CÁC TẬP ĐOÀN KINH TẾ DƯỚI GÓC NHÌN CỦA KINH TẾ CHÍNH TRỊ HỌC VÀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

PGS. TS BÙI TẤT THẮNG
Viện Chiến lược phát triển

Trong những năm gần đây, cùng với việc hình thành một số TĐKT lớn của nhà nước, vấn đề TĐKT đã trở thành một trong những chủ đề thu hút sự quan tâm chú ý của không chỉ các nhà quản lý, các học giả, mà còn cả đông đảo các tầng lớp dân cư trong xã hội. Đã có một số cuộc hội thảo và không ít các bài nghiên cứu, các bài báo và một số sách chuyên khảo về TĐKT ở nhiều góc độ tiếp cận khác nhau. Nhưng cho đến nay, vẫn chưa có (và có lẽ sẽ khó có thể có) một định nghĩa chung về TĐKT thỏa mãn mọi góc độ nghiên cứu.

Ở góc độ của Kinh tế chính trị học, TĐKT được xem như một loại hình tổ chức sản xuất, một phạm trù thuộc quan hệ sản xuất, ra đời và phát triển trong những điều kiện nhất định của sự phát triển của lực lượng sản xuất. Ở góc độ luật pháp, TĐKT được quy định như thế nào về tổ chức, lĩnh vực hoạt động, các chức năng và quan hệ pháp lý; ở góc độ quản lý, các mô hình TĐKT được định hướng ra sao, quy mô thế nào, quan hệ giữa các đơn vị trong nội bộ tập đoàn và với bên ngoài...; cũng có một số nghiên cứu, giới thiệu về kinh nghiệm phát triển các TĐKT trên thế giới, trong đó có mô hình zaibatsu của Nhật Bản và mô hình chaebol của Hàn Quốc.

Nhìn vào lịch sử phát triển DN, các loại hình DN đã từng phát triển từ thấp đến cao, từ giản đơn đến phức tạp, từ hình thức một chủ sở hữu đến nhiều chủ sở hữu và cuối cùng là hình thức sở hữu xã hội. Tập đoàn sản xuất, theo cách hiểu thông thường hiện nay, là hình thức tổ chức sản xuất ra đời cùng với sự xuất hiện của chế độ cổ phần và sự lũng đoạn của tư bản, đặc biệt khi tư bản tài chính xuất hiện và sự câu kết giữa chúng với tư bản công nghiệp. Trong các giáo trình Kinh tế chính trị học từ lâu đã phân tích rõ xu hướng đi đến độc quyền để tìm kiếm lợi nhuận độc quyền là động cơ thúc đẩy sự hình thành các hình thức các-ten, tơ-rơt, xanh-đi-ca, công-xooc-xiom; tức những liên minh của các nhà tư bản trong các lĩnh vực sản xuất, thương mại, tài chính và ngân hàng. Đến giai đoạn này, cạnh tranh tự do đã chuyển thành hình thức cạnh tranh độc quyền, một hình thức vừa cạnh tranh giữa các nhà tư bản có thế lực lớn (vì thế mà rất quyết liệt), nhưng lại vừa thỏa hiệp để duy trì vị thế độc quyền nhóm của các nhà tư bản đối với thị trường (vì vậy mà gây thiệt hại lớn cho xã hội).

Gần đây trên các sách báo kinh tế, một số nhà nghiên cứu về tập đoàn sản xuất đã quy tất cả các hình thức tổ chức sản xuất, bao gồm các "Consortium", "Conglomerate", "Cartel", "Trust", "Alliance", "Syndicate", "Group" hay "Business Group" theo cách gọi ở châu Âu, các "Zaibatsu" (trước đây) hay các "Keiretsu" (hiện nay) ở Nhật Bản, các "Cheabol" ở Hàn Quốc, Business Houses ở Ấn Độ và các "Jituan Gongsi" (Tổng công ty) ở Trung Quốc... thành các "TĐKT". Tuy nhiên, các nghiên cứu cũng lưu ý rằng, để hiểu được nội dung và bản chất kinh tế của những tên gọi khác nhau về "TĐKT" nêu trên, cần phải hiểu rõ về nguồn gốc xuất xứ và tính chất đặc trưng của từng loại một cách cụ thể.

MỘT SỐ ĐỊNH NGHĨA VỀ TĐKT

Trong bài viết: "Để hiểu đúng về TĐKT", tác giả Doãn Hữu Tuệ cho biết, "các nhà kinh tế học cũng đã đưa ra nhiều định nghĩa về TĐKT. Ví dụ:

"TĐKT là một tập hợp các công ty hoạt động kinh doanh trên các thị trường khác nhau dưới sự kiểm soát về tài chính hoặc quản trị chung, trong đó các thành viên của chúng ràng buộc với nhau bằng các mối quan hệ tin cậy lẫn nhau trên cơ sở sắc tộc hoặc bối cảnh thương mại" (Leff, 1978);

"TĐKT là một hệ thống công ty hợp tác thường xuyên với nhau trong một thời gian dài" (Powell.& Smith- Doesrr, 1934);

"TĐKT dựa trên hoạt động cung ứng sản phẩm dịch vụ thông qua mối ràng buộc trung gian, một mặt ngăn ngừa sự liên minh ngắn hạn ràng buộc đơn thuần giữa các công ty, mặt khác ngăn ngừa một

nhóm công ty sát nhập với nhau thành một tổ chức duy nhất" (Granovette, 1994).

Bên cạnh đó, các công trình nghiên cứu cũng đã chỉ ra một cách rõ ràng rằng các TĐKT có thể dựa trên các kiểu liên minh khác nhau như: quan hệ ngân hàng (Frank & Myer, 1994; Kojima, 1998); sự phối hợp chặt chẽ giữa các ban giám đốc (Mizruchi & Galaskiewicz, 1993); các liên minh chủ sở hữu (Kim, 1991); chia sẻ thông tin (Japelli & Pagano, 1993); các liên doanh (Bergluwf & Perotti, 1994); và các liên minh kiểu Cartel (Green & Porter, 1984)"....

Còn theo tác giả bài viết trên (Doãn Hữu Tuệ), "TĐKT là tổ hợp các công ty có mối quan hệ sở hữu xâu chéo; có quan hệ mật thiết về chiến lược, thị trường hay sản phẩm; có mối liên kết trong hoạt động kinh doanh nhằm tập hợp và chia sẻ các nguồn lực nhằm tăng cường khả năng tích tụ tài sản, nâng cao năng lực cạnh tranh, tối đa hoá lợi nhuận và đạt được các mục tiêu chung".

Luật gia Vũ Xuân Tiền (ủy viên BCH Hội Luật gia TP Hà Nội, Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Tư vấn Quản lý và Đào tạo VFAM Việt Nam) trong bài viết: "Hình thành TĐKT theo mô hình công ty mẹ - công ty con: Những vấn đề cần nghiên cứu, trao đổi", cho biết: "Theo Từ điển thương mại Anh - Pháp - Việt, khái niệm "group - tập đoàn" có thể hiểu như sau: "Một nhóm là một TĐKT và tài chính gồm một công ty mẹ và các công ty khác mà nó kiểm soát hay trong đó nó có tham gia. Mỗi công ty bản thân nó cũng có thể kiểm soát các công ty khác hay tham gia các tổ hợp khác"...

Điều 149 Luật DN năm 2005 quy định: "TĐKT là nhóm công ty có quy mô lớn. Chính phủ quy định hướng dẫn tiêu chí, tổ chức quản lý và hoạt động của TĐKT".

Khoản 1 Điều 26 Nghị định 139/2007/NĐ-CP của Chính phủ quy định: "TĐKT bao gồm nhóm các công ty có tư cách pháp nhân độc lập, được hình thành trên cơ sở tập hợp, liên kết thông qua đầu tư, góp vốn, sáp nhập, mua lại, tổ chức lại hoặc các hình thức liên kết khác; gắn bó lâu dài với nhau về lợi ích kinh tế, công nghệ, thị trường và các dịch vụ kinh doanh khác tạo thành tổ hợp kinh doanh có từ hai cấp DN trở lên dưới hình thức công ty mẹ - công ty con". Tuy nhiên, khái niệm trên cũng không hoàn toàn chính xác. Bởi lẽ, không phải bất kỳ TĐKT nào cũng phải "có từ hai cấp DN trở lên dưới hình thức công ty mẹ - công ty con". Vì vậy, theo chúng tôi (Vũ Xuân Tiền), "TĐKT là một tập hợp gồm hai hay nhiều DN độc lập, hoạt động trong một ngành hay những ngành khác nhau, trong phạm vi một hay nhiều quốc gia, liên kết với nhau theo những nguyên tắc và phương thức nhất định, nhằm tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường và tối đa hóa lợi nhuận trong kinh doanh". Như vậy, để hình thành tập đoàn, nhất thiết phải có từ hai DN độc lập trở lên và có quan hệ gắn bó lâu dài với nhau. Đó là điều cần nhấn mạnh để phân biệt với một số trường hợp đã xuất hiện với những tên gọi công ty cổ phần tập đoàn X; công ty TNHH tập đoàn Y... Đó chỉ là một DN, không thể là một tập đoàn mặc dù tên gọi có thành tố "Tập đoàn".

Ths. Hoàng Thị Tuyết trong bài viết: "Tên gọi Tập đoàn trên thế giới và tại Việt Nam" cho rằng: "TĐKT hay còn gọi là Tập đoàn là một tổ hợp các DN, bao gồm công ty mẹ, các công ty con (DN thành viên) và các DN liên kết khác. Công ty mẹ là hạt nhân của TĐKT, là đầu mối liên kết giữa các DN thành viên, DN liên kết với nhau. Công ty mẹ nắm quyền kiểm soát, chi phối các quyết sách, chiến lược phát triển và nhân sự; chi phối hoạt động của thành viên. Bản thân TĐKT không có tư cách pháp nhân. TĐKT hoạt động trong một ngành hay nhiều ngành khác nhau. Các DN thành viên và DN liên kết có quan hệ với nhau về vốn, đầu tư, tài chính, công nghệ, thông tin,

đào tạo, nghiên cứu và các liên kết khác xuất phát từ lợi ích của các DN tham gia liên kết.

Như vậy, thuật ngữ "Tập đoàn" *(Group)* thường được dùng để chỉ một tổ hợp các DN bao gồm công ty mẹ và các DN thành viên, DN liên kết".

Nếu xét trên mặt định nghĩa, *tập đoàn và công ty mẹ/con* không khác nhau. Nhưng qua thực tế, ta thấy công ty mẹ/con, khác với tập đoàn ở hai điểm. Thứ nhất, công ty mẹ/con thường hoạt động trong cùng một ngành nghề, thí dụ như công ty mẹ làm sản phẩm cuối cùng thì công ty con cung ứng vật tư và các dịch vụ cần thiết. Thứ hai, công ty mẹ có ảnh hưởng trực tiếp và quyết định đến mục tiêu kinh doanh và bộ phận quản lý công ty con. Dù thế nào, không có luật pháp nào phân biệt giữa loại hình công ty mẹ/con và tập đoàn.

Chaebol ở Nam Triều Tiên và *keretsu* ở Nhật cũng là những loại hình thức tập đoàn nhưng lại không giống nhau. *Chaebol* của Nam Triều Tiên thường mang hình thức của một công ty mẹ, và có nhiều công ty con hoạt động để đáp ứng yêu cầu vật tư và dịch vụ của công ty mẹ. *Chaebol* cũng thường thuộc sở hữu và do đó đặt dưới quyền quản lý của một gia đình. Về mặt quản lý, *keretsu* ở Nhật khá giống tập đoàn (*conglomerate*) ở Mỹ, là do những người chuyên nghiệp làm thuê quản lý, nhưng về mặt sở hữu chúng là công ty có tư cách pháp nhân độc lập, nhưng hoạt động mang tính liên hệ nối kết lâu dài, giúp đỡ lẫn nhau, dựa vào chữ tín, được cung cấp hàng hoá, tín dụng lâu dài mà không cần phải trả ngay".

Tập hợp các thông tin về định nghĩa TĐKT nêu đã nêu trên cho thấy, một mặt, trong khi quan niệm về TĐKT còn có sự khác nhau, nhưng mặt khác, các ý kiến lại khá thống nhất trong việc liệt kê danh sách những loại hình khác nhau của "TĐKT". Điều đáng nói là, trong khi các ý kiến thảo luận có xu hướng cho rằng, các TĐKT không có tư cách pháp nhân, nhưng khi kể tên các loại hình được coi là "TĐKT" thì lại có cả những loại có tư cách pháp nhân: Conglomerate ở các nước Âu-Mỹ, Zaibatsu (ở Nhật Bản), Cheabol (ở Hàn Quốc), "Jituan Gongsi" (Tổng công ty ở Trung Quốc). Vì vậy, có lẽ cần có sự phân tích sâu sắc hơn đối với từng loại cụ thể để tìm ra những mô hình thích hợp đối với những nước đi sau.

NHỮNG THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ ZAIBATSU VÀ CHEABOL

Zaibatzu ở Nhật Bản và Chaebol ở Hàn Quốc được coi là những biến thể đặc thù của Conglomerate ở phương Tây.

Zaibatsu

Zaibatsu (tiếng Nhật Bản) là thuật ngữ dùng để chỉ các công nghiệp và tài chính của đế chế Nhật Bản, có tầm ảnh hưởng và quy mô kinh tế lớn, cho phép chúng kiểm soát phần lớn nền kinh tế Nhật Bản từ thời Minh Trị đến khi kết thúc chiến tranh thế giới thứ II.

Zaibatsu là những độc quyền mang tính gia tộc, kiểm soát theo ngành dọc, trong đó có một công ty mẹ, sở hữu toàn bộ một ngân hàng cấp vốn và một số công ty công nghiệp con cùng ngành.

Đương thời, các zaibatsu có vai trò rất lớn trong nền kinh tế và phát triển công nghiệp của đế chế Nhật Bản, có ảnh hưởng lớn đối với quốc gia cũng như chính sách đối ngoại. Vào thời kỳ đầu chiến tranh thế giới thứ II, tứ đại zaibatsu (Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo và Yasuda) đã trực tiếp kiểm soát hơn 30% ngành công nghiệp khai khoáng, hóa chất và luyện kim, gần 50% thị trường máy móc và thiết bị, chiếm phần lớn trong kim ngạch ngoại thương và 60% buôn bán chứng khoán. (*Nguồn: Wikipedia, the free encyclopedia*).

Sau chiến tranh thế giới thứ II, với các chính sách cải cách kinh tế, các zaibatsu đã có nhiều thay đổi. Hội đồng cải cách kinh tế đã phá bỏ hình thức độc quyền mang tính gia đình trị của các zaibatzu bằng cách cho phép công nhân viên công ty và các cư dân địa phương, lần đầu tiên có được cơ hội mua các cổ phần thanh toán của các zaibatsu theo giá của Hội đồng ấn định, và không cho phép bất kỳ ai được mua hơn một phần trăm của bất cứ công ty nào. "Kết quả của các chính sách đó là 29,3% các công nhân viên của các công ty liên quan đã mua 38,5% tổng số cổ phần bán ra. Cuối năm tài chính 1949 (tháng 3/1950), số cổ phần do các cá nhân nắm giữ đạt tới gần 70% tổng số chứng khoán chưa trả".

Các zaibatzu kể từ đó, đã không còn là tổ chức độc quyền theo kiểu gia đình trị đối với ngành dọc, mà chuyển thành hình thức keiretsu - một dạng có nhiều mối liên kết theo chiều ngang hơn.

Chaebol

Chaebol (tiếng Hàn Quốc) là một thuật ngữ chỉ các của Hàn Quốc, có đặc điểm là sở hữu của các nhóm gia đình và mang tính độc quyền cao. Các TĐKT kiểu "chaebol" xuất hiện dưới thời Tổng thống (1961-1979) cùng với chủ trương đẩy nhanh quá trình CNH. Các ý kiến phân tích cho rằng, Tổng thống đã phỏng theo mô hình zaibatsu của Nhật Bản để hỗ trợ xây dựng các chaebol của Hàn Quốc. Dĩ nhiên, các chaebol có nhiều điểm khác với các zaibatsu, chẳng hạn: các chaebol không được sở hữu ngân hàng riêng; có

mức đa dạng dạng hóa sản phẩm cao hơn, hoạt động trong nhiều lĩnh vực, ngành nghề. Trung bình, mỗi chaebol có khoảng 29 công ty thành viên. Riêng bốn chaebol lớn nhất (Hyundai, Samsung, LG và Daewoo) có tổng cộng 166 công công ty, trung bình mỗi tập đoàn này có 41 công ty. Ba tập đoàn Samsung, LG và Daewoo hoạt động trong 56-57 ngành công nghiệp khác nhau. Số tập đoàn hoạt động chuyên ngành rất ít. Các chaebol nhận được sự hỗ trợ mạnh từ phía chính phủ, thông qua các chính sách vay nợ (trong và ngoài nước), các chính sách giá cả, xuất nhập khẩu và thuế khoá...

Cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997 đã khiến 11 trong số 30 chaebol lớn nhất bị phá sản. Các nhà kinh tế cho rằng, sự đa dạng hóa sản phẩm quá mức cùng với sự hỗ trợ quá nhiều của nhà nước, trong đó đặc biệt là bộ ba liên kết: chaebol - ngân hàng - chính phủ tạo thành cái gọi là "CNTB thân hữu" (crony capitalism), đã là nguyên nhân chính của tình trạng kém hiệu quả và năng lực cạnh tranh của các chaebol, khiến chúng phải chịu tác động nặng nề của cuộc khủng hoảng. Ngay sau đó, các chaebol bước vào thời kỳ cải cách được coi là rất triệt để, bao gồm: Thay vì kinh doanh đa ngành, các chaebol phải tập trung chuyên môn hóa một số sản phẩm chính, giảm bớt số lượng các công ty thành viên có sản phẩm xa với sản phẩm được chuyên môn hóa; Phi tập trung hóa quản lý và khuyến khích các chaebol thuê các nhà quản trị chuyên nghiệp; Minh bạch hóa kết quả kiểm toán; áp dụng luật chống độc quyền và đánh thuế cao đối với tài sản thừa kế.

Các chaebol đã không mất đi, nhưng đã được cải tổ lại. Hiện nay, nhiều chaebol đã lấy lại được năng lực cạnh tranh và vai trò đầu tầu trong sự phục hồi và phát triển kinh tế Hàn Quốc sau khủng hoảng. Có vẻ như các chaebol sau cải cách đã giống với keiretsu nhiều hơn zaibatsu.

Tuy nhiên, quan sát tất cả các loại hình tổ chức được coi là "TĐKT" nêu trên, có thể thấy chúng có chung những đặc điểm cơ bản là: quy mô kinh tế rất lớn, phạm vi hoạt động rất rộng (gồm những công ty xuyên quốc gia, đa quốc gia) và hình thức sở hữu đa dạng. Ngoài ra, hầu hết những "TĐKT" dưới hình thức các loại hình tổ chức kể trên đều xuất xứ từ khu vực kinh tế tư nhân, là con đẻ tự nhiên của kinh tế thị trường ở những nước TBCN.

Như vậy, dù có tồn tại dưới hình thức đặc thù nào thì sự phát triển cao của lực lượng sản xuất và hình thức sở hữu xã hội dưới dạng cổ phần, cộng với động cơ tìm kiếm lợi nhuận độc quyền đã sinh ra các "TĐKT". Do vậy, có thể kết luận rằng, về cơ bản, việc hình thành các "TĐKT" vốn là công việc của thị trường, là sự phát triển tự nhiên của các hình thức tổ chức sản xuất tương thích với trình độ phát triển cao của lực lượng sản xuất.

Do có sự phù hợp giữa hình thức tổ chức sản xuất và trình độ phát triển lực lượng sản xuất, sự ra đời của các hình thức khác nhau của "TĐKT" đã có đóng góp rất lớn cho sự phát triển kinh tế của xã hội, nhờ những ưu việt nổi trội là: đạt được tính hiệu quả do quy mô (economic of scale), có khả năng kinh tế để đầu tư phát triển và ứng dụng khoa học-công nghệ, nâng cao năng suất lao động và năng lực cạnh tranh (cả cấp công ty lẫn quốc gia)...

Tuy nhiên, do được thúc đẩy bởi động cơ giành giật lợi nhuận độc quyền, các tập đoàn đều có xu hướng tự nhiên là cạnh tranh giành thế độc quyền, ngăn cản sự gia nhập thị trường của những người khác. Vì những thiệt hại kinh tế mà chế độ độc quyền sinh ra cho xã hội, nên hầu như ở mọi nước, nhà nước đều đã ban hành Luật chống độc quyền (hay Luật về cạnh tranh) để khống chế xu hướng dẫn đến độc quyền. Ngay từ khi kinh tế học ra đời, các nhà kinh tế học đã coi đây như một trong những chức năng chủ yếu và tự nhiên của Nhà nước. Nếu ở đâu nhà nước không làm tròn sứ mệnh ngăn chặn độc quyền, những mặt tích cực mà các tập đoàn đáng ra có thể mang lại cho sự phát triển kinh tế của xã hội, có nguy cơ bị thay thế bằng những tác hại chúng gây cho xã hội, do cơ chế tìm kiếm lợi nhuận độc quyền gây ra.

Tóm lại, ở góc độ kinh tế chính trị học, sự xuất hiện một hình thức tập đoàn nào đó được quy định bởi các điều kiện khách quan của trình độ phát triển lực lượng sản xuất và thể chế. Ngày nay, khi quá trình toàn cầu hóa đang diễn ra mạnh mẽ, sự di chuyển và du nhập các yếu tố của lực lượng sản xuất cũng như các yếu tố thể chế và tổ chức trở nên thuận tiện, nhanh chóng và dễ dàng, khiến cho các nước chậm phát triển hoàn toàn có cơ hội và khả năng lựa chọn phỏng theo để hình thành một hình thức TĐKT nào đó. Song, như tiến trình lịch sử đã chỉ ra, cho đến nay, những TĐKT ra đời và phát triển đều là sản phẩm tự nhiên của thị trường, còn nhà nước thì quản lý và điều chỉnh hoạt động của chúng bằng những quy định pháp luật, trong đó luật chống độc quyền giữ vai trò then chốt. Các tập đoàn chỉ có thể phát huy hiệu quả và vai trò khi những cơ sở khách quan về sức sản xuất và thể chế cần thiết đã sẵn sàng và chín muồi cho sự vận hành của chúng. ❑