn sàng cho anh ta vay hơn 1 tỷ Đô la Mỹ để xây dựng một nhà máy sản xuất ô tô. Tuy nhiên, những khoản vay khổng lồ như vậy sẽ vi phạm các quy định của Ngân hàng trung ương về mức độ rủi ro của một ngân hàng đơn lẻ cho một dự án. Soedradjad nói: "Tommy đã hỏi tôi có thể làm gì được cho anh ta."

Tất cả mọi người ở Jakarta biết rằng dự án xe hơi Timor của Tommy là một vụ lừa đảo, sẽ làm xói mòn những thành tựu thậm chí là khiêm tốn nhất của ngành công nghiệp lắp ráp xe hiện đang còn rất non trẻ. Anh này đã được cấp phép nhập khẩu 45.000 chiếc xe Kia và chỉ làm mỗi một việc là dán nhãn khác cho chúng, trước khi chuyển sang lắp ráp phụ tùng.⁹⁶ Soedradjad đặt lá thư vào ngăn kéo tủ và hy vọng Tommy sẽ bỏ đi. Ba tháng sau, ông được mời tới nhà tổng thống ở Jalan Cendana, quận Menteng, nơi Suharto có một bản sao lá thư này đặt trên bàn. Soedradjad giả vờ ngờ nghệch, trước khi mơ hồ nhớ lại về lá thư và nói rằng việc Tommy nhận được đặc quyền miễn trừ quy định của Ngân hàng trung ương sẽ là một dấu hiệu nguy hiểm cho ngành ngân hàng. Tuy nhiên, rõ ràng là tổng thống muốn đưa con yêu quý của mình nhận đặc quyền này dù nó có đi ngược với lợi ích của dự án xe Indonesia của ông đến đâu đi nữa. Soedradjad đưa ra đề nghị tập hợp một liên doanh ngân hàng lớn hơn để không vi

phạm những quy định hướng dẫn của Ngân hàng trung ương. “Cứ làm vậy đi”, Suharto bảo ông. Theo Soedradjad, Ngân hàng Indonesia sau đó bắt đầu cố gắng cho Tommy vay càng ít tiền càng tốt. Ông nói rằng Tommy yêu cầu vay 1,3 tỷ Đô la Mỹ và được vay 300 triệu Đô la Mỹ. Tất cả số tiền này đều bị mất trong khủng hoảng châu Á.

Chính trong bối cảnh này – với việc Suharto không có khả năng giữ kỷ luật trong chính gia đình mình, chưa nói đến những doanh nhân phù hợp – đã khiến Đảng Berkeley kết luận rằng việc chuyển sang cơ chế bãi bỏ quy định tài chính là cần thiết. Logic của họ (cũng như của những đại diện IMF và WB mà họ có mối quan hệ mật thiết trong công việc) là, nếu hệ thống tài chính được bãi bỏ quy định và tư nhân hóa hoàn toàn, khu vực ngân hàng sẽ không dung nạp những người như Tommy. Từ cuối năm 1988, những nhà kỹ trị này theo đó bắt đầu cố gắng thực hiện chiến dịch cuối cùng theo hướng thị trường tài chính mở. Chiến dịch này được dẫn dắt bởi Bộ trưởng Bộ Tài chính, Johannes Sumarlin, một thành viên đầu tiên của Đảng Berkeley, người có một sự nghiệp phát triển muộn. Sumarlin thực hiện các hoạt động bãi bỏ quy định lãi suất đầu vào những năm 1980 bằng cách hạ yêu cầu vốn điều lệ ngân hàng tư nhân mới xuống chỉ còn 16 triệu Đô la Mỹ. Ông giảm yêu cầu dự trữ – phần tài sản mà ngân hàng phải gửi vào ngân hàng trung ương để đảm bảo an toàn – từ 15% xuống còn 2%. Ông còn tự do hóa các quy định điều chỉnh thị trường cổ phiếu. Và tất cả đồng minh của ông ở Ngân hàng Indonesia thất chặt những khoản tài chiết khấu của ngân hàng nhà nước dành cho các ngân hàng quốc doanh.

Hiệu ứng rõ ràng là số lượng ngân hàng tư nhân tăng từ 66 trong năm 1988 lên 160 trong năm 1993, và thị trường chứng khoán bùng nổ. Tổng số ngân hàng quốc nội và nước ngoài hoạt

động ở Indonesia đến năm 1993 là 234. Vì Băng đảng Berkeley đã bãi bỏ các quy định kiểm soát vốn của Indonesia vào đầu những năm 1970 ở cuối thời kỳ ảnh hưởng đầu tiên của họ, cánh cửa của quốc gia này cũng mở ra với tất cả các dòng chảy vốn quốc tế. Radius Prawiro, Bộ trưởng Điều phối hoạt động kinh tế vào thời điểm các thay đổi cuối những năm 1980 diễn ra tuyên bố: “Chúng tôi... đã từ bỏ tầm nhìn mang chủ nghĩa trọng thương trước kia... và thay vào đó, khám phá ra sự thông thái của nền kinh tế thị trường.”⁹⁷

CON ĐƯỜNG DẪN ĐẾN ĐỊA NGỤC TÀI CHÍNH

Trụ sở của những ngân hàng Indonesia cũ như Ngân hàng Trung tâm châu Á tập trung gần Ngân hàng trung ương ở phía Bắc tuyến đường xương sống Bắc-Nam của Sukarno, thuộc khu vực Jalan Thamrim. Nhưng con đường dẫn đến địa ngục tài chính những năm 1990 là quãng đường Jalan Sudirman của tuyến đường xương sống này, đi xuyên Tam giác Vàng và đi qua cầu Semanggi đến bùng binh Người đàn ông giao Pizza. Cả đoạn đường dài khoảng hơn ba cây số. Chính dọc con đường này, Băng đảng Berkeley và những trùm băng đảng thực sự của Jakarta – vô tình được hỗ trợ bởi Mick Jagger của nhóm Rolling Stones – đưa hành động bãi bỏ quy định tài chính trở thành một cái kết mang tính thảm họa.

Tam giác Vàng là nơi đặt trụ sở của hầu hết những ngân hàng mới từ năm 1988. Rất nhiều ngân hàng trong “Thung lũng ngân hàng” này đã biến mất từ khủng hoảng, nhưng những tòa nhà vẫn còn đó, nằm kế nhau dọc đại lộ này. Thêm vào đó là những dự án đang còn dang dở, chẳng hạn như tòa tháp đôi BDNI.

Đi xa hơn về phía Nam, phần lớn khu vực ở điểm xa nhất của Sudirman, phía nam cây cầu Semanggi, là khu ổ chuột lổ chỗ, nơi nỗ lực bãi bỏ tài chính cuối cùng bắt đầu. Vùng này trở thành

nơi xây dựng khu vực tài chính mới có tên gọi Quận kinh doanh trung tâm Sudirman (SCBD).

Câu chuyện của SCBD bắt đầu vào tháng mà Sumarlin mở cửa khu vực ngân hàng, khi Mick Jagger (lúc đó tạm thời tách khỏi những thành viên còn lại của nhóm Rolling Stones) tổ chức một buổi hòa nhạc ở sân vận động Senayan, đối diện con đường này. Hôm đó là Chủ nhật, có hàng ngàn những thanh niên trẻ thất nghiệp từ những khu ổ chuột xuất hiện và cố gắng phá hỏng buổi biểu diễn. Khi Jagger đang xem lại một lượt danh sách các bài hát trong đó có “Can’t you hear me knocking?” và “Gimme Shelter”, các thanh niên trẻ đập phá những chiếc xe, đốt lốp xe và đánh nhau với các nhân viên an ninh trong tư thế vừa đánh vừa chạy. Nhiều tuần sau đó, bạo lực trở thành động lực – vài người cho rằng đó là một bao biện thuận tiện – để 40 héc-ta khu đất ổ chuột bị dọn dẹp hoàn toàn một cách thô bạo. Trong bối cảnh khu vực tài chính đang phát triển nhanh về hướng nam, đất đai ở đây rất có giá.

Hoạt động dọn dẹp được thực hiện bởi những cộng sự của Tomy Winata, một doanh nhân có liên quan đến quân đội được cho là kiểm soát rất nhiều hoạt động cờ bạc, các địa điểm ăn chơi trụy lạc và bảo kê ở Jakarta. Winata và quỹ lương hưu quân đội sau đó trở thành chủ sở hữu của khu vực khổng lồ này. Ở đây, Winata xây dựng một sân giao dịch chứng khoán khổng lồ mới, những tòa nhà văn phòng cho các công ty môi giới và thậm chí còn nhiều ngân hàng hơn nữa, cũng như một trụ sở mới cho ngân hàng của chính ông. Ngân hàng Thế giới cũng dời hoạt động của mình đến SCBD của Tomy một cách rất đúng đắn. Winata cũng xây dựng, ngay cạnh sân giao dịch chứng khoán, cái mà ông gọi là hộp đêm lớn nhất thế giới, Bengkel Night Park Entertainment

* *Gimme Shelter* (Nơi che chở cho con), tên một bài hát của Rolling Stones.

Center, với số phòng có thể phục vụ 15.000 người.⁹⁸ Những phòng VIP có dịch vụ thoát y hoàn toàn và nhiều loại ma túy trong hộp đêm được cho là có chất lượng ngang ngửa ở New York hay London. Jakarta đã sẵn sàng cho các giao dịch tài chính lớn.

Giúp tăng tốc giao dịch tài chính cho Thung lũng ngân hàng, Winata bán quyền sở hữu miếng đất này cho một doanh nghiệp đã niêm yết. Đó là một hành động thường được gọi là niêm yết "cửa sau". Ông tăng vốn bằng cách bán các cổ phần mới, và sau đó chia tách một phần cổ phần trong các tài sản ở SCBD bằng cách niêm yết một công ty con khác.⁹⁹ Vào năm 1989, thị trường chứng khoán Jakarta trở thành thị trường tăng trưởng nhanh nhất thế giới, và các doanh nhân khác cũng học theo sự sáng tạo trong hoạt động kinh doanh của Winata. Con trai lớn của đế chế kinh doanh lớn thứ hai Indonesia, nhà Soeryadjaya, tiếp quản một ngân hàng tư nhân bé nhỏ vào tháng 5 năm 1989, chào mời lãi suất tiền gửi cao, và mở được khoảng 150.000 tài khoản cùng một bảng cân đối kế toán 1 tỷ Đô la Mỹ trong vòng hai năm.¹⁰⁰ Ngân hàng tư nhân của gia đình cựu tổng giám đốc công ty dầu khí Ibnu Sutowo phát hành 1 tỷ Đô la Mỹ trái phiếu thương mại nước ngoài lợi tức cao.¹⁰¹ Đến giữa những năm 1990, tất cả các tập đoàn kinh doanh lớn đều có một đến hai ngân hàng, và lần đầu tiên trong lịch sử thời kỳ hậu độc lập, những ngân hàng tư nhân chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản hệ thống ngân hàng.¹⁰² Thung lũng ngân hàng rất sôi động, những ông trùm tư bản Indonesia, Tomy Winata, Băng đảng Berkeley, IMF và WB đều rất vui mừng.

NOI CHE CHỜ CHO CON

Vấn đề là bất chấp việc bãi bỏ quy định, chẳng có gì thay đổi để hướng hệ thống tài chính vào cho vay phát triển hữu ích

hoặc bền vững. Các kinh tế gia của Đảng Berkeley, IMF và WB cho rằng Indonesia chỉ bị thâm hụt tài khoản vãng lai ở mức thấp – thấp hơn nhiều Thái Lan, chỉ 3,5% GDP vào năm 1996 – và do đó nền kinh tế đang ở trạng thái tốt. Nhưng hầu như tất cả hàng hóa xuất khẩu đều đến từ hoạt động gia công của các công ty đa quốc gia hay thay đổi, những công ty bị dụ dỗ đến Indonesia vào giữa những năm 1990 bởi nguồn lao động giá rẻ, cơ sở hạ tầng tốt hơn và chuỗi cung ứng tốt hơn so với khu vực giáp biển của Trung Quốc. Chính phủ Indonesia đã chậm chạp trong việc yêu cầu các tập đoàn lớn trong nước sản xuất nhiều hơn cho xuất khẩu. Nhưng tất cả những gì đã xảy ra là Liem Sioe Liong mở vài xưởng gia công giày và đồ chơi, còn nhà Soeryadjaya xuất khẩu pin, bộ đánh lửa và những động cơ Toyota được ráp từ các phụ tùng.¹⁰³ Những dự án như vậy không cần nhiều tiến bộ công nghệ quan trọng và không có một trọng tâm xuất khẩu chung nào để cung cấp thông tin cho hoạt động phân bổ tín dụng.

Soedradjad Djiwandono, Thống đốc Ngân hàng trung ương trước cuộc khủng hoảng tranh luận rằng tái chiết khấu cho xuất khẩu là “không thực sự cần thiết” vì hầu hết hàng xuất khẩu đến từ những doanh nghiệp nhỏ, có khả năng tự chủ về vốn.¹⁰⁴ Nhưng cách nghĩ này đã bỏ qua bài học lớn nhất mà Đông Bắc Á có thể dạy chúng ta về quản trị hệ thống tài chính: các chính phủ phải sử dụng quyền kiểm soát tiền tệ để dẫn dụ những doanh nhân hàng đầu tham gia vào sản xuất và thị trường quốc tế. Emil Salim, một trong năm thành viên nòng cốt ban đầu của Đảng Berkeley, không đồng tình với quan điểm này. Ông cho rằng việc sử dụng những khoản trợ cấp xuất khẩu dẫn đến những biện pháp phản ứng từ các đối tác thương mại. Ông nói: “Họ sẽ trả đũa.”¹⁰⁵ Nhưng, cũng như các trường hợp của Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và giờ đây là Trung Quốc đã minh chứng, quan hệ thương mại không đơn giản hay

cân bằng như thế. Cán rất nhiều thời gian để ai đó trả đũa lại ba quốc gia đầu tiên, và trường hợp tương tự cũng xảy ra với Trung Quốc. Hơn nữa, việc hành động trên cơ sở rằng cái mang lại lợi ích cho tất cả mọi người khác không thể mang lại lợi ích cho bạn cũng giống như – theo ẩn dụ của Friedrich List – đã đi cái thang tiến bộ từ bên dưới.

Vào những năm 1990, Indonesia là ví dụ điển hình cho việc đã xảy ra trong thị trường tài chính tại các nước đang phát triển được bãi bỏ quy định nhưng không đặt ra kỷ luật xuất khẩu. Một cơn đường đang ngai của các thảm họa bắt đầu xuất hiện ngay sau gói cải cách tháng 10 năm 1988 của Sumarlin. Năm 1992, Ngân hàng Summa, được kiến lập bởi người con trai cả của gia đình Soeryadjaya, sụp đổ với món nợ lên tới gần 800 triệu Đô la Mỹ. Danh mục cho vay của Summa, được xây dựng chỉ trong hai năm, là một ví dụ mang tính đại diện cho những gì đang xảy ra ở rất nhiều ngân hàng tại thời điểm đó. Trong một thị trường bất động sản đang tăng trưởng, Edward Soeryadjaya mua những miếng đất lớn ở Jakarta, Surabaya và Bandung; sáu khách sạn xa xỉ; cùng nhiều tài sản khác ở Singapore và Việt Nam.¹⁰⁶ Phần lớn tài sản của Ngân hàng Summa là bất động sản. Sau đó lãi suất tăng, thị trường bất động sản điều chỉnh, và ngân hàng này phá sản. Gia đình Soeryadjaya phải bán phần lớn tài sản trong tập đoàn của mình (tập đoàn lớn thứ hai của đất nước này) để trả cho những người gửi tiền. Vào đầu năm 1993, Summa đóng cửa.

Năm 1994, Ngân hàng quốc doanh Bapindo (mới được chuyển về quản tài chính mới của Tomy Winata) phá sản. Eddy Tansil – một doanh nhân bịp bợm – đã biến thủ 520 triệu Đô la Mỹ mà ông vay được từ ngân hàng bằng cách sử dụng những lá thư ủng hộ từ Tommy Suharto và hai bộ trưởng khác. Tansil đã lừa đi vai trò thực sự của hệ thống tín dụng thư xuất khẩu Đông Bắc

Á – một công cụ bảo đảm cho khoản vay từ ngân hàng, và xoay sở để vay được những món tiền trả trước cho những hàng hóa nhập khẩu mà ông thậm chí còn không đặt hàng.¹⁰⁷ Vợ Tansil dường như đã nắm bắt được *zeitgeist* của thời đại này khi xuất hiện ở phiên tòa xử Tansil trong chiếc váy đồ nức với hình ảnh một đồng đô la lớn phía trước. Tansil ngồi tù một thời gian ngắn rồi vượt ngục và bỏ chạy, để lại người anh trai Hendra Rahardja điều hành hai ngân hàng tư nhân ở Indonesia. Cả hai ngân hàng này đều phá sản trong khủng hoảng châu Á, còn Rahardja bị xử tù chung thân vắng mặt vào năm 2002 vì đã lừa bịp hơn 200 triệu Đô la Mỹ của Ngân hàng trung ương. Ấn tượng thay, chỉ một gia đình cũng đã có thể xoay sở để cướp và phá hủy các ngân hàng, cả quốc doanh lẫn tư nhân.¹⁰⁸

Dấu hiệu cảnh báo sớm tiếp theo cho một đợt khủng hoảng nghiêm trọng đang hình thành xuất hiện khi Ngân hàng Pacific của Sutowos không thể trả lãi suất cho khoản vay 1 tỷ Đô la Mỹ trái phiếu thương mại nước ngoài. Hoạt động bãi bỏ quy định đã cho phép Pacific bán loại trái phiếu ngắn hạn 270 ngày. Loại trái phiếu này, ở Hoa Kỳ, chỉ được phát hành bởi những công ty blue-chip. Trong một thị trường Đông Á chưa trưởng thành, một doanh nghiệp gia đình trị với 30 năm lịch sử quản lý tồi và lừa đảo cũng có thể phát hành loại trái phiếu này. Những người mua cả tin hầu hết là những ngân hàng châu Á mới được thoát khỏi các quy định khác.

Đến năm 1996, Ngân hàng trung ương vốn đang lo lắng đã công khai tuyên bố rằng 70 ngân hàng thương mại đã cho các bên liên quan vay vượt quá hạn mức cho phép theo luật định.¹⁰⁹ Nhưng mọi thứ vẫn ở nguyên trạng. Các ngân hàng đã được vận hành dựa vào giả định rằng *tất cả mọi người* đều phá vỡ hạn mức cho vay dành cho các bên liên quan. Các khoản vay dành cho

việc đầu tư vào nền kinh tế nội địa, phi năng suất – dẫn đầu là bất động sản – tiếp tục phát triển nhanh cho đến khi giọt nước tràn ly vào nửa sau năm 1997. Khi đồng baht Thái bị thả nổi vào tháng 7, các chủ nợ nước ngoài ngừng đảo nợ với những khoản vay ngắn hạn trong khu vực. Hiệu ứng này là quá đủ để khởi động một cuộc khủng hoảng sâu.

TRỞ LẠI VÙNG ĐẤT THÁNH

Khi khủng hoảng bùng nổ, và IMF nhập cuộc, các chuyên gia của tổ chức này chẳng biết phải làm gì, vì cũng như giáo sư Frankenstein, chính họ đã tạo ra loại quái vật mới này bằng chính sách bãi bỏ quy định. Đã quá quen với việc tiêu xài hoang phí của các chính phủ ở Mỹ Latin, IMF tư vấn cắt giảm ngân sách và áp lãi suất cao, như trường hợp ở Thái Lan. Tuy nhiên, vấn đề xuyên suốt khu vực này không phải là ngân sách chính phủ, mà là sự đầu cơ điên cuồng của khu vực tư nhân đến từ việc bãi bỏ quy định tài chính, và sự thiếu vắng một chính sách phát triển hiệu quả. Chính sách thắt lưng buộc bụng của IMF đơn thuần chỉ bóp nghẹt nền kinh tế thực.

Việc bãi bỏ quy định tài chính dẫn đến một đợt bùng nổ những khoản vay nước ngoài ngắn hạn không được bảo hiểm, được vay bởi các ngân hàng và những doanh nghiệp phi xuất khẩu lớn. Những khoản vay như vậy ở Indonesia đã tăng gấp đôi trong 18 tháng trước khủng hoảng, và khi những người đi vay tranh nhau từng đồng Đô la để trả nợ, họ đã đẩy tỷ giá đồng Rupiah xuống mức cực thấp.¹¹⁰ Tỷ giá hối đoái giảm từ 2.500 Rupiah trên 1 Đô la Mỹ vào tháng 7 năm 1997 xuống con số thấp nhất trong một tháng là 14.000 Rupiah 1 Đô la Mỹ vào tháng 7 năm 1998. Điều này đồng nghĩa với sự sụp đổ trong sức mua hàng nhập khẩu, bao gồm những sản phẩm đầu vào cần thiết cho các công ty sản xuất quy mô nhỏ khắp Indonesia. Sự gián đoạn

của hệ thống ngân hàng khiến các công ty sản xuất phải cố gắng tìm kiếm những hợp đồng hàng đổi hàng trong vô vọng. Quốc gia này cũng thiếu công-te-nơ cho các doanh nghiệp xuất khẩu ở Java vì có quá ít công-te-nơ được chuyển đến, và không có sản phẩm nào trong số đó được sản xuất nội địa. Doanh thu xuất khẩu Indonesia giảm từ 4,2 tỷ Đô la Mỹ một tháng vào tháng 7 năm 1997 xuống còn 1,4 tỷ Đô la Mỹ vào tháng 3 năm 1998.

Cái giá của việc bãi bỏ quy định tài chính quá sớm rất cao. Rất nhiều công ty sản xuất không bao giờ hồi phục lại được sau khủng hoảng. Nền kinh tế co lại 1/5 và 15 triệu người mất việc. Chính phủ Indonesia, cũng giống như Chính phủ Thái Lan, cần hơn một năm để bắt đầu nghi ngờ những lời khuyên của IMF và bơm một ít tiền vào nền kinh tế. Dù vậy, mãi cho đến năm 2005 Indonesia mới lấy lại mức GDP trên đầu người năm 1996.¹¹¹ Vào thời điểm Thung lũng ngân hàng không còn là 'thung lũng ngân hàng', 50 định chế tài chính đã bị đóng cửa, 26 định chế bị tiếp quản bởi Cơ quan Tái cấu trúc ngân hàng Indonesia (IBRA), 12 định chế bị quốc hữu hóa và bốn trong số bảy ngân hàng quốc doanh bị sáp nhập.¹¹²

IMF thực sự đã gây ảnh hưởng lớn lên quá trình tái cấu trúc hệ thống tài chính. Một phần, đây là một điều kiện để nhận số tiền 23 tỷ Đô la Mỹ, dùng để ổn định hóa khủng hoảng và bảo đảm các chủ nợ nước ngoài nhận lại đầy đủ số tiền của mình từ IMF. Ba ngân hàng nhà nước lớn được giữ lại, nhưng các hoạt động của chúng tiếp tục bị hạn chế khi không có tin dụng ưu đãi và lãi suất được thả nổi hoàn toàn. Những ngân hàng tư nhân lớn đều được bán cho các nhà đầu tư nước ngoài. BCA của Om Liem, ban đầu được một quỹ phòng hộ Hoa Kỳ mua lại, sau đó được Budi Hartono, ông trùm tư bản ngành thuốc lá của Indonesia mua lại, nhưng vẫn giữ một vài thành viên ban giám đốc là người nước ngoài.¹¹³ Nhìn chung, hệ thống

ngân hàng đã được cấu trúc để trở thành một hệ thống cho vay dè dặt (ưu tiên vay tiêu dùng) và đất đỏ. Cách làm này tạo ra những khoản lợi nhuận tuyệt vời cho BCA và các ngân hàng nước ngoài, nhưng hệ thống nhiều khả năng ít hòa hợp với việc phát triển công nghiệp hơn so với bất kỳ thời điểm nào kể từ sau khi giành được độc lập vào năm 1949. Hệ thống tài chính hậu khủng hoảng cho tới giờ vẫn an toàn, nhưng nó quá xa rời nhu cầu của Indonesia.

CHÂN LÝ CỦA TÀI CHÍNH

Bài học quan trọng rút ra từ lịch sử tài chính Đông Á là tất cả các kiểu tiếp cận đối với cả chính sách tiền tệ lẫn quản trị hệ thống tài chính đều đã được thử qua, nhưng cơ sở hoạt động của tài chính quan trọng hơn rất nhiều so với bản thân cấu trúc tài chính. Nhà tài trợ vốn không phải là yếu tố quyết định trong bài toán phát triển kinh tế như phát biểu của nhiều kinh tế gia.¹¹⁴ Trong vai trò là một diễn viên phát triển, người này được định hình và phản ứng trước môi trường xung quanh mình. Chính phủ có trách nhiệm định hình môi trường và quyết định các mục tiêu tài chính.

Kiểm soát là chìa khóa. Một quốc gia đang phát triển thành công hướng các định chế tài chính đến những chính sách nông nghiệp và công nghiệp non trẻ được quy chuẩn hóa theo xuất khẩu. Chính phủ cũng đóng sập cửa trước khả năng tìm kiếm những cơ hội huy động vốn từ nước ngoài, hay khả năng những dòng chảy quỹ đầu tư nước ngoài sẽ làm gián đoạn các kế hoạch của mình bằng cách áp đặt các biện pháp kiểm soát vốn. Việc bỏ quy định tài chính hướng về Đồng thuận Washington không tạo ra một xu hướng “tự nhiên” để tài chính dẫn dắt một xã hội từ nghèo đói lên giàu có, chúng chỉ đơn thuần đặt lợi nhuận ngắn hạn và quyền lợi của người tiêu dùng lên trước quá trình học tập

phát triển và nâng cấp công nông nghiệp. Chẳng lý gì lại làm điều này khi quốc gia đang nghèo.

Trọng tâm phát triển của IMF, Ngân hàng Thế giới và Chính phủ Hoa Kỳ trong hành động bãi bỏ quy định khu vực tài chính ở những thập kỷ gần đây là một sự lãng phí thời gian. Phổ biến hơn, lời khuyên chính sách này đem đến các hậu quả tiêu cực rõ ràng. Bằng cách buộc quá trình bãi bỏ quy định ngân hàng, tự do tài khoản vốn và phát triển thị trường chứng khoán phải đẩy nhanh tốc độ, Đồng thuận Washington đã làm yếu đi năng lực định hình phát triển của các quốc gia Đông Á và gia tăng mạnh rủi ro khủng hoảng tài chính. Rủi ro đó đã đến với Philippines vào những năm 1980 và phần còn lại của Đông Nam Á vào năm 1997. Sự bùng nổ xu hướng bãi bỏ quy định trên toàn cầu trong những thập kỷ gần đây đã tạo ra rất nhiều vấn đề ở thế giới giàu có, nhưng với những nước đang phát triển, những thiệt hại mà nó mang lại còn lớn hơn, lâu dài hơn rất nhiều.

Các định chế tài chính như ngân hàng và thị trường trái phiếu, cổ phiếu cần rất nhiều thời gian nuôi dưỡng, và cần phát triển đáng kể về mặt hành chính cũng như tổ chức, trước khi có thể trở thành những thành tố hiệu quả của nền kinh tế thị trường. Ngay cả sau đó, việc bãi bỏ quy định tài chính cũng là một lĩnh vực quản trị gai góc nhất đối với hầu hết những chính phủ tỉnh vĩ nhất. Tuy nhiên, các thách thức của việc bãi bỏ quy định tài chính không nên kìm chân những quốc gia nghèo, vì các định chế tài chính hiệu quả không phải là điều kiện tiên quyết để phát triển kinh tế. Thực tế, rủi ro trong mô tả tài chính thành công ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan là mô tả này nghe có vẻ hiệu quả hơn nhiều so với những gì đã xảy ra trong quá khứ. Trong thực tế, các chính phủ ở Đông Bắc Á đã lãng phí tiền trong rất nhiều dự án không sinh lợi nhuận. Hàn Quốc đặc biệt nổi tiếng với tình trạng hối lộ để được vay vốn. Tuy nhiên, với cam kết đầy đủ về

việc sản xuất dựa trên kỷ luật xuất khẩu, thực tế lớn hơn là các chính phủ Đông Bắc Á đã tài trợ vốn đủ cho các dự án hữu ích để dẫn đi lên đường công học tập công nghiệp trong nhiều thập kỷ, từ đó có nhiều thời gian để tinh chỉnh lại hệ thống sau đó.

Cách đơn giản nhất để vận hành tài chính phát triển hiệu quả vẫn là thông qua hệ thống ngân hàng, vì ngân hàng là tổ chức mà chính phủ có thể dễ dàng định hướng nhất trong việc tài trợ vốn cho các dự án cần thiết cho phát triển nông nghiệp và công nghiệp. Hiển nhiên, các ngân hàng nghe theo hướng dẫn của ngân hàng trung ương. Chúng có thể bị kiểm soát thông qua những khoản vay tái chiết khấu cho hoạt động xuất khẩu và nâng cấp công nghiệp, đảm bảo bằng tín dụng thư xuất khẩu từ những người vay cuối cùng. Sự đơn giản và thẳng thắn của cơ chế này khiến nó cực kỳ hiệu quả. Thị trường trái phiếu, và đặc biệt là thị trường chứng khoán, rất khó để kiểm soát bằng luật pháp. Lý do chính là sẽ rất khó để giám sát cách những nguồn tiền thu được thông qua việc phát hành trái phiếu và cổ phiếu được sử dụng. Chính năng lực của hệ thống sử dụng ngân hàng để thực thi các chính sách phát triển, đã khiến những doanh nhân ở các nước đang phát triển vận động hành lang rất tích cực để mở rộng thị trường trái phiếu và đặc biệt là chứng khoán. Những thị trường này là công cụ để giúp họ thoát khỏi sự kiểm soát của chính phủ. Chính phủ có trách nhiệm ngăn cản các hành động vận động hành lang của các doanh nhân cho đến khi hoàn thành được các mục tiêu phát triển cơ bản. Tương tự, cơ chế sử dụng các ngân hàng trung ương độc lập không phù hợp với những quốc gia đang phát triển cho đến khi các quốc gia này đạt được những tiến bộ kinh tế đáng kể.

Cuối cùng, một chính sách tài chính được kiểm soát có lợi ích giám dẫn, cũng tương tự như kế hoạch nông nghiệp hộ gia

đình và công nghiệp non trẻ. Tuy nhiên, việc kiểm soát tài chính sao cho nhất quán với các chính sách nông nghiệp và công nghiệp là cần thiết ở những giai đoạn đầu của sự phát triển. Những người gửi tiết kiệm và đi vay nhỏ lẻ buộc phải chấp nhận mức lãi suất mà các chuyên gia kinh tế gọi là “đàn áp tài chính” trong khoảng thời gian cần thiết để nâng cấp công nghệ cơ bản. Vấn đề thực sự là chúng ta hiểu rất ít về cách thức và thời điểm mà các quốc gia nên dịch chuyển một cách tối ưu sang những hệ thống tài chính gỡ bỏ quy định, cởi mở hơn. Chắc chắn là Thái Lan và Indonesia, và trước đó là Philippines, được phân vào nhóm bãi bỏ quy định quá sớm. Mặt khác, Hàn Quốc là một trường hợp nghiên cứu thú vị về việc bãi bỏ quy định do IMF ép buộc ở một giai đoạn chậm hơn nhiều trong quá trình công nghiệp hóa. Vào thời điểm viết quyển sách này, Hàn Quốc trông có vẻ đang ở tình trạng tốt và có thể có nhiều bài học tích cực để chia sẻ. Tuy nhiên, bài học lớn nhất đã từ lâu đã trở nên quá rõ ràng với bất kỳ ai có nghiên cứu lịch sử: Đó là phát triển kinh tế là một quá trình nhiều giai đoạn phức tạp và năng động, đòi hỏi phải liên tục điều chỉnh không ngừng nghỉ. Chẳng có giải pháp duy nhất nào cho tiến bộ kinh tế.

4

TRUNG QUỐC NHẬP CUỘC

“Vấn đề căn bản ở đây là: Chúng ta phải thừa nhận rằng mình đang tụt hậu, rằng rất nhiều trong số các cách làm của chúng ta không hợp lý, và chúng ta cần thay đổi.”

— Đặng Tiểu Bình —

*khi trở thành lãnh đạo tối cao của Trung Quốc
vào tháng 12 năm 1978.¹*

Liệu lịch sử phát triển Đông Á có thể kể cho chúng ta chuyện gì đó hữu ích về sự phát triển của nền kinh tế lớn nhất khu vực, Trung Quốc, hay không? Ít nhất thì bức tranh châu Á rộng hơn cũng giúp chúng ta hình thành một danh sách kiểm tra hữu ích; tham vọng hơn, nó cho phép chúng ta đưa ra những dự báo về tương lai Trung Quốc. Trung Quốc có thể được so sánh với ba cấu trúc phát triển kinh tế cơ bản khác trong khu vực: Rừng tiếm năng nông nghiệp của một quốc gia được giải phóng nhanh chóng nhất khi nông nghiệp được chuyển đổi thành trồng vườn quy mô lớn, được hỗ trợ bởi khuyến nông; rừng nâng cấp công nghệ trong sản xuất là công cụ tự nhiên giúp đẩy nhanh tốc độ chuyển đổi kinh tế, và sự nâng cấp này đạt được thông qua việc chính phủ định hướng các doanh nghiệp vào những mục tiêu công nghiệp hóa do chính phủ định hình; và rằng tài chính phải được kiểm giữ ở cả hai đầu, đôi khi bằng cách tạm thời hi sinh hiệu quả ngắn hạn để phục vụ lợi ích phát triển dài hạn hơn bằng cách học tập công nghệ.

Chiến thắng của những người cộng sản năm 1949 mang lại cho Trung Quốc một chính phủ cách mạng cũng đầy quyết tâm tiến hành hiện đại hóa kinh tế như chính phủ ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan. Tuy nhiên, trong một thời gian dài, Trung

Quốc bị kìm hãm vì Đảng Cộng sản Trung Quốc (CPC) không thể thoát khỏi hai sai lầm xã hội chủ nghĩa lớn, thứ đã phá hoại những chương trình hiện đại hóa xã hội chủ nghĩa ở các quốc gia cộng sản khác. Đầu tiên là nông nghiệp chỉ có thể hiệu quả ở quy mô lớn, dẫn đến chế độ canh tác tập thể vào giữa những năm 1950. Tuy nhiên, như chúng ta đã thấy ở Phần 1, nông nghiệp không giống sản xuất, lĩnh vực mà quy mô là yếu tố thiết yếu để giảm chi phí trên mỗi đơn vị sản phẩm và để đẩy mạnh quá trình học tập công nghệ nhằm giúp công ty sản xuất ra nhiều sản phẩm phức tạp hơn. Trong nông nghiệp, sản phẩm không bao giờ thay đổi – gạo là gạo và ngô là ngô. Năng suất được tối ưu hóa bằng cách bón đủ lượng phân cần thiết và sử dụng ngày càng nhiều lao động, nguồn lực rất dồi dào ở những quốc gia nghèo. Cơ giới hóa quá sớm thực chất sẽ làm giảm năng suất và khiến những cư dân nông thôn không có việc làm. Ở Đông Nam Á, sau Thế chiến Thứ hai, cơ giới hóa và chế độ tập thể cộng sản ở các quốc gia như Triều Tiên, Trung Quốc và Việt Nam dẫn đến tình trạng thiếu ăn và nạn đói, như đã xảy ra ở Liên Xô.

Sai lầm lớn thứ hai của những người cộng sản Trung Quốc – không giống với những định kiến về quy mô nông nghiệp, được chia sẻ bởi rất nhiều nhà tư bản – là một sai lầm mang tính xã hội chủ nghĩa. Đó là sản xuất có thể được phát triển mà không cần thương mại – thông qua một chính sách tự túc hay tự cung tự cấp. Về bản chất, tình huống này giống như việc người dân của một quốc gia chỉ ở nhà và cố gắng tự mình giải quyết những vấn đề công nghệ. Ở các nước châu Á, bao gồm Trung Quốc và Ấn Độ, tự cung tự cấp bóp chết sự phát triển công nghệ sau Thế chiến Thứ hai vì nó loại bỏ năng lực mua, vay và ăn cắp công nghệ đã được phát triển ở những nơi khác trên thế giới. Mỗi lần các doanh nghiệp muốn có thứ gì đó mới,

chúng phải “sáng chế lại bánh xe bò”. Di sản của chính sách tự cung tự cấp ở Trung Quốc là, đến những năm 1980, đã có đủ loại phương tiện sản xuất công nghiệp có thể sử dụng, nhưng các quy trình sản xuất thì lại thiếu hiệu quả đến tuyệt vọng. Chúng bao gồm những lò nung được vận hành chủ yếu bằng tay để sản xuất xi-măng, một kỹ thuật thay thế của người Hoa để sản xuất kính chất lượng thấp, trang thiết bị khoan dầu được phát triển trong nước và rất lãng phí, những kỹ thuật xây dựng đường hầm được thực hiện bằng cách đào một cái lỗ ở dưới đất và sau đó lại lấp đầy một phần của nó...² Thông qua cơ chế tự cung tự cấp, Trung Quốc không thể phát triển bất kỳ sản phẩm công nghiệp cạnh tranh mang tầm quốc tế nào.

Trong thời kỳ Đặng Tiểu Bình, Trung Quốc đã phá vỡ hai sai lầm xã hội chủ nghĩa lớn này. Đầu tiên, nông nghiệp hộ gia đình được khôi phục. Tiếp đó, theo sau chuyến thăm Mỹ, Nhật và các quốc gia Đông Nam Á của Đặng vào năm 1979 – một chuyến công cán báo hiệu sự tái gắn kết của đất nước này với thế giới – Trung Quốc mở cửa thương mại, và dần dần, mở cửa đầu tư nước ngoài, cho phép đất nước này vừa áp dụng các tiến bộ công nghệ quốc tế vừa bắt đầu kiểm chuẩn các sản phẩm của nó trên thị trường quốc tế.

Sau đó, Trung Quốc đã hưởng lợi từ một đặc điểm của CPC, một đặc điểm mà nếu nhìn từ góc độ phát triển thì rõ ràng mang tính tích cực. Đó là Đảng Cộng sản luôn luôn thiếu niềm tin. Trong một thế giới của những lời khuyên phát triển tối tệ, Chính phủ Trung Quốc không phạm sai lầm của các quốc gia Đông Nam Á và phớt lờ những lời kêu gọi của Ngân hàng Thế giới, IMF và Chính phủ Hoa Kỳ về việc bãi bỏ quy định quá sớm. Trung Quốc hợp tác chặt chẽ cùng Ngân hàng Thế giới – nhận được rất nhiều sự hỗ trợ về mặt kỹ thuật cho các dự án cụ

thể cũng như nguồn tài chính đang kể trong những năm 1980 và 1990 – nhưng hầu như theo những điều khoản của đất nước này. Những yêu cầu bãi bỏ quy định tài chính tân tự do của Ngân hàng Thế giới không được hoan nghênh.³

IMF, một định chế thiên về vĩ mô hơn và không được kiến lập để đưa ra những lời khuyên cụ thể cho các dự án, bị kiểm soát chặt chẽ ở đất nước này. Chính phủ Trung Quốc không sẵn sàng cho phép các nhân viên IMF tiếp cận các bộ của nó – trong khi ở những nước đang phát triển thuộc Liên Xô cũ, châu Phi và Đông Nam Á, IMF có quyền này. Phản ứng thông thường của Chính phủ Trung Quốc trước các nỗ lực thâm nhập vào các cơ quan chính phủ của IMF qua nhiều năm là: “Hãy tổ chức cho chúng tôi một buổi hội thảo.” Hai lần trong những năm gần đây, tổ chức này thậm chí không thể xuất bản báo cáo thường niên của nó về Trung Quốc vì những bất đồng về cách quốc gia này sử dụng các quy định kiểm soát vốn. Bắc Kinh đã thực hiện quyền từ chối cấp phép xuất bản.⁴ Nói tóm lại, Trung Quốc – không giống các quốc gia Đông Nam Á – đã không tin tưởng vào những lời khuyên mà nó nhận được, và đã phát triển bằng chính sự thiếu niềm tin đó.

Từ năm 1978, Trung Quốc đã có lịch sử tăng trưởng ấn tượng, đã trở thành quốc gia Đông Á thứ hai sau Nhật Bản khiến các nước Tây Âu và Bắc Mỹ vừa thích thú vừa hoảng sợ. Quốc gia này có tỷ lệ tăng trưởng trung bình gần 10% trong ba thập kỷ – một tỷ lệ ngang ngửa Thái Lan trong 10 năm trước khủng hoảng tài chính châu Á, nhưng được duy trì trong một giai đoạn dài hơn rất nhiều.⁵ Từ góc nhìn định tính, kết quả phát triển nông nghiệp của Trung Quốc không bằng Đài Loan. Tốc độ và chiều sâu của hoạt động nâng cấp công nghiệp mà đất nước này đạt được thì không bằng Hàn Quốc. Và hoạt động tái phát minh ra bản chất của rất nhiều quy trình công nghiệp

không bằng Nhật Bản. Nhưng vì Trung Quốc quá lớn và đông dân – và, sâu xa hơn, vì nó không phải là một đồng minh của phương Tây – từ năm 1978, quốc gia này đã làm rung chuyển thế giới. Vậy thì chúng ta có thể nói gì về những giới hạn tiềm năng phát triển của kinh tế Trung Quốc?

TẤT CẢ CÁC CON ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN ĐỀU DẪN VỀ VÙNG NÔNG THÔN

Nông nghiệp là phần rõ ràng nhất của bức tranh phát triển Trung Quốc. Bắt đầu vào cuối những năm 1970, Trung Quốc thoát khỏi “mối tình” xem chút dần đến diệt chủng với nông nghiệp tập thể và cho phép các hộ gia đình trồng trọt trên những mảnh đất nhỏ. Sau khi chủ nghĩa tập thể và chính sách phát triển tự cung tự cấp của những năm 1958-1960, được biết đến với tên gọi cuộc Đại nhảy vọt, khiến 30 triệu người, hầu hết là cư dân nông thôn chết đói, quốc gia này đã xoay sở vào đầu những năm 1980 để tăng sản lượng đầu ra nông nghiệp hơn 1/3 đơn giản bằng cách để những người dân nghèo trồng trọt. (Tất nhiên, trường hợp này giống với những năm 1950, khi vài học giả tin rằng, sản lượng lúa tăng khoảng 70% dưới thời kỳ nông nghiệp hộ gia đình ngắn ngủi sơ khai của những người cộng sản.)⁶ Sản lượng lúa đạt 305 triệu tấn vào năm 1978 dưới chế độ sản xuất tập thể, và 407 triệu tấn vào năm 1984, vào thời điểm hầu hết đất đã được chuyển đổi sang nông nghiệp hộ gia đình, với những mảnh đất có diện tích trung bình chỉ hơn 1/3 héc-ta.⁷

Việc khôi phục lại sản xuất hộ gia đình không phải là kế hoạch của Đảng Cộng sản sau khi Đặng lên nắm quyền năm 1978. Thay vào đó, khi thấy những công xã với hàng ngàn gia đình hoạt động không hiệu quả và không hề được lòng dân, Đảng Cộng sản chỉ muốn giảm quy mô của các công xã này đi đôi chút. Chính những người nông dân, được hỗ trợ bởi vài lãnh đạo

Đảng Cộng sản tiến bộ ở địa phương, đã tuyên bố rằng gia đình họ là những đơn vị tập thể và biến nông nghiệp hộ gia đình thành *chuyện đã rồi*. Như Đặng Tiểu Bình đã thừa nhận trong cuốn tự truyện huênh hoang của mình: “Chính nông dân là người sáng tạo ra hệ thống trách nhiệm giao kèo hộ gia đình, một hệ thống trả thù lao dựa trên năng suất.”⁸ Đây là một cách hoa mỹ để mô tả các thỏa thuận nông nghiệp hộ gia đình, trong đó những người nông dân phải bán một phần sản phẩm thu hoạch được của mình với mức giá cố định cho chính phủ – do đó chính phủ có thể nuôi những người dân đô thị với chi phí thấp – và sau đó được phép bán phần còn lại ở thị trường tự do.

Sản lượng lúa Trung Quốc đạt trên 500 triệu tấn từ cuối những năm 1990 bất chấp việc chuyển đổi một lượng lớn đất nông nghiệp sang mục đích thương mại và nhà ở (một phần được bù đắp bởi việc tận dụng những phần đất lề cho sản xuất nông nghiệp); bất chấp một sự chuyển dịch mạnh từ đất nông nghiệp sang đất đai trồng những loại cây phi ngũ cốc và nuôi gia súc. Nông nghiệp được hỗ trợ bởi những lời khuyên và sự đào tạo theo phong cách Đông Bắc Á trong làng (“khuyến nông”), cũng như bằng các dịch vụ lưu kho và tiếp thị của chính phủ. Các thương gia và những người cho vay tư nhân không có khả năng lũng đoạn lợi nhuận nông nghiệp theo cách mà các đối tác của họ ở Đông Nam Á đang làm, và theo đó ít làm xói mòn động lực sản xuất của người nông dân. Ngày nay, năng suất gạo Trung Quốc ngang bằng với các quốc gia Đông Bắc Á và nằm trong số những quốc gia sản xuất hiệu quả nhất thế giới. Năng suất lúa mì, tương tự, cũng cao nhất thế giới, và cao hơn 50% so với nền nông nghiệp quy mô lớn ở Hoa Kỳ.⁹

Nông nghiệp hộ gia đình Trung Quốc mở rộng sang cây hoa màu. Loại cây trồng này đòi hỏi những máy móc đắt tiền và thường bị mặc định một cách sai lầm rằng cần phải sản xuất

trên quy mô lớn. Cây mía đường của quốc gia này, cũng như của Đài Loan, đến từ những nông trường nhỏ với năng suất cao hơn nhiều so với Philippines và những đồn điền Đông Nam Á khác, bất chấp các điều kiện khó khăn hơn về khí hậu và đất đai. Ở Trung Quốc, hầu hết mía đường được trồng ở tỉnh Quảng Tây ở phía Đông Nam. Sau khi quay trở lại với hình thức nông nghiệp hộ gia đình từ năm 1978, sản lượng đường toàn quốc nhanh chóng tăng 2,5 lần vào năm 1985. Ngày nay, năng suất đường đạt khoảng 75 tấn trên héc-ta, chỉ thấp hơn một chút so với Đài Loan, và cao hơn 40-50% so với Negros của Philippines.¹⁰ Các nông dân trồng mía đường Trung Quốc chia sẻ hay thuê những chiếc máy kéo lớn mà họ cần để cày sâu. Và chính phủ bảo đảm động lực sản xuất không bị hủy hoại bởi những người mua độc quyền cây mía đường – hay nói cách khác, những nhà máy đường.

Theo các điều kiện tham gia Tổ chức Thương mại Thế giới vào năm 2001, Trung Quốc cắt giảm thuế quan và kim ngạch nhập khẩu nông nghiệp xuống những con số thấp hơn rất nhiều so với Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan ở những giai đoạn phát triển tương tự. Tuy nhiên, chỉ có một sản phẩm nông nghiệp có sự bùng nổ trong giá trị nhập khẩu. Đó là đậu nành, ngành hàng có giá trị nhập khẩu tăng từ 3 tỷ Đô la Mỹ năm 2001 lên đến 25 tỷ Đô la Mỹ năm 2010. Thú vị thay, sản xuất đậu nành của Trung Quốc, tập trung ở cực bắc của tỉnh Hắc Long Giang, phụ thuộc một phần đáng kể vào sản lượng của các nông trại quốc doanh lớn – không phải từ sản xuất hộ gia đình. Chính phủ quyết định giữ lại vài công xã ở tỉnh Hắc Long Giang trong vai trò các đơn vị sản xuất quốc doanh lớn sau năm 1978. Kết quả là, Trung Quốc cố gắng sử dụng đậu nành làm sản phẩm để cạnh tranh bằng quy mô với các nhà sản xuất quy mô quốc tế (đặc biệt là các nhà sản xuất Hoa Kỳ) và kết thúc ở vị trí thứ hai.¹¹ Năm

2010, Trung Quốc nhập khẩu 55 triệu tấn đậu nành, chiếm 90% số lượng nhập khẩu “ngũ cốc” của quốc gia này (đậu nành được xếp vào nhóm sản phẩm ngũ cốc khi tính toán thống kê). Với gạo và lúa mì, hai sản phẩm mà nông nghiệp hộ gia đình trồng khắp nơi, con số nhập khẩu chỉ là 400.000 tấn và 1,2 triệu tấn – chưa đến 0,5% số lượng ngũ cốc tiêu thụ hàng năm của Trung Quốc. Ở mức độ phát triển và thu nhập hiện tại của Trung Quốc, các nhà sản xuất gạo và lúa mì quy mô lớn toàn cầu không thể cạnh tranh với những gia đình người Trung Quốc trồng trọt trên đất đai của mình.

NHỮNG THÓI QUEN CŨ KHÓ BỎ

Tuy nhiên, sẽ là sai lầm khi nghĩ rằng nông nghiệp Trung Quốc là một khúc nhạc đồng quê. Nông nghiệp hộ gia đình là nền tảng để giúp hàng trăm triệu người Trung Quốc thoát khỏi đói nghèo, lót đường cho công nghiệp nông thôn, tạo ra nhu cầu cho các nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ ở thành phố. Bất chấp tất cả những điều này, xu hướng lâu đời xem người nông dân là một giai cấp có thể hy sinh của các chính trị gia Trung Quốc chưa bao giờ biến mất. Bất chấp Đảng Cộng sản với 80 triệu thành viên (với một tỷ lệ ngày càng nhỏ trong số đó là người nông dân), cam kết chính trị của quốc gia này cho sự công bằng nông thôn – thành thị vẫn ít bền vững hơn rất nhiều so với Nhật Bản, Đài Loan và thậm chí là Hàn Quốc sau Thế chiến Thứ hai. Từ đầu những năm 1990 đến giữa những năm 2000, lãnh đạo Trung Quốc bắt đầu thiên vị khi kinh tế thành thị cất cánh, khoảng cách thu nhập giữa người dân nông thôn và thành thị được nới rộng mạnh mẽ. Điều này được phản ánh trong hệ số Gini quốc gia, con số dịch chuyển từ 0,3 (bằng với Đông Bắc Á) đến khoảng 0,45 (bằng với Đông Nam Á). Thu nhập trên đầu người nông

thôn ở Trung Quốc thấp hơn 1/3 thu thập thành thị, trong khi ở một giai đoạn phát triển tương tự ở các quốc gia Đông Bắc Á, hai con số này ngang ngửa nhau.¹²

Khoảng cách to lớn này mở rộng vì những lựa chọn tài khóa và thuế quan. Khi kinh tế thành thị cất cánh, chính phủ trung ương Trung Quốc không cung cấp các khoản trợ cấp cho nông dân như ở Đông Bắc Á, trong khi cho phép chính quyền các tỉnh đánh thuế nông dân nặng nề. Họ cũng bị buộc phải trả chi phí chăm sóc y tế, chi phí giáo dục, buộc phải lao động công ích, và nhiều hơn nữa. (Ở Trung Quốc, ngân sách địa phương quản lý và cấp chi phí cho hầu hết các dịch vụ phúc lợi.) Khi kinh tế Trung Quốc tăng trưởng dưới thời Đặng Tiểu Bình, và sau đó là Giang Trạch Dân, sự thiên vị thành thị trong chính sách tài khóa quốc gia tăng mạnh. Sau đó, từ năm 2001, Trung Quốc từ bỏ phần lớn các biện pháp bảo hộ nông nghiệp theo những điều kiện gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

Đến thời điểm Hồ Cẩm Đào nắm quyền chủ tịch vào năm 2003, tình trạng bất ổn dân sự gia tăng ở vùng nông thôn. Ở đầu nhiệm kỳ, ông Hồ hành động theo đúng lời hứa chính trị “xã hội hòa hợp” trước đó của mình, trong đó gốc rễ của vấn đề là lời hứa san bằng khoảng cách giữa nông thôn và thành thị. Rất đáng chú ý là, khi cố gắng làm điều này, ông Hồ sử dụng chính xác những lập luận của các nhà lập pháp Nhật Bản, Đài Loan và Hàn Quốc để biện hộ cho những khoản trợ cấp dành cho nông thôn. Năm 2005, vị chủ tịch này có bài phát biểu về nguyên tắc chính sách của mình, trong đó ông nói rằng Trung Quốc đã chuyển từ giai đoạn đầu của phát triển kinh tế hiện đại, giai đoạn “nông nghiệp hỗ trợ công nghiệp” (bằng cách tạo ra thặng dư, thị trường...) sang một giai đoạn mới, giai đoạn “công nghiệp quay lại nuôi dưỡng nông nghiệp và thành phố hỗ trợ nông thôn.”¹³

Từ năm 2006, chính phủ cấm chính quyền địa phương đánh thuế nông dân, trợ cấp cho đầu vào nông nghiệp và tăng mạnh giá thu mua nông sản. Khi Trung Quốc triển khai một chương trình kích thích tài chính trị giá 4 ngàn tỷ Nhân Dân Tệ (590 tỷ Đô la Mỹ) vào năm 2008 để phản ứng lại với cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, một phần lớn số tiền này nhằm vào cơ sở hạ tầng nông nghiệp cũng như đường sắt, đường bộ, trường học và bệnh viện ở khu vực nông thôn. Chính phủ cũng công bố một lệnh cấm thu học phí trong những năm giáo dục bắt buộc. Kết quả của những thay đổi này, 2006-2011 nhiều khả năng là giai đoạn tuyệt vời nhất đối với các nông dân Trung Quốc kể từ những năm 1980.

Mặc dù vậy, khoảng cách thu nhập giữa cư dân nông thôn và thành thị vẫn duy trì ở mức cách nhau ba lần. Chính phủ Trung Quốc vẫn chấp nhận một mức độ bất bình đẳng cao hơn so với ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan. Cụ thể hơn, điểm khác biệt quan trọng giữa nông dân Trung Quốc so với nông dân ở các quốc gia Đông Bắc Á là nông dân Trung Quốc *không sở hữu đất đai*. Lý do lịch sử của tình trạng này là bản chất về cơ bản mang tính tự phát của việc lập lại chế độ nông nghiệp hộ gia đình sau năm 1978. Đất đai được chia cho các hộ gia đình trong thời kỳ đó vốn thuộc sở hữu của các công xã nông nghiệp, được thành lập vào những năm 1950. Vì chính phủ trung ương chưa bao giờ có ý định quay trở lại chế độ nông nghiệp hộ gia đình tư nhân, nên nó không tái chỉ định đất đai nông nghiệp là tài sản tư nhân. Thay vào đó, năm 1984, chính phủ trao cho nông dân quyền sử dụng đất 15 năm, và sau đó, năm 1998, ban hành Đạo luật Quản lý đất đai kéo dài quyền sử dụng đất lên 30 năm. Dưới phong trào “xã hội hòa hợp” của Hồ Cẩm Đào, Đạo luật Tài sản năm 2007 đã trao cho nông dân quyền chuyển đổi các hợp đồng

thuê mượn thành hợp đồng hợp pháp, và khẳng định rõ rằng quyền sở hữu đất đai có thể được trao cho tất cả các thành viên của một hợp tác xã (không chỉ những đảng viên vận hành hợp tác xã). Cũng theo luật, những quyết định liên quan đến đất đai giờ đây phải được đồng ý bởi tất cả các thành viên của hợp tác xã. Tuy nhiên, Trung Quốc là nơi mà lập pháp và hành pháp là hai thứ rất khác nhau.

Thực tế căn bản là đất đai thuộc sở hữu của hợp tác xã chứ không phải của các cá nhân, và điều này mang đến những hậu quả. Hậu quả quan trọng nhất là, không giống ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan, nông dân không thể bán đất của mình cho các cá nhân. Theo luật, đất đai thuộc sở hữu tập thể không được phép mua bán mà chỉ được chuyển đổi thành đất đai do nhà nước sở hữu, trong trường hợp này, khoản trả lại cho người nông dân theo luật sẽ tương đương tối đa 30 năm tiền thuê. Tuy nhiên, chính quyền địa phương có thể bán đất đai được chuyển đổi thành sở hữu nhà nước cho mục đích phát triển. Cách làm này thường mang lại một khoản lợi nhuận lớn. 30 năm phí thuê đất nghe có vẻ rất nhiều, nhưng năng suất trên đầu người thấp trong quá khứ của Trung Quốc (chứ không phải năng suất trên héc-ta) cũng có nghĩa là phí thuê thấp; đất đai được tái phân bổ cho phát triển hay trồng trọt thương mại, ngược lại, rất có giá.

Sau Thế chiến Thứ hai, ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan, rất nhiều nông dân trở nên giàu có thông qua việc phân chia lại đất nông nghiệp – như Nishiyama Koichi, người nông dân trở thành triệu phú bằng cách bán đất cho một công ty phát triển bất động sản. Ở Trung Quốc, điều này không xảy ra. Thay vào đó, khi nông dân mất đất, thường thì họ nhận được ít tiền đền bù hơn so với những gì họ cần để tồn tại, trong khi những khoản lợi nhuận tái phân chia đất đai lớn được chia cho chính

quyền địa phương và những tay hối lộ. Xu hướng tước quyền sở hữu của người nông dân leo thang trong một thập kỷ, chủ yếu vì chính phủ trung ương chưa bao giờ cung cấp đủ nguồn tiền để chính quyền địa phương thực hiện những trách nhiệm phúc lợi được quy định. Trong những năm gần đây, Bắc Kinh đã làm suy giảm năng lực đánh thuế nông dân của chính quyền địa phương, nhưng nó không bù đắp khoản thất thu này bằng trợ cấp từ trung ương. Thay vào đó, chính quyền địa phương phải vay tiền thông qua những công ty ngoại bang mà họ xây dựng.¹⁴ Khi không thể trả nợ bằng lợi nhuận của các công ty mà họ tự vận hành, chính quyền địa phương quay sang bán đất nông nghiệp. Truyền thông đã tập trung vào hoạt động chuyển đổi và bán đất nông nghiệp hộ gia đình cho mục đích phát triển bất động sản và nhà máy. Nhưng một hiện tượng đang gia tăng khác là tình trạng các công ty nông nghiệp thương mại thuê đất nông nghiệp hộ gia đình. Các công ty này có thể ký hợp đồng thuê đất tập thể dài hạn mà không cần chuyển đổi sang đất thuộc sở hữu nhà nước – điều gì đó dễ hơn cho các chính quyền địa phương (dù rằng đó thường là một bước đệm để sau đó chuyển đổi và bán). Các công ty nông nghiệp không chỉ trả chi phí thuê mà còn – không giống với nông dân nhỏ lẻ – đóng thuế cho chính phủ địa phương.

Theo những khảo sát độc lập đáng tin cậy nhất, gần 2/5 trong số các ngôi làng đã trải qua các đợt chuyển đổi đất đai sang những mục đích phi nông nghiệp trong thập kỷ vừa qua, và gần 1/4 trong số các ngôi làng ở Trung Quốc đã trải qua việc chuyển đổi từ đất hộ gia đình sang đất nông nghiệp quy mô lớn.¹⁵ Tốc độ chuyển đổi gia tăng nhanh chóng kể từ đầu những năm 2000 – thời điểm mà chính phủ trung ương bắt đầu cắt giảm năng lực huy động tiền của chính quyền địa phương bằng cách đánh thuế trực tiếp nông dân. Năm 2010, một trong số 10 ngôi làng ở Trung Quốc mất đất mỗi năm, thường là trái với ý nguyện của

nông dân. Tốc độ lấy đất trung bình thường là khoảng 35 héc-ta (bằng diện tích đất của 100 gia đình). Diện tích đất trang trại thương mại tăng lên đến hàng ngàn héc-ta.¹⁶

TRÁI TIM ĐÁ CHAI SẠN

Theo tiêu chuẩn Đông Bắc Á, liệu việc trao đất cho nông dân Trung Quốc có quan trọng với sự phát triển kinh tế chung của quốc gia hay không? Nhiều khả năng là không. Nông dân thường chỉ từ bỏ đất của mình khi bị cưỡng ép bởi chính quyền địa phương, nhưng họ cũng được một ít tiền bồi thường – số tiền trung bình trả cho một gia đình vào năm 2010 là 13.000 Nhân Dân Tệ (1.900 Đô la Mỹ). Vì một nông dân điển hình giờ đây đã ở tuổi 40, và có thể sống trung bình khoảng 30 năm, con số này có nghĩa là 430 Nhân Dân Tệ một năm, hay 140 ký gạo đã xay xát theo giá hiện tại. Khoản bồi thường này thậm chí còn không đủ cho nhu cầu dinh dưỡng của hai người; tuy nhiên, phần lớn các gia đình nông dân có con cái làm việc ở thị trấn và các thành phố.¹⁷ Những đứa con bị buộc phải bù phần chênh lệch giữa khoản tiền đền bù chuyển đổi đất đai và số tiền bố mẹ chúng thực sự cần để sống. Nông dân mất đất cũng tìm cách kiếm thêm thu nhập, thậm chí nếu phần lớn trong số họ quá già để tìm được những công việc toàn thời gian.

Sự phân chia nông thôn-thành thị của Trung Quốc rất tệ, không công bằng và hủy hoại xã hội, nhưng nó không phải là vấn đề từ góc nhìn phát triển kinh tế. Khu vực nông nghiệp đã phục vụ mục tiêu phát triển khi chuẩn bị cho giai đoạn cất cánh kinh tế, và tiếp tục đáp ứng được nhu cầu thực phẩm của Trung Quốc. Miễn sao không có những cuộc nổi loạn dân sự quy mô lớn, bắt nguồn từ tái phát triển và chuyển đổi đất đai, mối bận tâm chính của chính phủ trung ương trong vài năm tới sẽ vẫn là sự phát triển của trang trại thương mại đang dẫn đến sự sụt giảm sản lượng các

thực phẩm mũi nhọn. Bên cạnh thực tế rằng nông nghiệp quy mô lớn thay năng suất bằng lợi nhuận, trang trại thương mại ở Trung Quốc cũng không trồng những loại cây lương thực cốt lõi như gạo và lúa mì. Thay vào đó, nó tập trung vào những cây trồng chuyên biệt, giá trị cao, có biên độ lợi nhuận lớn hơn như rau củ, thảo dược và hoa – đôi khi để xuất khẩu. Việc nhập khẩu các thực phẩm mũi nhọn của Trung Quốc cũng bắt đầu gia tăng nhanh chóng (dù là từ con số cơ sở thấp) khi đất nông nghiệp hộ gia đình biến mất. Ở một thời điểm nào đó, hiện tượng này bắt đầu cảnh báo Bắc Kinh về an toàn thực phẩm – Đảng Cộng sản Trung Quốc có một nỗi sợ lâu đời và hợp lý của một đất nước đã phải chịu cảnh nhập khẩu phần lớn thực phẩm.

Tình trạng này nhiều khả năng sẽ dẫn đến một chính sách ngừng khẩn cấp quá trình chuyển đổi đất đai nông nghiệp hộ gia đình thành nông nghiệp thương mại. Nhưng trừ khi vấn đề tài trợ vốn của chính quyền địa phương được giải quyết, áp lực tài khóa đè nặng lên nông dân (và tiền của họ) vẫn còn đó. Trong một thời gian dài, nông dân Trung Quốc không khác gì một con vật bị áp bức và đối xử tệ bạc bởi những ông chủ đến từ thành thị. Gần đây, chính sự hỗ trợ của người nông dân đã đảm bảo cho cuộc cách mạng của giai cấp cộng sản. Tự những người nông dân tạo ra một đợt bùng nổ sản lượng ngăn ngừa, cái vẫn được những người già Trung Quốc nhớ đến như một giai đoạn hoàng kim, giữa cuối Thế chiến Thứ hai và đầu giai đoạn nông nghiệp tập thể vào năm 1956. Theo sau nhiều sai lầm của chủ nghĩa Mao, vào những năm 1980, Mao mang Trung Quốc trở lại bờ vực, làm sụp đổ sản lượng nông nghiệp trong thời kỳ mà các doanh nghiệp cạnh tranh nhất của quốc gia này được thành lập ở khu vực nông thôn. Những công ty khổng lồ như công ty sản xuất xe cơ giới Great Wall Motor, giờ đây là doanh nghiệp xuất khẩu xe hàng đầu của Trung Quốc, công ty sản xuất phụ tùng ô

tô hàng đầu Wanxiang, công ty thức uống hàng đầu Wahaha, và Broad Air Conditioning, được biết đến với độ nhạy cảm cao với môi trường, ra đời từ vùng nông thôn vào những năm 1980.¹⁸ Và sau đó, vào thời điểm khi những nông dân sở hữu đất ở Nhật Bản, Đài Loan và Hàn Quốc đang làm quen với xe bốn bánh và những kỳ nghỉ ở bãi biển, chính phủ địa phương bắt đầu lấy ruộng đồng của nông dân Trung Quốc để bù đắp thâm hụt tài chính và thỏa mãn lòng tham của các cán bộ làng. Chính phủ trung ương, không cung cấp đủ ngân sách cho chính quyền địa phương, xem tình trạng này là một nỗi hổ thẹn lớn. Giờ đây, một lần nữa, nông dân Trung Quốc lại quay trở về với vai trò truyền thống của mình, như một câu thành ngữ của người Trung Quốc đã mô tả, “ngậm đắng nuốt cay.”¹⁹

CÂU HỎI HÓC BÚA CỦA SẢN XUẤT

Câu chuyện chính sách sản xuất của Trung Quốc từ năm 1978 phức tạp hơn chính sách nông nghiệp, vì nó có rất nhiều ngã rẽ trong thời kỳ cải cách. Như đã nhắc đến trước đây, vào những năm 1980, chính phủ trung ương – với vị thủ tướng hào phóng Triệu Tử Dương – cho phép công nghiệp nông thôn trở lại thời kỳ thịnh vượng bằng việc quay trở lại chính sách nông nghiệp hộ gia đình. Cũng như ở Đông Bắc Á, những công ty hàng đầu của giai đoạn này được sinh ra từ nông thôn, thị trấn nông thôn và cụm thành phố. Nền công nghiệp quốc doanh ở thành phố lớn của Trung Quốc tiếp tục đi theo con đường riêng của nó, trải qua những cải cách khiêm tốn và gia tăng chậm chạp, chứ không phải liệu pháp cú sốc tư nhân hóa đã gây ra quá nhiều thiệt hại cho Nga trong thời kỳ hậu cộng sản, vì liệu pháp này có thể dễ dàng được khai thác bởi những người trong cuộc. Sự phát triển của Trung Quốc vào những năm 1980 đã được mô tả một cách đúng đắn là “cải cách mà không có ai thất bại.”²⁰

Tuy nhiên, vào những năm 1990, một số phần của khu vực quốc doanh trở thành những gánh nặng ngày càng gia tăng cho sự phát triển. Thành phần nhiều vấn đề nhất là các công ty quốc doanh nhỏ và các công ty quốc doanh hạ nguồn. Những doanh nghiệp sản xuất quốc doanh nhỏ hơn đối diện với sự cạnh tranh khốc liệt từ khu vực tư nhân mới nổi và các doanh nghiệp nước ngoài. Các doanh nghiệp nước ngoài dễ dàng tiếp cận thị trường Trung Quốc hơn so với trước đây, khi chúng thâm nhập vào Nhật Bản, Hàn Quốc, và có phần ít khó khăn hơn, Đài Loan. So với các quốc gia đồng minh Chiến tranh Lạnh của Hoa Kỳ, Trung Quốc phải chấp thuận nhiều điều khoản tiếp cận thị trường để đổi lấy quyền thâm nhập vào thị trường của các quốc gia giàu có; bên cạnh đó, các nhà lãnh đạo Trung Quốc cũng dễ tính hơn so với Nhật Bản và Hàn Quốc trong việc mở cửa khu vực tiêu dùng nội địa. Theo đánh giá của những người theo chủ nghĩa xã hội, khu vực này không có vai trò công nghiệp “chiến lược” lớn. Đến giữa những năm 1990, các doanh nghiệp quốc doanh trong nhóm vừa và nhỏ mất ngày càng nhiều tiền.

Bắt đầu từ năm 1993, dưới sự quản lý của một nhà lãnh đạo kinh tế mới và độc đoán hơn, Chu Dung Cơ, chính phủ trung ương theo đuổi một chương trình có tính hệ thống hơn. Chương trình đặt trách nhiệm bán và đóng cửa các doanh nghiệp quốc doanh nhỏ hơn lên vai chính quyền địa phương và cùng lúc thắt chặt ngân sách tài khóa.²¹ Kết quả là chính quyền địa phương giám sát chi phí chặt chẽ hơn, bắt đầu cắt giảm các doanh nghiệp thua lỗ. Năm 1997, chính sách này được chính thức hóa bởi CPC ở đại hội được tổ chức năm năm một lần và trở thành chiến lược “Năm cái lớn, bỏ cái nhỏ”. Không có số liệu chính xác, nhưng người ta ước tính rằng có khoảng 40 triệu lao động ở doanh nghiệp quốc doanh bị sa thải trong khoảng từ năm 1995 đến năm 2004.²²

Hành động tấn công vào khu vực quốc doanh của Chu Dung Cơ đã khiến nhiều người quan sát (bao gồm cả tôi)²³ phải ngạc nhiên về phạm vi và sự thành công của nó. Hơn nữa, việc sàng lọc các doanh nghiệp quốc doanh thua lỗ được kết hợp với một chương trình rất hiệu quả để tăng mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp quốc doanh lớn nhất. Các doanh nghiệp trước đó được tận hưởng những độc quyền ngách – ví dụ các công ty lọc dầu của Trung Quốc, mỗi công ty đều có lãnh địa sản phẩm riêng – bị buộc phải cạnh tranh với nhau. Trong những lĩnh vực thượng nguồn và những ngành dịch vụ chính, nhóm xây dựng chính sách kinh tế của Chu đã xây dựng các độc quyền nhóm có hai, ba hay bốn công ty tham gia thị trường. Những doanh nghiệp này đối đầu trực tiếp với nhau để giành quyền thống lĩnh thị trường. Ở ngành dầu khí và ga, hóa dầu, than, sản xuất và phân phối điện, dịch vụ điện thoại, bảo hiểm và ngân hàng, mức độ cạnh tranh trong khu vực quốc doanh giữa một số ít các doanh nghiệp lớn tăng nhanh chóng, dẫn đến hiệu suất và lợi nhuận đều tăng cao. Những tập đoàn độc quyền nhóm nhà nước đã tối đa hóa lợi nhuận theo cách chưa từng thấy ở các doanh nghiệp quốc doanh độc quyền.

Xuyên suốt toàn bộ khu vực quốc doanh, ở cấp quốc gia, 196 công ty lớn nhất (hay chính xác hơn là các tập đoàn) được đặt dưới sự kiểm soát của một cơ quan mới, Ủy ban Quản lý và giám sát tài sản nhà nước (SASAC), được kiến lập năm 2003, năm cuối cùng trong nhiệm kỳ của Chu. Trách nhiệm của SASAC là xử lý những doanh nghiệp không hoạt động hiệu quả, hay loại bỏ chúng, và theo đó khuyến khích quá trình hình thành những doanh nghiệp lớn với quy mô kinh tế hùng mạnh, có thể cạnh tranh toàn cầu. Con số doanh nghiệp được quản lý tập trung giảm đi mỗi năm từ khi SASAC xuất hiện, chỉ còn 122 tập đoàn vào năm 2010; quy mô của tập đoàn trung bình

giờ đây lớn hơn bao giờ hết, dù đã có rất nhiều công ty con bị đóng cửa. SASAC buộc các doanh nghiệp dưới quyền kiểm soát của nó ký những hợp đồng kéo dài ba năm trong đó quy định rõ mục tiêu lợi nhuận. Các lãnh đạo doanh nghiệp được chấm điểm (và trả công) theo hệ thống điểm, trong đó 70 trên 100 điểm phụ thuộc vào những thước đo lợi nhuận khác nhau.²⁴

Nhìn chung, kết quả của việc cải cách khu vực quốc doanh cực kỳ có tính khai trí. Từ chỗ hầu như không có lợi nhuận gộp vào cuối những năm 1990, các tập đoàn do SASAC kiểm soát đã có khả năng mang lại lợi nhuận thường niên tương đương 3-4% GDP Trung Quốc trong những năm 2000 – con số tổng là 1,3 ngàn tỷ Nhân Dân Tệ (200 tỷ Đô la Mỹ) trong năm 2010.²⁵ Phần lớn lợi nhuận đến chỉ từ chín doanh nghiệp thượng nguồn và dịch vụ: PetroChina, Sinopec và CNOOC trong ngành lọc dầu và hóa dầu; China Mobile và China Telecom trong ngành dịch vụ viễn thông; Baosteel, công ty dẫn đầu trong lĩnh vực sản xuất thép; Chinalco, công ty thống lĩnh ngành sản xuất nhôm; Shenhua Energy, công ty dẫn đầu trong lĩnh vực khai mỏ than; và mạng lưới điện quốc gia. Trên thực tế, khoảng phân nửa lợi nhuận của các doanh nghiệp dưới quyền SASAC đến chỉ từ ba công ty dầu khí và China Mobile. Nói ngắn gọn, chính phủ giữ hoàn toàn quyền kiểm soát các doanh nghiệp thượng nguồn và dịch vụ, những doanh nghiệp thường rơi vào tay các ông trùm tư bản có lợi ích không nhất quán với các mục tiêu công nghiệp hóa ở những nước đang phát triển ít thành công hơn. Và chính phủ vẫn khiến các doanh nghiệp này mang lại cực kỳ nhiều lợi nhuận.

DI SẢN CỦA CHU

Các cải cách của Chu Dung Cơ để lại cho Trung Quốc một nền kinh tế công nghiệp được định hình bằng ba đặc điểm mang tính cấu trúc. Đầu tiên là việc một nhóm các tập đoàn độc quyền

quốc doanh *thượng nguồn* hoạt động hiệu quả và sinh lợi có thể được sử dụng – với vai trò là những nhà nhập khẩu và xử lý nguyên liệu thô chính – để xoa dịu nền kinh tế trước những cú sốc về giá quốc tế. Các doanh nghiệp *thượng nguồn* này nằm dưới sự kiểm soát của chính phủ trung ương và muốn thoát khỏi sự kiểm soát này, nhưng tới giờ vẫn chưa đạt được nhiều thành công; cuối cùng, quản lý của các doanh nghiệp này vẫn mắc kẹt với thực tế rằng họ là những công chức chính phủ.

Di sản mang tính cấu trúc thứ hai là chính sách *sản xuất* của chính phủ đã trở nên tập trung vào một số nhỏ các doanh nghiệp lớn, có liên quan đến chính phủ, sản xuất các sản phẩm công nghiệp (sản phẩm được các doanh nghiệp hạ nguồn khác sử dụng), bao gồm từ sắt đến công cụ cơ khí. Cách làm này giống với chính sách công nghiệp thiên về khu vực công của Đài Loan. Tuy nhiên, về tổng quan, các doanh nghiệp quốc doanh Trung Quốc phải cạnh tranh nhiều hơn và chịu nhiều kỷ luật xuất khẩu hơn Đài Loan. Chúng đã tạo ra các kết quả ấn tượng trong việc sản xuất những sản phẩm với độ phức tạp ngày càng cao, có thể cạnh tranh trên thị trường thế giới, từ các tua-bín điện hydro đến những chiếc xe lửa tốc độ cao. Trung Quốc tiếp tục là quốc gia sản sinh ra nhiều khu vực sản xuất do nhà nước quản lý thành công nhất từng được thấy ở một quốc gia đang phát triển, dù nhiều khả năng Trung Quốc không phải là quốc gia có thể chinh phục được tất cả các kỷ lục như vài người kỳ vọng.

Di sản thứ ba – và cũng là di sản được củng cố bởi những người kế nhiệm Chu Dung Cơ – là khu vực tư nhân ở Trung Quốc được hỗ trợ chính sách rất ít so với các doanh nghiệp quốc doanh. Các doanh nghiệp tư nhân Trung Quốc lục địa, tập trung chính vào những ngành hàng tiêu dùng hạ nguồn, luôn sinh lời ít, thiếu dòng tiền và sự tập trung để xuyên thủng các biên giới công nghệ và phát triển thành những doanh nghiệp có thương

hiệu toàn cầu. Nhìn về phía trước, câu hỏi quan trọng và hóc búa là tình trạng của khu vực tư nhân kém phát triển sẽ kìm hãm các tham vọng kinh tế Trung Quốc đến mức nào.

Cái khó nhất để trả lời câu hỏi này là biết được quy mô của khu vực tư nhân và nhà nước to bé thế nào, và “nhà nước” và “tư nhân” thực sự nghĩa là gì ở Trung Quốc. “50/50” là một đáp án phổ biến cho câu hỏi đầu tiên, nhưng sự phức tạp của cấu trúc vốn của các tập đoàn đồng nghĩa với việc đáp án này chỉ là một suy đoán. Ban giám đốc của những doanh nghiệp mang danh doanh nghiệp quốc doanh thường được cấp vốn cổ phần và đây là một động lực thúc đẩy rất hữu hiệu đối với những người này. Rất nhiều doanh nghiệp mang danh nhà nước ngày nay có thể có tương lai được quyết định bởi những cổ đông thiểu số. Mặt khác, nhiều doanh nghiệp tư nhân cuối cùng có thể bị nuốt gọn bởi khu vực quốc doanh, một dự báo thường được nghe từ miệng tầng lớp trung lưu đang gia tăng ở Trung Quốc. CPC kiểm soát chính trị theo kiểu trắng đen rõ ràng, nhưng việc sở hữu doanh nghiệp thì không phải như vậy.

NHỮNG CON KHỈ ĐỘT

Ở các tập đoàn độc quyền nhóm thượng nguồn, thành phần kinh tế bị kiểm soát rõ ràng nhất bởi chính phủ, các cải cách của Chu Dung Cơ đã tạo ra cuộc cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp nhằm tranh giành những đặc quyền đến từ hoạt động cung cấp nguyên liệu thô và dịch vụ chính yếu. Những đặc quyền này đã giúp các tập đoàn độc quyền nhóm thượng nguồn trở nên giàu có và hùng mạnh. Tuy nhiên, các quy định kiểm soát giá cho tới giờ đã ngăn cản họ khai thác lợi thế độc quyền nhóm của mình đến mức độ như các cartel Đức thế kỷ 19 hay *zaibatsu* trước Thế chiến Thứ hai. Chính phủ Trung Quốc vẫn giữ được quyền thiết lập giá cho tất cả những sản phẩm đầu vào thượng

nguồn chính của nền kinh tế, như các sản phẩm lọc dầu và điện. Các tập đoàn độc quyền nhóm được phép kiếm lợi nhuận kếch xù trong dài hạn, nhưng cũng được sử dụng như những “công cụ hấp thụ các cú sốc” để xoa dịu các doanh nghiệp hạ nguồn trước những thay đổi lớn về giá cả ở phạm vi quốc tế.²⁶ Cách làm này có ích với tất cả những doanh nghiệp sản xuất hạ nguồn, doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp lai giữa hai nhóm này.

Vì dụ, khi giá dầu thô thế giới tăng lên mức 140 Đô la Mỹ một thùng trước khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008, các doanh nghiệp dầu khí Trung Quốc bị buộc phải chịu một phần lỗ từ hoạt động lọc dầu để bảo vệ các doanh nghiệp sản xuất. Gần đây hơn, khi khủng hoảng toàn cầu khiến kinh tế Trung Quốc phát triển chậm lại, nhưng giá than quốc tế vẫn ở mức cao kỷ lục, các doanh nghiệp sản xuất điện không được phép tăng giá dù chi phí đầu vào tăng. Chính phủ Trung Quốc, giống như các quốc gia Đông Bắc Á, thể hiện quyết tâm giữ quá trình học tập công nghiệp tiếp tục chuyển động về phía trước bất chấp những điều kiện kinh tế toàn cầu. Các công cụ chính sách khác nhau nhưng mục tiêu thì lúc nào cũng vậy.

Không rõ liệu sự kiểm soát chặt chẽ của chính phủ có thể được duy trì vô hạn định trong bối cảnh quyền lực của các doanh nghiệp độc quyền nhóm thượng nguồn Trung Quốc ngày càng gia tăng hay không. Cũng như *chaebol* Hàn Quốc đã đấu tranh chống lại hoạt động kiểm soát của chính phủ dù được hưởng rất nhiều lợi ích từ các ưu đãi chính phủ, những doanh nghiệp thượng nguồn ở Trung Quốc cũng bắt đầu thách thức quyền lực của chính phủ – thậm chí dù chúng thuộc quyền sở hữu nhà nước. Khi giá dầu thô thế giới bắt đầu tăng lên những đỉnh cao mới vào năm 2005-2006, các doanh nghiệp dầu khí Trung Quốc

cố gắng đấu tranh chống lại các quy định kiểm soát giá bằng cách giữ lại nguồn cung sản phẩm dầu tinh luyện.²⁷ Gần đây hơn, các doanh nghiệp sản xuất điện cố tình không hoạt động hết công suất và tổ chức các đợt cắt điện để phản đối việc duy trì giá điện ở mức thấp. Chính phủ dập tắt những đợt nổi loạn này; tìm cách buộc các tập đoàn độc quyền nhóm phải tuân lệnh bằng cách xoay vòng lãnh đạo, giống với cách Trung Quốc làm với các tướng lĩnh quân đội. Ví dụ, năm 2009, những người đứng đầu ba công ty dầu khí lớn nhất được xoay vòng. Hành động mà Ban tổ chức CPC gọi là “điều chỉnh nhân sự” – *renshi tiaozheng* – buộc các tập đoàn độc quyền nhóm tuân theo những mệnh lệnh của chính phủ. Và Bắc Kinh còn can thiệp bằng những cách khác để khiến các doanh nghiệp lớn không thể giữ thăng bằng. Năm 2009, China Mobile, công ty điện thoại thống lĩnh thị trường, bị buộc phải áp dụng và phát triển một tiêu chuẩn kỹ thuật Trung Quốc mới, giúp các đối thủ cạnh tranh yếu hơn có cơ hội bán điện thoại cho những khách hàng sử dụng hệ thống GSM.

Chính phủ trung ương vẫn nắm quyền kiểm soát, nhưng các tập đoàn độc quyền nhóm đang liên tục cố gắng gia tăng quyền lực của mình. Bị cản trở bởi các quy định kiểm soát giá, chúng càng ngày càng sử dụng tiền và cơ bắp để kiếm lợi nhuận bằng cách mua lại các doanh nghiệp thay vì cạnh tranh. Một lần nữa, hiện tượng này giống ở Hàn Quốc vào những năm 1980. Dưới ngọn cờ hợp nhất, những doanh nghiệp quốc doanh lớn trong ngành thép và khai mỏ không chỉ nuốt các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn mà còn sử dụng quan hệ trong khu vực nhà nước để triệt hạ các thách thức có quy mô lớn hơn từ khu vực tư nhân. Một trường hợp nổi tiếng là tình huống xảy ra vào năm 2009, khi Shandong Iron và Steel Group mua lại công ty thép tư nhân Rizhao Steel, dưới sự ép buộc đáng kể từ chính phủ. Các lãnh đạo chính quyền địa phương đạo diễn tình huống một công

ty nhà nước đang thua lỗ thâu tóm ác ý công ty Rizhao đang sinh lợi. Người sở hữu Rizhao và cũng là người giàu thứ hai ở Trung Quốc, Đỗ Song Hoa, kết luận rằng ông này không thể kinh doanh độc lập khi chính phủ không ủng hộ ông.

Các doanh nghiệp thượng nguồn khu vực công sử dụng ngày càng nhiều dòng tiền mạnh của chúng để mua lại các doanh nghiệp trung nguồn. Ví dụ, ba doanh nghiệp dầu khí quốc doanh và những công ty sản xuất điện đã đầu tư rất nhiều tiền vào các doanh nghiệp sản xuất trang thiết bị năng lượng mới, từ các doanh nghiệp sản xuất tua-bin đến các doanh nghiệp sản xuất pin. Rõ ràng là các doanh nghiệp bị thâu tóm khó mà được hưởng lợi khi thuộc quyền sở hữu của các tập đoàn không có kinh nghiệm sản xuất. Và các tập đoàn thượng nguồn tìm cách mở rộng quyền kiểm soát ra những lĩnh vực thương mại và phân phối mới. Các doanh nghiệp dầu khí gần đây chuyển sang phân phối khí ga tự nhiên, sản phẩm mà trước đó chúng nhường cho các doanh nghiệp tư nhân. Vì chỉ những doanh nghiệp dầu khí rất lớn mới có thể nhập khẩu hay khai thác khí ga, chúng có lợi thế hơn hẳn so với khu vực tư nhân.

Tất cả những hiện tượng này là một phần của cái mà công chúng và truyền thông Trung Quốc gọi là *guo jin, min tui*, hay “quốc doanh tiến lên, tư nhân thua cuộc”. Câu nói này phản ánh một hiện tượng mà tất cả mọi người đều nhận ra, nhưng những giới hạn và ý nghĩa của nó vẫn không rõ ràng; bức tranh về vốn, như đã ghi nhận, rất rối ren vì doanh nghiệp quốc doanh không phải lúc nào cũng kiểm soát trọn vẹn các doanh nghiệp mà chúng thâu tóm. Cuối cùng, với bạch tuộc đang dang rộng của các tập đoàn độc quyền nhóm thượng nguồn cần tiền mặt, phần lớn đến từ lợi nhuận của các cổ phần chi phối mà họ có được trong khu vực công. Dự định công khai của chính phủ là

làm suy yếu tham vọng của những tập đoàn này bằng cách thu lại nguồn tiền mặt của chúng. Từ năm 2007, Bắc Kinh đã rút những khoản cổ tức nhỏ từ các doanh nghiệp quốc doanh lớn, dao động từ 5 đến 15% lợi nhuận ròng tùy theo ngành. Tuy nhiên, các tập đoàn độc quyền nhóm đang phản kháng quyết liệt để chống lại việc phải trả cổ tức cao hơn.²⁸ Quản lý của các doanh nghiệp dịch vụ và khoáng sản thương mại không được tặng cổ phần như các quản lý ở những doanh nghiệp sản xuất có liên quan đến nhà nước, nhưng họ bảo vệ nguồn tiền mặt trong doanh nghiệp mình một cách đầy đủ kỹ; tiền mặt là nguồn gốc cho quyền lực và sự ảnh hưởng của những người này, chưa tính đến việc họ sẽ được tưởng thưởng, bằng tài chính thay vì các cổ phần. Năng lực của chính quyền trong việc rút lại các đặc quyền từ những tập đoàn khổng lồ thương mại và tái triển khai chúng để hỗ trợ cho các doanh nghiệp sản xuất độc lập sẽ là một bài kiểm tra mấu chốt cho chính sách công nghiệp. Về bản chất, câu hỏi là chính phủ muốn hỗ trợ những doanh nghiệp độc lập và nền kinh tế đa nguyên ở mức nào.

NHỮNG QUẢN QUẢN SẢN XUẤT

Đặc tính cấu trúc thứ hai của nền kinh tế công nghiệp đương đại Trung Quốc là chính sách công nghiệp non trẻ, tập trung nhiều vào một nhóm các doanh nghiệp sản xuất khu vực công và có liên quan đến chính phủ, những doanh nghiệp sản xuất sản phẩm cho các công ty sản xuất. Các quốc gia Đông Bắc Á đã từng sử dụng các doanh nghiệp quốc doanh để dẫn dắt phát triển công nghiệp. Các doanh nghiệp quốc doanh đã thành công trong ngành thép ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan, đều dần nâng chất lượng sản phẩm đầu ra trong một ngành công nghiệp dường như nằm dưới quyền kiểm soát của khu vực công mang phong cách hành chính. Trong chính sách công nghiệp do nhà

nước thống trị ở Đài Loan, những doanh nghiệp quốc doanh như United MicroElectronics và TSMC đều thành công trong việc thâm nhập và duy trì vị trí dẫn đầu ở rất nhiều loại hình sản xuất sản phẩm bán dẫn. Tuy nhiên, Đài Loan và phần còn lại của Đông Bắc Á có rất nhiều ví dụ về các công ty quốc doanh thất bại – hay ít nhất là thiếu hiệu quả so với các doanh nghiệp tư nhân. Ví dụ, ở Đài Loan và Hàn Quốc, những công ty đóng tàu quốc doanh không thể theo kịp các doanh nghiệp tư nhân. Và các doanh nghiệp hóa chất tư nhân Nhật Bản và Hàn Quốc cũng đã đánh bại những doanh nghiệp quốc doanh từ Đài Loan trong cuộc cạnh tranh ở phạm vi khu vực.

Nhìn chung, Trung Quốc dường như làm tốt hơn với các doanh nghiệp quốc doanh. Từ lịch sử lập kế hoạch công nghiệp xã hội chủ nghĩa của quốc gia này, và chương trình hệ thống hóa trong những năm 1990 của Chu Dung Cơ, Trung Quốc đã phát triển một danh sách những doanh nghiệp trung nguồn lớn với khả năng cạnh tranh toàn cầu. Những doanh nghiệp quốc doanh này được bảo vệ khỏi sự phân mảnh thiếu chính đáng của thị trường bằng rào cản vốn gia nhập ngành lớn, tuy nhiên, trong mỗi ngành đều có đủ số doanh nghiệp để bảo đảm tính cạnh tranh khốc liệt.²⁹ Họ cho thấy rằng, đối với thành công phát triển công nghiệp, việc ai là người sở hữu doanh nghiệp không quan trọng và có tính chất quyết định bằng việc áp dụng kỷ luật xuất khẩu, và cạnh tranh nội địa kết hợp với việc liên tục chọn lọc những kẻ thất bại. Người ta nói, đôi khi, những doanh nghiệp kinh doanh chủ chốt là các công ty con thuộc các tập đoàn quốc doanh trong đó quản lý và các cổ đông tư nhân giữ tỷ lệ cổ phần lớn. Tình huống này thường thấy khi các doanh nghiệp quốc doanh tạo ra các doanh nghiệp con sản xuất mới.

Các doanh nghiệp này đạt được năng lực cạnh tranh quốc tế trong sản xuất máy móc khai mỏ, máy móc xây dựng, công cụ cơ

khí, hàng không vũ trụ, đóng tàu, nhiệt điện, khí điện và điện gió, cơ sở hạ tầng viễn thông và nhiều ngành khác. Thậm chí, những công ty lớn nhất – như China Shipbuilding, China Oilfield, China International Marine Container, Sinovel, hay CSR Corp. – cũng không phải là những doanh nghiệp tư nhân. Tuy nhiên, vào tháng 8 năm 2011, China Shipbuilding có vốn hóa thị trường đạt mức gần 20 tỷ Đô la Mỹ và vốn hóa trung bình của 24 công ty quốc doanh trung nguồn và những doanh nghiệp sản xuất có liên quan đến chính phủ là 6 tỷ Đô la Mỹ. Con số này cao gấp hai lần giá trị trung bình của các doanh nghiệp thuần tư nhân lớn nhất của Trung Quốc.³⁰

Các công ty sản xuất sản phẩm phục vụ các doanh nghiệp sản xuất quốc doanh được giám sát bởi một công cụ lập kế hoạch nhà nước, vốn không được đánh giá cao, phần lớn vì nó liên quan đến chính phủ cộng sản. Chúng ta biết rất ít về công việc bên trong của SASAC, hay quan trọng hơn, Ủy ban Cải cách và phát triển quốc gia (NDRC), cơ quan lập kế hoạch công nghiệp chủ chốt – ít hơn rất nhiều so với những thông tin mà chúng ta có thể cập nhật được về những cơ quan tương đương ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan. Tuy nhiên, khi nhìn lại sự việc, rõ ràng là các quan chức Trung Quốc thường đưa ra những quyết định hợp lý, thận trọng trong quá trình nuôi dưỡng các doanh nghiệp sản xuất quốc doanh. Những doanh nghiệp này hưởng lợi lớn từ mối quan hệ của họ với các viện nghiên cứu nhà nước.

Ví dụ, khi NDRC hoạch định một chính sách phát triển công nghệ năng lượng xanh, nó khuyến khích chính phủ phân bổ một tỷ lệ lớn trợ cấp đẳng sau những tua-bin gió công nghệ đáng tin cậy nhưng có mức giá thấp. Các doanh nghiệp sản xuất tấm năng lượng mặt trời cũng đòi trợ cấp, nhưng năng lượng mặt trời đắt hơn nhiều và công nghệ dựa trên silic đa tinh thể của Trung Quốc có thể bị qua mặt bởi những công nghệ màng phim

mong được Hoa Kỳ phát triển. Các công ty sản xuất pin cũng muốn nhận tiền để phát triển động cơ điện, nhưng ở đây, con đường công nghệ thậm chí còn mịt mù hơn và tính khả thi thị trường không được kiểm chứng. Sau khi NDRC phân tích kỹ lưỡng, chính phủ quyết định đi theo hướng công nghệ gió, và hoạt động mua sắm của Chính phủ tạo ra một thị trường tua-bin gió lớn nhất thế giới. Hơn nữa, các nhà lập pháp cho phép những nhà quản lý có năng lực giữ cổ phần trong các công ty con sản xuất tua-bin gió do các công ty quốc doanh sáng lập. Sinovel và Goldwind, hai doanh nghiệp sản xuất tua-bin gió lớn nhất, giờ đây có phần lớn cổ phần nằm trong tay tư nhân. Sự kết hợp của hoạt động tạo ra các chính sách công nghiệp rủi ro thấp, cẩn trọng và những động lực thị trường hoàn toàn trái ngược với các chiến dịch gia tăng năng lực công nghệ thép bằng cách sử dụng chỉ một doanh nghiệp 100% vốn nhà nước của Malaysia. Những doanh nghiệp sản xuất tua-bin gió hàng đầu của Trung Quốc có liên quan đến chính phủ giờ đây nằm trong số các doanh nghiệp dẫn đầu thế giới trong ngành này và ngày càng xuất khẩu nhiều sản phẩm.

Các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm cho những công ty quốc doanh nhận được nhiều sự hỗ trợ từ NDRC và các chiến dịch chính phủ để nội địa hóa máy móc sử dụng trong nền kinh tế – thứ dễ gây ảnh hưởng hơn so với hành vi của những người tiêu dùng cá nhân. Ví dụ, việc chuyển sang tua-bin gió được bắt đầu bằng một thông báo chính thức của NDRC vào năm 2005, yêu cầu các tua-bin được mua bằng tiền của nhà nước ở Trung Quốc phải có tỷ lệ nội địa hóa tối thiểu 70%. (Thông báo này cuối cùng bị rút lại dưới sự phản đối của các nhà cung ứng nước ngoài, những người chỉ ra rằng văn bản này vi phạm các cam kết khi gia nhập WTO của Trung Quốc. Tuy nhiên, đến thời điểm đó, tỷ lệ nội địa hóa của các doanh nghiệp địa phương và nước

ngoài đã đạt mức 70%).³¹ Năm 2009, NDRC và chính phủ nâng mục tiêu chung cho tỷ lệ nội địa hóa của toàn bộ khu vực sản xuất trang thiết bị từ 60% lên 70%. Tuyên bố này không khiến tất cả các doanh nghiệp hạ nguồn mua sản phẩm Trung Quốc, nhưng được lắng nghe bởi những doanh nghiệp dưới quyền kiểm soát của chính phủ và những doanh nghiệp quan tâm đến ngân sách mua sắm khổng lồ của nhà nước.³² Chính phủ không cho vay mà cũng không mua sắm gì từ những doanh nghiệp phớt lờ yêu cầu này. Câu chuyện cũng tương tự ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan.

Cơ quan thực thi kỷ luật xuất khẩu lớn nhất lên các doanh nghiệp sản xuất khu vực công là Ngân hàng Phát triển Trung Quốc (CDB), ngân hàng đầu tư chính và cũng là định chế tài chính hiệu quả nhất của quốc gia này. CDB là một trong ba ngân hàng đầu tư “chính sách” – *zhengcexing yinhang* – được kiến lập năm 1994 như một phần trong chiến dịch đại tu hệ thống tài khóa và tài chính của Chu Dung Cơ; các ngân hàng chính sách có tên gọi như vậy vì chúng bị buộc phải cho vay để hỗ trợ chính sách công nghiệp và nông nghiệp của nhà nước. CDB đã được vận hành trong 13 năm qua bởi cùng một nhà quản lý, vốn được đánh giá cao, Chen Yuan, con trai của Chen Yun, chuyên gia kinh tế đã cứu Mao Trạch Đông và Đặng Tiểu Bình khỏi những sai lầm chính sách tồi tệ nhất của họ.³³ Định chế này xây dựng bằng cân đối kế toán cho mình bằng cách hỗ trợ các dự án cơ sở hạ tầng nội địa quy mô lớn, chất lượng cao vào những năm 2000, do vậy cũng hỗ trợ sự tăng trưởng của các doanh nghiệp trung nguồn cung cấp các dự án.³⁴

Gần đây hơn, CDB trở thành định chế tài chính mẫu chốt để thúc đẩy các doanh nghiệp trung nguồn xuất khẩu. Kể từ năm 2006, nó đã tài trợ hơn 100 tỷ Đô la Mỹ vốn cho các thương vụ ở

Đông Nam Á, châu Phi, Mỹ Latin, Nga và những nơi khác.³⁵ Vài trong số những khoản vay lớn nhất là dành cho các khoản đầu tư thẳng vào nguyên liệu thô bởi các tập đoàn độc quyền thương mại. Nhưng rất nhiều trong số đó là những dự án cơ sở hạ tầng ở các quốc gia đang phát triển mà CDB cung cấp nguồn tài chính, các công ty xây dựng quốc doanh Trung Quốc làm công việc xây dựng, những công ty sản xuất trung nguồn Trung Quốc chuyên cung cấp và lắp đặt phần cứng.³⁶ Chính sách này giống với sự phát triển công nghiệp của Nhật Bản thông qua xuất khẩu đồ ạt đến những quốc gia châu Á chưa công nghiệp hóa vào đầu thế kỷ 20, và việc xuất khẩu dịch vụ xây dựng của Hàn Quốc đến Trung Đông và Đông Nam Á vào những năm 1970 và 1980. Khác biệt chính là Trung Quốc đang vận hành trên quy mô thực sự toàn cầu. Trong năm năm trở lại đây, kỷ luật xuất khẩu đặt lên vai các doanh nghiệp trung nguồn Trung Quốc đã nhanh chóng giúp các doanh nghiệp này nâng cao chất lượng sản phẩm.

CHÚNG TÔI CÓ THỂ BÁN 'TẤT' CẢ THỬ NÀY CHO BẠN

Trong số những doanh nghiệp sản xuất hàng hoá cho công ty sản xuất đầu tiên, vốn đã đi một đoạn đường dài để có được năng lực cạnh tranh toàn cầu là những công ty sản xuất trang thiết bị nhiệt điện. Tiến bộ của chúng bắt đầu bằng một trường hợp nghiên cứu trong sách giáo khoa theo phong cách Đông Bắc Á, trong đó chính phủ giảm chi phí mua sắm công nghệ bằng cách tập trung vào quá trình thương lượng với một nhà cung cấp đa quốc gia. Vào những năm 1980, chính phủ trung ương thương lượng một thương vụ tiếp cận thị trường trao đổi công nghệ với công ty năng lượng từ Hoa Kỳ Westinghouse và bán công nghệ tua-bin nhiệt (ngày nay Westinghouse chỉ còn kinh doanh năng lượng hạt nhân) cho một số công ty kỹ thuật quốc doanh. Vào những năm 1990, các doanh nghiệp bắt đầu

sản xuất những tua-bin cỡ trung trong khi chính phủ giúp họ mua công nghệ tua-bin khí hydro từ những công ty đa quốc gia như Siemens. Mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp và sở thích của Trung Quốc dành cho các nhà máy sản xuất điện mới đã dẫn đến kết quả là đến những năm 2000, Trung Quốc đã xây dựng được năng lực sản xuất trang thiết bị năng lượng lớn nhất thế giới. Quan trọng hơn, năng lực công nghệ của doanh nghiệp sản xuất Trung Quốc tiến rất gần đến biên công nghệ thế giới, trong khi giá thành sản phẩm thấp hơn đến 30% so với các đối thủ cạnh tranh đa quốc gia.³⁷

Tài chính ưu đãi từ Ngân hàng Phát triển Trung Quốc và Ngân hàng Xuất nhập khẩu Trung Quốc, một ngân hàng chính sách khác, khuyến khích các doanh nghiệp sản xuất trang thiết bị năng lượng thâm nhập vào thị trường quốc tế, bắt đầu với những quốc gia đang phát triển khác như Ấn Độ, Pakistan, Việt Nam và Indonesia. Các nhà sản xuất Trung Quốc đã nắm giữ khoảng 1/3 thị trường đang tăng trưởng của Ấn Độ vào cuối những năm 2000; trong năm 2010, công ty lớn nhất, Shanghai Electric, ký một hợp đồng năm năm để cung ứng cho Reliance Power của Ấn Độ trang thiết bị cho 36 trạm năng lượng trong một hợp đồng trị giá 10 tỷ Đô la Mỹ. Cùng năm đó, hợp đồng “dầu đổi khoản vay” lớn nhất được tổ chức bởi các ngân hàng chính sách Trung Quốc đã trao cho Venezuela hạn mức tín dụng 20 tỷ Đô la Mỹ, để bên cạnh những thỏa thuận khác, tài trợ vốn cho ba trạm năng lượng lớn nhất do Trung Quốc cung ứng.

Trung Quốc xuất khẩu 9 tỷ Đô la Mỹ trang thiết bị năng lượng vào năm 2009 và nó bắt đầu vượt ra khỏi biên giới Nam Á, châu Phi và Mỹ Latin để bán hàng ở Đông Âu. Xuất khẩu chiếm 20% tổng sản xuất, tương đương với tỷ lệ xuất khẩu của một công ty như Hyundai trong thời kỳ nâng cấp công nghệ

then chốt của nó. Kỹ thuật xuất khẩu được áp dụng cùng lúc với thời điểm các doanh nghiệp đi từ sản xuất tua-bin nhiệt cỡ trung sang sản xuất tua-bin nhiệt cực nóng, 1.000 megawatt, được biết đến với tên gọi "cực siêu tới hạn" cũng như tua-bin khí điện công nghệ cao 700 megawatt (sử dụng trong các trạm năng lượng lớn nhất thế giới, đập Tam Hiệp ở sông Dương Tử). Ba công ty trang thiết bị năng lượng lớn nhất Trung Quốc cũng là ba công ty sản xuất tua-bin nhiệt lớn nhất thế giới.

Mô hình phổ thông của các doanh nghiệp trung nguồn Trung Quốc là các công nghệ cốt lõi được nhập khẩu và sử dụng trong giai đoạn đầu hoạt động ở thị trường trong nước. Các doanh nghiệp sau đó đi lên biên công nghệ toàn cầu trong một giai đoạn kỷ luật xuất khẩu gia tăng. Trong ngành đóng tàu, các xưởng của Trung Quốc chiếm ít hơn 10% tổng đơn hàng toàn cầu cho đến cuối những năm 1990, khi các doanh nghiệp quốc doanh chậm chạp tiếp thu những công nghệ cơ bản, hầu như thông qua các thỏa thuận nhượng quyền. Với sự bùng nổ của Trung Quốc vào những năm 2000, nhu cầu trong nước tăng mạnh và các xưởng đóng tàu cũng bắt đầu đấu thầu xuất khẩu. Ở thị trường quốc tế, Hàn Quốc thắng lợi trong cuộc chiến với Nhật Bản ở phân khúc cao, trong khi Trung Quốc giành thị phần với việc cung cấp những chiếc tàu đơn giản, có nhu cầu ngày càng tăng. Vào cuối những năm 2000, Trung Quốc đã cung ứng 40% tàu thuyền mới cho thế giới, hầu hết được mua bởi những công ty đóng tàu trong nước. Rất nhiều thiết kế tàu thuyền và quá nửa phụ tùng, động cơ của tàu thuyền mà các xưởng đóng tàu Trung Quốc sản xuất vẫn phụ thuộc vào những nhà cung ứng nước ngoài, nhưng dưới áp lực xuất khẩu, chúng nhanh chóng leo lên cái thang công nghệ. Những tập đoàn dẫn đầu như China Shipbuilding giờ đây xuất khẩu tàu Suezmax

(chiếc tàu lớn nhất có thể đi qua kênh đào Suez) và vẫn đang tiếp tục sản xuất những chiếc tàu lớn hơn nữa.

Trong năm năm qua, tăng trưởng quốc tế ấn tượng nhất của các doanh nghiệp trung nguồn, có liên quan đến Chính phủ Trung Quốc, thuộc về nhóm các doanh nghiệp sản xuất trang thiết bị xây dựng. Màn trình diễn của những công ty này tương tự trải nghiệm của các doanh nghiệp Nhật Bản như Komatsu, Sumitomo và Hitachi vào những năm 1970, những công ty với con số xuất khẩu tăng từ 10% sản lượng lên hơn 30% chỉ trong vài năm, trước khi chiếm 70% sản lượng đầu ra ngày nay. Các doanh nghiệp Trung Quốc như XCMG và Zoomlion đã qua mặt những công ty sản xuất trang thiết bị năng lượng điện bằng việc xuất khẩu khoảng 1/3 sản lượng của chúng. Sany, một công ty tư nhân thậm chí còn phát triển thành doanh nghiệp phi chính phủ duy nhất trong ngành, với một tỷ lệ xuất khẩu tương tự; công ty này, giống như Sony và Honda ở Nhật Bản, là ví dụ của một công ty “phi kế hoạch” đã được cho phép tồn tại. Tất cả các công ty mài bén kỹ năng sản xuất của chúng ở thị trường nội địa khổng lồ nhưng khá nhạy cảm về giá – di chuyển dần từ những sản phẩm đơn giản như xe nâng đến những máy móc phức tạp hơn rất nhiều như máy xúc – và sau đó thúc đẩy mạnh việc xuất khẩu vào thị trường của các quốc gia đang phát triển.³⁸ Khoảng phân nửa tỷ trọng xuất khẩu trang thiết bị xây dựng của Trung Quốc đi đến những quốc gia ở châu Á, và khoảng 1/5 đến châu Phi. Tuy nhiên, Hoa Kỳ, châu Âu và Nhật Bản cũng mua khoảng 1/5 trong số các sản phẩm xuất khẩu. Các doanh nghiệp Trung Quốc tuyên bố mục tiêu năm 2015 là xuất khẩu sẽ chiếm tỷ trọng lớn trên tổng sản lượng. Mục tiêu này nhanh hơn rất nhiều so với lịch sử phát triển của các doanh nghiệp Nhật Bản.

Trong lĩnh vực viễn thông, các doanh nghiệp trang thiết bị hàng đầu của Trung Quốc, Huawei và ZTE, đã cho thấy doanh nghiệp trung nguồn Trung Quốc có thể tiến xa đến đâu trên thị trường quốc tế. Vào những năm 1990, hai doanh nghiệp này ngày càng giành được nhiều thị phần cơ sở hạ tầng viễn thông nội địa từ đối thủ cạnh tranh là các công ty đa quốc gia, bắt đầu từ những thị trấn nhỏ, nhưng cuối cùng chiếm khoảng hơn phân nửa thị trường toàn quốc. Từ năm 1997, hai công ty này đẩy mạnh hoạt động sang các quốc gia đang phát triển, được hỗ trợ bởi các khoản tài trợ vốn của Ngân hàng Phát triển Trung Quốc; đến năm 2004, chỉ một mình Huawei đã được CDB cấp cho, nhiều hơn bất kỳ doanh nghiệp Trung Quốc nào khác, 10 tỷ Đô la Mỹ hạn mức tín dụng. Gần đây hơn, hai doanh nghiệp này đã giành được những hợp đồng cơ sở hạ tầng di động mang tính đột phá ở các quốc gia phát triển, bao gồm Tây Ban Nha và Na Uy, và giờ đang hoạt động ở biên công nghệ. Thách thức công nghệ duy nhất còn sót lại cho Huawei và ZTE là trở thành các doanh nghiệp đã thiết lập tiêu chuẩn của thế hệ công nghệ điện thoại di động tương lai (nhờ đó sẽ đạt được mức biên lợi nhuận cao hơn). Huawei (chưa niêm yết) cho đến giờ đã trở thành công ty Trung Quốc thành công nhất trên trường quốc tế, xếp thứ hai (và không quá xa) sau Ericsson của Thụy Điển trong vai trò là nhà cung cấp các trang thiết bị viễn thông toàn cầu. Doanh nghiệp này công bố doanh thu 185 tỷ Nhân Dân Tệ (28 tỷ Đô la Mỹ) trong năm 2010, 65% đến từ thị trường nước ngoài. Không giống với hầu hết những doanh nghiệp sản xuất trung nguồn của Trung Quốc, phần lớn cổ phần của Huawei nằm trong tay tư nhân; ZTE là một nhánh quốc doanh nguyên mẫu hơn của Bộ Hàng không Vũ trụ. Huawei nói rằng nó được kiểm soát bởi những cổ đông nhân viên, nhưng lại chưa bao giờ cung cấp bằng chứng cho tuyên bố này và vẫn có những tin đồn rằng nhà nước giữ phần lớn vốn của Huawei.³⁹

NHỮNG HẠN CHẾ CỦA MÔ HÌNH

Việc các công ty viễn thông Trung Quốc đã tiến được đến những vị trí dẫn đầu trên trường quốc tế cho thấy rằng các công ty “doanh nghiệp với doanh nghiệp” trung nguồn quốc doanh và có liên hệ với nhà nước có thể trở thành những lãnh đạo công nghệ trong quá trình phát triển công nghiệp rộng hơn của quốc gia. Những doanh nghiệp này là sản phẩm của chính sách sản xuất kết hợp giữa cạnh tranh nội địa với kỷ luật xuất khẩu của chính phủ. Ban đầu, chính phủ khuyến khích chúng nắm bắt những công nghệ thời đại, sau đó sáng tạo ra các công nghệ mới. Chính sách này nhất quán với những gì đã phát huy tác dụng ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan, và hầu như chắc chắn là một cải tiến của phiên bản quốc doanh ở Đài Loan, vì Trung Quốc, so với Đài Loan, nhìn chung, áp đặt cạnh tranh và kỷ luật xuất khẩu lớn hơn lên các doanh nghiệp quốc doanh. Việc sử dụng các động cơ thúc đẩy bằng cổ phần cho ban giám đốc có thể ưu việt hơn trường hợp của Đài Loan dù rằng đây là một câu chuyện rất khác, vẫn còn trong vòng bí ẩn và cần rất nhiều nghiên cứu sâu hơn.

Tuy nhiên, khi tán dương chính sách sản xuất quốc doanh của Trung Quốc, có ba điểm chúng ta cần phải lưu ý. Đầu tiên là thành công của các doanh nghiệp quốc doanh được hỗ trợ bởi chính sách công nghiệp không phát triển ra khỏi các hoạt động trung nguồn, giao dịch trực tiếp giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp. Điểm yếu phổ biến nhất của các doanh nghiệp quốc doanh là chúng thiếu sự nhạy cảm và linh động để thành công trong thị trường tiêu dùng, và các doanh nghiệp quốc doanh Trung Quốc không phải ngoại lệ. Những công ty trung nguồn có liên quan đến chính phủ thành công trong việc học công nghệ công nghiệp, cải phát triển một cách tuyến tính và khá dễ đoán, nhưng lại không hiểu được nhu cầu của khách lẻ. Ví dụ, trong

ngành ô tô, những công ty quốc doanh lớn đã thất bại thảm hại trong nỗ lực phát triển các sản phẩm bản xứ có sức hút với khách hàng Trung Quốc. Thay vào đó, công nghệ và các thiết kế của những doanh nghiệp này đều phụ thuộc vào những liên doanh nước ngoài, tương tự như tình huống của Proton ở Malaysia. Trung Quốc có các công ty xe ô tô tư nhân thiếu hiểu người tiêu dùng hơn và sở hữu năng lực phát triển những sản phẩm mang thương hiệu riêng, nhưng chúng bị kìm chân bởi các liên doanh chính phủ. Những liên doanh này bán các mẫu xe nước ngoài và kiểm soát phần lớn thị trường. Nhiều khả năng, doanh nghiệp tư nhân thành công nhất có thể là công ty chuyên sản xuất xe hai cầu Great Wall Motor, một phần vì các doanh nghiệp nhà nước không bán các sản phẩm cạnh tranh và do đó không có khả năng nhấn chìm nó. Những doanh nghiệp tư nhân khác, như Geely và Chery, phải vật lộn để sống bằng biên độ lợi nhuận mỏng manh.

Trong viễn thông, thậm chí là Huawei – có lẽ đi ngược lại với tuyên bố là một công ty tư nhân thực thụ – cũng rất chật vật để tìm đường đến với người tiêu dùng cuối cùng. Cũng giống như ZTE, Huawei sản xuất hàng chục triệu điện thoại cầm tay mỗi năm trong vai trò nhà thầu cho các công ty đa quốc gia như Vodafone, nhưng cho đến nay nó vẫn không thể trở thành một công ty sản xuất thương hiệu điện thoại cầm tay riêng lớn trên thị trường thế giới. Tình huống này trái ngược với Samsung của Hàn Quốc. Samsung phát triển như một doanh nghiệp thuần tư nhân và, trong khi tham gia vào rất nhiều hoạt động bán hàng từ doanh nghiệp đến doanh nghiệp, nó luôn rất gần gũi với người tiêu dùng. Ngày nay, Samsung là một trong những công ty sản xuất điện thoại thông minh và các sản phẩm tiêu dùng giá trị gia tăng cao hàng đầu thế giới. Ngược lại, Huawei được cựu quân nhân Nhiệm Chính Phi kiến lập, và phát triển lớn mạnh thông

qua việc bán các cơ sở hạ tầng viễn thông xương sống cho các chính quyền địa phương và hội đồng thành phố.⁴⁰ Công ty này sau đó mở rộng sang làm việc với chính phủ và các doanh nghiệp vận hành hệ thống điện thoại tư nhân nước ngoài. Ngày nay, văn hóa của Huawei có thể quá thiên về mô hình kinh doanh từ doanh nghiệp đến doanh nghiệp và từ doanh nghiệp đến chính phủ để trở thành một doanh nghiệp dẫn đầu trong thị trường điện thoại cầm tay.

Cảnh báo thứ hai về phát triển công nghiệp dựa trên các công ty quốc doanh sản xuất sản phẩm phục vụ doanh nghiệp là, không giống kinh doanh hướng đến người tiêu dùng, phần lớn những sản phẩm mà các công ty Trung Quốc bán ở thị trường nước ngoài đều phải bán cho chính phủ hay có sự chấp thuận của chính phủ. Ở các quốc gia đang phát triển, bán cho chính phủ thường là lợi thế của Trung Quốc. Chính phủ Trung Quốc chẳng suy nghĩ nhiều về chính phủ mà doanh nghiệp của nó đang bán hàng, và các ngân hàng chính sách Trung Quốc không giới hạn chính trị cho các khoản vay của nó. Một phần kết quả là các doanh nghiệp Trung Quốc đã sẵn được những dự án cơ sở hạ tầng lớn ở các quốc gia như Pakistan, Myanmar, Libya và Congo. Tuy nhiên, ở các nước phát triển, bán cho chính phủ hay những khu vực có ảnh hưởng của chính phủ không phải lúc nào cũng là lợi thế của Trung Quốc. Huawei đã mất khoảng 3 tỷ Đô la Mỹ doanh số bán hàng vào tay Sprint-Nextel ở Hoa Kỳ năm 2010, và nó bị ngăn không cho thầu các doanh nghiệp có thể cung cấp các công nghệ quan trọng vì lý do “an ninh quốc gia”.⁴¹ Những trở ngại này có thể ảnh hưởng nhiều hơn đến các doanh nghiệp trung nguồn Trung Quốc trong tương lai. Thậm chí, nếu không có những lo ngại về an ninh quốc gia, chính phủ những nước phát triển cũng triển khai đủ thứ “rào cản phi thuế quan” để

ngăn cản doanh nghiệp Trung Quốc bán trang thiết bị. Vì Trung Quốc không tự vận hành các cuộc đấu thầu mở đối với việc mua sắm của chính phủ, và không tuân theo Thỏa thuận Mua sắm chung của WTO (thỏa thuận quy định những hoạt động mua sắm của chính phủ), Chính phủ Trung Quốc không thể nhờ cậy đến pháp luật trong những tình huống này. Các doanh nghiệp tư nhân từ Nhật Bản và Hàn Quốc đã có khả năng gia nhập thị trường của những quốc gia giàu có bằng cách xuất hiện trực tiếp trước những người tiêu dùng thông qua ô tô, máy thu âm, băng cát-sét, video và điện thoại thông minh. Các công ty sản xuất trang thiết bị trung nguồn của Trung Quốc gặp nhiều khó khăn hơn khi đi qua cánh cửa trước chính trị.

Cảnh báo thứ ba về các doanh nghiệp trung nguồn là, trong khi Trung Quốc dường như đang có những tiến bộ công nghệ tuyệt vời, không thể biết chính xác mức độ chân thực của các tiến bộ này trong một giai đoạn đầu tư cực kỳ mạnh tay. Đơn giản mà nói, Trung Quốc đầu tư quá mạnh để thu thập công nghệ ở thời điểm hiện tại, đến mức mà nhìn bề ngoài, các kết quả gần như buộc phải ấn tượng. Ở vài khu vực, sẽ cần vài năm nữa trước khi chúng ta có cái nhìn rõ ràng về tiến bộ đã đạt được so với những khoản đầu tư đã bỏ ra. Chúng ta vẫn chưa biết được chính xác tỷ lệ thực sự giữa việc sao chép công nghệ so với sáng tạo ra công nghệ của Trung Quốc.

Doanh nghiệp trang thiết bị đường sắt là một ví dụ về câu hỏi hóc búa mang tính phân tích này. Năm 2007, chính phủ triển khai một chương trình 395 tỷ Đô la Mỹ để xây dựng một hệ thống đường sắt tốc độ cao 16.000 km.⁴² Đến cuối năm 2010, hơn nửa tuyến đường đã được hoàn thành, Bộ Đường sắt đã vay hơn 300 tỷ Đô la Mỹ, và các chính quyền địa phương còn vay nhiều tiền hơn, để cấp vốn cho một hệ thống trong bốn năm đã phát triển gấp ba lần quy mô dịch vụ xe lửa cao tốc shinkansen

của Nhật Bản và sẽ nhanh chóng lớn hơn gấp năm lần. Đối chiếu với khoản đầu tư của Trung Quốc, năm 2011, Chính phủ Mỹ đề nghị Nghị viện đầu tư 53 tỷ Đô la Mỹ để bắt đầu hệ thống đường sắt tốc độ cao của Hoa Kỳ (Nghị viện đã bác bỏ đề nghị này của chính phủ).

Không rõ chiến lược mua sắm lại công nghệ của Bộ Đường sắt hiệu quả về mặt chi phí đến mức nào khi tổ chức này sử dụng một số tiến khổng lồ trong một khoảng thời gian ngắn đến vậy. Từ vài góc nhìn, chiến lược này trông như một hoạt động khác trong sách giáo khoa. Bất chấp bề ngoài luôn thay đổi, cơ quan này đã nghiên cứu đường sắt tốc độ cao trong 15 năm trước khi thực hiện những giao dịch công nghệ lớn đầu tiên năm 2004. Các quan chức đi theo một chiến lược chắc chắn bằng cách dụ dỗ các công ty nước ngoài mở văn phòng ở Trung Quốc với lời hứa về một thị trường lớn, nhưng nhiều năm sau đó vẫn chỉ nói chuyện với họ chứ chưa đặt bất cứ đồng tiền nào lên bàn. Bộ đường sắt dồn toàn bộ nỗ lực để thương lượng với các đơn vị cung cấp công nghệ nhằm giảm chi phí. Tuy nhiên, nó cũng tham gia vào những liên doanh và thỏa thuận nhượng quyền với tất cả bốn công ty đường sắt tốc độ cao hàng đầu thế giới (Bombardier, Kawasaki Heavy Industries, Siemens, Alstom) để cho phép những viện nghiên cứu đường sắt Trung Quốc có thể nghiên cứu tất cả những công nghệ sẵn có.⁴³

Năm 2010, Bộ Đường sắt tuyên bố công khai rằng hai doanh nghiệp sản xuất đầu máy và đầu máy toa xe do Chính phủ Trung Quốc kiểm soát không chỉ học tập được công nghệ đường sắt tốc độ cao cốt lõi chỉ trong 5 năm, mà còn sẵn sàng để tự sản xuất ra những chiếc xe lửa có tốc độ nhanh hơn. Cơ quan này tuyên bố tin tức về việc khởi chạy đầu máy CRH 380, với vận tốc tối đa 380km/h – nhanh hơn bất kỳ chiếc xe

lửa nào khác trên thế giới. Tuy nhiên, vào năm 2011, có một sự thật trở nên rõ ràng là tất cả mọi thứ đều có vẻ không giống như hình dung. Vào tháng 2, Bộ trưởng Bộ Đường sắt Lưu Chi Quân – có biệt danh là “Lưu nhảy vọt” vì những lời hứa đường sắt Trung Quốc sẽ nhảy lên thành lãnh đạo công nghệ toàn cầu – bị sa thải và điều tra vì “vi phạm kỷ luật nghiêm trọng”, một cách nói lóng của CPC để chỉ hành động tham nhũng. Một vị thứ trưởng đã về hưu của Bộ Đường sắt tốc độ cao sau đó đưa ra những lời bình vô tư trên báo chí Trung Quốc, nói rằng những con tàu tốc độ cao chạy nhanh hơn tàu của những đơn vị cung ứng công nghệ nước ngoài chỉ bởi vì Bộ Đường sắt của Lưu đã chấp thuận mức độ an toàn thấp hơn rất nhiều so với những đơn vị vận hành Đức hay Nhật Bản. Châu Nhất Dân nói, công nghệ cốt lõi vẫn còn ở nước ngoài và không hề có bất kỳ phát kiến nào cho phép chạy tốc độ nhanh hơn.⁴⁴ Một tháng sau khi Châu cảnh báo về thái độ ngạo mạn trước sự an toàn, một vụ va chạm giữa hai chuyến tàu tốc độ cao ở tỉnh Chiết Giang đã giết chết 40 người.

Không thể nào biết chính xác Trung Quốc đã thành công tới đâu trong việc học tập công nghệ ở ngành đường sắt. Giai đoạn phát triển kỷ luật xuất khẩu được hỗ trợ bởi ngân hàng trung ương chỉ mới bắt đầu và tới giờ vẫn có rất ít phản hồi từ thị trường quốc tế. Những hợp đồng xuất khẩu đường sắt nhẹ đô thị, đầu máy và toa xe kéo truyền thống đầu tiên đã được ký kết ở các quốc gia bao gồm Malaysia, Ghana, Tunisia, Venezuela và Turkmenistan. Các dự án tốc độ cao đầu tiên, liên quan đến tàu lửa và đường ray, đã được chấp thuận nhưng chưa hoàn thành ở Thổ Nhĩ Kỳ, Venezuela, Argentina và Ả-rập Saudi. Rõ ràng là Trung Quốc có thể bán được trang thiết bị đường sắt ở những nước đang phát triển, và những công ty kỹ thuật dân dụng của đất nước này, vốn đang thực hiện các công

trình xây dựng, đang tiếp thu được những kinh nghiệm quốc tế quý giá.⁴⁵ Nhưng chi phí cho việc học hỏi về công nghệ đường sắt tốc độ cao rất đắt đỏ nên lợi nhuận cũng phải cao tương ứng. Ở quê nhà, Bộ Đường Sắt dự báo đạt doanh thu 200 tỷ Nhân Dân Tệ (31 tỷ Đô la Mỹ) vào năm 2011, trong khi số tiền trả lãi suất và nợ gốc trên tổng khoản nợ khổng lồ của chúng là 250 tỷ Nhân Dân Tệ (39 tỷ Đô la Mỹ).

KHU VỰC TƯ NHÂN BỊ BỎ RƠI

Phân thảo luận về những doanh nghiệp trung nguồn có liên quan đến chính phủ dẫn chúng ta đến yếu tố cuối cùng của cấu trúc công nghiệp hậu Chu Dung Cơ ở Trung Quốc: Một khu vực tư nhân nhận được tương đối ít sự hỗ trợ chính sách. Một lần nữa, đây là một phiên bản trầm trọng hơn của xu hướng thiên vị Đài Loan dành cho các doanh nghiệp quốc doanh khi so sánh với doanh nghiệp tư nhân, được tăng cường ở Trung Quốc lục địa bởi sự lãnh đạo chính trị không thể thách thức của Đảng Cộng sản Trung Quốc. Nhưng, trong khi các doanh nghiệp quốc doanh dẫn đầu đất nước của Trung Quốc nhìn chung làm tốt hơn các doanh nghiệp của Đài Loan do Trung Quốc triển khai chính sách ưu việt hơn, các doanh nghiệp tư nhân Trung Quốc thường phải chịu cùng những hệ quả đến từ việc thiếu sự hỗ trợ chính sách. Vấn đề đặc biệt rõ ràng trong những ngành sản xuất sản phẩm dành cho người tiêu dùng trong khi, như đã lưu ý, các doanh nghiệp có liên quan đến nhà nước của Trung Quốc cũng muốn tham gia. Cũng như việc Đài Loan đã không tạo ra công ty nào tương tự như Samsung trong ngành điện tử tiêu dùng hay Hyundai trong ngành ô tô, có những hoài nghi về việc liệu các doanh nghiệp tư nhân Trung Quốc có thể trở thành những thương hiệu toàn cầu trong các ngành tiêu dùng hay không. Những công ty tư nhân Trung Quốc có tất cả sự linh hoạt và

khao khát kinh doanh cần thiết để cạnh tranh trong thị trường tiêu dùng, nhưng chúng thường thiếu tiền mặt, sự tập trung và trợ cấp để thách thức các đối thủ đa quốc gia.

Đây cơ bản là một vấn đề chính sách. Kể từ các cải cách của Chu Dung Cơ, Trung Quốc đã nuôi dưỡng những công ty trung nguồn có liên quan đến nhà nước và khuyến khích chúng xuất khẩu các trang thiết bị công nghiệp và vận tải. Trong khi đó thì các công ty tư nhân bị kìm chân vì không được hỗ trợ tương tự. Chúng chiếm phần lớn sản lượng xuất khẩu của Trung Quốc – sản lượng xuất khẩu ròng của các công ty tư nhân (xuất khẩu trừ nhập khẩu) đi từ con số 0 vào năm 2000 lên con số 200 tỷ Đô la Mỹ vào năm 2010.⁴⁶ Tuy nhiên, những thành tích trong xuất khẩu này không hề được Chính phủ tưởng thưởng. Trong hầu hết các hoạt động kinh doanh hàng hóa tiêu dùng, nhóm doanh nghiệp tư nhân thường phải cạnh tranh với các công ty đa quốc gia nhiều hơn so với những người anh em Nhật Bản và Hàn Quốc ở cùng một giai đoạn phát triển. Chúng không được hưởng những khoản trợ cấp chéo từ các hoạt động kinh doanh phi tiêu dùng được bảo vệ khác, như Hyundai Motor Company nhận được từ khoản tiền mà các công ty con kinh doanh đóng tàu thuộc *chaebol* này thu về; ở Trung Quốc, những công ty kinh doanh sản phẩm phi tiêu dùng như vậy thuộc sở hữu nhà nước. Các công ty tư nhân nhận được ít đơn đặt hàng chính phủ hơn so với các đối thủ quốc doanh, một bất lợi lớn trong thời kỳ mà nhà nước đang đầu tư rất mạnh tay. Và trong vài trường hợp, chúng đụng độ với các đối thủ cạnh tranh quốc doanh vững mạnh, rất khó để hất cẳng. Kinh doanh ô tô là một ví dụ kinh điển. Các công ty ô tô quốc doanh không đóng góp gì nhiều cho phát triển công nghệ Trung Quốc vì chúng phụ thuộc vào công nghệ của các đối tác liên doanh nước ngoài; nhưng những công ty này có biên lợi nhuận cao và thị phần xe lớn hơn, khiến cuộc sống của

những công ty tư nhân khó khăn hơn so với khi không có sự tồn tại của những doanh nghiệp này. Cuối cùng, các công ty tư nhân không dễ tiếp cận vốn bằng các công ty quốc doanh, dù rằng khó khăn này có thể bị nói quá. Ví dụ, CDB cho các doanh nghiệp tư nhân vay những khoản vay lớn nếu chúng là những công ty xuất khẩu có năng lực. Hạn chế lớn nhất, duy nhất với các công ty tư nhân là chúng tương đối ít nhận được sự bảo hộ, hợp đồng mua sắm chính phủ và những khoản trợ cấp so với khu vực quốc doanh. Các công ty tư nhân Trung Quốc đã cố gắng phát triển như cách các quốc gia giàu có muốn chúng – phát triển trong thị trường cạnh tranh mở với những công ty đa quốc gia giàu nguồn lực, kinh nghiệm và tiến bộ công nghệ hơn.

Vấn đề phổ biến nhất là các công ty tư nhân thiếu dòng tiền để nâng cao hàm lượng giá trị gia tăng cho sản phẩm của họ. Các biên độ lợi nhuận quá mỏng và những hạn mức tín dụng quá thấp để tài trợ tiền cho hoạt động phát triển sản phẩm sẽ khiến doanh nghiệp thua lỗ trong một khoảng thời gian dài. Một biểu hiện của việc thiếu tiền mặt là các công ty tư nhân không có khả năng tẩn công đủ nhiều vào chuỗi giá trị của sản phẩm để xây dựng quyền lực định giá. Điều này có thể có nghĩa là chúng lắp ráp một sản phẩm nhưng lại không thành thạo các cấu phần quan trọng, mang lại biên độ lợi nhuận lớn hơn, ví dụ như bộ phận truyền lực hay động cơ ô tô. Hoặc, rất phổ biến, các công ty tư nhân không thể tích hợp dọc để kiểm soát hệ thống phân phối và các kênh bán hàng của một sản phẩm. Những công trình tiên phong của sử gia kinh tế Alfred Chandler cho thấy cách rất nhiều công ty đa quốc gia Hoa Kỳ, khởi đầu trong thế kỷ 19 đã thành công trong việc thống lĩnh hệ thống phân phối và bán sản phẩm, và theo đó có quyền thiết lập giá bán.⁴⁷ Những công ty Hoa Kỳ này không cạnh tranh ở cùng cấp độ với các công ty Trung Quốc ngày nay. Ở Trung Quốc, các đối thủ cạnh tranh đa quốc gia có

khả năng bơm lợi nhuận vào những phần mà chúng mạnh nhất trong chuỗi giá trị, và nơi chúng có thể dựng lên các rào cản công nghệ và vốn cao nhất với các đối thủ cạnh tranh.

Đây chính là điều đã xảy ra với rất nhiều công ty tư nhân Đài Loan vì chính sách công nghiệp tập trung vào khu vực quốc doanh của Quốc dân Đảng. Một trong những doanh nhân nổi tiếng nhất của quốc đảo này, Stan Shih của Acer, gọi vấn đề chuỗi cung ứng mà các công ty tư nhân không được chính phủ hỗ trợ là “khuôn mặt cười”. Trong lĩnh vực máy tính và sản phẩm điện tử mà rất nhiều công ty tư nhân Đài Loan đang tích cực hoạt động, biên độ lợi nhuận cao nhất đi vào những công ty thiết kế thương hiệu, các công ty phần mềm và công ty sản xuất vi mạch điện tử ở một đầu của chuỗi cung ứng, hoặc đi vào những đơn vị bán lẻ lớn ở đầu còn lại. Với một công ty như Acer thì những nguồn lực giới hạn buộc nó phải tập trung vào đoạn giữa của chuỗi cung ứng – phần phía dưới của nụ cười – chúng kiến biên độ lợi nhuận hoạt động ngày càng thất lại. Quy mô sản xuất khổng lồ và việc dẫn đầu về hiệu quả chi phí toàn cầu của các công ty Đài Loan không đem lại lợi nhuận cao hơn, vì các công ty thượng nguồn cạnh tranh bằng cách cải tiến nhanh chóng trong khi các công ty hạ nguồn kiểm soát phần lớn hệ thống bán lẻ. Các công ty tư nhân như Acer cần – và muốn – tấn công rộng hơn vào nhiều lĩnh vực trên thị trường toàn cầu, nhưng chúng không được chính phủ hỗ trợ để làm chuyện đó.

Đài Loan khiến tình huống gương mặt cười trở nên nổi tiếng trong ngành điện tử. Có khả năng khu vực tư nhân của Trung Quốc sẽ mở rộng khuôn mặt cười sang nhiều ngành khác. Bên cạnh hàng tiêu dùng hộ gia đình, nơi các công ty Trung Quốc đã từ lâu sản xuất gia công cho những công ty đa quốc gia có thương hiệu hay những đơn vị bán lẻ như Walmart, xu hướng

khuôn mặt cười cũng xuất hiện trong nhiều ngành, từ mô tô và ô tô đến pin quang điện.⁴⁸ Các công ty đa quốc gia tính toán rằng tốc độ đổi mới và năng lực tiếp thị của chúng có thể giữ khuôn mặt cười ở nguyên đó mãi mãi. Kinh nghiệm của Đài Loan cho thấy rằng điều này có thể đúng, và nếu không được chính phủ hỗ trợ chính sách nhiều hơn, khu vực tư nhân Trung Quốc sẽ không phát huy hết được tiềm năng của nó.

CÂU CHUYỆN THỐN THỨC CỦA TRUNG QUỐC

Một ví dụ nổi tiếng về vấn đề mà các công ty tư nhân Trung Quốc phải đối mặt là công ty sản xuất pin, ô tô truyền thống và ô tô chạy điện BYD. Công ty này nổi tiếng từ năm 2008 khi một công ty con của Berkshire Hathaway của Warren Buffet mua 10% cổ phần của nó. BYD khởi đầu bằng hoạt động sản xuất pin trong những năm 1990, được hỗ trợ kỹ thuật từ các công ty sản xuất điện thoại di động châu Âu và Hoa Kỳ với mục tiêu giảm chi phí bằng cách đa dạng hóa khỏi các đơn vị sản xuất pin Đồng Bắc Á. Người chủ của công ty này, Vương Trung Phú, sau đó tích lũy đủ tiền từ kinh doanh pin sản lượng lớn nhưng biên độ thấp để chuyển sang sản xuất ô tô. Vào những năm 2000, BYD sử dụng công nghệ đảo ngược để mô xé các mẫu xe Nhật và tận dụng đợt bùng nổ sở hữu ô tô của Trung Quốc để trở thành công ty sản xuất xe giá rẻ nhất và phát triển nhanh nhất. Vương tuyên bố rằng ông này sẽ kết hợp giữa pin và xe để trở thành một lực lượng toàn cầu trong sản xuất xe điện. Ông hứa sẽ công bố chiếc xe thuần chạy điện vào năm 2010, và xuất khẩu nó ra thế giới từ năm 2011. Sự trỗi dậy của ông xuất hiện đầy trên báo chí toàn cầu, từ *The New York Times*, *Wall Street Journal* đến *Economist*.⁴⁹

Tuy nhiên, BYD chỉ có khả năng cạnh tranh với các liên doanh sản xuất ô tô quốc doanh giàu tiền mặt bằng cách giảm giá

đến mức thấp nhất có thể. Các biên độ lợi nhuận hầu như không tồn tại trong khi chi phí đầu tư phải cắt giảm đến mức tối đa vì không có đủ nguồn lực để học toàn bộ các công nghệ sản xuất xe. Công ty mua hầu hết những phần giá trị gia tăng của chiếc xe, như khung sườn và bộ phận truyền lực, từ các nhà cung ứng quốc tế. Và khi không đủ nguồn lực để sản xuất xe theo cách thông thường, công ty càng không đủ để thử các lĩnh vực mới như xe điện, với thách thức công nghệ mới là những hệ thống phần mềm quản lý và động cơ phức tạp. Khoản trợ cấp duy nhất BYD có được là một khoản tiền khiếm tốn từ chính phủ địa phương ở thị trấn phía nam đang phát triển của Thành phố Thâm Quyến. BYD ghi nhận khoản tiền này thành "lợi nhuận" để đánh bóng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của mình.⁵⁰ Không có đủ tiền, và tiêu xài hết tiền thu được từ niềm yếm trên thị trường chứng khoán, những thời hạn để sản xuất hàng loạt và xuất khẩu xe điện và xe truyền thống đến rồi đi. Vốn hóa thị trường của BYD đạt đỉnh 25 tỷ Đô la Mỹ vào tháng 12 năm 2008, sau khi nhận được khoản đầu tư từ Buffet, nhưng đến mùa hè năm 2011, công ty này có giá trị chưa đến 1/10 con số đó.

BYD là doanh nghiệp cuối cùng trong số nhiều công ty sản xuất xe tư nhân ở Trung Quốc đưa ra những cam kết đầy tham vọng, và sau đó nhanh chóng lụi tàn. Trước BYD, doanh nghiệp tư nhân hoành tráng nhất là Suntech, công ty sản xuất pin quang điện lớn nhất thế giới, từng biến tia nắng mặt trời thành điện. Đó là một câu chuyện khác của việc kinh doanh với quy mô lớn mà không có tiền đầu tư để giành được quyền lực trong chuỗi cung ứng. Cũng giống BYD, Suntech nhận được những khoản trợ cấp khiếm tốn ở cấp địa phương, và tập trung vào phân khúc trung nguồn của ngành công nghiệp này.⁵¹ Phần lớn trợ cấp từ chính phủ trung ương cho năng lượng xanh đi vào các doanh nghiệp có liên quan

đến nhà nước trong ngành công nghiệp gió, do đó Suntech hầu như hoàn toàn phụ thuộc vào xuất khẩu để tăng trưởng. Khi cạnh tranh từ những công ty sản xuất pin quang điện Trung Quốc khác trở nên căng thẳng, Suntech khám phá ra rằng các đơn vị cung ứng silic đa tinh thể thượng nguồn, và những công ty lắp ráp các tấm thu năng lượng mặt trời hạ nguồn của nó, có thể kiếm lợi lớn. Sau khi niêm yết năm 2005, cổ phiếu Suntech được đẩy lên 90 Đô la Mỹ. Vào giữa năm 2011, mặc dù vẫn là công ty sản xuất pin quang điện lớn nhất thế giới, nhưng cổ phiếu của Suntech được giao dịch chỉ với giá 5 Đô la Mỹ. Hy vọng duy nhất cho tương lai của công ty này là vào năm 2011, chính phủ trung ương Trung Quốc bắt đầu cung cấp những khoản trợ cấp khiếm tốn cho việc lắp đặt năng lượng mặt trời trong nước, sự phát triển có thể báo hiệu một chính sách bất thường nghiêng về khu vực do tư nhân thống lĩnh.⁵²

Khi theo đuổi trận đấu không công bằng này, các doanh nghiệp tư nhân Trung Quốc có lợi thế là, trong một thế giới toàn cầu hóa, việc mua lại các công ty nước ngoài, và theo đó giành được công nghệ và những phần khác của chuỗi giá trị sẽ trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Tuy nhiên, cơ hội này vẫn bị hạn chế vì thiếu dòng tiền. Tiền không chỉ cần để mua lại các doanh nghiệp, mà thậm chí còn cần nhiều hơn để “hấp thụ” chúng đúng lúc. Năm 2010, một công ty sản xuất xe tư nhân khác, Geely, mua lại Volve, công ty sản xuất xe Thụy Điển đang gặp khó khăn, từ Ford với giá 1,8 tỷ Đô la Mỹ. Biên độ và lợi nhuận của Geely quá mỏng đến nỗi vào mùa hè năm 2011, vốn hóa thị trường của nó chỉ là 2 tỷ Đô la Mỹ. Nói cách khác, giá trị của nó chỉ cao hơn một chút so với công ty đã thất bại mà nó đang cố gắng hấp thụ công nghệ và năng lực tiếp thị. Qua thời gian, có thể là với quyết tâm kinh doanh, Geely sẽ hấp thụ tất cả mọi thứ đáng giá từ Volvo. Nhưng đến thời điểm đó, biên giới công nghệ mà

Geely nghĩ nó đang tiếp cận cũng đã di chuyển rộng ra bên ngoài. Khi các công ty hướng người tiêu dùng tiếp cận biên công nghệ, theo kinh nghiệm của Nhật và Hàn Quốc, chúng cần tăng tốc để xuyên thủng nó. Và để làm được điều này, các công ty tư nhân Trung Quốc cần tiền mặt, nhưng họ không có. Các công ty tư nhân có thể tiếp cận thị trường chứng khoán để huy động vốn đầu tư, nhưng Trung Quốc cho thấy đây là một lựa chọn tồi để thay thế sự hỗ trợ chính sách của chính phủ và những hạn mức tín dụng ngân hàng dài hạn nhằm nuôi dưỡng tiến bộ công nghệ. Số tiền mà các công ty tư nhân có thể huy động được từ phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu không đủ để tài trợ cho họ tiến gần đến biên công nghệ. Thường thì các kỳ vọng không khớp nhau. Các công ty tìm kiếm nguồn vốn dài hạn để nâng cấp công nghệ và nhà đầu tư tìm kiếm lợi nhuận ngắn hạn từ duy nhất một lần đầu tư. Do đó, mô hình là, sau cảm giác khoan khoái ban đầu, nhà đầu tư nhận ra rằng các công ty tư nhân này không thể nhanh chóng mang lại lợi nhuận từ việc dẫn đầu công nghệ, và cổ phiếu bị bán. Tình huống này do đó cắt đứt vai trò kênh huy động vốn của thị trường chứng khoán và khiến các doanh nghiệp tư nhân bị mắc kẹt trong những hoạt động có biên lợi nhuận thấp. Như đã nói ở trên, năm 2011, vốn hóa trung bình của 24 doanh nghiệp sản xuất trung nguồn có hỗ trợ chính sách liên quan đến chính phủ ở Trung Quốc là 6 tỷ Đô la Mỹ. Vốn hóa thị trường trung bình của 12 doanh nghiệp sản xuất do tư nhân kiểm soát thành công nhất không có được cùng mức độ hỗ trợ chính sách là 2 tỷ Đô la Mỹ – phản ánh quy mô nhỏ hơn và, quan trọng hơn, những kỳ vọng lợi nhuận tương lai thấp hơn của chúng.⁵³

MỌI CHUYỆN CÓ THỂ TỐT HƠN

Nhìn chung, chính sách sản xuất của Trung Quốc đã có sẵn những cấu phần cơ bản. Các doanh nghiệp thượng nguồn của

nền kinh tế không được phép tăng giá khoáng sản, tiện ích và dịch vụ theo cách làm suy yếu mục tiêu phát triển những năng lực sản xuất tiến bộ. Một nhóm các doanh nghiệp liên quan đến chính phủ đang vừa được hỗ trợ bởi các chính sách công nghiệp non trẻ vừa bị buộc phải tuân theo kỷ luật xuất khẩu. Các lựa chọn chính sách chi tiết của các quan chức Trung Quốc thường cần trọng, theo cách phù hợp với mục đích theo đuổi một bản đồ công nghệ vững chắc ở một quốc gia đang phát triển.

Tuy nhiên, thành kiến chống lại khu vực tư nhân ở Trung Quốc phải đi kèm với một chi phí, đặc biệt là trong các hoạt động kinh doanh hướng đến người tiêu dùng. Nhìn theo hướng này, chính sách công nghiệp Trung Quốc vẫn còn rất xa mới đạt mức tối ưu. Tuy nhiên, sẽ không công bằng nếu nói rằng Chính phủ Trung Quốc đang theo đuổi một nhiệm vụ tìm và diệt các doanh nghiệp tư nhân. Phần lớn thành kiến tư nhân của nó, trên thực tế, xuất phát từ sự phụ thuộc vào sách lược của chính phủ cộng sản cải cách. Ở Trung Quốc đương đại, cơ quan chính phủ đơn thuần chỉ hỗ trợ các doanh nghiệp mà chúng luôn hỗ trợ, thay vì bị thôi thúc bởi một động cơ thực sự lý tưởng hướng đến khu vực tư nhân. Những công ty con mới của các công ty quốc doanh thường có nhiều vốn tư nhân, thậm chí nếu các công ty thuần quốc doanh lâu đời thích nuốt các doanh nghiệp tư nhân cạnh tranh với chúng. Quan trọng nhất, NDRC và Chính phủ không giết những doanh nghiệp tư nhân “ngoài kế hoạch”, những doanh nghiệp đã thành công bất chấp việc thiếu sự hỗ trợ của Chính phủ. Sany được cho phép hoạt động trong ngành máy móc xây dựng dù tất cả các đối thủ của nó đều là công ty quốc doanh. Nhiều công ty sản xuất xe tư nhân lớn được phép tranh đua với những doanh nghiệp quốc doanh được nhiều ưu đãi. Ngành công nghiệp năng lượng mặt trời tư nhân, trong đó có rất

nhiều doanh nhân là những người trở về từ nước ngoài và có hộ chiếu nước ngoài, được miễn cưỡng chấp nhận.

Tất cả đều khá rối ren và phức tạp, và đó là lý do vì sao một nhà quan sát Trung Quốc thông thường thường có tâm trạng thay đổi liên tục mỗi ngày về nền kinh tế. Chuyên gia kinh tế Trung Quốc Barry Naughton mô tả bài toán phân tích này là cố gắng hiểu các khả năng và hạn chế của một hệ thống chủ nghĩa Lenin “được tái định hướng”.⁵⁴ Còn quá sớm để tập trung vào các hạn chế. Trung Quốc đang thiết lập một tiêu chuẩn mới cho kết quả hoạt động của các công ty liên quan đến chính phủ ở một quốc gia đang phát triển, nhưng điều này không có nghĩa là Trung Quốc đang tái định nghĩa các tiêu chuẩn công nghiệp toàn cầu. Cho tới giờ, Trung Quốc chưa có cải tiến trong hoạt động nào có thể so sánh với hệ thống sản xuất tức thời (*Just in time*) và quản lý chất lượng tổng thể (*Total quality management*) của Nhật Bản. Tất nhiên, chính sách sản xuất có thể thay đổi do quá trình chuyển đổi lãnh đạo Trung Quốc năm 2012. Và nó có thể thay đổi mạnh trước khủng hoảng tài chính trong nước – vấn đề phổ biến ở hầu hết các nền kinh tế mới nổi (dù không có Đài Loan). Nếu kết quả của khủng hoảng là các công ty thuộc sở hữu chính phủ không thành công, ví dụ các doanh nghiệp sản xuất xe ô tô, bị bán cho tư nhân, thì đây có thể là khởi đầu của một giai đoạn phát triển kinh tế mới thậm chí còn ấn tượng hơn.

TIỀN ĐẾN TỪ ĐÂU

Cấu trúc hệ thống tài chính được Chính phủ Trung Quốc triển khai cho đến giờ đã đáp ứng hai điều kiện được thấy ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan khi cho phép chính phủ triển khai chính sách nông nghiệp và sản xuất hiệu quả. Đầu tiên, chính phủ kiểm soát các ngân hàng để chúng không rơi

vào tay những doanh nghiệp tư nhân có lợi ích đi ngược lại với mục tiêu phát triển quốc gia. Và thứ hai, kiểm soát vốn đã trao cho chính phủ quyền quyết định cách sử dụng nguồn tiền đầu tư trong nước và khả năng để quản lý các dòng vốn nước ngoài.

Các ngân hàng Trung Quốc đã bị quốc hữu hóa. Chúng niêm yết vốn cổ phần thiểu số trong một thập kỷ qua, nhưng hành động này không hề làm giảm mức độ kiểm soát của CPC với chúng. Đảng cầm quyền bổ nhiệm hầu hết nhân sự cao cấp trong ngân hàng. Những định chế lớn nhất, Tứ trụ – Ngân hàng Công nghiệp và Thương mại Trung Quốc, Ngân hàng Trung Quốc, Ngân hàng Xây dựng Trung Quốc và Ngân hàng Nông nghiệp Trung Quốc – kiểm soát khoảng phân nửa tài sản của hệ thống ngân hàng. Chúng không phải là những ngân hàng phức tạp về tài chính, nhưng chúng tuân theo các hướng dẫn của chính phủ về ưu tiên cho vay. Chính phủ tạo ra nhiều sự cạnh tranh hơn cho Tứ Trụ bằng cách cấp phép cho các ngân hàng quốc gia và ngân hàng địa phương nhỏ hơn, cũng như cho phép chúng tăng tỷ lệ tiền gửi quốc gia. Tuy nhiên, những định chế này cũng thuộc sở hữu nhà nước và tuân theo định hướng chính trị; chúng chiếm khoảng 1/3 tài sản của hệ thống ngân hàng.

Nhóm định chế tài chính thứ ba – và cũng là nhóm phát triển nhanh nhất tính theo dư nợ cho vay trong thập kỷ vừa qua – là ba ngân hàng chính sách do Chu Dung Cơ thành lập vào năm 1994. Ngân hàng Phát triển Trung Quốc (CDB) là định chế quan trọng nhất trong số này. Tỷ lệ khoản vay của các ngân hàng chính sách này chiếm khoảng 15%, một tỷ lệ rất lớn.⁵⁵ Chỉ một mình CDB cũng đã có khoảng 900 tỷ Đô la Mỹ dư nợ cho vay vào cuối năm 2011, hay 10% tổng tất cả khoản vay và cao gấp hai lần con số Ngân hàng Thế giới cho vay toàn cầu. Các ngân hàng chính sách của Trung Quốc đã trở thành phần tập trung nhất của

hệ thống tài chính, xét về khía cạnh tài trợ vốn cho các mục tiêu chính sách nông nghiệp và sản xuất cũng như thực thi kỷ luật xuất khẩu. Bản sao gần nhất trong kinh nghiệm phát triển của Đông Á là Ngân hàng Phát triển Hàn Quốc (KDB) thuộc sở hữu của Chính phủ. Tuy nhiên, KDB huy động phần lớn tiền từ nước ngoài, trong khi các ngân hàng chính sách của Trung Quốc huy động tất cả tiền bằng cách phát hành trái phiếu nội địa.

Ở quê nhà, CDB cho vay dựa trên dòng tiền từ hoạt động bán đất của Chính phủ. (Ở những khu vực nông thôn xung quanh các thị trấn và thành phố, hoạt động cho vay như vậy khuyến khích chính quyền địa phương tước đoạt đất của người nông dân.) Các khoản vay của CDB sau đó thường giải ngân cho hoạt động phát triển cơ sở hạ tầng, những dự án đòi hỏi phải mua sắm hệ thống tàu điện ngầm, xe lửa, đường xá, trạm điện... từ các công ty sản xuất sản phẩm phục vụ sản xuất của Trung Quốc và các công ty xây dựng. Việc đầu tư vào cơ sở hạ tầng cũng làm tăng giá đất, cho phép các chính quyền địa phương trả nợ. Trên phương diện quốc tế, các ngân hàng chính sách giải ngân rất nhiều khoản vay dựa trên quyền khai thác khoáng sản – dầu khí, ga, than, đồng – và cũng cho vay các dự án công nghiệp và cơ sở hạ tầng có sử dụng những dịch vụ xây dựng, trang thiết bị vận tải, trang thiết bị viễn thông, trang thiết bị sản xuất năng lượng, tua-bin gió và nhiều sản phẩm khác của Trung Quốc. Trên thực tế, phần lớn các khoản vay “nước ngoài” của ngân hàng chính sách đi thẳng đến những doanh nghiệp có liên quan đến Chính phủ Trung Quốc.⁵⁶

Để chi trả cho hệ thống tài chính thiên về phát triển, theo truyền thống của các quốc gia phát triển Đông Bắc Á, Trung Quốc bảo đảm những biên độ phẳng cho các ngân hàng nhận tiền gửi bằng cách thiết lập các tỷ lệ cho vay tối thiểu và tỷ lệ

nhận tiền gửi tối đa; các ngân hàng thương mại, ngược lại, tài trợ vốn cho các ngân hàng chính sách bằng cách mua trái phiếu của chúng. “Khoảng cách” biên độ lãi suất ở các ngân hàng thông thường tăng mạnh từ cuối những năm 1990 để giúp chúng bút toán xóa những khoản nợ xấu. Những khoản nợ này một phần xuất hiện từ chiến dịch đóng cửa các công ty quốc doanh thua lỗ của Chu Dung Cơ. Một số khoản nợ xấu được chính phủ mua lại, trong khi những khoản nợ khác được trả dần bằng thu nhập từ chênh lệch giữa lãi suất tiền gửi và lãi suất cho vay, thứ cho ra lợi nhuận hàng chục tỷ Đô la Mỹ mỗi năm.⁵⁷ Cũng như ở Nhật Bản và Hàn Quốc, việc thao túng chênh lệch lãi suất ngân hàng được chứng minh là một cách rất hiệu quả để huy động tiền trong một xã hội nơi hệ thống đánh thuế cá nhân vẫn còn non trẻ. Chênh lệch lãi suất lớn bù đắp những thua lỗ và biên độ thấp do tuân theo hướng dẫn của chính phủ về cho vay theo mục tiêu phát triển quốc gia. Điều kiện tiên quyết của hệ thống này là các mục tiêu chính sách công nghiệp của chính phủ phải thực tế và không quá lãng phí tiền bạc – điều kiện có nhiều cơ hội đạt được hơn nhờ việc đóng cửa các công ty quốc doanh “thua lỗ” vào những năm 1990.

Các quy định kiểm soát vốn là chất phụ gia thiết yếu cho một hệ thống tài chính hỗ trợ những mục tiêu phát triển của Trung Quốc vì chúng ngăn tiền rời khỏi quốc gia này để đi tìm những cơ hội sinh lời tốt hơn. Những hạn chế này cũng ngăn các nhà đầu tư quốc tế chuyển vốn vào và ra khỏi Trung Quốc theo ý họ, khiến công việc điều hướng hệ thống tài chính vào các mục tiêu phát triển của Chính phủ khó khăn hơn rất nhiều. Các quy định kiểm soát vốn được thực thi bởi một cơ quan khổng lồ, cơ quan Quản lý ngoại hối nhà nước, trực thuộc quyền kiểm soát của Ngân hàng trung ương. Từ dữ liệu cán cân thanh toán quốc

gia, rõ ràng các quy định kiểm soát còn có những kẽ hở – ước tính sơ bộ cho thấy khoảng 8% GDP của Trung Quốc di chuyển ra vào đất nước này mà không cần xin phép mỗi năm.⁵⁸ Nhưng logic của các quy định kiểm soát vốn không phải là lấp kín mọi kẽ hở; thay vào đó, với một quốc gia đang phát triển, chúng cần phải luôn phù hợp với một thị trường tự do trong sự chuyển động của đồng tiền.

HAI ẢO TƯỢNG

Cho đến giờ, sự quản lý hệ thống tài chính của Trung Quốc đã làm rất tốt trong việc trao cho Chính phủ quyền vận hành chính sách phát triển hiệu quả. Tuy nhiên, cũng như kinh nghiệm của Đông Bắc Á, sự thao túng và áp đặt hệ thống tài chính vào các mục tiêu phát triển đã hạn chế cơ hội của các doanh nhân doanh nghiệp và tài chính cũng như của người dân, khiến họ phải tìm cách để thoát khỏi các quy định kiểm soát. Các ngân hàng thương mại tìm cách phá vỡ những quy tắc về cách thức cho vay để theo đuổi biên độ lợi nhuận cao hơn. Các doanh nghiệp đang bị định hướng chính sách tìm cách chống lại sự kiểm soát của Chính phủ; chuyển những khoản vay ngân hàng rẻ tiền sang các hoạt động có biên độ lợi nhuận cao như bất động sản, hay tìm kiếm những lựa chọn huy động vốn phi ngân hàng mà chúng có thể kiểm soát. Những người gửi tiền trở nên ngày càng nỗ lực tìm kiếm những khoản lợi nhuận tiết kiệm cao hơn thông qua việc đầu tư vào bên ngoài khu vực ngân hàng chính thống. Và các doanh nghiệp, các định chế tài chính cũng như những nhà đầu cơ quốc tế, tất cả đều cố gắng khai thác kẽ hở và lỗ hổng trong quy định kiểm soát vốn. Tất cả những xu hướng này phản ánh công cuộc tìm kiếm lợi nhuận ngắn hạn, điều mâu thuẫn với mục tiêu thúc ép học tập dài hạn của chính phủ. Cuối cùng, chính phủ sẽ luôn thất bại trong cuộc chiến kiểm soát tài chính – thậm chí ở Trung Quốc.

Câu hỏi là liệu chính phủ có thể bảo đảm việc học tập phát triển đầy đủ xuất hiện trước khi điều này xảy ra hay không.

Có những ý kiến muộn màng rằng hoạt động kiểm soát hệ thống ngân hàng của Chính phủ Trung Quốc đang suy giảm rất nhanh chóng, trong khi dư nợ tín dụng tăng mạnh làm gia tăng rủi ro khủng hoảng tài chính trong nước. Đầu tiên, đúng là hệ thống “ngân hàng ngầm” quy mô đáng kể đã phát triển ở Trung Quốc, cho vay tiền bên ngoài hệ thống ngân hàng chính thống. Động lực của các ngân hàng ngầm xuất phát từ nhu cầu tìm kiếm lợi nhuận tốt hơn so với những lựa chọn từ các ngân hàng quốc doanh của tầng lớp những người giàu có mới nổi ở Trung Quốc. Tự thân các ngân hàng, trong cơn tuyệt vọng vì mất những khách hàng giàu có, giúp họ tìm kiếm những khoản đầu tư lợi tức cao hơn bằng cách thiết lập các quỹ quản lý tài sản thịnh vượng nhằm né tránh những quy định kiểm soát lãi suất của chính phủ. Theo ước tính, tín dụng bên ngoài hệ thống ngân hàng Trung Quốc có thể đang bằng với tín dụng bên trong hệ thống. Tuy nhiên, trong khi tình trạng này gia tăng cảm giác lo lắng cho những người quan sát Trung Quốc, nó thực tế giống với tình huống thị trường chợ đen ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan. Mỗi khi chính phủ đàn áp hệ thống tài chính để phục vụ cho quyền lợi của chính sách phát triển nông nghiệp và sản xuất, những thỏa thuận cho vay và vay tiền thay thế, bán hợp pháp lại nở rộ.⁵⁹

Sự tăng trưởng tài chính cho vay phi ngân hàng dẫn làm suy yếu quyền lực của chính phủ lên hệ thống tài chính. Tuy nhiên, ở Trung Quốc, các ngân hàng không rơi vào tay những tập đoàn kinh doanh tư nhân như ở Đông Nam Á hay Mỹ Latin trước khủng hoảng tài chính. Cũng như các định chế tài chính phi ngân hàng (NBFI) và thị trường chợ đen ở Đông Bắc Á, các

khoản đầu tư được đi qua những quỹ quản lý tài sản thịnh vượng và các kênh ngân hàng ngầm khác của Trung Quốc không phải là một gánh nặng cho hệ thống ngân hàng, như những cơ quan quản lý ngân hàng ngày càng thích thú nhắc nhở người tham gia. Bất kỳ khoản thua lỗ nào – trừ khi chính phủ quyết định thực hiện một cuộc giải cứu công – cũng là trách nhiệm của khu vực tư nhân. Trên lý thuyết, điều này có nghĩa là một ngày, những người gửi tiền vào các kênh tín dụng thay thế cũng sẽ bị đánh như khi Park Chung Hee ban hành lệnh hoãn trả nợ thị trường chợ đen vào năm 1972. Trong bức tranh vận hành hệ thống tài chính của những quốc gia đang phát triển, hệ thống ngân hàng ngầm hợp pháp và bất hợp pháp phù hợp hơn cho hoạt động thu tóm các định chế ngân hàng cốt lõi. Thực tế này phản ánh một sự hợp tác thực tiễn khác giữa kế hoạch và thị trường, thứ định hướng chính sách phát triển thành công.

Bên cạnh nỗi sợ ngân hàng ngầm, nỗi lo nhiều năm gần đây là Chính phủ Trung Quốc đã trở nên bất cẩn khi cho vay nhằm thúc đẩy tăng trưởng. Nỗi lo này có lý do của nó, nhưng chúng ta không thấy sự quay lại của kỷ luật tài chính yếu kém từ những năm 1990, khi các ngân hàng cho những doanh nghiệp quốc doanh không có doanh thu vay và nợ xấu đạt đỉnh cao, ở mức hơn 50% GDP. Vào năm 2009, Trung Quốc thực sự phản ứng trước khủng hoảng tài chính toàn cầu bằng cách cho phép tăng gấp đôi dư nợ vay ngân hàng, và ngày nay, dư nợ ngân hàng đang ở ngưỡng rất cao, bằng 140% GDP. Một chương trình kích thích đầu tư 4 nghìn tỷ Nhân Dân Tệ (490 tỷ Đô la Mỹ) được giải ngân trên quy mô rộng thông qua các khoản vay ngân hàng. Tỷ lệ cầm cố, đặt cọc để vay chịu và thời gian giữ một tài sản trước khi bán lại không chịu thuế cũng được cắt giảm sâu, dẫn đến một đợt bùng nổ đầu cơ bất động sản thường thấy.⁶⁰ Một tỷ lệ lớn dư nợ ngân hàng trong giai đoạn này không bao giờ được hoàn trả.

Tuy nhiên, tỷ lệ nợ xấu sẽ không thể cao bằng con số khi các ngân hàng cho những doanh nghiệp quốc doanh chưa được cải cách trong những năm 1990 vay. Trừ khi tỷ trọng dư nợ ngân hàng bị kiểm soát lỏng lẻo phát triển mạnh trong vài năm tới, tình huống vẫn có thể được kiểm soát.

Phần cho vay kích thích kinh tế lớn nhất trong giai đoạn suy thoái toàn cầu chảy vào những công ty do chính quyền địa phương đầu tư, thực hiện các dự án cơ sở hạ tầng. May thay, Trung Quốc vẫn ở trong một giai đoạn có thể quảng tiến vào đầu tư cơ sở hạ tầng và kỳ vọng việc này không chỉ kích thích hiện tại mà còn thu lại rất nhiều thành quả tăng trưởng và hiệu suất kinh tế tương lai. Quốc gia này vẫn chưa xây dựng hai cây cầu trong khi chỉ cần một giống như Nhật Bản thời kỳ hậu bong bóng đã làm. Dù rằng thu nhập từ những nguồn nước mới hay hệ thống tàu điện ngầm dưới lòng đất được xây dựng trong những năm gần đây thường ít hơn chi phí vận hành, nhưng có những lợi ích học tập từ các dự án này với các nhà cung cấp Trung Quốc, cũng như những lợi ích kinh tế lớn cho quốc gia khi có thêm các cơ sở hạ tầng mà trước đó nó không có.⁶¹

Trong những năm tới, sự thiếu hụt tài chính của chính quyền địa phương sẽ gia tăng nợ xấu ngân hàng, nhưng trong bức tranh lớn hơn, hiện tượng này là một chức năng của quan hệ tài khóa lâu dài, không thỏa mãn giữa chính phủ trung ương và địa phương. Các chính quyền địa phương ở Trung Quốc luôn thiếu tiền để vận hành những dịch vụ công cơ bản. Chính phủ trung ương muốn chính quyền địa phương vay ngân hàng thay vì tăng ngân sách, và sau đó phải xử lý với những khoản nợ không thể hoàn trả ngân hàng. Tương tự, những khoản vay lớn của Bộ Đường sắt – tương đương 4% GDP – sẽ phải được giải cứu trong tương lai. Nhưng phần đầu tư cần được tài trợ vốn từ ngân sách vẫn chấp nhận được, nếu các công ty đường sắt Trung Quốc đã

hoàn thành quá trình học tập đầy đủ và bán những hệ thống tàu tốc độ cao ra thế giới.

Trong khu vực bất động sản, hoạt động xây dựng – đặc biệt là xây dựng mang tính đầu cơ – đã tăng tốc đáng kể trong những năm gần đây, nhờ những nguồn quỹ đầu tư sẵn có từ các hoạt động ngân hàng ngầm đang tăng trưởng của Trung Quốc. Tuy nhiên, chính phủ quyết tâm kiểm chế đầu cơ bất động sản và có khả năng làm điều đó. Quyết tâm này được thể hiện rõ vào năm 2009, khi nền kinh tế bắt đầu hồi phục sau đợt sụt giảm xuất khẩu mạnh do khủng hoảng toàn cầu, Bắc Kinh ngay lập tức đảo ngược các động lực thúc đẩy thị trường bất động sản đã ban hành trước đó. Một con số 40% tối thiểu cũng nhắc phải trả ngay để vay cầm cố và thời hạn nắm giữ tài sản tối thiểu 5 năm trước khi có thể bán lại không chịu thuế được khôi phục vào cuối năm đó. Một lần nữa, khả năng quản lý vĩ mô hệ thống ngân hàng của chính phủ trung ương rất quan trọng. Cho vay hộ gia đình Trung Quốc, trong đó phần lớn nhất là vay cầm cố, vẫn chỉ tương đương ít hơn 2/5 thu nhập sau thuế quốc gia. Ở Hoa Kỳ, trước khủng hoảng tài chính gần đây, những khoản nợ hộ gia đình này đạt con số 130% thu nhập sau thuế. Trung Quốc đã trải nghiệm đợt phát nổ của vài bong bóng tài sản địa phương, là kết quả của những đợt tiêu xài hoang phí gần đây, nhưng điều này không tạo ra một rủi ro hệ thống ngay tức khắc. Tài chính Trung Quốc vẫn nằm trong tầm kiểm soát, thậm chí nếu sự kiểm soát đang ngày càng bị nới rộng ra.

TƯƠNG LAI XA HƠN

Phản ứng gần đây của Trung Quốc trước những khủng hoảng bên ngoài sẽ được nhìn nhận khách quan nhất, khi không coi đó là một thất bại bất ngờ của kỷ luật tài chính mà trong bối

cảnh lịch sử của các phản ứng từ Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan trước các cú sốc tiền tệ và đầu mở toàn cầu vào những năm 1970. Chính phủ Trung Quốc đã can thiệp để duy trì quá trình học tập phát triển của quốc gia này. “Việc học” không ngừng lại vì những cú sốc kinh tế bên ngoài.

Tất nhiên, điều này không có nghĩa là Trung Quốc không gặp vấn đề với nợ nần. Nếu cộng tất cả những khoản nợ của chính phủ trung ương, chính quyền địa phương mà cuối cùng Bắc Kinh phải chịu trách nhiệm và những khoản nợ rủi ro ngắn hạn khác lại (dù không tính những gánh nặng dài hạn khác như quỹ hưu trí khổng lồ của Trung Quốc), thì nợ công có lẽ chiếm 80% GDP.⁶² Tuy nhiên, một phần khoản nợ này được bù trừ bằng những tài sản có thể bán dễ dàng, hầu như không có tài sản nào thuộc sở hữu nước ngoài, và quy định kiểm soát vốn đồng nghĩa với việc các ngân hàng không phải lo lắng về việc bị phá sản (nghĩa là rủi ro thua lỗ nhiều hơn vốn chủ sở hữu) vì họ luôn có tiền mặt trong tay. Thậm chí, khi tỷ lệ lạm phát có tính cơ cấu của Trung Quốc đã gia tăng trong những năm gần đây, và do đó đẩy tỷ lệ tiền gửi thực vào vùng âm, các khoản tiết kiệm cũng không ở tại rìa khỏi hệ thống ngân hàng.⁶³

Những bài học tài chính Đông Bắc Á – vốn đã trải qua những liều thuốc thử cực đoan hơn nhiều ở Hàn Quốc – lại xuất hiện ở Trung Quốc. Thứ nhất, Trung Quốc cho thấy rằng hệ thống tài chính có thể được ép buộc để phục vụ chính sách phát triển mà không tạo ra sự hoảng loạn hay bất ổn hệ thống. Thứ hai, việc kìm nén hệ thống tài chính kết hợp với kiểm soát vốn đã cho phép Trung Quốc chấp nhận một tỷ lệ nợ cao để hỗ trợ phát triển mà không tạo ra bất ổn trong nước hay trải qua những đợt tấn công đầu cơ quốc tế. (Về bản chất, những món nợ của Trung Quốc ít rủi ro hơn Hàn Quốc vào những năm 1990 vì nó không liên quan đến vay nợ nước ngoài.) Và thứ ba, bài kiểm tra nhanh

chính sách tài chính là ngành công nghiệp hấp thụ được bao nhiêu năng lực công nghệ trước khi cửa sổ cơ hội đến từ sự kim nén tài chính đóng lại. Trung Quốc đã đạt được rất nhiều thành quả nhưng cũng vẫn còn rất nhiều việc phải làm.

Vấn đề chính với Trung Quốc là tỷ lệ phát triển có tính cấu trúc của nó bắt đầu chậm lại, khi quốc gia này trở nên giàu có hơn và tỷ lệ tăng dân số giảm dần đang cắt đi nguồn cung lao động mới. Điều này có nghĩa là khả năng dựa vào tăng trưởng để tiếp tục thu nhỏ tỷ lệ nợ so với quy mô nền kinh tế của chính phủ sẽ giảm đi. Ngược lại, với tỷ lệ tăng trưởng hàng năm sụt giảm từ 10% xuống còn có lẽ khoảng 7% trong vài năm tới, và với một hệ thống tài chính cởi mở hơn, rủi ro khủng hoảng tài chính sẽ gia tăng. Một cách khác để diễn tả tình cảnh này là quá trình học tập công nghệ do đầu tư dẫn dắt của Trung Quốc cần bớt lãng phí hơn trong tương lai. Quốc gia này không thể tạo ra quá nhiều nợ trên tổng sản lượng như trước, vì nó không thể nhanh chóng thoát khỏi nợ nần. Cũng bởi vậy mà những ngày tuyệt vời nhất của phát triển do chính sách công nghiệp đã qua.

KIM NÉN TÀI CHÍNH QUÁ MỨC

Cuối cùng, có một yếu tố của chính sách hệ thống tài chính ở Trung Quốc gần như chắc chắn là không cần thiết và cũng không mang lại hiệu quả gì. Một lần nữa, nó giống với những việc Đài Loan đã làm trong quá khứ: Tỷ giá bị định giá rất thấp. Đến năm 1987, khi cuối cùng áp lực quốc tế buộc Đài Loan phải nâng mạnh giá trị đồng tiền, Ngân hàng trung ương của quốc gia này đã tích lũy được 60 tỷ Đô la Mỹ dự trữ ngoại hối, xếp thứ hai trên thế giới, chỉ sau Nhật Bản và lớn hơn rất nhiều lần quy mô của nền kinh tế Đài Loan. Hầu hết các khoản dự trữ này được ngân hàng trung ương tạo dựng bằng cách mua những dòng ngoại hối chảy vào quốc gia này ở tỷ giá cố định để kim nén

giá trị của đồng đô la Đài Loan. Tại thời điểm đó, các nhà kinh tế ước tính đồng đô la Đài Loan bị định giá thấp hơn khoảng 25% so với đồng tiền của các đối tác thương mại.⁶⁴ Trung Quốc cũng đang thực hiện những hành động tương tự. Một điều chỉnh sơ bộ dựa trên biến đổi giá và quy mô tương đối của nền kinh tế Trung Quốc cho thấy rằng khoản dự trữ 60 tỷ Đô la Mỹ của Đài Loan năm 1987 tương đương với khoản dự trữ 2 nghìn tỷ Đô la Mỹ của Trung Quốc ngày nay. Trên thực tế, Trung Quốc có 3,3 nghìn tỷ Đô la Mỹ dự trữ ngoại hối.⁶⁵

Việc định giá tỷ giá thấp là một hình thức trợ cấp. Các công ty hàng đầu thế giới ở những quốc gia đang phát triển cần được trợ cấp để hoạt động, nhưng định giá tỷ giá thấp là một hình thức rất không sắc bén. Nó hỗ trợ tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu, trong khi các khoản trợ cấp thông qua hệ thống ngân hàng và những phương pháp tập trung khác chỉ hỗ trợ những doanh nghiệp sở hữu các công nghệ ưu tiên, như một phần của chính sách công nghiệp non trẻ. Tỷ giá hối đoái bị định giá thấp trợ cấp cho những công ty nội địa sản xuất các sản phẩm có giá trị gia tăng thấp, không hề thúc đẩy năng lực công nghệ quốc gia đi lên, và tệ hơn, hỗ trợ cho hoạt động gia công của các công ty đa quốc gia.

Việc định giá thấp đồng tiền cũng dẫn đến những chi phí rất đắt đỏ. Giá trị dự trữ ngoại hối tích lũy cuối cùng sẽ phải giảm vì các đối tác thương mại rốt cuộc cũng sẽ buộc phải tăng tỷ giá. Bên cạnh đó, có những chi phí song song. Ngân hàng trung ương Trung Quốc trả lãi suất trên trái phiếu bằng đồng Nhân Dân Tệ mà nó phát hành, và dự trữ những trái phiếu này, để giảm hiệu ứng lạm phát lên thặng dư ngoại hối của Trung Quốc.⁶⁶ Vào những năm 1980, rất nhiều người cho rằng khoản dự trữ lớn của Đài Loan là biểu tượng thành công của một nền kinh tế đang phát triển. Người ta càng đồng tình hơn với quan điểm này khi

nhắc đến con số dự trữ ngoại hối khổng lồ của Trung Quốc ngày nay. Nhưng nếu Đài Loan là một kim chỉ nam, Trung Quốc sẽ được xem như một bằng chứng rõ ràng hơn để minh chứng rằng việc thao túng tiền tệ sâu sắc và kinh niên không phải là một công cụ dài hạn hữu ích cho chính sách công nghiệp.⁶⁷ Tuy nhiên, để công bằng với Trung Quốc, cần phải hiểu rằng hành động định giá thấp đồng tiền của quốc gia này không cứng nhắc như Đài Loan và đồng Nhân Dân Tệ đã được cho phép tăng giá khiêm tốn kể từ năm 2007.

RỒNG TỐT, RỒNG XẤU

Nhìn chung, Chính phủ Trung Quốc đã sử dụng hầu hết các biện pháp cần thiết để giúp kinh tế phát triển nhanh chóng. Tuy nhiên, Trung Quốc cũng nên thực hiện vài cải tiến định tính cho các chính sách đã được áp dụng trước đây. Trong khi vai trò chủ đạo của khu vực quốc doanh là bằng chứng thuyết phục nhất cho luận điểm rằng sở hữu không phải là mấu chốt của chính sách công nghiệp nếu tồn tại sự cạnh tranh và kỷ luật xuất khẩu, thành kiến của Trung Quốc với khu vực tư nhân không được xem là một lợi thế. Những tin đồn về sự trỗi dậy của một “đồng thuận Bắc Kinh” trong chính sách phát triển là một sự xuyên tạc đối với các dữ kiện lịch sử. Ví dụ đột phá thực sự trong sự phát triển thành công ở châu Á là Nhật Bản Minh Trị, và Trung Quốc đơn giản chỉ là người bắt chước theo cách làm đó.

Sự phát triển của Trung Quốc là trường hợp đặc biệt không phải vì hành động thử và kiểm tra cải cách đất đai, nền công nghiệp non trẻ và các chính sách kìm chế tài chính, mà bởi quy mô của nó. Với dân số gấp 10 lần Nhật Bản, bất cứ điều gì diễn ra ở Trung Quốc đều có hiệu ứng lan tỏa ra thế giới. GDP trên đầu người của quốc gia này vẫn chỉ là 5.000 Đô la Mỹ trên người,

nhưng nó đã là thị trường lớn nhất cho tất cả mọi sản phẩm từ khoáng sản, điện thoại đến ô tô (với một cảnh báo rằng giá và mức độ phức tạp trung bình của các sản phẩm tiêu thụ ở Trung Quốc thấp hơn nhiều so với ở những quốc gia giàu có). Chính quy mô, chứ không phải tính độc đáo trong chính sách phát triển của Trung Quốc, đã làm rung chuyển thế giới.

Liệu sự trỗi dậy mang tính tiếp diễn của Trung Quốc có chắc chắn và sẽ không bao giờ dừng lại hay không? Hoàn toàn không. Rất nhiều người tin rằng quy mô của quốc gia này và thị trường nội địa đảm bảo cho sự thành công của nó. Nhưng trên thực tế, chính phủ trung ương gặp nhiều khó khăn khi vận hành chính sách công nghiệp hiệu quả và cắt giảm những chi tiêu lãng phí với một đất nước có quy mô lớn như Trung Quốc. Quốc gia này vẫn chưa tạo ra được những công ty hàng đầu thế giới thực sự, và lịch sử cho thấy rằng quy mô của Trung Quốc không phải là một lợi thế lớn trong vấn đề này. Rất nhiều công ty thành công nhất thế giới được sinh ra ở những quốc gia khá nhỏ ở châu Âu. Hầu hết các quốc gia lớn – Brazil, Ấn Độ, Indonesia, Nga – là những quốc gia tương đối thất bại về kinh tế (thậm chí dù Hoa Kỳ không thuộc diện này). Lý do là vì chất lượng quản trị và xây dựng chính sách là yếu tố quyết định viễn cảnh tương lai của một quốc gia. Trung Quốc không phải là ngoại lệ.

Từ góc nhìn này, những phát triển chính trị gần đây không đặc biệt mang tính khích lệ đối với Trung Quốc. Chính phủ có xu hướng nghiêng về một hình thức tư lợi, quy tắc đồng thuận, vốn thiên vị tầng lớp CPC ưu việt dựa trên gia thế thay vì hiệu quả và giá trị. Ở buổi họp ban chấp hành trung ương đảng vào tháng 11 năm 2012, ba trong số bảy lãnh đạo là những người con của các cựu đảng cao viên cấp và một người là con rể của một “triều đại chính trị”.⁶⁸ Chính thể “cha truyền con nối này” có xu hướng tư lợi và ngày càng không sẵn sàng đưa ra những quyết sách kinh

tế gai góc. Ngày nay, rất khó để bắt gặp một hình ảnh tương tự như Chu Dung Cơ leo lái con tàu Trung Quốc qua các thay đổi chính sách trong những năm 1990 và đầu những năm 2000. Tuy nhiên, không may, khi một quốc gia trở nên giàu có hơn, nhu cầu về việc ra các quyết định chính sách khó khăn không hề giảm bớt. Như trường hợp của Nhật Bản những năm 1980, khi các quốc gia nghĩ rằng họ đã khám phá ra “bí mật” huyền bí để tạo ra sự giàu có và ngừng điều chỉnh, họ trở nên rất yếu ớt.

Thậm chí nếu Trung Quốc tránh được một cuộc khủng hoảng tài chính trong thập kỷ kế tiếp, các xu hướng nhân khẩu học cũng sẽ bào mòn những phát biểu mơ mộng về tiềm năng kinh tế của quốc gia này. Trung Quốc đã qua giai đoạn nhân khẩu học thuận lợi nhất cho phát triển kinh tế, khi lực lượng lao động thì dồi dào và số người nghỉ hưu thì lại rất ít. Tuổi trung bình của người lao động bắt đầu tăng lên, và lực lượng lao động bắt đầu dần co lại trong vài năm tới, khi tỷ lệ người nghỉ hưu gia tăng. Quyền thương lượng của những người lao động Trung Quốc đang dần tăng. Quyền lực này tăng quá trễ nhưng cũng đang dần lấp đầy khoảng cách giữa năng suất và lương. Nền kinh tế không thể nào vận hành đơn thuần bằng cách thêm người và thêm vốn mỗi năm nữa. Trung Quốc phải thích nghi với môi trường nhân khẩu học mới. Khi so sánh với Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan, điểm đáng quan tâm là Trung Quốc đang dần tiến đến ổn định dân số, và con người đang già đi ở một tỷ lệ GDP trên đầu người thấp hơn, có thể đồng nghĩa với việc viễn cảnh kinh tế dài hạn sẽ có nhiều thách thức hơn. Đến năm 2030, sẽ có khoảng 300 triệu người nghỉ hưu tiêu dùng những khoản tiền tiết kiệm chứ không tạo ra chúng, và dân số sẽ giảm sau khi đã đạt đỉnh gần 1,5 tỷ người.

Bên cạnh sự dịch chuyển nhân khẩu học, có một viễn cảnh khác, dễ thấy hơn về Trung Quốc là tốc độ phát triển thể chế rất

chậm của quốc gia này sẽ tạo ra thậm chí là nhiều mâu thuẫn xã hội hơn, và cuối cùng, tạo ra một chi phí kinh tế đáng kể. Cơ chế đa nguyên chính trị, tách bạch quyền lực, độc lập về tư pháp và những thứ tương tự, đã từ lâu không còn giữ vị trí quan trọng ở Trung Quốc. Trong 30 năm, quá trình dân chủ hóa bầu cử làng xã được trình bày như cách thức để CPC mở ra một tương lai dân chủ cho Trung Quốc như lời cam kết của chính đảng này. Thực tế là nó đã làm rất ít, và càng ngày càng ít đi trong thập kỷ vừa qua. Sau vài tiến bộ trong phát triển hệ thống luật pháp vào cuối những năm 1990 và đầu những năm 2000, gần đây, CPC lại đang đi thụt lùi. Và hành động đàn áp những tiếng nói bất đồng, bất chấp mức độ bất đồng, cũng đẩy hung dữ và tàn bạo như bất kỳ thời điểm nào kể từ khi bắt đầu “cải cách”. Từ năm 1978, CPC đã học được về tầm quan trọng của sự cạnh tranh trong phát triển kinh tế, nhưng nó không hiểu hay thích thú với vai trò của mình ở cấp độ xã hội và chính trị, bất chấp những thay đổi lớn đã xảy ra ở Trung Quốc đang đòi hỏi sự phức tạp hơn về mặt chính trị.

Bên cạnh năng lực công nghệ, Trung Quốc cần trở thành một quốc gia của các hệ thống thể chế. Chỉ có sự kết hợp của hai yếu tố này mới có thể mang một đất nước lên nhóm đầu và cho phép những người Trung Quốc thực sự tự hào về nguồn gốc của họ. Cho đến giờ, sự yếu kém về mặt thể chế vẫn là một gánh nặng lớn với tăng trưởng kinh tế Trung Quốc. Nhưng cuối cùng nó sẽ bắt kịp. Chính phủ Trung Quốc đã sử dụng nhiều tiền vào nỗ lực quản lý vì mô cuộc sống của người dân thông qua cơ quan an ninh nội địa hơn so với tiêu dùng quốc phòng.⁶⁹ Theo quỹ đạo hiện tại, Trung Quốc sẽ trở thành một quốc gia có thu nhập trên đầu người ở tầm trung so với thế giới nhưng thiếu năng sâu sắc về thể chế. Về mặt kinh tế, thực tế này chẳng khiến

các quốc gia dẫn đầu sợ hãi. Về mặt chính trị, viễn cảnh sẽ phức tạp hơn. Chúng ta phải hy vọng rằng việc Trung Quốc đang ngày càng đi theo khuynh hướng thế giới, và quân đội Trung Quốc ngày càng phải chịu nhiều kiểm soát dân sự, so với Đức thế kỷ 19 hay Nhật Bản trong thời chiến, sẽ khiến Trung Quốc đang trở thành một quyền lực trời dấy ít mang tính đe dọa hơn. Trong những năm tới, các quốc gia phát triển của thế giới sẽ cần duy trì sự tiếp xúc với một Trung Quốc quả quyết hơn, và gây áp lực lên những nguyên tắc chính trị và nhân quyền của nó. Tất nhiên, việc này sẽ dễ dàng hơn rất nhiều nếu chúng ta có thể trung thực hơn một chút về bản chất và những động lực thúc đẩy phát triển kinh tế.

LỜI KẾT

HỌC CÁCH NÓI DỐI

Việc xem xét lại lịch sử phát triển kinh tế Đông Á đã cho thấy công thức của thành công đơn giản như sau: nông nghiệp hộ gia đình, sản xuất định hướng xuất khẩu và tài chính được kiểm soát chặt chẽ để hỗ trợ hai hoạt động trước. Công thức này phát huy tác dụng là vì nó cho phép những quốc gia nghèo khai thác được nhiều tiềm năng từ nền kinh tế hơn so với những việc mà người dân với kỹ năng sản xuất thấp có thể làm được ở giai đoạn đầu của sự phát triển. Các chính phủ thao túng những nền kinh tế, thứ tạo ra tiến bộ nhanh chóng và của cải để trợ cấp cho người dân – những người không thể được chuyển đổi nhanh chóng bằng chính sách của chính phủ – để bắt kịp.

Những chuyên gia kinh tế tân tự do không thích chính phủ can thiệp vào thị trường. Họ tuyên bố rằng thị trường tự thân nó đã hiệu quả. Nhưng lịch sử cho thấy sẽ xuất hiện những thị trường – với những ngoại lệ nguyên thủy được chuyên gia kinh tế thể chế Ronald Coase mô tả là những “cá thể đối đầu lấy trái sơ ri ở bìa rừng”. Có nghĩa là trong một xã hội đang vận hành, các thị trường được định hình và tái định hình bằng quyền lực chính trị. Nếu không có hành động tịch thu đất đai ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Trung Quốc, sẽ không tồn tại thặng dư nông nghiệp gia tăng để chuẩn bị cho quá trình công nghiệp hóa.

Nếu không đặt trọng tâm vào sản xuất cho xuất khẩu, sẽ chẳng có cách nào sử dụng hàng chục triệu người trước đó là nông dân vào nền kinh tế hiện đại. Và nếu không có hoạt động kim chế tài chính, sẽ không đủ tiền để chi trả cho quá trình học tập kinh tế đang tăng tốc. Trong tất cả những tình huống trên, thị trường và sự cạnh tranh đều phải phục vụ phát triển.

Thông điệp mà Đông Á – và thực chất là cái nhìn lịch sử về phát triển trên toàn thế giới – gửi đến các kinh tế gia là không có một mô hình kinh tế học duy nhất nào. Ít nhất cũng có hai mô hình. Mô hình đầu tiên là kinh tế học phát triển, cái gần giống với quá trình đào tạo. Đây là nơi con người – chính xác hơn là tất cả mọi người – hình thành một nền kinh tế thu nhận được những kỹ năng cần thiết để cạnh tranh với những người đồng trang lứa trên toàn thế giới. Kinh tế học phát triển đòi hỏi sự nuôi dưỡng, bảo hộ và cạnh tranh. Sau đó là kinh tế học hiệu quả, ứng dụng vào giai đoạn sau của phát triển. Ngành học này đòi hỏi chính phủ can thiệp ít hơn, bãi bỏ quy định nhiều hơn, các thị trường tự do hơn và những trọng tâm tiến gần hơn đến lợi nhuận ngắn hạn. Vấn đề không phải là liệu có tồn tại hai loại kinh tế học ở những giai đoạn phát triển khác nhau hay không. Vấn đề là liệu hai giai đoạn này có gặp nhau hay không. Đây là chủ đề khó khăn và thú vị để các kinh tế gia có thể áp dụng hiệu quả hơn trong quá trình nghiên cứu của chính bản thân họ.

Không may, sự chuyên chế tri tuệ của những kinh tế gia “hiệu quả” tân tự do – vấn đề tự nhiên của những quốc gia giàu có – đồng nghĩa với việc không thể nào thảo luận trung thực về phát triển kinh tế. Các quốc gia nghèo chỉ có thể thành công bằng cách nói dối. Họ phải công khai đồng ý với các kinh tế gia “thị trường tự do” được những nước giàu giới thiệu trong khi theo đuổi các chính sách mang tính can thiệp, vốn thực sự cần thiết để trở nên giàu có. Khuyến khích nói dối là rất không nên,

nhưng trong trường hợp này chúng ta phải làm vậy. Giải pháp chủ yếu bởi nhóm quyền lực lãnh đạo đầy trí tuệ của phương Tây và phản kháng công khai lãnh đạo của nó – Hoa Kỳ – như Mao, Sukarno và Mahathir đã làm, là một giải pháp ngu xuẩn. Sẽ tốt hơn nhiều nếu học từ Park Chung Hee hay sách Lịch sử Trung Quốc đương đại: công khai tuyên bố về tầm quan trọng của thị trường tự do và sau đó âm thầm tiếp tục những hoạt động kinh doanh theo phong cách *dirigiste*.

Tuy nhiên, phải nói là cả hai mặt của lập luận về chính sách phát triển kinh tế phù hợp đều có vấn đề. Ở các quốc gia thành công trong việc kết hợp giữa nông nghiệp hộ gia đình, sản xuất và kiểm chế tài chính từ Thế chiến Thứ hai, xuất hiện thái độ không sẵn sàng hay tình trạng không thể nhận ra các giới hạn của mô hình này. Ở những quốc gia giàu có nhất sử dụng cách tiếp cận một, hai, ba sau năm 1945 – Nhật Bản ở Đông Á và Ý ở châu Âu² – tồn tại một xu hướng phản đối việc bãi bỏ quy định kinh tế trong một thời gian rất dài sau thời điểm hoạt động này trở nên cần thiết. Ở Hàn Quốc, cần cả cuộc khủng hoảng châu Á và sự can thiệp đúng thời điểm một cách tinh cở của IMF mới kích hoạt được những cải cách này. Cách tiếp cận một, hai, ba chỉ đưa một nền kinh tế – chứ chưa nói đến một xã hội – đi xa được tới vậy. Nếu các chính sách không thay đổi, sự xơ cứng kinh tế của Nhật Bản hay Ý đương đại sẽ vậy gọi.

Thứ hai, các chính phủ sử dụng cách tiếp cận một, hai, ba để phát triển ở Đông Á thường, và một cách không thành thật, giả vờ rằng phát triển kinh tế là yếu tố duy nhất định hình tiến bộ xã hội. Luận điểm này gắn chặt với những biện luận về giá trị “châu Á”, cho rằng những người “châu Á” (*họ là ai?*) không có cùng nhu cầu với những người dân ở các quốc gia giàu có. Thật nhảm nhí! Phát triển kinh tế chỉ là một phần của phát triển xã hội. Những phần khác, liên quan đến tự do và quyền

cá nhân, cũng quan trọng không kém. Ở Trung Quốc ngày nay, chính phủ lại đang tuyên bố về một chủ nghĩa chủng tộc di truyền để biện hộ cho sự tụt hậu thể chế một cách có chủ tâm. Trung Quốc đã bác bỏ sự hình thành của hệ thống pháp luật độc lập và một chính phủ cởi mở và mang tính đại diện hơn rất lâu sau, cho đến khi những thứ này được đảm bảo. Đây không phải là điều người Trung Quốc muốn. Việc bạn mua được một chiếc ô tô nhỏ hay một chiếc xe máy cũng sẽ chẳng quan trọng, nếu người bạn hay người họ hàng của bạn biến mất vào một trong những “nhà tù đen” ngoài pháp luật.³ Một nhà bếp mới cũng chẳng thể nào mang lại cảm giác thoải mái nếu thức ăn bị nhiễm độc vì thiếu kiểm soát môi trường, hay bởi được làm từ những nguyên liệu giá rẻ nhưng độc hại được các quan chức ngấm ngấm cho phép. Những quốc gia mới nổi có thể tự mình xây dựng một cuộc tranh luận trung thực hơn về phát triển kinh tế, bằng cách thiết lập và đáp ứng được những quy chuẩn chung cho các cấu phần khác của phát triển kinh tế. Trong trường hợp của Trung Quốc, chính thái độ không sẵn sàng tích cực thảo luận về tiến bộ chính trị và xã hội của đất nước này đã khiến các quốc gia giàu có và tự do cảm thấy quá sợ hãi, đến nỗi việc thảo luận hợp lý về các yêu cầu phát triển kinh tế là không còn khả thi.

Liệu chúng ta có được chứng kiến một sự chuyển đổi kinh tế như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan hay Trung Quốc một lần nữa không? Đáp án nhiều khả năng là không, vì một lý do đơn giản. Nếu không có cải cách đất đai hiệu quả, rất khó tồn tại con số tăng trưởng bền vững 7-10% một năm mà không phải trải qua những cuộc khủng hoảng nợ chết người ở những nước nghèo. Và một cuộc cải cách đất đai cấp tiến, kết hợp với những hỗ trợ nông nghiệp và tiếp thị cho nông dân, không nằm trong

chương trình nghị sự chính trị. Kể từ những năm 1980, Ngân hàng Thế giới, thay vào đó, đã thúc đẩy tài chính vi mô, khuyến khích những người nghèo nông thôn xây dựng những quầy hàng trên đường phố bán các sản phẩm cho nhau, cái mà họ hầu như không có tiền để trả. Đây là chính sách phát triển kiểu băng dính kinh điển. Tổ chức phi chính phủ dẫn đầu trong việc thúc đẩy cải cách đất đai, Landesa của Hoa Kỳ, ngày nay đã quá bi quan về những viễn cảnh tương lai của các cải cách cấp tiến ở những quốc gia nghèo trên thế giới, đến nỗi nó tập trung vào những nỗ lực vận động hành lang để chia đất thành những miếng nhỏ chỉ vài mét vuông. Những mảnh đất này hỗ trợ bữa ăn và thu nhập cho nông dân trong các khu vực nông nghiệp chưa được cải cách. Tuy nhiên, câu chuyện thần kỳ về kinh tế không đến từ những can thiệp kinh tế vi mô.

Đông Nam Á (cũng giống Ấn Độ) là một khu vực mà cải cách đất đai nghiêm túc không nằm trong chương trình nghị sự chính trị, thậm chí dù chương trình cải cách Philippines đang diễn ra. Trong bối cảnh này, liệu Philippines, Indonesia, Malaysia và Thái Lan có thể làm bất cứ điều gì khác để cải thiện kết quả kinh tế của chúng không? Dễ thấy nhất là chúng có thể biến ASEAN thành một công cụ chính sách công nghiệp hiệu quả. Chẳng có lý do gì mà bốn nền kinh tế lớn của ASEAN (và thực tế có cả Việt Nam, nền kinh tế quan trọng không được nhắc đến trong quyển sách này) không thể vận hành một chính sách công nghiệp sản xuất non trẻ hiệu quả trong một thị trường có 500 triệu người.⁴ Nhưng có vẻ như điều đó đang không xảy ra. Thay vì dựng các rào cản và thúc đẩy xuất khẩu để nuôi dưỡng doanh nghiệp sản xuất địa phương, ASEAN lại ký kết các thỏa thuận thương mại tự do với những quốc gia phát triển hơn về công nghiệp bao gồm Trung Quốc. Có rất ít sự cố kết, hay những buổi

đối thoại quan trọng, giữa các lãnh đạo chính trị Philippines, Indonesia, Malaysia, Thái Lan và Việt Nam. Và tầm ảnh hưởng đáng kể của trung tâm tài chính xa bờ Singapore ở ASEAN là cực kỳ vô ích về mặt phát triển. Tình huống này chẳng khác gì Thụy Sĩ hay Monaco được trao một ghế trong hội đồng hoạch định chính sách công nghiệp hậu chiến châu Âu vào những năm 1950. Đông Nam Á là kim chỉ nam cho những gì không nên làm nếu bạn muốn chuyển đổi kinh tế thành công. Chấp thuận chế độ điền chủ và nông nghiệp quy mô lớn bất chấp sự tổn tại của rất nhiều nông dân thất nghiệp trong khi những người này thực sự có thể trồng trọt nhiều hơn. Không cần quá lo lắng về việc sản xuất hướng đến xuất khẩu vì hoạt động này có thể được các công ty đa quốc gia vui vẻ đảm nhận. Hãy để các doanh nghiệp tự lo thân mình. Và hãy nhanh chóng bãi bỏ quy định ngân hàng, thị trường chứng khoán và các dòng vốn quốc tế, những “biểu tượng thực” của một quốc gia hiện đại. Đó là cách những chính trị gia dẫn các quốc gia Đông Nam Á đến thất bại.

Thế giới của những quốc gia giàu có sẽ không cứu rỗi những quốc gia nghèo khỏi các chính trị gia xấu xa. Nhưng những người như Mahathir và Suharto cũng không quá khùng khiếm. Sai lầm lớn nhất là các quốc gia giàu có, và những định chế kinh tế mà chúng tạo ra như Ngân hàng Thế giới và Quỹ Tiền tệ Quốc tế, mang đến những lời khuyên phát triển tệ hại không dựa trên dữ liệu lịch sử cho các nước nghèo. Xin nhắc lại một lần nữa là: Không có một nền kinh tế lớn nào có thể phát triển dựa trên các chính sách thương mại tự do và bãi bỏ quy định từ khi mới khởi đầu. Luôn cần những can thiệp chủ động – hiệu quả nhất là ở khu vực nông nghiệp và sản xuất – để nuôi dưỡng quá trình tích lũy vốn và học tập công nghệ. Việc không sẵn sàng nhìn thẳng vào lịch sử khiến chúng ta có rất nhiều quốc

gia nghèo khổ; và, tương tự như những người bị đàn áp ở các quốc gia Đông Nam Á, cái nghèo nông thôn sinh ra các nhóm khủng bố có thể trực tiếp đe dọa cư dân của những nước giàu. Sẽ không dễ để triển khai các chính sách được thảo luận trong quyển sách này, đặc biệt là cải cách ruộng đất. Tuy nhiên, tôi xin lặp lại kết luận của những người khác sau Thế chiến Thứ hai: Từ bỏ những chính sách đó có nghĩa là chúng ta có thể chấp nhận được thực trạng hiện tại của thế giới. Hãy nhìn Nam Á, Trung Đông, châu Phi, và hỏi bản thân mình liệu chúng ta có chấp nhận thực trạng này không.

CHÚ THÍCH

GIỚI THIỆU

1. *Báo cáo Phát triển Thế giới năm 1987* (Washington: Ngân hàng Thế giới, 1987). Bên cạnh việc tính toán cả các trung tâm tài chính xa bờ, mô hình hóa kinh tế sử dụng trong báo cáo này rất yếu kém vì nó chỉ cân nhắc đến chính sách công nghiệp và bảo hộ ở cấp độ quốc gia, không phải ở cấp độ ngành. Chính sách sản xuất ngành rất khác biệt ở hầu hết quốc gia, đặc biệt ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan trong những giai đoạn tăng trưởng nhanh. Bên cạnh nhược điểm trong mô hình hóa, những đánh giá lịch sử kinh tế trong báo cáo cũng gây ra nhiều tranh cãi, thể hiện ở việc mô tả rõ động thái bãi bỏ quy định kinh tế của Anh vào giữa thế kỷ 19 sau khi quốc gia này trở thành lãnh đạo công nghệ thế giới, nhưng lại không nói gì về các chính sách bảo hộ của nước này trong khoảng thời gian khi đang leo lên vị trí đó. Chủ nghĩa bảo hộ của Hoa Kỳ trong giai đoạn trời dấy vào thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 không được mô tả rõ; báo cáo này chỉ nhắc đến mức thuế quan thấp, khoảng 24%, vào năm 1857 trong khi thuế quan trung bình xuyên suốt giai đoạn này là gần 40%. Ở châu Âu, có rất ít thảo luận về chính sách công nghiệp và cartel công nghiệp Đức. Thay vào đó, có rất nhiều thảo luận về chính sách kinh tế *thị trường tự do* của Pháp thế kỷ 19 – điều đã khiến quốc gia này rơi vào tình trạng yếu kém kinh tế hơn rất nhiều so với Đức. Đặc biệt, hãy tham khảo trang 38 và 77 của *Báo cáo Phát triển Thế giới năm 1983*. Báo cáo năm 1983, ở một góc độ nào đó, là một văn bản tiên thân của bản báo cáo này khi đưa ra một nhận định đầu tiên và đầy hồ nghi, rằng sự phát triển của Hàn Quốc là kết quả của thị trường tự do.
2. *Sự thần kỳ Đông Á: Tăng trưởng kinh tế và chính sách công* (New York và Oxford University Press cho Ngân hàng Thế giới, 1993). Sự thiếu

nhất quán của báo cáo này hầu như được ghi nhận ngắn gọn trong hai phát biểu mâu thuẫn của Chủ tịch Ngân hàng Thế giới ở lời mở đầu. Mặt khác, Lewis T. Preston thừa nhận: "Tám nền kinh tế được nghiên cứu sử dụng những bộ chính sách rất khác nhau, từ chính sách không can thiệp đến can thiệp rất sâu. Theo đó, không có một "mô hình Đông Á" duy nhất nào cho phát triển". Tuy nhiên, trong vài dòng sau đó, ông này lại quay trở lại với thông điệp lý tưởng cốt lõi của Ngân hàng Thế giới: "Các tác giả kết luận rằng sự tăng trưởng nhanh của tất cả các nền kinh tế đến chủ yếu từ việc ứng dụng một bộ chính sách kinh tế chung, thân thiện với thị trường, thứ giúp tích lũy nhiều hơn và phân phối nguồn lực tốt hơn". Sự thiếu nhất quán này cũng tiếp tục diễn ra trong xuyên suốt bản báo cáo.

3. Thuật ngữ được sử dụng lần đầu bởi kinh tế gia John Williamson năm 1989. Trụ sở của ba cơ quan này đều nằm ở Washington, D.C., Williamson liệt kê 10 chính sách mà ông cho là đã tạo ra sự đồng thuận. Trong số đó, các chính sách mà quyển sách này đặc biệt quan tâm là việc áp dụng lãi suất thị trường, tỷ giá tự do (bao hàm việc không kiểm soát vốn), tự do hóa thương mại, mở cửa đầu tư nước ngoài, tư nhân hóa công ty quốc doanh, và bãi bỏ quy định.
4. Trích dẫn đoạn viết của Chalmers Johnson trong quyển *MITI và Sự thần kỳ Nhật Bản: Tăng trưởng của chính sách công nghiệp, 1925-1975* (Standford: Standford University Press, 1982), trang viii. Alice H. Amsden được trích dẫn trong *Thuật khởi để chế: Chuyển hành trình của quốc gia đang phát triển đi qua thiên đường và địa ngục* (Boston: MIT Press, 2009), trang 9. Không rõ tại sao bà chỉ nhắc đến Thái Lan trong số các quốc gia Đông Nam Á. W. W. Rostow được trích dẫn trong *Các giai đoạn tăng trưởng kinh tế* (Cambridge: Cambridge University Press; lần xuất bản thứ ba 1991), trang xvii.
5. Hãy tham khảo Michael Spence, *Báo cáo tăng trưởng* (Washington: Ủy ban Ngân hàng Thế giới về Tăng trưởng và Phát triển, 2008). Ấn phẩm này liệt kê 13 quốc gia đã tăng trưởng ít nhất 7% một năm trong 25 năm từ Thế chiến Thứ hai. Tôi loại ra ba trung tâm tài chính xa bờ (Hong Kong, Singapore và Malta), một quốc gia dầu khí bé nhỏ (Oman) và một quốc gia nhỏ bé khác bị quá phụ thuộc vào mỏ kim cương (Botswana). Bảy quốc gia tăng trưởng nhanh khác, tất cả đều ở Đông Á, đều được liệt kê ở dưới.
6. Hàn Quốc và Đài Loan có báo cáo GDP trên đầu người lần lượt là 21.000 và 19.000 Đô la Mỹ vào năm 2010. GDP trên đầu người

của Malaysia là 8.000 Đô la Mỹ. Theo tài liệu *Triển vọng kinh tế thế giới* của Ngân hàng Thế giới, năm 1962 (năm đầu tiên có dữ liệu), Indonesia, Thái Lan và Hàn Quốc mỗi nước đều có GNI trên đầu người khoảng 100 Đô la Mỹ. Ngân hàng Thế giới không phân tích dữ liệu về Đài Loan. Bên cạnh Nhật Bản (610 Đô la Mỹ), những quốc gia thịnh vượng nhất từ góc độ GNI trên đầu người năm 1962 là Malaysia (300 Đô la Mỹ) và Philippines (210 Đô la Mỹ).

7. Yoshihara Kunio, *Sự trỗi dậy của chủ nghĩa tư bản Ersatz ở Đông Nam Á*, (Singapore và Oxford: Oxford University Press, 1988). Ở cùng giai đoạn này, một kinh tế gia người Nhật, Suehiro Akira, xác nhận và phát triển rất nhiều suy đoán rộng về Đông Nam Á của Yoshihara dựa trên trường hợp của Thái Lan trong quyển *Tích lũy vốn ở Thái Lan* (Tokyo: Trung tâm Nghiên cứu Văn hóa Đông Á, 1989).
8. Chỉ số HDI được tính từ các giá trị: GNI trên đầu người, tuổi thọ dự kiến và số năm đi học trung bình.
9. Các ngoại lệ của quy tắc “dịch chuyển nông nghiệp” chỉ là một số ít quốc gia dân số thấp với khu vực nông nghiệp có thể canh tác lớn siêu chuyên biệt: Đan Mạch, Australia và New Zealand. Song, thậm chí những quốc gia này cũng không phải là những ngoại lệ rõ ràng, bởi phần lớn thành công của những quốc gia này phụ thuộc vào hoạt động chế biến công nghiệp các sản phẩm nông nghiệp.
10. Bộ Tài chính Vương quốc Anh hiểu bản chất của các trung tâm tài chính xa bờ và huấn luyện hộ bảo vệ cho các trung tâm này khi đặt trong sự so sánh với các vùng thuộc địa lớn hơn, những vùng đầu được ưu ái bởi các chính trị gia và doanh nhân có xu hướng muốn mở rộng quyền lực. Những người này muốn chính phủ trợ cấp cho các hoạt động của họ bằng cách chi trả cho cơ sở hạ tầng và những thứ tương tự. Ngành công nghiệp tài chính xa bờ ngày nay bắt nguồn từ những hòn đảo nhỏ yêu thích của các kế toán viên ở các đế chế thực lợi kinh tế. (Không phải tất cả các hòn đảo của Vương quốc Anh đều giữ nguyên trạng là các trung tâm tài chính xa bờ. Bombay và Lagos ban đầu được người Anh đến định cư vì chúng là những hòn đảo nhỏ. Ở Đông Nam Á, Penang đã nhường vị trí trung tâm tài chính xa bờ trước đó của nó cho Singapore.) Trong số những nghiên cứu quan trọng về học thuyết phát triển, *Kinh nghiệm phát triển Đông Á: Sự thần kỳ, khủng hoảng và tương lai của Ha-joon Chang* (London: Zed Books, 2007), trang 18, *Gã khổng lồ kế tiếp của châu Á: Hàn Quốc và công nghiệp hóa trễ* của Alice H. Amsden (Oxford:

- Oxford University Press, 1989), trang 4; *Điều hành thị trường: Lý thuyết Kinh tế và vai trò của chính phủ trong công nghiệp hóa Đông Á* của Robert Wade (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003), trang xv, tất cả đều phủ nhận rõ ràng hành động thêm Hong Kong hay Singapore vào những cuộc tranh luận về chính sách phát triển ở Đông Á. Wade viết “đó là các thị quốc” và “không thể được xem như những quốc gia kinh tế”.
11. Ví dụ, xem Angus Maddison, *Lý giải kết quả kinh tế của các quốc gia 1820-1989* (Canberra: Australian National University, 1993) trang 117.
 12. Tất cả dữ liệu của Cuba đến từ chỉ số HDI của Liên Hợp Quốc, 2009. Tỷ lệ nhập học gộp của Cuba theo phần trăm là 100,8 (tỷ lệ nhập học gộp có thể vượt con số 100 vì trẻ em có thể đăng ký nhập học lại sau khi bỏ học). Con số GDP trên đầu người năm đó là 6,876 USD theo cân bằng sức mua (PPP). Rất nhiều bác sĩ Cuba đã đến Venezuela, quốc gia có thể trả tiền cho họ bằng doanh thu dầu khí.
 13. Về hệ thống giáo dục Đài Loan, hãy xem Wade, *Quản lý thị trường*, trang 64 và 190. Một khảo sát của Ủy ban Thanh niên quốc gia năm 1983 cho thấy một phần tư số sinh viên Đài Loan tốt nghiệp đại học từ năm 1960 là các kỹ sư. Thu nhập của những kỹ sư cao hơn 11% so với những sinh viên tốt nghiệp khoa luật.
 14. David Landes, “Nhật Bản và châu Âu: Các mâu thuẫn trong công nghiệp hóa”, trong *Quốc gia và doanh nghiệp kinh tế ở Nhật Bản: Các bài luận về chủ đề kinh tế chính trị tăng trưởng* của William W. Lockwood (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965), trang 108. Trường đào tạo nghề về thực hành chiếm chỉ 7% giáo dục trung học của các nam sinh Nhật Bản vào năm 1900. Năm 1930, chỉ 9% sinh viên đại học tốt nghiệp ngành kỹ sư. Con số này tăng lên 16% vào cuối thập kỷ. Cho đến cuối Thế chiến Thứ hai, các trường đại học tập trung vào những môn xã hội nhân văn.
 15. Masayuki Kondo, “Cải thiện chính sách và định chế công nghệ công nghiệp Malaysia” trong *Công nghệ, cạnh tranh và quốc gia* của K. S. Jomo và Greg Felker (London: Routledge, 1999).
 16. Các ủy ban Nhật Bản thường được lập thông qua bầu cử. Các ủy ban của Đài Loan được bổ nhiệm nhưng theo các tiêu chuẩn nhằm bảo đảm rằng các thành viên sẽ đại diện cho lợi ích của những người nông dân thông thường.

PHẦN I - ĐẤT ĐAI: NÔNG NGHIỆP KHẢI HOÀN

1. W. A. Dolph Owings, *Phiên xử Sarajevo* (Chapel Hill, NC, USA: Các ấn phẩm phóng sự, 1984), trang 54.
2. Về vấn đề diệt cỏ trong nông nghiệp hộ gia đình châu Á, Ronald Dore ghi chú rằng lúa ở Nhật Bản thường được làm cỏ ba lần mỗi vụ, hay lên đến chín lần mỗi năm theo cách truyền thống. Ronald Dore, *Cải cách ruộng đất ở Nhật Bản* (London: Athlone, 1984), trang 5.
3. Các tính toán dựa trên năng suất trung bình trên héc-ta của Hoa Kỳ là 8,5 tấn và giá gạo cho một tấn là 300 Đô la Mỹ.
4. *Câu chuyện thành công Đài Loan* của Shirley Kuo, Gustav Ranis và John Fei (Boulder, CO: Westview Press, 1981), trang 57.
5. Dữ liệu trung bình các năm 1953-2007. Dữ liệu có nguồn từ Hội đồng Nông nghiệp Đài Loan và Tổ chức Viện Nghiên cứu đường Philippines. Đài Loan là một đất nước sản xuất đường lớn vào những năm 1950 và 1960; tuy nhiên, mía đường ngày nay đã không còn là một loại cây trồng quan trọng.
6. Liên quan đến Malaysia, xem Lim Teck Ghee, *Nông dân và nền kinh tế nông nghiệp của họ ở Malaya thuộc địa, 1874-1941*, Chuyên khảo lịch sử Đông Á (Kuala Lumpur và New York: Oxford University Press, 1977), trang 90-95, và phần thảo luận của ông về những nỗ lực của Anh nhằm làm nản lòng các tiểu chủ trong việc cạnh tranh với các đồn điền cao su. Liên quan đến Kenya và Zimbabwe, xem Bill Freund, *Sự hình thành châu Phi đương đại* (Bloomington, IN: Indiana University Press, 1984), trang 111. Ông này nhắc đến những khoản viện trợ của Kenya cho nông nghiệp quy mô lớn (của người da trắng) bao gồm trà, để giữ nó sinh lợi, và thực tế rằng ở Nam Rhodesia, những tiểu chủ nông dân tiếp tục cung cấp hầu hết thực phẩm cho khu vực thành thị từ những mảnh đất nhỏ bất chấp việc những người định cư da trắng đã chiếm phần nửa đất đai có thể canh tác. Freund kết luận: "Nông dân thực sự có năng suất cao hơn tính trên số mẫu Anh đất họ sử dụng", Klaus W. Deininger, *Chính sách đất đai và cải cách ruộng đất* (Washington DC: World Bank Publications, 2004), trang 16, cũng nhấn mạnh đến hoạt động đánh thuế theo luật thuộc địa ở Zimbabwe để làm khó quá trình chia nhỏ ruộng đất và cản trở nông nghiệp hộ gia đình của những người da đen.

7. Một ví dụ kinh điển là cái nhìn "các giai đoạn" phát triển của W. W. Rostow, trong đó nông nghiệp đóng vai trò tích lũy vốn ban đầu trong Giai đoạn 1. Walt Whitman Rostow, *Các giai đoạn tăng trưởng kinh tế: Một bản tuyên ngôn phi cộng sản* (Cambridge: Cambridge University Press, 1960).
8. Toyota và Nissan đều áp dụng khung xe tải để đỡ thân những chiếc xe ô tô và tiếp tục dẫn đầu thị trường xe hai cầu toàn cầu. Doanh nghiệp quốc tế thành công nhất Trung Quốc, Huawei, có được những thành công ban đầu từ hoạt động cung cấp trang thiết bị viễn thông cho khu vực nông thôn.
9. Michael Lipton, *Tại sao người nghèo vẫn nghèo* (Harvard: Harvard University Press, 1977).
10. Gần đây hơn, Michael Lipton, trong *Cải cách ruộng đất ở các nước đang phát triển* (London: Routledge, 2009), trang 275, ghi chú rằng tình trạng nghèo đói tồi tệ nhất vẫn còn duy trì ở khu vực nông thôn Mỹ Latin và phần lớn là do tình trạng bất công đất đai cùng cực và thiếu hiệu quả.
11. Các ước tính cho Đài Loan được lấy từ K. T. Li, *Chuyển đổi kinh tế Đài Loan* (London: Shephard-Walwyn, 1988), chương 21.
12. Hay như Deininger đã nói: "có mối quan hệ tiêu cực mạnh mẽ giữa sự bất bình đẳng ban đầu trong phân phối tài sản [ruộng đất] với tăng trưởng dài hạn" và "sự bất bình đẳng [trong phân phối ruộng đất] làm giảm tăng trưởng thu nhập của những người nghèo, không phải người giàu". Trong bộ dữ liệu của Deininger, tăng trưởng dài hạn được tính cho giai đoạn từ năm 1960 và 1992. Những quốc gia đang phát triển khác duy nhất có tỷ lệ tăng trưởng trung bình hơn 2,5% đi cùng tình trạng phân phối đất đai rất không công bằng (được định nghĩa là có một chỉ số Gini phân phối đất đai cao hơn 70) mà ông tìm được là Puerto Rico (một vùng đất nhỏ và dị thường của Hoa Kỳ) và Israel. Hãy xem Klaus Deininger và Lyn Squire, *Những cách nhìn mới vào các vấn đề cũ: Sự bất bình đẳng và tăng trưởng*, *Journal of Development Economics*, quyển 57, số 2 (1998), trang 259-87.
13. Quản lý đất đai của triều Đường thực tế phức tạp hơn so với được mô tả ở đây vì nông dân cũng được trao quyền sở hữu vĩnh viễn cho những miếng đất nhỏ. Những yêu cầu hành chính đặc biệt cho một quốc gia cận đại. S.A.M. Adshad, *Trung Quốc triều Đường* (London:

- Palgrave Macmillan, 2004), trang 90-91. Hệ thống sụp đổ (cũng như rất nhiều thứ khác ở triều Đường) từ khoảng năm 750, nhưng cho đến lúc đó, Adshhead lưu ý rằng quốc gia này đã “thiết lập một tầng lớp những người quản lý vì mô cực kỳ có năng lực, những tiểu chủ, phụ nữ cũng như nam giới, với quyền sở hữu và hưởng hoa lợi, một điều kiện rồi ưu khả dĩ cho giai cấp nông dân Trung Quốc”.
14. Cải cách thuế đất đai Minh Trị bắt đầu vào tháng 7 năm 1873 đã kết thúc vào năm 1876. Kozo Yamamura, “Cải cách thuế đất đai Minh Trị và các hệ quả của nó” trong Marius B. Jansen và Gilbert Rozman, *Nhật Bản trong giai đoạn quá độ* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1986).
 15. Dân số Nhật Bản khoảng 35 triệu người vào năm 1868, tăng lên 70 triệu trước thêm Thế chiến Thứ hai. Để tham khảo việc không nhập khẩu thực phẩm trước năm 1900, xem Penelope Francks, Johanna Boestel và Choo Hyop Kim, *Phát triển nông nghiệp và kinh tế ở Đông Á* (London: Routledge, 1999), trang 52.
 16. Lipton, *Tại sao người nghèo vẫn nghèo*, trang 35. Lipton nhắc đến 15 quốc gia giàu có vào thời cải cách Minh Trị, với dân số, trong giai đoạn tăng trưởng nhanh nhất và công nghiệp hóa cất cánh, có 35-70% người sống ở thành thị. (Anh có 36% dân số thành thị năm 1811. C. M. Law, *Tăng trưởng dân số thành thị ở Anh và xứ Wales, 1801-1911, Các giao dịch của Viện Các nhà địa lý Anh*, số 41 (tháng 06 1967), trang 128.)
 17. Lipton, *Tại sao người nghèo vẫn nghèo*, trang 24.
 18. Francks, *Phát triển kinh tế và nông nghiệp ở Đông Á*, trang 63.
 19. Dựa trên các ước tính của Wolf Ladejinsky ở *Biên bản ghi nhớ Atcheson-Fearey* năm 1945, một trong những tài liệu chính thức quan trọng, dẫn đến cải cách ruộng đất hậu Thế chiến Thứ hai ở Nhật Bản. Nợ nông nghiệp hộ gia đình là 135 Yên trên một hộ gia đình vào trước Thế chiến Thứ nhất, tăng lên 1.000 Yên vào năm 1937. Ở thời kỳ đỉnh cao, lãi suất trên nợ nông dân được ước tính chiếm 1/3 tổng thu nhập nông nghiệp ròng. In tái bản trong Wolf Isaac Ladejinsky và Louis J. Walinsky, *Cải cách ruộng đất còn dang dở* (New York: Oxford University Press thay mặt Ngân hàng Thế giới, 1977), trang 570.
 20. Trích dẫn Dore, *Cải cách ruộng đất ở Nhật Bản*, trang 49.

21. Xem Francks, *Phát triển kinh tế và nông nghiệp ở Đông Á*, trang 20.
22. Xem Dore, *Cải cách ruộng đất ở Nhật Bản*, Chương 3, để xem thêm thông tin về cuộc nổi loạn.
23. Giờ gọi là Bảo tàng Văn hóa phía Bắc, Niigata.
24. Tuổi thọ dự kiến được trích dẫn trong Louis G. Putterman, *Sự liên tục và thay đổi trong phát triển nông thôn Trung Quốc* (New York: Oxford University Press, 1993), trang 9. Dữ liệu sở hữu đất đai từ Carl Riskin, *Kinh tế chính trị Trung Quốc* (Oxford: Oxford University Press, 1987) và William Hinton, *Fanshen*, (New York: Monthly Review Press, 1966), Chương 2. Các chi tiết về Đặng Tiểu Bình từ chuyến thăm và các cuộc phỏng vấn của tác giả, tháng 8 năm 1994.
25. R. H. Tawney, *Đất đai và lao động ở Trung Quốc* (London: George Allen & Unwin, 1932; in tái bản Boston, MA: Beacon Press, 1966), trang 66. Tôi đã thay đổi phiên âm Shensi sang phiên âm Shanxi.
26. Hinton, *Fanshen*, Chương 1.
27. Có một điểm tương đồng ở các sự kiện cuối những năm 1970 và đầu những năm 1980, khi các nông dân quay trở về nông nghiệp hộ gia đình rất lâu trước khi nó được chấp thuận bởi CPC năm 1983.
28. In tái bản trong Phụ lục A, Hinton, *Fanshen*, trang 615.
29. Hầu hết những ước tính đều dao động từ 1 triệu đến 5 triệu. Một phần sự thiếu nhất quán là do phụ thuộc vào việc liệu tính toán có tính đến trong con số tử vong là do cải cách đất đai, hay do đến từ những cuộc đấu tranh chính trị khác trong khoảng thời gian "giải phóng", ví dụ như cuộc đấu tranh chống lại những người chống cách mạng Quốc dân Đảng. Theo Denis Twitchett và John K. Fairbanks, *Lịch sử Cambridge của Trung Quốc* (Cambridge: Cambridge University Press, 1978-91), ở nhiều vùng, có một chính sách xử tử ít nhất một điển chủ ở mỗi ngôi làng.
30. Hinton, *Fanshen*, trang 200. Những đoạn văn trước trích dẫn từ Hinton, Chương 14, 20 và 21.
31. Không có dữ liệu quốc gia từ thời điểm khởi đầu cuộc chiến với Nhật Bản năm 1937 đến cuối nội chiến Trung Quốc năm 1949. Nhiều khả năng là vào những năm 1940, sản lượng tăng đáng kể ở những vùng đất thực hiện cải cách đất đai và không bị ảnh hưởng nặng nề bởi

chiến tranh với Nhật Bản và nội chiến. Từ năm 1949 đến năm 1952, sản lượng tăng đáng kể. Những dữ liệu chính thức đầu tiên của Trung Quốc tuyên bố rằng sản lượng lúa tăng hơn 40%. Thomas Wiens ước tính con số này vào khoảng 25%, dựa trên bằng chứng rằng dữ liệu chính thức đã đánh giá thấp sản lượng của năm cơ sở 1949. Dữ liệu Trung Quốc xuất bản vào những năm 1980 báo cáo rằng sản xuất lúa tăng hơn 20% từ năm 1952 đến 1957 và những con số này nhìn chung được chấp nhận bởi các học giả. Theo con số tuyệt đối, mùa vụ trước năm 1949 bội thu nhất: năm 1936, là khoảng 139 triệu tấn; năm 1952 là 155 triệu tấn; năm 1957 là 195 triệu tấn. Carl Riskin và Thomas Wiens, *Sự tiến hóa của chính sách và năng lực trong công nghệ nông nghiệp Trung Quốc trong Kinh tế Trung Quốc thời hậu Mao* (Washington DC: US Congress, Joint Economics Committee, 1978). Zhang Genshen, *Cải cách nông thôn ở Trung Quốc* (Shenzhen: Haitian Publishing House, 2001), trang 324, là một trong những tác giả sử dụng các dữ liệu chính thức của Trung Quốc xuất bản năm 1980, trong đó có thể đã có sự đánh giá thấp đối với sản lượng năm 1949. Ông này viết (mà không trích nguồn) rằng sản lượng lúa năm 1949 là 113,2 triệu tấn, năm 1953 là 166,8 triệu tấn, và năm 1956 (trước sản xuất tập thể) là 192,7 triệu tấn. Zhang nguyên là Phó Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu phát triển của Hội đồng Quốc gia và Phó chủ tịch của Ủy ban Kinh tế và Tài chính của NPC. Con số của ông này có nghĩa là sản lượng lúa đã tăng 70% trong bảy năm.

32. Nicholas R. Lardy, *Nông nghiệp trong phát triển kinh tế hiện đại của Trung Quốc* (Cambridge: Cambridge University Press, 1983), Christopher Bramall, *Các tiêu chuẩn sống ở Tứ Xuyên, 1931-78* (London: Contemporary China Institute, SOAS, 1989).
33. JCRR là một phần của Cơ quan Hợp tác Kinh tế được kiến lập theo Đạo luật Hỗ trợ Trung Quốc (1948). Buổi họp đầu tiên của JCRR được tổ chức ở Nam Kinh vào tháng 10 năm 1948, ở thời điểm khi lực lượng Quốc dân Đảng đang tháo chạy trước những người cộng sản của Mao.
34. Iadejinsky và Walinsky, *Cải cách ruộng đất còn dang dở*, trang 289. Nhận định này xuất hiện trong một lá thư gửi đến George Gant của Tổ chức Ford.
35. Xem "Quá trễ để cứu châu Á?", được xuất bản lần đầu trong *Saturday Review of Literature*, ngày 22 tháng 7 năm 1950, và được in tái bản trong Iadejinsky và Walinsky, *Cải cách ruộng đất còn dang dở*, ở trên.

- Ladejinsky chỉ ở Trung Quốc lục địa trong khoảng một tuần, vào khoảng thời điểm chiến thắng cuối cùng của Đảng Cộng sản vào tháng 10 năm 1949. Và cũng xem James Putzel, *Một vùng đất bị chiếm giữ* (New York: Monthly Review Press, 1992), trang 72.
36. *Biên bản ghi nhớ Atcheson-Feary*, 26 tháng 10 năm 1945, in tái bản trong Ladejinsky và Walinsky, *Cải cách ruộng đất còn dang dở*, trang 575. Robert A. Feary là một quan chức ủng hộ cải cách ruộng đất của Sở Quốc doanh, làm việc trong văn phòng Sự vụ Viễn Đông. George Atcheson Jr là đại diện của Sở Quốc doanh ở trụ sở của MacArthur ở Nhật Bản.
 37. Chỉ thị 411 của SCAP về Cải cách ruộng đất nông thôn, ngày 9 tháng 12 năm 1945, in tái bản trong Ladejinsky và Walinsky, *Cải cách ruộng đất còn dang dở*, trang 579.
 38. Xem Dore, *Cải cách ruộng đất ở Nhật Bản*, Chương 6, trang 129. Chuỗi các sự kiện diễn ra như sau: nghị viện Nhật tự soạn dự luật riêng của mình; MacArthur chỉ định thực hiện cải cách ruộng đất; dự luật được thông qua; các lực lượng chiếm đóng từ chối dự luật cải cách đầu tiên; dự luật cải cách thứ hai được thông qua vào tháng 10 năm 1946. Giới hạn giữ đất của dự luật đầu tiên là khoảng 5 héc-ta, cao hơn so với 3 héc-ta trong dự luật thứ hai. 2 héc-ta chênh lệch này là do sự khác biệt trong con số 100.000 diện chủ bị tước đất so với hơn một triệu diện chủ. Vai trò của MacArthur trong việc thúc đẩy một cuộc cải cách đất đai cấp tiến không nên bị quá thổi phồng. Một yêu cầu quan trọng từ phía Xô-viết nhằm giảm giới hạn giữ đất đã được truyền tải đến Nhật Bản thông qua Hội đồng Đồng Minh, một cơ quan cố vấn cho SCAP, cũng như sự ủng hộ của Anh quốc đối với đề nghị của Ladejinsky cho con số giới hạn giữ đất 3 héc-ta. Để tham khảo một thảo luận xuất sắc, hãy xem Putzel, *Một vùng đất bị giam cầm*, Chương 3.
 39. Có một phần tiền mặt nhỏ.
 40. Dore, *Cải cách ruộng đất ở Nhật Bản*, trang 172-3. Ước tính về số các vụ trong đó các điền chủ cố gắng tránh bị tước đất được trích dẫn trong quyển sách của Dore, trang 151-2.
 41. Hội đồng Kế hoạch Kinh tế Nhật Bản ước tính rằng trong năm 1954, chỉ số tiêu dùng nông thôn đạt 136 so với con số cơ sở 100 vào giữa những năm 1930, và so với số 94 ở thành thị Nhật Bản. Trích dẫn trong quyển sách của Dore, *Cải cách ruộng đất ở Nhật Bản*, trang 202.

42. Francks, *Phát triển kinh tế và nông nghiệp ở Đông Á*, Chương 4.
43. Wolf Ladejinsky, *Nông nghiệp Triều Tiên và những vấn đề, lần đầu được xuất bản trong Foreign Agriculture* (1940), in tái bản trong Ladejinsky và Walinsky, *Cải cách ruộng đất còn dang dở*, trang 49. (Triều Tiên là tên cũ của Hàn Quốc.)
44. Putzel, *Một vùng đất bị giam cầm*, trang 80, đã nhấn mạnh điểm này.
45. John P. Powelson và Richard Stock, *Người nông dân bị phân biệt: Nông nghiệp và cải cách ruộng đất ở Thế giới Thứ ba* (Washington DC: Caro Institute, 1990), trang 179.
46. Xem Anthony Y. C. Koo, *Vai trò của cải cách ruộng đất trong phát triển kinh tế* (New York: Praeger, 1968), trang 8.
47. Koo, *Vai trò của cải cách ruộng đất trong phát triển kinh tế*, trang 44.
48. Koo, *Vai trò của cải cách ruộng đất trong phát triển kinh tế*, trang 38. Có 195,000 giao dịch riêng biệt trong chương trình trả đất cho dân cày. Xem "Bảng 12: Sự trỗi dậy của sở hữu – Đài Loan trước và sau cải cách ruộng đất".
49. Kuo, Ranis và Fei, *Câu chuyện về một Đài Loan thành công*, trang 53.
50. Kuo, Ranis và Fei, *Câu chuyện về một Đài Loan thành công*, Chương 5. Dữ liệu từ nhiều khảo sát thu nhập khác nhau ở Đài Loan được hợp nhất lại trong một bảng ở trang 45. Một khảo sát toàn cầu tại 60 quốc gia nghèo bởi kinh tế gia Hollis Chenery năm 1964 nhất trí rằng ở Đài Loan, phần thu nhập của 40% dân số dưới đáy là con số cao nhất có thể tìm thấy.
51. Ví dụ, năm 1953, sản phẩm nông nghiệp chiếm 14% xuất khẩu của Đài Loan, sản phẩm nông nghiệp chế biến chiếm 78%, và sản phẩm công nghiệp chỉ chiếm 8%.
52. Taiwan Sugar Corporation (TSC) cũng thừa kế các đất đai trước đó do người Nhật nắm giữ để trồng đường và hầu hết những mảnh đất nhỏ này vẫn tiếp tục được các hộ gia đình trồng trọt. TSC đã xoay sở để tránh cải cách ruộng đất; tuy nhiên, các điều khoản thuế mà tập đoàn này đưa ra cho những nông dân hộ gia đình tốt hơn so với thời thuộc địa Nhật Bản và công ty quốc doanh này cũng thực hiện rất nhiều hoạt động khuyến nông.
53. Dữ liệu hoạt động của JCRR đến từ E. Thorbecke, "Phát triển nông nghiệp" trong W. Galenson, *Tăng trưởng kinh tế và thay đổi mang*

- tính cấu trúc ở Đài Loan* (Ithaca và London: Cornell University Press, 1979), trang 182-3. Dữ liệu cho các nhân viên khuyến nông từ Kuo, Ranis và Fei, *Câu chuyện về một Đài Loan thành công*, trang 54. Năm 1960, con số này là 79 trên 100.000 dân, so với 60 ở Nhật Bản, 4,7 ở Thái Lan, 1,6 ở Philippines và 1,2 ở Ấn Độ.
54. Kuo, *Vai trò của cải cách ruộng đất trong phát triển kinh tế*, Chương 8, tính toán theo giá Đô la Đài Loan (1'WD) không đổi trong giai đoạn 1935-7, thu nhập nông nghiệp là 276 triệu TWD vào năm 1950, tăng lên 577 triệu 1'WD vào năm 1960.
 55. Mức thuế quan Hoa Kỳ cao cho đường nhập khẩu đã được sử dụng để bảo hộ cho các nhà sản xuất trong nước, bao gồm những người Cuba di đây có ảnh hưởng chính trị trong nhiều thập kỷ. Kim ngạch nhập khẩu đặc biệt cho Philippines đã bị giảm xuống trong những thập kỷ gần đây và giờ chỉ còn 50.000 tấn trên năm. Xem Suresh Gawali, *Những sự méo mó trong thương mại đường thế giới*, *Economic and Political Weekly* 38, số 43 (25 tháng 10 năm 2003), trang 4513-5.
 56. Mark Cleary và Peter Eaton, *Truyền thống và cải cách* (New York: Oxford University Press, 1996) ước tính rằng đầu những năm 1990, 55% nông dân Philippines không có đất, trong khi 26% những người khác thuộc nhóm "gần như không có đất", có nghĩa là những người này có ít đất hơn số đất cần thiết để đảm bảo họ có thể sống trên mức nghèo khổ. Những con số ước tính này gần như nhất quán với những con số từ Viện Nghiên cứu phát triển Philippines. Xem "CARP sau 2008: Khuyến nông với những cải cách quan trọng", *Development Research News*, vol 26, số 3, (2008), trong đó ước tính rằng 8,5 triệu trên 11,2 triệu nông dân không có đất.
 57. Sử dụng tỷ giá hối đoái trung bình 46,15 PHP đối 1 Đô la Mỹ vào cuối năm 2009.
 58. Xem Jeffrey Reidinger, *Cải cách ruộng đất ở Philippines* (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 1995), Chương 3 và Putzel, *Một vùng đất bị giam cầm*, Chương 3.
 59. Báo cáo Bell Mission được ủy thác vào năm 1950 và chuẩn bị bởi Daniel Bell, Thứ trưởng Bộ Tài chính Hoa Kỳ. Báo cáo Hardie được soạn năm 1951 bởi Cơ quan An ninh Tương hỗ Hoa Kỳ (một cơ quan kế tục Chiến tranh Lạnh của Cơ quan Hợp tác Kinh tế – cơ quan đã giám sát Kế hoạch Marshall) và chuẩn bị bởi Robert S.

- Hardie, người làm việc trong chương trình cải cách đất đai ở Nhật Bản. Xem Putzel, *Một vùng đất bị giam cầm*, trang 84.
60. Để tham khảo tổng quan đạo luật đất đai trong vài trăm năm qua, xem Bộ Cải cách Ruộng đất, Cộng hòa Philippines, "Cải cách ruộng đất Philippines", ngày 3 tháng 3 năm 2006.
 61. Marcos, trích dẫn trong Reidinger, *Cải cách ruộng đất ở Philippines*, trang 8. Liên quan đến những cải cách đất đai ít ỏi mà Marcos đã làm được, những đối thủ chính của ông này, nhà Aquino, là một trong những gia đình đầu tiên bị tước đất. Cho đến ngày nay, vài nông dân hộ gia đình ở Luzon vẫn rất biết ơn Marcos. Bên cạnh đất đai họ nhận được mà nhìn chung không phải trả xu nào, hoạt động khuyến nông trong những năm 1960 thường có chất lượng cao. Xem Reidinger, trang 91.
 62. Thành viên NPA, bao gồm những quan chức chính trị và quân du kích, từ Reidinger, *Cải cách ruộng đất ở Philippines*, trang 55. Ở miền Nam Việt Nam, Thiệu lên nắm quyền sau vụ ám sát Ngô Đình Diệm, người mà dưới giai đoạn quản lý kéo dài của ông, Hoa Kỳ đã chẳng làm gì để hỗ trợ cải cách ruộng đất. Cải cách ruộng đất tích lũy ở Philippines 1980-86 được ước tính trong quyển sách của Reidinger, trang 97.
 63. Trích dẫn trong Reidinger, *Cải cách ruộng đất ở Philippines*, trang 139.
 64. Earl G. Parreno, *Ông chủ Danding* (Quezon, Philippines; Earl G. Parreno, 2003), trang 72. Đây là một quyển sách khó nắm bắt. Được viết bởi một phóng viên Philippines, nó chỉ được bán với số lượng ít ở những nhà sách tại Philippines, có lẽ vì ảnh hưởng chính trị của gia đình Cojuangco. Khoản vay 7 triệu PHP để mua trang trại Luisita đến từ I lē chống bảo hiểm dịch vụ chính phủ với điều khoản rằng "các miếng đất của trang trại Luisita sẽ được công ty nộp đơn chia nhỏ cho những người đi thuê, những người theo đó sẽ chỉ trả khoản chi phí dưới các điều kiện và điều khoản hợp lý"; Ngân hàng Trung ương Philippines cũng đồng ý với cam kết tương tự khi ngừng cung cấp ngoại tệ cho thương vụ thầu tôm. Sự vụ Luisita được thảo luận trong vài ấn phẩm khác, bao gồm Walden Bello, *Quốc gia chống đối phát triển* (London và New York: Zed Books, 2005), Chương 2.
 65. Viện Nghiên cứu phát triển Philippines, Viện Nghiên cứu phát triển Philippines. Xem "CARP sau 2008: Khuyến nông với những cải cách quan trọng."

66. Saturnino M. Borras Jr, "Cải cách ruộng đất Philippines trong Góc nhìn so sánh: Vài ngụ ý khái niệm và phương pháp", *Journal of Agrarian Change*, vol 6, số 1, (tháng 1 năm 2006), trang 80 và số 17, trang 80).
67. Xem Borras, "Cải cách ruộng đất Philippines trong Góc nhìn so sánh", trang 93, trong đó ghi nhận vấn đề giống với những gì đã xảy ra ở cải cách đất đai Mỹ Latin. Saturnino M. Borras Jr và Jennifer C. Franco, "Các cuộc đấu tranh cho đất đai và kế sinh nhai: Cải cách tái phân phối đồn điền nông thực phẩm ở Philippines", *Critical Asian Studies* quyển 37, số 3 (2005), trang 331-61, có rất nhiều những trường hợp nghiên cứu các thỏa thuận trực tiếp giữa điền chủ - tá điền. Những thỏa thuận này làm tối tệ hóa cuộc sống của các tá điền hơn bao giờ hết, bao gồm một kế hoạch được chào mời các nông dân trồng chuối ở Mindanao bởi công ty đa quốc gia của Mỹ, Dole.
68. Ước tính tổng diện tích đất có thể canh tác ở Philippines của Tổ chức Nông nghiệp và lương thực của Liên Hợp Quốc. Bên cạnh việc loại trừ những nông trường lớn và mang tính thương mại, Reidinger trong cuốn *Cải cách ruộng đất ở Philippines*, trang 160, tính toán rằng giới hạn giữ đất 5 héc-ta đã loại 3/4 tất cả nông trường nhỏ hơn ra khỏi cải cách đất đai. Ngân hàng Thế giới bình luận về đạo luật đề xuất của CARL trong một báo cáo năm 1987 rằng nó "sẽ khuyến khích hành động tránh né, bỏ ra ngoài một tỷ lệ lớn những tá điền và những người không có đất, và thêm vào gánh nặng hành chính" (xem Reidinger, trang 165). Các con số người dân không sở hữu đất được lấy từ Viện Nghiên cứu phát triển Philippines, "CARP sau 2008: Khuyến nông với những cải cách quan trọng".
69. Phần tiếp theo dựa trên những cuộc phỏng vấn của tác giả, vào hai ngày 11 và 12 tháng 11 năm 2009. Cảm ơn Ted Lopez, Giám đốc điều hành Alter Trade Foundation, đã thiết kế các buổi phỏng vấn và dành thời gian đi cùng tôi.
70. 6.000 héc-ta là con số được ước tính căn trọng và gần với số héc-ta mà Danding báo cáo với Sở Cải cách Nông nghiệp. Vài con số ước tính của báo chí và các NGO về diện tích đất ông này nắm giữ lên đến 20.000 héc-ta.
71. Reidinger, *Cải cách ruộng đất ở Philippines*, trang 134. Parreno, *Ông chủ Danding*, trang 183, trích dẫn những lời đồn rằng đội quân tư

nhân của Danding, trải rộng ở nhiều diện trang khác nhau, tổng cộng có 3.000 người và được các chuyên viên quân đội Israel đào tạo.

72. Parreno, *Ông chủ Danding*, trang 98 và 125.
73. Danding thậm chí còn lấy lại quyền kiểm soát San Miguel sau khi quay về Philippines. Xem Parreno, *Ông chủ Danding*, trang 15. Đảng của Danding là Liên minh những người theo chủ nghĩa dân tộc (NPC). NPC không lâu sau đó ủng hộ người kế nhiệm Cory Aquino, Fidel Ramos, và tiếp theo là Joseph Estrade (trước khi ông này bị buộc tội phản quốc), và sau đó ủng hộ Gloria Macapagal Arroyo. Parreno, trang 208, phát biểu rằng ở Negros Occidental vào giữa những năm 2000, những người trung thành với Danding chiếm 6 trên 7 ghế trong Nghị viện và 28 trong 32 vị trí thị trường. Một trong hai con trai của Danding, Charlie, đã trải qua ba nhiệm kỳ (con số tối đa) ở Hạt bầu cử số 4 của Negros.
74. Bello, *Quốc gia chống đối phát triển*, trang 54. Phần lớn các báo hộ chính trị dành cho Danding trước “cải cách ruộng đất” nằm trong giai đoạn người đồng minh chính trị thân cận của ông, Joseph “Erap” Estrade, làm tổng thống – từ 1998 đến khi ông này ra tòa vào năm 2001. Có rất nhiều báo cáo từ các tá điền rằng Danding sau đó đã đề nghị trả cho họ một số tiền mặt nhỏ để mua lại quyền sở hữu đất – bất hợp pháp theo điều khoản của CARL – và những báo cáo khác, rằng nông dân được yêu cầu ký vào những bộ hồ sơ pháp lý để trống. Theo Parreno, *Ông chủ Danding*, trang 200, trong một cuộn băng thu âm một cuộc họp của 1.700 lao động nông trường, vào ngày 27 tháng 9 năm 1998, Danding tuyên bố rằng ông này đã mua lại ruộng đất của mình.
75. Xem “Sự năng động khu vực: Sự trỗi dậy và đi xuống của CPP-NPA ở Negros Occidental” trong Rosanne Rutron, *Mối giới một cuộc cách mạng* (Quezon City: Ateneo de Mainla University Press, 2008).
76. Người đàn ông bị giết là Diony Gaylan. Ông mất vào ngày 6 tháng 3 năm 2004.
77. Chính quyền tỉnh Negros Occidental, “Đánh giá hoạt động triển khai CARP ở Negros Occidental”, tháng 12 năm 2007.
78. “Áp lực từ người dân: Kinh nghiệm của lực lượng đặc nhiệm Mapalad trong bảo vệ cải cách ruộng đất”, phần thuyết trình được chuẩn bị cho Hội nghị thảo luận chương trình phát triển khu vực Visayas đầu tiên (ASDP), Lahug, thành phố Cebu, ngày 26 tháng 5 năm 2005.

79. Chính quyền tỉnh Negros Occidental, "Đánh giá hoạt động triển khai CARP ở Negros Occidental".
80. 45% dân số Philippines sống ở mức thấp hơn 2 Đô la Mỹ một ngày trong giai đoạn từ năm 2000-2007, theo dữ liệu của UNDP. Giá đường thô từ World Bank Commodity Prices Online. Phần còn lại của đoạn văn rút ra từ Michael S. Billig, *Đại tư bản, môi giới và người mua* (Honolulu: University of Hawaii Press, 2003) trang 61 và 75.
81. Các con số hiệu suất trên héc-ta đến từ FAOSTAT 2009. Dữ liệu khảo sát trích dẫn trong Putzel, *Một vùng đất bị giam cầm*, trang 33. Giá trị gia tăng trên héc-ta của Trung Quốc năm 1985, cập nhật theo chỉ số giá tiêu dùng Hoa Kỳ, sẽ là 5.000 Đô la Mỹ vào năm 2009. Con số này gần bằng giá trị bán lẻ trên héc-ta của những người trồng trọt sau vườn ở những quốc gia giàu có, như đã thảo luận ở đầu chương. Thực phẩm nông nghiệp trồng trọt tại nhà của Roger Doiron có giá trị bán lẻ tương đương 135.000 Đô la Mỹ trên héc-ta.
82. Xem Ladejinsky và Walinsky, *Cải cách ruộng đất còn dang dở*, trang 325.
83. Xem Gary E. Hansen, *Phát triển nông nghiệp và nông thôn ở Indonesia* (Boulder, CO: Westview Press, 1981), trang 5. Điều tra dân số nông nghiệp Indonesia năm 1973 cho thấy con số nắm giữ đất trung bình ở Java chủ là 0,64 héc-ta, với hầu hết chủ sở hữu giữ ít hơn nửa héc-ta đất. Tình trạng không có đất (không tính những khu vườn rất nhỏ) sau đó gia tăng ở Java và ngày nay 70% dân số trồng trọt không có đất. Java có khoảng 9 triệu héc-ta đất có thể canh tác.
84. Roy Prosterman, Robert Mitchell và Tomothy Hanstad, *Một tỷ người trời đất: Luật, đất đai và làm khuấy khỏa cái nghèo toàn cầu* (Amsterdam: Amsterdam University Press, 2009), trang 135.
85. Để tham khảo con số ước tính của Ladejinsky về tái phân phối đất đai Indonesia, xem Ladejinsky và Walinsky, *Cải cách ruộng đất còn dang dở*, trang 341-2. Trích dẫn từ một lá thư gửi đến A. T Mosher, giám đốc điều hành của Hội đồng Sự vụ văn hóa và kinh tế Hoa Kỳ (ECA), trong Ladejinsky, trang 297.
86. Để tham khảo phần mô tả về những nỗ lực gia tăng năng suất trong thời kỳ Sukarno và Suharto, xem Hansen, *Phát triển nông nghiệp và nông thôn ở Indonesia*, trang 7-43.

87. Lợi ích của những chủ đồn điền được gắn kết chặt chẽ với những nhà máy sản xuất và nhà khai thác mỏ, nhiều hơn so với nhận định của số đông rất nhiều. Các đồn điền là một loại nhà máy nông nghiệp (hiệu suất thấp).
88. Powelson và Stock, *Người nông dân bị phân biệt*, trang 219. Các đồn điền có diện tích khoảng 75.000 héc-ta vào thời điểm quốc hữu hóa.
89. Chương trình Tebu Rakyat Intensifikasi (TRI). Xem Powelson và Stock, *Người nông dân bị phân biệt*, trang 221.
90. Michael Lipton, "Hướng về một lý thuyết cải cách đất đai", trong David Lehmann, *Nông dân, điền chủ và chính phủ* (New York: Holmes và Meier, 1974), trang 272.
91. Cleary và Eaton, *Truyền thống và cải cách*, trang 95. Giai đoạn 1979-84 nằm trong kế hoạch năm năm lần thứ ba của Indonesia dưới thời Suharto (có tên là Repelita III); trong giai đoạn kế hoạch năm năm trước đó, 1974-9, chưa tới nửa triệu người định cư được tài trợ. Đợt di cư được tài trợ đầu tiên ở Indonesia xảy ra dưới thời thuộc địa Hà Lan trong hai thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 20.
92. Ai đến khu vực nông thôn Java cũng sẽ thấy rằng không chỉ những cây trồng trong các mảnh vườn nhỏ bé của người dân, mà cả những con gà và gia súc khác đi lòng vòng quanh khu vườn cũng góp phần tạo ra sản lượng đầu ra cao. Có một thảo luận chi tiết trong Prosterman, *Một tỷ người trời đất*, trang 176, và nhìn chung, trong Chương 4. Năng suất nông nghiệp hộ gia đình đã khiến những người từng trải như Prosterman, người nghi ngờ rằng tính khả thi của việc cải cách ruộng đất hiệu quả hầu hết các quốc gia ngày nay, phải cố xúi cho hình thức trồng trọt trên những mảnh đất nhỏ như một giải pháp chính sách ở những quốc gia không có chúng. Tuy nhiên, những mảnh đất rất nhỏ sẽ không tạo ra các thặng dư nông thôn, thứ đã thúc đẩy phát triển ở Đông Bắc Á.
93. A. Vadenbosch (1933) trong Ladejinsky và Walinsky, *Cải cách ruộng đất còn dang dở*, trang 59, ước tính rằng những người Hà Lan thu về khoảng 160 triệu Đô la Mỹ một năm vào đầu thế kỷ 20 từ Indonesia; sử dụng chỉ số tiêu dùng Hoa Kỳ để điều chỉnh con số này theo Đô la Mỹ năm 2010, nó tương đương với 2 tỷ Đô la Mỹ ngày nay. Con số héc-ta đồn điền Malaysia được trích từ Lim Teck Ghee, *Nông dân và nền kinh tế nông nghiệp, 1874-1941*, trang 128.

94. Xem Lim, *Nông dân và nền kinh tế nông nghiệp, 1874-1941*, trang 90 và 127 và K. S. Jomo, *Một câu hỏi về giai cấp* (Singapore: Oxford University Press, 1986), trang 55. Những con đường ở Malaysia thuộc địa giống với vai trò của đường sắt ở trung tâm và tây Hoa Kỳ trong giai đoạn mở cửa đất nước. Trích dẫn trong Lim, *Nông dân và nền kinh tế nông nghiệp, 1874 - 1941*, trang 94.
95. Lim, *Nông dân và nền kinh tế nông nghiệp, 1874-1941*, trang 149-51. Chiến dịch hạn chế sở hữu đất được dẫn dắt bởi Hiệp hội những người trồng cao su. Về bản chất, chiến dịch này đại diện cho chủ đồn điền và hiệp hội này có thành viên ở hai thuộc địa trồng cao su chính của Anh: Malaysia và Sri Lanka. Một khảo sát ở 537 đồn điền trong quốc gia Liên bang Mã Lai năm 1923 cho thấy, năng suất trung bình của 426 đồn điền là 375 pound trên một mẫu Anh một năm.
96. Lim, *Nông dân và nền kinh tế nông nghiệp, 1874-1941*, trang 143 cung cấp những mô tả chi tiết làm cơ sở cho phần này.
97. Báo cáo này được soạn bởi Văn phòng Thuộc địa Anh và xuất bản vào năm 1948. P. T. Bauer, tác giả của báo cáo, ước tính rằng những tiểu chủ Malaysia mất 30 triệu GBP do kế hoạch Stevenson năm 1922 và 10 triệu GBP do kế hoạch giới hạn sở hữu đất quốc tế những năm 1930. Tổng 40 triệu GBP tương đương khoảng hai năm sản lượng Malaysia theo mức năng suất cao nhất năm 1940. Nếu điều chỉnh con số này theo chỉ số giảm phát GDP của Anh từ năm 1930, nó tương đương 2,1 tỷ GBP! Chính phủ thuộc địa, lúc đó là Liên bang Mã Lai, đã phủ nhận những ước tính thất thoát của các tiểu chủ khi Bauer phác thảo báo cáo này, song tác giả này không thay đổi quan điểm của mình. Ông này kết luận (trang 37): "Cao su là một cây trồng phù hợp lý tưởng cho nhu cầu của những tiểu chủ người châu Á". Tuy nhiên, Viện Nghiên cứu cao su Malaya, được tài trợ bằng thuế xuất khẩu đánh lên tất cả những nhà sản xuất, hầu như chỉ ủng hộ nông nghiệp đồn điền. Kết quả là (trang 88): "Tiểu chủ trồng cao su là con ghê của chính phủ Malaya trong 20 hay 30 năm trở lại đây; năng suất và vai trò của các tiểu chủ nhìn chung bị coi nhẹ... Cách đối xử [dành cho các tiểu chủ], và các điều khoản luật trồng cao su đã nhắc đến từ trước, rõ ràng là vi phạm các bốn phân đạo đức". P. T. Bauer, "Báo cáo trong một chuyến thăm những nông trại nhỏ trồng cao su của Malaya, tháng 7-9 năm 1946" (London: His Majesty's Stationery Office, 1948).

98. Xem Lim, *Nông dân và nền kinh tế nông nghiệp, 1874-1941*, trang 125. Một mô hình tương tự các khu vườn thị trường năng suất cao nuôi sống dân cư thành thị và những người khai mở rõ ràng đã xuất hiện ở các thuộc địa châu Phi, như Rhodesia. Những khu vườn này xuất hiện do xu hướng thiên về quy mô trong chính sách nông nghiệp. Hãy xem Freund.
99. Xem K. S. Jomo, *Một câu hỏi về giai cấp*, trang 77 và 123-4. Bên cạnh đó, Shireen Madziah Hashim, *Bất bình đẳng thu nhập và cái nghèo ở Malaysia* (Lanham, MD và Oxford: Rowman & Littlefield, 1998), trang 202, nói rằng thuế xuất khẩu, thuế nghiên cứu và tái canh mà cao su phải chịu vào những năm 1980 chiếm tổng cộng 13% tổng giá trị cây trồng.
100. Về chủ đề tập trung đất đai, xem Jomo, *Một câu hỏi về giai cấp*, trang 113. Theo Jomo, tình trạng cho thuê đất thịnh hành hơn ở cây lúa so với cây cao su; tỷ lệ không có đất lên tới 40%. Về chủ đề năng suất giảm, hãy xem Cleary và Eaton, *Truyền thống và cải cách*, trang 75. Năng suất gạo bắt đầu giảm vào những năm 1970.
101. Zahir Ahmed, *Cải cách ruộng đất ở Đông Nam Á* (New Delhi: Orient Longman, 1975), trang 188.
102. Ở những nơi có vài hoạt động gia công xuất khẩu của Malaysia – ví dụ ở Sabah – tỷ lệ nghèo vẫn ở mức cao nhất. Tỷ lệ này là 80% với những người trồng gạo Sabah. Xem Shireen Madziah Hashim, *Bất bình đẳng thu nhập và cái nghèo ở Malaysia*, trang 219. Để tham khảo chi tiết sâu hơn về đất đai nông nghiệp không được sử dụng, xem Cleary và Eaton, *Truyền thống và cải cách*, trang 75.
103. Ronald J. Herring, *Người cày có ruộng* (New Haven và London: Yale University Press, 1983), trang 284.
104. Pasuk Phongpaichit và Chris Baker, *Thái Lan: Kinh tế và chính trị* (Kuala Lumpur và New York: Oxford University Press, 1995; lần xuất bản thứ hai, 2002), trang 16 và 41. Con số năng suất dựa trên dữ liệu năm 1950, nhưng có lẽ không thay đổi nhiều từ những năm 1930. So sánh với con số Đông Bắc Á sau cải cách là so sánh năng suất từ các cải cách sau Thế chiến Thứ hai, không phải từ thời Nhật Bản Minh Trị.
105. Pasuk và Baker, *Thái Lan*, trang 31-2.
106. Pasuk và Baker, *Thái Lan*, trang 36.

107. Peter Vandergeest, “Những biến đổi trong cải cách ruộng đất tân tự do: Tạo ra những sự bất ổn hợp đồng thuê ở Lào và Thái Lan”, trong Peter Vandergeest, *Những biến đổi của phát triển: Rủi ro sinh thái học, kinh tế và văn hóa* (Vancouver: University of British Columbia Press, 2007). Đạo luật này kiến lập nên Văn phòng Cải cách ruộng đất nông nghiệp (AIRO), và kể từ đó, cơ quan này tập trung vào phân phối đất đai sở hữu chung, hầu hết do những người khai hoang lập nghiệp chiếm giữ. Cách làm này nhất quán với việc đặt trọng tâm vào đất đai công ở Philippines, Indonesia và Malaysia thay vì thực sự tái phân phối đất đai nông nghiệp tư nhân hiện hữu. Tương tự, Đạo luật Kiểm soát phí thuê đất năm 1974 ở Thái Lan nhìn chung không được thực thi vì sự phản đối từ các điền chủ và quan chức chính phủ địa phương.
108. Pasuk và Baker, *Thái Lan*, trang 42.
109. Lưu ý rằng các khu vực châu thổ và đồng bằng trung tâm vốn dĩ không màu mỡ theo tiêu chuẩn Đông Nam Á. Đất đai của khu vực này đầy đá vôi và ít thân thiện với nông nghiệp hơn rất nhiều so với những vùng khác trong khu vực này.
110. Ngân hàng Nông nghiệp và Hợp tác xã Nông nghiệp (BAAC) của Thái Lan được kiến lập năm 1966. Từ năm 1975, những ngân hàng thương mại cũng bị buộc phải cho nông nghiệp vay một khoản tối thiểu; trong khi những ngân hàng này chỉ muốn cho vay đối với các doanh nghiệp kinh doanh nông nghiệp hoặc những đơn vị cạnh tác lớn hơn, như trường hợp của BAAC.
111. Tác giả có những hoài nghi. Bất chấp việc giành được sự quan tâm rộng rãi của truyền thông quốc tế, CP Group, công ty nông nghiệp hàng đầu Thái Lan, vẫn chưa trở thành một tập đoàn kinh doanh hàng đầu thế giới thực sự. Trong những năm 1980, công ty này đã đa dạng hóa sang lĩnh vực dịch vụ viễn thông Thái Lan (dưới sự bảo hộ của chính phủ) và bán lẻ thay vì trở thành một công ty công nghiệp tập trung. Không quốc gia Đông Nam Á nào sản sinh ra được một công ty nông nghiệp có thương hiệu giá trị gia tăng thực sự có thể cạnh tranh với những công ty như Dole ở cấp độ toàn cầu.
112. Pasuk và Baker, *Thái Lan*, trang 64-5.
113. Về *phleng luk thung*, xem Pasuk và Baker, *Thái Lan*, trang 79. Dữ liệu thu nhập nông thôn từ Pasuk và Baker, trang 89.
114. Đáng chú ý là khi em gái của Thaksin, Yingluck, thắng cử và trở thành thủ tướng vào năm 2011, điều đầu tiên chính phủ bà này làm là bãi

hỗ những mức thuế mới đánh vào sở hữu đất đai và tài sản của người giàu. Những mức thuế này ban đầu được xây dựng (một cách mỉa mai) bởi chính phủ trước đó do quân đội hỗ trợ. Gia đình Thaksin đã gửi đi thông điệp liên minh của họ với những người nghèo nông thôn giờ đây trở thành ưu tiên thứ hai. Thaksin Sinawatra về cơ bản không bao giờ quan tâm đến việc tái định hình kinh tế chính trị Thái Lan; điều mà ông nhận ra là có thể tận dụng những phiếu bầu từ khu vực nông thôn vùng đông bắc. Để tham khảo thêm các chi tiết sâu hơn về Thaksin, hãy xem Joe Studwell, *Bố già châu Á* (London: Profile Books, 2008) và Pasuk và Baker, *Thái Lan*, trang 200. Vào thời điểm viết quyển sách này, Shinawatra vẫn còn đang lưu đây.

115. Zahir Ahmed, *Cải cách ruộng đất ở Đông Nam Á* (New Delhi: Orient Longman, 1975), trang 170.
116. Một thảo luận ngắn gọn về lịch sử nông nghiệp và hợp nhất đất đai nông nghiệp Hoa Kỳ có thể tìm thấy trong Bruce L. Gardner và Gordon C. Rausser, *Sổ tay kinh tế học nông nghiệp* (Amsterdam: Elsevier, 2007), vol 1A.
117. Francks, *Phát triển kinh tế và nông nghiệp ở Đông Á*, trang 79 và 87. Giá mà chính phủ trả cho một bao gạo tiêu chuẩn 60 kg là 4.162 Yên năm 1960, 8.272 Yên năm 1970 và 17.674 Yên năm 1980.
118. 300 triệu Yên vào năm 1987, điều chỉnh theo giảm phát GDP Nhật Bản, bằng 292 Yên ngày nay (ít hơn vì giai đoạn giảm phát theo sau thời kỳ bong bóng). Con số này sau đó được chuyển sang Đô la Mỹ ở tỷ giá hối đoái trung bình của năm 1987 là 144 Yên ăn 1 Đô la Mỹ.
119. Cuốn nhật ký đầy đủ đã không được dịch sang tiếng Anh. Phán phía trên dựa trên một thảo luận của cuốn nhật ký trong Nishida Yoshiaki, "Những khía cạnh của thay đổi ở nông thôn Nhật Bản thế kỷ 20", trong Ann Waswo và Nishida Yoshiaki, *Nông dân và cuộc sống làng xã ở Nhật Bản thế kỷ 20* (London: Curzon Routledge, 2003) và trong một cuộc phỏng vấn với giáo sư Nishida, tháng 11 năm 2009.
120. Các con số hạn chế nhập khẩu nông nghiệp được thảo luận trong Francks, *Phát triển kinh tế và nông nghiệp ở Đông Á*, trang 146.
121. Tỷ trọng chính xác của nông nghiệp trên xuất khẩu là 58% năm 1865 và 17% năm 1975. Xem Francks, *Phát triển kinh tế và nông nghiệp ở Đông Á*, trang 192.

122. Các con số ước tính của OECD cho “hỗ trợ nhà sản xuất” nông nghiệp có thể được tìm thấy ở trang web: http://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/producer-support-estimates-subsidies_20755104-table1. Có ba quốc gia châu Âu có dân số thấp giống Nhật Bản và Hàn Quốc – Na Uy, Iceland và Thụy Sĩ.
123. Trong chuyến thăm Nhật Bản được mô tả ở chương này vào tháng 11 năm 2009, tôi đã ăn hai quả táo, trả 400 Yên ở Tokyo và 300 Yên ở Chichibu (chúng là những quả táo lớn). Ở Tokyo, tôi do dự trước lời chào bán một bao xộp 10 quả dâu với giá 1.000 Yên, một quả dưa ngọt rất nhỏ với giá 1.000 Yên và một quả dưa hấu rất nhỏ với giá 3.000 Yên.
124. Lipton, *Tại sao người nghèo vẫn nghèo*, trang 23.
125. Nhật Bản hơi khác một chút so với những quốc gia Đông Bắc Á khác và Trung Quốc, vì lần cất cánh kinh tế đầu tiên của quốc gia này trùng hợp với một đợt cải cách ruộng đất hơi hợt hơn. Vai trò dẫn dắt kinh doanh trong thời kỳ Minh Trị thuộc về tầng lớp chiến binh Samurai. Khi cải cách ruộng đất sâu hơn được tiến hành sau Thế chiến Thứ hai, Nhật Bản đã có một tầng lớp những doanh nhân thành thị. Tuy nhiên, vài doanh nhân lớn như Soichiro Honda, xuất thân từ những gia đình làm nông, trong khi công ty sản xuất ô tô hàng đầu Toyota là một công ty kinh doanh đặt cơ sở ở nông thôn.
126. James Rorty, “Hồ sơ của Wolf Ladejinsky”, *Bài bình luận*, tháng 4 năm 1955, trang 326-34.
127. *The New York Times*, 23 tháng 12 năm 1954.
128. Lao động “hợp đồng”, ký hợp đồng dài hạn, là lực lượng lao động thay thế mang tính “giải phóng” cho chế độ nô lệ vào thế kỷ 19 ở Đế quốc Anh.
129. Michael Lipton, “Hướng về một lý thuyết cải cách ruộng đất”, trong David Lehmann, *Cải cách ruộng đất và chủ nghĩa cải cách ruộng đất* (London: Faber & Faber, 1974), trang 288, nhận xét: “Giờ đây có rất nhiều bằng chứng rằng ‘sản lượng trên đơn vị đất có quan hệ nghịch đảo với quy mô nông trại’”. Ông này cung cấp một danh sách dài những nghiên cứu học thuật hỗ trợ cho kết luận này, bao quát cả Đông và Nam Á cũng như châu Phi. Thú vị thay, thậm chí một nghiên cứu về Nam Phi của Ngân hàng Thế giới cũng phát biểu rằng “nghiên cứu không cung cấp bất kỳ ví dụ nào về các nền kinh

tế có sự gia tăng về quy mô nông trại – vượt xa hơn quy mô mà một gia đình với một máy kéo cỡ trung có thể chăm sóc chu đáo”. Xem Hans P. Binswanger và Klaus Deininger, “Chính sách đất đai Nam Phi: Di sản của lịch sử và các lựa chọn hiện tại”, trong Johan van Zyl, Johann Kirsten và Hans P. Binswanger, *Cải cách đất đai nông nghiệp ở Nam Phi* (Cape Town: Oxford University Press, 1996).

130. Wolf Ladejinsky, “Cách mạng ruộng đất ở Nhật Bản” trong Ladejinsky và Walinsky, *Cải cách ruộng đất còn dang dở*, trang 286-7.
131. Putzel, *Một vùng đất bị giam cầm*, trang 81. Sau khi chứng kiến dự luật bị cắt xén bởi nội các của Rhee, Cho Pong-am rời khỏi chính phủ và cố gắng hình thành một đối trọng chính trị với Rhee. Hành động này đã dẫn đến cái chết của Cho.

PHẦN 2 – SẢN XUẤT: THẮNG LỢI CỦA NHỮNG SỬ GIA

1. Paul Bairoch, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique* (Chicago: University of Chicago Press, 1993; Paris: Editions La Devouvette, 2005).
2. Các tranh luận học thuật về kết quả năng suất tương đối của sản xuất so với dịch vụ đều xoay quanh các lý giải cho “quá trình giải trừ công nghiệp hóa” của các nước giàu. Tuy nhiên, nhiều quan sát lý thuyết ở đây cũng có thể được áp dụng cho những quốc gia đang phát triển. Ví dụ, hãy xem Robert Rowthorn và Ken Courts, “Giải trừ công nghiệp hóa và cân cân thanh toán ở các nền kinh tế tiên bộ”, *Cambridge Journal of Economics*, 28: 5, 2004, trang 767 và Robert Rowthorn và Ramana Ramaswamy, *Giải trừ công nghiệp hóa – Các nguyên nhân và ý nghĩa* (Washington DC: International Monetary Fund, 1997).
3. Tỷ trọng dịch vụ trong tổng thương mại quốc tế từ Chỉ số phát triển thế giới của Ngân hàng Thế giới. Một cách riêng rẽ, đáng chú ý là ở Đông Á, ngay cả những trung tâm tài chính cảng xa bờ của Hong Kong và Singapore cũng có khu vực sản xuất đáng kể trong những giai đoạn đầu cất cánh kinh tế, và điều này vẫn được duy trì ở Singapore cho đến ngày nay. Ngoại trừ quốc gia đầu khi nhỏ bé Brunei, nơi duy nhất ở Đông Á đã phát triển thành công dựa trên dịch vụ mà không có (nhiều) hoạt động sản xuất là Ma Cao, quốc gia tập trung vào buôn lậu vàng và cờ bạc, và có dân số ít hơn 200.000 người vào cuối Thế chiến Thứ hai. Ấn Độ đôi khi được nhìn nhận như một nền kinh tế phát triển từ dịch vụ vì nó sở hữu khu vực công nghệ thông tin (IT) nổi tiếng. Thực tế, khu vực IT hiện tại chỉ sử dụng 3 triệu lao động

trong tổng dân số 1,2 tỷ người. Trường hợp của Ấn Độ sẽ được thảo luận lại ở cuối chương.

4. Sản lượng sản xuất của Vương quốc Anh được đo lường bằng Chỉ số sản xuất được điều chỉnh lạm phát của Văn phòng Thống kê quốc gia bắt đầu vào năm 1948. Số lao động sản xuất ở Vương quốc Anh ngày nay chỉ vào hơn 2,5 triệu người, hay chỉ chiếm 8% lực lượng lao động, so với 9 triệu lao động, hay 35% lực lượng lao động của năm 1960.
5. Thuật ngữ “chọn người chiến thắng” xuất phát từ những nhà tư tưởng tân tự do đầu tiên viết về các nền kinh tế châu Âu lục địa vào những năm 1960 và 1970; nó phát triển thành một thuật ngữ bị lạm dụng và sau đó được những học giả cũng như được giới truyền thông sử dụng rộng rãi khi nhắc đến Đông Á.
6. Cơ quan ban đầu là Hội đồng Thặng trọng công nghiệp và thương mại, được kiến lập năm 1927. Cơ quan hậu Thế chiến Thứ hai là Hội đồng Lý luận công nghiệp, sau này trở thành Hội đồng Cấu trúc công nghiệp. Những định chế này được thảo luận sâu hơn ở trang 74. Xem Chalmers Johnson, *MITI và sự thần kỳ Nhật Bản: Tầng trưởng của chính sách công nghiệp, 1925 - 1975* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1982), trang 94.
7. Xem Ha-Joon Chang, *Kinh tế chính trị của chính sách công nghiệp* (New York: St Martins' Press, 1994), trang 123. Chỉ 3 trong 10 *chaebol* hàng đầu trong năm 1966 nằm trong nhóm 10 doanh nghiệp hàng đầu năm 1974, và chỉ 5 trong số 10 doanh nghiệp năm nhóm đầu của năm 1974 nằm trong nhóm 10 năm 1980. Paik (1988), trang 352 (trích dẫn trong Chang), phát biểu rằng 6 trong số 10 *chaebol* năm 1980 vẫn nằm trong nhóm 10 *chaebol* dẫn đầu năm 1985. Ở Đài Loan, nơi quốc gia can thiệp vào khu vực tư nhân ít hơn nhiều so với Hàn Quốc, bảng danh sách những doanh nghiệp tư nhân hàng đầu dường như ổn định hơn. Trong số 15 công ty công nghiệp tư nhân lớn nhất trong năm 1971, 12 công ty vẫn nằm trong nhóm này năm 1980. Xem Robert Wade, *Quản lý thị trường: Lý thuyết kinh tế và vai trò của chính phủ trong công nghiệp hóa Đông Á* (Princeton: Princeton University Press, 1990), trang 69.
8. Sahashi đứng đầu Cục Doanh nghiệp quan trọng của MITI từ năm 1961 và sau đó là thứ trưởng của MITI.
9. Cơ quan quyền lực nhất là MITI và EPB. IBD của Đài Loan và NDRC của Trung Quốc phải đối mặt với nhiều cạnh tranh hơn từ

những bộ khác và chưa bao có khả năng ảnh hưởng lên tín dụng ngân hàng như MITI. Tuy nhiên, cả Đài Loan và Trung Quốc đều có một nhóm tinh túy những lãnh đạo chính trị cao cấp để giám sát tất cả các mặt của các vấn đề kinh tế và phát triển: Nhóm Đặc nhiệm tài chính và kinh tế ở Đài Loan, Nhóm Dẫn dắt tài chính và kinh tế trung ương ở Trung Quốc.

10. Hà Lan đôi khi được xem là quốc gia phát triển mà không có các chính sách mang tính bảo hộ. Tuy nhiên, Hà Lan phát triển như một trung tâm tài chính thương mại xa bờ có quy mô lớn hơn phục vụ cho châu Âu lục địa, đặc biệt là Đức, quốc gia mà dòng sông quan trọng nhất, sông Rhine, chảy ra biển ở Hà Lan. Những quốc gia dân số thấp khác ở châu Âu như Đan Mạch, Thụy Điển và Thụy Sĩ tuân theo mô hình bảo hộ của công nghiệp hóa.
11. Trong vài giai đoạn, xuất khẩu len thô không chỉ bị đánh thuế mà còn bị cấm. Có ít nhất 16 đạo luật nghị viện trong thế kỷ 16 cấm hay hạn chế nhập khẩu quần áo. Những cái được gọi là "hạn chế chỉ tiêu" tập trung vào sản phẩm xa xỉ, trong khi chín Đạo luật Trang phục trong thời trị vì của Elizabeth I (1558-1603) có phạm vi áp dụng tổng quát hơn.
12. Paul Bairoch, *Lịch sử kinh tế và thế giới* (Brighton: Wheatscraf, 1993), trang 23.
13. Trích dẫn trong Tessa Morris Suzuki, *Lịch sử của tư duy kinh tế Nhật Bản* (London: Routledge, 1989), trang 60.
14. "Con trai 16 tuổi của tôi nên có một công việc", Chương 3, Ha-Joon Chang, *Những người Samaritan xấu xa* (London: Random House, 2007).
15. Trong kinh tế học hiện đại, thuật ngữ "học qua thực hành" phổ biến từ bài viết năm 1962 của học giả đạt giải Nobel Kenneth Arrow, "Các ý nghĩa kinh tế của việc học qua thực hành". Tuy nhiên, theo ý tôi, Arrow đã sử dụng một khái niệm dễ hiểu hơn trong những hoạt động thường nhật. Bài viết của Arrow khẳng định, vì tất cả mọi người đều học qua thực hành, học tập công nghệ mới là một phần tự động sinh ra trong quá trình kinh tế. Học qua thực hành theo đó trở thành một khái niệm chủ chốt khác của khái niệm đôi bên cùng có lợi của kinh tế học hiện đại, trong đó thị trường sẽ chăm lo cho lợi ích của tất cả mọi người. Tuy nhiên, từ góc nhìn lịch sử, học tập hiệu quả qua thực hành đòi hỏi phải có sự can thiệp của chính phủ.

16. Trước khi trở thành tổng thống lâm thời của Cộng hòa Trung Quốc vào năm 1911, Tôn Dật Tiên đã sống gần một thập kỷ ở Nhật, ngay đúng vào thời điểm quá trình công nghiệp hóa ở quốc gia này bắt đầu tạo ra những kết quả ấn tượng.
17. Những nhà lãnh đạo Minh Trị đến từ vùng nông thôn Satsuma và Choshu *han*, không phải là những người Tokyo giáp biển với tư duy quốc tế và cởi mở hơn. Xuất thân nông thôn của những lãnh đạo này rất giống với những người trị vì nước Phổ. Lãnh thổ Đức rơi vào tay Pháp được trả lại sau khi Napoleon bị người Anh đánh bại vào năm 1815, nhưng người Phổ không bao giờ quên nỗi nhục trong những trận đánh ở Jena và Auerstadt. Họ cuối cùng cũng trả thù Pháp bằng cuộc chiến năm 1870.
18. Friedrich List, *Kinh tế chính trị quốc gia* (London: Longmans, Green, 1885), trang 368-9. List tuyên bố rằng Thủ tướng Anh William Pitt luôn mang theo bên mình một phiên bản cuốn sách *Sự giàu có của các dân tộc* và sử dụng các lập luận của quyển sách này khi thương lượng với người Pháp – “những người thiếu kinh nghiệm và những hiểu biết chính trị”, để thuyết phục họ rằng, “theo tự nhiên, nước Pháp thích hợp để làm nông nghiệp và sản xuất rượu vang”.
19. Bảo hộ thuế quan ở Hoa Kỳ đưa những nhà sản xuất ở phía Bắc (ủng hộ) ra độ sức với những nhà xuất khẩu nguyên liệu nông nghiệp thô ở phía nam và tây (phản đối). Qua thời gian, hầu như đa phần chiến thắng thuộc về phe bảo hộ, dù rằng Hamilton ban đầu đã thua Thomas Jefferson, người có quan điểm vừa ủng hộ thương mại tự do vừa phản đối công nghiệp. Năm 1816, Nghị viện thông qua một mức thuế quan cao, trung bình khoảng 25%, và điều này đã hỗ trợ những nhà sản xuất nội địa rất tích cực. Thuế quan sau đó được cắt xuống từ năm 1833 đến năm 1842 trước khi tăng lên lại. Cũng như trong trường hợp Đông Á, các mức thuế quan đơn lẻ đặc biệt quan trọng – ví dụ thuế quan Hoa Kỳ cao đánh vào đường sắt thép, hỗ trợ cho phát triển công nghiệp thép Hoa Kỳ trước sự cạnh tranh từ Anh.
20. Ví dụ, Anh cấm các thuộc địa xuất khẩu vải len năm 1699 và cấm nhập khẩu vào Anh vải cotton thành phẩm từ Ấn Độ năm 1700. Vào đầu thế kỷ 18, chính phủ Robert Walpole cấm các thuộc địa Mỹ phát triển năng lực sản xuất thép cạnh tranh với Anh.
21. List, *Kinh tế chính trị quốc gia*, trang 127.

22. Cái được gọi là phái đoàn Iwakura đã đến thăm Hoa Kỳ và sau đó là 10 quốc gia châu Âu khác; nhóm này đã đi thăm thủ trong gần hai năm. Bộ trưởng Sự vụ dân sự Okubo Toshimichi chịu trách nhiệm quyết định một danh sách những dự án công nghiệp thí điểm dựa trên kết quả của chuyến đi.
23. Bản dịch của Hirata được xuất bản năm 1897. Hãy xem Keizo Shibusawa, *Xã hội Nhật Bản trong thời Minh Trị* (Tokyo: Obunsha, 1958), trang 73. Bản dịch tiếng Nhật đầu tiên của List đến không phải từ bản gốc tiếng Đức mà từ một bản dịch tiếng Anh, và được xuất bản vào năm 1889; người dịch là Oshima Sadamasu.
24. Các bài luận của Bộ trưởng Tài chính Okubo Toshimichi và đại sứ đầu tiên tại Hoa Kỳ, Iwakura Tomomi, có rất nhiều lời khen dành cho nước Phổ. Xem George. M. Beckman, *Sự hình thành Hiến pháp Minh Trị; Các chính trị gia cao cấp và phát triển Hiến pháp Nhật, 1868-91* (Lawrence, KS: University of Kansas Press, 1957), Chương 1. Trong số những tác phẩm của Kenneth B. Pyle, xem "Lợi thế của sao chép: Kinh tế học Đức và quan chức Nhật Bản, 1890-1925", *Journal of Japanese Studies*, quyển 1, số 1, mùa hè 1974, trang 143.
25. Anh cấm cả xuất khẩu máy móc sản xuất và thợ thủ công có tay nghề di cư cho đến giữa thế kỷ 19. Tuy nhiên, một cuộc điều tra của Nghị viện Anh năm 1825 ước tính rằng, có 2.000 kỹ thuật viên đang "hỗ trợ" bất hợp pháp các dự án công nghiệp ở châu Âu. Vào những năm 1780, Graf von Reden, người chịu trách nhiệm nhiều dự án đầu tư chính phủ đầu tiên của nước Phổ, tự đi thăm thủ Anh để tìm kiếm công nghệ và nhân sự. Ông này đã nắm được công nghệ luyện thép và vận hành lò luyện than cốc, đồng thời dẫn về nước chuyên gia sắt người Anh John Wilkinson để quản lý hoạt động sản xuất sắt quốc doanh ở Silesia, và một người Scotland John Baildon, để vận hành lò luyện than cốc. Vào đầu những năm 1800, John Cockerill và một nhóm những kỹ thuật viên người Anh bị dụ dỗ bởi những người Phổ đã đi đến Aachen để xây dựng một trong những nhà máy sản xuất máy cơ khí tiên bộ nhất châu Âu. Chỉ chưa đầy một thế kỷ sau Cải cách Minh Trị, người Nhật đã thuê hàng ngàn người nước ngoài. Nhưng người nước ngoài không ở lại mãi mãi. Ví dụ, công ty vận tải quan trọng, Nippon Yusen Keisha, thành lập năm 1884 với 174 nhân viên nước ngoài, bao gồm những thủy thủ. Đến năm 1895, có 224 người nước ngoài, nhưng đến năm 1920 chẳng còn người nước ngoài nào. Xem William Lockwood, *Phát triển kinh tế*

Nhật Bản: Tăng trưởng và thay đổi cấu trúc, 1868-1938 (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1954), trang 329, và David Landes, "Nhật Bản và châu Âu: Những tương phản trong công nghiệp hóa", trong William Lockwood, *Chính phủ và doanh nghiệp kinh tế ở Nhật Bản: Các bài luận về kinh tế chính trị tăng trưởng* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965), trang 93.

26. Lockwood, *Phát triển kinh tế Nhật Bản*, trang 330.
27. Toyota là công ty ngày nay được biết đến với tên gọi Toyota, công ty sản xuất ô tô. Sakichi Toyoda, người sáng lập, đã nhượng quyền bằng sáng chế khung cửi đầu tiên vào năm 1891 và tiếp tục cải tiến cho đến năm 1924, khi ông sản xuất ra Loại G, loại khung cửi có thể đổi chỉ mà không phải ngừng hoạt động. Tiến đến từ việc bán công nghệ này cho Vương quốc Anh đã giúp tài trợ vốn khi ông bắt đầu kinh doanh xe.
28. Một lần nữa, trường hợp này giống những kinh nghiệm của châu Âu nơi các chính phủ ở nước Phổ, những quốc gia thuộc Đức khác, Pháp và Áo, tất cả đều xây dựng những nhà máy quốc doanh thí điểm vào thế kỷ 18 và 19. Những bằng chứng có tính giai thoại cho biết rằng, phần lớn những nhà máy này đều cần rất nhiều thời gian trước khi có lợi nhuận – khi quá trình học tập công nghiệp bắt đầu. Thường những nhà máy châu Âu cũng được bán cho các doanh nghiệp tư nhân.
29. Hai quy định hiến pháp quan trọng mà Nhật sao chép từ nước Phổ là, đầu tiên, trong trường hợp nghị viện không đồng ý một ngân sách mới, ngân sách hiện tại tự động sẽ giữ nguyên hiệu lực, điều này làm giảm rất nhiều quyền kiểm soát chính trị lên bộ máy quan liêu; và thứ hai, hoàng đế là người chọn thủ tướng mà không cần phải tham khảo ý kiến của nghị viện.
30. Trước thêm Thế chiến Thứ nhất, Đức nhập khẩu chỉ phân nửa số quặng cho ngành sắt và thép, hầu như từ French Lorraine và Thụy Điển. Tỷ lệ đầu tư vào tài sản cố định của Đức tăng từ 14% GNI trong giai đoạn 1851-70 lên 24% trong giai đoạn 1891-1913. Khoảng 2/3 khoản đầu tư này đi vào công nghiệp và vận tải. Xem Clive Trebilcock, *Công nghiệp hóa những sức mạnh lục địa, 1780-1914* (London: Longman 1982), trang 62.
31. Xem Johannes Irschmeier, "Shibusawa Eiichi: Người đi tiên phong trong công nghiệp", trong Lockwood, *Chính phủ và doanh nghiệp kinh tế ở Nhật Bản*, trang 209.

32. Các ước tính của Kamekichi Takahashi cho năm 1928 là Mitsui 6,5%, Mitsubishi 4,5%, Sumitomo 1,4%, Yasuda 2,8%, tổng là 15,2% vốn đầu tư. William Lockwood, "Chủ nghĩa tư bản mới của Nhật Bản", trang 494, trong Lockwood, *Chính phủ và doanh nghiệp kinh tế ở Nhật Bản*, phát biểu rằng "tư trụ chiếm một phần tư vốn đầu tư cho đến Thế chiến Thứ hai.
33. Trebilcock, *Công nghiệp hóa những sức mạnh lục địa*, trang 72.
34. Nhóm này không chỉ xử lý những khoản chi trả trợ cấp xuất khẩu cho thành viên, mà còn thương lượng những khoản hoàn thuế với các cartel nguyên liệu thô, ví dụ các đơn vị khai thác mỏ than. Xem Trebilcock, như trên, trang 72.
35. Ví dụ, kỹ thuật điện đến năm 1910 là lĩnh vực độc quyền của hai doanh nghiệp Siemens-Schuckert và AEG, đến từ việc sáp nhập hơn 20 công ty lớn trong hai thập kỷ. Ngành hóa chất được chia đôi cho Hoescht-Casella và liên minh ba công ty của BASF, Bayer và Aniline Dyes Manufacturing Co.
36. Nhận xét của Chalmers Johnson về sự hình thành chủ nghĩa phát xít, chiến tranh và hậu chiến, theo đó, "từ góc nhìn lịch sử chính sách công nghiệp... thập kỷ 1940 là một giai đoạn tiếp diễn", và thậm chí, một cách hợp lý, có thể được kéo dài ra thành một giai đoạn hình thành dài hơn. Xem Johnson, *MITI và sự thần kỳ Nhật Bản*, trang 195.
37. Những đạo luật liên quan là Luật Hiệp hội các đơn vị xuất khẩu 1925 và Luật Hiệp hội các ngành công nghiệp xuất khẩu chính 1925. Tuy nhiên, cơ quan cấp bộ mới vẫn còn khá yếu.
38. Các thuật ngữ như "lý luận công nghiệp", "cấu trúc kinh tế phi lý trí" và "cạnh tranh phi lý trí" đã được sử dụng trong tiếng Nhật Bản, Hàn Quốc, và Trung Quốc, và kể từ đó được dùng để giải thích cho nhu cầu chọn lọc những đơn vị thua lỗ của chính phủ. Tôi nhớ đã nghe về những thuật ngữ này ở Trung Quốc khi còn là một phóng viên trẻ đầu những năm 1990 và chẳng bận tâm để suy nghĩ rõ hơn về nghĩa của những từ này.
39. Luật Kiểm soát các ngành công nghiệp quan trọng tháng 4 năm 1931.
40. Các gia đình *zaibatsu* rất không được công chúng yêu mến, họ xem các gia đình này là "những tay tư bản thân hữu" chỉ quan tâm đến

lợi ích bản thân mình. Một phần, sự ủng hộ dành quân đội phản ánh một cái nhìn rằng, những chính trị gia đã không thể kiểm soát các *zaibatsu* và dính líu vào các liên minh bất thỉu và tham nhũng của các gia đình này. Nhiều quan chức cũng ủng hộ quân đội vì lý do này.

41. Quyền lực của MITI đến từ rất nhiều nguồn. Trong chiến tranh, MCI trở thành Bộ Dạn được và khi trở thành MCI (và sau đó là MITI), vẫn xoay sở để giữ vai trò lập kế hoạch công nghiệp, công với việc giám sát những ngành chiến lược bao gồm sản xuất điện năng và máy bay. Sau chiến tranh, Luật Kiểm soát ngoại tệ và ngoại thương 1949 (cái mà SCAP xem là có tính nhất thời nhưng vẫn có hiệu lực đến năm 1980), trao cho MITI công cụ quan trọng nhất: quyền kiểm soát việc phân bổ ngoại tệ cho các doanh nghiệp. MITI cũng kiểm soát những khoản tiền lớn bên ngoài ngân sách chính thức, bằng cách chấp thuận tín dụng ở Ngân hàng Phát triển Nhật Bản, Ngân hàng Xuất nhập khẩu, Công ty Tài chính doanh nghiệp nhỏ, Ngân hàng Hợp tác xã công nghiệp và thương mại, Công ty Phát triển Dầu khí Nhật Bản, Trụ sở Năng suất và nhiều đơn vị khác. Vào giữa những năm 1950, hội nhà báo MITI tính toán rằng MITI kiểm soát số quỹ bằng khoảng 20 lần ngân sách chính thức của nó. Xem Johnson, *MITI và sự thần kỳ Nhật Bản*, trang 78. MITI có 21.000 nhân viên vào năm 1949, đến năm 1974 giảm còn 14.000.
42. Về chủ đề cấp phép công nghệ tập trung của MITI, xem William Lockwood, "Chủ nghĩa tư bản mới của Nhật Bản", trang 459, trong Lockwood, *Chính phủ và doanh nghiệp kinh tế ở Nhật Bản*. Trong những năm 1950, Hội đồng Cơ cấu công nghiệp có tên là Hội đồng Lý luận công nghiệp. Vài ý tưởng quan trọng mà Hội đồng Cơ cấu công nghiệp sử dụng đến từ những chuyên gia quản trị Hoa Kỳ đang nổi đình đám như Peter Drucker. Đây là một nghịch lý đáng tò mò khi nhiều người nhìn hoạt động cơ cấu kinh doanh (*business engineering*) là tốt và khoa học, trong khi bất kỳ hình thức nào của chính sách công nghiệp chính phủ cũng là xấu và giả danh khoa học. Johnson thảo luận ảnh hưởng của Drucker lên MITI trong *MITI và sự thần kỳ Nhật Bản*, trang 216.
43. Kawasaki Steel được trao 3 triệu mét vuông đất miễn phí ở Vịnh Tokyo, nơi công ty này xây dựng nhà máy thép tích hợp phức tạp nhất thế giới vào năm 1953.

44. Tăng trưởng GNI của Nhật trung bình 9,2% trong giai đoạn 1953-60. Con số này so với 4,1% trong giai đoạn 1886-98, 6,1% trong giai đoạn 1906-19, và 6,8% trong giai đoạn 1931-8. Xem Lockwood, *Chính phủ và doanh nghiệp kinh tế ở Nhật Bản*, trang 89.
45. Hầu hết các nhà máy công nghiệp được đặt ở phần đất giờ đây là Triều Tiên, nhưng di sản của nó vẫn tồn tại trong quân đội thuộc địa, cơ quan chính phủ và các định chế như ngân hàng.
46. Park Chung Hee, *Con đường quốc gia: Hệ tư tưởng tái xây dựng xã hội* (Seoul: Hollym Corp.: phiên bản hai, 1970), trang 218.
47. Park, *Con đường quốc gia*, trang 214, và Park Chung Hee, *Quốc gia, cách mạng và tôi* (Seoul: Hollym Corp.: phiên bản hai, 1970), trang 120-21.
48. Hiệp hội Kéo sợi và dệt Hàn Quốc tập hợp 15 công ty dệt tích hợp thành một cartel, vận hành rất giống với Hiệp hội Kéo sợi cotton Nhật trong những năm 1910, khi ép buộc các thành viên nâng cấp trang thiết bị, hợp nhất các hoạt động tiếp thị và, quan trọng nhất, cùng nhau mua cotton thô như một đơn vị duy nhất. Xem Alice Amsden, *Gà không lồ kế tiếp của châu Á: Hàn Quốc và công nghiệp hóa trẻ*, trang 61 và 66. Ở Hàn Quốc, trong đầu những năm 1960, đồng tiền cũng mất giá mạnh giúp thúc đẩy xuất khẩu (tăng 100% năm 1961 và 50% năm 1964). Tuy nhiên, Amsden cho thấy trợ cấp sản xuất của chính phủ cho các công ty dệt may tăng thậm chí còn nhiều hơn, và điều này đã thúc đẩy các công ty này dần dần phong trào xuất khẩu hàng hóa. Đến cuối những năm 1960, chính phủ tuyệt vọng trong phát triển dệt may tổng hợp do việc trợ cấp cho một doanh nghiệp có giá trị gia tăng thấp bằng chi phí cotton nhập khẩu đã trở nên không còn hợp lý.
49. Dữ liệu từ chuỗi Chỉ báo Phát triển Thế giới của Ngân hàng Thế giới.
50. Amsden, *Gà không lồ kế tiếp của châu Á*, trang 69.
51. Để tham khảo lại suất cho các công ty xuất khẩu, xem Jung-En Woo, *Cuộc đua đến khung quay: Chính phủ và tài chính trong công nghiệp hóa Hàn Quốc* (New York: Oxford University Press, 1989), trang 162.
52. Triều Tiên là tên thuộc địa cũ mà người Nhật đặt cho Hàn Quốc. Ngân hàng Công nghiệp là một trong số ít khu vực mà những người Nhật cho phép những người Hàn bản xứ đến gần vùng trung tâm quyền lực kinh

- tế. Đến Thế chiến Thứ hai, phân nửa nhân viên của Ngân hàng này là người Hàn. Xem Woo, *Cuộc đua đến khủng quay*, trang 30.
53. Trích dẫn trong Woo, *Cuộc đua đến khủng quay*, trang 131.
 54. Ngân hàng Thế giới, *Hàn Quốc: Quản lý quá độ công nghiệp*, quyển 1 (Washington DC: Ngân hàng Thế giới, 1987), trang 45.
 55. Xem Wade, *Quản lý thị trường*, trang xlvii, số 47.
 56. GDP trên đầu người năm 1975 của Hàn Quốc và Guatemala chỉ chưa đến 500 Đô la Mỹ.
 57. Khoảnh khắc mà Park đã "làm một điều gì đó" là khi ông này tăng lãi suất vào năm 1965. Chính sách này được đảo ngược vào những năm 1970. Sự kiện này được thảo luận trong Phần 3. Nhìn chung, Park phớt lờ Hoa Kỳ và những cơ quan đa phương, và không để ý đến nhiều yêu cầu chấm dứt trợ cấp xuất khẩu của IMF. Tuy nhiên, không giống những lãnh đạo Đông Á khác như Sukarno hay Mahathir, Park không bao giờ công khai chống đối Hoa Kỳ hay các cơ quan đa phương.
 58. Các nội dung của phần này được rút ra từ William Kirby, *Đức và Cộng hòa Trung Quốc* (Standford: Standford University Press, 1984) và William Kirby, "Sự tiếp diễn và thay đổi trong Trung Quốc hiện đại: Lập kế hoạch kinh tế ở đại lục và Đài Loan, 1943-58", trong *Australian Journal of Chinese Affairs*, số 24, tháng 7 năm 1990.
 59. Khoảng 1/5 hàng hóa xuất khẩu Trung Quốc đi đến Đức vào năm 1936 dưới thỏa thuận này. Các cố vấn Đức rời khỏi Trung Quốc vào mùa xuân năm 1938.
 60. Kirby, "Sự tiếp diễn và thay đổi trong Trung Quốc hiện đại", trang 128.
 61. Xem Wade, *Quản lý thị trường*, trang 208.
 62. Xem R. Short, "Vai trò của doanh nghiệp công: Một so sánh thống kê quốc tế", chuỗi Biên bản ghi nhớ của IMF 83/84, 1983. Dựa trên dữ liệu những năm 1970 được sử dụng trong nghiên cứu, các doanh nghiệp quốc doanh Đài Loan chiếm khoảng 1/3 tổng đầu tư. Bên cạnh việc bắt đầu những công ty quốc doanh mới, Quốc dân Đảng ở Đài Loan không buông hầu hết doanh nghiệp mà nó tiếp quản từ những nhóm có liên quan đến thực dân Nhật Bản; ở Hàn Quốc, ngược lại, chính phủ lại bán các doanh nghiệp kiểu này.

63. Ví dụ, trong năm 1957, lãi suất cho các công ty xuất khẩu là 11,9% so với lãi suất phi xuất khẩu 19,8%. Tuy nhiên, tín dụng có trợ cấp dành cho xuất khẩu không có sẵn và rộng rãi bằng ở Hàn Quốc. Tín dụng loại này chỉ chiếm khoảng 6% tổng tín dụng ở Đài Loan vào những năm 1960 và đầu những năm 1970. Xem Wade, *Quản lý thị trường*, trang 59 và Shirley Kuo, *Câu chuyện thành công Đài Loan: Tăng trưởng nhanh từ phân chia tài sản được cải tiến ở Cộng hòa Trung Quốc, 1952 - 1979* (Boulder, CO: Westview Press, 1981), trang 79. Một nghiên cứu giai đoạn 1962-76 ước tính rằng, tất cả các loại trợ cấp xuất khẩu khác nhau ở Đài Loan tương đương 10,6% tổng nguồn thu xuất khẩu. Xem Tibor Scitovsky, "Phát triển kinh tế ở Đài Loan và Hàn Quốc", trong L. Lau, *Các mô hình phát triển: Một nghiên cứu so sánh tăng trưởng kinh tế ở Hàn Quốc và Đài Loan* (San Francisco: Institute for Contemporary Affairs, 1986), trang 160.
64. Nổi tiếng nhất là United MicroElectronics, công ty do chính phủ kiểm soát nhưng có năm cổ đông tư nhân, và TSMC, liên doanh của chính phủ với công ty Hà Lan Philips, doanh nghiệp năm 1986 đã đầu tư vào xưởng đúc ASIC đầu tiên ở Đài Loan. Xem Wade, *Quản lý thị trường*, trang 103.
65. Xem Kuo, *Câu chuyện thành công Đài Loan*, trang 109. Các tác giả tính toán rằng xuất khẩu chiếm 22,5% sản lượng sản xuất tăng trưởng trong giai đoạn 1956-61, và 68% trong giai đoạn 1971-6.
66. Hãy xem Wade, *Quản lý thị trường*, trang 70. Dù không nêu ra mối quan hệ, Wade ghi chú ở đầu đó rằng từ những năm 1970, kinh tế Đài Loan thể hiện mức độ tập trung thị trường cao hơn so với Hàn Quốc, nghĩa là một số ít doanh nghiệp có quyền lực lớn hơn. Tình trạng này có nghĩa là không chỉ những doanh nghiệp quốc doanh lớn Đài Loan đang xuất khẩu ít hơn so với các *chaebol* Hàn Quốc, chúng còn có thể đang đối diện với một môi trường nội địa ít cạnh tranh hơn. Để tham khảo các chi tiết con số xuất khẩu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Nhật Bản trong những năm 1920, xem Johnson, *MITI và sự thần kỳ Nhật Bản*, trang 97. Các nguồn trích dẫn Johnson ước tính rằng những công ty nhỏ hơn chiếm khoảng phân nửa đến 65% xuất khẩu.
67. Dữ liệu Hàn Quốc và Đài Loan đến từ cơ sở dữ liệu World Economic Outlook của IMF. Những con số GDP trên đầu người mới nhất cho năm 2010 của Hàn Quốc là 20.800 Đô la Mỹ, và Đài Loan là 18.600 Đô la Mỹ.

68. Xem Wade, *Quản lý thị trường*, trang 323. ITT bán đơn vị viễn thông của mình cho Alcatel-Lucent vào năm 1989. GTE sáp nhập với Bell Atlantic vào năm 2000 và trở thành Verizon.
69. Đến những năm 1980, doanh số bán (chủ yếu trong nước) của sáu công ty công nghiệp quốc doanh lớn nhất của Đài Loan tương đương doanh số (hướng xuất khẩu nhiều hơn) của 50 công ty tư nhân lớn nhất. Xem Wade, *Quản lý thị trường*, trang 178.
70. Fortune 500, 1981. Nếu so sánh những công ty tư nhân lớn, Hyundai của Hàn Quốc có doanh thu 8 tỷ Đô la Mỹ một năm vào đầu những năm 1980, so với chưa đến 2 tỷ Đô la Mỹ ở Formosa Plastics.
71. Ví dụ, biên độ lợi nhuận ròng của công ty điện tử lớn nhất của Đài Loan, Hon Hai (công ty sản xuất rất nhiều sản phẩm cho Apple, HP và Dell), là 3,5% năm 2009. Con số này so với biên độ lợi nhuận ròng 7% của Samsung năm 2009 và 9,75% năm 2011.
72. Wade, *Quản lý thị trường*, trang 34.
73. Con số tăng trưởng sản lượng nông nghiệp Nhật Bản chỉ chưa tới 50% xuất hiện giữa năm 1953 và 1963. Con số này cộng lại bằng xấp xỉ gấp đôi sản lượng đầu ra trong giai đoạn giữa 1880 và 1915 trong thời Minh Trị.
74. Johnson, *MITI và sự thần kỳ Nhật Bản*, 230.
75. Kazushi Ohkawa và Henry Rosovsky, "Một thế kỷ tăng trưởng kinh tế Nhật Bản", trong Lockwood, *Quốc gia và doanh nghiệp kinh tế ở Nhật Bản*, trang 71. Park Chung Hee cũng đi theo logic này khi tăng mạnh đầu tư nông nghiệp sau cuộc đảo chính của mình: "Vì nông dân hình thành một thị trường đóng vai trò quan trọng trong tiến bộ kinh tế, tôi tin rằng gia tăng thu nhập của nông dân là rất quan trọng" (*Con đường quốc gia*, trang 222).
76. Đại học Tokyo (viết tắt là Todai), và khoa Luật của trường, là nguồn cung cấp hàng đầu các quan chức cao cấp kể từ thời Cải cách Minh Trị. Lưu ý rằng, bộ môn lịch sử ở Todai trực thuộc khoa Luật. Một khảo sát của cơ quan Nhân sự quốc gia năm 1965 cho thấy, 73% quan chức MITI ở cấp trưởng bộ phận hay cao hơn đều tốt nghiệp từ khoa Luật Todai.
77. Trích trong Johnson, *MITI và sự thần kỳ Nhật Bản*, 108.
78. Johnson, *MITI và sự thần kỳ Nhật Bản*, 25. Johnson quan sát những quốc gia phát triển trên cơ sở thị trường so với những quốc gia vận

hành chính sách công nghiệp phát triển: "Sự khác biệt giữa quốc gia theo tư duy thị trường và quốc gia theo tư duy kế hoạch là các kinh tế gia thống trị việc làm luật ở kiểu quốc gia đầu tiên, trong khi những quan chức chính trị theo chủ nghĩa dân tộc thống trị ở kiểu quốc gia thứ hai".

79. Wade, *Quản lý thị trường*, trang 203.
80. Dodge không bao giờ đi học đại học và không được đào tạo chính thống bất cứ nghề nào. Tuy nhiên, sự nghiệp ngân hàng cho ông rất nhiều cái nhìn về kinh tế học tân tự do – những yêu cầu cho thị trường tự do, lạm phát thấp và ngân sách cân bằng.
81. Trong số những kinh tế gia Hoa Kỳ được gửi đến Hàn Quốc có Edward Shaw, Ronald McKinnon và Hugh Patrick. Phản ứng của Park trước các yêu cầu điển hình chỉ là hạn chế nhập khẩu, trong đó các mức thuế quan được giảm một cách có chọn lọc và kim ngạch nhập khẩu chính thức được bãi bỏ, song có rất nhiều những rào cản phi thuế quan vẫn được duy trì. Để tham khảo phần thảo luận, xem Woo, *Cuộc đua đến khung quay*, trang 102.
82. Rostow dạy lịch sử kinh tế ở Oxford và Cambridge, và ở Viện Công nghệ Massachusetts trước khi làm việc cho chính phủ. Vị trí cao nhất của ông này trong chính phủ, dưới thời Lyndon Johnson, là vị trí ngày nay được biết đến dưới tên gọi Cố vấn An ninh quốc gia. Quyển *Các giai đoạn tăng trưởng kinh tế* được xuất bản năm 1960; tựa phụ của quyển sách là: *Một bản tuyên ngôn phi cộng sản*. Bên cạnh Rostow, cũng cần phải nhắc đến Arthur Lewis, kinh tế gia phát triển Tây Ấn, vì những ảnh hưởng về mặt chính sách của ông này vào những năm 1950 và 1960 và cái nhìn dựa trên lịch sử của ông.
83. Tổng trợ cấp và viện trợ kinh tế từ Hoa Kỳ cho Hàn Quốc giữa năm 1946 và 1978 là 6 tỷ Đô la Mỹ, so với 15 tỷ Đô la Mỹ cho toàn bộ Mỹ Latin. Đài Loan nhận 2,4 tỷ Đô la Mỹ giữa năm 1946 và 1978. Ở giai đoạn đỉnh điểm của những năm 1950, viện trợ của Mỹ cho Hàn Quốc tương đương khoảng 15% GNI, so với 6% cho Đài Loan. Ở Đông Nam Á, Philippines nhận 2 tỷ Đô la Mỹ trợ cấp và viện trợ vào giữa năm 1946 và 1978, và Thái Lan nhận 800 triệu Đô la Mỹ, nhưng những quốc gia này không sử dụng khoản tiền này để cơ cấu một chính sách công nghiệp hiệu quả hay áp đặt những kỷ luật xuất khẩu nghiêm ngặt, tương tự Trung Quốc trước năm 1949, quốc gia nhận nhiều viện trợ Hoa Kỳ nhất trong những năm 1940. Dữ liệu về

trợ cấp và viện trợ nằm trong báo cáo thường niên gửi lên Nghị viện, thường được biết đến với tên gọi Sách Xanh, và có thể được truy cập trực tuyến theo địa chỉ <http://gbk.eads.usaidallnet.gov/>

Về Arthur D. Little, hãy xem Wade, *Quản lý thị trường*, trang 182, số 28, và trang 208. Little là công ty tư vấn quản trị lâu đời nhất thế giới, nhưng trong nhiều thập kỷ gần đây đã bị thất thế trước những công ty khác.

84. Wade, *Quản lý thị trường*, trang 225-6.
85. Woo, *Cuộc đua đến khung quay*, trang 190.
86. Thuật ngữ này nhắc đến Widjojo Nitisatro, Mohammad Sadli, Subroto, Ali Wardhana và Emil Salim, tất cả đều là bộ trưởng. Cần nhấn mạnh rằng, những người ảnh hưởng sớm nhất lên nhóm này không phải là các kinh tế gia tân tự do, mà là những người như Ragnar Nurske và Arthur Lewis; tuy nhiên, những người này lại có vẻ dễ bảo trước những lời khuyên của IMI và WB hơn so với những nhà làm luật ở Đông Bắc Á. Người thầy quan trọng nhất của Băng đảng Berkeley ở Mỹ là Bruce Glassburner của Đại học California, Davis. Emil Salim tái xuất hiện trong Phần 3 của quyển sách này.
87. Những lời hứa khác là dân chủ, thống nhất giai cấp, công bằng xã hội và sự chấm dứt những “phong tục tàn ác”.
88. Tất nhiên, ngoại trừ việc Malaysia giàu hơn rất nhiều. Chuỗi Chỉ báo Phát triển Thế giới của Ngân hàng Thế giới cung cấp số liệu GNI trên đầu người theo đồng đô la năm 1962 như sau: Hàn Quốc 110 Đô la Mỹ, Malaysia 300 Đô la Mỹ. Đây là năm cơ sở của chuỗi số liệu này.
89. Thuật ngữ “tinh thần động vật” (animal spirit) xuất phát từ David Hume. Nó cũng được John Maynard Keynes sử dụng. Keynes định nghĩa tinh thần động vật là “sự thôi thúc ngẫu hứng để hành động hơn là không hành động”, thứ thường khiến con người, đặc biệt là các doanh nhân, trở nên lạc quan hơn và hành động nhanh chóng hơn thay vì cân đo đong đếm một cách hoàn hảo những khả năng được tính toán cẩn thận.
90. Một chuyến taxi đến sân bay ở Seoul tốn khoảng 50 Đô la Mỹ để di chuyển 74km, so với 50 Đô la Mỹ ở Đài Loan để di chuyển 40km. Giá phí taxi không phải là một chỉ báo tối cho sự bất cân bằng vì chính phủ quy định giá phí taxi, và do đó phần lớn sẽ quyết định những tài xế taxi sẽ có thu nhập bao nhiêu.

91. Park, *Quốc gia, cách mạng và tôi*, trang 159. Park thích trích dẫn châm ngôn của Goethe, "Thiên tài là kết tinh của sự kiên trì".
92. Để tham khảo về sự hưng bạo và các thú vui của ông này, hãy xem Donald Kirk, *Triều đại Hàn Quốc: Hyundai và Chung Ju Yung* (Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1994), trang 20 và Chương 2. Về các thú vui của ông này, Kirk ghi lại rằng Chung, cũng giống Park Chung Hee, đọc rất nhiều sách sử, dù rằng ông này chủ yếu quan tâm đến tiểu sử của những "lãnh đạo", bao gồm Churchill, 'Thành Cát Tư Hãn, Lincoln và rất nhiều những nhà công nghiệp người Nhật. Kirk tổng kết cuộc sống tình dục của Chung, trang 285, như sau: "cách cư xử lạnh lùng công khai khiến chúng ta không biết được cuộc sống cá nhân hoang dại của ông, một đời tư cũng phong phú và khó xác thực như chính sự nghiệp kinh doanh và làm công nghiệp của ông".
93. Người em trai, In Yung, được một trung úy người Mỹ dẫn đi cùng trong vai trò thông dịch viên trong Đội 8. Cùng lúc đó, Hyundai Construction nhận được hầu hết những công trình xây dựng của Đội 8. Khi hầu hết quân lực Hoa Kỳ được rút ra khỏi Chiến tranh Triều Tiên, Chung mua một phần lớn những trang thiết bị kỹ thuật với giá rẻ.
94. Và các doanh nghiệp của những doanh nhân hàng đầu khác. Ví dụ Lee Byung Chull của Samsung hoạt động trong lĩnh vực xay xát gạo, tinh luyện đường, bất động sản và thương mại trước khi Park Chung Hee chuyển hướng ông này sang sản xuất. Như chúng ta sẽ thấy ở Phần 2, lịch sử kinh doanh của các doanh nhân này trước thời Park rất giống với các cấu trúc kinh doanh Đông Nam Á.
95. Seodaemun cuối cùng bị đóng cửa vào năm 1987, năm Roh Tae Woo tuyên bố dân chủ.
96. Dù Park luôn là thế lực đằng sau vụ đảo chính, tướng Chang Do Yung là người xuất hiện công khai trong sáu tuần đầu tiên. Park quản thúc Chang tại nhà, sau đó ở Seodaemun, và cuối cùng thả ông này.
97. Lee Hangu, *Lịch sử chaebol Hàn Quốc* (Seoul: Dae Myeong Press, 2004). Chỉ có bản tiếng Hàn, quyển sách đề cập đến 12 lãnh đạo của các công ty lớn nhất quốc gia này bao gồm Samho Group, Gaepong Group, Daehan Group, FarEast Group, Donglip Industry và Donghwa Industry, đã bị bắt vào những ngày sau ngày 28 tháng 5.

Lee cũng nhắc đến ba doanh nhân cao cấp khác, bao gồm Lee Byung Chull của Samsung, người đã có tên trong giấy bắt được ban hành. Kim Hyung-A trong quyển sách *Phát triển Hàn Quốc dưới thời Park Chung Hee* (London: RoutledgeCurzon, 2004) viết rằng, 50 doanh nhân đã bị bắt vào ngày 28 tháng 5 và hầu hết được thả ra vào ngày 30 tháng 6. Tuy nhiên, ông này bổ sung rằng nhóm 13 doanh nhân cao cấp bị nhốt đến ngày 14 tháng 7 sau khi đồng ý kiến lập PCER (hãy xem trang sau), sau đó được khai trương chính thức vào ngày 17 tháng 7. Stephan Haggard, Byung-kook Kim và Chung-in Moon trong "Quá độ sang tăng trưởng dẫn dắt bởi xuất khẩu ở Hàn Quốc, 1954-66", *Journal of Asia Studies*, quyển 50, 4 tháng 11 năm 1991, viết rằng bên cạnh nhóm 13 người sở hữu những *chaebol*, 120 doanh nhân khác cũng bị điều tra. Kim Jong Pil, lãnh đạo ủy ban hành chính, tuyên bố rằng chiến lược này nhằm đe dọa và tái định hướng các doanh nhân, hơn là đơn thuần chỉ trừng phạt họ, và phần lớn là do ông này nghĩ ra. Cũng nên biết rằng chính phủ Syngman Rhee và chính phủ yếu mệnh của Chang Myon trước đó đã thực hiện một số công việc cơ sở cho hoạch định công nghiệp, và rằng theo cách hiểu này, nhóm của Park không bắt đầu từ con số không.

98. Kim, *Phát triển của Hàn Quốc dưới thời Park Chung Hee*, trang 81.
99. Kim, *Phát triển của Hàn Quốc dưới thời Park Chung Hee*, trang 83.
100. Nhà máy xi-măng ban đầu của Hyundai mở ra ở Tanyang năm 1964 và xuất khẩu những sản phẩm xi-măng đầu tiên đến Việt Nam năm 1965, năm mà quân đội Mỹ đến Việt Nam. Xem Kirk, *Triều đại Hàn Quốc*, trang 56. Tài trợ tài chính của Mỹ cho nhà máy xi-măng đến từ USAID, cơ quan kế nhiệm Cục Hợp tác kinh tế của Washington, và là một choán vay có các điều kiện ưu đãi. Hyundai nhận được 4,25 triệu Đô la Mỹ.
101. Xem Kirk, *Triều đại Hàn Quốc*, Chương 5 và 6, trang 56, và Richard M. Steers, *Sản xuất ở Hàn Quốc: Chung Ju Yung và sự trỗi dậy của Hyundai* (New York và London: Routledge, 1999), trang 47. Chính Việt Nam là nơi Hyundai đã giành được những hợp đồng lớn nhất vào những năm 1960. Người em trai, Chung In Yung, người đã xây dựng quan hệ với Quân đoàn số 8 ở Hàn Quốc, đã làm việc với quân đội Hoa Kỳ ở Việt Nam. Gia đình Chung làm tất cả mọi thứ để kiếm được những đồng đô la xuất khẩu: ở Việt Nam, họ còn trở thành nhà cung cấp dịch vụ giặt ủi và xây kho chính cho quân đội Hoa Kỳ. Một trong những giám

dốc chủ chốt đầu tiên của Hyundai trong dự án cao tốc Thái lan đã trở thành tổng thống gần đây của Hàn Quốc, Lee Myung Bak.

102. Steers, *Sản xuất ở Hàn Quốc*, trang 67.
103. Kirk, *Triều đại Hàn Quốc*, trang 61. Tỷ trọng xuất khẩu trong tổng GDP tăng từ chưa đến 5% lên con số 15% trong cùng thời kỳ này.
104. Dựa trên các cuộc phỏng vấn và một chuyến thăm nhà máy vào ngày 12 tháng 7 năm 2010.
105. Xem bảo tàng POSCO ở trang web: <http://museum.posco.co.kr/museum/docs/eng/s91bo06000li.jsp>.
106. Xem Amsden, *Gã khổng lồ kế tiếp của châu Á*, trang 296. Bà đã trích một báo cáo của Hiệp hội Thép Hàn Quốc cho biết chi phí xây dựng trên tấn thép sản xuất từ nhà máy, theo phân tích là 1.750 Đô la Mỹ ở Brazil, 820 Đô la Mỹ ở Hoa Kỳ, 590 Đô la Mỹ ở Nhật Bản và 400 Đô la Mỹ ở Pohang.
107. Xem Amsden, *Gã khổng lồ kế tiếp của châu Á*, trang 302. Nippon Steel trước đó có tên là Yawata. Những nhà cung ứng công nghệ khác bao gồm Fuji và NKK.
108. Hiệp hội Thép thế giới báo cáo con số thép thô năm 2009 của những nhà sản xuất lớn nhất thế giới là ArcelorMittal 78 triệu tấn, Baosteel 31 triệu tấn, POSCO 31 triệu tấn, Nippon Steel 27 triệu tấn. ArcelorMittal là một công ty do Ấn Độ kiểm soát vì cổ đông kiểm soát là người Ấn; tuy nhiên, công ty này đặt trụ sở ở London và phần lớn nhà máy sản xuất bên ngoài Ấn Độ do kết quả của các thương vụ thầu tóm nợ tài chính. Tập đoàn này một phần là nhà sản xuất, một phần là phương tiện đầu tư đòn bẩy, với hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu cao gấp bốn lần POSCO vào năm 2012.
109. Dòng xe bốn chỗ bán chạy nhất, Sonata, có nhà máy riêng ở bờ Tây.
110. Tác giả đến thăm vào ngày 13 tháng 7 năm 2010. Tương tự với trụ sở sản xuất của Samsung, ngày nay là công ty có giá nhất của Hàn Quốc. Nhà máy nguyên bản cuối cùng, và khá giống các nhà máy trong truyện của Charles Dickens đã được san lấp vào năm 2010. Những nhà máy thay thế là các công trình bằng kính với các khoảng không gian xanh được chăm sóc cẩn thận và những sân bóng rổ. 28.000 nhân viên ở Thành phố số Samsung không còn phải mặc đồng phục nữa, một quy định rất không bình thường ở Hàn Quốc.

Hyundai, *chaebol* bảo thủ nhất, vẫn yêu cầu nhân viên mặc áo gió xanh và đồng phục chính thức của công ty.

111. Văn phòng Lao động Thế giới (ILO) báo cáo về số giờ lao động trung bình theo tuần của người Hàn Quốc giữa năm 1976 và 1985 là 53,3 giờ. Không quốc gia nào khác mà tổ chức này khảo sát có con số trung bình cao hơn 50 giờ. Thời gian làm việc trung bình một tuần giờ đây được rút ngắn hơn khi hầu hết các công ty lớn đã chuyển sang chế độ nghỉ 2 ngày cuối tuần.
112. Trích Kirk, *Triều đại Hàn Quốc*, trang 125. Kirk gặp người anh Se Yung của Chung Ju Yung, người từng nhiều lần nắm vai trò quản lý HMC. Kirk đã rất bất ngờ khi Se Yung không thể hiện bất kỳ đam mê nào cho các sản phẩm mà HMC đã có thể sản xuất rất thành thạo.
113. Xem Kirk, *Triều đại Hàn Quốc*, trang 134. Vào giữa những năm 1970, Park cấp phép cho HMC vay 100 triệu Đô la Mỹ – 72 triệu vay nước ngoài và 28 triệu vay trong nước – vào thời điểm khi vốn điều lệ của công ty này là 5 triệu Đô la Mỹ. Nói cách khác, làm theo những gì chính phủ muốn thì sẽ nhận được những khoản vay giá rẻ cao hơn 20 lần vốn chủ sở hữu.
114. Chính EPB đã quy định giá trong nước cho tất cả loại sản phẩm được cho rằng sẽ nuôi dưỡng quá trình học tập công nghệ của Hàn Quốc. Hiệu ứng của việc quy định giá là buộc các công ty tư nhân phải cạnh tranh bằng chất lượng, bằng xuất khẩu (cái được trợ cấp bởi giá trong nước cao) và bằng những hoạt động nâng cấp tiêu chuẩn như giành các giải thưởng về chất lượng và dịch vụ. EPB quy định giá xe ô tô nội địa dựa trên kích thước động cơ.
115. Chung Ju Yung tiết lộ về mục tiêu xuất khẩu một tuần sau khi bắt đầu sản xuất. Xem Kirk, *Triều đại Hàn Quốc*, trang 135 và Steers, *Sản xuất ở Hàn Quốc*, Chương 5. Một dự án lớn khác của Hyundai từ những năm 1970, cảng Jubail khổng lồ ở Ả-rập Saudi, được xây dựng bởi Hyundai Construction. Một trong những quản lý dự án nói với Kirk rằng Chung Ju Yung đã ra lệnh cho nhóm của ông này cắt giá thầu 100 triệu Đô la Mỹ, vì Chung muốn chắc chắn đạt được những mục tiêu xuất khẩu và ngoại tệ của mình. “Chúng ta phải giành được hợp đồng đó. Còn không, tôi không thể nhìn mặt Park được” là chỉ đạo của Chung dành cho vị quản lý kia. Sau khi thắng thầu, Hyundai Construction ép đội ngũ xây dựng ở Jubail phải làm việc nhanh đến nỗi những người này nổi loạn và quân đội Saudi phải vào cuộc. Xem Kirk, trang 83.

116. Ban đầu Mitsubishi giữ 10% vốn, sau đó tăng lên 12,6%.
117. Trường hợp quan trọng nhất là Kim Jae Ik, Bộ trưởng Sự vụ kinh tế vào đầu những năm 1980, người nghĩ rằng Hàn Quốc không cách nào có thể phát triển được một khu vực sản xuất ô tô cạnh tranh trong bối cảnh thị trường trong nước rất nhỏ bé. Vào đầu những năm 1980, thị trường ô tô Hàn Quốc nhỏ hơn Malaysia, dù rằng dân số lớn hơn. Kim bị giết bởi một quả bom Triều Tiên vào năm 1983; ông này trước đó muốn sáp nhập HMC vào Daewoo.
118. Xem Amsden, *Gã khổng lồ kế tiếp của châu Á*, trang 269. Khi Hyundai Heavy Industries, công ty đóng tàu, không có khả năng đáp ứng được các mục tiêu giao hàng quá tham vọng, cái trước đó đã giúp công ty này giành được những đơn hàng, thì Hyundai Merchant Marine đã mua những con tàu bị người mua từ chối nhận bằng quyền hợp đồng. HHI giành được rất nhiều hỗ trợ kỹ thuật từ những kỹ sư Scotland và mua những thiết kế ban đầu từ một xưởng đóng tàu đang chuẩn bị phá sản ở Govan, Scotland.
119. Trong số những ví dụ châu Á là Daewoo ở Hàn Quốc, tất cả các công ty tham gia ngành sản xuất xe (và thất bại) ở Đài Loan, tất cả những công ty xe quốc doanh ở Trung Quốc (là những liên doanh với các công ty đa quốc gia ở Trường Xuân-Thiên Tân, Bắc Kinh, Thượng Hải, Vũ Hán, Trùng Khánh, Quảng Châu), Proton ở Malaysia, Siam Motors ở Thái Lan và Astra ở Indonesia. Trong quyển sách chính thức *Lịch sử Hyundai Motors*, xuất bản năm 1987, Chung Ju Yung đã viết ở trang 165 rằng, một liên doanh ở HMC sẽ “ngăn cản nghiêm trọng sự sáng tạo và độc lập, cũng như viễn cảnh tương lai của một doanh nghiệp nội địa”, và trong khi một công ty sản xuất ô tô mới đang tìm đường xuất khẩu, “không nên cho phép sự tham gia của quá nhiều vốn ngoại”.
120. Có một liên doanh 50-50 tồn tại không bao lâu giữa Ford và HMC để sản xuất động cơ, một trong những thách thức công nghệ khó khăn nhất với một công ty sản xuất ô tô tham vọng. Tuy nhiên, HMC nhanh chóng chuyển sang một hợp đồng công nghệ động cơ có lợi hơn với Mitsubishi.
121. Khi gia đình Chung thương lượng với Mitsubishi về thương vụ HMC, họ cũng thảo luận với một đơn vị khác của Mitsubishi về công nghệ để xây dựng nhánh kinh doanh đóng tàu, HHI. Trong thương lượng về ngành đóng tàu, Mitsubishi còn lo lắng hơn về tiềm năng của

Hyundai, và từ chối bất kỳ đề nghị nào tệ hơn việc hình thành liên doanh để sản xuất những chiếc tàu nhỏ dưới 50 dwt. Gia đình Chung từ chối, lấy công nghệ từ những tư vấn viên nước ngoài và từ những công ty đóng tàu Châu Âu đang trên bờ vực phá sản. Xem Kirk, *Triều đại Hàn Quốc*, trang 98 và 132 và Steers, *Sản xuất ở Hàn Quốc*, trang 94. Ở HCM, Amsden, *Gã khổng lồ kế tiếp của châu Á*, trang 175, ghi nhận tám hợp đồng chuyển giao công nghệ trước khi chiếc Pony được ra mắt. 30 hợp đồng chuyển giao công nghệ khác cũng được hoàn thành trước khi phong trào xuất khẩu của HMC bắt đầu vào những năm 1980, phần lớn đều là những thất bại. Với những liên doanh đóng tàu, hầu hết công tác xây dựng cơ cấu tổ chức cho HMC được phó phó cho những quản lý từ Hyundai Construction.

122. Để tham khảo những vấn đề chất lượng ở HMC, xem Kirk, *Triều đại Hàn Quốc*, trang 134. Wade, *Quản lý thị trường*, trang 309, viết rằng trong đầu những năm 1980, giá bán lẻ của chiếc Pony là 5.000 Đô la Mỹ so với giá bán lẻ xuất khẩu 2.200 Đô la Mỹ.
123. Doanh số của chiếc Pony sụt giảm sau khi nhà máy mới của HMC hoàn thành năm 1980. Hầu hết doanh số đều được ghi nhận trong thị trường nội địa Hàn Quốc được bảo hộ nặng nề (và giờ đây đang tăng trưởng rất nhanh), nhưng cũng có những sản phẩm Pony xuất khẩu giảm giá sang châu Phi, Mỹ Latin và Canada. Năm 1985, năm tròn vẹn cuối cùng trước khi US Excel ra mắt công chúng, HMC bán hơn 200.000 xe trên toàn thế giới. Xem Steers, *Sản xuất ở Hàn Quốc*, trang 84.
124. Công ty con Bắc Mỹ của Hyundai thua lỗ hàng trăm triệu Đô la vào giữa năm 1987 và giữa những năm 1990. Thời điểm lỗ nặng nhất là năm 1992, khi đơn vị kinh doanh Mỹ-Canada báo lỗ 140 triệu Đô la Mỹ. Từ 264.000 chiếc năm 1987, doanh số HMC ở Mỹ giảm xuống dưới 100.000 chiếc năm 1992. Tuy nhiên, năng lực cạnh tranh ở thị trường Mỹ của HMC đã giúp cho công ty này ở châu Âu, nơi giá xe lúc đó cao hơn 1/5 trong khi tiêu chuẩn kỹ thuật (và do đó chi phí) thấp hơn. HMC bán 111.000 xe ở châu Âu năm 1992, tăng 50% so với năm 1991 và là một chỉ báo của nhiều tiềm năng trong tương lai.
125. Shinjin tham gia vào liên doanh 50-50 với GM vào năm 1972. Daewoo cố gắng giành được độc lập công nghệ từ GM, một lý do tại sao liên doanh này luôn có nhiều mâu thuẫn. Bên Hoa Kỳ bán hết cổ phần vào năm 1992 với giá 165 triệu Đô la Mỹ.

126. Theo sau cái cách dân chủ vào cuối những năm 1980, Chung thực hiện một cuộc chạy đua tranh cử Tổng thống Hàn Quốc tuyệt vọng và bất thành vào năm 1992. Trong đợt tranh cử này, Chung đã công kích cá nhân mạnh mẽ vào người cuối cùng thắng cuộc, Kim Young Sam. Chung trước đó đã bất hòa với người tiền nhiệm và là cố vấn của Kim, Roh Tae Woo, Tổng thống dân cử đầu tiên kể từ khi Park Chung Hee kết thúc những cuộc bầu cử và tuyên bố thiết quân luật năm 1972. Hậu quả của mối quan hệ chính trị đang xấu đi của Chung là Hyundai ngày càng khó tiếp cận tín dụng ngân hàng trung ương. Cùng thời điểm đó, Daewoo mua lại phần vốn liên doanh của General Motors vào năm 1992 và bắt đầu tấn công mạnh vào vị thế của HMC trong thị trường nội địa.
127. Renault-Nissan mua lại 70% cổ phần ở công ty con sản xuất ô tô của Samsung, sau đó tăng lên 80% trong giai đoạn khủng hoảng. SAIC châu tôm lại SsangYong năm 2009 khi những người Trung Quốc rời khỏi công ty này.
128. Phỏng vấn của tác giả, ngày 13 tháng 7 năm 2010.
129. Ở thời điểm viết, Ford vẫn chưa xác nhận doanh số bán toàn cầu, nhưng khoảng cách doanh số với HMC-Kia được kỳ vọng là vài ngàn đơn vị sản phẩm. Trong số ba tập đoàn lớn nhất theo doanh số bán năm 2010, Toyota và GM bán 8,4 triệu chiếc xe và VW bán 7,1 triệu chiếc. Doanh số bán của Hyundai năm 2010 có 3,6 triệu chiếc từ HMC và 2,1 triệu từ Kia. Xem *Automotive News*, 26 tháng 1 năm 2011.
130. Xem Steers, *Sản xuất ở Hàn Quốc*, trang 84.
131. Có thể tranh luận rằng trường hợp Thái Lan những năm 1960, 1970 và đầu 1980 tiến gần hơn đến việc hình thành một chính sách công nghiệp hiệu quả hơn so với Malaysia. Hệ thống hành chính Thái Lan cũng là một cơ quan hỗ trợ chính sách công nghiệp hiệu quả hơn so với Malaysia, một phần vì Mahathir đã làm suy yếu hệ thống hành chính Malaysia. Tuy nhiên, góc nhìn của tôi là việc tập trung hoạt động lập kế hoạch công nghiệp Malaysia vào tay một lãnh đạo duy nhất, và việc quốc gia này tập trung vào rất nhiều những dự án cao cấp, khiến nó là trường hợp nghiên cứu tốt nhất để phân tích. Để so sánh chính sách công nghiệp Thái Lan và Malaysia trong giai đoạn hậu Thế chiến Thứ hai, xem Greg Felker, "Chính trị của cải cách chính sách đầu tư công nghiệp ở Malaysia

- và Thái Lan”, trong K. S. Jomo, *Công nghiệp hóa Đông Nam Á: Chính sách công nghiệp, năng lực và sự bền vững* (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001), Chương 6.
132. Phòng văn ngoài lẽ một tỷ phú địa phương, người cung cấp ít nhất một “khoản vay” không hoàn trả cho vị Tunku.
 133. Trích trong Barry Wain, *Người độc hành Malaysia: Mahathir Mohamad trong thời đại hỗn độn* (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2009), trang 3.
 134. Cơ cấu chủng tộc của Mahathir không chắc chắn; tự thân ông này đã khiến nó càng mù mờ. Ông nói với người viết tiểu sử của mình, Barry Wain, rằng có thể ông nội hay ông cố của ông đến từ Ấn Độ và mô tả bà nội nằm ở phía “Penang Malay”, ngụ ý rằng bà này không có dòng máu Ấn. Tác giả đồng ý với giả định của Barry Wain rằng ông nội của Mahathir là người nhập cư, và Mahathir chắc hẳn biết điều này. Trong thời gian làm thủ tướng, báo chí Malaysia tránh đề cập đến mối quan hệ Ấn của ông. Có rất nhiều người mang dòng máu nước ngoài trong giới quý tộc Malaysia – mẹ của vị Tunku là người Thái – nhưng chính trị chủng tộc Malaysia đòi hỏi các lãnh đạo phải xuất thân thuần Mã Lai. Để tham khảo phân thảo luận sâu hơn về gốc gác của Mahathir, hãy xem Wain, *Người độc hành Malaysia*, trang 5.
 135. Phân tích của Park Chung Hee không hoàn toàn phi chủng tộc – ông này luôn dành những lời khen ca ngợi sự phát triển đặc biệt dành cho “dân tộc” Đức. Tuy nhiên, Park chủ yếu quan tâm đến những bài học lịch sử thực tiễn. Ngược lại, phần giới thiệu trong quyển sách *Tiến thoái lưỡng nan của Mã Lai* của Mahathir bắt đầu bằng: “Những suy nghĩ đầu tiên của tôi về các vấn đề ảnh hưởng đến người Mã Lai trước hết được thể hiện dưới hình thức tranh luận nhằm hồi đáp đối với một thách thức của Giáo sư Ungku Aziz, giáo sư kinh tế học (giờ là Phó hiệu trưởng) trường Đại học Malaya. Năm 1966, trong một hội thảo ở Kuala Lumpur thảo luận về các lý do dẫn đến kết quả thi tồi của sinh viên người Mã Lai, tôi đặt ra câu hỏi về di truyền và ảnh hưởng của môi trường như một trong những yếu tố hình thành vấn đề”. Quyển sách được tiếp tục bằng phong cách tương tự và chứa đựng rất ít những phân tích kinh tế có cấu trúc. Mahathir Mahamad, *Tiến thoái lưỡng nan của Mã Lai* (Singapore: Donald Moore for Asia Pacific Press, 1970), trang 1.

136. Con số tử vong chính thức từ cuộc nổi loạn ở Kuala Lumpur vào ngày 13 tháng 5 năm 1969 là 196 người và có 439 người bị thương. Những nguồn không chính thức tuyên bố con số thực là cao hơn.
137. 137. Mahathir "doanh nhân" đã tham gia đủ loại kinh doanh vận vật từ khi ra trường, bao gồm đầu cơ bất động sản, kinh doanh thương mại được phẩm, trạm xăng nhượng quyền và dịch vụ xe limousine chạy giữa Kuala Lumpur và sân bay thành phố. Chuyến thăm đầu tiên của Mahathir đến Nhật Bản là năm 1962. Ông này nhận xét: "Sự cố gắng hiến và động lực của Nhật Bản có thể được thấy rất rõ ràng. Bất cứ ai cũng có thể thấy rằng Nhật Bản đang đi theo con đường đúng để tái thiết đất nước. Khi trở thành thủ tướng, tôi quyết định áp dụng các chiến lược của Nhật Bản và Hàn Quốc vào những phương pháp phát triển Malaysia". Mô tả của Mahathir về tiến bộ của Nhật từ góc nhìn văn hóa ngay lập tức được chú ý. Phản hồi bằng văn bản cho các câu hỏi gửi đến Mahathir, ngày 7 tháng 3 năm 2011.
138. Phỏng vấn của tác giả, 9 tháng 7 năm 2010.
139. GNI trên đầu người của Malaysia là 1.570 Đô la Mỹ, Hàn Quốc là 1.560 Đô la Mỹ.
140. Anwar Ibrahim, nguyên Phó Thủ tướng của Mahathir, gọi Mr. Suzuki là "một người rất then chốt" trong việc giúp Mahathir lý luận về phát triển. Trong cuộc phỏng vấn ngày 8 tháng 7 năm 2010, chính Mahathir đã nhận xét: "Kiến thức cá nhân của [Suzuki] trong thời gian làm việc cho Mitsui là vô giá khi triển khai những kế hoạch phát triển của Malaysia". Phản hồi bằng văn bản trước các câu hỏi gửi đến Mahathir, ngày 7 tháng 3 năm 2011.
141. Mahathir mô tả kế hoạch Nhìn về hướng Đông như "mô phỏng những quốc gia đang phát triển nhanh ở phía Đông [nghĩa là Đông Bắc Á] trong nỗ lực phát triển Malaysia"; về mặt công nghệ, ông này định nghĩa chính sách đó là "một quá trình đi lên chiếc thang công nghệ đến những ngành công nghiệp cơ bản như sản xuất thép". Hãy xem K. S. Jomo và Tan Kock Wah, *Chính sách công nghiệp ở Đông Á: Các bài học cho Malaysia* (Kuala Lumpur: University of Malaya Press, 1999), trang 249-50. Để tham khảo mối liên hệ đặc biệt với chương trình HCI ở Hàn Quốc, xem trang 278.
142. Chủ nghĩa đạo đức và tính cách độc tài là những điểm tương đồng hiển nhiên giữa Park và Mahathir. Cũng như Park bắt đầu bằng việc đóng cửa rất nhiều quán bar và hộp đêm ở Seoul, đại diện cho sự

suy đồi của giới ưu việt lớn tuổi, Mahathir cũng chỉ trích việc uống rượu, hút thuốc và chơi gôn của tầng lớp thượng lưu Malaysia và các dịch vụ dân sự. Tuy nhiên, trong khi Mahathir trưởng thành ở một khu vực bán nông thôn, ông này chưa bao giờ quan tâm hay hiểu đời sống nông thôn, và chính điều này khiến ông khác biệt với người nông dân Park. Thực chất, logic cơ sở của *Tiến thoái lưỡng nan Mãi Lại* của Mahathir là những người Malaysia “*bumiputera*” bản xứ tụt hậu vì họ là những người dân nông thôn.

143. Khi Mahathir trở thành Thủ tướng, việc kiểm soát HICOM (thành lập năm 1980) được chuyển cho Văn phòng Thủ tướng. Để tham khảo phần mô tả những khoản đầu tư của cơ quan này, hãy xem Chee Peng Lim, “Công nghiệp hóa công nghiệp nặng” trong K. S. Jomo, *Nhật Bản và phát triển Malaysia: Dưới bóng Mặt trời mọc* (London: Routledge, 1994).
144. Chính sách nông nghiệp quốc gia của Mahathir, xuất bản tháng 1 năm 1984, chỉ dài 13 trang. Năm 1985, các ngân hàng Malaysia cho vay nhiều hơn 4 lần ở các dự án bất động sản so với nông nghiệp. Xem K. S. Jomo, *Tăng trưởng và thay đổi cơ cấu ở kinh tế Malaysia* (Basingstoke: Macmillan, 1990), trang 207, 210.
145. Phản hồi bằng văn bản trước các câu hỏi gửi đến Mahathir, ngày 7 tháng 3 năm 2011.
146. IMP 22 quyền, do cơ quan Phát triển đầu tư Malaysia (MIDA) soạn thảo cùng tổ chức Phát triển công nghiệp Liên Hợp Quốc (UNIDO), nhìn chung được khen ngợi bởi những chuyên gia chính sách công nghiệp. Tuy nhiên, nó vẫn chưa được soạn xong cho đến đầu năm 1986, thời điểm Mahathir đang đối mặt với các vấn đề của dự án Proton và Perwaja. Tình yêu của Mahathir dành cho tất cả mọi thứ liên quan đến Nhật Bản bắt đầu suy yếu vào năm 1984. Xem Kit G. Machado, “Proton và Công nghiệp ô tô của Malaysia” trong Jomo, *Nhật Bản và phát triển Malaysia*, trang 291.
147. Xem Jomo và Tan, *Chính sách công nghiệp ở Đông Á*, trang 279.
148. Để tham khảo phần thảo luận về hành động bỏ rơi khu vực tư nhân, xem Kim Chee Peng, “Công nghiệp hóa công nghiệp nặng” trong Jomo, *Nhật Bản và phát triển Malaysia*, trang 249.
149. Khi được hỏi tại sao Proton không mua quyền sử dụng công nghệ, như Hyundai đã làm, thay vì tham gia vào một liên doanh, Mahathir

đã phản ứng: “Chúng tôi thực tế không có kiến thức hay kinh nghiệm gì về ngành sản xuất xe. Cách tốt nhất là có một đối tác kinh nghiệm trong lĩnh vực này. Mitsubishi Motors sẵn sàng giúp chúng tôi xây dựng một chiếc xe quốc gia, và không phải chỉ là một bản sao chiếc xe của họ”. Quan điểm của tác giả, là Malaysia đầu những năm 1980 có kinh nghiệm trong ngành sản xuất xe hơi chỉ ít cũng bằng với Hàn Quốc của đầu những năm 1970 – có 11 đơn vị lắp ráp xe ở Malaysia đến năm 1980 và thị trường nội lớn hơn nhiều so với Hàn Quốc một thập kỷ trước. Khi được hỏi tại sao Malaysia bắt đầu chỉ với một công ty sản xuất ô tô nội duy nhất, Mahathir trả lời: “Chúng tôi phải tiếp tục nhập khẩu và lắp ráp những chiếc xe nước ngoài để tránh bị công chúng chỉ trích”. Việc Mahathir xây dựng chính sách để phản ứng trước các chỉ trích của công chúng không phù hợp với hồi ức của nhiều người Malaysia. Những câu hỏi khác dành cho Mahathir đều bị tránh né hay lảng tránh. Phản hồi bằng văn bản trước các câu hỏi gửi đến Mahathir, ngày 7 tháng 3 năm 2011.

150. Thuật ngữ *bumiputera*, nghĩa là “những người con trai của đất”, nhắc đến không chỉ những người Mã Lai mà còn các nhóm người dân tộc địa phương đã hình thành quốc gia Malaysia ngày nay. Tôi không ưu tiên dùng thuật ngữ “bản xứ” vì ngày nay có quá ít người Malaysia sinh ra bên ngoài quốc gia này.
151. Phòng vấn của tác giả, 9 tháng 7 năm 2010.
152. Phòng vấn bên lề, 9 tháng 7 năm 2010.
153. Các kết quả điều chỉnh Đạo luật Phối hợp đầu tư và Đạo luật Xúc tiến đầu tư. Mahathir cho phép các khoản đầu tư được thực hiện bởi doanh nghiệp do nước ngoài sở hữu hoàn toàn (trái ngược với liên doanh), ngừng yêu cầu các công ty nước ngoài phải trao vốn cho những *bumiputera*, và tạo ra cơ chế cấp phép một cửa cho những nhà đầu tư nước ngoài. Con số đầu tư trực tiếp nước ngoài được cấp phép là 525 triệu RM vào năm 1986 so với 6,2 tỷ RM vào năm 1990.
154. Cũng như Mahathir đã đưa ra những khuyến khích mới, Kế hoạch công nghiệp tổng quát năm 1986 tuyên bố rõ ràng rằng, hoạt động gia công đa quốc gia mà Malaysia đã lôi kéo về cuối những năm 1960 và 1970 đã không đáp ứng được những mục tiêu công nghệ từ góc độ nâng cấp nền kinh tế. Nguồn đầu tư lớn nhất vào cuối những năm 1980 là từ Nhật Bản, quốc gia mà đồng tiền bắt đầu tăng giá

nhANH chóng so với đồng tiền của những đối tác thương mại của nó sau 'thỏa thuận Plaza 1985 với Hoa Kỳ. Để tham khảo phần thảo luận sâu hơn, xem Jomo, *Tăng trưởng và thay đổi cơ cấu trong nền kinh tế Malaysia*, trang 134. Ở giá hiện tại, xuất khẩu của Malaysia là 22,7 tỷ Đô la Mỹ năm 1980, 29,6 tỷ Đô la Mỹ năm 1985 và 53,9 tỷ Đô la Mỹ năm 1988.

155. Ở thời kỳ đỉnh điểm của đầu tư năm 1981-5, tỷ trọng đầu tư trên GDP đạt kỷ lục 36%, với phần nửa trong đó là đầu tư chính phủ. Từ năm 1986 đến năm 1988, tỷ trọng đầu tư trên GDP giảm còn 26%, và tỷ trọng đầu tư khu vực công chỉ là 11%. Xem Jomo, *Tăng trưởng và thay đổi cơ cấu trong nền kinh tế Malaysia*, trang 47.
156. Asmat là TổngThư ký kỹ của MITI từ năm 1992 đến 2001. Phòng văn tác giả, 9 tháng 7 năm 2010. "[Mahathir] đọc một quyển sách và trở thành chuyên gia", cựu Phó Thủ tướng của Mahathir, Anwar Ibrahim cười chế giễu. Anwar, người bị bắt và xét xử bởi Mahathir sau khủng hoảng tài chính châu Á, có nhiều lý do để công kích Thủ tướng. Nhưng trong ví dụ này, rất nhiều người xung quanh Mahathir đồng ý rằng tư duy của ông này bị ảnh hưởng nặng nề bởi một quyển sách duy nhất. Bản thân Anwar cũng không phải là người có tầm nhìn và sự thông minh khi ra các quyết định. Phòng văn của tác giả, 8 tháng 7 năm 2010.
157. Phát biểu trên chính trang web của MSC: "Siêu hành lang truyền thông đa phương tiện (MSC) là một khu vực do chính phủ chỉ định, được thiết kế để nâng tầm Malaysia lên thời đại thông tin và kiến thức. Ban đầu, nó bao gồm một khu vực khoảng 15 đến 50 km trải dài từ Petronas Twin Towers đến sân bay quốc tế Kuala Lumpur, và bao gồm thị trấn Putrajaya [một thủ đô hành chính mới hùng vĩ] và Cyberjaya. Kể từ đó, nó đã được mở rộng ra toàn bộ thung lũng Klang". Chính phủ đã giải cứu những đơn vị phát triển dự án này vào thời điểm khủng hoảng tài chính châu Á. Rất nhiều những doanh nghiệp lớn hơn hoạt động ở MSC là các công ty đa quốc gia được mời gọi từ những khu vực khác ở Malaysia bằng những ưu đãi tài chính. Có rất ít bằng chứng cho thấy rằng MSC cho đến giờ đã tạo ra được nhiều giá trị gia tăng cho Malaysia. Ví dụ, không giống kế hoạch của Chính phủ Hàn Quốc để xây dựng những công ty địa phương trong ngành sản xuất chất bán dẫn số lượng lớn, MSC chưa bao giờ biết rõ nó phải làm gì.

158. Tất nhiên Waja không thể so với chiếc Elantra cuối cùng thuộc thế hệ thứ năm. So sánh công bằng là so với chiếc Elantra thế hệ thứ nhất năm 1991 hay chiếc Elatran thế hệ thứ hai năm 1995-2000. Chiếc Elantra và Waja là những chiếc xe có cùng động cơ 1,6 lít trong những mẫu xe cơ bản.
159. HMC bắt đầu hoạt động lắp ráp xe vào năm 1968 và sản xuất động cơ đầu tiên năm 1991 (cùng năm ra đời chiếc Elantra). Proton bắt đầu hoạt động năm 1983 bằng việc lắp ráp và sản xuất động cơ đầu tiên năm 2005. Động cơ này được lắp vào chiếc Waja theo mẫu do Proton thiết kế, ra mắt công chúng năm 2001. Tính từ lúc bắt đầu đến khi có thể tự sản xuất được động cơ, HMC cần 23 năm và Proton cần 22 năm.
160. Con số ước tính từ lợi nhuận thường niên cho IPP đầu tiên dao động giữa 14 và 25%. Thương vụ này đòi hỏi Tenaga, công ty năng lượng quốc doanh, mua lại tối thiểu 72% sản lượng từ hai nhà máy năng lượng vận hành bằng khí đốt trong 21 năm. Cách làm này được gọi là “trả tiền hay là mất”. Vì Tenaga đã có dự định tự xây dựng nhà máy, nhà Yeoh giành được các khu đất với rất nhiều cơ sở hạ tầng (ống dẫn khí vào, hệ thống dây truyền tải điện ra) mà Chính phủ đã lắp đặt sẵn ở chi phí của những người trả thuế. Gia đình này thương lượng được giá khởi điểm 15,2 xen Malaysia trên một kilowatt giờ (so với 11,5 xen ở những thỏa thuận IPP sau) và tiền được trả mỗi hai tuần. Nhìn bề ngoài, lợi nhuận ròng của nhà Yeoh là 14% một năm, nhưng vài nhà phân tích tính toán rằng lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu đạt mức 25%. Có hai lý do cho hiện tượng này: đầu tiên, thỏa thuận “trả tiền hay là mất” đã cực kỳ hào phóng cho phép sử dụng nhiều nợ hơn thông thường cho dự án này, do đó đẩy lợi nhuận trên tiền mặt đầu tư (chứ không phải lợi nhuận trên tổng vốn chủ sở hữu và nợ đầu tư); và thứ hai, một số hoạt động xây dựng và dịch vụ được thực hiện bởi những công ty con của YTL, dẫn đến khả năng những người sở hữu đã hít bớt lợi nhuận từ dự án thông qua những hợp đồng xây dựng và dịch vụ giá cao – dù rằng điều này tất nhiên đơn thuần chỉ là một khả năng trên lý thuyết. Trang web của YTL, thẳng thắn một cách đáng kinh ngạc về cái mà nó mô tả là “thương vụ béo bở”, dù rằng không có những thảo luận về tỷ lệ lợi nhuận. Như hầu hết những thương vụ tư nhân hóa ở Malaysia, thương vụ Yeoh IPP không được đấu thầu công khai. Xem trang web <http://www.ytl.com.my/getnews.asp?newid=12843>

161. Giữa năm 2004 và 2010, YTL thực sự đã đầu tư, thông qua các khoản nợ từng phần, phần lớn tất cả vốn chủ sở hữu của một trong hai nhà máy xi-măng ban đầu được phát triển dưới chính sách Nhàn về hướng Đông của Mahathir. YTL đã có những kinh doanh xi-măng ở bờ đông ít phát triển hơn của Malaysia, và khi sở hữu nhà máy khổng lồ Perak Hanjoong, trở thành công ty lớn thứ hai trong ngành xi-măng của quốc gia này. Tuy nhiên, không giống Chung Ju Yung, người học cách tự xây dựng những nhà máy xi-măng, nhà Yeoh có được tất cả công nghệ dựa trên cơ sở chia khoán trao tay, hầu như từ những nhà cung ứng Hàn Quốc.
162. Để tham khảo những hoạt động thương mại thời chiến của Chung, được kéo dài qua cả Thế chiến Thứ hai và Chiến tranh Triều Tiên, xem Kirk, *Triều đại Hàn Quốc*, trang 27. Lim thừa nhận đã thực hiện hành vi thông thầu khi kể ví dụ về trường hợp đấu giá 14 cái máy ủi ở Singapore, trong tự truyện của mình *Câu chuyện của tôi: Lim Goh Tong* (Kuala Lumpur: Pelanduk, 2004), trang 24.
163. Lim hợp tác với Mohamad Noah Omar, cha vợ của cả Thủ tướng thứ hai của Malaysia, Abdul Razak và Thủ tướng thứ ba Hussein Onn, và ông nội của Thủ tướng đương nhiệm Najib Razak. Sòng bạc này đã cung cấp những vị trí ngồi không ăn lương cho lực lượng công an Malaysia, bao gồm những quan chức cao cấp nhất.
164. Khu nghỉ mát Singapore được gọi là Resorts World Sentosa; Universal Studios là đơn vị cung cấp ý tưởng sáng tạo thông qua một liên doanh. Những khoản đầu tư xa bờ khác bao gồm vụ mua lại công ty cá cược Stanley Leisure ở Anh và hoạt động đánh bạc ở Hoa Kỳ, cũng như những kinh doanh tàu du lịch tàu thủy khác.
165. Công ty xây dựng của Lim, Kien Huat, từng là một trong những công ty xây dựng lớn nhất ở Malaysia, trở thành một công ty nắm giữ vốn cổ phần thụ động, giữ vốn cho gia đình Lim ở Genting.
166. Xem Wain, *Người độc hành Malaysia*, trang 93. Giá thầu thầu của người Nhật là 313 triệu RM; giá thầu tốt nhất trong nước thấp hơn 71 triệu RM. Một công ty kỹ thuật Malaysia được những người Nhật thuê lại, nhưng Ban Giám đốc sau đó nói rằng họ đã chẳng hề nhận được sự chuyển giao công nghệ nào.
167. Lim, *Câu chuyện của tôi*, lời mở đầu không đánh số trang.
168. Syed Mokhtar thực sự đã kiểm soát DRB-HICOM sau cái chết của Giám đốc Proton Yahaya Ahmad trong một vụ rơi máy bay trực thăng (xem ở dưới). Đến thời điểm này, DRB-HICOM đã bán cổ

phần trong Proton nhưng vẫn giữ lại khoản đầu tư trong sản xuất phụ tùng xe ô tô.

169. Tội của Khoo là đã quá thân với đối thủ chính trị của Mahathir, Razaleigh Hamzah. Không giống khi Chung Ju Yung cãi nhau với Tổng thống Hàn Quốc Kim Young Sam, không một khu kinh doanh độc lập nào mà Khoo sở hữu lại không dính líu đến các hoạt động bảo trợ chính trị, và sự nghiệp kinh doanh của ông này phải nhạt dần. Những ông trùm tư bản Đông Nam Á không bao giờ thoát khỏi sự phụ thuộc vào những chính trị gia, trong khi ở Đông Bắc Á, họ có thể gạt bỏ các quan hệ này khi đã trở nên lớn mạnh hơn.
170. Một công ty nhận sự đỡ đầu của nguyên Bộ trưởng Tài chính Daim Zainuddin, Công ty Land & General của Wan Azmi đã sụp đổ. Ông này vẫn làm việc ở Rohas Perkasa.
171. Các kinh doanh chính của Krishnan có trụ sở tại Menara Maxis, trong Tòa tháp đôi trong khi Mahathir, kể từ khi không còn làm Thủ tướng, đã lấy một văn phòng rộng lớn ở tầng 86 của tòa tháp này.
172. Krishnan là tay đầu sỏ duy nhất xoay sở để thực sự thân cận với cả Mahathir và đối thủ không đội trời chung của ông này là Razaleigh Hamzah, người mà Mahathir đã đánh bại trong một cuộc bầu cử nội bộ UMNO xấu xa và rất đât đỏ năm 1987. Sau thời Mahathir, Krishnan đã rất thành công dưới hai đời Thủ tướng sau đó.
173. Theo ước tính của tờ *Malaysian Business*, tháng 2 năm 2011. Đây cũng là nguồn ước tính rải sẵn của Robert Kuok, phía dưới.
174. Dù những quản lý cao cấp của Kuok ở Malaysia làm việc trong tòa nhà Wisma Jerneh, công ty kinh doanh bảo hiểm của ông này lại nằm gần giao lộ Francis Yeoh.
175. Cơ bản, phần phía Bắc của Royal Selangor Golf Club. Lựa chọn còn lại duy nhất cho những người siêu giàu và hoàng gia là Bukit Tunku (tên tiếng Anh là Kenny Hills) ở phía Tây thành phố.
176. Tan là tỷ phú người Malaysia, người mà tất cả những tỷ phú khác ghét – có lẽ vì hành động như vậy sẽ giúp họ cảm thấy bản thân mình tốt hơn. Dòng tiền chính của ông này đến từ những thương vụ tư nhân hóa Chính phủ không đầu thần, bao gồm một kinh doanh xố xố của chính phủ. Ít nhất ba tỷ phú khác đã mô tả ông này với tôi bằng những từ ngữ không mấy đẹp đẽ, nhưng tôi không chắc ông có gì khác với họ như cách họ muốn suy nghĩ.

177. Kinh doanh của Hussain là RHB Group.
178. Xuyên qua Vision City, khách sạn Sheraton cũ hơn được xây dựng bởi Renong Group có liên hệ với UMNO, công ty có người chủ ngấp trong núi nợ, Halim Saad, được Chính phủ giải cứu trong khủng hoảng và đuổi ông này ra khỏi vị trí của mình.
179. Phỏng vấn với Anwar Ibrahim, một trong những bộ trưởng đương nhiệm, ngày 8 tháng 7 năm 2010. Mahathir tổ chức một cuộc họp nội các vào buổi sáng hôm sau bằng một ngày trọn vẹn để đảo tạo về văn hóa Nhật.
180. Theo lời kể của Tổng Bí thư Đảng Cộng sản Malaya và Tư lệnh chiến trường CPM Siew Ma, sau khi chiếc Rolls-Royce của Gurney bị chặn lại, ông này leo ra khỏi xe và “bắt đầu đi bộ rất bình tĩnh và chẳng tiến tới phía các vị trí phục kích ở bờ đê cao của chúng tôi”, Ching Peng, *Lịch sử ở phía tôi* (Singapore: Media Masters, 2003), trang 288.
181. Một phần công ty này được thành lập bởi Lee Kong Chian (đã qua đời). Đây từng là doanh nghiệp đồn điền và gia công hàng hóa cơ bản lớn nhất ở Đông Nam Á.
182. Những người chủ hiện tại (hãy xem dưới đây) từ chối gặp tác giả hay sắp xếp một chuyến thăm nhà máy.
183. Nguồn cung khí ga nội địa của Malaysia thực sự khiến DRI hấp dẫn dưới góc nhìn công nghệ, nhưng chọn một đối tác không có kinh nghiệm liên quan và không thể kiểm tra những đề nghị của đối tác này đầy đủ là một điều rất bất cẩn. Mahathir đã đích thân thương lượng với Nippon Steel.
184. Vào tháng 4 năm 1987, phía người Nhật đồng ý khoản bồi thường 467 triệu RM trên chi phí dự án khoảng 1,3 tỷ RM. Không may, kể từ khi đồng Yên tăng giá trước đồng Ringgit từ năm 1985, khoản đến bù kia không thể bù đắp được chi phí bằng đồng Ringgit đang mất giá của Malaysia trong dự án này.
185. Phỏng vấn của tác giả, ngày 7 tháng 7 năm 2010. Dr. Tan là Giám đốc điều hành Southern Steel, công ty nằm ở Penang. Hai thành viên khác của nhóm là Wan Abdul Ghani Wan Ahmad, nguyên giám đốc điều hành một trong những doanh nghiệp sản xuất thép hạ nguồn hiện tại của Malaysia – Antara, và Choo Kin Hean, CEO của nhà máy quốc doanh Malayawata Steel. Báo cáo này được trình lên Mahathir nhưng không được công bố ra công chúng.

186. Phản hồi bằng văn bản trước các câu hỏi gửi đến Mahathir, ngày 7 tháng 3 năm 2011.
187. Mahathir đã tham dự buổi lễ khánh thành nhà máy ở Gurun và nhắc đến thép sản xuất xe trong bài phát biểu của mình, trong đó nhấn mạnh tới việc Chia đã nói với ông này rằng sản phẩm đó sẽ nằm trong danh mục đầu ra của nhà máy. Khi được hỏi, Mahathir đã né tránh điểm này. Trong giai đoạn nhà máy Gurun mở cửa, Mahathir cũng cho phép ông chủ của ASM William Cheng, đi ngược lại các lời khuyên về dịch vụ dân sự, mở một nhà máy sản xuất thép cán mỏng sau khi Cheng nói với ông này rằng sẽ cung cấp cho nhu cầu công nghiệp và xe rô tô. Cheng xây dựng nhà máy nhưng bán sản phẩm cho khu vực xây dựng nội địa để cạnh tranh với sản phẩm thép cán mỏng của Perwaja. Câu chuyện này được xác nhận bởi những nguồn dịch vụ dân sự và công nghiệp.
188. Đây là chi phí vốn đầu tư cộng với thua lỗ hoạt động kinh doanh từ khi bắt đầu cho đến thời điểm Chia rời khỏi doanh nghiệp này vào tháng 8 năm 1995; ở thời điểm đó, dư nợ vay ngân hàng là 5,7 tỷ RM và lỗ hoạt động tích lũy là 2,5 tỷ RM. Dự án này còn nhận được tài trợ từ các nguồn phi ngân hàng. Vài con số được thống kê được tổng hợp trong Wain, *Người độc hành Malaysia*, trang 173, trong đó tính toán chi phí tổng của Perwaja ở thời điểm Chia đi là "15 tỷ RM hay cao hơn nữa".
189. Có lẽ trường hợp xuất sắc nhất trong nhiều trường hợp là 957 triệu RM trong các hợp đồng không đấu thầu với Man Shoon Group và những công ty có liên quan với Kok Mew Shoon, một cộng sự lâu năm của Chia. Những kiểm toán viên của PWC cũng bày tỏ lo ngại trước thực tế rằng Perwaja chỉ in có ba bản sao báo cáo năm 1996 về hoạt động của công ty: một cho Mahathir; một cho Anwar; và một bản khác cho Thống đốc Ngân hàng trung ương. Dù PWC nhận ra những hợp đồng không đấu thầu của Man Shoon Group, đơn vị này không nhắc đến mối liên hệ giữa Kok và Eric Chia, được tiết lộ bởi những phóng viên sau khi báo cáo này bị rò rỉ ra bên ngoài. Wain, *Người độc hành Malaysia*, trang 174, cung cấp một danh sách dài những hành động rửa tiền bẩn thỉu của Chia. Sau khi Mahathir rời khỏi quyền lực năm 2003, chính phủ của Abdullah Badawi đưa Chia ra tòa bằng một tội danh duy nhất là vi phạm niềm tin. Ông này đã được miễn trừ tội danh.
190. Một nhân viên cao cấp lâu năm của Abu Sahid mô tả Chia là "cố vấn" của ông này. Phỏng vấn bên lề, Kuala Lumpur, tháng 7 năm 2010.

191. Theo thông tin trên trang web của Perwaja, hai lò phản ứng DRI mới đi vào hoạt động vào năm 1993, trong khi những lò luyện mới và những trang thiết bị sản xuất thép khác được trang bị vào năm 1996. Trong 1,3 tỷ RM – “cái giá” đầu tư cho Perwaja, 800 triệu RM là nợ vay công ty quốc doanh Perbadanan Nasional Berhad (PNB) và 530 triệu RM là tiền mặt.
192. Phỏng vấn bên lề, Kuala Lumpur, tháng 7 năm 2007, và trả lời sau đó. Trong nửa đầu năm 2010, Abu Sahid đã trả 2 triệu RM một tháng cho Chính phủ, sau một quãng thời gian dài không trả xu nào; ông này vẫn nợ một phần lớn trong con số 500 triệu RM, thậm chí sau hơn một thập kỷ. Theo Anwar Ibrahim, Chính phủ Malaysia cũng trao cho Abu Sahid “một phần khổng lồ đất đai ở Johor và một hợp đồng lớn” vì Perwaja là một dự án “khó nhân”. Phỏng vấn của rác giả, ngày 8 tháng 7 năm 2010. Các tài khoản được công bố khi Abu Said bán một số cổ phần trong Perwaja năm 2006 cho thấy công ty này nợ Tenaga 310 triệu RM.
193. Từng là tay buôn tài sản, Abu Sahid và những đối tác của ông này nắm giữ các chứng khế, có tên gọi Cổ phiếu vay không bảo đảm có thể chuyển đổi không thể mua lại (ICULS), trao cho họ quyền mua lại quyền kiểm soát Perwaja miễn phí ở vào bất kỳ thời điểm nào trong 10 năm kế tiếp.
194. Abu Sahid khởi sự kinh doanh bằng hoạt động thương mại phụ tùng xe cho những người mua quốc doanh bao gồm công an, quân đội và cơ quan phúc lợi chính phủ. Đây chính là bước chân đầu tiên của ông này vào lĩnh vực vận tải, và sau đó dẫn đến mối quan hệ kinh doanh với Perwaja.
195. Chi tiết tiểu sử lấy từ trang web Perwaja theo địa chỉ <http://www.perwaja.com.my/home/home.php>
196. Amsden, *Gã khổng lồ kế tiếp của châu Á*, trang 291, thống kê con số theo ngân sách của nhà máy có công suất 9.1 triệu tấn ban đầu của Pohang, được xây dựng trong bốn giai đoạn, là 3,6 tỷ Đô la Mỹ. Công việc bắt đầu vào năm 1970. Con số này, điều chỉnh theo chỉ số giá tiêu dùng Mỹ (CPI), tương đương với 19,9 tỷ Đô la Mỹ năm 2009. Điều chỉnh 10 triệu RM bút toán xóa năm 1996 để trừ phần lớn chi phí của Perwaja cho đến thời điểm đó, sử dụng cùng chỉ số CPI của Mỹ, cho ra con số 5,5 tỷ Đô la Mỹ năm 2009. Công suất sản xuất thép vẫn vào khoảng 1,5 triệu tấn. Barry Wain, người viết

tiểu sử cho Mahathir, ước tính tổng chi phí của Perwaja ít nhất là 8 tỷ Đô la Mỹ.

197. Năm 1984, Malaysia đã có 1 ô tô trên mỗi 20 người dân (con số cao nhất ở Đông Nam Á ngoại trừ Singapore), so với 1 chiếc trên 146 người ở Hàn Quốc và 1 chiếc trên 50 người ở Đài Loan. Con số này phần lớn đến từ tình trạng thiếu công bằng của Malaysia, cho phép một nhóm thiểu số tương đối giàu có sở hữu xe ở giai đoạn đầu phát triển so với những quốc gia Đông Bắc Á. Xem K. S. Jomo, *Công nghiệp hóa Malaysia: Chính sách, kết quả, viễn cảnh* (London: Routledge, 1993), trang 275. Theo Chí báo Phát triển Thế giới của Ngân hàng Thế giới, bao gồm nhiều dữ liệu về sở hữu xe gần đây hơn, Hàn Quốc đã bắt kịp con số của Malaysia vào năm 2005 – khoảng 1 xe trên 4 người – vào thời điểm khi thị trường xe Hàn Quốc lớn gấp đôi Malaysia vì dân số lớn hơn.
198. Việc Mahathir không xem cạnh tranh nội địa là hữu ích cho các kế hoạch phát triển công nghiệp được thể hiện trong phát biểu sau: “Proton là chiếc xe quốc gia đầu tiên. Khi nó bắt đầu mang lại kết quả khá tốt, chúng tôi đã bắt đầu một nhà máy xe quốc gia thứ hai, nhà máy này sẽ chỉ sản xuất những chiếc xe nhỏ 600cc không cạnh tranh với những chiếc Proton lớn hơn”. Phản hồi bằng văn bản trước các câu hỏi gửi đến Mahathir, ngày 7 tháng 3 năm 2011. Nhìn bề ngoài, Perodua có một cổ đông khu vực tư nhân lớn dưới tên gọi United Motor Works, giữ 38% vốn năm 1993. Tuy nhiên, UMW rất cuộc bị kiểm soát bởi Perbadanan National Berhad; những cơ quan chính phủ khác chỉ giữ 30% và Daihatsu 32%. Proton đã được thành lập với 70% của HICOM và 30% của Mitsubishi.
199. Mahathir đạt được một thỏa thuận sơ bộ với Mitsubishi ở chuyến đi đến Nhật Bản vào tháng 10 năm 1981. Mahathir bắt đầu thương lượng với Daihatsu trong một chuyến đi khác đến Nhật Bản năm 1991. Công ty thương mại Mitsui, lúc đó được quản lý bởi một thân tín lâu năm của Mahathir là Kazumasa Suzuki, xử lý rất nhiều những hoạt động thương mại quốc tế của Daihatsu.
200. Năm 1982, rất lâu sau khi thỏa thuận chuyển giao công nghệ MMC ban đầu đã được đồng ý, Hyundai bán 10% cổ phần cho người Nhật để huy động tiền mặt; con số này sau đó tăng lên 12,6%, nhưng vẫn là một khoản đầu tư thuần thụ động.

201. Phản hồi bằng văn bản trước các câu hỏi gửi đến Mahathir, ngày 7 tháng 3 năm 2011.
202. Để tham khảo các câu chuyện về quá trình tham gia kinh doanh bất động sản, taxi và thương mại của Mahathir, và nhà xưởng tại gia của ông này, nơi mà – trong số những sáng kiến khác – Mahathir đã sáng chế ra một buồng vệ sinh Islam mới, xem Wain, *Người độc hành Malaysia*, trang 15-16 và 55.
203. Để tham khảo những phần thảo luận chi tiết hơn, xem K. S. Jomo, "Proton Saga: Chiếc xe Malaysia, thắng lợi của Mitsubishi" và Kĩt G. Machado, "Proton và công nghiệp xe Malaysia" trong Jomo, *Nhật Bản và phát triển Malaysia*, Chương 11 và 12. Hầu hết những tấm thép mà Proton cần đều đến từ công ty con của Mitsubishi ở Nhật. Về mức độ nội địa hóa của Proton, Madzmi Mohd Salleh, Chủ tịch đương nhiệm của Proton, người thuộc nhóm dự án xe quốc gia ban đầu và đã tham gia vào kinh doanh này nhiều lần trong 25 năm, nhớ lại lần thăm những đối tác phụ tùng tiềm năng do MMC khuyến nghị vào đầu những năm 1990. Ông này nói rằng những quản lý của MMC ở Kuala Lumpur tạo ấn tượng rằng đây là những công ty độc lập, nhưng không lâu sau rõ ràng rằng tất cả đều là những nhà cung ứng được MMC nâng đỡ. "Lúc đó tôi còn trẻ, tôi quá ngây thơ", ông nói về những kỳ vọng của mình với đối tác Nhật Bản. Phỏng vấn của tác giả, ngày 5 tháng 7 năm 2010. Về Mahathir, có những bằng chứng sâu hơn cho thấy sự ngây thơ của ông, thể hiện vào giữa những năm 1990, khi ông đã suýt ký kết tham gia một liên doanh sản xuất động cơ và xe ở Trung Quốc. Nếu tham gia vào liên doanh này, Malaysia sẽ phải cam kết hơn một tỷ Đô la Mỹ tiến công. Theo những người biết rõ thương vụ này, Mahathir được Mitsubishi và những tư vấn của công ty này thuyết phục để tin rằng khoản đầu tư này sẽ tài trợ cho một dự án Proton và sẽ sản xuất ra những chiếc xe bằng động cơ Proton. Trong thực tế, Mitsubishi đã tìm cách hạn chế chuyển sản xuất của một động cơ không mang tính thương mại trong một dự án mà tất cả tiến mặt đều đến từ Malaysia. Thương vụ đã sắp sửa được ký kết tại Đại lễ đường Nhân dân ở Bắc Kinh thì Mahathir, sau khi được giải thích về thực tế ẩn giấu phía sau bản ký kết, đã rút lui và thay vào đó, ký vào một biên bản ghi nhớ không ràng buộc – sau đó đã bị lãng quên. Chuyên gia tư vấn chính của thương vụ này, Rin Kei Mei, đã đóng vai trò quan trọng trong thỏa thuận đầu tiên, đây sai lầm Proton-Mitsubishi ở Malaysia.

204. Hợp đồng MMC không bao giờ được công bố. Về các kế hoạch xuất khẩu Hoa Kỳ, xem Jomo, *Công nghiệp hóa Malaysia*, trang 280. Doanh nhân Malcolm Bricklin đã đồng ý bán Proton Saga ở Hoa Kỳ nhưng không có được sự chấp thuận cần thiết của chính phủ liên bang và chính phủ bang.
205. Proton được miễn 40% thuế quan phụ tùng xe nhập khẩu vào Malaysia và chỉ trả phần nửa thuế cho những phụ tùng khác. Năm 1989, sau khi ban giám đốc Nhật tiếp quản công ty, Proton lần đầu tiên có lời, nhưng phần lớn là đến từ những điều chỉnh sổ sách kế toán bằng cách nâng giá bán cho những nhà phân phối và theo đó chuyển các khoản thu nhập vào tài khoản lãi lỗ.
206. Xếp hạng xe kinh tế năm 1989 của tờ *Sunday Times*, trích trong Jomo, *Công nghiệp hóa Malaysia*, trang 280. Jomo nói ở trang 260 rằng doanh số bán năm đầu tiên của Proton ở Anh là một kỷ lục với một chiếc xe mới tham gia thị trường này.
207. Proton và Yahaya Ahmad thâu tóm tổng cộng 80% cổ phần Lotus vào tháng 10 năm 1996 với giá 51 triệu GBP.
208. Phỏng vấn của tác giả với Mahaleel Bin Tengku Ariff, ngày 5 tháng 7 năm 2010. Ông này nói rằng con số phụ tùng mua từ Mitsubishi vào thời điểm cao nhất là khoảng 2 tỷ RM một năm. Proton trả 70 triệu Euro cho MV Agusta vào tháng 12 năm 2004. Công ty Ý này phát triển những thân xe hơi nhỏ chi phí thấp mà không cần các khuôn đúc, và Mahaleel tin rằng ông có thể cho ra mắt một chiếc xe Malaysia nhỏ với giá chỉ 10.000 RM.
209. Phỏng vấn của tác giả, ngày 5 tháng 7 năm 2010.
210. Phỏng vấn của tác giả, ngày 5 tháng 7 năm 2010.
211. Trong thời gian khủng hoảng, các công ty vận chuyển với gánh nặng nợ nần của người con trai Mirzan của Mahathir được Malaysia International Shipping Corporation mua lại, công ty này sau đó lại cần phải được cứu nguy và tiếp quản bởi Công ty Dầu khí Petronas. Cơ chế đặc biệt không rõ ràng nhưng kết quả cuối cùng vẫn là sử dụng tiền của người đóng thuế.
212. Dưới AFTA, những nhà máy Nhật Bản ở Thái Lan lẽ ra phải có quyền ưu tiên tiếp cận một thị trường như Malaysia dựa trên chỉ 40% tỷ lệ nội địa hóa, trong khi đến năm 2003, Proton đã có tỷ lệ nội địa hóa 90% nhưng vẫn chưa có khả năng cạnh tranh toàn cầu. Proton và

Perodua được chính thức miễn thuế các điều khoản AFTA cho đến năm 2008, và sau đó tiếp tục tận hưởng một ưu đãi hoàn phần nửa thuế hàng hóa phi chính thức ở Malaysia (giờ đây không còn nữa), nghĩa là hưởng mức trợ cấp tương đương 15% giá bán lẻ chiếc xe này. AFTA, như tất cả mọi thứ liên quan đến ASEAN, thiếu một cơ chế thực thi vượt ra khỏi những thương lượng song phương.

213. Abdullah là một phiên bản đôi chut khác biệt. Ông này là con trai của một hình tượng tôn giáo xuất chúng từ thời kỳ độc lập. Tuy nhiên, quốc gia này hoàn toàn quay trở lại hình thái xã hội học vào năm 2009, khi Abdullah được kế nhiệm bởi Najib Razak, người con trai làm ngân hàng của Thủ tướng thứ hai của Malaysia.
214. Doanh nghiệp này đã được mua lại vào tháng 12 năm 2004 với giá 70 triệu Euro; nó được bán tháo lại một năm sau đó với giá bán nợ tượng trưng chỉ 1 Bảng Anh.
215. S. Jayasankaran, "Con đường mới: Suy nghĩ nhỏ", *Far Eastern Economic Review* (6 tháng 12 năm 2003), trang 15.
216. Kẻ thắng cuộc trong tất cả các sự kiện này là liên doanh giữa Perodua với Daihatsu, nơi Daihatsu (cũng như Mitsubishi trước khi bán hết phần vốn góp vào Proton những năm 1990) phản kháng lại các yêu cầu nội địa hóa và xuất khẩu của Chính phủ. Công ty này bán một con số tượng trưng 5.000 chiếc xe một năm ra nước ngoài ở mức giá lỗ để làm hài lòng Chính phủ Malaysia, so với đỉnh cao xuất khẩu 38.000 chiếc của Proton. Trước thêm khủng hoảng tài chính, Mahathir cho phép Daihatsu tăng vốn và quyền kiểm soát quản trị ở Perodua, khiến cho phía Malaysia càng trở thành một đối tác thụ động hơn bao giờ hết. Kể từ khi Mahathir từ nhiệm, Perodua tiếp tục nhập khẩu khoảng 30% nguồn cung phụ tùng trong khi vẫn tận hưởng các mức miễn thuế cho "xe quốc gia". Thị phần của Perodua vượt qua Proton vào giữa những năm 2000.
217. Chiếc Waja/Lancer mới được gọi là Proton Inspira.
218. Xem Kirk, *Triều đại Hàn Quốc*, trang 171. Như Kirk ghi nhận, không ai ở Hàn Quốc lắng nghe BCG.
219. Trích dẫn trong Amsden, *Gã khổng lồ tiếp theo của châu Á*, trang 281. Vị quản lý được nhắc đến làm trong chi nhánh đóng tàu của Hyundai, nhưng câu nói của vị này cũng mang tính tổng quát đối với những vấn đề khác.

220. Sự khác biệt nằm ở số lượng sản xuất. Vì đặt trọng tâm vào xuất khẩu, nên đến năm 1992, HMC sản xuất 5 triệu chiếc xe đầu tiên, trong vòng 20 năm kể từ khi bắt đầu. Cả hai nhà sản xuất Malaysia cộng lại, Proton và Perodua, sản xuất chiếc xe thứ 5 triệu khoảng 25 năm sau khi Proton bắt đầu.
221. Thậm chí kể từ khủng hoảng tài chính châu Á và thời điểm mở cửa thị trường theo yêu cầu của IMF, những hàng rào phi thuế quan tiếp tục được sử dụng ở mức độ đáng kể. Hàn Quốc sử dụng những tiêu chuẩn môi trường đặc ứng và những tiêu chuẩn khác để cản trở nhập khẩu xe. Đây là lý do chính khiến Thỏa thuận Thương mại tự do Hoa Kỳ – Hàn Quốc, được bắt đầu thương lượng từ năm 2006, không được tán thành và thông qua cho đến cuối năm 2011. Khi bắt đầu quá trình thương lượng năm 2006, Hoa Kỳ xuất khẩu khoảng 6.000 xe một năm đến Hàn Quốc so với hơn 700.000 chiếc xe Hàn Quốc bán cho Hoa Kỳ (bao gồm những chiếc lắp ráp ở các nhà máy Hoa Kỳ).
222. Thỏa thuận này ở Malaysia được chốt lại năm 1993 bởi chính Chung Ju Yung. Thỏa thuận bao gồm việc lắp ráp những chiếc xe tại HMC bằng động cơ HMC nhập khẩu và những phụ tùng thân mang con dấu Malaysia. Những thỏa thuận Đông Nam Á khác cũng được chốt vào khoảng thời gian đó. Xem Kirk, *Triều đại Hàn Quốc*, trang 175.
223. Khi Mahathir nhận vị trí Thủ tướng năm 1981, GNI trên đầu người của Malaysia là 1.570 Đô la Mỹ và Hàn Quốc là 1.560 Đô la Mỹ. Năm 2008, con số này lần lượt tương ứng là 7.250 và 21.530 Đô la Mỹ.
224. Ít nhất sau cuối những năm 1960. Vẫn có rất nhiều cuộc biểu tình – thường mang tính bạo lực – trong những năm 1950 và đầu những năm 1960.
225. Emil Salim, một cố vấn kinh tế lâu năm của Suharto và là một trong năm thành viên của cái gọi là Bảng đảng Berkeley của nhà kỹ trị người Indonesia, nói: “Mahathir đã xây dựng thành công Proton. Đây là một sự kiện có ảnh hưởng lớn. Phản ứng của Suharto là ‘Chuyện gì xảy ra khi một quốc gia có 25 triệu dân có thể làm chuyện này?’” Tuy nhiên, Salim nói rằng, động lực khác của hành động này là thành tích tự cấp đủ gạo vào năm 1985 đã được Indonesia mong chờ từ rất lâu: “Suharto gọi tất cả mọi người vào và nói: ‘Mục tiêu tiếp theo của chúng ta là gì? Phải là công nghiệp hóa’”. Phỏng vấn của tác giả, ngày 19 tháng 12 năm 2010.

226. Phỏng vấn của tác giả, ngày 19 tháng 12 năm 2010. Astra từ lâu đã được xem là doanh nghiệp tốt nhất ở Indonesia.
227. Trong giai đoạn khủng hoảng tài chính châu Á, tập đoàn Anh Jardine Matheson chiếm quyền kiểm soát Astra, và đến năm 2010, có được hầu hết lợi nhuận toàn cầu từ doanh nghiệp này. Jardine thích giữ im lặng về thực tế này, vì những người Indonesia bình thường có thể sẽ rất phẫn uất về nó. Rất thú vị là trong chuyến thăm Perodua ở Malaysia của tôi, doanh nghiệp phụ thuộc công nghệ vào công ty con của Toyota là Daihatsu, những quản lý Malaysia nói với tôi rằng mỗi khi Chính phủ phàn nàn về con số xuất khẩu quá nhỏ, họ được bảo rằng chất lượng và năng suất của họ thua Astra ở Indonesia và họ phải bắt kịp tiêu chuẩn của Astra, trước khi có khả năng sản xuất ra số lượng lớn sản phẩm có thể nghiêm túc đem đi xuất khẩu. Nhưng tất nhiên bản thân Astra chưa bao giờ nghiêm túc xuất khẩu. Edwin Soeryadjaya, người vẫn cực kỳ tôn trọng những quản lý của Toyota, đã từng tham gia làm việc khi gia đình ông kiểm soát Astra, nói về năng lực bảo vệ công nghệ của Toyota trước đối tác liên doanh như sau: "Không phải tự nhiên mà họ trở thành công ty ô tô thành công nhất trên thế giới". Phỏng vấn của tác giả, ngày 19 tháng 12 năm 2010.
228. Habibie lấy một bằng cử nhân và tiến sĩ ngành kỹ sư hàng không vũ trụ ở Đức và sau đó làm việc trong ngành này khoảng 10 năm. IPTN được thành lập năm 1985 từ P. T. Nurtanio, một doanh nghiệp hàng không mà Habibie quản lý sau khi quay về Indonesia từ Đức năm 1974. Sau khủng hoảng tài chính châu Á, IPTN đổi tên thành Dirgantara hay Indonesia Aerospace Inc. và lực lượng lao động của doanh nghiệp được cắt giảm xuống dưới 4.000. Doanh nghiệp này tiếp tục sản xuất những máy bay nhỏ, lắp ráp máy bay trực thăng từ phụ tùng, sản xuất các bộ phận cho Airbus và Boeing, và sản xuất sản phẩm quân sự, nhưng tham vọng chính của công ty này đã bị bỏ xó.
229. Nhật Bản là một nhà châu phụ quan trọng trong hoạt động sản xuất những loại phụ tùng máy bay phức tạp nhất định cho Boeing và Airbus. Ngay cả một chính sách công nghiệp thất bại cũng mang lại những trái ngọt công nghệ.
230. Suehiro Akira, *Tích lũy vốn ở Thái Lan, 1855-1985* (Tokyo: Center for East Asia Cultural Studies, 1989), trang 185 và 208. Bên cạnh đó, Chủ tịch Hội Công nghiệp Thái Lan, Paron Issarasena, viết về

đợt sóng đầu tư nước ngoài vào Thái Lan cuối những năm 1980: "Những công ty công nghiệp này sẽ đến để sử dụng hệ thống ưu đãi tổng quát của Thái Lan (GSP), sau đó đi sang những quốc gia khác chào mời họ những đặc ân tốt hơn, và chẳng để gì lại cho Thái Lan". Ông đã rất đúng. *Bangkok Post*, 12 tháng 1 năm 1989.

231. GNI trên đầu người của Philippines là 210 Đô la Mỹ năm 1962 và vẫn là 210 Đô la Mỹ năm 1970, thời điểm mà Đài Loan và Hàn Quốc đã khá hơn rất nhiều. Philippines xếp trước Thái Lan năm 1980, nhưng đến năm 1990, GNI trên đầu người của quốc gia này là 690 Đô la Mỹ so với 1.410 Đô la Mỹ của Thái Lan. Indonesia bắt kịp Philippines trước khủng hoảng tài chính châu Á, sau đó thụt lùi lại và sau đó lại bắt kịp Philippines. GNI trên đầu người của cả hai quốc gia này chỉ dưới 1.900 Đô la Mỹ vào năm 2008.
232. Ronald Dore, *Sự cứng nhắc linh hoạt: Chính sách công nghiệp và điều chỉnh cơ cấu ở kinh tế Nhật 1970-80* (London, Athlone, 1984), trang 27. Trong một mạch truyền tương tự, kinh tế gia có nhiều ảnh hưởng Albert Hirschman mô tả phát triển kinh tế thành công như một "âm mưu đa chiều".
233. Xem William Megginson và Jeffry M. Netter, "Từ quốc gia đến thị trường: Một khảo sát nghiên cứu thực nghiệm về tư nhân hóa", *Journal of Economic Literature* 39 (2001), trang 321-89.
234. Nhật Bản tăng thuế quan từ năm 1961. Một phần, hành động này nhằm bù đắp cho động thái nới lỏng kiểm soát ngoại tệ mà IMF và OECD (hai tổ chức Nhật Bản đã tham gia vào năm 1964) đã yêu cầu. Lockwood, *Quốc gia và doanh nghiệp kinh tế ở Nhật Bản*, trang 491, mô tả những mức tăng thuế quan như "một sự điều chỉnh thuế quan theo chiều hướng vút tăng... đã bắt đầu một cách thâm lặng". Hiện tượng bảo hộ gia tăng vào giữa quá trình phát triển cũng được tìm thấy ở những ví dụ lịch sử khác – Đức tăng mức bảo hộ từ năm 1878 ở một giai đoạn quan trọng của phát triển công nghiệp.
235. Dore, *Sự cứng nhắc linh hoạt*, phần giới thiệu và Chương 3. Về thép, hãy xem Jang-Sup Shin, *Kinh tế học của những kẻ đến muộn: Bắt kịp, chuyển giao công nghệ và các định chế ở Đức, Nhật Bản và Hàn Quốc* (London: Routledge, 1996), trang 49.
236. Angus Maddison, *Lý giải kết quả kinh tế của các quốc gia: Các bài luận đúng lúc đúng chỗ* (Aldershot: E. Elgar, 1995), trang 124.

237. Bill Emmott, *Mặt trời cũng sẽ lặn: Tại sao Nhật Bản sẽ không phải là số một* (London: Simon & Schuster), trang 157.
238. Emmott, *Mặt trời cũng sẽ lặn*, trang 26.
239. Ban công nghệ sinh học của MITI được xây dựng năm 1982. Một ban khác có rất ít thành công của MITI, từng được nhắc đến thoáng qua trước đó, là hàng không vũ trụ.
240. Vào năm 1996, sự kiện nổi bật của cuộc khủng hoảng tài chính đợt hai là sự sụp đổ của một trong 14 ngân hàng thành phố và cũng là công ty chứng khoán lớn thứ tư, Yamaichi. Chính phủ bị buộc phải quốc hữu hóa hai ngân hàng (giờ có tên là Shinsei và Aozora), nhưng một lần nữa bỏ qua cơ hội dọn dẹp toàn diện khu vực ngân hàng. Năm 2003, khu vực ngân hàng vẫn yếu kém đã khiến chính phủ một lần nữa rơi trệ khi buộc phải bơm tiền vào Resona Bank.
241. Để xem phần thảo luận đầy đủ, xem Ha-Joon Chang và Jang-Sup Shin, "Đánh giá tái cấu trúc doanh nghiệp hậu khủng hoảng ở Hàn Quốc" trong Ha-Joon Chang, *Kinh nghiệm phát triển Đông Á: Sự thần kỳ, khủng hoảng và tương lai* (London: Zed Books, 2006).
242. Ha-Joon Chang và Jang-Sup Shin, "Đánh giá tái cấu trúc doanh nghiệp hậu khủng hoảng ở Hàn Quốc" trong Chang, *Kinh nghiệm phát triển Đông Á*, trang 301, 304.
243. Những người tiêu dùng Hàn Quốc cũng đang trải qua các áp lực nợ cá nhân. Ngay khi tỷ lệ tiết kiệm hộ gia đình Hàn Quốc giảm từ 1/4 thu nhập khả dụng trước khủng hoảng châu Á xuống dưới 5% năm 2011, đến nỗi con số nợ trung bình hộ gia đình, hầu hết đều là vay cầm cố, đã đạt mức của Mỹ, khoảng 140% trên thu nhập thường niên.
244. Như ghi chú ở trên, việc Hàn Quốc sử dụng những rào cản phi thuế quan như các tiêu chuẩn kỹ thuật để cản trở nhập khẩu đã làm kéo dài thời gian ký kết một thỏa thuận thương mại tự do với Hoa Kỳ thêm tới hơn năm năm.
245. Maddison, *Lý giải kết quả kinh tế của các quốc gia*, trang 124.
246. Có 16 viện công nghệ Ấn Độ, hoạt động như những trường đại học độc lập và có tổng số khoảng 15.000 sinh viên và 12.000 học viên cao học.
247. Một cách khác để nhìn vào cơ cấu kinh tế của Ấn Độ là nhìn vào mức thâm hụt thương mại sản xuất bằng 5% GDP của quốc gia này

trong tương quan với khu vực dịch vụ được ca tụng, song chỉ cho ra thặng dư chưa tới 1% GDP. Dịch vụ không thể bù đắp được cho những thành tựu lẻ ra nên có của sản xuất trong thời kỳ phát triển của Ấn Độ.

248. Có lẽ nổi tiếng nhất là tác phẩm của Alfred Chandler về vai trò của doanh nghiệp lớn. Peter Nolan là một học giả khác cũng nhấn mạnh vai trò của những doanh nghiệp lớn ở Đông Á.
249. Alice Amsden mô tả sự hai mặt của Hoa Kỳ khá kỹ khi phát biểu rằng kể từ Thế chiến Thứ hai, có hai chính sách khác biệt cho phát triển toàn cầu: "Chính sách đầu tiên là nâng tất cả những con tàu, và thứ hai là nâng tất cả những chiếc du thuyền". Alice Amsden, *Thoát khỏi để quốc: Chuyển hành trình của thế giới phát triển qua thiên đường và địa ngục* (Cambridge, MA: MIT Press, 2007), trang 1.

PHẦN 3 – TÀI CHÍNH: GIÁ TRỊ CỦA QUẢN LÝ CHẶT CHÈ

1. Hyman P. Minsky, *Ổn định hóa một nền kinh tế bất ổn* (New Haven, CT: Yale University Press, 1986.; tái bản New York: McGraw Hill, 2008), trang 106.
2. Alexander Gerschenkron, *Lịch sử tiếp diễn và những bài luận khác* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1968), trang 137.
3. Phát triển Đức đã tăng tốc vào những năm 1830, trong bối cảnh không tồn tại ngân hàng cổ phần nào trước năm 1848 và ngân hàng chỉ xuất hiện nhiều sau năm 1870. Sau đó, các ngân hàng mới tập trung vào chuyên biệt theo ngành.
4. Xem Gabriel Tortella, "Tây Ban Nha 1829-74" trong Rondo Cameron, *Ngân hàng và phát triển kinh tế: Vài bài học lịch sử* (New York: Oxford University Press, 1972). Một đạo luật ngân hàng mới khuyến khích mở những ngân hàng đầu tư ở Tây Ban Nha được thông qua năm 1856, song những hoạt động này phần lớn được quy định bởi đạo luật doanh nghiệp hiện hữu. Tortella ước tính rằng đến giữa những năm 1860, vốn đầu tư vào đường sắt đã vào khoảng 15 lần so với đầu tư vào công nghiệp.
5. Tiết kiệm và đầu tư, cộng với vốn nhập khẩu hay trừ vốn xuất khẩu, là bằng nhau trong hệ thống kế toán được những kinh tế gia sử dụng. Nói cách khác, nếu không có những dòng chảy vốn quốc tế, tất cả đồng Đô la đầu tư đều phải được tài trợ bằng tiết kiệm.

6. W. W. Rostow, *Các giai đoạn tăng trưởng kinh tế: Một bản tuyên ngôn phi cộng sản* (Cambridge: Cambridge University Press, 1960; xuất bản lần 3, 1990), trang 36. Rostow nói rằng 10% là con số yêu cầu tối thiểu cho cái mà ông gọi là “cất cánh”: “Sự khác biệt giữa xã hội truyền thống và hiện đại đơn thuần là câu hỏi liệu tỷ lệ đầu tư của nó... có đạt 10% hay cao hơn nữa”.
7. Theo chuỗi Chỉ số Phát triển Thế giới của Ngân hàng Thế giới, tỷ lệ tiết kiệm góp đỉnh điểm trước khủng hoảng tính trên tỷ trọng GNI là: Nhật Bản 41% (1970); Hàn Quốc 39% (1988); Malaysia 39% (1996, gia tăng trong khủng hoảng tài chính lên 42% năm 1998); Thái Lan 36% (1996); Indonesia và Philippines ít hơn 33% (1989) và 28% tương ứng (1977 – trước khủng hoảng giữa năm 1980 ở Philippines, kể từ đó tỷ lệ tiết kiệm tăng lên một đỉnh mới là 35% năm 2000). Ngân hàng Thế giới không cung cấp dữ liệu về Đài Loan.
8. Jung-En Woo, *Cuộc đua đến khủng hoảng: Chính phủ và tài chính trong công nghiệp hóa Hàn Quốc* (New York: Columbia University Press, 1991), trang 195. Bên cạnh Argentina và Chile, Uruguay cũng tư nhân hóa ngân hàng vào những năm 1970, dẫn đến việc những ngân hàng “rơi vào tay” các tập đoàn kinh doanh địa phương. Ở Mexico, sau khủng hoảng nợ nước ngoài Mỹ Latin năm 1982, Chính phủ Salinas tư nhân hóa các ngân hàng cho những tập đoàn kinh doanh địa phương. Ở Nga, tất cả những tay đầu sỏ tư bản thống lĩnh kinh tế hậu Xô-viết nổi lên trước hết là thông qua kiểm soát các định chế tài chính, trước khi sử dụng những định chế này để thâu tóm những tài nguyên thiên nhiên. Ở Nga, xem David E. Hoffman, *Những tay đầu sỏ: Giàu có và quyền lực ở Nga mới* (New York: Public Affairs, 2002). Để tham khảo thêm về tư nhân hóa ngân hàng ở Đông Nam Á, xem Joe Studwell, *Bổ cứu châu Á* (London: Profile, 2007).
9. Rất nhiều quy định vận hành tiêu chuẩn theo cộng đồng quốc tế được giới thiệu trong quá trình này. Ví dụ, năm 1963, Nhật Bản ký Mục 11 điều lệ IMF, cam kết không áp đặt các quy định kiểm soát thương mại khi thâm hụt cán cân thanh toán. Chalmers Johnson gọi nỗ lực đáp ứng những yêu cầu bãi bỏ quy định quốc tế của Nhật Bản trong những năm 1960 là “một hành động thuần túy mang tính quan hệ công chúng”. Xem Chalmers Johnson, *MITI và sự thần kỳ Nhật Bản: Tăng trưởng chính sách công nghiệp, 1925-1975* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1982), trang 279.

10. Tỷ lệ lãi suất tương đối cao chỉ mang tính danh nghĩa. Không giống những nhà đầu tư nội địa – những người quan tâm đến tỷ lệ lãi suất điều chỉnh lạm phát “thực”, những người nước ngoài sẽ chuyển tiền về quê nhà. Do đó, họ chỉ quan tâm đến tỷ lệ lạm phát ở quê hương mình. Tuy nhiên, rõ ràng là khi tỷ giá neo của các đồng tiền châu Á không thể được duy trì, thì những người nước ngoài đã muốn rút tiền lại.
11. Giảm xuống còn 5% năm 1987. Xem Masahiko Aoki và Hugh Patrick, *Hệ thống ngân hàng chủ chốt Nhật Bản* (Oxford và New York: Oxford University Press, 1994), Chương 1.
12. Xem Masahiko Aoki và Hugh Patrick, *Hệ thống ngân hàng chủ chốt Nhật Bản*, Bảng 1.6, trang 37.
13. Chính phủ cố tình khiến việc mua lại trái phiếu doanh nghiệp trở nên khó khăn và đắt đỏ để duy trì quyền kiểm soát thông qua hệ thống ngân hàng. Chính điều này đã khiến trái phiếu châu Âu trở nên rất hấp dẫn vào những năm 1980. Để tham khảo thêm về những mô hình tài trợ vốn thay đổi trong giai đoạn này, xem Aoki và Patrick, *Hệ thống ngân hàng chủ chốt Nhật Bản*, trang 9.
14. Đồng tiền tăng giá mạnh sau khi Hiệp định Plaza Mỹ-Nhật được ký kết vào tháng 9 năm 1985. Đồng Yên tăng giá từ khoảng 250 Yên 1 Đô la Mỹ thành 125 Yên 1 Đô la Mỹ năm 1988. Tỷ lệ chiết khấu chính thức của ngân hàng trung ương giảm từ 7% xuống còn 2% trong cùng thời điểm này. Chỉ số Nikkei 225 cao hơn 3,1 lần ở thời kỳ đỉnh điểm – gần 39.000 điểm vào cuối năm 1989 so với tháng 9 năm 1985. Chỉ số giá đất nội thành đạt đỉnh vào tháng 9 năm 1990, chỉ dưới 4 lần con số của tháng 9 năm 1985.
15. Xem Woo, *Cuộc đua đến khủng quay*, trang 43. Chính những cố vấn Hoa Kỳ là những người giám sát việc hình thành một ngân hàng trung ương độc lập, cái đã bị Park khiến cho trở nên rất không độc lập.
16. Chỉ số giá tiêu dùng tăng trung bình 17% một năm trong những năm 1960 và 19% một năm trong những năm 1970. Đỉnh điểm của hoạt động tài chiết khấu là trong giai đoạn chương trình HCI vào cuối những năm 1970.
17. Xem Woo, *Cuộc đua đến khủng quay*, trang 113 và 157. Bà trích dẫn một khảo sát năm 1980, trong đó cho rằng 70% tiết kiệm hộ gia đình ở thời điểm đó nằm trong tay những người cho vay thị trường chợ

đen phi pháp. Hệ thống tài chính chợ đen trong những năm 1970 có lẽ có quy mô bằng 30% tổng hệ thống ngân hàng chính thống (cũng nhận những khoản tiền gửi của doanh nghiệp và chính phủ), với phần lớn tín dụng là cho vay doanh nghiệp. Để tham khảo những khoản vay ưu đãi, xem Woo, trang 11 và Stephan Haggard, Chung H. Lee và Sylvia Maxfield, *Chính trị tài chính ở các quốc gia đang phát triển* (Ithaca: Cornell University Press, 1993), trang 33. Tín dụng ưu đãi đạt đỉnh điểm bằng 70% tín dụng ngân hàng chính thống vào cuối những năm 1970 theo chương trình HCI, tăng từ con số chưa đến 40% vào những năm 1960.

18. Alice Amsden, *Gã khổng lồ kế tiếp của châu Á: Hàn Quốc và công nghiệp hóa trễ* (Oxford: Oxford University Press, 1989), trang 78.
19. Xem Woo. *Cuộc đua đến khủng quay*, trang 103. Woo tính toán rằng trong giai đoạn giữa năm 1965 và 1969, do sự điều chỉnh các thay đổi lãi suất, tỷ lệ cho vay liên ngân hàng London (LIBOR) trung bình thấp hơn 13 điểm phần trăm so với tỷ lệ liên ngân hàng Hàn Quốc. Vay nợ nước ngoài của Hàn Quốc trong giai đoạn này tăng từ 4% GNI lên 21%.
20. Sắc lệnh của Tổng thống về thị trường chợ đen là một phần của giai đoạn kết thúc khủng hoảng và được ban hành vào ngày 3 tháng 8 năm 1972. Sau khi lệnh cấm trả nợ kết thúc, những người cho vay được cho phép thu hồi phần tỷ lệ lãi suất đã giảm đi rất nhiều trên nợ. Trong bối cảnh đồng tiền mất giá và lãi suất thấp, công nghiệp Hàn Quốc bắt tăng trở lại vào năm 1973 với 73% tăng trưởng xuất khẩu. Xem Amsden, *Gã khổng lồ kế tiếp của châu Á*, trang 96.
21. Về các quy định kiểm soát vốn ở Hàn Quốc, xem Ha-Joon Chang, "Kinh tế chính trị của chính sách công nghiệp ở Hàn Quốc", *Cambridge Journal of Economics*, quyển 16, 1993, trang 139.
22. Hàn Quốc vay rất nhiều tiền từ những ngân hàng Hoa Kỳ, những người biết rằng chính phủ của họ sẽ không bao giờ để cho đồng minh này sụp đổ. Một chuyên viên ngân hàng đã phát biểu trong ấn bản ngày 13 tháng 12 năm 1976 của *Wall Street Journal*: "Chính phủ Hoa Kỳ là cơ quan bảo lãnh cho toàn bộ Chính phủ Hàn Quốc và cho toàn bộ mọi thứ".
23. Nợ nước ngoài gia tăng cũng có mối quan hệ với nhu cầu bình ổn hệ thống ngân hàng nội địa ở những thời điểm khác nhau. Từ giữa những năm 1960 cho đến thời điểm cuộc khủng hoảng tài chính

- châu Á, có bốn vụ giải cứu ngân hàng khác nhau ở Hàn Quốc, hai trong số đó nằm trong hai cuộc khủng hoảng đầu tiên có thời gian kéo dài nhất, năm 1969-70 và 1972, vụ thứ ba đi cùng với cuộc khủng hoảng đầu khi thứ hai, trong giai đoạn 1979-81, và vụ cuối cùng nằm trong cuộc suy thoái châu Á giữa những năm 1980, trong giai đoạn 1986-8. Xem Haggard, *Chính trị tài chính ở các quốc gia đang phát triển*, trang 23.
24. Có những đợt mất giá tạm thời trong năm 1971, những đợt khác ở giữa những năm 1970 và đầu đợt suy thoái những năm 1980. Những đợt mất giá dài hạn đã khiến nợ nước ngoài trở nên rất khó quản lý.
25. Tình trạng này phản ánh thực tế rằng doanh thu của 10 *chaebol* lớn nhất năm 1979 bằng 1/3 GDP, và năm 1984 bằng 2/3 GDP. Xem Robert Wade, *Quản lý thị trường: Lý thuyết kinh tế và vai trò của chính phủ trong công nghiệp hóa Đông Á* (Princeton: Princeton University Press, 2004), trang 306.
26. Lãi suất gia tăng nhưng vẫn nằm trong tầm kiểm soát vào những năm 1980. Tỷ lệ nợ của *chaebol* nghĩa là không cách nào chúng có thể vay nợ theo lãi suất thị trường. Đợt tư nhân hóa ngân hàng đầu tiên diễn ra vào năm 1981; trong khoảng thời gian một thập kỷ, năm ngân hàng thương mại quốc gia đã được tư nhân hóa và những ngân hàng mới được cấp phép. Xem Haggard, *Chính trị tài chính ở các quốc gia đang phát triển*, trang 23 và Woo, *Cuộc đua đến khủng quay*, trang 195.
27. Khi thị trường chứng khoán Hàn Quốc mở cửa cho nhà đầu tư nước ngoài, Chính phủ đã cẩn thận một cách hợp lý. Cũng như ở Đài Loan, và giờ ở Trung Quốc, Chính phủ đặt ra một con số giới hạn vốn ngoại tối đa có thể tham gia thị trường vào một thời điểm và chọn những nhà đầu tư tổ chức nước ngoài để quản lý con số này. Các kế hoạch nhà đầu tư tổ chức ngoại đủ tiêu chuẩn (QFII) giúp hạn chế rủi ro khi cảm xúc của nhà đầu tư thay đổi bất ngờ sang hướng tiêu cực – cái đã xảy ra trong khủng hoảng châu Á – và những nguồn tiền nước ngoài tìm cách đồng loạt thoát khỏi thị trường. Để tham khảo về các NBFIs của Hàn Quốc, xem Haggard, *Chính trị tài chính ở các quốc gia đang phát triển*, trang 45. Những NBFIs đầu tiên ra đời trong giai đoạn ban hành lệnh hoãn trả nợ thị trường chợ đen năm 1972. Các *chaebol* luôn tìm cách kiểm soát những định chế này. Có thêm rất nhiều định chế được cấp phép trong năm 1982-3. Tầm

quan trọng của các NBFIs trong hệ thống tài chính của Hàn Quốc gần giống nhất với trường hợp Đông Á của Thái Lan. Để tham khảo hoạt động vận động hành lang hướng đến bãi bỏ quy định tài chính của *chaebol*, xem Amsden, *Gã khổng lồ tiếp theo của châu Á*, trang 135. Đến năm 1996, Liên đoàn Công nghiệp Hàn Quốc, hiệp hội *chaebol* chủ chốt vì quả mong muốn bãi bỏ quy định tài chính đến nỗi đã chuẩn bị một báo cáo kêu gọi hủy bỏ tất cả các bộ ngoại trừ Bộ Quốc phòng và Ngoại giao. Báo cáo này không bao giờ được xuất bản. Như đã ghi chú, từ những năm 1980 trở về sau, các *chaebol* hầu như chỉ phát triển thông qua mua bán doanh nghiệp.

28. Tổng nợ công Hàn Quốc chỉ là 25% GNI trước thêm khủng hoảng châu Á năm 1997. Tuy nhiên, con số nợ nước ngoài tuyệt đối tăng từ 44 tỷ năm 1994 lên 120 tỷ Đô la Mỹ năm 1997, hầu như tất cả đều là nợ ngắn hạn và do đó bị buộc phải được hoàn trả nếu được thông báo trước vài tuần. Xem Ha-Joon Chang, *Kinh nghiệm phát triển Đông Á: Sự thần kỳ, khủng hoảng và tương lai* (London: Zed Books, 2006), trang 269.
29. Năm *chaebol* lớn tham gia vào cái được gọi là Những hợp đồng lớn, liên quan đến 17 công ty con lớn trong tám lĩnh vực kinh doanh.
30. Hệ số tổng tiết kiệm trung bình (hộ gia đình, doanh nghiệp và chính phủ) trên GDP là 30,5% ở Đài Loan những năm 1970, so với 17,5% ở Hàn Quốc. Xem Wade, *Quản lý thị trường*, trang 59. Sự khác biệt giữa Đài Loan và Hàn Quốc đến từ những tỷ lệ tiết kiệm hộ gia đình khác nhau.
31. Đài Loan có thu nhập trên đầu người cao hơn 3.000 Đô la Mỹ so với Hàn Quốc đầu những năm 1990. Khoảng cách này thu hẹp dần xuống dưới 1.500 Đô la Mỹ đến năm 1996 trước khi tạm thời tăng lên trong khủng hoảng tài chính châu Á. Khoảng cách bắt đầu co lại một lần nữa từ năm 1999 và từ năm 2005, Hàn Quốc đã qua mặt Đài Loan. Khoảng cách này bây giờ là hơn 2.000 Đô la Mỹ năm 2010.
32. Wade, *Quản lý thị trường*, trang 67, lưu ý rằng dù một doanh nghiệp Đài Loan trung bình có quy mô chỉ bằng phân nửa một doanh nghiệp Hàn Quốc từ góc độ số lượng nhân viên vào những năm 1970, song những nhà cung ứng thượng nguồn Đài Loan nổi tiếng tập trung hơn nhiều so với những nhà cung ứng Hàn Quốc – nói cách khác, các doanh nghiệp thượng nguồn Đài Loan có tính độc quyền cao hơn.

33. Về phân phối tín dụng, xem Woo, *Cuộc đua đến khủng hoảng*, trang 170. Với Đài Loan, bà tuyên bố một con số 18% tổng tín dụng nội địa cho 333 công ty, được tác giả này ước tính bằng khoảng 30% tổng tín dụng của ngân hàng. Các định chế nhận tiền gửi chiếm 2/3 tổng tài sản hệ thống tài chính vào thời điểm đó. Ngân hàng Truyền thông Đài Loan và Công ty Phát triển Trung Quốc được thành lập vào những năm 1960 với mục tiêu tương ứng là tài trợ tài chính công nghiệp và tín dụng dài hạn. Tuy nhiên, trong thực tế, cả hai đều hoạt động giống với những ngân hàng thương mại thông thường hơn.
34. Lưu ý rằng Ấn Độ vận hành một hệ thống ngân hàng chủ chốt xuyên suốt những năm 1970 và 1980, nhưng nó không dẫn đến loại năng cấp công nghiệp mà chúng ta đã chứng kiến ở Hàn Quốc và Nhật Bản. Ấn Độ thiếu kỷ luật xuất khẩu. Xem V. V. Bhatt, "Các hệ thống ngân hàng dẫn dắt ở Ấn Độ" trong Aoki và Patrick, *Hệ thống ngân hàng chính của Nhật Bản* ở trên. Bhatt viết: "Một chiến lược hướng tới xuất khẩu áp đặt một kỷ luật nhất định lên không chỉ những ngân hàng dẫn dắt và doanh nghiệp, mà còn buộc các chính sách của chính phủ tuân theo chiến lược này".
35. Ngân hàng trung ương Đài Loan ước tính rằng giữa năm 1965 và 1988, những công ty tư nhân vay khoảng 55% từ những định chế tài chính trong nước và khoảng 35% từ thị trường chợ đen. Dữ liệu trích trong Haggard, *Chính trị tài chính ở các quốc gia đang phát triển*, trang 79.
36. Đó là năm 1987 khi các quy định kiểm soát ngoại tệ được bãi bỏ dưới áp lực của những đối tác thương mại, đặc biệt là Hoa Kỳ. Vị trí dự trữ ngoại hối lớn nhất thế giới thuộc về Đài Loan, xếp sau là Tây Đức với con số 56 tỷ Đô la Mỹ. Hầu hết dự trữ ngoại hối đều được Ngân hàng trung ương thu tóm vì nó buộc hệ thống tài chính phải dùng nội tệ mua lại ngoại tệ ở một tỷ giá hối đoái được xác định trước. Các hiệu ứng lạm phát của việc phát hành một số lượng lớn nội tệ có thể được kiểm soát bằng cách phát hành trái phiếu Ngân hàng trung ương hay bằng cách gia tăng dự trữ bắt buộc ở Ngân hàng trung ương của các ngân hàng, trong khi không cho phép chúng rút những khoản dự trữ đó ra. Vào những năm 1980, bên cạnh việc xây dựng một kho dự trữ ngoại hối khổng lồ, Ngân hàng Đài Loan rằng tỷ lệ dự trữ bắt buộc lên con số rất cao 24%. Ngân hàng trung ương Trung Quốc gán đây tăng yêu cầu dự

trở bất buộc lên con số tương tự khi theo đuổi chính sách đồng tiền rẻ.

37. Ví dụ, xem D. Rodrik, "Tổ chức Công nghiệp và Chất lượng sản phẩm: Bằng chứng từ xuất khẩu Hàn Quốc và Đài Loan", bản sao, Kennedy School of Government, Harvard University, tháng 6 năm 1988.
38. Tỷ trọng tín dụng cá nhân tăng gấp đôi từ 20% lên 40% từ năm 1980 đến 1990. Chỉ số giá nhà Đài Loan tăng năm lần giữa đầu năm 1987 và cuối năm 1990. Chỉ số chứng khoán Đài Loan đi từ mức chỉ cao hơn 600 điểm một chút năm 1985 lên 12.000 vào đầu năm 1990. Trong những năm sau đó, chỉ số giá nhà vẫn ở mức cao trong khi chỉ số chứng khoán dao động rất lớn.
39. Dữ liệu từ chuỗi Chỉ số Phát triển Thế giới của Ngân hàng Thế giới. Trong thập kỷ phát triển chính của những năm 1970, tỷ lệ tiết kiệm gộp trung bình của Hàn Quốc là 24,1% trên GNI; trong sáu năm của thập kỷ mà WDI có dữ liệu của Philippines, tỷ lệ tiết kiệm gộp trung bình là 24,8% GNI.
40. Đây hầu như là một quan sát *tương đối*. Các chính phủ ở Đông Bắc Á tạo ra rất nhiều nợ xấu thông qua chính sách công nghiệp non trẻ được neo với kỷ luật xuất khẩu – tất cả việc học tập đều tốn kém – nhưng chúng tạo ra khá ít nợ trên 1 Đô la đầu tư so với Đông Nam Á.
41. Lãi suất chiết khấu Hoa Kỳ đạt đỉnh điểm ở mức 19%.
42. Từ chuỗi Chỉ số Phát triển Thế giới của Ngân hàng Thế giới. Dữ liệu trả nợ nước ngoài (trả lãi suất và nợ gốc) không có con số của Philippines cho đến năm 1970, khi số tiền chi trả hàng năm của quốc gia này là 307 triệu Đô la Mỹ tính theo giá đồng tiền hiện tại; năm 1986, các khoản chi trả có tổng là 3 tỷ Đô la Mỹ tính theo giá đồng tiền hiện tại.
43. Như đã ghi chú ở trước, nợ nước ngoài của Hàn Quốc đạt đỉnh hơn 50% GNI năm 1985. Philippines thấp hơn mức này rất nhiều trong 15 năm đầu dưới thời Marcos và chỉ đạt con số này năm 1981, khi nền kinh tế bắt đầu sụp đổ. Khi cuộc khủng hoảng kinh tế diễn ra và sản lượng và xuất khẩu sụt giảm, nợ nước ngoài tăng lên hơn 90% GNI trong năm cuối cùng dưới thời Marcos, năm 1986. Các khoản nợ được định lại thời biểu trả theo Kế hoạch Brady được

sử dụng ở Mỹ Latin và cho tới giờ vẫn là một gánh nặng của nền kinh tế Philippines. Xem Jeffrey Sachs và Susan Collins, *Nội quốc gia đang phát triển và kết quả kinh tế*, Quyển 3: *Nghiên cứu tình huống quốc gia – Indonesia, Hàn Quốc, Philippines, Thổ Nhĩ Kỳ* (Chicago: University of Chicago Press, 1989). Có sẵn ở trang web <http://www.nber.org/books/sach89-2>

44. GNI trên đầu người của Philippines là 210 Đô la Mỹ năm 1962 và 1.890 Đô la Mỹ năm 2008. GNI trên đầu người của Hàn Quốc là 110 Đô la Mỹ năm 1962 và 21.530 Đô la Mỹ năm 2008.
45. Hãy nhớ rằng trong nửa thế kỷ trước năm 1914, Hoa Kỳ là nền kinh tế được bảo hộ nhiều nhất trên thế giới, với thuế quan trung bình cao hơn những quốc gia châu Âu. Trước khi PNB hình thành, ngành ngân hàng ở Philippines được thống trị bởi những ngân hàng Anh chỉ hoạt động trong lĩnh vực tài trợ tài chính thương mại rủi ro thấp. Trích dẫn từ Harrison trong Paul D. Hutchcroft, *Chủ nghĩa tư bản chiến lợi phẩm: Chính trị của ngành ngân hàng ở Philippines* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1998), trang 66.
46. Thực tế, có ba thỏa thuận thương mại tự do song phương bảo thủ liên tiếp nhau, tất cả đều cơ cấu quan hệ kinh tế theo cùng một cách. Đạo luật Thuế quan Payne-Aldrich 1909 thiết lập một quan hệ thương mại tự do giữa Hoa Kỳ và Philippines. Theo sau nó là Đạo luật Thương mại Bell năm 1946 và Đạo luật Laurel-Langley năm 1954. Về bản chất, những thỏa thuận này giúp Philippines có lợi thế cạnh tranh trong sản xuất đường và dừa, đã tồn tại từ thế kỷ 19. Trong những năm 1930, xuất khẩu nông nghiệp Philippines sang Hoa Kỳ chiếm khoảng 80% tất cả xuất khẩu của quốc gia này.
47. Tham khảo về vụ phá sản đầu tiên của PNB, xem Hutchcroft, *Chủ nghĩa tư bản chiến lợi phẩm*, trang 67. Để tham khảo sự sụp đổ năm 1949, xem Hutchcroft, trang 30 và 71.
48. Overseas Bank of Manila sụp đổ năm 1967, GenBank năm 1976, và bốn ngân hàng khác vào giữa những năm 1980. Có nhiều định chế tài chính phi ngân hàng lớn khác cũng sụp đổ.
49. Park xem hành động của Marcos là một tiền lệ hữu ích. Sau khi giành thắng lợi trong ba kỳ bầu cử không hoàn toàn minh bạch, ông này điều hành quốc gia như một nhà độc tài dưới cái gọi là Hiến pháp Yushin cho đến khi bị ám sát vào tháng 10 năm 1979.

50. Năm 1967, "sản xuất xuất khẩu" được thêm vào danh sách ưu tiên tái chiết khấu, nhưng chỉ cùng mức độ ưu tiên với "sản phẩm nông nghiệp hay công nghiệp" nhìn chung. Xem Paul Hutchcroft, "Phung phí có chọn lọc: Chính trị trong phân phối tín dụng ưu đãi ở Philippines" trong Haggard, *Chính trị tài chính ở các quốc gia đang phát triển*, trang 183. Hutchcroft kết luận về sự "cực kỳ thiếu tính chọn lọc" trong hoạt động tái chiết khấu. Bên cạnh tái chiết khấu, Philippines cũng triển khai những hình thức tín dụng ưu đãi khác, trong đó quan trọng nhất là bảo lãnh cho vay nước ngoài, các thỏa thuận hoán đổi tiền tệ theo đó Ngân hàng trung ương nhận rủi ro tỷ giá trên các khoản vay nước ngoài, và buộc chính phủ gửi tiền trong những ngân hàng được chỉ định (như những ngân hàng đã giúp Danding giàu có).
51. Eli Rmolona và Mario Maberte, "Những cải cách tài chính và khủng hoảng cân cân thanh toán: Trường hợp Philippines, 1980-83", *Philippines Review of Economics and Business* 23 (1986), trang 113.
52. Một nhóm nghiên cứu Ngân hàng Thế giới-IMF, thăm Philippines vào năm 1979 để nhận diện những vấn đề kinh tế đang tồn tại của quốc gia này. Nhóm này khuyến nghị phát triển thị trường chứng khoán và những nguồn tài chính phi ngân hàng khác. Ngân hàng Thế giới-IMF, *Philippines: Các khía cạnh của khu vực tài chính* (Washington, DC: Ngân hàng Thế giới, 1980).
53. Dữ liệu trong đoạn văn này nhắc đến Republic Planters Bank của Benedicto; ông này cũng kiểm soát Trades Royal Bank. Công cụ ngân hàng trực tiếp chính của Marcos là Security Bank và đã giành được nhiều ưu đãi của ngân hàng trung ương hơn bất kỳ định chế nào khác. Xem Hutchcroft, *Chủ nghĩa tư bản chiến lợi phẩm*, trang 164-5.
54. Hutchcroft, *Chủ nghĩa tư bản chiến lợi phẩm*, trang 80.
55. Khủng hoảng năm 1981 bắt đầu với việc Dewey Dee, người bị tước quyền công dân, bỏ trốn. Bản thân ông này có dính líu đến ngân hàng và để lại đằng sau 85 triệu Đô la Mỹ (theo giá trị lúc đó) những khoản nợ chưa trả cho các ngân hàng khác. Người Philippines đã rất đông khi đặt cho Dee và những cộng sự của ông này cái tên: "Bốn kỵ sĩ của Khải huyền". Bốn ngân hàng đã bị quốc hữu hóa trong giai đoạn này. Những ngân hàng bị quốc hữu hóa giữa năm 1984 và 1987 là Banco Filipino, Pacific Bank, Philippine Veterans Bank, Manilabank.

56. GNI trên đầu người giảm từ 700 Đô la Mỹ năm 1982 đến 520 Đô la Mỹ trong năm 1986.
57. Để tham khảo những con số nợ được xóa, xem Hutchcroft, *Chủ nghĩa tư bản chiến lợi phẩm*, trang 188. Nợ chính phủ trong nước là 88 tỷ PHP năm 1986 và 291 tỷ PHP năm 1990.
58. Natasha Hamilton-Hart, *Các quốc gia châu Á, các ngân hàng châu Á: Ngân hàng Trung ương ở Đông Nam Á* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2002), trang 119.
59. Từ năm 1975, một con số tối thiểu 20% cho vay ngân hàng đã đi vào những người vay *bumiputera*. Để tham khảo những khoản tín dụng tái chiết khấu ít ỏi cho các khoản vay xuất khẩu, xem Hamilton-Hart, *Các quốc gia châu Á, các ngân hàng châu Á*, trang 117.
60. Năm 1977, tỷ trọng tín dụng khu vực bất động sản là 22%; năm 1988, con số này là 36%. Xem K. S. Jomo, "Sự sụp đổ Malaysia: Lỗi do ai?" trong Ha-Joon Chang và Gabriel Palma, *Tự do hóa tài chính và khủng hoảng châu Á* (Basingstoke: Palgrave, 2001), trang 105.
61. Wade, *Quản lý thị trường*, trang 42.
62. Đạo luật cải cách tài chính năm 1989 của Malaysia là Đạo luật Ngân hàng và định chế tài chính; theo sau nó là Đạo luật Chứng khoán 1992. Daim Zainuddin, trích dẫn trong Joe Studwell, "Sau cuộc đua tìm vàng," *Asia Inc.*, Tháng 12/Tháng 1 năm 1995/6.
63. Chỉ số tổng hợp Kuala Lumpur không hồi phục lại mức năm 1997 cho đến năm 2007. Động thái thúc đẩy phát triển thị trường chứng khoán ở những quốc gia nghèo của WB và IMF đặc biệt có mối liên hệ với Báo cáo Phát triển Thế giới 1989 của Ngân hàng Thế giới, *Các hệ thống tài chính và phát triển*. Để tham khảo một thảo luận đầy đủ hơn về kim tự tháp tài chính và những xảo thuật tài chính khác, xem Studwell, *Bố già châu Á*, Chương 5, "Ngân hàng, ngân hàng tiền gửi, và niềm vui của thị trường vốn".
64. Các con số cho Malaysia từ Jomo, "Sự sụp đổ Malaysia: Lỗi do ai?" trong Chang và Palma, *Tự do hóa tài chính và khủng hoảng châu Á*, trang 106. Để tham khảo con số của Nhật Bản và Đài Loan, xem những phần trước của chương này.
65. Theo dữ liệu Chỉ số Phát triển Thế giới của Ngân hàng Thế giới, năm 1996 ở Malaysia, tiết kiệm gộp của quốc gia này là 39% GNI so với 35% ở Hàn Quốc.

66. Tỷ lệ vốn trần cho những cá nhân hay các nhóm liên quan áp dụng cho tất cả các ngân hàng mới, và áp dụng cho bất kỳ ngân hàng hiện hữu nào sắp sáp nhập. Song, nó lại bị phớt lờ trong những trường hợp mà lẽ ra nên được áp dụng liên quan đến Philco Allied, Hong Leong và DCB-RHB.
67. Trước thêm khủng hoảng, Ngân hàng Negara Malaysia, ngân hàng trung ương của quốc gia này, đã tổ chức việc hợp nhất hai mươi một ngân hàng thương mại, mười hai ngân hàng đầu tư và hai mươi lăm công ty tài chính thành mười tập đoàn tài chính.
68. Các quy định kiểm soát vốn được tái áp dụng từ tháng 9 năm 1998. Hầu hết quy định được bãi bỏ lần nữa vào năm 2004 và 2005 sau khi Mahathir từ nhiệm Thủ tướng.
69. Các tập đoàn này tập trung vào các ngân hàng cốt lõi của mình, Bangkok Bank, Bangkok Metropolitan Bank, Bank of Ayudhya và Union Bank of Bangkok. Vào những năm 1970, vai trò quan trọng của Union Bank trong nhóm những ngân hàng tư nhân quản lý bị thay thế bằng Ngân hàng Nông dân Thái Lan. Xem Suchiro Akira, *Tích lũy vốn ở Thái Lan, 1855-1985* (Tokyo: Trung tâm Nghiên cứu Văn hóa Đông Á, 1989), trang 157, 248 và 287.
70. Có thể tranh luận rằng lý do Bangkok Bank trở thành một định chế tài chính khu vực mạnh ở những quốc gia như Malaysia và Indonesia, chính xác là vì chính sách của chính phủ đã không tích cực định hướng các nguồn tiền vào hỗ trợ quá trình công nghiệp hóa Thái Lan do xuất khẩu dẫn dắt. Để tham khảo thêm về Bangkok Bank, xem Studwell, *Bổ già châu Á*, trang 94.
71. Về các quan hệ giữa Ngân hàng trung ương và WB và IMF, hãy xem R. Doner và D. Unger, "Chính trị tài chính trong phát triển kinh tế Thái Lan," trong Haggard, *Chính trị tài chính ở các quốc gia đang phát triển*, trang 97 và 104.
72. Các con số tín dụng Ngân hàng thương mại Thái Lan theo ngành nghề đến từ Doner và D. Unger, "Chính trị tài chính trong phát triển kinh tế Thái Lan", trang 105. Tỷ trọng tín dụng đi vào ngành xây dựng và bất động sản chỉ là 11% năm 1988 và 16% năm 1990.
73. Giữa năm 1983 và 1986, 32 công ty tài chính đã phải được giải cứu bởi ngân hàng trung ương và 15 công ty đóng cửa; cũng có ba ngân hàng tái cấu trúc.

74. Thái Lan áp dụng Điều khoản VIII trong Thỏa thuận của IMF, bao quát nội dung về chuyển đổi tiền tệ, vào tháng 5 năm 1990.
75. Suchiro, *Tích lũy vốn ở Thái Lan, 1855-1985*, trang 245, tính toán rằng các khoản tiền gửi ngân hàng Thái Lan tăng 7,6 lần giai đoạn 1957-67, và 6,6 lần trong giai đoạn 1967-77, trong khi GDP theo giá hiện tại tăng khoảng 2,5 lần trong mỗi thời đoạn này. Tổng tỷ lệ tiết kiệm lấy từ chuỗi Chỉ số phát triển thế giới của Ngân hàng Thế giới.
76. Tăng trưởng GDP thực ở Thái Lan trung bình là 9,2% trong giai đoạn 1987-96, so với 6,5% trong giai đoạn 1951-86.
77. Để tham khảo về cho vay bất động sản, xem B. Renaud, "Đợt bùng nổ bất động sản đã phá hoại những định chế tài chính bằng cách nào: Có thể làm gì bây giờ?" trong J. Witte và S. Koeberle, *Cạnh tranh và hồi phục kinh tế bên vững ở Thái Lan* (Bangkok: National Economic and Social Development Board and World Bank Thailand Office, 1998).
78. Theo những tính toán của Peter Warr, dòng vốn ngắn hạn trung bình chảy vào quốc gia này trên tỷ trọng tổng tiết kiệm/dầu tư là 2,1% trong giai đoạn 1973-86, và 22,8% trong giai đoạn 1987-96. Xem Peter Warr, "Bùng nổ, nổ tung và xa hơn nữa" trong Peter Warr, *Thái Lan ở bên kia khủng hoảng* (Oxford: Routledge Curzon, 2005), trang 13.
79. Xem Warr, *Thái Lan ở bên kia khủng hoảng*, trang 5, và liên quan đến hành động cắt giảm ngân sách, Pasuk Phongpaichit và Chris Baker, "Khủng hoảng Thái Lan: Chương trình nghị sự tân tự do và phản ứng địa phương" trong Chang và Palma, *Tự do hóa tài chính và khủng hoảng châu Á*, trang 89. Thuế giá trị gia tăng tăng từ 7% lên 10%, xăng dầu bị áp thuế bên cạnh giá của các dịch vụ công khác. Trong nửa đầu năm 1998, doanh số bán sản phẩm không bền (non-durable goods) giảm 50-75%. IMF đưa ra một số yếu sách như một điều kiện để cấp một khoản vay khẩn cấp 17,2 tỷ Đô la Mỹ.
80. Con số 3,5% nằm trong lá thư trong Thư ngỏ đầu tiên của IMF tới Chính phủ Thái Lan vào tháng 8 năm 1997, con số -7% trong Thư ngỏ thứ năm được ký vào tháng 8 năm 1998. Thư ngỏ là cơ chế chính thống để IMF đồng ý giải ngân vốn cho những thành viên. Cả hai bên đều viết ra những gì họ sẽ làm và trao đổi các tài liệu đã ký kết với nhau.
81. Giữa tháng 7 năm 1997 và tháng 7 năm 1999, bảy ngân hàng và 11 công ty tài chính đã được quốc hữu hóa.

82. Liem vẫn còn sống vào thời điểm tôi đến thăm ngôi nhà của ông ở Jakarta. Ông qua đời năm 2012.
83. Liem đến Java năm 1938, ở tuổi 22, và làm việc cùng người anh trai. Xem Jamie Mackie, "Các ông chủ và những ông trùm tư bản: Người Trung Quốc trong cuộc sống kinh tế Indonesia những năm 1920 và 1980", trong Audrey Kahin và Virginia M. Barker, *Vai trò của người Indonesia gốc Hoa trong sự hình thành cuộc sống Indonesia hiện đại* (Ithaca, NY: Cornell Southeast Asia Program, 1991).
84. Suharto bước lên vũ đài từ vụ ám sát các tướng lĩnh cao cấp ngày 30 tháng 9 năm 1965 bởi một nhóm quân sự đối lập, khiến ông này trở thành một trong hai tướng lĩnh cao cấp duy nhất còn sống (vị tướng trên quyền ông, Abdul Haris Nasution, không có sự khéo léo chính trị bằng). Ông này tiếp tục thăng tiến qua những chiến dịch chống cộng – có lẽ đã gây ra cái chết của hơn nửa triệu người – đến khi được bổ nhiệm làm quyền Tổng thống năm 1967, và sau đó trở thành Tổng thống vào tháng 3 năm 1968. Trở về giữa những năm 1950, Suharto là tư lệnh của Sư đoàn Diponegoro ở trung tâm Java. Trong vai trò này, ông đã vận hành hoặc cho phép những doanh nghiệp quân đội không được cấp phép, hành động mà vì đó ông bị trừng phạt bằng việc phải chuyển công tác đến SESKOAD, trường Cao đẳng Quân nhân ở Bandung, trong năm 1959-60. Om Liem không đặc biệt thân thiết với Suharto vào những năm 1950, nhưng ông này kết thân bằng cách chỉ ra những khoản quyền góp đều đặn cho "các quỹ" quân đội do vị tổng thống tương lai vận hành.
85. Siti Jardimanti Rukmana, con gái lớn nhất của Suharto, được biết đến với tên gọi Tutut, và Sigit Harjojidanto, con trai cả của ông này, kiểm soát 30% cổ phần trong BCA (600.000 trên 2 triệu cổ phiếu phát hành) vào thời điểm khủng hoảng châu Á; Mochatar Riady có 18,7% cổ phần trước khi bán cho Salims năm 1990. Các mức độ và tỷ lệ phân phối các khoản tín dụng cho các bên liên quan ở ngân hàng này được xác nhận bởi nhiều giám đốc BCA đương nhiệm và tiền nhiệm trong những cuộc phỏng vấn tháng 12 năm 2010. Rất nhiều khoản vay được che đậy bằng cách sử dụng những công ty vỏ bọc danh nghĩa.
86. Thậm chí trong giai đoạn mang tính đầu cơ cao nhất trước khủng hoảng năm 1997, BCA vẫn thu lãi suất và nợ gốc đầy đủ. Mochtar Riady vận hành BCA một cách cẩn trọng cho đến khi từ chức để điều hành tập đoàn tài chính của riêng mình năm 1990, và ngân hàng này trở nên cẩn trọng hơn dưới thời người con trai Andree của Liem vào

- những năm 1990. Năm 1997, cho vay bất động sản của BCA chỉ cao hơn 15% danh mục một chút, rất thấp so với những ngân hàng khác.
87. Con số này sử dụng tỷ giá trung bình 1USD:8.000 IDR trong năm năm kể từ tháng 7 năm 1997, thay cho giá trị đồng Đô la Mỹ (sẽ) cao hơn rất nhiều nếu sử dụng tỷ giá ở thời điểm trước khủng hoảng.
 88. Định giá tài sản của Liem chỉ là con số ước tính. Theo Thống đốc Ngân hàng trung ương Soedradjad Djiwandono, không một nguồn tiền có căn cứ nào nhận được từ việc bán tài sản của Liem (hay những thứ khác) vì tài sản được bán bởi cơ quan Tái cấu trúc ngân hàng Indonesia (IBRA), nhưng số tiền lại đi vào ngân sách chính phủ và không có con số hợp nhất chính thức nào được công bố. Các ước tính của báo chí về giá trị tài sản thu về của Liem ước đoán tỷ lệ lấy lại khoảng 40% giá trị sổ sách. Một luận án tiến sĩ tính toán một con số cao hơn 48%. Xem Marleen Dieleman, *Các chiến lược kinh doanh của những tập đoàn kinh doanh người Trung Quốc ở Đông Nam Á có tính Trung Quốc đến thế nào? Một phân tích nhiều mặt Tập đoàn Salim của Indonesia* (Leiden: Leiden University Press, 2007), trang 161.
 89. Sukarno là một chuyên gia trong việc lấy lòng người khác. Ông này là chủ tọa hội đồng đã chọn lựa Frederich Silaban, một kiến trúc sư theo đạo Thiên Chúa, để thiết kế đền thờ Hồi giáo quốc gia. Ông đặt đền Monas ở trung tâm quảng trường điều hành quân đội Nhà vua Hà Lan cũ.
 90. Tên gọi chính thức là Tượng đài Thanh Niên, và trước đó là Tượng đài Chào mừng (Selamat Datang).
 91. Ba ngân hàng phát triển của Sukarno là Bank Industri Negara, Bank Negara Indonesia và Bank Rakyat Indonesia. Để tham khảo về phân bổ tín dụng, xem Andrew J. MacIntyre, "Chính trị tài chính ở Indonesia" trong Haggard, *Chính trị tài chính ở các quốc gia đang phát triển*, trang 129. Ví dụ, dữ liệu của Bank Indonesia cho thấy rằng năm 1956, phân bổ tín dụng cho những công ty nhập khẩu là 1,3 ngàn tỷ IDR so với chưa đến 400 triệu IDR cho những công ty xuất khẩu. Từ năm 1953 đến năm 1957, các khoản vay cho những công ty nhập khẩu trung bình cao hơn gấp đôi so với những công ty xuất khẩu.
 92. Nursalim có lẽ là ông trùm tư bản tồi tệ nhất khi không trả lại những khoản tiền đã được chi để hỗ trợ ngân hàng mình trong giai đoạn khủng hoảng châu Á. Ông này vẫn lẫn trốn ở Singapore. Chính bà

vợ ông đã muốn những tòa tháp I. M. Pei sau khi rất hâm mộ tòa nhà của Bank of China do xây dựng Pei thiết kế ở Hong Kong. Một mô hình của dự án này có thể được tham khảo ở địa chỉ <http://www.lera.com/projects/id/>

93. Trong thời gian tại vị rất dài của Suharto, năm thành viên chủ chốt của Đảng đảng Berkeley đã giữ rất nhiều vị trí bộ trưởng khác nhau.
94. Trong những năm 1970, những dự án lớn bao gồm Krakatau Steel, dự án lọc dầu Dumai và dự án lò nung nhôm Asahan. Cho vay trực tiếp từ Ngân hàng trung ương và tái chiết khấu trung bình chiếm khoảng phân nửa tổng dự nợ tín dụng ngân hàng từ giữa những năm 1970 đến năm 1983, trước khi những khoản tín dụng này bị buộc phải giảm không ngừng xuống còn 20% vào cuối những năm 1980. Khi Suharto tìm đến Habibie lần cuối cùng vào cuối triều đại của mình, ông này đã được bổ nhiệm làm Phó Tổng thống và là người được hoạch định kế thừa nhiệm vụ của Suharto.
95. Phỏng vấn của tác giả, ngày 17 tháng 12 năm 2010. Ông tiến sĩ Hoa Kỳ của Soedradjad không phải đến từ Berkeley mà từ Boston University. Tuy nhiên, ông này rất thân, về mặt tri thức và tính cách, với Đảng đảng Berkeley. Cha vợ của ông này là cố vấn của Widjojo Nitisastro, Sumitro Djojohadikusumo.
96. Không ngân hàng cần trọng nào như BCA, ngân hàng mà gia đình Tommy đầu tư, sẽ cho Tommy vay vì ông này quá không đáng tin. Những người con của Suharto đều thân với các giám đốc điều hành của những ngân hàng quốc doanh. Đã có những lời đồn đoán song chưa bao giờ được chứng minh rằng cho vay ngân hàng quốc doanh thường dựa trên cơ sở của cái được gọi là *surat sakti* – “những lá thư thiêng liêng” – cái thực tế là những chỉ thị cho vay từ Suharto. Hiện tượng này quá đáng ngạc nhiên. Park Chung Hee ở Hàn Quốc cũng sử dụng những lá thư kiểu này. Có một lá thư như vậy được trưng bày trong Viện bảo tàng POSCO ở Pohang, trong đó yêu cầu những hỗ trợ hành chính và tài chính đầy đủ cho người lãnh đạo POSCO, Park Tae Joon. Sự khác biệt là ở Hàn Quốc, một khoản vay ép buộc sẽ đến cùng một yêu cầu xuất khẩu.
97. Radius Prawiro, “Quay trở lại sự thống thái của kinh tế thị trường”, bài nói trước Viện Phát triển quản trị Indonesia, 1989, trang 13. Trích dẫn trong Adam Schwarz, *Một quốc gia đang chờ: Cuộc tìm kiếm sự ổn định của Indonesia* (St Leonards: Allen & Unwin, 1999),

- trang 56. Quyết định bãi bỏ hầu hết các quy định kiểm soát vốn năm 1971 được thảo luận trong Andrew J. MacIntyre, "Chính trị tài chính ở Indonesia" trong Haggard, *Chính trị tài chính ở các quốc gia đang phát triển*, trang 139. Dữ liệu ngân hàng trong đoạn văn này lấy từ J. Soedradjad Djiwandono, *Ngân hàng Indonesia và khủng hoảng: Cái nhìn của người trong cuộc* (Singapore: Institute for South-East Asia Studies (ISEAS), 2005), trang 53.
98. Bố của Winata xây dựng những doanh trại cho quân đội, dù rằng cũng giống rất nhiều những ông trùm tư bản Đông Nam Á khác, ông này thích kể một câu chuyện khởi nghiệp gay cấn hơn khi nói với các phóng viên rằng ông bắt đầu bằng kinh doanh bán kẹo đá và rửa xe. Những quan hệ sâu với quân đội mang lại cho ông quyền lực lớn, bao gồm quyền lực với cảnh sát Jakarta. Người ta thường nói rằng quân đội vận hành Tomy và Tomy điều hành cảnh sát (Jakarta). Cần phải nhấn mạnh rằng, ở chốn riêng tư, Winata luôn cẩn thận phủ nhận những quan hệ dính líu đến hoạt động buôn bán ma túy. Ngày nay, Bengkel chỉ còn là cái bóng của chính mình.
 99. Hành động niêm yết cửa sau thông qua việc thầu tóm một công ty quốc doanh khách sạn Borobudur. Dự án này sau đó được phát triển thành Jakarta International Hotels & Development (JIHD). Sàn chứng khoán Jakarta không bắt đầu hoạt động ở quận Kinh doanh trung tâm Sudirman (SCBD) cho đến năm 1995; trước đó, nó hoạt động trong tòa nhà Danareksa ở Kalan Merdeka Salatan gần Monas ở phía Bắc.
 100. Xem Joe Studwell, "Bên trong vụ Summa-Astra", *Asia Inc.*, tháng 4 năm 1993.
 101. Sutowo rời khỏi công ty dầu quốc gia Pertamina với 10,5 tỷ Đô la Mỹ nợ năm 1976. Những cơ ngơi riêng mà ông này xây dựng được bao gồm Bank Pacific, sau đó đã được chuyển cho người con gái Indang Mokodompit, và ngân hàng này phải được Chính phủ giải cứu vào năm 1995 sau khi cho các bên liên quan vay một cách thiếu cẩn trọng và phi pháp. Xem Kevin O'Rourke, *Reformasi: Cuộc vật lộn giành quyền lực ở Indonesia hậu Soeharto* (Crows Nest, NSW: Allen & Unwin, 1998), trang 47.
 102. Thay đổi này diễn ra rất nhanh. Từ năm 1949 đến giữa những năm 1980, các ngân hàng quốc doanh và Ngân hàng trung ương luôn chiếm 75-90% tín dụng ngân hàng. Đến cuối năm 1990, những

ngân hàng tư nhân địa phương đã chiếm 36% tín dụng, và cộng cả ngân hàng nước ngoài sẽ là 42%. Những ngân hàng tư nhân đóng vai trò thống trị vào khoảng năm 1992. Xem Andrew J. MacIntyre, "Chính trị tài chính Ở Indonesia" trong Haggard, *Chính trị tài chính ở các quốc gia đang phát triển*, trang 138.

103. Để tham khảo những thảo luận sâu hơn, xem K. S. Jomo, *Công nghiệp hóa Đông Nam Á*, Chương 11, trang 292. Đến đầu những năm 1990, xuất khẩu sản xuất lần đầu tiên chiếm tỷ trọng chủ yếu trong xuất khẩu của Indonesia, nhưng thực tế này che dấu sự yếu kém của cơ cấu cơ sở của xuất khẩu và ưu thế vượt trội trong gia công giá trị gia tăng thấp của những công ty nước ngoài. Tất nhiên, từ góc nhìn của các kinh tế gia vĩ mô, tất cả các loại hình xuất khẩu đều được nhìn nhận như nhau.
104. Phỏng vấn của tác giả, ngày 17 tháng 12 năm 2010.
105. Phỏng vấn của tác giả, ngày 19 tháng 12 năm 2010. Emil Salim là một quý ông rất cởi mở và có duyên. Tuy nhiên, tác giả bị ấn tượng bởi việc ông này thường xuyên sử dụng ngôn ngữ "hiệu quả" của kinh tế học tân tự do trong cuộc trò chuyện kéo dài hai giờ đồng hồ, và ông dường như không khái niệm hóa hoàn cảnh kinh tế của Indonesia bằng những thuật ngữ mang tính cấu trúc. Phong cách của ông rất tương phản với vẻ bề ngoài truyền thống của người Hoa và người Đông Bắc Á.
106. Studwell, "Bên trong vụ Summa-Astra", trang 42.
107. Xem O'Rourke, *Reformasi*, trang 57 và 285-6 và Hamilton-Hart, *Các quốc gia châu Á, các ngân hàng châu Á*, trang 54.
108. Gia đình Suharto cũng làm điều tương tự, nhưng nó khá dễ dàng với họ. Các ngân hàng của Hendra Rahardja là Bank Harapan Sentosa và Bank Guna International. Số tiền mà ông thiếu với Ngân hàng trung ương là tín dụng thanh khoản được cấp trong giai đoạn khủng hoảng. Ông này sau đó đã bỏ chạy sang Indonesia và không bao giờ ngồi tù.
109. Hamilton-Hart, *Các quốc gia châu Á, các ngân hàng châu Á*, Chương 3.
110. Đến tháng 7 năm 1997, nợ tư nhân nước ngoài là 55 tỷ Đô la Mỹ (16% GDP). Trong số này, hơn 34 tỷ Đô la Mỹ có thời hạn trả nợ trong chưa đến một năm, dữ liệu từ Ngân hàng Thanh toán Quốc tế.
111. GNI ước đầu người tăng nhẹ năm 1997, lên 1.130 Đô la Mỹ, vì khủng hoảng châu Á đã ảnh hưởng đến Indonesia cuối năm đó. Năm

- 1998, GNI trên đầu người giảm còn 680 Đô la Mỹ. Con số năm 2005 là 1.170 Đô la Mỹ.
112. Xem Luc Laeven, "Rủi ro và hiệu suất trong các ngân hàng Đông Á", Bài luận nghiên cứu chính sách 2255 (Bộ phận Chính sách và chiến lược khu vực tài chính Ngân hàng Thế giới, tháng 12 năm 1999).
 113. Ba ngân hàng lớn nhất Indonesia vẫn thuộc Chính phủ. Sau BCA đứng thứ tư, các ngân hàng từ thứ năm đến thứ 15 theo quy mô tài sản đều thuộc sở hữu nước ngoài. Vẫn còn khoảng hơn 100 ngân hàng tư nhân rất nhỏ; những ngân hàng này tồn tại được nhờ tập trung vào cho vay tiêu dùng. Sự cạnh tranh mạnh giữa các ngân hàng trong giai đoạn hậu khủng hoảng, hệ thống do IMF thiết kế đã không kéo lãi suất cho vay đi xuống. Vào tháng 12 năm 2010, những ngân hàng Indonesia có thể tính lãi suất 13-14% trên những khoản vay ngắn hạn, bất chấp lãi suất cơ bản của Ngân hàng trung ương là 6,5%.
 114. Phân thảo luận nổi tiếng nhất của quan điểm này có lẽ là của Schumpeter. Ông này viết rằng, "Ngân hàng về bản chất là một hiện tượng của phát triển... nó giúp tạo ra những sự kết hợp mới, cho phép mọi người tạo ra những sự kết hợp mới nhân danh xã hội như đã từng làm trước đây. Ngân hàng là viên quan ngự sử [quan tòa cấp cao ở Hy Lạp cổ đại] trong một nền kinh tế trao đổi hàng hóa". Joseph Schumpeter, *Một lý thuyết phát triển*, dịch bởi Redvers Opie (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934), trang 74.

PHẦN 4 - TRUNG QUỐC NHẬP CUỘC

1. Li Xiangjian và Han Gang, "Một ghi nhận mới khám phá về những cuộc nói chuyện của Đặng Tiểu Bình với Hồ Diệu Bang và những người khác", *Bainianchao*, số 3 (1999): 4-11, in tái bản trong Xie Chuntao, *Tiểu sử Đặng Tiểu Bình (Chân dung Đặng Tiểu Bình)* (Shanghai: Shanghai cishu chubanshe, 2005), trang 192.
2. Những lò nung xi-măng rất ô nhiễm ở Trung Quốc là một loại lò đứng mà các nguyên liệu được chất vào bằng tay trước khi đốt. Quy trình sản xuất kính được biết đến với tên gọi kỹ thuật Luoyang. Để tìm hiểu thêm về những công nghệ "thay thế" của Trung Quốc, xem Joc Studwell, *Giấc mơ Trung Quốc: Cuộc hành trình bất định cho thị trường vĩ đại chưa được khai phá còn lại trên thế giới* (London: Profile, 2002), trang 192.

3. Công bằng mà nói, Ngân hàng Thế giới đã có công tổ chức các cuộc hội thảo vào những năm 1980, trong đó giới thiệu đến những nhà làm luật Trung Quốc những ý tưởng kinh tế và các lựa chọn chính sách khác nhau. Tuy nhiên, Trung Quốc tiếp nhận các hội thảo này theo cách sàng lọc bất kỳ ảnh hưởng nào của tư duy tân tự do. Tôi có cảm giác là vài viên chức của Ngân hàng Thế giới đã vui mừng quá nhanh. Khi các Báo cáo Phát triển thế giới của Ngân hàng Thế giới đang trở nên ngày càng tân tự do, phái đoàn Trung Quốc mời các kinh tế gia đồng tình với lập kế hoạch và can thiệp của Chính phủ đến những hội nghị của người Trung Quốc, và thậm chí trong năm 1987, còn tổ chức một nhóm chuyên gia cấp cao từ Hàn Quốc để giải thích cho những kinh tế gia Trung Quốc về các ý tưởng của Hàn Quốc về “kế hoạch và thị trường”; một lần nữa, điều này được bên Trung Quốc yêu cầu. Trung Quốc thể hiện sự không phụ thuộc vào trí tuệ phương Tây, một điểm rất đặc trưng của các chính phủ Đông Nam Á.
4. Trong năm 2007 và 2008, Trung Quốc bất thường nhưng không phải là trường hợp duy nhất từ chối cho IMF xuất bản những báo cáo thường niên.
5. Tăng trưởng GDP trung bình của Trung Quốc là 9,9% trong 28 năm từ năm 1980 đến năm 2008. Tăng trưởng Thái Lan là 9,5% trong thập kỷ 1987-96, nhưng chỉ 7,3% trong 28 năm trước 1996.
6. Như thảo luận trong Phần 1, không có dữ liệu đầy đủ trong giai đoạn này. Con số 70% đến từ dữ liệu chính thức của Trung Quốc công bố vào những năm 1980. Ví dụ, xem Zhang Genshen, *Cải cách nông thôn ở Trung Quốc* (Shenzhen: Haitian Publishing House, 2001), trang 234. Ông này phát biểu rằng năng suất gạo là 113,2 triệu tấn năm 1949, 166,8 triệu tấn năm 1953 và 192,7 triệu tấn năm 1956 (trước khi chuyển sang cơ chế tập thể hóa). Zhang nguyên là Phó Giám đốc của Trung tâm Nghiên cứu phát triển của Hội đồng quốc gia. Những học giả không phải người Trung Quốc nghĩ rằng sản lượng năm 1949 cao hơn 113 triệu tấn và do đó tăng trưởng sản lượng của những năm 1950 sẽ thấp hơn dù vẫn rất lớn. Dù không phải chuyên gia, tôi có xu hướng tin vào cái nhìn thứ hai, chỉ vì tôi nghĩ rằng năng suất đã tăng rất nhiều từ nông nghiệp hộ gia đình ở những khu vực “được giải phóng” của Trung Quốc những năm 1930 và 1940.
7. Dữ liệu từ Cục Thống kê Quốc gia (trước đó là Cục Thống kê Nhà nước), trích dẫn trong Studwell, *Giấc mơ Trung Quốc*, trang 33.

Thống kê sản lượng gạo ở Trung Quốc bao gồm những thực phẩm như khoai tây và đậu nành, những thứ cơ bản không phải hạt, song chúng lại là những thực phẩm quan trọng trong bữa ăn của người Trung Quốc. Quy mô nông nghiệp trung bình là 5,6 mu Trung Quốc (3.730 mét vuông; 1 mu tương đương 666,6 mét vuông) dựa trên khảo sát nông nghiệp gần đây của Landesa, xem chú thích số 14 phía dưới, trong đó bao quát hầu hết 17 tỉnh nông nghiệp quan trọng của Trung Quốc. Vài tỉnh khác có năng suất thấp sở hữu những nông trại quy mô trung bình lớn hơn.

8. *Những tác phẩm chọn lọc của Đặng Tiểu Bình*, quyển 3 (1982-1992) (Bắc Kinh: Nxb. Nhân dân, 1993), trang 370.
9. Theo dữ liệu của Tổ chức Nông nghiệp và Lương thực Liên Hợp Quốc (FAO) năm 2009, năng suất gạo của Trung Quốc là 6,59 tấn trên héc-ta so với con số trung bình 4,2 tấn trên héc-ta. Năng suất lúa mì là 4,75 tấn trên héc-ta so với 2,99 tấn trên héc-ta của Mỹ, và con số trung bình thế giới 3,02 tấn trên héc-ta.
10. Liên quan đến ngành đường Trung Quốc vào đầu những năm 1980, xem Studwell, *Giấc mơ Trung Quốc*, trang 33. Dữ liệu gần nhất về năng suất đường của Quảng Tây đến từ cơ sở dữ liệu CEIC. Vào những năm 1990, khi đường vẫn là một cây trồng quan trọng ở Đài Loan, năng suất trung bình là 80 tấn/héc-ta, so với 55 tấn/héc-ta ở Philippines.
11. Giá trị nhập khẩu đậu nành lấy từ dữ liệu CEIC. Phần thảo luận ở đây đơn giản hóa một chủ đề phức tạp. Vài nông trại đậu nành quy mô lớn của Trung Quốc ngày nay nằm trong tay tư nhân. Những nhà sản xuất đậu nành Hoa Kỳ trồng những loại đậu nành năng suất cao được biến đổi gen, loại không có sẵn ở Trung Quốc. Và ngành đậu nành Trung Quốc đã đứt đoạn do các thay đổi trong chính sách chính phủ, dẫn đến việc bố trí lại địa điểm sản xuất đậu nành ở xa hơn phía Bắc và những hỗ trợ khuyến nông, chế biến và tiếp thị thiếu hiệu quả hơn rất nhiều so với những cây trồng khác.
12. Dữ liệu Gini là trên cơ sở dữ liệu Bất bình đẳng thu nhập thế giới tiêu chuẩn hóa (SWIID) và bộ dữ liệu Bất bình đẳng thu nhập ước tính của Đại học Texas. Bộ dữ liệu sau cố gắng điều chỉnh vài yếu kém về phương pháp trong chuỗi số liệu SWIID. Về khía cạnh xu hướng, cả hai bộ dữ liệu đều kể cùng một câu chuyện tương tự nhau. Dữ liệu thu nhập nông thôn đến từ khảo sát Trung Quốc năm 2010 của Landesa.

13. Từ "*nongye zhichi gongye*" đến "*gongye fanbu nongye, chengshi zhichi nongcun*". Bài phát biểu của Hô Cẩm Đào năm 2005 có tựa đề là "Xây dựng một xã hội hài hòa và tiến lên xây dựng nông thôn mới". Xem Erhan Michelson, "Sản phẩm công và quan hệ chính phủ-xã hội: Một nghiên cứu về ảnh hưởng của kích thích nông thôn Trung Quốc", bài luận số 4, Trung tâm Nghiên cứu Đại học Indiana về chính trị và kinh doanh Trung Quốc, tháng 2 năm 2011.
14. Các chính phủ địa phương ở Trung Quốc, do bị giới hạn bởi luật cấm huy động vốn trực tiếp, đã sử dụng những công ty đầu tư để vay tiền từ các ngân hàng hay phát hành trái phiếu.
15. Tổ chức phi Chính phủ Hoa Kỳ Landesa hợp tác với Đại học Nhân dân Trung Quốc, đã thực hiện năm cuộc khảo sát mẫu lớn ở Trung Quốc từ năm 1999, gần đây nhất là giữa năm 2010. Cuộc khảo sát cuối cùng đã phỏng vấn gần 1.600 hộ gia đình nông thôn ở 17 tỉnh nông nghiệp lớn. Khảo sát cho thấy rằng, 37% các ngôi làng đã trải qua việc bị tước đất cho những mục tiêu phi nông nghiệp giữa nửa sau những năm 1990 và năm 2010, đến 27% trong khảo sát năm 2005. Đến năm 2010, 24% các ngôi làng đã trải nghiệm việc cho thuê những miếng đất, điển hình là cho nông nghiệp thương mại.
16. Khảo sát Trung Quốc năm 2010 của Landesa ước tính rằng diện tích đất trung bình bị lấy là 560 mu (37 héc-ta). Tuy nhiên, rất khó để thu thập dữ liệu chính xác. Những nông dân hộ gia đình được khảo sát nhận thức rằng chuyển đổi đất đang diễn ra, nhưng họ hiếm khi được biết đầy đủ chi tiết (thậm chí khi họ bị chiếm đất). Những chính quyền địa phương không có động lực để thừa nhận về số đất đã bị chuyển đổi vì điều đó sẽ khiến chính phủ trung ương chú ý đến họ. Tất cả những gì chúng ta biết chắc là tốc độ chính quyền địa phương chuyển đổi đất đai đang tăng nhanh chóng.
17. Đến bù trung bình từ khảo sát 2010 của Landesa. Luật cho phép một con số đến bù tương đương tối đa phí thuê 30 năm. Dựa trên quy mô đất nông nghiệp trung bình 5,6 mu và số trung bình phí thuê thường niên 290 Nhân Dân Tệ trên mu, con số tối đa trên lý thuyết sẽ là 48.000 Nhân Dân Tệ. Giá gạo xay xát vào thời điểm viết là 1,5 Nhân Dân Tệ trên jin hay 3 Nhân Dân tệ trên kg. Trong những khảo sát của Landesa, hơn 80% các gia đình làm nông có ít nhất một thành viên làm việc trong khu vực phi nông nghiệp.

18. Công ty Great Wall khởi nghiệp từ Bảo Định ở tỉnh Hà Bắc và bắt đầu trong ngành sửa chữa máy nông nghiệp; Wanxiang đến từ Vũ Hán ở tỉnh Chiết Giang và bắt đầu bằng kinh doanh sản xuất máy móc nông nghiệp; Wahaha bắt đầu ở quận Shangchen ở bên ngoài Hàng Châu, Chiết Giang; Broad bắt đầu ở Sâm Châu tỉnh Hồ Nam. Tất cả ngoại trừ Wanxiang, công ty đã kinh doanh vào những năm 1970, đều được thành lập vào những năm 1980.
19. Để công bằng với Chính phủ, Trung Quốc quá lớn để có thể chọn lọc những dân cư nông thôn thặng dư vào các việc làm phi nông nghiệp nhanh như Đài Loan và Hàn Quốc. Trong tương lai, lực lượng lao động Trung Quốc tăng trưởng chậm sẽ trao cho những người lao động nông thôn nhiều quyền thương lượng lương hơn. Tuy nhiên, thực tế vẫn là chính sách Trung Quốc chưa bao giờ, trong thời kỳ hậu năm 1978, ưu tiên phúc lợi cho người dân nông thôn theo cách mà Nhật Bản, Đài Loan và Hàn Quốc đã làm.
20. Lawrence Lau, "Cải cách trong đó không có người thất bại: Sự diễn dịch cách tiếp cận song song của Trung Quốc đến quá độ", *Journal of Political Economy* 108, số 1 (tháng 2 năm 2000), trang 120-43. Yashen Huang, *Chủ nghĩa tư bản với đặc tính Trung Quốc: Tinh thần doanh nhân và chính phủ* (Cambridge: Cambridge University Press, 2008), cũng có những mô tả về nền kinh tế những năm 1980 và những động lực nông thôn.
21. Triệu Tử Dương bị trục xuất trong cuộc nổi loạn chính trị năm 1989. Thủ tướng năm 1993 là Lý Bằng. Chu Dung Cơ trở thành Phó Thủ tướng năm đó – phần lớn vì Lý Bằng không được Đặng Tiểu Bình tin tưởng để điều hành nền kinh tế – Chu nhận nhiệm vụ, những nhiệm vụ thường được trao cho Thủ tướng. Vào tháng 1 năm 1994, Chu đại tu hệ thống thuế của Trung Quốc, tái định hướng một phần lớn thu nhập tài khóa quốc gia ra khỏi các tỉnh và hướng vào trung ương. Năm 1998, Chu nhận vai trò Thủ tướng từ Lý Bằng và giữ chức đến năm 2003.
22. Sau Hội nghị Đảng Cộng sản lần thứ 15 vào tháng 9 năm 1997, các chính quyền địa phương biết họ có quyền lực rất lớn để làm việc với những công ty quốc doanh địa phương. Dữ liệu chính thức cho thấy, số lượng lao động trong công ty quốc doanh giảm hơn 70 triệu người vào giữa những năm 1990 xuống còn 30 triệu người vào giữa những năm 2000.

23. Những đợt sa thải mạnh tay trong khu vực chính phủ diễn ra vào giai đoạn (1998-2001) khi tôi đang viết quyển *Giấc mơ Trung Quốc*, và việc không nhận ra chiều sâu và tầm quan trọng của những đợt cắt giảm này là một trong những nhược điểm lớn của quyển sách.
24. Xem "Các phương pháp tạm thời để đánh giá kết quả làm việc của các quản lý chịu trách nhiệm trong những doanh nghiệp trung ương", ngày 30 tháng 12 năm 2006, sẵn có ở địa chỉ: <http://www.sasac.gov.cn/gzjg/yjkh/200701310039.htm>
25. Ngược lại, các công ty SASAC chiếm phần lớn lợi nhuận của tất cả các công ty quốc doanh. Trong giai đoạn trước đỉnh điểm khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2007, lợi nhuận của các công ty SASAC chiếm 4% GDP, so với 4,2% của tất cả các doanh nghiệp quốc doanh cả do trung ương lẫn địa phương kiểm soát. Năm 2010, con số lợi nhuận 1,35 nghìn tỷ Nhân Dân Tệ của các công ty SASAC chiếm tỷ trọng nhỏ hơn tổng lợi nhuận 2 nghìn tỷ Nhân Dân Tệ của tất cả công ty quốc doanh.
26. Thuật ngữ "hấp thu sốc" là của Arthur Kroeber. Quy mô lợi nhuận dài hạn của những công ty độc quyền nhóm về dịch vụ và tài nguyên được phản ánh trong vốn hóa thị trường của chúng (Trung Quốc đã niêm yết cổ phần thiểu số của những công ty này), và có giá trị vượt xa hơn nhiều bất cứ công ty nào trong khu vực sản xuất. Vốn hóa thị trường của mười lăm công ty độc quyền chính phủ hàng đầu vào ngày 30 tháng 9 năm 2011 là: Petrochina, 225 tỷ Đô la Mỹ; Sinopec, 93 tỷ đô la Mỹ; CNOOC, 75 tỷ Đô la Mỹ; China Mobile, 200 tỷ Đô la Mỹ; China Unicom, 49 tỷ Đô la Mỹ; China Telecom 52 tỷ Đô la Mỹ; China Life, 66 tỷ Đô la Mỹ; Ping An, 43 tỷ Đô la Mỹ; ICBC, 207 tỷ Đô la Mỹ; BOC, 114 tỷ Đô la Mỹ; CCB, 155 tỷ Đô la Mỹ; Bank of Communications, 41 tỷ Đô la Mỹ; China Merchants Bank, 37 tỷ Đô la Mỹ; Chenhua Coal, 79 tỷ Đô la Mỹ; Chinalco, 14 tỷ Đô la Mỹ.
27. Sinopec là đơn vị cắt nguồn cung xăng đến tỉnh Quảng Đông mạnh tay nhất.
28. Bằng cách so sánh, cổ tức trung bình mà các doanh nghiệp niêm yết Hoa Kỳ trả trong thời kỳ hậu Thế chiến Thứ hai vào khoảng phân nửa lợi nhuận ròng.
29. Ví dụ, trong ngành trang thiết bị nhiệt năng, trang thiết bị xây dựng và công cụ máy móc, có khoảng một tá các công ty chính phủ lớn

cạnh tranh với nhau. Trong ngành đóng tàu và cơ sở hạ tầng viễn thông, có khoảng nửa tá những doanh nghiệp lớn. Ngành đường sắt chỉ có hai nhà sản xuất lớn.

30. Vốn hóa thị trường của 24 công ty công nghiệp có liên quan đến chính phủ vào ngày 23 tháng 8 năm 2011: Offshore Oil (khai thác mỏ/máy móc dầu khí) 3,3 tỷ Đô la Mỹ; China Oilfield (khai thác mỏ/máy móc dầu khí) 8,7 tỷ Đô la Mỹ; Changsha Zoomlion (trang thiết bị xây dựng) 12,6 tỷ Đô la Mỹ; XCMG (trang thiết bị xây dựng) 7,3 tỷ Đô la Mỹ; Xi'an Aircraft (Quốc phòng/Hàng không vũ trụ) 4,1 tỷ Đô la Mỹ; China First Heavy (máy móc công nghiệp tổng quát) 6,2 tỷ Đô la Mỹ; China International Marine Container (máy móc công nghiệp tổng quát) 7,1 tỷ Đô la Mỹ; Shandong Weigao (trang thiết bị y tế) 2,1 tỷ Đô la Mỹ; Mindray Medical (trang thiết bị y tế) 2,6 tỷ Đô la Mỹ; Sinovel (tua-bin gió) 8,5 tỷ Đô la Mỹ; Xinjiang Goldwin (tua-bin gió) 5,1 tỷ Đô la Mỹ; Dongfang Electric (trang thiết bị năng lượng) 6,4 tỷ Đô la Mỹ; TBEA (trang thiết bị năng lượng) 4,3 tỷ Đô la Mỹ; China XD (trang thiết bị năng lượng) 3,5 tỷ Đô la Mỹ; Baoding Tianwei (trang thiết bị năng lượng) 3,3 tỷ Đô la Mỹ; Zhejiang Chint (trang thiết bị năng lượng) 2,8 tỷ Đô la Mỹ; Shanghai Electric (trang thiết bị năng lượng) 5,5 tỷ Đô la Mỹ; CSR Corp. (trang thiết bị đường sắt) 7 tỷ Đô la Mỹ; CNR Corp. (trang thiết bị đường sắt) 6 tỷ Đô la Mỹ; China Shipbuilding (đóng tàu, vận vận) 17,6 tỷ Đô la Mỹ; China CSSC (đóng tàu, vận vận) 6,6 tỷ Đô la Mỹ; Yangzijiang (đóng tàu, vận vận) 3,2 tỷ Đô la Mỹ; ZTE (trang thiết bị viễn thông) 9,3 tỷ Đô la Mỹ.
31. Tài liệu của NDRC Số 1204 năm 2005. Cách đánh số tài liệu chính sách NDRC bắt đầu từ con số không theo mỗi năm, từ đó cho biết số lượng tài liệu đã được soạn thảo. Những tài liệu nhạy cảm hơn đưa ra những "hướng dẫn" cho các công ty Trung Quốc không được công bố công khai. Thực tế, những nội dung này được xếp vào loại bí mật quốc gia.
32. Trong ngành trang thiết bị công nghiệp, còn có nhiều những mục tiêu ngành cụ thể hơn. Ví dụ, với giai đoạn Kế hoạch 5 năm lần thứ 11 (2006-10), NDRC xây dựng các mục tiêu cho cơ khí hóa công nghiệp than đạt 95% ở những mỏ lớn, 80% ở những mỏ vừa và 40% ở những mỏ nhỏ.
33. Chính Trần gia dặn hơn, trong một bài phát biểu ở phiên họp toàn thể Đảng Cộng sản vào năm 1980, đã mô tả cách tiếp cận đúng đến

cải cách kinh tế như “dò đá qua sông” (*mozhe shitou guobe*). Câu nói này thường được nghĩ là của Đặng Tiểu Bình.

34. CDB là một đơn vị cấp vốn quan trọng của dự án thủy điện Đập Tam Hiệp, dự án chuyển dòng nước “Nam-Bắc”, và rất nhiều những dự án năng lượng và đường sá lớn khác. Đáng ngạc nhiên là với một ngân hàng phát triển, CDB luôn khoe khoang về tỷ lệ nợ xấu thấp nhất cả nước. Tỷ lệ nợ xấu theo báo cáo là 0,94% vào năm 2009, so với 1,5–4,3% ở bốn ngân hàng thương mại lớn. CDB có hệ thống chấp thuận cho vay chặt chẽ nhất ở Trung Quốc. Trần Nguyên tự mình ký chấp thuận tất cả những khoản vay lớn.
35. Tài khoản cho vay nước ngoài của CDB là 18 tỷ Đô la Mỹ vào cuối năm 2007, 65 tỷ Đô la Mỹ vào năm 2008 và 98 tỷ Đô la Mỹ vào năm 2009. Ngân hàng Xuất nhập khẩu cũng là một đơn vị cung cấp những khoản vay nước ngoài quan trọng để hỗ trợ các doanh nghiệp trung nguồn (mid-stream firm) của Trung Quốc. Trong một thương vụ điển hình vào tháng 12 năm 2009, Ngân hàng Xuất nhập khẩu cho Bộ Đường sắt Pakistan vay 203 triệu Đô la Mỹ để hỗ trợ việc mua 277 đầu máy do Trung Quốc sản xuất.
36. Các doanh nghiệp xây dựng quốc doanh thường tập trung vào những hoạt động chuyên biệt, như China Railroad Construction và China Road và Bridge Corporation, và giờ đây đều nằm dưới quyền kiểm soát của SASAC.
37. Trong cái có thể là một trường hợp *mơ trước tương lai (dèjà vu)*, Westinghouse (giờ thuộc quyền kiểm soát của Toshiba), năm 2010, đã giành được một hợp đồng cung cấp cho Trung Quốc bốn lò phản ứng hạt nhân AP1000 thế hệ thứ ba trên cơ sở chuyển giao công nghệ. Công ty này sau đó báo cáo là chuyển giao hơn 75.000 tài liệu kỹ thuật sau khi ký các hợp đồng. Xem *Financial Times*, ngày 23 tháng 11 năm 2010.
38. Sany chuyển về máy bơm bê tông, đó chính là lý do chính tại sao công ty này có thể phát triển với quy mô lớn và sau đó tham gia vào ngành cơ khí bánh xe được chiếm lĩnh bởi những công ty quốc doanh theo kế hoạch quốc gia. Trường hợp này khá giống với Honda khi đi từ sản xuất xe máy sang ô tô bất chấp MIT Nhật Bản không muốn có thêm bất kỳ công ty sản xuất ô tô nào.
39. Từ *Washington Post* đưa tin rằng trong thời kỳ bùng nổ trong nước, những khách hàng của Huawei nhận được rất nhiều hỗ trợ vốn từ

China Construction Bank, trong đó vài khoản vay không bao giờ được hoàn lại. Điều này cho thấy rằng những hợp đồng chính phủ là cái những công ty tư nhân thường chẳng thể nào mơ tới. Xem John Pomfret, "Lịch sử công ty viễn thông minh họa việc thiếu niềm tin chiến lược giữa Hoa Kỳ và Trung Quốc", *Washington Post*, ngày 8 tháng 10 năm 2010.

40. Công ty này nói rằng Nhậm Chính Phi giờ sở hữu chưa đến 2% doanh nghiệp.
41. Huawei bị ép phải từ bỏ việc thầu tóm doanh nghiệp Hoa Kỳ 3Com vào năm 2008, bộ phận mạng không dây của Motorola năm 2010, và phải thoái vốn khỏi 3Leaf, một công ty Hoa Kỳ nhỏ mà nó đã mua vào năm 2011. Anh, Ấn Độ và Australia cũng quan ngại về vấn đề an ninh quốc gia liên quan đến hoạt động bán hàng của Huawei ở những thị trường này.
42. Khoản đầu tư này không chỉ cho đường sắt tốc độ cao; hàng trăm tỷ Đô la nữa được chi tiêu để phát triển những phần khác của mạng lưới. Những tuyến đường sắt tốc độ cao chính yếu được mở cửa vào năm 2011 bao gồm Quảng Châu – Thẩm Quyển, Bắc Kinh – Thượng Hải, Bắc Kinh – Vũ Hán và những phần còn lại của tuyến đường Thượng Hải – Thành Đô. Giờ đây, mất 4,5 tiếng đồng hồ để di chuyển 1.400 km bằng tàu lửa giữa Bắc Kinh và Thượng Hải.
43. Những chuyên gia thương lượng của Chính phủ Trung ương đi từ các thương vụ với Bombardier đến Kawasaki Heavy Industries, đến Siemens và đến Alstom, khi những người này lập kế hoạch cho các giai đoạn khác nhau của quá trình học tập công nghệ và sản xuất. Năm 2010, một quan chức cấp bộ khoe khoang trên cơ quan thông tấn quốc gia rằng Siemens của Đức, doanh nghiệp đã thua trong thương vụ Bombardier, đã giảm giá một hợp đồng cấp phép chuyển giao công nghệ hơn 50% trước khi nhận được một hợp đồng. Quan chức này giải thích rằng "bất kỳ công ty toàn cầu lớn nào tham gia vào thị trường Trung Quốc cũng phải đồng ý chuyển giao công nghệ toàn diện, sản xuất nội địa hóa, tạo ra một thương hiệu Trung Quốc và những mức giá hợp lý". Ông này nói rằng Trung Quốc đã thu thập được "40 năm phát triển đường sắt tốc độ cao trong chỉ năm năm". Phòng văn ở Trung Quốc tại địa chỉ http://news.xinhuanet.com/video/2010-07/02/c_12291007.htm. Hai doanh nghiệp sản xuất xe lửa lớn là China North Locomotive và Rolling Stock Corp. (CNR) và China South Locomotive và Rolling Stock Corp. (CSR).

44. Châu Nhất Dân trích trong *21st Century Business Herald*, ngày 21 tháng 6 năm 2011.
45. Ví dụ, China Railway Group đảm trách dự án tốc độ cao ở Venezuela, China Railway Construction Corp., dự án tốc độ cao ở Thổ Nhĩ Kỳ. Việc học tập của những công ty này ở các thị trường nước ngoài mang lại những thông tin phản hồi cho những nhà sản xuất trang thiết bị theo một vòng tuần hoàn không ngừng.
46. Nhìn chung, xuất khẩu ròng khu vực chính phủ chuyển sang trạng thái thâm hụt nặng trong giai đoạn này. Con số này đi từ thặng dư nhỏ trong năm 2000 sang âm 153 tỷ Đô la Mỹ năm 2010. Thực tế này phản ánh sự tăng trưởng trong nhập khẩu hàng hóa cơ bản lớn như dầu khí, quặng sắt và than được chế biến bởi những công ty quốc doanh thượng nguồn, cũng như những công ty sản xuất mua sắm các trang thiết bị. Liệu những dữ liệu này có phản ánh một nhược điểm cơ sở hơn trong chính sách công nghiệp hướng đến khu vực quốc doanh của Trung Quốc hay không, hiện vẫn là một câu hỏi mở.
47. Xem Thomas K. McGraw, *Tập hợp bài viết quan trọng của Alfred Chandler: Các bài luận về lý thuyết lịch sử của các doanh nghiệp lớn* (Boston, MA: Harvard Business School Press, 1988) và Alfred D. Chandler, *Chiến lược và cơ cấu: Các chương trong lịch sử doanh nghiệp công nghiệp* (Cambridge, MA: MIT Press, 1962).
48. Ví dụ, khi công ty vốn tư nhân Cerberus kiểm soát Chrysler, công ty này đã tích cực thảo luận với chính phủ địa phương sở hữu công ty sản xuất ô tô Chery để ký hợp đồng thuê phụ sản xuất những chiếc xe nhỏ. Về pin năng lượng mặt trời, BP đã đóng cửa tất cả hoạt động sản xuất và ký thuê phụ với những nhà cung ứng Trung Quốc của mình.
49. BYD gia tăng doanh số bán xe ô tô truyền thống ở Trung Quốc lên nửa triệu chiếc một năm. Câu chuyện của tờ *New York Times* có thể được tham khảo theo địa chỉ <http://www.nytimes.com>.
50. Với năm kế toán 2008, BYD ghi nhận 359 triệu Nhân Dân Tệ (chỉ hơn 50 triệu Đô la Mỹ) các khoản "trợ cấp và hỗ trợ" từ Chính quyền Thâm Quyến, bằng khoảng một phần tư lợi nhuận trước thuế. Doanh nghiệp này nhận được những khoản trợ cấp tương tự trong những năm sau đó. Tất cả dữ liệu được lấy từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

51. Những khoản trợ cấp chính mà Suntech nhận được là quỹ khởi nghiệp dưới hình thức một khoản đầu tư từ chính quyền thành phố Vô Tích và đất đai giá rẻ để xây dựng cơ sở sản xuất và trụ sở.
52. Trung Quốc giới thiệu mức thuế quan năng lượng mặt trời quốc gia, nguồn trợ cấp cho chi phí lắp đặt năng lượng mặt trời với giá mua cao hơn từ lưới điện sản xuất từ những nguồn nguyên liệu không tái sinh. Kết quả là, việc lắp đặt điện dương năng trong nước bắt đầu tăng vào giữa năm 2012 từ 1,5 gigawatts vào năm 2011 đến 4 gigawatts năm 2012 (so với con số ước tính tổng lắp đặt toàn cầu là 30 gigawatts).
53. Vốn hóa thị trường của những công ty tư nhân hàng đầu vào ngày 19 tháng 8 năm 2011: Sany (trang thiết bị xây dựng) 19 tỷ Đô la Mỹ; Geely (sản xuất xe ô tô) 2,2 tỷ Đô la Mỹ; Great Wall Motor (sản xuất xe ô tô) 3,9 tỷ Đô la Mỹ; BYD (sản xuất xe ô tô) 2 tỷ Đô la Mỹ; Yingli Green Energy (quang điện) 824 triệu Đô la Mỹ; Suntech (quang điện) 919 triệu Đô la Mỹ, Haier Shanghai (dụng cụ trong nhà) 1,3 tỷ Đô la Mỹ; Haier HK (một công ty kinh doanh dụng cụ trong nhà riêng biệt) 2,7 tỷ Đô la Mỹ; BYD Electric (pin và thiết bị ngoại vi điện thoại) 0,6 tỷ Đô la Mỹ; Lenovo (máy tính) 6 tỷ Đô la Mỹ; Huiyuan (thức uống không cồn) 0,84 tỷ Đô la Mỹ; Mengniu (thức phẩm, sản phẩm bơ sữa) 7 tỷ Đô la Mỹ; New Hope (phân bón, thức ăn nông nghiệp) 1,1 tỷ Đô la Mỹ.
54. Xem Barry Naughton, "Hệ thống đặc biệt của Trung Quốc: Liệu nó có thể trở thành hình mẫu cho những quốc gia khác?" *Journal of Contemporary China*, tháng 6 năm 2010. Naughton ghi chú rằng tổng tài sản những doanh nghiệp quốc doanh cao hơn GDP 1,5 lần, so với 30% nước Pháp được cho là theo chủ trương *dirigiste*.
55. Các ngân hàng chính sách chỉ chiếm khoảng 8% tổng tài sản ngân hàng vì, không giống những ngân hàng thương mại, chúng không có nhiều trái phiếu trên bảng cân đối kế toán. Các ngân hàng chính sách bán trái phiếu cho các ngân hàng thương mại để tài trợ vốn cho bản thân mình. Ba ngân hàng chính sách của Trung Quốc là Ngân hàng Phát triển Trung Quốc, Ngân hàng Xuất nhập khẩu và Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp. Dư nợ tổng của những ngân hàng này vào cuối năm 2011 là 8,3 triệu tỷ Nhân Dân Tệ so với tổng dư nợ cho vay toàn hệ thống là 55 triệu tỷ Nhân Dân tệ. Dữ liệu từ báo cáo thường niên của những ngân hàng chính sách.

56. Để tham khảo về CDB, xem Henry Sanderson và Michael Forsythe, *Siêu ngân hàng Trung Quốc: Nợ, dầu khí và ảnh hưởng – Làm cách nào Ngân hàng Phát triển Trung Quốc viết lại các nguyên tắc tài chính* (Singapore: John Wiley, 2012).
57. Khi chương trình đóng cửa các doanh nghiệp quốc doanh phát triển vào cuối những năm 1990, Ngân hàng trung ương mở ra một khoảng cách 4 điểm phần trăm giữa tỷ lệ lãi suất cho vay và nhận tiền gửi, điều cho tới giờ vẫn giữ nguyên. Khoảng 1,5 điểm phần trăm của khoảng cách này là lợi nhuận của ngân hàng, từ đó cho chúng ta thấy các ngân hàng rất thiếu hiệu quả theo các tiêu chuẩn quốc tế. Lợi nhuận tích lũy của các ngân hàng Trung Quốc đạt kỷ lục 165 tỷ Đô la Mỹ vào năm 2011, theo tính toán của Reuters, ngày 18 tháng 2 năm 2012.
58. Con số này đến từ một tính toán rất sơ bộ và đơn thuần mang tính chỉ báo. Nó lấy dự trữ ngoại hối của Trung Quốc trừ đi tài khoản vãng lai và khoản đầu tư trực tiếp nước ngoài ròng. Dường như Trung Quốc không cấp phép cho những dòng vốn lớn chảy ra khỏi quốc gia này vào cuối những năm 1990 và những dòng chảy vốn lớn chảy vào đã xuất hiện kể từ thời điểm đó.
59. Con số ước tính quy mô của hệ thống ngân hàng ngầm của Trung Quốc của những chuyên gia phân tích tài chính có trong Henny Sender, "Tài chính Trung Quốc: Sự tồn tại ngầm", *Financial Times*, ngày 31 tháng 3 năm 2011. Ngân hàng trung ương của Trung Quốc đã bắt đầu xuất bản một loạt báo cáo về tổng "tài trợ tài chính xã hội", hướng đến việc không chỉ kiểm soát tín dụng ngân hàng mà còn kiểm soát những hình thức cho vay ngoại ngân khác. Cách làm này giống với cách mà những ngân hàng trung ương ở Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan giám sát cả tín dụng hợp pháp và thị trường chợ đen. Các con số từ Ngân hàng trung ương Trung Quốc tính toán dư nợ cho vay phi ngân hàng chiếm khoảng phân nửa tổng dư nợ tín dụng trong những năm gần đây; những đơn vị cho vay phi ngân hàng lớn nhất là các công ty ủy thác đầu tư, các công ty này chôn lãi suất vào khoảng gấp đôi lãi suất cho vay ngân hàng.
60. Cho vay đồng nội tệ theo hệ thống ngân hàng là 9,6 ngàn tỷ Nhân Dân tệ (1,4 nghìn tỷ Đô la Mỹ) năm 2009, so với 4,9 nghìn tỷ Nhân Dân Tệ năm 2008. Tỷ lệ cho vay cầm cố giảm từ 0,85 xuống còn 0,7 lần tiêu chuẩn lãi suất liên quan do chính phủ thiết lập, khoản trả tiền mặt lần đầu giảm từ 40% còn 20%, và khoản thời

gian giữ tối thiểu trước khi bán lại không chịu thuế được cắt từ năm năm thành hai năm.

61. Những khoản trợ cấp tạm thời khác được công bố năm 2009 nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp sản xuất bao gồm cắt phân nửa thuế 10% với những chiếc xe có động cơ nhỏ. Bên cạnh đó, Chính phủ cấp 45 tỷ Nhân Dân Tệ trợ cấp cho những cư dân nông thôn bán xe cũ và những đồ dùng gia đình để mua những sản phẩm mới. Những người hưởng lợi chính là những doanh nghiệp sản xuất nội địa.
62. Hãy tham khảo con số nợ ước tính được tổng hợp trong *China Economic Quarterly* (CEQ), tháng 6 năm 2011, trang 41. Tương tự như bất kỳ tính toán nào khác, những con số này được xây dựng trên rất nhiều đánh giá chủ quan. Các tài sản nợ liệt kê bởi CEQ là những món nợ ngắn khổng lồ chính thức, chiếm 17% GDP năm 2010, nợ ngoại bảng tích lũy liên quan tái cấu trúc ngân hàng trước đó chiếm 9% GDP, nợ Bộ Đường sắt chiếm 4% GDP, trái phiếu nợ sử dụng để tài trợ cho ba ngân hàng chính sách tương đương 13% GDP, nợ trái phiếu phát hành cho hành động can thiệp tỷ giá (sterilization) tương đương 10% GDP, nợ các công ty đầu tư địa phương của chính phủ địa phương ước tính bằng 27% GDP.
63. Trung Quốc có tỷ lệ lãi suất tiền gửi thời hạn một năm âm kể từ năm 2010. Tiết kiệm rút ra khỏi hệ thống ngân hàng vào năm 2011 và 2012, nhưng không phải ở một tỷ lệ có thể tạo ra một rủi ro ngay lập tức.
64. Tỷ giá đồng Đô la Đài Loan (New Taiwan Dollar - NTD) so với đồng Đô la Mỹ hiếm khi thay đổi từ năm 1961 đến năm 1986. Tỷ giá này được cố định ở mức 40 NTD:1 USD năm 1961, được điều chỉnh thành 38 NTD vào năm 1973 và 36 NTD vào năm 1978, khi Chính phủ triển khai việc "thả nổi có quản lý" tiền tệ. Tỷ giá không thay đổi nhiều cho đến khi Hoa Kỳ ép buộc quốc gia này thả nổi tỷ do đồng tiền năm 1987.
65. Dự trữ ngoại hối của Trung Quốc tương đương 65% GDP vào tháng 9 năm 2012, Đài Loan là 58% GDP vào cuối năm 1987. Tuy nhiên, con số của Trung Quốc có bản chất lớn hơn vì quốc gia này có năng lực xuất khẩu từ khu vực nước ngoài lớn gấp đôi. Gia công xuất khẩu hàng hóa tái xuất khẩu luôn mang về thặng dư ngoại hối. Khoảng phân nửa xuất khẩu Trung Quốc đến từ những doanh nghiệp đầu tư vốn nước ngoài, so với khoảng một phần tư ở Đài Loan vào những năm 1980.

66. Gia tăng trong dự trữ ngoại hối bắt buộc có cùng hiệu ứng như hành động Ngân hàng trung ương bán trái phiếu, vì cả hai đều thắt chặt những nguồn tiền có thể cho vay. Chi phí của những can thiệp này – được biết đến với tên gọi “hành động can thiệp tỷ giá” – trở nên đau đớn khi lạm phát trong nước tăng, đòi hỏi chính phủ trả lãi suất trong nước cao hơn, nhưng lãi thu được trên các khoản đầu tư dự trữ ngoại hối thấp hơn. Đây là tình huống Trung Quốc phải đối mặt trước thềm khủng hoảng tái chính toàn cầu.
67. Đài Loan có thặng dư tài khoản vãng lai lớn trong hầu hết những năm 1980; con số kỷ lục là 21% GDP trong năm 1986 trong một thời đoạn đi xuống của nền kinh tế. Thặng dư tài khoản vãng lai lớn của Trung Quốc đến hôm nay là 10,1% GDP vào năm 2007. Cần phải nhớ rằng, tôi phân đối một tỷ giá bị định giá rất thấp. Tỷ giá bị định giá cao cũng không phải là một chuyện tốt, cũng như Trung Quốc và nhiều quốc gia Đông Á khác đã khám phá ra trong quá khứ xa hơn trước đó.
68. Tập Cận Bình, Du Chính Thanh và Trương Đức Giang sinh ra trong những gia đình đảng viên cao cấp; Vương Kỳ Sơn là con rể một gia đình như vậy.
69. Ngân sách Bộ Tài chính Trung Quốc năm 2012 cho thấy chính phủ lên kế hoạch chi tiêu 111 tỷ Đô la Mỹ cho an ninh nội địa, bao gồm công an, dụng cụ an ninh quốc gia, dân quân vũ trang, tòa án và nhà tù, so với 106 tỷ Đô la Mỹ chi tiêu cho quốc phòng. Ngân sách an ninh nội địa đại diện cho một khoản tăng 14% một năm.

LỜI KẾT – HỌC CÁCH NÓI DỐI

1. R. H. Coase, “Cơ cấu thể chế của sản xuất”, *American Economic Review*, 82, số 4, (tháng 9 năm 1992), trang 713. Bài viết này thực tế là bài phát biểu của Coase nhận giải Nobel Kinh tế năm 1991.
2. Ý giới thiệu một chương trình cải cách đất đai mạnh tay vào năm 1950, được hỗ trợ bởi những khoản đầu tư lớn vào thủy lợi, cơ sở hạ tầng nông thôn và khuyến nông. Chương trình này đi đôi với phát triển sản xuất hướng xuất khẩu và kìm chế hệ thống tài chính. Nền kinh tế Ý tăng trưởng nhanh hơn bất kỳ nền kinh tế nào của châu Âu trong những năm 1950 và 1960, tăng trưởng trung bình 5,8% một năm từ năm 1950 đến 1963 và 5% một năm từ năm 1963 đến năm 1973. Để tham khảo những cách làm tương

tự nhau trong phát triển kinh tế giữa Ý và Nhật, xem Richard J. Samuels, *Những đứa trẻ của Machiavelli: Những nhà lãnh đạo và di sản của các lãnh đạo ở Ý và Nhật Bản* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2003).

3. Những nhà tù đen – *hei jianyu* – là một mạng lưới những trung tâm giam giữ bên ngoài pháp luật ở Trung Quốc được sử dụng để tạm giam những công dân bên ngoài hệ thống tư pháp chính thống đã mang tính bức áp cao. Chính phủ phủ nhận sự tồn tại của hệ thống nhà tù đen, nhưng có quá nhiều nhà tù như vậy khiến người dân không chỉ biết về sự tồn tại mà còn biết cả địa điểm của những nhà tù này.
4. Nửa tỷ người xuyên suốt bốn quốc gia, bao gồm Việt Nam.

LỜI CẢM ƠN

Châu Á vận hành như thế nào? được viết theo “đơn đặt hàng” của Andrew Franklin tại Profile Books, London và Morgan Entrekin tại Grove Atlantic, New York. Tôi vô cùng cảm kích trước sự giúp đỡ không mệt mỏi của họ.

Xin cảm ơn Sally Holloway. Đây đã là lần thứ ba cô đóng vai trò bà đỡ chính và cực kỳ đặc lực của tôi, và chính cô lại cũng nhận được sự trợ lực từ những can thiệp quan trọng của Andrew Franklin và sự đề mắt liên tục của Penny Daniel. Jamison Stolz tại New York là biên tập viên chịu trách nhiệm về ấn bản xuất bản tại Bắc Mỹ. Quy trình chất lọc làm nên cuốn sách này thật không nhanh gọn. Chính vì vậy tôi xin cảm ơn tất cả mọi người và cảm ơn Clare Alexander đã bắc cầu cho tôi và khiếu hài hước của anh trong suốt quá trình biên soạn.

Châu Á vận hành như thế nào? sẽ không thể chào đời nếu không vì tôi có được những bạn bè bao ăn bao ở cho tôi trong quá trình nghiên cứu. Tôi muốn cảm ơn Consolini ở Tokyo; Arthur Kroeber và Debbi Seligsohn, Matt Forney và Paola Zuin, và David Cantalupo và Fu Jia ở Bắc Kinh; Simon and Miho Cartledge ở Hong Kong; Josh Green và Lorien Holland ở Kuala Lumpur; và Ivo Philipps và Tracy Forster ở Singapore. Ted Lopez của Quỹ Thương mại Alter cũng dốc lòng tạo điều kiện cho việc nghiên cứu của tôi ở Philippines. Ngoài ra còn có Quỹ Daiwa

hào hiệp cấp kinh phí để trang trải cho những nghiên cứu thực địa của chúng tôi ở Nhật Bản.

Trường Judge Business thuộc Đại học Cambridge và Hội đồng Nghiên cứu Kinh tế - Xã hội đã để tôi được gián đoạn luận tiến sĩ để viết cuốn sách này. Tôi cũng xin cảm ơn Peter Nolan đã khuyến khích tôi trở lại nghiên cứu học thuật và Jane Davies cùng Peter Williamson hướng dẫn cho nghiên cứu của tôi về công nghiệp hóa ở Trung Quốc. Một số ý tưởng trong cuốn sách này nảy ra khi tôi đang học Thạc sỹ về kinh tế học phát triển tại Cambridge. Cảm ơn Peter Nolan, Ha-Joon Chang, Gabriel Palma, Michael Kuczynski, Ajit Singh và Geoff Harcourt đã mang lại nguồn động viên cho tôi.

Khi tôi viết bản thảo thì không phải lần đầu tiên tôi nhận được những ý kiến đóng góp và giúp đỡ của Arthur Kroeber, Jonathan Anderson và vợ tôi, Tiffany Bown. Trong số những người giúp đỡ tôi trong giai đoạn nghiên cứu này, cũng có đôi người không muốn được nhắc tên, còn lại họ đồng ý nêu danh: Ann Waswo, Yoshiaki Nishida, Ronald Dore, Marie Conte-Helm, Donald Kirk, Harry Bhadeshia, John Swenson-Wright, Young-Jun Jang, Alanis Qin, Janet Zhang và những người khác tại Dragonomics. Carl Riskin, William Kirby, K. S. Jomo, Edmund Terence Gomez, Henry Barlow, Barry Wain, Asgari Stephens, Steve Hagger, Tan Tat Wai, Jamie Mackie, Kevin O'Rourke, Adam Schwarz, Endy Bayuni, John McBeth, Edwin Soeryadjaya, Gene Galbraith, Paul Hutchcroft, Rosanne Rutten, Philip Bowring, Roy Prosterman và Li Ping. Lucy McMahon và Will Rowlands là người triển khai đưa những tài liệu học thuật lớn tôi thu thập được thành một phần mà tôi hy vọng sẽ trở thành một phụ lục học thuật chất lượng trong cuốn sách này. Tham khảo danh mục cập nhật nhất tại www.howasiaworks.com.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Dưới đây là danh sách khá dài các đầu mục sách được sử dụng làm tham khảo cho cuốn sách này, đầu tiên là danh sách đầu sách đặc biệt về sự phát triển của châu Á, tiếp đến là danh mục các đầu sách khác.

Friedrich List, *The National System of Political Economy* (London: Longmans, Green 1885). List tập trung vào nền kinh tế châu Âu và Bắc Mỹ.

William Lockwood, *The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868-1938* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1954). Lược về lịch sử kinh tế Nhật Bản thời Minh Trị, khởi nguồn cho mọi sự phát triển sau này.

Walt Whitman Rostow, *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto* (Cambridge: Cambridge University Press, 1960). Đây là lý luận rất đặc biệt ưa thích về phát triển kinh tế, vì nó ngắn gọn, đi vào trọng tâm.

Wolf Isaac Ladejinsky and Louis J. Walinsky (ed.) *Agrarian Reform as Unfinished Business: The Selected Papers of Wolf Ladejinsky* (New York: Oxford University Press on behalf of the World Bank, 1977). Thư từ giao dịch và tài liệu của Ladejinsky mở ra cho chúng ta một thế giới về phát triển nông nghiệp với một số những quan sát thú vị về những chính trị gia kém may mắn.

Michael Lipton, *Why Poor People Stay Poor: Urban Bias in World Development* (Harvard: Harvard University Press, 1977). Một tác phẩm kinh điển hàn lâm.

Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975* (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 1982). Tác phẩm đầu tiên trong bộ ba tác phẩm kinh điển về bản chất của thành công của sự phát triển hậu chiến tại Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan. Tác phẩm thứ hai là của Amsen, và thứ ba là của Wade.

K. S. Jomo, *A Question of Class: Capital, the State and Uneven Development in Malaya* (Singapore: Oxford University Press, 1986). Đông Nam Á chưa có được những tác phẩm kinh điển tầm cỡ như ở các quốc gia Đông Bắc Á, nhưng cuốn sách đã lâu này của Jomo này rất đáng đọc.

Alice H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, (New York: Oxford University Press, 1989). Johnson đóng góp những gì cho sự hiểu biết về Nhật thì Amsden cũng đóng vai trò tương tự cho Hàn Quốc.

Stephan Haggard, Chung H. Lee and Sylvia Maxfield eds., *The Politics of Finance in Developing Countries* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993). Tập hợp bài viết đa quốc gia hay nhất về các hệ thống tài chính và tác động của chúng đối với sự phát triển.

Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* (London: Anthem, 2002). Một nhà kinh tế học Cambridge nhìn lại lịch sử để giải thích vì sao hầu hết các nhà kinh tế học đều sai. Cuốn này được tiếp nối bởi cuốn sách bán chạy của Chang có tựa: *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World* (London: Random House, 2007).

Robert Wade, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004). Wade's subtitle implies that the book is about east Asia. In fact it is really about Taiwan. Tít phụ do Wade đặt có hàm ý cuốn sách viết về Đông Á, mà trên thực chất là về Đài Loan.

Joe Studwell, *Asian Godfathers: Money and Power in Hong Kong and South-east Asia* (London: Profile Books, 2008).

Barry Naughton, 'China's Distinctive System: Can It be a Model for Others?' in *Journal of Contemporary China*, June 2010. Góc nhìn ngắn gọn, nhẹ nhàng về chính sách phát triển của một nhà kinh tế hiểu biết về lịch sử.

S. A. M. Adshead, *T'ang China: The Rise of the East in World History* (London: Palgrave Macmillan, 2004).

Zahir Ahmed, *Land Reforms in South-east Asia* (New Delhi: Orient Longman, 1975).

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

Alice H. Amsden, *Escape from Empire: The Developing World's Journey through Heaven and Hell* (Cambridge, MA: MIT Press, 2007).

Masahiko Aoki and Hugh Patrick (eds.), *The Japanese Main Bank System* (Oxford and New York: Oxford University Press, 1994).

Paul Bairoch, *Economic and World History* (Brighton: Wheatsheaf, 1993).

Paul Bairoch, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique* (Chicago: University of Chicago Press, 1993; Paris: Editions La Découverte, 2005).

Chris Baker and Pasuk Phongpaichit, *A History of Thailand* (Cambridge: Cambridge University Press, 2005).

Arsenio M. Balisacan, 'Agrarian Reform and Poverty Reduction in the Philippines', *Policy Dialogue on Agrarian Reform Issues in Rural Development and Poverty Alleviation* (30 May 2007).

P. T. Bauer, 'Report on a Visit to the Rubber Growing Smallholdings of Malaya, July–September 1946' (London: His Majesty's Stationery Office, 1948).

George M. Beckman, *The Making of the Meiji Constitution: The Oligarchs and the Constitutional Development of Japan, 1868–1891* (Lawrence, KS: University of Kansas Press, 1957).

Walden Bello et al., *The Anti-Development State: The Political Economy of Permanent Crisis in the Philippines* (London and New York: Zed Books, 2005).

V. V. Bhatt, 'Lead Bank Systems in India' in Masahiko Aoki and Hugh Patrick (eds.), *The Japanese Main Bank System* (Oxford and New York: Oxford University Press, 1994). Michael S. Billig, *Barons, Brokers, and Buyers: The Institutions and Cultures of Philippine Sugar* (Honolulu: University of Hawaii Press, 2003).

Hans P. Binswanger and Klaus Deininger, 'South African Land Policy: The Legacy of History and Current Options', in Johan van Zyl, Johann Kirsten and Hans P. Binswanger (eds.), *Agricultural Land Reform in South Africa* (*World Development Report 1987*) (Washington: World Bank, 1987; Cape Town: Oxford University Press, 1996).

Raymond Bonner, *Waltzing with a Dictator: The Marcoses and the Making of American Policy* (New York: Vintage, 1988).

- Saturnino M. Borras Jr, 'The Philippine Land Reform in Comparative Perspective: Some Conceptual and Methodological Implications', *Journal of Agrarian Change*, vol. 6, no. 1 (January 2006).
- Saturnino M. Borras Jr and Jennifer C. Franco, 'Struggles for Land and Livelihood: Redistributive Reform in Agribusiness Plantations in the Philippines', *Critical Asian Studies*, vol. 37, no. 3 (2005).
- Chris Bramall, 'Living Standards in Sichuan, 1931-78', Research Notes and Studies no. 8 (London: Contemporary China Institute, SOAS, 1989).
- Loren Brandt and Thomas G. Rawski (eds.), *China's Great Economic Transformation* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2008).
- Rondo Cameron (ed.), *Banking and Economic Development: Some Lessons of History* (New York: Oxford University Press, 1972).
- Alfred D. Chandler, *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise* (Cambridge, MA: MIT Press, 1962).
- Ha-Joon Chang, 'The Political Economy of Industrial Policy in Korea', *Cambridge Journal of Economics* 16 (1993).
- Ha-Joon Chang, *The Political Economy of Industrial Policy* (New York: St. Martin's, 1994).
- Ha-Joon Chang (ed.) *The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis and the Future* (London: Zed Books, 2006).
- Ha-Joon Chang and Jang-Sup Shin, 'Evaluating the Postcrisis Corporate Restructuring in Korea' in Ha-Joon Chang (ed.), *The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis, and the Future* (London: Zed Books, 2006).
- Ha-Joon Chang, *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World* (London: Random House, 2007).
- Ha-Joon Chang and Gabriel Palma (eds.) *Financial Liberalisation and the Asian Crisis* (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001).

Ching Peng, *My Side of History* (Singapore: Media Masters 2003). Mark Cleary and Peter Eaton, *Tradition and Reform: Land Tenure and Rural Development in South-east Asia* (New York: Oxford University Press, 1996).

R. H Coase, 'The Institutional Structure of Production', *American Economic Review* 82, no. 4 September 1992).

Klaus W. Deininger, *Land Policies and Land Reform* (Washington DC: World Bank Publications, 2004).

Klaus W. Deininger, *Land Policies for Growth and Poverty Reduction* (Washington DC: World Bank Publications, 2003).

Klaus Deininger and Lyn Squire, 'New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth', *Journal of Development Economics*, vol. 57, no. 2 (1998).

Deng Xiaoping, *Selected Works of Deng Xiaoping, vol. 3 (1982-1992)* (Beijing: People's Publishing House, 1993).

Department of Agrarian Reform, Republic of the Philippines, 'Philippine Agrarian Reform: Partnerships for Social Justice, Rural Growth and Sustainable Development', 3 March 2006.

Marleen Dieleman, *How Chinese are Entrepreneurial Strategies of Ethnic Chinese Business Groups in Southeast Asia? A Multifaceted Analysis of the Salim Group of Indonesia* (Leiden: Leiden University Press, 2007), available at <https://openaccess.leidenuniv.nl/bitstream/handle/1887/12076/Thesis.pdf;jsessionid=AF9DC528BA72429D09929B8B8B671B38?sequence=1>

J. Soedradjad Djiwandono, *Bank Indonesia and the Crisis: An Insider's View* (Singapore: Institute for South-East Asian Studies, 2005).

R. Doner and D. Unger, 'The Politics of Finance in Thai Economic Development' in Stephan Haggard, Chung H. Lee and Sylvia Maxfield (eds.) *The Politics of Finance in Developing Countries* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993).

Ronald Dore, *Land Reform in Japan* (London: Athlone, 1984).

Ronald Dore, *Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy, 1970-80* (London: Athlone, 1986).

R. E. Elson, *Suharto: A Political Biography* (Cambridge: Cambridge University Press, 2008).

Bill Emmott, *The Sun Also Sets: Why Japan will Not be Number One* (London: Simon & Schuster, 1989).

Greg Nelker, 'The Politics of Industrial Investment Policy Reform in Malaysia and Thailand' in K. S. Jomo (ed.), *Southeast Asia's Industrialization: Industrial Policy, Capabilities and Sustainability* (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001).

Penelope Francks, Johanna Boestel and Choo Hyop Kim, *Agriculture and Economic Development in East Asia: From Growth to Protectionism in Japan, Korea, and Taiwan* (London: Routledge, 1999).

Bill Freund, *The Making of Contemporary Africa: The Development of African Society since 1800* (Bloomington, IN: Indiana University Press, 1984).

Bruce L. Gardner and Gordon C. Rausser, *Handbook of Agricultural Economics* (Amsterdam: Elsevier, 2007).

Suresh Gawali, 'Distortions in World Sugar Trade', *Economic and Political Weekly* 38, no. 43 (25 October 2003).

Zhang Gensheng, *Rural Reform in China* (Shenzhen: Haitian Publishing House, 2001).

Alexander Gerschenkron, *Continuity in History and Other Essays* (Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1968).

Dharam Ghai et al., *Agrarian Systems and Rural Development* (London: Macmillan, 1979).

Edmund Terence Gomez (ed.), *Political Business in East Asia* (Abingdon: Routledge, 2002).

Stephan Haggard, Byung-kook Kim and Chung-in Moon, 'The Transition to Export-led Growth in South Korea, 1954-66', *Journal of Asian Studies*, vol. 50, no. 4 (November 1991).

Stephan Haggard, Chung H. Lee and Sylvia Maxfield (eds.), *The Politics of Finance in Developing Countries* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993).

Natasha Hamilton-Hart, *Asian States, Asian Bankers: Central Banking in Southeast Asia* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2002).

Paul M. Hoadley, *The King Never Smiles* (New Haven, NJ: Yale University Press, 2006). Gary E. Hansen (ed.) *Agricultural and Rural Development in Indonesia*, Westview Special Studies in Social, Political, and Economic Development (Boulder, CO: Westview Press, 1981).

Shireen Mardziah Hashim, *Income Inequality and Poverty in Malaysia* (Lanham, MD and Oxford: Rowman & Littlefield, 1998).

Ronald J. Herring, *Land to the Tiller: The Political Economy of Agrarian Reform in South Asia* (New Haven and London: Yale University Press, 1983).

William Hinton, *Fanshen: A Documentary of Revolution in a Chinese Village* (London: George Allen & Unwin, 1932; reprinted Boston: Beacon Press, 1966).

Albert O. Hirschman, *Rival Views of Market Society* (New York: Viking Penguin, 1986).

Johannes Hirschmeier, 'Shibusawa Eiichi: Industrial Pioneer' in William Lockwood (ed.), *State and Economic Enterprise in Japan: Essays in the Political Economy of Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965).

David E. Hoffman, *The Oligarchs: Wealth and Power in the New Russia* (New York: Public Affairs, 2002).

Yasheng Huang, *Capitalism with Chinese Characteristics: Entrepreneurship and the State* (Cambridge: Cambridge University Press, 2008).

Paul D. Hutchcroft, 'Selective Squander: The Politics of Preferential Credit Allocation in the Philippines', in Stephan Haggard, Chung H. Lee and Sylvia Maxfield (eds.), *The Politics of Finance in Developing Countries* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993).

Paul D. Hutchcroft, *Booty Capitalism: The Politics of Banking in the Philippines* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1998).

Paul D. Hutchcroft, 'Reflections on a Reverse Image: South Korea under Park Chung Hee and the Philippines under Ferdinand Marcos' in Byung-Kook Kim and Ezra F. Vogel (eds.), *The Park Chung Hee Era: The Transformation of South Korea* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2011).

- Marius B. Jansen and Gilbert Rozman (eds.) *Japan in Transition: From Tokugawa to Meiji* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1986).
- S. Jayasankaran, 'The New Way: Think Small', *Far Eastern Economic Review* (6 November 2003).
- Yoon-Deok Jeon and Young-Yong Kim, 'Land Reform, Income Redistribution, and Agricultural Production in Korea', *Economic Development and Cultural Change*, vol. 48, no. 2 (January 2000).
- Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975* (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 1982).
- K. S. Jomo, *A Question of Class: Capital, the State, and Uneven Development in Malaya*, East Asian Social Science Monographs (Singapore: Oxford University Press, 1986).
- K. S. Jomo, *Growth and Structural Change in the Malaysian Economy* (Basingstoke: Macmillan, 1990).
- K. S. Jomo (ed.), *Industrialising Malaysia: Policy, Performance, Prospects* (London: Routledge, 1993).
- K. S. Jomo (ed.), *Japan and Malaysian Development: In the Shadow of the Rising Sun* (London: Routledge, 1994).
- K. S. Jomo, *Southeast Asia's Industrialization: Industrial Policy, Capabilities and Sustainability* (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001).
- K. S. Jomo, 'Malaysian Debauch: Whose Fault?' in Ha-Joon Chang and Gabriel Palma (eds.), *Financial Liberalisation and the Asian Crisis* (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001).
- K. S. Jomo and Tan Kock Wah (eds.), *Industrial Policy in East Asia: Lessons for Malaysia* (Kuala Lumpur: University of Malaya Press, 1999).
- Charles Hsi-Chung Kao, 'An Analysis of Agricultural Output Increase on Taiwan, 1953-64', *The Journal of Asian Studies*, vol. 26, no. 4 (August 1967).
- Kim Hyung-A, *Korea's Development under Park Chung Hee* (London: RoutledgeCurzon, 2004).
- William Kirby, *Germany and Republican China* (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 1984).

William Kirby, 'Continuity and Change in Modern China: Economic Planning on the Mainland and on Taiwan, 1943-58', *Australian Journal of Chinese Affairs*, no. 24 (July 1990).

Donald Kirk, *Korean Dynasty: Hyundai and Chung Ju Yung* (Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1994).

Masayuki Kondo, 'Improving Malaysian Industrial Technology Policies and Institutions' in K. S. Jomo and Greg Felker (eds.) *Technology, Competitiveness and the State* (London: Routledge, 1999).

Anthony Y. C. Koo, *The Role of Land Reform in Economic Development: A Case Study of Taiwan*, *Praeger Special Studies in International Economics and Development* (New York: Praeger, 1968).

Shirley W. Y. Kuo, Gustav Ranis, and John C. H. Fei, *The Taiwan Success Story: Rapid Growth with Improved Distribution in the Republic of China, 1952-79* (Boulder, CO: Westview Press, 1981).

Dan Kurzman, *Kishi and Japan: The Search for the Sun* (New York: L. Oblensky, 1960).

Wolf Isaac Ladejinsky and Louis J. Walinsky (ed.), *Agrarian Reform as Unfinished Business: The Selected Papers of Wolf Ladejinsky* (New York: Oxford University Press on behalf of the World Bank, 1977).

Luc Laeven, 'Risk and Efficiency in East Asian Banks', *Policy Research Working Paper 2255* (World Bank Financial Sector Strategy and Policy Department, December 1999).

David Landes 'Japan and Europe: Contrasts in Industrialization' in William W. Lockwood (ed.), *State and Economic Enterprise in Japan: Essays in the Political Economy of Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965).

Nicholas R. Lardy, *Agriculture in China's Modern Economic Development* (Cambridge: Cambridge University Press, 1983).

Lawrence Lau (ed.), *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan* (San Francisco: Institute for Contemporary Affairs, 1986).

- Lawrence Lau *et al.*, 'Reform without Losers: An Interpretation of China's Dual-track Approach to Transition', *Journal of Political Economy*, vol. 108, no. 1 (February 2000).
- C. M. Law, 'The Growth of Urban Population in England and Wales, 1801–1911', *Transactions of the Institute of British Geographers* 41 (June 1967).
- Lee Hangu, *The History of Korean Chaebol* (Seoul: Dae Myeong Press, 2004).
- J. D. Legge, *Sukarno: A Political Biography* (Harmondsworth: Penguin, 1973).
- David Lehmann (ed.), *Peasants, Landlords, and Governments: Agrarian Reform in the Third World* (New York: Holmes & Meier, 1974).
- David Lehmann (ed.), *Agrarian Reform and Agrarian Reformism: Studies of Peru, Chile, China and India* (London: Faber & Faber, 1974).
- Arthur W. Lewis, *The Theory of Economic Growth* (London: Allen & Unwin, 1955).
- K. T. Li, *Economic Transformation of Taiwan* (London: Shephard-Walwyn, 1988).
- Lim Goh Tong, *My Story: Lim Goh Tong* (Kuala Lumpur: Pelanduk, 2004).
- Lim Teck Ghee, *Peasants and Their Agricultural Economy in Colonial Malaya, 1874–1941*, East Asian Historical Monographs (Kuala Lumpur and New York: Oxford University Press, 1977).
- Lim Chce Peng, 'Heavy Industrialisation' in K. S. Jomo (ed.), *Japan and Malaysian Development: In the Shadow of the Rising Sun* (London: Routledge, 1994).
- Michael Lipton, 'Towards a Theory of Land Reform' in David Lehmann (ed.) *Peasants, Landlords and Governments* (New York: Holmes and Meier, 1974).
- Michael Lipton, *Why Poor People Stay Poor: Urban Bias in World Development* (Harvard: Harvard University Press, 1977).
- Michael Lipton, *Land Reform in Developing Countries: Property Rights and Property Wrongs* (London: Routledge, 2009).
- Friedrich List, *The National System of Political Economy* (London: Longmans, Green 1885).

William Lockwood (ed.), *State and Economic Enterprise in Japan: Essays in the Political Economy of Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965).

William Lockwood, *The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868–1938* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1954).

Kit G. Machado, 'Proton and Malaysia's Motor Vehicle Industry' in K. S. Jomo (ed.), *Japan and Malaysian Development: In the Shadow of the Rising Sun* (London: Routledge, 1994).

Jamie Mackic, 'Towkays and Tycoons: Chinese in Indonesian Economic Life in the 1920s and 1980s', in Audrey Kahin and Virginia M. Barker (eds.), *The Role of the Indonesian Chinese in Shaping Modern Indonesian Life* (Ithaca, NY: Cornell Southeast Asia Program, 1991).

Angus Maddison, *Explaining the Economic Performance of Nations, 1820–1989* (Canberra: Australian National University, 1993).

Mahathir Mohamad, *The Malay Dilemma* (Singapore: Donald Moore for Asia Pacific Press, 1970).

Thomas K. McCraw, *Essential Alfred Chandler: Essays toward a Historical Theory of Big Business* (Boston, MA: Harvard Business School Press, 1988).

William Megginson and Jeffrey M. Netter, 'From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatisation', *Journal of Economic Literature* 39 (2001).

Ethan Michelson, 'Public Goods and State-Society Relations: An Impact Study of China's Rural Stimulus', Working Paper no. 4 (Indiana University Research Centre for Chinese Politics and Business, February 2011).

Hyman P. Minsky, *Stabilizing an Unstable Economy* (New Haven, CT: Yale University Press, 1986; reissued New York: McGraw Hill, 2008).

Barry Naughton, *Chinese Economy: Transitions and Growth* (Cambridge, MA: MIT Press, 2007).

Barry Naughton, 'China's Distinctive System: Can It be a Model for Others?', *Journal of Contemporary China* (June 2010).

Kazushi Ohkawa and Henry Rosovsky 'A Century of Japanese Economic Growth' in William Lockwood (ed.), *State and Economic Enterprise in Japan: Essays in the Political Economy of Growth* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965).

Kevin O'Rourke, *Reformasi: The Struggle for Power in Post-Soeharto*

Indonesia (Crows Nest, NSW: Allen & Unwin, 1998).

W. A. Dolph Owings (ed.), *The Sarajevo Trial* (Chapel Hill, NC: Documentary Publications, 1984).

Park Chung Hee, *Our Nation's Path* (Seoul: Hollym Corp.; second edition, 1970).

Park Chung Hee, *The Country the Revolution and I* (Seoul: Hollym Corp., second edition, 1970).

Earl G. Parreno, *Boss Danding* (Quezon, Philippines: Earl G. Parreno, 2003).

Philippine Institute for Development Studies, 'Post 2008 CARP: Extension with Critical Reforms', *Development Research News* 26, no. 3 (2008).

Pasuk Phongpaichit and Chris Baker, *Thailand: Economy and Politics* (Kuala Lumpur and New York: Oxford University Press, 1995; second edition, 2002).

Pasuk Phongpaichit and Chris Baker, 'Thailand's Crisis: Neo-liberal Agenda and Local Reaction', in Ha-Joon Chang, Gabriel Palma and D. Hugh Whittaker (eds.), *Financial Liberalization and the Asian Crisis* (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001).

Pasuk Phongpaichit and Chris Baker, *Thaksin: The Business of Politics in Thailand* (Copenhagen: Nordic Institute of Asian Studies, 2004).

John P. Powelson and Richard Stock, *The Peasant Betrayed: Agriculture and Land Reform in the Third World* (Washington DC: Cato Institute, 1990).

Roy Prosterman, Robert Mitchell and Timothy Hanstad (eds.), *One Billion Rising: Law, Land and the Alleviation of Global Poverty* (Amsterdam: Amsterdam University Press, 2009).

Provincial Government of Negros Occidental, 'An Evaluation of CARP Implementation in Negros Occidental' (December 2007).

Louis G. Putterman, *Continuity and Change in China's Rural Development: Collective and Reform Eras in Perspective* (New York: Oxford University Press, 1993).

James Puzel, *A Captive Land: The Politics of Agrarian Reform in the Philippines* (New York: Monthly Review Press, 1992).

Kenneth B. Pyle, 'Advantages of Followership: German Economics and Japanese Bureaucrats, 1890-1925', *Journal of Japanese Studies*, vol. 1, no. 1 (Autumn 1974).

Jeffrey Reidinger, *Agrarian Reform in the Philippines: Democratic Transitions and Redistributive Reform* (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 1995).

Eli Remolona and Mario Lamberte, 'Financial Reforms and Balance of Payments Crisis: The Case of the Philippines, 1980-83', *Philippine Review of Economics and Business* 23 (1986).

B. Renaud *et al.*, 'How the Real Estate Boom Undid Financial Institutions: What Can Be Done Now?' in J. Witte and S. Koeberle (eds.), *Competitiveness and Sustainable Economic Recovery in Thailand* (Bangkok: National Economic and Social Development Board and World Bank Thailand Office, 1998).

Carl Riskin and Thomas Wiens, 'The Evolution of Policies and Capabilities in China's Agricultural Technology' in *Chinese Economy Post-Mao* (Washington DC: US Congress Joint Economics Committee, 1978).

Carl Riskin, *China's Political Economy: The Quest for Development Since 1949* (Oxford: Oxford University Press, 1987).

D. Rodrik, 'Industrial Organization and Product Quality: Evidence from South Korean and Taiwanese Exports', mimeo, Kennedy School of Government, Harvard University (June 1988).

James Rorty, 'The Dossier of Wolf Ladejinsky: The Fair Rewards of Distinguished Civil Service', *Commentary*, April 1955.

Walt Whitman Rostow, *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto* (Cambridge: Cambridge University Press, 1960).

Robert Rowthorn and Ken Coutts, 'De-industrialisation and the Balance of Payments in Advanced Economics', *Cambridge Journal of Economics* 28, no. 5 (2004).

Robert Rowthorn and Ramana Ramaswamy, *Deindustrialization - Its Causes and Implications* (Washington, DC: International Monetary Fund, 1997).

Rosanne Ruten (ed.), *Brokering a Revolution: Cadres in a Philippine Insurgency* (Quezon City: Ateneo de Manila University Press, 2008).

Jeffrey Sachs and Susan Collins (eds.), *Developing Country Debt and Economic Performance, Volume 3: Country Studies - Indonesia, Korea, Philippines, Turkey* (Chicago: University of Chicago Press, 1989).

Richard J. Samuels, *Machiavelli's Children: Leaders and Their Legacies in Italy and Japan* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2003).

- Henry Sanderson and Michael Forsythe, *China's Superbank: Debt, Oil and Influence – How China Development Bank is Rewriting the Rules of Finance* (Singapore: John Wiley, 2012).
- Joseph Schumpeter, Redvers Opie (trans.), *A Theory of Economic Development* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934).
- Adam Schwarz, *A Nation in Waiting: Indonesia's Search for Stability* (St Leonards: Allen & Unwin, 1999).
- Tibor Scitovsky, 'Economic Development in Taiwan and South Korea' in L. Lau (ed.), *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan* (San Francisco: Institute for Contemporary Affairs, 1986).
- Keizō Shibusawa, *Japanese Society in the Meiji Era* (Tokyo: Ōbunsha, 1958).
- Jang-Sup Shin, *The Economics of the Latecomers: Catching-up, Technology Transfer and Institutions in Germany, Japan and South Korea* (London: Routledge, 1996).
- R. Short, 'The Role of Public Enterprises: An International Statistical Comparison', *International Monetary Fund Department Memorandum Series* 83/84 (1983).
- Michael Spence (ed.), *The Growth Report* (Washington DC: World Bank Commission on Growth and Development, 2008).
- Richard M. Seers, *Made in Korea: Chung Ju Yung and the Rise of Hyundai* (New York and London: Routledge, 1999).
- Joe Studwell, *The China Dream: The Elusive Quest for the Greatest Untapped Market on Earth* (London: Profile, 2002).
- Joe Studwell, *Asian Godfathers: Money and Power in Hong Kong and South-east Asia* (London: Profile Books, 2008).
- Suchiro Akira, *Capital Accumulation in Thailand, 1855–1985* (Tokyo: Centre for East Asian Cultural Studies, 1989).
- Tessa Morris Suzuki, *A History of Japanese Economic Thought* (London: Routledge, 1989).
- R. H. Tawney, *Land and Labour in China* (London: George Allen & Unwin, 1932; reprinted New York: Octagon Books, 1972).
- Jay Taylor, *The Generalissimo's Son: Chiang Ching-kuo and the Revolutions in China and Taiwan* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000).

- E. Thorbecke, 'Agricultural Development' in W. Galenson (ed.), *Economic Growth and Structural Change in Taiwan* (Ithaca, NY and London: Cornell University Press, 1979).
- Gabriel Tortella, 'Spain 1829-74' in Rondo Cameron (ed.), *Banking and Economic Development: Some Lessons of History* (New York: Oxford University Press, 1972).
- Clive Trebilcock, *The Industrialization of the Continental Powers, 1780-1914* (London: Longman, 1982).
- Denis Twitchett and John K. Fairbank (eds.), *The Cambridge History of China* (Cambridge: Cambridge University Press, 1978-91).
- Peter Vandergeest, Pablo Idahosa, and Pablo S. Bosc (eds.), *Development's Displacements: Ecologies, Economies, and Cultures at Risk* (Vancouver: University of British Columbia Press, 2007).
- Adrian Vickers, *A History of Modern Indonesia* (Cambridge: Cambridge University Press, 2005).
- Ezra F. Vogel, *Deng Xiaoping and the Transformation of China* (Cambridge, MA: Belknap Press, 2011).
- Robert Wade, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004).
- Barry Wain, *Malaysian Maverick: Mahathir Mohamad in Turbulent Times* (Basingstoke: Palgrave Macmillan 2009).
- Peter Warr (ed.), *Thailand Beyond the Crisis* (London: Routledge, 2004).
- Ann Waswo and Nishida Yoshiaki (eds.), *Farmers and Village Life in Twentieth-century Japan* (London: Curzon Routledge, 2003).
- Thomas Wiens, 'The Evolution of Policies and Capabilities in China's Agricultural Technology', *Chinese Economy Post-Mao* (Washington DC: US Congress, Joint Economics Committee, 1978).
- J. Witte and S. Koeberle (eds.), *Competitiveness and Sustainable Economic Recovery in Thailand* (Bangkok: National Economic and Social Development Board and World Bank Thailand Office, 1998).
- Jung-En Woo (now Meredith Woo-Cumings), *Race to the Swift: State and Finance in Korean Industrialization* (New York: Columbia University Press, 1991).

World Bank, *Korea: Managing the Industrial Transition* (Washington: World Bank, 1987).

World Bank, *World Development Report 1987* (Washington, DC: World Bank, 1987).

World Bank, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy* (New York and Oxford: Oxford University Press for the World Bank, 1993).

World Bank-IMF, *The Philippines: Aspects of the Financial Sector* (Washington, DC: World Bank, 1980).

Kozo Yamamura, 'The Meiji Land Tax Reform and Its Effects' in Marius B. Jansen and Gilbert Rozman (eds.), *Japan in Transition* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1986).

Nishida Yoshiaki, 'Dimensions of Change in Twentieth-century Rural Japan' in Ann Waswo and Nishida Yoshiaki (eds.), *Farmers and Village Life in Twentieth-century Japan* (London: Curzon Routledge, 2003).

Yoshihara Kunio, *The Rise of Ersatz Capitalism in South-East Asia* (Singapore and Oxford: Oxford University Press, 1988).

Yoshihara Kunio, *Capital Accumulation in Thailand* (Tokyo: Centre for East Asian Cultural Studies, 1989).

Zhang Gensheng, *Rural Reform in China* (Shenzhen: Haitian Publishing House, 2001). Johan van Zyl, Johann Kirsten and Hans P. Binswanger (eds.), *Agricultural Land Reform in South Africa: Policies, Markets and Mechanisms* (Cape Town: Oxford University Press, 1996).

⊕MEGA⁺

SÁCH LỊCH SỬ - KINH TẾ

1. **Cuộc đảo thoát vĩ đại**, Angus Deaton
2. **Dầu mỏ, Tiền bạc và Quyền lực**, Daniel Yergin
3. **Sapiens: Lịch sử về loài người**, Yuval Noah Harari
4. **Súng, vi trùng và thép**, Jared Diamond
5. **Sụp đổ**, Jared Diamond
6. **Sự va chạm giữa các nền văn minh và sự tái lập trật tự thế giới**, Samuel P. Huntington
7. **Thế giới cho đến ngày hôm qua**, Jared Diamond
8. **Trật tự thế giới**, Henry Kissinger
9. **Văn minh phương Tây và phần còn lại của thế giới**, Niall Ferguson

THÔNG TIN CỘNG ĐỒNG ĐỌC SÁCH TỈNH HOA

Cộng đồng đọc sách Tỉnh hoa thành lập từ tháng Một năm 2016, và đến nay đã có 20.000 thành viên.

Cộng đồng được thành lập với mong muốn là nơi quy tụ những độc giả, dịch giả, biên tập viên, nhà nghiên cứu, những người yêu thích dòng sách lịch sử, khoa học, xã hội, chính trị... với mục đích giao lưu, trao đổi, cùng nâng cao chất lượng dịch thuật; thúc đẩy sự phát triển của văn hóa đọc, làm lan tỏa tri thức, từ đó đóng góp và tạo ra những tác động tích cực đến xã hội.

Một số hoạt động nổi bật của Cộng đồng:

- Hoạt động online:
 - (1) Tư vấn chọn sách, đề xuất sách hay; (2) Dịch; (3) Hiệu đính/biên tập/trao đổi dịch thuật; (4) Các ý kiến khác như bìa, lời giới thiệu... trong quá trình triển khai sách; (5) Review sách; (6) Các ý tưởng liên quan đến xuất bản...
- Hoạt động offline:
 - (1) Tổ chức các sự kiện offline liên quan đến sách; (2) Tặng sách hằng tháng cho các thành viên nổi bật; (3) Tổ chức các cuộc thi điểm sách, bình chọn sách...

Hãy tham gia cùng chúng tôi!

Facebook: <https://www.facebook.com/groups/congdongomega>

CHÂU Á VẬN HÀNH NHƯ THẾ NÀO?

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Địa chỉ: 207 Đường Giải Phóng, Hà Nội
Website: <http://nxb.neu.edu.vn> - Email: nxb@neu.edu.vn
Địa chỉ phát hành Ebooks: <http://alexa.com/ktqd>
Điện thoại: (04) 38696407 - 36282486 - 36282483
Fax: (04) 36282485

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc

NGUYỄN ANH TÚ

Chịu trách nhiệm nội dung:

Tổng biên tập

GS.TS. NGUYỄN THÀNH DỘ

Biên tập: **ĐỖ VĂN SANG**

Sửa bản in: **NGUYỄN KIM TUYẾN**

Thiết kế bìa: **MỸ MÂY**

Trình bày: **VŨ LÊ THƯ**

In 3.000 bản, khổ 16 x 24 cm tại Công ty Cổ phần In và Thương mại Prima.

Địa chỉ: Số 35, ngõ 93 Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội.

Số đăng ký kế hoạch xuất bản 1821-2017/CXBIPH/01-251/DHKTQD

Quyết định xuất bản số 655/QĐ-NXBĐHKTQĐ của Giám đốc NXB KTQĐ, cấp ngày 16/09/2017

Mã ISBN: 978-604-946-267-2

In xong và nộp lưu chiểu năm 2017.

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH OMEGA VIỆT NAM (Omega Plus)

Trụ sở chính: Tầng 5, Tòa nhà số 14 Phố Đại Lãm, phường Lãm Thượng,
quận Đống Đa, Hà Nội

Tel: (024) 3233 6043

VP. TP. HCM: 138C Nguyễn Đình Chiểu, phường 6, quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Tel: (028) 38220 334 | 35

www.omegaplus.vn | <https://www.facebook.com/groups/congdongomega>

Tìm mua ebook của Omega Plus tại: waka.vn, mikiapp.com, alexa.com



Đây là cuốn sách nói về cách mà các quốc gia thành công hoặc không thành công trong thực hiện chuyển đổi kinh tế nhanh chóng. Cuốn sách lập luận rằng có ba hành động can thiệp quan trọng mà các chính phủ có thể sử dụng để đẩy nhanh quá trình phát triển kinh tế... Nếu chính sách năng nghiệp đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của một quốc gia vì năng nghiệp hỗ giá định thúc đẩy giá tăng sản lượng nhanh chóng ở các nền kinh tế dựa vào năng thôn, về chính sách sản xuất quan trọng vì chiến lược công nghiệp non trẻ là cách nhanh nhất để giúp một quốc gia chuyển sang các hoạt động nhiều giá trị giá tăng hơn, thì chính sách tài chính quan trọng vì nó có thể điều hướng các nguồn lực giới hạn của quốc gia vào hai mục tiêu này.



CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH OMEGA VIỆT NAM (Omega Plus)

Chào A và bạn

Trụ sở chính: Tầng 5, Tòa nhà số 14 Phố Đài Lãng,
phường Láng Thượng, quận Đống Đa, Hà Nội | Tel: (024) 3233 6643
VP. TP. HCM: 138C Nguyễn Đình Chiểu, P5, Q.3, TP. HCM
Tel: (028) 36220 334 | 35

www.omegaplus.vn | <https://www.facebook.com/groups/congdongomega>

Tại nhà sách của Omega Plus tại: www.facebook.com/omega.vietnam

ISBN: 978-604-946-367-2



Giá: 209.000đ