

LÊN GÁC RÚT THANG

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN
NHÌN TỪ QUAN ĐIỂM LỊCH SỬ

Ha-Joon Chang

Giành giải Myrdal 2003 về Kinh
tế Chính trị học Tiến hóa của
Hiệp hội châu Âu (EAEPE)

Hoàng Xuân Diễm,
Nguyễn Đình Minh Anh,
Trần Mai Anh dịch



LÊN GÁC RÚT THANG

Chiến lược phát triển nhìn từ quan điểm lịch sử

Tác giả: Ha-Joon Chang

Công ty CP Sách Thái Hà

Nhận xét

Ha-Joon Chang đã tung ra một tác phẩm phê phán có tính khiêu khích đối với những lời thuyết giáo của các nhà kinh tế học dòng chính dành cho những nước đang phát triển: “Hãy làm như tôi nói chứ đừng làm như tôi đã làm”. Tác phẩm này đòi hỏi người ta phải chú ý.

Charles Kindleberger, Giáo sư danh dự, Đại học MIT, Mỹ

Ha-Joon Chang đã khảo sát một số lượng lớn tài liệu lịch sử để rút ra những kết luận rất quan trọng và đầy thú vị về các thiết chế và quá trình phát triển kinh tế. Không chỉ xem xét lại bối cảnh lịch sử, Chang còn sử dụng nó nhằm khẳng định rằng cần phải thay đổi thái độ đối với những thiết chế được đề xuất cho các nước đang phát triển. Cả những diễn giải lại lịch sử lẫn những lời biện hộ cho chính sách trong *Lên gác rút thang* đều là những vấn đề đáng được các nhà kinh tế học, sử học và những người làm chính sách quan tâm.

Stanley Engermann, Giáo sư Lịch sử Kinh tế, Đại học Rochester, Mỹ

Người ta “luôn luôn biết” rằng các nền kinh tế hàng đầu – khi các nền kinh tế này còn chưa được thịnh vượng như hiện nay – đã sử dụng những chính sách được nhà nước quản lý nhằm công nghiệp hóa, sau đó lại nói với những nước nghèo hơn rằng ĐỪNG làm như vậy, nghĩa là những nước giàu có hiện nay bảo các nước nghèo áp dụng quan điểm của đường lối tự do. Nhưng phải đến khi Chang bắt tay thực hiện nhiệm vụ thì kiến thức mà mọi người đều biết này mới được ghi bằng giấy trắng mực đen. *Lên gác rút thang* là một thành tựu khoa học và là tác phẩm mà các nhà hoạch định chính sách ngành trong thế kỷ XXI cần phải đọc.

Lance Taylor, Giáo sư Kinh tế, Đại học New School, Mỹ

Trong đóng góp sắc sảo, đầy kiến thức và độc đáo vào môn kinh tế chính trị quốc tế này, Ha-Joon Chang đã đưa lịch sử kinh tế vào trung tâm của cuộc tranh luận về tự do hóa thương mại, ông khẳng định rằng các nước đang phát triển không được bỏ qua những công cụ chính sách mà châu Âu và Mỹ đã từng sử dụng trong quá trình phát triển của họ. Chúng ta cần phải cảm ơn ông vì đã trình bày luận cứ này với sức thuyết phục và sự khéo léo hiếm có như vậy.

John Toye, Giáo sư Kinh tế, Đại học Oxford, Anh

Đây là tác phẩm độc đáo và có tính khiêu khích, một đóng góp rất có giá trị vào cuộc tranh luận về phát triển hiện nay. Không có ai đồng ý hết với tất cả các luận cứ của Chang. Thực ra, nhiều người sẽ không đồng ý với phần lớn những điều ông trình bày. Tuy nhiên, tác phẩm được xây dựng trên một nền tảng vững chắc và được khẳng định một cách đầy thuyết phục, ngay cả những người không đồng ý cũng khó có thể phủ nhận. Tác phẩm này sẽ trở thành tâm điểm của một cuộc tranh luận rộng rãi và sôi nổi, nhờ đó làm phong phú thêm lý thuyết về phát triển và nêu ra thách thức đối với chính sách hiện nay.

Peter Evans, Giáo sư Xã hội học, Đại học California, Berkeley, Mỹ

Lời tri ân

Xin được trân trọng nhắc đến tên của ba người, họ chính là chất xúc tác cho sự ra đời của tác phẩm này. Đầu tiên là Erik Reinert, những hiểu biết khó tin của ông về lịch sử kinh tế và lịch sử tư tưởng kinh tế đã dẫn tôi tới nhiều nguồn tài liệu, mà không có ông thì tôi không thể nào biết được. Người thứ hai là James Putzel; thông qua việc giúp đỡ tôi trong quá trình nghiên cứu phân lịch sử phát triển thiết chế – nền tảng của một trong những chương chính (Chương 3) – ông đã tạo đà cho tác phẩm này tiếp tục phát triển. Người cuối cùng, nhưng không kém phần quan trọng mà tôi phải ghi nhận là Charles Kindleberger; mặc dù không đồng ý với tôi, nhưng ông đã có những nhận xét cực kì cụ thể và đầy hiểu biết khi tác phẩm còn ở dạng bản thảo. Ông còn chỉ cho tôi một đoạn trong tác phẩm của Friedrich List, đầu đề tác phẩm này chính là một câu trong đoạn văn đó.

Tôi xin đặc biệt cảm ơn Wolfgang Drechsler, Michael Ellman, Stanley Engerman, Peter Evans, Ben Fine, Ilene Grabel, William Milberg, Eyüp Özveren, Peter Nolan, Howard Stein, Lance Taylor và Larry Westphal, những người đã đọc những phiên bản ban đầu của tác phẩm một cách cực kì kĩ lưỡng và đã cung cấp cho tôi nhiều nhận xét quan trọng, nhưng tôi không thể đưa hết những nhận xét đó vào phiên bản cuối cùng của tác phẩm. Van Anantha-Nageswaran, Ashwini Deshpande, Jacob Gulman, SunMok Ha, Irfan ul Haque, John Grieve Smith, Haider Khan, Tony Miller, Leon Montes, Gabriel Palma, John Sender, Jang-Sup Shin, Judith Tendler, John Toye và Tianbiao Zhu cũng gợi ý cho tôi nhiều đề xuất hữu ích. Jonathan Pincus không chỉ cho tôi những nhận xét quan trọng mà còn đưa ra nhiều lời khuyên hữu ích về việc biên tập nữa. Duncan Green, Jonathan di John, Richard Kozul-Wright, Sandra Pepera, Bob Rowthorn, Peter Temin và Roger Wilson đã cho tôi nhiều nhận xét hữu ích về bài nghiên cứu mà sau này trở thành Chương 3 của tác phẩm này. Tôi chân thành cảm ơn Cục Phát triển Quốc tế của Chính phủ Anh vì khoản tài trợ cho công trình nghiên cứu làm nền tảng cho Chương 3.

Nếu không có ba trợ lí nghiên cứu cực kì có năng lực và vô cùng tận tụy thì công trình nghiên cứu cho tác phẩm này đã không thể nào thực hiện được. Elaine Tan là trợ lí tuyệt vời trong quá trình nghiên cứu để viết Chương 3 của cuốn sách và còn đưa ra nhiều nhận xét hữu ích về những chương khác khi tác phẩm này còn trong giai đoạn bản thảo. Bente Molenaar là một trợ lí cần trọng và đầy sáng tạo, đã giúp đỡ tôi khi thực hiện tất cả các chương và còn giúp chuyển ngữ những tài liệu từ tiếng của các nước vùng Scandinavia. Edna Armendariz đã tìm và dịch các tài liệu từ tiếng Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha và Pháp. Tôi cũng xin được cảm ơn Daniel Hahn, biên tập viên của tôi, người đã hoàn thành công tác biên tập tuyệt vời.

Kamaljit Sood, Noel McPherson và nhóm của họ tại Anthem Press đã cho chúng tôi có được một trải nghiệm xuất bản trên cả kì vọng trong hoàn cảnh của một thế giới xuất bản lãnh đạm và uể oải như hiện nay. Tom Penn, biên tập viên của tôi ở Anthem, đã cung cấp cho tôi không chỉ những thông số liên quan đến việc biên tập mà còn đưa ra những lời khuyên quan trọng liên quan đến những vấn đề cốt lõi, nhất là lịch sử thời Tudor.

Không có một đời sống gia đình ổn định và đầy tình thương yêu thì tôi đã không thể tập trung sức lực để hoàn thành tác phẩm này. Cha mẹ đẻ và cả cha mẹ vợ luôn luôn là chỗ dựa cho gia đình nhỏ bé của chúng tôi ở Anh. Cuối cùng, tôi muốn được cảm ơn các thành viên của gia đình: cảm ơn vợ tôi, Hee-Jeong, con gái Yuna và con trai Jin-Gyu vì tình cảm mà họ đã dành cho tôi, nhất là sự chịu đựng những vụ cáo kinh vì phải viết trong những giờ khắc bất thường và sự thiếu quan tâm tới gia đình của tôi.

Lời giới thiệu cho lần xuất bản ở Việt Nam

Cha mẹ tôi thường kể rằng một trong những bài hát đầu tiên tôi được học hồi bé ở Hàn Quốc vào thập niên 1960 là bài “Người chiến binh can trường của Trung đoàn Mạnh Hổ”. Tôi phải hát bài hát này chứ không được học các bài đồng dao cho tuổi thơ, vì thừa ấy khúc chiến ca này vang lên hàng ngày trên mọi kênh truyền thông Hàn Quốc, làm lời ngợi ca những người lính Hàn Quốc dũng cảm bảo vệ thế giới tự do.

Tuy nhiên, thực tế mà tôi nhận thức được khi lớn lên lại phức tạp hơn rất nhiều. Quyết định tham gia chiến tranh của Hàn Quốc có khi được thúc đẩy bởi mong muốn kiếm nhiều ngoại tệ bằng cách “xuất khẩu” binh lính. Thêm nữa, binh lính Hàn Quốc có thể là dũng cảm, nhưng họ cũng là những kẻ khét tiếng bạo tàn.

Việc Hàn Quốc chiến đấu bên cạnh người Mỹ làm nhiều người nghĩ rằng Hàn Quốc chỉ là bù nhìn của Mỹ, sẵn sàng làm bất cứ điều gì Mỹ sai bảo, trong đó có việc áp dụng mô hình kinh tế thị trường tự do, kinh doanh tự do, và thương mại tự do mà sau Thế chiến II Mỹ đã cố gắng thúc đẩy bằng mọi cách.

Nhưng thực tế Hàn Quốc đã không phát triển theo mô hình kinh tế của Mỹ. Hàn Quốc và các nền kinh tế “thần kỳ” khác ở Đông Á – đặc biệt là Nhật Bản và Đài Loan – đã phát triển kinh tế bằng cách áp dụng thuế xuất nhập khẩu và các phương tiện bảo hộ thương mại khác, cũng như các khoản trợ cấp chính phủ, hạn chế về đầu tư trực tiếp của nước ngoài (FDI) và những quy định khác nhằm phát triển các “ngành công nghiệp non trẻ” của mình, để đương đầu với những đối thủ cạnh tranh nước ngoài có ưu thế hơn.

Điều thú vị hơn là, như cuốn sách này đã chỉ ra, ngay cả Mỹ cũng không sử dụng mô hình “Mỹ” khi nước này phải phát triển nền kinh tế của mình. Trên thực tế, Mỹ chính là nước đã phát minh ra ý tưởng về “nền công nghiệp non trẻ” – và người phát minh ra thuật ngữ này lại là ông Alexander Hamilton, Bộ trưởng Tài chính đầu tiên của nước Mỹ. Thật vậy, cuốn sách này chỉ ra rằng hầu như tất cả các nước giàu có hiện nay – nước Anh thế kỷ XVIII, mà Alexander Hamilton đã sao chép, Hàn Quốc cuối thế kỷ XX – đều đã đạt được sự phát triển kinh tế, trong giai đoạn ban đầu, nhờ vào chủ trương bảo hộ và nâng đỡ các ngành công nghiệp trẻ non trẻ của chính phủ. Tác phẩm này cũng nhấn mạnh cách thức mà các nước đó đạt được cái gọi là những thiết chế “tiêu chuẩn quốc tế”, mà họ yêu cầu các nước đang phát triển hiện nay áp dụng, sau khi họ đã trở thành những nền kinh tế phát triển, chứ không phải khi họ còn là những nền kinh tế đang phát triển. Nói cách khác, những điều các nước giàu có bảo các nước đang phát triển làm khác xa những thứ họ đã làm khi còn ở trong giai đoạn tương tự như thế trong quá khứ.

Hiện nay, Việt Nam đang ở một thời điểm vô cùng quan trọng. Trong ba thập kỷ qua, bất chấp những vết sẹo của mấy thập kỷ chiến tranh tàn phá còn hằn sâu, đất nước đã có những tiến bộ đáng kể về kinh tế. Trong thời gian này, Việt Nam đã chuyển từ một trong những nước nghèo nhất thế giới thành một nước có thu nhập trung bình. Đó là một thành tựu đáng tự hào. Nhưng, Việt Nam vẫn là nền kinh tế có thu nhập trung bình thấp và còn phải làm rất nhiều điều nếu muốn trở thành một nền kinh tế phát triển thực sự. Trong quá trình đó, Việt Nam phải vượt qua những sản phẩm “dễ dãi” mà các bạn đã sản xuất rất thành công trong ba thập kỷ qua – gạo, cà phê, và các sản phẩm thâm dụng lao động – để chuyển sang những hoạt động sản xuất và dịch vụ phức tạp hơn.

Trong quá trình đưa sự phát triển kinh tế của mình lên một tầm cao mới, Việt Nam cần phải có thái độ thận trọng trước học thuyết chính thống về thị trường tự do, thương mại tự do, đang được các nước giàu có quảng bá, và cần phải học những bài học đích thực từ lịch sử, mặc dù không thể sao chép một cách chính xác kinh nghiệm lịch sử. Những bằng chứng lịch sử được trình bày trong cuốn sách này chỉ ra rằng, sử dụng các lực lượng thị trường và hội nhập với nền kinh tế thế giới có vai trò đặc biệt quan trọng đối với các nước đang phát triển, nhưng muốn phát triển kinh tế thành công thì phải có sự can thiệp một cách hiệu quả của nhà nước và mở cửa nền kinh tế một cách từ từ. Tôi hi vọng rằng cuốn sách này sẽ là một nguồn thông tin hữu ích cho Việt Nam trong quá trình xây dựng chiến lược phát triển của mình.

Ha-Joon Chang

Cambridge, tháng 9 năm 2014

Chương 1

MỞ ĐẦU: CÁC QUỐC GIA GIÀU CÓ THỰC SỰ TRỞ NÊN THỊNH VƯỢNG NHƯ THẾ NÀO?

1.1. Dẫn nhập

Hiện nay, các nước đang phát triển phải chịu sức ép lớn từ các nước phát triển, cũng như từ việc thiết lập chính sách phát triển quốc tế do chính các nước phát triển kiểm soát trong việc áp dụng những “chính sách tốt” và “thiết chế tốt” nhằm đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế của các nước này.^[1] Theo chương trình nghị sự này, “những chính sách tốt” là những chính sách được soạn thảo cho nhiều quốc gia dưới tên gọi Đồng thuận Washington, bao gồm chính sách kinh tế vĩ mô giới hạn, tự do hóa thương mại và đầu tư quốc tế, tư nhân hóa và giảm bớt sự can thiệp của nhà nước.^[2] “Những thiết chế tốt” về cơ bản chính là những thiết chế của các quốc gia phát triển, đặc biệt là các quốc gia Anglo-America, trong đó có: chế độ dân chủ; bộ máy hành chính “tốt”; bộ máy tư pháp độc lập; quyền sở hữu tư nhân (bao gồm cả quyền sở hữu trí tuệ) được bảo vệ vững chắc; và các thiết chế tài chính cũng như quản trị công (trong đó ngân hàng trung ương độc lập về mặt chính trị) phải minh bạch và được định hướng theo thị trường.

Như chúng ta sẽ thấy trong các chương sau của cuốn sách, đã có những thảo luận sôi nổi về việc các chính sách và thiết chế được đề nghị liệu có thích hợp với các nước đang phát triển hiện nay hay không. Tuy nhiên, điều ngạc nhiên là, nhiều người phê bình, tức là những người nghi ngờ về khả năng ứng dụng của các khuyến nghị này vẫn tin rằng các chính sách và thể chế “tốt” đó từng được các quốc gia phát triển áp dụng khi những nước này còn ở giai đoạn đang phát triển.

Ví dụ, hầu hết mọi người đều chấp nhận rằng Anh quốc đã trở thành cường quốc công nghiệp đầu tiên trên thế giới vì đã thực hiện chính sách tự do kinh doanh (laissez-faire policy), trong khi nước Pháp léo đẻo theo sau vì áp dụng các chính sách can thiệp. Tương tự như vậy, nhiều người tin rằng việc Hoa Kỳ từ bỏ chính sách thương mại tự do và ủng hộ đạo luật thuế quan Smoot-Hawley ngay vào giai đoạn đầu của cuộc Đại Khủng hoảng (1930) là “hành động chống thương mại hết sức đại dột có thể thấy được và gây ấn tượng sâu sắc nhất”^[3] – đó là lời của ông Bhagwati, một nhà kinh tế học ủng hộ thương mại tự do nổi tiếng. Một ví dụ khác về niềm tin cho rằng các quốc gia đã phát triển đạt được vị thế kinh tế của mình bằng các chính sách và thiết chế “tốt” và lời tuyên bố thường xuyên được nhắc đi nhắc lại đó là, nếu không có quyền sở hữu bằng sáng chế hay các quyền sở hữu trí tuệ cá nhân khác thì những quốc gia này sẽ không thể tạo ra được các ngành công nghệ khiến cho họ trở nên thịnh vượng. Trung tâm Luật Quốc gia về Thương mại Tự do Liên Mỹ đặt tại Hoa Kỳ quả quyết rằng “tài liệu lịch sử ở các nước đã công nghiệp hóa, tức là những nước đã bắt đầu như nước đang phát triển, chứng minh rằng bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ là một trong những công cụ mạnh nhất để phát triển kinh tế, tăng trưởng xuất khẩu và phổ biến công nghệ mới cũng như văn hóa nghệ thuật.”^[4] Và còn nhiều luận điểm khác nữa.

Nhưng, có đúng là những chính sách và thiết chế được khuyến nghị cho các quốc gia đang phát triển là những chính sách đã được các quốc gia phát triển sử dụng khi còn là những nước đang phát triển hay không? Chi nhìn bên ngoài, dường như đã có một vài bằng chứng lịch sử cho rằng không phải như vậy. Một vài độc giả có thể biết rằng nước Pháp trong thế kỷ XIX – trái ngược với bản chất của nó trong thế kỷ XVIII hay thế kỷ XX – là nước rất bảo thủ và là quốc gia theo chủ trương không can thiệp (non-interventionists) vào thị trường. Chúng ta cũng có thể đã biết về những mức thuế quan cao ở Hoa Kỳ, ít nhất là sau cuộc Nội chiến. Chắc hẳn, một số người đã từng nghe rằng mãi đến năm 1913 Ngân hàng Trung ương Mỹ, tức là Hội đồng dự trữ liên bang (FRB), mới được thành lập. Thậm chí một vài người trong chúng ta có thể biết rằng Thụy Sĩ đã trở thành một trong những quốc gia dẫn đầu về công nghệ trên thế giới vào thế kỷ XIX dù không có luật sáng chế.

Sau khi có những bằng chứng chống lại quan điểm chính thống về lịch sử của chủ nghĩa tư bản như vậy, cần phải hỏi rằng phải chăng vì một lí do nào đó, các nước phát triển đang tìm cách che giấu “bí mật dẫn đến thành công của họ”. Tác phẩm này tập hợp các nội dung khác nhau từ những tài liệu lịch sử trái ngược với quan điểm chính thống về lịch sử của chủ nghĩa tư bản và cung cấp một bức tranh đầy đủ và dễ hiểu về những chính sách và thể chế mà các quốc gia phát triển đã sử dụng khi họ còn là những nước đang phát triển. Nói cách khác, tác phẩm này bàn về: “Đâu là nguồn gốc thật sự của sự thịnh vượng của các quốc gia giàu có?”

Câu trả lời ngắn gọn cho câu hỏi này là các quốc gia phát triển không đến được vị trí như hiện nay bằng những chính sách và thiết chế mà họ khuyến nghị cho các nước đang phát triển hiện nay. Phần lớn những nước này đã tích cực sử dụng các chính sách công nghiệp và thương mại “tồi”, ví dụ như bảo hộ những ngành non trẻ và trợ cấp xuất khẩu – ngày nay, những chính sách này nếu không bị cấm thì cũng bị Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) kịch liệt phản đối. Cho đến khi trở thành những nước rất phát triển (cuối thế kỷ XIX đầu thế kỷ XX), các quốc gia này vẫn có rất ít những thiết chế được cho là cần thiết cho các nước đang phát triển ngày nay, trong đó có các thiết chế cơ bản như ngân hàng trung ương và các công ty trách nhiệm hữu hạn.

Nếu sự thật là như vậy, phải chăng các quốc gia phát triển đang lợi dụng chiêu bài khuyến nghị “chính sách tốt” và “thiết chế tốt” nhằm gây khó khăn cho các nước đang phát triển trong việc sử dụng các chính sách và thiết chế mà chính họ từng sử dụng nhằm phát triển đất nước trong những giai đoạn trước đây? Đây chính là câu hỏi mà cuốn sách này hi vọng sẽ trả lời được.

1.2. Một số vấn đề phương pháp luận: Những bài học rút ra từ lịch sử

Nhà kinh tế học người Đức thế kỷ XIX, Friedrich List (1789-1846), được coi là cha đẻ của những luận cứ bảo vệ ngành non trẻ, mà cụ thể là quan điểm cho rằng khi đã có những nước phát triển thì các quốc gia lạc hậu không thể phát triển các ngành mới nếu không có sự can thiệp của nhà nước, đặc biệt là thuế bảo hộ. Tác phẩm xuất sắc nhất của List, *Hệ thống kinh tế chính trị quốc gia* (The National System of Political Economy), được xuất bản vào năm 1841.^[5]

List mở đầu tác phẩm của mình bằng một cuộc thảo luận khá dài về lịch sử. Trên thực tế, ông đã dành 115 trang đầu tiên, trong số 435 trang của cả cuốn sách, để xem lại các chính sách ngành và thương mại của các nước lớn ở phương Tây cho đến lúc đó. Trong đó có những kinh nghiệm của Venice (và các bang khác của Italia), các thành phố thuộc liên minh Hanseatic^[6] (do Hamburg và Lubeck đứng đầu), Hà Lan, Anh, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Pháp, Đức và Hoa Kỳ.

Phần lớn các báo cáo này gần như trái ngược hoàn toàn với những điều mà đa số chúng ta biết hoặc nghĩ là biết về lịch sử kinh tế của các quốc gia nói trên.^[7] Người đọc đương thời bị sốc bởi những phân tích của List về Anh và Hoa Kỳ – những nơi được coi là quê hương của chính sách kinh tế tự do.

List lập luận rằng nước Anh là quốc gia đầu tiên thực hiện thành thạo nghệ thuật thúc đẩy ngành non trẻ, ông cho rằng đó chính là nguyên tắc chống lưng cho cuộc trường chinh tới thịnh vượng của hầu hết các quốc gia trên thế giới. Ông đi xa đến nỗi đã tuyên bố rằng chúng ta nên “để cho [những người không tin vào luận cứ bảo vệ ngành non trẻ] trước hết phải học lịch sử công nghiệp nước Anh”^[8]. Bản tóm lược của ông về con đường dẫn đến thành công về công nghiệp của người Anh đáng được trích dẫn đầy đủ:

... Sau khi đạt đến một trình độ phát triển nhất định nhờ thương mại tự do, các chế độ quân chủ [của Vương quốc Anh] đã nhận thức được rằng mức độ cao nhất của nền văn minh, quyền lực và của cải chỉ có thể có được bằng sự kết hợp giữa sản xuất và thương mại với nông nghiệp. Họ hiểu rằng các hãng sản xuất bản địa mới được thành lập trong thời gian gần đây của họ không thể hi vọng chiến thắng trong cuộc cạnh tranh tự do với các hãng sản xuất được thành lập khá lâu của nước ngoài [Italia, Hansard, Bỉ, Hà Lan]... Do vậy, họ đã tìm cách – thông qua hệ thống gồm những hạn chế, ưu đãi và ủng hộ – để “cấy” vào mảnh đất bản địa của họ của cải, tài năng và tinh thần kinh doanh của người nước ngoài.^[9]

Mô tả trên đây là về sự phát triển công nghiệp của Anh; hoàn toàn trái ngược với những quan niệm giữ thế thượng phong về nước Anh như là một nền kinh tế thị trường tự do, thương mại tự do chống lại các nền kinh tế *chỉ huy* trên lục địa châu Âu và cuối cùng là chứng minh tính ưu việt về chính sách của Anh bằng chính thành tựu vô tiền khoáng hậu của nền công nghiệp nước này.

Sau đó, List tiếp tục lập luận rằng thương mại tự do có lợi khi các quốc gia có trình độ phát triển công nghiệp tương đương nhau (đó là lí do vì sao ông ủng hộ mạnh mẽ liên minh thuế quan giữa các bang của Đức – gọi là *Zollverein*) và không có lợi khi các quốc gia có trình độ phát triển khác nhau. Cũng như nhiều đồng nghiệp của mình ở các quốc gia đang cố gắng đuổi kịp nước Anh, ông cho rằng thương mại tự do có lợi cho Anh hơn là cho các nền kinh tế kém phát triển. Ông khẳng định rằng thương mại tự do có lợi cho các nhà xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp ở các quốc gia này, nhưng nó lại làm hại các nhà sản xuất công nghiệp trong nước, và vì vậy mà có hại cho triển vọng kinh tế quốc gia trong dài hạn. Do đó, ông cho rằng những lời rao giảng của các nhà chính trị và các nhà kinh tế Anh thời đó về “đức hạnh” của thương mại tự do là nhằm những mục tiêu mang tính dân tộc chủ nghĩa, mặc dù chúng được nói bằng những ngôn từ chung chung mà ông gọi là “chủ nghĩa thế giới”. Dưới đây là đoạn trích giá trị thể hiện quan điểm của ông về điều này:

Đó là một phương thức rất khôn ngoan và phổ biến, theo đó khi một người đã lên đến đỉnh cao, anh ta sẽ rút thang, để những người khác không thể leo lên theo (*lên gác rút thang*)^[10]. Đây là bí mật của học thuyết toàn cầu của Adam Smith, và của những khuynh hướng toàn cầu của một người đương thời vĩ đại khác – William Pitt cũng như tất cả những người kế nhiệm ông ta trong chính phủ Anh.

Bất kì quốc gia nào sử dụng thuế bảo hộ hay các rào cản đối với vận tải hàng hải đều gia tăng được sức sản xuất và ngành hàng hải của họ đến một mức độ phát triển mà không một quốc gia nào có thể cạnh tranh tự do với nó, thì không gì khôn ngoan hơn là “rút thang” đi và rao giảng cho các quốc gia khác về những lợi ích của tự do cạnh tranh và tuyên bố bằng giọng ăn năn rằng, cho đến nay họ vẫn đang luân quần trong các hướng đi sai lầm và đây là lần đầu tiên họ khám phá được sự thật.

Nói về Hoa Kỳ, List chỉ ra rằng các nhà lí thuyết kinh tế học lớn như Adam Smith và Jean Baptiste trước đây đã có những đánh giá không chính xác về quốc gia này. Chẳng hạn, họ nói rằng, Hoa Kỳ “giống như Ba Lan” sẽ mãi mãi phụ thuộc vào nông nghiệp. Thực vậy, trong tác phẩm *Của cải của các quốc gia* (Wealth of Nations), Adam Smith đã cảnh báo nghiêm khắc người Mỹ trong nỗ lực nhằm thúc đẩy những ngành non trẻ rằng:

Nếu người Mỹ, dù kết hợp hay thực hiện bất kì hình thức cưỡng bách nào nhằm ngăn cản việc nhập khẩu hàng hóa sản xuất ở châu Âu, và do vậy tạo ra sự độc quyền cho những người trong nước có thể sản xuất những hàng hóa tương tự, đưa khá nhiều vốn tư bản vào lĩnh vực này thì họ sẽ làm chậm lại chứ không làm gia tăng giá trị sản xuất hàng năm và sẽ cản trở chứ không thúc đẩy quốc gia tiến đến của cải và sự thịnh vượng thật sự.^[11]

Hai thế hệ sau, vào lúc List đang chấp bút tác phẩm của mình, nhiều người châu Âu vẫn còn chia sẻ quan điểm của Smith. May là, List lập luận rằng người Mỹ đã kiên quyết bác bỏ phân tích của Smith, họ đã dựa vào “kinh nghiệm” và “nhận thức mang tính bản năng về điều cần thiết đối với quốc gia”, tiếp tục bảo vệ những ngành non trẻ và đạt được thành công lớn sau năm 1816.^[12]

Nhận xét của List vượt qua cả những gì đã được chứng minh sau này, đây là khi Mỹ vẫn là quốc gia thực hiện hăng say nhất chủ nghĩa bảo hộ – đồng thời là xứ sở của trí tuệ – khoảng một thế kỷ sau khi ông viết những dòng này và còn trở thành cường quốc đứng đầu thế giới về công nghiệp vào cuối giai đoạn đó (xem mục 2.2.2 của Chương 2). Không những thế, những sự kiện lịch sử sau này, liên quan đến nhận xét của List về “lên gác rút thang” đã chứng minh sự đúng đắn của ông. Sau Thế chiến II, khi uy quyền tối cao trong công nghiệp của Hoa Kỳ đã trở nên rất rõ ràng, họ đã làm giống như Anh thế kỷ XIX trong việc thúc đẩy thương mại tự do, dù rằng sự thật là nước này giành được uy thế đó bằng cách sử dụng chủ nghĩa bảo hộ mang tính dân tộc chủ nghĩa khá cao.

Trong các chương tới, chúng ta sẽ nghiên cứu các sự kiện lịch sử quan trọng này một cách chi tiết hơn. Tuy nhiên, trước mắt tôi muốn đọc giả chú ý tới phương pháp luận của List, tức là cách tiếp cận mang tính lịch sử đối với kinh tế học.

Nếu được áp dụng thích hợp, cách tiếp cận này không chỉ giới hạn trong việc tập hợp và lên danh mục các sự kiện lịch sử với hi vọng rằng một vài mô hình sẽ xuất hiện một cách tự nhiên. Hơn thế, nó bao gồm việc khảo sát các mô hình lịch sử từng tồn tại trong một thời gian dài, xây dựng các lí thuyết để giải thích những mô hình đó và ứng dụng các lí thuyết này cho các vấn đề đương thời, có xem xét đến những thay đổi trong công nghệ, thiết chế và chính trị.

Cách tiếp cận cụ thể và mang tính quy nạp này trái ngược hẳn với cách tiếp cận Tân cổ điển, dựa trên các phương pháp trừu tượng và suy diễn đang giữ thế thượng phong hiện nay. Trên thực tế, phương pháp luận này là yếu tố chính của Trường phái lịch sử Đức – một trường phái kinh tế từng giữ thế thượng phong tại nhiều quốc gia châu Âu lục địa trước Thế chiến II và có thể được tìm thấy trong các tác phẩm được viết bằng tiếng Anh của các tác giả như Polanyi và Shonfield^[13]. Trong số những thành viên hàng đầu của trường phái này có những người như Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand, Karl Knies, Adolph Wagner (Định luật Wagner nổi tiếng)^[14], Gustav Schmoller, Werner Sombart và Max Weber (có thể gây tranh cãi). Lúc đó Weber chỉ được coi là một nhà xã hội học, nhưng trên thực tế ông là giáo sư kinh tế của Đại học Freiburg và Đại học Heidelberg.^[15]

Ngày nay, ít người thừa nhận rằng Trường phái lịch sử Đức trước Thế chiến II có ảnh hưởng vượt ra ngoài châu Âu lục địa. Tuy vậy, trường phái này đã có ảnh hưởng lớn đối với Alfred Marshall, một trong những người sáng lập kinh tế học Tân cổ điển. Chính Alfred Marshall nhận xét rằng trường phái này “đã gần như làm hầu hết mọi việc nhằm mở rộng tư tưởng của chúng ta, tăng cường sự hiểu biết của chúng ta về chính mình và để giúp chúng ta hiểu được bản kế hoạch quan trọng nhất của chính phủ Thần thánh của thế giới.”^[16]

Cuối thế kỷ XIX đầu thế kỷ XX, nhiều nhà kinh tế học hàng đầu của Mỹ đã bị ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp từ trường phái này.^[17] Mặc dù cuối cùng đã thoát ra khỏi những ảnh hưởng của trường phái này, nhưng John Bates Clark – một thần hộ mệnh của trường phái kinh tế học Tân cổ điển Mỹ và tên của ông được lấy làm tên giải thưởng danh giá nhất dành cho các nhà kinh tế học trẻ người Mỹ hiện nay – đã đến Đức vào năm 1873 và nghiên cứu dưới sự dìu dắt của Roscher và Knies.^[18] Richard Ely được

mệnh danh là một trong những nhà kinh tế học người Mỹ hàng đầu thời đó cũng đã nghiên cứu dưới sự hướng dẫn của Knies. Sau này, Ely – thông qua môn đệ của mình là John Commons – đã tạo được ảnh hưởng đối với Trường phái Thiết chế Mỹ.^[19] Ely cũng là một trong những người sáng lập Hiệp hội Kinh tế Hoa Kỳ (AEA – American Economic Association); thậm chí hiện nay bài giảng dành cho đại chúng lớn nhất trong cuộc họp thường niên của Hiệp hội cũng mang tên Ely, mặc dù chỉ có một vài thành viên hiện nay của AEA biết ông là ai.

Sau Thế chiến II, khi sự phát triển của các quốc gia hậu thuộc địa trở thành đề tài quan trọng thì cách tiếp cận lịch sử đã được các nhà sáng lập môn “kinh tế học phát triển” triển khai rất thành công.^[20] Những người như Arthur Lewis, Walt Rostow và Simon Kuznets, trên cơ sở sự hiểu biết rộng rãi về lịch sử công nghiệp hóa ở các quốc gia đã phát triển, đã trình bày rất rõ ràng và chính xác những lý thuyết của mình về các giai đoạn phát triển kinh tế.^[21] Luận điểm “phát triển trễ” của sử gia kinh tế người Mỹ gốc Nga – Alexander Gerschenkron – cũng tạo được ảnh hưởng khi ông dựa vào kinh nghiệm của châu Âu trong thời kỳ công nghiệp hóa để lập luận rằng quy mô ngày càng gia tăng của công nghệ là cực kỳ cần thiết đối với những quốc gia đang bắt đầu công nghiệp hóa để triển khai các phương tiện mang tính thiết chế mạnh hơn nhằm huy động các nguồn tài chính cho công nghiệp. Tác phẩm của Gerschenkron tạo ra nền tảng quan trọng đối với tác phẩm mang tính tiên phong của Hirschman trong môn kinh tế học phát triển. Giáo trình kinh điển của Kindleberger về kinh tế học phát triển tham khảo rộng rãi kinh nghiệm lịch sử của các quốc gia đã phát triển, và lại lần nữa sử dụng nhiều tham khảo từ tác phẩm của Gerschenkron.^[22]

Trong những năm 1960, thời hoàng kim của kinh tế học phát triển, thậm chí đã có một số tác phẩm chọn lọc những bài tiểu luận với ý định rõ ràng là tìm ra những bài học từ kinh nghiệm lịch sử của các nước đã phát triển cho các quốc gia đang phát triển lúc đó.^[23] Cuối năm 1969, Gustav Ranis, nhà kinh tế học phát triển hàng đầu thuộc Trường phái Tân cổ điển, đã viết một bài báo với tựa đề “Phát triển kinh tế theo quan điểm lịch sử” cho tạp chí chính thống quan trọng nhất là tờ *American Economic Review*.^[24]

Không may, trong suốt hai thập kỷ gần đây, ngay cả hai lĩnh vực liên quan nhiều nhất đến cách tiếp cận lịch sử này là kinh tế học phát triển và lịch sử kinh tế đã bị kinh tế học Tân cổ điển dòng chính khuynh loát, mà kinh tế học Tân cổ điển dòng chính lại dứt khoát bác bỏ kiểu lập luận quy nạp như vậy. Kết quả không may này khiến cuộc tranh luận hiện nay về việc hoạch định chính sách phát triển kinh tế trở thành cuộc tranh luận phi lịch sử một cách bất thường.

Chắc chắn là sách báo viết về phát triển tràn đầy những tuyên bố dựa trên nền tảng lý thuyết (ví dụ như thương mại tự do có lợi cho tất cả các nước) và cũng có thể dựa vào những kinh nghiệm hiện nay (chẳng hạn như sách báo về “tình trạng phát triển” ở Đông Á). Tuy nhiên, hiện nay chúng ta ít khi thấy các cuộc tranh luận dựa trên kinh nghiệm lịch sử của các quốc gia đã phát triển hiện nay (now-developed countries, sau đây gọi là NDC). Chắc chắn là cũng có một vài tham khảo lịch sử, nhưng những tham khảo này lại dựa trên các đặc trưng được cách điệu hóa cao từ những kinh nghiệm lịch sử và có khuynh hướng chỉ đề cập đến Anh quốc và Hoa Kỳ. Lịch sử thị trường tự do, thương mại tự do được giả định của các quốc gia này đã được trưng ra như những ví dụ điển hình cho các quốc gia đang phát triển. Cho đến nay, các cuộc tranh luận về những kinh nghiệm này của Anh quốc hay Hoa Kỳ thường là những cuộc tranh luận mang tính lựa chọn rất cao, và do vậy đã dẫn đến những sai lầm (sẽ được phân tích rõ hơn trong các chương sau).

Kết quả là trong suốt mấy thập kỷ gần đây, ngoại trừ một vài trường hợp đáng chú ý, chỉ có một vài nghiên cứu thật sự nghiêm túc áp dụng cách tiếp cận lịch sử trong nghiên cứu phát triển kinh tế mà thôi, đó thật là một điều đáng tiếc.^[25] Đây là lý do vì sao một trong những mục đích của cuốn sách này là tái xác nhận tính hữu dụng của phương pháp tiếp cận lịch sử bằng cách ứng dụng nó trong phê bình các thảo luận nổi tiếng hiện thời về “chính sách tốt” và “quản trị tốt”. Tuy nhiên, nói như vậy có thể gây cho người đọc ấn tượng sai lầm rằng mục tiêu chính của cuốn sách là để chứng minh giá trị của một cách tiếp cận, trong đó sử dụng vấn đề chính sách như nguyên liệu thô. Đó không phải là mục đích chính của cuốn sách. Đúng hơn, mục đích là thảo luận vấn đề hiện nay với sự giúp đỡ của lịch sử. Tôi sẽ khẳng định thêm rằng chính thời điểm hiện nay, cách tiếp cận này liên quan đặc biệt với các cuộc tranh luận hiện tại về chính sách “tốt” và thể chế “tốt”.

Cuốn sách sẽ tập trung vào thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, giai đoạn từ khi kết thúc những cuộc chiến

tranh Napoleon (1815) đến khi bắt đầu Thế chiến I (1914); thời kì mà phần lớn các quốc gia phát triển hiện nay đang trải qua cuộc Cách mạng công nghiệp. Tuy nhiên, trong một vài trường hợp, khung thời gian sẽ được chúng tôi nói rộng ra. Ví dụ, Anh quốc đáng được chú ý từ thế kỷ XIV trở đi, vì nước này được coi là nước tiên phong trong nhiều lĩnh vực của chính sách kinh tế và phát triển thiết chế. Nước Phổ thế kỷ XVIII là một trường hợp đặc biệt đáng chú ý khác vì công cuộc cải cách hành chính và sự phát triển của các phương pháp mới nhằm thúc đẩy ngành công nghiệp được dẫn dắt bởi nhà nước. Những ngoại lệ khác ở đây là những trải nghiệm sau Thế chiến II của các quốc gia như Nhật và Pháp, những nước đã tạo được tăng trưởng kinh tế ấn tượng trên cơ sở những cuộc cải cách thiết chế triệt để diễn ra sau chiến tranh.

Chúng tôi cố gắng xem xét nhiều quốc gia nhất có thể. Mặc dù nỗ lực này nhằm cung cấp thêm bằng chứng để củng cố các phát hiện chính của chúng tôi, nhưng cũng cần có sự phê bình của các chuyên gia trong lĩnh vực lịch sử kinh tế của các quốc gia đó. Chúng tôi hi vọng và rất hoan nghênh tất cả những lời nhận xét và phê bình. Vì chúng tôi không chỉ hi vọng khuyến khích các nhà kinh tế học phát triển xem xét lại cơ sở lịch sử của các lý thuyết của họ, mà còn muốn thấy những nhà lịch sử kinh tế tăng cường nhận thức về các hàm ý chính sách của các công trình nghiên cứu của họ. Nếu cuốn sách này thành công trong việc tạo ra cuộc tranh luận về tính phổ biến và tính riêng biệt được đề cập ở các chương sau, thì nó sẽ đạt được mục tiêu.

Chúng tôi đã có những nỗ lực đặc biệt nhằm kết hợp chặt chẽ các ví dụ từ các quốc gia bên ngoài những nước “quan trọng” hơn và vì vậy mà “nổi tiếng” hơn (như Anh quốc, Hoa Kỳ, Đức, Pháp và Nhật) để có thể rút ra được nhiều bài học tổng quát hơn. Tuy nhiên, việc nghiên cứu các quốc gia khác chắc chắn là bị hạn chế vì có quá ít những nghiên cứu bằng tiếng Anh về những quốc gia đó. Tôi đã cố gắng phần nào khắc phục vấn đề này, nhờ sự giúp đỡ của các trợ lý nghiên cứu biết các ngôn ngữ khác, nhưng hạn chế của phương pháp này là sự rành mạch và rõ ràng. Ngoài ra, cần chỉ ra rằng nghiên cứu kinh nghiệm của các quốc gia được cho là nổi tiếng hơn vẫn có giá trị hơn, nhất là hiện có nhiều chuyện hoang đường và những quan niệm sai lầm về lịch sử của những nước này.

Sự phân biệt giữa các chính sách và thiết chế mà tôi sử dụng trong cuốn này chắc chắn là những ý kiến của cá nhân tôi. Theo kinh nghiệm và cảm tính, chúng ta có thể nói rằng thiết chế là những sắp xếp mang tính chất lâu dài hơn, trong khi đó chính sách lại dễ dàng thay đổi hơn. Ví dụ, tăng thuế xuất nhập khẩu đối với một số ngành công nghiệp là chính sách, trong khi chính thuế xuất nhập khẩu có thể được coi là một “thiết chế”. Tuy nhiên, những sự phân biệt đơn giản như vậy thường không thể áp dụng được. Ví dụ, luật sáng chế có thể được xem như một thiết chế, nhưng một quốc gia có thể áp dụng chính sách không thừa nhận các bằng sáng chế, như Thụy Sĩ và Hà Lan đã thực hiện cho đến đầu thế kỷ XX. Tương tự như vậy, khi nghiên cứu luật cạnh tranh, chúng ta sẽ đặt trong bối cảnh của thiết chế quản trị công, nhưng cũng có thể xem như một phần của chính sách công nghiệp.

1.3. Giới thiệu sơ lược nội dung

Chương 2 chủ yếu bàn về chính sách công nghiệp (industry), thương mại (trade) và công nghệ (technology) (viết tắt là ITT). Theo tôi, điều này hết sức cần thiết bởi chính sự khác nhau trong những chính sách này đã phân tách các quốc gia thành công trong việc tạo ra tăng trưởng và thay đổi cơ cấu khỏi các quốc gia khác. Các chính sách ITT đã trở thành trung tâm của các cuộc tranh luận về mặt lý thuyết phát triển kinh tế suốt mấy trăm năm nay. Dĩ nhiên, không có nghĩa là những chính sách khác là không quan trọng đối với quá trình phát triển^[26]. Cũng không có nghĩa tăng trưởng kinh tế (phạm vi nhỏ hơn là tăng trưởng công nghiệp) là tất cả, mặc dù tôi tin rằng tăng trưởng là chìa khóa để tạo ra sự phát triển kinh tế theo định nghĩa rộng hơn.

Chương 2 tập trung vào ít quốc gia hơn chương tiếp theo (Chương 3 bàn về các thiết chế). Trước hết, đó là do trình bày chính sách khó hơn hẳn so với việc mô tả thiết chế, vì như tôi đã đề cập, các chính sách thường xuyên thay đổi. Ví dụ, chúng ta có thể dễ dàng chỉ ra ngày thông qua luật về công ty trách nhiệm hữu hạn hay ngân hàng trung ương (mặc dù chỉ ra thời điểm chính xác khi thiết chế đang bàn được chấp nhận một cách rộng rãi và có hiệu quả là việc làm khó khăn hơn), nhưng việc chứng minh, chẳng hạn như nước Pháp đã có chính sách thương mại tự do vào cuối thế kỷ XIX, là việc làm khó hơn nhiều. Chính vì sự khó khăn trong việc xác định một cách rõ ràng sự tồn tại cũng như hiệu lực của các chính sách cụ thể nên tôi thấy rằng cần phải có nhiều bản tường thuật từ các quốc gia, rút cuộc điều đó có nghĩa là tôi không thể nói đến nhiều quốc gia trong chương bàn về chính sách như trong chương bàn về thiết chế (Chương 3).

Chương 3 đề cập đến nhiều quốc gia hơn, cả về mặt địa lý lẫn khái niệm. Do sự phức tạp của các thiết chế trong xã hội hiện đại và cũng vì sự hiểu biết giới hạn – thiết chế nào thật sự có ý nghĩa đối với phát triển kinh tế – cho nên chương này đề cập đến khá nhiều thiết chế. Bao gồm: chế độ dân chủ; bộ máy hành chính; bộ máy tư pháp; quyền sở hữu (đặc biệt là sở hữu trí tuệ); thiết chế quản lý công ty (trách nhiệm hữu hạn, luật phá sản, những yêu cầu về kiểm toán/minh bạch, luật cạnh tranh); thiết chế tài chính (ngân hàng, ngân hàng trung ương, các quy định về chứng khoán, các thiết chế tài chính công); phúc lợi xã hội và các thiết chế về lao động (các luật về lao động trẻ em, các thiết chế quy định điều kiện và thời gian làm việc đối với người lớn). Theo tôi, đây là tác phẩm duy nhất cung cấp thông tin về nhiều thiết chế ở nhiều quốc gia đến như vậy.

Chương 4 – chương cuối của tác phẩm – trở lại với câu hỏi trung tâm: Phải chăng các quốc gia đã phát triển đang cố gắng “rút chiếc thang” mà họ đã dùng để leo lên gác, nhằm ngăn cản các quốc gia đang phát triển kế thừa những chính sách cũng như thiết chế mà chính họ đã từng sử dụng?

Tôi sẽ lập luận rằng quan điểm chính thống về chính sách hiện nay chính là “lên gác rút thang”. Thúc đẩy những ngành non trẻ (chứ không chỉ bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu) là chìa khóa để phát triển, trừ một số ít các quốc gia nhỏ nằm trên hoặc rất gần với những nước có nền công nghệ hàng đầu thế giới, như Hà Lan và Thụy Sĩ. Việc ngăn cản các nước đang phát triển áp dụng những chính sách đó chính là sự kìm hãm nghiêm trọng đối với năng lực của họ nhằm tạo ra sự phát triển kinh tế.

Nói về thiết chế, tình huống còn phức tạp hơn. Kết luận chính của tôi là nhiều thiết chế ở nhiều quốc gia đã phát triển hiện nay, tức là những thiết chế được đánh giá là rất cần thiết cho sự phát triển kinh tế thì phần lớn là kết quả của quá trình phát triển kinh tế chứ không phải là nguyên nhân tạo ra quá trình phát triển. Điều này *không có nghĩa* là các quốc gia đang phát triển không nên áp dụng những thiết chế hiện đang giữ thế thượng phong trong các quốc gia đã phát triển (mặc dù ngược lại, họ không nên áp dụng các chính sách về thương mại và công nghiệp mà các quốc gia đã phát triển hiện đang sử dụng). Một vài thiết chế thậm chí có thể có lợi cho phần lớn các quốc gia đang phát triển – nếu không nói là cần thiết cho tất cả các nước – dù hình thức chính xác của những thiết chế đó vẫn còn là vấn đề gây nhiều tranh cãi. Ví dụ, cần phải có ngân hàng trung ương để quản lý những rủi ro tài chính của cả hệ thống, nhưng việc ngân hàng trung ương có được độc lập gần như tuyệt đối về chính trị và chỉ tập trung vào quản lý lạm phát như học thuyết chính thống hiện nay đang nói hay không là vấn đề còn phải tranh luận. Thực ra, nhiều thiết chế có lợi ích tiềm tàng chỉ phát triển sau khi đã có những bài học kinh tế đau đớn và những cuộc đấu tranh chính trị, do vậy sẽ là đại đột nếu các nước đang phát triển bỏ qua những lợi thế của người đi sau, tức là bỏ qua những lợi thế xuất phát từ khả năng “đuổi kịp về mặt thiết chế”.

Tuy nhiên, không nên phóng đại lợi ích của việc đuổi kịp về mặt thiết chế, vì không phải tất cả các thiết

ché “đạt tiêu chuẩn quốc tế” đều có lợi hoặc cần thiết cho tất cả các quốc gia đang phát triển. Một vài ví dụ sẽ được đề cập sâu hơn ở các chương sau, như việc tuân thủ quyền sở hữu trí tuệ một cách nghiêm khắc có thể không có lợi cho hầu hết các quốc gia đang phát triển. Tương tự như vậy, một vài thiết chế khác, ví dụ như không phải tất cả các quy định chống độc quyền đều là những quy định cần thiết cho những quốc gia này. Có nghĩa là việc áp dụng những quy định này có thể dẫn đến kết quả mang tính tiêu cực vì việc thành lập và duy trì các thiết chế này đòi hỏi những nguồn lực khan hiếm, đặc biệt là nguồn nhân lực chất lượng cao. Cũng có thể hỏi rằng liệu việc đưa các thiết chế tiến bộ vào những quốc gia chưa sẵn sàng áp dụng chúng có đồng nghĩa với việc các thiết chế này có thể không thực hiện được đầy đủ các chức năng như đáng lẽ chúng phải có hay không. Ngoài ra, chúng ta không nên bỏ qua sự kiện là các quốc gia đang phát triển hiện nay trên thực tế có mức phát triển thiết chế cao hơn nhiều, đây là nói nếu so với các quốc gia NDC khi những nước này nằm ở giai đoạn phát triển tương đương (xem mục 3.3.3 của Chương 3). Nếu đúng như vậy thì khả năng cải thiện hiệu quả các thiết chế đối với các quốc gia này trong ngắn hạn là không nhiều.

Từ quan điểm như vậy, chúng ta cũng có thể nói rằng khi người ta bàn về việc cải tiến thiết chế, thì trong các diễn ngôn về phát triển đang giữ thể thượng phong đã chứa đựng yếu tố “lên gác rút thang”, bởi lẽ ở một chừng mực nào đó, một vài thiết chế mà người ta đòi các quốc gia đang phát triển áp dụng thì hoặc là không thích hợp hoặc lại có hại, đây là nói với trình độ phát triển của họ; ngoài ra, việc thực thi những thiết chế như thế cũng khá tốn kém.

1.4. “Cảnh báo về sức khỏe”

Những vấn đề mà cuốn sách sắp đề cập chắc chắn sẽ làm nhiều người bất an, cả về mặt trí tuệ lẫn đạo đức. Nhiều huyền thoại mà họ coi là đương nhiên hoặc tin tưởng quá mãnh liệt sẽ bị thách thức, tương tự như nhiều giả định của tôi đã bị thách thức trong quá trình nghiên cứu nó. Một vài kết luận có thể làm cho một số độc giả cảm thấy không thoải mái về mặt đạo đức. Đương nhiên là, tôi không tuyên bố bất kỳ tính ưu việt nào về mặt đạo đức cho những luận cứ được trình bày trong phần sau đây. Nhưng, tôi hi vọng rằng sẽ làm rõ được một vài rắc rối xung quanh những vấn đề này, tức là những vấn đề đã bị những luận cứ phi lịch sử và đậm chất luân lí học che khuất trong một thời gian dài.

Chương 2

CÁC CHÍNH SÁCH PHÁT TRIỂN KINH TẾ: CÁC CHÍNH SÁCH VỀ CÔNG NGHIỆP, THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHỆ NHÌN TỪ QUAN ĐIỂM LỊCH SỬ

2.1. Dẫn nhập

Trong chương trước, tôi đã chỉ ra rằng còn quá ít những cố gắng nhằm áp dụng kinh nghiệm lịch sử của các nước đã phát triển để giải quyết những vấn đề phát triển hiện tại. Hơn nữa, tôi cũng sẽ chỉ ra rằng, một vài tham khảo kinh nghiệm lịch sử ấy cũng đầy những huyền thoại biện hộ cho quan điểm chính thống về lịch sử chính sách kinh tế của các nước NDC, tức là cái lịch sử nhấn mạnh lợi ích của chính sách tự do thương mại và tự do kinh doanh (*laissez-faire*).

Câu chuyện này cũng cố hầu như tất cả những đề xuất chính sách theo kiểu Đồng thuận Washington. Nó phát triển đại khái như sau.^[27] Từ thế kỷ XVIII trở đi, những thành tựu trong ngành công nghiệp của nước Anh *laissez-faire* đã chứng minh tính ưu việt của chính sách thị trường tự do và thương mại tự do. Nhờ có các chính sách trên mà năng lực kinh doanh của quốc gia này đã được giải phóng, giúp họ vượt qua Pháp (đối thủ chính của Anh lúc bấy giờ) và trở thành cường quốc kinh tế số một trên thế giới. Từ đó, Anh có thể đóng vai trò như kiến trúc sư và bá chủ của trật tự kinh tế thế giới mới, trật tự “tự do”, nhất là sau khi Anh xóa bỏ những biện pháp bảo hộ trong lĩnh vực nông nghiệp (gọi là Luật Ngũ cốc) và những biện pháp bảo hộ theo lối trọng thương còn sót lại vào năm 1846.

Trong quá trình tìm kiếm trật tự mới đó, “vũ khí” tối hậu của Anh chính là những thành tựu kinh tế đạt được trên cơ sở hệ thống thị trường tự do/thương mại tự do; điều này khiến các nước khác nhận ra những hạn chế trong các chính sách trọng thương của mình và từ khoảng những năm 1860 đã bắt đầu áp dụng chính sách thương mại tự do (hay chí ít là tự do hơn). Nhưng, dự án trên của Anh còn nhận được sự trợ giúp lớn lao từ các công trình của những nhà kinh tế học cổ điển như Adam Smith và David Ricardo – bằng lý thuyết đã chứng minh những ưu điểm của chính sách tự do kinh doanh (*laissez-faire*), nhất là tự do thương mại. Willy de Clercq, Ủy viên châu Âu về các quan hệ kinh tế đối ngoại trong thời kì đầu của Vòng đàm phán Uruguay (1985-1989) đã nhận xét:

Nhờ có những lý thuyết tự do thương mại được David Ricardo, John Stuart Mill và David Hume, Adam Smith và những người của trường phái Khai sáng Scotland đề xuất nhằm chống lại những quan điểm của chủ nghĩa trọng thương đang thịnh hành lúc đó, và cũng nhờ việc Anh đã liên tục giữ được địa vị là cường quốc kinh tế hàng đầu ở nửa cuối thế kỷ XIX, mà lần đầu tiên tự do thương mại có thể đơm hoa kết trái [vào cuối thế kỷ XIX].^[28]

Trật tự của thế giới tự do, được hoàn thiện vào khoảng năm 1870, dựa trên nền tảng: Các chính sách tự do kinh doanh trong nước; ít rào cản đối với sự dịch chuyển hàng hóa, vốn và lao động quốc tế; và sự ổn định kinh tế vĩ mô, cả ở trong nước và trên thế giới, được bảo đảm bởi hệ thống bản vị vàng và các nguyên tắc cân bằng ngân sách. Một kỉ nguyên thịnh vượng chưa từng có bắt đầu từ đây.

Đáng tiếc là, theo như câu chuyện này, mọi thứ bắt đầu trở nên tồi tệ ngay trước khi xảy ra Thế chiến I. Đáp lại những bất ổn về kinh tế và chính trị diễn ra sau đó, các nước một lần nữa quay trở về với những rào cản thương mại. Năm 1930, Mỹ từ bỏ tự do thương mại và thông qua sắc thuế Smooth-Hawley. Theo de Clercq, sắc thuế này “đã gây ra những hệ quả thảm khốc đối với ngành thương mại thế giới và sau một thời gian... tác động tới tăng trưởng kinh tế và vấn đề việc làm của chính nước Mỹ. Ngày nay, một số nhà kinh tế học cho rằng sắc thuế này chính là nguyên nhân căn bản của cuộc Đại Suy thoái.”^[29] Đức và Nhật Bản cũng đều thiết lập những hàng rào thương mại rất cao và bắt đầu lập nên những các-ten đầy quyền lực, sau này liên kết với chủ nghĩa phát-xít và chính sách xâm lược của những nước này trong những thập kỉ sau đó.^[30] Hệ thống thương mại tự do trên thế giới sụp đổ vào năm 1932 khi Anh – đến lúc đó vẫn là nước cổ vũ cho nó – trước những thách thức như vậy đã phải quay trở lại áp dụng các chính sách bảo hộ. Sự suy giảm và bất ổn của nền kinh tế thế giới và sau đó là Thế chiến II đã phá hủy hoàn toàn những gì còn sót lại của trật tự thế giới tự do đầu tiên.

Sau Thế chiến II, câu chuyện lại tiếp tục, đã có những cố gắng đáng kể nhằm thúc đẩy tự do hóa thương mại qua các vòng đàm phán của GATT (Hiệp định chung về thương mại và thuế quan). Tuy nhiên, chủ trương can thiệp vào quản lí kinh tế đã thống trị quá trình hoạch định chính sách ở các nước đã phát

triển cho đến tận những năm 1970, và ở các nước đang phát triển thì kéo dài tới tận đầu những năm 1980 (cũng như ở hệ thống các nước xã hội chủ nghĩa, cho đến khi hệ thống này sụp đổ vào năm 1989). Theo Sachs và Warner, ở các nước đang phát triển có rất nhiều nhân tố dẫn đến chính sách bảo hộ và can thiệp.^[31] Những lý thuyết “sai lầm” như: luận cứ về các ngành non trẻ, lý thuyết “lực đẩy mạnh” của Rosensetin-Rodan (1943), cấu trúc luận ở Mỹ-Latinh, chưa nói đến những lý thuyết của chủ nghĩa Marx, là những lý thuyết rất thịnh hành trong thời gian này. Các chính sách bảo hộ còn được thúc đẩy do những đòi hỏi về chính trị như nhu cầu kiến thiết đất nước và nhu cầu mua chuộc một số nhóm lợi ích nữa. Bên cạnh đó, các di sản của việc kiểm soát trong thời chiến vẫn còn tiếp tục hiện diện trong cả thời bình.

May thay, các chính sách can thiệp đã bị bãi bỏ trên toàn thế giới từ những năm 1980 cùng với sự phát triển của chủ nghĩa Tân-Tự do, tức là học thuyết nhấn mạnh những ưu điểm của chính phủ nhỏ, chính sách tự do kinh doanh và mở cửa. Đến cuối những năm 1970, tăng trưởng kinh tế ở hầu hết các nước đang phát triển trên thế giới đều sụt giảm, ngoại trừ các nước ở Đông Á và Đông Nam Á do đã áp dụng những chính sách “đúng đắn”. Sự suy giảm này, được thể hiện qua cuộc khủng hoảng kinh tế đầu những năm 1980, đã phơi bày những hạn chế của chủ nghĩa can thiệp và chủ nghĩa bảo hộ kiểu cũ.

Kết quả là, hầu hết các nước đang phát triển đều tiến hành những cải cách theo chủ nghĩa Tân-Tự do. Theo Bhagwati, những biểu hiện đặc trưng nhất của sự chuyển đổi này bao gồm: cho đến những năm 1980 Brazil đi theo học thuyết Tân-Tự do dưới thời Tổng Thống Fernando Henrique Cardoso, một nhà lý thuyết quan hệ phụ thuộc hàng đầu (Dependency Theory); Mexico – nước có truyền thống chống Mỹ – tham gia NAFTA (Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ); và Ấn Độ – vốn là thành trì của chủ nghĩa bảo hộ – chuyển sang một nền kinh tế tự do và mở cửa hơn.^[32]

Cùng với sự ra đời của các thiết chế quản trị quốc tế mới, tiêu biểu là WTO (Tổ chức Thương mại Thế giới), những thay đổi chính sách ở cấp độ quốc gia đã tạo ra một hệ thống kinh tế thế giới mới; sự thịnh vượng tiềm năng của hệ thống này có thể sánh ngang với “thời kì vàng son” của chủ nghĩa tự do (1870-1914).^[33] Renato Ruggiero, tổng giám đốc đầu tiên của WTO, khẳng định rằng, nhờ có trật tự thế giới mới này mà “bước sang thế kỷ tiếp theo [thế kỷ XXI] chúng ta sẽ có khả năng xóa bỏ được nạn nghèo đói trên thế giới – điều mà cách đây vài thập kỉ là không tưởng, nhưng hiện nay lại là điều hoàn toàn khả thi”.^[34]

Như chúng ta sẽ thấy ở phần sau, câu chuyện này tạo ra một bức tranh có tác động rất mạnh, nhưng lại sai một cách cơ bản. Thật ra, chúng ta cũng phải thừa nhận rằng, ở những khía cạnh nào đó, giai đoạn cuối thế kỷ XIX có thể được coi là thời đại của tự do kinh doanh (*laissez-faire*).

Để bắt đầu, như chúng ta thấy ở bảng 2.1, khoảng cuối thế kỷ XIX, chế độ thương mại tự do từng giữ thế thượng phong ở nhiều nơi trên thế giới. Bắt đầu vào năm 1846, với sự xóa bỏ các Luật Ngũ cốc, Anh đã đơn phương chuyển sang chế độ tự do thương mại (được hoàn thiện vào những năm 1860), mặc dù sự chuyển đổi này dựa trên sự vượt trội, không có đối thủ về kinh tế của Anh lúc đó và có sự liên hệ khá phức tạp với chính sách thực dân của Anh. Trong giai đoạn 1860-1880, nhiều nước châu Âu đã cắt giảm đáng kể thuế xuất nhập khẩu mang tính bảo hộ. Cùng thời gian đó, hầu hết phần còn lại của thế giới bị buộc phải thực hiện tự do thương mại dưới ách thống trị của chủ nghĩa thực dân (xem mục 2.3.1); còn một ít quốc gia độc lập trên danh nghĩa – các nước Mỹ Latinh, Trung Quốc, Thái Lan (lúc đó có tên là Siam), Iran (lúc đó có tên là Ba Tư) và Thổ Nhĩ Kỳ (lúc đó là đế chế Ottoman) – bị buộc phải kí những hiệp ước hết sức bất bình đẳng (xem mục 2.3.2). Tất nhiên, trường hợp ngoại lệ rõ ràng nhất là Mỹ: ngay cả trong giai đoạn đó, nước này vẫn duy trì những hàng rào thuế xuất nhập khẩu rất cao. Nhưng, vì Mỹ chỉ là một phần nhỏ của nền kinh tế thế giới, cho nên có thể không hoàn toàn vô lí khi nói rằng đây là giai đoạn gần với thương mại tự do nhất mà thế giới từng có (hoặc là sẽ có).

Quan trọng hơn, phạm vi can thiệp của nhà nước trước Thế chiến I (và có thể thậm chí đến tận Thế chiến II) là khá hạn chế, xét theo những tiêu chuẩn hiện nay. Lấy ví dụ: trước những năm 1930, sự thống lĩnh của học thuyết về cân bằng thu chi và ít loại thuế (đa số các nước không có thuế thu nhập cá nhân và thu nhập doanh nghiệp) đã giới hạn đáng kể phạm vi ảnh hưởng của chính sách ngân sách linh hoạt. Vì không có nhiều nguồn thu thuế nên ngân sách nhà nước bị hạn chế, do đó rất khó có thể chi tiêu nhiều cho các mục đích phát triển, trừ việc đầu tư xây dựng đường sắt ở nhiều nước. Mãi đến đầu thế kỷ XX, hầu hết các nước mới có ngân hàng trung ương hoàn chỉnh, do vậy chính sách tiền tệ cũng có nhiều hạn chế. Nói chung, các ngân hàng chủ yếu là của tư nhân và ít chịu sự kiểm soát của chính phủ nên cơ hội sử dụng “các chương trình tín dụng do nhà nước chỉ đạo” (như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Pháp

đã áp dụng rất hiệu quả sau chiến tranh) cũng không có nhiều. Các biện pháp như quốc hữu hóa các ngành công nghiệp và xây dựng các chương trình đầu tư theo định hướng – những biện pháp đã tỏ ra rất hữu hiệu ở các nước châu Âu đặc biệt ở Pháp, Áo và Na Uy vào những năm đầu sau chiến tranh – mà trước Thế chiến II đều được xem là chi thích hợp trong thời chiến. Một trong những hậu quả ngược đời phát sinh từ những hạn chế này chính là trong thế kỷ XIX bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu trở thành công cụ chính sách quan trọng hơn là trong thời đại của chúng ta.

Mặc dù có những hạn chế như vậy, nhưng như tôi đã nói trong Chương 1 và sẽ bàn đến cụ thể hơn ở chương này, hầu như tất cả các nước NDC đều rất tích cực áp dụng các chính sách can thiệp trong công nghiệp, thương mại và công nghệ (ITT – industrial, trade and technology policies) nhằm thúc đẩy những ngành non trẻ trong giai đoạn *đuối kịp* của mình.^[35] Ở phần sau ta sẽ thấy có hai trường hợp ngoại lệ là Thụy Sĩ và Hà Lan, nhưng các nước này đều là những nước có trình độ công nghệ tiên tiến nhất (hoặc hàng đầu) trên thế giới, cho nên, theo định nghĩa, có lẽ cũng không cần thúc đẩy những ngành non trẻ. Một số nước vẫn tiếp tục áp dụng chính sách thúc đẩy ngay cả sau khi đã bắt kịp trình độ phát triển của các nước dẫn đầu (như Anh đầu thế kỷ XIX và Mỹ đầu thế kỷ XX). Bảo hộ bằng thuế khóa rõ ràng là một công cụ chính sách quan trọng trong gói chính sách ITT của các nước NDC, nhưng, như chúng ta sẽ thấy ở phần sau, điều đó không có nghĩa đây là công cụ duy nhất hay thậm chí không nhất thiết là quan trọng nhất.

Bảng 2.1

Mức thuế trung bình đánh vào hàng hóa chế tạo ở một số nước đã phát triển trong những giai đoạn đầu của quá trình phát triển^[36]
(mức thuế trung bình tính bằng %)

| Nước | 1820 ^[37] | 1875 ^[38] | 1913 | 1925 | 1931 | 1950 |
|--------------------------|----------------------|----------------------|------|------|------|------|
| Anh | 45-55 | 0 | 0 | 5 | n.a. | 23 |
| Áo ^[39] | R | 15-20 | 18 | 16 | 24 | 18 |
| Bỉ ^[40] | 6-8 | 9-10 | 9 | 15 | 14 | 11 |
| Đan Mạch | 25-35 | 15-20 | 14 | 10 | n.a. | 3 |
| Đức ^[41] | 8-12 | 4-6 | 13 | 20 | 21 | 26 |
| Hà Lan ^[42] | 6-8 | 3-5 | 4 | 6 | n.a. | 11 |
| Italia | n.a. | 8-10 | 18 | 22 | 46 | 25 |
| Mỹ | 35-45 | 40-50 | 44 | 37 | 48 | 14 |
| Nga | R | 15-20 | 84 | R | R | R |
| Nhật Bản ^[43] | R | 5 | 30 | n.a. | n.a. | n.a. |
| Pháp | R | 12-15 | 20 | 21 | 30 | 18 |
| Tây Ban Nha | R | 15-20 | 41 | 41 | 63 | n.a. |
| Thụy Điển | R | 3-5 | 20 | 16 | 21 | 9 |
| Thụy Sĩ | 8-12 | 4-6 | 9 | 14 | 19 | n.a. |

Nguồn: Bairoch 1993, tr. 40, bảng 3.3.

Chú thích:

R = Có quá nhiều các quy định hạn chế đối với hàng chế tạo nhập khẩu, vì thế việc tính mức thuế xuất nhập khẩu trung bình không có ý nghĩa.

Trong ngành thương mại, trợ cấp và hoàn thuế đối với nguyên liệu đầu vào của hàng xuất khẩu thường được sử dụng để khuyến khích xuất khẩu. Các chính phủ đồng thời sử dụng cả chính sách trợ cấp trong công nghiệp lẫn các chương trình đầu tư công, đặc biệt là trong xây dựng cơ sở hạ tầng và sản xuất. Họ hỗ trợ quá trình chuyển giao công nghệ từ nước ngoài, bằng cả các hoạt động hợp pháp (như cấp học bổng cho du học và học nghề...) và các hoạt động phi pháp (như sử dụng gián điệp, buôn lậu máy móc

và từ chối công nhận các phát minh sáng chế của nước ngoài...). Chính phủ khuyến khích phát triển công nghệ trong nước thông qua hỗ trợ tài chính cho các hoạt động nghiên cứu phát triển (R&D), giáo dục và đào tạo. Nhiều biện pháp khác cũng được thực hiện để nâng cao hiểu biết về những công nghệ mới (như xây dựng các nhà máy kiểu mẫu, tổ chức các cuộc triển lãm, tặng miễn phí máy móc nhập khẩu cho các công ty tư nhân). Ngoài ra, một số chính phủ còn lập ra những cơ cấu mang tính thiết chế nhằm hỗ trợ cho sự hợp tác giữa chính phủ và tư nhân (như các công ty cổ phần do nhà nước và tư nhân cùng góp vốn, hay các hội liên hiệp doanh nghiệp có quan hệ mật thiết với chính phủ). Cần ghi nhận rằng, cho đến nay, nhiều chính sách kiểu này vẫn bị phản đối kịch liệt, ngay cả khi chúng vẫn chưa bị coi là bất hợp pháp trong các hiệp định song phương và đa phương.

Khi đã đạt đến trình độ công nghệ cao nhất, các nước NDC lại sử dụng một loạt các biện pháp để bảo vệ mình trước các đối thủ cạnh tranh hiện tại cũng như đối thủ tiềm tàng. Nước Anh, với khoảng thời gian giữ vị trí đứng đầu về kinh tế của mình, là một ví dụ dễ thấy nhất, nhưng các nước khác cũng sử dụng các biện pháp tương tự khi có thể. Để kiểm soát quá trình chuyển giao công nghệ sang các nước khác, Anh đã áp dụng các chính sách như kiểm soát những luồng lao động di cư và xuất khẩu máy móc, đồng thời gây áp lực buộc các nước kém phát triển hơn phải mở cửa thị trường, thậm chí dùng cả vũ lực, nếu cần. Nhưng những nền kinh tế đang đuổi kịp, nếu không phải là thuộc địa chính thức hay phi chính thức, không đơn giản chỉ “ngồi yên” và chấp nhận những quy định hạn chế này. Họ đã sử dụng một loạt biện pháp nhằm vượt qua trở ngại của những quy định nói trên, thậm chí dùng tới cả các công cụ “phi pháp”, như bắt cóc những người thợ giỏi hay mua lậu máy móc. [\[44\]](#)

2.2. Những chiến lược đuổi kịp

Trong mục này, tôi sẽ khảo sát những kinh nghiệm của một số nước và lãnh thổ NDC – Anh, Mỹ, Đức, Pháp, Thụy Điển, Bỉ, Hà Lan, Thụy Sĩ, Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan – và xem xét các chính sách ITT mà các nước này đã sử dụng khi còn là những nước đang phát triển. Tôi sẽ chỉ ra rằng trong hầu hết các trường hợp, các nước này đã sử dụng những gì trái hẳn với những chính sách mà phái chính thống hiện nay đang nói là các nước phát triển từng áp dụng “và khuyến cáo rằng những nước đang phát triển hiện nay cũng nên làm như vậy”.

2.2.1. Anh

Là nơi khởi nguồn của các học thuyết tự do kinh doanh hiện đại và là nước duy nhất có thể khẳng định rằng đã từng thực hiện chế độ thương mại tự do hoàn toàn trong một giai đoạn lịch sử, Anh được nhiều người coi là một nước đã phát triển mà không cần đến sự can thiệp quá sâu của nhà nước. Tuy nhiên, thực tế lại không hẳn như vậy.

Nước Anh bước vào thời kì hậu phong kiến (thế kỷ XIII và XIV) với một nền kinh tế tương đối lạc hậu. Trước năm 1600, Anh phải nhập khẩu công nghệ từ châu Âu lục địa.^[45] Họ chủ yếu dựa vào xuất khẩu lông cừu, và ở mức độ thấp hơn là xuất khẩu các loại vải len có giá trị gia tăng thấp (loại vải mà người ta vẫn thường gọi là “vải ăn liền”), cho các nước Vùng đất thấp^[46] khi đó có trình độ phát triển cao hơn, đặc biệt là các thành phố Bruges, Ghent và Ypres ở Flanders, nay thuộc Bỉ.^[47] Vào thời kì này, vương triều Anh đánh thuế các mặt hàng trên chủ yếu để tạo nguồn thu cho ngân sách, nhưng vải bị đánh thuế thấp hơn nhiều so với lông cừu, điều này khuyến khích nhập khẩu những món hàng được đổi bằng vải len và tạo ra một số thành tích trong xuất khẩu.^[48] Vua Edward III (1327-1377) được cho là vị vua đầu tiên có những nỗ lực để phát triển ngành sản xuất vải len trong nước. Ông chỉ mặc quần áo may bằng vải của Anh để làm gương cho dân chúng,^[49] đưa về nước những người thợ dệt vùng Flanders, kiểm soát hoạt động buôn bán lông cừu và cấm nhập khẩu vải len.^[50]

Vương triều Tudor đã thúc đẩy hơn nữa sự phát triển của ngành công nghiệp này bằng một biện pháp có thể gọi là chính sách khuyến khích có chủ đích đối với ngành non trẻ. Nhà văn, chính khách và thương nhân nổi tiếng thế kỷ XVIII, ông Daniel Defoe, đã mô tả chính sách này trong một tác phẩm mà hiện giờ gần như bị lãng quên: *Kế hoạch của nền thương mại Anh* (A Plan of the English Commerce) (1728).^[51] Trong tác phẩm này ông đã mô tả cách thức mà các quân chủ triều Tudor, đặc biệt là vua Henry VII (1485-1509) và nữ hoàng Elizabeth I (1558-1603), đã làm thay đổi Anh quốc từ một nước phụ thuộc nặng nề vào xuất khẩu lông cừu thành một nước sản xuất len lớn nhất thế giới.^[52]

Theo Defoe, trước khi lên ngôi vào năm 1485, Henry VII từng bị coi là Kẻ tị nạn trong vương triều của người cô của ông, Đại công nương xứ Burgundy [khu vực thuộc Pháp ngày nay – ND].^[53] Ông thực sự bị ấn tượng bởi sự thịnh vượng của các nước Vùng đất thấp có được nhờ vào ngành sản xuất len; và từ năm 1489 trở đi ông thực hiện một loạt các kế hoạch nhằm phát triển ngành này ở nước Anh. Những chính sách được sử dụng bao gồm cử các phái đoàn của hoàng gia đi thăm dò những nơi phù hợp với việc sản xuất len,^[54] lôi kéo những người thợ giỏi từ các nước Vùng đất thấp,^[55] tăng thuế, thậm chí còn tạm thời cấm xuất khẩu lông cừu. Ramsay cũng đưa ra những tài liệu về các bộ luật của Anh vào các năm 1489, 1512, 1513 và 1536, cấm xuất khẩu vải bán thành phẩm trừ những loại vải kém chất lượng có giá thấp hơn giá thị trường nào đó. Điều này, theo như ông nhận định, là phản ánh quan điểm của triều đình cho rằng “nên xuất khẩu lông cừu dưới dạng vải thành phẩm hơn là dưới dạng nguyên liệu thô, và nên bán những y phục đã hoàn thiện hơn là bán những mảnh vải trần”.^[56]

Defoe nhấn mạnh: vua Henry VII nhận thức được rằng trình độ công nghệ của Anh lạc hậu hơn so với các nước Vùng đất thấp, nên quá trình chuyển đổi sẽ kéo dài, do đó ông đã thực hiện một chiến lược tuần tự.^[57] kinh doanh trong lĩnh vực này đã lâu, giàu kinh nghiệm, còn người Anh hiện tại không thể biết, và nếu có biết cũng không đủ kĩ năng để bắt chước: đó là lí do vì sao ông phải tiến hành một cách tuần tự” (Defoe 1728, tr. 96). Ông “biết... rằng sẽ phải nỗ lực rất nhiều, vì vậy phải hết sức cẩn trọng và khôn khéo, không thể vội vàng; và vì thế không được thúc đẩy một cách quá nôn nóng” (Defoe 1728, tr. 96). Ông chỉ tăng thuế xuất khẩu lông cừu sau khi ngành sản xuất lông cừu đã đạt mức phát triển nhất định. Ngay khi Anh không thể tiêu thụ được hết tất cả số lông cừu mà họ sản xuất ra, ông đã bãi bỏ các lệnh cấm đối với xuất khẩu lông cừu.^[58] Theo Defoe, chỉ đến thời của nữ hoàng Elizabeth I (1587), gần một trăm năm sau khi vua Henry VII bắt đầu chính sách nhập khẩu những món hàng được đổi bằng vải len (1489), khi Anh đã tự tin về khả năng cạnh tranh của ngành sản xuất len với các đối thủ khác, lệnh cấm xuất khẩu lông cừu mới hoàn toàn bị xóa bỏ.^[59] Việc này cuối cùng đã làm cho những nhà sản xuất ở các nước Vùng đất thấp phá sản hoàn toàn.

Theo phân tích của Defoe, ngoài chính sách nhập khẩu những món hàng được đổi bằng vải len, dưới thời Elizabeth I, còn có nhiều nhân tố khác dẫn đến những thành tựu trong ngành sản xuất len của Anh.

Trong đó có những nhân tố ngẫu nhiên, ví dụ như những người thợ dệt theo đạo Tin Lành từ vùng Flanders nhập cư vào Anh sau cuộc chiến giành độc lập với Tây Ban Nha vào năm 1567. Nhưng, cũng có những nhân tố do chính nước Anh tạo ra. Để tìm kiếm các thị trường mới, nữ hoàng Elizabeth I đã cử các phái viên thương mại tới gặp Giáo hoàng, các vị vua của Nga, Mogul và Ba Tư. Những khoản đầu tư khổng lồ nhằm xây dựng siêu cường hải quân đã giúp Anh thâm nhập được vào các thị trường mới, và sau đó là xâm chiếm và giữ chúng như những thị trường bị cầm tù.¹⁶⁰

Rất khó xác định mức độ quan trọng tương đối của các nhân tố trên trong việc giải thích thành tựu của ngành sản xuất len ở Anh. Nhưng, dường như rõ ràng là nếu không có chiến lược khuyến khích ngành non trẻ do vua Henry VII đặt ra, và sau này tiếp tục được những người kế vị theo đuổi, thì có lẽ nước Anh sẽ rất khó, nếu không muốn nói là không thể, đạt được những thành tựu bước đầu trong lĩnh vực công nghiệp hóa: nếu không có ngành công nghiệp then chốt này, đóng góp ít nhất là 50% doanh thu xuất khẩu của Anh trong suốt thế kỷ XVIII, cuộc Cách mạng Công nghiệp có lẽ rất khó có thể xảy ra.¹⁶¹

Những cải cách đối với Luật Thương mại năm 1721 do Robert Walpole – vị thủ tướng đầu tiên của nước Anh, dưới triều George I (1714-1727) – đề xuất đã đánh dấu sự chuyển hướng đầy kịch tính của nước Anh nhằm vào các chính sách công nghiệp và thương mại.

Trước đó, các chính sách của Anh chủ yếu hướng tới thương mại mang tính chiếm đoạt (quan trọng nhất là bằng những cuộc xâm lược và các điều luật về hàng hải, yêu cầu hàng hóa buôn bán với nước Anh phải do tàu thuyền của Anh chuyên chở¹⁶²) và nhằm tạo ra doanh thu cho chính phủ. Chính sách khuyến khích sản xuất len như đã nói ở trên là trường hợp ngoại lệ, nhưng chính sách này cũng một phần xuất phát từ nhu cầu muốn tăng nguồn thu cho chính phủ. Ngược lại, từ sau năm 1721, các chính sách đều nhằm phát triển các ngành sản xuất. Trong khi giới thiệu bộ luật mới – thông qua bài phát biểu của nhà vua trước nghị viện – Walpole tuyên bố rằng: “Rõ ràng là đóng góp nhiều nhất cho việc nâng cao phúc lợi xã hội là xuất khẩu các mặt hàng chế tạo và nhập khẩu các nguyên vật liệu thô từ nước ngoài”.¹⁶³

Những điều luật thông qua năm 1721 và những sửa đổi chính sách bổ sung quan trọng đi kèm bao gồm những nội dung sau.¹⁶⁴ Thứ nhất, cắt giảm hoặc xóa bỏ hoàn toàn các loại thuế đối với nguyên liệu nhập khẩu.¹⁶⁵ Thứ hai, tăng các khoản hoàn thuế đối với nguyên liệu nhập khẩu là đầu vào cho việc sản xuất các mặt hàng xuất khẩu – chính sách có từ thời vua William và nữ hoàng Mary [đồng trị vì Anh, Scotland và Ireland vào cuối thế kỷ XVII – BT].¹⁶⁶ rượu lê, rượu táo, rượu mum (1907, tr. 153). Chính sách này trở nên nổi tiếng khi các nước ở Đông Á đã áp dụng rất thành công sau Thế chiến II (xem mục 2.2.7.) Ví dụ: Thuế đánh vào các loại lông hải li đều giảm, trong trường hợp chúng được sử dụng cho sản xuất hàng xuất khẩu thì sẽ được hoàn lại đến một nửa số thuế đã đóng.¹⁶⁷ Thứ ba, thuế xuất khẩu đối với hầu hết các mặt hàng đều được xóa bỏ.¹⁶⁸ Thứ tư, các loại thuế đối với hàng chế tạo nhập khẩu đã tăng mạnh. Thứ năm, trợ cấp xuất khẩu được mở rộng cho những mặt hàng mới như các sản phẩm lụa (1722) và thuốc súng (1731), còn trợ cấp đối với các mặt hàng như vải buồm và đường tinh luyện thì lần lượt được tăng lên vào các năm 1731 và 1733.¹⁶⁹ Thứ sáu, nhiều quy định được đặt ra để kiểm soát chất lượng của các mặt hàng sản xuất, đặc biệt là sản phẩm dệt may, để đảm bảo uy tín của hàng hóa Anh ở thị trường nước ngoài.¹⁷⁰

Brisco đã rút ra những nguyên tắc đằng sau những điều luật mới này như sau: “Các nhà sản xuất trong nước phải được bảo hộ trước sự cạnh tranh của những hàng hóa thành phẩm của nước ngoài; tự do xuất khẩu những hàng hóa thành phẩm phải được bảo đảm; khi có điều kiện thì phải khuyến khích hoàn thuế hay trợ cấp cho xuất khẩu”¹⁷¹. Đáng lưu ý là những chính sách mới được đưa ra trong cuộc cải cách năm 1721, cũng như những nguyên tắc của chúng, giống đến không ngờ những chính sách mà các nước và vùng lãnh thổ như Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan đã sử dụng thời kì sau chiến tranh, như chúng ta sẽ thấy sau đây (mục 2.2.7).

Cùng với cuộc Cách mạng Công nghiệp diễn ra ở nửa cuối thế kỷ XVIII, Anh bắt đầu mở rộng vị thế dẫn đầu về công nghệ đối với các nước khác. Nhưng, thậm chí Anh vẫn tiếp tục sử dụng các chính sách khuyến khích phát triển công nghiệp cho đến tận giữa thế kỷ XIX, khi trở thành cường quốc hàng đầu về công nghệ.¹⁷²

Yếu tố đầu tiên và quan trọng nhất trong các chính sách này chính là bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu. Như chúng ta thấy ở bảng 2.1, cho đến tận những năm 1820, tức là khoảng hai thế hệ sau cuộc Cách

mạng Công nghiệp lần thứ nhất, và khi Anh đã vượt xa các đối thủ của mình về công nghệ, nước này vẫn đánh thuế rất cao đối với các mặt hàng sản xuất. Ngoài bảo hộ bằng thuế khóa, các biện pháp khác cũng được sử dụng.

Trên hết, Anh cấm nhập khẩu các mặt hàng có chất lượng tốt hơn từ các nước thuộc địa nếu chúng có thể đe dọa các ngành của Anh. Năm 1699, Anh thông qua Đạo luật về Len, cấm các thuộc địa xuất khẩu các sản phẩm từ len, và đạo luật này đã giết chết ngành công nghiệp sản xuất len hàng đầu ở Ireland (xem mục 2.3). Năm 1700, lệnh cấm nhập khẩu vải bông chất lượng cao của Ấn Độ (vải in hoa) đã làm suy yếu ngành sản xuất vải bông mạnh nhất thế giới. Ngành công nghiệp này ở Ấn Độ đã bị thiệt hại nặng nề khi Công ty Đông Ấn không còn giữ được thế độc quyền trên thị trường thế giới vào năm 1813 trước sự cạnh tranh của các nhà sản xuất của Anh (xem mục 2.3). Năm 1873, tức là hai thế hệ sau sự kiện này, ước tính có đến 40-45% các sản phẩm dệt may bằng vải bông xuất khẩu của Anh là xuất sang Ấn Độ.^[73] (mà phần lớn là sang Ấn Độ) chiếm 6% trong tổng lượng hàng dệt may xuất khẩu sau các cuộc Chiến tranh Napoleon (khoảng 1815), sau đó tăng lên 22% vào năm 1840 và tới 60% vào năm 1873 (xem Hobsbawm 1999, tr. 125).]

Nhưng, sau khi các cuộc chiến tranh của Napoleon kết thúc vào năm 1815, áp lực từ các nhà sản xuất trong nước yêu cầu tự do thương mại ở Anh ngày càng tăng. Đến thời điểm này, phần lớn các nhà sản xuất của Anh đều là các nhà sản xuất hàng đầu thế giới trong hầu hết các ngành công nghiệp, ngoại trừ vài ngành mà các nước như Bỉ và Thụy Sĩ có công nghệ hiện đại hơn của Anh (xem mục 2.2.6). Mặc dù Đạo luật Ngũ cốc mới được thông qua vào năm 1815 (Anh có rất nhiều đạo luật về ngũ cốc kể từ năm 1463) nhằm gia tăng những biện pháp bảo hộ ngành nông nghiệp, nhưng những áp lực đòi hỏi tự do thương mại hơn nữa cũng tăng lên.^[74]

Mặc dù một chu kỳ giảm thuế mới được phát động vào năm 1833, nhưng thay đổi lớn chỉ xuất hiện vào năm 1846, khi Đạo luật Ngũ cốc và thuế xuất khẩu đối với nhiều mặt hàng sản xuất đều bị xóa bỏ.^[75] Việc xóa bỏ Đạo luật Ngũ cốc được coi như là chiến thắng cuối cùng của học thuyết kinh tế Tự do Cổ điển đối với chủ nghĩa trọng thương bảo thủ. Mặc dù chúng ta không nên đánh giá thấp vai trò của các học thuyết kinh tế trong quá trình thay đổi chính sách này, nhưng các nhà sử học lại cho rằng có lẽ nên hiểu sự thay đổi ấy như là một hành động của “chủ nghĩa đế quốc tự do thương mại”^[76] nhằm ngăn chặn quá trình công nghiệp hóa ở lục địa châu Âu bằng cách mở rộng thị trường cho hàng nông sản và nguyên vật liệu.^[77]

Trên thực tế, nhiều nhà lãnh đạo chủ chốt của cuộc vận động xóa bỏ Đạo luật Ngũ cốc, như chính trị gia Robert Cobden và John Bowring thuộc Bộ Thương mại, đã nhìn nhận về cuộc vận động của họ đúng như quan điểm của các nhà sử học nói trên.^[78] Quan điểm của Cobden về vấn đề này được thể hiện rất rõ qua đoạn trích sau:

Hoàn toàn có khả năng là hệ thống nhà máy lẽ ra đã không thể mọc lên ở Mỹ và Đức. Nhiều phần chắc chắn là nó có lẽ không thể đơm hoa kết trái ở hai nước này, như đã và đang xảy ra, cũng như không thể phát triển ở Pháp, Bỉ và Thụy Sĩ, nếu như có những khoản trợ cấp cho lương thực thực phẩm giá cao của thợ thủ công Anh, so với nhà sản xuất ở các nước trên được nuôi bằng lương thực thực phẩm rẻ hơn.^[79]

Việc xóa bỏ Đạo luật Ngũ cốc mặc dù có thể mang tính tượng trưng, nhưng sự chuyển đổi sang chế độ tự do thương mại thực sự chỉ xảy ra vào những năm 1850 mà thôi. Sau khi thông qua ngân sách cho thập niên 1850 do Gladstone đề xướng, đặc biệt là ngân sách năm 1860, cùng với sự kiện hiệp ước Anh – Pháp về tự do thương mại được kí kết trong năm đó (Hiệp ước Cobden-Chevalier), hầu hết các loại thuế đều được xóa bỏ. Đoạn văn sau mô tả một cách ngắn gọn mức độ của tự do hóa thương mại diễn ra ở Anh vào những năm 1850: “Nếu như năm 1848, Anh có tới 1.146 mặt hàng phải đóng thuế thì đến năm 1860 chỉ còn 48 mặt hàng, trong đó 12 mặt hàng là hàng hóa xa xỉ hoặc gần như xa xỉ. Đã từng là hệ thống phức tạp nhất châu Âu, hiện nay danh mục thuế xuất nhập khẩu của Anh có thể được in trên nửa trang giấy của cuốn niên giám do Whitaker biên soạn”.^[80]

Điều quan trọng cần ghi nhận ở đây là chính “hàng rào thuế quan cao và kéo dài”^[81] đã đưa Anh lên vị thế dẫn đầu về công nghệ và đây là điều kiện giúp Anh chuyển sang chế độ tự do thương mại. Một điều quan trọng nữa cần ghi nhận là, quá trình tự do hóa kinh tế ở Anh, trong đó có tự do hóa thương mại, đạt được nhờ sự can thiệp và kiểm soát chặt chẽ của chính phủ chứ không phải thông qua tự do kinh doanh

(*laissez-faire*).^[82], chương 12-13. Polanyi cho rằng: “Không phải tự nhiên mà có được chế độ tự do thương mại; các thị trường tự do cũng không thể được hình thành nếu chỉ đơn giản để cho mọi thứ tự phát triển theo quy luật của nó. Lấy ví dụ như ngành sản xuất vải cotton – ngành thương mại tự do hàng đầu – đã được hình thành và phát triển với sự trợ giúp của thuế quan bảo hộ, trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp tiền lương gián tiếp, còn tự do thương mại là do nhà nước ép buộc. Những năm 30 và 40 chứng kiến không chỉ sự áp dụng hàng loạt các quy định hạn chế, mà còn cả sự tăng lên đáng kể của vai trò quản lý của nhà nước, giúp cho nhà nước có thể thực hiện những nhiệm vụ được đặt ra bởi những người trung thành với chủ nghĩa tự do. Với những người tiêu biểu theo thuyết vị lợi... tự do thương mại không phải là cách để đạt được mọi thứ mà nó chính là thứ cần phải đạt được” (1957[1944], tr. 139). Xem thêm Perelman 2000 về cách mà các nhà kinh tế học cổ điển chứng minh sự cần thiết có sự can thiệp của nhà nước trong việc thiết lập hệ thống thị trường, đặc biệt là trong việc thiết lập tiền lương lao động trong quá trình hình thành các ngành sản xuất quy mô nhỏ ở nông thôn.] Cũng cần chỉ rõ rằng, đây là một quá trình “lâu dài và đau đớn: Kể từ khi xuất bản tác phẩm *Của cải của các quốc gia* (1776) cho đến khi thông qua ngân sách do Gladstone đề xướng vào năm 1860 là 84 năm; từ trận chiến Waterloo [1815] cho tới chiến thắng cuối cùng năm 1846 là 31 năm”.^[83]

Hơn nữa, chế độ tự do thương mại không tồn tại được lâu. Đến những năm 1880, một số nhà sản xuất trước sức ép cạnh tranh đã phải cầu viện đến sự bảo hộ của chính phủ. Đến đầu thế kỷ XX, việc quay trở lại chủ nghĩa bảo hộ là một trong những vấn đề chính trị gây tranh cãi nhất ở Anh, vì nước này đang dần mất đi lợi thế trong lĩnh vực sản xuất trước các đối thủ như Mỹ và Đức, bằng chứng là ảnh hưởng của Liên đoàn Cải cách Thuế quan được thành lập năm 1903 dưới sự lãnh đạo của một chính khách rất được lòng dân lúc bấy giờ là ông Joseph Chamberlain.^[84] Thời kì tự do thương mại ở Anh chấm dứt khi nước này nhận thấy rằng mình đã đánh mất vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực sản xuất và áp dụng trở lại hệ thống thuế quan cho nhiều mặt hàng vào năm 1932.^[85]

2.2.2. Mỹ

Như List đã chỉ ra (xem Chương 1), Anh là nước đầu tiên thành công trong việc theo đuổi chính sách khuyến khích các ngành non trẻ. Nhưng, nước áp dụng chính sách này triệt để nhất có lẽ lại là Mỹ – sử gia kinh tế lỗi lạc Paul Bairoch từng gọi Mỹ là “quê hương và thành trì của chủ nghĩa bảo hộ thời hiện đại”.^[86]

Trong sách báo thời nay, nhất là sách báo xuất phát từ Mỹ, ít người công nhận điều này, thậm chí nhiều học giả am tường dường như cũng không ý thức được. Vì vậy, không chỉ riêng sử gia kinh tế Clive Trebilcock, nhà nghiên cứu có uy tín về cuộc Cách mạng Công nghiệp ở châu Âu, khi bình luận về việc áp dụng hệ thống thuế khóa năm 1879 ở Đức, đã tuyên bố rằng trên thế giới, thuế xuất nhập khẩu đang gia tăng, kể cả ở “nước Mỹ tự do thương mại”.^[87]

Ngay cả khi người ta công nhận sự tồn tại của những mức thuế rất cao ấy thì tầm quan trọng của chúng cũng bị hạ thấp một cách đáng kể. Ví dụ, trong một bài tổng quan mà cho đến thời gian gần đây vẫn được coi là chuẩn mực về lịch sử kinh tế Mỹ, North đã không coi thuế quan là một nhân tố quan trọng trong việc lí giải sự phát triển của nền công nghiệp Mỹ. Ông lập luận, (bằng cách trưng ra một nghiên cứu đầy định kiến của F Taussig, năm 1892), “sau Nội chiến, mặc dù thuế xuất nhập khẩu ngày càng mang tính bảo hộ, cũng chưa thể khẳng định được rằng chúng có ảnh hưởng to lớn đến sự phát triển sản xuất ở Mỹ”.^[88]

Nhưng, nếu đọc lịch sử một cách cẩn thận hơn và không có định kiến thì sẽ thấy rằng không thể đánh giá thấp vai trò của chính sách bảo hộ các ngành non trẻ trong quá trình phát triển của Mỹ. Từ những ngày xâm lược khu vực mà sau này trở thành nước Mỹ, chính sách bảo hộ các ngành nội địa luôn là chủ đề chính trị gây nhiều tranh cãi. Ban đầu, nước Anh không muốn tiến hành công nghiệp hóa các nước thuộc địa và đã áp dụng những chính sách thích hợp nhằm tạo ra kết quả như thế (xem chi tiết ở mục 2.3). Trong giai đoạn giành độc lập, các địa chủ ở miền Nam đều chống lại các chính sách bảo hộ, trong khi các nhà tư bản sản xuất ở phía Bắc – một trong những người đại diện là Alexander Hamilton, Bộ trưởng Tài chính đầu tiên của Mỹ (1789-1795) – lại muốn áp dụng những chính sách này.^[89]

Thực ra, nhiều người nói rằng chính Alexander Hamilton, chứ không phải Friedrich List như mọi người vẫn nghĩ, trong *Các báo cáo của Bộ trưởng Tài chính về vấn đề sản xuất* (1791), là người đầu tiên đưa ra một cách có hệ thống những luận cứ nhằm bảo hộ các ngành non trẻ.^[90] Henderson và Reinert đã chỉ ra rằng, List ban đầu là người ủng hộ tự do thương mại và chỉ chuyển sang ủng hộ chính sách bảo hộ sau thời gian ông sống lưu vong ở Mỹ (1825-1830). Trong thời gian sống ở đây, ông đã được đọc những tác phẩm của Alexander Hamilton và Daniel Raymond, nhà kinh tế học hàng đầu của Mỹ và cũng là người ủng hộ chính sách bảo hộ.^[91]

Trong cuốn *Các báo cáo*, Hamilton cho rằng cạnh tranh từ nước ngoài và sức mạnh của “thói quen” sẽ khiến cho các ngành mới, những ngành sẽ nhanh chóng gặp phải sự cạnh tranh quốc tế (“ngành non trẻ”^[92]) khó có thể phát triển được ở Mỹ nếu như những khoản lỗ lỗ ban đầu của chúng không được chính phủ trợ giúp. Sự giúp đỡ này, theo ông, có thể dưới dạng thuế nhập khẩu hoặc thậm chí là cấm nhập khẩu.^[93] Điều thú vị là quan điểm này rất giống với quan điểm của Walpole (xem mục 2.2.1) – quan điểm vẫn còn có ảnh hưởng đối với người Mỹ đương thời, đặc biệt là đối với các nhà chính trị đối lập với Hamilton.^[94] Thêm vào đó, các quan điểm của Hamilton và Walpole cũng rất giống với những quan điểm chống lưng cho các chính sách công nghiệp của khu vực Đông Á sau chiến tranh (xem mục 2.2.7).

Ban đầu, Mỹ không có hệ thống thuế khóa thống nhất trong cả nước, và những nỗ lực để trao quyền đánh thuế cho Quốc hội năm 1781 đã thất bại.^[95] Sau khi giành được quyền đánh thuế, Quốc hội đã thông qua đạo luật năm 1789, đánh một mức thuế thống nhất là 5% lên hàng hóa nhập khẩu, ngoại trừ cần sa, kính và các loại móng. Rất nhiều loại thuế đã tăng lên vào năm 1792, mặc dù vẫn thấp hơn nhiều so với mức mà Hamilton đề xuất nhằm lập ra hệ thống bảo hộ và trợ cấp cho các ngành non trẻ. Cho đến trước cuộc chiến tranh với Anh (năm 1812), thuế suất trung bình được giữ ở mức 12,5%, nhưng sau đó, để có ngân sách phục vụ cho chiến tranh, thuế suất đã tăng gấp đôi vào năm 1812.^[96]

Sự thay đổi chính sách quan trọng xảy ra vào năm 1816, như List đã chỉ ra (Chương 1), khi một đạo luật mới ra đời đưa thuế suất trở lại gần bằng với thuế suất thời chiến, đây là do ảnh hưởng của các ngành

non trẻ, những ngành đã lớn mạnh dưới sự bảo hộ “một cách tự nhiên” bởi cuộc chiến với Anh. Việc làm này, bất chấp thực tế là nhu cầu tăng ngân sách không còn cần thiết nữa, các ngành được bảo hộ, đặc biệt là ngành sản xuất vải bông, len và đồ sắt.^[197] Luật thuế năm 1816 quy định thuế suất khoảng 35% đối với hầu hết các sản phẩm chế tạo.^[198] Bảng 2.1 cho thấy vào năm 1820, thuế suất trung bình đối với hàng sản xuất ở Mỹ là 40%. Ban đầu, chính sách này rất được hoan nghênh, kể cả ở các bang miền Nam vì họ hi vọng các ngành công nghiệp sẽ phát triển ở vùng đất của họ. Nhưng sau đó, các bang miền Nam nhanh chóng quay lưng lại với chính sách này bởi vì họ vẫn muốn nhập khẩu các hàng hóa chất lượng cao hơn của Anh và vì các ngành công nghiệp đã không thể phát triển ở nơi này.^[199]

Các địa chủ ở miền Nam, với sự giúp đỡ của các nhà ngoại thương ở New England (đặc biệt là của New York), đã thành công trong việc bác bỏ dự luật tăng thuế vào các năm 1820, 1821 và 1823.^[100] Tuy nhiên, đến năm 1824, thuế vẫn tăng lên. Năm 1828, một đạo luật về thuế có tên gọi “Thuế của những khác biệt” (Tariff of Abominations) càng chia rẽ đất nước hơn nữa. Nguyên nhân là vì thời gian này, các địa chủ ở miền Bắc và miền Tây đã tăng thuế nhập khẩu đối với nguyên vật liệu hay các sản phẩm có giá trị gia tăng thấp mà họ sản xuất được (như len, cần sa, sợi lanh, lông thú và rượu mạnh); vì thế càng tạo ra căng thẳng với các nhà sản xuất ở New England.^[101]

Một đạo luật về thuế khác được thông qua vào năm 1832. Đạo luật này quy định thuế suất trung bình là 40% đối với hàng chế tạo – cắt giảm thấp hơn hẳn mức mà miền Nam mong đợi – và tạo một mức độ bảo hộ rất cao đối với sản phẩm bằng sắt và hàng dệt may (ví dụ: 40-45% đối với các sản phẩm từ len và 50% đối với quần áo). Sự việc này đã dẫn tới Cuộc Khủng hoảng Vô hiệu [Nullification: lí thuyết nói rằng các bang có quyền phủ quyết hoặc làm mất hiệu lực bất kì luật liên bang nào mà họ coi là vi hiến – ND] bắt đầu bằng sự kiện bang Nam Carolina từ chối thi hành đạo luật. Một dự luật mang tính thỏa hiệp đã được thông qua vào năm 1833, trong đó chỉ đưa ra sự cắt giảm ngay lập tức đối với một số ít các loại thuế, nhưng lại có lộ trình cắt giảm thuế trong vòng 10 năm cho đến khi thuế suất trung bình đối với hàng chế tạo chỉ còn khoảng 25%, và với tất cả các hàng hóa là 20%. Nhưng sau đó 10 năm, vào năm 1842, một đạo luật về thuế mới lại được ban hành, tăng thuế nhập khẩu trở lại mức của năm 1832.^[102]

Mức độ bảo hộ đã giảm theo luật thuế năm 1846, mặc dù thuế suất trung bình theo giá trị (*ad valorem*) đối với 51 loại hàng hóa nhập khẩu quan trọng nhất vẫn còn là 27%. Có sự cắt giảm hơn nữa vào năm 1857, đó là do liên minh của các đảng viên Đảng Dân chủ, tức là những nhà sản xuất vải muốn đưa lông cừu vào danh sách miễn thuế và các nhà tư bản đường sắt đưa sắt thép vào danh mục miễn thuế. Bairoch mô tả giai đoạn 1846-1861 là giai đoạn “bảo hộ ôn hòa”.^[103] Nhưng, chủ nghĩa bảo hộ của Mỹ chỉ ở mức độ “ôn hòa” theo những tiêu chuẩn có tính lịch sử của Mỹ mà thôi (xem bảng 2.1). Cần phải chỉ ra rằng, cho đến tận những năm 1870, do chi phí vận chuyển đến Mỹ là rất cao, nên các rào cản thương mại của Mỹ vẫn lớn hơn của châu Âu rất nhiều, kể cả khi thuế suất ở hai khu vực này là như nhau.^[104]

Tuy nhiên, căng thẳng xung quanh vấn đề thuế xuất nhập khẩu và nô lệ giữa miền Nam và miền Bắc vẫn tồn tại dai dẳng, và cuối cùng đã dẫn đến cuộc Nội chiến 1861-1865. Người ta vẫn cho rằng vấn đề nô lệ là nguyên nhân duy nhất của cuộc Nội chiến này, nhưng thực ra thuế xuất nhập khẩu cũng là một nguyên nhân quan trọng khác. Garraty và Carnes khẳng định rằng “một cuộc chiến chống lại chế độ nô lệ có lẽ sẽ không được đa số người miền Bắc ủng hộ. Chế độ nô lệ là nguyên nhân sâu xa dẫn tới sự li khai giữa hai miền, nhưng đó không phải là yếu tố khiến miền Bắc quyết định chống lại tình trạng li khai, tức là quyết định xuất phát từ cam kết của người dân đối với việc hợp nhất”.^[105] Miền Nam cũng nhận thấy rằng vấn đề về thuế xuất nhập khẩu là trở ngại lớn nhất cho việc hợp nhất, còn khả năng xóa bỏ chế độ nô lệ vẫn chỉ trên lí thuyết, do vậy vai trò của thuế xuất nhập khẩu trong việc gây ra sự chia rẽ là không hề nhỏ.

Lincoln khó có thể chiến thắng, nếu không nói là không thể chiến thắng trong cuộc bầu cử năm 1860, nếu các bang đứng đầu về mức độ bảo hộ là Pennsylvania và New Jersey không chuyển sự ủng hộ của họ sang Đảng Cộng hòa vì đảng này đã hứa tăng cường mức độ bảo hộ sản xuất.^[106] Lời hứa này (“nguyên tắc thứ 12” của cương lĩnh tranh cử) được cố tình diễn đạt một cách mập mờ để xoa dịu những người ủng hộ tự do thương mại ngay trong đảng.^[107] Tại thời điểm đó, các bang bảo hộ vẫn được chấp nhận, do vậy Lincoln là một người hoàn toàn ủng hộ chủ nghĩa bảo hộ, được xem như là người sẽ thi hành đúng những lời hứa tranh cử của mình, một khi ông này trúng cử.^[108]

Khi bắt đầu sự nghiệp chính trị, Lincoln là một thành viên chủ chốt của đảng Whig (đảng đề cao tuyệt đối chủ nghĩa bảo hộ), và là người nhiệt thành ủng hộ chính trị gia rất được lòng dân lúc bấy giờ là Henry Clay. Clay là người ủng hộ “Hệ thống Mỹ”, trong đó chủ trương bảo hộ các ngành non trẻ (“Bảo hộ các ngành nội địa”) và phát triển cơ sở hạ tầng (“Cải tiến đất nước”), ngược hẳn với “Hệ thống Anh” đề cao tự do thương mại; và Lincoln hoàn toàn ủng hộ quan điểm này.^[109] Tuy nhiên, trong suốt quá trình bầu cử, Lincoln buộc phải giữ im lặng về những vấn đề gây tranh cãi, trong đó có thuế xuất nhập khẩu; nhằm giữ vững đoàn kết trong một chính đảng non trẻ và đa thành phần,^[110] ông chỉ đưa ra những cam kết của mình về chính sách bảo hộ khi thực sự cần thiết mà thôi.^[111]

Mặc dù luôn phản đối chế độ nô lệ, trước đó Lincoln chưa bao giờ tán thành việc xóa bỏ hoàn toàn chế độ nô lệ; ông coi những người da đen là chủng tộc hạ đẳng, và chống lại quyền phổ thông đầu phiếu dành cho người da đen. Vì vậy, có lẽ đối với miền Nam, vấn đề thuế xuất nhập khẩu còn đáng lo ngại hơn là vấn đề nô lệ. Thực ra, trong những ngày đầu của cuộc Nội chiến, Lincoln thể hiện rõ ông sẵn sàng duy trì chế độ nô lệ ở các bang miền Nam để giữ vững Liên minh. Ông tuyên bố xóa bỏ chế độ nô lệ vào mùa thu năm 1862 như một bước đi chiến lược để giành chiến thắng trong cuộc Nội chiến hơn là để tránh bị kết án về mặt đạo đức.^[112]

Năm 1862, một đạo luật mới về thuế xuất nhập khẩu được ban hành. Nó được ngụ ý như để “bù đắp” cho sự gia tăng thuế tiêu thụ và thuế thu nhập khẩn cấp trong thời gian diễn ra cuộc Nội chiến nhằm duy trì mức độ bảo hộ như cũ. Đạo luật này đã tăng các thuế suất lên “mức cao nhất trong vòng 30 năm – trong nhiều trường hợp còn cao hơn nhiều so với thuế tiêu thụ mới được quy định”.^[113] Năm 1864, thuế xuất nhập khẩu còn tăng hơn nữa, lên mức cao nhất kể từ trước đến lúc bấy giờ, đây là để đáp ứng nhu cầu chi tiêu cho chiến tranh; và thuế suất đó vẫn được duy trì sau chiến tranh, mặc dù một số loại thuế trong nước đã bị xóa bỏ.^[114] Bằng cách đó, chiến thắng của miền Bắc trong cuộc Nội chiến đã giúp Mỹ tiếp tục là nước thực hiện chính sách bảo hộ các ngành non trẻ một cách tích cực nhất cho đến Thế chiến I, và thậm chí đến tận Thế chiến II – nếu không kể Nga, giai đoạn đầu thế kỷ XX (xem bảng 2.1).^[115]

Năm 1913, sau chiến thắng của Đảng Dân chủ trong cuộc bầu cử, dự luật thuế xuất nhập khẩu do Underwood khởi xướng đã được thông qua, dẫn đến “một lượng lớn hàng hóa được miễn thuế nhập khẩu và giảm đáng kể thuế suất nhập khẩu trung bình”,^[116] thuế suất trung bình đối với hàng chế tạo giảm từ 44% xuống còn 25%. Nhưng, Thế chiến I nổ ra đã khiến cho đạo luật này trở nên vô hiệu, và một đạo luật khẩn cấp về thuế xuất nhập khẩu mới được ban hành vào năm 1922, sau khi Đảng Cộng hòa nắm lại chính quyền năm 1921. Theo đó, mặc dù thuế suất không trở lại mức cao như giai đoạn 1861-1913 nữa, nhưng thuế đối với hàng chế tạo nhập khẩu đã tăng lên 30%.^[117]

Để đối phó với cuộc Đại Khủng hoảng, luật thuế Smoot-Hawley được ban hành năm 1930, và theo Bhagwati thì đây là “hành động bài thương mại điển hình dễ thấy nhất và kịch tính nhất”.^[118] Nhưng đây lại là một nhận xét làm người ta dễ hiểu sai. Trong khi đạo luật này đã gây ra một cuộc chiến về thuế quan trên thế giới, nhưng do nó ra đời vào một thời điểm không thích hợp – đặc biệt do việc Mỹ đã trở thành quốc gia cho vay lớn nhất thế giới trong thời kỳ hậu chiến [Thế chiến I – ND] – nó không gây ra sự thay đổi cơ bản trong chính sách thương mại truyền thống của Mỹ.^[119]

Trên thực tế, luật thuế Smoot-Hawley chỉ gia tăng không đáng kể mức độ bảo hộ của nền kinh tế Mỹ. Như chúng ta thấy ở bảng 2.1, thuế suất trung bình đối với hàng chế tạo theo quy định của đạo luật này là 48% và vẫn nằm trong phạm vi thuế suất đã có ở Mỹ từ cuộc Nội chiến, mặc dù nó ở mức cao nhất trong khoảng này. Phải so sánh với sau giai đoạn “tự do” ngắn ngủi từ năm 1913-1929, thì luật thuế năm 1930 mới có thể được coi là sự tăng cường của chủ nghĩa bảo hộ, mặc dù thậm chí mức tăng không nhiều. Bảng 2.2 cho thấy thuế suất trung bình đối với hàng chế tạo năm 1925 là 37% và tăng lên 48% vào năm 1931.

Chỉ sau Thế chiến II, khi đã trở thành cường quốc kinh tế hàng đầu thế giới, Mỹ mới tiến hành tự do hóa thương mại và bắt đầu bênh vực cho những luận cứ ủng hộ tự do thương mại. Nhưng, cần phải lưu ý rằng, Mỹ chưa bao giờ thực hiện tự do thương mại ở mức mà Anh đã thực hiện trong giai đoạn 1860-1932. Mỹ chưa bao giờ hạ mức thuế xuống bằng 0 như ở Anh và Mỹ cũng là nước tích cực hơn nhiều trong việc áp dụng các chính sách bảo hộ “ngầm”. Các chính sách này bao gồm: hạn chế xuất khẩu một cách tự nguyện (VERs – voluntary export restraints); áp đặt hạn ngạch với hàng dệt may và quần áo

(thông qua hiệp ước đa phương về dệt may); bảo hộ và trợ cấp cho nông nghiệp; và các biện pháp trừng phạt thương mại đơn phương (nhất là sử dụng thuế chống bán phá giá).^[120]

Ngược lại với những quan điểm trước đây một thế hệ, mà tiêu biểu là công trình của North đã nêu ở trên, hiện nay các sử gia kinh tế Mỹ – những người trước đây thường rất thận trọng khi nói về ý nghĩa tích cực của chế độ bảo hộ – đang ngày càng nhận thức rõ hơn tầm quan trọng của nó. Ngày nay, ít nhất người ta cũng nhất trí rằng bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu có vai trò rất quan trọng trong sự phát triển của các ngành công nghiệp then chốt, như dệt may (đầu thế kỷ XIX), sắt và thép (nửa sau thế kỷ XIX).^[121] Mặc dù một số nhà bình luận vẫn còn nghi ngờ về việc chính sách bảo hộ có làm tăng tổng phúc lợi xã hội hay không, nhưng tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ trong giai đoạn bảo hộ khiến cho thái độ hoài nghi như thế trở nên quá thận trọng, nếu không muốn nói là hết sức định kiến.

Bairoch chỉ ra rằng, trong suốt thế kỷ XIX và cho đến những năm 1920, Mỹ là nước có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất thế giới, mặc dù là nước có mức độ bảo hộ cao nhất trong hầu như suốt giai đoạn này.^[122] Cũng không có bằng chứng nào cho thấy việc giảm bớt mức độ bảo hộ trong giai đoạn 1846-1861 có tác động tích cực đến sự phát triển của nền kinh tế Mỹ. Điều thú vị nhất là, từ năm 1830 đến năm 1910, có hai giai đoạn mà GDP bình quân đầu người của Mỹ có tốc độ gia tăng nhanh nhất là từ năm 1870 đến năm 1890 (2,1%) và từ năm 1890 đến năm 1910 (2%) – ở cả hai giai đoạn này, mức độ bảo hộ của Mỹ đều rất cao.^[123] Khó mà tin được rằng đây chỉ là sự trùng hợp ngẫu nhiên. Thực ra, O'Rourke đã đưa ra những số liệu thống kê cho thấy ở 10 nước NDC (gồm cả Mỹ) trong “giai đoạn vàng son của chủ nghĩa tự do” từ năm 1875 đến năm 1914, thì mức độ bảo hộ (được đo bằng thuế suất trung bình) ở các nước này đều có tác động tích cực đối với tốc độ tăng trưởng.^[124]

Tất nhiên, như nhiều người đã chỉ ra, bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu đối với một số ngành công nghiệp đã được duy trì lâu hơn mức cần thiết. Ví dụ, mặc dù vẫn có những tranh cãi,^[125] nhưng nhiều người đều đồng ý rằng cho đến những năm 1930, ngành dệt may của Mỹ thực sự không cần bảo hộ nữa, đặc biệt là trong những phân khúc thị trường có giá trị gia tăng thấp.^[126] Có nhiều khả năng là do áp lực của một số nhóm lợi ích trong xã hội, nhiều loại thuế được đặt ở mức quá cao, và quá trình đưa ra chính sách của chính phủ thì quá phức tạp. Mặc dù có những sự dè dặt như vậy, nhưng thật khó phủ nhận rằng, nếu không có chính sách bảo hộ các ngành non trẻ thì Mỹ đã không thể tiến hành công nghiệp hóa và phát triển với tốc độ nhanh chóng như vậy trong giai đoạn *đuổi kịp* của mình.

Thuế quan bảo hộ không phải là chính sách duy nhất được chính phủ Mỹ áp dụng nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế trong giai đoạn *đuổi kịp* của họ. Kể từ Đạo luật Morrill năm 1862 và có lẽ sớm hơn, từ những năm 1830, chính phủ đã hỗ trợ rất nhiều cho hoạt động nghiên cứu trong lĩnh vực nông nghiệp. Các biện pháp hỗ trợ bao gồm: tặng đất công cho các trường nông nghiệp, xây dựng các viện nghiên cứu nông nghiệp của chính phủ, như Cục Hóa học Nông nghiệp và Cục Gia súc gia cầm. Ở nửa sau thế kỷ XIX, Mỹ mở rộng đầu tư cho giáo dục công – vào năm 1840, gần một nửa tổng đầu tư cho giáo dục là đầu tư công, đến năm 1900 con số này là 80%, và tỉ lệ người biết chữ năm 1900 là 94%. Vai trò của chính phủ trong việc khuyến khích phát triển cơ sở hạ tầng ngành giao thông vận tải, thông qua việc cấp đất và trợ cấp cho các công ty đường sắt, cũng hết sức to lớn.^[127]

Vai trò của chính phủ liên bang đối với sự phát triển của nền công nghiệp giai đoạn sau chiến tranh cũng hết sức quan trọng, các chương trình chi tiêu cho quốc phòng và cho nghiên cứu triển khai đã mang lại những tác động lan tỏa sâu rộng.^[128] Ti trọng của chính phủ trong tổng chi tiêu cho R&D năm 1930 chỉ chiếm 16%,^[129] nhưng đã tăng lên đến 50-75% trong những năm sau chiến tranh.^[130] Các ngành công nghiệp máy tính, vũ trụ và internet, những ngành phát triển mạnh nhất thế giới bất kể vị thế dẫn đầu về công nghệ nói chung của Mỹ đang bị suy yếu, có lẽ đã không thể tồn tại mà không có các khoản chi tiêu cho R&D trong lĩnh vực quốc phòng của chính phủ liên bang.^[131] Cũng cần phải nhắc đến vai trò cực kì quan trọng của Viện Y học của Mỹ (NIH – National Institutes of Health) trong việc hỗ trợ R&D trong công nghiệp dược và công nghệ sinh học, giúp cho Mỹ trở thành nước đi đầu trong các ngành này. Theo số liệu của Hiệp hội các nhà sản xuất thuốc Hoa Kỳ, các công ty trong ngành này chỉ đóng góp 43% chi tiêu cho R&D, 29% là từ NIH.^[132]

Trong suốt thế kỷ XIX, Mỹ không chỉ là thành trì vững chắc nhất của chủ nghĩa bảo hộ mà còn là quê hương của các học thuyết ủng hộ chủ nghĩa này. Vào thời gian đó, các học giả Mỹ tin rằng, “đất nước

mới cần có một nền kinh tế học mới, tức là nền kinh tế học bám rễ vào những thiết chế chính trị và điều kiện kinh tế khác với thiết chế chính trị và điều kiện kinh tế đang giữ thế thượng phong ở Cựu Thế giới [ý nói châu Âu – ND]”.^[133] Một số người còn đi xa đến mức khẳng định rằng ngay cả những ngành công nghiệp của Mỹ có lợi thế cạnh tranh quốc tế cũng vẫn cần bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu bởi vì có khả năng bị những hãng lớn của châu Âu bán phá giá theo kiểu ăn cướp – những hãng mà sau khi hạ gục các công ty của Mỹ sẽ quay sang định giá theo lối độc quyền.^[134]

Khoảng 25 năm cuối thế kỷ XIX, hầu hết các nhà kinh tế học Mỹ đều ủng hộ chính sách bảo hộ các ngành non trẻ. Những người ủng hộ chính sách này là Daniel Raymond (người có ảnh hưởng tới Friedrich List) và Mathew Carey, họ là hai nhà kinh tế học hàng đầu ở Mỹ đầu thế kỷ XIX, và con trai của Carey là Henry, người chi phối nền kinh tế học của Mỹ nửa cuối thế kỷ XIX. Henry Carey được Marx và Engels coi là “nhà kinh tế học quan trọng nhất của Mỹ” đầu những năm 1850,^[135] và là một trong những cố vấn kinh tế của Tổng Thống Lincoln.^[136] Đáng tiếc là, hầu hết các nhà kinh tế học này đều đã bị xóa sạch khỏi lịch sử kinh tế Mỹ, nhưng chính là họ, chứ không phải các nhà kinh tế học cổ điển của Mỹ (lúc đó được xếp hạng hai theo tiêu chuẩn của Anh), là những trí thức nổi bật hơn trong thời bấy giờ.

Điều thú vị nhất ở đây là, nhiều nhà kinh tế học và chính trị gia của Mỹ trong giai đoạn *đuổi kịp* của đất nước này đều nhận thấy rõ ràng rằng lý thuyết thương mại tự do của các nhà kinh tế học cổ điển của Anh không phù hợp với nước Mỹ lúc bấy giờ. Reinert chỉ ra rằng, chính vì lý do này mà Thomas Jefferson đã cố gắng ngăn cản (mặc dù thất bại) việc xuất bản ở Mỹ cuốn sách *Các nguyên lý* (Principles) của David Ricardo.^[137] Reinert cũng trích dẫn, từ các tác phẩm của List, lời bình luận của một nghị sĩ Mỹ sống cùng thời với List, rằng các lý thuyết thương mại của Anh “cũng như hầu hết các hàng chế tạo của Anh đều hướng đến mục tiêu xuất khẩu hơn là để tiêu thụ ở trong nước”.^[138]

Như tôi đã nhắc đến bên trên, Henry Clay (chính trị gia theo chủ nghĩa bảo hộ nổi tiếng nhất ở Mỹ đầu thế kỷ XIX và là người dẫn dắt Abraham Lincoln khi còn trẻ) đã gọi cương lĩnh chính sách kinh tế của mình là “Hệ thống Mỹ” để đối lập với cái mà ông gọi là “Hệ thống Anh” đề cao tự do thương mại. Một thời gian sau đó, Henry Carey thậm chí còn khẳng định rằng thương mại tự do là một phần của chính sách thực dân của Anh, nhằm gắn cho Mỹ vai trò thị trường xuất khẩu hàng sơ chế.^[139] Người ta còn nói rằng, trong cuộc vận động tranh cử năm 1860, trong đó Carey là người có vai trò rất quan trọng, các đảng viên Đảng Cộng hòa ở các bang áp dụng chế độ bảo hộ đã ví Đảng Dân chủ như là “đảng của miền Nam chống lại thuế quan và *mang tính chất Anh*” [phần in nghiêng là do tác giả thêm vào].^[140]

2.2.3. Đức

Ngày nay, Đức được mọi người cho là quê hương của chủ nghĩa bảo hộ, cả về lí thuyết lẫn chính sách. Nhưng, xét về mặt lịch sử, bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu thực ra có vai trò ít quan trọng đối với sự phát triển kinh tế Đức hơn là so với Anh và Mỹ.

Bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu ở Phổ trước khi Phổ lãnh đạo Liên minh thuế quan Đức vào năm 1834 và sau đó là đối với nền công nghiệp Đức nói chung là thấp. Ông Trebilcock, một người có hiểu biết sâu sắc về quá trình công nghiệp hóa của Đức trong thời kì này, còn tuyên bố dứt khoát như sau: “Thuế xuất nhập khẩu trong liên minh là chưa đủ để bảo hộ một cách hiệu quả các ngành non trẻ; thậm chí những người sản xuất sắt thép đã phát triển mà không hề có sự bảo hộ bằng thuế khóa cho đến tận năm 1844 và về sau này cũng không được bảo hộ một cách hiệu quả”.^[141] Nhà nước Phổ đã kiên trì chống lại những áp lực chính trị yêu cầu thuế suất cao hơn từ các bang thuộc Liên minh thuế quan. Mặc dù thuế suất đã tăng lên đối với sắt (năm 1844) và sợi bông (năm 1846), nhưng mức tăng tương đối thấp. Sau đó, thuế suất trong Liên minh thuế quan có xu hướng giảm cho tới cuối những năm 1870, với hiệp định song phương về tự do thương mại với Pháp năm 1862 và sự cắt giảm thuế nhập khẩu đối với thép vào năm 1870.^[142]

Nhưng, trong năm 1879, Otto von Bismarck, Thủ tướng Đức, đã tăng thuế lên đáng kể để thắt chặt hơn nữa liên minh giữa các quý tộc địa chủ Đức với các nhà tư bản công nghiệp nặng – mà người ta ví là “hôn nhân giữa lúa mì và sắt”.^[143] Nhưng ngay cả sau sự kiện này, các chính sách bảo hộ chủ yếu là dành cho nông nghiệp và các ngành công nghiệp nặng chủ chốt, đặc biệt là công nghiệp sắt thép; còn mức bảo hộ công nghiệp nói chung vẫn thấp.^[144] Như có thể thấy ở bảng 2.1, mức độ bảo hộ sản xuất của nước Đức là thấp nhất so với các nước khác trong suốt thế kỷ XIX và nửa đầu thế kỷ XX.

Mức độ bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu tương đối thấp không có nghĩa là nước Đức đã áp dụng chính sách tự do kinh doanh để phát triển kinh tế. Dưới triều vua Frederick William I (1713-1740) và Frederick Đại Đế (1740-1786), nhà nước Phổ mà sau này hợp nhất thành nước Đức đã theo đuổi một loạt chính sách nhằm khuyến khích các ngành công nghiệp mới. Nhiều chính sách truyền thống được sử dụng, như bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu (tuy nhiên chúng không có vai trò quá lớn, như tôi đã chỉ ra ở trên), bảo đảm cho sự độc quyền và cung ứng với giá rẻ từ các công ty của hoàng gia, nhưng quan trọng hơn là sự tham gia trực tiếp của Nhà nước vào các ngành công nghiệp then chốt.^[145]

Khi Frederick Đại Đế lên ngôi, Phổ là nước chuyên về xuất khẩu nguyên liệu, chỉ có hai mặt hàng sản xuất là vải len và vải lanh. Tiếp nối các chính sách trọng thương của cha mình, ông khuyến khích hàng loạt các ngành công nghiệp – đặc biệt là ngành dệt may (trên hết là vải lanh), kim loại, vũ khí, đồ sứ, lụa và đường tinh luyện – bằng cách cho phép được độc quyền trong các ngành này, bảo hộ mậu dịch, trợ cấp xuất khẩu, đầu tư vốn và đưa từ nước ngoài về những công nhân có tay nghề cao.^[146] Đồng thời hoàng đế Frederick cũng duy trì một loạt “văn phòng kinh doanh” thực hiện chức năng của “những đơn vị tư vấn quản lí” (ngày nay người ta vẫn gọi như thế) nhằm mở đường cho những ngành công nghiệp mới, đặc biệt là ngành làm dao kéo, đường tinh luyện, kim loại và đạn dược. Những “nhà máy kiểu mẫu này” cũng giống như những nhà kính trồng cây vậy, chúng không thể tồn tại được nếu phải tự mình đối mặt với sự cạnh tranh trên thị trường; nhưng chúng lại có vai trò quan trọng trong việc ứng dụng những công nghệ mới và tạo ra “những hiệu ứng lan tỏa”.^[147]

Với tham vọng biến đất nước trở thành một cường quốc về quân sự, Frederick thôn tính thành phố công nghiệp Silesia và ra sức phát triển nó. Cụ thể, ông khuyến khích ngành luyện thép và sản xuất vải len, xây dựng ở tỉnh này lò cao đầu tiên của nước Đức và tuyển một loạt những người thợ dệt giỏi từ nước ngoài bằng cách ban cho họ mỗi người một chiếc khung dệt. Sau khi Frederick qua đời, Silesia tiếp tục được khuyến khích như là “kho vũ khí của nước Đức” bởi những viên chức nhà nước – đồng thời là các nhà doanh nghiệp năng động.^[148]

Trong số đó, người có vai trò quan trọng nhất có lẽ là Graf von Reden, ông đã thành công trong việc giới thiệu những công nghệ tiên tiến từ các nước phát triển hơn, đặc biệt là từ nước Anh (nơi ông đã tiếp thu được kĩ thuật luyện sắt, lò luyện than cốc và động cơ hơi nước), bằng cách kết hợp tình báo công nghiệp với việc mua chuộc những người công nhân giỏi trong khoảng thời gian từ cuối thế kỷ XVIII và đầu thế kỷ XIX. Một nhân vật có ảnh hưởng khác là Peter Beuth, người trở thành trưởng phòng công

ng nghiệp và thương mại của Bộ Tài chính Đức vào năm 1816. Beuth đã lập nên trường đào tạo nghề nổi tiếng, gọi là *Gewerbeinstitut*, vào năm 1820 nhằm đào tạo ra các công nhân có tay nghề cao, hỗ trợ các chuyên công du nước ngoài để cập nhật thông tin về những công nghệ mới, thu thập máy móc của nước ngoài để bắt chước (đưa các máy móc nguyên bản cho các hãng tư nhân) và trợ giúp cho những người khởi nghiệp, đặc biệt trong công nghiệp chế tạo máy, động cơ hơi nước và đầu máy xe lửa.^[149]

Đến năm 1842, về mặt công nghệ, Silesia được coi có thể sánh ngang với nước Anh và chắc chắn là vùng đất phát triển nhất ở lục địa châu Âu. Những thành tựu của Silesia, do đã có chủ ý từ trước, chỉ giới hạn trong những ngành công nghiệp liên quan đến quân sự và không thể dễ dàng nhân rộng ra các vùng khác. Tuy nhiên, đây là một ví dụ quan trọng cho thấy những biện pháp mà nhà nước có thể sử dụng nhằm bù đắp cho sự khan hiếm về tài năng kinh doanh trong một nền kinh tế đang trong thời kỳ đuổi kịp.^[150]

Kể từ đầu thế kỷ XIX, nước Phổ áp dụng chính sách can thiệp ít trực tiếp và tinh tế hơn so với những biện pháp mà họ đã làm ở Silesia. Một ví dụ điển hình là việc chính phủ tài trợ cho việc xây dựng hệ thống đường bộ ở Ruhr.^[151] Một ví dụ khác là cải cách giáo dục, công tác này không chỉ bao gồm việc xây dựng các trường học mới mà còn định hướng lại chương trình giảng dạy, chuyển từ thần học sang khoa học và công nghệ là các môn vốn không hề được dạy ở Cambridge hay Oxford. Chất lượng của giáo dục bậc cao ở Đức đã thật sự được chứng minh qua thực tế là từ năm 1820 đến năm 1920, ước tính có tới 9 nghìn người Mỹ sang Đức du học.^[152]

Sự can thiệp của chính quyền nước Phổ cũng có những tác động làm chậm lại sự phát triển ở nửa đầu thế kỷ XIX, như việc ngăn cản sự phát triển của ngành ngân hàng.^[153] Nhưng nói chung, chúng ta không thể không đồng ý với nhận xét của Milward và Saul rằng “đối với các quốc gia đang công nghiệp hóa, quan điểm của chính phủ Đức đầu thế kỷ XIX dường như gần gũi với đời sống kinh tế hơn là mô hình lí tưởng thường được đơn giản hóa về những sự kiện đã từng xảy ở Pháp và Anh mà các nhà kinh tế học trình bày cho họ”.^[154]

Sau những năm 1840, với sự phát triển của khu vực tư nhân, sự can thiệp của chính phủ Đức trong quá trình phát triển công nghiệp không còn rõ ràng như trước. Tuy vậy, điều đó không có nghĩa là nhà nước không can thiệp nữa, mà chỉ là sự chuyển từ can thiệp trực tiếp sang vai trò của người hướng dẫn. Ví dụ: những chính sách được áp dụng trong thời gian này bao gồm học bổng dành cho những nhà cải cách tiềm năng, trợ cấp cho các doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh và tổ chức các cuộc triển lãm giới thiệu máy móc và quy trình công nghiệp mới.^[155]

Dưới thời Đế chế II (1870-1914), sự phát triển của khu vực tư nhân và tăng cường thành phần quý tộc địa chủ trong bộ máy nhà nước (những người muốn ngăn cản sự phát triển của công nghiệp) đã dẫn tới sự xói mòn tính tự trị và năng lực của nhà nước.^[156] Trebilcock khẳng định rằng, đối với sự phát triển của công nghiệp, vai trò của nhà nước Đức chủ yếu giới hạn trong việc quản lí thuế xuất nhập khẩu, giám sát các các-ten một cách không chính thức từ cuối những năm 1890 và chính thức hơn từ những năm 1920 (chi tiết hơn về các-ten của Đức, xem mục 3.2.4.D ở Chương 3).^[157]

Mặc dù so với trước đây, năng lực và sự tham gia của nhà nước trong sự phát triển công nghiệp suốt thời kì này có giảm đi, chúng ta cũng không nên đánh giá thấp tầm quan trọng của các chính sách về thuế xuất nhập khẩu và chính sách với các các-ten đối với sự phát triển của các ngành công nghiệp nặng. Tilly đã chỉ ra rằng, thuế xuất nhập khẩu giúp cho các các-ten có thể hoạt động hiệu quả hơn trong các ngành công nghiệp nặng, và vì vậy giúp cho các doanh nghiệp có thể đầu tư và đổi mới mạnh mẽ hơn.^[158] Hơn thế nữa, trong suốt giai đoạn này, nước Đức bắt đầu áp dụng chính sách xã hội mới, một chính sách có vai trò quan trọng trong việc giữ gìn hòa bình – qua đó khuyến khích đầu tư – ở một đất nước mới hợp nhất, nơi có sự chia rẽ sâu sắc cả về địa lí, chính trị và tôn giáo (các chính sách phúc lợi xã hội sẽ được bàn một cách chi tiết ở mục 3.2.6.A, Chương 3).

2.2.4. Pháp

Cũng như Đức, Pháp có một huyền thoại lâu dài về chính sách kinh tế của nước này. Đây là quan điểm cho rằng (chủ yếu được truyền bá bởi những người theo quan điểm tự do của Anh) nền kinh tế Pháp luôn chịu sự chi huy của nhà nước – trái ngược với tự do kinh doanh của Anh. Điều này có lẽ chỉ đúng với nước Pháp trong khoảng thời gian trước Cách mạng Pháp [1789] và sau Thế chiến II, chứ không đúng với phần lịch sử còn lại của đất nước này.

Các chính sách kinh tế của Pháp giai đoạn trước Cách mạng – thường gọi là “chủ nghĩa Colbert”, theo tên của Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), bộ trưởng Bộ Tài chính nổi tiếng dưới thời vua Louis XIV – chắc chắn là mang tính chất can thiệp sâu sắc. Ví dụ: vì đầu thế kỷ XVIII công nghệ của Pháp trong đời sống lạc hậu so với Anh, nhà nước Pháp đã tìm mọi cách lôi kéo một lượng lớn những người thợ giỏi của Anh.

[159] Ngoài ra, cũng giống như nhiều nước châu Âu khác, trong giai đoạn trước Cách mạng, Pháp cũng phát triển mạng lưới tình báo công nghiệp bằng cách ban thưởng hậu hĩnh cho những ai mua được những bí quyết công nghệ mới, thậm chí còn cử cả một viên chức nhà nước dưới danh nghĩa là Tổng thanh tra các nhà máy của nước ngoài mà nhiệm vụ chính là tổ chức mạng lưới tình báo công nghiệp (xem mục 2.3.3). Một phần nhờ những nỗ lực này của chính phủ mà Pháp đã thu hẹp được khoảng cách về công nghệ với nước Anh, tiến hành công nghiệp hóa thành công trước khi Cách mạng bùng lên. [160]

Cách mạng đã làm đảo lộn nghiêm trọng tiến trình này. Milward và Saul khẳng định rằng Cách mạng đã dẫn đến sự thay đổi đáng kể trong chính sách kinh tế của chính phủ Pháp, bởi “việc xóa bỏ chế độ chuyên chế dường như gắn bó chặt chẽ với việc áp dụng một hệ thống kinh doanh tự do hơn trong trí não của các nhà Cách mạng”. [161] Những năm sau cách mạng, các chính quyền, đặc biệt là chính quyền Napoleon, đã có nhiều nỗ lực nhằm khuyến khích phát triển công nghiệp, nhất là công nghệ. Việc này được thực hiện bằng nhiều cách như tổ chức các triển lãm công nghiệp, tổ chức các cuộc thi sáng tạo máy móc chuyên biệt và thành lập các hiệp hội doanh nghiệp để qua đó nhận sự tư vấn của chính phủ. [162]

Sau khi chính quyền Napoleon sụp đổ, hệ thống kinh tế tự do được thiết lập một cách chắc chắn và tồn tại cho đến trước Thế chiến II. Những hạn chế của hệ thống này được nhiều sử gia đánh giá là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến sự trì trệ trong công nghiệp của quốc gia này trong suốt thế kỷ XIX. [163]

Điều này được minh họa rõ ràng nhất qua chính sách thương mại. Nghi ngờ quan điểm truyền thống ca ngợi chính sách tự do thương mại của Anh đối ngược với chính sách can thiệp của Pháp, Nye đã khảo sát chi tiết các bằng chứng thực tế và kết luận rằng “hệ thống thương mại của Pháp tự do hơn nhiều so với Anh trong suốt thế kỷ XIX, kể cả trong giai đoạn 1840-1860 [được cho là giai đoạn khởi đầu của chế độ tự do thương mại hoàn toàn ở Anh]” [164]. Bảng 2.2 do Nye đưa ra cho thấy, khi tính doanh thu thuế nhập khẩu ròng dưới dạng phần trăm của tổng giá trị nhập khẩu (các nhà sử học thường dùng thước đo này để đo lường mức độ bảo hộ), từ năm 1821 đến năm 1875, đặc biệt là cho đến đầu thập niên 1860, Pháp luôn luôn có mức độ bảo hộ thấp hơn Anh. [165] Như có thể thấy ở bảng 2.2, trong những giai đoạn đầu, sự chênh lệch mức độ bảo hộ giữa Anh và Pháp là rất lớn, và vẫn rất đáng kể từ sau năm 1846, tức là sau khi Anh chuyển sang chế độ tự do thương mại cùng với việc xóa bỏ Đạo luật Ngũ cốc. [166]

Điều thú vị là, trong suốt một thế kỷ rưỡi của chủ nghĩa Tự do ở Pháp, chỉ có một giai đoạn, cụ thể là dưới thời vua Napoleon III (1848-1870), mà kinh tế Pháp phát triển năng động nhất. Dưới thời Napoleon III, nhà nước Pháp tích cực khuyến khích phát triển cơ sở hạ tầng và thành lập rất nhiều cơ sở nghiên cứu và đào tạo. Chính phủ cũng có nhiều đóng góp trong việc hiện đại hóa ngành tài chính ngân hàng, bằng cách trao trách nhiệm hữu hạn, đầu tư và giám sát các tổ chức tài chính hiện đại và lớn như Crédit Mobilier, Crédit Foncier (Ngân hàng Nhà đất) và Crédit Lyonnais. [167]

Bảng 2.2

Mức độ bảo hộ ở Anh và Pháp, giai đoạn 1821-1913 (tính theo phần trăm doanh thu thuế nhập khẩu ròng trên tổng giá trị nhập khẩu ròng)

| Năm | Anh | Pháp |
|-----------|------|------|
| 1821-1825 | 53,1 | 20,3 |

| | | |
|-----------|------|------|
| 1826-1830 | 47,2 | 22,6 |
| 1831-1835 | 40,5 | 21,5 |
| 1836-1840 | 30,9 | 18,0 |
| 1841-1845 | 32,2 | 17,9 |
| 1846-1850 | 25,3 | 17,2 |
| 1851-1855 | 19,5 | 13,2 |
| 1856-1860 | 15,0 | 10,0 |
| 1861-1865 | 11,5 | 5,9 |
| 1866-1870 | 8,9 | 3,8 |
| 1871-1875 | 6,7 | 5,3 |
| 1876-1880 | 6,1 | 6,6 |
| 1881-1885 | 5,9 | 7,5 |
| 1886-1890 | 6,1 | 8,3 |
| 1891-1895 | 5,5 | 10,6 |
| 1896-1900 | 5,3 | 10,2 |
| 1901-1905 | 7,0 | 8,8 |
| 1906-1910 | 5,9 | 8,0 |
| 1911-1913 | 5,4 | 8,8 |

Nguồn: Nye 1991, tr. 26, bảng 1

Trên mặt trận thương mại, năm 1860 Napoleon III đã kí Hiệp ước Thương mại Anh-Pháp nổi tiếng (Hiệp ước Cobden-Chevalier), cắt giảm đáng kể thuế xuất nhập khẩu ở Pháp và báo hiệu sự khởi đầu của giai đoạn tự do thương mại ở lục địa châu Âu kéo dài cho đến năm 1879.^[168] Nhưng, như chúng ta thấy ở bảng 2.2, trước khi hiệp ước được kí kết, mức độ bảo hộ ở Pháp đã tương đối thấp (thấp hơn so với ở Anh cùng thời gian đó), vì vậy kết quả mà hiệp ước này mang lại là tương đối nhỏ.

Hiệp ước này hết hiệu lực năm 1892, và sau đó nhiều loại thuế nhập khẩu, đặc biệt là thuế đối với hàng chế tạo đã tăng lên. Nhưng việc này ít có tác dụng tích cực đối với một số nước trong giai đoạn này, thí dụ như Thụy Điển (xem mục 2.2.5), bởi vì họ không có những chiến lược phát triển công nghiệp rõ ràng nhằm chống lưng cho việc tăng thuế xuất nhập khẩu. Thực tế, hệ thống thuế mới này lại ngăn cản sự phát triển của công nghiệp – do tác giả của hệ thống này, chính trị gia Jules Méline, là người công khai phản đối công nghiệp hóa trên quy mô lớn, bởi vì ông cho rằng nước Pháp phải là đất nước của các điền chủ và các phân xưởng nhỏ độc lập với nhau.^[169]

Chính phủ Pháp cũng chủ trương thực hiện tự do kinh tế như ở Anh, đặc biệt là trong thời Đệ tam Cộng hòa. Do những bất ổn và chia rẽ về chính trị, nước Pháp được điều hành bởi một bộ máy hành chính quan liêu, trong đó Bộ Tài chính – rất máy móc và bảo thủ – giữ thế thượng phong. Một lượng lớn ngân sách của chính phủ được chi cho công tác quản lí, luật pháp và an ninh trật tự, giáo dục và giao thông – những lĩnh vực truyền thống của một “nhà nước tối thiểu”. Vai trò quản lí của nhà nước cũng được duy trì ở mức “tối thiểu”.^[170]

Mãi đến năm 1886, Bộ Thương mại và Công nghiệp – trung tâm hoạch định các chính sách công nghiệp – mới được thành lập, thậm chí lúc đó bộ này có ngân sách ít nhất so với tất cả các bộ khác. Do vậy, bộ này chủ yếu tập trung vào các hoạt động khuyến khích xuất khẩu, đặt ra các mức thuế và các hoạt động khuyến khích phát triển công nghiệp “nằm ngoài những khoản trợ cấp hiểm hoi, bao gồm tổ chức các triển lãm, giám sát Phòng Thương mại, thống kê các số liệu kinh tế, vinh danh các doanh nhân”.^[171] Nhưng ngay cả trong những lĩnh vực giới hạn như vậy, hoạt động của nó cũng không thật sự hiệu quả. Hơn nữa, thuế xuất nhập khẩu trong giai đoạn này chủ yếu là để bảo hộ các ngành công nghiệp đã tồn tại từ trước, đặc biệt là nông nghiệp, chứ không nhằm hiện đại hóa công nghiệp.^[172]

Chỉ sau khi Thế chiến II kết thúc, giới tinh hoa của Pháp mới hợp sức lại để tái tổ chức bộ máy nhà nước nhằm tháo gỡ những vấn đề khiến đất nước rơi vào tình trạng lạc hậu về công nghiệp. Trong suốt giai đoạn này, nhất là cho đến cuối những năm 1960, chính phủ Pháp đã áp dụng chính sách kế hoạch hóa có định hướng, các doanh nghiệp nhà nước và các chính sách công nghiệp mà ngày nay gọi là các chính sách (dù không hoàn toàn đúng) mang “phong cách Đông Á” nhằm đuổi kịp các nước tiên tiến hơn. Kết quả là, cấu trúc nền kinh tế Pháp đã chuyển đổi hết sức thành công, và cuối cùng đã vượt qua Anh cả về sản lượng và công nghệ (ở hầu hết các lĩnh vực).^[173], nên nhiều học giả Anh (gồm cả những người thân Pháp) đều nhận mạnh sự trái ngược giữa chủ trương tự do kinh doanh của Anh với chủ trương can thiệp vào nền kinh tế của Pháp, và vì vậy họ đã phớt lờ một sự thật là nhà nước Pháp không phải là một nhà nước can thiệp giống như nhà nước Anh trong một thế kỷ rưỡi từ cuộc cách mạng Pháp cho đến Thế chiến II.]

2.2.5. Thụy Điển

Mặc dù Thụy Điển vẫn được coi là “nền kinh tế nhỏ và mở cửa” vào thời hậu Thế chiến II, nhưng trên thực tế quốc gia này không bước vào thời kì hiện đại với chế độ thương mại tự do. Sau khi các cuộc chiến tranh Napoleon kết thúc, chính phủ Thụy Điển đã thông qua một đạo luật về thuế xuất nhập khẩu mang tính bảo hộ cao (năm 1816), cấm xuất khẩu và nhập khẩu một số mặt hàng. Do tác động của các thuế suất cao, việc cấm nhập khẩu các sản phẩm hoàn thiện làm từ bông và thuế suất thấp đối với bông nguyên liệu nhập khẩu, nên việc sản xuất vải bông ở trong nước đã tăng lên đáng kể.^[174] Như vậy là, một lần nữa ta lại thấy sự giống nhau giữa các chính sách thuế khóa của Thụy Điển với của Anh trong thế kỷ XVIII (xem mục 2.2.1), cũng như của Hàn Quốc và Đài Loan sau Thế chiến II (xem mục 2.2.7).

Nhưng, từ năm 1830 trở đi, mức độ bảo hộ ngày càng giảm dần.^[175] Thuế suất rất thấp đã được duy trì cho tới tận cuối thế kỷ XIX, đặc biệt là sau năm 1875, năm xóa bỏ thuế xuất nhập khẩu đối với thực phẩm, nguyên liệu và máy móc.^[176] Như ta thấy ở bảng 2.1, khoảng năm 1875, trong những nền kinh tế lớn, Thụy Điển có thuế suất thấp nhất.

Nhưng, giai đoạn tự do thương mại này không tồn tại được lâu. Từ khoảng năm 1880, Thụy Điển bắt đầu sử dụng thuế xuất nhập khẩu như một biện pháp nhằm bảo hộ ngành nông nghiệp dưới sức ép cạnh tranh từ Mỹ. Sau năm 1892 (trước đó bị bó buộc bởi rất nhiều hiệp ước thương mại), Thụy Điển cũng bắt đầu sử dụng bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu và trợ cấp cho lĩnh vực công nghiệp, đặc biệt là lĩnh vực cơ khí vừa mới xuất hiện.^[177] Như có thể thấy ở bảng 2.1, đến năm 1913, thuế suất trung bình của Thụy Điển đối với hàng chế tạo thuộc loại cao nhất châu Âu. Theo một công trình nghiên cứu được thực hiện trong những năm 1830, trong số 14 nước được nghiên cứu, Thụy Điển xếp thứ hai sau Nga về mức độ bảo hộ sản xuất.^[178]

Nhờ chuyển sang chủ nghĩa bảo hộ, trong những thập kỉ sau đó kinh tế Thụy Điển phát triển rất tốt. Theo một tính toán về GDP/giờ làm việc, trong số 16 nền kinh tế lớn trong những năm 1890-1900, Thụy Điển có tốc độ tăng trưởng nhanh thứ hai, sau Phần Lan, và trong giai đoạn 1900-1913 thì đứng thứ nhất.^[179]

Bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu giai đoạn cuối thế kỷ XIX đặc biệt thành công bởi vì nó được kết hợp với các chính sách trợ cấp trong công nghiệp, hỗ trợ hoạt động R&D nhằm khuyến khích việc ứng dụng các công nghệ mới. Các sử gia kinh tế đều cho rằng những chính sách được sử dụng trong thời gian này đã tạo ra động lực to lớn cho sự phát triển của các ngành non trẻ, mặc dù mặt trái của nó là dẫn đến sự xuất hiện hàng loạt các doanh nghiệp nhỏ, kém hiệu quả.^[180]

Nhưng, bảo hộ bằng thuế xuất nhập khẩu và trợ cấp không phải là những công cụ duy nhất mà Thụy Điển sử dụng nhằm khuyến khích phát triển công nghiệp. Điều thú vị hơn là, trong suốt những năm cuối thế kỷ XIX, Thụy Điển đã phát triển hình thức hợp tác gần gũi giữa nhà nước và tư nhân với quy mô chưa từng thấy ở các nước khác trong giai đoạn này, kể cả Đức là nước có quan hệ đối tác lâu đời giữa nhà nước và tư nhân (xem mục 2.2.3).

Hình thức liên kết ban đầu được hình thành từ sự tham gia của nhà nước nhằm thực hiện các công trình thủy lợi trong nông nghiệp. Từ những năm 1850, mô hình tương tự cũng được áp dụng nhằm phát triển ngành đường sắt. Sau những sai phạm của các liên doanh do tư nhân lãnh đạo trong ngành này (nhất là ở Anh), chính phủ đảm nhận xây dựng các tuyến đường chính (được hoàn thành vào năm 1870), còn các doanh nghiệp tư nhân xây dựng các tuyến đường phụ. Việc xây dựng và vận hành các tuyến đường phụ phải được sự chấp thuận của chính phủ, và từ năm 1882 trở đi, chính phủ kiểm soát giá cả. Năm 1913, các công ty đường sắt của nhà nước đã xây dựng được 33% tổng chiều dài của các tuyến đường sắt và kiểm soát 60% lượng hàng hóa vận chuyển qua đó.^[181]

Các phương thức hợp tác tương tự giữa nhà nước và tư nhân cũng được áp dụng trong xây dựng cơ sở hạ tầng của đất nước – điện thoại và điện tín trong những năm 1880 và thủy điện trong những năm 1890. Người ta cũng cho rằng hình thức hợp tác kĩ thuật lâu dài với các doanh nghiệp nhà nước chính là phương thức để biến những công ty như Ericsson (hãng điện thoại) và ASEA (nay là một phần của ABB, công ty liên doanh giữa Thụy Điển và Thụy Sĩ, chuyên sản xuất thiết bị đường sắt và thiết bị điện) trở thành những công ty hàng đầu thế giới.^[182]

Hình thức hợp tác giữa nhà nước và tư nhân cũng được áp dụng trong những ngành không thuộc cơ sở

hạ tầng. Năm 1747, Phòng quản lý Ngành sắt bán tự quản được thành lập. Người đứng đầu phòng này do Hiệp hội Chủ doanh nghiệp sắt bầu ra, và văn phòng này duy trì một liên minh về giá cả, chia các khoản vay ưu đãi, cung cấp các thông tin về địa chất và công nghệ, cung cấp học bổng nhằm tìm kiếm công nghệ và khuyến khích những công trình nghiên cứu về luyện kim. Ngành công nghiệp này được tự do hóa từ giữa thế kỷ XIX, bắt đầu với việc tự do buôn bán sắt cuộn trong nội bộ quốc gia (1835) và việc xóa bỏ hầu hết các hạn chế vào năm 1858. Tuy nhiên, ngay cả sau đó hiệp hội này vẫn tiếp tục hợp tác với chính phủ nhằm nâng cao hơn nữa các tiêu chuẩn công nghệ và kỹ năng lao động. Một điều thú vị là những sáng kiến này rất giống với các mô hình hợp tác giữa nhà nước và tư nhân nổi tiếng ở các nước Đông Á sau này.^[183]

Chính phủ Thụy Điển cũng có nhiều nỗ lực nhằm thúc đẩy việc tiếp thu các công nghệ tiên tiến từ nước ngoài (thông qua cả các mạng lưới tình báo công nghiệp, xem thêm mục 2.3.3). Tuy nhiên, việc chú trọng tích lũy “năng lực công nghệ” (cách gọi hiện đại) đáng chú ý hơn nhiều.^[184] Chính phủ Thụy Điển trả lương và chi phí đi lại cho việc học tập và nghiên cứu. Bộ Giáo dục được thành lập năm 1809, và giáo dục tiểu học trở thành bắt buộc vào những năm 1840. Các trường cấp ba được thành lập trong những năm 1860, và quy định bắt buộc đi học ít nhất trong sáu năm có hiệu lực từ năm 1878. Đối với giáo dục bậc cao, chính phủ Thụy Điển hỗ trợ thành lập các viện nghiên cứu công nghệ, trong đó nổi tiếng nhất là Viện Công nghệ Chalmers ở Gothenburg, và trực tiếp tài trợ cho hoạt động nghiên cứu trong các ngành công nghiệp, đặc biệt là ngành luyện kim và các ngành liên quan đến gỗ.^[185]

Chính sách kinh tế của Thụy Điển có sự thay đổi quan trọng sau khi Đảng Xã hội chủ nghĩa giành chiến thắng trong cuộc bầu cử vào năm 1932 (năm quyền trong vòng chưa đầy 10 năm sau đó), và một “hiệp ước lịch sử” giữa công đoàn và hiệp hội giới chủ được kí kết vào năm 1936 (hiệp ước *Saltsjöbaden*). Những chính sách được xây dựng sau hiệp ước năm 1936 ban đầu tập trung vào việc xây dựng hệ thống, trong đó giới chủ sẽ đóng góp cho một nhà nước phúc lợi rộng rãi và đầu tư cao để đổi lấy sự nhượng bộ về tiền lương của công đoàn.^[186]

Từ sau Thế chiến II, các chính sách khuyến khích nhằm hiện đại hóa công nghiệp được áp dụng. Trong những năm 1950 và 1960, Nghiệp đoàn trung ương (LO – *Landsorganisationen i Sverige*) đã thông qua Kế hoạch Rehn-Meidner.^[187] Kế hoạch này áp dụng chính sách “tiền lương đoàn kết”, nhằm tạo ra mức lương giống nhau cho những người thợ cùng tay nghề trong tất cả các ngành. Chính sách này được kì vọng là sẽ gây áp lực lên những doanh nghiệp ở những ngành có mức lương thấp phải tăng nguồn vốn của mình hoặc sa thải bớt công nhân; trong khi đó, cho phép các doanh nghiệp ở những ngành có mức lương cao có thể tăng phần lợi nhuận giữ lại của mình và có thể mở rộng sản xuất kinh doanh một cách nhanh chóng hơn. Kế hoạch này còn được bổ sung thêm bằng chính sách “thị trường lao động năng động”, trong đó hỗ trợ việc đào tạo và tái phân bổ những lao động dôi ra từ công cuộc hiện đại hóa. Hầu hết mọi người đều thừa nhận là chiến lược này đã có đóng góp tích cực cho những thành công của công cuộc hiện đại hóa công nghiệp ở Thụy Điển trong những năm sau chiến tranh.^[188]

Như vậy, chiến lược hiện đại hóa công nghiệp của Thụy Điển là sự kết hợp của chính sách “tiền lương đoàn kết” và chính sách “thị trường lao động năng động”, và khác hẳn so với chiến lược của những nước được bàn đến ở đây. Tuy có sự khác biệt như vậy, nhưng cả hai kiểu chiến lược, trên thực tế, đều dựa trên những quan niệm giống nhau về cách thức vận hành của nền kinh tế thế giới. Họ đều tin rằng, việc chuyển sang các ngành mang lại giá trị gia tăng cao là điều cốt lõi để tăng cường sự thịnh vượng cho đất nước, và nếu cứ để cho thị trường tự vận động thì sự chuyển dịch này sẽ không diễn ra với tốc độ đáng mong muốn về mặt xã hội.

2.2.6. Các nền kinh tế nhỏ khác ở châu Âu

A. Bỉ

Chúng ta đã nói đến sự thống trị trong thế kỷ XV của ngành sản xuất len ở các nước Vùng đất thấp. Ngành công nghiệp này, tập trung ở vùng đất mà sau này trở thành nước Bỉ, đã bị suy giảm nghiêm trọng bởi sự cạnh tranh của các nhà sản xuất được bảo hộ của nước Anh. Nhưng Bỉ vẫn duy trì được sức mạnh về công nghiệp của mình và là nước thứ hai, sau Anh, tiến hành Cách mạng Công nghiệp.

Đầu thế kỷ XIX, Bỉ là một trong những nước công nghiệp phát triển nhất ở châu Âu, mặc dù đất nước này có bất lợi lớn là diện tích nhỏ và yếu thế hơn về mặt chính trị so với Pháp và Đức. Thời gian này, Bỉ là nước dẫn đầu về công nghệ ở một số ngành, đặc biệt là ngành sản xuất len. Tuy đến giữa thế kỷ XIX, Bỉ đã mất đi vị thế dẫn đầu trong một số ngành trước các đối thủ cạnh tranh, nhưng đây vẫn là một trong những nước công nghiệp giàu có nhất trên thế giới, với các ngành công nghiệp mũi nhọn như dệt may, thép, kim loại không chứa sắt và hóa chất. [\[189\]](#)

Đặc biệt là do sự vượt trội về mặt công nghệ mà Bỉ là một trong những nền kinh tế có mức độ bảo hộ thấp nhất trong suốt thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX (xem bảng 2.1). Hens và Solar khẳng định rằng Bỉ là nước theo trường phái “tự do thương mại”, đặc biệt là từ những năm 1860 cho đến trước Thế chiến I. [\[190\]](#)

Nhưng trước giai đoạn này, mức độ bảo hộ của Bỉ lại cao hơn đáng kể so với Hà Lan và Thụy Sĩ (xem bên dưới). Trong khoảng 3/4 đầu thế kỷ XVIII, chính quyền Áo, khi ấy đang thống trị vùng đất sau này trở thành Bỉ, đã bảo hộ mạnh mẽ các ngành kinh tế của nước này trong cuộc cạnh tranh với các đối thủ từ Anh và Hà Lan, và đầu tư vào cơ sở hạ tầng công nghiệp. [\[191\]](#) Vào đầu thế kỷ XIX, Bỉ phụ thuộc vào những chính sách ITT can thiệp do Bỉ là một phần của vương triều Hà Lan (1815-1830) dưới thời William I (xem ở dưới). Hơn thế nữa, cho đến những năm 1850, một số ngành công nghiệp có mức bảo hộ rất cao, thuế suất lên đến 30-60% đối với các loại sợi, len và sợi lanh và đến 85% đối với sắt. Mãi đến năm 1850, Đạo luật Ngũ cốc của nước này mới bị xóa bỏ. [\[192\]](#)

B. Hà Lan

Trong suốt thế kỷ XVII, Hà Lan là cường quốc hàng đầu về hải quân và thương mại, và trong thế kỷ đó, “thế kỷ vàng son” của nước này, Công ty Đông Ấn của Hà Lan thậm chí còn nổi tiếng hơn cả Công ty Đông Ấn của Anh. Nhưng trong thế kỷ XVIII, gọi là giai đoạn “Periwig Period” (Pruikentijd), tiềm lực hải quân và thương mại của Hà Lan suy giảm mạnh, thất bại trong cuộc chiến tranh lần thứ tư giữa Anh và Hà Lan vào năm 1780 đánh dấu sự cáo chung về uy thế quốc tế của nước này.^[193]

Thật không dễ dàng để lí giải tại sao Hà Lan lại thất bại trong việc biến thế mạnh về hải quân và thương mại của mình thành những ưu thế về công nghiệp và kinh tế nói chung. Một trong những lí do chắc chắn và đương nhiên đó là: khi đã có nền tảng thương mại mang tầm thế giới (giống như Hồng Kông ngày nay) thì tại sao lại phải lo lắng cho công nghiệp? Nhưng khác với Hà Lan, chính phủ Anh đã khai thác triệt để những thế mạnh ấy để phát triển công nghiệp (ví dụ: Anh đã thông qua nhiều đạo luật về hàng hải quy định hàng hóa vận chuyển đến và rời khỏi Anh bắt buộc phải sử dụng tàu thuyền của Anh). Tại sao Hà Lan lại không làm như vậy? Rất khó để tìm ra câu trả lời, bởi lẽ chính phủ Hà Lan không hề ngại áp dụng những quy định của chủ nghĩa trọng thương đối với ngành hàng hải, ngư nghiệp và thương mại quốc tế khi đất nước này tìm cách thiết lập vị thế siêu cường về thương mại của mình vào thế kỷ XVI và đầu thế kỷ XVII.^[194] và các quy định về việc đánh bắt cá trích và cá voi (xem Schmoller 1884, đặc biệt là tr. 52-53).

Nhiều lời giải thích đã được đưa ra: mức lương cao do thuế tiêu thụ cao; không có mỏ than và sắt; tinh thần kinh doanh ngày càng giảm trong khi những người sống dựa vào lợi tức ngày càng tăng; và mức tiêu dùng quá nhiều, chi xin nêu một số thí dụ như thế. Một số nhà sử học còn cho rằng, chính sự phát triển công nghiệp của nước Bỉ láng giềng đã gây ra những trở ngại cho sự phát triển công nghiệp của Hà Lan.^[195] Điều thú vị nhất là, List cho rằng sự đi xuống của kinh tế Hà Lan là do đất nước này đã thất bại trong việc xây dựng thiết chế và chính sách công cần thiết nhằm phát triển công nghiệp; trong khi Wright lại tin rằng chính thuế quan thấp đã kìm hãm sự phát triển của công nghiệp Hà Lan.^[196]

Cho dù nguyên nhân chính xác là gì đi chăng nữa, Hà Lan đã không thể tiến hành công nghiệp hóa mạnh mẽ như các đối thủ của mình là Anh, Đức và Bỉ. Tuy nhiên, nhờ mạng lưới giao thương của mình, cho đến đầu thế kỷ XX, Hà Lan vẫn là một trong những nước giàu có nhất thế giới.^[197]

Tuy nhiên, nỗ lực của vua William I (1815-1840) đã chống lại được sự tê liệt chính sách đường như bóp nghẹt Hà Lan trong khoảng cuối thế kỷ XVII đến đầu thế kỷ XX. Ông đã lập ra nhiều công ty trung gian nhằm tài trợ cho những ngành công nghiệp được trợ cấp, trong đó quan trọng nhất là Công ty Thương mại Hà Lan (Nederlandsche Handels-Maatschappij) thành lập năm 1824. Công ty này hỗ trợ cho các ngành công nghiệp của Hà Lan thông qua những chính sách mua trợ giá áp dụng cho những ngành được nhắm đến (đặc biệt là trong ngành sản xuất đường tinh luyện, đóng tàu và dệt may), sử dụng lợi nhuận từ thương mại độc quyền với thuộc địa là đảo Java [thuộc Indonesia ngày nay – ND], từ năm 1831 trở đi hòn đảo này bị buộc trồng các loại cây nguyên liệu cho sản xuất cà phê, đường và thuốc nhuộm.^[198] Vua William I còn thành lập Quỹ Hỗ trợ Công nghiệp Nội địa (1821), Nghiệp đoàn Cho vay Trả góp (1822), và Tổng hội Phát triển Công nghiệp Quốc gia (1822). Trong những năm 1830, chính phủ đã hỗ trợ rất lớn cho sự phát triển của ngành sản xuất vải bông hiện đại, nhất là ở vùng Twente.^[199]

Nhưng từ cuối những năm 1840, Hà Lan quay trở lại chế độ kinh doanh tự do, kéo dài đến trước Thế chiến I và ở mức độ nào đó, đến tận Thế chiến II. Thứ nhất, như chúng ta thấy trong bảng 2.1, Hà Lan là nước có mức độ bảo hộ thấp nhất trong những nước NDC, ngoại trừ Anh vào cuối thế kỷ XIX và nước Nhật trước khi khôi phục lại quyền tự chủ về thuế quan. Thứ hai, vào năm 1869, Hà Lan đã bãi bỏ Luật về phát minh sáng chế (luật này ra đời năm 1817) vì người ta cho rằng luật này tạo ra độc quyền nhân tạo. Bước đi này một phần là do phong trào bài xích độc quyền đang lan tràn khắp châu Âu, và trên thực tế, phong trào này có mối liên hệ mật thiết với xu hướng tự do hóa thương mại (xem phần 3.2.3.B). Bất chấp những sức ép từ bên ngoài, cho tới tận năm 1912, Hà Lan vẫn từ chối áp dụng trở lại Luật về phát minh sáng chế (xem kĩ hơn ở phần sau).^[200] Thứ ba, chính quyền Hà Lan còn chủ ý lập ra một công ty tư nhân (được chính phủ tổ chức và cung cấp tài chính) nhằm cạnh tranh với hai công ty tư nhân khác trong quản lí đường sắt.^[201] Hành động này rất hiếm thấy trong thời gian đó, và mặc dù đây không phải là một chính sách tự do kinh doanh, nhưng nó vẫn được coi là tiền thân của chính sách can thiệp hiện đại nhằm ủng hộ cạnh tranh trong công nghiệp.

Trong giai đoạn tự do kinh doanh cực đoan nhất, kinh tế của Hà Lan lại khá trì trệ, công nghiệp hóa diễn ra một cách hời hợt. Theo ước tính chính thức của Maddison, (thu nhập thực tế tính bằng đôla, theo tỉ giá năm 1990), năm 1820, mặc dù kinh tế Hà Lan đã suy giảm tương đối suốt một thế kỷ trước, nhưng nó vẫn là nước giàu thứ hai thế giới sau Anh (Hà Lan là 1.561, trong khi Anh là 1.756 đôla). Tuy nhiên, một thế kỷ sau (1913), Hà Lan chỉ xếp thứ bảy, sau Úc, New Zealand, Mỹ, Canada, Thụy Sĩ và Bỉ, hơn Đức một chút. Đáng chú ý là năm 1820, thu nhập bình quân đầu người của Đức chỉ bằng 60% của Hà Lan (1.112 đôla so với 1.561 đôla), nhưng đến năm 1913 thì Đức đã gần đuổi kịp Hà Lan (3.833 đôla so với 3.950 đôla). (Số liệu xem ở bảng 3.7 chương III).[\[202\]](#)

Đó là nguyên nhân khiến cho sau Thế chiến II, Hà Lan đã áp dụng những chính sách can thiệp rộng hơn. Một chính sách ngành nhằm can thiệp đã được sử dụng, nhất là trong những năm trước năm 1963. Chính sách này bao gồm nhiều biện pháp như hỗ trợ tài chính cho hai công ty lớn (một công ty sản xuất thép và một công ty sản xuất nước giải khát), trợ cấp cho quá trình công nghiệp hóa ở những vùng lạc hậu, khuyến khích đào tạo công nghệ, phát triển ngành sản xuất nhôm thông qua trợ cấp khí đốt, và xây dựng cơ sở hạ tầng thiết yếu.[\[203\]](#)

C. Thụy Sĩ

Thụy Sĩ là một trong những nước tiến hành công nghiệp hóa sớm nhất ở châu Âu. Biucchi cho rằng cách mạng công nghiệp ở Thụy Sĩ chỉ diễn ra sau Anh khoảng 20 năm. Đến năm 1850, giống như Bỉ, Thụy Sĩ là một trong những nước công nghiệp hóa nhất trên thế giới, mặc dù Thụy Sĩ là quốc gia đa dạng và phi tập trung hóa cho nên quá trình công nghiệp hóa không thể diễn ra đồng đều ở các bang khác nhau.^[204]

Ngành sản xuất vải bông của Thụy Sĩ đặc biệt phát triển trong những năm 1820 và 1830. Theo Milward và Saul, năm 1822, “khoảng 1/3 đến 1/2 lượng sợi vải bông dệt ở Thụy Sĩ là nhập từ Anh. Nhưng đến năm 1835 thì Thụy Sĩ hầu như không còn phải nhập sợi từ Anh nữa”.^[205] Thụy Sĩ còn là nước dẫn đầu thế giới về công nghệ trong một số ngành công nghiệp quan trọng, đặc biệt trong ngành dệt may (ngành mà ở nhiều lĩnh vực còn có công nghệ hiện đại hơn cả Anh).^[206]

Với khoảng cách công nghệ rất nhỏ này (nếu có) so với nước dẫn đầu, thì việc bảo hộ các ngành non trẻ không thật sự cần thiết đối với Thụy Sĩ. Cũng do là một nước nhỏ, nên việc bảo hộ cũng sẽ tốn kém hơn nhiều so với các nước lớn hơn. Thêm vào đó, do hệ thống chính trị bị phi tập trung hóa cao độ và do quy mô quá nhỏ, khó có khả năng thực hiện chính sách bảo hộ tập trung đối với các ngành non trẻ.^[207]

Biucchi khẳng định rằng ngay từ thế kỷ XVI, tự do thương mại đã là thành phần quan trọng nhất trong chính sách kinh tế của Thụy Sĩ. Tuy nhiên, ông cũng thừa nhận rằng, sự bảo hộ “tự nhiên” trước các đối thủ cạnh tranh của Anh, do hệ quả của cuộc chiến tranh Napoleon, đã mang lại cơ hội lớn cho ngành dệt may của Thụy Sĩ vì công nghệ của nước này đã lạc hậu hơn của Anh sau khi Anh tiến hành cơ khí hóa thành công ngành dệt may vào thời điểm đó.^[208] Hơn nữa, chính sách tự do kinh doanh của Thụy Sĩ không có nghĩa là chính phủ không có chiến lược trong việc quyết định các chính sách của mình. Việc đến năm 1907, dù chịu sức ép quốc tế mạnh mẽ, nước này vẫn từ chối áp dụng Luật về phát minh sáng chế là một ví dụ. Một số người đã lập luận rằng chính sách chống bằng sáng chế đã có đóng góp tích cực cho sự phát triển của nhiều ngành công nghiệp ở Thụy Sĩ. Dược và hóa chất – tích cực “đánh cắp” công nghệ từ Đức – là những ngành được hưởng lợi nhất từ chính sách này. Ngành thực phẩm cũng được hưởng lợi vì việc không công nhận các bằng phát minh sáng chế, trên thực tế, đã khuyến khích đầu tư nước ngoài trực tiếp vào ngành này (xem kỹ hơn ở phần 2.3.3 và 3.2.3B).^[209]

2.2.7. Nhật Bản và các nước công nghiệp mới ở Đông Á

Nhật Bản bước vào vũ đài công nghiệp tương đối muộn. Mỹ đã buộc nước này phải mở cửa vào năm 1854 (sau vụ bê bối “Con tàu đen”)^[210]. Mặc dù trước đó Nhật Bản đã biết tới thế giới châu Âu do có giao thương với các thương nhân Bồ Đào Nha và Hà Lan, nhưng khi giao lưu nhiều hơn với các nước châu Âu, người Nhật Bản mới thật sự sốc trước sự lạc hậu của đất nước mình. Ngay sau đó, chế độ phong kiến sụp đổ, và sau sự kiện Phục hưng Minh Trị vào năm 1868, quá trình hiện đại hóa được thiết lập. Kể từ đó, chính quyền Nhật Bản đã có vai trò quan trọng đối với quá trình phát triển của đất nước.

Trong giai đoạn đầu của quá trình phát triển, Nhật Bản không thể sử dụng những chính sách bảo hộ thương mại, vì nước này bị buộc phải kí kết một loạt hiệp ước bất bình đẳng vào năm 1858, không để cho thuế suất vượt quá 5%. Ví dụ (bảng 2.1), thuế suất đối với hàng sản xuất ở Nhật Bản năm 1875 là 5% trong khi ở Mỹ là 50% (mặc dù so với Anh, khoảng cách về công nghệ của Mỹ nhỏ hơn của Nhật Bản). Vì thế, chính quyền Nhật Bản đã phải sử dụng các biện pháp khác để thúc đẩy công nghiệp hóa, và cho tới năm 1911 nước này mới giành lại được quyền tự quyết về thuế suất của mình.

Do không có doanh nghiệp tư nhân, cũng giống như nước Phổ đầu thế kỷ XIX (xem mục 2.2.3), Nhật Bản đã lập ra những doanh nghiệp nhà nước kiểu mẫu (hay còn gọi là những “nhà máy thí điểm”) trong một số ngành công nghiệp như đóng tàu, khai thác mỏ, dệt may (bông, len và lụa) và công nghiệp quốc phòng.^[211] Mặc dù sau đó phần lớn những nhà máy trên đều được bán rẻ cho tư nhân, nhưng không có nghĩa là chính quyền không tham gia vào công nghiệp nữa. Ví dụ, trong những năm 1870 và 1880, hầu hết các xưởng đóng tàu của nhà nước đều được tư nhân hóa, nhưng sau đó vẫn nhận được những khoản trợ cấp rất lớn của chính phủ. Trước năm 1924, cùng với ngành hàng hải, ngành đóng tàu được nhận từ 50 đến 90% tổng trợ cấp của chính phủ. Nhà máy thép hiện đại đầu tiên (Nhà máy Thép Quốc doanh Yawata) cũng do chính phủ xây dựng vào năm 1901.^[212]

Tuy nhiên, sự tham gia của chính phủ trong các dự án quy mô lớn không chỉ dừng lại ở các nhà máy kiểu mẫu mà còn mở rộng sang cả cơ sở hạ tầng. Chính quyền Minh Trị đã xây dựng tuyến đường sắt đầu tiên vào năm 1881. Chính quyền Minh Trị cũng đã phải nhượng bộ các nhà đầu tư tư nhân rất nhiều để thu hút sự quan tâm của họ vào ngành đường sắt^[213]. Trong những năm 1880 và 1890, nhà nước đã trợ cấp cho các hãng đường sắt tư nhân; và trên thực tế, trong những năm 1880, 36% tổng trợ cấp của nhà nước là dành cho ngành đường sắt. Năm 1906, các tuyến đường sắt chính đã được quốc hữu hóa. Chính quyền Nhật Bản cũng bắt đầu xây dựng hệ thống điện báo vào năm 1869, và đến năm 1880, tất cả những thành phố lớn đã được kết nối với nhau bằng cách này.^[214]

Chúng ta đánh giá như thế nào về vai trò của các doanh nghiệp nhà nước trong quá trình phát triển công nghiệp và cơ sở hạ tầng trong thời kì đầu của Nhật Bản hiện đại? Nhiều nhà bình luận không đánh giá cao vai trò của những doanh nghiệp đó, vì phần lớn những doanh nghiệp đó không có lời.^[215] Nhưng các học giả khác lại nhận thấy những khía cạnh tích cực hơn. Ví dụ, trong một tác phẩm mang tính kinh điển của mình, Thomas Smith đã tổng kết những nhận định của ông về vai trò của các doanh nghiệp nhà nước thời Minh Trị như sau:

Các doanh nghiệp nhà nước đã làm được những gì trong những năm 1686-1880? Về mặt định lượng, có lẽ là không nhiều: khoảng hai chục nhà máy hiện đại, vài hầm mỏ, một hệ thống điện tín, và chưa đến 100 dặm đường sắt. Nhưng mặt khác, đã có những hiệu ứng tích cực được tạo ra: đó là số lượng các nhà quản lí và kĩ sư đã không ngừng lớn mạnh, đó là lực lượng lao động đã qua đào tạo đang ngày càng tăng, là những thị trường mới mở; và có lẽ quan trọng nhất là sự phát triển của các doanh nghiệp đương thời sẽ là nền tảng cho sự lớn mạnh hơn nữa của công nghiệp.^[216]

Thêm vào đó, Nhật Bản còn có nhiều chính sách khuyến khích chuyển giao công nghệ hiện đại từ nước ngoài và thành lập các cơ sở giáo dục. Ví dụ: Nhật Bản thuê rất nhiều chuyên gia kĩ thuật của nước ngoài, số lượng các chuyên gia lên tới 527 người vào năm 1875^[217] nhưng sau đó giảm xuống chỉ còn 155 vào năm 1885, giúp Nhật nhanh chóng tiếp thu được những công nghệ tiên tiến trên thế giới. Năm 1871, Bộ Giáo dục Nhật Bản được thành lập; sang đầu thế kỷ XX, Nhật Bản tuyên bố tỉ lệ xóa mù chữ là 100%.^[218]

Ngoài ra, chính quyền Minh Trị còn học hỏi các thiết chế từ các nước phát triển hơn mà họ cho là cần thiết cho phát triển công nghiệp. Có thể nói thiết chế của Nhật Bản không giống với mô hình của một

nước cụ thể nào, mà là sự kết hợp của nhiều mô hình khác nhau.^[219] Luật hình sự của Nhật Bản chịu ảnh hưởng của Pháp, trong khi đó luật dân sự và luật thương mại phần lớn giống với luật của Đức và một chút của Anh. Quân đội được xây dựng theo mô hình của Đức (và học hỏi một số yếu tố của Pháp), và hải quân thì dựa theo mô hình của Anh. Ngân hàng trung ương Nhật Bản giống với ngân hàng trung ương của Bỉ, còn hệ thống ngân hàng nói chung thì giống với của Mỹ. Các trường đại học được xây dựng theo mô hình của Mỹ, các trường trung học cũng vậy, nhưng sau đó nhanh chóng chuyển sang mô hình của Pháp và Đức,...

Tất nhiên, những mô hình này cần có thời gian để thích ứng và phát triển ở Nhật Bản. Nhưng các nhà sử học đều nhận xét rằng quá trình đó diễn ra ở Nhật Bản với tốc độ rất nhanh. Những cải cách về thiết chế diễn ra sau chiến tranh, như thay đổi về độ tuổi lao động và hợp đồng lao động dài hạn, cũng rất đáng chú ý.

Sau khi các hiệp ước bất bình đẳng hết hiệu lực vào năm 1911, nhà nước Nhật Bản sau thời Minh Trị bắt đầu một loạt cải cách về thuế quan nhằm bảo hộ cho các ngành non trẻ, khuyến khích nhập khẩu nguyên liệu và hạn chế hàng tiêu dùng, hàng xa xỉ.^[220] Một lần nữa, chúng ta lại nhận thấy sự tương đồng giữa những chính sách này với những chính sách mà các nước khác đã từng áp dụng trong những giai đoạn phát triển của mình.

Như bảng 2.1 cho thấy, cho đến năm 1913, Nhật Bản đã trở thành một trong những nước có mức độ bảo hộ sản xuất cao hơn (nhưng vẫn thấp hơn Mỹ). Năm 1926, Nhật Bản đã tăng mức thuế đối với một số ngành công nghiệp mới, như dệt len. Tuy nhiên, thuế quan chỉ là “vũ khí thứ hai” trong số các công cụ của chính sách kinh tế^[221], mặc dù một số ngành công nghiệp chủ chốt (sắt thép, đường, đồng, thuốc nhuộm và dệt len) được bảo hộ rất mạnh. Mặt khác, ở đây chúng ta có thể thấy những nét tương đồng giữa Nhật Bản từ sau năm 1911 với Đức và Thụy Sĩ vào cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX. Các nước này đều áp dụng chính sách bảo hộ thuế quan “có trọng điểm” (mức thuế trung bình vẫn duy trì ở mức độ vừa phải, nhưng mức thuế đối với những ngành công nghiệp then chốt lại rất cao) trong khi một số nước như Mỹ, Nga và Bồ Đào Nha lại thực hiện bảo hộ dàn trải cho tất cả các ngành trong nền kinh tế.

Trong những năm 1920, dưới sức ảnh hưởng mạnh của Đức, Nhật Bản bắt đầu khuyến khích việc hợp lý hóa các ngành công nghiệp then chốt thông qua việc cho phép hình thành các các-ten và khuyến khích liên doanh nhằm chống lại sự “cạnh tranh lãng phí”, tăng tính kinh tế theo quy mô; tiêu chuẩn hóa và áp dụng chế độ quản lý khoa học.^[222] Trong những năm 1930, để đối phó với khủng hoảng kinh tế thế giới xảy ra sau cuộc Đại Suy thoái và nguy cơ chiến tranh, chính phủ Nhật Bản càng tăng cường các chính sách trên và kiểm soát chặt chẽ hơn đối với các các-ten, đặc biệt là đã thông qua Luật Kiểm soát Các Ngành Công nghiệp then chốt vào năm 1931. Bằng cách đó, những nền tảng cơ bản của chính sách kinh tế sau chiến tranh đã được thiết lập.^[223] Cũng như nhiều nước NDC, việc xây dựng quân đội Nhật Bản trong những năm 1930 được cho là đã có đóng góp nhằm thúc đẩy sự phát triển của những ngành công nghiệp nặng (mặc dù cuối cùng đã gây ra những hậu quả chính trị nghiêm trọng) thông qua kích cầu và tạo ra sự phổ biến về công nghệ.^[224]

Mặc dù có rất nhiều nỗ lực như vậy trong suốt nửa đầu thế kỷ XX, nhưng phải sau Thế chiến II Nhật Bản mới trở thành một cường quốc kinh tế. Theo nghiên cứu của Maddison, trong giai đoạn 1900-1950 thu nhập bình quân đầu người của Nhật Bản chỉ tăng trung bình 1% mỗi năm. Tốc độ tăng này thấp hơn so với 16 nền kinh tế lớn nhất thế giới (nay là các nước OECD) mà ông nghiên cứu trong cùng thời gian đó (1,3%/năm)^[225]; mặc dù cũng cần lưu ý rằng một phần của tình trạng trì trệ này là do sản lượng của Nhật Bản đã sụt giảm nghiêm trọng do Nhật Bản đã bại trận trong Thế chiến II.^[226]

Nhưng sau Thế chiến II, đặc biệt cho đến những năm 1970, tốc độ tăng trưởng của Nhật Bản luôn dẫn đầu thế giới. Từ năm 1950 đến 1973, tốc độ tăng GDP bình quân đầu người của nước này là 8%/năm, gấp hơn hai lần tốc độ tăng trung bình của 16 nước NDC (3,8%) (đã bao gồm Nhật Bản). Những nước NDC có tốc độ tăng trưởng cao nhất sau Nhật Bản là Đức và Áo (cùng đạt 4,9%) và Ý (4,8%); ngay cả những nước đang phát triển “thần kì” ở Đông Á như Đài Loan (6,2%) và Hàn Quốc (5,2%) cũng không thể theo kịp được Nhật Bản, mặc dù những nền kinh tế này hội tụ đủ những yếu tố để có thể tăng trưởng nhanh do họ có xuất phát điểm thấp hơn nhiều.^[227]

Đã có một cuộc tranh luận mang màu sắc ý thức hệ, kéo dài về nguyên nhân sự “thần kì” của kinh tế

Nhật Bản sau chiến tranh và của các nước NIC Đông Á trong vòng 2-3 thập kỉ trở lại đây. Mặc dù hiện vẫn còn những bất đồng, nhưng vẫn có một nhận định chung là sự tăng trưởng “thần kì” ở những nước này (ngoại trừ Hồng Kông), chủ yếu là nhờ vào các chính sách ITT (chính sách can thiệp trong công nghiệp, thương mại và công nghệ) của chính phủ.^[228]

Khi nghiên cứu những kinh nghiệm thời hậu chiến của các nước Đông Á, chúng ta một lần nữa bị ấn tượng bởi sự tương đồng giữa các chính sách ITT mà họ sử dụng với các chính sách mà các nước NDC khác đã sử dụng trước đó, bắt đầu là Anh ở thế kỷ XVIII, tiếp theo là Mỹ ở thế kỷ XIX, rồi đến Đức và Thụy Điển vào cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX. Nhưng điều quan trọng cần ghi nhận là các nước Đông Á không sao chép y hệt các chính sách ITT mà trước đó những nước phát triển hơn đã từng sử dụng. Những chính sách mà họ, và một số nước NDC khác như Pháp, sử dụng thời hậu chiến tân tiến và phong phú hơn nhiều. Các nước Đông Á sử dụng trợ cấp xuất khẩu một cách khéo léo và hiệu quả hơn (cả trực tiếp lẫn gián tiếp) và thực tế là họ có ít thuế xuất khẩu hơn các nước NDC trước đó.^[229] Như tôi đã nhiều lần chỉ ra, việc giảm thuế đối với nguyên liệu nhập khẩu và máy móc sử dụng trong các ngành công nghiệp xuất khẩu được sử dụng rộng rãi – và đây là một phương pháp mà rất nhiều nước NDC, nhất là Anh, đã sử dụng nhằm khuyến khích xuất khẩu.^[230]

Trước đây, sự phối hợp các chương trình đầu tư bổ sung đã được thực hiện một cách khá lộn xộn, sau này mới được hệ thống lại thông qua quy hoạch và các chương trình đầu tư có định hướng của chính phủ.^[231] Các quy định về việc thành lập hay đóng cửa doanh nghiệp, đầu tư và định giá được đặt ra nhằm “quản lí cạnh tranh” để giảm thiểu sự “cạnh tranh lành phí”.^[232] Một lần nữa, những quy định này có phần giống với các chính sách về các-ten được sử dụng từ cuối thế kỷ XIX đến đầu thế kỷ XX, nhưng thể hiện nhận thức đầy đủ hơn về những nguy cơ của lạm dụng độc quyền, và nhạy cảm hơn đối với các tác động của chính sách lên thị trường xuất khẩu. Bên cạnh đó, cũng có những khoản trợ cấp và quy định hạn chế đối với cạnh tranh nhằm thúc đẩy đổi mới công nghệ và hỗ trợ cho các ngành công nghiệp đang suy yếu.^[233]

Chính phủ các nước Đông Á – thông qua việc “hoạch định nguồn nhân lực” – cũng lồng ghép các chính sách liên quan đến vốn nhân lực và đào tạo vào hệ thống các chính sách ngành một cách chặt chẽ hơn so với các nước NDC trước đó.^[234] Các quy định về cấp bằng sáng chế và đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng được điều chỉnh nhằm tối đa hóa việc phổ biến công nghệ một cách có hệ thống hơn.^[235] Cũng có những nỗ lực thực sự trong việc cải thiện tay nghề và năng lực công nghệ thông qua trợ cấp (và những chương trình chi tiêu công) cho giáo dục, đào tạo nghề và R&D.^[236]

Với cuộc khủng hoảng gần đây ở Hàn Quốc và tình trạng suy thoái kéo dài ở Nhật Bản, ngày càng có nhiều người cho rằng các chính sách can thiệp ITT là sai lầm. Mặc dù cuốn sách này không đưa ra tranh luận về vấn đề đó, nhưng cũng có một số điểm có thể rút ra ở đây.^[237] Thứ nhất, cho dù chúng ta có cho rằng những khó khăn hiện nay ở Nhật Bản và Hàn Quốc là do các chính sách ITT can thiệp gây ra hay không, chúng ta cũng không thể phủ nhận rằng những chính sách này đã góp phần tạo nên điều “thần kì” ở các nước trên. Thứ hai, Đài Loan, cũng là nơi áp dụng những chính sách can thiệp ITT nhưng nền kinh tế nước này chưa hề trải qua cuộc khủng hoảng tài chính hay kinh tế vĩ mô nào. Thứ ba, tất cả những người quan sát am tường về Nhật Bản, không phụ thuộc vào quan điểm của họ, đều đồng ý rằng không thể gán tình trạng suy thoái của nước này cho chính sách ngành của chính phủ – mà phải kể đến các vấn đề khác như tiết kiệm quá mức, tự do hóa ngành tài chính-ngân hàng không đúng lúc (điều này dẫn đến nền kinh tế bong bóng) và quản lí kinh tế vĩ mô tồi. Thứ tư, với trường hợp của Hàn Quốc, chính sách ngành phần lớn đã bị dỡ bỏ vào khoảng giữa những năm 1990, khi khoản nợ đã dẫn đến cuộc khủng hoảng gần đây, vì vậy các chính sách này không thể là nguyên nhân dẫn đến khủng hoảng. Thực ra có thể lập luận rằng, việc xóa bỏ chính sách ngành đã góp phần gây ra cuộc khủng hoảng bằng cách khiến cho những “dự án đầu tư trùng lặp” trở nên dễ dàng hơn.^[238]

2.3. Chiến lược giữ khoảng cách của nước dẫn đầu và phản ứng của những nước theo sau – Trường hợp Anh và những nước theo sau

Khi một nước vượt lên, lẽ tự nhiên là nước đó sẽ sử dụng sức mạnh kinh tế và chính trị của mình để vượt lên trước nữa. Những chính sách của Anh, đặc biệt trong thế kỷ XVIII và thế kỷ XIX, là những ví dụ điển hình nhất. Điều thú vị là những chính sách này có rất nhiều điểm tương đồng với những chính sách mà hiện nay các nước phát triển áp dụng trong quan hệ với các nước đang phát triển khác.

2.3.1. Các nước thuộc địa

Anh đã dựng nên một loạt những chính sách nhằm ngăn cản sự phát triển sản xuất ở các nước thuộc địa, đặc biệt là ở châu Mỹ. List dẫn chứng rằng, năm 1770, William Pitt cha (lúc đó là Bá tước vùng Chatham^[239]) “đã khiến những nỗ lực sản xuất đầu tiên ở thuộc địa Anh trở nên khó khăn khi tuyên bố rằng những vùng đất này không được phép sản xuất gì khác ngoài cái móng ngựa”.^[240] Brisco đã chỉ ra mục đích của các chính sách thuộc địa của Anh dưới thời Walpole như sau:

Những quy định về thương mại và công nghiệp được thông qua nhằm giới hạn hoạt động sản xuất của các nước thuộc địa vào việc sản xuất nguyên vật liệu mà Anh sẽ gia công tiếp, nhằm cản trở những nhà sản xuất có khả năng cạnh tranh với chính quốc, và biến những nước này thành thị trường của những nhà buôn và nhà sản xuất người Anh.^[241]

Những chính sách mà Anh đã sử dụng bao gồm: Thứ nhất, những chính sách khuyến khích sản xuất nguyên vật liệu ở các nước thuộc địa. Ví dụ, vào những năm 1720, Walpole trợ cấp xuất khẩu và bỏ thuế nhập khẩu đối với nguyên liệu (như sợi gai và gỗ) từ các thuộc địa ở Mỹ. Ông tin rằng việc khuyến khích sản xuất nguyên vật liệu sẽ “khiến cho các thuộc địa không sản xuất các mặt hàng cạnh tranh với nước Anh nữa”.^[242] Đáng lưu ý là điều này cũng có cùng logic với những lập luận của Cobben khi ông giải thích ảnh hưởng của việc xóa bỏ Đạo luật Ngũ cốc, ông cho rằng việc đó đã vô tình khuyến khích công nghiệp hóa ở lục địa châu Âu và ở Mỹ bởi nó khiến việc xuất khẩu hàng nông sản của các nước này trở nên khó khăn hơn (xem mục 2.2.1 ở trên).

Thứ hai, một số hoạt động sản xuất ở các nước thuộc địa đã bị đặt ngoài vòng pháp luật. Ví dụ, việc xây dựng các nhà máy cán và cắt thép ở Mỹ bị đặt ngoài vòng pháp luật, do đó người Mỹ buộc phải chuyển sang sản xuất mặt hàng có giá trị gia tăng thấp là gang và sắt thỏi chứ không sản xuất các sản phẩm thép có giá trị gia tăng cao.^[243] Một số nhà sử học cho rằng chính sách này thực sự không có tác động lớn tới nền kinh tế Mỹ lúc bấy giờ, vì Mỹ không có lợi thế cạnh tranh trong việc sản xuất các mặt hàng này.^[244] Nhưng, dường như sẽ hợp lý khi lập luận rằng những chính sách như vậy sẽ trở thành trở ngại lớn, nếu không muốn nói là một rào cản không thể vượt qua, cho sự phát triển công nghiệp của Mỹ, nếu như nước này vẫn là thuộc địa của Anh sau khi đã trải qua những giai đoạn phát triển ban đầu (giai đoạn phát triển nông nghiệp và thương mại).^[245]

Thứ ba, các mặt hàng xuất khẩu cạnh tranh với hàng hóa của Anh đều bị cấm. Chúng ta đã biết ngành dệt may của Ấn Độ đã bị thiệt hại nặng nề do lệnh cấm nhập khẩu vải bông từ Ấn Độ vào thế kỷ XVIII, mặc dù vải Ấn Độ có chất lượng tốt hơn của Anh rất nhiều (xem mục 2.2.1).^[246] Một ví dụ khác, đó là vào năm 1699, Anh ra lệnh cấm các nước thuộc địa xuất khẩu vải len (Đạo luật len) đã phá hủy nghiêm trọng ngành công nghiệp sản xuất vải len ở Ireland. Đạo luật này đồng thời cũng ngăn cản luôn sự xuất hiện của ngành sản xuất len ở thuộc địa châu Mỹ.^[247] Một ví dụ nữa, vào năm 1732, một đạo luật ra đời – nhắm vào ngành sản xuất mũ lông hải li đang phát triển ở Mỹ – cấm xuất khẩu mũ ra nước ngoài hay sang các nước thuộc địa khác.^[248]

Thứ tư, Anh cấm các nước thuộc địa sử dụng thuế quan, hoặc sẽ ngăn cản bằng nhiều cách nếu như nó được coi là cấp thiết cho việc tăng thu ngân sách. Năm 1859, vì những lý do tài khóa, chính quyền thực dân Anh ở Ấn Độ đã đánh thuế nhập khẩu nhẹ lên hàng dệt may (khoảng 3-10%), ngay lập tức các nhà sản xuất của Ấn Độ cũng phải chịu thuế suất tương đương nhằm tạo ra một “sân chơi bình đẳng” cho hàng hóa của Anh.^[249] Mặc dù đã được “bù đắp” bởi việc đánh thuế các nhà sản xuất Ấn Độ, các nhà sản xuất Anh vẫn gây áp lực với chính phủ, yêu cầu xóa bỏ các mức thuế trên, và họ đã đạt được mục đích vào năm 1882.^[250] Vào những năm 1890, chính quyền thực dân ở Ấn Độ một lần nữa tìm cách đánh thuế nhập khẩu vải bông – lần này là để bảo vệ ngành sản xuất vải của Ấn Độ chứ không phải là lý do ngân sách – nhưng các nhóm chịu sức ép đã ngăn chặn được cố gắng này. Trước năm 1917, vải bông nhập khẩu vào Ấn Độ không phải chịu bất cứ thứ thuế nào.^[251]

2.3.2. Những nước nửa thuộc địa

Trong suốt thế kỷ XIX, Anh (và cả các nước NDC khác) đều cố gắng ngăn cản sự phát triển sản xuất ở những nước kém phát triển hơn bằng cách áp đặt tự do thương mại với những nước này, thông qua những “hiệp ước bất bình đẳng”. Các hiệp ước này thường áp đặt các mức thuế trần, thường là 5%, và tước đoạt quyền tự quyết về thuế quan của các nước nói trên. [1252](#)

Điều gây rất nhiều bối rối chính là việc giữ cho mức thuế thấp và thuế suất đồng nhất (mặc dù không nhất thiết là phải dưới 5%) lại chính là những điều mà các nhà kinh tế theo trường phái tự do thương mại hiện nay đề xuất cho các nước đang phát triển. Công trình nghiên cứu nổi tiếng của Little và đồng nghiệp chỉ ra rằng mức bảo hộ hợp lý nhất là 20% đối với các nước nghèo nhất và gần bằng 0% với các nước phát triển nhất. Ngân hàng Thế giới (WB) lập luận rằng “bằng chứng cho thấy lợi ích của việc xóa bỏ nhanh chóng những hạn chế định lượng, và giảm thuế xuống mức *thấp và đồng nhất*, ví dụ như ở mức từ 15-25%”. [1253](#)

Anh ban đầu đã áp dụng các hiệp ước bất bình đẳng ở Mỹ Latinh, bắt đầu với Brazil năm 1810, khi các nước này giành được độc lập về chính trị. Kể từ hiệp ước Nam Kinh (1842), được kí sau cuộc chiến tranh Nha phiến (1839-1842), Trung Quốc bị buộc phải kí kết một loạt các hiệp ước bất bình đẳng trong suốt hai thập kỉ tiếp theo. Những hiệp ước này khiến Trung Quốc mất đi quyền tự quyết về thuế quan, mà tiêu biểu là việc người Anh giữ chức lãnh đạo hải quan của Trung Quốc suốt 45 năm, từ năm 1863 đến 1908. Từ năm 1824, Xiêm (giờ là Thái Lan) đã kí kết rất nhiều hiệp ước bất bình đẳng và kết thúc với một hiệp ước bao trùm nhất vào năm 1855. Ba Tư cũng đã kí nhiều hiệp ước bất bình đẳng trong những năm 1836-1857, Đế chế Ottoman cũng phải làm như vậy vào năm 1838 và năm 1861. [1254](#)

Nhật Bản cũng mất quyền tự quyết về thuế quan từ khi kí những hiệp ước bất bình đẳng sau khi mở cửa vào năm 1854 (xem mục 2.2.7). Mãi tới năm 1911, những hiệp ước này mới hết hiệu lực. [1255](#) Điều thú vị là, khi Nhật Bản dùng vũ lực buộc Hàn Quốc phải mở cửa vào năm 1876, Nhật cũng bắt chước các nước phương Tây, buộc Triều Tiên kí kết những hiệp ước bất bình đẳng, buộc nước này phải từ bỏ quyền tự quyết thuế quan, mặc dù bản thân Nhật không có quyền tự quyết về thuế của chính mình.

Các nước ở Mỹ Latinh lớn hơn giành lại được quyền tự quyết thuế quan sớm hơn Nhật Bản, từ những năm 1880. Sau Thế chiến I, nhiều nước khác mới làm được điều này, nhưng Thổ Nhĩ Kỳ thì phải chờ đến năm 1923 (mặc dù các hiệp ước bất bình đẳng được kí kết từ năm 1838) còn Trung Quốc thì phải đợi đến tận năm 1929. [1256](#) Amsden chỉ ra rằng các nước này chỉ thực sự có thể tiến hành công nghiệp hóa sau khi đã giành được quyền tự quyết thuế quan (và cả về chính sách khác). [1257](#)

2.3.3. Những đối thủ cạnh tranh

Đối với những đối thủ cạnh tranh ở châu Âu (sau này là Mỹ), hiển nhiên Anh không thể sử dụng những chính sách lộ liễu như trên để giữ vững vị trí dẫn đầu của mình. Thay vào đó, Anh chủ yếu tập trung vào việc ngăn cản chuyên giao những công nghệ tiên tiến của mình ra bên ngoài, mặc dù những chính sách được sử dụng không phải lúc nào cũng hiệu quả.^[258]

Cho đến giữa thế kỷ XIX, khi máy móc là hiện thân của những công nghệ trụ cột, phương tiện quan trọng nhất để chuyển giao công nghệ chính là thông qua sự di chuyển của những công nhân giỏi, bởi họ là những người nắm rõ về máy móc và cách vận hành. Vì vậy, những nước kém phát triển hơn tìm cách lôi kéo những người thợ lành nghề từ những nước phát triển hơn, đặc biệt là từ Anh, và đưa những kiểu bào từng làm trong những cơ sở kinh doanh của các nước phát triển hơn này, về nước. Những việc làm này được thực hiện thông qua những nỗ lực có dự tính do chính phủ những nước kém phát triển hơn dàn xếp – trong khi chính phủ những nước phát triển hơn tìm mọi cách ngăn cản sự di cư đó.

Như đã nhắc đến ở trên (mục 2.2.4), do Pháp và những nước châu Âu khác đã lôi kéo một lượng lớn những người thợ giỏi từ Anh, đến năm 1719 Anh buộc phải ban bố lệnh cấm di cư đối với những người thợ giỏi, đặc biệt cấm việc mua chuộc hay tuyển dụng những người này cho những công việc ở nước ngoài. Theo quy định, hành động mua chuộc có thể bị phạt tiền hoặc thậm chí là bị phạt tù. Những người thợ di cư, nếu không quay trở về đất nước trong vòng sáu tháng kể từ khi được nhân viên của đại sứ quán Anh (thường là một nhà ngoại giao ở nước ngoài) thông báo sẽ mất quyền sử dụng đất và tài sản ở Anh, quyền công dân cũng bị xóa bỏ. Luật này nhắc đến cụ thể những ngành công nghiệp như len, thép, sắt, đồng thau, và các kim loại khác, cũng như ngành chế tác đồng hồ; nhưng trên thực tế, các quy định trên áp dụng trong mọi ngành công nghiệp.^[259] Các lệnh cấm di cư và mua chuộc lao động có tay nghề cao có hiệu lực đến tận năm 1825.^[260]

Do công nghệ xuất hiện ngày càng nhiều trong máy móc, nên việc xuất khẩu máy móc cũng nằm dưới sự kiểm soát của chính phủ. Năm 1750, Anh đưa ra lệnh cấm xuất khẩu các công cụ dùng trong ngành sản xuất len và lụa, đồng thời tăng mức phạt đối với hành động mua chuộc công nhân giỏi. Bằng những quy định ban hành sau đó, lệnh cấm này còn được mở rộng hơn nữa. Năm 1774, một đạo luật khác cũng được ban hành để kiểm soát việc xuất khẩu công cụ dùng trong ngành sản xuất vải lanh và vải bông. Năm 1781, đạo luật năm 1774 được sửa đổi và các từ “công cụ, đồ dùng” được đổi thành “bất kỳ máy móc, động cơ, công cụ, giấy tờ, ấn phẩm, đồ dùng, phương tiện hay bất cứ thứ gì khác” phản ánh quá trình cơ khí hóa đang gia tăng trong lĩnh vực công nghiệp. Năm 1785, Đạo luật về Công cụ lao động ra đời nhằm cấm xuất khẩu tất cả các loại máy móc, trong đó có một lệnh cấm đối với việc mua chuộc. Lệnh cấm này được nói lỏng vào năm 1828, dưới thời Chủ tịch Ủy ban Thương mại của Hội đồng cơ mật Hoàng gia Anh William Huskisson, một người ủng hộ tự do thương mại nổi tiếng, và cuối cùng được xóa bỏ vào năm 1842.^[261]

Cho đến thế kỷ XVII, khi còn là một trong những nước dẫn đầu thế giới về công nghệ, Hà Lan có thái độ khá cởi mở đối với việc người nước ngoài tiếp cận công nghệ của nước mình. Nhưng, khi vị thế hàng đầu về công nghệ của Hà Lan dần dần bị suy yếu, thái độ của cả các doanh nghiệp lẫn nhà nước đều thay đổi, và năm 1751, chính phủ đã phải đưa ra luật cấm xuất khẩu máy móc và cấm những người thợ giỏi di cư ra nước ngoài. Đáng tiếc là đạo luật này đã không hiệu quả như ở Anh, và sự di chuyển của thợ giỏi và máy móc vẫn tiếp tục.^[262]

Trước những biện pháp ngăn cản rò rỉ công nghệ của các nước phát triển, những nước kém phát triển hơn sử dụng mọi cách “bất hợp pháp” nhằm tiếp cận với công nghệ hiện đại. Các doanh nghiệp và các kỹ sư ở những nước này, thường được nhà nước chấp thuận và khuyến khích (bao gồm cả việc thưởng cho những ai lấy được những bí quyết công nghệ đặc biệt), đều tham gia vào mạng lưới tình báo công nghiệp.^[263] Landes, Harris và Bruland, cùng với những người khác đã đưa ra nhiều tài liệu về những mạng lưới tình báo lớn nhắm vào Anh, xuất phát từ các nước như Pháp, Nga, Thụy Điển, Na Uy, Đan Mạch, Hà Lan và Bỉ.^[264] Nhiều nước còn tổ chức hoặc ủng hộ việc tuyển những thợ giỏi từ Anh và các nước phát triển khác. Những cố gắng của Pháp dưới thời John Law (xem mục 2.2.4), và Phổ dưới thời Frederick Đại Đế (xem mục 2.2.3) là những ví dụ rất điển hình.

Dù đã thực hiện tất cả những nỗ lực, cả hợp pháp lẫn bất hợp pháp, thì việc đuổi kịp công nghệ là

không hề dễ dàng. Những tài liệu về quá trình chuyển giao công nghệ gần đây cho thấy, công nghệ chứa đựng nhiều kiến thức ngầm, không dễ chuyển giao. Vấn đề đó thậm chí không thể giải quyết được bằng việc “nhập khẩu” những người thợ giỏi, kể cả ở thời đại khi mà họ có thể nắm bắt được hầu hết những công nghệ chủ chốt. Những người thợ này gặp những trở ngại về ngôn ngữ và văn hóa, và quan trọng hơn, họ không tiếp cận được với hạ tầng công nghệ như ở quê nhà. Tài liệu của Landes đã chứng minh rằng các nước ở lục địa châu Âu phải mất hàng thập kỉ để học được công nghệ của Anh, kể cả khi họ đã “nhập khẩu” được nhiều thợ giỏi và có lẽ cả các máy móc chủ chốt.^[265]

Cũng giống như trường hợp của những nước đang phát triển hiện nay, quá trình chuyển giao công nghệ chỉ đạt hiệu quả cao nhất khi có được sự hỗ trợ của những chính sách được định hướng nhằm nâng cao cái mà kinh tế học về công nghệ hiện đại gọi là “năng lực công nghệ”^[266]. Như tôi đã nhắc đến ở phần trước, nhiều nước đã xây dựng những cơ sở giáo dục (như các trường kĩ nghệ) và nghiên cứu (các viện khoa học). Tôi cũng đã chỉ ra rằng họ đã sử dụng những biện pháp nhằm nâng cao hiểu biết về công nghệ, như xây dựng viện bảo tàng, tổ chức những cuộc triển lãm quốc tế, tặng máy móc mới cho những công ty tư nhân và xây dựng những nhà máy thí điểm sử dụng công nghệ tiên tiến. Các chính sách hỗ trợ tài chính nhằm khuyến khích các doanh nghiệp sử dụng những công nghệ hiện đại hơn, đặc biệt là thông qua các khoản miễn, giảm thuế đối với việc nhập khẩu thiết bị công nghiệp cũng được sử dụng rộng rãi.^[267] Điều thú vị là các quy định miễn, giảm thuế đối với việc nhập khẩu tư liệu sản xuất^[268] (mà lại cùng tồn tại bên cạnh các quy định hạn chế nhập khẩu những hàng phi tiêu dùng khác) cho đến những năm gần đây cũng là một trong những công cụ chủ yếu của chính sách công nghiệp ở các nước Đông Á.

Đến giữa thế kỷ XIX, những công nghệ then chốt đã trở nên phức tạp đến mức việc “nhập khẩu” những người thợ giỏi và máy móc không đủ để có thể nắm vững những công nghệ đó. Vì lí do này, Anh đã xóa bỏ lệnh cấm di cư và cấm xuất khẩu máy móc. Kể từ đó, việc chuyển giao những kiến thức về công nghệ mới được thực hiện thông qua việc mua bán các bằng phát minh, sáng chế trở thành một kênh quan trọng của quá trình chuyển giao công nghệ trong nhiều ngành. Điều này khiến cho các chính sách và các thiết chế coi việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ (IPR – intellectual property rights) trở nên quan trọng hơn. Đỉnh điểm là sự ra đời của Công ước Paris năm 1883 về bằng phát minh sáng chế và Công ước Berne năm 1886 về quyền tác giả, dưới sức ép từ những nước có công nghệ phát triển, đặc biệt là Mỹ và Pháp.

Từ năm 1790 đến 1850, hầu hết các nước NDC đều ban hành luật về phát minh sáng chế (xem chi tiết ở mục 3.2.3.B của Chương 3). Nhưng, tất cả những điều luật này đều có nhiều thiếu sót, đó là xét theo những tiêu chuẩn hiện đại, mà ngay cả những nước đang phát triển cũng đòi hỏi sau khi Hiệp định TRIPS (Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ – trade-related intellectual property rights) được WTO thông qua.^[269]

Khi xét cụ thể đến mối quan tâm chính của chúng ta trong chương này, cần phải chỉ ra rằng, những đạo luật trên không quan tâm nhiều đến việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của các công dân nước ngoài.^[270] Tại phần lớn các nước, trong đó có Anh (trước cuộc cải cách năm 1852), Hà Lan, Áo và Pháp, việc cấp bằng sáng chế cho những phát minh được nhập khẩu của các kiều bào được cho phép một cách công khai. Ở Mỹ, trước khi sửa đổi luật về bằng phát minh sáng chế vào năm 1836, các bằng sáng chế được cấp mà không cần bằng chứng về nguồn gốc của sản phẩm, vì vậy chúng được cấp cho cả các công nghệ nhập khẩu. Như chúng tôi đã đề cập, năm 1907 Thụy Sĩ mới có luật về bằng sáng chế; mặc dù Hà Lan ban hành luật này vào năm 1817, nhưng sau đó lại xóa bỏ vào năm 1869 và đến năm 1912 mới áp dụng trở lại.

Một điều đáng lưu ý là, mặc dù hệ thống bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ quốc tế ra đời vào những năm cuối của thế kỷ XIX, nhưng cho đến thế kỷ XX, thậm chí các nước phát triển nhất vẫn thường vi phạm các quy định về sở hữu trí tuệ của công dân của những quốc gia khác. Như đã nói ở trên, phải đến năm 1907 Thụy Sĩ mới có luật về phát minh sáng chế, còn Hà Lan thì tới năm 1912 mới có luật này. Thậm chí Mỹ, nước vốn tích cực ủng hộ quyền của người có bằng sáng chế, cũng phải tới năm 1891 mới thừa nhận tác quyền của người nước ngoài.^[271] Đến những thập kỉ cuối cùng của thế kỷ XIX, khi Đức sắp vượt Anh về công nghệ, Anh mới thực sự quan tâm tới vấn đề vi phạm bản quyền nhãn hiệu hàng hóa của Anh ở Đức.^[272] Cùng thời gian đó, người Đức cũng phàn nàn về việc Thụy Sĩ chưa có luật về phát minh sáng chế và việc các công ty của Thụy Sĩ, đặc biệt là các công ty hóa chất thường xuyên lấy cắp các

phát minh của Đức.

Mặc dù đến năm 1862 Anh mới có luật về nhãn hiệu hàng hóa, nhưng Kindleberger chỉ ra rằng “từ những năm 1830, các nhà sản xuất Anh đã liên tục tham gia vào các vụ kiện tụng nhằm bảo vệ nhãn hiệu hàng hóa của mình”.^[273] Năm 1862, nước này thông qua luật về nhãn hiệu hàng hóa (Đạo luật Nhãn hiệu Hàng hóa), cấm hành động “đánh cắp trong thương mại”, như việc làm giả nhãn hiệu và sai số lượng. Đạo luật sửa đổi năm 1887 chú ý hơn tới việc người nước ngoài vi phạm nhãn hiệu hàng hóa của Anh, đặc biệt là Đức; Quốc hội Anh đã quy định thêm: Với mỗi nhãn hiệu hàng hóa, phải ghi rõ địa điểm hoặc nước sản xuất. Luật sửa đổi này cấm cố ý mô tả sai hoặc gây hiểu lầm – ví dụ như việc các công ty Đức bán các loại dao kéo nhái hàng của Sheffield và sử dụng logo giả mạo. Luật này quy định, “việc bán những hàng hóa sản xuất ở nước ngoài nhưng lại có những từ ngữ hoặc dấu hiệu làm cho người tiêu dùng tin rằng sản phẩm này được sản xuất ở Anh và không có dòng chữ nào ghi rõ xuất xứ thật của sản phẩm là phạm tội hình sự”.^[274] Theo Kindleberger, đạo luật này cũng đưa ra một điều khoản cụ thể yêu cầu “hàng hóa của nước ngoài nếu có ghi tên của người bán là của Anh thì cũng phải có dấu hiệu hoặc tên của nơi xuất xứ của hàng hóa đó ở nước ngoài”.^[275]

Nhưng, các công ty của Đức đã tìm mọi cách để lách luật. Ví dụ, họ ghi nơi xuất xứ của hàng hóa bên ngoài các kiện hàng chứ không ghi lên từng mặt hàng cụ thể, do vậy, khi tháo bỏ bao bì của kiện hàng, người tiêu dùng sẽ không thể biết được xuất xứ thật của sản phẩm (người ta nói rằng đây là cách thường được sử dụng với đồng hồ và giũa). Ngoài ra, họ còn tìm cách xuất khẩu các sản phẩm dưới dạng linh kiện và lắp ghép lại tại Anh (cách này thường được dùng với đàn piano và xe đạp); hoặc dán nhãn xuất xứ của sản phẩm ở vị trí khó nhìn thấy. Williams dẫn chứng: “Một công ty của Đức, chuyên xuất khẩu máy khâu với số lượng lớn sang Anh, đã cố ý dán nhãn “Singers” và “Máy khâu của Bắc Anh”, và chỉ khắc một dòng chữ nhỏ ghi “Sản xuất tại Đức” ở bên dưới chiếc bàn đạp. Phải cần tới năm, sáu cô thợ may cùng hợp sức lại mới có thể lật ngược được chiếc máy khâu lên và đọc dòng chữ trên, nếu không thì sẽ chẳng ai đọc được”.^[276]

2.4. Những chính sách phát triển công nghiệp: Những huyền thoại lịch sử và những bài học

Trong chương này, tôi đã khảo sát những chính sách công nghiệp, thương mại và công nghệ (ITT) đã được các nước NDC sử dụng khi họ là những nước đang phát triển, bao gồm Anh, Mỹ, Đức, Pháp, Thụy Điển, Bỉ, Hà Lan, Thụy Sĩ, Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan. Bức tranh hiện lên trái ngược hoàn toàn với bức tranh được những nhà bình luận theo trường phái Tân-Tự do và những người phê bình khác đưa ra.

Ở phần cuối của chương này, trước tiên tôi sẽ tóm tắt quan điểm của tôi về vai trò của những chính sách ITT trong quá trình phát triển của các nước NDC chủ chốt (mục 2.4.1). Sau đó tôi sẽ dựng lại một bức tranh tổng quan về các nước này và đưa ra kết luận, mặc dù hầu hết tất cả các nước đều áp dụng chính sách hỗ trợ những ngành non trẻ, nhưng những biện pháp mà các nước sử dụng lại rất đa dạng (xem mục 2.4.2). Cuối cùng, tôi so sánh các chính sách ITT của các nước NDC thời kì đầu với các chính sách ITT mà các nước đang phát triển hiện nay đang áp dụng, và khẳng định rằng, khi xem xét khoảng cách về năng suất lao động mà các nước này phải vượt qua, mức độ bảo hộ được áp dụng ở các nước đang phát triển hiện nay thấp hơn nhiều so với ở các nước NDC đã từng áp dụng trong quá khứ (xem mục 2.4.3).

2.4.1. Các huyền thoại lịch sử và sự thật về các chính sách trong quá khứ

A. Hầu hết những nước thành công đều sử dụng chính sách bảo hộ các ngành non trẻ và các chính sách can thiệp ITT khác khi nước đó còn là nền kinh tế theo sau

Cuộc thảo luận của tôi trong chương này cho thấy, hầu hết các nước NDC đều đã áp dụng các chiến lược nhằm khuyến khích các ngành non trẻ khi họ còn phải cố gắng bắt kịp trình độ phát triển của các nước khác. Ở nhiều nước, bảo hộ bằng thuế quan là thành phần then chốt của chiến lược này, nhưng đó không phải là thành phần duy nhất hay quan trọng nhất. Điều thú vị là, chính Anh và Mỹ, hai nước được coi là quê hương của các chính sách tự do thương mại, lại là những nước sử dụng biện pháp bảo hộ thuế quan một cách tích cực nhất (xem mục B và C bên dưới).

Chỉ có một vài ngoại lệ rõ ràng là Thụy Sĩ, Hà Lan, và ở phạm vi hẹp hơn là Bỉ, mặc dù ngay cả ở các nước này cũng phải có một sự dè dặt nhất định. Thụy Sĩ được hưởng lợi từ sự bảo hộ “tự nhiên” do các cuộc chiến tranh của Napoleon mang lại vào đúng thời điểm có tính quyết định của quá trình phát triển công nghiệp ở nước này. Trong hai thế kỷ XVI và XVII, Hà Lan một mặt áp dụng những chính sách gây hấn nhằm xây dựng đất nước thành một đế chế hải quân và thương mại; mặt khác, trong những năm 1830, nước này lại thành lập những cơ sở cung cấp tài chính cho các ngành công nghiệp và hỗ trợ ngành sản xuất vải bông. Trong thế kỷ XIX, Bỉ có lẽ là nước có mức thuế xuất nhập khẩu trung bình tương đối thấp, nhưng thế kỷ XVIII, chính phủ Áo – cai quản khu vực này – lại là chính phủ có chính sách bảo hộ cao hơn hẳn và một số ngành còn được bảo hộ mạnh mẽ cho tới giữa thế kỷ XIX. Mặc dù vậy, vẫn có lí khi nói rằng ba nền kinh tế trên, hoặc ít nhất là Thụy Sĩ và Hà Lan, đã phát triển dưới những chính sách ITT tự do rộng rãi.

Có thể lập luận rằng hai nước này đã hạn chế áp dụng những chính sách thương mại có tính bảo hộ do đây là những nước nhỏ nên chi phí cho bảo hộ sẽ tương đối lớn. Tuy nhiên, cách giải thích này không thuyết phục. Lấy một ví dụ là Thụy Điển, cũng là một nước nhỏ, nhưng vào khoảng từ cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX – khi nước này đang cố gắng đuổi kịp các nước phát triển hơn trong một số ngành công nghiệp – đã áp dụng thành công chính sách bảo hộ các ngành non trẻ. Có lẽ lí do thuyết phục hơn là, không giống như Thụy Điển, đầu thế kỷ XIX, Hà Lan và Thụy Sĩ là hai nước đã có trình độ công nghệ rất hiện đại. Trình độ công nghệ của họ đã gần như ở mức hiện đại nhất thế giới trong suốt thời kì diễn ra Cách mạng Công nghiệp ở châu Âu, và điều đó có nghĩa là họ đơn giản không cần nhiều đến chính sách bảo hộ ngành non trẻ (xem chi tiết ở mục 2.2.6).

Tất nhiên, có thể nói rằng các nước NDC đã đều có thể tiến hành công nghiệp hóa mà không phụ thuộc hay không cần đến những chính sách ITT có tính chất can thiệp. Nhiều sự kiện lịch sử đã bị “nói quá lên” theo nghĩa là có nhiều nhân tố ẩn sau đó; vốn dĩ đã khó chứng minh được rằng các chính sách can thiệp ITT hay bất kì yếu tố nào khác là tác nhân chủ yếu dẫn tới thành công của những nước đó.^{[12771](#)} Nhưng dường như có một sự trùng hợp đáng chú ý: Nhiều nước đã áp dụng những chính sách này, từ nước Anh ở thế kỷ XVIII cho đến Hàn Quốc ở thế kỷ XX, và đều đạt được những thành tựu trong công nghiệp, nhất là khi quan điểm chính thống cho rằng đó là những chính sách rất có hại.

B. Huyền thoại về nước Anh như một nền kinh tế tự do thương mại, tự do kinh doanh

Trái ngược với những luận điệu lừa bịp phổ biến, Anh là nước rất tích cực, thậm chí trong một số lĩnh vực còn là nước tiên phong trong việc áp dụng các chính sách can thiệp ITT nhằm hỗ trợ các ngành non trẻ cho đến khi nước này thiết lập được vị trí hàng đầu trong công nghiệp của mình vào giữa thế kỷ XIX, sau đó mới bắt đầu chuyển sang chế độ thương mại tự do.

Những chính sách này, mặc dù có phạm vi hạn chế, có từ thế kỷ XIV (dưới thời Edward III) và thế kỷ XV (dưới thời Henry VII), đều có liên quan tới sản xuất len, ngành công nghiệp hàng đầu lúc bấy giờ. Từ cuộc cải cách chính sách thương mại của Walpole năm 1721 cho đến sự kiện xóa bỏ Đạo luật Ngũ cốc năm 1846, Anh đã áp dụng các chính sách can thiệp ITT mà sau này đã được các nước Đông Á như Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan sử dụng trong quá trình công nghiệp hóa rất thành công sau Thế chiến II. Nhiều chính sách chúng ta vẫn nghĩ là những phát minh của Đông Á, như trợ cấp xuất khẩu và hoàn thuế nhập khẩu đối với nguyên liệu đầu vào để sản xuất hàng xuất khẩu, thực chất đều đã được Anh sử dụng rộng rãi trong suốt giai đoạn nói trên. Hơn nữa, cần ghi nhận rằng việc Anh áp dụng các chính sách tự do thương mại cũng là nhằm phát triển các ngành công nghiệp của nước này. Những người vận động cho tự do thương mại mạnh mẽ nhất, trong đó dẫn đầu là Richard Cobden^[278], đều tin rằng việc nhập khẩu tự do các hàng nông sản vào Anh sẽ làm nản chí các nước đối thủ trong sản xuất, những nước sẽ không thể phát triển được nếu không có Đạo luật Ngũ cốc của Anh.

C. Nước Mỹ như là “Quê hương và thành trì của chủ nghĩa bảo hộ hiện đại”

Chính là nước Mỹ, chứ không phải nước Đức như mọi người vẫn thường nghĩ, đã lần đầu tiên hệ thống hóa các quan điểm và chính sách phát triển các ngành non trẻ mà Anh đã sử dụng rất hiệu quả nhằm thúc đẩy sự phát triển công nghiệp của nước mình. Hệ thống những luận cứ đầu tiên biện minh cho các ngành non trẻ được phát triển bởi các nhà tư tưởng Mỹ như Alexander Hamilton và Daniel Raymond, trong khi Friedrich List, người được coi là cha đẻ của những luận cứ này lại lần đầu tiên nghiên cứu chúng trong thời gian ông sống lưu vong ở Mỹ.

Chính phủ Mỹ đã vận dụng những lập luận này vào thực tế tích cực hơn nhiều so với các nước khác trong suốt hơn một thế kỷ (1816-1945). Trong thời gian này, Mỹ là nước có mức thuế nhập khẩu đánh vào hàng chế tạo cao nhất trên thế giới. Mặc dù nước này được hưởng lợi từ sự bảo hộ “tự nhiên” do chi phí vận chuyển cao, ít nhất cho đến những năm 1870, nhưng vẫn có lí khi nói rằng Mỹ là nước có mức độ bảo hộ cao nhất thế giới trong giai đoạn *đuối kịp* của mình. Chính trị gia theo chủ nghĩa dân túy cánh hữu, phi đảng phái, Pat Buchanan, đã nói rằng tự do thương mại là thứ “không phải của Mỹ”.

Chắc chắn, các ngành công nghiệp của Mỹ không thực sự cần đến tất cả những loại hình bảo hộ thuế quan đã được áp dụng, và nhiều loại thuế đã được duy trì lâu hơn mức cần thiết. Nhưng, cũng rõ ràng là nền kinh tế Mỹ không thể đạt được vị trí như ngày hôm nay nếu không có những chính sách bảo hộ mạnh mẽ bằng thuế quan, ít nhất là cho những ngành non trẻ then chốt. Cũng cần ghi nhận vai trò của chính phủ Mỹ trong việc phát triển cơ sở hạ tầng và trợ cấp cho R&D, và vẫn được duy trì cho đến hiện nay.

D. Huyền thoại coi Pháp là một nước tương phản với nước Anh tự do kinh doanh

Nhà nước Pháp trước cách mạng đã rất tích cực can thiệp vào quá trình phát triển công nghiệp. Nhưng truyền thống mang tên “Colbert” này đã bị những tư tưởng tự do của Cách mạng Pháp đè bẹp, và những bế tắc chính trị trong hơn một thế kỷ tiếp theo đã tạo ra một loạt những chính phủ yếu kém và có tầm nhìn hạn chế.

Do vậy, dù được biết đến với hình ảnh một nhà nước can thiệp nặng nề, nhưng trong suốt thế kỷ XIX và nửa đầu thế kỷ XX, Pháp đã duy trì hệ thống các chính sách mang tính tự do hơn nhiều so với Anh, hay đặc biệt là với Mỹ. Ví dụ, từ những năm 1820 đến những năm 1860, mức độ bảo hộ của Pháp luôn luôn thấp hơn so với của Anh.

Giai đoạn tự do kinh doanh trong lịch sử của Pháp lại trùng hợp với thời kì mà đất nước này tương đối lạc hậu về công nghiệp và công nghệ – một thực tế gián tiếp chứng minh cho những luận cứ nhằm bảo hộ các ngành non trẻ. Những thành tựu chủ yếu trong công nghiệp mà nước này đạt được là do việc áp dụng những chính sách can thiệp sau Thế chiến II, điều này khiến Pháp ngày nay được biết đến với hình ảnh của một nhà nước can thiệp.

E. Việc sử dụng hạn chế những chính sách bảo hộ thương mại ở Đức

Mặc dù Đức vẫn bị coi là quê hương của chủ nghĩa bảo hộ các ngành non trẻ, nhưng thực tế, Đức chưa bao giờ sử dụng rộng rãi việc bảo hộ bằng thuế quan. Cho đến cuối thế kỷ XIX, Đức là một trong những nước có chế độ thương mại tự do nhất trên thế giới, mặc dù một số ngành công nghiệp nặng chủ chốt vẫn nhận được sự bảo hộ thuế quan đáng kể.

Nhưng điều đó cũng không có nghĩa là ở Đức đã từng tồn tại tự do thương mại giống như ở Pháp trong suốt thế kỷ XIX và nửa đầu thế kỷ XX. Minh chứng cho điều này chính là việc nhà nước Phổ từ thế kỷ XVIII trở đi đã áp dụng nhiều biện pháp phi thuế quan nhằm khuyến khích phát triển các ngành non trẻ, trong đó có đầu tư của chính phủ, hợp tác giữa nhà nước và tư nhân, và rất nhiều các khoản trợ cấp.

Mặc dù sự phát triển sau đó của khu vực tư nhân đã khiến cho việc can thiệp trực tiếp của nhà nước trở nên không cần thiết và không được ủng hộ, nhưng nhà nước vẫn giữ vai trò “định hướng” quan trọng. Đó là trường hợp của một số ngành công nghiệp nặng vào cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX (những ngành cũng đồng thời được bảo hộ mạnh mẽ trong thời gian này). Cũng trong thời gian này, Đức đã đi tiên phong trong việc tạo ra những thiết chế phúc lợi xã hội nhằm xoa dịu làn sóng cách mạng và thiết lập hòa bình xã hội (xem thêm mục 3.2.6.A chương III).

Chính vì vậy, mặc dù không thể coi Đức là nhà nước của tự do kinh doanh như Pháp trong thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, nhưng vẫn có thể khẳng định rằng sự can thiệp của nhà nước Đức trong giai đoạn *đuổi kịp* của mình không mạnh như nhiều người vẫn nghĩ, nhất là trong việc sử dụng bảo hộ bằng thuế quan.

F. Thụy Điển không phải lúc nào cũng là “một nền kinh tế nhỏ và mở cửa” như sau này họ thể hiện

Dù không cần xem xét lại một cách tỉ mỉ như những nước nói trên, nhưng cũng có những huyền thoại về Thụy Điển cần phải xóa bỏ.

Nói chung, việc bảo hộ bằng thuế quan của Thụy Điển trong giai đoạn *đuổi kịp* là không quá lớn, mặc dù kinh tế của nước này tương đối lạc hậu. Nhưng, dường như chính phủ Thụy Điển đã sử dụng bảo hộ bằng thuế quan một cách có chiến lược – nhằm phát triển ngành dệt may đầu thế kỷ XIX, ngành cơ khí và điện tử cuối thế kỷ XIX. Điều thú vị cần ghi nhận là hệ thống bảo hộ bằng thuế quan đối với ngành dệt may đầu thế kỷ XIX của Thụy Điển (cũng như của Anh trong thế kỷ XVIII) có điểm giống với chiến lược khuyến khích của các nước Đông Á cuối thế kỷ XX, đó là đánh thuế thấp đối với nguyên liệu đầu vào và đánh thuế cao đối với sản phẩm nhập khẩu đã hoàn thiện.

Một điểm quan trọng khác nữa là, ngay từ giai đoạn đầu, Thụy Điển đã phát triển các hình thức hợp tác công-tư trong xây dựng cơ sở hạ tầng và trong các ngành công nghiệp then chốt, đặc biệt là ngành sắt thép. Các nước ở Đông Á sau Thế chiến II cũng đã áp dụng các mô hình tương tự. Việc sớm chú trọng phát triển giáo dục, đào tạo công nhân có tay nghề và nghiên cứu cũng là một điểm đáng lưu tâm nữa.

G. Chính sách can thiệp của nhà nước ở Nhật Bản thời cận đại bị giới hạn do những cường ép từ bên ngoài

Khi mới tiến hành mở cửa và bắt đầu bước vào giai đoạn phát triển công nghiệp hiện đại, Nhật Bản không thể sử dụng chính sách bảo hộ thuế quan nhằm khuyến khích các ngành mới vì một loạt các “hiệp ước bất bình đẳng” mà nước này buộc phải kí kết, giới hạn thuế suất dưới 5%. Vì vậy, Nhật buộc phải sử dụng các biện pháp khác, trong đó có xây dựng các nhà máy kiểu mẫu trong những ngành công nghiệp then chốt (và sau đó nhanh chóng được cổ phần hóa để tăng doanh thu và hiệu quả), trợ cấp cho các ngành công nghiệp này và đầu tư phát triển giáo dục và cơ sở hạ tầng. Nhưng do tầm quan trọng của thuế quan như một công cụ nhằm khuyến khích phát triển công nghiệp trong thời gian đó (khi các công cụ chính sách khác vẫn chưa được tìm ra và/hoặc bị coi là “quá triệt để”), khiến cho việc mất đi quyền tự quyết về thuế quan là một thiệt thòi đáng kể.

Phải đến đầu thế kỷ XX, khi các hiệp ước bất bình đẳng hết hiệu lực vào năm 1911, Nhật Bản mới có thể xây dựng chiến lược phát triển công nghiệp toàn diện hơn, trong đó bảo hộ bằng thuế quan là thành tố chính. Giai đoạn sau Thế chiến II, khi nước này áp dụng một loạt “đổi mới” ấn tượng với các chính sách ITT, và cho thấy khả năng áp dụng những công cụ chính sách đa dạng giúp cho sự can thiệp của chính phủ hiệu quả hơn thì Nhật Bản đã trở thành nước có tốc độ phát triển thần kì.

H. “Kẻ săn trộm trở thành người gác rừng”: Chính sách thay đổi cùng với quá trình phát triển

Từ phần trình bày của tôi trong chương này, xuất hiện một sự kiện quan trọng là các nước NDC đã thay đổi các chính sách dẫn đến sự thay đổi vị thế tương đối của họ trong cuộc cạnh tranh toàn cầu. Một phần của sự thay đổi là cố tình “lên gác rút thang”, nhưng đó cũng dường như là do xu hướng tự nhiên của con người là giải thích lại quá khứ theo quan điểm của hiện tại.

Khi đang trong giai đoạn *đuổi kịp*, các nước NDC đã bảo hộ các ngành non trẻ, “săn trộm” những người thợ giỏi và mua lậu máy móc từ các nước phát triển hơn, thiết lập mạng lưới tình báo công nghiệp và vi phạm bản quyền sáng chế và nhãn hiệu hàng hóa. Nhưng sau khi những nước này trở thành những nước công nghiệp phát triển nhất, họ bắt đầu chuyển sang chế độ tự do thương mại, ngăn cản sự rò rỉ công nghệ và sự di cư của những người thợ giỏi; họ cũng trở thành những người bảo vệ chặt chẽ các phát minh sáng chế và nhãn hiệu hàng hóa của mình. Bằng cách này, những người “săn trộm” dường như đã trở thành những “người gác rừng” với những chuẩn mực bị đảo lộn.

Vào thế kỷ XIX, Anh đã gây khó khăn cho nhiều nước, đặc biệt là Đức và Mỹ, những nước coi việc thuyết giáo về tự do thương mại của Anh là một hành động đạo đức giả, bởi lẽ vào thế kỷ XVIII, Anh là nước áp dụng các chính sách bảo hộ các ngành non trẻ mạnh hơn bất cứ nước nào khác. Thái độ đó có lẽ cũng đang được lặp lại ngày nay, khi các nhà đàm phán thương mại của Mỹ cũng đang rao giảng về ưu điểm của tự do thương mại với các nước đang phát triển, hoặc khi các công ty dược phẩm của Thụy Sĩ yêu cầu bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ mạnh hơn nữa.

2.4.2. “Không chỉ bằng thuế quan”: Những mô hình đa dạng nhằm phát triển các ngành non trẻ

Như đã chỉ ra ở trên, trong giai đoạn đuổi kịp của mình, hầu như các nước NDC đều sử dụng chính sách khuyến khích các ngành non trẻ. Tất nhiên, điều đó không cho phép chúng ta kết luận rằng những chính sách đó đều tự động mang lại những thành tựu kinh tế. Chúng ta đã biết quá nhiều ví dụ trong lịch sử cũng như hiện tại phủ nhận nhận định ngược trên. Nhưng có một mô hình tồn tại dai dẳng trong lịch sử, bắt đầu ở Anh từ thế kỷ XVIII và kéo dài đến cuối thế kỷ XX ở Hàn Quốc, đó là sự phát triển kinh tế đạt được đều thông qua những chính sách bảo hộ các ngành non trẻ. Mô hình này rõ ràng đến mức không thể bị gạt bỏ như một sự trùng hợp ngẫu nhiên. Vì thế, những người tin tưởng vào tính ưu việt của chế độ thương mại tự do và những chính sách ITT của tự do kinh doanh đối với các nước đang phát triển hiện nay cần phải giải thích vì sao họ cho rằng mô hình trên không còn thích hợp nữa (xem thêm Chương 4).

Mặc dù thuế quan mang tính bảo hộ đóng vai trò rất quan trọng trong quá trình phát triển ở hầu hết các nước NDC, nhưng tôi xin nhắc lại, đó không phải là công cụ duy nhất hay quan trọng nhất mà các nước này đã sử dụng nhằm phát triển các ngành non trẻ. Còn có rất nhiều các công cụ khác như trợ cấp xuất khẩu, hoàn thuế nhập khẩu đối với nguyên liệu đầu vào để sản xuất hàng xuất khẩu, cho phép độc quyền, tổ chức các các-ten, cho vay theo định hướng, kế hoạch hóa đầu tư, kế hoạch hóa nguồn nhân lực, hỗ trợ hoạt động R&D, và khuyến khích các thiết chế cho phép hợp tác giữa nhà nước và tư nhân. Thuế quan chưa bao giờ là công cụ duy nhất mà các nước có thể sử dụng nhằm phát triển các ngành mới hay hiện đại hóa các ngành đã có từ trước. Ở một số nước, như Đức cho đến cuối thế kỷ XIX, hay ở Nhật trước khi giành được quyền tự quyết về thuế vào năm 1911, sự bảo hộ bằng thuế quan thậm chí không phải là công cụ quan trọng nhất nhằm khuyến khích các ngành non trẻ.

Thực tế, các nước NDC kết hợp các công cụ chính sách hết sức đa dạng, tùy thuộc vào mục tiêu và điều kiện cụ thể của mỗi nước. Ví dụ, Mỹ áp dụng bảo hộ bằng thuế quan mạnh hơn Đức, nhưng nhà nước Đức lại có vai trò to lớn và trực tiếp hơn trong việc khuyến khích các ngành non trẻ. Một ví dụ khác là Thụy Điển dựa nhiều hơn vào những dự án hợp tác giữa nhà nước và tư nhân so với Anh.

Như vậy, mặc dù có những khuôn mẫu lịch sử bao trùm đáng chú ý, nhưng việc kết hợp các công cụ chính sách nhằm khuyến khích phát triển ngành ở mỗi nước là rất đa dạng. Đổi lại, điều này hàm ý rằng không một mô hình nào đó “kích cỡ vừa với tất cả” cho sự phát triển công nghiệp – mà chỉ có những nguyên tắc chỉ dẫn và hàng loạt những ví dụ có thể học được từ đây.

2.4.3. So sánh với những nước đang phát triển hiện nay

Những cuộc thảo luận về các chính sách thương mại của những người hoài nghi về các chính sách can thiệp ITT rất hiếm khi thừa nhận tầm quan trọng của việc bảo hộ bằng thuế quan trong quá trình phát triển kinh tế của các nước NDC.^[279] Một vài người còn bác bỏ những bằng chứng lịch sử bằng cách chỉ ra rằng mức độ bảo hộ ở các nước NDC trước đây thấp hơn nhiều so với mức độ bảo hộ hiện nay ở các nước đang phát triển.

Little và cộng sự lập luận rằng “Ngoài các nước Nga, Mỹ, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, thì không có vẻ gì là các mức thuế trong khoảng một phần tư đầu của thế kỷ XX, tại thời điểm mà những mức thuế này chắc chắn cao hơn các mức thuế trong thế kỷ XIX ở hầu hết các nước, thường đảm bảo những mức độ bảo hộ cao hơn nhiều so với mức độ phát triển công nghiệp mà chúng ta đã thấy trong chương trước, do vậy không thể bào chữa cho mức thuế cao ở các nước đang phát triển hiện nay [khi chúng ta cho rằng các mức thuế nên là 20% đối với các nước nghèo nhất và gần bằng 0 đối với các nước tân tiến hơn]”.^[280] Tương tự, Ngân hàng Thế giới khẳng định rằng “mặc dù các nước công nghiệp đã từng được hưởng lợi từ sự “bảo hộ tự nhiên” do chi phí vận chuyển trước kia rất cao, từ năm 1820 đến 1890 thuế suất trung bình của 12 nước công nghiệp chỉ dao động từ 11-32%. Ngược lại, thuế suất trung bình đối với hàng chế tạo ở các nước đang phát triển là 34%”.^[281]

Những luận cứ trên có vẻ hợp lí, nhất là khi chúng ta xem xét thực tế là thuế suất thường không phản ánh đúng mức độ bảo hộ các ngành non trẻ ở các nước đang phát triển hiện nay, khi so sánh với các nước NDC trong quá khứ. Như tôi đã chỉ ra ở phần đầu chương này (mục 2.1), ngân sách hạn chế và khả năng điều tiết của nhà nước không đủ mạnh đã giới hạn đáng kể phạm vi của các chính sách ITT hơn cả chính sách thuế quan ở các nước NDC trước kia. Chính phủ các nước đang phát triển hiện nay có xu hướng sử dụng hệ thống các công cụ chính sách phong phú hơn nhằm khuyến khích những ngành non trẻ, mặc dù một số công cụ (như trợ cấp xuất khẩu ở các nước nghèo) đã bị WTO cấm sử dụng.^[282] Nhưng luận cứ này lại có nhiều khả năng khiến người ta hiểu lầm ở một điểm quan trọng. Vấn đề là, sự chênh lệch về năng suất lao động giữa các nước đang phát triển và các nước phát triển hiện nay lớn hơn nhiều so với sự chênh lệch giữa các nước NDC trước kia. Điều này có nghĩa là các nước đang phát triển ngày nay cần áp dụng thuế suất cao hơn so với thuế suất ở các nước NDC trong quá khứ, nếu họ muốn có một mức độ bảo hộ thực tế bằng với mức độ bảo hộ đã từng tồn tại ở các nước NDC.^[283] Nói cách khác, do sự chênh lệch về năng suất lao động mà các nước đang phát triển ngày nay phải đối mặt, muốn có hiệu quả bảo hộ tương tự như ở các nước NDC trước kia, họ cần áp dụng các mức thuế quan cao hơn nhiều.

Trước khi chỉ ra điều này, chúng tôi phải thừa nhận rằng việc đo lường sự chênh lệch về năng suất lao động của các nước trên thế giới là không đơn giản. Những số liệu về thu nhập bình quân đầu người là rất rõ ràng, mặc dù nó có sai số và chỉ mang tính đại diện; tuy vậy cần phải tranh luận xem nên tính thu nhập bằng đôla theo giá hiện tại hay theo ngang giá sức mua (PPP). Có người cho rằng thu nhập tính theo tỉ giá đồng đôla hiện tại phản ánh đúng hơn chênh lệch về năng suất lao động đối với những hàng hóa có thể trao đổi qua biên giới quốc gia, và do đó phù hợp cho việc xác định thuế suất. Tuy nhiên, con số này lại chịu sự ảnh hưởng thất thường của tỉ giá hối đoái, và do đó sẽ khó có thể đo lường được sự khác biệt về năng suất lao động. Tính thu nhập theo PPP phản ánh đúng hơn năng suất lao động chung của cả quốc gia, nhưng số đo này thường đánh giá thấp, có khi là rất thấp sự khác biệt về năng suất lao động ở các ngành xuất nhập khẩu. Ở những phần sau, tôi sử dụng thước đo thu nhập theo PPP, một phần bởi nó phản ánh đúng hơn năng suất lao động chung của cả đất nước và một phần bởi những số liệu tốt nhất về thu nhập của các nước NDC do Maddison thực hiện đều dùng thước đo này.^[284]

Theo đánh giá của Maddison, suốt thế kỷ XIX, thu nhập bình quân đầu người (tính theo PPP) giữa các nước NDC giàu nhất (như Hà Lan và Anh) cao hơn các nước NDC nghèo nhất (như Nhật Bản và Phần Lan) là khoảng từ hai đến bốn lần.^[285] Tuy nhiên, tỉ lệ này thấp hơn nhiều so với tỉ lệ giữa các nước phát triển và đang phát triển hiện nay. Số liệu từ trang web của Ngân hàng Thế giới cho thấy, năm 1999, thu nhập bình quân đầu người tính theo PPP của các nước phát triển nhất (như Thụy Sĩ, Nhật Bản, Mỹ) gấp từ 50 đến 60 lần của các nước nghèo nhất (như Ethiopia, Malawi, Tanzania).^[286] Những nước đang phát triển có thu nhập trung bình như Nicaragua (2.060 đôla), Ấn Độ (2.230 đôla) và Zimbabwe (2.690 đôla) phải vượt qua chênh lệch về năng suất lao động là từ 10 cho đến 15 lần. Ngay với cả một số nước khá

phát triển như Brazil (6.840 đôla) hay Columbia (5.580 đôla) thì năng suất lao động cũng chỉ bằng khoảng 1/5 các nước công nghiệp hàng đầu mà thôi.

Vào cuối thế kỷ XIX, khi Mỹ áp dụng bảo hộ bằng thuế suất trung bình đối với hàng công nghiệp là 40%, thì thu nhập bình quân đầu người theo PPP đã bằng 3/4 của Anh (2.599 đôla so với 3.511 đôla vào năm 1875).^[287] Và đây cũng là thời gian mà Mỹ được hưởng lợi rất lớn từ “sự bảo hộ tự nhiên”, do khoảng cách về địa lí nên chi phí vận chuyển cao hơn ngày nay rất nhiều, như câu trích dẫn ở trên của Ngân hàng Thế giới cũng thừa nhận.^[288] Nếu so sánh với Mỹ, thuế suất trung bình 71% mà Ấn Độ áp dụng trước khi gia nhập WTO – mặc dù thực tế là thu nhập bình quân đầu người tính theo PPP của Ấn Độ chỉ bằng 1/15 của Mỹ, khiến cho Ấn Độ giống một nhà vô địch thực sự về tự do thương mại. Theo những cam kết trong WTO, Ấn Độ cắt giảm thuế xuất nhập khẩu của mình xuống còn trung bình 32%, thấp hơn thuế suất của Mỹ trong thời gian từ sau cuộc Nội chiến cho đến Thế chiến II.

Xét một ví dụ khác, năm 1875 thuế suất trung bình ở Đan Mạch khoảng từ 15-20%, trong khi thu nhập bình quân đầu người của Đan Mạch gần bằng 60% của Anh (2.031 đôla so với 3.511 đôla). Theo cam kết khi gia nhập WTO, Brazil đã giảm thuế xuất nhập khẩu trung bình từ 41% xuống còn 27%, và không quá cao so với thuế suất ở Đan Mạch, mặc dù thu nhập bình quân của Brazil chỉ vừa bằng 20% của Mỹ (6.840 đôla so với 31.910 đôla).^[289]

Do sự chênh lệch về năng suất lao động, mức độ bảo hộ tương đối cao ở các nước đang phát triển cho đến những năm 1980 không có gì là quá mức so với những tiêu chuẩn lịch sử của các nước NDC. Sau hai thập kỉ thực hiện tự do hóa thương mại rộng rãi, thuế suất ở các nước này đã giảm rất nhiều, do đó vẫn hoàn toàn có thể khẳng định rằng mức độ bảo hộ ở các nước đang phát triển hiện nay là thấp hơn nhiều so với các nước NDC trước đó.

Chương 3

CÁC THIẾT CHẾ VÀ SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ: “QUẢN TRỊ TỐT” NHÌN TỪ QUAN ĐIỂM LỊCH SỬ

3.1. Dẫn nhập

Vấn đề phát triển thiết chế, với khẩu hiệu “quản trị tốt”, đã trở thành trung tâm của cuộc tranh luận về chính sách phát triển. Trong suốt thập kỷ vừa qua, việc thiết lập hệ thống chính sách phát triển kinh tế (sau đây gọi tắt là IDPE) đã phải công nhận những hạn chế của sự nhấn mạnh trước đây về “định giá đúng” bằng những “chính sách tốt”. Điều này dẫn đến việc họ phải chấp nhận tầm quan trọng của cơ cấu mang tính thiết chế làm cơ sở cho hệ thống giá cả.^[290] Đặc biệt là sau cuộc khủng hoảng gần đây ở châu Á, một cuộc khủng hoảng được nhiều người coi là kết quả của những cơ cấu thiết chế yếu kém, IDPE bắt đầu chuyển sang nhấn mạnh việc “lập ra những thiết chế đúng đắn” và gắn vào thứ mà Kapur và Webb gọi là “những điều kiện liên quan đến quản lý”.^[291]

Những người công kích gần đây tin rằng tất cả các nước nên áp dụng cùng một gói “thiết chế tốt” (đáng tiếc là lại giống hệt với những thiết chế của Mỹ), với giai đoạn chuyển tiếp tối thiểu (5 đến 10 năm) cho những nước nghèo hơn, rất nhiều hiệp định trong WTO chứng tỏ điều này. Ủng hộ cho tuyên bố này là hàng loạt những ấn phẩm, đặc biệt là từ Ngân hàng Thế giới và các thành viên. Những ấn phẩm này cố gắng thiết lập mối liên hệ thống kê giữa những biến thiết chế và phát triển kinh tế, trong đó mối quan hệ nhân quả được giả định là cái trước (thiết chế) là nguyên nhân của cái sau (phát triển kinh tế).^[292]

Các đề xuất về gói “quản trị tốt” lại khác nhau trong việc lựa chọn các thiết chế, một phần là do chúng ta chưa am hiểu mối quan hệ giữa các thiết chế cụ thể và phát triển kinh tế. Tuy nhiên, gói “thiết chế tốt” này thường bao gồm chế độ dân chủ; bộ máy hành chính và tư pháp trong sạch và hiệu quả; bảo vệ quyền sở hữu tài sản (tư nhân) vững chắc, bao gồm cả quyền sở hữu trí tuệ; các thiết chế quản trị doanh nghiệp tốt, đặc biệt là những quy định về minh bạch hóa thông tin và luật phá sản; và thiết chế tài chính tiên tiến. Một số khác ít khi được đưa vào, nhưng vẫn quan trọng, đây là hệ thống tài chính công tốt và hệ thống phúc lợi xã hội tốt và các thiết chế về lao động cung ứng “mạng lưới an toàn” và bảo vệ quyền của người lao động.^[293]

Những nhà phê bình cho rằng, ngoài việc các thiết chế tài chính quốc tế (IFIs) không có được sự ủy quyền chính thức để can thiệp vào phần lớn các vấn đề về “quản trị” này,^[294] thì các thiết chế của những nước phát triển có thể là quá khắt khe đối với các nước đang phát triển, xét ở khía cạnh những yêu cầu về nguồn nhân lực và tài chính. Một số nhà phê bình khác lập luận rằng một số thiết chế có thể mâu thuẫn với những tiêu chuẩn xã hội và giá trị văn hóa của một số nước mà chúng ta đang nói tới. Nhiều người nhấn mạnh đến những khó khăn của việc “cây ghép” thiết chế và cảnh báo về sự nguy hiểm của những cố gắng nhằm áp đặt một chuẩn thiết chế chung lên các nước có điều kiện khác nhau.

Những nhà phê bình này đã nêu lên một vấn đề quan trọng. Nhưng nếu không chỉ ra được thiết chế nào là cần thiết và/hoặc có thể thực hiện được trong những điều kiện nào, thì có nguy cơ là họ đang biện hộ cho bất kỳ thiết chế nào đang hiện diện ở các nước đang phát triển. Vậy khả năng ở đây là gì?

Một phương pháp rõ ràng nhất là tìm kiếm trực tiếp những thiết chế “mang tính thực tế cao nhất” phù hợp với từng nước đang phát triển cụ thể, bằng cách “cây ghép” chúng và xem các thiết chế đó hoạt động thế nào. Nhưng, như chúng ta đã thấy được sự thất bại từ những điều chỉnh cấu trúc ở rất nhiều nước đang phát triển, phương pháp này thường không thực hiện được và rất tốn kém.

Một lựa chọn khác cho những nước đang phát triển là chờ đợi sự phát triển một cách tự phát của các thiết chế. Có thể khẳng định rằng cách tốt nhất để có được những thiết chế phù hợp với hoàn cảnh từng nơi là để chúng phát triển một cách tự nhiên, và quả thực điều này đã xảy ra ở các nước phát triển hiện nay (NDC), khi họ còn là những nước đang phát triển. Nhưng, phát triển một cách tự phát cần rất nhiều thời gian. Hơn nữa, do bản chất của quá trình phát triển tự phát, nên không có gì bảo đảm rằng phương pháp này, trên thực tế, sẽ tạo ra được những thiết chế hiệu quả nhất, ngay cả khi nhìn từ quan điểm về những yêu cầu cụ thể của quốc gia.

Và phương pháp thứ ba, cũng là phương pháp tôi thích hơn cả, đó là lộ trình được rút ra từ lịch sử. Như đã từng xem xét vấn đề “chính sách tốt” từ quan điểm lịch sử trong chương trước, chúng ta có thể

và nên rút ra bài học từ lịch sử – tương phản với hiện tại – về phát triển thiết chế của những nước phát triển. Theo cách này, những nước đang phát triển có thể học từ kinh nghiệm của những nước phát triển mà không phải tốn chi phí trong việc tạo dựng thiết chế mới (đây cũng chính là một trong những lợi thế của “người đến sau”). Điều này rất quan trọng bởi thiết chế, một khi đã được thiết lập, có thể sẽ khó thay đổi hơn là chính sách. Điều này cũng sẽ giúp cho các nhà tài trợ, những người muốn khuyến khích những nước nhận tài trợ của họ áp dụng các thiết chế cụ thể, quyết định xem những luận cứ “chúng tôi chưa sẵn sàng” mà chính phủ một số nước nhận tài trợ đưa ra có hợp lí hay là không.

Như tôi đã đề cập trong Chương 1, mặc dù có sự liên quan rõ ràng của cách tiếp cận mang tính lịch sử trong quá trình tìm hiểu về vấn đề phát triển trong thời đại của chúng ta, nhưng đáng ngạc nhiên là ít nghiên cứu áp dụng cách tiếp cận này. Trong lĩnh vực phát triển thiết chế, sự hạn chế này thậm chí còn nghiêm trọng hơn.^[295] Chương này sẽ cố gắng bổ sung vào những thiếu sót quan trọng này.

Trong mục 3.2, tôi sẽ khảo sát các thiết chế khác nhau, hiện được coi là những thành tố quan trọng nhất của cơ cấu “quản trị tốt” đã phát triển ở các nước NDC, chủ yếu trong giai đoạn giữa đầu thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, khi các nước này chính là các nước đang phát triển. Tôi xem xét sáu lĩnh vực lớn: chế độ dân chủ (mục 3.2.1), bộ máy hành chính và tư pháp (mục 3.2.2), quyền sở hữu (mục 3.2.3), quản trị doanh nghiệp (mục 3.2.4), các thiết chế tài chính công và tư nhân (mục 3.2.5) và hệ thống phúc lợi xã hội và các thiết chế về lao động (mục 3.2.6).

Trong mục 3.3, tôi sẽ thảo luận sự phát triển thiết chế của các nước NDC trước đây có sự tương đồng như thế nào với sự phát triển thiết chế ở các nước đang phát triển hiện nay (khi ở cùng mức độ phát triển). Tiểu mục 3.3.1 trình bày quá trình phát triển của các thiết chế ở các nước NDC trong giai đoạn đầu bằng cách xem xét ba thời điểm (1820, 1875 và 1913). Mục 3.3.2 thảo luận quá trình phát triển thiết chế ở các NDC tại sao lại “kéo dài và quanh co” như vậy. Mục 3.3.3 so sánh mức độ phát triển thiết chế ở các nước NDC trước đây với mức độ phát triển thiết chế các nước đang phát triển hiện nay, và chỉ ra rằng, ở cùng mức độ phát triển, các nước đang phát triển hiện nay có mức độ phát triển thiết chế cao hơn so với các nước NDC.

3.2. Lịch sử phát triển thiết chế ở các nước phát triển

3.2.1. Chế độ dân chủ

Mối quan hệ giữa chế độ dân chủ và phát triển kinh tế vẫn đang là chủ đề chính trong những cuộc tranh luận nóng bỏng gần đây.^[296] Ngay sau giai đoạn hậu chiến, luận cứ phổ biến nhất là các nước đang phát triển không đủ sức theo đuổi các thiết chế dân chủ “đắt đỏ”. Hiện nay, tư tưởng chủ đạo của IDPE là chế độ dân chủ giúp phát triển kinh tế và vì vậy phải được quảng bá như một điều kiện tiên quyết cho phát triển.^[297] Nhưng, vẫn có ý kiến cho rằng chế độ dân chủ thường là kết quả chứ không phải là điều kiện cho phát triển và vì vậy, đó không thực sự là biến số mà chúng ta có thể kiểm soát, dù có nghĩ nó là tốt cho phát triển hay không.

Chưa có nỗ lực nào nhằm giải quyết cuộc tranh luận kéo dài và khó khăn này. Nhưng, kinh nghiệm lịch sử của các nước đã phát triển ở khía cạnh này kể cho chúng ta một câu chuyện thú vị có thể làm cho độc giả suy nghĩ lại trước khi chấp nhận học thuyết chính thống hiện nay cho rằng dân chủ là điều kiện tiên quyết cho phát triển.

Khi những cuộc bầu cử đầu tiên được tiến hành ở những nước NDC, chỉ một số rất nhỏ nam giới có của cải (thường ở độ tuổi 30) mới được tham gia, mà những người này lại thường có số lá phiếu bất bình đẳng, tỉ lệ với tài sản, học vấn hoặc tuổi tác.

Ví dụ, ở Pháp trong những năm 1815-1830, chỉ nam giới trên 30 tuổi (những người phải trả ít nhất 300 franc thuế trực thu) mới có quyền bầu cử. Nghĩa là chỉ có từ 80.000 đến 100.000 người trong tổng số 32 triệu dân (0,25-0,3% dân số) được quyền bầu cử mà thôi. Trong giai đoạn từ năm 1830 đến 1848, quyền bầu cử có phần nới lỏng hơn, nhưng vẫn chỉ có 0,6% người Pháp có quyền bầu cử.^[298] Ở Anh, trước Đạo luật Cải cách năm 1832, sự kiện đánh dấu việc mở rộng quyền bầu cử trong cả nước, đa số những người quan sát đương thời đều cho rằng các địa chủ – thông qua sự ảnh hưởng của họ với tá điền, mua chuộc và bảo trợ – có thể quyết định kết quả của 39 trong số 40 cuộc bầu cử cấp tỉnh.^[299] Ngay cả sau sự kiện này, quyền bầu cử của nam giới cũng chỉ tăng từ 14% lên 18%, một phần là vì rất nhiều thợ thủ công và người làm công, những người không có hoặc có rất ít của cải, bị tước quyền bầu cử. Đó là hệ quả của đạo luật tạo ra mối quan hệ giữa tài sản và quyền bầu cử. Ở Ý, ngay cả sau khi đã hạ tuổi bầu cử xuống còn 21 và giảm yêu cầu đóng thuế vào năm 1882, cũng chỉ có khoảng 2 triệu nam giới (tương đương 7% dân số) có quyền bầu cử, vì tuy thấp nhưng vẫn còn những yêu cầu về đóng thuế và trình độ học vấn.^[300]

Mãi đến năm 1848, là năm Pháp áp dụng quyền phổ thông đầu phiếu cho tất cả nam giới, một số hình thức dân chủ hạn chế bắt đầu xuất hiện ở các nước NDC. Như chúng ta thấy trong bảng 3.1, hầu hết các nước NDC đã áp dụng quyền phổ thông đầu phiếu cho tất cả nam giới từ giữa thế kỷ XIX đến hai thập niên đầu thế kỷ XX. Nhưng, quá trình này không diễn ra một cách suôn sẻ, có những giai đoạn mà quyền phổ thông đầu phiếu bị rút lại.

Bảng 3.1
Chế độ dân chủ ở các nước NDC

| Nước | Quyền phổ thông đầu phiếu cho tất cả nam giới | Quyền phổ thông đầu phiếu cho tất cả các công dân |
|----------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| Úc | 1903 ^[301] | 1962 |
| Áo | 1907 | 1918 |
| Bỉ | 1919 | 1948 |
| Canada | 1920 ^[302] | 1970 |
| Đan Mạch | 1849 | 1915 |
| Phần Lan | 1919 | 1944 |
| Pháp | 1848 | 1946 |
| Đức | 18492 | 1946 |

| | | |
|-------------|------------------------------|------------------------------|
| Ý | 1919 ^[303] | 1946 |
| Nhật | 1925 | 1952 |
| Hà Lan | 1917 | 1919 |
| New Zealand | 1889 | 1907 |
| Na Uy | 1898 | 1913 |
| Bồ Đào Nha | n.a | 1970 |
| Tây Ban Nha | n.a | 1977 (1931) ^[304] |
| Thụy Điển | 1918 | 1918 |
| Thụy Sĩ | 1879 | 1971 |
| Anh | 1918 ^[305] | 1928 |
| Mỹ | 1965 (1870) ^[306] | 1965 |

Nguồn: Therborn 1977 và Silbey 1995: những chỉ số nền dân chủ. Các thông tin bổ sung từ Foner 1998 ở Mỹ và Carr 1980 ở Tây Ban Nha. Chi tiết về việc giới thiệu quyền phổ thông đầu phiếu, xem bảng 3.2.

Ví dụ, trong giai đoạn cuối thế kỷ XIX, khi Đảng Dân chủ Xã hội có khả năng thắng cử, ít nhất là tại những cuộc bầu cử địa phương, bang Saxony đã bỏ quyền phổ thông đầu phiếu cho nam giới mà trước đó bang này đã áp dụng để chuyển sang hệ thống bầu cử ba-giai-cấp-theo-kiểu-Phổ (chính người Phổ đã sử dụng từ 1849 đến 1918).^[307] Trong hệ thống này, mỗi giai cấp (được phân theo thu nhập) bầu ra cùng một số lượng đại biểu vào quốc hội, nghĩa là hai giai cấp đầu (trung đương 3-5% và 10-15% dân số) có thể luôn thắng phiếu giai cấp nghèo nhất. Năm 1909, bang Saxony còn xa rời chế độ dân chủ hơn nữa, lúc đó cử tri – tùy thuộc vào tài sản và địa vị – được phát từ một tới bốn phiếu. Ví dụ, các chủ nông trại lớn có thể có thêm ba lá phiếu, trong khi những người có học vấn và người trên tuổi 50 cũng nhận được thêm phiếu.

Tại Mỹ, nam giới da đen được quyền bầu cử từ năm 1870, theo Tu chính thứ 15, Tu chính này nghiêm cấm các bang phủ nhận quyền bầu cử “trên cơ sở chủng tộc, màu da hoặc là các yếu tố về nô lệ trước kia”. Nhưng, các bang miền Nam sau đó đã tước quyền bầu cử của người da đen, giai đoạn từ năm 1890 (Mississippi) đến năm 1908 (Georgia). Không thể đưa ra công khai những biện pháp phân biệt chủng tộc, họ đã áp dụng những phương pháp như thuế thân và yêu cầu về tài sản (yêu cầu này cũng tước quyền bầu cử của người da trắng), cũng như kiểm tra về biết đọc biết viết (áp dụng cực kì sơ sài đối với người da trắng mù chữ). Sau những biện pháp như vậy, chỉ còn một số ít người da đen ở các bang miền Nam còn có quyền bầu cử. Ở bang Louisiana, 130.000 người da đen được đi bầu trong cuộc bầu cử năm 1896, nhưng tới năm 1900 con số này chỉ còn 5.000.^[308] Hơn nữa, lo sợ bạo động đã khiến cho nhiều cử tri da đen đủ tư cách cử tri không đi đăng kí, còn những người đã đăng kí thì không đi bầu. Tình trạng này kéo dài cho tới năm 1965, khi Luật về Quyền Bầu cử được thông qua, sau khi có Phong trào Quyền Dân sự.

Ở Tây Ban Nha, khi thông qua quyền phổ thông đầu phiếu vào năm 1931 – đưa đến kết quả là một loạt chính phủ Cộng hòa tả khuynh hay trung tả – các lực lượng bảo thủ đã phản ứng lại bằng cuộc đảo chính quân sự vào năm 1936. Việc này đã “treo” chế độ dân chủ cho tới khi chế độ độc tài Franco chấm dứt vào năm 1977.^[309]

Mặc dù trước khi kết thúc Thế chiến I, ở hầu hết những nước NDC, nam giới thuộc thành phần đa số (dân da trắng) đã có được quyền phổ thông đầu phiếu, nhưng những nước này vẫn khó có thể được gọi là dân chủ theo nghĩa chính thức vì phụ nữ và dân tộc thiểu số vẫn không có quyền bầu cử. Mãi tới năm 1946, phần lớn trong số 19 nước NDC được liệt kê trong bảng 3.1 mới áp dụng quyền phổ thông đầu phiếu.

Úc và New Zealand là những nước đầu tiên trao quyền bầu cử cho nữ giới (Úc năm 1903, còn New Zealand năm 1907), mặc dù vậy, mãi tới năm 1962 Úc mới trao quyền bầu cử cho những người không

phải da trắng. Na Uy đã chấp nhận quyền bầu cử của những người phụ nữ đóng thuế hoặc những người phụ nữ có chồng đóng thuế vào năm 1907, nhưng tới năm 1913 nước này mới áp dụng quyền phổ thông đầu phiếu.^[310] Nữ giới ở Mỹ chỉ có quyền bầu cử vào năm 1920, còn ở Anh thì phải tới năm 1928. Ở nhiều nước khác (ví dụ như Đức, Ý, Phần Lan, Pháp, Bỉ), phải tới sau Thế chiến II, nữ giới mới có quyền bầu cử. Ở Thụy Sĩ, 100 năm sau khi quyền phổ thông đầu phiếu của nam giới được áp dụng (1879) thì nữ giới mới có được quyền này (1971).

Một số nước còn hạn chế quyền bầu cử trên cơ sở quan điểm chính trị. Ngoài ra, còn có những hạn chế về sắc tộc ở những nước có những nhóm sắc tộc không phải là da trắng đông đảo, như Úc. Ở Mỹ, ngay cả ở những bang miền Bắc, quyền bầu cử của người da đen vẫn còn bị hạn chế mãi cho tới Cuộc nội chiến. Ví dụ, năm 1821, bang New York đã bỏ ngưỡng tài sản cho cử tri da trắng nhưng đối với người da đen lại tăng lên 250 đôla, “ngưỡng mà hầu như tất cả người da đen trong bang đều không thể với tới được”. Trước năm 1860, chỉ có ở năm bang thuộc vùng New England cho phép người da đen (chỉ nam giới) tham gia bỏ phiếu trên với những điều kiện như người da trắng.^[311] Ngay cả sau khi đã thông qua Tu chính thứ 15 vào năm 1870, nhiều trở ngại, cả chính thức (ví dụ như học vấn, “tính nết” và yêu cầu về tài sản) lẫn phi chính thức (chẳng hạn như sự đe dọa bạo lực) đã khiến cho người da đen không thể đến được địa điểm bầu cử.^[312]

Ngay cả khi các nước NDC có được dân chủ về mặt hình thức thì chất lượng dân chủ cũng rất thấp, chẳng khác gì so với nhiều nước đang phát triển hiện nay. Chúng tôi đã nhắc đến vấn đề “chất lượng” liên quan đến quyền bầu cử chọn lọc dựa trên chủng tộc, giới tính, và sở hữu tài sản. Nhưng đó chưa phải là tất cả.

Thứ nhất, mãi tới thế kỷ XX, bỏ phiếu kín mới trở nên phổ biến. Nói về thiết chế dân chủ thì Na Uy là nước tương đối tiên bộ, nhưng chỉ đến năm 1884 nước này mới áp dụng hình thức bỏ phiếu kín.^[313] Ở Phổ, trước cuộc cải cách về bầu cử vào năm 1919, do không tổ chức bỏ phiếu kín, nên người sử dụng lao động có thể gây áp lực, buộc người lao động phải bầu theo cách mà họ muốn. Phải tới năm 1913, tức là vài thập kỉ sau khi thông qua quyền phổ thông đầu phiếu cho tất cả nam giới, Pháp mới cho lá phiếu vào phong bì và mới có phòng kín để cử tri bỏ phiếu.^[314]

Thứ hai, mua phiếu và gian lận trong bầu cử cũng là hiện tượng rất phổ biến. Ví dụ, cho đến cuối thế kỷ XIX, hối lộ, đe dọa và hứa đảm bảo việc làm là hiện tượng phổ biến trong các cuộc bầu cử ở Anh. Đạo luật Chống tham nhũng (Corruption Practices Act) năm 1853-1854 là nỗ lực quan trọng đầu tiên trong việc kiểm soát nạn tham nhũng trong bầu cử. Đây là đạo luật thiết lập thủ tục về báo cáo và kiểm tra bầu cử và cũng là đạo luật đầu tiên đưa ra định nghĩa về các hành động như hối lộ, “chiêu đãi”, ảnh hưởng không phù hợp và hăm dọa. Nhưng những biện pháp này không hiệu quả.^[315] Đạo luật Chống tham nhũng và hoạt động phạm pháp (Corrupt and Illegal Practices Act) được thông qua năm 1883 nhằm giải quyết một cách đáng kể nạn tham nhũng trong bầu cử, nhưng vấn đề này vẫn tồn tại cho đến thế kỷ XX, đặc biệt là tại các cuộc bầu cử địa phương.^[316] Trong những thập kỉ sau khi Mỹ áp dụng quyền phổ thông đầu phiếu cho tất cả nam giới, vẫn có rất nhiều trường hợp quan chức được sử dụng trong các chiến dịch tranh cử của các đảng phái chính trị (trong đó có những khoản đóng góp bắt buộc cho quỹ tranh cử) cũng như gian lận trong bầu cử và mua phiếu.^[317]

Với những cuộc bầu cử tốn kém như vậy, không quá ngạc nhiên khi các quan chức được bầu là những kẻ tham nhũng. Cuối thế kỷ XIX, sự tham nhũng trong các cơ quan lập pháp ở Mỹ, nhất là trong các hội đồng lập pháp bang tồi tệ đến nỗi, Theodore Roosevelt, người sau này là tổng thống Mỹ phải than vãn rằng những ủy viên hội đồng lập pháp bang New York, những người tham gia vào việc bán phiếu công khai cho các nhóm vận động hành lang, “nghĩ về đời sống công và cơ quan công quyền chẳng khác gì con kền kền nghĩ đến xác một con cừu”.^[318]

Như vậy là, con đường tiến tới chế độ dân chủ của các nước NDC là con đường gập ghềnh. Phải thông qua những chiến dịch chính trị kéo dài vài thập kỉ (ví dụ, đòi quyền bầu cử cho phụ nữ hay người da đen) và các cuộc cải cách bầu cử thì những nước này mới đạt được những biểu hiện bề mặt mang tính cơ bản của dân chủ – quyền phổ thông đầu phiếu và bỏ phiếu kín – và thậm chí ngay cả sau đó họ vẫn sa lầy vào những vụ gian lận, mua phiếu và bạo lực.

Điều đáng chú ý là so với những nước NDC trong giai đoạn phát triển ban đầu, về mặt này, những

nước đang phát triển hiện nay dường như có thành tích tốt hơn. Như ta thấy trong bảng 3.2, không có nước NDC nào bảo đảm được quyền phổ thông đầu phiếu khi thu nhập bình quân tính theo đầu người dưới mức 2.000 đôla (tính theo tỉ giá đôla quốc tế năm 1990), nhưng hầu hết các nước đang phát triển hiện nay được đưa vào bảng 3.2 đã thực hiện điều này rất tốt dù còn nằm cách xa mức phát triển này.

Đương nhiên, nhiều nước đã trải qua những bước giạt lùi trong quá trình tiến đến chế độ dân chủ hạn như các nước NDC đã từng trải qua, nhất là qua những vụ đảo chính quân sự. Nhưng, điều quan trọng cần ghi nhận là ngay cả khi họ tạm ngừng những cuộc bầu cử, thì cũng không một chính phủ phi dân chủ nào trong những nước đang phát triển hiện nay lại tái áp dụng việc tước quyền bầu cử dựa trên những cơ sở như: quyền sở hữu tài sản, giới tính, sắc tộc – những yếu tố được các nước NDC, trong những ngày đầu, coi là tiêu chuẩn hợp pháp để cấp quyền bầu cử. Điều này cho thấy rằng, ở những nước đang phát triển hiện nay, nếu không nhất thiết là thực tiễn, ý tưởng quyền phổ thông đầu phiếu được chấp nhận một cách rộng rãi hơn là tại các nước NDC, khi những nước này ở trong giai đoạn phát triển tương tự như các nước đang phát triển hiện nay.

Bảng 3.2 Thu nhập tính trên đầu người khi quyền phổ thông đầu phiếu được áp dụng

| GDP trên đầu người (tính bằng đôla quốc tế năm 1990) | Các NDC lúc đang phát triển (Năm quyền phổ thông đầu phiếu được áp dụng; GDP trên đầu người) | Các nước (Năm quyền phổ thông đầu phiếu được áp dụng; GDP trên đầu người) |
|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <1.000 đôla | | Bangladesh (1947; 585 đôla) ^[319] Miến Điện (1948; 393 đôla) ^[320] Ai Cập (1952; 542 đôla) Ethiopia (1955; 295 đôla) Ấn Độ (1947; 641 đôla) Indonesia (1945; 514 đôla) Kenya (1963; 713 đôla) Pakistan (1947; 631 đôla) ^[321] Hàn Quốc (1948; 777 đôla) Tanzania (1962; 506 đôla) Congo (1967; 707 đôla) |
| 1.000-1.999 đôla | | Bulgaria (1945; 1.073 đôla) Ghana (1957; 1.159 đôla) Hungary (1945; 1.721 đôla) Mexico (1947; 1.882 đôla) Nigeria (1979; 1.189 đôla) Thổ Nhĩ Kỳ (1946; 1.129 đôla) |
| 2.000-2.999 đôla | Áo (1918; 2.572 đôla) Đức (1946; 2.503 đôla) Ý (1946; 2.448 đôla) Nhật (1952; 2.277 đôla) ^[322] Na Uy (1913; 2.275 đôla) Thụy Điển (1918; 2.533 đôla) | Colombia (1957; 2.382 đôla) Peru (1956; 2.732 đôla) Philippines (1981; 2.526 đôla) |
| 3.000-3.999 đôla | Đan Mạch (1915; 3.635 đôla) Phần Lan (1944; 3.578 đôla) Pháp (1946; 3.819 đôla) | Đài Loan (1972; 3.313 đôla) Chile (1949; 3.715 đôla) |
| 4.000-4.999 đôla | Bi (1948; 4.917 đôla) Hà Lan (1919; 4.022 đôla) | Brazil (1977; 4.613 đôla) |
| 5.000-9.999 đôla | Úc (1962; 8.691 đôla) New Zealand (1907; 5.367 đôla) ^[323] Bồ Đào Nha (1970; 5.885 đôla) Anh (1928; 5.115 đôla) | Argentina (1947; 5.089 đôla) Venezuela (1947; 6.894 đôla) |
| > 10.000 đôla | Canada (1970; 11.758 đôla) ^[324] Thụy Sĩ (1971; 17.142 đôla) Mỹ (1965; 13.316 đôla) | |

Nguồn: Therborn (1977); Elections (1989); Maddison (1995)

3.2.2. Bộ máy hành chính và bộ máy tư pháp

A. Bộ máy hành chính

Một số ít người, ngay cả những người vẫn có thái độ hoài nghi về hoạt động của chính phủ, sẽ phản đối rằng bộ máy hành chính hiệu quả và trong sạch là đặc biệt quan trọng cho phát triển kinh tế.^[325] Nhưng, hiện nay đang diễn ra cuộc tranh luận nghiêm túc về câu hỏi thế nào là hiệu quả và trong sạch và phải thiết kế hệ thống hành chính như thế nào để có được những đặc điểm trên.

Cuối thế kỷ trước, quan điểm của nhà kinh tế học và xã hội học người Đức, Max Weber, là quan điểm giữ thế thượng phong. Theo quan điểm của ông, bộ máy hành chính hiện đại dựa trên việc tuyển dụng nhân tài; làm việc dài hạn, có kiến thức rộng và con đường hoạn lộ khép kín; sự gắn bó lâu dài với cơ quan được duy trì bởi quy tắc quản lý theo luật.^[326] Nhưng, gần đây, tài liệu về “Quản lý Công Mới” (New Public Management – NPM) đã và đang thách thức lý thuyết chính thống của Weber. Nó ủng hộ công cuộc cải cách bộ máy hành chính dựa trên việc tuyển dụng những chuyên gia, ngắn hạn, và con đường hoạn lộ “rộng mở”; hăng hái kiếm tiền hơn và phong cách quản lý giống với kinh doanh hơn (hoặc mang tính khách quan) dựa trên cơ sở có thể định lượng và minh bạch.^[327]

Mặc dù một số thay đổi được NPM ủng hộ có thể hữu ích trong việc tinh chỉnh bộ máy hành chính do Weber đề xuất, đã tồn tại ở các nước phát triển, nhưng vấn đề đối với hầu hết những nước đang phát triển là làm sao để bộ máy hành chính của họ đạt được những điều cơ bản nhất mà Weber đã đặt ra.^[328] Đây cũng chính là nhiệm vụ mà các nước NDC phải đương đầu trong giai đoạn phát triển đầu tiên của họ.

Mọi người đều biết rằng, mãi đến thế kỷ XVIII, việc bán các chức vụ và tước hiệu một cách công khai – đôi khi còn công khai cả giá cả – là hiện tượng phổ biến ở hầu hết các nước NDC. Trước cuộc cải cách hành chính sâu rộng ở Phổ dưới thời Frederick William I (1713-1740), mặc dù chức vụ không được bán một cách chính thức, nhưng nó cũng thường được trao cho những người sẵn sàng đóng thuế cao nhất cho khoản lương của năm làm việc đầu tiên.^[329]

Một phần vì chức vụ được mua bán một cách công khai như vậy nên ở nhiều nước nó được chính thức coi là tài sản cá nhân. Ví dụ, ở Pháp, vì lý do này mà trước nền Đệ Tam cộng hòa (1873), việc áp dụng những biện pháp kỷ luật vào bộ máy hành chính hết sức khó khăn.^[330] Ở Anh, trước cuộc cải cách hội đồng thế kỷ XIX, các bộ của chính phủ là những cơ sở tư nhân, không chịu trách nhiệm trước Nghị viện; các bộ trả thù lao cho nhân viên chứ không phải là trả lương và giữ lại nhiều chức vụ lỗi thời kiểu “ngồi mát ăn bát vàng”.^[331] Cùng với việc mua bán chức vụ là thầu thuế, hiện tượng này tồn tại rộng rãi ở Pháp hồi trước Cách mạng, nhưng cũng được nhiều nước, trong đó có Anh và Hà Lan sử dụng (xem chi tiết mục 3.2.5.D).

Hệ thống “chế độ ưu tiên giành chức vị”, là hệ thống mà các chức vụ được phân chia cho những người trung thành của các đảng nắm quyền, là thành tố quan trọng trong nền chính trị Mỹ sau khi xuất hiện hệ thống lưỡng đảng với cuộc bầu cử của Tổng Thống Jackson vào năm 1828. Tình trạng này còn tồi tệ hơn trong một vài thập kỷ sau Nội chiến.^[332] Quần chúng đã kêu gọi cải cách dịch vụ công trong suốt thế kỷ XIX nhằm xây dựng bộ máy quản lý chuyên nghiệp và không mang tính đảng phái, nhưng trước khi Đạo luật Pendleton được thông qua vào năm 1883 thì vẫn chẳng có một chút tiến bộ nào (chi tiết, xem bên dưới).^[333] Ý và Tây Ban Nha tiếp tục giữ hệ thống “chế độ ưu tiên giành chức vị” trong suốt thế kỷ XIX.^[334]

Ngoài việc mua bán chức vụ, hiện tượng gia đình trị cũng rất thịnh hành. Mặc dù các dữ liệu lịch sử rõ ràng về điều này là khó có được – và cho dù chúng ta có dữ liệu như thế nào thì cũng phải phân tích một cách thận trọng – Armstrong cho rằng phần lớn những quan chức hành chính có ảnh hưởng ở Pháp và Đức có bố là những quan chức cấp cao, điều đó gợi ý rằng mức độ gia đình trị là khá cao.^[335] Ví dụ, trong số những quan chức cao cấp ở Pháp thời tiền công nghiệp (đầu thế kỷ XIX), khoảng 23% có bố là các nhà quản lý hành chính có quyền lực. Khi nền công nghiệp cất cánh vào khoảng giữa thế kỷ XIX, tỉ lệ này vẫn còn là 21%. Ở Phổ, tỉ lệ này là 31% và 26% tương ứng.^[336] Feuchtwanger khẳng định rằng ngay cả sau cuộc cải cách sâu rộng bộ máy quản lý dưới thời Frederick William I (xem chi tiết bên dưới), “kiểu gia đình trị vẫn phổ biến và nhiều chức vụ thực chất là cha truyền con nối”.^[337] Ở Phổ, cuộc cạnh tranh của những người có học xuất thân từ tầng lớp dưới trung lưu bị triệt tiêu bởi những thay đổi về yêu cầu

đầu vào, vì vậy mà trước những năm 1860, “quá trình tuyển mộ được kiểm soát một cách thận trọng đã sản sinh ra tầng lớp quản lý quyền thế, trong đó có quý tộc và những phần tử thuộc giới trung lưu giàu có”.^[338]

Cùng với việc mua bán chức vụ, “chế độ ưu tiên giành chức vụ” và hiện tượng gia đình trị, không có gì là ngạc nhiên khi bộ máy hành chính ở hầu hết các nước NDC đều thiếu chuyên nghiệp, ít nhất cho đến cuối thế kỷ XIX. Những người theo phái Jackson còn coi thường những hiểu biết chuyên môn và chống lại việc chuyên nghiệp hóa bộ máy hành chính dựa trên nền tảng rằng càng nhiều người có thể tham gia vào các hoạt động của chính phủ thì càng tốt. Ngay cả sau khi ban hành đạo luật Pendleton vào năm 1883, tức là đạo luật quyết định thành lập Hội đồng về dịch vụ công nhằm quản lý việc tuyển mộ công chức cho chính phủ liên bang, cũng chỉ có 10% công việc hành chính được tuyển mộ theo hình thức cạnh tranh. Cuối thế kỷ XIX, các viên chức Ý “không có bảo đảm về mặt pháp luật, hay thậm chí theo quy ước, về việc giữ chức, sa thải, lương hưu, v.v... và không được kiện ra tòa”. Cho đến đầu thế kỷ XX, con đường hoạn lộ ở Tây Ban Nha dựa chủ yếu trên cái gọi là cha truyền con nối (*padrinazgo*). Ngay cả ở Bỉ, trong thế kỷ XIX, đây là nước công nghiệp hóa đứng hàng thứ hai sau Anh, dịch vụ công cũng chưa hoàn toàn chuyên nghiệp cho đến năm 1933.^[339]

Phải qua quá trình cải cách kéo dài thì bộ máy hành chính ở các nước NDC mới có khả năng trở thành bộ máy hiện đại hóa. Tiên phong trong lĩnh vực này là nước Phổ. Một cuộc cải cách hành chính sâu rộng được Fredrick William I tiến hành khi ông lên ngôi vào năm 1713. Các biện pháp chính là: Tập trung hóa những quyền lực vốn bị phân tán trên hơn 20 thực thể lãnh thổ riêng biệt (nhiều lãnh thổ thậm chí không nằm cạnh nhau) và những bộ phận chông chéo lên nhau; chuyển đổi địa vị viên chức từ công bộc tư của gia đình hoàng gia thành công bộc của nhà nước; trả lương thỏa đáng, bằng tiền mặt, định kì (chứ không phải bằng hiện vật như trước); và áp dụng hệ thống giám sát nghiêm ngặt.^[340] Nhờ tác dụng của những biện pháp nói trên và những biện pháp bổ sung được khởi xướng bởi con trai ngài, hoàng đế Frederick Đại đế (1740-1786), mà đến nửa đầu thế kỷ XIX, nước Phổ có thể được coi là đã thiết lập được những thành tố chủ chốt của bộ máy hành chính hiện đại (theo kiểu Weber) – thi tuyển, tổ chức theo hệ thống thang bậc, hệ thống lương hưu, thủ tục thi hành kỉ luật và sự đảm bảo công việc. Đầu thế kỷ XIX, một số bang khác của Đức như Bavaria, Baden và Hesse cũng đã có những bước tiến bộ quan trọng theo hướng này.^[341]

Ở Anh, hàng loạt các cuộc cải cách trong những năm từ 1780 đến 1834 đã xóa sổ những công việc “ngồi mát ăn bát vàng”. Trong nửa đầu thế kỷ XIX, tiền công trả cho các quan chức cũng chuyển từ thù lao sang hệ thống lương. Cũng trong khoảng thời gian này, các bộ của nhà nước ở Anh cũng chuyển từ cơ sở tư nhân thành các bộ của chính phủ theo nghĩa hiện đại của từ này. Nhưng mãi sau năm 1860, ngành dịch vụ công mới được hiện đại hóa một cách thực sự.^[342] Trong hai thập kỉ cuối cùng của thế kỷ XIX, Mỹ cũng có những tiến bộ quan trọng trong việc chuyên nghiệp hóa bộ máy quản lí hành chính, ví dụ các chức vụ trong chính quyền liên bang được tuyển dụng theo lối cạnh tranh tăng từ 10% năm 1883 (năm thông qua Đạo luật Pendleton) lên gần 50% vào năm 1897.^[343]

B. Bộ máy tư pháp

Trong diễn ngôn đương thời về “quản trị tốt”, người ta thường nhấn mạnh vào một bộ máy tư pháp độc lập về mặt chính trị, chỉ theo “chế độ pháp quyền” mà thôi.^[344] Nhưng chúng ta phải thận trọng trong việc vô vấp những lời khoa trương về “bộ máy tư pháp độc lập” này.

Có thể khẳng định rằng một bộ máy tư pháp có mức độ độc lập quá cao về mặt chính trị (ví dụ bộ máy tư pháp Đức hoặc Nhật) là không thực sự hấp dẫn, vì thiếu trách nhiệm giải trình theo lối dân chủ. Đó là lí do vì sao một số nước lại bầu chọn ra các viên chức tư pháp – thí dụ nhiều người biết nhất là nước Mỹ hiện nay và nước Anh trong thế kỷ XIX.^[345] Ở Anh, ranh giới giữa cơ quan lập pháp và tư pháp còn bị lu mờ, vì có nhiều thẩm phán tối cao cũng là thành viên của Thượng nghị viện; nhưng ít người sẽ cho rằng đây là vấn đề lớn.

Như vậy, chúng ta phải hiểu rằng chất lượng của bộ máy tư pháp không chỉ đơn giản theo nghĩa sự độc lập về chính trị, mà còn ở một số phương diện như: trình độ chuyên môn của các quan chức tòa án, chất lượng xét xử của họ (không đơn giản là từ quan điểm “chế độ pháp quyền” hạn hẹp, mà còn từ quan điểm xã hội rộng hơn) và chi phí cho việc quản lí hệ thống này.

Ngay cả đến cuối thế kỷ XIX, thậm chí là sau đó nữa, bộ máy tư pháp ở nhiều nước NDC – tương tự như bộ máy tư pháp ở các nước đang phát triển hiện nay – chịu ảnh hưởng nặng nề về mặt chính trị và tham nhũng trong quá trình bổ nhiệm (hoặc tuyển cử). Các cơ quan này thường chỉ gồm những người xuất thân từ những tầng lớp xã hội hẹp, có đặc quyền đặc lợi, và không được đào tạo nhiều – nếu có – về mặt luật pháp, kết quả là công lí được thực thi một cách thiên vị và thiếu chuyên nghiệp.

Ở Anh, ngay cả Luật chống tham nhũng được ban hành vào năm 1853-1854 và 1883 (xem bên trên) cũng không gây ảnh hưởng đối với việc bầu chọn các nhân viên điều tra những vụ chết bất thường, những cuộc bầu chọn này bị ảnh hưởng bởi tham nhũng và bị các đảng chính trị lèo lái một cách nghiêm trọng. Mãi đến năm 1888, việc bầu các nhân viên điều tra cấp tỉnh này mới bị bãi bỏ, và phải từ năm 1926 các nhân viên này mới bắt buộc phải có chứng chỉ nghề nghiệp.^[346]

Trong những năm cuối thế kỷ XIX, Đức đã có những tiến bộ đáng ngạc nhiên theo hướng “chế độ pháp quyền” và đến cuối thế kỷ, nước này đã có bộ máy tư pháp khá độc lập. Nhưng vẫn chưa có sự bình đẳng trước pháp luật, quân nhân và tội phạm thuộc tầng lớp trung lưu ít khi bị đưa ra trước tòa án và mức độ trừng phạt cũng ít khắt khe hơn. Tại thời điểm đó, vấn đề “công bằng giai cấp” cũng làm phiền các nước NDC khác, trong đó có cả Anh, Mỹ và Pháp, không khác gì ở Đức.^[347] Ở Ý, cho đến cuối thế kỷ XIX, các thẩm phán thường không được đào tạo về luật pháp và “không thể bảo vệ được chính họ khỏi những sự lạm dụng về mặt chính trị, chứ chưa nói đến những người khác”.^[348]

3.2.3. Hệ thống quyền sở hữu

Trong diễn ngôn về “quản trị tốt”, “chất lượng” của hệ thống quyền sở hữu được coi là điều kiện quan trọng, vì người ta tin rằng đây là yếu tố quyết định động cơ để đầu tư và từ đó tạo ra của cải. Nhưng đo lường “chất lượng” của hệ thống quyền sở hữu là việc làm không dễ dàng, bởi nó có nhiều thành tố: luật hợp đồng, luật công ty, luật phá sản, luật thừa kế tài sản, luật thuế và các luật lệ điều tiết việc sử dụng đất đai (như luật phân vùng đô thị, những tiêu chuẩn về môi trường và quy định về an toàn cháy nổ), đó là mới chỉ nói tới một số quy định.

Trong nhiều công trình nghiên cứu thực nghiệm, “vấn đề tổng” đã bị lờ đi bằng cách đề nghị người được hỏi đưa ra đánh giá bằng số về chất lượng nói chung của các thiết chế về quyền sở hữu (ví dụ như “sự bảo đảm của hợp đồng hay quyền sở hữu” hoặc “sự thực thi hợp đồng hay quyền sở hữu tài sản”).

[\[349\]](#) Nhưng ngay cả “giải pháp” rất không thỏa đáng này đối với vấn đề đặt ra cũng không có sẵn để có thể so sánh với những trường hợp lịch sử, tức là việc mà chúng ta đang cố gắng thực hiện trong chương này.

Vì vậy, khác với những lĩnh vực khác, trong việc phát triển các thiết chế được bàn trong chương này, tức là những thiết chế “có thể đo lường được” (ví dụ, chế độ dân chủ được đo bằng quyền phổ thông đầu phiếu, sự phát triển của thiết chế tài chính được đo bằng – ngoài những thứ khác – sự hiện diện của ngân hàng trung ương), những so sánh tổng quát về chất lượng hệ thống quyền sở hữu theo chiều dài của lịch sử và giữa các nước với nhau không thể thực hiện được.

Một khía cạnh của hệ thống quyền sở hữu dễ thích hợp với kiểu phân tích này đó là quyền sở hữu trí tuệ, tức là quyền được định nghĩa bằng một số ít điều luật cụ thể rõ ràng (ví dụ, luật sáng chế, và ở mức độ hẹp hơn như luật bản quyền và luật nhãn hiệu hàng hóa). Trong phần này, chúng tôi đưa ra một phân tích thực nghiệm chi tiết về sự phát triển của luật về quyền sở hữu trí tuệ ở các nước NDC. Nhưng trước hết xin có một vài nhận xét mang tính lý thuyết chung về vai trò của quyền sở hữu trí tuệ trong phát triển kinh tế (cùng với những dẫn chứng từ lịch sử).

A. Một số quan niệm sai lầm về quyền sở hữu và phát triển kinh tế

Trong các diễn ngôn chính thống hiện nay, nhiều người tin rằng quyền sở hữu càng được bảo vệ thì càng tốt cho phát triển kinh tế, vì sự bảo vệ đó khuyến khích việc làm ra của cải. Trong khi đó có lí do để khẳng định rằng sự không chắc chắn thường trực về độ an toàn của quyền sở hữu là có hại cho đầu tư và tăng trưởng trong dài hạn, vai trò của quyền sở hữu trong phát triển kinh tế phức tạp hơn nhiều so với các luận cứ được đưa ra.

Sự an toàn của quyền sở hữu không thể được coi là một cái gì đó tự thân đã tốt rồi. Trong lịch sử có những ví dụ mà việc duy trì một số quyền sở hữu nhất định lại có hại cho phát triển kinh tế và những nơi có sự vi phạm về một vài quyền sở hữu nào đó (và tạo ra những quyền mới) lại thực sự có lợi cho phát triển kinh tế.

Ví dụ được nhiều người biết nhất có thể là việc rào đất ở Anh (Enclosure in Britain), một việc làm vi phạm quyền sở hữu cộng đồng đang tồn tại bằng cách làm hàng rào tại những khu đất của cộng đồng, nhưng đã góp phần vào sự phát triển của ngành công nghiệp dệt len do thúc đẩy việc nuôi cừu ở những vùng đất bị trung dụng. Một ví dụ khác là những ghi chép của De Soto cho thấy việc công nhận quyền sở hữu của những người chiếm đất bất hợp pháp trong khi tước đoạt quyền sở hữu đang tồn tại của những người chủ đất có vai trò quan trọng trong sự phát triển của miền Tây nước Mỹ như thế nào. Upham trích dẫn trường hợp nổi tiếng của Sanderson vào năm 1868, trong vụ này, tòa thượng thẩm của Pennsylvania gạt qua một bên quyền của những người sở hữu đất để cho phép tiếp cận nguồn nước sạch nhằm hỗ trợ ngành công nghiệp than đá, một trong những ngành công nghiệp quan trọng nhất của bang trong thời kì đó. [\[350\]](#) Cuộc cải cách ruộng đất ở Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan sau Thế chiến II đã xâm phạm quyền sở hữu đang tồn tại của các điền chủ nhưng lại góp phần vào sự phát triển về sau của những nước này. Nhiều người khẳng định rằng việc quốc hữu hóa các doanh nghiệp công nghiệp sau Thế chiến II ở một số nước như Áo và Pháp – bằng cách chuyển một số tài sản công nghiệp từ tầng lớp tư bản công nghiệp bảo thủ và thiếu năng động sang những nhà quản lí chuyên nghiệp của nhà nước, hướng theo công nghệ hiện đại và đầu tư mạnh mẽ – đã góp phần phát triển nền công nghiệp ở những nước đó.

Vì vậy, điều quan trọng đối với phát triển kinh tế không đơn giản chỉ là việc bảo vệ tất cả các quyền sở hữu đang hiện hữu, bất chấp bản chất của nó, mà là quyền sở hữu nào được bảo vệ và bảo vệ trong điều kiện nào. Nếu như có nhiều nhóm có khả năng sử dụng một số tài sản hiện hữu nào đó tốt hơn là những người chủ hiện tại, thì tốt hơn là xã hội không bảo vệ quyền sở hữu đang hiện hữu mà thiết lập quyền sở hữu mới, tức là chuyển giao quyền sở hữu cho nhóm sử dụng tốt hơn. Với những quan điểm chung như thế, chúng ta sẽ xem xét một cách chi tiết các thiết chế của quyền sở hữu trí tuệ.

B. Quyền sở hữu trí tuệ

Hệ thống bằng sáng chế đầu tiên được phát minh ở Venice vào năm 1474 cung cấp những đặc quyền trong vòng 10 năm cho những người phát minh ra những tác phẩm nghệ thuật và máy móc mới. Trong thế kỷ XVI, một số bang ở Đức, đặc biệt là Saxony, đã sử dụng quyền sáng chế, mặc dù chưa có tính hệ thống hoàn toàn. Luật sáng chế Anh bắt đầu từ năm 1623 với Quy chế độc quyền, mặc dù các nhà nghiên cứu^[351] cho rằng trước cuộc cải cách vào năm 1852, nó không xứng đáng được gọi là “luật sáng chế”. Luật sáng chế đã được áp dụng ở Pháp vào năm 1791, ở Mỹ vào năm 1793, và Áo vào năm 1794.

Như đã đề cập trong Chương 2, trong nửa đầu thế kỷ XIX, hầu hết các nước NDC khác đã thông qua luật sáng chế – Nga (1812), Phổ (1815), Bỉ và Hà Lan (1817), Tây Ban Nha (1820), bang Bavaria (Đức) (1825), đảo Sardinia (Ý) (1826), Nhà nước Vatican (1833), Thụy Điển (1834), Wurttemberg (Đức) (1836), Bồ Đào Nha (1837), bang Saxony (Đức) (1843). Nhật Bản thông qua luật sáng chế đầu tiên vào năm 1885.^[352] Trong nửa sau thế kỷ XIX, những nước này cũng đã đưa những thành tố khác vào hệ thống luật sở hữu như tác quyền (lần đầu tiên được thông qua tại Anh vào năm 1709) và luật nhãn hiệu hàng hóa (lần đầu tiên được thông qua tại Anh vào năm 1862).

Ở đây, cần ghi nhận rằng, xét theo tiêu chuẩn hiện nay, tất cả các luật về sở hữu trí tuệ (IPR) thời đó là rất “thiếu sót”.^[353] Hệ thống bằng sáng chế ở rất nhiều nước chưa có những quy định về công khai, chi phí để hoàn thiện hồ sơ và xin cấp bằng sáng chế quá cao, và bảo vệ không thỏa đáng đối với những người được cấp bằng sáng chế. Hầu hết luật sáng chế rất lỏng lẻo trong việc kiểm tra tính nguyên gốc của phát minh. Ví dụ như ở Mỹ, trước khi luật sáng chế được sửa đổi vào năm 1836, bằng sáng chế được cấp mà không cần bất kỳ bằng chứng nào về tính nguyên gốc của phát minh. Điều này không chỉ dẫn đến việc cấp bằng sáng chế cho công nghệ được nhập khẩu mà còn khuyến khích những kẻ kiếm tiền một cách phi pháp tham gia vào việc tìm kiếm lợi nhuận độc quyền (rent-seeking) bằng cách xin cấp bằng sáng chế cho các thiết bị đã được sử dụng (bằng sáng chế giả mạo) và đòi tiền những người sử dụng các thiết bị này bằng cách đe dọa sẽ đưa ra tòa vì tội vi phạm bản quyền.^[354] Một vài nước chấp nhận cấp bằng sáng chế cho các chất hóa học và dược phẩm (như một cách chống lại quy trình sản xuất), mặc dù vậy, việc làm này đã bị Hiệp định về Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPS) của WTO cấm, ngoại trừ các nước nghèo nhất (ngay cả những nước này cũng chỉ được miễn cho đến năm 2006 mà thôi).^[355]

Những bộ luật này cung cấp một sự bảo vệ rất không thỏa đáng, nhất là việc bảo vệ IPR của người nước ngoài; sau Hiệp định TRIPS, điều này đã trở thành vấn đề gây căng thẳng chủ yếu (để biết thêm chi tiết, xem tài liệu tham khảo được trích dẫn ở mục 2.3.3). Như đã nói bên trên, hầu hết các luật sáng chế trong thế kỷ XIX đều rất lỏng lẻo trong việc kiểm tra tính nguyên gốc của phát minh. Hơn nữa, như đã nói trong Chương 2, tại hầu hết các nước, trong đó có Anh (trước năm 1852), Hà Lan, Áo và Pháp, việc công dân những nước này xin cấp bằng sáng chế cho những phát minh được nhập khẩu thường được chấp nhận một cách công khai. Liên quan đến luật sáng chế, trường hợp của Thụy Sĩ và Hà Lan đáng được chú ý nhiều hơn.^[356]

Như đã đề cập trong Chương 2 (mục 2.2.6.B), năm 1869 Hà Lan đã bãi bỏ luật sáng chế được thông qua vào năm 1817, bởi sự khiếm khuyết của bộ luật này (ngay cả xét theo tiêu chuẩn của thời đó)^[357] và bởi cả ảnh hưởng của phong trào bài xích bằng sáng chế đang lan khắp châu Âu trong thời gian đó. Do liên quan chặt chẽ đến phong trào ủng hộ tự do thương mại, những bằng sáng chế bị nguyên rủa này được coi là không khác gì với những thủ đoạn độc quyền khác.^[358]

Thụy Sĩ đã không công nhận bất kỳ quyền sở hữu trí tuệ (IPR) nào đối với phát minh cho đến năm 1888, khi mà luật sáng chế – luật chỉ bảo hộ phát minh trong lĩnh vực cơ khí (“những phát minh có thể được thể hiện dưới dạng mô hình cơ khí”)^[359] – được giới thiệu. Mãi đến năm 1907, một phần là do mối đe dọa trừng phạt thương mại từ nước Đức để trả đũa việc Thụy Sĩ sử dụng những phát minh trong lĩnh vực hóa học và dược phẩm của Đức mà luật sáng chế với đúng nghĩa của nó mới ra đời. Nhưng ngay cả luật này cũng có nhiều ngoại lệ, cụ thể là việc từ chối cấp bằng sáng chế cho các chất hóa học (trương phản với quy trình hóa học). Chỉ đến năm 1954, luật sáng chế của Thụy Sĩ mới tương đương với các nước NDC khác, mặc dù mãi đến năm 1978 các chất hóa học mới có thể được cấp bằng sáng chế.^[360]

Với việc ngày càng có nhiều nước áp dụng luật sở hữu trí tuệ, từ cuối thế kỷ XIX, áp lực về một hệ thống quyền sở hữu trí tuệ (IPR) quốc tế dĩ nhiên là bắt đầu gia tăng.^[361] Có rất nhiều hội nghị về vấn đề

này, bắt đầu từ năm 1873 với Hội nghị Vienna; Công ước Paris của Liên minh Quốc tế về bảo vệ sở hữu công nghiệp, cuối cùng đã được 11 nước kí kết vào năm 1883. Các nước kí đầu tiên là Bỉ, Bồ Đào Nha, Pháp, Guatemala, Ý, Hà Lan, San Salvador, Serbia, Tây Ban Nha và Thụy Sĩ.

Hiệp định bao trùm không chỉ bằng sáng chế mà còn luật nhãn hiệu hàng hóa (hiệp định đã tạo điều kiện cho Thụy Sĩ và Hà Lan kí kết, mặc dù hai nước này không có luật sáng chế). Năm 1886, Công ước Berne về tác quyền được kí kết. Công ước Paris sau đó đã được sửa lại nhiều lần (đáng chú ý nhất là trong những năm 1911, 1925, 1934, 1958 và 1967) theo hướng tăng thêm quyền cho những người được cấp bằng sáng chế; và cùng với Công ước Berne, Công ước này đã tạo ra nền tảng của hệ thống quyền sở hữu trí tuệ quốc tế cho đến khi Hiệp định TRIPS có hiệu lực.^[362] Nhưng, như chúng ta thấy ở Chương 2 (mục 2.3.3), mặc cho sự xuất hiện của hệ thống quyền sở hữu trí tuệ quốc tế, đến tận thế kỷ XX, ngay cả những nước NDC phát triển nhất vẫn thường vi phạm quyền sở hữu trí tuệ của công dân các nước khác.

Những điều trình bày trên chứng tỏ rằng hệ thống quyền sở hữu trí tuệ của các nước NDC là chưa hoàn hảo (khi họ còn là những nước đang phát triển) nếu xét theo những tiêu chuẩn mà người ta đòi hỏi những nước đang phát triển hiện nay phải thực hiện. Cho đến cuối thế kỷ XIX và cả sau này, ngay cả ở một số nước NDC tân tiến nhất cũng vẫn còn vi phạm quyền sở hữu trí tuệ một cách nghiêm trọng và rộng khắp, nhất là ở khía cạnh bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của người nước ngoài.

3.2.4. Quản trị doanh nghiệp

A. Trách nhiệm hữu hạn

Ngày nay chúng ta có xu hướng coi nguyên tắc trách nhiệm hữu hạn là đương nhiên. Nhưng vài thế kỷ sau khi nó xuất hiện của vào thế kỷ XVI, nhằm phục vụ những dự án thương mại trên quy mô lớn, rủi ro cao (Công ty Đông Ấn của Anh là một ví dụ điển hình), vẫn có nhiều thái độ ngờ vực đối với vấn đề này.

Nhiều người tin rằng điều đó dẫn tới rủi ro quá cao (điều mà ngày nay chúng ta gọi là “rủi ro đạo đức”) cả với người sở hữu lẫn người quản lí. Người ta coi nó như một thiết chế phá hoại ngầm – cùng với lòng tham – của một điều mà sau này được coi là một trong những cơ chế chính của chủ nghĩa tư bản, cụ thể là nỗi sợ thất bại và cảnh bản hàn, nhất là khi mà luật phá sản lúc đó rất khắc nghiệt (xem mục 3.2.4.C).

Adam Smith khẳng định rằng trách nhiệm hữu hạn sẽ dẫn đến trốn tránh trách nhiệm của những người quản lí.

Nhà kinh tế học có nhiều ảnh hưởng hồi đầu thế kỷ XIX, John McCulloch, cho rằng điều đó sẽ khiến các chủ sở hữu trở nên dễ dãi trong việc giám sát những người quản lí được thuê.^[363] Cũng có người tin rằng, không phải không có lí, đó sẽ là nguyên nhân quan trọng dẫn tới những hoạt động đầu cơ tài chính. Cùng với việc thông qua Đạo luật Bubble vào năm 1720, nước Anh đã cấm thành lập các công ty trách nhiệm hữu hạn; mặc dù vậy, khi đạo luật này bị bãi bỏ vào năm 1825 các công ty trách nhiệm hữu hạn lại được phép thành lập.^[364]

Nhưng, như đã được chứng minh nhiều lần trong vài thế kỷ qua, trách nhiệm hữu hạn cung cấp một trong những cơ chế mạnh nhất trong việc “xã hội hóa rủi ro”, làm cho các khoản đầu tư lớn chưa từng có trở thành khả thi. Đó là lí do vì sao tất cả các xã hội đã chấp nhận trách nhiệm hữu hạn như hòn đá tảng của nền quản trị doanh nghiệp hiện đại, dù cho nó có khả năng tạo ra “rủi ro đạo đức”.^[365]

Từ thế kỷ XVI, ở nhiều nước châu Âu, các công ty trách nhiệm hữu hạn – hay công ty cổ phần như được gọi lúc bấy giờ – đã từng tồn tại theo các hiến chương hoàng gia đặc thù (ad hoc).^[366] Tuy nhiên, mãi cho đến giữa thế kỷ XIX nó mới được coi là vấn đề hiển nhiên chứ không phải đặc quyền đặc lợi.

Thụy Điển áp dụng trách nhiệm hữu hạn phổ quát lần đầu tiên vào năm 1844. Anh theo sát Thụy Điển bằng Đạo luật Công ty Cổ phần, được thông qua năm 1856; mặc dù vậy, trách nhiệm hữu hạn đối với các ngân hàng và công ty bảo hiểm được thông qua sau đó một thời gian (năm 1857 cho các ngân hàng và 1862 cho các công ty bảo hiểm), điều này thể hiện mối lo của nhiều người về việc chúng sẽ tạo ra “rủi ro đạo đức” nghiêm trọng. Rosenberg và Birdzell đã chỉ ra rằng, thậm chí vài thập kỉ sau khi áp dụng trách nhiệm hữu hạn phổ quát (cuối thế kỷ XIX), những người kinh doanh nhỏ, “những người, vừa là chủ vừa phải chịu trách nhiệm về kinh doanh, tìm cách giới hạn trách nhiệm đối với các khoản nợ của họ bằng cách thành lập công ty”, đã bị người ta mỉa mai như thế nào.^[367]

Ở Bỉ, công ty trách nhiệm hữu hạn được thành lập lần đầu tiên vào năm 1822, và đến những năm 1830 đã hình thành rất nhiều công ty như vậy. Nhưng, mãi đến năm 1873 trách nhiệm hữu hạn mới được phổ biến. Trong những năm 1850, ở các bang khác nhau ở Đức, trách nhiệm hữu hạn được áp dụng dưới một hình thức giới hạn, theo đó, những người sở hữu chính có trách nhiệm không giới hạn, nhưng những cổ phần trách nhiệm hữu hạn thì có thể được mua bán trên thị trường. Mãi cho đến những năm 1860, nhiều bang ở Đức mới bãi bỏ hoặc làm giảm giá trị của các luật về phường hội truyền thống, do đó đã mở rộng cửa cho việc thiết chế hóa đầy đủ trách nhiệm hữu hạn (Saxony năm 1861, Wuttemberg năm 1862 và Phổ năm 1868-1869). Ở Pháp, trách nhiệm hữu hạn trở nên phổ biến vào năm 1867, nhưng ở Tây Ban Nha, trong khi các công ty cổ phần (*Sociedades Anónimas*) xuất hiện ngay từ năm 1848, nhưng mãi cho đến năm 1951, trách nhiệm hữu hạn mới được thiết lập một cách trọn vẹn. Khả thú vị trong trường hợp của Bồ Đào Nha, trách nhiệm hữu hạn được sử dụng rộng rãi ngay từ năm 1863, khi nền kinh tế nước này vẫn đang lạc hậu.^[368]

Năm 1811 ở Mỹ, luật trách nhiệm hữu hạn tổng quát đầu tiên được thông qua ở bang New York nhưng khoảng năm 1816 đã không được sử dụng do thái độ thờ ơ của công chúng đối với các công ty trách nhiệm hữu hạn, và các bang khác thì mãi tới năm 1837 mới cho phép các công ty trách nhiệm hữu hạn hoạt động. Ngay cả sau đó, như ở các nước châu Âu lúc đấy, thành kiến đối với công ty trách nhiệm hữu hạn đang thịnh hành, ít nhất là cho đến những năm 1850. Thậm chí cho đến cuối những năm 1860, hầu hết công việc chế tạo đều được tiến hành bởi các công ty trách nhiệm vô hạn và lúc đó vẫn chưa có luật

liên bang cho phép trách nhiệm hữu hạn phổ quát.[13691](#)

B. Luật phá sản

Trong suốt hai thập kỷ qua, Luật phá sản ngày càng thu hút được sự chú ý. Thất bại của các công ty lớn xảy ra sau những cuộc khủng hoảng kinh tế khác nhau trong giai đoạn đó đã làm cho người ta nhận thức rõ hơn về sự cần thiết của những cơ chế hiệu quả nhằm dung hòa những đòi hỏi cạnh tranh với nhau, chuyển nhượng tài sản và bảo vệ việc làm. Về mặt này, cuộc khủng hoảng công nghiệp ở các nước OECD trong những năm 1970 và 1980, sự sụp đổ của chủ nghĩa cộng sản, sự thất bại cay đắng của quá trình “chuyên tiếp” từ cuối những năm 1980 và cuộc khủng hoảng ở châu Á năm 1997 là đặc biệt quan trọng.

Trong khi cuộc tranh luận về việc những điều khoản nào tạo nên luật phá sản tốt nhất còn chưa ngã ngũ – luật hữu hảo với chủ nợ của Mỹ, luật hữu hảo với chủ nợ của Anh hay luật bảo vệ người lao động của Pháp – thì nhiều người đồng ý rằng một bộ luật phá sản hữu hiệu là điều rất đáng mong chờ.^[370]

Ở châu Âu trong thời kỳ tiền công nghiệp, luật phá sản chủ yếu được coi như là biện pháp thiết lập các thủ tục cho những chủ nợ tịch thu tài sản và trừng phạt những doanh nhân không lương thiện và hoang phí đã vỡ nợ. Ở Anh, luật phá sản đầu tiên được thông qua vào năm 1542, áp dụng cho các thương nhân với một khoản nợ nhất định, mặc dù vậy, nó chỉ trở nên vững chắc khi đạo luật được thông qua vào năm 1571. Nhưng, luật này tỏ ra quá khắt khe với những doanh nhân phá sản, bởi theo luật thì tất cả tài sản trong tương lai của những người này cũng phải được dùng để thanh toán những món nợ cũ.^[371]

Cùng với sự phát triển của công nghiệp, ngày càng có nhiều người chấp nhận rằng công việc kinh doanh có thể thất bại vì những hoàn cảnh nằm ngoài vòng kiểm soát của cá nhân, chứ không chỉ vì thái độ không trung thực hay do hoang phí. Kết quả là luật phá sản bắt đầu được coi như một cách giúp những người bị phá sản làm lại cuộc đời. Sự chuyển hóa như vậy của luật phá sản, cùng với trách nhiệm hữu hạn phổ quát, là một trong những thành tố quan trọng cho sự phát triển của cơ chế “xã hội hóa rủi ro”, tạo điều kiện cho người ta chấp nhận rủi ro lớn hơn, một điều rất cần thiết ở những ngành hiện đại quy mô lớn. Ví dụ, trong những năm 1705-1706, ở Anh đã có những biện pháp nhằm tạo điều kiện cho liên doanh phá sản giữ lại 5% tài sản và thậm chí hủy bỏ một số khoản nợ trong tương lai nếu người cho vay đồng ý.^[372]

Tuy nhiên, cho đến giữa thế kỷ XIX, luật phá sản của Anh vẫn còn nhiều thiếu sót, nếu xét theo tiêu chuẩn hiện nay. Khi đó, việc phục hồi sau khi phá sản là đặc quyền của rất ít doanh nhân, trách nhiệm truy tố là quyền chủ nợ và trong nước cũng không có một hệ thống thống nhất. Cũng có nhiều vấn đề liên quan đến việc xóa nợ, chỉ có chủ nợ mới có quyền xóa nợ, tòa án không có quyền này, điều đó đã tước đi cơ hội của nhiều doanh nhân trong việc khởi nghiệp lại từ đầu. Ngoài ra, còn vấn đề thiếu chuyên nghiệp và xu hướng tham nhũng trong số các thành viên hội đồng phá sản.^[373]

Thời Victoria đã chứng kiến một loạt cải cách về luật phá sản, bắt đầu với việc thành lập Tòa án Phá sản vào năm 1831. Trong tu chính năm 1842, xóa nợ trở thành quyền của tòa án chứ không còn là quyền của chủ nợ, việc này đã tạo điều kiện cho những người đã phá sản có cơ hội thêm một lần nữa. Nhưng, mức độ bao phủ của luật này vẫn bị hạn chế cho tới năm 1849, khi nó được áp dụng cho bất kỳ người nào kiếm sống bằng cách “tạo ra sản phẩm hay hàng hóa”.^[374] Ở Mỹ, những bộ luật phá sản đầu tiên được mô phỏng theo luật của Anh (luật hữu hảo với chủ nợ của Anh) và được quản lý theo bang. Nhưng cho đến cuối thế kỷ XIX, chỉ một vài bang có luật phá sản và các luật này cũng thay đổi theo bang. Nhiều luật phá sản liên bang được thông qua trong thế kỷ XIX (các năm 1800, 1841 và 1867), nhưng chỉ tồn tại trong thời gian ngắn vì những khiếm khuyết của nó và sau đó đã bị hủy bỏ vào năm 1803, 1841 và 1878, tương ứng. Ví dụ Luật năm 1800 đã xóa các khoản nợ mà nhiều người đã mắc phải trong dự án xây đường cao tốc và đầu cơ đất đai vào cuối những năm 1790 và chính sự trợ giúp này đã dẫn đến những vụ đầu cơ mới. Luật năm 1841 bị chỉ trích vì chỉ trao cho chủ nợ 10% tiền sản, mà phần lớn trong số đó lại bị dùng để chi trả cho phí hành chính và tòa án. Luật này cũng bị phê phán vì quy định rằng tài sản phải được bán ngay lập tức để lấy tiền mặt, vì vậy gây bất lợi về tài chính cho chủ nợ. Hơn nữa, tòa án không thể giải quyết hết được vì quá tải; bốn năm đầu, sau khi luật năm 1867 được thông qua, mỗi năm có tới 25.000 vụ. Một điểm bất đồng khác là sự nói lung về yêu cầu cho rằng người phá sản nên trả ít nhất một nửa khoản nợ mà họ đã mắc trước cuộc Nội chiến, các chủ nợ phê phán điều khoản này vì cho rằng nhượng bộ như vậy là bảo hộ cho sự thiếu trách nhiệm.^[375]

Mãi đến năm 1898, Quốc hội Hoa Kỳ mới thông qua luật phá sản liên bang có hiệu lực lâu dài. Những

sửa đổi trong bộ luật này bao gồm giảm trừ tất cả các khoản nợ chứ không chỉ những khoản nợ sau năm 1898; cho phép những vụ phá sản tự nguyện và bắt buộc; miễn cho tá điền và người làm công ăn lương khỏi phá sản không tự nguyện; bảo vệ tất cả tài sản không bị tịch biên theo luật liên bang; và đảm bảo thời gian cho những người vỡ nợ để họ tái tổ chức công việc hoặc đạt được thỏa hiệp với các chủ nợ.

C. Kiểm toán, báo cáo tài chính và công khai thông tin

Từ sau cuộc khủng hoảng kinh tế châu Á, tầm quan trọng của kiểm toán và công khai thông tin đã thu hút được rất nhiều sự chú ý. Những người cho vay là người nước ngoài chỉ trích sự tù mù của sổ sách kế toán công ty và những quy định lỏng lẻo về kiểm toán và công khai thông tin ở các nước xảy ra khủng hoảng là nguyên nhân dẫn đến những quyết định cho vay sai lầm của họ. Ngược lại với luận cứ trên là ý kiến cho rằng ngay cả trước cuộc khủng hoảng thì thông tin ở mức độ công ty cũng đã có những vấn đề như vậy rồi; trong tình hình như vậy, những người cho vay thận trọng đương nhiên sẽ không cho các công ty này vay. Trong bối cảnh đấy, luận cứ “thiếu thông tin” do những người cho vay quốc tế đưa ra dường như đều là những ý kiến vị kỉ.^[376]

Sau khi đã đề cập như vậy, dường như hầu hết mọi người đều đồng ý rằng các thiết chế cải thiện được chất lượng và sự công khai thông tin của doanh nghiệp là những thiết chế đáng mong ước. Nhưng, ngay cả khi đó cũng cần so sánh chi phí về nguồn lực tài chính và nhân lực cho việc phát triển những thiết chế này với những lợi ích mà nó mang lại, nhất là ở các nước đang phát triển, nơi đang thiếu các nguồn lực như thế.

Nhìn lại lịch sử của các nước NDC, chúng ta bị ngạc nhiên bởi thực tế rằng ngay cả ở những nước này, cho đến thế kỷ XX, các thiết chế quy định việc báo cáo tài chính và công khai thông tin của công ty vẫn rất kém về chất lượng.

Đạo luật Công ty năm 1844 của Anh yêu cầu các công ty phải có kiểm toán từ bên ngoài, nhưng Đạo luật Công ty Cổ phần năm 1856 lại một lần nữa biến việc kiểm toán từ bên ngoài là quyền được lựa chọn, trái ngược với đề xuất của những nhà phê bình như John Stuart Mill.^[377] Căn cứ vào việc các công ty trách nhiệm hữu hạn cần phải minh bạch hơn nữa nhằm kiểm soát các hành động mang tính cơ hội của những cổ đông chi phối và các nhà quản lí được thuê, thì đây là một bước thụt lùi đáng kể.

Với việc thông qua Đạo luật Công ty năm 1900, các công ty của Anh lại được yêu cầu phải có kiểm toán từ bên ngoài. Nhưng, vẫn không có bất kỳ yêu cầu trực tiếp nào buộc các hãng phải chuẩn bị và công bố báo cáo hàng năm cho các cổ đông, mặc dù vậy, điều này ngầm được yêu cầu vì kiểm toán có trách nhiệm báo cáo cho cổ đông. Mãi cho tới Đạo luật Công ty năm 1907, việc công bố bảng tổng kết tài sản mới trở thành bắt buộc. Nhưng ngay cả lúc đó, rất nhiều công ty đã lợi dụng một lỗ hổng của luật này, đó là không nêu rõ thời gian phải báo cáo, và đã trình ra cùng một báo cáo từ năm này qua năm khác. Lỗ hổng này chỉ được “trám” bởi Đạo luật năm 1928, theo đó, trước các buổi họp tổng kết hàng năm, các công ty phải đưa ra và lưu hành các bảng cân đối tài sản mới nhất và công bố những thông tin chi tiết hơn, thí dụ như thành phần của tài sản.^[378]

Nhưng đến Đạo luật Công ty năm 1948, những quy định về công bố thông tin vẫn còn sơ sài, làm cho thị trường thời cuối Victoria trở thành “thị trường những quả chanh”^[379]. Crafts kết luận rằng “sự phát triển của thị trường vốn dựa trên quyền quá rộng của cổ đông và nguy cơ của những vụ sáp nhập cưỡng ép (hostile takeover) là hiện tượng tương đối mới ở Anh, mặc dù Anh là nước tiên phong về báo cáo tài chính hiện đại và có truyền thống về Thông luật”.^[380]

Ở Đức, chỉ đến khi có luật công ty năm 1884 thì những quy định liên quan đến việc thống kê các công ty trên thị trường chứng khoán mới được bổ sung. Ở Na Uy, mãi tới khi đạo luật được thông qua vào năm 1910 thì các công ty mới bị buộc phải báo cáo ngân sách và thu nhập hai lần một năm để các cổ đông, và chính phủ, hiểu rõ hơn về tình hình kinh doanh của công ty. Ở Mỹ, chỉ sau khi thông qua Đạo luật về Chứng khoán Liên bang năm 1933 thì việc công bố toàn bộ thông tin của công ty cho nhà đầu tư khi chào bán chứng khoán ra công chúng mới trở thành bắt buộc. Ở Tây Ban Nha, đến năm 1988 việc các kiểm toán viên độc lập nghiên cứu kĩ lưỡng các báo cáo của công ty mới trở thành bắt buộc.^[381]

D. Luật cạnh tranh

Trái với những giả định trong nhiều tài liệu hiện nay về vấn đề này, quản trị doanh nghiệp không đơn giản chỉ là vấn đề được quan tâm của nội bộ doanh nghiệp. Hoạt động của các doanh nghiệp quy mô lớn với sức ảnh hưởng quan trọng lên thị trường có thể dẫn đến những hệ quả to lớn đối với toàn bộ nền kinh tế (ví dụ như việc phá sản của doanh nghiệp có thể tạo ra khủng hoảng tài chính) hoặc đe dọa nền tảng của chính nền kinh tế thị trường (ví dụ, bằng cách lợi dụng vị thế độc quyền có hại cho xã hội). Trong bối cảnh đó, quản trị doanh nghiệp trở thành một vấn đề của toàn xã hội chứ không chỉ của những cổ đông trong chính công ty đó.

Quản trị doanh nghiệp theo nghĩa này không đơn giản chỉ gồm những quy định của công ty, ví dụ như những quy định nêu rõ trách nhiệm của ban giám đốc trước các cổ đông. Nó còn bao gồm hàng loạt các quy định khác – như quy định theo lĩnh vực, quy định về đầu tư và thương mại quốc tế – và những quy tắc phi chính thức, chi phối các hoạt động kinh doanh, như các quy tắc liên quan tới việc đối xử với các nhà thầu phụ.

Trong phần này, chúng ta sẽ xem xét lại quá trình tiến hóa của một thiết chế dễ nhận biết nhất của quản trị doanh nghiệp “xã hội”, đó là luật cạnh tranh (chống độc quyền và/hoặc luật chống các tờ-rót [anti-trust legislation]) ở một số nước NDC^[382]. Cần phải nhấn mạnh rằng cuộc thảo luận của tôi không đồng quan điểm với quan điểm chính thống hiện nay, tức là quan điểm cho rằng các nước đang phát triển hiện nay cần chính sách chống tờ-rót (anti-trust policy) kiểu Mỹ.^[383]

Ngay từ năm 1810, Pháp đã thông qua điều 419 Bộ luật Hình sự, cấm những người bán liên minh với nhau. Những liên minh như vậy đã từng dẫn đến việc tăng giá quá cao hoặc giảm giá quá thấp so với giá thị trường “cạnh tranh tự nhiên và tự do”. Nhưng, điều luật này đã không được thực thi một cách đồng đều và đến năm 1880 đã không còn được sử dụng. Từ những năm 1890, các tòa án Pháp bắt đầu chấp nhận các kết hợp mang tính phòng vệ (các-ten) và ủng hộ các thỏa thuận của họ. Mãi cho đến năm 1986 Pháp mới hủy bỏ điều 419 và thông qua luật chống độc quyền “hiện đại” và bao quát hơn.^[384]

Mỹ là nước tiên phong trong luật cạnh tranh “hiện đại”. Nước này thông qua Đạo luật Chống Độc quyền Sherman năm 1890, mặc dù 5 năm sau đó luật này đã bị Tòa án Tối cao làm cho tê liệt trong vụ xử Sugar Trust khét tiếng. Cho đến năm 1902, khi Tổng Thống Theodore Roosevelt sử dụng luật này để chống lại Công ty xe lửa J P Morgan – gọi là Northern Securities Company – trên thực tế nó được sử dụng chủ yếu nhằm chống lại nghiệp đoàn lao động hơn là chống lại những công ty lớn. Năm 1905, Roosevelt thành lập Cục Quản lý Doanh nghiệp để điều tra các hoạt động phi pháp của các công ty; Đạo luật Chống Độc quyền Clayton năm 1914 nâng cấp Cục thành Ủy ban Thương mại Liên bang, đạo luật này cũng cấm sử dụng luật chống độc quyền nhằm chống lại các liên đoàn lao động.^[385]

Trong suốt thế kỷ XIX, Chính phủ Anh không ủng hộ cũng không phản đối các tờ-rót và các thỏa thuận chống cạnh tranh khác. Nhưng, cho đến Thế chiến I, tòa án vẫn sẵn sàng bảo vệ hiệu lực của các thỏa thuận hạn chế thương mại. Sáng kiến chống các tờ-rót đầu tiên được thông qua là Đạo luật Chống Đầu cơ Trục lợi (Profiteering Act), chỉ tồn tại trong một thời gian ngắn (ban hành năm 1919, kết thúc năm 1921), được đưa ra nhằm đối phó với sự khan hiếm thời hậu chiến. Trong suốt giai đoạn suy thoái toàn cầu những năm 1930, chính phủ Anh đã tán thành việc tái tổ chức công ty để tăng hiệu quả^[386] (rationalization) và thành lập các các-ten. Chỉ đến khi Đạo luật về Độc quyền và Thỏa thuận giữa các công ty được ban hành năm 1948 thì luật chống độc quyền và chống tờ-rót mới thực sự nghiêm túc, nhưng những luật này hầu như không hiệu quả. Đạo luật về Thỏa thuận giữa các công ty ban hành năm 1956 là đạo luật chống tờ-rót thực sự đầu tiên, cho rằng – đây là lần đầu tiên – thỏa thuận giữa các công ty là phân lại lợi ích của xã hội, trừ khi các nhà tư bản công nghiệp có thể chứng minh ngược lại. Đạo luật năm 1956 tỏ ra hiệu quả trong cuộc đấu tranh với các các-ten, nhưng ít thành công hơn trong việc chống lại độc quyền hóa thông qua sát nhập.^[387]

Như đã đề cập trong Chương 2 (mục 2.2.3), chính phủ Đức ban đầu đã hỗ trợ mạnh mẽ các các-ten, và thúc đẩy việc thực thi các thỏa thuận của chúng trong giai đoạn đầu tồn tại (cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX). Đỉnh điểm là quyết định được tòa án tối cao thông qua năm 1897, theo đó các các-ten được hợp pháp hóa. Từ Thế chiến I trở đi, việc thành lập các các-ten trở thành hiện tượng phổ biến và đây là phương tiện để chính phủ lập kế hoạch hoạt động kinh tế. Luật các-ten năm 1923 trao cho tòa án quyền xóa bỏ các các-ten, là luật cạnh tranh đầu tiên ở châu Âu. Nhưng, luật này cũng không hiệu quả do nó

định nghĩa các-ten quá hẹp, và còn những người được luật cho quyền kiểm soát các các-ten – cụ thể là Bộ Kinh tế và tòa án về các-ten – thì ít khi sử dụng quyền này. Tòa án về các-ten bị bãi bỏ vào năm 1930, khi một loạt các đạo luật khẩn cấp đã trao quyền cho chính phủ giải thể bất kỳ các-ten nào, nếu cần thiết. Năm 1933, Bộ trưởng Bộ Kinh tế có quyền giải thể bất kỳ các-ten nào hoặc ra lệnh thành lập các các-ten cần thiết. [1388](#)

Ở Na Uy, Luật về chống tở-rớt được thông qua lần đầu tiên năm 1926, nhưng hội đồng chống tở-rớt hoạt động trên quan điểm rằng họ chỉ nên giám sát thay vì ngăn cấm thẳng thừng các hành vi độc quyền. Mặc dù luật này sau đó đã bị thay thế bằng Luật Giá cả và Luật Cạnh tranh vào năm 1953, những đạo luật này có những điều khoản cứng rắn hơn (ví dụ, từ nay các công ty phải báo cáo việc liên doanh liên kết và những vụ sáp nhập lớn), cuộc tấn công chính của chính sách chống tở-rớt của Na Uy vẫn giữ nguyên là công khai và kiểm soát chứ không phải áp đặt những cấm đoán triệt để. Luật cạnh tranh Đan Mạch năm 1955 (Đạo luật độc quyền và Thỏa thuận giữa các công ty) hoạt động trên cùng một nguyên tắc “công khai và kiểm soát”. [1389](#)

3.2.5. Các thiết chế tài chính

A. Hoạt động ngân hàng và quy định về hoạt động ngân hàng

Với sự gia tăng đột biến của các cuộc khủng hoảng ngân hàng trên thế giới trong suốt hai thập kỉ qua, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, việc thành lập một hệ thống tốt về các quy định trong hoạt động ngân hàng trở thành đề tài quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển thiết chế do IDPE đặt ra. Nhưng, trong lịch sử các nước NDC, việc thành lập các thiết chế nhằm điều tiết hoạt động ngân hàng thường là vấn đề được bàn thảo tương đối muộn, vì bản thân sự phát triển của hoạt động ngân hàng diễn ra một cách chậm chạp và thất thường, có thể trừ nước Anh.

Hệ thống ngân hàng ở các nước NDC được thành lập một cách rất chậm chạp.^[390] Ngay cả ở Anh, cho đến giữa thế kỷ XX, đây là nước có hệ thống ngân hàng tiên tiến nhất thế giới, nhưng cũng phải đến những năm 1920, khi lãi suất tiền gửi ở cả thành phố và nông thôn bằng nhau thì mới có sự hợp nhất hoàn toàn của hệ thống tài chính. Ở Pháp, sự phát triển của hệ thống ngân hàng còn chậm hơn, việc sử dụng rộng rãi tiền giấy bắt đầu từ giữa thế kỷ XIX (trong khi ở Anh từ thế kỷ XVIII) và đến tận năm 1863, 3/4 dân số vẫn không sử dụng dịch vụ ngân hàng. Cho đến thế kỷ XVIII, Phổ mới có một vài ngân hàng, trong khi mãi đến năm 1848 ngân hàng cổ phần đầu tiên mới được thành lập. Ở Thụy Điển, đến cuối thế kỷ XIX mới xuất hiện ngân hàng. Các ngân hàng này đã phát triển đáng kể trong năm 1870, trước đó tín dụng dành cho nhà sản xuất và xuất khẩu là do các nhà buôn cung cấp, và mãi đến những năm 1890 mới thực sự hoàn thiện. Ở Bồ Đào Nha, ngành ngân hàng chỉ phát triển mạnh trong những năm 1860 và 1870, sau khi ngân hàng cổ phần được phép thành lập.^[391]

Ở các nước NDC, sau những năm đầu của thế kỷ XX, ngân hàng mới trở thành thiết chế cho vay chuyên nghiệp. Trước đó, quan hệ cá nhân có ảnh hưởng lớn đến quyết định cho vay của ngân hàng. Ví dụ, trong suốt thế kỷ XIX, các ngân hàng Mỹ cho vay phần lớn lượng tiền đến chính các giám đốc của ngân hàng, họ hàng của giám đốc và những người mà giám đốc biết.^[392] Những ngân hàng ở Scotland vào thế kỷ XVIII và các ngân hàng ở Anh vào thế kỷ XIX chủ yếu là những hiệp hội tự lực và cho các thương nhân muốn vay tiền chứ không phải ngân hàng theo nghĩa hiện đại.^[393]

Quy định về hoạt động ngân hàng đã có rất nhiều bất cập. Mỹ cho phép “hoạt động ngân hàng có nhiều rủi ro”, tức là hoạt động mà “về nguyên tắc chẳng khác gì các hoạt động giả mạo”.^[394] Hoạt động ngân hàng có nhiều rủi ro là vấn đề lớn trong khoảng 30 năm, tức là giai đoạn từ năm 1836 đến năm 1865, giai đoạn chứng kiến sự cáo chung của ngân hàng bán-trung-ương, tức là Ngân hàng Thứ hai (Second Bank) của Mỹ (xem mục 3.2.5.B). Mặc dù tồn thất của các ngân hàng không được quản lí tại thời điểm đó tương đối nhỏ, nhưng những vụ sụp đổ như vậy lan tràn khắp nơi.^[395] Mãi đến năm 1929, hệ thống ngân hàng Mỹ mới được hình thành từ “hàng ngàn hàng vạn ngân hàng và nhà môi giới nhỏ, quản lí thiếu chuyên nghiệp, thiếu giám sát”. Điều đó nghĩa là ngay cả trong thời kì thịnh vượng dưới thời Tổng Thống Coolidge (1923-1929), mỗi năm có 600 ngân hàng phá sản.^[396]

Ở Ý, cuối thế kỷ XIX (1889-1892) đã xây ra một vụ bê bối lớn, đó là vụ phá sản của một trong sáu ngân hàng phát hành tiền giấy – ngân hàng Banca Romana – đã làm lộ ra mạng lưới tham nhũng (gia hạn tín dụng cho những chính khách quan trọng và người thân của họ, trong đó có cả hai cựu thủ tướng), hệ thống kế toán có nhiều khiếm khuyết, và phát hành tiền giấy “không theo quy tắc” (ví dụ, có những tờ tiền giống nhau) ở ngay trung tâm ngành ngân hàng của đất nước.^[397]

Ở Đức, mãi tới năm 1934, cùng với việc thông qua Luật Quản lí Tín dụng, mới có những quy định trực tiếp về ngân hàng thương mại; trong khi ở Bỉ, mãi tới năm 1935, cùng với việc thành lập Ủy ban ngân hàng, những quy định về hoạt động ngân hàng mới được triển khai.^[398]

B. Ngân hàng trung ương

Ngày nay, ngân hàng trung ương – với việc độc quyền phát hành tiền giấy, can thiệp vào thị trường tiền tệ và vai trò người cho vay cuối cùng – được coi là hòn đá tảng của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa ổn định. Đang có cuộc tranh luận sôi nổi về việc ngân hàng trung ương nên độc lập về mặt chính trị đến mức nào, cũng như về mục tiêu và công cụ của chính nó.^[399] Dù cuộc tranh luận có thể là sôi nổi, ít người nghi ngờ về sự cần thiết của ngân hàng trung ương. Tuy nhiên, vào thời kì đầu của chủ nghĩa tư bản, tình hình không như vậy.

Ngay từ thế kỷ XVIII, trong những giai đoạn khủng hoảng tài chính, các ngân hàng giữ thế thượng phong như Ngân hàng Anh (Bank of England) hay những Ngân hàng quy mô lớn ở New York buộc phải thực hiện vai trò người cho vay cuối cùng. Khả năng gia tăng của những thiết chế như thế để đối phó với sự hoảng loạn của hệ thống tài chính trong ngắn hạn, và sự ổn định được tạo lập trong dài hạn, đương nhiên dẫn đến việc ra đời một ngân hàng trung ương thực sự.

Nhưng, lúc đó nhiều người tin rằng việc thành lập ngân hàng trung ương sẽ khuyến khích người ta chấp nhận rủi ro quá mức bằng cách bảo lãnh cho những người vay nợ thiếu thận trọng trong những giai đoạn rối loạn tài chính (điều mà ngày nay chúng ta gọi là “rủi ro đạo đức”).^[400] Quan điểm này được tóm lược tốt nhất trong nhận xét của Herbert Spencer: “Kết quả cuối cùng từ việc che chắn con người khỏi ảnh hưởng của sự điên rồ là làm cho thế giới đầy những thằng ngu”.^[401] Kết quả là ở các nước NDC, quá trình phát triển của ngân hàng trung ương diễn ra rất chậm chạp và ngập ngừng.^[402]

Ngân hàng Thụy Điển Riksbank (thành lập năm 1688), trên danh nghĩa là ngân hàng trung ương chính thức đầu tiên trên thế giới. Nhưng, cho đến giữa thế kỷ XIX, nó vẫn chưa thể hoạt động như một ngân hàng trung ương thực sự, bởi – ngoài những thứ khác – không được độc quyền phát hành tiền giấy, mãi đến năm 1904 nó mới đạt được điều này.^[403]

Ngân hàng Anh (Bank of England) được thành lập năm 1694 và từ thế kỷ XVIII trở đi bắt đầu nhận lãnh vai trò của người cho vay cuối cùng (mặc dù một vài ý kiến cho rằng điều này chỉ thực sự diễn ra vào nửa đầu thế kỷ XIX). Tuy nhiên, mãi tới năm 1844 nó mới trở thành một ngân hàng trung ương hoàn chỉnh. Ngân hàng Trung ương Pháp (Banque de France) được thành lập năm 1800, nhưng mãi tới năm 1848 mới được độc quyền phát hành tiền giấy. Cho tới năm 1936, Banque de France về cơ bản được kiểm soát bởi chính các ông chủ nhà băng chứ không phải bởi chính phủ. Ngân hàng Trung ương của Hà Lan (Nederlandsche Bank), được hoàng đế William I thành lập năm 1814, theo mô hình của Ngân hàng Anh. Nhưng đến những năm 1830 ngân hàng này vẫn phải vật lộn để có thể lưu thông tiền giấy một cách rộng rãi, và mãi đến những năm 1860 vẫn còn là ngân hàng “địa phương” có trụ sở ở Amsterdam.^[404]

Ngân hàng Tây Ban Nha (Bank of Spain) được thành lập năm 1829, nhưng cũng mãi đến năm 1874 mới được độc quyền phát hành tiền giấy và thuộc sở hữu tư nhân cho đến năm 1962. Ngân hàng Bồ Đào Nha (Bank of Portugal) được thành lập năm 1847, nhưng chỉ được độc quyền phát hành tiền giấy trong khu Lisbon. Về mặt pháp lí, ngân hàng này được độc quyền phát hành tiền giấy vào năm 1887, nhưng do sự chống đối của các ngân hàng phát hành tiền giấy khác, cho nên mãi đến năm 1891, việc độc quyền phát hành tiền giấy mới trở thành hiện thực. Ngân hàng Bồ Đào Nha vẫn hoàn toàn thuộc sở hữu tư nhân và không thể can thiệp vào thị trường tiền tệ.^[405]

Ngân hàng Trung ương Bỉ (Banque National de Belgique) đến năm 1851 mới được thành lập, nhưng lại là một trong những ngân hàng trung ương thực sự đầu tiên, được độc quyền phát hành tiền giấy ngay từ khi thành lập.^[406] Trong 11 nước chúng ta đã bàn luận ở phần này, chỉ có Ngân hàng Trung ương Anh (1844) và Pháp (1848) được độc quyền phát hành tiền giấy trước ngân hàng Bỉ. Ở các nước Đức, Ý, Ngân hàng Trung ương được thành lập lần lượt vào năm 1871 và 1893, và độc quyền phát hành tiền giấy vào năm 1905 và 1926. Còn Ngân hàng Quốc gia Thụy Sĩ (The Swiss National Bank) tới năm 1907 mới ra đời, bằng việc hợp nhất bốn ngân hàng phát hành tiền giấy.

Ở Mỹ, sự phát triển của ngân hàng trung ương còn chậm chạp hơn. Những cố gắng đầu tiên để đưa ra một ngân hàng trung ương với mức độ giới hạn đã thất bại một cách đầy kịch tính. Ngân hàng thứ nhất (First Bank) của Mỹ (80% là sở hữu tư nhân) được thành lập năm 1791 với sự ủng hộ nhiệt tình của Alexander Hamilton, lúc đó là Bộ trưởng Bộ Tài chính Mỹ, mới vượt qua được sự phản đối của Ngoại trưởng khi ấy là ông Thomas Jefferson. Nhưng, vào năm 1811, việc gia hạn hiến chương của ngân hàng

này đã không được quốc hội thông qua, và Ngân hàng Thứ hai (Second Bank) của Mỹ được thành lập năm 1816, 20 năm sau có cùng số phận tương tự. Năm 1863, thông qua Đạo luật Ngân hàng Quốc gia, cuối cùng Mỹ đã áp dụng một đồng tiền duy nhất, nhưng vẫn chưa có ngân hàng trung ương.^[407]

Với tình hình như vậy, như đã nói bên trên, các ngân hàng lớn ở New York đã buộc phải hoạt động như người cho vay cuối cùng để bảo đảm sự ổn định hệ thống, nhưng điều này vẫn có nhiều hạn chế rõ ràng. Cuối cùng, năm 1913, sau khi thông qua Đạo luật Owen-Glass – một đạo luật được hình thành do cuộc hoảng loạn tài chính đầy kịch tính trong năm 1907 – Hệ thống Dự trữ Liên bang Mỹ đã được thành lập. Nhưng, đến năm 1915 chỉ có 30% ngân hàng (cùng với 50% tài sản của tất cả các ngân hàng) là nằm trong hệ thống, thậm chí đến năm 1929, 65% vẫn còn nằm ngoài hệ thống, mặc dù các ngân hàng đây chỉ nắm 20% tài sản của tất cả các ngân hàng. Điều này nghĩa là đến năm 1929, luật vẫn “để cho khoảng 16.000 ngân hàng nhỏ nằm ngoài thẩm quyền của nó. Mỗi năm có vài trăm ngân hàng thuộc loại này phá sản”.^[408] Thêm nữa, trước cuộc Đại Suy thoái, Ủy ban Dự trữ Liên bang trên thực tế là do phố Wall (thị trường tài chính Hoa Kỳ) kiểm soát.^[409]

Trong bảng 3.3 dưới đây, chúng tôi sẽ tóm tắt quá trình phát triển được mô tả ở trên của ngân hàng trung ương ở các nước NDC. Cột đầu tiên thể hiện năm thành lập các ngân hàng trung ương; cột thứ hai cho biết thời gian những ngân hàng này trở thành ngân hàng trung ương đúng nghĩa, với độc quyền phát hành tiền giấy và những xác nhận pháp lý khác. Bảng 3.3 cho thấy, về mặt danh nghĩa, phần lớn trong 11 nước được trình bày đã có ngân hàng trung ương trước cuối những năm 1840. Nhưng, phải đến đầu thế kỷ XX, ở phần lớn những nước này, các ngân hàng đây mới thực sự trở thành ngân hàng trung ương. Chỉ đến năm 1891, khi Ngân hàng Bồ Đào Nha được độc quyền phát hành tiền giấy, thì phần đông trong số 11 ngân hàng đề cập mới có được độc quyền này.

Bảng 3.3

Sự phát triển của các ngân hàng trung ương ở các nước NDC

| | Năm thành lập | Năm có được độc quyền phát hành tiền giấy |
|-------------|---------------|-------------------------------------------|
| Thụy Điển | 1688 | 1904 |
| Anh | 1694 | 1844 |
| Pháp | 1800 | 1848 ^[410] |
| Hà Lan | 1814 | Sau thập niên 1860 |
| Tây Ban Nha | 1829 | 1874 |
| Bồ Đào Nha | 1847 | 1891 ^[411] |
| Bỉ | 1851 | 1851 |
| Đức | 1871 | 1905 |
| Ý | 1893 | 1926 |
| Thụy Sĩ | 1907 | 1904 |
| Mỹ | 1913 | Sau năm 1929 ^[412] |

C. Quy định về chứng khoán

Trong giai đoạn toàn cầu hóa tài chính dưới sự dẫn dắt của Mỹ hiện nay, thị trường chứng khoán đã trở thành biểu tượng của chủ nghĩa tư bản. Nhiều nền kinh tế chuyển đổi đầy nhanh việc thành lập sàn giao dịch chứng khoán và gửi lớp trẻ ra nước ngoài để đào tạo về ngành môi giới chứng khoán, ngay cả trước khi các nền kinh tế này thiết lập các thiết chế cơ bản khác liên quan. Chính phủ nhiều nước đang phát triển cũng cố gắng hết sức nhằm thành lập và khuyến khích thị trường chứng khoán của họ, và mở cửa thị trường chứng khoán cho những nhà đầu tư nước ngoài vì họ tin rằng nó sẽ tạo điều kiện cho họ đặt vòi hút vào những nguồn tài chính mà trước đó họ chưa có cơ hội tiếp cận.^[413]

Dĩ nhiên là, nhiều người, nổi tiếng nhất là John Maynard Keynes trong những năm 1930, đã khẳng định rằng chủ nghĩa tư bản hoạt động tốt nhất khi thị trường chứng khoán có vai trò thứ yếu. Thực vậy, từ những năm 1980, đã có cuộc tranh luận sôi nổi về giá trị tương đối của hệ thống tài chính được dẫn dắt bởi thị trường chứng khoán ở các nước Mỹ-Anglo và hệ thống tài chính được dẫn dắt bởi ngân hàng ở Nhật và các nước châu Âu lục địa.^[414] Nhưng quan điểm chính thống vẫn là một thị trường chứng khoán hoạt động suôn sẻ là thiết chế quan trọng, cần thiết cho sự phát triển kinh tế – quan điểm này được nâng lên gần đây nhờ vào sự phát đạt được dẫn dắt bởi thị trường chứng khoán ở Mỹ, mặc dù vậy, sự phát đạt này phai tàn khá nhanh vì kinh tế Mỹ xuống dốc một cách nhanh chóng.

Dù người ta có gán cho thị trường chứng khoán vai trò quan trọng như thế nào thì việc thành lập những thiết chế để điều chỉnh chúng một cách có hiệu quả cũng là một nhiệm vụ quan trọng. Nhiệm vụ này càng trở nên khẩn cấp khi thị trường chứng khoán trong thời gian gần đây đã trở thành một tác nhân mới của sự bất ổn định tài chính ở những nước đang phát triển, nhất là khi những thị trường này mở cửa cho các dòng vốn bên ngoài. Vậy các nước NDC đã quản lý sự phát triển của các thiết chế này như thế nào?

Sự phát triển sớm của thị trường chứng khoán Anh (thành lập năm 1692) đã dẫn tới sự ra đời rất sớm của quy định về chứng khoán. Nỗ lực đầu tiên, được thực hiện năm 1697, hạn chế số người môi giới bằng cách cấp giấy phép và giới hạn việc thu phí của họ. Năm 1734, Quốc hội Anh đã thông qua đạo luật mang tên Barnard, đạo luật đã cố gắng hạn chế việc đầu cơ đang gia tăng ở thị trường chứng khoán bằng cách cấm mua bán chứng khoán với cùng một giá trong một khoảng thời gian, cấm các bên dàn xếp các hợp đồng bằng cách trả giá chênh lệch và quy định rằng chứng khoán phải bị giữ lại nếu các hợp đồng dẫn đến việc mua bán đã được giữ ở tòa án. Nhưng, luật này vẫn không hiệu quả và cuối cùng bị bãi bỏ vào năm 1860.^[415]

Sau đó, trừ Đạo luật về ngân hàng cổ phần được thông qua năm 1867 cấm bán khống cổ phần ngân hàng – luật này cũng không hiệu quả – không có nhiều nỗ lực trong việc đưa ra các quy định về chứng khoán, mãi cho đến năm 1939 khi mà Đạo luật Ngăn chặn gian lận (đầu tư) được thông qua. Đạo luật này đưa vào hệ thống giấy phép mà Phòng Thương mại cấp cho các cá nhân và công ty mua bán chứng khoán. Phòng Thương mại có quyền thu hồi, hoặc từ chối gia hạn giấy phép nếu cá nhân hoặc công ty cung cấp thông tin sai hay không đầy đủ trong đơn đăng ký hoặc trong khi giao dịch. Đạo luật đã được củng cố theo thời gian, với việc Phòng Thương mại được quyền đưa ra các quy tắc liên quan đến lượng thông tin mà người buôn chứng khoán phải cung cấp khi chào bán (năm 1944) và chỉ định các thanh tra viên để điều tra ban quản lý các công ty tín thác (1958).^[416]

Chỉ đến khi Đạo luật về dịch vụ tài chính được thông qua vào năm 1986 thì Anh mới áp dụng hệ thống toàn diện các quy định về chứng khoán (có hiệu lực từ ngày 29 tháng 4 năm 1988). Đạo luật này yêu cầu danh mục đầu tư chính thức vào thị trường chứng khoán và các công bố chi tiết trước khi niêm yết; luật này cũng xác định trách nhiệm hình sự của những người cung cấp thông tin sai hoặc gây hiểu lầm, và cấm bất kỳ ai thực hiện tư vấn đầu tư [investment business] trừ khi được cho phép.^[417]

Ở Mỹ, các thị trường chứng khoán có tổ chức xuất hiện từ những năm 1770. Những nỗ lực đầu tiên về luật lệ là nhằm chống lại việc mua bán tay trong. Ví dụ năm 1789, Quốc hội Hoa Kỳ thông qua một dự luật cấm viên chức Bộ Tài chính đầu cơ chứng khoán; thậm chí trước cả Anh. Mặc dù chính phủ liên bang thường xuyên đe dọa sẽ đưa ra các quy định về chứng khoán, nhưng suốt thế kỷ XIX các quy định này vẫn là việc của từng bang riêng biệt. Nhưng không phải tất cả các bang đều có luật quy định việc buôn bán chứng khoán (ví dụ nổi bật nhất là Pennsylvania, một trong những bang quan trọng nhất về mặt kinh tế thời đó), và còn những luật đã có thì không chỉ yếu về mặt lý thuyết mà cả về thực thi.^[418]

Gian lận trong giao dịch chứng khoán, nhất là đưa thông tin sai, đã gây ra những vụ lừa đảo về tài sản hồi giữa thế kỷ XIX; nhưng mãi đến năm 1933, sau khi thông qua Đạo luật chứng khoán liên bang, việc công bố thông tin đầy đủ mới trở thành bắt buộc. Đầu thế kỷ XX, 20 bang lập ra “luật bảo vệ nhà đầu tư” (blue sky laws), buộc các ngân hàng đầu tư, trước khi bán chứng khoán, phải đăng kí với chính quyền bang, và sẽ phạt nếu cung cấp thông tin sai lệch, nhưng các luật này kém hiệu quả và có nhiều lỗ hổng. Quy định về chứng khoán liên bang đầu tiên có hiệu quả là Đạo luật Chứng khoán Liên bang, thông qua năm 1933, đạo luật này trao cho Ủy ban thương mại liên bang quyền chính lý các giao dịch chứng khoán – quyền này sau đó được chuyển cho Ủy ban Chứng khoán và Hối đoái, được thành lập năm 1934. [\[419\]](#)

D. Các thiết chế tài chính công

Từ những năm 1970, cuộc khủng hoảng tài khóa kéo dài ở nhiều nước đang phát triển đã trở thành một trở ngại đối với quá trình phát triển. IDPE tin rằng bản chất của vấn đề tài khóa ở các nước này xuất phát từ sự hoang phí của họ, nhưng ở đa số các trường hợp, có một vấn đề phức tạp hơn, đó là họ không có khả năng thu thuế.^[420] Luận cứ này còn được củng cố bởi thực tế là chi tiêu ngân sách ở các nước đang phát triển có tỉ lệ nhỏ hơn nhiều so với các nước phát triển, những nước mà chính phủ có khả năng chi – và thu thuế – nhiều hơn hẳn.

Khả năng thu thuế đòi hỏi, ở mức độ sâu nhất, tính chính danh về chính trị, cho cả chính phủ lẫn những khoản thuế cụ thể. Ví dụ, thuế thân mà Margaret Thatcher tìm cách áp dụng ở Anh đã thất bại bởi vì phần lớn người đóng thuế Anh nghĩ rằng loại thuế đó không “công bằng” (và vì vậy mà không chính danh), chứ không phải vì họ nghĩ rằng mình đang bị đánh thuế suất cao hoặc nghĩ là chính phủ không chính danh.

Tuy nhiên, việc đảm bảo tính chính danh về mặt chính trị của một chế độ và của các khoản thuế cá nhân thì không đủ để tăng khả năng thu thuế. Nó đồng thời đòi hỏi phải phát triển những thiết chế cần thiết, ví dụ những khoản thuế mới và cơ chế hành chính để có thể thu thuế tốt hơn. Các nước NDC đã thực hiện quá trình này như thế nào?

Trong những ngày đầu phát triển, NDC đã phải chật vật vì khả năng tài khóa rất giới hạn; về mặt này, có lẽ họ thậm chí còn chật vật hơn phần lớn những nước đang phát triển hiện nay. Quyền thu thuế bị giới hạn đến mức trong các thế kỷ XVII và XVIII, thuế được nhiều người coi là phương tiện hiệu quả trong việc gia tăng thu nhập cho chính phủ. Nhiều người đương thời biện hộ rằng đây là cách tiết kiệm chi phí quân lí, ổn định thu nhập, và giảm tham nhũng trong việc thu thuế; đây có thể không phải là những luận cứ thiếu cơ sở, trong bối cảnh nghèo nàn của các thiết chế tài chính công ở những nước này thời đấy.^[421]

Nhìn chung, trong giai đoạn đang được đề cập ở đây, nền tài chính của chính phủ ở nhiều nước NDC – nhất là tài chính của chính quyền địa phương – đang trong tình trạng hỗn độn. Ví dụ rất đáng nói đến là vụ vỡ nợ vào năm 1842 của một số chính quyền bang của Mỹ do không trả được các khoản vay từ Anh. Sau những vụ vỡ nợ đó, các nhà tài phiệt Anh đã gây áp lực lên chính phủ liên bang Mỹ, buộc phải nhận các khoản nợ đó (điều này gợi nhớ lại sự kiện Brazil sau vụ vỡ nợ của bang Minas Gerais năm 1999). Khi áp lực này trở nên vô ích, tờ *The Times* (Anh) đã mỉa mai những cố gắng của chính phủ liên bang Mỹ nhằm gia tăng khoản cho vay mới trong năm đó bằng cách khẳng định rằng “Người dân Mỹ có thể hoàn toàn tin tưởng rằng có một số loại chứng khoán, mà dù có bao nhiêu tiền cũng không thể tạo cho chúng giá trị; và trong số chứng khoán đó thì chứng khoán của chính họ là trội hơn cả”.^[422]

Những cuộc chiến tranh liên miên đã làm trầm trọng thêm vấn đề trong lĩnh vực tài chính công thời đó – vì nó đòi hỏi những khoản tiền lớn trong khi thiếu khả năng thu thuế trực thu, nhất là thuế thu nhập.^[423] Sự thiếu vắng khoản thuế thu nhập (một vài nước đã có thuế bất động sản và/hoặc thuế tài sản từ khá sớm) phần nào phản ánh việc các giai cấp nghèo khổ hơn không được đại diện đầy đủ về mặt chính trị, nhưng đồng thời cũng phản ánh khả năng còn giới hạn của bộ máy hành chính. Khả năng hạn chế của bộ máy hành chính thực ra là nguyên nhân vì sao thuế xuất nhập khẩu (loại thuế dễ thu nhất) lại là nguồn thu nhập quan trọng như vậy ở các nước NDC trong thời gian đầu, và cũng là nguồn thu quan trọng cho nhiều nước đang phát triển nghèo nhất hiện nay.

Ban đầu, thuế thu nhập chỉ được sử dụng như một nguồn thu khẩn cấp dùng để tài trợ cho chiến tranh. Anh áp dụng thuế thu nhập lũy tiến vào năm 1799 để tài trợ cho chiến tranh với Pháp, nhưng đã bỏ khoản thuế này khi chiến tranh kết thúc năm 1816. Đan Mạch áp dụng thuế thu nhập cho những khoản chi khẩn cấp trong Cách mạng Pháp 1789 và Cuộc Chiến tranh Napoleon năm 1809. Mỹ cũng áp dụng thuế thu nhập tạm thời trong giai đoạn Nội chiến, nhưng đã bỏ ngay sau khi chiến tranh kết thúc năm 1872.^[424]

Năm 1842, Anh trở thành nước đầu tiên biến thuế thu nhập thành thường trực. Nhưng sắc thuế này đã bị nhiều người phản đối vì bất bình đẳng và xâm phạm đời tư. John McCulloch, một trong những nhà kinh tế học có ảnh hưởng thời bấy giờ, khẳng định rằng thuế thu nhập “đòi hỏi một sự can thiệp và điều tra liên tục vào công việc làm ăn của cá nhân. Vì vậy, ngoài sự bất bình đẳng, các khoản thuế này còn làm người ta thường xuyên cảm thấy khó chịu”.^[425] Năm 1874, bỏ thuế thu nhập là một mục lớn trong cương lĩnh

tranh cử của Gladstone, mặc dù vậy, ông đã thất cử.^[426]

Đan Mạch áp dụng thuế thu nhập lũy tiến thường trực năm 1903. Ở Mỹ, luật thuế thu nhập năm 1894 đã bị Tòa án tối cao bác bỏ vì “vi hiến”. Dự luật tiếp theo không được thông qua vào năm 1898, và mãi đến năm 1913 Tu chính án thứ 16 mới thông qua thuế thu nhập liên bang. Nhưng thuế suất chỉ là 1% cho khoản thu nhập ròng phải đóng thuế ở mức hơn 3.000 đôla, tăng lên đến 7% với thu nhập trên 500.000 đôla. Ở Bỉ, thuế thu nhập được áp dụng từ năm 1919, trong khi đó ở Bồ Đào Nha là năm 1922, nhưng lại bị bãi bỏ vào năm 1928 và chỉ áp dụng lại vào năm 1933. Mặc dù sau này được coi là nước sẵn sàng áp đặt thuế suất thu nhập cao, nhưng cũng phải đến năm 1932 Thụy Điển mới áp dụng thuế thu nhập. Ở Tây Ban Nha, cố gắng đầu tiên để áp dụng thuế thu nhập do Bộ trưởng Bộ Tài chính, ông Calvo Sotelo, đưa ra năm 1926 đã bị ngăn cản bởi cuộc vận động do “tầng lớp quý tộc trong giới ngân hàng” lãnh đạo.^[427]

3.2.6. Các thiết chế về phúc lợi xã hội và lao động

A. Các thiết chế về phúc lợi xã hội

Cùng với quá trình tự do hóa và việc bãi bỏ các quy định có thể dẫn đến sự dịch chuyển kinh tế to lớn, cũng như tàn suất tăng lên của các cuộc khủng hoảng kinh tế, người ta quan tâm nhiều hơn đến việc cung cấp phương kế sinh nhai cho những người bị tác động xấu nhất từ những quá trình đó ở các nước đang phát triển. Ngay cả IMF và Ngân hàng Thế giới, những tổ chức đã từng chống lại việc áp dụng “quá sớm” những thiết chế phúc lợi xã hội (nhất là do những thiên kiến về thâm hụt ngân sách) ở những nước đang phát triển, cũng đang bàn về nhu cầu phải có một “mạng lưới an sinh”. Vì vậy, trong khi các tiêu chuẩn đặt ra còn tương đối thấp, hiện đang có áp lực buộc các nước đang phát triển phải chấp nhận một số thiết chế phúc lợi xã hội tối thiểu – mặc dù áp lực này nhỏ hơn rất nhiều so với các mục khác trong nội dung chương trình nghị sự “quản trị tốt”.

Nhưng, các thiết chế phúc lợi xã hội không chỉ là “mạng lưới an sinh”; nếu được thiết kế và thực thi một cách cẩn thận, các thiết chế này có thể nâng cao hiệu quả và tăng năng suất lao động.^[428] Hệ thống y tế và giáo dục công hiệu quả có thể mang lại những cải thiện trong chất lượng lực lượng lao động, qua đó, gia tăng hơn nữa hiệu quả và năng suất lao động. Các thiết chế phúc lợi xã hội làm giảm những căng thẳng xã hội và gia tăng tính chính danh của hệ thống chính trị, vì vậy tạo ra môi trường ổn định hơn cho những khoản đầu tư dài hạn. Các công cụ như trợ cấp thất nghiệp giúp giảm sự biến động của tiêu dùng giữa các thời kỳ, qua đó góp phần giảm chấn chu kì kinh doanh.

Tất cả những lợi ích tiềm năng của các thiết chế phúc lợi xã hội phải được đem so sánh với các khoản chi phí tiềm năng. Thứ nhất, các thiết chế phúc lợi xã hội có thể bào mòn dần tinh thần lao động và ý thức về giá trị bản thân của những người được trợ cấp. Thứ hai, dường như những vấn đề kỹ thuật có thể có quyết định đáng kể đến hiệu quả và tính chính danh của những thiết chế này. Trong đó có đánh giá xem mức trợ cấp và đóng góp đã tương xứng chưa, ban quản lí hệ thống có được coi là công bằng và hiệu quả không, cơ chế kiểm tra sự gian lận trong hệ thống có hiệu quả không. Thứ ba, cố gắng tăng thuế để chi tiêu cho các chương trình phúc lợi xã hội trong bối cảnh khi tính chính danh về chính trị chưa được vững chắc có thể dẫn đến việc giới giàu có “ngưng đầu tư” – hoặc thậm chí ủng hộ lật đổ bằng bạo động, như trong trường hợp Chile dưới thời Tổng Thống Allende.

Dù cho lợi ích và chi phí chính xác của một thiết chế phúc lợi xã hội cụ thể là bao nhiêu, thì việc mà tất cả các nước NDC đã phát triển được một tập hợp các thiết chế phúc lợi xã hội tương đồng sau một thời gian (ngoại trừ sự thiếu vắng lâu dài và đáng lo của hệ thống chăm sóc sức khỏe toàn diện ở Mỹ), đề xuất rằng có một vài nhu cầu chung mà tất cả các nước cần giải quyết. Nhưng điều quan trọng cần ghi nhận là ở hầu hết các nước, các thiết chế phúc lợi xã hội thường được thành lập trong giai đoạn khá muộn của tiến trình phát triển.

Các thiết chế quan tâm tới những tầng lớp dễ tổn thương hơn của xã hội bao giờ cũng cần thiết cho sự ổn định xã hội. Trước thời đại công nghiệp hóa, các gia đình lớn, các cộng đồng địa phương và tổ chức tôn giáo vẫn làm những công việc như vậy. Ở các nước NDC, với sự suy yếu của những thiết chế này trong quá trình công nghiệp hóa và đô thị hóa trong suốt thế kỷ XIX, những mối căng thẳng xã hội bắt đầu gia tăng, như có thể thấy từ sự lo sợ bị lật đổ, đã kim kẹp rất nhiều nước trong suốt thế kỷ này.

Nhưng, trước những năm 1870, các thiết chế phúc lợi xã hội ở các nước NDC còn rất nghèo nàn, với bộ luật theo kiểu Luật về Người nghèo của Anh (English Poor Law) là cốt lõi của các thiết chế đó. Những bộ luật trợ giúp người nghèo thời đó tìm cách bêu xấu những người nhận sự trợ giúp của nhà nước, nhiều nước không cho những người này quyền bầu cử. Ví dụ, Na Uy áp dụng quyền phổ thông đầu phiếu năm 1898, còn Thụy Điển áp dụng quyền này vào năm 1918; nhưng Na Uy thì đến 1918 còn Thụy Điển thì năm 1921 mới cho những người nhận trợ giúp của chính phủ có quyền bầu cử.^[429]

Như chúng ta thấy trong bảng 3.4 dưới đây, cuối thế kỷ XIX các thiết chế phúc lợi xã hội mới bắt đầu xuất hiện ở các nước NDC. Sự phát triển của các thiết chế này được thúc đẩy bởi hoạt động chính trị gia tăng của các giai cấp bình dân sau khi quyền bầu cử được mở rộng một cách đáng kể trong thời kì này (xem mục 3.2.1) và bởi hoạt động của các nghiệp đoàn. Nhưng không có mối liên hệ mang tính căn bản nào giữa sự mở rộng quyền bầu cử và sự gia tăng các thiết chế phúc lợi xã hội. Trong khi ở các nước như New Zealand, có một mối liên hệ rõ ràng giữa sự mở rộng quyền bầu cử và sự phát triển của các thiết chế phúc lợi xã hội, thì ở một số nước như Đức, các thiết chế phúc lợi xã hội lại phát triển nhanh, trong

khi quyền bầu cử còn khá hạn chế.

Trên thực tế, Đức là nước đi tiên phong trong lĩnh vực này. Đức là nước đầu tiên áp dụng bảo hiểm tai nạn công nghiệp (1871), bảo hiểm sức khỏe (1883) và quỹ lương hưu do nhà nước quản lý (1889), mặc dù vậy, Pháp là nước đầu tiên áp dụng bảo hiểm thất nghiệp (1905).^[430] Các thiết chế phúc lợi xã hội của Đức từ lúc ban đầu đã có những đặc điểm rất hiện đại (ví dụ, mức độ bao phủ phổ quát) và đã đạt được sự tán phục mạnh mẽ của phe cánh tả Pháp thời đó. Điều quan trọng cần ghi nhận là, dưới sự lãnh đạo của Gustav Schmoller, những học giả thuộc Trường phái lịch sử Đức (xem Chương 1), đã hình thành nên Liên minh chính sách xã hội (*Verein für Sozialpolitik*) và thúc đẩy mạnh mẽ việc thông qua luật phúc lợi xã hội ở Đức.^[431]

Các thiết chế phúc lợi xã hội ở các nước NDC đã có bước phát triển đầy ấn tượng trong 50 năm, 25 năm cuối thế kỷ XIX và 25 năm đầu thế kỷ XX. Năm 1875, không một nước nào trong số 19 nước được liệt kê trong bảng 3.4 có bất kì thiết chế nào trong bốn thiết chế phúc lợi được đề cập trong bảng; ngoại trừ Đức đã áp dụng bảo hiểm tai nạn công nghiệp vào năm 1871. Nhưng đến năm 1925, 16 nước đã có bảo hiểm tai nạn công nghiệp, 13 nước có bảo hiểm sức khỏe, 12 nước có hệ thống lương hưu và 12 nước có bảo hiểm thất nghiệp.

Bảng 3.4
Các thiết chế phúc lợi xã hội ở các nước NDC

| | Tai nạn lao động | Sức khỏe | Lương hưu | Thất nghiệp |
|--------------------------|------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Đức | 1871 | 1883 | 1889 | 1927 |
| Thụy Sĩ | 1881 | 1911 | 1946 | 1924 |
| Áo | 1887 | 1888 | 1927 | 1920 |
| Na Uy | 1894 | 1909 | 1936 | 1906 |
| Phân Lan | 1895 | 1963 | 1937 | 1917 |
| Anh | 1897 | 1911 | 1908 | 1911 |
| Ireland ^[432] | 1897 | 1911 | 1908 | 1911 |
| Ý | 1898 | 1886 | 1898 | 1919 |
| Đan Mạch | 1898 | 1892 | 1891 | 1907 |
| Pháp | 1898 | 1898 | 1895 | 1905 |
| New Zealand | 1900 | 1938 | 1898 | 1938 |
| Tây Ban Nha | 1900 | 1942 | 1919 | n.a. |
| Thụy Điển | 1901 | 1891 | 1913 | 1934 |
| Hà Lan | 1901 | 1929 | 1913 | 1916 |
| Úc | 1902 | 1945 | 1909 | 1945 |
| Bỉ | 1903 | 1894 | 1900 | 1920 |
| Canada | 1930 | 1971 | 1927 | 1940 |
| Mỹ | 1930 | No | 1935 | 1935 |
| Bồ Đào Nha | 1962 | 1984 ^[433] | 1984 ^[434] | 1984 ^[435] |

Nguồn: Pierson 1998, tr.104, bảng 4.1. Thông tin về Tây Ban Nha trích từ Voltes 1979, Maza 1987 và Soto 1989. Thông tin về Bồ Đào Nha trích từ Wiener 1977 và Magone 1997.

Chú ý:

1. Các nước được sắp xếp theo thứ tự về thời điểm áp dụng bảo hiểm tai nạn lao động (bắt đầu với Đức năm 1871). Nếu được áp dụng trong cùng một năm ở nhiều nước, chúng tôi liệt kê các nước có bảo hiểm sức khỏe trước.

2. Các số liệu bao gồm những chương trình ban đầu là tự nguyện nhưng được nhà nước tài trợ, cũng

như những chương trình bắt buộc.

B. Những thiết chế điều tiết lao động trẻ em

Như chúng ta sẽ thấy sau đây, ngay từ những ngày đầu công nghiệp hóa, lao động trẻ em đã tạo ra cuộc tranh luận đặc biệt sôi nổi. Nhưng gần đây cuộc tranh luận này đã mở rộng ra quy mô quốc tế. Các nước phát triển được yêu cầu phải tạo áp lực đối với các nước đang phát triển để giảm thiểu lao động trẻ em. Vấn đề đặc biệt gây tranh cãi ở đây là đề xuất giảm lao động trẻ em bằng cách áp dụng các biện pháp trừng phạt thương mại, thông qua WTO, lên những nước vi phạm “các tiêu chuẩn lao động quốc tế”, trong đó có những tiêu chuẩn về lao động trẻ em.^[436]

Nhiều người lo ngại rằng những biện pháp trừng phạt như vậy sẽ áp đặt các tiêu chuẩn thiết chế lên các nước đang phát triển không có đủ điều kiện thực thi, mặc dù cái “có thể thực thi” lại khó thực hiện. Một số người thì lo ngại rằng những biện pháp như vậy có thể bị lạm dụng nhằm theo đuổi chủ nghĩa bảo hộ vựng trộm, “bắt công”; một số khác lại lập luận rằng dù những biện pháp đó có hiệu quả về mặt kinh tế hay không, thì những vấn đề như điều tiết lao động trẻ em không nên được chấp thuận trên bình diện quốc tế. Một số nhà bình luận chỉ ra rằng trong khi các nước NDC đã phải mất hàng thế kỷ mới loại bỏ được lao động trẻ em thì việc hi vọng loại bỏ một cách nhanh chóng lao động trẻ em ở các nước đang phát triển hiện nay là vô lí.

Trong suốt thời kì đầu của công việc công nghiệp hóa, lao động trẻ em là hiện tượng phổ biến ở các nước NDC. Trong những năm 1820, người ta nói rằng trẻ em Anh phải làm việc từ 12,5 giờ đến 16 giờ một ngày. Trong những năm từ 1840 đến 1846, trẻ em dưới 14 tuổi chiếm 20% lực lượng lao động trong các nhà máy ở Đức. Ở Thụy Điển, đến năm 1837, trẻ em năm hoặc sáu tuổi có thể vẫn được thuê.^[437]

Ở Mỹ, đầu thế kỷ XIX, lao động trẻ em là hiện tượng phổ biến: Những năm 1820, khoảng một nửa lao động trong ngành dệt vải bông là trẻ em dưới 16 tuổi. Cùng thời kì này, việc thuê cả gia đình là việc rất bình thường. Ví dụ, năm 1813, một nhà sản xuất vải dệt quảng cáo trên tờ báo tình thuộc bang New York, tờ *Utica Patriot*, rằng “Nhà máy Vải bông cần vải gia đình đứng đắn và siêng năng, có ít nhất năm con, tất cả đều trên 8 tuổi”^[438]. Thậm chí đến năm 1900, ở Mỹ số trẻ em dưới 16 tuổi làm toàn thời gian (1,7 triệu) nhiều hơn toàn bộ thành viên Liên đoàn lao động Mỹ (AFL), là liên đoàn lao động chính của đất nước.^[439]

Ở Anh, những cố gắng đầu tiên nhằm đưa ra những thiết chế điều tiết lao động trẻ em đã gặp phải sự chống đối mạnh mẽ. Trong cuộc tranh luận xung quanh Đạo luật Kiểm soát các Nhà máy Vải bông (1819), tức là đạo luật cấm lao động trẻ em dưới 9 tuổi và hạn chế giờ làm việc của trẻ em, một số thành viên Thượng Nghị viện lập luận rằng “lao động phải được tự do”, trong khi số khác cho rằng trẻ em không phải là “người tự do”. Những bộ luật sớm nhất (1802, 1819, 1825 và 1831) phần lớn đều không hiệu quả, một phần là do Quốc hội Anh đã không cam kết chi tiền nhằm thực thi những bộ luật đó. Ví dụ, đến năm 1825, đạo luật năm 1819 chỉ đưa ra tòa có hai vụ án mà thôi.^[440]

Cố gắng nghiêm túc đầu tiên nhằm điều tiết lao động trẻ em ở Anh là Luật Nhà máy năm 1833, nhưng luật này chỉ nhắm vào ngành sản xuất vải bông, len, vải lanh và lụa.^[441] Luật này cấm sử dụng lao động trẻ em dưới 9 tuổi; đồng thời cũng giới hạn giờ làm việc của trẻ em từ 9 đến 13 tuổi là 8 giờ và “những người trẻ” (từ 13 đến 18 tuổi) là 12 giờ. Trẻ em không được làm việc ban đêm (từ 8h30 tối đến 5h30 sáng). Năm 1844, một Đạo luật Nhà máy khác được thông qua đã giảm giờ làm việc của trẻ em dưới 13 tuổi còn 6,5 giờ (hoặc là dưới 7 giờ, trong những hoàn cảnh đặc biệt), và bắt buộc phải có thời gian ăn uống. Nhưng luật này lại hơi phản tác dụng vì giảm độ tuổi lao động tối thiểu từ 9 xuống còn 8. Đạo luật Nhà máy năm 1847 (“Đạo luật Mười tiếng”) giảm giờ làm việc của lao động trẻ em từ 13 đến 18 tuổi xuống còn 10 giờ mỗi ngày.

Từ năm 1853 trở đi, một loạt các ngành khác cũng nằm dưới sự điều tiết của các đạo luật này, tất cả đều cùng có hiệu lực ngay lập tức; về khía cạnh này, đạo luật năm 1867 là đạo luật có ý nghĩa nhất. Nhưng phải đến năm 1872, giờ làm việc của trẻ em trong hầm mỏ mới được Đạo luật Nhà máy quy định. Tuy nhiên, ngay cả Đạo luật Nhà máy và Phân xưởng (năm 1878) vẫn cho phép trẻ em trên 10 tuổi làm việc đến 30 giờ một tuần, trong khi đó các điều kiện thậm chí còn ít nghiêm khắc hơn ở các nhà máy không thuộc lĩnh vực vải bông.^[442]

Ở Đức, Phổ thông qua luật lao động trẻ em đầu tiên năm 1839. Luật này cấm sử dụng “thường xuyên” lao động trẻ em dưới 9 tuổi và trẻ em mù chữ dưới 16 tuổi tại các nhà máy và hầm mỏ. Năm 1853-1854,

khi việc thanh tra các nhà máy bắt đầu được thiết lập và tuổi tối thiểu tăng lên thành 12, thì luật mới được thực thi ở mức độ nào đó. Nhưng chỉ đến năm 1878, khi luật tăng cường công tác thanh tra được thông qua, cuối cùng lao động của trẻ em dưới 12 tuổi mới bị coi là bất hợp pháp. Ở Saxony, lao động trẻ em dưới 10 tuổi bị cấm vào năm 1861, và bốn năm sau, độ tuổi lao động tối thiểu của trẻ em tăng lên thành 12. Pháp thông qua quy định về lao động trẻ em năm 1841, và năm sau là Úc tăng độ tuổi làm việc ở các nhà máy từ 9 (mức áp dụng từ năm 1787) lên thành 12 tuổi.^[443]

Luật do Thụy Điển thông qua năm 1846 cấm lao động trẻ em dưới 12, trong khi luật năm 1881 giới hạn giờ làm việc là 6 tiếng một ngày. Tuy nhiên, những luật này đã bị vi phạm rất nhiều cho tới năm 1900, khi một trung tâm giám sát đặc biệt được thành lập để thúc đẩy việc thực thi luật; trong cùng năm đó, thời gian làm việc tối đa của trẻ em 13-18 tuổi giảm còn 10 tiếng một ngày.^[444]

Ở Đan Mạch, luật đầu tiên về lao động trẻ em được thông qua năm 1873. Luật này cấm sử dụng lao động trẻ em dưới 10 tuổi trong ngành công nghiệp, với giờ làm việc tối đa cho nhóm tuổi từ 10 đến 14 tuổi là 6,5 giờ, còn từ 14 đến 18 tuổi là 12 giờ. Năm 1925, luật quy định không được thuê trẻ em dưới 14 tuổi chưa hoàn tất việc học; nhưng, luật này lại không áp dụng cho lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp. Việc thông qua luật này khá đơn giản, vì Quốc hội Đan Mạch lúc đó bị các nhóm lợi ích trong lĩnh vực nông nghiệp chi phối, khi luật không ảnh hưởng đến lĩnh vực nông nghiệp thì họ sẽ không phản đối.^[445]

Ở Na Uy, luật đầu tiên về lao động trẻ em được thông qua năm 1892.^[446] Luật này cấm sử dụng lao động trẻ em dưới 12 tuổi trong lĩnh vực công nghiệp, trong khi lao động của trẻ em từ 12 đến 14 tuổi bị kiểm soát gắt gao, và ngày làm việc của trẻ từ 14 đến 18 bị hạn chế còn 10 giờ. Trẻ dưới 18 tuổi bị cấm làm ca đêm, trừ trường hợp ở các nhà máy làm suốt ngày đêm.

Năm 1873, chính phủ Tây Ban Nha thông qua luật cấm sử dụng lao động trẻ em dưới 10 tuổi, nhưng không hiệu quả. Một luật mới được thông qua năm 1900 giới hạn ngày làm việc của trẻ em từ 10 đến 14 tuổi trong các cơ sở công nghiệp còn 6 giờ, và 8 giờ trong các cơ sở thương mại. Những quy định đầu tiên về lao động trẻ em ở Hà Lan được thông qua năm 1874, còn ở Thụy Sĩ là năm 1877.^[447]

Ở Bỉ, cố gắng đầu tiên nhằm điều tiết lao động trẻ em là luật năm 1878, liên quan tới trẻ em làm việc trong hầm mỏ. Năm 1909, trẻ em trên 12 tuổi chỉ được làm 12 giờ một ngày và sáu ngày một tuần. Cấm sử dụng lao động trẻ em dưới 12 tuổi. Năm 1914, trẻ em trên 14 tuổi mới được đi làm. Ở Ý, năm 1902 mới có luật cấm sử dụng lao động trẻ em dưới 12 tuổi, trong khi ở Bồ Đào Nha, phải tới năm 1913 mới có luật điều tiết số giờ làm việc của trẻ em (và phụ nữ).^[448]

Ở Mỹ, ngay từ những năm 1840, một số bang đã thông qua luật lao động trẻ em – Massachusetts thông qua năm 1842, New Hampshire thông qua năm 1846; Maine và Pennsylvania thông qua năm 1848.^[449] Trước Thế chiến I, hầu như tất cả các bang đã thông qua các luật cấm sử dụng lao động trẻ em quá nhỏ và giới hạn giờ làm việc cho những trẻ lớn tuổi hơn. Trong giai đoạn chuyển tiếp này, sáng kiến do Ủy ban Quốc gia về Lao động Trẻ em tiến hành được cho là có vai trò đặc biệt quan trọng. Đáng tiếc là các luật này được thực thi vẫn kém hiệu quả. Năm 1916, Quốc hội thông qua Luật Liên bang về Lao động Trẻ em, nhưng hai năm sau Tòa án tối cao liên bang tuyên bố rằng luật này vi hiến. Một cố gắng khác trong năm 1919 cũng có chung số phận. Phải chờ đến năm 1938 và sau khi thông qua đạo luật Tiêu chuẩn Lao động Công bằng thì mới có Luật Cấm Lao động Trẻ em trên toàn liên bang.^[450]

Bảng 3.5 cung cấp bản tóm tắt thông tin được trình bày bên trên, liên quan đến quá trình phát triển của luật về lao động trẻ em ở các nước NDC trong thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX. Trong khi thông tin trong bảng là không đầy đủ và ngày tháng của các sự kiện chỉ mang tính gần đúng, dường như rõ ràng là cho đến giữa những năm 1870, hầu hết 15 nước được liệt kê thậm chí còn chưa có những luật mang tính “quy định lấy lệ” về lao động trẻ em. Phải đến đầu thế kỷ XX, ta mới thấy những luật lệ “tương đối nghiêm túc” về lao động trẻ em ở các nước NDC.

Bảng 3.5
Thông qua luật về lao động trẻ em ở các nước NDC

| | Những cố gắng đầu tiên về luật (đa số không hiệu quả) | Luật lệ “nghiêm túc” đầu tiên | Luật lệ tương đối toàn diện và được thực thi tốt |
|----|-------------------------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------------------|
| Áo | 1787 | 1842? | ? |

| | | | |
|----------------|-----------------------|-----------|-------|
| Anh | 1802 | 1833 | 1878 |
| Phổ | 1839 | 1853-1854 | 1878 |
| Pháp | 1841 | ? | ? |
| Mỹ | 1842 ^[451] | 1904-1914 | 1938 |
| Thụy Điền | 1846 | 1881 | 1900 |
| Saxony | 1861 | ? | ? |
| Đan Mạch | 1873 | 1925 | ? |
| Tây Ban Nha | 1873 | 1900 | ? |
| Hà Lan | 1874 | ? | ? |
| Thụy Sỹ | 1877 | ? | ? |
| Bỉ | 1878 | 1909 | 1914? |
| Na Uy | 1892 | ? | ? |
| Ý | 1902 | ? | ? |
| Bồ Đào Nha | 1913 | ? | ? |

Nguồn: Nội dung.

C. Các thiết chế điều tiết thời gian và điều kiện làm việc của người lớn

Những thiết chế điều tiết thời gian và điều kiện làm việc của người lớn chắc chắn là không thu hút nhiều nhận xét bằng những thiết chế điều tiết lao động trẻ em. Nhưng những vấn đề cốt lõi liên quan đến việc thực thi luật cũng quan trọng như những vấn đề liên quan đến những thiết chế điều tiết lao động trẻ em.

Ở hầu hết các nước NDC, trong suốt thế kỷ XIX, thời gian làm việc kéo dài là chuyện phổ biến. Trước khi Luật về Nhà máy (1844) được ban hành, ngày làm việc ở Anh thường kéo dài hơn 12 giờ. Ở Mỹ, đến những năm 1890, chỉ một số ít người sử dụng lao động có tư tưởng tiến bộ là sẵn sàng chấp nhận thời gian làm việc ít hơn 10 giờ, như thông lệ, một ngày. Trong suốt thế kỷ XIX, nhiều công nhân mới nhập cư phải làm việc đến 16 giờ một ngày.^[452] Ở Đức, từ năm 1850 đến năm 1870, thời gian làm việc trung bình một tuần là 75 giờ, trong năm 1890 là 66 giờ còn trong năm 1914 là 54 giờ, trong khi đó ở Na Uy, từ năm 1870 đến năm 1880 một ngày làm việc của thợ làm bánh mì thường kéo dài 16 giờ. Ở Thụy Điển, cho tới những năm 1880, ngày làm việc thường kéo dài từ 11 đến 12 giờ, và đến những năm 1990 có những nghề, nhất là nghề làm bánh mì, có thể kéo dài đến 17 giờ. Mørch ước lượng rằng trong năm 1880, tuần làm việc của người Đan Mạch là 70 giờ trong 6,5 ngày.^[453]

Mặc dù thời gian làm việc kéo dài như vậy, nhưng đến giữa thế kỷ XIX vẫn chưa có luật quy định thời gian việc của người lớn. Một trong những đạo luật đầu tiên điều tiết thời gian làm việc của người lớn là Đạo luật Nhà máy năm 1844 ở Anh. Theo đạo luật này, số giờ làm việc của nữ giới trên 18 tuổi giảm xuống còn 12 giờ và cấm nữ giới làm việc vào ban đêm.^[454] Sau khi luật này được thông qua, thời gian làm việc của nam giới có thể chấp nhận về mặt xã hội cũng giảm xuống còn 12 giờ một ngày, mặc dù điều này không được quy định trong bất cứ đạo luật nào. Đạo luật Nhà máy năm 1847, có hiệu lực ngay trong năm tiếp theo, đã giới hạn ngày làm việc của phụ nữ và trẻ em xuống còn 10 tiếng. Nhưng nhiều chủ sử dụng lao động đã lợi dụng những lỗ hổng của pháp luật nhằm giảm bớt ảnh hưởng của luật này. Ví dụ, nhiều chủ sử dụng lao động không cho nghỉ ăn trong ngày làm việc – từ 9 giờ sáng đến 7 giờ tối.^[455]

Ở Mỹ, những giới hạn về giờ làm việc trước hết được áp dụng ở các bang. Bang Massachusetts tiên phong trong việc thông qua luật vào năm 1874, giới hạn thời gian làm việc của nữ giới và trẻ em là 10 giờ một ngày.^[456] Những phải đến những năm 1890, luật này mới trở thành phổ biến trên toàn nước Mỹ. Cuối thế kỷ XIX đầu thế kỷ XX, một số bang cũng giới hạn thời gian làm việc ở một số ngành đặc biệt (như đường sắt và khai mỏ), những nơi mà sự mệt mỏi có thể dẫn tới những vụ tai nạn nghiêm trọng. Nhưng trước năm 1900, “tác động gộp của những đạo luật đó không mấy ấn tượng”, nhất là vì nhiều thẩm phán bảo thủ tìm cách hạn chế áp dụng những luật đó. Ví dụ, năm 1905, Tòa án Tối cao Hoa Kỳ tuyên bố trong phiên tòa nổi tiếng của Lochner kiện bang New York rằng 10 giờ làm việc một ngày của thợ làm bánh do bang New York thông qua là vi hiến vì “tước mất quyền tự do của người thợ nướng bánh để kéo dài thời gian như ý họ muốn”. Ngay cả đến năm 1908, một luật của bang Oregon, giới hạn giờ làm việc của những nữ thợ giặt là 10 giờ một ngày, đã bị đưa ra Tòa án tối cao, mặc dù trong trường hợp này tòa đã ủng hộ luật.

Tới khoảng năm 1910, hầu hết các bang của Mỹ mới “sửa đổi truyền thống thông luật (common law) cho rằng công nhân chấp nhận nguy cơ bị tai nạn như là điều kiện để được nhận vào làm việc và không được bồi thường thương tật trừ khi có thể chứng minh được rằng chủ sử dụng lao động cầu thả”.^[457] Nhưng thời gian này, những luật về an toàn được thực thi rất kém, và phải đến năm 1930 bảo hiểm tai nạn công nghiệp liên bang mới được thiết lập (xem bảng 3.4).

Thông tin về các nước NDC khác có phần rời rạc hơn, nhưng dường như hợp lí khi nói rằng cho đến cuối thế kỷ XIX và ngay cả đầu thế kỷ XX, ở nhiều nước NDC vẫn chưa có ngay cả những luật lệ tối thiểu quy định về thời gian và điều kiện làm việc của người lớn.

Ngay từ năm 1848, Pháp đã thông qua luật hạn chế thời gian làm việc của phụ nữ là 11 giờ một ngày, nhưng đến đầu thế kỷ XX, giới quyền lực Pháp vẫn phản đối mạnh mẽ bất kì quy định nào nhằm điều tiết công việc của nam giới. Trước Thế chiến I, không một quốc gia nào ở Scandinavia có luật hạn chế thời gian làm việc của lao động nữ. Ở Ý, năm 1902, ngày làm việc của nữ rút xuống còn 11 giờ, nhưng phải tới năm 1907 mới có một ngày nghỉ bắt buộc trong tuần. Ở Tây Ban Nha, phải đến năm 1904 mới có luật nghỉ ngày Chủ nhật, trong khi ở Bỉ thì phải tới năm 1905 mới có ngày nghỉ trong các công ty công nghiệp và thương mại.^[458]

Chỉ đến thế kỷ XX, chúng ta mới bắt đầu được chứng kiến những quy định “hiện đại” về thời gian làm việc. Ở Tây Ban Nha, quy định ngày làm 8 giờ được áp dụng từ năm 1902 – tương đối sớm nếu so với mức độ phát triển của nước này – ở tầm khu vực, nhưng phải đến năm 1919 mới được áp dụng rộng rãi. Ở Thụy Điển, một tuần làm 48 giờ được áp dụng từ năm 1920. Đan Mạch cũng bắt buộc ngày làm 8 giờ từ năm 1920, nhưng ngành nông nghiệp và công nghiệp hàng hải, hai lĩnh vực chiếm tới 1/3 lực lượng lao động, không thuộc phạm vi áp dụng luật này. Bị áp dụng tuần làm việc 48 giờ từ năm 1921, còn từ năm 1936 thì tuần làm việc chỉ còn 40 giờ. Chỉ đến khi Đạo luật Tiêu chuẩn Lao động Công bằng được thông qua vào năm 1938 thì thời gian làm việc tối đa là 40 giờ một tuần mới được thực thi ở Mỹ.[\[459\]](#)

3.3. Quá trình phát triển thiết chế ở các nước đang phát triển trước kia và hiện nay

Với những vấn đề đã thảo luận trong chương này, có thể nói gì về quá trình phát triển thiết chế trước kia của các nước hiện-đã-phát-triển (NDC)? Tôi hiểu rằng khái quát hóa trong bối cảnh này là một sự mạo hiểm vì quá ít tài liệu lịch sử (đặc biệt là những nước nhỏ) và sự khác nhau giữa các nước. Nhưng khái quát hóa là cần thiết vì mục đích của tác phẩm và trong phần này tôi sẽ cố gắng giải quyết vấn đề này.

Để giải quyết được, tôi sẽ đưa ra những bức tranh về ba giai đoạn phát triển khác nhau của các nước NDC (mục 3.3.1). Đó là ba thời kì: (i) 1820, những ngày đầu công nghiệp hóa ở các nước NDC tiên tiến nhất; (ii) 1875, đỉnh cao công nghiệp hóa ở các nước NDC tiên tiến hơn và khởi đầu quá trình công nghiệp hóa ở các nước NDC kém phát triển hơn; và (iii) 1913, công nghiệp hóa bắt đầu chín muồi ở những nước NDC phát triển hơn và đỉnh cao công nghiệp hóa ở những nước NDC kém phát triển hơn. Trong phần tiếp theo, tôi sẽ chỉ ra quá trình phát triển thiết chế ở các nước NDC diễn ra rất chậm chạp và khó khăn (mục 3.3.2). Sau đó, tôi sẽ so sánh mức độ phát triển thiết chế ở các nước NDC trong thời gian đầu với mức độ phát triển thiết chế ở các nước đang phát triển hiện nay (mục 3.3.3). Tôi sẽ đưa ra kết luận, ở cùng giai đoạn phát triển như nhau, các nước đang phát triển hiện nay có mức phát triển thiết chế cao hơn so với các nước NDC trước đây.

3.3.1. Tổng quan về lịch sử phát triển thiết chế ở các nước NDC

A. 1820 – Những ngày đầu công nghiệp hóa

Năm 1820, không nước NDC nào có quyền phổ thông đầu phiếu cho nam giới. Khi quyền bầu cử được nói rộng, cũng chỉ có nam giới giàu có – và thường là những người trên 30 tuổi – mới có quyền bầu cử. Ở các nước này, kiểu gia đình trị, hưởng bổng lộc, “ngồi mát ăn bát vàng” và mua bán chức vụ rất phổ biến trong những vụ bổ nhiệm vào cơ quan hành chính. Cơ quan nhà nước thường được coi như là tài sản tư nhân, và hầu hết các nước đều không có bộ máy quản lý hành chính ăn lương, theo nghĩa hiện đại của thuật ngữ này (Phổ và một vài bang khác ở Đức là những ngoại lệ đáng chú ý).

Việc tạo ra những quyền sở hữu mới, nhất là ở những nước mới thành lập như Mỹ, thường xuyên xâm phạm những quyền sở hữu hiện hữu. Chỉ một vài nước có luật sáng chế (Anh, Mỹ, Pháp và Áo), chất lượng của những bộ luật này vẫn còn rất thấp, gần như không có sự kiểm tra về tính nguyên gốc của phát minh xin cấp bằng sáng chế. Phải một thập kỉ rưỡi sau, tức là phải đến năm 1836, khi luật sáng chế của Mỹ được sửa đổi thì mới xuất hiện một bộ luật gần giống với luật sáng chế “hiện đại”.

Trách nhiệm hữu hạn, nền tảng quan trọng nhất cho sự phát triển của những tập đoàn hiện đại, không phải là thiết chế phổ biến ở tất cả những nước này, và vì vậy, nó là một đặc ân hơn là một quyền. Ngay cả những nước có hệ thống tài chính phát triển nhất cũng vẫn không có luật yêu cầu phải kiểm toán từ bên ngoài và cung cấp đầy đủ thông tin về hoạt động của doanh nghiệp. Luật phá sản, nếu có, cũng không đầy đủ, mà chỉ giới hạn trong một số hoạt động kinh doanh; hơn nữa, những đạo luật này lại không có khả năng “xã hội hóa rủi ro” bằng cách cho những người phá sản “khởi nghiệp lại từ đầu”. Luật cạnh tranh không thực tế, hạn chế và ít hiệu lực, ví dụ như Điều 419 trong Bộ luật Hình sự Pháp năm 1810.

Ngân hàng đối với nhiều người vẫn là dịch vụ mới lạ, trừ một vài nơi ở Ý (Venice, Genoa và một số địa phương khác), Anh và ở mức độ thấp hơn là Mỹ; nhưng không nước nào có ngân hàng trung ương theo đúng nghĩa, tức là ngân hàng có độc quyền phát hành tiền giấy và là người cho vay cuối cùng. Chỉ một vài nước có luật về thị trường chứng khoán, nhưng lại không đầy đủ và hiếm khi được tuân theo. Không nước nào có quy định về thuế thu nhập, trừ trường hợp được sử dụng như là biện pháp “khẩn cấp” trong thời kì chiến tranh (ví dụ, Anh thời kì 1799-1816, Đan Mạch trong thời kì Chiến tranh Napoleon).

Ngoài ra, không một nước NDC nào có các thiết chế phúc lợi xã hội, hoặc quy định về thời gian làm việc của người lao động, lao động trẻ em hoặc về sức khỏe và an toàn lao động. Một hoặc hai bộ luật nhỏ và không có hiệu quả về điều tiết lao động trẻ em ở một số ngành dệt ở Anh (luật năm 1802 và năm 1819), và giới hạn tuổi làm việc hợp pháp từ chín tuổi trở lên ở Áo (1787) là những ngoại lệ duy nhất.

B. 1875 – Công nghiệp hóa hết tốc lực

Đến năm 1875, cùng với quá trình công nghiệp hóa, các nước NDC đã trải qua quá trình phát triển thiết chế đáng kể, nhưng chất lượng của các thiết chế này vẫn không được như chúng ta kì vọng với các nước đang phát triển hiện nay, khi ở cùng một mức độ phát triển với các nước NDC trước đó (xem so sánh trong mục 3.3.3).

Không nước nào trong số các nước NDC có quyền phổ thông đầu phiếu, mặc dù một vài nước như Pháp, Đan Mạch và Mỹ, về mặt lí thuyết có quyền phổ thông đầu phiếu cho nam giới; nhưng ở Mỹ, sau đó đã bị rút lại. Nhưng ngay cả những nước này cũng không có một số thiết chế dân chủ cơ bản, ví dụ như bỏ phiếu kín, và gian lận trong bầu cử là hiện tượng phổ biến. Bộ máy hành chính chỉ mới bắt đầu áp dụng những yếu tố hiện đại chủ yếu, như tuyển dụng nhân tài và những biện pháp kỉ luật; nhưng ngay cả lúc đó cũng chỉ ở một vài nước tiên phong như Phổ và Anh (Mỹ không áp dụng hệ thống này), trong khi ở rất nhiều nước, việc giao quyền hành cho những người ủng hộ đảng phái thắng cử vẫn được sử dụng một cách rộng rãi.

Hầu hết các nước NDC có thể đã có luật về sáng chế (Thụy Sĩ và Hà Lan là những ngoại lệ nổi bật), nhưng chất lượng của những bộ luật này lại rất thấp. Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của người nước ngoài đặc biệt kém, một phần do lúc đó không có hệ thống quyền sở hữu trí tuệ quốc tế. Ví dụ, mặc dù là nước bảo vệ mạnh mẽ hệ thống bằng sáng chế quốc tế, Mỹ vẫn không công nhận bản quyền của người nước ngoài, và nhiều doanh nghiệp Đức vẫn tiếp tục làm giả hàng hóa của Anh.

Trong thời gian này, trách nhiệm hữu hạn phổ quát có thể đã thâm nhập vào nhiều nước (Thụy Điển, Anh, Bồ Đào Nha, Pháp và Bỉ), nhưng ngay cả những nước này cũng không có các luật lệ liên quan đến thủ tục kiểm toán và công khai thông tin của những công ty trách nhiệm hữu hạn. Phải ba thập kỉ sau khi Anh có Luật Phá sản tương đối “hiện đại”, theo đó, những người phá sản có cơ hội “khởi nghiệp lại từ đầu” (1849), Mỹ vẫn chưa có luật phá sản liên bang. Luật cạnh tranh có cũng như không, mặc cho sự phát triển rất nhanh của các doanh nghiệp lớn và những hoạt động theo kiểu tờ-rót (trước đó, Điều 419 của Bộ luật Hình sự Pháp năm 1810 đã không còn được sử dụng).

Tại nhiều nước NDC, ngân hàng vẫn là thiết chế mới, nhiều nước trong số đó – nổi bật là Ý, Thụy Sĩ và Mỹ – vẫn chưa có ngân hàng trung ương. Ngay cả những nước về danh nghĩa là đã có ngân hàng trung ương (Bồ Đào Nha, Thụy Điển và Đức), thì tính hiệu quả của ngân hàng trung ương vẫn thường bị giới hạn nhiều, vì các ngân hàng này không có độc quyền phát hành tiền giấy. Luật về hoạt động ngân hàng vẫn hiếm, việc cho vay theo lối “ô dừ” và ngân hàng phá sản là chuyện phổ biến. Ngay cả Anh – nước có thị trường chứng khoán phát triển nhất – cũng không có quy định chứng khoán phù hợp, kết quả là mua bán tay trong và thao túng giá cả là những hiện tượng thường xảy ra. Thuế thu nhập thường trực đầu tiên được áp dụng ở Anh năm 1842, vẫn là hiện tượng mới.

Trong thời kì này, không nước NDC nào có hệ thống phúc lợi xã hội hiện đại, ngoại lệ duy nhất là bảo hiểm tai nạn lao động ở Đức năm 1871. Những thiết chế điều tiết lao động trẻ em đã có ở một số nước như Anh, Phổ và Thụy Điển, nhưng thường là thực thi kém. Ở nhiều nước, việc sử dụng lao động trẻ em ở độ tuổi từ 9 đến 12 vẫn được chấp nhận. Trong thời gian này, một số nước khác như Bỉ, Ý và Na Uy không có bất cứ luật lệ nào về lao động trẻ em. Tất cả các nước NDC đều chưa áp dụng thời gian làm việc tối đa đối với nam giới, mặc dù một vài nước đã thông qua luật hạn chế thời gian làm việc của nữ giới; nhưng thời gian làm việc lại tương đối dài: 10 đến 12 giờ một ngày. Luật đảm bảo an toàn tại nơi làm việc, nếu có, cũng hầu như không được thực thi.

C. 1913 – Công nghiệp hóa bắt đầu chín muồi

Đến năm 1913, khi những nước NDC thịnh vượng nhất đạt được mức giàu có tương đương với mức của các nước giàu hơn trong số các nước đang phát triển hiện nay (Brazil, Thái Lan, Thổ Nhĩ Kỳ, Mexico, Columbia), tức là những nước được kì vọng là đã thiết lập được các thiết chế đạt “tiêu chuẩn quốc tế”, thì những nước NDC đang phát triển lúc đó có các thiết chế chất lượng thấp hơn.

Quyền phổ thông đầu phiếu vẫn còn là hiện tượng mới – chỉ có ở Na Uy và New Zealand – và thậm chí quyền phổ thông đầu phiếu thực sự cho nam giới theo nghĩa “mỗi người một lá phiếu” vẫn chưa phổ biến. Ví dụ như ở Mỹ và Úc có sự phân biệt về sắc tộc; trong khi ở Đức mỗi người lại có số phiếu bầu khác nhau, tùy thuộc vào tài sản, trình độ học vấn và tuổi tác. Phải đến năm 1913 ở Pháp mới có bỏ phiếu kín; Đức hoàn toàn không có bỏ phiếu kín. Quá trình hiện đại hóa bộ máy hành chính đã có những bước tiến quan trọng, đặc biệt là ở Đức, nhưng việc giao chức vụ cho những người ủng hộ đảng thắng cử vẫn phổ biến ở nhiều nước (nhất là Mỹ và Tây Ban Nha); trong khi đó, tính chuyên nghiệp của bộ máy hành chính là hiện tượng thậm chí vừa mới xuất hiện ở những nước như Mỹ – ba thập kỉ kể từ khi việc tuyển dụng với mức độ cạnh tranh tối thiểu được áp dụng trong bộ máy quản lí liên bang Mỹ (năm 1883).

Ngay cả ở Anh và Mỹ, thiết chế quản lí doanh nghiệp cũng cực kì thiếu sót, nếu so với tiêu chuẩn hiện đại. Anh đã thông qua luật kiểm toán bắt buộc đối với các công ty trách nhiệm hữu hạn, trước một thập kỉ so với Mỹ (1900), nhưng do lỗ hổng của luật pháp, bảng cân đối tài sản của các công ty đưa ra thường không được cập nhật. Ở cả hai nước này, việc công khai thông tin cho các nhà đầu tư khi chào bán chứng khoán cho công chúng vẫn không bắt buộc. Luật cạnh tranh có cũng như không: Mặc dù đã được nói đến trong Đạo luật Sherman năm 1890, nhưng phải đến Đạo luật Clayton năm 1914 thì nước này mới có luật chống tờ-rót đúng nghĩa. Châu Âu phải đợi thêm một thập kỉ nữa mới có luật cạnh tranh đầu tiên, đó là Luật Các-ten của Đức năm 1923.

Hoạt động ngân hàng tiếp tục phát triển chậm – ví dụ, ở Mỹ, các chi nhánh vẫn không được chấp nhận. Ở hầu hết các nước, luật về hoạt động ngân hàng vẫn mang tính chấp vạ. Ngân hàng trung ương trở thành thiết chế phổ biến, nhưng chất lượng vẫn kém xa những điều kiện hiện nay chúng ta kì vọng. Ví dụ, mãi đến năm 1913, Mỹ mới có ngân hàng trung ương và ngân hàng này chỉ kiểm soát được 30% ngân hàng trong nước mà thôi. Ngân hàng trung ương Ý vẫn phải đấu tranh giành độc quyền phát hành tiền giấy. Mua bán tay trong và thao túng giá chứng khoán vẫn chưa được kiểm soát một cách chặt chẽ. Cả Anh và Mỹ, những nước có thị trường chứng khoán phát triển nhất, đều không có luật về chứng khoán (phải đến năm 1939 Anh mới có luật này, còn Mỹ thì đến năm 1933). Thuế thu nhập vẫn được coi là hiện tượng mới. Phải đến năm 1913, sau hai thập kỉ chiến đấu trên mặt trận chính trị và tranh cãi trên mặt trận pháp lí, Mỹ mới áp dụng thuế thu nhập; trong khi đó, Thụy Điển mặc dù đã áp dụng rộng rãi thuế thu nhập trong những giai đoạn về sau, nhưng tại thời điểm đó, nước này vẫn hoàn toàn chưa áp dụng thuế thu nhập.

Chỉ có một điều NDC làm tốt, so với những nước đang phát triển ở trình độ tương đương, là các thiết chế an sinh xã hội, với sự phát triển đặc biệt ấn tượng từ những năm 1880. Đến năm 1913, hầu hết các nước NDC (trừ Canada, Mỹ và Bồ Đào Nha) đã có – mặc dù chưa đầy đủ – bảo hiểm tai nạn lao động, bảo hiểm sức khỏe (trừ Hà Lan, New Zealand, Tây Ban Nha, Phần Lan, Úc và Bồ Đào Nha) và hệ thống lương hưu (trừ Na Uy, Phần Lan, Thụy Sĩ, Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha). Nhưng bảo hiểm thất nghiệp vẫn là hiện tượng mới, được áp dụng đầu tiên ở Pháp năm 1905; và sau đó là Ireland, Anh, Đan Mạch và Na Uy năm 1913. Nhưng những nước như Na Uy và Thụy Điển vẫn tước quyền bầu cử của những người được nhận trợ cấp xã hội.

Nhiều luật về lao động liên quan đến thời gian làm việc, an toàn tại nơi làm việc, lao động trẻ em và phụ nữ cũng được thông qua trong thời gian này, nhưng tiêu chuẩn còn rất thấp, mức độ bao trùm vẫn hạn chế, và việc thực thi cũng chưa tốt. Ví dụ như Mỹ, việc giới hạn thời gian lao động là 10 giờ mỗi ngày đã bị những người quản lí và các vị thẩm phán bảo thủ kịch liệt phản đối, và mãi đến 1/4 thế kỷ sau thì lao động trẻ em mới bị cấm trên toàn liên bang (1938). Thời điểm này, không nước nào có thời gian làm việc một tuần là 48 giờ (chưa nói đến 40 giờ một tuần).

3.3.2. Con đường phát triển thiết chế kéo dài và quanh co

Điều đầu tiên xuất hiện từ phần thảo luận chi tiết trong mục 3.2 và được khái quát lại trong mục 3.3.1 là các nước NDC phải mất nhiều thập kỉ, nếu không nói hàng thế kỷ để phát triển các thiết chế – sau khi đã nhận biết được các thiết chế đó. Cần phải chỉ ra rằng trong quá trình này, các nước NDC cũng thường bị thụt lùi. Xin đưa ra vài ví dụ để chứng tỏ điều này.

Chế độ dân chủ cần một thời gian dài để phát triển. Ví dụ như hai nước Pháp và Thụy Sĩ phải mất 100 năm (Pháp từ năm 1848 đến năm 1946, Thụy Sĩ từ năm 1879 đến năm 1971) để chuyển từ quyền phổ thông đầu phiếu dành cho nam giới đến quyền phổ thông đầu phiếu chung. Từ đầu thế kỷ XVIII, nhiều người đã nhận thấy sự cần thiết của bộ máy quản lí hành chính chuyên nghiệp hiện đại, nhưng phải đến đầu thế kỷ XIX, tại nhiều nước NDC, bộ máy quản lí hành chính như vậy mới được thiết lập. Ngay từ cuối thế kỷ XVI người ta đã công nhận giá trị của các thiết chế trách nhiệm hữu hạn, đó là khi những hiến chương hoàng gia thừa nhận trách nhiệm hữu hạn cho những dự án kinh doanh lớn và đầy rủi ro (như Công ty Đông Ấn của Anh); nhưng, cho đến giữa thế kỷ XIX, ngay cả ở những nước tiên tiến nhất, đó vẫn không phải là hiện tượng phổ biến. Ngay từ thế kỷ XVII, một số giới đã nhận thức được sự cần thiết của ngân hàng trung ương, nhưng ngân hàng trung ương “thực sự” đầu tiên, Ngân hàng Anh (Bank of England), thì phải đến năm 1844 mới được thiết lập. Mỹ đã cảm thấy cần phải có ngân hàng trung ương, ở một mức độ nào đó, ngay từ những ngày đầu lập quốc. Có thể thấy điều đó qua việc thành lập Ngân hàng Thứ nhất của Mỹ (First Bank) năm 1791 (dù tồn tại trong thời gian ngắn), nhưng mãi đến năm 1913 thì Hệ thống Dự trữ Liên bang mới được thành lập, và ngay cả khi đó, mức độ bao trùm của nó cũng rất giới hạn.

Việc truyền bá những thiết chế mới từ những nước cách tân sang những nước còn lại trong NDC cũng tốn rất nhiều thời gian. Bảng 3.6 ghi lại, khi có thể thực hiện, thời gian và địa điểm những thiết chế khác nhau xuất hiện lần đầu tiên, khi chúng được phần lớn các nước NDC áp dụng, và khi được tất cả các nước NDC chấp nhận. Bảng này chỉ ra rằng, ngay cả khi chúng ta không tính đến trường hợp ngoại lệ là luật sáng chế “tiền-hiện đại”, cũng phải mất từ 20 năm (quỹ hưu trí của nhà nước và bảo hiểm thất nghiệp) đến 150 năm (ví dụ ngân hàng trung ương hiện đại) sau khi xuất hiện cách tân về thiết chế thì những cách tân này mới được đa số các nước NDC áp dụng. Bảng này cũng chỉ ra rằng khi nói đến khoảng thời gian giữa cách tân về thiết chế và việc áp dụng chúng như một “tiêu chuẩn quốc tế” ở các nước NDC (tức là phần lớn các nước NDC tán thành), là chúng ta không nói đến các thập kỉ mà là nói đến các thế hệ. Nguyên nhân sự phát triển chậm trễ của các thiết chế ở các nước NDC rất đa dạng.

Đầu tiên, đặc biệt ở thời kì phát triển ban đầu, nhiều thiết chế không được áp dụng hoặc áp dụng nhưng không hiệu quả do “quá tốn kém”. Không có luật về lao động và phúc lợi xã hội là những ví dụ rõ ràng nhất ở khía cạnh này, nhưng nhiều thiết chế quản trị doanh nghiệp và tài chính không hiệu quả trong thời gian đầu là do không có đủ nguồn lực để quản lí và thực thi.

Thứ hai, trong nhiều trường hợp, các thiết chế không được chấp nhận, ngay cả khi “có thể thực hiện” được, là do sự chống đối từ những người có thể bị thiệt (ít nhất là trong ngắn hạn) do áp dụng những thiết chế mới này. Sự chống đối chế độ dân chủ, luật lao động, thuế thu nhập cá nhân của những giai cấp hữu sản là những ví dụ điển hình.

Thứ ba, các thiết chế đôi khi không được tiếp nhận do những người thời đó không hiểu đúng logic của môn kinh tế học chống lưng cho chúng. Sự phản đối trách nhiệm hữu hạn hay ngân hàng trung ương ngay cả bởi những người có thể được lợi từ những thiết chế này là một ví dụ.

Thứ tư, các thiết chế không được tiếp nhận còn do “một số định kiến mang tính thời đại” nhất định, ngay cả khi người ta “có thể thực hiện được” và hiểu được logic chống lưng cho những thiết chế này. Việc áp dụng muộn bộ máy quản lí hành chính chuyên nghiệp ở Mỹ do định kiến của Tổng Thống Hoa Kỳ, Andrew Jackson, trái ngược với tính chuyên nghiệp, hay việc áp dụng muộn quyền bầu cử cho nữ giới ở Thụy Sĩ có thể là những ví dụ nổi bật nhất.

Thứ năm, sự phát triển thiết chế đôi khi bị chậm lại là do sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các thiết chế nhất định, nên những thiết chế liên quan phải phát triển đồng thời. Ví dụ, nếu những thiết chế tài chính công không kịp phát triển để có thể thu thuế thì sẽ khó trả lương phù hợp cho bộ máy hành chính hiện đại, nhưng nếu không có hệ thống thuế phát triển thì sẽ khó phát triển những thiết chế tài chính công. Không phải ngẫu nhiên mà sự phát triển của bộ máy hành chính hiện đại song hành cùng với sự phát triển khả

năng tài chính của quốc gia.

Cần phải có những hiểu biết chi tiết hơn về lịch sử để có thể giải thích được vì sao một thiết chế cụ thể lại không được một nước cụ thể, tại một thời điểm cụ thể, tiếp nhận; tuy nhiên cuốn sách này sẽ không thể đề cập hết tất cả những vấn đề trên. Nhưng dường như phân tích của chúng ta ở đây cho thấy một điều rõ ràng là các thiết chế thường cần hàng thập kỉ, nếu không nói là hàng thế hệ, để phát triển. Trong bối cảnh như vậy, những đòi hỏi phổ biến hiện nay là, các nước đang phát triển nên kế thừa hệ thống thiết chế theo “tiêu chuẩn quốc tế” ngay lập tức, hoặc ít nhất là trong vòng 5 đến 10 năm tới, nếu không họ sẽ bị trừng phạt, dường như là trái với kinh nghiệm lịch sử của các nước NDC, tức là những nước đưa ra những đòi hỏi như vậy.

Bảng 3.6
Tóm tắt quá trình phát triển thiết chế ở NDC

| | Chấp nhận đầu tiên | Đa số chấp nhận | Nước cuối cùng chấp nhận | Anh | Mỹ |
|----------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------|--------------------------|----------------------------|
| Chế độ dân chủ | | | | | |
| Phổ thông đầu phiếu cho nam giới | 1848 (Pháp) | 1907^a | 1925 (Nhật)^a | 1918 | 1870 |
| Phổ thông đầu phiếu chung | 1907 (New Zealand) | 1946 ^a | 1971 (Thụy Sĩ) ^a | 1928 | 1965 |
| Bộ máy hành chính hiện đại | Đầu thế kỷ XIX (Phổ) | | | Giữa những năm 1800 | Những năm đầu 1900 |
| Bộ máy tư pháp hiện đại | | | | Những năm 1930? | |
| Quyền sở hữu trí tuệ | | | | | |
| Luật sáng chế | 1474 (Venice) | Những năm 1840^b | 1912 (Hà Lan)^b | 1623 | 1793 |
| Luật sáng chế "hiện đại" ¹ | 1836 (Mỹ) | Những năm 1960 ^b | Những năm 1990 (Tây Ban Nha, Canada) ^b | 1852 | 1836 |
| Luật bản quyền "hiện đại" ² | | | | | 1891 (1988) ³ |
| Luật thương hiệu | 1862 (Anh) | | | 1862 | |
| Các thiết chế quản trị công ty | | | | | |
| Trách nhiệm hữu hạn phổ quát | 1844 (Thụy Điển) | | | 1856 (1862) ⁴ | |
| Luật phá sản | | | | 1542 | 1800 |
| Luật phá sản "hiện đại" ⁵ | | | | 1849 | 1898 |
| Luật kiểm toán và công khai thông tin ⁶ | | | | 1948 | 1933 |
| Luật cạnh tranh | 1890 (Mỹ) | | | 1919 | 1890 |
| Luật cạnh tranh có hiệu quả | 1914 (Mỹ) | | | 1956 | 1914 |
| Thiết chế tài chính | | | | | |
| Ngân hàng "hiện đại" ⁷ | Giữa những năm 1920 (Anh) | | | Giữa những năm 1920 | |
| Ngân hàng trung ương | 1688 (Thụy Điển) | 1847^c | 1913 (Mỹ)^{c,9} | 1694 | 1913 |
| Ngân hàng trung ương "hiện đại" ⁸ | 1844 (Anh) | 1891 ^c | 1929 (Mỹ) ^{c,9} | 1844 | 1929 |
| Luật về chứng khoán | 1679 (Anh) | | | 1679 | Giữa những năm 1800 |
| Luật về chứng khoán "hiện đại" ¹⁰ | | | | 1939 | 1933 |
| Thuế thu nhập | 1842 (Anh) | | | 1842 | 1913 |
| Các thiết chế về phúc lợi xã hội và lao động | | | | | |
| Bảo hiểm tai nạn lao động | 1871 (Đức) | 1898 ^d | 1930 (Mỹ, Canada) ^d | 1897 | 1930 |
| Bảo hiểm sức khỏe | 1883 (Đức) | 1911 ^d | Vẫn thiếu vắng ở Mỹ ^d | 1911 | Vẫn thiếu vắng |
| Quỹ hưu trí của nhà nước | 1889 (Đức) | 1909 ^d | 1946 (Thụy Sĩ) ^d | 1908 | 1946 |
| Bảo hiểm thất nghiệp | 1905 (Pháp) | 1920 ^d | 1945 (Úc) ^d | 1911 | 1935 |
| Luật về lao động trẻ em | 1787 (Áo) | 1873^a | 1913 (Bồ Đào Nha) | 1802 | 1904 |
| Luật về lao động trẻ em "hiện đại" ¹¹ | 1878 (Anh/Phổ) | | | 1878 | 1938 |

Nguồn: Nội dung sách này.

* Các thiết chế được viết bằng chữ in nghiêng nghĩa là các biến thiết chế "cận đại", không có những tiêu chuẩn hiện đại về mức độ bao phủ và sự thực thi, vì vậy tốt hơn là nên đánh giá chúng theo những tiêu chí khác với những hậu duệ "hiện đại".

a. Trong số 19 nước có thông tin (Úc, Áo, Bỉ, Canada, Đan Mạch, Phần Lan, Pháp, Đức, Ý, Nhật Bản, Hà Lan, New Zealand, Na Uy, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Anh, Mỹ).

b. Trong số 17 nước có thông tin (Áo, Bỉ, Canada, Đan Mạch, Phần Lan, Pháp, Đức, Ý, Nhật Bản, Hà Lan, Na Uy, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Anh, Mỹ). Trong thời gian này, các bang ở Đức đã có luật về sáng chế là Phổ, Bavaria, Württemberg, và Saxony. Các bang ở Ý có luật này là Sardinia và nhà nước Vatican.

c. Trong số 11 nước có thông tin (Bỉ, Pháp, Đức, Ý, Hà Lan, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Anh, Mỹ).

d. Trong 17 nước có thông tin (Úc, Áo, Bỉ, Canada, Đan Mạch, Phần Lan, Pháp, Đức, Ireland, Ý, Hà Lan, New Zealand, Na Uy, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Anh, Mỹ).

e. Trong số 15 nước có thông tin (Áo, Bỉ, Đan Mạch, Pháp, Hà Lan, Ý, Na Uy, Bồ Đào Nha, Phổ,

Saxony, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Anh, Mỹ).

1. Luật sáng chế “hiện đại” được định nghĩa là luật sáng chế có những điều khoản như kiểm tra gắt gao về tính nguyên gốc của phát minh, sự bảo hộ bình đẳng đối với sáng chế của người nước ngoài và những sáng chế về hóa chất và dược phẩm.
2. Luật bản quyền “hiện đại” được định nghĩa là luật bản quyền có sự bảo hộ bình đẳng bản quyền của người nước ngoài.
3. Mỹ không công nhận bản quyền của công dân nước ngoài, trừ khi các tài liệu đó được in ở Mỹ cho đến năm 1988.
4. Các ngân hàng trở thành những tổ chức trách nhiệm hữu hạn vào năm 1857 và công ty bảo hiểm thì trở thành trách nhiệm hữu hạn năm 1862.
5. Luật phá sản “hiện đại” được định nghĩa là luật phá sản áp dụng cho tất cả mọi người, không cần ngưỡng tài sản và cho người mắc nợ cơ hội kinh doanh thứ hai.
6. Những quy định về kiểm toán và minh bạch thông tin “hiện đại” đòi hỏi kiểm toán từ bên ngoài, bảng cân đối phải được cập nhật và minh bạch thông tin chi tiết.
7. Ngân hàng “hiện đại” được định nghĩa là một ngân hàng với độ bao phủ rất rộng, ít cho vay nội bộ và một giá trong các khu vực.
8. Ngân hàng trung ương “hiện đại” là ngân hàng trung ương có độc quyền phát hành tiền giấy, hoạt động như người cho vay cuối cùng và quản lý tất cả các ngân hàng khác.
9. Mặc dù Mỹ thành lập Hệ thống Dự trữ Liên bang năm 1913, nhưng thậm chí đến năm 1915 cũng chỉ có 30% các ngân hàng (với 50% tổng tài sản) nằm dưới sự kiểm soát của hệ thống này. Đến năm 1929, Hệ thống Dự trữ Liên bang cũng chưa kiểm soát được 65% các ngân hàng (mặc dù các ngân hàng này chỉ nắm được 20% tổng tài sản của tất cả các ngân hàng).
0. Luật về chứng khoán “hiện đại” là luật đòi hỏi thông tin đáng tin cậy, thông tin được công khai đầy đủ, giấy phép của người buôn chứng khoán và quyền lực của đơn vị chức năng để thực hiện việc kiểm tra.
1. Luật về lao động trẻ em “hiện đại” là luật về lao động trẻ em với sự bao hàm toàn diện và thực thi hiệu quả.

3.3.3. So sánh với những nước đang phát triển hiện nay

Chúng ta đã thấy rằng quá trình phát triển các thiết chế ở các nước NDC trước kia là một quá trình lâu dài và quanh co. Thực tế, điều đáng nói chính là, nhìn chung, về mặt thiết chế, các nước NDC thời đó còn kém xa những nước đang phát triển hiện nay khi ở cùng giai đoạn phát triển.

Để làm rõ điểm này, trước hết, chúng ta cần so sánh mức độ phát triển của các nước NDC đang phát triển thời đó với các nước đang phát triển hiện nay. Trong bảng 3.7, chúng tôi so sánh thu nhập bình quân đầu người ở các nước NDC trong giai đoạn thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX (theo giá USD năm 1990) với thu nhập bình quân đầu người năm 1992 của các nước đang phát triển hiện nay. Rõ ràng đây chỉ là một sự so sánh thô, nhưng hữu ích, vì có những vấn đề mà nhiều người đã biết khi sử dụng các số liệu về thu nhập để đo mức độ phát triển của đất nước, nhất là khi sử dụng những số liệu thống kê qua hai thế kỷ. Nhưng, bảng này cung cấp cho chúng ta một hình dung chung về vị trí của các nước NDC khi họ đang là những nước đang phát triển so với vị trí của những nước đang phát triển hiện nay.

So sánh cho thấy rằng, trong những năm 1820, nói một cách chung chung, hầu hết các nước NDC ở mức độ phát triển giữa Bangladesh (720 đôla/người) và Ai Cập (1.927 đôla/người) hiện nay – những nước như Miến Điện (Myanmar), Ghana, Bờ Biển Ngà, Kenya, Nigeria, Ấn Độ và Pakistan cũng nằm trong nhóm này. Đến năm 1875, hầu hết các nước NDC đã vượt xa mức thu nhập của Nigeria và Ấn Độ, nhưng ngay cả những nước giàu nhất (Anh, New Zealand và Úc) cũng chỉ ở mức thu nhập của Trung Quốc (3.098 đôla) hay Peru (3.332 đôla) hiện nay. Những nước còn lại gồm Mỹ, Đức và Pháp có mức thu nhập nằm ở giữa khoảng của Pakistan (1.642 đôla) và Indonesia (2.749 đôla) hiện nay. Đến năm 1913, các nước NDC giàu có nhất (Anh, Mỹ, Úc và New Zealand) đã đạt được mức thu nhập của các nước đang phát triển giàu có hơn hiện nay (Brazil, Mexico, Colombia và Thái Lan). Tuy nhiên, phần lớn các nước, từ Phần Lan đến Pháp và Áo, vẫn nằm ở mức các nước đang phát triển có thu nhập trung bình hiện nay (như Philippines, Ma-rốc, Indonesia, Trung Quốc và Peru).

Khi kết hợp những so sánh về thu nhập này với ba bức tranh tổng quan về các nước NDC bên trên (mục 3.3.1), chúng ta có thể thấy ngay rằng, thời gian đầu các nước NDC có mức phát triển thiết chế tương đối thấp so với những nước có mức phát triển tương đương hiện nay. Ví dụ, ở Anh năm 1820 có mức phát triển cao hơn Ấn Độ ngày nay, nhưng lại không có nhiều thiết chế “cơ bản” như ở Ấn Độ hiện nay. Ví dụ, quyền phổ thông đầu phiếu (lúc đó nước Anh thậm chí không có quyền phổ thông đầu phiếu cho nam giới), ngân hàng trung ương, thuế thu nhập, trách nhiệm hữu hạn phổ quát, luật phá sản “hiện đại”, và bộ máy quản lý hành chính chuyên nghiệp hay những luật lệ về chứng khoán có ý nghĩa. Trừ một vài luật lệ tối thiểu và hiếm khi được thi hành về lao động trẻ em trong một vài ngành công nghiệp, năm 1820 Anh thậm chí không có các quy định tối thiểu về lao động.

Tương tự như vậy, năm 1875, Ý có mức phát triển ngang với Pakistan hiện nay. Nhưng Ý lại không có quyền phổ thông đầu phiếu cho nam giới, không có bộ máy quản lý hành chính chuyên nghiệp, thậm chí không có cả bộ máy tư pháp với một chút gì đó gọi là chuyên nghiệp và độc lập, không có ngân hàng trung ương độc quyền phát hành tiền giấy hay luật cạnh tranh – những thiết chế mà Pakistan đã có cách đây nhiều thập kỉ (Chế độ dân chủ là một ngoại lệ hiển nhiên, mặc dù các cuộc bầu cử vẫn thường xuyên bị đình chỉ; việc bầu cử ở Pakistan, khi điều kiện cho phép, vẫn giữ nguyên quyền phổ thông đầu phiếu).

Một ví dụ khác, năm 1913, Mỹ ở mức phát triển tương đương với Mexico ngày nay, nhưng mức độ phát triển thiết chế của Mỹ lại kém xa: nữ giới vẫn không có quyền bầu cử chính thức, còn trên thực tế, những người da đen và những nhóm dân thiểu số ở nhiều khu vực cũng không có quyền này. Luật phá sản liên bang chỉ xuất hiện trước đó một thập kỉ (năm 1898), còn bản quyền của người nước ngoài cũng chỉ được công nhận trước đó hai thập kỉ (năm 1891). Hơn nữa, trong giai đoạn phát triển này, Mỹ có một hệ thống ngân hàng trung ương còn nhiều thiếu sót, trong khi đó thuế thu nhập chỉ mới được áp dụng (năm 1913), chỉ đến khi Đạo luật Clayton được thông qua năm 1914 thì luật cạnh tranh có ý nghĩa mới được hình thành. Mỹ cũng không có luật liên bang nào về mua bán chứng khoán trên toàn liên bang hay luật về lao động trẻ em, còn những bộ luật theo bang trong những lĩnh vực này thì chất lượng rất thấp và thực thi rất kém.

Từ những ví dụ trên, chúng ta có thể kết luận rằng, trong những ngày đầu phát triển kinh tế của mình, các nước NDC đã hoạt động với những kết cấu thiết chế kém phát triển hơn so với những kết cấu thiết chế ở các nước đang phát triển ngày nay, khi ở mức độ phát triển tương đương. Chắc chắn rằng mức độ phát triển thiết chế của các nước NDC, khi đang là nước đang phát triển, còn kém xa so với với những

“tiêu chuẩn thế giới” cao hơn mà người ta đang yêu cầu các nước đang phát triển hiện nay phải theo.

Bảng 3.7

Vị trí của những nước hiện-đã-phát-triển khi là những nước đang phát triển (tính bằng đôla năm 1990)

| Thu nhập trên đầu người | Các nước hiện-đã-phát-triển (1750) | Các nước hiện-đã-phát-triển (1820) | Các nước hiện-đã-phát-triển (1875) | Các nước hiện-đã-phát-triển (1913) | Các nước đang phát triển (1992) |
|-------------------------|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dưới 1.000 | Pháp (921) | Nhật Bản (704) Phần Lan (759) Canada (893) Ireland (954) | | | Ethiopia (300) Bangladesh (720) Miền Điện (748) |
| 1.000 – 1.500 | Anh (1.328) | Na Uy (1.002) Tây Ban Nha (1.063) Ý (1.092) Đức (1.112) Thụy Điển (1.198) Pháp (1.218) Đan Mạch (1.225) Mỹ (1.287) Bỉ (1.291) Áo (1.295) | Phần Lan (1.176) Na Uy (1.469) | Nhật Bản (1.334) Bồ Đào Nha (1.354) | Ghana (1.007) Kenya (1.055) Bờ Biển Ngà (1.134) Nigeria (1.152) Ấn Độ (1.348) |
| 1.500 – 2.000 | | Úc (1.528) Hà Lan (1.561) Anh (1.756) | Ý (1.516) Canada (1.690) Thụy Điển (1.835) Áo (1.986) | Hi Lạp (1.621) | Pakistan (1.642) Ai Cập (1.927) |
| 2.000 – 3.000 | | | Đan Mạch (2.031) Pháp (2.198) Đức (2.198) Mỹ (2.599) Bỉ (2.800) Hà Lan (2.829) | Phần Lan (2.050) Tây Ban Nha (2.255) Na Uy (2.275) Ý (2.507) Ireland (2.733) | Philippines (2.213) Ma-rốc (2.327) Indonesia (2.749) |
| 3.000 – 4.000 | | | New Zealand (3.707) Anh (3.511) | Thụy Điển (3.096) Pháp (3.452) Áo (3.488) Đan Mạch (3.764) Đức (3.833) Hà Lan (3.950) | Peru (3.232) Trung Quốc (3.098) |
| 4.000 – 5.000 | | | Úc (4.433) | Bỉ (4.130) Thụy Sĩ (4.207) Canada (4.231) | Thổ Nhĩ Kỳ (4.422) Thái Lan (4.422) Brazil (4.862) |
| 5.000 – 6.000 | | | | Anh (5.032) New Zealand (5.178) Mỹ (5.307) Úc (5.505) | Mexico (5.098) Colombia (5.359) |

Nguồn: Maddison 1995. Số liệu năm 1750 được ngoại suy từ số liệu năm 1820, với mức tăng trưởng hàng năm là 0,4% cho cả Anh và Pháp. 0,4% này là giá trị trung bình do nhà nghiên cứu lịch sử kinh tế người Anh đưa ra (de Vries 1984). Nhiều nhà nghiên cứu lịch sử kinh tế đồng ý rằng tỉ lệ tăng trưởng của Pháp tương tự như của Anh (Crouzer 1967).

Chương 4

NHỮNG BÀI HỌC CHO HIỆN TẠI

4.1. Dẫn nhập

Cuộc thảo luận cho đến đây chỉ ra rằng những chính sách và thiết chế được các quốc gia hiện-đã-phát-triển sử dụng trong những giai đoạn phát triển ban đầu khác xa so với những chính sách và thiết chế mà mọi người thường giả định rằng đã được các quốc gia này sử dụng. Thậm chí những chính sách và thiết chế đó còn khác xa hơn nữa so với những khuyến nghị dành cho, hay đúng hơn là, những đòi hỏi thường xuyên đối với các quốc gia đang phát triển hiện nay.

Trong hai phần tiếp theo của chương này, tôi tóm tắt lại những kết luận quan trọng của Chương 2 và 3, và thảo luận xem liệu chúng ta có thể kết luận rằng việc thúc đẩy hiện nay hướng đến “chính sách tốt” và “quản trị tốt” do các nước phát triển đề xuất trên thực tế có phải là “lên gác rút thang” hay không. Phần 4.4 xem xét một vài sự phản đối có thể có đối với những luận cứ của tôi, phần cuối cùng sẽ trình bày một vài kết luận và đề xuất những hướng nghiên cứu mới nảy sinh từ tác phẩm này.

4.2. Tái tư duy về các chính sách kinh tế nhằm thúc đẩy phát triển

Trong Chương 2, tôi đã xem xét những chính sách mà các nước hiện-đã-phát-triển (NDC) đã sử dụng trong quá trình phát triển của họ, từ thế kỷ XVI ở Anh đến các nước công nghiệp mới (NIC) ở Đông Á cuối thế kỷ XX.

Thảo luận của tôi khẳng định ở mức độ đáng kể những nhận xét của List cách đây 150 năm – thời điểm mà nhiều người sẽ cười nhạo trước ý kiến cho rằng, trong vòng hai thế hệ, Đức sẽ thách thức Anh về mặt kinh tế hay Mỹ sẽ trở thành cường quốc công nghiệp dẫn đầu thế giới. Cũng như trước thời của List, có một mô hình nhất quán, theo đó hầu hết các nền kinh tế theo sau đều sử dụng những chính sách can thiệp về công nghiệp, thương mại và công nghệ (ITT) – chứ không chỉ đơn giản là thuế bảo hộ – như tôi đã đề cập – nhằm khuyến khích phát triển kinh tế. Từ sau thời kì của List, những công cụ chính sách có tính chất khuyến khích như vậy có thể đã đa dạng, phức tạp và hiệu quả hơn, nhưng mô hình chung thì vẫn như vậy.

Dù biện pháp, chính sách nào được sử dụng, thì dường như có một số nguyên tắc chung xuyên suốt của một loạt các chiến lược gia phát triển thành công, bắt đầu từ Edward III thế kỷ XIV, tới Robert Walpole, Frederick Đại đế và Alexander Hamilton thế kỷ XVIII, đến những nhà hoạch định chính sách của Mỹ, Đức hay Thụy Điển thế kỷ XIX, và cuối cùng là những người đồng nhiệm của họ ở Đông Á hay Pháp trong thế kỷ XX.

Những vấn đề chung lặp đi lặp lại trong vài thế kỷ gần đây mà các nền kinh tế theo sau thường xuyên phải đối mặt là chuyển dịch sang những hoạt động có giá trị gia tăng cao – chìa khoá của tiến trình phát triển kinh tế – không xảy ra một cách “tự nhiên”.^[460] Đó là do nhiều nguyên nhân khác nhau: Có sự khác biệt giữa lợi nhuận của xã hội và lợi nhuận của cá nhân từ những khoản đầu tư vào những hoạt động có giá trị gia tăng cao hoặc trong những ngành non trẻ, ở những nền kinh tế theo sau.^[461]

Do có sự khác biệt như vậy, nên việc thiết lập một số cơ chế nhằm xã hội hóa những rủi ro trong những khoản đầu tư đó trở nên cấp thiết. Trái với quan điểm thông thường, điều này không đòi hỏi chính sách can thiệp trực tiếp, như thuế bảo hộ hay các khoản trợ cấp, có thể được thực hiện bằng cách thành lập các thiết chế có thể xã hội hóa những rủi ro trong những dự án như vậy (xem thêm mục 4.3). Nhưng giải pháp thiết chế lại có những hạn chế đáng kể. Thứ nhất, về bản chất, các thiết chế là hiện thân của những nguyên tắc chung, và vì vậy có thể không hiệu quả khi giải quyết những vấn đề liên quan đến từng ngành cụ thể. Thứ hai, phải mất một thời gian dài mới có thể hình thành một thiết chế mới, như chúng tôi đã đề cập trong Chương 3, và điều này có thể hạn chế khả năng của các nước để phản ứng nhanh trước những thách thức mới. Kết quả là, trong nhiều trường hợp, chính sách can thiệp, có tính tập trung hơn và nhanh chóng hơn, có thể được ưa chuộng hơn là những giải pháp về mặt thiết chế.

Sự can thiệp trực tiếp của chính phủ, đặc biệt là bằng chính sách ITT, thường là biện pháp cần thiết nhằm xã hội hóa các rủi ro liên quan đến quá trình phát triển của các ngành non trẻ. Nhưng điều này không có nghĩa rằng chỉ có một cách duy nhất để thực hiện: bằng biện pháp bảo hộ.^[462] Thảo luận của tôi trong Chương 2 chỉ ra rằng có nhiều công cụ chính sách khác nhau đã được sử dụng ở các quốc gia khác nhau, đó là kết quả của những khác biệt liên quan đến sự lạc hậu tương đối về mặt công nghệ, các điều kiện quốc tế, nguồn nhân lực sẵn có và nhiều vấn đề khác. Không cần phải nói, ngay cả trong một nước, trọng tâm của chính sách khuyến khích có thể – đúng hơn là phải – tiến triển theo thời gian cùng với các điều kiện đang thay đổi ở mức độ quốc gia cũng như quốc tế. Thông thường, những quốc gia thành công chính là những quốc gia có thể khéo léo điều chỉnh trọng tâm chính sách của mình với những điều kiện đang thay đổi.

Việc sử dụng những chính sách can thiệp ITT tích cực là cần thiết, nhưng thực tế này không ngụ ý rằng tất cả các quốc gia sử dụng những chính sách kinh tế như vậy đều chắc chắn sẽ thành công. Như chúng ta đã thấy từ kinh nghiệm của rất nhiều nước đang phát triển trong thời kì hậu chiến, thành công của những chính sách này chủ yếu được quyết định bởi các hình thức cụ thể của chính sách đó, cũng như khả năng và sự sẵn sàng của chính phủ trong việc thi hành những chính sách này.^[463]

Chúng ta dường như đã có một bức tranh rõ ràng thông qua việc khảo sát lịch sử. Trong nỗ lực đuổi theo những nền kinh tế tiên tiến, các nước NDC đã sử dụng những chính sách can thiệp ITT nhằm thúc đẩy các ngành non trẻ. Hình thức và tầm quan trọng của những chính sách này có thể rất khác nhau tùy theo từng quốc gia, nhưng không thể phủ nhận rằng họ đã sử dụng những chính sách này một cách tích

cực. Xét về mặt tương đối (có tính đến cách biệt về năng suất với các nước tiên tiến hơn), nhiều nước NDC thực tế đã bảo hộ ngành của họ một cách mạnh hơn so với những nước đang phát triển hiện nay.

Nếu đúng như vậy, thì gói “những chính sách tốt” đang được khuyến nghị, trong đó nhấn mạnh lợi ích của chính sách thương mại tự do và những chính sách ITT khác theo đường lối tự do kinh doanh (*laissez-faire*), dường như mâu thuẫn với kinh nghiệm lịch sử. Trừ một hoặc hai ngoại lệ (như Hà Lan và Thụy Sĩ), các nước NDC đã không thành công trên cơ sở của gói chính sách như vậy. Những chính sách mà họ sử dụng để có được vị trí như bây giờ – đó là những chính sách can thiệp ITT – lại chính là những điều mà các nước NDC khuyến nghị các nước đang phát triển không nên sử dụng bởi vì chúng có ảnh hưởng tiêu cực đối với quá trình phát triển kinh tế.

Vậy, liệu có phải các nước phát triển, và việc thiết lập hệ thống chính sách phát triển quốc tế (IDPE) mà họ kiểm soát, đang khuyến nghị những chính sách mang lợi ích cho chính họ, chứ không phải là mang lại lợi ích cho các nước đang phát triển? Liệu có sự tương đồng nào giữa những khuyến nghị này với việc thúc đẩy tự do thương mại của Anh trong thế kỷ XIX nhằm chống lại những chính sách bảo hộ của Mỹ và các nước NDC khác, tức là những nước đang cố gắng đuổi theo Anh? Có hợp lý không khi nói rằng hiệp định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đặt ra những rào cản hạn chế khả năng theo đuổi chính sách can thiệp công nghiệp, thương mại và công nghệ (ITT) tích cực của các nước đang phát triển chỉ là một phiên bản hiện đại, đa phương của “những hiệp định bất bình đẳng” mà Anh và các nước NDC khác đã từng áp đặt cho các quốc gia nửa thuộc địa? Hay nói cách khác, phải chăng các nước phát triển đang “rút chiếc thang” mà họ đã dùng để leo đến đỉnh, vượt xa tầm với của các quốc gia đang phát triển? Đáng tiếc là, câu trả lời cho tất cả những câu hỏi này lại là: Có.

Cách hợp lý duy nhất để các nước phát triển phản đối lời buộc tội cho rằng họ đang “lên gác rút thang” là khẳng định rằng những chính sách can thiệp ITT mà họ theo đuổi trước đây từng mang lại lợi ích cho sự phát triển kinh tế, nhưng hiện tại không còn có ích nữa vì “thời gian đã thay đổi”. Nói cách khác, “chính sách tốt” của ngày hôm qua có thể không phải là “chính sách tốt” của ngày hôm nay.

Ngoài việc có ít lí lẽ thuyết phục giải thích được tại sao điều này có thể đúng, [\[464\]](#) những số liệu về tốc độ tăng trưởng thấp của các nước đang phát triển trong hai thập kỉ qua cho thấy kiểu lập luận như vậy không thể trụ vững. Trong giai đoạn này, hầu hết các nước đang phát triển đều đã trải qua những cuộc “cải cách chính sách” và thi hành nhiều chính sách “tốt” – hay ít nhất cũng là “tốt hơn” trước – tức là những chính sách được coi là sẽ thúc đẩy tăng trưởng. Nhưng, kết quả rất thất vọng.

Thực tế rõ ràng là những “cuộc cải cách chính sách” của phái tân-tự-do đã không thể thực hiện được lời hứa chính của mình – mà cụ thể là tăng trưởng kinh tế. Khi những chính sách này được thi hành, họ nói rằng những cuộc “cải cách” này có thể gia tăng sự bất bình đẳng trong ngắn hạn và có thể là cả trong dài hạn. Tuy nhiên, chúng sẽ đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng và cuối cùng sẽ đưa tất cả mọi người lên mức sống cao hơn một cách hiệu quả hơn so với các chính sách can thiệp trong những năm hậu chiến. Kết quả trong hai thập kỉ qua cho thấy, chỉ có phần tiêu cực của dự báo này là chính xác. Bất bình đẳng thu nhập đã tăng lên như dự đoán, nhưng tăng trưởng nhanh như lời hứa thì chưa bao giờ xảy ra. Trên thực tế, ở những nước đang phát triển, tốc độ tăng trưởng đã giảm đáng kể trong suốt hai thập kỉ qua, nếu so sánh với thời kì 1960-1980, khi những chính sách “tồi” chiếm ưu thế.

Theo các số liệu về 116 quốc gia (gồm cả phát triển và đang phát triển) do Weisbrot và đồng nghiệp cung cấp, thì trong giai đoạn 1960-1980, GDP bình quân đầu người tăng 3,1% mỗi năm, trong khi trong giai đoạn 1980-2000 tốc độ chỉ là 1,4% mỗi năm. Và chỉ có 15 trong 116 nước – 13 trong 88 nước đang phát triển [\[465\]](#) – có tỉ lệ tăng trưởng lớn hơn 0,1% mỗi năm giữa hai giai đoạn này. [\[466\]](#)

Đặc biệt hơn, theo Weisbrot và đồng nghiệp, trong giai đoạn 1960-1980, ở các nước Mỹ-Latin, GDP trên đầu người tăng 2,8%/ năm, trong khi trong giai đoạn 1980-1998, tốc độ tăng trưởng rất chậm và chỉ đạt 0,3%/năm. GDP trên đầu người ở khu vực châu Phi hạ sa mạc Sahara đã giảm tới 15% trong giai đoạn 1980-1998 (hay tốc độ tăng trưởng là -0,8%/năm), trong khi ở giai đoạn 1960-1980, GDP trên đầu người đã tăng 36% (hay tốc độ tăng trưởng là 1,6%/năm). Các dữ liệu về những nền kinh tế chuyển đổi còn âm ảm hơn nữa, trừ Trung Quốc và Việt Nam – những nước không theo các khuyến nghị của phái Tân-tự do. Stiglitz chỉ ra rằng, trong 19 nền kinh tế chuyển đổi ở Đông Âu và Liên Xô cũ, [\[467\]](#) chỉ có Ba Lan là có GDP năm 1997 cao hơn GDP năm 1989 – năm bắt đầu chuyển đổi. Trong 18 nước còn lại, GDP trên đầu người của 4 nước (Georgia, Azerbaijan, Moldova và Ukraine) vào năm 1997 thậm chí còn thấp hơn năm 1989 đến 40%. Chỉ 5 nước (Romania, Uzbekistan, Cộng hòa Séc, Hungary và Slovakia) là có GDP

bình quân đầu người năm 1997 cao hơn 80% của GDP năm 1989.

Vì vậy, ở đây có một nghịch lý rõ ràng. Tất cả các nước, đặc biệt là những nước đang phát triển, trong giai đoạn 1960-1980, khi họ sử dụng những chính sách “tồi”, đã tăng trưởng nhanh hơn hẳn so với hai thập kỉ tiếp theo, khi sử dụng chính sách “tốt”. Câu trả lời rõ ràng cho nghịch lý này là chấp nhận rằng chính sách được coi là “tốt” nhưng trên thực tế lại không có lợi cho các quốc gia đang phát triển. Hơn nữa, việc chấp nhận rằng những chính sách “tồi”, nếu được thi hành một cách hiệu quả, trên thực tế lại có khả năng làm lợi cho các nước này.

Bây giờ, điều thú vị là các chính sách “tồi” về cơ bản lại chính là những chính sách mà các nước NDC đã theo đuổi khi họ còn là những quốc gia đang phát triển. Từ đó, chúng ta chỉ có thể kết luận rằng, trong việc khuyến nghị những chính sách được cho là “tốt”, các nước NDC thực ra đang “rút chiếc thang” mà họ đã sử dụng để “leo lên gác”.

4.3. Tái tư duy về phát triển thiết chế

Quá trình phát triển thiết chế và vai trò của nó trong phát triển kinh tế nói chung vẫn là một vấn đề chưa được hiểu một cách kỹ lưỡng. Trong khi chúng ta cần những công trình nghiên cứu sâu hơn về vai trò của thiết chế đối với quá trình phát triển kinh tế để có thể đưa ra những kết luận rõ ràng hơn – nằm ngoài phạm vi nội dung cuốn sách này – cuộc thảo luận trong Chương 3 cho thấy những điểm sau.

Hầu hết các thiết chế đang được khuyến nghị cho các nước đang phát triển, trong thành phần của gói “quản trị tốt”, trên thực tế là kết quả chứ không phải là nguyên nhân của quá trình phát triển kinh tế của các nước NDC. Theo nghĩa này, không rõ có bao nhiêu thiết chế thật sự cần thiết cho các quốc gia đang phát triển hiện nay – liệu những thiết chế này có cần thiết đến mức, mà theo quan điểm trong việc thiết lập hệ thống chính sách phát triển quốc tế (IDPE), là phải sử dụng những áp lực song phương và đa phương từ bên ngoài để buộc những quốc gia này phải áp dụng.

Hơn nữa, ngay cả khi chúng ta đồng ý rằng một số thiết chế nào đó là “tốt” hoặc thậm chí là “cần thiết” thì cũng phải hết sức thận trọng trong việc định hình chính xác thiết chế đó. Trong Chương 3, tôi đã chỉ ra rằng với mỗi thiết chế đều có một cuộc tranh luận về khuôn mẫu chính xác mà nó nên có. Bộ máy hành chính kiểu nào thì tốt cho phát triển? Hệ thống quyền sở hữu phải bảo vệ các quyền sở hữu hiện có mạnh tới mức nào? Luật phá sản nên hữu hảo với người đi vay ở mức độ nào? Ngân hàng trung ương nên được độc lập đến mức nào? Và còn nhiều câu hỏi khác nữa. Chọn lựa chính xác kiểu thiết chế cần thiết cho từng quốc gia nằm ngoài quy mô của quyển sách này. Nhưng, tôi hi vọng phần thảo luận trong Chương 3 đã chỉ ra quan điểm chi phối hiện nay, rằng chỉ có duy nhất một gói các thiết chế “thực tiễn tốt nhất” (thường hàm ý là các thiết chế Mỹ-Anгло), rõ ràng là có vấn đề.

Nhưng, việc khẳng định rằng nhiều thiết chế mà diễn ngôn “quản lý tốt” khuyến nghị có thể là không cần thiết hoặc thậm chí là không có lợi cho những nước đang phát triển hiện nay không nên được hiểu thành các thiết chế là không quan trọng, hay các nước đang phát triển không cần cải thiện các thiết chế của họ. Ngược lại, ở khía cạnh lịch sử, cải thiện chất lượng các thiết chế dường như là có liên quan với sự tăng trưởng tốt hơn, chúng ta có thể dễ dàng ủng hộ nhận xét này bằng những bằng chứng trong quá khứ và hiện tại.

Như chúng ta có thể thấy trong bảng 4.1, tốc độ tăng thu nhập bình quân đầu người hàng năm của 11 nước có dữ liệu trong giai đoạn 1820-1875 nằm trong khoảng từ 0,6% (Ý) đến 2% (Úc), giá trị trung bình chưa điều chỉnh (unweighted) và giá trị trung vị đều là 1,1%. Bảng này còn chỉ ra rằng, từ năm 1875 đến năm 1913, tốc độ gia tăng thu nhập bình quân đầu người nằm trong khoảng 0,6% (Úc) đến 2,4% (Canada), giá trị trung bình chưa điều chỉnh là 1,7% và giá trị trung vị là 1,4%. Như đã biết, từ giữa thế kỷ XIX, các thiết chế của các nước NDC đã phát triển rất mạnh (xem mục 3.3.1 Chương 3), do vậy hoàn toàn hợp lý khi cho rằng ít nhất một phần của sự tăng tốc phát triển là do cải thiện chất lượng các thiết chế.

Thành tựu kinh tế nổi trội của các nước NDC trong giai đoạn được gọi là “Thời vàng son của chủ nghĩa tư bản” (1950-1973), khi so sánh với thời kỳ trước và sau đó, làm nổi bật lên tầm quan trọng của thiết chế trong việc tạo ra tăng trưởng và ổn định kinh tế. Trong “Thời vàng son” này, thu nhập bình quân đầu người ở các nước NDC đã tăng ở mức 3-4% một năm, tương phản với tốc độ phổ biến 1-2% trong thời kỳ trước đó (xem bảng 4.1) và với tốc độ 2-2,5% trong thời kỳ sau đó (xem bảng 4.3, phần sau). Theo số liệu của Maddison (1989), trong thời kỳ này, thu nhập bình quân đầu người của 16 nước NDC lớn nhất đã tăng 3,8% một năm, một số nước như: Nhật Bản (8%), Đức và Áo (4,9%) và Ý (4,8%), đã đạt mức tăng trưởng mà trước đây khó có thể tưởng tượng.^[468] Hầu hết các nhà bình luận gán Thời vàng son ở các nước NDC cho sự ra đời của những thiết chế tốt hơn sau Thế chiến II, ví dụ như ngân sách tích cực (trường phái kinh tế Keynes), các nhà nước phúc lợi đã trưởng thành, luật lệ nghiêm ngặt hơn về thị trường tài chính, những thiết chế thỏa thuận về lương của doanh nghiệp, các thiết chế về phối hợp đầu tư và trong một số trường hợp là các ngành được quốc hữu hóa (đặc biệt là ở Pháp và Áo). Nhiều người đồng ý rằng các thiết chế này – bằng cách tạo ra sự ổn định hơn về mặt tài chính và kinh tế vĩ mô, phân phối nguồn lực tốt hơn và giữ vững được hòa bình trong xã hội – đã giúp các nước NDC tăng trưởng nhanh chóng.^[469]

Bảng 4.1

Tốc độ gia tăng thu nhập bình quân trên đầu người của các nước NDC trong thời kỳ đầu

| | 1820-1875 (tính bằng %) | 1875-1913 (tính bằng %) |
|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Úc | 2,0 | 0,6 |
| Áo | 0,8 | 1,5 |
| Bi | 1,4 | 1,0 |
| Canada | 1,2 | 2,4 |
| Đan Mạch | 0,9 | 1,6 |
| Phần Lan | 0,8 | 1,5 |
| Pháp | 1,1 | 1,2 |
| Đức | 1,2 | 1,5 |
| Ý | 0,6 | 1,3 |
| Hà Lan | 1,1 | 0,9 |
| Na Uy | 0,7 | 1,2 |
| Thụy Điển | 0,8 | 1,4 |
| Anh | 1,3 | 1,0 |
| Mỹ | 1,3 | 1,9 |
| Trung bình chưa điều chỉnh | 1,1 | 1,7 |
| Mức giữa | 1,1 | 1,4 |

Nguồn: Số liệu của Maddison 1995.

So sánh thành tích tăng trưởng của các nước NDC trong thời kì đầu với thành tích tăng trưởng của các nước đang phát triển trong thời kì hậu chiến cung cấp cho chúng ta một số quan điểm thấu triệt quan trọng về quan hệ giữa chính sách, thiết chế và tăng trưởng kinh tế.

Tôi sẽ khẳng định rằng các nước đang phát triển đã có thể tăng trưởng nhanh hơn trong giai đoạn đầu của thời kì hậu chiến (1960-1980) so với các NDC ở mức độ phát triển tương đương đã làm, một phần bởi vì các nước đang phát triển đã có những thiết chế tốt hơn nhiều so với các nước NDC trước đây từng có (xem mục 3.3.3, Chương 3).¹⁴⁷⁰ Bảng 4.2 cho thấy trong giai đoạn 1960-1980, các nước đang phát triển hiện nay đã có tốc độ tăng GDP bình quân đầu người khoảng 3% một năm. Đây là thành tích tăng trưởng cao hơn hẳn so với thành tích mà các nước NDC đã đạt trong “thế kỷ phát triển” của mình (1820-1913); theo bảng 4.1, tốc độ tăng trưởng trung bình của các nước NDC khi ấy là khoảng 1-1,5% một năm.

Tất cả các số liệu ở bảng 4.2 cho thấy việc cải thiện chất lượng thiết chế là nhiệm vụ quan trọng đối với các nước đang phát triển muốn đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng và phát triển kinh tế. Tuy nhiên, có hai điểm quan trọng cần phải nhắc đến.

Bảng 4.2

Tốc độ tăng trưởng GNP trên đầu người của các nước đang phát triển, 1960-1980

| | 1960-1970 (tính bằng %) | 1970-1980 (tính bằng %) | 1960-1980 (tính bằng %) |
|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Các nước thu nhập thấp | 1,8 | 1,7 | 1,8 |
| Vùng hạ sa mạc Sahara, châu | 1,7 | 0,2 | 1,0 |

| Phi | | | |
|---------------------------------|-----|-----|-----|
| Châu Á | 1,8 | 2,0 | 1,9 |
| Các nước thu nhập trung bình | 3,5 | 3,1 | 3,3 |
| Đông Á và Thái Bình Dương | 4,9 | 5,7 | 5,3 |
| Mỹ-Latinh và vùng Caribê | 2,9 | 3,2 | 3,1 |
| Trung Đông và Bắc Phi | 1,1 | 3,8 | 2,5 |
| Vùng hạ sa mạc Sahara, châu Phi | 2,3 | 1,6 | 2,0 |
| Nam Âu | 5,6 | 3,2 | 4,4 |
| Tất cả các nước đang phát triển | 3,1 | 2,8 | 3,0 |
| Các nước đã công nghiệp hóa | 3,9 | 2,4 | 3,2 |

Nguồn: World Bank 1980, bảng phụ lục cho phần I.

Ghi chú: Số liệu năm 1979 và 1980 được sử dụng không phải là số liệu cuối cùng, mà là do World Bank ước tính. Các con số trên được xem xét dưới triển vọng lạc quan, con số tăng trưởng thực sự trong thời kì 1970-1980 và 1960-1980 thấp hơn số liệu trong bảng này một chút.

Thứ nhất, trong khi thúc đẩy việc cải thiện thiết chế ở các nước đang phát triển, chúng ta cần chấp nhận rằng đó là một quá trình lâu dài và đòi hỏi sự kiên nhẫn. Thảo luận trong Chương 3 chỉ ra rằng các nước NDC phải mất hàng thập kỉ, nếu không muốn nói là hàng thế kỷ, để phát triển các thiết chế, ngoài ra, thất bại cũng như sự rút lại là phổ biến trong quá trình này; Từ quan điểm như vậy, giai đoạn chuyển tiếp từ 5 đến 10 năm được đặt ra cho các nước đang phát triển để đưa các thiết chế của họ ngang với “tiêu chuẩn thế giới” là hoàn toàn không phù hợp. Hơn nữa, các nước đang phát triển hiện nay đã có tiến bộ hơn về mặt thiết chế so với các nước NDC khi những nước này ở cùng mức độ phát triển. Do vậy đòi hỏi các quốc gia này thiết lập một hệ thống các thiết chế mới theo “tiêu chuẩn thế giới” trong một thời ngắn dường như là không thực tế. Dĩ nhiên điều này không có nghĩa là các nước đang phát triển nên áp dụng các chuẩn mực thiết chế ở thế kỷ trước. Và cũng không có nghĩa rằng các nước phát triển sẽ chấp nhận lí lẽ “chúng-tôi-vẫn-chưa-sẵn-sàng” của chính phủ các nước đang phát triển (xem thêm mục 4.4). Tuy nhiên, rõ ràng là chúng ta nên có một sự công nhận sắc bén hơn về tốc độ – hay sự chậm chạp – của quá trình phát triển thiết chế ở các nước đang phát triển.

Nhận xét thứ hai mà tôi muốn nói đến là những thiết chế “tốt” chỉ tạo ra tăng trưởng khi kết hợp với những chính sách “tốt”. Độc giả có thể đoán ra được rằng, khi nói chính sách “tốt” ở đây là tôi muốn nói đến những chính sách mà hầu hết các nước NDC đã sử dụng khi họ là những nước đang phát triển, chứ không phải là những chính sách hiện đang được khuyến nghị cho các nước đang phát triển. Thực tế là, mặc dù chất lượng thiết chế được cải thiện liên tục và nhanh chóng, tốc độ tăng trưởng của các nước đang phát triển vẫn suy giảm đáng kể trong suốt hai thập kỉ vừa qua (xem mục 4.2). Theo tôi, đó là do khả năng của các quốc gia này trong việc theo đuổi những chính sách (thực sự) tốt đã bị cắt bỏ một cách đáng kể, đây là kết quả của những cuộc cải cách chính sách được thực thi trong giai đoạn này.

Bảng 4.3 cho thấy tốc độ tăng trưởng bình quân đầu người của các nước đang phát triển giảm từ 3% mỗi năm trong giai đoạn 1960-1980 (xem bảng 4.1) xuống còn 1,5% trong giai đoạn 1980-1999.^[471] Con số sau (1,5%) là tốc độ tăng trưởng của các nước NDC cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX (1875-1913), khi những nước này bị kìm hãm bởi những điều kiện thiết chế kém thuận lợi hơn so với các thiết chế của nước đang phát triển hiện nay (xem bảng 4.2). Trong giai đoạn này, chỉ có vài nhóm nhỏ đạt được tốc độ tăng trưởng cao hơn mức đó, đó là các quốc gia Đông Á (và Thái Bình Dương) và Nam Á, tốc độ tăng trưởng của những nước này bị chi phối bởi tốc độ tăng trưởng của Trung Quốc và Ấn Độ. Điều thú vị ở đây là cả hai quốc gia này thường xuyên bị IDPE phê phán vì chất lượng thiết chế và chính sách quá kém. Nếu chúng ta bỏ hai quốc gia này ra khỏi sự tính toán về tốc độ tăng trưởng trung bình của các nước đang phát triển thì kết quả sẽ còn thấp hơn nữa.^[472]

Bảng 4.3

Tốc độ tăng trưởng GDP hàng năm bình quân trên đầu người (%) ở các nước đang phát triển trong “Thời kì cải cách thiết chế”

| | 1980-1990 | 1990-1999 | 1980-1999 |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Các nước đang phát triển | 1,4 | 1,7 | 1,5 |
| Đông Á và Thái Bình Dương | 6,4 | 6,1 | 6,3 |
| Châu Âu và Trung tâm châu Á | 1,5 | -2,9 | -0,6 |
| Mỹ-Latinh và Ca-ri-bê | -0,3 | 1,7 | 0,6 |
| Trung Đông và Bắc Phi | -1,1 | 0,8 | -0,2 |
| Nam Á | 3,5 | 3,8 | 3,6 |
| Hạ Sahara, châu Phi | -1,2 | -0,2 | -0,7 |
| Các nước phát triển | 2,5 | 1,8 | 2,2 |

Ghi chú: Các số liệu từ Ngân hàng Thế giới, 2001. Các số liệu là xấp xỉ, vì được tính bằng cách lấy tốc độ tăng GDP trừ tốc độ tăng dân số. Phải làm như vậy vì Ngân hàng Thế giới đã dừng xuất bản báo cáo về tốc độ tăng GDP bình quân đầu người trong 10 năm, kể từ bản báo cáo Phát triển Thế giới năm 1998. Sự phân loại các nước, xem bảng trang 334 của báo cáo này.

Vi vậy, dường như hợp lí khi lập luận rằng trong giai đoạn 1960-1980, một phần là do nền tảng thiết chế tốt so với nền tảng mà các nước NDC có được khi có cùng mức độ phát triển, các nước đang phát triển hiện nay tăng trưởng nhanh hơn so với các NDC lúc đó là vì đã theo đuổi những chính sách “tồi”. Nhưng, khi nhiều chính sách như vậy bị đình chỉ vào những năm 1980, các thiết chế tốt hơn – và có lẽ là đang được cải thiện – là chưa đủ để cho những nước này đạt được thành tích tốt hơn các nước NDC trong thời gian phát triển ban đầu, chưa nói đến việc tạo điều kiện cho họ cải thiện thành tích của mình so với giai đoạn 1960-1980. [\[473\]](#)

Vậy thế nào là “lên gác rút thang”? Tôi sẽ khẳng định rằng, nếu được thực hiện theo một cách thực tiễn và được kết hợp với những chính sách đúng đắn, những áp lực quốc tế nhằm cải thiện thiết chế có thể đóng vai trò tích cực trong quá trình phát triển. Nhưng cú hích hiện nay nhằm cải thiện thiết chế ở các nước đang phát triển lại không được thực hiện theo cách này và dường như lại giống như một cú “rút thang” nữa.

Bằng cách đòi hỏi các nước đang phát triển áp dụng các tiêu chuẩn về thiết chế mà chính họ chưa bao giờ đạt được khi ở cùng mức độ phát triển, các nước NDC đang áp dụng tiêu chuẩn nước đôi, và áp đặt nhiều thiết chế mà các nước đang phát triển không những không cần mà cũng không có khả năng thực hiện, là đang làm hại họ. Ví dụ, duy trì quyền sở hữu “tiêu chuẩn toàn cầu” và các thiết chế quản trị doanh nghiệp sẽ buộc các nước đang phát triển phải đào tạo (thậm chí còn phải thuê từ nước ngoài) một số lượng lớn các luật sư và kế toán viên có trình độ quốc tế. Điều này chắc chắn có nghĩa là họ sẽ có ít tiền hơn (tiền riêng hoặc do tài trợ) cho việc đào tạo giáo viên hay kĩ sư công nghiệp, những ngành nghề có thể cần thiết hơn với mức độ phát triển của những nước này. Với ý nghĩa đó, các nước NDC đang “lên gác rút thang”, không chỉ trong lĩnh vực chính sách mà còn trong cả lĩnh vực thiết chế.

Tuy nhiên, bức tranh về thiết chế phức tạp hơn bức tranh về chính sách. Khác với trường hợp của chính sách, nhiều thiết chế đang được khuyến nghị có thể mang lại lợi ích cho các nước đang phát triển, mặc dù hình thức chính xác cũng là vấn đề quan trọng. Nhưng, những lợi ích tiềm ẩn này chỉ có thể trở thành hiện thực một cách trọn vẹn khi được kết hợp với những chính sách “đúng đắn”. Ngoài ra, có những chi phí thực sự cho việc cải thiện thiết chế. Vì vậy, liệu cuộc vận động cho “thiết chế tốt” trên thực tế có trở thành hành động “lên gác rút thang” hay không lại phụ thuộc nhiều vào hình thức và chất lượng của những thiết chế mà người ta đòi hỏi, và tốc độ mà những đòi hỏi đó được kì vọng để đáp ứng. Vì cả hai lí do này, cú hích cho cuộc cải cách thiết chế hiện nay dường như không thực sự tích cực đối với các nước đang phát triển.

4.4. Những phản biện có thể được đưa ra

Có ít nhất ba phản biện có thể được đưa ra nhằm phản bác lập luận của tôi trong tác phẩm này. Đầu tiên và cũng là hiển nhiên nhất là luận điểm cho rằng các nước đang phát triển cần áp dụng những chính sách và thiết chế mà các nước đã phát triển khuyến nghị dù họ có muốn hay là không, vì đó là cách thức thế giới đang vận hành – kẻ mạnh bảo bần còn kẻ yếu thì bóp cò.

Một mặt, rất khó phủ nhận luận điểm này. Thực vậy, như tôi đã thảo luận trong mục 2.3, Chương 2, về “chiến thuật rút thang” được các nước NDC sử dụng trước đây (ví dụ như chủ nghĩa thực dân, các hiệp định bất bình đẳng, cấm xuất khẩu máy móc) đã đưa ra những dẫn chứng phong phú ủng hộ cho luận điểm này. Ngay cả hiện nay, khi chủ nghĩa thực dân và những hiệp định bất bình đẳng không còn được chấp nhận, thì cũng có rất nhiều bằng chứng chứng tỏ rằng các nước phát triển có thể gây ảnh hưởng mạnh mẽ lên các nước đang phát triển. Các nước NDC, thông qua các gói giúp đỡ về tài chính và chính sách thương mại có thể gây ảnh hưởng song phương trực tiếp; đồng thời, thông qua việc kiểm soát các thiết chế tài chính quốc tế mà các nước đang phát triển phải cầu cạnh, họ còn tạo được ảnh hưởng chung lên các nước đang phát triển. Và họ có ảnh hưởng bất cân xứng trong việc điều hành những tổ chức quốc tế khác nhau, thậm chí bao gồm cả WTO dù có vẻ là mang “tính dân chủ”, hoạt động theo nguyên tắc mỗi nước một lá phiếu (khác với Liên Hợp Quốc, các thành viên thường trực của Hội đồng Bảo an có quyền phủ quyết – hay Ngân hàng Thế giới và Quỹ Tiền tệ Quốc tế, sức mạnh của lá phiếu phụ thuộc vào vốn đóng góp). Hơn nữa, trong hai thập kỉ vừa qua, sự sụp đổ của Liên Xô khiến cho cán cân quyền lực nghiêng về phía các nước phát triển, cùng với sự cáo chung của phong trào “không liên kết” của các nước đang phát triển, đã khiến cho vị thế đàm phán của các nước đang phát triển ngày càng yếu đi.

Nhưng, mặt khác, luận điểm cho rằng các nước đang phát triển phải theo “những luật lệ mới” của nền kinh tế thế giới bởi vì đây là điều mà các nước phát triển muốn, và việc thiết lập hệ thống chính sách phát triển quốc tế (IDPE) mà những nước này kiểm soát, là rất gần với luận điểm tôi đưa ra. Điều tôi khẳng định ở đây chính xác là những “luật lệ mới” này phải thay đổi. Tôi đồng ý rằng cơ hội để những luật lệ này thay đổi trong tương lai gần là rất nhỏ. Nhưng, điều đó không có nghĩa là vì thế mà chúng ta không cần thảo luận liệu những luật này nên thay đổi như thế nào. Nếu nghĩ rằng các luật lệ này cần phải thay đổi, thì chúng ta cần thảo luận để tìm ra biện pháp tốt nhất nhằm đạt được điều đó, dù cơ hội thay đổi có nhỏ đến mức nào. Bằng cách chỉ rõ những “luật” mà NDC đã sử dụng để phát triển, tác phẩm này đặt mục tiêu là đóng góp vào cuộc thảo luận đó.

Phản biện có khả năng thứ hai là luận điểm cho rằng những chính sách và thiết chế mà IDPE khuyến nghị cho các nước đang phát triển phải được áp dụng là vì đó là những thứ mà các nhà đầu tư quốc tế mong muốn. Có thể cho rằng việc các nước đang phát triển có thích những “luật mới” này hay không, hay IDPE có sẵn sàng thay đổi những nguyên tắc này hay không, cũng không liên quan, bởi trong thời đại toàn cầu hóa, những nhà đầu tư quốc tế mới là người ra lệnh. Người ta lập luận rằng những nước không áp dụng những chính sách và thiết chế mà các nhà đầu tư quốc tế muốn sẽ bị cho ra rìa và kết quả là bị tổn hại.

Nhưng, có nhiều vấn đề đặt ra với luận cứ này. Đầu tiên, không rõ là liệu các nhà đầu tư quốc tế có cần phải quan tâm về các chính sách và thiết chế mà IDPE quảng bá nhiều như vậy hay không. Ví dụ, Trung Quốc đã có khả năng thu hút được nhiều khoản đầu tư nước ngoài dù gia tăng “những chính sách tồi” và “những thiết chế nghèo nàn”. Điều này gợi ý rằng điều các nhà đầu tư thực sự mong muốn khác với những gì họ nói là họ muốn hay khác với những gì mà IDPE nói rằng họ muốn – về khía cạnh này, chế độ dân chủ và chế độ pháp quyền là ví dụ rõ ràng nhất. Những công trình nghiên cứu thực nghiệm cho thấy, đa số các biến thiết chế có vai trò không quan trọng bằng những tác nhân như quy mô của thị trường và tăng trưởng trong các quyết định đầu tư quốc tế. [1474](#)

Thứ hai, ngay cả nếu tuân theo những tiêu chuẩn quốc tế trong những chính sách và các thiết chế nhằm thu hút nhiều hơn các khoản đầu tư nước ngoài, thì đầu tư nước ngoài vẫn không phải là nhân tố chủ yếu trong cơ chế tăng trưởng của hầu hết các nước. Nói cách khác, giá trị tiềm năng của một chính sách hay thiết chế đối với một nước phải được xác định bằng những việc nhằm thúc đẩy sự phát triển nội tại của nước đó, chứ không phải là bằng những suy nghĩ của các nhà đầu tư quốc tế. Tác phẩm này chứng tỏ rằng nhiều thiết chế đang được thúc đẩy bởi những người đề xướng khuôn khổ “quản trị tốt” có thể không phải là những thiết chế cần thiết cho phát triển. Một số thiết chế (ví dụ, bảo hộ một số quyền sở hữu nhất định) thậm chí có thể không tốt. Đặc biệt là khi xem xét chi phí để thiết lập và duy trì các

thiết chế đó, thì việc tạo ra những thiết chế như thế có thể có ảnh hưởng xấu, ngay cả khi nó mang đến những khoản đầu tư nước ngoài lớn hơn.

Thứ ba, đặc biệt liên quan đến các thiết chế, tôi sẽ lập luận rằng ngay cả nếu một số thiết chế “tốt” được thông qua, nhưng nếu không được thực thi một cách hiệu quả thì chúng vẫn không thể tạo được kết quả mà người ta kì vọng. Có thể lập luận rằng, trong một số tình huống, ở mức độ nhất định, chúng ta nên hoan nghênh áp lực từ bên ngoài, đó là khi chính phủ của một nước đang phát triển kháng cự lại việc áp dụng các thiết chế mà hiển nhiên là họ “có thể thực hiện được” và tương thích với những tiêu chuẩn về chính trị và văn hóa thịnh hành trong xã hội đó. Nhưng, chúng ta cũng phải công nhận rằng việc áp dụng các thiết chế ở những nước chưa “sẵn sàng” tiếp nhận có thể có nghĩa là những thiết chế này sẽ không thực hiện được tốt chức năng của chúng, thậm chí bị suy yếu đồng loạt. Ví dụ, chế độ dân chủ bị phá hoại bởi những cuộc đảo chính quân sự, gian lận trong bầu cử và mua phiếu, hay người giàu thường xuyên và công khai trốn thuế thu nhập. Sự thay đổi thiết chế bị áp đặt từ bên ngoài, không thuộc quyền “sở hữu địa phương”, nói theo biệt ngữ hiện hành, cũng gây ra một số vấn đề. Nếu đúng như vậy, các nhà đầu tư nước ngoài thông minh sẽ luận ra rằng việc một số thiết chế có trên giấy tờ không có nghĩa là chúng thực sự tồn tại. Do vậy, việc áp dụng một cách hình thức các thiết chế “tiêu chuẩn quốc tế” trên thực tế sẽ ít tạo ra sự khác biệt về tính hấp dẫn của nước đó đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

Thứ tư, chừng nào giới có ảnh hưởng về chính sách phát triển quốc tế (IDPE) còn có khả năng ảnh hưởng đối với cách định nghĩa, giải thích và quảng bá “các chính sách tốt” và “thiết chế tốt”, thì vẫn cần thảo luận nước đang phát triển nào cần chính sách nào và thiết chế nào. Luận điểm “tuân theo quy phạm quốc tế hay là chết” cho rằng IDPE chỉ là chong chóng quay một cách mù quáng theo quan điểm của các nhà đầu tư quốc tế. Nhưng, IDPE có thể và có khá nhiều quyền lực trong việc quyết định chính sách nào, thiết chế nào thì được thúc đẩy đến mức nào.

Phản biện thứ ba đối với luận cứ của tôi liên quan đặc biệt tới quá trình phát triển thiết chế, cụ thể là các “chuẩn mực quốc tế” của các thiết chế đã tăng lên trong suốt thế kỷ vừa qua, và vì vậy, các nước đang phát triển hiện nay không nên coi những nước NDC cách đây 100 hay 150 năm trước là hình mẫu của mình.

Phải nói rằng tôi hoàn toàn đồng ý với điểm này. Một mặt vì khẳng định ngược lại điều ấy sẽ là vô lí. Về thu nhập bình quân đầu người, Ấn Độ có thể nằm ở trình độ phát triển của Mỹ vào năm 1820, nhưng điều này không có nghĩa là Ấn Độ nên tái lập chế độ nô lệ, bãi bỏ quyền phổ thông đầu phiếu, phi chuyên nghiệp hóa bộ máy hành chính, bãi bỏ trách nhiệm hữu hạn, bãi bỏ ngân hàng trung ương, bãi bỏ thuế thu nhập, bãi bỏ luật cạnh tranh v.v...

Thực ra, ở nhiều khía cạnh, tiêu chuẩn quốc tế trong thiết chế được nâng lên là tốt cho các nước đang phát triển, hay ít ra là cho những nhà cải cách ở các nước đó. Khác với các đồng nghiệp của họ ở các nước NDC trước đây, những nhà cải cách trong các nước đang phát triển hiện nay không phải đấu tranh quá vất vả với những quan điểm cho rằng áp dụng những thứ như quyền phổ thông đầu phiếu cho phụ nữ, thuế thu nhập, những hạn chế về thời gian làm việc và các thiết chế phúc lợi xã hội là tín hiệu cáo chung của nền văn minh. Họ cũng không phải tái phát minh những thiết chế nhất định như ngân hàng trung ương và trách nhiệm hữu hạn, những thiết chế mà các nước NDC ở thời kỳ đầu đã thấy khó khăn để hiểu được logic chống lưng.

Vì vậy, các nước đang phát triển nên khai thác các lợi thế quan trọng của người đi sau và cố gắng để đạt đến trình độ phát triển thiết chế cao nhất có thể. Hơn nữa, như tôi đã chỉ ra trong chương này (mục 4.2), sự phát triển thiết chế ở mức cao hơn có thể là nguyên nhân vì sao các nước đang phát triển hiện nay có thể tạo ra tốc độ tăng trưởng cao hơn hẳn các nước NDC ở cùng trình độ phát triển – khi các nước đang phát triển được phép sử dụng “những chính sách tồi” trong những năm 1960 và 1970.

Nhưng, điều tôi lo ngại là, quan điểm cho rằng các thiết chế chỉ đơn giản là vấn đề lựa chọn và vì vậy tất cả các nước nên cố gắng đạt đến “chuẩn toàn cầu tối thiểu” ngay lập tức hoặc sau một giai đoạn chuyển đổi tối thiểu. Trong khi chấp nhận rằng những nước đi sau không phải mất quá nhiều thời gian như những nước tiên phong đã làm trong việc phát triển thiết chế, thì chúng ta cũng không được quên rằng các nước NDC đã mất hàng thập kỉ, và đôi khi là nhiều thế hệ, để thiết lập một số thiết chế, mà trước đây họ vốn đã nhận thức được sự cần thiết của chúng. Rồi còn phải mất một vài thập kỉ nữa để làm cho các thiết chế này hoạt động suôn sẻ, bằng cách cải thiện việc quản lí, trám các lỗ hổng, và tăng cường việc thực thi. Ngoài ra, chúng ta không nên quên rằng, khi so sánh với các nước NDC trong thời gian đầu, các

nước đang phát triển hiện nay đã có tiêu chuẩn phát triển thiết chế cao, trong những năm 1960 và 1970 những thiết chế này đã chứng tỏ rằng có đủ sức để thúc đẩy tốc độ tăng trưởng kinh tế cao. Với những điểm như vậy, sẽ là vô lí khi đòi hỏi những nước đang phát triển nâng cao chất lượng các thiết chế của họ lên một cách quá nhanh, trong một thời gian ngắn.

4.5. Vài nhận xét mang tính kết luận

Tại sao giới có ảnh hưởng về chính sách phát triển quốc tế, và những nước NDC kiểm soát nó, không khuyến nghị những chính sách đã được sử dụng bởi phần lớn các nước phát triển thành công trong vài thế kỷ gần đây? Tại sao họ lại muốn áp đặt lên các nước đang phát triển hiện nay một số thiết chế “thực tiễn tốt nhất”, mà ngay cả chính họ đã không sử dụng khi ở cùng mức độ phát triển?

Sau đó có thể hỏi, vì sao các nước phát triển lại ít hiểu biết về quá trình phát triển trong lịch sử của họ đến như vậy? Phải chăng đây là do xu hướng tự nhiên của con người là lí giải lịch sử từ quan điểm của tri thức và chính trị của ngày hôm nay, thường làm khuất lấp viễn cảnh lịch sử? Hay đó là do – như đã xảy ra nhiều lần – những nước này hi vọng thu được lợi trong việc áp đặt các chính sách và thiết chế mà chính họ không sử dụng trong suốt quá trình phát triển của mình, nhưng lại có lợi cho họ một khi họ đã trở thành những nước tiên tiến nhất về mặt công nghệ? Tóm lại, liệu có phải nước phát triển đang cố gắng “lên gác rút thang” bằng việc khăng khăng đòi các nước đang phát triển áp dụng những chính sách và thiết chế mà ngay cả chính họ đã không sử dụng trong quá trình phát triển hay không?

Cuộc thảo luận trong tác phẩm này đề xuất rằng đó chính là điều mà họ đã làm. Tôi đồng ý rằng việc “rút thang” này có thể do thiện ý (nếu bị hiểu sai). Một số nhà hoạch định chính sách và học giả ở các nước NDC, những người đã đưa ra khuyến nghị như vậy có thể đã hiểu nhầm: Họ nghĩ rằng nước họ đã phát triển nhờ chính sách thương mại tự do và các chính sách tự do kinh doanh (*laissez-faire*) khác và họ muốn các nước đang phát triển cũng được hưởng lợi ích từ những chính sách như vậy. Nhưng, điều này cũng không khiến cho nó ít nguy hại hơn đối với các nước đang phát triển. Thực ra, thậm chí có thể nguy hiểm hơn việc “rút thang” dựa trên cơ sở quyền lợi dân tộc rõ ràng, vì thái độ tự phụ có thể ngoan cố hơn là tính tự lợi.

Dù mục đích đằng sau việc “rút thang” có là gì thì thực tế vẫn là chính sách và thiết chế được coi là “tốt” này đã không có khả năng tạo ra động lực phát triển như được hứa hẹn ở các nước đang phát triển trong khoảng hai thập kỉ vừa qua – khi chúng được IDPE thúc đẩy một cách mạnh mẽ. Thực ra, tăng trưởng ở nhiều nước đang phát triển đã không còn.

Vậy giải pháp là gì? Trong khi việc giải thích rõ ràng những việc phải làm nằm ngoài phạm vi của tác phẩm này, chúng ta vẫn có thể rút ra một vài điểm như sau.

Đầu tiên, những sự thật lịch sử về kinh nghiệm phát triển của các nước phát triển nên được công bố một cách rộng rãi. Điều này không chỉ là vấn đề của việc “hiểu rõ lịch sử”, mà còn tạo điều kiện cho các nước đang phát triển thực hiện những lựa chọn có đầy đủ thông tin về chính sách và thiết chế thích hợp cho họ. Phải có nỗ lực trí tuệ lớn hơn để hiểu kĩ lưỡng hơn vai trò của chính sách và thiết chế – đặc biệt là thiết chế – đối với phát triển kinh tế, bằng cách loại bỏ những chuyện hoang đường và những lí thuyết quá giản lược đã làm mờ mắt nhiều lí thuyết gia và các nhà hoạch định chính sách.

Cụ thể hơn, về phương diện chính sách, “những chính sách tồi”, mà phần lớn các nước NDC đã sử dụng rất hiệu quả khi còn là những nước đang phát triển, ít nhất cần phải được phép sử dụng, nếu không nói là tích cực ủng hộ, bởi các nước phát triển và IDPE do họ kiểm soát. Trong khi đúng là những chính sách can thiệp ITT đôi khi có thể thoái hóa thành mạng lưới những thủ tục rườm rà và tham nhũng, thì điều đó cũng không có nghĩa rằng không nên sử dụng các chính sách đó. Nói cho cùng, chúng ta không bắt tất cả máy bay dừng bay vì có khả năng là chúng sẽ lao xuống đất hoặc bỏ tất cả các chương trình tiêm chủng vì một số trẻ có thể chết vì dị ứng.

Kết quả là, chúng ta cần một cách tiếp cận với quá trình hoạch định chính sách phát triển quốc tế khác hẳn cách tiếp cận mà các nước phát triển và IDPE theo đuổi.

Về phương diện chính sách, trước hết tôi ủng hộ sự thay đổi triệt để những điều kiện liên quan đến chính sách gắn liền với sự giúp đỡ tài chính từ Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Ngân hàng Thế giới (World Bank) hay từ chính phủ các nước phát triển. Những điều kiện này nên dựa trên việc thừa nhận rằng nhiều chính sách được cho là “tồi” trên thực tế lại không phải như vậy, và cũng không có chính sách “thực tiễn tốt nhất” mà tất cả phải bám vào. Thứ hai, các quy định của WTO và các hiệp định thương mại đa phương khác nên được viết lại để tạo điều kiện cho việc sử dụng một cách linh hoạt những công cụ thúc đẩy các ngành non trẻ (ví dụ như thuế xuất nhập khẩu và trợ cấp).

Việc cải tiến thiết chế nên được khuyến khích, vì chính tiềm năng phát triển to lớn mà sự kết hợp giữa các chính sách và thiết chế tốt (thực sự) có thể tạo ra. Nhưng, không nên đánh đồng việc đó với việc áp

đặt một gói thiết chế cố định đương thời của các nước Mỹ Anglo lên tất cả các quốc gia. Cần phải cố gắng nghiêm túc hơn nữa, cả trong lĩnh vực học thuật lẫn thực tiễn, nhằm tìm cho ra thiết chế nào là thực sự cần thiết hay có lợi cho những nhóm nước nào – căn cứ mức độ phát triển và những điều kiện về kinh tế, chính trị và thậm chí là văn hóa cụ thể của các nước đó. Cần đặc biệt thận trọng để không đòi hỏi các nước đang phát triển cải tạo quá nhanh các thiết chế của họ, đặc biệt là khi ta biết rằng họ đã có những thiết chế khá phát triển so với các nước NDC khi ở cùng một mức độ phát triển, và biết rằng việc thiết lập và vận hành những thiết chế mới là vô cùng tốn kém.

Cho phép các nước đang phát triển áp dụng những chính sách và thiết chế phù hợp hơn với giai đoạn phát triển của họ và với những điều kiện khác mà họ trải qua sẽ tạo điều kiện tăng trưởng nhanh hơn, như trong những năm 1960 và 1970. Điều này, về dài hạn, không chỉ có lợi cho các nước đang phát triển mà còn cho cả các nước phát triển, vì cơ hội giao thương và đầu tư sẽ gia tăng.^[475] Việc các nước phát triển không có khả năng nhìn thấy điều này là bi kịch của thời đại chúng ta. Nói theo ngôn ngữ của người Trung Quốc, thì họ có thể “bỏ những cái lợi lớn và lâu dài để đuổi theo những cái lợi nhỏ và ngắn hạn”. Đây là thời gian để suy nghĩ lại xem chính sách và thiết chế nào sẽ giúp các nước đang phát triển hiện nay phát triển nhanh hơn; điều đó, đến lượt nó, cũng sẽ mang lại nhiều lợi ích hơn cho những nước phát triển.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Abramovitz, M, 1986, 'Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind', *Journal of Economic History*, vol. 46, no. 2.
- 1989, 'Thinking about Growth', in *Thinking About Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Agarwala, A N and Singh, S P, 1958, *The Economics of Underdevelopment*, Delhi, Oxford University Press.
- Akyuz, Y, Chang, H J and Kozul-Wright, R, 1998, 'New Perspectives on East Asian Development', *Journal of Development Studies*, vol. 34, no. 6.
- Allen, G C, 1981, *A Short Economics History of Modern Japan*, 4th edition, London and Basingstoke, Macmillan.
- Amsden, A, 1989, *Asia's Next Giant*, New York, Oxford University Press.
- 2000, 'Industrialisation under New WTO Law', a paper presented at the UNCTAD X meeting, 12-19 February 2000, Bangkok, Thailand.
- 2001, *The Rise of 'The Rest' – Challenges to the West from Late-Industrialising Economies*, Oxford, Oxford University Press.
- Amsden, A and Singh, A, 1994, 'The Optimal Degree of Competition and Dynamic Efficiency in Japan and Korea', *European Economic Review*, vol. 38, nos. 3, 4.
- Amsler, C, Bartlett, R and Bolton, C, 1981, 'Thoughts of Some British Economists on Early Limited Liability and Corporate Legislation', *History of Political Economy*, vol. 13, no. 4.
- Anderson, E and Anderson, P, 1978, 'Bureaucratic Institutionalisation in 19th Century Europe', in A Heidenheimer et al., 1978, eds., *Political Corruption: A Handbook*, New Brunswick, Transaction Publishers.
- Armstrong, J, 1973, *The European Administrative Elite*, Princeton, Princeton University Press.
- Armstrong, P, Glyn, A and Harrison, J, 1991, *Capitalism since 1945*, Oxford, Blackwell.
- Aron, J, 2000, Growth and Institutions: A Review of the Evidence, *The World Bank Research Observer*, vol. 15, no. 1.
- Atack, J and Passell, P, 1994, *A New Economic View of American History*, 2nd ed., New York, Norton.
- Baack, B and Ray, E, 1985, 'Special Interests and the Adoption of the Income Tax in the United States', *Journal of Economic History*, vol. 45, no. 3.
- Bairoch, P, 1993, *Economics and World History – Myths and Paradoxes*, Brighton, Wheatsheaf.
- Balabkins, N, 1988, *Not by Theory Alone...: The Economics of Gustav von Schmoller and Its Legacy to America*, Berlin, Duncker and Humblot.
- Banner, S, 1998, *Anglo-American Securities Regulation: Cultural and Political Roots, 1690-1860*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bardhan, P, 1993, 'Symposium on Democracy and Development', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, no. 3.
- Basu, K, 1999a, 'Child Labor: Cause, Consequence and Cure with Remarks on International Labor Standards', *Journal of Economic Literature*, vol. 37, no. 3.
- 1999b, 'International Labor Standards and Child Labor', *Challenge*, September/October 1999, vol. 42, no. 5.
- Baudhuin, F, 1946, *Histoire Economique de la Belgique, 1914-39*, vol. 1, 2nd edition, Bruxelles, Etablissements Emile Bruylant.
- Baumol, W, Wolff, E and Blackman, S, 1989, *Productivity and American Leadership*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Benson, G, 1978, *Political Corruption in America*, Lexington, Lexington Books.
- Berg, M, 1980, *The Machinery Question and the Making of Political Economy, 1815-1848*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bhagwati, J, 1985, *Protectionism*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- 1998, 'The Global Age: From Skeptical South to a Fearful North', in *A Stream of Windows – Unsettling Reflections on Trade, Immigration, and Democracy*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Bhagwati, J, and Hirsch, M, 1998, *The Uruguay Round and Beyond – Essays in Honour of Arthur Dunkel*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- Bils, M, 1984, 'Tariff Protection and Production in the Early US Cotton Textile Industry', *Journal of Economic History*, vol. 44, no. 4.

- Biucchi, B, 1973, 'The Industrial Revolution in Switzerland', in C Cipolla, 1973, ed., *The Fontana Economic History of Europe, vol. 4: The Emergence of Industrial Societies – Part Two*, Glasgow, Collins.
- Blackbourn, D, 1997, *The Fontana History of Germany, 1780-1918*, London, Fontana Press.
- Blanpain, R, 1996, *Labour Law in Belgium*, Rotterdam, Kluwer Law International Publishers.
- Blaug, M, 1958, 'The Classical Economists and the Factory Acts: A Re-examination', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 72, no. 2.
- Bohlin, J, 1999, 'Sweden: The Rise and Fall of the Swedish Model', in J Foreman- Peck and G Federico, eds., *European Industrial Policy – The Twentieth-Century Experience*, Oxford, Oxford University Press.
- Bollen, K, 1995, 'Measuring Democracy', *The Encyclopaedia of Democracy*, London, Routledge.
- Bonney, R, 1995, *Economic Systems and State Finance*, Oxford, Clarendon Press.
- Borit, G, 1966, 'Old Wine Into New Bottles: Abraham Lincoln and the Tariff Reconsidered', *The Historian*, vol. 28, no. 2.
- Boxer, C, 1965, *The Dutch Seaborne Empire, 1600-1800*, London, Hutchinson.
- Briggs, R, 1998, *Early Modern France 1560-1715*, 2nd ed., Oxford, Oxford University Press.
- Brisco, N, 1907, *The Economic Policy of Robert Walpole*, New York, The Columbia University Press.
- Brogan, H, 1985, *The Penguin History of the United States of America*, London, Penguin.
- Bruck, W, 1962, *Social and Economic History of Germany from William II to Hitler, 1888-1938*, New York, Russell and Russell.
- Brundland, K, 1991, ed., *Technology Transfer and Scandinavian Industrialisation*, New York, Berg.
- Bury, J, 1964, *Napoleon III and the Second Empire*, London, The English University Presses Ltd.
- Cairncross, F and Cairncross, A, 1992, eds., *The Legacy of the Golden Age – The 1960s and Their Economic Consequences*, London, Routledge.
- 1953, 'The Credit Mobilier and the Economic Development of Europe', *Journal of Political Economy*, vol. 61, no. 6.
- Cameron, R, 1993, *A Concise Economic History of the World*, 2nd ed., Oxford, Oxford University Press.
- Carr, R, 1980, *Modern Spain, 1875-1980*, Oxford, Oxford University Press.
- Carruthers, B, 2000, 'Institutionalising Creative Destruction: Predictable and Transparent Bankruptcy Law in the Wake of the East Asian Financial Crisis', a paper presented at the UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development) conference, 'Neoliberalism and Institutional Reform in East Asia', 12-13 May 2000, Bangkok, Thailand.
- Carruthers, B and Halliday, T, 1998, *Rescuing Business – The Making of Corporate Bankruptcy Law in England and the United States*, Oxford, Oxford University Press.
- Carson, C, 1991, 'Income Tax', in E Foner and J Garraty, 1991, eds., *The Reader's Companion to American History*, Boston, Houghton Mifflin Company.
- Chang, H-J, 1993, 'The Political Economy of Industrial Policy in Korea', *Cambridge Journal of Economics*, vol. 17, no. 2.
- 1994, *The Political Economy of Industrial Policy*, London, Macmillan Press.
- 1997, 'Luxury Consumption and Economic Development', a report prepared for UNCTAD, *Trade and Development Report, 1997*.
- 1998a, 'Globalisation, Transnational Corporations, and Economic Development', in D Baker, G Epstein, and R Pollin, 1998, eds., *Globalisation and Progressive Economic Policy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1998b, Korea – The Misunderstood Crisis, *World Development*, vol. 26, no. 8.
- 2000, 'The Hazard of Moral Hazard – Untangling the Asian Crisis', *World Development*, vol. 28, no. 4.
- 2001a, 'Intellectual Property Rights and Economic Development – Historical Lessons and Emerging Issues', *Journal of Human Development*, vol. 2, no. 2.
- 2001b, 'Rethinking East Asian Industrial Policy – Past Records and Future Prospects', in P-K Wong and C-Y Ng, eds., *Industrial Policy, Innovation and Economic Growth: The Experience of Japan and the Asian NIEs*, Singapore, Singapore University Press.
- forthcoming (2002), 'Breaking the Mould – An Institutionalist Political Economy Alternative to the Neo-Liberal Theory of the Market and the State', *Cambridge Journal of*

Economics, vol. 26, no. 5.

Chang, H-J and Cheema, A, 2002, 'Economic, Political and Institutional Conditions for Effective Technology Policy in Developing Countries', *Journal of Economic Innovation and New Technology*.

Chang, H-J, and Kozul-Wright, R, 1994, 'Organising Development: Comparing the National Systems of Entrepreneurship in Sweden and South Korea', *Journal of Development Studies*, vol. 30, no. 4.

Chang, H-J, Park, H-J and Yoo, C G, 1998, 'Interpreting the Korean Crisis: Financial Liberalisation, Industrial Policy, and Corporate', *Cambridge Journal of Economics*, vol. 22, no. 6.

Chang, H-J and Rowthorn, B, 1995, eds., *The Role of the State in Economic Change*, Oxford, Oxford University Press.

Chang, H-J and Singh A, 1993, 'Public Enterprises in Developing Countries and Economic Efficiency – A Critical Examination of Analytical, Empirical, and Policy Issues', *UNCTAD Review*, no. 4.

Clark, M, 1996, *Modern Italy, 1871-1995*, 2nd ed., London and New York, Longman.

Clarke, P, 1999, 'Joseph Chamberlain: The First Modern Politician', in *A Question of Leadership – From Gladstone to Blair*, London, Penguin Books.

Cochran, T and Miller, W, 1942, *The Age of Enterprise: A Social History of Industrial America*, New York, The Macmillan Company.

Cohen, S, 1977, *Modern Capitalist Planning: The French Model*, 2nd edition, Berkeley, University of California Press.

Coleman, P, 1974, *Debtors and Creditors in America*, Madison, State Historical Society of Wisconsin.

Conkin, P, 1980, *Prophets of Prosperity: America's First Political Economists*, Bloomington, Indiana University Press.

Corden, M, 1974, *Trade Policy and Economic Welfare*, Oxford, Oxford University Press.

Cornish, W, 1979, 'Legal Control over Cartels and Monopolisation, 1880-1914: A

Comparison', in N Horn and J Kocka, 1979, eds., *Law and the Formation of Big Enterprises in the 19th and the Early 20th Centuries*, Göttingen, Vandenhoeck and Ruprecht.

Cottrell, P, 1980, *Industrial Finance, 1830-1914*, London, Methuen.

Cox, A, 1986, *State, Finance, and Industry in Comparative Perspective*, Brighton, Wheatsheaf Books.

Crafts, N, 2000, 'Institutional Quality and European Development before and after the Industrial Revolution', a paper prepared for World Bank Summer Research Workshop on Market Institutions, 17-19 July 2000, Washington, DC.

Crouzet, F, 1967, 'England and France in the 18th Century: A Comparative Analysis of Two Economic Growths', as reprinted in P K O'Brien, 1994, ed., *The Industrial Revolution in Europe*, vol. 2, Oxford, Blackwells.

Dahl, B, 1981, 'Antitrust, Unfair Competition, Marketing Practices, and Consumer Law', in H Gammeltoft-Hansen, B Gomard and A Phillips, 1981, eds., *Danish Law: A General Survey*, Copenhagen, GEC Gads Publishing House.

Daunton, M, 1998, *Progress and Poverty*, Oxford, Oxford University Press.

Dauids, K, 1995, 'Openness or Secrecy? – Industrial Espionage in the Dutch Republic', *The Journal of European Economic History*, vol. 24, no. 2.

Davies, N, 1999, *The Isles – A History*, London and Basingstoke, Macmillan.

Davis, R, 1966, 'The Rise of Protection in England, 1689-1786', *Economic History Review*, vol. 19, no. 2.

De Clercq, W, 1998, 'The End of History for Free Trade?', in J Bhagwati and M Hirsch, 1998, eds., *The Uruguay Round and Beyond – Essays in Honour of Arthur Dunkel*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.

De Soto, H, 2000, *The Mystery of Capital*, London, Bantam Books.

De Vries, J, 1984, 'The Decline and Rise of the Dutch Economy, 1675-1900', *Research in Economic History*, Supplement 3.

De Vries, J and Van der Woude, A, 1997, *The First Modern Economy – Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815*, Cambridge, Cambridge University Press.

Deane, P, 1979, *The First Industrial Revolution*, 2nd ed., Cambridge, Cambridge University Press.

Dechesne, L, 1932, *Histoire Economique et Sociale de la Belgique depuis les Origines jusqu'en 1914*, Paris, Librairie du Recueil Sirey.

Defoe, D, 1728, *A Plan of the English Commerce*, published by C Rivington: repr. Basil Blackwell,

- Oxford, 1928.
- Dhondt, J and Bruwier, M, 1973, 'The Low Countries' in C Cipolla, 1973, ed., *The Fontana Economic History of Europe, vol. 4: The Emergence of Industrial Societies – Part One*, Glasgow, Collins.
- di John, J and Putzel, J, 2000, 'State Capacity Building, Taxation, and Resource Mobilisation in Historical Perspective', a paper presented at the conference, 'New Institutional Economics, Institutional Reform, and Poverty Reduction', 7-8 September 2000, Development Studies Institute, London School of Economics and Political Science.
- Doi, T, 1980, *The Intellectual Property Law of Japan*, The Netherlands, Sijthoff and Noordhoff.
- Dore, R, 1986, *Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy 1970-80*, London, The Athlone Press.
- 2000, *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism – Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*, Oxford, Oxford University Press.
- Dorfman, J, 1955, 'The Role of the German Historical School in American Economic Thought', *American Economic Review*, vol. 45, no. 1.
- Dorfman, J and Tugwell, R, 1960, *Early American Policy – Six Columbia Contributors*, New York, Columbia University Press.
- Dormois, J-P, 1999, 'France: The Idiosyncrasies of *Volontarisme*', in J Foreman-Peck and G Federico, 1999, eds., *European Industrial Policy – The Twentieth-Century Experience*, Oxford, Oxford University Press.
- Dorwart, R, 1953, *The Administrative Reforms of Frederick William I of Prussia*, Cambridge, MA Harvard University Press.
- Duffy, I, 1985, *Bankruptcy and Insolvency in London during the Industrial Revolution*, New York, Garland Publishing.
- Edquist, C and Lundvall, B-A, 1993, 'Comparing the Danish and Swedish Systems of Innovation', in R Nelson, 1993, ed., *National Innovation Systems*, New York, Oxford University Press.
- Edwards, J, 1981, *Company Legislation and Changing Patterns of Disclosure in British Company Accounts, 1900-1940*, London, Institute of Chartered Accountants in England and Wales.
- Elections since 1945*, London, Longman.
- Elkins, S and McKittrick, E, 1993, *The Age of Federalism*, New York and Oxford, Oxford University Press.
- Elton, G, 1997, *England Under the Tudors*, London, The Folio Society.
- Engerman, S, 2001, 'The History and Political Economy of International Labour Standards', mimeo., Department of Economics, University of Rochester.
- Engerman, S and Sokoloff, K, 2000, 'Technology and Industrialisation, 1790-1914', in S Engerman and R Gallman, 2000, eds., *The Cambridge Economic History of the United States, vol. 2: The Long Nineteenth Century*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Evans, P, 1995, *Embedded Autonomy – States and Industrial Transformation*, Princeton, Princeton University Press.
- Falkus, M, 1968, ed., *Readings in the History of Economic Growth – A Study of Successful and Promising Beginnings, of Special Relevance for Students in Underdeveloped Countries*, Nairobi, Oxford University Press.
- Fei, J and Ranis, G, 1969, 'Economic Development in Historical Perspective', *American Economic Review*, vol. 59, no. 2.
- Feuchtwanger, E, 1970, *Prussia: Myth and Reality – The Role of Prussia in German History*, London, Oswald Wolff.
- Fielden, K, 1969, 'The Rise and Fall of Free Trade' in C Bartlett, 1969, ed., *Britain Pre-eminent: Studies in British World Influence in the Nineteenth Century*, London, Macmillan.
- Finer, S, 1989, 'Patronage and Public Service in Britain and America' in A Heidenheimer et al., 1989, eds., *Political Corruption: A Handbook*, New Brunswick, Transaction Publishers.
- Fohlen, C, 1973, 'France' in C Cipolla, 1973, ed., *The Fontana Economic History of Europe, vol. 4: The Emergence of Industrial Societies-Part One*, Glasgow, Collins.
- Foner, E, 1998, *The Story of American Freedom*, New York, WW Norton and Company.
- Fransman, M and King, K, 1984, *Technological Capability in the Third World*, London and

- Basingstoke, Macmillan.
- Fraysse, O, 1994, *Lincoln, Land, and Labour*; trans. S Neely from the original French edition published in 1988 by Paris, Publications de la Sorbonne, Urbana and Chicago, University of Illinois Press.
- Freeman, C, 1989, 'New Technology and Catching-Up', *European Journal of Development Research*, vol. 1, no. 1.
- Gallagher, J and Robinson, R, 1953, 'The Imperialism of Free Trade', *Economic History Review*, vol. 6, no. 1.
- Garraty, J and Carnes, M, 2000, *The American Nation – A History of the United States*, 10th edition, New York, Addison Wesley Longman.
- Geisst, C, 1997, *Wall Street: A History*, Oxford, Oxford University Press.
- Gerber, D, 1998, *Law and Competition in the 20th Century Europe*, Oxford, Clarendon Press.
- Gerschenkron, A, 1962, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Gillman, M and Eade, T, 1995, 'The Development of the Corporation in England, with emphasis on Limited Liability', *International Journal of Social Economics*, vol. 22, no. 4.
- Glasgow, G, 1999, 'The Election of County Coroners in England and Wales, c. 1800-1888', *Legal History*, vol. 20, no. 3.
- Gothelf, R, 2000, 'Frederick William I and the Beginning of Prussian Absolutism, 1713-1740 (chapter 2)', in P Dwyer, 2000, ed., *The Rise of Prussia, 1700-1830*, Harlow, Longman.
- Grabel, I, 2000, 'The Political Economy of 'Policy Credibility': The New-classical Macroeconomics and the Remaking of Emerging Economies', *Cambridge Journal of Economics*, vol. 24, no. 1.
- Gunn, S, 1995, *Early Tudor Government, 1485-1558*, Basingstoke, Macmillan.
- Gustavson, C, 1986, *The Small Giant: Sweden Enters the Industrial Era*, Athens, OH, Ohio State University Press.
- Hadenius, S, Nilsson, T and Aselius, G, 1996, *Sveriges Historia*, Stockholm, Bonnier Alba.
- Hall, P, 1986, *Governing the Economy – The Politics of State Intervention in Britain and France*, Cambridge, Polity Press.
- Hammond, J and Hammond, B, 1995, *The Town Labourer*, Oxford, Alan Sutton Publishing.
- Hannah, L, 1979, 'Mergers, Cartels, and Cartelisation: Legal Factors in the US and European Experience', in N Horn and J Kocka, 1979, eds., *Law and the Formation of Big Enterprises in the 19th and the Early 20th Centuries*, Gottingen, Vandenhoeck and Ruprecht.
- Harnetty, P, 1972, *Imperialism and Free Trade: Lancashire and India in the Mid-Nineteenth Century*, Vancouver, University of British Columbia Press.
- Heckscher, E, 1954, *An Economic History of Sweden*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Helleiner, E, 2001, 'The South Side of Embedded Liberalism: The Politics of Postwar Monetary Policy in the Third World', mimeo., Department of Political Science, Trent University, Canada.
- Henderson, W, 1963, *Studies in the Economic Policy of Frederick the Great*, London, Frank Cass and Co., Ltd.
- 1972, *Britain and Industrial Europe, 1750-1870*, 3rd edition, Leicester, Leicester University Press.
- 1983, *Friedrich List – Economist and Visionary, 1789-1846*, London, Frank Cass.
- Hens, L and Solar, P, 1999, 'Belgium: Liberalism by Default in Model', in J Foreman-Peck and G Federico, 1999, eds., *European Industrial Policy – The Twentieth-Century Experience*, Oxford, Oxford University Press.
- Hirschman, A, 1958, *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- Hobsbawm, E, 1999, *Industry and Empire*, new edition, London, Penguin Books.
- Hodgson, G, 2001, *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, London, Routledge.
- Hodne, F, 1981, *Norge Okonomiske Historie, 1815-1970*, Oslo, JW Cappelen Forlag.
- Hood, C, 1995, 'Emerging Issues in Public Administration', *Public Administration*, vol. 73, Spring 1995.
- 1998, *The Art of the State: Culture, Rhetoric and Public Management*, Oxford, Clarendon Press.
- Hoppit, J, 1987, *Risk and Failure in English Business, 1700-1800*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hou, C-M and Gee, S, 1993, 'National Systems Supporting Technical Advance in Industry: The Case

of Taiwan', in R Nelson, 1993, ed., *National Innovation Systems*, New York, Oxford University Press.

Howe, J, 1979-80, 'Corruption in British Elections in the Early 20th Century', *Midland History*, vol. V.

Hughes, O, 1994, *Public Management and Administration*, New York, St. Martin's Press.

Hutchison, T, 1988, 'Gustav Schmoller and the Problem of Today', *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 144, no. 3.

Hutton, W, 1995, *The State We're In*, London, Jonathan Cape Ltd.

Irwin, D, 1993, 'Free Trade and Protection in Nineteenth-Century Britain and France Revisited: A Comment on Nye', *Journal of Economic History*, vol. 53, no. 1.

Irwin, D and Temin, P, 2000, 'The Antebellum Tariff on Cotton Textiles Revisited', mimeo., Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.

Johnson, C, 1982, *The MITI and the Japanese Miracle*, Stanford, Stanford University Press.

1984, ed., *The Industrial Policy Debate*, San Francisco, Institute for Contemporary Studies.

Jonker, J, 1997, 'The Alternative Road to Modernity: Banking and Currency, 1814-1914', in M T Hart, J Jonker, J van Zanden, 1997, eds., *A Financial History of The Netherlands*, Cambridge, Cambridge University Press.

Kaplan, A, 1931, *Henry Charles Carey – A Study in American Economic Thought*, Baltimore, The Johns Hopkins Press.

Kapur, D and Webber, R, 2000, 'Governance-related Conditionality of the IFIs', G-24 Discussion Paper Series, no. 6, Geneva, UNCTAD.

Kaufmann, D, Kraay, A and Zoido-Lobaton, P, 1999, 'Governance Matters', Policy Research Working Paper, no. 2196, Washington, DC, World Bank.

Kennedy, W, 1987, *Industrial Structure, Capital Markets, and the Origins of British Economic Decline*, Cambridge, Cambridge University Press.

Kent, S, 1939, *Electoral Procedure under Louis Philippe*, New Haven, Yale University Press.

Kim, L, 1993, 'National System of Industrial Innovation: Dynamics of Capability Building in Korea', in R Nelson, 1993, ed., *National Innovation Systems*, New York, Oxford University Press.

Kindleberger, C, 1958, *Economic Development*, New York, McGraw-Hill.

1964, *Economic Growth in France and Britain, 1851-1950*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

1975, 'The Rise of Free Trade in Western Europe, 1820-1875', *Journal of Economic History*, vol. 35, no. 1.

1978, 'Germany's Overtaking of England, 1806 to 1914', in *Economic Response: Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

1984, *A Financial History of Western Europe*, Oxford, Oxford University Press.

1990a, 'Commercial Policy between the Wars', in *Historical Economics*, Hemel Hempstead, Harvester Wheatsheaf.

1990b, 'America in Decline? – Possible Parallels and Consequences', in *Historical Economics*, Hemel Hempstead, Harvester Wheatsheaf.

1996, *World Economic Primacy: 1500 to 1990*, New York, Oxford University Press.

Korpi, W, 1983, *The Democratic Class Struggle*, London, Routledge and Kegan Paul.

Kossmann, E, 1978, *The Low Countries, 1780—1940*, Oxford, Clarendon Press.

Kozul-Wright, R, 1995, 'The Myth of Anglo-Saxon Capitalism: Reconstructing the History of the American State', in H-J Chang and R Rowthorn, 1995, eds., *Role of the State in Economic Change*, Oxford, Oxford University Press.

Kravis, I, 1970, 'Trade as a Handmaiden of Growth: Similarities between the Nineteenth and Twentieth Centuries', *Economic Journal*, vol. 80, no. 6.

Kruezer, M, 1996, 'Democratisation and Changing Methods of Electoral Corruption in France from 1815 to 1914', in W Little and E Posada-Carbo, 1996, ed., *Political Corruption in Europe and Latin America*, London and Basingstoke, Macmillan.

Kruman, M, 1991, 'Suffrage', in E Foner and J Garraty, 1991, eds., *The Reader's Companion to American History*, Boston, Houghton Mifflin Company.

Kuisel, R, 1981, *Capitalism and the State in Modern France*, Cambridge, Cambridge University Press.

Kuznets, S, 1965, *Economic Growth and Structure*, London, Heinemann Educational Books.

Kuznets, S, 1973, *Population, Capital, and Growth – Selected Essays*, London, Heinemann Educational Books.

- Lall, S, 1992, 'Technological Capabilities and Industrialisation', *World Development*, vol. 20, no. 2.
- 1994, 'Does the Bell Toll for Industrial Policy?', *World Development*, vol. 22, no. 4.
- Lall, S and Teubal, M, 1998, 'Market stimulating Technology Policies in Developing Countries: A Framework with Examples from East Asia', *World Development*, vol. 26, no. 8.
- Lamoreaux, N, 1996, *Insider Lending*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Landes, D, 1965, 'Japan and Europe: Contrasts in Industrialisation', in W Lockwood, 1965, ed., *The State and Economic Enterprise in Japan*, Princeton, Princeton University Press.
- 1969, *The Unbound Prometheus – Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1998, *The Wealth and Poverty of Nations*, New York, WW Norton and Company.
- Larsson, M, 1993, *En Svensk Ekonomisk Historia, 1850-1985*, 2nd edition, Stockholm, SNS Fölag.
- Lee, J, 1978, 'Labour in German Industrialisation', in P Mathias and M Postan, 1978, eds., *Cambridge Economic History of Europe, vol. II*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lewis, WA, 1955, *Theory of Economic Growth*, London, George Allen and Unwin Ltd.
- 1980, 'The Slowing Down of the Engine of Growth', *American Economic Review*, vol. 70, no. 4.
- Linz, J, 1995, 'Spain', *The Encyclopaedia of Democracy*, London, Routledge.
- Lipsey, R, 2000, 'US Foreign Trade and the Balance of Payments', in S Engerman and R Gallman, 2000, eds., *The Cambridge Economic History of the United States, vol. 2: The Long Nineteenth Century*, Cambridge, Cambridge University Press.
- List, F, 1885, *The National System of Political Economy*, translated from the original German edition published in 1841 by Sampson Lloyd, London, Longmans, Green, and Company.
- Little, I, Scitovsky, T and Scott, M, 1970, *Industry in Trade in Some Developing Countries – A Comparative Study*, London, Oxford University Press.
- LO (Landsorganisationen i Sverige), 1963, *Economic Expansion and Structural Change*, ed. and trans. T Johnston, London, George Allen and Unwin.
- Luedde-Neurath, R, 1986, *Import Controls and Export-Oriented Development; A Reassessment of the South Korean Case*, Boulder and London, Westview Press.
- Luthin, R, 1944, Abraham Lincoln and the Tariff, *The American Historical Review*, vol. 49, no. 4.
- Machlup, F and Penrose, E, 1950, 'The Patent Controversy in the Nineteenth Century', *Journal of Economic History*, vol. 10, no. 1.
- Maddison, A, 1989, *The World Economy in the 20th Century*, Paris, OECD.
- 1995, *Monitoring the World Economy*, Paris, OECD.
- Magone, J, 1997, *European Portugal: The Difficult Road to Sustainable Democracy*, London, Macmillan Press.
- Marglin, S and Schor, J, 1990, eds., *The Golden Age of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.
- Marriner, S, 1980, 'English Bankruptcy Records and Statistics before 1850', *Economic History Review*, vol. 33, no. 3.
- Marx, K, 1976, *Capital, vol. I*, London, Penguin Books.
- Mata, E, 1987, *Pobreza y Asistencia Social en España, siglos XVI al XX: Aproximación Histórica*, Valladolid, Secretariado de Publicaciones Universidad de Valladolid.
- Mata, E and Valerio, N, 1994, *Historia Económica de Portugal: Uma Perspectiva Global*, Lisbon, Editorial Presença.
- Mathias, P, 1969, *The First Industrial Nation*, London, Methuen and Co.
- McCusker, J, 1996, 'British Mercantilist Policies and the American Colonies', in S Engerman and R Gallman, 1996, eds., *The Cambridge Economic History of the United States, vol. 1: The Colonial Era*, Cambridge, Cambridge University Press.
- McLeod, C, 1988, *Inventing the Industrial Revolution: the English Patent System, 1660-1800*, Cambridge, Cambridge University Press.
- McPherson, W J, 1987, *The Economic Development of Japan, 1868-1941*, London and Basingstoke, Macmillan Press (Cambridge University Press edition, 1995).
- Mercer, H, 1995, *Constructing a Competitive Order: The Hidden History of British Antitrust Policy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Milward, A and Saul, S, 1979, *The Economic Development of Continental Europe, 1780-1870*, 2nd edition, London, George Allen and Unwin.

- 1977, *The Development of the Economies of Continental Europe, 1850-1914*, London, George Allen and Unwin.
- Montgomery, G, 1939, *The Rise of Modern Industry in Sweden*, London, P S King and Son Ltd.
- Mørch, S, 1982, *Den Ny Danmarkshistorie: 1880-1960*, Copenhagen, Gyldendal.
- Morishima, M, 1982, *Why Has Japan Succeeded?*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Mowery, D and Rosenberg, N, 1993, 'The US National Innovation System', in R Nelson, 1993, ed., *National Innovation Systems – A Comparative Analysis*, Oxford, Oxford University Press.
- Munn, C, 1981, 'Scottish Provincial Banking Companies: An Assessment', *Business History*, vol. 23.
- Musson, A, 1978, *The Growth of British Industry*, London, BT Batsford Ltd..
- National Law Centre for Inter-American Free Trade, 1997, 'Strong Intellectual Property Protection Benefits the Developing Countries', <http://www.natlaw.com/pubs/spmxi11.htm>.
- Nerborvik, J, 1986, *Norsk Historie, 1870-1905: Fra jordbrukssamfunn mot organisasjonssamfunn*, Oslo, Det Norske Samlaget.
- Newton, M and Donaghy, P, 1997, *Institutions of Modern Spain: A Political and Economic Guide*, Cambridge, Cambridge University Press.
- North, D, 1965, 'Industrialisation in the United States', in H Habakkuk and M Postan, 1965, eds., *The Cambridge Economic History of Europe, vol. VI. The Industrial Revolutions and After: Incomes, Population and Technological Change (II)*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Nye, J, 1991, 'The Myth of Free-Trade Britain and Fortress France: Tariffs and Trade in the Nineteenth Century', *Journal of Economic History*, vol. 51. no. 1.
- 1993, 'Reply to Irwin on Free Trade', *Journal of Economic History*, vol. 53, no. 1.
- O'Leary, C, 1962, *The Elimination of Corrupt Practices in British Elections, 1868-1911*, Oxford, Clarendon Press.
- O'Rourke, K, 2000, 'Tariffs and Growth in the Late 19th Century', *Economic Journal*, vol. 110, no. 4.
- O'Rourke, K and Williamson, J, 1999, *Globalisation and History: The Evolution of Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Cambridge, MA, The MIT Press.
- Ocampo, J 2001, 'Rethinking the Development Agenda', a paper presented at the American Economic Association annual meeting, 5-7 January 2001, New Orleans, USA.
- Ohnesorge, J. 2000, 'Asia's Legal Systems in the Wake of the Financial Crisis: Can the Rule of Law Carry any of the Weight?', a paper presented at the UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development) conference on 'Neoliberalism and Institutional Reform in East Asia', 12-14 May, 2000, Bangkok.
- Owen, G, 1966, *Industry in the USA*, London, Penguin Books.
- Palacio, V, 1988, *Manual de Historia de España 4: Edad Contemporánea I (1808-1898)*, 2nd edition, Madrid, Espasa Calpe.
- Patel, S, 1989, 'Intellectual Property Rights in the Uruguay Round – A Disaster for the South?', *Economic and Political Weekly*, 6 May 1989.
- Pekkarinen, J, Pohjola, M and Rowthorn, B, 1992, eds., *Learning from Corporatist Experiences*, Oxford, Clarendon Press.
- Pennington, R, 1990, *The Law of the Investment Markets*, Oxford, Basil Blackwell.
- Penrose, E, 1951, *The Economics of the International Patent System*, Baltimore, The Johns Hopkins Press.
- Perelman, M, 2000, *The Invention of Capitalism – Classical Political Economy and the Secret History of Primitive Accumulation*, Durham, NC Duke University Press.
- Pérez, S, 1997, *Banking on Privilege: The Politics of Spanish Financial Reform*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Pierson, C, 1998, *Beyond the Welfare State – The New Political Economy of Welfare*, 2nd edition, Cambridge, Polity Press.
- Plessis A, 1994, 'The History of Banks in France', in M Pohl, ed., *Handbook of the History of European Banks*, Aldershot, Edward Elgar.
- Polanyi, K, 1957 (1944), *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.
- Pomeranz, K, 2000, *The Great Divergence – China, Europe and the Making of the Modern Western Europe*, Princeton, Princeton University Press.
- Pontusson, J, 1992, *The Limits of Social Democracy – Investment Politics in Sweden*, Ithaca, NY,

Cornell University Press.

Pryser, T, 1985, *Norsk Historie, 1800-1870: Fra standssamfunn mot dlassesamfunn*, Oslo, Det Norske Samlaget.

Przeworski, A and Limongi, F, 1993, 'Political Regimes and Economic Growth', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, no. 3.

Ramsay, GD, 1982, *The English Woollen Industry, 1500-1750*, London and Basingstoke, Macmillan.

Rauch, J and Evans, P, 2000, 'Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries', *Journal of Public Economics*, vol. 75, no. 1.

Reinert, E, 1995, 'Competitiveness and Its Predecessors – a 500-year Cross-national Perspective', *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 6, no. 1.

1996, 'Diminishing Returns and Economic Sustainability: The Dilemma of Resource-based Economies under a Free Trade Regime', in H Stein et al., eds., *International Trade Regulation, National Development Strategies and the Environment – Towards Sustainable Development?*, Centre for Development and the Environment, University of Oslo.

1998, 'Raw Materials in the History of Economic Policy – Or why List (the protectionist) and Cobden (the free trader) both agreed on free trade in corn', in G Cook, 1998, ed., *The Economics and Politics of International Trade – Freedom and Trade*, vol. 2, London, Routledge.

Rodrik, D, 1999, 'Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them', a paper prepared for the IMF conference on Second-Generation Reform, Washington, DC, 8-9 November 1999.

Rosenberg, N and Birdzell, L, 1986, *How the West Grew Rich*, London, IB Tauris and Co. Ltd.

Rosenstein-Rodan, P, 1943, 'Problems of Industrialisation of Eastern and SouthEastern Europe', *Economic Journal*, vol. 53, no. 3.

Rostow, WW, 1960, *The Stages of Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.

Rueschemeyer, D, Stephens, E and Stephens, J, 1992, *Capitalist Development and Democracy*, Cambridge, Polity Press.

Ruggiero, R, 1998, 'Whither the Trade System Next?', in J Bhagwati and M Hirsch, 1998 eds., *The Uruguay Round and Beyond – Essays in Honour of Arthur Dunkel*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.

Sachs, J and Warner, A, 1995, 'Economic Reform and the Process of Global Integration', *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995, no. 1.

Samuelsson, K, 1968, *From Great Power to Welfare State*, London, Allen and Unwin.

Schiff, E, 1971, *Industrialisation without National Patents – the Netherlands, 1869-1912 and Switzerland, 1850-1907*, Princeton, Princeton University Press.

Searle, G, 1987, *Corruption in British Politics, 1895-1930*, Oxford, Clarendon Press.

Semmel, B, 1970, *The Rise of Free Trade Imperialism: Classical Political Economy, the Empire of Free Trade, and Imperialism, 1750-1850*, Cambridge, Cambridge University Press.

Senghaas, D, 1985, *The European Experience – A Historical Critique of Development Theory*, translated from the original German edition published in 1982 by KHK Kimmig, Leamington Spa, Berg Publishers.

Serrao, J, 1979, *Historia de Portugal, vol. 9*, Lisbon, Editorial VERBO.

Shafaeddin, M, 2000, 'What did Frederick List Actually Say? – Some Clarifications on the Infant Industry Argument', Discussion Paper, no. 149, Geneva, UNCTAD.

Shapiro, H and Taylor, L, 1990, 'The State and Industrial Strategy', *World Development*, vol. 18, no. 6.

Shin, K, 1994, *An International Comparison of Competition Policy: USA, Japan, and Germany* (in Korean), Seoul, Korea Development Institute.

Shonfield, A, 1965, *Modern Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.

Silbey, J, 1995, 'United States of America', *The Encyclopaedia of Democracy*, London, Routledge.

Singh, A, 1994, "'Openness' and the 'Market-friendly' Approach to Development: Learning the Right Lessons from Development Experience", *World Development*, vol. 22, no. 12.

1997, 'Financial Liberalisation, the Stockmarket and Economic Development', *Economic Journal*, vol. 107, no. 442.

Singh, A and Dhumale, R, 1999, 'Competition Policy, Development, and Developing Countries', T.R.A.D.E. Working Paper, no. 7, Geneva, South Centre.

- Smith, A, 1937 [1776], *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, edited with an introduction, notes, marginal summary and an enlarged index by Edwin Cannan, with an introduction by Max Lerner, originally published in 1776, New York, Random House.
- Smith, T, 1955, *Political Change and Industrial Development in Japan: Government Enterprise, 1868-1880*, Stanford, Stanford University Press.
- Sokoloff, K and Kahn, BZ, 2000, 'Intellectual Property Institutions in the United States: Early Development and Comparative Perspective', a paper prepared for World Bank Summer Research Workshop on Market Institutions, 17-19 July 2000, Washington, DC.
- Soto, A, 1989, *El Trabajo Industrial en la España Contemporánea, 1874-1936*, Barcelona, Editorial Anthropos.
- Spiegel, H, 1971, *The Growth of Economic Thought*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
- Stiglitz, J, 1996, 'Some Lessons from the East Asian Miracle', *World Bank Research Observer*, August, 1996.
- 2001a, 'More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the PostWashington Consensus', in H-J Chang, 2001, ed., *The Rebel Within: Joseph Stiglitz at the World Bank*, London, Anthem Press.
- 2001b, 'Whither Reform? – Ten Years of the Transition', in H-J Chang, 2001, ed., *The Rebel Within: Joseph Stiglitz at the World Bank*, London, Anthem Press.
- Supple, B, 1963, ed., *The Experience of Economic Growth*, New York, Random House.
- 'T Hart, M, 1997, 'The Merits of a Financial Revolution: Public Finance, 1550-1700', in M 'T Hart, J Jonker, J van Zanden, 1997, eds., *A Financial History of The Netherlands*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 'T Hart, M, Jonker, J and van Zanden, J, 1997, 'Introduction', in M 'T Hart, J Jonker, J van Zanden, 1997, eds., *A Financial History of The Netherlands*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Taussig, F, 1892, *The Tariff History of the United States*, New York, G Putnam.
- Taylor, A J P, 1955, *Bismarck – The Man and the Statesman*, London, Penguin Books.
- Therborn, G, 1977, 'The Rule of Capital and the Rise of Democracy', *New Left Review*, no. 103, May-June.
- Thompson, G, 1989, ed., *Industrial Policy: US and UK Debates*, London, Routledge.
- Tilly, R, 1991, 'Germany', in R Sylla and G Toniolo, eds., *Patterns of European Industrialisation – The Nineteenth Century*, London, Routledge.
- 1994, 'A Short History of the German Banking System', in M Pohl, 1994, ed., *Handbook of the History of European Banks*, Aldershot, Edward Elgar.
- 1996, 'German Industrialisation', in M Teich and R Porter, 1996, eds., *The Industrial Revolution in National Context – Europe and the USA*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Toye, J, 2000, 'Fiscal Crisis and Fiscal Reform in Developing Countries', *Cambridge Journal of Economics*, vol. 24, no. 1.
- Trebilcock, C, 1981, *The Industrialisation of the Continental Powers, 1780-1914*, London and New York, Longman.
- Tribe, K, 1995, *Strategies of Economic Order: German Economic Discourse, 1750-1959*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Upham, F, 2000, 'Neoliberalism and the Rule of Law in Developing Societies', a paper presented at the UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development) conference on 'Neoliberalism and Institutional Reform in East Asia', 12-14 May 2000, Bangkok.
- Van der Wee, H, 1987, 'The Economic Challenge Facing Belgium in the 19th and 20th Centuries', in Van der Wee et al., 1987, eds., *The Economic Development of Modern Europe since 1870*, vol. 8, Cheltenham, Edward Elgar.
- 1996, 'The Industrial Revolution in Belgium', in M Teich and R Porter, 1996, eds., *The Industrial Revolution in National Context – Europe and the USA*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Van Zanden, J, 1996, 'Industrialisation in the Netherlands', in M Teich and R Porter, 1996, eds., *The Industrial Revolution in National Context – Europe and the USA*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 1999, 'The Netherlands: The History of an Empty Box', in J Foreman-Peck and G Federico, 1999, eds., *European Industrial Policy: The Twentieth Century Experience*, Oxford, Oxford University Press.

- Voltes, P, 1979, *Historia de la Empresarial Española, la Evolución Empresarial dentro de la Economía Española*, Barcelona, Editorial Hispano Europea.
- Wade, R, 1990, *Governing the Market*, Princeton, Princeton University Press.
- 1996, 'Japan, the World Bank, and the Art of Paradigm Maintenance: The *East Asian Miracle* in Political Perspective', *New Left Review*, no. 217, May-June 1996.
- Weber, M, 1968 (originally 1904-1911), *Economy and Society*, edited by Gunter Roth and Claus Wittich, New York, Bedminster Press.
- Weisbrot, M, Naiman, R and Kim, J, 2000, 'The Emperor Has No Growth: Declining Economic Growth Rates in the Era of Globalisation', Briefing Paper, September 2000, Washington, DC, Center for Economic and Policy Research.
- Weiss, L and Hobson, J, 1995, *States and Economic Development – A Comparative Historical Analysis*, Cambridge, Polity Press.
- Westney, E, 1987, *Imitation and innovation: The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Westphal, L, 1978, 'The Republic of Korea's Experience with Export-Led Industrial Development', *World Development*, vol. 6, no. 3.
- Westphal, L, 1990, 'Industrial Policy in an Export-Propelled Economy: Lessons from South Korea's Experience', *Journal of Economic Perspectives*, vol. 4, no. 3.
- Wiarda, H, 1977, *Corporatism and Development: The Portuguese Experience*, Amherst, University of Massachusetts Press.
- Williams, E, 1896, 'Made in Germany', London, William Heinemann, the 1973 edition with an introduction by Austen Albu, Brighton, The Harvester Press.
- Williamson, J, 1990, 'What Washington Means by Policy Reform', in J Williamson, ed., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington, DC, Institute for International Economics.
- Wilson, C, 1984, *England's Apprenticeship, 1603-1763*, 2nd ed., London and New York, Longman.
- World Bank, 1991, *World Development Report, 1991 – The Development Challenge*, New York, Oxford University Press.
- 1993, *The East Asian Miracle*, New York, Oxford University Press.
- 1997, *World Development Report, 1997 – The State in a Changing World*, New York, Oxford University Press.
- 2001, *World Development Report, 2000/2001 – Attacking Poverty*, New York, Oxford University Press.
- 2002, *World Development Report, 2001/2002 – Institutions for Markets*, New York, Oxford University Press.
- Wright, H, 1955, *Free Trade and Protectionism in the Netherlands, 1816-1830: A Study of the First Benelux*, Cambridge, Cambridge University Press.
- You, J and Chang, H-J, 1993, 'The Myth of Free Labour Market in Korea', *Contributions to Political Economy*, vol. 12.
- Zysman, J, 1983, *Governments, Markets, and Growth*, Oxford, Martin Robertson.

Thái Hà Books trân trọng cảm ơn mọi ý kiến đóng góp của độc giả.

Mọi thông tin xin gửi về:

- Góp ý về biên tập: publication@thaihabooks.com
- Góp ý về bản quyền: copyright@thaihabooks.com
- Tư vấn dịch vụ xuất bản: quannn@thaihabooks.com



THAIHABOOKS
Phụng sự để dẫn đầu

Công ty Cổ phần Sách Thái Hà

Trụ sở chính: 119 C5 Tô Hiệu -

Nghĩa Tân - Cầu Giấy - Hà Nội

Tel: (04) 3793 0480; Fax: (04) 6287 3238

VP-TPHCM: 533/9 Huỳnh Văn Bánh - P. 14 - Q. Phú Nhuận

Tel: (08) 6276 1719; Fax: (08) 3991 3276

Website: www.thaihabooks.com

Nhà sách Thái Hà

119 C5 Tô Hiệu - Nghĩa Tân - Cầu Giấy - Hà Nội

Tel: (04) 6281 3638

Website: www.nhasachthaiha.vn

Nhà xuất bản Lao động
175 Giảng Võ - Đống Đa - Hà Nội
Tel: (04) 3851 5380
Fax: (04) 3851 5381
Website: www.nxblaudong.com.vn

Công ty Cổ phần Sách Thái Hà
119 C5 Tô Hiệu - Cầu Giấy - Hà Nội
Tel: (04) 3793 0480
Fax: (04) 6287 3238
Website: www.thaihabooks.com

*Chịu trách nhiệm xuất bản: **Võ Thị Kim Thanh**
Biên tập viên Nhà xuất bản: **Võ Mai***

*Biên tập: Vũ Thanh Nhân Trình bày: Vi Xuân
Sửa bản in: Trần Vũ Nhân Thiết kế bìa: Cẩm Châu*

KICKING AWAY THE LADDER: DEVELOPMENT STRATEGY IN HISTORICAL PERSPECTIVE

Copyright © 2003, Ha-Joon Chang

Bản quyền bản dịch © 2014 Viện Nghiên cứu Kinh tế và Chính sách (VEPR)

Bản quyền tiếng Việt © 2014 Công ty Cổ phần Sách Thái Hà

Cuốn sách được xuất bản theo hợp đồng chuyển nhượng bản quyền giữa Công ty Cổ phần Sách Thái Hà và Wimbledon Publishing Company Limited.

Không phần nào trong cuốn sách này được sao chép hoặc chuyển sang bất cứ dạng thức hoặc phương tiện nào, dù là điện tử, in ấn, ghi âm hay bất cứ hệ thống phục hồi và lưu trữ thông tin nào nếu không có sự cho phép bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách Thái Hà.

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam

Ha-Joon Chang

Lên gác rút thang : Chiến lược phát triển nhìn từ quan điểm lịch sử / Ha-Joon Chang ; Dịch: Hoàng Xuân Diễm, Nguyễn Đình Minh Anh, Trần Mai Anh ; H.đ. Phạm Nguyễn Trường, Nguyễn Đức Thành - H. : Lao động ; Công ty Sách Thái Hà, 2015. - 264tr. : hình vẽ ; 24cm. - (Tủ sách V-Biz)

Tên sách tiếng Anh: Kicking away the ladder: Development strategy in historical perspective

ISBN 9786046517849

1. Kinh tế 2. Chiến lược phát triển 3. Nước đang phát triển

338.90091724 - dc23

LXH0039p-CIP

In 2.000 cuốn, khổ 15,5 x 24 cm tại Công ty Cổ phần in & Thương mại Prima, địa chỉ: Số 35, ngõ 93 Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội. Số đăng ký KHXB: **1592-2015/CXBIPH/24-136/LĐ**. Quyết định xuất bản số: **685/QĐLK-LĐ** cấp ngày **13/07/2015**. In xong và nộp lưu chiểu **Quý III/2015**.

HẾT.

[\[1\]](#) Vì vậy, ngoài “các điều kiện kinh tế thông thường” gắn kèm với sự hỗ trợ tài chính song phương hoặc đa phương cho các nước đang phát triển, hiện nay còn có các điều kiện liên quan đến quản lí nhà nước” (xem Kapur và Webber, 2000).

^[2] Williamson 1990 là tuyên bố mang tính kinh điển về vấn đề này. Một vài phê bình gần đây có thể xem Stiglitz (2001a); Ocampo (2001).

[\[3\]](#) Bhagwati 1985, tr. 22 (dòng 10).

[\[4\]](#) Trung tâm Luật Quốc gia về Thương mại Tự do Liên Mỹ 1997, tr. 1.

^[5] Tác phẩm này được dịch ở Hoa Kỳ ngay từ năm 1856, thể hiện sự tương đồng về mặt trí tuệ giữa Hoa Kỳ và Đức, hai trung tâm của kinh tế học “có tinh thần dân tộc chủ nghĩa” (xem thêm Dorfman, 1955; Balabkins, 1988; Hodgson, 2001). Tuy nhiên, bản dịch sang tiếng Anh của tác phẩm mà tôi có chỉ mãi đến năm 1885 mới xuất hiện, phản ánh thể thượng phong của học thuyết tự do kinh doanh ở Anh trong giai đoạn giữa thế kỷ XIX.

^[6] Liên minh Hanseatic: Liên đoàn thương mại của các thành phố châu Âu tồn tại vào khoảng thế kỷ XIII đến thế kỷ XVII (ND).

[\[7\]](#) Những bản báo cáo này còn thú vị ở mức độ nguy hiểm làm người ta phải ngạc nhiên trong việc nhận thức vai trò của chính sách công và các thiết chế trong sự phát triển kinh tế. Ví dụ, List tuyên bố rằng: “Dù các công dân có thông minh, sáng tạo, tiết kiệm và cần cù, họ cũng không thể khá lên được vì thiếu các thiết chế tự do. Lịch sử cũng dạy rằng các cá nhân nhận được phần nhiều hơn từ sức sản xuất của họ trong hoàn cảnh và những thiết chế xã hội của nơi họ sinh sống”.

[\[8\]](#) List, 1885, tr. 39.

[191](#) Ông tiếp tục lập luận rằng: “Người ta theo đuổi chính sách này và thành công lớn hay nhỏ, đến nhanh hay chậm tùy thuộc vào những biện pháp được áp dụng phù hợp nhiều hay ít với đối tượng đang được xem xét, đồng thời cũng phụ thuộc vào việc chính sách này được áp dụng và theo đuổi với nghị lực và sự kiên nhẫn nhiều hay ít mà thôi” (tr. 111).

[110](#) Tác giả sử dụng cụm từ “kick away the ladder” (BT).

[\[11\]](#) Smith 1937 (1776), tr. 347-348.

[\[12\]](#) List 1885, tr. 99-100.

[\[13\]](#) Polanyi 1957 (1944); Shonfield (1965). Phương pháp luận này cũng được thể hiện trong một số luồng tư tưởng của chủ nghĩa Marx. Ví dụ: Trong lý thuyết về lịch sử của Marx chứ không phải là trong học thuyết về giá trị lao động của ông.

[\[14\]](#) Định luật của Wagner nói rằng xu hướng tự nhiên là quy mô tương đối của chính phủ sẽ gia tăng cùng với sự phát triển của xã hội loài người.

[\[15\]](#) Xem Bladkins 1988, Chương 6; Tribe 1995; Hodgson 2001.

[\[16\]](#) Marshall, Những nguyên tắc kinh tế (Principles of Economics), tái bản lần 8, tr. 768; trích dẫn trong Hutchison, 1988, tr. 529.

[\[17\]](#) Balabkins 1988, Chương 6; Hodgson 2001; Dorfman 1955. Balabkins trích dẫn một cuộc khảo sát được tiến hành năm 1906 cho thấy một nửa người Mỹ học khoa học xã hội ở châu Âu là học ở Đức (1988, tr. 95).

[\[18\]](#) Balabkins 1988, tr. 95; Conkin 1980, tr. 311.

[\[19\]](#) Balabkins 1988, tr. 95; Cochran và Miller 1942, tr. 260; Conkin 1980, tr. 311; Garraty và Carnes 2000, tr. 562.

[\[20\]](#) Muốn thấy các tác phẩm then chốt trong giai đoạn đầu của lĩnh vực này, xem Agarwala và Singh 1958.

[\[21\]](#) Về sự phát triển của các lí thuyết này, xem Lewis 1955; Rostow 1960; Kuznets 1965, và Kuznets 1973.

[\[22\]](#) Gerschenkron 1962; Hirschman 1958; Kindleberger 1958.

[\[23\]](#) Ví dụ, xem Supple 1963; Falkus 1968.

[\[24\]](#) Fei and Ranis 1969.

[\[25\]](#) Ví dụ, Senghaas 1985; Bairoch 1993; Weiss và Hobson 1995; Amsden 2001. Nhưng ba công trình nghiên cứu đầu tiên này không được toàn diện bằng tác phẩm bạn đang có trong tay. Bairoch xem xét đến nhiều quốc gia hơn, song ông tập trung chủ yếu vào chính sách thương mại. Senghaas còn xem xét nhiều quốc gia hơn nữa, nhưng trừ các quốc gia vùng Scandinavia, phần thảo luận nhìn chung là ngắn. Weiss và Hobson xem xét nhiều chính sách hơn – công nghiệp, thương mại, tài chính – nhưng lại ít quốc gia hơn – Anh, Pháp, Phổ, Nhật, Nga và Hoa Kỳ. Công trình nghiên cứu của Amsden có nhiều tham khảo rất đúng với kinh nghiệm lịch sử của các quốc gia đã phát triển, nhưng tâm điểm của nó lại là kinh nghiệm lịch sử của các nước đang phát triển.

[\[26\]](#) Ví dụ, một vài người sẽ tranh cãi rằng ổn định kinh tế vĩ mô nhờ các chính sách tiền tệ và tài chính phù hợp là điều kiện tiên quyết cho phát triển, mặc dù tôi phản đối việc định nghĩa nó một cách hạn hẹp như chỉ cần đạt được tốc độ lạm phát thấp (thấp hơn 5%), như lý thuyết chính thống hiện nay đưa ra (xem thêm Stiglitz 2001a, tr. 23-25).

[\[27\]](#) Tác phẩm của Sachs và Warner 1995 nằm trong số công trình thuộc loại này cân bằng hơn và có nhiều thông tin hơn, nhưng lại không hoàn thiện. Bhagwati (1985, 1998) dù không cân bằng như vậy nhưng có thể tiêu biểu hơn. Những bài viết của những nhà hoạch định chính sách quốc tế hàng đầu ủng hộ quan điểm này có thể tìm thấy trong cuốn của Bhagwati và Hirsch 1998, đây là tập hợp các tiểu luận nhằm vinh danh Arthur Dunkel, người giám sát Vòng đàm phán Uruguay (1986-1993) khi ông làm Tổng giám đốc của GATT (Hiệp định chung về thương mại và thuế quan). Những bài báo của de Clercq và Ruggiero được trích dẫn trong chương này là từ tuyển tập đó.

[\[28\]](#) De Clercq 1998, tr. 196.

[\[29\]](#) De Clercq 1998, tr. 201-202.

[\[30\]](#) Theo như câu chuyện này, mối liên hệ đáng tiếc giữa chủ nghĩa can thiệp và chế độ chuyên chế đã bị phá vỡ vào hồi kết của Thế chiến II, khi chính quyền chiếm đóng của Mỹ tại những nước này nhận thấy các-ten là nguyên nhân sâu xa dẫn đến chủ nghĩa phát-xít nên đã giải tán chúng.

[\[31\]](#) Sachs và Warner 1995, tr. 11-21.

[\[32\]](#) Bhagwati 1998, tr. 37.

[\[33\]](#) Sachs và Warner 1995 gán “thời kì vàng son” cho giai đoạn 1850-1914.

[\[34\]](#) Ruggiero 1998, tr. 131.

[\[35\]](#) Muốn tìm hiểu những cuộc thảo luận có tính kinh điển về giai đoạn đười kíp này, xin đọc Abramovitz 1986, Abramovitz 1989.

[\[36\]](#) Ngân hàng Thế giới (1991, tr. 97, bảng 5.2) cũng cung cấp một bảng số liệu tương tự, một phần dựa trên các nghiên cứu của Bairoch. Tuy nhiên, số liệu của Ngân hàng Thế giới, mặc dù phần lớn là giống với Bairoch, nhưng lại là các số trung bình không có trọng số, và vì thế nó không có ý nghĩa bằng các mức trung bình có trọng số mà Bairoch cung cấp.

[\[37\]](#) Đây là những mức thuế gần đúng, nó cho ta biết khoảng trung bình chứ không phải là các mức cao nhất hay thấp nhất.

[38] Đây là những mức thuế gần đúng, nó cho ta biết khoảng trung bình chứ không phải là các mức cao nhất hay thấp nhất.

[\[39\]](#) Áo-Hungary trước năm 1925.

[\[40\]](#) Năm 1820, Bì hợp nhất với Hà Lan.

[\[41\]](#) Số liệu năm 1820 chi tính cho nước Phổ.

[\[42\]](#) Năm 1820, Bì hợp nhất với Hà Lan.

[\[43\]](#) Trước năm 1911, Nhật Bản bị buộc phải giữ các mức thuế không vượt quá 5% theo quy định của một loạt “hiệp ước bất bình đẳng” kí với các nước châu Âu và Mỹ. Ngân hàng Thế giới đưa ra số liệu về mức thuế trung bình không có trọng số của tất cả các hàng hóa (không chỉ đơn thuần là hàng chế tạo) cho các năm 1925, 1930, 1950 ở Nhật Bản lần lượt là 13%, 19%, 4%.

[\[44\]](#) Từ “phi pháp” được đề trong ngoặc kép, do “hợp pháp” trong trường hợp này là theo những điều khoản của luật pháp Anh, và tính hợp pháp của nó có thể không (trên thực tế là không) được những nước khác chấp nhận.

[\[45\]](#) Kindleberger 1996, tr. 109.

[\[46\]](#) Các nước Vùng đất thấp (Low Countries): còn được gọi là các nước Benelux, nằm ở vùng duyên hải Tây Bắc châu Âu, bao gồm Bỉ, Hà Lan và Luxembourg ngày nay (BT).

[\[47\]](#) Ramsay 1982, tr. 59; Davies 1999, tr. 348

[\[48\]](#) Ramsay 1982, tr. 59.

[\[49\]](#) Điều này gợi cho chúng ta nhớ đến các chính sách của Nhật và Hàn Quốc sau Thế chiến II nhằm kiểm soát việc “tiêu thụ xa xỉ phẩm”, đặc biệt là đối với xa xỉ phẩm nhập khẩu. Xem thêm Chang 1997.

[\[50\]](#) Davies 1999, tr. 349; xem thêm Davies 1966, tr. 281.

[\[51\]](#) Tôi phải cảm ơn Erik Reinert vì đã giúp tôi biết đến cuốn sách này, qua sự giới thiệu của ông và qua cả cuốn sách của ông (như cuốn Reinert 1996).

[\[52\]](#) Defoe 1728, tr. 81-101.

[\[53\]](#) Defoe 1728, tr. 94. Tuy nhiên, Defoe nói sai. Trước khi lên ngôi năm 1485, vua Henry VII sống lưu vong ở Anh và Pháp, chứ không phải ở Burgundy (Gunn 1995, tr. 9). Do Burgundy có mối bang giao lâu năm với dòng họ York (Elton 1997, tr. 5-6), chàng thanh niên Henry, một người thuộc dòng họ Lancaster chạy trốn khỏi vương triều York, sẽ không thể đến lưu trú ở Burgundy. Tuy nhiên, sai sót này của Defoe không thay đổi một điểm căn bản là những chính sách kinh tế dưới thời Henry VII là nhằm đuổi kịp các nước Vùng đất thấp, trong đó có Burgundy. Tôi xin cảm ơn Tom Penn đã chỉ ra điều quan trọng này.

[\[54\]](#) Theo Defoe, vua Henry VII thiết lập các cơ sở sản xuất len thủ công ở rất nhiều nơi trên đất Anh, như Wakefield, Leeds và Hallifax, ở khu Tây Yorkshire, những nơi có vô số các con suối, mỏ than và những thứ khác phù hợp cho việc thiết lập các cơ sở sản xuất. (Defoe 1728, tr. 95).

[55] Theo Defoe, vua Henry VII “đã bí mật thu dụng rất nhiều người nước ngoài giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất để hướng dẫn thần dân của mình ngay từ những ngày đầu” (Defoe 1728, tr. 95).

[\[56\]](#) Ramsay 1982, tr. 61.

[\[57\]](#) Henry VII nhận thấy người Fleming [tộc người cư trú ở Vùng đất thấp – BT

[\[58\]](#) Henry VII “không cấm xuất khẩu sợi len cho người Fleming ngay lập tức, cũng không ngay lập tức (kể cả vài năm sau đó) tăng thuế xuất khẩu đối với mặt hàng này” (Defoe 1728, tr. 96). Với lệnh cấm xuất khẩu lông cừu, Defoe viết rằng Henry VII “không thể hoàn thành được những dự định của mình, và ông không bao giờ có thể cấm hoàn toàn việc xuất khẩu sợi len dưới triều đại của mình” (Defoe 1728, tr. 96). Vì vậy, mặc dù Henry VII “đã từng có ý định cấm xuất khẩu sợi len, ông lâm ngơ trước những phản đối với mệnh lệnh của mình, và sau đó ông đã phải xóa bỏ hoàn toàn lệnh cấm” (Defoe 1728, tr. 97).

[\[59\]](#) Defoe 1728, tr. 97-98.

[\[60\]](#) Defoe 1728, tr. 97-101.

[\[61\]](#) Vải vóc (chủ yếu là vải len) chiếm khoảng 70% hàng hóa xuất khẩu của Anh vào năm 1700 và vẫn chiếm đến hơn 50% trong những năm 1770 (Musson 1978, tr. 85).

[\[62\]](#) Xem Wilson 1984, tr. 164-165, về quá trình của các Đạo luật Hàng hải thời kì đầu.

[\[63\]](#) Như được trích dẫn trong List 1885, tr. 40. Theo quan điểm của List, “suốt hàng thế kỷ, đây vẫn là cách ngôn chi phối chính sách thương mại của Anh, cũng như trước đây từng như thế với chính sách thương mại của Cộng hòa Venice” (như trên, tr. 40).

[\[64\]](#) Chi tiết hơn xem Brisco 1907, tr. 131-3, 148-155, 169-171; McCusker 1996, tr. 358; David 1966, tr. 313-314; Wilson 1984, tr. 267.

[\[65\]](#) Điều thú vị là, thuế nhập khẩu đối với thuốc nhuộm đã bị xóa bỏ để hỗ trợ ngành công nghiệp nhuộm, trong khi đó lại đánh thuế xuất khẩu để đảm bảo việc xuất khẩu đối với các mặt hàng này sẽ không làm lợi cho các nhà sản xuất nước ngoài (Brisco 1907, tr. 139)

[\[66\]](#) Brisco chỉ ra rằng, những mức thuế đầu tiên dưới thời William và Mary đánh trên các hàng hóa xuất khẩu như bia, ale [đồ uống tương tự bia – BT

[\[67\]](#) Brisco 1907, tr. 132.

[68] Cho đến cuối thế kỷ XVII, hầu hết các sắc thuế xuất và nhập khẩu đều là 5%. William III đã tăng thuế nhập khẩu lên 15-25%, nhưng vẫn giữ thuế xuất khẩu ở mức 5% đối với hầu hết các loại hàng hóa (Davis, 1966, tr. 310-311). Các mặt hàng không được miễn thuế xuất khẩu dưới thời Walpole bao gồm phèn, chì, quặng chì, thiếc, da thuộc, than đá, vải len trắng, da thú và các loại lông (xem chi tiết hơn ở Brisco 1907, tr. 131, chú thích 1).

[\[69\]](#) Brisco chỉ ra rằng trợ cấp xuất khẩu dưới thời Walpole không dành cho các ngành công nghiệp mới mà cho các ngành đã được thiết lập từ trước đó. (1907, tr. 152).

[\[70\]](#) Theo lời Brisco: “Walpole hiểu rằng để có thể bán được hàng hóa trong một thị trường đầy cạnh tranh thì chất lượng sản phẩm là yếu tố cần thiết. Các nhà sản xuất, do muốn nhanh chóng đánh bại những đối thủ của mình, có thể sẽ hạ thấp chất lượng sản phẩm của họ, và điều đó cuối cùng sẽ có ảnh hưởng tới các hàng hóa của Anh. Chỉ có một cách để đảm bảo hàng hóa luôn được sản xuất ở chất lượng cao nhất, đó là phải chỉnh đốn quá trình sản xuất của họ thông qua quá trình giám sát của chính phủ”. Một lần nữa, chúng ta thấy phiên bản hiện đại của chính sách này ở các quốc gia như Nhật Bản và Hàn Quốc trong thời hậu chiến. Những đại diện thương mại nhà nước của các quốc gia này không chỉ đóng vai trò là nguồn thông tin và kênh tiếp thị mà còn giám sát chất lượng sản phẩm xuất khẩu.

[\[71\]](#) Brisco 1907, tr. 129.

[\[72\]](#) Davis 1966 lập luận rằng, giai đoạn 1763-1776 chứng kiến sự gia tăng đáng kể việc sử dụng các công cụ bảo hộ, điều mà ông tin là đã có ảnh hưởng lớn tới quan điểm của Adam Smith về chủ nghĩa trọng thương trong cuốn sách Cửa cải của các quốc gia xuất bản năm 1776.

[\[73\]](#) Hàng dệt may xuất khẩu của Anh sang vùng Đông Á [bao gồm Nam Á và Đông Nam Á – BT

[\[74\]](#) Tất nhiên, trong hầu hết các trường hợp, việc các nhà sản xuất ủng hộ tự do thương mại chủ yếu là vì lợi ích của họ chứ không phải là vì họ nhận thức được sự tiến bộ của những nguyên tắc tự do thương mại. Trong khi ủng hộ việc xóa bỏ Đạo luật Ngũ cốc, những nhà sản xuất vải cotton vẫn công khai phản đối việc xuất khẩu tự do máy móc của ngành này cho đến tận năm 1842, khi lệnh cấm bị xóa bỏ (được áp dụng lần đầu vào năm 1774) (Musson 1978, tr. 101; xem mục 2.3.3).

[\[75\]](#) Bairoch 1993, tr. 20-21.

[\[76\]](#) Thuật ngữ này được sử dụng trong cuốn sách của Gallagher và Robinson 1953.

[\[77\]](#) Kindleberger 1978, tr. 196. Xem thêm công trình nghiên cứu kinh điển về vai trò của lí thuyết kinh tế trong sự phát triển của các chính sách thương mại ở Anh những năm 1750-1850 trong cuốn của Semmel 1970.

[78] Kindleberger 1975; Reinert 1988. Năm 1840, Bowring khuyên các thành viên của Liên minh thuế quan Đức trồng lúa mì đem bán để mua máy móc của Anh (Landes 1998, tr. 521).

[\[79\]](#) Các tác phẩm viết về chính trị của Richard Cobden, 1868, William Ridgeway, London, tập 1, tr. 150; được trích dẫn trong Reinert 1998, tr. 292.

[\[80\]](#) Fielden 1969, tr. 82.

[\[81\]](#) Bairoch 1993, tr. 46.

[\[82\]](#) Xem Polanyi 1957 [1944]

[\[83\]](#) Fielden 1969, tr. 82.

[\[84\]](#) Xem Clarke 1999 về sự ra đời và tan rã của Liên đoàn Cải cách Thuế quan và vai trò của Chamberlain.

[\[85\]](#) Bairoch 1993, tr. 27-28.

[\[86\]](#) Bairoch 1993, tr. 30.

[\[87\]](#) Trebilcock 1981, tr. 83.

[\[88\]](#) North 1965, tr. 694.

[\[89\]](#) Tất nhiên không có mối quan hệ đơn giản nào giữa tình trạng thực của một người và những tư tưởng của người đó. Mặc dù là một người miền Nam sở hữu nô lệ, Jefferson lại rất ủng hộ chính sách bảo hộ các ngành non trẻ. Ngược lại, mặc dù đến từ miền Bắc và là một nhà phát minh nổi tiếng, Benjamin Franklin lại không hề ủng hộ chế độ bảo hộ các ngành non trẻ. Tuy nhiên, Franklin vẫn ủng hộ việc bảo hộ các ngành sản xuất của Mỹ với lý do là nền công nghiệp của Mỹ sẽ không bao giờ có thể cạnh tranh nổi với nền công nghiệp ở châu Âu vốn đã thoát khỏi mức tiền lương tối thiểu, trong khi nền công nghiệp của Mỹ lại không thể làm được điều đó do có đất đai nhưng lại thiếu lao động. Xem Kaplan (1931, tr. 17-27).

[190](#) Corden 1974, Chương 8; Freeman 1989; Reinert 1996. Tất nhiên trước Hamilton cũng có nhiều học giả đã có những tư tưởng về bảo trợ các ngành non trẻ trong những tác phẩm của mình. Xin đọc Reinert 1995. Theo Bairoch 1993, trong thời gian từ lúc xuất bản tác phẩm Các báo cáo của Hamilton đến lúc xuất bản tác phẩm Hệ thống kinh tế chính trị quốc gia của List, đã có những tác phẩm khác ủng hộ chính sách bảo hộ các ngành non trẻ của các tác giả như Adam Muller (người Đức), Charles Dupin và Jean-Antoine Chaptal (người Pháp) (tr. 17).

[\[91\]](#) Henderson 1983; Reinert 1998. Chi tiết hơn về cuộc đời và sự nghiệp của List, xem Henderson 1983. Những lí lẽ đầy đủ của List được xuất bản trong cuốn Hệ thống kinh tế chính trị quốc gia, năm 1841. Tuy nhiên, theo Spiegel (1971), những luận cứ đầu tiên của List ủng hộ sự phát triển “năng lực sản xuất” của quốc gia được nêu trong một cuốn sách ông viết cho những người theo chủ nghĩa bảo hộ ở Pennsylvania năm 1827 có nhan đề Những nguyên tắc của kinh tế chính trị Mỹ (tr. 362-363).

[\[92\]](#) Bairoch (1993, tr. 17) cho rằng chính Hamilton là người đã đưa ra thuật ngữ “ngành non trẻ” (infant industry).

[193](#) Dorfman và Tugwell 1960, tr. 31-32; Conkin 1980, tr. 176-177.

[\[94\]](#) Theo Elkins và McKittrick, “như sự phát triển của trường phái Hamilton đã tự bộc lộ về nó – một khoản nợ chính phủ to lớn, một ngân hàng trung ương đầy quyền lực, các loại thuế và các khoản trợ cấp cho sản xuất, và kể cả một quân đội thường trực – quan điểm của Walpole rõ ràng đến mức không thể bỏ qua. Chúng đối ngược lại với những luận điểm đó, và mọi thứ dường như đều hàm ý rằng “sự tin tưởng của phái Jefferson” chỉ là thứ được dựng lên mà thôi” (1993, tr. 19).

[195](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 139-140.

[\[96\]](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 153-155, 210; Bairoch 1993, tr. 33.

[1971](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 210; Cochran và Miller, 1942, tr. 15-16.

[\[98\]](#) Bairoch 1993, tr. 33.

[199](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 210.

[11001](#) Cochran và Miller 1942, tr. 16.

[\[101\]](#) Garraty và Carnes, tr. 219, 221.

[11021](#) Bairoch 1993, tr.34; Garraty và Carnes 2000, tr.262-263, 328; Cochran và Miller 1942, tr. 18.

[\[103\]](#) Garraty và Carnes, tr. 335, Bairoch 1993, tr.34-35; Luthin 1994, tr. 611.

[1104](#) Mặc dù tàu chạy bằng hơi nước đã có những chuyến vượt Đại Tây Dương từ năm 1838, nhưng phải đến những năm 1870 thì tàu chạy bằng hơi nước mới thay thế những chiếc thuyền buồm như là một phương tiện chính trong vận tải đường biển (O'Rourke và Williamson 1999, tr. 33-34).

[1105](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 405.

[1106](#) Luthin 1944, tr. 614-624. Cần phải nhớ rằng, do sự liên kết giữa Đảng Whigs theo chủ nghĩa bảo hộ và các đảng viên Đảng Dân chủ ở phía Tây – những người muốn ruộng đất công được phân phối tự do, nhưng nói chung là muốn tự do thương mại, Đảng Cộng hòa trong thời gian đầu không phải là một chính đảng chủ trương bảo hộ rộng rãi.

[11071](#) Cương lĩnh nói rằng: “Trong khi đánh thuế lên hàng nhập khẩu để tăng nguồn thu cho ngân sách chính phủ, một chính sách tốt cần có sự điều chỉnh của những hàng hóa nhập khẩu này để tăng cường lợi ích cho các nhà tư bản công nghiệp trong nước, và chúng tôi tán thành chính sách ngoại thương của quốc gia, một chính sách giúp bảo đảm tiền lương cho người lao động, mức giá cả có lợi cho nông nghiệp, cho công nhân và các nhà sản xuất một sự bồi hoàn đầy đủ cho kỹ năng, sức lực và sự tảo bạo của họ, và cho sự thịnh vượng và độc lập của nền thương mại của quốc gia” (trích dẫn trong Borit 1966, tr. 309).

[\[108\]](#) Luthin 1944, tr. 617-618; Borit 1966, tr. 302, 309-331. Một nhân chứng đã ghi nhận rằng: “Các đại biểu của Pennsylvania và New Jersey đã vỗ tay rất to khi nghị quyết về thuế được thông qua, sự vui mừng của họ bao trùm cả hội trường rộng lớn”. Một người khác viết: “Khung cảnh buổi tối nay khi cương lĩnh về “Bảo hộ các ngành nội địa” được đọc lên thật là hiếm thấy. Có đến một nghìn người reo hò, mười nghìn chiếc mũ và khăn tay được đồng loạt vẫy lên. Hân hoan tột đỉnh”. Cả hai câu trên đều được trích dẫn trong Luthin 1944, tr. 617.

[1109](#) Luthin 1944, tr.610-611; Frayssé 1986, tr. 99-100. Cố vấn kinh tế của Lincoln, ông Henry Carey (xem bên dưới) là nhà kinh tế nổi tiếng của chủ nghĩa bảo hộ, Lincoln thậm chí còn chỉ định một đồng minh thân cận của Carey đảm nhận mảng về thuế trong Bộ Tài chính, mặc dù Tổng Thống Lincoln không hoàn toàn ủng hộ mọi tư tưởng của Carey (Luthin 1944, tr. 627-629). Carey từng nói rằng: “Chính sách bảo hộ đã giúp Lincoln trở thành Tổng Thống. Nó cũng là chìa khóa giúp cho ông đạt được mọi thành công, và theo như tôi nhớ, ông chưa một lần nói một lời cảm ơn. Nếu không có nó, ông sẽ đắm vào ngõ cụt” (bức thư Carey gửi cho Noah Swayne, được gửi kèm như là một bản sao từ Swayne cho Carey, ngày 4 tháng 2 năm 1865, Hồ sơ Carey, Hộp số 78; được trích dẫn trong Luthin 1944, tr. 629).

[\[110\]](#) Đảng Cộng hòa được thành lập năm 1856 là sự liên minh giữa các nhà tư bản công nghiệp ở miền Bắc và những điền chủ nhỏ ở miền Tây.”

[\[111\]](#) Luthin 1944, tr. 624-625, Borit 1966, tr. 310-312.

[\[112\]](#) Garraty and Carnes 2000, tr. 391-392, 414-415; Foner 1998, tr. 92. Trả lời một bài xã luận trên báo yêu cầu ngay lập tức xóa bỏ chế độ nô lệ, Lincoln viết như sau: “Nếu như tôi có thể giữ được sự thống nhất của đất nước mà không phải giải phóng bất kì một nô lệ nào, tôi sẽ làm; và nếu có thể làm được điều đó mà phải giải phóng tất cả nô lệ, tôi cũng sẽ làm; và nếu để làm được điều đó bằng cách giải phóng cho một số nô lệ và bỏ mặc những nô lệ khác, tôi cũng sẽ làm” (Garraty và Carnes 2000, tr. 405).

[\[113\]](#) Cochran và Miller 1942, tr. 106.

[\[114\]](#) Tuy nhiên, mức thuế tăng bị coi là quá cao đến nỗi ngay cả Nghị sĩ Justin Morrill, một trong những người soạn thảo đạo luật về thuế năm 1862, vào năm 1870 cũng phải thừa nhận rằng “việc giữ cho các mức thuế bằng với các mức thuế trong chiến tranh là một sai lầm” (ban đầu được trích dẫn trong cuốn Lịch sử thuế quan của nước Mỹ của F Taussig, Putnam 1903; sau này được trích dẫn trong Cochran và Miller 1942, tr. 106).

[\[115\]](#) Và ít nhất trong thời kì trước đó, chúng ta cũng không thể đánh giá thấp vai trò của sự bảo hộ tự nhiên đối với các nhà sản xuất của Mỹ, đây là do khoảng cách địa lí cách xa châu Âu dẫn đến chi phí vận chuyển lớn (Bairoch 1993, tr. 35).

[\[116\]](#) Bairoch 1993, tr. 37.

[\[117\]](#) Bairoch 1993, tr. 37-8.

[\[118\]](#) Bhagwati 1985, tr. 22, dòng 10.

[\[119\]](#) Kindleberger 1990a, tr. 136-7.

[1120](#) Tôi xin cảm ơn Irfan ul Haque đã nêu ra vấn đề này.

[\[121\]](#) Lipsey 2000, tr. 726-727.

[\[122\]](#) Bairoch 1993, tr. 51-52.

[\[123\]](#) Bairoch 1993, tr. 52-53. Theo Bairoch, giai đoạn thứ ba có tốc độ phát triển nhanh nhất là những năm từ 1850-1870 (1,8%). Tuy nhiên rất khó kiểm định lại các số liệu của giai đoạn này so với hai giai đoạn khác. Trước hết, giai đoạn 1850-1861 là giai đoạn mà mức độ bảo hộ tương đối thấp, trong khi đó giai đoạn 1862-1870, mức độ bảo hộ lại tăng lên đáng kể. Hơn nữa, trong giai đoạn này còn diễn ra cuộc Nội chiến (1861-1865) và giai đoạn phục hồi sau chiến tranh, vì vậy không thể đánh giá giai đoạn này cùng một cách như với các giai đoạn khác.

[\[124\]](#) Xem O'Rourke 2000. 10 nước bao gồm: Áo, Canada, Đan Mạch, Pháp, Đức, Italia, Na Uy, Thụy Điển, Anh và Mỹ.

[\[125\]](#) Đã có một cuộc tranh cãi gay gắt về vai trò của thuế xuất nhập khẩu trong sự phát triển của ngành dệt vải bông. Taussig là người đầu tiên cho rằng “có lẽ từ những năm 1824, và chắc chắn là đến năm 1832, ngành công nghiệp này đã tạo được một vị thế vững chắc, và hoàn toàn có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế” (1892, tr. 136). Bils phản đối nhận định này và cho rằng “Việc xóa bỏ các loại thuế nhập khẩu... có lẽ đã làm giảm giá trị gia tăng của ngành dệt may, ít nhất là giảm đến 3/4. Kết quả là có đến một nửa các doanh nghiệp trong ngành này ở New England đã bị phá sản” (1984, tr. 1045). Irwin và Temin 2000 cũng đồng ý với Taussig với lí do là các nhà sản xuất vải bông của Mỹ hoàn toàn có thể trụ lại được sau khi các loại thuế nhập khẩu bị xóa bỏ bởi họ chuyên môn hóa vào những sản phẩm khác biệt với Anh. Tuy nhiên, sự khác biệt giữa họ với Bils thực ra không nhiều. Irwin và Temin không phản đối nhận định của Bils rằng các nhà sản xuất của Mỹ không thể cạnh tranh với các nhà sản xuất của Anh trong những phân khúc thị trường của sản phẩm có giá trị gia tăng cao. Họ chủ yếu chỉ ra rằng hầu hết các nhà sản xuất của Mỹ thực chất không tham gia những phân khúc thị trường này.

[\[126\]](#) Engerman và Sokoloff 2000, tr. 400; Lipsey 2000, tr. 726. Có lẽ đến những năm trước cuộc Nội chiến, ngành công nghiệp dệt len của vùng New England nói chung khá hài lòng với mức bảo hộ vừa phải Luật thuế năm 1857 đem lại, với mức thuế thấp đánh trên nguyên liệu sản xuất. Ngược lại, ở các bang như Pennsylvania, New Jersey, một số vùng của Maryland và Tây Virginia (nơi người ta quan tâm tới khai khoáng), những nơi mà một thể hệ mới các ngành công nghiệp nặng đang phát triển xung quanh các mỏ than và sắt, mức độ bảo hộ rất lớn (xem Luthin 1944, tr. 615-620).

[\[127\]](#) Kozul-Wright 1995, tr. 100-102, đặc biệt ở tr. 101, dòng 37.

[\[128\]](#) Shapiro và Taylor 1990, tr. 866; Owen 1966, Chương 9; Mowery và Rosenberg 1993.

[\[129\]](#) Owen 1966, tr. 149-150.

[\[130\]](#) Mowery và Rosenberg 1993, bảng 2.3.

[\[131\]](#) Shapiro và Taylor đã tổng kết điều này như sau: “Boeing có lẽ sẽ không thể trở thành Boeing, cũng như IBM có lẽ khó có thể là IBM như bây giờ, nếu như những nỗ lực trong thương mại và quân sự của họ không có sự trợ giúp của những hợp đồng kí với Nhà Trắng và những khoản trợ cấp cho nghiên cứu từ chính phủ” (1990, tr. 866).

[\[132\]](http://www.pfizer.com/publications) Xem <http://www.pfizer.com/publications>.

[\[133\]](#) Spiegel 1971, tr. 364.

[\[134\]](#) Conkin 1980, tr. 188. Nhân vật tiêu biểu nhất của chủ nghĩa bảo hộ là Willard Phillips, cùng với Calvin Colton, là một trong số những người nổi tiếng nhất đấu tranh cho chính sách bảo hộ các ngành công nghiệp non trẻ đầu thế kỷ XIX. Phillips đã xuất bản một trong số hai hoặc ba cuốn sách giáo trình kinh tế đầu tiên của Mỹ, đó là cuốn Giáo trình kinh tế chính trị (Cokin 1980, tr. 178).

[\[135\]](#) Xem ở trên; xem thêm Kaplan 1931 về cuộc đời và sự nghiệp của Carey.

[\[136\]](#) Thư gửi Weydemeyer, ngày 5 tháng 3 năm 1852, trong tác phẩm Những lá thư gửi tới người Mỹ (1848-1895): của K. Marx và F. Engels (International Publishers, New York, 1953, được trích dẫn trong Frayssé 1994, tr. 224, dòng 46).

[\[137\]](#) Reinert 1996, tr. 5.

[\[138\]](#) Reinert 1998, tr. 296. Ban đầu được nêu trong F. List, *Gesammelte Werke*, tập V, tr. 338.

[\[139\]](#) Conkin 1980, tr. 287-288.

[\[140\]](#) Luthin 1944, tr. 616.

[\[141\]](#) Trebilcock 1981, tr. 41; xem thêm Blackbourn 1997, tr. 117. Tuy nhiên, Tilly trích dẫn từ luận án tiến sĩ của T. Ohnishi tại Đại học Göttingen (Đức), trong đó chứng minh cái mà ông coi là “những tác động bảo hộ quan trọng đến ngạc nhiên” của thuế nhập khẩu của Hiệp hội thương mại Phổ, đã hình thành những nền tảng của Liên minh thuế quan (Tilly 1991, tr. 191).

[\[142\]](#) Kindleberger 1978, tr. 196; Fielden 1969, tr. 88-90.

[\[143\]](#) Taylor 1955, là một cuốn sách về nền chính trị của Bismarck.

[\[144\]](#) Blackbourn 1997, tr.320.

[\[145\]](#) Trebilcock 1981, tr. 26.

[\[146\]](#) Henderson 1963, tr. 136-152.

[\[147\]](#) Trebilcock 1981, tr. 26-27.

[\[148\]](#) Henderson 1963; Trebilcock 1981, tr. 27-29.

[\[149\]](#) Trebilcock 1981, tr. 27-28; Kindleberger 1978, tr. 192; Kindleberger 1996, tr. 153. Những hỗ trợ cho việc sản xuất đầu máy xe lửa đặc biệt có hiệu quả. Năm 1841, khi August Borsig xây dựng nhà máy xe lửa của mình với sự giúp đỡ của Beuth, tất cả 20 đầu máy xe lửa hoạt động ở Đức đều được nhập khẩu. Đến năm 1854, Đức không nhập khẩu đầu máy xe lửa nữa. Borsig sản xuất 67 trong tổng số 69 đầu máy xe lửa được bán ở Đức, và xuất khẩu sáu chiếc sang Ba Lan, bốn chiếc sang Đan Mạch. Đây là một ví dụ điển hình về chiến lược thay thế hàng nhập khẩu rồi chuyển sang xuất khẩu (Kindleberger 1996, tr. 153).

[1150](#) Trebilcock 1981, tr. 28-29, 76. Cần phải lưu ý rằng, việc thiếu nhân lực chất lượng cao cũng là một trong những nguyên nhân dẫn tới việc hình thành các doanh nghiệp nhà nước ở nhiều nước đang phát triển trong những năm sau Thế chiến II (chi tiết hơn, xem Chang và Singh 1993).

[\[151\]](#) Milward và Saul 1979, tr. 417.

[\[152\]](#) Kindleberger 1978, tr. 191; Balabkins 1988, tr. 93. Việc định hướng lại giáo dục cũng giống như ở Hàn Quốc trong suốt những năm 1960. Trong thời gian này, Hàn Quốc tăng cường việc dạy các môn khoa học kỹ thuật ở các trường đại học so với các môn khoa học xã hội. Kết quả là, tỉ lệ về hai nhóm môn học này tăng từ 0,6 đầu những năm 1960 lên 1 vào đầu những năm 1980. Chi tiết hơn xem You và Chang 1993.

[1153](#) Kindleberger 1978, tr. 199-200.

[\[154\]](#) Milward và Saul 1979, tr. 418.

[1155](#) Trebilcock 1980, tr. 77-78.

[1156](#) Về vai trò của giới quý tộc địa chủ trong bộ máy nhà nước Phổ, xem Dorwart 1953; Feuchtwanger 1970; Gothelf 2000.

[11571](#) Trebilcock 1981, tr.79-80.

[1158](#) Tilly 1996, tr. 116.

[\[159\]](#) Tuy nhiên những nỗ lực này lại do hãng luật huyền thoại Scottish Fiancier John Law thuộc Mississippi Company Fame tổ chức, đã khiến cho nước Anh đến năm 1719 phải ban bố lệnh cấm những người thợ giỏi di cư, nhất là đối với việc tuyển dụng những người thợ này ra nước ngoài làm việc (“mua chuộc”) (xem chi tiết hơn trong mục 2.3.3).

[\[160\]](#) Xem Milward và Saul 1979, tr. 270, 284; Fohlen 1973, tr. 68-69.

[\[161\]](#) Milward và Saul 1979, tr. 284.

[11621](#) Milward và Saul 1979, tr. 284-285.

[\[163\]](#) Xem thêm, ví dụ, Trebilcock 1981; Kuisel 1981.

[1164](#) Nye 1991, tr. 25.

[\[165\]](#) Dường như có sự mâu thuẫn với bảng 2.1, bảng 2.2 cho thấy chế độ bảo hộ vẫn tồn tại trong nền kinh tế Anh. Nguyên nhân là tự do thương mại hoàn toàn chỉ được áp dụng đối với hàng sản xuất (như chỉ ra ở bảng 2.1), vẫn còn một số loại thuế đánh vào hàng xa xỉ (được phản ánh ở bảng 2.2). Chi tiết hơn, xem câu trích dẫn đầu tiên từ Fielden 1969 ở phần cuối của mục 2.2.1.

[\[166\]](#) Irwin 1993 không đồng ý với nhiều điểm trong kết luận của Nye. Ông cho rằng hầu hết các loại thuế nhập khẩu ở Anh sau những năm 1840 đều là thuế doanh thu đánh trên hàng xa xỉ, và do vậy nó chỉ có tác động rất nhỏ đối với sự phát triển của công nghiệp. Tuy nhiên, Nye đã phản bác lại rằng, ngay cả loại thuế này cũng có ảnh hưởng lớn tới cơ cấu công nghiệp, và rằng mãi đến những năm 1860 thì hầu hết các loại thuế ở Anh mới là thuế doanh thu, cho nên kết luận của ông vẫn có giá trị ít nhất là cho đến trước năm 1860.

[11671](#) Trebilcock 1981, tr. 184; Bury 1964, Chương 4; Cameron 1953. Cameron miêu tả Crédit Foncier “hầu như chỉ là một chi nhánh của chính phủ” (1963, tr. 462).

[\[168\]](#) Chi tiết hơn về quá trình xây dựng hiệp ước, xin đọc Kindleberger 1975.

[1169](#) Kuisel 1981, tr. 18.

[11701](#) Kuisel 1981, tr. 9-10, 12-13.

[\[171\]](#) Kuisel 1981, tr. 14.

[\[172\]](#) Kuisel 1981, tr. 18; Dormois 1999, tr. 71.

[\[173\]](#) Về kinh tế Pháp sau chiến tranh, xin đọc Shonfield 1965; Cohen 1977; Hall 1986. Có lẽ do trong suốt một thế kỷ bị vượt mặt bởi đối thủ [nước Pháp

[\[174\]](#) Gustavson 1986, tr. 15, 57.

[\[175\]](#) Gustavson 1986, tr. 65.

[11761](#) Bohlin 1999, tr. 155.

[\[177\]](#) Chang và Kozul-Wright 1994, tr. 869; Bohlin 1999, tr. 156.

[\[178\]](#) Liepman 1938, được trích dẫn trong Bairoch 1993, tr. 26, bảng 2.3. Nguồn: Thuế nhập khẩu và sự đồng nhất về kinh tế của châu Âu của H. Liepman, 1938. Bao gồm các nước Áo-Hung, Bỉ, Bulgaria, Phần Lan, Pháp, Đức, Ý, Nga, Romania, Serbia, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Thụy Sĩ và Anh. Các nước bị loại trừ gồm: Đan Mạch, Na Uy, Bồ Đào Nha và Hà Lan. Trong số đó, Bồ Đào Nha và Hà Lan có mức độ bảo hộ thấp hơn nhiều so với Thụy Điển. Đan Mạch là nước có mức độ bảo hộ nói chung là thấp nhất, nhưng mức thuế trong công nghiệp vẫn khá cao. Na Uy có mức độ bảo hộ cao.

[\[179\]](#) Baumol và cộng sự. 1990, tr. 88, bảng 5.1. 16 nước bao gồm Australia, Áo, Bỉ, Canada, Đan Mạch, Phần Lan, Pháp, Đức, Ý, Nhật, Hà Lan, Na Uy, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Anh và Mỹ.

[\[180\]](#) Chang và Kozul-Wright 1994, tr. 871; Heckscher 1954, tr. 259; Bohlin 1999, tr. 158.

[\[181\]](#) Samuelsson 1968, tr. 71-6; Bohlin 1999, tr. 153.

[\[182\]](#) Chang và Kozul-Wright 1994, tr. 869-870; Bohlin 1999, tr. 153-155. Tuy nhiên từ năm 1903 đến 1918 đã diễn ra một cuộc cạnh tranh khốc liệt trong ngành viễn thông ở Stockholm giữa công ty của nhà nước là Telegrafverket và công ty tư nhân Stockholm allmänna, và cuối cùng công ty Telegrafverket đã thu tóm công ty Stockholm allmänna (Bohlin 1999, tr. 154).

[\[183\]](#) Gustavson 1986, tr. 71-72; Chang và Kozul-Wright 1994, tr. 870. Về sự liên doanh giữa nhà nước và tư nhân ở các nước Đông Á, xin đọc công trình nghiên cứu kinh điển của Evans (1995).

[\[184\]](#) Chang và Kozul-Wright 1994, tr. 870.

[\[185\]](#) Những nghiên cứu ban đầu về “năng lực công nghệ”, xem Fransman và King 1984; Lall 1992.

[\[186\]](#) Xem Korpi 1983; Pekkarinen và cộng sự 1992; Pontusson 1992. Tuy nhiên, Pontusson (1992) chỉ ra rằng hoạt động của Hội đồng hợp lý hóa (1936-1939) đã giúp hình thành nên một số nguyên tắc của “chính sách thị trường lao động năng động” trong những năm sau chiến tranh (tr. 46-47).

[11871](#) LO 1963 là tài liệu trình bày một cách chi tiết chiến lược này.

[\[188\]](#) Edquist và Lundvall 1993, tr. 274.

[\[189\]](#) Milward và Saul 1979, tr. 437, 441, 446; Hens và Solar 1999, tr. 195.

[1190](#) Hens và Solar 1999, tr. 194, 197.

[\[191\]](#) Dhondt và Bruwier 1973, tr. 350-351; Van der Wee 1996, tr. 65.

[\[192\]](#) Milward và Saul 1977, tr. 174; Fielden 1969, tr. 87.

[\[193\]](#) Boxer 1965, Chương 10. Kindleberger tính toán rằng nền kinh tế Hà Lan đạt cực thịnh vào năm 1730 (1990b, tr. 258).

[\[194\]](#) Schmoller thuộc trường phái lịch sử Đức đã đưa ra một thảo luận ngắn gọn nhưng rất sáng tỏ về các chính sách mà Hà Lan đã sử dụng nhằm thiết lập vị thế dẫn đầu về thương mại của mình, trong đó có các chính sách về thuộc địa, hàng hải, về thương mại ở vùng Levant [Đông Địa Trung Hải – BT

[1195](#) Kindleberger 1990b, tr. 259; Kindleberger.1996, tr. 100-104; Milward và Saul 1977, tr. 201.

[1196](#) List 1885, tr. 33-34; Wright 1955.

[\[197\]](#) Dhondt và Bruwier 1973, tr. 329, 355.

[1198](#) Van Zanden 1996, tr. 84-85.

[1199](#) Kossmann 1978, tr. 136-138; Henderson 1972, tr. 198-200.

[\[200\]](#) Chi tiết, xem Schiff 1971.

[\[201\]](#) Van Zanden 1999, tr. 179-180.

[\[202\]](#) Maddison 1995.

[\[203\]](#) Van Zanden 1999, tr. 182-184.

[\[204\]](#) Biucchi 1973, tr. 464, 628.

[\[205\]](#) Milward và Saul 1979, tr. 454-455.

[\[206\]](#) Biucchi 1973, tr. 629.

[\[207\]](#) Biucchi 1973, tr. 455.

[\[208\]](#) Biucchi 1973, tr. 628, 630-631.

[\[209\]](#) Chi tiết xem Schiff 1971.

[\[210\]](#) Năm 1853, hạm đội của đô đốc Matthew Calbraith Perry (Mỹ) cập cảng Uraga, dùng vũ lực yêu cầu chính quyền Mạc Phủ mở cửa giao thương. Những con tàu trong hạm đội này được người Nhật gọi là “Con tàu đen”. (BT).

[\[211\]](#) Chi tiết xem Smith 1955 và Allen 1981.

[\[212\]](#) McPherson 1987, tr. 31, 34-35.

[\[213\]](#) “Do thái độ thận trọng nên các nhà đầu tư tư nhân chỉ đổ vốn vào xây dựng tuyến đường sắt tư nhân đầu tiên nối liền Tokyo và Aomori (năm 1881) sau khi chính phủ hứa xây dựng tuyến đường này cho các chủ sở hữu với các điều kiện: cung cấp những kĩ sư từ Bộ Công nghiệp, miễn thuế đất cho công ty, và đảm bảo một tỉ lệ lợi tức ròng là 8%/năm trong 10 năm trên tuyến đường này và trong vòng 15 năm trên tuyến đường từ Sendai tới Aomori” (Smith 1955, tr. 43).

[\[214\]](#) McPherson 1987, tr. 31; Smith 1955, tr. 44-45.

[\[215\]](#) Ví dụ, Landes 1965, tr. 100-106.

[\[216\]](#) Smith 1955, tr. 103.

[\[217\]](#) Trong số này, có 205 cố vấn kỹ thuật, 144 giáo viên, 69 nhà quản lý và 36 thợ lành nghề (Allen 1981, tr. 34).

[\[218\]](#) McPherson 1987, tr. 30.

[\[219\]](#) Xem Westney 1987, Chương 1 và McPherson 1987, tr. 29.

[\[220\]](#) Allen 1981, tr. 133; McPherson 1987, tr. 32.

[\[221\]](#) Allen 1981, tr. 133-134.

[\[222\]](#) Johnson 1982, tr. 105-106; McPherson 1987, tr. 32-33.

[\[223\]](#) Johnson 1982, tr. 105-115.

[\[224\]](#) McPherson 1987, tr. 35-36.

[\[225\]](#) Maddison 1989. 16 nước bao gồm Úc, Áo, Bỉ, Canada, Đan Mạch, Phần Lan, Pháp, Đức, Ý, Nhật Bản, Hà Lan, Na Uy, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Anh và Mỹ.

[\[226\]](#) Ước tính GDP của Nhật Bản (không tính theo đầu người) năm 1945 giảm chỉ bằng 48% GDP cao nhất vào năm 1943. Tuy nhiên mức giảm ở Đức còn lớn hơn, GDP năm 1946 chỉ bằng 40% GDP cao nhất vào năm 1944; hay ở Áo, GDP năm 1945 chỉ bằng 41% so với mức năm cao nhất vào 1941 và 1944. Xem Maddison 1989, tr. 120-121, bảng B-2.

[\[227\]](#) Tất cả thông tin trong đoạn này được trích từ Maddison 1989, tr. 35, bảng 3.2.

[\[228\]](#) Để tìm hiểu giai đoạn đầu của cuộc tranh luận, xem Johnson 1982, 1984; Dore 1986; Thompson 1989; Amsden 1989; Westphal 1990; Wade 1990; và Chang 1993. Để tìm hiểu giai đoạn gần đây hơn, xem Ngân hàng Thế giới 1993; Singh 1994; Lall 1994; Stiglitz 1996; Wade 1996; và Chang 2001b.

[\[229\]](#) Westphal 1978; Luedde-Neurath 1986; Amsden 1989; Ngân hàng Thế giới 1993.

[\[230\]](#) Westphal 1978; Luedde-Neurath 1986; Chang 1993.

[\[231\]](#) Chang 1993, 1994.

[\[232\]](#) Amsden và Singh 1994; Chang 1994, 1999.

[\[233\]](#) Dore 1986; Chang 2001b.

[\[234\]](#) You và Chang 1993.

[\[235\]](#) Chang 1998a.

[\[236\]](#) Kim 1993; Hou và Gee 1993; Lall và Teubal 1998; Chang và Cheema 2002.

[\[237\]](#) Xem thêm những phản biện cho quan điểm này trong Chang 1999, 2000.

[\[238\]](#) Xem Chang 1998b; Chang và cộng sự, 1998.

[\[239\]](#) Vùng nằm ở phía Đông Nam nước Anh (BT).

[12401](#) List 1885, tr. 95.

[\[241\]](#) Brisco 1907, tr. 165.

[\[242\]](#) Brisco 1907, tr. 157.

[\[243\]](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 77-78.

[\[244\]](#) Lipsey 2000, tr. 723.

[\[245\]](#) Ngay cả sau khi Mỹ giành được độc lập, Anh vẫn muốn giữ Mỹ như thị trường cung cấp nguyên liệu (nhất là nguyên liệu bông), đó là lí do vì sao Anh ủng hộ miền Nam trong cuộc Nội chiến Mỹ.

[\[246\]](#) Trong nửa đầu thế kỷ XIX, theo sau việc công ty Đông Ấn không còn giữ được vị trí độc quyền vào năm 1813 do sự tràn ngập hàng hóa chất lượng cao của Anh trên thị trường, nên ngành này cuối cùng đã bị phá hủy (Hobsbawm 1999, tr. 27).

[\[247\]](#) Ramsey 1982, tr. 66; Rinert 1955, tr. 32 về Ireland; Garraty và Carnes 2000, tr. 77-78 về Mỹ.

[\[248\]](#) Brisco 1907, tr. 60.

[\[249\]](#) Bairoch 1993, tr. 89.

[\[250\]](#) Chi tiết xem Harnetty 1972, Chương 2.

[\[251\]](#) Hobsbawm 1999, tr. 129.

[\[252\]](#) Bairoch 1993, tr. 41- 42.

[\[253\]](#) Little và cộng sự 1970, tr. 163-164; Ngân hàng Thế giới 1991, tr. 102.

[\[254\]](#) Bairoch 1993, tr. 41-42; Gallagher và Robinson 1953, tr. 11. Hiệp định năm 1838 giữa Balta Liman và Thổ Nhĩ Kỳ giới hạn mức thuế nhập khẩu của Thổ Nhĩ Kỳ còn 3% (Fielden 1969, tr. 91).

[\[255\]](#) Johnson 1982, tr. 25.

[\[256\]](#) Bairoch 1993, tr. 42. Eyüp Özveren đã chỉ ra cho tôi thấy rằng việc trao quyền tự quyết về thuế quan cho Thổ Nhĩ Kỳ năm 1923 chỉ thực sự có hiệu lực từ năm 1929.

[12571](#) Amsden 2001.

[\[258\]](#) Kindleberger 1990b, tr. 260.

[\[259\]](#) Chi tiết xem Jeremy 1977; Harris 1998, Chương 18.

[\[260\]](#) Landes 1969, tr. 148.

[\[261\]](#) Chi tiết về Đạo luật về Công cụ lao động và lệnh cấm mua chuộc những người thợ giỏi, xem Harris 1998, tr. 457-462; Jeremy 1977. Về việc nới lỏng và xóa bỏ hoàn toàn lệnh cấm này, xem Kindleberger tr. 132; Landes 1969, tr. 148. Berg 1980, Chương 9 đưa ra những tranh cãi về chính trị và học thuật xung quanh việc xóa bỏ lệnh cấm xuất khẩu máy móc.

[\[262\]](#) Davids 1995; De Vries và Van der Woude 1997, tr. 348-349.

[\[263\]](#) Ví dụ, trong những năm 1750, John Holker, từng là chủ của một nhà máy dệt và là một quan chức ở Jacobite, được chỉ định làm Tổng thanh tra các công ty nước ngoài trong chính quyền Pháp. Bên cạnh việc tư vấn cho các nhà sản xuất của Pháp những vấn đề về công nghệ, nhiệm vụ chính của ông được ngụ ý trong chức danh trên là tổ chức mạng lưới gián điệp công nghiệp, và mua chuộc những người thợ giỏi của Anh.

[\[264\]](#) Xem Landes 1969; Harris 1991; Bruland 1991.

[\[265\]](#) Landes 1969.

[12661](#) Về vấn đề năng lực công nghệ ở các nước đang phát triển, xem Fransman và King 1984; Lall 1992; Lall và Teubal 1998.

[\[267\]](#) Chi tiết xem Landes 1969, tr. 150-151.

[1268](#) Hàng hóa dùng cho sản xuất như máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu (BT).

[\[269\]](#) Về những tranh cãi xung quanh Hiệp định TRIPS, xem Chang 2001a. Rõ ràng những thiếu sót của những hiệp định này phụ thuộc vào quan điểm của mỗi người. Ví dụ, có những tranh luận ủng hộ và chống lại việc độc quyền các sản phẩm ngành dược và hóa chất.

[\[270\]](#) Chi tiết xem Williams 1896; Penrose 1951; Schiff 1971; McLeod 1988; Crafts 2000; và Sokoloff và Khan 2000.

[\[271\]](#) Mỹ không hoàn toàn thực hiện theo Công ước Berne về vấn đề bản quyền quốc tế (1886) cho đến năm 1988, khi nước này cuối cùng cũng xóa bỏ những quy định rằng những cuốn sách có bản quyền phải được in ở Mỹ hay được sắp chữ trên các bản in của Mỹ (Sokoloff và Khan 2000, tr. 9).

[\[272\]](#) Xem Landes 1969, tr. 328. Một điều thú vị là trong thời gian đó, Anh đang chỉ trích Đức không chỉ về vấn đề gián điệp công nghiệp và không tuân theo các luật về nhãn hiệu thương mại mà còn cả về việc xuất khẩu các hàng hóa do tù nhân sản xuất (điều này gợi nhớ về những căng thẳng gần đây giữa Mỹ và Trung Quốc về vấn đề này).

[\[273\]](#) Kindleberger 1978, tr. 216.

[\[274\]](#) Williams 1896, tr. 138.

[\[275\]](#) Kindleberger 1978, tr. 216.

[1276](#) Williams 1896, tr. 138.

[\[277\]](#) Kindleberger 1964, Chương 15 có bàn về vấn đề này. Thực tế, từ những hình thức dự trữ than đá ở Tây Âu (Pomeranz 2000) cho đến văn hóa Nho giáo ở Nhật Bản (Morishima, 1982) đều được sử dụng để lý giải những thành tựu trong công nghiệp.

[\[278\]](#) Richard Cobden (1804-1865): Chính trị gia người Anh. Ông được nhớ đến nhiều nhất với việc thúc đẩy giảm thuế quan năm 1846 và đàm phán các hiệp định thương mại Anh – Pháp 1860 (BT).

[\[279\]](#) Little và cộng sự 1970, tr. 162-169 và Ngân hàng Thế giới 1991, tr. 97-98, là hai trường hợp ngoại lệ đáng chú ý.

[\[280\]](#) Little và cộng sự 1970, tr. 163-164.

[\[281\]](#) Ngân hàng Thế giới 1991, tr. 97, hộp 5.2. 12 nước được khảo sát bao gồm Áo, Bỉ, Đan mạch, Pháp, Đức, Ý, Hà Lan, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Anh và Mỹ.

[\[282\]](#) Việc đánh giá những hạn chế trong việc lựa chọn chính sách của các nước đang phát triển do những cam kết trong WTO tạo ra, xem Akyuz và cộng sự 1998; Amsden 2000; Chang và Cheema 2002.

[\[283\]](#) Lưu ý rằng cho đến trước Thế chiến II, hầu như không có nước nào trong số các nước đang phát triển nay có quyền tự quyết về những chính sách thương mại của mình do họ là những nước thuộc địa hoặc do các hiệp ước bất bình đẳng mà họ phải kí kết. Do vậy sẽ không có ý nghĩa nếu như xem xét các nước này ở cùng những tiêu chuẩn như nhau cho hai thời kì khác nhau. Xem chi tiết hơn ở mục 2.3.2.

[\[284\]](#) Xem Maddison 1995.

[\[285\]](#) Ví dụ, thu nhập bình quân đầu người bằng đôla tính theo mức giá năm 1990 của Nhật Bản và Phần Lan năm 1820 lần lượt là 704 đôla và 759 đôla, trong khi ở Mỹ là 1.756 đôla và ở Hà Lan là 1.561 đôla – tỉ lệ là khoảng 1/2,5. Đến năm 1913, mức chênh lệch giữa Nhật Bản (1.334 đôla) hoặc Bồ Đào Nha (1.354 đôla) với Anh (5.032 đôla) hay Mỹ (5.505 đôla) tăng lên tỉ lệ là khoảng 1/4. Chi tiết hơn về những tính toán của Maddison, xem bảng 3.7 Chương 3.

[\[286\]](#) Tính theo ngang giá sức mua (tính bằng đôla năm 1999), thu nhập bình quân đầu người của Mỹ là 31.910 đôla, của Thụy Sĩ là 28.760 đôla, và của Nhật Bản là 25.170 đôla; trong khi của Tanzania là 500 đôla và của Malawi là 570 đôla. Tính theo giá đôla hiện tại, sự chênh lệch nằm trong khoảng từ 1/400 đến 1/100. Tính theo giá hiện tại, năm 1999, thu nhập bình quân đầu người ở Thụy Sĩ là 38.380 đôla, ở Nhật Bản là 32.030 đôla và ở Mỹ là 31.910 đôla, trong khi ở Ethiopia là 100 đôla, ở Malawi là 180 đôla, ở Tanzania là 260 đôla.

[\[287\]](#) Maddison 1995.

[\[288\]](#) Ngân hàng Thế giới 1991; Maddison 1995.

[\[289\]](#) Xem Maddison 1995; trang web của Ngân hàng Thế giới.

[12901](#) Ngân hàng Thế giới 2002 là ví dụ gần đây nhất.

[\[291\]](#) Kapur và Webb 2000.

[\[292\]](#) Tổng quan những công trình nghiên cứu này, xem Aron 2000. Các biến thiết chế thường được thể hiện bằng nhiều chỉ số được xây dựng từ việc thăm dò các doanh nghiệp và các cơ quan nghiên cứu dựa trên các điều tra của các chuyên gia hoặc doanh nhân (thảo luận chi tiết về những chỉ số này, xem Kaufmann và cộng sự 1999).

[\[293\]](#) Kaufman và cộng sự, 1999; Aron 2000; La Porta và cộng sự 1999; Rodrik 1999.

[\[294\]](#) Ví dụ, Kapur và Webb 2000.

[\[295\]](#) Crafts 2000 là một ví dụ ngoại lệ, nhưng chỉ bàn về kinh nghiệm của nước Anh và tập trung vào các thiết chế tài chính và quản trị doanh nghiệp.

[\[296\]](#) Bardhan 1993 là một bài tổng quan ngắn gọn, súc tích; Rueschmeyer, Stephens và Stephens 1992, đưa ra một bài tổng quan toàn diện; xem thêm Przeworski và Limongi 1993.

[\[297\]](#) Even Rodrik, người được coi là đã vạch trần sự yếu kém về trí tuệ của IDPE, đồng ý với tính chính thống này và hơn nữa khẳng định rằng, vì “siêu thiết chế” (meta-institution) giúp chúng ta xây dựng những thiết chế tốt hơn, thì dân chủ là “điều kiện mang tính thiết chế” thích hợp duy nhất mà IFIs có thể gắn vào sự giúp đỡ về tài chính của họ (xem Rodrik 1999b).

[\[298\]](#) Kent 1939.

[\[299\]](#) Daunton 1995, tr. 477-478.

[\[300\]](#) Clark 1996, tr. 64.

[\[301\]](#) Giới hạn đối với sắc tộc

[\[302\]](#) Giới hạn đối với tài sản

[\[303\]](#) Có hạn chế

[\[304\]](#) Quyền phổ thông đầu phiếu được áp dụng vào năm 1931 nhưng đã bị rút lại sau cuộc đảo chính của tướng Franco vào năm 1936. Quyền phổ thông đầu phiếu được khôi phục vào năm 1977, sau khi Franco chết vào năm 1975. Xem chi tiết trong bài viết.

[\[305\]](#) Tất cả nam giới và nữ giới trên 30 tuổi.

[\[306\]](#) Quyền phổ thông đầu phiếu cho nam giới được áp dụng vào năm 1870, nhưng trong giai đoạn từ năm 1890 đến năm 1908 đã bị rút lại, bằng cách tước quyền bầu cử của người da đen ở các bang miền Nam. Mãi đến năm 1965 quyền này mới được khôi phục. Chi tiết xem thêm trong bài viết.

[\[307\]](#) Ritter 1990; Kreutzer 1996.

[\[308\]](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 445, 473; Foner 1998, tr. 154; Kruman 1991, tr. 1.045.

[\[309\]](#) Linz 1995; Carr 1980.

[\[310\]](#) Nerbørvik 1986, tr. 125.

[\[311\]](#) Foner 1998, tr. 74.

[\[312\]](#) Xem ở trên và Therborn 1977; Silbey 1995.

[\[313\]](#) Ví dụ, năm 1814, khoảng 45% nam giới ở Na Uy được bầu cử (Nerbørvik 1986, tr. 119). So sánh với con số (ở trên) của Anh (18% năm 1832). Xem Nerbørvik 1986, tr. 125; Kreutzer 1996.

[\[314\]](#) Kreutzer 1996.

[\[315\]](#) O'Leary 1962, tr. 23-25.

[\[316\]](#) Searle 1979-1980 và Howe 1979-1980.

[\[317\]](#) Nó còn liên quan đến việc hối lộ để biến người nước ngoài thành công dân, được thực hiện một cách “không hề e dè và rất nhanh chóng, như thể biến con heo thành miếng thịt vậy”, theo tờ New York Tribune năm 1868 (Cochran and Miller 1942, tr. 159). Xem thêm Cochran và Miller 1942, tr. 158-159; Benson 1978.

[318] Garraty và Carnes 2000, tr. 472. Việc mua bán phiếu đặc biệt thịnh hành trong những năm 1860 và 1870. Nhóm những ủy viên hội đồng lập pháp hồi lộ thuộc cả hai đảng, vẫn gọi là “Kị binh ngựa đen” đòi 1.000 đôla một phiếu ủng hộ dự luật về đường sắt, còn những lần mặc cả căng thẳng thì giá bị đẩy lên 5.000 đôla cho một phiếu. Nhóm này cũng áp dụng cái gọi là “strike bill”, nếu được thông qua sẽ gây trở ngại cho một số người giàu có hay công ty, và sau đó đòi trả tiền để hủy dự luật đó. Kết quả là, một vài công ty đã tạo ra những tổ chức vận động hành lang để mua cơ quan lập pháp, nhằm tránh bị tống tiền. Chi tiết, xem Benson, tr. 59-60.

[\[319\]](#) GDP trên đầu người năm 1948.

[\[320\]](#) GDP trên đầu người năm 1950.

[\[321\]](#) GDP trên đầu người năm 1948.

[\[322\]](#) Quyền phổ thông đầu phiếu được áp dụng năm 1946, theo Hiến pháp được lực lượng chiếm đóng ban hành sau Thế chiến II, nhưng chỉ có hiệu lực sau khi chính quyền quân quản Mỹ chấm dứt vào năm 1952.

[\[323\]](#) Khi giành được quyền tự trị.

[\[324\]](#) Khi Đạo luật về bầu cử trong năm đó chấp nhận quyền phổ thông đầu phiếu.

[\[325\]](#) Ngân hàng Thế giới 1997, Chương 6 đã tổng kết các vấn đề này theo quan điểm của IDPE.

[\[326\]](#) Weber 1968; xem thêm Chương 2, Evans 1995 thảo luận sâu hơn về vấn đề này.

[\[327\]](#) Xem Hughes 1994 và Hood 1995, 1998 để thấy đánh giá mang tính phê phán của tài liệu NPM.

[\[328\]](#) Rauch và Evans 2000, trình bày các bằng chứng thống kê để ủng hộ vấn đề này.

[\[329\]](#) Xem Kindleberger 1984, tr. 160-161 (về nước Anh); tr. 168-169 (về Pháp); Dorwatt 1953, tr. 192 (về Phổ).

[\[330\]](#) Anderson và Anderson 1978.

[\[331\]](#) Finer 1989.

[\[332\]](#) Cochran và Miller 1941, tr. 156-160; Garraty và Carnes 2000, tr. 253-254; Finer 1989.

[\[333\]](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 472; tr.581-583.

[\[334\]](#) Anderson và Anderson 1978.

[\[335\]](#) Armstrong 1973.

[\[336\]](#) Tất nhiên, điều này không hàm ý rằng chế độ gia đình trị là lí do cho tất cả những vụ bỏ nhiệm đó.

[\[337\]](#) Feuchtwanger 1970, tr. 45.

[\[338\]](#) Armstrong 1973, tr. 79-81. Nhưng, trong bối cảnh này, thuật ngữ “quý tộc” phải được giải thích một cách thận trọng. Từ thời Frederick William (1640-1688), ở Phổ, người ta thường phong chức quý tộc cho những người bình dân vươn lên được vị trí cao trong các đơn vị của hoàng gia (Feuchtwanger 1970, tr. 45-46).

[\[339\]](#) Garrary và Carnes 2000, tr. 254, 583 (với Mỹ); Clark 1996, tr. 55 (với Ý); Palacio 1988, tr. 496 (với Tây Ban Nha); Baudhuin 1946, tr. 203-204 (với Bỉ).

[\[340\]](#) Xem Dorwart 1953; Feuchtwanger 1970; Gothelf, 2000 để biết thêm chi tiết.

[\[341\]](#) Về các đặc trưng của bộ máy hành chính theo “kiểu Weber” hiện đại trong bối cảnh các nước đang phát triển hiện nay, xem Rauch và Evans 2000; Anderson và Anderson 1978; Blackbourn 1997, tr. 76-77, 82-84.

[\[342\]](#) Hobsbawm 1999, tr. 209.

[\[343\]](#) Benson 1978, tr. 81, 85.

[\[344\]](#) Phê phán những lời nói hoa Mỹ về “chế độ pháp quyền”, xem Upham 2000 và Ohnesorge 2000.

[\[345\]](#) Xem Upham 2000.

[\[346\]](#) Glasgow 1999.

[\[347\]](#) Blackbourn 1997, tr. 384.

[\[348\]](#) Clark 1996, tr. 54.

[\[349\]](#) Xem ví dụ trong Aron 2000, bảng 1.

[1350](#) De Soto 2000; Upham 2000.

[\[351\]](#) Ví dụ, McLeod 1988.

[\[352\]](#) Penrose 1951, tr. 13; Doi 1980 (với Nhật Bản).

[\[353\]](#) Tôi đề thuật ngữ “thiếu sót” trong ngoặc kép với hàm ý ít nhất nó phụ thuộc vào các đánh giá. Ví dụ, một vài người tin rằng không nên cấp các bằng phát minh về hóa chất và dược phẩm, trong khi một số người khác lại cho rằng nên như vậy.

[\[354\]](#) Vì vậy, theo Cochran và Miller (1942, tr. 14), thực tế là vào giai đoạn giữa năm 1820 và 1830, Mỹ đã cấp 535 bằng sáng chế một năm so với 145 ở Anh chủ yếu bởi sự “thận trọng” khác nhau. Trái với những luận cứ trên, Sokoloff và Khan cho rằng nhờ hệ thống cấp bằng sáng chế “tốt” mà đến năm 1810 Mỹ đã vượt xa Anh về số bằng sáng chế trên đầu người (2000, tr. 5).

[\[355\]](#) Từ năm 1967 trở đi, Tây Đức mới cấp bằng sáng chế cho các hóa chất, còn các nước Tây Bắc Âu (Nordic) là từ 1968, Nhật Bản từ năm 1976, Thụy Sĩ từ 1978, và Tây Ban Nha từ 1992. Từ năm 1967 trở đi, Tây Đức và Pháp mới cấp bằng sáng chế cho các dược phẩm, Ý từ 1979, Tây Ban Nha từ 1992. Mãi đến những năm 1990 Canada cũng chưa cấp bằng sáng chế cho các loại dược phẩm. Xem chi tiết trong Patel 1989, tr. 980.

[\[356\]](#) Chi tiết hơn, xem Schiff 1971.

[\[357\]](#) Luật sáng chế của Hà Lan năm 1817 không yêu cầu phải công khai chi tiết sáng chế. Luật này cho phép cấp bằng sáng chế cho các phát minh được nhập khẩu. Luật cũng hủy bỏ bằng sáng chế quốc gia của những phát minh đã mua bằng sáng chế của nước ngoài. Và không phạt những người sử dụng các sản phẩm được cấp bằng sáng chế mà chưa xin phép, nếu họ chỉ sử dụng cho việc kinh doanh của mình (Schiff 1971, tr. 19-20).

[\[358\]](#) Machlup và Penrose 1950; Penrose 1951.

[\[359\]](#) Schiff 1971, tr. 85.

[\[360\]](#) Schiff 1971; Patel 1989, tr. 980.

[\[361\]](#) Chi tiết, xem Chang 2001a.

[\[362\]](#) Shell 1998; Chang 2001a.

[\[363\]](#) Gillman và Eade 1995.

[\[364\]](#) Nhưng Kindleberger khẳng định rằng Đạo luật Bubble (Bubble Act) là “phương tiện bảo vệ công ty South Sea bằng cách ngăn chặn sự chuyển hướng dòng tiền vào các công ty cạnh tranh chứ không phải là tấn công nó” (1984, tr. 70), như tôi giả định ở đây. Dù động cơ đằng sau đạo luật này có là gì đi nữa thì việc nó tồn tại cả một thế kỷ hàm ý rằng quan điểm cho rằng công ty trách nhiệm hữu hạn khuyến khích đầu cơ, dù đúng dù sai, cũng đã được nhiều người chấp nhận.

[\[365\]](#) Rosenberg và Birdzell 1986, Chang 2000.

[\[366\]](#) Kindleberger 1984, tr. 196.

[\[367\]](#) Rosenberg và Birdzell 1986, tr. 200

[\[368\]](#) Dechesne 1932, tr. 381-340 (cho nước Bỉ), Tilly 1994; Millward và Saul 1979, tr. 416 (Đức); Bury 1964, tr. 57 (Pháp); Volts 1979 tr. 32-35 (Tây Ban Nha); Mata và Valero 1994, tr. 149 (Bồ Đào Nha). Chi tiết, xem Chang 2000.

[\[369\]](#) Garry và Carnes 2000, tr.231-232, 244, 362.

[\[370\]](#) Về cuộc tranh luận hiện nay, đặc biệt là về Mỹ, Anh và Đông Á, xem Carruthers và Halliday 1998, và Carruthers 2000.

[\[371\]](#) Duffy 1985, tr. 7-9.

[\[372\]](#) Duffy 1985, tr. 10-12.

[\[373\]](#) Duffy 1985, tr. 16-17; Hoppit 1987, tr. 32-37.

[\[374\]](#) Duffy 1985, tr. 52-53; Marriner 1980.

[\[375\]](#) Coleman 1974, tr. 6-16, 19-20, 23-26.

[\[376\]](#) Chi tiết hơn, xem Chang 2000.

[\[377\]](#) Amsler và cộng sự. 1981.

[\[378\]](#) Edwards 1981.

[\[379\]](#) Thị trường những quả chanh là thị trường trong đó người tiêu dùng (NTD) không thể phân biệt được sản phẩm có chất lượng tốt với sản phẩm tồi khi mua sản phẩm. Vì vậy, sự ước chừng tốt nhất của NTD về chất lượng của một sản phẩm là ở mức chất lượng trung bình, do vậy chỉ sẵn lòng trả ở mức giá tương ứng với chất lượng đấy. Điều này nghĩa rằng, những sản phẩm chất lượng tốt giá cao sẽ không có người mua, do đó sẽ rút khỏi thị trường. Kết quả là thị trường chỉ còn những sản phẩm chất lượng tồi (ND).

[\[380\]](#) Crafts 2000, tr.5

[\[381\]](#) Tilly 1994 (với Đức); Trang web của chính phủ Na Uy: <http://www.lovddata.no> (với Na Uy); Atask và Passell 1994; Garraty và Carnes 2000, tr. 750; Newton và Donaghy 1997, tr. 251 (với Tây Ban Nha).

[\[382\]](#) Chính sách chống độc quyền nhằm buộc các công ty hành động theo lối cạnh tranh bằng cách chia nhỏ các công ty độc quyền, cấm liên doanh liên kết làm gia tăng quyền lực trên thương trường, tìm và phạt những công ty thông đồng với nhau nhằm đặt giá cao hơn giá trị trường (ND)

[\[383\]](#) Xem Singh và Dhumale 1999 để thấy việc phê bình quan điểm chính thống này.

[\[384\]](#) Cornish 1979; Gerber 1998, tr. 36

[\[385\]](#) Brogan 1985, tr. 458, 464; Garraty và Carnes 2000, tr. 518, 613-614, 622.

[\[386\]](#) Việc tái tổ chức có thể dẫn tới sự mở rộng hoặc thu hẹp quy mô của công ty, hoặc sự thay đổi chính sách, hoặc sự thay đổi chiến lược của những sản phẩm cụ thể (ND)

[\[387\]](#) Cornish 1979; Mercer 1995, tr. 44-46, 49-50, 99-105, 125-126; Hannah 1979.

[388] Bruck 1962, tr. 93, 96; 196-197, 222; Hannah 1979; Gerber 1979, tr. 115, 129-131, 134, 147. Mọi người đều biết rằng sau Thế chiến II, Đức cùng Nhật Bản đã bị chính quyền chiếm đóng của Mỹ buộc phải chấp nhận luật cạnh tranh nghiêm khắc theo kiểu Mỹ. Nhưng sau các lần sửa đổi, nhất là vào năm 1953, luật đã khiến việc đồng thuận trở nên dễ dàng hơn, nhất là giữa các công ty nhỏ, khi có liên quan tới những mục tiêu như “hợp lý hóa”, “chuyên môn hóa” (ví dụ phân khúc thị trường được đàm phán), hoạt động liên doanh xuất khẩu và điều chỉnh cơ cấu (Shin 1994, tr. 343-355).

[\[389\]](#) Hodne 1981, tr. 514-515 (với Na Uy); Dahl 1982, tr. 298 (với Đan Mạch).

[\[390\]](#) Chi tiết đoạn tiếp theo là từ Kindleberger 1984, nếu không có ghi chú khác.

[\[391\]](#) Chi tiết về Phở lấy từ Tilly 1994; về Thụy Điền, Chang và Kozul-Wright 1994, tr. 872; về Bồ Đào Nha, Mata và Valerio 1984, tr. 147-148.

[\[392\]](#) Lamoreaux 1994. Nhưng, Lamoreaux khẳng định rằng với mức độ cạnh tranh cao và mức độ đòn bẩy thấp trong ngành ngân hàng ở Mỹ, cách làm này là có lợi.

[\[393\]](#) Munn 1981, Cottrell 1980.

[\[394\]](#) Atack và Passell 1994, tr. 103.

[\[395\]](#) Atack và Passell 1994, tr. 104.

[\[396\]](#) Broagan 1985, tr. 523.

[\[397\]](#) Clark 1996, tr. 97-99.

[\[398\]](#) Tilly 1994 (vói Đức); Van der Wee 1987, tr. 56 (vói Bì).

[\[399\]](#) Grabel 2000 trình bày một bài tổng quan rõ nhất về cuộc tranh luận này; Helleiner 2001 trình bày một bài tổng quan hấp dẫn về lịch sử của cuộc tranh luận này trong bối cảnh các nước đang phát triển.

[\[400\]](#) Và thực ra đây là quan điểm của Friedrich von Hayek, khi ông đề xuất bỏ ngân hàng trung ương và đưa ra lý lẽ ủng hộ sự cạnh tranh tự do giữa các ngân hàng phát hành tiền giấy.

[\[401\]](#) Trích dẫn trong Kindleberger 1996, tr. 146. Nguyên bản là của H. Spencer, “State Tampering with Money and Banks” trong cuốn *Essays: Scientific, Political, and Speculative* (London: Wiliam & Northgate, 1891), tập 3, tr. 354.

[\[402\]](#) Chi tiết, xem Kindleberger 1984; Cameron 1993.

[403] Kindleberger 1984, tr. 50; Larsson 1993, tr. 47-48; website Ngân hàng Trung ương Thụy Điển:
<http://www.riksbank.se>.

[\[404\]](#) Về Ngân hàng Anh, xem Kindleberger 1984, tr. 90-92, 277-280; về Ngân hàng Pháp, xem Plesis 1994; về Ngân hàng Hà Lan, xem ‘T Hart và cộng sự 1997, tr. 4; Jonker 1997, tr. 95.

[\[405\]](#) Pérez 1997, tr.67 (với Tây Ban Nha); Mata và Valerio 1994, tr. 139-148 (với Bồ Đào Nha).

[\[406\]](#) Dechesne 1931, tr. 402.

[\[407\]](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 154-155, 423; Atack và Passell 1994; Brogan 1985, tr. 266, 277.

[\[408\]](#) Cochran và Miller 1942, tr. 295.

[\[409\]](#) Brogan 1985, tr. 477. Bằng chứng gây ấn tượng nhất là câu chuyện của Charles E. Mitchell, người đứng đầu National City Bank đồng thời là giám đốc Ngân hàng Dự trữ Liên bang của New York. Mitchell, trong một nỗ lực để giảm thiểu thiệt hại đối với những hoạt động đầu cơ của ông trong giai đoạn sắp xảy ra cuộc Đại Suy thoái, đã ép thành công Ban giám đốc Ngân hàng Dự trữ Liên bang đảo ngược chính sách thắt chặt tiền tệ được công bố vào đầu năm 1929 (Brogan 1985, tr. 525-526).

[\[410\]](#) Đến năm 1936 vẫn do các chủ nhà băng kiểm soát.

[\[411\]](#) Về mặt pháp lý, độc quyền phát hành tiền được xác lập năm 1887, nhưng trên thực tế do sự phản đối của các ngân hàng phát hành tiền khác mà mãi đến năm 1891 ngân hàng này mới được độc quyền phát hành tiền giấy. Ngân hàng này vẫn hoàn toàn thuộc kiểm soát của tư nhân và không có quyền can thiệp vào thị trường tiền tệ.

[\[412\]](#) Đến năm 1929, 65% các ngân hàng nắm giữ 20% tổng tài sản của các ngân hàng vẫn nằm ngoài Hệ thống Dự trữ Liên bang.

[\[413\]](#) Singh 1997, đưa ra những phê bình rất thuyết phục về quan điểm này.

[\[414\]](#) Zysman 1983; Cox 1986; Hutton 1995; Dore 200 trình bày những cuộc thảo luận phức tạp, cập nhật về cuộc tranh luận này.

[\[415\]](#) Banner 1998, tr. 39-40, 191-195, 109-110.

[\[416\]](#) Pennington 1990, tr. 31, 38-42.

[\[417\]](#) Pennington 1990, tr. 54-55.

[\[418\]](#) Banner 1998, tr. 161-163, 170-171, 174-175, 281.

[\[419\]](#) Geist 1997, tr. 169, 228; Atack và Passell 1994; Garraty và Carnes 2000, tr. 750.

[\[420\]](#) Di John và Putzel 200; Toye 2000 đưa ra một bảng điều tra rất rõ ràng và cập nhật về các vấn đề tài chính ở các nước đang phát triển.

[\[421\]](#) Xem Kindleberger 1984, tr. 161-162 (Anh), tr. 168-170 (Pháp); ‘T Hart 1997, tr. 29, và Kindleberger, tr. 100 (Hà Lan).

[\[422\]](#) Trích trong Cochran và Miller 1942, tr. 48.

[\[423\]](#) Di John and Putzel 1942.

[\[424\]](#) Booney 1995, tr. 443-445; Deane, 1979, tr. 228-229 (Anh); Mørch 1982, tr. 160-161 (Đan Mạch); Garraty và Carnes 2000, tr. 408, 468; Carlson 1991, tr. 540 (Mỹ).

[\[425\]](#) Trích trong Bonney 1995, tr. 434.

[\[426\]](#) Hobsbawm 1999, tr. 213.

[\[427\]](#) Mørch 1982, tr. 160-161 (Đan Mạch); Baack và Ray 1985; Carson 1991, tr. 540 (Mỹ); Baudhuin 1946, tr. 113-116 (Bỉ); Meta và Valerio 1994, tr. 186-192 (Bồ Đào Nha); Larsson 1993, tr. 79-80 (Thụy Điển); Carr 1980, tr. 101 (Tây Ban Nha).

[\[428\]](#) Xem Chang và Rowthorn 1995, Chương 2; Rodrik 1999 có quan điểm tương tự.

[\[429\]](#) Pierson 1998, tr. 106-107.

[\[430\]](#) Pierson 1998, tr. 105, bảng 4.2.

[\[431\]](#) Blackbourn 1997, tr. 346-347; chi tiết về Trường phái lịch sử Đức, xem thêm Balabkins 1988.

[\[432\]](#) Trong thời gian này, Ireland là thuộc địa của Anh.

[\[433\]](#) Mặc dù một số thiết chế phúc lợi xã hội được áp dụng ở Bồ Đào Nha từ những năm 1960, nhưng đó vẫn là những hệ thống rời rạc, trong đó có cả những cơ chế không hoàn chỉnh quản lí bảo hiểm xã hội của những nhóm xã hội nhất định cho tới tận năm 1984.

[\[434\]](#) Mặc dù một số thiết chế phúc lợi xã hội được áp dụng ở Bồ Đào Nha từ những năm 1960, nhưng đó vẫn là những hệ thống rời rạc, trong đó có cả những cơ chế không hoàn chỉnh quản lí bảo hiểm xã hội của những nhóm xã hội nhất định cho tới tận năm 1984.

[\[435\]](#) Mặc dù một số thiết chế phúc lợi xã hội được áp dụng ở Bồ Đào Nha từ những năm 1960, nhưng đó vẫn là những hệ thống rời rạc, trong đó có cả những cơ chế không hoàn chỉnh quản lí bảo hiểm xã hội của những nhóm xã hội nhất định cho tới tận năm 1984.

[\[436\]](#) Basu 1999a, 1999b, Engerman 2001 là bài tổng quan về vấn đề này.

[\[437\]](#) Hammond và Hammond 1995, tr. 169 (Anh); Lee 1978, tr. 466 (Đức); Montgomery 1939, tr. 219-222 (Thụy Điển).

[\[438\]](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 227, n. 1.

[\[439\]](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 229, 600.

[\[440\]](#) Blaug 1958; Marx 1976, tr. 390; Hammond và Hammond 1995, tr. 153-154.

[\[441\]](#) Các chi tiết tiếp theo lấy từ Marx 1976, tr. 390-395; xem thêm trong Mathias 1969, tr. 203-204.

[\[442\]](#) Hobsbawm 1999, tr. 103, 634-635, 636, chú thích 47.

[\[443\]](#) Lee 1978, tr. 467; Engerman 2001.

[\[444\]](#) Hadenius và cộng sự 1996, tr. 250; Montgomery 1939, tr. 225-226.

[\[445\]](#) Mørch 1982, tr. 364-367.

[\[446\]](#) Nerborvik 1986, tr. 210; Engerman 2001, phụ lục 1.

[\[447\]](#) Soto 1989, tr. 702-704 (Tây Ban Nha); Engerman 2001, bảng 1 (Hà Lan và Thụy Sĩ).

[\[448\]](#) Dechesne 1932, tr. 494-495; Blanpain 1996, tr. 180-182 (Bi); Clark 1996, tr. 137 (Ý); Serrao 1979, tr. 413 (Bò Đào Nha).

[\[449\]](#) Engerman 2001, bảng 5.

[\[450\]](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 607, 764. Tôi xin cảm ơn Stanley Engerman vì trong những trao đổi có tính cá nhân đã giúp tôi chú ý đến những cố gắng lập pháp năm 1919.

[\[451\]](#) Khi Massachusetts thông qua luật của bang này.

[\[452\]](#) Cochran và Miller 1942, tr. 245.

[\[453\]](#) Lee 1978, tr. 483-484 (Đức); Pryser 1985, tr. 194-195 (Na Uy); Hadenius và cộng sự 1996, tr. 250 (Thụy Điển); Mørch 1982 (Đan Mạch).

[\[454\]](#) Marx 1976, tr. 394.

[\[455\]](#) Marx 1976, tr. 395, 398-399; Hobsbawn 1999, tr. 102.

[\[456\]](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 607; tất cả những thông tin còn lại trong đoạn này lấy từ Garraty và Carnes 2000 tr. 607-608.

[\[457\]](#) Garraty và Carnes 2000, tr. 607.

[\[458\]](#) Kuisel 1981, tr. 4 (Pháp); Engerman 2001, phụ lục 1 (các nước thuộc bán đảo Scandinavian); Clark 1996, tr. 137 (Ý); Soto 1989, tr. 591 (Tây Ban Nha); Dechesne 1932, tr. 496 (Bỉ).

[\[459\]](#) Soto 1989, tr. 585-586 (Tây Ban Nha); Norborg 1982, tr. 61 (Thụy Điển); Mørch 1982, tr. 17-18 (Đan Mạch); Blanpain 1996, tr. 180-182 (Bi); Garraty và Carnes 2000, tr. 764 (Mỹ).

[\[460\]](#) Tất nhiên, những hoạt động có giá trị gia tăng cao này sẽ phụ thuộc vào từng nước và từng thời kì mà ta quan tâm. Một ví dụ cực đoan là sản xuất quần áo len là những hoạt động có giá-trị-gia-tăng cao trong thế kỷ XIV và XV ở châu Âu, hiện nay trở thành hoạt động có giá-trị-gia-tăng-thấp. Hơn nữa, những hoạt động có giá trị gia tăng cao không nhất thiết là trong ngành “công nghiệp (sản xuất)” theo nghĩa thông thường, như thường được ngụ ý bằng thuật ngữ “thúc đẩy các ngành non trẻ”. Ở những nơi có trình độ công nghệ cao, những hoạt động có giá trị gia tăng cao cũng có thể được chính thức phân loại là “ngành dịch vụ”.

[\[461\]](#) Xem Chang 1994, chương 3; Stiglitz 1996; Lall 1998 để biết nguyên nhân của những khác biệt đó. Vấn đề thường gặp nhất là các doanh nhân trong khu vực tư nhân có tỉ lệ chi phí-lợi ích cần có sự can thiệp của nhà nước đã hoàn toàn biến mất. Đây là ví dụ vì sao Frederick Đại đế phải sử dụng (một cách thành công) một vài doanh nhân-quan chức nhằm phát triển ngành công nghiệp ở Silesia hay nhiều nước đang phát triển phải sử dụng những doanh nghiệp nhà nước sau khi giành được độc lập sau Thế chiến II (nhiều trường hợp không thành công).

[\[462\]](#) Shafaceddinn chỉ ra rằng List cũng coi thuế nhập khẩu và trợ cấp chỉ là hai trong số nhiều chính sách phát triển công nghiệp (2000, tr. 9-10).

[\[463\]](#) Chi tiết, xem Evans 1995; Stiglitz 1996; Chang và Cheema 2002.

[\[464\]](#) Luận cứ đáng tin cậy do O'Rourke 2000, tr. 474-475, đưa ra. Ông trích dẫn một vài công trình nghiên cứu của Jeffrey Williamson và đồng nghiệp cho rằng trong thế kỷ XIX, bảo hộ thuế quan làm gia tăng đầu tư bằng cách giảm giá hàng hóa vốn (một cách tương đối), trong bối cảnh hàng hóa vốn rất ít được đem ra buôn bán khi đó. Sau đó ông khẳng định rằng, trong thế kỷ XX, hàng hóa vốn đã được mua bán nhiều hơn, và có bằng chứng là bảo hộ làm tăng giá hàng hóa vốn (một cách tương đối) và vì vậy làm giảm đầu tư. Nhưng, ông công nhận rằng kết quả của thế kỷ XIX là rất nhạy cảm với mẫu quan sát, cùng với đó là một sự tương quan rất không hợp lý rằng tỉ trọng đầu tư có ảnh hưởng tiêu cực tới tăng trưởng trong mô hình Solow mở rộng. Nhưng ông thừa nhận rằng luận cứ này còn thiếu thuyết phục.

[\[465\]](#) Weisbrot et al. 2000 không coi “các nước đang phát triển” là một phạm trù, nhưng tôi (hơi tùy tiện một chút) định nghĩa là những nước có thu nhập trên đầu người ít hơn 10.000 đôla tính theo tỉ giá đôla năm 1999. Nghĩa là các nước như Síp, Đài Loan, Hi Lạp, Bồ Đào Nha và Malta (đứng thứ 24 đến 28) nằm trong danh sách các nước đã phát triển, trong khi các nước như Barbados, Hàn Quốc, Arghentina, Seychelles, và Ả-Rập Xê-út (đứng thứ 29 đến 33) nằm trong số các nước đang phát triển.

[\[466\]](#) Giữa hai giai đoạn này, chỉ có hai nước phát triển gia tăng tốc độ phát triển là Luxembourg và Ireland. 13 nước đang phát triển gia tăng tốc độ phát triển là Chi-lê, Mauritius, Thái Lan, Sri-Lanka, Trung Quốc, Ấn Độ, Bangladesh, Mauritania, Uganda, Mozambique, Chad, Burkina Faso và Burundi. Nhưng, ở Burundi, tốc độ giảm thu nhập đã chậm lại chứ không phải là tăng trưởng nhanh (giảm 25% so với 7%). Đồng thời, sự tăng trưởng nhanh chóng ở ba nước – Uganda, Mozambique và Chad – có thể được giải thích là do chấm dứt nội chiến (hoặc ít nhất là nội chiến đã giảm) chứ không phải do thay đổi chính sách. Trong bối cảnh đó, chỉ có chín nước đang phát triển có sự gia tăng tốc độ tăng trưởng mà về mặt lý thuyết có thể cho là do chuyển sang “chính sách tốt”. Tất nhiên, ngay cả như vậy, chúng ta không nên quên rằng sự cải thiện ở hai nền kinh tế lớn nhất trong chín nước này là Trung Quốc (từ 2,7%/năm đến 8,2%/năm) và Ấn Độ (từ 0,7%/ năm đến 3,7%/ năm) không thể được coi là do “chính sách tốt” như Đồng thuận Washington định nghĩa.

[\[467\]](#) Stiglitz 2001b. Xếp theo tốc độ tăng trưởng đi lên (chứ không phải tốc độ suy giảm, trong tất cả trường hợp trừ Ba Lan), đó là Georgia, Azerbaijan, Moldova, Ukraine, Latvia, Kazakhstan, Nga, Kyrgyzstan, Bulgaria, Lithuania, Belarus, Estonia, Albania, Romania, Uzbekistan, Cộng hòa Séc, Hungary, Slovakia và Ba Lan.

[\[468\]](#) 16 nước là Úc, Áo, Bỉ, Canada, Đan Mạch, Phần Lan, Pháp, Đức, Ý, Nhật Bản, Hà Lan, Na Uy, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Anh và Mỹ.

[\[469\]](#) Marglin và Schor 1990; Armstrong và cộng sự. 1991; Cairncross và Cairnoss 1992.

[\[470\]](#) Một nguyên nhân nữa đằng sau sự tăng trưởng nhanh chóng này là nền kinh tế thế giới tăng trưởng nhanh hơn do sự phát triển nhanh chóng ở các nước phát triển, được coi là phần chính của nền kinh tế thế giới (Grieve Smith). Tuy nhiên, như đã nói ở trên, cần ghi nhận rằng sự tăng trưởng nhanh chóng trong các nền kinh tế phát triển cũng nhờ sự tiến bộ của các thiết chế. Về vai trò của nhu cầu toàn thế giới trong sự tăng trưởng của các nước đang phát triển trong những năm 1960 và 1970, xem Kravis 1970; Lewis 1980.

[\[471\]](#) Những số liệu ở hai bảng hoàn toàn không thể so sánh được với nhau, bởi phạm trù các “nước đang phát triển” trong mỗi bảng có sự khác biệt.

[\[472\]](#) Tốc độ tăng trưởng này tương tự với những nước NDC từ đầu đến giữa thế kỷ XIX (khi họ có rất ít các thiết chế mà hiện nay IDPE đang khuyến cáo) hơn là vào cuối thế kỷ XIX, đầu thế kỷ XX (khi chất lượng các thiết chế đã được cải thiện đáng kể).

[\[473\]](#) Một bằng chứng khác về việc “thiết chế tốt” không đủ để tạo ra tăng trưởng là thực tế các nền kinh tế đang phát triển ở châu Á trong nửa đầu thế kỷ XX – mặc dù thực tế là có nhiều thiết chế hiện đại đã được áp dụng trong thời thực dân (chính thức hoặc không chính thức) – vẫn nằm trong tình trạng gần như trì trệ. Theo tính toán của Maddison 1989, tốc độ tăng trưởng GDP trên đầu người của 9 nước đang phát triển lớn nhất ở châu Á (Bangladesh, Trung Quốc, Ấn Độ, Indonesia, Pakistan, Philippines, Hàn Quốc, Đài Loan và Thái Lan) trong thời kì 1900-1950 chỉ là 0%/năm. Trong giai đoạn này, Đài Loan và Philippines tăng trưởng 0,4%/năm, Hàn Quốc và Thái Lan là 0,1%/năm, Trung Quốc: -0,3%/năm, các nước Nam Á và Indonesia: -0,1%. Nhưng, sau thời thuộc địa, các nước này có thể có tốc độ tăng trưởng nhanh hơn. Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân đầu người trong giai đoạn 1950-1987 của những nước này là 3,1%/năm. Một phần là do chất lượng các thiết chế đã được cải thiện đáng kể, nhưng sự thay đổi quan trọng hơn là họ có khả năng theo đuổi những chính sách “đúng đắn”, đó là chính sách can thiệp ITT. Xem những phân tích chi tiết về điểm này trong Amsden 2001.

[\[474\]](#) Chang 1998a.

[\[475\]](#) Tất nhiên, điều đó không nhất thiết hàm ý rằng tất cả sẽ đều có lợi. Ví dụ, một số công nhân trong các nước phát triển có thể phải chịu tổn hại vì sự gia tăng đầu tư ở các nước đang phát triển dẫn đến sự di chuyển hoạt động sản xuất sang các nước đang phát triển, trừ khi có cơ chế phân phối thu nhập nội bộ phù hợp.