

## LỜI CAM ĐOAN

*Tôi xin cam đoan, đây là kết quả nghiên cứu độc lập của riêng tôi. Các số liệu và tư liệu nêu trong luận án là trung thực. Các kết quả nghiên cứu trong luận án chưa được công bố trong bất kỳ công trình nào. Nếu sai, tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm.*

Tác giả luận án

Đậu Đức Khởi.

## MỤC LỤC

Trang

	<b>MỞ ĐẦU.....</b>	<b>5</b>
Chương 1:	<b>LÝ LUẬN VỀ PHÂN PHỐI THU NHẬP TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG.....</b>	<b>13</b>
1.1.	Những vấn đề lý luận cơ bản về phân phối thu nhập.....	13
1.2.	Kinh tế thị trường và phân phối thu nhập trong nền kinh tế thị trường.....	25
1.3.	Các lý luận về phân phối trong nền kinh tế thị trường.....	42
1.4.	Kinh nghiệm của Trung Quốc về thực hiện phân phối thu nhập trong các doanh nghiệp.....	63
Chương 2:	<b>THỰC TRẠNG PHÂN PHỐI THU NHẬP TRONG EVN: ĐẶC ĐIỂM, TÍNH CHẤT VÀ TÁC ĐỘNG PHÂN PHỐI THU NHẬP ĐẾN PHÁT TRIỂN NGÀNH CÔNG NGHIỆP ĐIỆN.....</b>	<b>72</b>
2.1.	Tính chất của hoạt động kinh tế trong EVN trong thời kỳ đổi mới vừa qua.....	72
2.2.	Thực trạng phân phối thu nhập cá nhân trong EVN.....	109
2.3.	Tính chất phân phối thu nhập và những vấn đề phân phối thu nhập trong EVN.....	127
Chương 3:	<b>TIẾP TỤC ĐỔI MỚI VÀ HOÀN THIỆN PHÂN PHỐI THU NHẬP TRONG EVN.....</b>	<b>139</b>
3.1.	Bối cảnh phát triển của công nghiệp điện Việt Nam và sự cần thiết đổi mới kinh tế trong doanh nghiệp điện.....	139
3.2.	Tiếp tục đổi mới trong ngành công nghiệp điện.....	150
3.3.	Quan điểm và giải pháp đổi mới, hoàn thiện phân phối thu nhập cho cá nhân trong EVN.....	174
	<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>203</b>
	<b>DANH MỤC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ .....</b>	<b>207</b>
	<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>208</b>

## DANH MỤC BIỂU

<b>Số thứ tự</b>		<i>Trang</i>
<b><i>Biểu 2.1</i></b>	Kết quả sản xuất kinh doanh của EVN .....	107
<b><i>Biểu 2.2</i></b>	Đơn giá tiền lương giao cho các công ty điện lực.....	113
<b><i>Biểu 2.3</i></b>	Biểu tổng hợp đơn giá tiền lương giao cho các nhà máy điện.....	116
<b><i>Biểu 2.4</i></b>	Đơn giá tiền lương năm 2003 của các công ty TVXD điện.....	117
<b><i>Biểu 3.1</i></b>	Những chỉ số kinh tế của thời kỳ đổi mới.....	140
<b><i>Biểu 3.2</i></b>	Mức độ đóng góp của các lĩnh vực kinh tế vào tăng trưởng.....	142
<b><i>Biểu 3.3</i></b>	Nhu cầu công suất các nhà máy điện cần đưa vào vận hành giai đoạn 2005-2010.....	144
<b><i>Biểu 3.4</i></b>	Lưới điện truyền tải dự kiến xây dựng.....	145
<b><i>Biểu 3.5</i></b>	Kế hoạch phát triển hệ thống lưới phân phối điện đến 2010.....	146

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CNH	Công nghiệp hoá
CNTB	Chủ nghĩa Tư bản
CNXH	Chủ nghĩa Xã hội
CPI	Chỉ số giá cả
ĐCS	Đảng Cộng sản
EVN	Tổng công ty Điện lực Việt Nam
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
HĐH	Hiện đại hoá
HTX	Hợp tác xã
LĐ	Lao động
WTO	Tổ chức thương mại thế giới

## MỞ ĐẦU.

### 1, Tính cấp thiết của đề tài.

Đổi mới kinh tế, chuyển kinh tế từ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, phi thị trường sang kinh tế thị trường và hội nhập nền kinh tế vào nền kinh tế toàn cầu là một sự thay đổi căn bản trong phương thức sản xuất, kết cấu kinh tế và con đường phát triển kinh tế.

Mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung phi thị trường trước đây có một đặc trưng nổi bật: i, Kinh tế Nhà nước với các doanh nghiệp Nhà nước chiếm vị trí chủ đạo, hơn nữa là lực lượng kinh tế bao trùm, xuyên suốt chi phối toàn bộ tiến trình phát triển kinh tế; ii, Cơ chế bao cấp, hành chính, chỉ huy. Cấu trúc và cơ chế kinh tế này đã làm cho bộ máy kinh tế sơ cứng, trì trệ, thiếu động lực. Bởi vậy, chuyển sang kinh tế thị trường, ở một ý nghĩa nhất định, là thay đổi căn bản trong cơ chế kinh tế và giải tính chất Nhà nước trong hoạt động kinh tế trở thành tất yếu.

Điện lực là một lực lượng sản xuất quyết định, một yếu tố kỹ thuật đặc trưng của nền đại công nghiệp. Bởi vậy, để chuyển nền kinh tế từ kinh tế nông nghiệp sang kinh tế công nghiệp phát triển, điện khí hoá toàn nền kinh tế, xác lập một nền tảng kỹ thuật cho nền đại công nghiệp trở nên cần thiết. Tuy nhiên, trong mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung, với tính cách là một lực lượng sản xuất của nền đại công nghiệp, điện lực đã không có được một hình thái kinh tế thích hợp để phát triển. Những ưu tiên đặc biệt của Nhà nước về đầu tư, về cơ chế và chính sách đã không thay được cơ chế nội sinh tự điều chỉnh thích hợp là cơ chế thị trường cho điện lực phát triển. Năm 1994, trong tiến trình đổi mới của nền kinh tế, Nhà nước đã có chủ trương thành lập các tập đoàn kinh tế mạnh với hình thức là các Tổng công ty. Chủ trương này nhằm thay đổi cơ chế quản lý, thị trường hoá các ngành công nghiệp, dịch vụ và kinh doanh hoá các hoạt động sản xuất – dịch vụ trong các doanh nghiệp Nhà nước. Trong bối cảnh này, năm 1995, Tổng công ty điện lực Việt Nam được thành lập theo Quyết định số 562 TTg ngày 10/10/1994 và hoạt động theo điều lệ do Chính phủ ban hành trong Nghị

định số 14/CP ngày 27/01/1995. Tới nay, hoạt động của Tổng công ty điện lực Việt Nam đã trải qua trên 10 năm. Câu hỏi đặt ra ở đây là sự đổi mới trong cơ chế kinh tế, từ cơ chế quan liêu bao cấp của mô hình kế hoạch hoá tập trung sang mô hình kinh tế thị trường làm thay đổi ra sao quan hệ và cơ chế phân phối thu nhập trong Tổng công ty điện lực? Các quan hệ và cơ chế phân phối đó đã thích ứng với hệ kinh tế thị trường hay chưa? Do vậy, đã giúp gì cho việc giải tính chất Nhà nước, do đó kinh doanh hoá của hoạt động kinh tế của doanh nghiệp và thị trường hoá ngành công nghiệp điện? Trả lời những câu hỏi này, **một mặt**, giúp chúng ta làm sáng tỏ vấn đề cần một cơ chế, một chế độ phân phối nào để tạo ra động lực cho ngành công nghiệp điện phát triển trong quan hệ đáp ứng được yêu cầu phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế. **Mặt khác**, để trả lời câu hỏi này, cần vận dụng những lý luận phân phối thu nhập cá nhân nào của nền kinh tế thị trường.

Phân phối thu nhập là một khâu của quá trình tái sản xuất, đồng thời là một quan hệ kinh tế trung tâm hợp thành nền tảng, hay hệ thống quan hệ kinh tế làm hình thái tất yếu cho lực lượng sản xuất phát triển. Bởi vậy, khi chuyển từ cơ chế phân phối của hệ thống kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang cơ chế phân phối của hệ thống kinh tế thị trường, để hiểu về quá trình thay đổi trong quan hệ và nhất là trong việc xác định cơ chế, chế độ phân phối thu nhập đòi hỏi phải xuất phát từ góc độ lý luận kinh tế chính trị học để phân tích. Hơn nữa, hai hệ thống kinh tế này khác nhau căn bản, thậm chí đối lập nhau, trong đó chứa đựng những vấn đề phức tạp và nhạy cảm, liên quan đến lợi ích kinh tế, đến động lực của sự phát triển, vì vậy, chỉ trên cơ sở vận dụng những lý luận phân phối của hệ thống kinh tế mới có thể làm sáng tỏ những vấn đề phân phối thu nhập nói chung, phân phối thu nhập cho cá nhân nói riêng trong việc đổi mới cơ chế phân phối thu nhập, hình thành chế độ phân phối thu nhập thích ứng với yêu cầu phát triển của kinh tế thị trường. Từ những ý nghĩa này, chủ đề nghiên cứu “Vận dụng lý luận phân phối thu nhập cá nhân trong cơ chế thị trường vào Tổng công ty điện lực Việt Nam” trở nên cần thiết và có ý nghĩa cả về lý luận và thực tiễn.

## 2, Tình hình nghiên cứu.

Phân phối thu nhập là vấn đề trung tâm của một hệ thống kinh tế, vì vậy, nó trở thành một trong những đối tượng cơ bản của kinh tế học chính trị nói riêng và của kinh tế học nói chung. Kinh tế học thời kỳ sơ khởi, kinh tế học cổ điển và kinh tế học hiện đại xuất phát từ bối cảnh lịch sử phát triển kinh tế khác nhau đã giải quyết về mặt lý luận phân phối thu nhập, hay phản ánh về mặt lý luận quan hệ phân phối, quy luật cơ chế và chế độ phân phối thu nhập thích ứng với từng hệ thống kinh tế, với từng trạng thái phát triển kinh tế khác nhau. Kinh tế học sơ khởi với trường phái trọng thương, kinh tế học cổ điển và kinh tế học hiện đại là kinh tế học của tiến trình kinh tế thị trường, thích ứng với các giai đoạn phát triển của tiến trình kinh tế thị trường. Dù có sự khác nhau trong cách tiếp cận, trong phương pháp nghiên cứu và cách giải quyết những vấn đề lý luận đặt ra trong phát triển kinh tế, do trình độ phát triển quy định, song kinh tế học ở các giai đoạn phát triển của kinh tế đều xoay quanh vấn đề cơ bản của kinh tế thị trường: con người sản xuất và phân phối của cải như thế nào, trên cơ sở quan hệ, quy luật, cơ chế kinh tế nào, do vậy, lợi ích kinh tế của những người tham gia trong hệ thống sản xuất, và từ đó, động lực kinh tế được hình thành ra sao?

K.Mark và F.Ăngghen đã phân tích về mặt lý luận đạt tới trình độ kinh điển về phương thức sản xuất tư bản. Các ông đã vạch ra quy luật kinh tế nội tại của phương thức sản xuất tư bản. Trong cấu trúc lý luận đồ sộ của bộ “Tư Bản”, gồm ba phần chính, thì phần cuối cùng hình thành nên tập ba của bộ “Tư Bản”, K.Mark giành phân tích về quan hệ, quy luật và cơ chế phân phối thu nhập của phương thức sản xuất tư bản. ở một ý nghĩa nhất định, phân phối thu nhập là vấn đề lý luận tổng quát xuyên suốt toàn bộ bộ “Tư Bản”, nên quyển ba của bộ “Tư Bản” có tựa đề “Toàn bộ quá trình sản xuất tư bản chủ nghĩa”. Có thể nói, bộ “Tư Bản” là lý luận về phân phối thu nhập của kinh tế thị trường tư bản chủ nghĩa.

Nửa cuối thế kỷ XX, nghiên cứu về phân phối được tập trung chủ yếu vào vấn đề phân phối lại, do đó về vấn đề công bằng trong phân phối, cụ thể là vấn

đề tăng trưởng và công bằng, và xem đây là đặc trưng của sự phát triển hiện đại, vấn đề về vai trò của Nhà nước đối với phân phối nguồn lực nhằm tăng trưởng, ổn định, hiệu quả và công bằng. Bởi vậy, đặc điểm của những nghiên cứu về phân phối thu nhập trong thời kỳ này là được khuôn trong phạm vi quan hệ tăng trưởng và công bằng, quan hệ giữa tác động của Nhà nước vào nền kinh tế cùng việc thực hiện chức năng phát triển tức hiệu quả, ổn định và công bằng.

Trung Quốc, một nước đang chuyển đổi cũng đặc biệt chú ý đến lý luận phân phối. Tác giả Lý Bàn có công trình nghiên cứu khá đồ sộ về phân phối: “Lý luận chung của CNXH”, bàn về những nguyên lý, nguyên tắc, nội dung và hình thức phân phối trong nền kinh tế thị trường mang màu sắc Trung Quốc.

Ở Việt Nam, trong những năm sau đổi mới, đã có nhiều công trình nghiên cứu về phân phối:

- Lương Xuân Quỳ: Xây dựng quan hệ sản xuất định hướng XHCN và thực hiện tiến bộ, công bằng xã hội ở Việt Nam.

- Nguyễn Phú Trọng: Kinh tế thị trường định hướng XHCN ở Việt Nam, quan niệm, giải pháp phát triển.

- Mai Ngọc Cường - Đỗ Đức Bình: Phân phối thu nhập trong nền kinh tế thị trường.

- Phạm Đăng Quyết:

+ Một số quan điểm về phân phối thu nhập trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN.

+ Kinh tế thị trường và công bằng trong phân phối.

- Nguyễn Công Như:

+ Vấn đề phân phối thu nhập trong các loại hình doanh nghiệp ở Việt Nam.

+ Phân tích thống kê thu nhập của người lao động trong các loại hình doanh nghiệp ở Việt Nam.



- Trần Thị Hằng: Về phân phối thu nhập ở nước ta hiện nay.
- Tống Văn Đường: Đổi mới cơ chế phân phối thu nhập và tiền lương ở Việt Nam.
- Đặng Quảng: Kích cầu và phân phối thu nhập.
- Nguyễn Công Nghiệp: Vấn đề phân phối nhằm đảm bảo phát triển kinh tế và thực hiện công bằng xã hội trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN. (Đề tài cấp Nhà nước KX 01-10. 2005).

Những công trình nghiên cứu trên, về quy mô, có bốn công trình lớn, đó là: Công trình của GS.TS. Lương Xuân Quỳ, đề tài cấp Nhà nước, giai đoạn 1996-2001; Công trình của GS.TS. Nguyễn Công Nghiệp, đề tài cấp Nhà nước, giai đoạn 2001-2005; Công trình của Nguyễn Công Như, quy mô một cuốn sách; và công trình của GS.TS. Mai Ngọc Cường và GS.TS. Đỗ Đức Bình cũng với quy mô một cuốn sách. Những công trình có quy mô khá lớn này bàn về phân phối thu nhập có tính hệ thống. Những công trình còn lại là những bài báo, đăng tạp chí bàn về những khía cạnh khác nhau của phân phối thu nhập. Nhìn chung, những nghiên cứu về phân phối ở Việt Nam có hai đặc điểm: *i*, Tập trung nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn của mối quan hệ giữa tăng trưởng và công bằng trong nền kinh tế thị trường. Ở đây phân phối được xem xét ở góc độ xã hội của phân phối. *ii*, Có vài công trình nghiên cứu phân phối thu nhập trong phạm vi doanh nghiệp, nhưng những công trình này chủ yếu phân tích, đánh giá thực trạng và đưa ra giải pháp hoàn thiện phân phối thu nhập trong doanh nghiệp.

Những công trình nghiên cứu về thu nhập nêu trên có nhiều ý kiến, quan điểm phù hợp có giá trị về mặt lý luận và thực tiễn, tác giả kế thừa trong việc giải quyết những vấn đề nghiên cứu trong đề tài luận án, đồng thời cũng thấy được những khía cạnh hạn chế cần phải xem xét và khắc phục.

Những công trình nghiên cứu về phân phối nêu trên chưa trực tiếp vận dụng những lý luận phân phối của nền kinh tế thị trường vào việc giải quyết vấn đề phân phối trong một doanh nghiệp trong bối cảnh đang chuyển đổi từ hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang hệ kinh tế thị trường, dưới góc độ kinh tế chính trị.

### **3, Mục đích và nhiệm vụ của luận án.**

#### **\* Mục đích của luận án.**

- Làm rõ những lý luận phân phối thu nhập trong nền kinh tế thị trường, hình thành những lý luận cho việc xem xét sự hình thành quan hệ, cơ chế, chế độ phân phối thu nhập trong một doanh nghiệp của nền kinh tế thị trường.

- Vận dụng lý luận về phân phối thu nhập, phân tích, đánh giá, định dạng kiểu phân phối thu nhập trong Tổng công ty điện lực Việt Nam. Nêu rõ nguyên nhân và ý nghĩa của kiểu phân phối thu nhập đó đối với phát triển ngành công nghiệp điện.

- Luận giải những phương hướng và những giải pháp cho việc tiếp tục đổi mới cơ chế phân phối thu nhập trong Tổng công ty Điện lực Việt Nam.

#### **\* Nhiệm vụ.**

- Hệ thống hoá các lý luận về phân phối, hình thành cơ sở lý luận cho việc xem xét, đánh giá sự đổi mới quan hệ, cơ chế và chế độ phân phối.

- Đánh giá đúng tính chất phân phối trong Tổng công ty điện lực Việt Nam, định dạng kiểu phân phối và phân tích rõ nguyên nhân cơ bản của kiểu phân phối trong Tổng công ty điện lực Việt Nam cũng như tác động của kiểu phân phối đó đến hoạt động kinh doanh, đến sự phát triển của ngành công nghiệp điện.

- Đề xuất phương hướng và những giải pháp cần thiết để hình thành một cơ chế phân phối thu nhập thích hợp giúp cho Tổng công ty điện lực Việt Nam chuyển nhanh sang chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường và thúc đẩy ngành công nghiệp điện phát triển thích hợp với yêu cầu phát triển của nền kinh tế thị trường giai đoạn hiện nay.

### **4, Giới hạn của luận án.**

\* Về thời gian: Luận án nghiên cứu phân phối thu nhập của Tổng công ty điện lực Việt Nam từ khi Tổng công ty được thành lập đến nay.

\* ***Về phạm vi địa bàn:*** Luận án phân tích phân phối thu nhập của Tổng công ty điện lực Việt Nam trong mối quan hệ với sự phát triển của ngành công nghiệp điện của Việt Nam.

\* ***Về phạm vi vấn đề nghiên cứu:*** Nghiên cứu vấn đề phân phối cá nhân trong Tổng công ty, trong mối quan hệ với phân phối chung của cả nước. Điều này hàm nghĩa, đối tượng nghiên cứu chủ yếu của luận án là phân phối thu nhập cá nhân trong phạm vi Tổng công ty điện lực Việt Nam.

## **5, Cơ sở lý luận và phương pháp nghiên cứu.**

\* ***Cơ sở lý luận của luận án:***

- Lý luận kinh tế chính trị Mác – Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh về phân phối và những quan điểm của Đảng về phân phối trong các văn kiện Đại hội, Nghị quyết, các chỉ thị của Đảng.

- Tham khảo lý luận phân phối của kinh tế học cổ điển, kinh tế học hiện đại và kinh tế học phát triển.

\* ***Phương pháp nghiên cứu:***

- Phương pháp duy vật lịch sử của chủ nghĩa Mác – Lênin.

- Phương pháp trừu tượng hoá của kinh tế chính trị học.

- Phương pháp lịch sử – logic.

- Phương pháp phân tích – tổng hợp.

- Phương pháp thống kê – so sánh.

## **6, Đóng góp của luận án.**

- Trên cơ sở hệ thống hoá lý luận về phân phối thu nhập, làm rõ lý luận phân phối thu nhập của nền kinh tế thị trường, đặc biệt, trên cơ sở lý luận về phân phối của nền kinh tế thị trường, nhận thức lại nguyên tắc phân phối theo lao động trong nền kinh tế thị trường.

- Trên cơ sở đánh giá thực trạng kinh doanh và phân phối thu nhập trong EVN, luận án làm rõ sự tương thích giữa cơ chế kinh doanh và cơ chế phân phối, từ đây đưa ra nhận xét tổng quát, để hình thành chế độ phân phối theo lý luận phân phối của hệ kinh tế thị trường, điều quyết định là đổi mới, chuyển hẳn hoạt động kinh tế của doanh nghiệp sang kinh doanh theo cơ chế thị trường, đồng thời thực hiện phân phối thu nhập theo cơ chế thị trường, là một phần tất yếu của việc biến hoạt động kinh tế trong doanh nghiệp thành hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường.

- Luận giải những cơ sở cho quá trình chuyển hoạt động kinh tế của doanh nghiệp sang kinh doanh theo cơ chế thị trường, đồng thời đề xuất một số giải pháp và điều kiện chủ yếu cho việc hình thành và thực hiện cơ chế phân phối của một doanh nghiệp kinh doanh theo cơ chế thị trường.

## **7, Kết cấu của luận án.**

- Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, nội dung luận án được chia thành 3 chương:

Chương 1. Lý luận về phân phối thu nhập trong nền kinh tế thị trường

Chương 2. Thực trạng phân phối thu nhập trong EVN: Đặc điểm, tính chất và tác động phân phối thu nhập đến phát triển ngành công nghiệp điện

Chương 3. Tiếp tục Đổi mới và hoàn thiện phân phối thu nhập trong EVN

## CHƯƠNG 1

# LÝ LUẬN VỀ PHÂN PHỐI THU NHẬP TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG.

### 1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ PHÂN PHỐI THU NHẬP.

#### 1.1.1. Thu nhập và phân phối thu nhập – một khâu cơ bản của quá trình tái sản xuất.

\* Để hiểu bản chất của phân phối thu nhập, vị trí và vai trò của nó trong toàn bộ quá trình tái sản xuất, đồng thời hiểu được cái gì quyết định phân phối cũng như phân phối diễn ra theo những quy luật, nguyên tắc nào và với những hình thức ra sao, trước hết ta cần làm rõ *khái niệm thu nhập và sự hình thành thu nhập ra sao*.

Trong “Phê phán cương lĩnh Gôta”, K.Marx phê phán phái Lassalle về phân phối thu nhập. Theo K.Marx, cái sai lầm cơ bản của Lassalle là ở hai điểm cơ bản: **Một là**, ông ta đã không hiểu về quá trình lao động sản xuất và phương thức sản xuất ra của cải vật chất, xét ở góc độ tái sản xuất; **Hai là**, không hiểu được cấu trúc của của cải vật chất và thu nhập do lao động sản xuất tạo ra. Từ hai sai lầm này, phái Lassalle đã đưa ra cương lĩnh sai lầm về phân phối. Theo K.Marx, sản phẩm được sản xuất ra trong một thời kỳ nhất định gồm hai phần cơ bản: **a**, Phần bù đắp những hao phí về tư liệu sản xuất trong quá trình sản xuất. Đây là phần khôi phục, hay tái sản xuất ra những tư liệu sản xuất cần thiết cho chu kỳ sản xuất tiếp theo. **b**, Phần của cải mới được sáng tạo ra. *Phần của cải mới sản xuất ra này chính là thu nhập*. Phần của cải mới được sáng tạo ra này gồm hai phần chính: phần tất yếu và phần thặng dư. Phần tất yếu thích ứng với nhu cầu khôi phục sức lao động và tái sản xuất ra đời sống của người sản xuất; Phần thặng dư là phần tích lũy cho tái sản xuất mở rộng. *Vậy thu nhập với tính cách là phạm trù kinh tế, là phần của cải mới được sản xuất do các ngành, các lĩnh vực hoạt động của nền kinh tế dùng để khôi phục lại sức lao động, tái sản xuất ra đời sống của người sản xuất và tích lũy tăng thêm vốn vật chất cho sản xuất, hay*

*thực hiện tái sản xuất mở rộng.* Tùy vào sức sản xuất, cấu trúc của thu nhập có sự thay đổi thích ứng. Trong thời đại của làn sóng nông nghiệp, sức sản xuất thấp nên thu nhập chỉ thích ứng với nhu cầu sinh tồn của người sản xuất, tức chỉ sản xuất ra được phần tất yếu. Sự tiến hoá của kinh tế chính là quá trình tăng lên của sức sản xuất, do đó không những người ta mở rộng được giới hạn của phần tất yếu trong quan hệ với việc nâng cao mức và trình độ tiêu dùng, do đó thay đổi việc thoả mãn những nhu cầu sống, mà còn tạo ra và tăng không ngừng phần thặng dư bên trong thu nhập lên. Xét trong toàn bộ tiến trình kinh tế, với tính cách là nguồn tích lũy, hay chức năng tích lũy tái sản xuất mở rộng, phần thặng dư trong thu nhập là phần quyết định toàn bộ sự phát triển của kinh tế và của xã hội. F.Ăngghen đã từng chỉ ra, toàn bộ văn minh của nhân loại là xây dựng trên sự hình thành và phát triển của thặng dư kinh tế. Có thể nói, thặng dư kinh tế là chỉ số của phát triển và nhân loại bước vào thời đại phát triển, chính là bằng việc xác lập phương thức sản xuất và phát triển không ngừng thặng dư lên. K.Marx đã từng khẳng định:

Nếu không có một năng suất nào đó của lao động thì sẽ không có một thời gian rỗi như thế cho người lao động; Nếu không có một thời gian dôi ra như thế thì cũng không có lao động thặng dư và do đó cũng không có nhà tư bản, và lại càng không có chủ nô, nam tước phong kiến, nói tóm lại, không có giai cấp đại sở hữu<sup>[43,11]</sup>.

Ngày nay, kinh tế học đã đi sâu và hiểu tường tận về thu nhập và cấu trúc của thu nhập, cũng như phương pháp đo lường và phản ánh thu nhập cả về lượng và về chất, đồng thời hiểu được những quy luật thu nhập được sản xuất ra và tăng lên như thế nào.

Đặt trong quá trình tái sản xuất, sau sản xuất, tức thu nhập được sản xuất ra, là trao đổi và phân phối. Phân phối với tính cách là một phạm trù kinh tế, có hai khía cạnh cơ bản: a, *Phân bổ* các nguồn lực giữa các ngành, các lĩnh vực sản xuất; b, *Phân chia* thu nhập giữa những người tham gia vào quá trình tạo ra thu

nhập. Xét về mặt lượng, *phân phối thu nhập là việc xác định tỷ lệ mỗi nhân tố sản xuất, mỗi người tham gia tạo ra thu nhập được nhận trong tổng thu nhập.*

Để hiểu được thực chất phân phối thu nhập, xét về mặt nội dung của quá trình sản xuất, ta cần xem sự *phân bổ* và *phân chia* đó diễn ra trên cơ sở nào.

Nếu đặt trong tương quan với sản xuất, phân phối thu nhập là phân phối kết quả của sản xuất. Ở đây, phân phối là khâu tiếp theo của sản xuất. Với tính cách là kết quả của sản xuất, phân phối phụ thuộc vào sản xuất và *cấu trúc của phân phối là do cấu trúc của sản xuất quyết định.* Ở đây, việc phân bổ các nguồn lực cho các ngành, các lĩnh vực... như thế nào và phân chia thu nhập ra sao giữa những người tham gia vào quá trình tạo ra thu nhập được quyết định bởi cấu trúc của sản xuất và phương thức sản xuất. Có thể nói, phân bổ và phân chia thu nhập là theo những quy luật nội tại của quá trình sản xuất. Nói khác đi, phân bổ và phân chia của cải nói chung, thu nhập nói riêng xét cho cùng, không phải là những định đoạt chủ quan của những người tham gia vào quá trình tạo ra thu nhập. Phân phối thu nhập là một quá trình được quyết định sâu sa bởi các quy luật của bản thân việc sản xuất ra của cải vật chất.

K.Marx viết:

Đối với tư bản thì ngay từ đầu nó nhận được hai tính quy định: 1, Là nhân tố sản xuất; 2, Là nguồn của thu nhập, là nhân tố quyết định những hình thức phân phối nhất định. Vì vậy lợi tức và lợi nhuận biểu hiện ra với tư cách như vậy trong sản xuất, trong chừng mực chúng là những hình thức trong đó tư bản tăng thêm và phát triển, do đó là những yếu tố sản xuất bản thân tư bản. Với tính cách là những hình thức phân phối, lợi tức, lợi nhuận giả định phải có tư bản, coi là nhân tố của sản xuất. Chúng là những phương thức phân phối dựa trên tiền đề coi tư bản là nhân tố của sản xuất. Chúng cũng đồng thời là phương thức tái sản xuất ra tư bản<sup>[44,606]</sup>.

K.Marx đã coi:

Những quan hệ phân phối và phương thức phân phối chỉ thể hiện ra là mặt trái của những nhân tố sản xuất. Một cá nhân tham gia vào sản xuất dưới hình thức lao động làm thuê, thì lại tham dự vào sản phẩm, vào kết quả của sản xuất dưới hình thức tiền công. Cơ cấu của phân phối hoàn toàn do cơ cấu của sản xuất quyết định. Bản thân sự phân phối là sản vật của sản xuất, không những về mặt nội dung, vì người ta chỉ có thể đem phân phối những kết quả của sản xuất thôi, mà về cả hình thức, vì phương thức tham gia nhất định vào sản xuất quy định hình thái đặc thù của phân phối, quy định hình thái theo đó, người ta tham dự vào phân phối. Thật ảo tưởng hoàn toàn khi xếp ruộng đất vào sản xuất và đưa tô vào phân phối, v.v...<sup>[44,609]</sup>

Theo K.Marx, phân phối sản phẩm đã có nguồn gốc trong phân phối các điều kiện vật chất của sản xuất. Bởi vậy, xem xét sản xuất và phân phối tách rời nhau là một sai lầm. Ông viết:

Rõ ràng phân phối sản phẩm chỉ là kết quả các sự phân phối đó, sự phân phối này đã bao hàm trong bản thân quá trình sản xuất quyết định. Xem xét sản xuất một cách độc lập với sự phân phối đó, sự phân phối bao hàm trong sản xuất, thì rõ ràng đó là một sự trừu tượng trống rỗng, còn phân phối sản phẩm thì trái lại, đã bao hàm trong sự phân phối ngay từ đầu đã là một yếu tố của sản xuất<sup>[44,609]</sup>.

Sự phân tích của K.Marx về sản xuất và mối quan hệ biện chứng nhân quả giữa sản xuất và phân phối cho ta thấy: a, Sản xuất và phân phối là những mặt nội tại không tách rời nhau, quy định lẫn nhau trong quá trình tái sản xuất; b, Nếu xét sản xuất và phân phối như hai quá trình tương tác lẫn nhau, thì quan hệ biện chứng của chúng là ở chỗ, phân phối chịu sự chi phối nội tại bởi các yếu tố sản xuất thích ứng. Không có sản xuất và các yếu tố sản xuất thì đương nhiên không có cái phân phối, và không có phương thức phân phối thích ứng. Nhưng phân phối là hình thức qua đó các yếu tố của sản xuất được tái sản xuất ra một cách có quy luật. Ta biết rằng, sản xuất có những tiền đề, điều kiện và các yếu tố



sản xuất thích ứng. Trong quá trình tái sản xuất, phân phối một mặt là điểm kết thúc của quá trình sản xuất cũ, song lại là điểm xuất phát của quá trình sản xuất mới. Với tính cách là hình thái qua đó các yếu tố sản xuất, các tiền đề và điều kiện sản xuất được tái sản xuất ra, phân phối không còn là một khâu thụ động, chịu sự chi phối một chiều của quá trình sản xuất trực tiếp nữa, trái lại nó trở thành nền tảng, trên đó sản xuất được diễn ra với tính cách là một quá trình liên tục, hay nói khác đi, tái sản xuất được thực hiện. Vậy là, phân phối thu nhập là một khâu, một nhân tố mang tính xuyên suốt và quyết định của quá trình tái sản xuất.

### **1.1.2. Phân phối thu nhập là một quan hệ sản xuất cơ bản.**

Vì sản xuất ra của cái vật chất không phải là những hành vi riêng lẻ, mà là một hoạt động mang tính xã hội, bởi vậy, sản xuất đã diễn ra trong những quan hệ xã hội nhất định. K.Marx đã từng chỉ ra: “trong sản xuất xã hội ra đời sống của mình, con người ta có những quan hệ nhất định, tất yếu, không phụ thuộc vào ý muốn của họ – tức không những quan hệ sản xuất, những quan hệ này phù hợp với một trình độ phát triển nhất định của các lực lượng sản xuất vật chất của họ”<sup>[44,637]</sup>.

Quan hệ sản xuất là quan hệ giữa người và người trên đó của cái được sản xuất ra và vận động không ngừng với tính cách là một quá trình tái sản xuất. Với nghĩa tổng quát, quan hệ sản xuất như vậy không chỉ bó hẹp trong quá trình sản xuất trực tiếp, mà là quan hệ giữa người với người, hay quan hệ xã hội trong đó của cái vận động không ngừng. Ở đây, quan hệ sản xuất theo nghĩa tổng quát là quan hệ kinh tế. Tư duy của K.Marx về tính hai mặt của sản xuất, mặt lực lượng sản xuất, hay nội dung vật chất của sản xuất, và mặt xã hội, hay hình thái xã hội của sản xuất, cho ta thấy: các quan hệ sản xuất, hay các quan hệ kinh tế, với tính cách là hình thái xã hội của sức sản xuất, là cái cấu thành nền tảng trên đó sức sản xuất thăng tiến và phát triển. K.Marx cũng từng chỉ ra, trong một nền kinh tế tự nhiên, “mỗi gia đình nông dân gần như tự cấp tự túc hoàn toàn, sản xuất ra đại bộ phận những cái mình tiêu dùng và do đó kiếm tư liệu sinh hoạt cho mình bằng

cách trao đổi với tự nhiên nhiều hơn là giao tiếp với xã hội”<sup>[44,615]</sup>. Trong nền kinh tế này, sản xuất và phân phối, sản xuất và tiêu dùng là những quan hệ trực tiếp nằm trong một cấu trúc khép kín.

Do quá trình sản xuất diễn ra với các khâu trong một chuỗi vận động không ngừng, nên quan hệ sản xuất cũng biểu hiện ra dưới những hình thái nhất định: quan hệ của con người với con người trong sản xuất, trong trao đổi và trong phân phối của cải. Thích ứng với những khâu của quá trình tái sản xuất, quan hệ sản xuất mang những tính chất nhất định và có chức năng nhất định khiến cho của cải được sản xuất ra và vận động không ngừng.

Trên đây ta đã thấy, sự phân phối sản phẩm không phải là một khâu tách rời trong quá trình sản xuất và hơn nữa, sự phân phối sản phẩm đã được quy định bởi sự phân phối trong quá trình sản xuất, tức phân phối về các điều kiện vật chất, hay phân phối tư liệu sản xuất trong quá trình sản xuất, do đó, phân phối chỉ là mặt sau của việc phân phối các yếu tố sản xuất. Từ mối quan hệ gắn bó, nhân quả sâu sa này cho ta thấy, phân phối không chỉ đơn thuần là hành vi phân chia của cải, mà là một quan hệ kinh tế mang tính trọng tâm, hợp thành cái chỉnh thể của một phương thức sản xuất.

**Một là**, phân phối sản phẩm của cải, về căn bản, phân phối thu nhập là một quan hệ kinh tế phản ánh một trình độ phát triển nhất định của sức sản xuất, của kinh tế hay là một quan hệ kinh tế tất yếu của một phương thức sản xuất nhất định. Ta biết rằng, ở Việt Nam, phân phối ruộng đất mang tính bình quân công xã đã chi phối tiến trình kinh tế cho mãi tới cách mạng tháng Tám 1945, và sau này được tái lập ở những mức độ và hình thái biến tướng trong kinh tế tập trung hợp tác xã thời kỳ thống trị của mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung, phi thị trường. Mặc dù, đã từ lâu, quan hệ phân phối này đã trở nên lỗi thời và bị tấn công bởi các quá trình kinh tế phong kiến, song nó vẫn sống dai dẳng. Nguồn gốc chính là kinh tế tự nhiên sinh tồn, năng suất thấp. Để duy trì sự sinh tồn của dân cư trong xã hội, mà chủ yếu là nông dân trong các thôn làng, thì việc phân phối bình quân ruộng đất, do đó quan hệ sở hữu ruộng đất công cộng đồng thôn

làng trở nên cần thiết. Ở đây, quan hệ phân phối ruộng công, do đó phân phối thu nhập bình quân là một tất yếu, là một quy luật của kinh tế tự nhiên, sinh tồn. Nhìn qua, ta có cảm tưởng, phân phối ruộng công là quan hệ chi phối kinh tế sinh tồn, nhưng từ sâu sa, thì chính kinh tế sinh tồn lại quy định đến phân phối bình quân và quan hệ bình quân. Phân phối bình quân là một quy luật kinh tế của một phương thức sản xuất, phương thức sản xuất của nền kinh tế tự nhiên, sinh tồn. Cũng như vậy, quy luật phân phối của phương thức sản xuất phong kiến, của phương thức sản xuất tư bản cũng vậy, địa tô phong kiến, lợi nhuận tư bản và địa tô tư bản, là những cách thức phân phối thu nhập đặc trưng của phương thức sản xuất phong kiến, tư bản. Có thể nói, *phân phối thực chất là thực hiện về mặt kinh tế quyền sở hữu, nó cấu tạo thành quan hệ sản xuất cơ bản và gắn với quy luật kinh tế cơ bản của một phương thức sản xuất*, hay nói khác đi, quy luật kinh tế cơ bản được biểu hiện và tồn tại trong các quan hệ phân phối, thu nhập.

**Hai là**, quan hệ phân phối là quan hệ kinh tế thể hiện tập trung cao độ của quan hệ sản xuất. Sự tập trung này thể hiện ở những khía cạnh sau: **i**, Ở một ý nghĩa nhất định, *phân phối là thực hiện về mặt kinh tế của các yếu tố tham gia vào quá trình sản xuất, hay quá trình tạo ra thu nhập*. Bởi vậy, phân phối là cơ sở từ đó hình thành nên quy luật kinh tế cơ bản của một phương thức sản xuất. Thực hiện về mặt kinh tế quyền sở hữu các yếu tố sản xuất chính là mục đích cuối cùng, tối thượng của hoạt động kinh tế. Đến lượt mình, phân phối gắn liền với việc hình thành động lực kinh tế của một phương thức sản xuất. Từ quy luật kinh tế cơ bản và từ phương thức phân phối, người ta có thể thấy được những động lực thúc đẩy kinh tế và do đó thấy được bản chất và tính chất của một phương thức sản xuất nhất định. **ii**, Ở một ý nghĩa nhất định, phân phối dẫn trực tiếp đến việc phân chia và hình thành lợi ích kinh tế. Ta biết rằng, hoạt động kinh tế của con người là quá trình theo đuổi lợi ích kinh tế, mà xét cho cùng là quá trình theo đuổi việc tăng thu nhập trong việc phân phối thu nhập. Điều này cho thấy, khâu phân phối, hay quan hệ phân phối là điểm hội tụ, hay trung tâm của mọi hoạt động kinh tế. Trong chuỗi các khâu của quá trình tái sản xuất, người ta

hình dung trao đổi và phân phối là những khâu trung gian của hoạt động kinh tế. Nhưng xét cho cùng, sản xuất và tiêu dùng là những hoạt động tạo ra và tiêu dùng trực tiếp của cái. Nhưng vấn đề quyết định của kinh tế chính là lợi ích. Nếu lợi ích không được thực hiện thì sản xuất, sở hữu trở nên vô nghĩa và tiêu dùng cũng không thể tiếp diễn. Trên đây ta đã thấy phân phối điều kiện sản xuất, hay quan hệ chiếm hữu, sở hữu tư liệu sản xuất là cái chi phối trực tiếp quá trình sản xuất. Nhưng điều quyết định lại nằm ở việc thực hiện quyền sở hữu về mặt kinh tế. Bởi vậy, phân phối, xét tổng thể lại là một khâu và một quan hệ kinh tế trọng tâm và quyết định. Cũng có thể nói, phân phối là khâu sôi động và nhạy cảm nhất trong toàn bộ hoạt động kinh tế. Động lực cũng nằm trong khâu phân phối và xung đột cũng nằm trong khâu phân phối.

**Ba là**, phân phối thu nhập là khâu tái sản xuất các quan hệ kinh tế của một phương thức sản xuất. Ở một ý nghĩa nhất định, *phân phối là việc thực hiện về mặt kinh tế quan hệ sở hữu* và do đó, phân phối trực tiếp hình thành nên lợi ích và mục tiêu theo đuổi của một phương thức sản xuất. Ngược lại, khi quan hệ sở hữu được thực hiện về mặt kinh tế, thì có nghĩa là các yếu tố kinh tế, hay nội dung vật chất của một quan hệ kinh tế nhất định đã được tái sản xuất ra và kèm theo, quan hệ kinh tế thích ứng của các yếu tố sản xuất được sản xuất ra. Ở đây, quy luật thực hiện về mặt kinh tế của quan hệ sở hữu, hay lợi ích kinh tế thích ứng chính là đời sống hay chính thể kinh tế của một phương thức sản xuất nhất định. Nếu tư bản không thực hiện được ở hình thái kinh tế của mình là lợi nhuận và ruộng đất không thực hiện được hình thái kinh tế của mình là địa tô thì tư bản cũng biến mất và quyền sở hữu cũng không còn tồn tại về mặt kinh tế.

Do tính chất tập trung cao độ của quan hệ sản xuất, phân phối thu nhập đã trở thành trọng tâm của hệ thống quan hệ sản xuất của một phương thức sản xuất. K.Marx đã nhận xét rất xác đáng về D.Ricardo khi ông này cho rằng, không phải sản xuất, mà phân phối mới là đối tượng của kinh tế chính trị học:

Chính vì vậy mà Ricardo, người muốn hiểu nền sản xuất hiện đại trong cơ cấu xã hội nhất định của nó, và là nhà kinh tế học chủ yếu về sản

xuất, đã khẳng định rằng, không phải sản xuất mà phân phối là đối tượng của kinh tế chính trị học hiện đại. Do đó, một lần nữa người ta thấy rõ những điều phi lý của các nhà kinh tế học coi sản xuất là một chân lý vĩnh cửu trong khi họ gọt lịch sử vào trong lĩnh vực phân phối<sup>[44,609]</sup>.

### 1.1.3. Chủ thể tham gia phân phối và phương thức phân phối.

Một trong những vấn đề cơ bản của phân phối thu nhập là các chủ thể tham gia phân phối. Ở đây, có hai khía cạnh về chủ thể tham gia phân phối: Đó là người tham gia vào việc nhận những phần thích ứng trong tổng thu nhập và người quyết định việc phân phối. Vì cấu trúc chủ thể tham gia quá trình sản xuất, hay quá trình tạo ra thu nhập gồm các cá nhân riêng lẻ, các chủ hộ, các cộng đồng và nhà nước, vì thế người tham gia phân phối cũng bao gồm những chủ thể thích ứng này. Nhưng điều quyết định về chủ thể tham gia phân phối thu nhập không phải là cá nhân, là hộ gia đình, cộng đồng hay nhà nước, mà là cách thức những chủ thể tham gia vào việc sản xuất ra hay tạo ra thu nhập như thế nào. Nhìn qua, tưởng như địa vị của các chủ thể tham gia phân phối là nhân tố quyết định. Nhưng một câu hỏi khác đặt ra, cái gì đã quyết định địa vị của những chủ thể tham gia phân phối. Câu trả lời được tìm thấy ở địa vị của họ trong hệ thống sản xuất, tức trong hệ thống sản xuất ra thu nhập. Các câu hỏi lại luôn được đặt ra, và cứ thế, đáp án cuối cùng tìm thấy là ở trình độ phát triển của sức sản xuất, do đó của kinh tế, và rốt cuộc ở phương thức sản xuất. “Cái cối xay quay bằng tay đưa lại xã hội có lãnh chúa, cái cối xay chạy bằng hơi nước đưa lại xã hội có nhà tư bản”<sup>[45,187]</sup>. Ở đây, có hai điều cần nhấn mạnh: *i*, Trong hệ thống kinh tế, các cá nhân, hay con người cụ thể “là hiện thân của những phạm trù kinh tế, là kẻ đại biểu cho những quan hệ và những lợi ích giai cấp nhất định”<sup>[42,15]</sup>, vì vậy, với tính cách là con người kinh tế, họ tham gia vào sản xuất và phân phối thu nhập trên cơ sở những quan hệ kinh tế nhất định mà họ khoác lấy. *ii*, Những quan hệ kinh tế mà các cá nhân khoác lấy trong quá trình sản xuất và phân phối khiến họ được xếp vào các tầng lớp, các giai cấp nhất định, do đó, địa vị của họ

được xác định trong một phương thức sản xuất nhất định. Nói khác đi, địa vị của các chủ thể tham gia sản xuất và phân phối được quyết định bởi phương thức sản xuất đang chi phối và do vậy, việc tham gia vào sản xuất và phân phối của các chủ thể do phương thức sản xuất quyết định. Trong nền kinh tế thị trường, “đối với nhau, những con người chỉ tồn tại với tư cách là những chủ hàng hoá. Nói chung, trong quá trình nghiên cứu, chúng ta sẽ thấy rằng những chiếc mặt nạ kinh tế đặc trưng của họ chỉ là hiện thân của các quan hệ kinh tế mà họ đại biểu khi đứng trước mặt nhau”<sup>[42,105]</sup>.

Đương nhiên, cũng chính phương thức sản xuất quyết định chế độ và phương thức phân phối. Mỗi một phương thức sản xuất có một chế độ phân phối và một phương thức phân phối thu nhập thích ứng. Ta thấy rằng, chế độ ruộng công làng xã ở đồng bằng sông Hồng trước 1945 còn rất phổ biến, mặc dù từ lâu nó đã trở thành lỗi thời và cản trở sự phát triển, song vẫn được duy trì đáng kể, vì chế độ phân phối bình quân về ruộng đất đó nhằm phân phối khẩu phần lương thực tối thiểu trong quan hệ duy trì sự sinh tồn của người nông dân tiểu nông ở đây. Sức sản xuất bị kìm hãm không vượt qua được cửa ải tất yếu, trong chừng mực nhất định đã trở thành cái nút kéo một chế độ phân phối đã trở nên lỗi thời. Ta cũng đã thấy các cuộc khởi nghĩa nông dân nhằm lật đổ chế độ phân phối phong kiến. Nhưng đứng trên nền tảng một phương thức sản xuất thích ứng với trình độ phát triển thấp kém của sức sản xuất, những thủ lĩnh của phong trào khởi nghĩa cũng không thể sáng tạo ra một chế độ và phương thức phân phối khác để thay cho phương thức phân phối cũ mà họ nhằm lật đổ. Khẩu hiệu “Cướp của người giàu chia cho người nghèo” không phải là một cương lĩnh kinh tế, lại càng không thể là nền móng cho một chế độ phân phối của một phương thức sản xuất. Sau một thời gian, các thủ lĩnh thắng lợi, lại đội mũ miện và thay cho triều đình cũ là một triều đình đồng dạng, chỉ có những nhân vật cụ thể là thay đổi thôi. *Cơ cấu phân phối xét cho cùng không thể vượt qua cơ cấu của sản xuất, của phương thức phát triển tất yếu của sức sản xuất.* Sự sụp đổ của CNXH Xô Viết, xét cho cùng là sự sụp đổ của một chế độ phân phối, trong khi nhằm tới phồn vinh và công bằng, thì nó lại chứa đựng những quan hệ phân phối lỗi thời: bình quân,

bao cấp, bảo đảm xã hội và xin cho. Những quan hệ này xét cho cùng là phi kinh tế và chống lại sự phát triển.

Như vậy, cá nhân được xem xét trong luận án này được nhìn nhận ở hai góc độ: là những cá thể riêng biệt tham gia trong hệ thống kinh tế, và các chủ thể kinh tế độc lập trong hệ thống kinh tế. Trong hệ thống kinh tế, một cá nhân đóng nhiều vai trò khác nhau. Chẳng hạn, trong hệ thống kinh tế thị trường, người lao động là chủ thể của sức lao động; họ có thể là người làm thuê khi sức lao động được bán cho một chủ doanh nghiệp nào đó; nhưng họ có thể là một chủ doanh nghiệp tập thể khi họ là cổ đông của một công ty. Cũng người đó, họ mất sức lao động và không có một món tiền dư thừa để có thể trở thành cổ đông của một công ty, người này đương nhiên phải sống nhờ người khác, hoặc người thân, cộng đồng, hoặc nhờ cứu trợ của Nhà nước. Vậy cá nhân xét trong luận án này không nhất định là người lao động hay bất kỳ một tư cách cụ thể nào, mà xét với tính cách chung là chủ thể trong một hệ thống kinh tế, tùy tính chất chủ thể và tùy địa vị của họ trong hệ thống kinh tế mà họ được xác định là ai. Vậy, các cá nhân xét ở đây là những chủ thể kinh tế, là các chủ hàng hoá tham gia trong quá trình sản xuất, kinh doanh, hay nói chung trong việc sản xuất ra thu nhập.

#### **1.1.4. Ý nghĩa của phân phối thu nhập trong tiến trình kinh tế – xã hội.**

Với tính cách là một khâu quyết định xuyên suốt toàn bộ quá trình tái sản xuất và là quan hệ kinh tế trọng tâm, phân phối có những vai trò và ý nghĩa đặc biệt đối với tiến trình phát triển kinh tế – xã hội.

*1, Phân phối là quá trình tái sản xuất ra tiền đề, điều kiện và các yếu tố sản xuất và các quan hệ kinh tế tất yếu cho tiến trình phát triển kinh tế.* Điều này hàm nghĩa, sự phân phối thích ứng với các quy luật kinh tế chi phối trong phương thức sản xuất và hợp lý, đáp ứng được các yêu cầu của tiến trình kinh tế – xã hội, phân phối góp phần hình thành và phát triển một hệ thống kinh tế thích hợp cho kinh tế phát triển. Trái lại, phân phối không thích ứng với các quy luật kinh tế, không hợp lý trong quan hệ với việc đáp ứng được các yêu cầu nảy sinh trong hoạt động kinh tế, phân phối sẽ trở thành vật cản nặng nề đối với tiến trình

phát triển kinh tế. Mặt khác, phân phối là khâu tại đó hình thành những cơ sở cho quá trình phát triển mạnh mẽ sức sản xuất xã hội của lao động và nâng cao hiệu quả chung của hoạt động kinh tế. Có thể nói, phân phối giữ chiếc chìa khoá trong phát triển kinh tế.

2, *Phân phối là cơ sở trên đó hình thành quan hệ kinh tế và quy luật kinh tế cơ bản của phương thức sản xuất, do vậy nó là quan hệ kinh tế trung tâm và chứa đựng động lực của nền kinh tế.* Đến lượt mình, phương thức phân phối phù hợp với quy luật kinh tế cơ bản của phương thức sản xuất sẽ tạo nên động lực đẩy nền kinh tế phát triển. Trái lại, phân phối không đáp ứng yêu cầu của quy luật kinh tế cơ bản sẽ triệt tiêu động lực, do đó, đặt kinh tế vào trạng thái trì trệ, ngưng đọng. Có thể nói, chế độ phân phối và phương thức phân phối thích hợp và tiến bộ quyết định tính chất tiến bộ hay lỗi thời của một phương thức sản xuất. Phân phối chứa đựng đòn bẩy kinh tế mạnh mẽ nhất của phát triển kinh tế.

3, Phân phối, thực chất là thực hiện về mặt kinh tế các yếu tố sản xuất, hay các yếu tố tạo ra thu nhập, vì vậy, phân phối là quan hệ trong đó các lợi ích kinh tế được hình thành. Sự hoạt động kinh tế, xét cho cùng là quá trình con người theo đuổi và giải quyết các lợi ích kinh tế của mình. Phân phối là thực hiện các lợi ích kinh tế, đồng thời ở một ý nghĩa nhất định, là sự chia sẻ các lợi ích giữa các chủ thể tham gia phân phối. Trong quan hệ phân phối, các quan hệ kinh tế được tập trung cao nhất và cũng dễ bị tổn thương nhất. Phân phối, một mặt, góp phần sử dụng hợp lý thu nhập đã được tạo ra trong quan hệ với việc nâng cao mức thoả dụng chung của xã hội, và mặt khác, là cơ sở để điều hoà xã hội trong quan hệ với việc đạt tới một sự hài hoà, hình thành nền tảng cho một sự phát triển bền vững. Ở đây, quan hệ phân phối không đơn thuần là quan hệ kinh tế, hay đúng ra, đó là quan hệ kinh tế tiếp giáp với các quan hệ xã hội và là quan hệ kinh tế chứa đựng trong đó những quan hệ xã hội. Có thể nói, quan hệ phân phối là quan hệ kinh tế có chức năng cơ bản tái sản xuất ra những cơ sở, điều kiện và các yếu tố sản xuất và là hình thái kinh tế cho sức sản xuất thăng tiến, phát triển,



và là quan hệ trên đó kinh tế vận động như một quá trình liên tục hay tái sản xuất, đồng thời, phân phối còn có chức năng xã hội, chức năng phát triển xã hội.

4, Do có những chức năng điều tiết kinh tế và điều hoà xã hội, phân phối cung cấp những công cụ kinh tế đặc lực nhất cho nhà nước sử dụng trong việc quy luật kinh tế – xã hội trong quan hệ với việc đạt tới những mục tiêu mà xã hội và nhà nước lựa chọn.

## 1.2. KINH TẾ THỊ TRƯỜNG VÀ PHÂN PHỐI THU NHẬP TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG.

### 1.2.1. Kinh tế thị trường.

Cơ cấu và phương thức phân phối được quyết định bởi một phương thức sản xuất nhất định. Bởi vậy, để hiểu về quy luật phân phối đặc thù, điều quyết định là hiểu về bản chất của phương thức sản xuất đặc thù. Trên đây là những vấn đề tổng quát về phân phối. Những vấn đề này cho ta những ý niệm chung về phân phối trong một nền sản xuất bất kỳ. Từ 1986, Việt Nam thực hiện đổi mới. Thực chất đổi mới là chuyển sang kinh tế thị trường và mở cửa hội nhập nền kinh tế vào nền kinh tế toàn cầu. Bởi vậy, để có cơ sở cho việc xem xét phân phối thu nhập cá nhân trong một doanh nghiệp, hình thái tổ chức tế bào trong nền kinh tế thị trường, chúng ta cần phân tích kinh tế thị trường với tính cách là một hệ thống kinh tế làm nền tảng cho sự phát triển và những nguyên lý phân phối thu nhập thích ứng của hệ kinh tế thị trường. Trong khung khổ của luận án, chỉ có thể nêu những nét chủ yếu của kinh tế thị trường.

#### *1.2.1.1. Quan hệ giá trị là quan hệ kinh tế cơ bản và quy luật giá trị là quy luật kinh tế cơ bản của kinh tế thị trường.*

Trong nền kinh tế thị trường, “của cải biểu hiện ra là một đồng hàng hoá khổng lồ, còn từng hàng hoá một thì biểu hiện ra là hình thái nguyên tố của của cải ấy”<sup>[42,151]</sup>. Điều này hàm nghĩa: *i*, Sản xuất của nền kinh tế thị trường là sản xuất hàng hoá, tức sản xuất sản phẩm ra để bán. Ở đây có thể hiểu nền kinh tế thị trường trước hết là nền sản xuất hàng hoá. *ii*, Khi sản phẩm mang hình thái hàng

hoá và sản xuất là sản xuất hàng hoá thì trong cơ thể sản xuất đã có một sự thay đổi cách mạng: “Lanh thì có hình dáng y như trước. Không một thớ lanh nào thay đổi, nhưng bây giờ đã có một linh hồn xã hội mới nhập vào thể xác nó”<sup>[43,297]</sup>. Sự thay đổi cách mạng này chính là khi sản xuất biến thành sản xuất hàng hoá và sản phẩm của lao động chuyển thành hàng hoá thì nền sản xuất đã mang tính xã hội hoàn toàn, hay xã hội hoá trong cội rễ của sản xuất đã thành một tất yếu. Cái cội rễ của xã hội hoá là lao động đã được phân đôi thành một quá trình hai mặt: mặt tư nhân và mặt xã hội, chính với tính chất hai mặt này của lao động đã khiến cho sản phẩm của lao động biến thành hàng hoá, và lao động kết tinh trong hàng hoá thành giá trị. Có thể nói, lao động xã hội hoá, tức lao động chuyển thành lao động hai mặt, là sự chuyển biến, làm thay đổi bản chất lao động, do đó thay đổi bản chất của sản xuất xã hội, chuyển sản xuất từ sản xuất tự nhiên, trong đó con người trao đổi với tự nhiên là chủ yếu, trong đó sản xuất và tiêu dùng gắn chặt với nhau trong một kết cấu khép kín, thành một quá trình xã hội, quá trình trao đổi, lấy trao đổi xã hội sản phẩm của lao động làm cơ sở. Trong nền kinh tế hàng hoá, quan hệ giá trị là quan hệ kinh tế cơ bản, là quan hệ trên đó con người quan hệ với nhau trong quá trình hoạt động kinh tế, tức quan hệ với nhau trong sản xuất, quan hệ trong trao đổi và quan hệ trong phân phối. Đương nhiên, một khi quan hệ giá trị trở nên vững chắc, trở thành nền tảng thì quy luật giá trị bắt đầu phát sinh và phát huy tác dụng. Quy luật giá trị là quy luật yêu cầu sản xuất và trao đổi hàng hoá trên cơ sở hao phí lao động xã hội cần thiết. Quy luật giá trị này cho ta quan niệm đúng về nguồn gốc của của cải và bản chất của nền kinh tế thị trường. Thật vậy, nếu của cải mang hình thái hàng hoá và cái thực thể kinh tế trong hàng hoá là giá trị, thì nguồn gốc của của cải trong nền kinh tế thị trường chính là lao động xã hội, lao động với hai thuộc tính, thuộc tính tư nhân và thuộc tính xã hội, và *đời sống kinh tế của nền sản xuất xã hội chính là sự vận động của giá trị: giá trị được sản xuất ra và tăng lên không ngừng.*

***1.2.1.2. Cơ chế thị trường là cơ chế quyết định các vấn đề cơ bản của nền kinh tế.***

Điều cốt lõi của thị trường chính là cơ chế trong đó giá cả hàng hoá được xác định. Ở đây có hai điều quyết định. **Một là**, cái gì quyết định giá cả. Là hình thái chuyển hoá của giá trị, giá cả là biểu hiện bằng tiền của giá trị, vì thế giá cả có nguồn gốc sâu xa ở giá trị, song cái quyết định trực tiếp của giá cả lại chính là cung và cầu về một hàng hoá. Do tương quan cung và cầu của hàng hoá quy định, giá cả hàng hoá tách rời giá trị và xoay quanh giá trị. K.Marx viết:

Đại lượng giá trị của một hàng hoá biểu hiện mối quan hệ tất yếu, vốn có của bản thân quá trình tạo ra hàng hoá đó với hàng hoá tiền, nằm ở bên ngoài hàng hoá. Những mối quan hệ trao đổi đó thể hiện đại lượng của giá trị hàng hoá, cũng như có thể biểu hiện những đại lượng lớn hơn hay nhỏ hơn mà việc chuyển nhượng hàng hoá thường mang lại trong những điều kiện nhất định. Do đó, khả năng có sự không nhất trí về lượng giữa giá cả và đại lượng giá trị, đã nằm ngay trong hình thái giá trị rồi. Điều đó không phải là một thiếu sót của hình thái ấy; trái lại, nó đã làm cho hình thái ấy trở thành một hình thái thích hợp với cái phương thức sản xuất trong đó quy tắc chỉ có thể thực hiện được với tư cách là một quy luật của con số trung bình, tác động một cách mù quáng của tình trạng vô quy tắc mà thôi<sup>[42,136]</sup>.

Ở đây, giá cả được hình thành là thông qua sự tương tác của cung cầu, do đó của thị trường. Nói khác đi, thị trường với sự tương tác của hai lực lượng cung và cầu, hàng hoá và tiền tệ là cái quyết định trực tiếp đến sự hình thành của giá cả. Nói khác đi, cơ chế thị trường là cơ chế xác định giá cả. Ở đây, sự tác động lẫn nhau giữa các lực lượng thị trường, tức giữa sản xuất – tiêu dùng, giữa người bán và người mua, giữa hàng hoá và tiền trong việc xác định giá cả là mang hình thái cạnh tranh. Sự cạnh tranh ở đây hàm nghĩa, một mặt, là quá trình đi tới xác định giá cả, và mặt khác, từ đó, sản xuất và trao đổi là trên nguyên lý ngang giá, tức là theo giá cả thị trường. Ở một ý nghĩa nhất định, nguyên lý ngang giá, do đó là cạnh tranh và quy luật cạnh tranh là biểu hiện của quy luật giá trị, sản xuất và trao đổi là trên cơ sở hao phí lao động xã hội cần thiết. Nhưng đến lượt mình,

là khâu tại đó quy luật giá trị được thực hiện, nguyên lý ngang giá và cạnh tranh lại là những điều cốt tử của cơ chế thị trường. Nó khiến cho cơ chế thị trường được xác lập và trở thành cơ chế kinh tế trong đó giá trị vận động, tăng lên không ngừng.

**Hai là**, khi giá cả được xác định, thì giá cả có những chức năng cơ bản sau:

*i*, Giá cả, một mặt, là cái đo lường, hay xác định giá trị thị trường của hàng hoá, mặt khác, qua giá cả, giá trị của hàng hoá được thực hiện. Bởi vậy, giá cả là cơ sở trên đó mua và bán được thực hiện.

*ii*, Giá cả là sự ngang bằng của cung và cầu, do vậy, thông qua sự định lượng giá trị của hàng hoá, giá cả đồng thời xác định mức khan hiếm của hàng hoá. Đến lượt mình, thông qua sự khan hiếm, người ta biết được sự di chuyển tương quan giữa cung và cầu, và trên cơ sở sự di chuyển của cung và cầu người ta di chuyển cơ cấu sản xuất, di chuyển hướng đầu tư. Có thể nói, giá cả là cái phong vĩ biểu, người lính chỉ đường cho người ta biết nên sản xuất cái gì. Nói khác đi, thông qua giá cả, cơ chế thị trường giải quyết một vấn đề cơ bản của một nền sản xuất: *vấn đề sản xuất cái gì*. Mọi sự can thiệp làm yếu sự cạnh tranh và làm méo giá cả đều làm tổn thương trầm trọng cơ chế thị trường, do đó, làm hỏng cơ chế điều tiết, phân bổ hợp lý các nguồn lực cho kinh tế phát triển, rốt cuộc khiến cho xã hội mất đi cơ sở giải quyết vấn đề cơ bản thứ nhất của nền kinh tế.

*iii*, Giá cả là biểu hiện bằng tiền của giá trị, vì thế quy luật giá trị vận động là thông qua quy luật giá cả. Trong sản xuất, các chủ thể sản xuất có mức hao phí lao động trong việc tạo ra hàng hoá là rất khác nhau, song khi trao đổi trên thị trường, hàng hoá đều bán theo giá thị trường. Điều này có nghĩa là, nếu chủ thể kinh tế nào có hao phí lao động xã hội thấp hơn hao phí lao động xã hội cần thiết, do đó khi bán hàng hoá theo giá cả thị trường họ không những thu được về cho mình giá trị của hàng hoá, mà còn nhận được một giá trị của dôi thêm, tức giá trị siêu ngạch. Ở đây, *giá cả thị trường trở thành quy luật quyết định, người ta sản xuất như thế nào hay bằng phương thức sản xuất gì*.

*iv*, Trong nền kinh tế thị trường, của cải thể hiện thành một đồng khối lượng hàng hoá, và hàng hoá là hình thái nguyên tố của của cải. Điều này hàm nghĩa: **a**, Các chủ thể kinh tế trong nền kinh tế thị trường đồng thời là các chủ thể hàng hoá, và quyền sở hữu ở đây thực chất là sở hữu hàng hoá. **b**, Việc thực hiện về mặt kinh tế của quyền sở hữu hàng hoá của các chủ sở hữu chính là thực hiện giá trị của hàng hoá. Ở đây, một mặt, *sự lưu thông hàng hoá, do đó, thị trường và cơ chế thị trường là cái quyết định việc thực hiện về mặt kinh tế quyền sở hữu; mặt khác, hình thái thực hiện quyền sở hữu chính là giá cả của hàng hoá thích ứng.* Điều này có nghĩa là, rốt cuộc việc phân chia và phân bố của cải hay thu nhập là trên cơ sở thị trường và là việc thực hiện về mặt kinh tế quyền sở hữu chính là thực hiện giá cả của hàng hoá của chủ sở hữu. Có thể nói, trong hệ kinh tế thị trường, thị trường và giá cả là phương thức qua đó phân phối thu nhập được thực hiện. Trong chức năng phân phối này, *giá cả và thị trường chính là cái quyết định vấn đề tối cơ bản của nền kinh tế, vấn đề sản xuất cho ai hay vấn đề phân phối thu nhập.*

*v*, Thông qua giá cả, quy luật giá trị là quy luật sàng lọc, loại bỏ những phương thức sản xuất lỗi thời, những đơn vị sản xuất lạc hậu, đồng thời, thúc đẩy sức sản xuất và các quan hệ thích ứng ra đời, nói chung, thúc đẩy phương thức sản xuất mới ra đời và phát triển. Có thể nói, quy luật kinh tế thị trường là quy luật của quá trình cấu trúc lại nền kinh tế, hình thành và phát triển những phương thức sản xuất mới, do đó, là hệ kinh tế của sự phát triển.

Như vậy, có thể nói giá cả là phạm trù trung tâm của kinh tế thị trường và kinh tế thị trường là bộ máy kinh tế tự điều chỉnh, vận hành bởi cơ chế thị trường, trong đó thị trường là cái quyết định những vấn đề cơ bản của của một nền kinh tế.

### ***1.2.1.3. Nền kinh tế thị trường là nền kinh tế sinh lợi.***

Hình thái của của cải của kinh tế thị trường là giá trị. Khi tiền tệ hình thành thì với tính cách là hình thái của giá trị, tiền tệ hình thái cơ bản trong đó của cải của nền sản xuất được biểu hiện ra. Nhưng trong nền kinh tế thị trường, tiền tệ không

chỉ có những chức năng trong quá trình lưu thông hàng hoá, mà còn có một chức năng quyết định khác, chức năng tư bản. Đương nhiên, tiền không phải là tư bản, song khi tiền vận động và tăng lên, thì tiền đã chuyển thành tư bản. Từ đây ta thấy rằng, kinh tế thị trường đã chứa đựng trong mình một quá trình cơ bản, quá trình tiền biến thành tư bản, và do đó chứa đựng quan hệ tư bản. “Giá trị trở thành giá trị tự vận động, thành những đồng tiền tự vận động, và với tư cách là như thế, nó trở thành tư bản”<sup>[42,203]</sup>. Và việc tiền đẻ ra tiền, việc sản xuất ra giá trị thặng dư, tức tư bản, được xác lập không chỉ vì nó diễn ra trong hệ thống kinh tế thị trường, tức hệ thống kinh tế hoạt động khi sản phẩm lao động chuyển thành hàng hoá và lao động kết tinh trong hàng hoá mang hình thái giá trị, và toàn bộ sự vận động của kinh tế là diễn ra trên nền tảng cơ chế thị trường, theo nguyên lý ngang giá, mà điều quyết định hơn, tư bản là thực chất của kinh tế thị trường. V.Lênin từng chỉ ra, sản xuất hàng hoá hàng ngày hàng giờ đẻ ra chủ nghĩa tư bản. Còn K.Marx xác định:

Nếu chúng ta so sánh quá trình tạo ra giá trị với quá trình làm tăng giá trị, thì chúng ta sẽ thấy rằng quá trình làm tăng giá trị cũng chỉ là quá trình tạo ra giá trị được kéo dài quá một điểm nào đó mà thôi. Nếu quá trình tạo ra giá trị được kéo dài đến cái điểm ở đó sức lao động do tư bản trả được hoặc lại bằng một vật ngang giá mới, thì đó chỉ là một quá trình giản đơn tạo ra giá trị. Còn nếu như quá trình tạo ra giá trị vẫn tiếp diễn quá điểm đó, thì nó trở thành một quá trình làm tăng giá trị”<sup>[42,252]</sup>

và

Với tư cách là sự thống nhất quá trình lao động và quá trình tạo ra giá trị thì quá trình sản xuất là quá trình sản xuất hàng hoá. Với tính cách là sự thống nhất giữa quá trình lao động và quá trình làm tăng giá trị thì quá trình sản xuất là quá trình sản xuất tư bản chủ nghĩa, là hình thái tư bản chủ nghĩa của nền sản xuất hàng hoá”<sup>[42,254]</sup>.

Sự phân tích của K.Marx cho ta thấy, một mặt, sản xuất ra giá trị và giá trị thặng dư là nằm trong một hệ thống, một quá trình, chúng khác nhau về mặt lượng; và mặt khác, xét cho cùng quan hệ tư bản là quan hệ nội tại của hệ thống kinh tế thị trường.

Nhưng khi quan hệ tư bản nảy sinh, thì tiến trình kinh tế thị trường đã có một sự thay đổi sâu sắc. Giờ đây, sản xuất không đơn thuần là sản xuất hàng hoá, do đó sản xuất ra giá trị, mà sản xuất ra giá trị thặng dư. Đương nhiên, sản xuất ra giá trị thặng dư trở thành cái chỉnh thể chi phối toàn bộ tiến trình kinh tế, do đó trở thành quy luật kinh tế cơ bản và trở thành mục tiêu thành động lực quyết định của quá trình kinh tế.

Trong quan hệ tư bản, các chi phí khác nhau để sản xuất ra hàng hoá dưới hình thái tư bản bất biến và tư bản khả biến đều được coi là chi phí sản xuất, và giá trị thặng dư được sản xuất, xem là do tư bản sinh ra, được gọi là lợi nhuận. Ở đây, khi xem mọi hao phí dưới dạng hao phí tư bản, mang hình thái là chi phí sản xuất, thì khi đó đã có một sự thay đổi căn bản về bản chất kinh tế của sản xuất: **Một là**, sản xuất xét dưới góc độ của kinh tế thị trường là sản xuất ra thặng dư, sản xuất ra lợi nhuận. Nói khác đi, sản xuất hoàn toàn trút bỏ hình thái hiện vật, do đó, sản xuất là tạo ra giá trị thặng dư, sản xuất ra lợi nhuận. Nếu một hoạt động nào đó, chỉ sản xuất ra một giá trị tương ứng với chi phí sản xuất, thì không được gọi là sản xuất. **Hai là**, trong hình thái tư bản, *hệ thống kinh tế là một hệ thống kinh doanh, trong đó tư bản được đầu tư và sản xuất ra lợi nhuận.* Ở đây, quan hệ hàng hoá - tiền tệ là quan hệ cơ sở, còn quan hệ kinh tế quyết định đó là quan hệ chi phí – lợi nhuận. **Ba là**, trong hình thái tư bản, sự vận động kinh tế được thúc đẩy bởi mục tiêu lợi nhuận và lợi nhuận được đặt vào trong một cơ chế chuyển thành tư bản phụ thêm và làm cho sản xuất trở thành tái sản xuất mở rộng, hay nói khác đi, tích lũy, chuyển thặng dư thành tư bản phụ thêm là một quy luật kinh tế nội tại của tư bản. Từ những điều nêu trên đây, ta thấy kinh tế thị trường với nội dung tư bản là kinh tế sinh lợi, và theo đuổi mục tiêu lợi nhuận là một quy luật nội tại của kinh tế thị trường.

#### ***1.2.1.4. Nền kinh tế thị trường là nền kinh tế của các doanh nghiệp.***

Trong nền kinh tế thị trường, thực chất của hoạt động kinh tế là sự vận động và tăng lên không ngừng của giá trị và hoạt động kinh tế, xét cho cùng, không còn đơn thuần là sản xuất, mà là kinh doanh. *Kinh doanh đó là việc đầu tư tư bản và làm cho giá trị tư bản tăng lên.* Có thể nói, toàn bộ hoạt động kinh tế của nền sản xuất xã hội dựa trên nền tảng hệ kinh tế thị trường là tổng thể các quá trình kinh doanh. Trong nền kinh tế thị trường, các quá trình kinh doanh được tổ chức trong các doanh nghiệp. Doanh nghiệp, ở đây là hình thức tổ chức kinh doanh, trong đó tư bản được đầu tư và giá trị thặng dư được sản xuất ra, hay giá trị được tăng lên không ngừng. Như vậy, doanh nghiệp kinh doanh theo phương thức đầu tư tư bản nhằm vào lợi nhuận trên cơ sở cơ chế thị trường là doanh nghiệp của nền kinh tế thị trường, là nền kinh tế được cấu trúc bởi các doanh nghiệp kinh doanh theo cơ chế thị trường.

Khi xem xét kinh tế thị trường như một hệ thống, ta xem các chủ thể kinh tế thị trường là những đại biểu của các phạm trù kinh tế, vì thế các chủ thể kinh tế đã được đặt ra ngoài đối tượng nghiên cứu. Nhưng nói đến doanh nghiệp, nói đến kinh doanh thì chủ thể kinh tế là *chủ doanh nghiệp và chủ các hàng hóa hợp thành tư bản vận động lại là các nhân vật kinh tế quyết định của nền kinh tế thị trường.*

Kinh tế thị trường có quá trình phát triển. Trong điều kiện phát triển hiện đại, kinh tế thị trường đã chuyển từ kinh tế thị trường tự do thành kinh tế thị trường hiện đại với những đặc tính mới. Một là, kinh tế thị trường hiện đại là kinh tế thị trường vĩ mô, tức kinh tế với tính cách là một hệ thống được thiết lập bởi các quan hệ vĩ mô. Hai là, kinh tế thị trường hiện đại là kinh tế thị trường hỗn hợp, hỗn hợp giữa kinh tế nhà nước và kinh tế tư nhân. Trong đó, nhà nước xuất hiện với tính cách là một chủ thể kinh tế đặc biệt, chủ thể kinh tế công, cung cấp hàng hoá và dịch vụ công cộng. Mặt khác, nhà nước xuất hiện với tính cách người tham gia điều tiết các quá trình kinh tế. Ở đây, khi nhà nước với hai tính cách, tính cách chủ thể kinh tế công và người tham gia điều tiết kinh tế, nhà



nước có chức năng mới, chức năng phát triển hiệu quả, ổn định, công bằng và bền vững.

## **1.2.2. Kinh tế thị trường và phân phối thu nhập cho cá nhân trong nền kinh tế thị trường.**

### ***1.2.2.1. Thu nhập trong nền kinh tế thị trường.***

Trong nền kinh tế thị trường, trên nền tảng quan hệ giá trị, sản phẩm của lao động mang hình thái hàng hoá và lao động tích lũy trong hàng hoá mang hình thái giá trị. Trong hình thái hàng hoá, của cải, hay giá trị của hàng hoá có cấu trúc:  $C + V + M$ . Trong đó  $c$  là hao phí lao động quá khứ, hay giá trị của tư liệu sản xuất được di chuyển vào trong hàng hoá;  $V + M$  là giá trị mới được sản xuất ra. Giá trị mới được sản xuất ra  $V + M$  chính là thu nhập. Nói khác đi, thu nhập trong nền kinh tế thị trường là giá trị mới được sản xuất ra. Điều này cho thấy, giá trị của hàng hoá sản xuất ra trong một năm, tức giá trị sản lượng, hay giá trị sản xuất, không phải là thu nhập, mà chỉ có giá trị mới được sản xuất ra tức là giá trị sản xuất lượng trừ hao phí về giá trị tư liệu sản xuất, mới là thu nhập. Ở đây cũng cần chú ý,  $V + M$ , hay giá trị mới do hao phí lao động sống trong một thời gian nhất định tạo ra là thu nhập, là khái niệm chung về thu nhập. Nhưng tăng trưởng trong mối tương quan nhất định, mà phần giá trị nào được gọi là thu nhập và phần giá trị nào lại được gọi là chi phí sản xuất. Trong con mắt của nhà tư bản, hay của doanh nghiệp thì không chỉ có  $C$ , tức chi phí giá trị tư liệu sản xuất mới là chi phí sản xuất, mà  $V$ , phần giá trị mới tạo ra thích ứng với tiền công, hay tư bản khả biến là chi phí sản xuất, bởi vậy, chi phí sản xuất đối với nhà kinh doanh là  $C + V$ , và cấu trúc giá trị của sản lượng hàng hoá, hay doanh thu của họ là chi phí sản xuất,  $C + V$ , hay là  $K$  cộng với  $P$  (lợi nhuận). Ở đây, thu nhập đối với nhà kinh doanh lại chỉ còn  $P$ , tức lợi nhuận. Đối với nhà kinh doanh, ngay một phần lợi nhuận nộp cho nhà nước dưới dạng thuế, cũng được xem là chi phí sản xuất, do đó, khái niệm thu nhập đối với họ còn chặt hẹp hơn. Trong khi nhà kinh doanh coi thuế là phần chi phí sản xuất trong cách thức hoạch toán của họ, thì thuế đối với nhà nước thì đương nhiên là một nguồn thu

nhập, hơn nữa là nguồn thu nhập chính. Như vậy, trong một tương quan nhất định, thu nhập được nhìn nhận khác nhau.

#### ***1.2.2.2. Cơ chế phân phối trong nền kinh tế thị trường.***

\* Ở phân lý luận về kinh tế thị trường (1.2.1), ta đã thấy: **a**, Trong nền kinh tế thị trường, của cải của xã hội mang hình thái hàng hoá, và sự vận động của kinh tế là sự vận động và tăng lên của giá trị. Ở đây, các chủ thể kinh tế chính là các chủ thể của hàng hoá. Điều này hàm nghĩa, trong nền kinh tế, người ta tham gia vào quá trình sản xuất và tạo ra giá trị thu nhập là với tích cách là chủ thể các yếu tố sản xuất, hay các hàng hoá của các yếu tố sản xuất. **b**, Cơ chế thị trường là cơ chế quyết định ba vấn đề cơ bản của nền kinh tế: sản xuất cái gì, sản xuất bằng cách gì, và sản xuất cho ai. sản xuất cho ai chính là vấn đề phân phối, tức thông qua thị trường, các chủ thể hàng hoá yếu tố sản xuất nhận được giá trị của hàng hoá mà mình là chủ thể. **c**, Cấu trúc của quá trình sản xuất của nền kinh tế thị trường là: tư bản, sức lao động và ruộng đất, thích ứng với ba loại hàng hoá này là ba chủ thể kinh tế chủ yếu: nhà tư bản (nhà kinh doanh), người lao động và chủ đất. Thông qua cơ chế thị trường, quan hệ tư bản, tức quan hệ sản xuất trong kinh tế thị trường làm cho giá trị tăng lên diễn ra và các chủ thể hàng hoá trong đó được thực hiện về mặt kinh tế quyền sở hữu của mình: tư bản – lợi nhuận; lao động – tiền công và ruộng đất – địa tô. Có thể nói, cơ chế thị trường không chỉ là cơ chế trong đó hàng hoá lưu thông, giá trị vận động và tăng lên, mà còn là cơ chế trong đó giá trị gia tăng, giá trị mới được sáng tạo ra, được phân phối, hay phân phối giữa các chủ thể kinh tế được thực hiện thông qua cơ chế thị trường. Đồng thời, sự phân phối thu nhập ở đây, thực chất là việc thực hiện giá trị hàng hoá thông qua thị trường.

\* Riêng địa tô, ở đây là địa tô của kinh tế thị trường. Điều này dựa trên cơ sở là, trong nền kinh tế thị trường, có những đối tượng không phải hàng hoá, tức không phải là sản phẩm của lao động, chẳng hạn ruộng đất, song trong cơ chế thị trường, chúng mang quan hệ thị trường, chúng có giá cả, đến lượt mình, có giá cả, chúng vận động với tính cách là hàng hoá. Cũng cần nhận thấy rằng, chỉ

trong hình thái hàng hoá, ruộng đất mới vận động như một yếu tố kinh tế. Đương nhiên, với tính cách hàng hoá, khi tham gia vào quá trình sản xuất, quá trình tạo ra giá trị tăng thêm, người chủ ruộng đất nhận được địa tô, giá cả của việc sử dụng ruộng đất trong một thời gian nhất định, vô luận chủ đất là cá nhân, một cộng đồng, hay của nhà nước. Ở đây, địa tô cũng giống như lợi tức, là giá thuê của một lượng tiền trong một thời gian nào đó, và vì vậy, giá cả ruộng đất, tức giá chuyển nhượng, hay bán ruộng đất là địa tô tư bản hoá.

\* Đối với tiền lương, như phân lý luận về phân phối thu nhập (1.2.1) ta thấy, tiền công là giá cả sức lao động. Người lao động chỉ bán sức lao động cho những nhà kinh doanh chứ không bán lao động và bán bản thân mình. Trường phái cổ điển cho rằng, tiền công bằng sản phẩm biên của lao động, và khi một khối lượng lao động nhất định được sử dụng, độ thoả dụng của tiền công bằng độ phi thoả dụng biên của số lượng việc làm đó. Theo Keynes thì đây chỉ là trường hợp nhất định chứ không phải là nguyên tắc phổ biến, còn nguyên lý chung tổng quát của tiền công chính là: “khối lượng việc làm ở mức cân bằng tùy thuộc vào (a) Hàm số cung tổng hợp,  $f$ ; (b) Khuynh hướng tiêu dùng  $c$ , và (c) Khối lượng đầu tư  $D$ ”. Tiền lương được quyết định ở mức cân bằng việc làm, mà mức cân bằng việc làm này lại tùy thuộc vào cung và cầu về lao động, mà cầu về lao động là phản ánh sản phẩm tăng thêm trên hạn mức, hay bằng sản phẩm biên của lao động, sản phẩm tăng thêm trên hạn mức của lao động lại phụ thuộc vào các yếu tố cùng hoạt động, đó là tư bản đầu tư, tài nguyên, kỹ thuật, công nghệ và chất lượng đầu vào của lao động – trình độ tay nghề, đào tạo, học vấn và giáo dục. Ở đây, lượng tư bản đầu tư, lượng tài nguyên đưa vào sản xuất, trình độ của lao động và kỹ thuật công nghệ áp dụng trong sản xuất hình thành nên mức cầu của lao động, do đó có ảnh hưởng đến năng suất tăng thêm trên hạn mức (năng suất biên) và tiền công.

Cung về lao động phụ thuộc vào quy mô dân số, tỷ lệ lao động trong dân số, số giờ làm việc bình quân trong một năm và tuổi lao động (hay số năm làm việc) của người lao động, cường độ và năng suất của lao động.

Như vậy, tiền công trước hết phụ thuộc vào thị trường, vào cung và cầu về lao động, và nói chung vào quan hệ kinh tế vĩ mô. Nhưng khi đạt tới điểm cân bằng, thì việc xác định tiền lương trong một xí nghiệp, chính là dựa trên lý thuyết J.B Clark về năng suất tăng thêm trên hạn mức, tức tiền lương được xác định bởi sản phẩm biên của lao động. Như vậy, tiền công, một mặt là do cung cầu của thị trường lao động và những quan hệ kinh tế vĩ mô quyết định; mặt khác, là do năng suất tăng thêm trên hạn mức quyết định. Mặt thứ hai, chính là các quá trình kinh tế trong nội bộ hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp chi phối đến tiền lương. Ở đây, căn cứ vào năng suất biên của lao động, các chủ doanh nghiệp quyết định mức tiền công.

Điểm nhấn mạnh trong việc xác định sự khác biệt tiền công mang tính cạnh tranh giữa các nhóm lao động hay cá nhân lao động khác nhau.

*a*, Tiền công có sự chênh lệch phi cạnh tranh giữa các nghề khác nhau. Sự chênh lệch lương giữa các công việc khác nhau do sự khác nhau vì tính chất công việc gây nên: độc hại, nguy hiểm, bẩn thỉu, ít có tính lý thú, diễn ra trong thời gian không thích hợp với cuộc sống bình thường (đêm, ngày lễ, ngày nghỉ).

*b*, Tiền công có sự chênh lệch do chất lượng lao động tạo nên. Những công việc đòi hỏi tay nghề, trình độ hiểu biết, học vấn. Lao động phức tạp, là bội số của lao động giản đơn, là lao động có sức sản xuất cao, do vậy tạo ra giá trị lớn hơn, đồng thời cũng là loại lao động có được đòi hỏi phải có chi phí lớn trong việc học tập, đào tạo.

*c*, Tiền công đối với những lao động đặc biệt có tính sáng tạo và tài năng. Đây là tiền lương đặc biệt. Nó cao khác thường, vì nó tạo ra những hàng hoá và dịch vụ khác thường, có công dụng và giá trị cực lớn: Những khám phá, những phát minh khoa học, những sáng chế công nghệ, những tác phẩm nghệ thuật và những hoạt động thể thao v.v... mức lương cao như vậy giữ một phần lớn là “tiền thuê kinh tế đơn thuần”. Tiền lương này giống như giá thuê những mảnh đất ở những nơi đặc địa trong kinh doanh, là thứ “của độc” và cực hiếm.

d, Tiền công của nhóm lao động không cạnh tranh. Những nhóm lao động này có mức chênh lệch cả khi cung cầu về lao động có sự khác biệt lớn và tiếp tục tồn tại.

*\*Về hình thức trả công*, có thể áp dụng theo hai cách chủ yếu: Trả công theo ngày và trả công theo khối lượng công việc. Dựa trên định mức công việc, người ta có thể xác định được lương ngày, giờ và quy ra khối lượng công việc cho một mức lương nhất định. Hai loại trả công này có những ưu điểm và nhược điểm nhất định, do vậy, chúng không loại trừ nhau, tùy những trường hợp nhất định, một trong hai hình thức này được sử dụng.

Ngoài hai cách trả lương, tức thực hiện phân phối cho cá nhân người lao động, chủ thể của hàng hoá sức lao động ra, phân phối cho cá nhân người lao động còn được thực hiện qua tiền thưởng và bảo hiểm. Thực ra, tiền thưởng và bảo hiểm là một phần tiền công được tách ra nhằm những mục đích chi phối người lao động và những ràng buộc nhất định người lao động với chủ doanh nghiệp trong công việc và trong một đời lao động của mình. Bảo hiểm hình thành nên những cơ sở để người lao động tránh rủi ro, và có nguồn sống sau thời gian chấm dứt đời làm việc của mình, tức khi nghỉ hưu. Tiền thưởng, chủ yếu nhằm khuyến khích sự khác biệt về kết quả lao động nhờ những nỗ lực và chất lượng lao động tăng thêm của người lao động trong quá trình tạo ra giá trị gia tăng. Việc sử dụng tiền thưởng này thuộc về nghệ thuật quản trị kinh doanh của chủ doanh nghiệp. Cũng vẫn là tiền công, song dưới dạng tiền thưởng, sẽ hình thành sự khuyến khích, tạo nên những động lực trong sản xuất kinh doanh. Mặt khác, tiền thưởng là phần sản phẩm cận biên tăng lên nhờ nỗ lực chung của người lao động. Năng suất này có thể hình thành nhất thời, hoặc mới xuất hiện lần đầu trong chu kỳ kinh doanh. Nếu năng suất này được ổn định, nó sẽ được chuyển thành tiền lương chính thức trong khung nâng lương chung của doanh nghiệp. Ở một ý nghĩa nhất định, đó là phần giá trị siêu ngạch mà chủ doanh nghiệp dành ra để thưởng cho người lao động.

\***Phúc lợi xã hội.** Phần lý luận ta đã thấy, trong điều kiện phát triển hiện đại, phúc lợi xã hội đã trở thành một phạm trù kinh tế và một phần tất yếu trong phân phối thu nhập. Hơn nữa, theo K.Marx, phần này, trong thời hiện đại ngày càng tăng lên và giữ vai trò quyết định ngày một tăng thêm. Gọi là phúc lợi vì phần thu nhập này hình thành nhờ sự phát triển chung của xã hội, và phúc lợi này được phân phối qua hàng hoá và dịch vụ công cộng.

Trên đây ta đã thấy, phân phối thu nhập giữa các chủ thể các hàng hoá là nhân tố sản xuất tham gia quá trình tạo ra thu nhập. Đó là phân phối lần đầu. Sự phân phối thu nhập này thông qua thị trường và thông qua những quyết định trực tiếp giữa những chủ thể hàng hoá là yếu tố sản xuất, tức giữa chủ tư bản, chủ đất và chủ hàng hoá sức lao động.

Trong điều kiện hiện đại, sự phát triển đã đem lại những biến đổi sâu sắc trong cấu trúc sản xuất và do đó cấu trúc phân phối: **Trước hết**, sức sản xuất tăng lên to lớn, do đó đã tạo ra giá trị gia tăng, hay thu nhập ngày một lớn khiến cho “chiếc bánh” đem ra phân phối đã trở nên lớn một cách đáng kể. Kết quả sự phát triển này đã hình thành nên một quỹ phúc lợi xã hội to lớn. **Thứ hai**, sự phát triển có cơ sở ở sự phát triển của sức sản xuất xã hội, ở sự tăng lên của vốn xã hội, vốn con người. Nói khác đi, sự phát triển không còn bó hẹp trong mối quan hệ trực tiếp giữa tư bản – lao động – ruộng đất như trước đây, bởi vậy, đến lượt mình, cấu trúc sản xuất thay đổi, đòi hỏi phân phối phải đổi: hình thành quỹ phúc lợi xã hội trong tương quan với yêu cầu phát triển của các nguồn lực xã hội, hay vốn xã hội, vốn con người. Quỹ phúc lợi này hình thành còn là cách giúp cho mỗi tầng lớp dân cư được tiếp xúc và hưởng được những thành tựu của sự phát triển. Ở một ý nghĩa xã hội, nó tăng mức công bằng lên và hình thành một đặc trưng của sự phát triển hiện đại. **Thứ ba**, cấu trúc của hệ kinh tế thị trường cũng đã có sự thay đổi với sự xác lập nhà nước là chủ thể kinh tế công và người điều tiết nền kinh tế trong quan hệ với sự hình thành chức năng mới của nhà nước, chức năng phát triển: hiệu quả, ổn định, và công bằng. Với chức năng phát triển, nhà nước là người tập trung một nguồn thu nhập lớn của nền kinh tế và chi

tiêu chung cho hàng hoá, dịch vụ công cộng, tăng phúc lợi xã hội và hình thành sự an sinh xã hội.

Đương nhiên, trong mối quan hệ với việc nhà nước tập trung một phần thích đáng thu nhập quốc dân và chi tiêu chúng cho hàng hoá, dịch vụ công cộng, tăng phúc lợi xã hội và thiết lập sự an sinh xã hội; các cá nhân thành viên của xã hội là những người được thụ hưởng những hàng hoá, dịch vụ công cộng, phúc lợi xã hội và an sinh xã hội, chính là một nguồn thu nhập đáng kể. Ở đây, việc phân phối thông qua sự hình thành nguồn thu của nhà nước và chi tiêu của nhà nước cho hàng hoá, dịch vụ công cộng, phúc lợi và an sinh xã hội là một nội dung phân phối và là một kênh phân phối trong quan hệ với việc đưa lại thu nhập cho các cá nhân, thành viên của xã hội. *Loại phân phối này về cơ bản là phân phối lại, phân phối gián tiếp.*

Trong quan hệ phân phối nhà nước – doanh nghiệp, người dân có những vị trí thay đổi: Đối với nhà nước, thuế là nguồn thu, trong khi đó, đối với doanh nghiệp và công dân thì đó là những khoản chi, phần khấu trừ trong nguồn thu của mình. Nhưng trong việc nhà nước chi tiêu nguồn thu từ thuế cho hàng hoá, dịch vụ công cộng, hình thành phúc lợi và an sinh xã hội, thì đây là những nguồn chi, nhưng các doanh nghiệp và công dân được thụ hưởng các hàng hoá, dịch vụ công cộng, phúc lợi xã hội và an sinh xã hội lại là nguồn thu.

Tuông như có một sự luẩn quẩn. Thực ra đó là sự di chuyển các nguồn thu nhập để đáp ứng yêu cầu của sự phát triển, khi sự phát triển đó đã đạt tới trình độ xã hội hoá cao, do đó, cấu trúc của sản xuất và phân phối đã thay đổi. Ở đây có hai điểm lưu ý: *a*, Tỷ lệ huy động của nhà nước trong việc hình thành quỹ phúc lợi, an sinh bao nhiêu là hiệu quả, đồng thời chi như thế nào để đạt được mức thoả dụng tối đa. Lý thuyết về đường cong Laffer chỉ ra mối tương quan giữa: mức huy động thu nhập qua thuế của nhà nước và thu nhập, tích lũy của doanh nghiệp và của cá nhân. Nếu tăng thuế quá mức sẽ ảnh hưởng đến tích lũy, đến động lực kinh tế của doanh nghiệp, do đó sẽ ảnh hưởng đến nguồn thu của nhà nước ở chu kỳ tiếp theo, và việc thoả mãn những nhu cầu của cá nhân trong chi

tiêu cho cuộc sống và tiết kiệm của họ. Cũng cần thấy rằng, việc can thiệp quá mức của nhà nước trong việc huy động, làm mất cân bằng trong kinh tế, sẽ gây nên những ách tắc trong kinh tế và tạo ra những chi phí giao dịch không cần thiết. Chẳng hạn trong việc thu thuế của nông dân, sau đó trợ cấp qua giá cho họ, rốt cuộc, nông dân lại mua nông phẩm với giá cao sau trợ cấp. Bởi vậy, trong tương quan giữa hiệu quả và phúc lợi; giữa kinh tế và đạo đức, chính trị, có những đánh đổi, song luôn luôn dựa trên hai tiêu chí là *hiệu quả và mức thoả dụng đạt được của phân phối lại*. **b**, Vấn đề huy động và chi tiêu của chính phủ trong quan hệ với hàng hoá, dịch vụ công cộng, phúc lợi và an sinh xã hội là *những quá trình phân phối được quyết định bởi thị trường và nhà nước*. Điều này hàm nghĩa, phân phối lần đầu là phân phối giữa chủ thể của ba yếu tố sản xuất: tư bản, ruộng đất và lao động, là phân phối giữa các cá nhân chủ yếu diễn ra trong doanh nghiệp. Đó là phạm trù kinh tế trong phân phối. Nó tuân theo quy luật kinh tế và thông qua cơ chế thị trường và được xác định bởi những thể chế nhà nước. Phân phối lại diễn ra chủ yếu giữa nhà nước – doanh nghiệp, và giữa nhà nước – cá nhân. *Phân phối lại, do vậy, ít diễn ra giữa doanh nghiệp và các cá nhân thành viên, hay người làm công trong đó*.

Trong nội bộ doanh nghiệp, việc xác định tiền công, như trên đã thấy, là do thị trường, cung cầu lao động quyết định và do năng suất tăng thêm trên hạn ngạch (cận biên) quyết định. Nhưng việc xa thải công nhân và mức tiền lương cụ thể, trong nội bộ doanh nghiệp còn có lực lượng công đoàn (hiệp hội của những người lao động) tác động. Ở một ý nghĩa nhất định, công đoàn là lực lượng giúp người lao động mặc cả giá cả sức lao động, dàn xếp đi đến thoả thuận giữa chủ doanh nghiệp và người lao động về lương, về việc làm và những điều kiện làm việc v.v... Sự dàn xếp ở đây giữa công đoàn và chủ doanh nghiệp, ở một ý nghĩa nhất định, cũng giống như việc mua bán các hàng hoá khác, là sự mặc cả giữa người bán và người mua, để đến một sự thoả thuận trong việc ngã giá về tiền công, giá cả sức lao động.



Trong các doanh nghiệp, quan hệ giữa tiền công và lợi nhuận của chủ doanh nghiệp là một quan hệ trị số, tăng giảm thích ứng: Tiền công tăng hay giảm, do vậy, lợi nhuận giảm hoặc tăng một cách tương ứng. Trong đó tiền công, gồm tiền lương, tiền thưởng và những phúc lợi do quỹ doanh nghiệp chi trả. Gộp cả ba khoản này, chính là tiền công, hay phần thu nhập của người lao động được hưởng trong thu nhập do doanh nghiệp tạo ra. Ở đây ta nhận thấy, giả sử phần thu nhập của người lao động, dưới hình thức tiền công là một lượng nhất định, mà lượng này do năng suất biên quy định, thì tích lũy tăng hay giảm sẽ chi phối đến tiền thưởng và phúc lợi tăng hay giảm. Trong nhiều giá tiền lương, tiền thưởng, phúc lợi mặc dù đều là tiền công, cái mà người lao động được hưởng, lại có chức năng khác nhau và ý nghĩa khác nhau, vì thế có tác động kinh tế và xã hội khác nhau. Điều này được quyết định thế nào, một mặt do quy luật kinh tế quyết định, mặt khác do nghệ thuật quản trị của nhà kinh doanh chi phối, căn cứ vào lợi ích của doanh nghiệp, sự tác động của công đoàn và ý nghĩa, vai trò của từng yếu tố, trong từng hoàn cảnh áp dụng.

\* Phân phối thu nhập theo cơ chế thị trường và phân phối theo lao động.

Theo lý luận giá trị lao động, trong nền kinh tế thị trường, phân phối thu nhập là phân phối theo cơ chế thị trường. Trong cơ chế này, giá trị là lao động kết tinh trong hàng hoá, vì vậy, suy cho cùng là phân phối theo lao động, lao động đã được vật hoá trong các hàng hoá đầu vào của quá trình sản xuất – kinh doanh. Từ đây ta thấy, công thức tam vị nhất thể: Tư bản – Lợi nhuận, Ruộng đất - Địa tô và Lao động – Tiền công, là thể hiện nguyên lý ngang giá của cơ chế thị trường.

Riêng đối với hàng hoá sức lao động, việc tiền công là giá cả sức lao động, tức thu nhập của người lao động, là giá cả của sức lao động của họ, quan hệ này được diễn ra trên thị trường. Nhưng hàng hoá sức lao động được sử dụng, chính là quá trình lao động. Chính quá trình này thể hiện giá trị sử dụng và qua đây, người sử dụng tối lao động và điều chỉnh giá cả lao động, chủ doanh nghiệp dùng các hình thức trả công (theo sản phẩm, theo thời gian, khoán gọn) và một hệ thống định mức lao động. Tuồng như đã có hai cơ chế phân phối thu nhập cho

cá nhân người lao động, cơ chế thị trường và cơ chế theo lao động. Thực ra chỉ có một cơ chế mà thôi: cơ chế thị trường. Mà thị trường xét cho cùng là cơ chế hàng hoá - tiền tệ, mà hàng hoá - tiền tệ là hình thái của giá trị, còn giá trị là kết tinh của lao động trong hàng hoá - tiền tệ. Việc dùng hệ thống định mức lao động, hay cá hình thái trả công là trong quan hệ với việc sử dụng sức lao động, qua đó, người chủ doanh nghiệp giám sát giá trị sử dụng sức lao động thích ứng với giá cả sức lao động trong quá trình sử dụng hàng hoá sức lao động.

### 1.3. CÁC LÝ LUẬN VỀ PHÂN PHỐI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG.

#### 1.3.1. Trường phái cổ điển.

Trường phái cổ điển mà đại biểu là A.Smith, nhà kinh tế chính trị thời kỳ công trường thủ công, quan niệm “tiền công, lợi nhuận và địa tô là ba nguồn gốc đầu tiên của thu nhập” và phân phối thu nhập thực chất là đem lại thu nhập cho các chủ sở hữu các yếu tố của quá trình sản xuất, hay quá trình tạo ra thu nhập. Nói khác đi, phân phối thu nhập thực chất là thực hiện về mặt kinh tế quyền sở hữu các yếu tố sản xuất. Ba yếu tố sản xuất chủ yếu là tư bản, ruộng đất và sức lao động, vì thế thích ứng với ba yếu tố này, tư bản – lợi nhuận (lợi nhuận doanh nghiệp cộng với lợi tức), ruộng đất - địa tô và lao động – tiền công, là công thức phân phối, công thức “tam vị nhất thể” của nền kinh tế thị trường.

D.Ricardo, đại biểu của trường phái cổ điển thời kỳ cách mạng công nghiệp, cho rằng do sự phát triển của sức sản xuất, sự phân phối thu nhập thành lợi nhuận, địa tô và tiền công có sự khác nhau. ông cho rằng, sự thay đổi trong mức tăng dân số, trong kỹ năng của người lao động, trình độ phân công chuyên môn hoá, của kỹ thuật sản xuất, của mức độ tích lũy tư bản và trong sự thay đổi của độ phì nhiêu ruộng đất đã khiến cho lợi nhuận, địa tô và tiền công thay đổi. D.Ricardo cho rằng, sự thay đổi trong phân phối có những tương quan và phụ thuộc: Khi địa tô và lợi nhuận tăng lên thì tiền công giảm xuống, trong đó tiền công giảm xuống thì lợi nhuận tăng lên, còn địa tô lại không hề bị tác động. Nhưng khi lợi nhuận tăng lên thì tích lũy tăng lên và địa tô và dân số sẽ tăng

theo. Điều này hàm nghĩa, sự phát triển của sản xuất tư bản dẫn đến sự tăng mức giàu có của tư bản, đồng thời tăng mức nhàn dưng, tức tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động. Sở dĩ có sự thay đổi trong tương quan giữa nhân tố sản xuất và thu nhập như thế, vì có các yếu tố tư bản có chức năng khác nhau.

### **1.3.2. Trường phái tân cổ điển**

A. Marshall, đại biểu của trường phái tân cổ điển cho rằng, mỗi yếu tố sản xuất chỉ nhận được phần thu nhập ngang bằng với mức đã bù đắp những chi phí của riêng mình.

Đáng chú ý trong quan điểm phân phối của trường phái tân cổ điển là họ đã xác định được nguyên lý xác định tiền công trong tương quan giữa sản phẩm lao động và nhu cầu về lao động. Hai định đề cơ bản của họ đã được Keynes trình bày trong “lý thuyết tổng quát về việc làm, lãi suất và tiền tệ” như sau:

“1, Tiền công bằng sản phẩm biên của lao động.

2, Khi một khối lượng lao động nhất định được sử dụng, độ thoả dụng của tiền công bằng độ phi thoả dụng biên của số lượng việc làm đó”<sup>[49,141]</sup>.

Quan điểm tiền công được quy định bởi sản phẩm cận biên của lao động đã được John Bates Clark, thuộc trường phái “giới hạn” Mỹ xác định ở thời kỳ những năm 1900. John Clark cho rằng, trên thị trường cạnh tranh, khi có bất kể bao nhiêu hàng hoá và nhân tố đầu vào, đều có thể xác định được giá cả và tiền công. Cơ sở của việc xác định này chính là “hàm sản xuất”. Hàm sản xuất là quan hệ có tính trị số giữa khối lượng tối đa của đầu ra có thể tạo ra bằng một loạt các yếu tố sản xuất (đầu vào). Tương quan hàm số này được xác định trên một trình độ kỹ thuật nhất định. Trong mỗi nền sản xuất có rất nhiều hàm sản xuất khác nhau và các hàm sản xuất của các doanh nghiệp được xác định tùy thuộc vào các yếu tố sản xuất từ thị trường đầu vào, mà doanh nghiệp là người mua và là người tiêu thụ. Trên thị trường hàng hoá và dịch vụ, tức thị trường đầu ra, doanh nghiệp lại là người cung cấp, hay người bán. Để đạt được mục tiêu hạ thấp chi phí sản xuất và tiêu thụ có lợi những hàng hoá và dịch vụ của mình, doanh nghiệp phải xác định được giá cả và chất lượng những yếu tố sản xuất cần

cho quá trình sản xuất kinh doanh của mình, đồng thời, với tính cách là người cung cấp, người bán, doanh nghiệp cần xác định được mức sản xuất theo đường cong về cầu của thị trường. Ở đây, chính thị trường nhân tố sản xuất đã đặt ra các mức giá tiền công, tiền thuê đất và lãi suất của các yếu tố đầu vào, và do vậy, quyết định việc phân phối thu nhập: lao động – tiền công; tư bản – lợi nhuận và ruộng đất - địa tô.

Các nhà kinh tế trường phái tân cổ điển đã đưa ra thuật ngữ “tăng thêm trên hạn mức” để xem xét vai trò của các yếu tố đầu vào tăng thêm với số lượng tăng thêm của các đầu ra. Các nhà kinh tế tân cổ điển xác định: sản phẩm tăng thêm trên hạn mức của một nhân tố sản xuất là sản phẩm cần thêm, hay sản lượng tăng thêm của một đơn vị yếu tố sản xuất tăng thêm trong khi các yếu tố khác được giữ cố định. Sản phẩm tăng thêm trên hạn mức của lao động là sản lượng có thêm khi ta bổ sung một đơn vị lao động và giữ nguyên các yếu tố đầu vào khác; tương tự như vậy có thể xác định sản lượng tăng thêm trên hạn mức của bất kỳ yếu tố đầu vào nào.

Vấn đề phân phối thu nhập được John Bates Clark giải quyết bằng lý thuyết sản phẩm tăng thêm trên hạn mức. John Bates Clark lập luận như sau:

Người lao động đầu tiên sản xuất ra nhiều sản phẩm tăng thêm trên hạn mức vì có nhiều đất đai để làm. Người lao động số 2 đem lại một số sản phẩm tăng thêm trên hạn mức cũng lớn, nhưng nhỏ hơn người số một một ít. Nhưng cả hai lao động đều như nhau, nên họ phải thu được mức tiền lương giống hệt nhau. Vậy tiền công đó là bao nhiêu? Phải chăng nó bằng sản phẩm tăng thêm trên hạn mức của người thứ nhất? Hay của người thứ hai? Hay là bình quân giữa hai mức đó?”<sup>[51,268]</sup>

John Bates Clark chỉ rõ dưới chế độ tự do cạnh tranh, khi mà chủ đất được tự do thuê mướn lao động thì câu trả lời là đơn giản! Chủ đất sẽ không bao giờ thuê người lao động thứ hai nếu mức tiền công thị trường mà họ phải trả vượt quá số sản phẩm tăng thêm trên hạn mức nơi mà họ thu được. Trên thực tế, tất cả

các lao động được thuê đều được nhận mức tiền công theo sản phẩm tăng thêm trên hạn mức của người lao động cuối cùng. Còn lượng sản phẩm tăng thêm trên hạn mức được sản xuất do người lao động thứ nhất cho tới người lao động cuối cùng thì John Bates Clark khẳng định nó sẽ rơi vào túi các chủ đất. Đó là số thu nhập còn lại của họ và gọi nó là tiền thuê đất. Ông chỉ rõ, ở những thị trường tự do cạnh tranh nhau để tìm việc làm, chủ đất cũng giành nhau lao động. Do vậy, tất yếu là dưới chế độ cạnh tranh, mọi công nhân được trả tiền công bằng lượng sản phẩm tăng thêm trên hạn mức của người lao động sau cùng và vì thu nhập ngày càng giảm đi, tất yếu phải còn lại khoản dư thừa về tiền thuê đất giành cho chủ đất.

Lý thuyết về năng suất tăng trên hạn mức do John Bates Clark phát hiện là một bước tiến lớn trong việc tìm hiểu cách đánh giá các yếu tố đầu vào khác nhau. John Bates Clark đã thấy vị trí của đất đai và lao động có thể thay đổi đảo ngược để có một lý thuyết hoàn chỉnh về phân phối.

Trên cơ sở lý thuyết “năng suất giới hạn”, John Bates Clark đưa ra lý thuyết tiền lương và lợi nhuận. Ông đã sử dụng lý thuyết “năng lực chịu trách nhiệm” để phân tích, theo lý thuyết này, thu nhập là “năng lực chịu trách nhiệm” của các nhân tố sản xuất. Ở đây, công nhân có lao động, nhà tư bản có tư bản, họ đều nhận được sản phẩm “giới hạn” tương ứng. Theo John Bates Clark, tiền lương của công nhân bằng “sản phẩm giới hạn” của lao động, phần còn lại là “sản phẩm của tư bản”. Dựa trên lý thuyết của mình, John Bates Clark cho rằng, với sự phân phối như vậy sẽ không còn sự bóc lột vì người công nhân “giới hạn” đã nhận được sản phẩm đầy đủ do anh ta tạo ra, do đó anh ta không bị bóc lột. Những người công nhân khác cũng sẽ nhận được tiền lương theo mức tiền lương của người công nhân “giới hạn” không bị bóc lột đó nên cũng không bị bóc lột. Nguyên tắc phân phối này của John Bates Clark đã được áp dụng để trả công cho các yếu tố sản xuất.

Lý thuyết tổng hợp John Bates Clark về phân phối thu nhập là hoàn toàn phù hợp với việc định giá vĩ mô có tính chất thực tế của bất cứ số lượng nào của

các yếu tố sản xuất ở đầu vào. Tuy nhiên nó vẫn chưa phải là một lý thuyết hoàn chỉnh về phân phối. Cùng với sự phát triển của kinh tế thị trường thì nhiều lý thuyết kinh tế mới lần lượt xuất hiện để tiếp tục giải thích và bổ sung cho các lý thuyết trước đó.

### 1.3.3. Trường phái kinh tế học phúc lợi.

Kinh tế học cổ điển chủ yếu xoay quanh tương quan trị số giữa yếu tố sản xuất và thu nhập, do đó phân phối thu nhập chỉ được giới hạn ở những chủ thể của các yếu tố tham gia sản xuất, tham gia tạo ra thu nhập, và lợi ích kinh tế, do vậy là lợi ích kinh tế thuần túy, tức được quy về trị số giá trị được nhận từ tổng thu nhập. Nhưng kinh tế thị trường là kinh tế dựa trên một hệ thống xã hội, và sự phát triển kinh tế là quá trình xã hội, quá trình phát triển sức sản xuất xã hội của lao động. Bởi vậy hiệu quả kinh tế hay tương quan chi phí – lợi ích tăng lên và sức sản xuất xã hội tăng lên không chỉ là sự cố gắng, hay là tương quan trị số về nhân quả giữa yếu tố sản xuất và thu nhập, mà còn tùy thuộc vào quá trình phát triển những điều kiện cho sức sản xuất xã hội của lao động tăng lên, cũng như những hoạt động xã hội chung, nhờ đó *phúc lợi* tăng lên. Từ tất yếu này, kinh tế học đã từ tương quan chi phí – lợi ích truyền thống, do đó, từ phân phối giữa các chủ thể trực tiếp của các yếu tố sản xuất tham gia vào quá trình tạo ra thu nhập, bước vào lĩnh vực phúc lợi gắn liền với sự phân phối trên một phạm vi rộng hơn.

*Kinh tế học phúc lợi của Arthur Cecil Pigou.* Pigou quan niệm:

Chúng ta không thể ngần ngại khi đưa ra ý kiến kết luận rằng: Chừng nào thu nhập không giảm xét theo tổng thể của nó, thì mọi sự gia tăng (trong phạm vi các giới hạn khá rộng) về thu nhập thực tế của tầng lớp nghèo túng nhất tạo ra được do sự cắt giảm tương đương trong thu nhập của những tầng lớp giàu có nhất, rõ ràng là sẽ gia tăng phúc lợi”<sup>[38,517]</sup>.

Theo Pigou, trên một lượng thu nhập nhất định, phân phối có khả năng quyết định đến phúc lợi. Ông xác nhận: “Phúc lợi kinh tế sẽ tăng thêm lên được (trong điều kiện mọi chuyện khác đều y hệt nhau) nhờ những cái làm cho việc

phân phối thu nhập quốc dân đỡ bất công hơn”<sup>[38,517]</sup>. Theo Pigou, để tăng phúc lợi và đạt tới phúc lợi lớn nhất, việc hạ thấp thu nhập bình quân trở nên cần thiết và coi hạ thấp mức thu nhập bình quân là điều kiện trong việc tăng phúc lợi. Đây là quan niệm phân phối thu nhập ngang nhau của Pigou. Cơ sở triết học của quan điểm này chính là “chủ nghĩa công lợi” ở bên rìa, trong khi phúc lợi của các chủ thể tư bản là phúc lợi phổ biến, và ông kỳ vọng, thông qua phân phối thu nhập, di chuyển thu nhập của tầng lớp giàu sang tầng lớp nghèo, qua đây, thay đổi được sự phân phối của chế độ phân phối tư bản chủ nghĩa, từ đây hình thành quan hệ sản xuất xã hội “có nhiều lợi ích chung nhất”. Pigou tin vào hiệu quả và công dụng của giới hạn thu nhập bình quân giảm dần. Theo ông, một bảng Anh là một bảng Anh, song trong con mắt người giàu và người nghèo khác nhau; hiệu quả và công dụng của một bảng Anh đối với người nghèo lớn hơn so với hiệu quả và công dụng của người giàu, vì thế khi một bảng Anh chuyển từ người giàu sang người nghèo, phúc lợi xã hội tăng lên, vì cái lợi của người nghèo lớn hơn cái tổn thất của người giàu.

Sự thay đổi phúc lợi còn được xem xét ở những tác động ngoại ứng. Những tác động ngoại ứng là những tác động đem lại những hiệu quả không nằm trong dự tính, hoặc không mong đợi (tăng phúc lợi hoặc giảm phúc lợi) song không nhằm tăng chi phí của cơ chế thị trường. Có thể hiểu những tác động ngoại ứng là những tác động kinh tế không nằm trong khung của cơ chế thị trường, và vậy là những tác động không thể kiểm soát và chi phối bởi cơ chế thị trường. Từ sự xem xét này, đã gợi mở và đặt cơ sở cho việc can thiệp của nhà nước vào quá trình kinh tế nhằm giải quyết những tác động ngoại ứng.

#### **1.3.4. Hiệu quả Pareto, hay phân phối Pareto tối ưu và hàm số phúc lợi xã hội của Bergson và Samuelson.**

V.Pareto nghiên cứu về những cân bằng trong một nền kinh tế thị trường, và đưa ra khái niệm về hiệu quả phân phối, mà sau này người ta gọi là hiệu quả Pareto. Đây cũng chính là khái niệm nòng cốt của kinh tế học phúc lợi hiện đại,

lý luận về sự lựa chọn công cộng, mức tối ưu Pareto. Hiệu quả phân phối, hay hiệu quả Pareto là nền kinh tế nằm trên ranh giới giữa tính lợi ích và khả năng. Ở đây, mức tối ưu Pareto được xác định bởi việc phân phối của cải giữa các cá nhân, trong đó mọi sự gia tăng thoả mãn cho người tiêu dùng này cũng đồng thời làm giảm bớt sự thoả mãn thích ứng đối với một người tiêu dùng khác. Pareto cho rằng, *sự cạnh tranh của những người sản xuất và sự tự do lựa chọn của những người tiêu dùng cho phép đạt tới mức tối ưu này, bởi vì sự cạnh tranh của thị trường giữa người sản xuất và người tiêu dùng dẫn nền kinh tế nằm trên đường ranh giới tính ích lợi và khả năng*. Đương nhiên, khi đạt tới mức tối ưu Pareto, thì việc cải thiện tình hình cho bất kỳ một cá nhân nào đó thì đều gây ra một sự giảm bớt thích ứng phúc lợi ít ra là đối với một cá nhân khác. Điều này hàm nghĩa, trong một điều kiện thu nhập nhất định, khi phân phối đạt tới mức tối ưu thì việc cải thiện bằng phân phối là không thể được, nếu muốn không ai trong đó phúc lợi bị giảm. Từ đây cho thấy, để cải thiện hay nâng cao phúc lợi cho tầng lớp nghèo trong xã hội, việc phân phối lại thu nhập tất dẫn tới nguy cơ xung đột, và ở một ý nghĩa nhất định là vô ích. Bởi vậy, *con đường duy nhất để tăng phúc lợi chung lên là tăng tổng thu nhập quốc dân lên*. Nói khác đi, giải pháp giảm nghèo, nâng cao mức phúc lợi cho người nghèo, vấn đề không phải là chia chiếc bánh như thế nào mà quyết định là làm cho chiếc bánh lớn hơn. Điều này là tốt cho mọi người.

Mở rộng khái niệm “phân phối tối ưu” của Pareto, hai nhà kinh tế học người Mỹ Bergson và Samuelson đã dùng khái niệm “hàm số phúc lợi xã hội” để diễn tả mối quan hệ giữa phân phối và phúc lợi, hiệu quả. Các nhà kinh tế này cho rằng, hiệu quả kinh tế là điều kiện cần và đủ của việc nâng cao phúc lợi, bởi vậy, chỉ khi các yếu tố khác nhau chi phối đến hiệu quả được kết hợp với các yếu tố chi phối phúc lợi trong một “hàm số phúc lợi” và khi trị số của hàm số này lớn nhất, khi đó mới coi là trạng thái tốt nhất của phúc lợi xã hội. Ở đây, hàm phúc lợi xã hội được biểu diễn:  $W = F(Z_1, Z_2, Z_3, \dots)$ , trong đó  $W$  là phúc lợi xã hội;  $F$  là hàm số;  $Z_1, Z_2, Z_3, \dots$  là các nhân tố tác động đến hiệu quả và phúc lợi như lượng vốn,



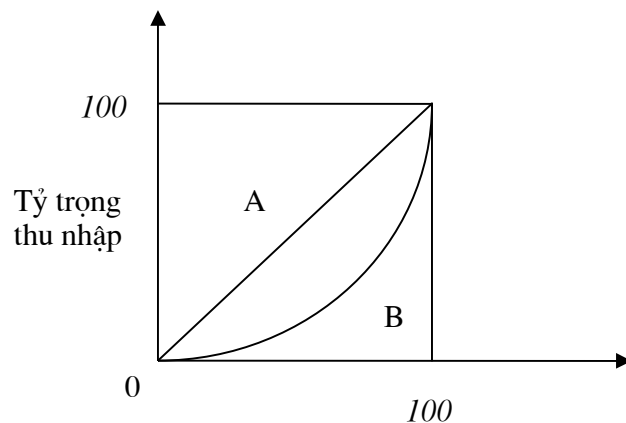
lao động, công nghệ... được đưa vào quá trình kinh tế. Những nhân tố này có sự phối hợp với nhau theo nhiều cách nhất định, khi trị số của F lớn nhất, đạt tới cực đại về phúc lợi, sự lựa chọn đối với các tổ hợp được chấp nhận qua sự quyết định lựa chọn của các cá nhân. Điều này hàm nghĩa, *phúc lợi xã hội được thúc đẩy bởi các quy luật thị trường trong quan hệ với tăng hiệu quả trong hoạt động kinh tế, nhưng phúc lợi lại còn chịu sự chi phối ở tâm vĩ mô trong sự tác động của nhà nước*. Nhưng phúc lợi xã hội cuối cùng là các cá nhân hưởng thụ, vì vậy, chính phủ trong khi điều tiết kinh tế không nên hạn chế sự lựa chọn của cá nhân.

### 1.3.5. Lý thuyết đường cong Lorenz và hệ số Gini.

Vấn đề phúc lợi xã hội cần được xác định và đo lường. Điều này đã được hai nhà thống kê Mỹ Lorenz và Gini quan tâm.

Đường cong Lorenz thông qua việc đo phân tích lũy của số người thuộc các giai tầng (bắt đầu xếp từ người nghèo khổ nhất) đối với phân tích lũy thu nhập mà họ thu được trong toàn bộ thu nhập quốc dân để đúc rút ra. Nếu như phân phối thu nhập hoàn toàn ngang nhau, đường cong Lorenz sẽ là một đường thẳng tạo nên một góc 45 độ, trái lại, nếu phân phối thu nhập không ngang nhau một cách tuyệt đối, tức là một người có toàn bộ thu nhập, thì đường cong Lorenz sẽ có cạnh đáy và cạnh bên phải tạo nên hình vuông; bất kỳ tình hình phân phối thực tế nào cũng đều nằm trong giả thiết của hai loại cực đoan hóa này, biểu hiện thành một đường cong võng xuống dưới (xem hình vẽ).

Đường cong Lorenz



Một biện pháp thống kê dùng đường cong Lorenz để biểu hiện mức phân phối thu nhập không đều, là dùng tỷ suất diện tích giữa đường cong và đường chéo (A) chia cho tổng diện tích phía dưới đường cong và đường chéo (A+B), tỉ suất này gọi là hệ số Gini. Khi hệ số Gini gần 0, phân phối thu nhập sẽ tiếp cận với sự ngang bằng tuyệt đối, khi hệ số tiếp cận là 1 thì phân phối thu nhập sẽ tiếp cận sự bất bình đẳng tuyệt đối.

$$\text{Hệ số Gini} = \frac{\text{Diện tích (A)}}{\text{Diện tích (A+B)}} \quad (1-1)$$

Đường cong Lorenz và hệ số Gini với tư cách là công cụ phân tích phản ánh tình trạng không ngang bằng nhau về thu nhập có ý nghĩa rộng rãi. Nhất là trong tình trạng phân phối thu nhập của hai loại thu nhập lao động và thu nhập bóc lột có tính chất khác nhau tồn tại trong xã hội tư bản chủ nghĩa. Thông qua sự miêu tả cụ thể hình tượng hoá và lượng hoá này, có thể thấy được thực trạng không công bằng nghiêm trọng trong phân phối xã hội, tức là sự phân hoá hai cực giàu nghèo. Như Mỹ, năm 1967, người giàu chỉ chiếm 20% dân số nhưng lại có thu nhập chiếm 41% tổng thu nhập quốc dân, còn người nghèo khổ nhất tuy cũng chiếm 20% dân số nhưng thu nhập chỉ chiếm 5,4% thu nhập quốc dân, độ tương phản thật rõ ràng. Nhưng trong điều kiện của chủ nghĩa xã hội, đường cong Lorenz và hệ số Gini còn có ý nghĩa nữa hay không? Về điểm này hiện nay trong giới lý luận vẫn còn sự bất đồng. Tuy nhiên, nhiều ý kiến cho rằng, có thể vận dụng công cụ phân tích này trong điều kiện của chủ nghĩa xã hội hay không, điểm mấu chốt lại là ở chỗ cần nói rõ điều gì. Nếu như đơn thuần muốn nói rõ hiện tượng bình đẳng trong phân phối thu nhập hoặc khoảng cách thu nhập, thì công cụ phân tích này có thể dùng được. Đặc biệt trong tình hình nhiều hình thức phân phối cùng tồn tại, ngoài thu nhập lao động của từng người ra, còn một số người cũng có thu nhập tài sản và thu nhập có tính di chuyển khác, xuất hiện sự

phân biệt của cái gọi là “thu cao thì vào vòng” và “thu thấp thì vào tầng”, đồng thời cũng xuất hiện xu hướng thu nhập ngang nhau.

Nếu nghiên cứu kỹ, thì từ sự di chuyển, biến đổi của đường cong Lorenz và hệ số Gini, có thể phát hiện ra xu thế, động thái và đặc điểm của phân phối thu nhập. Trên cơ sở này cung cấp những thông tin về những trạng thái phân phối bình đẳng hoặc không bình đẳng cho điều hành vĩ mô của nhà nước, làm cho nhà nước từ tầm vĩ mô nắm được mức xê dịch khoảng cách của phân phối thu nhập, để kịp thời điều chỉnh, nhằm ngăn ngừa chủ nghĩa bình quân và sự bất công nghiêm trọng trong phân phối. Điều cần chú ý ở đây là cách đo lường về phúc lợi xã hội qua đường cong Lorenz và hệ số Gini tiếp cận mặt lượng của trạng thái phân phối. Nó mới nói lên ít nhiều trạng thái bình đẳng trong phân phối. Nhưng bình đẳng và công bằng là hai khái niệm không đồng nhất, phân phối bình đẳng về mặt lượng chưa nói hết được những giá trị của công bằng, lại càng không thể hiện gì nhiều tính hiệu quả và phúc lợi tối ưu. Rõ ràng, đường cong Lorenz võng xuống, nhưng nó được di chuyển như thế nào mới được coi là sự kết hợp tốt giữa công bằng và hiệu quả, đồng thời, với một độ cong lớn chừng nào và hệ số Gini là bao nhiêu mới là hợp lý nhất. Nói khác đi, phương pháp đường cong Lorenz và hệ số Gini là phương pháp định lượng, cho ta một ý niệm về tầm quan trọng giữa hiệu quả và công bằng, từ đó nghiên cứu sâu về hiệu quả và công bằng.

Từ những ý niệm về phúc lợi xã hội, cho ta những nhận xét sau:

1, Trong một nền kinh tế thị trường cạnh tranh của những người sản xuất và sự tự do lựa chọn của những người tiêu dùng cho phép đạt tới một hiệu quả phân phối, hay đạt tới hiệu quả tối ưu Pareto. Bởi vậy, đánh giá về cạnh tranh là dựa trên hiệu quả của hệ thống sản xuất trong việc thoả mãn những nhu cầu.

2, Sự phân phối công bằng làm tăng phúc lợi lên không chỉ là quá trình chia xẻ, di chuyển thu nhập có tính phúc lợi thấp sang khu vực có tính phúc lợi cao, mà còn phụ thuộc và mức tăng trưởng của tổng thu nhập lên, do đó phụ thuộc vào việc tăng sức sản xuất và nâng cao hiệu quả của quá trình kinh tế.

3, Sự tăng lên của phúc lợi xã hội là kết quả của phân phối công bằng trên cơ sở giải quyết tốt các quan hệ vĩ mô, nhờ đó tăng được lượng của giá trị thu nhập cho phân phối, đồng thời làm tăng mức thoả dụng chung của lượng thu nhập đối với xã hội.

### **1.3.6. Phân phối trong kinh tế học hiện đại.**

Kinh tế học hiện đại là kinh tế học của nền kinh tế thị trường hiện đại, nền kinh tế thị trường vĩ mô, hỗn hợp và mang tính toàn cầu. Trung tâm của kinh tế học hiện đại là nghiên cứu các quy luật tương tác của các quan hệ kinh tế vĩ mô trong việc thực hiện các mục tiêu tăng trưởng, việc làm, đầu tư và giá cả. Nó đặt cơ sở lý luận cho việc thuần hoá chu kỳ kinh tế, nhằm vào tăng trưởng kinh tế và tăng hiệu quả ổn định và nâng cao phúc lợi xã hội.

J.Keynes là người đặt nền móng cho kinh tế học hiện đại. Về vấn đề phân phối thu nhập, J.Keynes đã cho rằng hai định đề cơ bản của kinh tế học cổ điển: **1**, Tiền công bằng sản phẩm biên của lao động. **2**, Khi một khối lượng lao động nhất định được sử dụng, độ thoả dụng của tiền công bằng độ phi thoả dụng biên của số lượng việc làm đó, là dựa trên tiên đề: *sản xuất để ra tiêu dùng, và cung để ra cầu của trường phái cổ điển là không còn thích hợp trong điều kiện phát triển hiện đại*. Theo Keynes, khối lượng việc làm ở mức cân bằng, do đó, tiền công được xác định là tùy thuộc vào: **a**, Hàm số cung tổng hợp; **b**, Khuynh hướng của tiêu dùng; **c**, Khối lượng đầu tư. Dưới sự cổ vũ của “lý luận tổng quát về việc làm, lãi suất và tiền tệ” của Keynes, các nhà kinh tế học hiện đại đã từng bước làm rõ nguyên nhân vì sao tiền công và giá cả có xu hướng gắn bó với nhau, và những biến số danh nghĩa như tiền tệ lại có tác động thực tế và các chính sách tiền tệ, tài chính của các chính phủ lại có những tác động mạnh mẽ đến nền kinh tế vĩ mô. Trong nền kinh tế thị trường hiện đại, tăng trưởng thu nhập quốc dân, việc làm và giá cả (lạm phát) là có quan hệ mật thiết với nhau. Điều lo lắng và tập trung trí tuệ nhất của các nhà kinh tế học hiện đại là làm rõ quan hệ giữa những biến số vĩ mô này, để qua đó vượt qua được trạng thái trì trệ, thất nghiệp và khủng hoảng kinh tế.

Trên cơ sở những nghiên cứu về mối tương quan giữa tăng trưởng, công ăn việc làm và lạm phát, A.W. Phillips đã đưa ra một đồ thị biểu hiện hàm số giữa giá cả, việc làm và mức lương thích ứng. Đường cong trên đồ thị được gọi là đường cong Phillips. Qua đường cong này ta thấy giữa giá cả và việc làm tỷ lệ nghịch với nhau. Trong tương quan này, *lao động là một hàng hoá, vì vậy việc làm càng ít thì giá tiền công càng cao, nhưng cao hơn tỷ lệ lạm phát*. Điều này cho ta thấy, *trong một nền kinh tế thị trường, để giảm lạm phát thì việc tăng thất nghiệp, hay giảm việc làm trở thành một tất yếu. Nhưng điều hệ trọng hơn trong quan hệ giữa giá cả, lạm phát và công ăn việc làm lại có mối liên hệ trị số với tăng trưởng kinh tế*. Kinh tế học hiện đại đã đưa ra khái niệm sản lượng tiềm năng để hiểu về tương quan giữa tăng trưởng, công ăn việc làm và giá cả. *Khi sản lượng và tỷ lệ có công ăn việc làm ở mức cao, hay tỷ lệ thất nghiệp ở mức thấp thì lạm phát, hay tốc độ tăng giá, bắt đầu tăng mạnh. Tương tự như vậy, khi thất nghiệp ở mức cao thì lạm phát giảm xuống*. Nằm ở giữa hai cực đó là mức thất nghiệp bản lề, được gọi là mức thất nghiệp tự nhiên, ước khoảng 6%. Nếu thất nghiệp giảm xuống dưới mức bản lề này, thì lạm phát bắt đầu tăng. Ta gọi sản lượng tiềm năng là “sản lượng tại đó mức GNP thực tế tương ứng với tổng tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên. Sản lượng tiềm năng đó là mức sản lượng cao nhất mà nền kinh tế có thể duy trì mà không đẩy tỷ lệ lạm phát tăng lên”<sup>[50,99]</sup>. Theo định luật Okun, thì tiến trình kinh tế diễn ra theo chu kỳ, do tổng sản phẩm quốc dân (GNP) thực tế mở rộng ra hoặc thu hẹp lại. Nếu mở rộng ra, kinh tế tăng trưởng hay phồn vinh. Nếu bị thu hẹp lại là suy giảm, hay suy thoái. Theo Okun, nếu GNP giảm 2% so với GNP lúc đầu là 100% tiềm năng và giảm xuống còn 98% tiềm năng thì mức thất nghiệp sẽ tăng từ 6% (mức thất nghiệp tự nhiên) lên 7%. Đây là một tương quan mang tính trị số, và được gọi là định luật Okun. Từ đường cong Phillips và định luật Okun, ta sẽ thấy được cái giá phải trả cho việc giảm lạm phát. *Để giảm lạm phát, tất phải tăng thất nghiệp. Theo định luật Okun, để giảm phát 1%, thì thất nghiệp phải tăng lên 2% và khi thất nghiệp tăng lên 2% tỷ lệ tự nhiên, điều đó có nghĩa là tổng sản phẩm quốc dân phải giảm đi 4%*. Thật là một điều nan giải. Những tương quan giữa lạm phát (giá cả), việc làm và tăng

trường như vậy cho ta thấy, để tăng tổng sản phẩm quốc dân, do đó phải giảm thất nghiệp hay công ăn việc làm, nhưng điều này tất dẫn tới tăng giá, tăng lạm phát. Những phân tích tương quan trị số giữa tăng trưởng, việc làm, tiền công và giá cả trên của kinh tế học hiện đại cho ta một nhận xét, *việc quyết định việc làm, tiền công không còn là công việc của sản xuất, của riêng các chủ doanh nghiệp, mà là những quan hệ kinh tế vĩ mô, nằm ngoài phạm vi doanh nghiệp.* Đây là cơ sở quyết định trong việc xác định những mục tiêu chủ yếu của nền kinh tế vĩ mô, tăng trưởng, việc làm, giá cả.

Từ cách đặt vấn đề của Keynes về những vấn đề kinh tế vĩ mô và những thành tựu kinh tế vi mô phụ thuộc vào các quan hệ kinh tế vĩ mô, *một vấn đề cơ bản của kinh tế vĩ mô có ảnh hưởng quyết định đến phân phối là chức năng và vai trò mới của nhà nước đối với tiến trình phát triển kinh tế và đối với công bằng.* Có thể nói công bằng, hay phúc lợi xã hội là một biến số, hay một yếu tố quyết định của sự phát triển hiện đại. Đương nhiên, sự công bằng ở đây là đặt trong mối quan hệ với tăng trưởng, hiệu quả và ổn định.

Trên đây ta đã thấy, không phải khi nền kinh tế thị trường hiện đại xác lập, và do đó kinh tế học hiện đại xuất hiện vấn đề công bằng, hay vấn đề phúc lợi xã hội mới được đặt ra, mà như trên ta đã thấy, ngay từ cuối thế kỷ XIX, W.Pareto, và những năm 20 của thế kỷ XX, Pigou đã đề xuất lý thuyết về phúc lợi xã hội, và đưa ra những kiến giải hình thành nên những nền tảng đầu tiên cho kinh tế học phúc lợi. Nhưng chỉ khi kinh tế học hiện đại về nền kinh tế vĩ mô phát triển mới thực sự có những nguyên lý giải quyết những vấn đề vĩ mô: tăng trưởng, việc làm và giá cả. Và từ đây, hiểu rõ hơn mối quan hệ giữa tăng trưởng, hiệu quả và phúc lợi, đồng thời tìm kiếm những giải pháp cho việc nâng cao phúc lợi xã hội trên cơ sở tăng trưởng kinh tế và nâng cao hiệu quả của nền kinh tế.

Một trong những cống hiến của kinh tế học hiện đại là tìm ra mối quan hệ giữa thị trường, doanh nghiệp và nhà nước trong việc tác động đến những quan hệ và thành tựu kinh tế vĩ mô, mà cuối cùng là tác động đến hiệu quả và phúc lợi. Trong đó, điều đáng nhấn mạnh là chức năng phát triển của nhà nước, và tác

dụng của nhà nước trong việc điều tiết nền kinh tế, thông qua chính sách tài khoá, tiền tệ, đầu tư thúc đẩy tăng trưởng, nâng cao hiệu quả ổn định và nâng cao sự công bằng, hay nâng cao phúc lợi.

### **1.3.7. Quan niệm của K.Marx và V.Lênin về phân phối thu nhập cho cá nhân. Phạm trù phân phối theo lao động.**

\* K.Marx đã phân tích nền sản xuất tư bản hay nền kinh tế thị trường tư bản, tìm ra quy luật kinh tế của nền sản xuất này. Điều đó có nghĩa là, trong khi phân tích phương thức sản xuất của nền kinh tế thị trường thì điểm chủ yếu là phân tích về các quan hệ, quy luật, cơ chế và hình thức phân phối của nền sản xuất đó. Ông viết: “Tư bản – lợi nhuận (lợi nhuận doanh nghiệp cộng với lợi tức), ruộng đất - địa tô, lao động – tiền công đó là công thức tam vị nhất thể bao quát tất cả bí ẩn của quá trình sản xuất tư bản”<sup>[47,535]</sup>. Nếu quan hệ và hình thức phân phối này bao quát những bí ẩn thì bản chất và bí ẩn của nền kinh tế thị trường nằm ở quy luật sản xuất giá trị thặng dư, và sự chuyển hoá giá trị thặng dư thành lợi nhuận và địa tô. Quy luật này biểu hiện ra là, tuồng như chính quyền sở hữu, và do đó, kẻ nắm quyền sở hữu về tư bản, ruộng đất quyết định, hay định đoạt việc phân phối. Nhưng thực ra, đó là quy luật phân phối của một phương thức sản xuất dựa trên hệ thống kinh tế thị trường, trong hệ thống đó mọi quan hệ dựa trên cơ sở giá trị và trao đổi ngang giá, và do vậy, sản xuất cái gì, bằng cách nào và cho ai là do thị trường quyết định. Đương nhiên, nếu chỉ do quyền sở hữu trực tiếp quyết định sự phân phối như thế thì người ta có thể dễ dàng xoá bỏ quyền sở hữu đó để thay bằng một kiểu phân phối bất kỳ theo ý muốn. Nhưng quyền sở hữu xét cho cùng chỉ là biểu hiện mặt pháp lý của một quan hệ tất yếu khách quan và do đó quy luật kinh tế khách quan mà thôi, bởi vậy, “trong mỗi một thời đại lịch sử, quyền sở hữu đã phát triển một cách khách quan và trong một loạt các quan hệ xã hội hoàn toàn khác nhau. Cho nên định nghĩa quyền sở hữu tư sản không phải là cái gì khác là trình bày tất cả những quan hệ xã hội của sản xuất tư bản”<sup>[46,234-235]</sup>.

Nếu muốn định nghĩa quyền sở hữu như là một quan hệ độc lập, một phạm trù riêng biệt, một ý niệm trừu tượng và vĩnh cửu thì như thế là sa vào một ảo tưởng siêu hình hay mang tính chất luật học mà thôi”. Phân phối là một phạm trù kinh tế có quy luật thích ứng do phương thức sản xuất quy định. Nói khác đi, đó không phải là phạm trù đạo đức và chính trị.

Trong di sản tư tưởng của mình, K.Marx có để lại một bản nhận xét về cương lĩnh Gôta, một cương lĩnh của Đảng công nhân Đức, do Lassalles soạn thảo, sau này người ta gọi là “Phê phán cương lĩnh Gôta”. Những người Mác xít, tức những người theo chủ nghĩa Marx, cho đây là những cơ sở cho việc hình thành nguyên tắc phân phối thu nhập cá nhân của chủ nghĩa xã hội – phân phối theo lao động.

Nguyên tắc phân phối theo lao động đã dựa trên nguyên lý lao động là nguồn gốc sáng tạo ra của cải, và do đó, của cải phải thuộc về lao động. Nguyên lý này chuyển thành nguyên tắc phân phối theo lao động: thu nhập do lao động tạo ra, vì thế chỉ những người lao động mới được tham gia phân phối, và lượng thu nhập mà mỗi người tham gia phân phối nhận được là thích ứng với số lượng và chất lượng lao động mà họ bỏ ra trong việc tạo ra thu nhập. K.Marx đã phê phán nguyên tắc phân phối này của bản cương lĩnh Gôta ở mấy điều sau:

*Thứ nhất*, xét lao động với tính cách là căn cứ phân phối, cương lĩnh Gôta có hai điểm sai căn bản: 1, Lao động chỉ là một yếu tố của quá trình tạo ra của cải; 2, Lao động cá nhân tạo ra giá trị sử dụng, còn lao động xã hội mới tạo ra của cải, điều này hàm nghĩa, trong xã hội đã phát triển, quá trình tạo ra của cải là một quá trình xã hội, khi đó lao động mới tạo ra của cải. Ở đây, của cải là những giá trị sử dụng cụ thể có khả năng thoả mãn được những nhu cầu nhất định và là *sản phẩm trao đổi, hay hàng hoá*. Nói khác đi, trong nền sản xuất hàng hoá, lao động bị phân đôi thành lao động tư nhân và lao động xã hội, trong đó sản phẩm của lao động mang hình thái và lao động tích lũy trong hàng hoá mang hình thái giá trị. Ở đây, một khi giá trị là quan hệ kinh tế cơ bản thì lao động nào mới là lao động có ích? Là lao động mang hình thái giá trị, là lao động xã hội cần thiết



kết tinh trong hàng hoá. Hơn nữa, chỉ khi giá trị được thực hiện, thì lao động mới trở thành có ích. Điều này có nghĩa là *lao động với số lượng và chất lượng nhất định hao phí trong việc sản xuất ra những giá trị sử dụng chưa thể là cái tạo ra của cải, hay thu nhập do vậy chưa thể là cơ sở để xác định việc phân phối thu nhập*. Vì chỉ khi hao phí lao động mang hình thái là giá trị, đáp ứng được yêu cầu của quy luật giá trị, khi đó nó mới được xã hội thanh toán và mới trở thành cơ sở để phân phối.

Điều phê phán ở đây của K.Marx là phân phối theo lao động trong hình thái kinh tế xã hội nào. Nếu là xã hội cộng sản chủ nghĩa, thì đó là xã hội lý tưởng, theo K.Marx, là xã hội trong đó lực lượng sản xuất đã trở nên to lớn khiến cho kinh tế vượt khỏi tất yếu, và thặng dư lớn đến mức đã làm cho sự khan hiếm không còn nữa, do đó phân công lao động cũng không còn và phạm trù kinh tế và các quan hệ kinh tế, quy luật kinh tế cũng không còn nữa, và khi đó, nhân loại mới vượt qua giới hạn chật hẹp của quyền tư sản và do đó “xã hội mới ghi lên lá cờ của mình: làm theo năng lực, hưởng theo nhu cầu”, tức sự phân phối thu nhập theo lao động không còn nữa. Vậy là, phân phối theo lao động ở đây là phân phối trong khung khổ “quyền tư sản”, hay khung khổ tư sản. Mà quyền, hay khung khổ tư sản là gì? Đó là khung khổ trong đó kinh tế vận động trên quan hệ giá trị, chịu sự chi phối của quy luật giá trị và cơ chế thị trường, hay nói chung là nằm trong khung khổ của hệ kinh tế thị trường. Nhưng trong hệ kinh tế thị trường, lao động hao phí và kết tinh trong hàng hoá mang hình thái giá trị và việc đo lường và xác định hao phí lao động về số lượng và chất lượng một cách trực tiếp và bằng các công cụ cơ học và vật lý cụ thể để phân phối lại không có ý nghĩa gì, *khi giá trị, cái kết tinh của lao động trong hàng hoá được xác định một cách gián tiếp thông qua thị trường, và chỉ khi nó được thực hiện, khi đó mới trở thành thu nhập*. Ở đây, trong kinh tế thị trường, theo K.Marx “thu nhập của lao động” là một ý niệm mơ hồ mà Lassalles đưa ra thay cho những khái niệm kinh tế nhất định. Trong nền kinh tế thị trường, hao phí lao động trong việc tạo ra của cải, có hai điều quyết định: *a*, Nếu hao phí đó không đúng với nhu cầu của xã hội, thì những giá trị sử dụng mà nó tạo ra không trở thành hàng hoá, do đó,

không trao đổi được, tức không được xã hội chấp nhận. Ở đây, hao phí lao động đó là vô ích, càng hao phí nhiều, càng sản xuất nhiều càng nguy hiểm, vì hao phí mà không được bù đắp nhờ thực hiện được giá trị qua trao đổi thì sức lao động không có được nguồn thu nhập để khôi phục, sẽ sụp đổ. **b**, Nếu lao động tiến hành sản xuất với phương thức sản xuất lạc hậu, do đó hao phí lao động không thích ứng với hao phí lao động xã hội cần thiết, vì thế không đáp ứng được quy luật giá trị, do vậy, theo nguyên lý ngang giá của hệ kinh tế thị trường, những hao phí đó sẽ không được xã hội thanh toán. Bởi vậy, *trong nền kinh tế thị trường, không phải bất kỳ lao động nào cũng là lao động có ích, lao động xã hội cần thiết và do đó là những lao động tham gia tạo ra thu nhập và trở thành cơ sở của phân phối.*

K.Marx nói tới nguyên tắc phân phối theo lao động là nói tới xã hội kinh tế, tức là xã hội khan hiếm, chưa phải cộng sản chủ nghĩa, tức xã hội hậu kinh tế. Trong xã hội kinh tế, xã hội trong đó lao động là một nguồn gốc tạo ra của cải và nó tạo ra của cải trong khi nó mang hình thái là lao động hai mặt, lao động sản xuất ra hàng hoá và lao động tạo ra giá trị. Ông viết: “Cái xã hội mà chúng ta nói ở đây không phải là *một xã hội cộng sản chủ nghĩa đã phát triển* trên cơ sở của chính nó, mà lại là một xã hội cộng sản chủ nghĩa vừa thoát thai từ xã hội tư bản chủ nghĩa, do đó là một xã hội *về mọi phương diện* – kinh tế, đạo đức, tinh thần, còn mang những dấu vết của xã hội cũ mà nó đã lột lòng ra”<sup>[45,477]</sup>. Xã hội mà K.Marx nói ở đây, chính là xã hội mà những “vết tích” của xã hội cũ chính là kinh tế thị trường, và do đó là xã hội với những nguyên lý “quyền ngang nhau” hay “quyền tư sản”, mà thực chất là *quyền ngang giá* của hệ kinh tế thị trường. Có thể nói, cái “xã hội cộng sản chủ nghĩa” chưa “phát triển trên những cơ sở của nó” chính là xã hội cộng sản chủ nghĩa mà cơ sở vẫn là kinh tế thị trường.

Điều đáng chú ý là, khi giai cấp vô sản dưới sự lãnh đạo của Đảng Cộng sản giành được chính quyền ở Liên Xô và các nước theo chủ nghĩa xã hội trước đây đã xây dựng chủ nghĩa xã hội, thì thực ra chủ nghĩa xã hội đó là chủ nghĩa xã hội với nền kinh tế công cộng, xã hội hoá trực tiếp, hiện vật, phi thị trường. Chủ

nghĩa xã hội này được gọi là chủ nghĩa xã hội hiện thực Xô Viết với cơ chế kế hoạch hoá, bao cấp, quan liêu (nhà nước). Đương nhiên, một nền kinh tế hiện vật, xã hội hoá trực tiếp, phi thị trường, thì phạm trù phân phối theo lao động là phạm trù kinh tế nền tảng. Nhưng lao động xã hội trực tiếp không có thị trường, do vậy không có hình thái chung và đồng nhất, do vậy, không thể đo lường và xác định được hao phí lao động về mặt lượng và chất, vì vậy, phân phối theo lao động trở nên mơ hồ. Bởi vậy phân phối theo lao động chỉ là danh nghĩa, theo nghĩa có tham gia lao động cụ thể, còn hao phí lao động xã hội cần thiết thì do không đo lường và xác định được nên phân phối theo lao động là một cách phân phối không có căn cứ thực sự. Rốt cuộc, phân phối theo lao động như vậy, thực ra là phân phối “không ngang nhau”, đồng thời, trên thực tế, phân phối theo lao động như vậy lại dẫn tới phân phối bình quân, cào bằng. Tính chất không ngang nhau và tính chất bình quân, cào bằng trong phân phối của mô hình chủ nghĩa xã hội hiện thực dựa trên nguyên lý phân phối theo lao động đã triệt tiêu động lực kinh tế và đặt chế độ Xã hội chủ nghĩa hiện thực vào chỗ trì trệ, sơ cứng, không thể điều chỉnh được, và rốt cuộc, đã bị sụp đổ.

Sự sụp đổ của chủ nghĩa xã hội hiện thực mô hình Xô Viết, một trong những nguyên nhân là phân phối theo lao động mà thực chất là phân phối bình quân, cào bằng, không ngang nhau. Chính điều này đã làm cho CNXH hiện thực khủng hoảng và các nước theo chủ nghĩa xã hội bằng các cách thức khác nhau chuyển sang kinh tế thị trường. Giờ đây, sau việc mô hình Chủ nghĩa xã hội hiện thực Xô Viết sụp đổ và chuyển sang kinh tế thị trường, chúng ta mới có điều kiện hiểu thực chất kinh tế của nguyên lý phân phối theo lao động và chủ nghĩa cộng sản chưa phát triển trên cơ sở của nó. Đó là chủ nghĩa cộng sản ở giai đoạn phát triển thấp khi cơ sở của nó là kinh tế thị trường với việc phân phối được “giới hạn trong khuôn khổ tư sản”, hay trong khuôn khổ kinh tế thị trường. *Trong khuôn khổ kinh tế thị trường, hao phí lao động mang hình thái giá trị và được đo lường, cũng như được thực hiện thông qua cơ chế thị trường, do đó, phân phối theo lao động không phải là lao động trực tiếp, mà là lao động xã hội cần thiết và cơ chế phân phối là cơ chế thị trường.*

*Thứ hai*, Trong khung khổ “quyền tư sản” hay khung khổ kinh tế thị trường, tham gia vào lao động là những người có sức lao động không ngang nhau, vì vậy, “quyền phân phối là những quyền không ngang nhau như bất kỳ quyền nào”. Và lại, ở đây, mới xét phân phối cho các cá nhân là xét các cá nhân là “những người kinh tế”, mà ở đây là người lao động. Những con người với tính cách cá nhân lại không chỉ là người lao động. Lao động thì chỉ có những người lao động trực tiếp, song do đó thu nhập theo lao động là cho chính những người lao động trực tiếp đó, song với mỗi người lao động trực tiếp đó lại có sự khác nhau trong các quan hệ xã hội khác nhau, do vậy, xét trong quan hệ xã hội, thì những người có quan hệ với những người lao động trực tiếp là khác nhau, hay nói theo cách thông tục, là những người “ăn theo” là khác nhau, thành thử, phân phối, dù phân phối theo lao động chẳng nữa, rốt cuộc thu nhập cuối cùng lại không ngang nhau, người này thu nhập nhiều hơn, do đó giàu hơn người kia, và ngược lại. Thành thử K.Marx đã phải xác nhận: “Muốn tránh tất cả những thiếu sót ấy thì quyền nói cho đúng ra, là phải không ngang nhau, chứ không phải là ngang nhau”. Nhưng đó là nói trong khuôn khổ những người có sức lao động để lao động, do đó có thu nhập, tức là xét phân phối thu nhập với tính cách là phạm trù kinh tế. Nhưng con người và cuộc sống của họ không chỉ diễn ra trong khung của phạm trù kinh tế. Thật vậy, trong cấu trúc dân cư, người có sức lao động, do đó có khả năng lao động chưa đạt tới 50%, phần còn lại là trẻ em, dưới tuổi lao động; người già, trên tuổi lao động và những người tàn tật, ốm đau, ít khả năng lao động. Nếu nguyên tắc phân phối theo lao động áp dụng cho toàn xã hội, thì gần 50% dân cư bị đặt ra ngoài khung phân phối, và nguyên tắc phân phối theo lao động tuyên bố “không làm không hưởng”, “không làm thì đừng ăn” liệu có thoả đáng. Bởi vậy K.Marx đã chỉ ra trong cơ cấu phân phối thu nhập: “trước khi tiến hành phân phối cho cá nhân, lại còn phải khấu trừ đi.

*Một là*, những chi phí quản lý chung, không trực tiếp thuộc về sản xuất. So với xã hội hiện nay, phần này lập tức sẽ bị thu hẹp lại hết sức nhiều và xã hội càng phát triển thì phần đó sẽ càng giảm xuống.

**Hai là**, những khoản dùng để cùng chung nhau thoả mãn những nhu cầu như trường học, cơ quan y tế, v.v...

Phần này lập tức tăng lên khá nhiều so với xã hội hiện nay, và xã hội mới càng phát triển thì phần đó lại càng tăng lên.

**Ba là**, quỹ cần thiết để nuôi những người không có khả năng lao động v.v..., tóm lại là những cái thuộc về việc ngày nay người ta gọi là cứu tế xã hội của nhà nước.

Hơn nữa, không phải cứ có sức lao động là có thể lao động để có thu nhập. Thất nghiệp, không có việc làm đó không phải lỗi của người lao động. Như kinh tế học hiện đại đã chỉ ra, việc làm, tiền công và giá cả có quan hệ mật thiết với nhau và do thị trường cũng như các quan hệ kinh tế vĩ mô quyết định, hay nằm ngoài phạm vi kinh doanh của doanh nghiệp. Những thời kỳ suy thoái, việc làm giảm, thất nghiệp tăng. Nếu duy phân phối lao động không thôi, liệu những người lao động vượt qua thời kỳ thất nghiệp thế nào?

Như vậy, phân phối theo lao động chỉ là một nội dung, một nguyên tắc của phân phối cho cá nhân, chứ không phải là nguyên tắc phân phối duy nhất. Những phân phối ngoài lao động như K.Marx nêu ở trên là gắn với phát triển con người, gắn với phúc lợi xã hội. Trong xã hội hiện đại ngày nay, sự phát triển kinh tế, một mặt đem lại những nền tảng cho một sự phân phối hài hoà, nâng cao phúc lợi và nhằm phát triển con người, nhưng mặt khác, sự phát triển lại tìm được cho mình những động lực và nguồn lực mới trong cách thức phân phối như vậy. Phân phối nhằm phát triển con người, nâng cao phúc lợi đó là một đặc trưng của sự phát triển hiện đại, mà K.Marx đã dự đoán 130 năm về trước. Trong thời kỳ của kinh tế thị trường tự do, chủ nghĩa tư bản có hiệu quả lớn, ở mức lợi nhuận cao hơn, nhưng cũng nhần tâm hơn. Đó là hệ thống trong đó ai không làm thì không được ăn. Không có phiếu thực phẩm và bảo hiểm thất nghiệp, cha mẹ và con cái phải bán sức lao động của mình để kiếm lấy một đồng hào – làm việc từ sớm đến khuya để lấy một mẩu bánh mì, đi bộ nhiều dặm đường một ngày để được một

thù lao rẻ mạt. Tiền lương giảm trong thời kỳ suy thoái ở thế kỷ 19 vì những gia đình không có công ăn việc làm khó có thể sống sót được.

Bởi vậy, phân phối thu nhập nhằm xác định tiền công, tiền thuê đất và lợi nhuận được quyết định bởi quy luật kinh tế chứ không phải bởi quyền lực chính trị và những đạo lý nhân văn, nhưng nó nhằm vào phát triển kinh tế, xã hội và con người, bởi vậy nâng cao phúc lợi, ổn định kinh tế xã hội là một phần tất yếu của phân phối thu nhập trong một nền kinh tế xã hội thị trường, nền kinh tế xã hội phát triển.

### ***V.Lênin.***

- Về kinh tế, tư tưởng trung tâm của ông trong việc chuyển một nền kinh tế nông nghiệp lên CNXH là điện khí hoá và dùng chính sách kinh tế mới. Thực chất chính sách kinh tế mới là xuyên qua kinh tế thị trường và CNTB nhà nước để đi tới CNXH. Theo ông, không thể xoá bỏ kinh tế hàng hoá, xoá bỏ quan hệ hàng hoá - tiền tệ và quan hệ hàng hoá - tiền tệ là cơ sở thực hiện phân phối thu nhập cá nhân.

- Ông cho rằng, phát triển kinh tế hàng hoá là vấn đề trung tâm của Chính quyền Xô Viết, vì đó là “mắt xích” trong cái dây xích những chuyển biến lịch sử quá độ tới CNXH. Nếu nắm được mắt xích này thì Chính quyền Xô Viết sẽ nắm được toàn bộ dây xích chuyển nền kinh tế – xã hội sang CNXH.

- Ông cho rằng, trong nền kinh tế, các xí nghiệp quốc doanh cũng phải áp dụng chế độ hạch toán kinh tế nhằm thu lãi.

Thực hiện kinh tế hàng hoá với tính cách là một khâu trong quá độ lên CNXH, Lênin nhấn mạnh đến lợi ích cá nhân với tính cách là động lực sản xuất, đồng thời phải khắc phục khuynh hướng bình quân chủ nghĩa trong phân phối.

## 1.4. KINH NGHIỆM CỦA TRUNG QUỐC VỀ THỰC HIỆN PHÂN PHỐI TRONG CÁC DOANH NGHIỆP.

### 1.4.1. Cải cách phương thức kinh doanh và sự điều chỉnh quan hệ phân phối giữa doanh nghiệp với nhà nước.

Trước đây, trong mô hình kinh tế kế hoạch hoá, bao cấp, phương thức kinh doanh của doanh nghiệp về cơ bản là hình thức đơn nhất “quốc doanh, quốc hữu”; là theo thể chế quản lý hành chính, lấy mệnh lệnh hành chính để quản lý trực tiếp và kinh doanh. Phương thức kinh doanh xơ cứng này trong sản xuất đã làm cho doanh nghiệp thiếu những quyền lực mà với tư cách một thực thể kinh tế độc lập cần phải có, thiếu động lực và sức sống để tự cải tạo, tự phát triển. Trong phân phối, xuất hiện tình trạng “doanh nghiệp ăn nổi cơm lớn của nhà nước; cán bộ, công nhân viên ăn nổi cơm lớn của doanh nghiệp”. Qua thực tiễn, phương thức kinh doanh thống nhất máy móc này đã lộ rõ tính hạn chế và hậu quả không tốt. Từ sau Hội nghị Trung ương Đảng lần thứ ba khoá IX đến nay, Đảng Cộng sản Trung Quốc đã kiên quyết và thận trọng lãnh đạo toàn Đảng, toàn dân tìm tòi thử nghiệm thực tế đối với cuộc cải cách, đặc biệt là “Quyết định của Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc về cải cách thể chế kinh tế” đã chỉ rõ: CNXH mang đặc điểm riêng của Trung Quốc, trước hết phải là CNXH mà các doanh nghiệp có đầy đủ sức sống. Cho nên, sau khi tăng cường sức sống của doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước, là khâu trung tâm của toàn bộ cuộc cải cách thể chế kinh tế, rất đông doanh nghiệp cải cách những hình thức kinh doanh vốn có, sáng tạo ra nhiều hình thức kinh doanh như chế độ khoán, chế độ cho thuê, chế độ cổ phần v.v..., đã phá vỡ quan hệ phân phối thống nhất, bao cấp thu chi giữa nhà nước và doanh nghiệp, đã xuất hiện quan hệ phân phối mới.

Chế độ trách nhiệm khoán, là lấy hình thức hợp đồng nhận khoán, xác lập quan hệ trách nhiệm quyền lợi của nhà nước và doanh nghiệp, làm cho doanh nghiệp thực hiện một phương thức kinh doanh mới, tự chủ kinh doanh. Trong thực tiễn cải cách thể chế kinh tế hiện nay ở Trung Quốc, đã xuất hiện nhiều hình thức khoán “hai khoán một móc nối”, khoán tăng dần lợi nhuận nộp trên,

khoán định mức lợi nhuận của doanh nghiệp có lợi nhuận ít, khoán giảm lỗ (hoặc trợ cấp) cho doanh nghiệp thua lỗ, ... Thông qua nhận khoán, định tỉ lệ phân phối lợi nhuận giữa doanh nghiệp và nhà nước. Thu nhập của nhà nước được mở rộng có mức độ dưới tiền đề “bảo đảm nộp lên trên”, còn thu nhập của doanh nghiệp trong điều kiện không ổn định lại có khả năng mở rộng đầy đủ, điều đó đã thúc đẩy doanh nghiệp theo đuổi mục tiêu động lực, tức là mức tối đa lợi nhuận mong muốn. Hơn nữa, việc nhận khoán trong nội bộ doanh nghiệp đã làm cho quyền hạn, trách nhiệm, làm cho cán bộ, công nhân viên gắn sản xuất kinh doanh với lợi ích thiết thân của họ, động viên cao độ tính tích cực của họ.

Nhưng trong quá trình thực hiện chế độ nhận khoán, do lợi nhuận mà doanh nghiệp được phân là một lượng khả biến, đồng thời lại do tình hình tài sản mà các doanh nghiệp chiếm dụng và sự kìm hãm của toàn cảnh thị trường khác nhau, cho nên nhà nước không có cách gì thực hiện mức chia lợi nhuận thống nhất, dẫn đến việc mặc cả trên cơ sở nhận khoán của doanh nghiệp với nhà nước, dễ xuất hiện tình trạng các doanh nghiệp so bì tỷ lệ được hưởng, mà không cố gắng nâng cao trình độ kinh doanh, những tổn thất kinh doanh đáng xóa bỏ thì họ ghi nợ không báo, tồn kho đáng xử lý thì không xử lý, những thiết bị máy móc đáng đổi mới, loại bỏ thì xếp ra một bên, kết quả là những vấn đề do kinh doanh ngắn hạn tích lũy lại ngày một tăng, nhiều doanh nghiệp nhận khoán lại tự khoác lên vai mình những gánh nặng vượt quá khả năng. Cho nên, chế độ nhận khoán với tư cách là một hình thức kinh doanh quá độ, cần phải hoàn thiện gấp, nhất là quan hệ về mặt phân phối lợi ích giữa doanh nghiệp và nhà nước cũng phải gấp rút khai thông thêm nữa.

Mấy năm nay, kinh doanh cho thuê doanh nghiệp với tư cách là một hình thức kinh doanh “*hai quyền tách rời*”, từ lĩnh vực lưu thông vươn sang lĩnh vực sản xuất, từ doanh nghiệp nhỏ mở rộng sang doanh nghiệp vừa. Việc kinh doanh cho thuê này là một loại hình kinh doanh mà ngành chủ quản và ngành tài chính được nhà nước uỷ quyền, với tư cách là đại biểu của người sở hữu tài sản nhà nước, trao quyền kinh doanh của doanh nghiệp cho người nhận thuê. Việc phân phối lợi ích của doanh nghiệp trong kinh doanh cho thuê, trước hết phải xử lý tốt



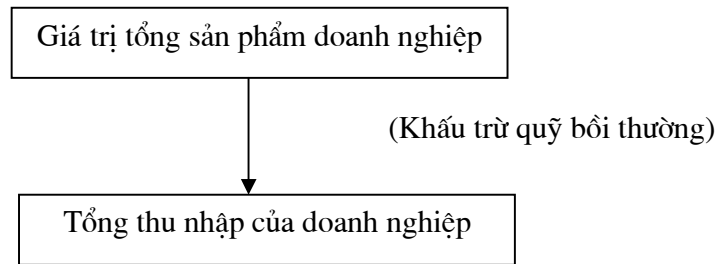
quan hệ phân phối giữa nhà nước và người nhận thuê. Nhìn chung, lợi ích mà phía cho thuê được hưởng trong phân phối là dựa trên sự cống hiến về tài sản, trong thời gian nhất định, có một giá trị tương đối ổn định, gọi là “lợi nhuận cơ sở”, nó phải do các ngành tài chính, thuế quan, ngành chủ quản dựa vào tỉ suất lợi nhuận bình quân năm của doanh nghiệp cùng loại, sau khi điều chỉnh những nhân tố không thể so sánh, quy định lại trước khi cho thuê, đồng thời còn phải căn cứ vào tình hình thị trường, tình hình đầu tư và một số thay đổi của những nhân tố không lường trước được để điều chỉnh cho hợp lý. Nhưng điều đó không có nghĩa là lợi ích thu được của người nhận thuê và phía cho thuê tăng lên hay giảm đi một cách tùy tiện. Lợi ích mà người nhận thuê thu được, là số chênh lệch của lợi nhuận sau khi nộp thuế và lợi nhuận cơ sở cũng như các khoản chi phí sau khi nộp thuế của doanh nghiệp. Trong kinh doanh cho thuê, nhà nước với tư cách chủ thể cho thuê hợp pháp của doanh nghiệp thuộc sở hữu công cộng, có hai chức năng là người cho thuê tư liệu sản xuất và là người điều hành quản lý hành chính, nhà nước dựa vào bản hợp đồng có hiệu lực pháp luật để thu tiền thuê, thực hiện quyền lợi và nghĩa vụ của đương sự kinh doanh cho thuê. Phía nhận thuê phải làm hai hình thức: tập thể thuê và cá nhân thuê, người nhận thuê cũng phải tuân thủ quy định của hợp đồng cho thuê, phân phối thu nhập của cán bộ, công nhân viên trong doanh nghiệp tập thể thuê cần phải có sự khống chế của nhà nước ở tầm vĩ mô đối với thu nhập của cá nhân thuê, không thể lấy hết trong một lần, cần dành ra một phần theo tỷ lệ làm quỹ rủi ro, để dành cho nhu cầu mắc nợ tiền thuê hoặc nộp không đầy đủ khi doanh nghiệp kinh doanh giảm sút. Việc kinh doanh cho thuê nói chung được thực hiện trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nó cũng có những hạn chế nhất định trong việc xử lý mối quan hệ phân phối giữa nhà nước và doanh nghiệp. Vì thế hình thức phân phối của doanh nghiệp thuê kinh doanh cũng phải hoàn thiện thêm, đặc biệt là tính quyền uy của hợp đồng phải được đảm bảo.

Bước tiến lớn trong cải cách chế độ kinh tế là hình thành và phát triển kinh tế cổ phần với các doanh nghiệp cổ phần. Có thể nói, chế độ kinh tế cổ phần đã đưa doanh nghiệp Trung Quốc tiến gần với kinh tế thị trường. Thứ nhất, trong

phân phối cổ phần, cổ phần của nhà nước còn có thể dùng hình thức cổ phần ưu tiên, làm cho quyền sở hữu nhà nước được thực hiện về kinh tế. Thứ hai, cổ đông cũng có trách nhiệm đối với sự mạo hiểm trong kinh doanh của doanh nghiệp. Thứ ba, thông qua quyền khống chế phân phối cổ phần tại các doanh nghiệp quan trọng, hướng dẫn và chế ước phương hướng quyết định chính sách của doanh nghiệp, bảo đảm kinh tế nhà nước phát triển có thứ tự. Thứ tư, do chế độ cổ phần có nguyên tắc không cho phép rút cổ phần và chiếm dụng tài sản của doanh nghiệp, doanh nghiệp chỉ có không ngừng nâng cao hiệu quả và lợi ích kinh doanh, không ngừng mưu cầu sự phát triển lâu dài, thì mới có thể không ngừng tăng phân phối lợi ích thu được, điều đó sẽ tránh được hành vi ngắn hạn. Thứ năm, mở rộng cửa cho sự lưu thông và tổ chức lại tài sản, hình thành nên cơ chế phân phối nguồn tài nguyên, lấy sự di chuyển của quyền cổ phần và phần được lợi của quyền cổ phần do thị trường quyết định làm cơ sở để thúc đẩy xí nghiệp trở thành chủ thể thị trường thực sự. Hiện nay, do thị trường ở Trung Quốc phát triển chưa tốt, vẫn chưa đủ điều kiện chín muồi để thực hiện chế độ cổ phần, trong doanh nghiệp góp vốn giữa Trung Quốc và nước ngoài, trong doanh nghiệp tập đoàn hoá cùng nhau góp cổ phần, đã từng bước thể hiện tính ưu việt là nhà nước, doanh nghiệp, cá nhân cùng nhau tự chịu lỗ lãi, kiểm soát được lợi ích của nhau và được điều hoà các lợi ích đó.

#### **1.4.2. Thực hiện hai cấp phân phối.**

Thu nhập của doanh nghiệp được phân phối theo trật tự sau: Trước hết, doanh nghiệp phải khấu trừ quỹ tiêu dùng công cộng và quỹ dự phòng của doanh nghiệp, sau mới hình thành quỹ thu nhập cá nhân của người lao động trong nội bộ doanh nghiệp. Cuối cùng lại căn cứ vào lượng lao động mà mỗi người lao động cống hiến cho doanh nghiệp để phân phối thu nhập cá nhân. Thứ tự phân phối sản phẩm như sau:



Trong quá trình phân phối nêu trên, đối tượng của hai lần phân phối theo lao động đều là phần thặng dư sau khi khấu trừ, cho nên về nguyên tắc nó nhất trí với học thuyết phân phối thu nhập của K.Marx. Nhưng ở đây đã xuất hiện hình thức sửa đổi của việc trao đổi lượng lao động ngang nhau: (i) Khấu trừ quỹ bù đắp chi phí tư liệu sản xuất là công việc của nhà nước tiến hành phân phối theo lao động đối với doanh nghiệp; (ii) Tồn tại chủ thể phân phối hai cấp, tức nhà nước và doanh nghiệp; (iii) Cái được phân phối không phải là sản phẩm tiêu dùng trực tiếp, mà là giá trị trao đổi. Như vậy, hai cấp phân phối trên thực chất đã bỏ mô hình phân phối theo lao động của nền kinh tế kế hoạch hoá bao cấp (nền kinh tế hiện vật) trước đây. Nhưng xét trên tổng thể, nó chưa thực sự tìm thấy hình thức phân phối hợp lý, có hiệu quả trong kinh doanh theo cơ chế thị trường. Thứ nhất, nhà nước dựa vào thành quả kinh doanh của doanh nghiệp để phân phối theo lao động cấp một đối với doanh nghiệp, trên thực tế phải chịu sự cản trở của những nhân tố phi lao động, thực ra không thể là phân phối theo lao động. Thứ hai, nếu thực hiện hai cấp phân phối theo lao động, doanh nghiệp đem thu nhập kinh doanh do lượng chiếm hữu tư liệu sản xuất khác nhau hình thành nên nộp toàn bộ cho nhà nước thì sẽ mất đi động cơ tích lũy tăng tài sản, doanh nghiệp sẽ không thể trở thành chủ thể đầu tư và chủ thể thị trường, cũng sẽ không thể trở thành người sản xuất hàng hoá, tức hai mặt lợi ích và tài sản đều có thể tự chịu lỗ lãi. Thứ ba, hai cấp phân phối theo lao động chưa xây dựng được cơ chế kinh tế để phân biệt sự khác biệt về lao động, phá vỡ chủ nghĩa bình quân vẫn thiếu một con đường hiện thực.

### 1.4.3. Cải cách tiền lương.

Tiền lương “gắn theo hai hướng”, tức là tiền lương của công nhân viên chức hướng lên trên gắn với hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp, hướng xuống dưới gắn với đóng góp lao động của cá nhân. Đây là nội dung chủ đạo của mô hình tiền lương mới. Lương lao động của mỗi cá nhân đưa vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đều tạo thành một phần trong tổng quỹ lương chung của doanh nghiệp, cái đó đã quyết định tiền lương của người lao động phải gắn với lao động tập thể của doanh nghiệp và hiệu quả kinh tế của nó. Hình thức gắn tổng quỹ tiền lương của doanh nghiệp với hiệu quả kinh tế đạt được kết quả tốt hơn, nhưng vẫn còn tồn tại một số thiếu sót. Một là, việc sử dụng biện pháp tổng quỹ tiền lương của doanh nghiệp gắn với việc nộp thuế lợi nhuận lên trên không thể hiện đầy đủ nguyên tắc phân phối theo lao động. Do cơ chế thuế lợi nhuận nộp lên trên của doanh nghiệp đã được xác định trước, nói chung thực hiện biện pháp so sánh theo chiều dọc, tức là lấy số lượng đã định trước của doanh nghiệp làm căn cứ, thì về căn bản không thể phá vỡ được chủ nghĩa bình quân, cơ số nộp lên trên cao, doanh nghiệp có tiềm năng tăng trưởng nhỏ thì được lợi ít, đã tạo ra những bất công trong phân phối mới. Hai là, khi doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ thì tiền lương thể hiện tính chất cứng rắn của nó. Nhà nước dùng các hình thức khác nhau (như giảm, miễn thuế lợi nhuận, thay đổi cơ chế nộp lên trên...) để nói lỏng điều kiện ràng buộc, nhưng nếu doanh nghiệp vẫn không thực hiện được việc tự chịu lỗ, lãi, kết quả là hiệu quả yếu kém, tiền lương bị xơ cứng. Ba là, tăng trưởng của tổng quỹ lương tách khỏi tăng trưởng tỷ lệ. Tăng trưởng của tiền lương là sự phân phối lợi nhuận mới tăng lên. Trong tình hình cơ số của tổng quỹ tiền lương được căn cứ theo tỷ lệ, do đó một bộ phận lớn lợi nhuận bị mất, lượng tuyệt đối của nó vượt rất xa tỷ lệ của quỹ thu nhập cá nhân trong toàn bộ số lợi nhuận mới tăng. Đơn thuần từ phân phối tiền lương mà xét, tăng trưởng của quỹ tiền lương tất nhiên sẽ lấn át tăng trưởng của quỹ phát triển sản xuất, từ đó ảnh hưởng đến sự phát triển lâu dài của xí nghiệp và tăng trưởng lợi ích lâu dài của công nhân viên chức. Cho nên hiện nay, chỉ có thể coi tỷ lệ nêu trên như là hình thức quá độ của giai đoạn chuyển đổi thể chế, trong tiến trình đi sâu cải cách tiền lương cần phải không ngừng hoàn thiện và cải tạo. Từng bước quá độ sang mục

tiêu tỷ lệ tiền lương của doanh nghiệp gắn với giá trị sản lượng tính của doanh nghiệp, lượng tăng trưởng tiền lương của doanh nghiệp phù hợp với lượng tăng trưởng thu nhập tài sản, từ đó phản ánh chính xác hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp và thành quả lao động của công nhân viên chức, xử lý chính xác mối quan hệ giữa tăng trưởng tổng quỹ tiền lương với tăng trưởng của thu nhập quốc dân, giữa tăng trưởng của thu nhập lao động với phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Mỗi người lao động được hưởng phần thu nhập tiền lương cá nhân trên cơ sở sự đóng góp lao động thực tế của họ. Do đó, muốn làm tốt gắn theo hai hướng thì cần phải xây dựng và kiện toàn chế độ định mức, định biên và chế độ đánh giá thành tích, hiệu quả lao động của cá nhân. Định biên là để đề phòng lãng phí sức lao động. Định mức là chỉ tiêu kinh tế cơ bản, bao gồm số lượng, chất lượng sản phẩm, tiêu hao nguyên vật liệu, ... Thành tích, hiệu quả lao động là phạm vi đánh giá không chỉ có quy định về số lượng lao động, như kiểm tra sự cần cù, số lượng sản phẩm, kim ngạch giá trị sản lượng, ... mà còn phải tính đến điều kiện khách quan của thành tích, hiệu quả của lao động (như độc hại hoặc không độc hại, dưới đất và trên cao,...). Như vậy, thu nhập tiền lương của mỗi người lao động gắn với thành quả kinh doanh của doanh nghiệp và phù hợp với đóng góp lao động thực tế của từng cá nhân, nên trong doanh nghiệp có thể xây dựng chế độ tiền lương theo hướng hiệu quả có chức năng kích lệ.

Để thực hiện mục tiêu cải cách tiền lương, phải cải thiện môi trường bên ngoài của doanh nghiệp, hướng nó tới quy phạm, giảm bớt sự khác biệt về lợi nhuận doanh nghiệp và thu nhập tiền lương của cá nhân do sự khác biệt về điều kiện sản xuất và ưu đãi của chính sách đem lại cho doanh nghiệp thuộc chế độ quốc hữu. Khoảng cách tiền lương trong doanh nghiệp do nhân tố phi hiệu quả tạo ra với tiền lương của cá nhân trong điều kiện sản xuất được ưu đãi là nguyên nhân chủ yếu của sự leo thang của tiền lương. Vì thế, cần phải thông qua cải cách đồng bộ các mặt thể chế giá cả, thể chế kế hoạch, thể chế đầu tư và thể chế thu thuế,... Làm cho môi trường bên ngoài và điều kiện sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được quy phạm hoá, khiến cho doanh nghiệp tham gia cạnh tranh

trong điều kiện bình đẳng, từ đó mới có thể làm cho cải tiến tiền lương của doanh nghiệp được thúc đẩy một cách thuận lợi.

### **Tiểu kết chương 1:**

1. Phân phối thu nhập là một khâu quyết định trong quá trình tái sản xuất và là một quan hệ cơ bản, trung tâm của hệ thống quan hệ sản xuất. Nó là nơi tập trung bản chất và thể hiện quy luật kinh tế cơ bản của phương thức sản xuất, đồng thời là quan hệ trên đó diễn ra quá trình xác lập những lợi ích kinh tế, vì vậy, phân phối là quan hệ kinh tế nhạy cảm và chứa đựng động lực kinh tế. Điều này hàm nghĩa, để phát triển kinh tế và thực hiện công bằng, thì vấn đề hoàn thiện quan hệ phân phối giữ vai trò quyết định.

2. Cơ cấu phân phối không thể cao hơn cơ cấu kinh tế. Nói khác đi, phương thức hay chế độ phân phối là do phương thức sản xuất quyết định. Bởi vậy, để hiểu về phân phối, hay xác lập một chế độ phân phối, điều quyết định là nghiên cứu, tìm hiểu về phương thức sản xuất, về chế độ kinh tế. Cụ thể ở đây, để hiểu về phân phối thu nhập trong doanh nghiệp của hệ kinh tế thị trường, tức phân phối trong chế độ kinh doanh, thì cần phân tích và hiểu về quy luật, cơ chế của hệ kinh tế thị trường, là những cơ sở trên đó hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra.

3. Phân phối thu nhập nói chung và phân phối thu nhập cho cá nhân trong doanh nghiệp là phân phối theo cơ chế thị trường, trong đó, thu nhập được quyết định bởi giá cả của các đầu vào trong quá trình sản xuất. Ở đây, phân phối theo lao động, xét cho cùng là phân phối theo lý luận giá trị lao động, trong đó sức lao động và các đầu vào mang hình thái hàng hoá, do đó, lao động (lao động sống và lao động tích lũy, lao động quá khứ) mang hình thái giá trị và trong cơ chế thị trường, giá trị sức lao động mang hình thái tiền công - giá cả sức lao động.

4. Kinh tế học đã phân tích khá rõ về nền kinh tế thị trường và xác định những nguyên lý cơ bản về nguyên tắc, cơ chế và hình thức phân phối thu nhập, cũng như những nhân tố chi phối đến thu nhập và phân phối thu nhập. Lý luận

phân phối của K.Marx, của trường phái tân cổ điển, trường phái hiện đại và trường phái phúc lợi là cơ sở hiểu về nguyên tắc, cơ chế và hình thức phân phối thu nhập trong nền kinh tế thị trường.

5. Trong điều kiện hiện đại, trên cơ sở thay đổi trong cơ cấu kinh tế và sự phát triển của quá trình xã hội hoá với sự hình thành nền kinh tế thị trường hiện đại và sự xuất hiện chức năng phát triển của nhà nước, phân phối thu nhập đã có những thay đổi sâu sắc: sự phân phối không chỉ phụ thuộc vào sự tham gia trực tiếp của các chủ thể, vào quá trình sản xuất ra thu nhập và dừng ở phân phối giữa những cá nhân, những chủ thể kinh tế, phân phối thu nhập còn phụ thuộc vào những quá trình kinh tế chung, vĩ mô, vào sự tác động của Nhà nước vào quá trình phát triển và được mở rộng trên phạm vi toàn xã hội, nhằm vào quá trình tổng phúc lợi chung của xã hội, vào an sinh xã hội và vào phát triển con người, vào phát triển các nguồn lực xã hội, Sự phân biệt, bóc tách các quá trình tác động vào sự phát triển và hai lĩnh vực phân phối: phân phối trực tiếp trong các doanh nghiệp và phân phối lại trên phạm vi toàn xã hội, cũng như mối quan hệ giữa hai lĩnh vực phân phối này có ý nghĩa đặc biệt về phương pháp luận trong việc hiểu về phân phối thu nhập hiện đại.

6. Để thực hiện xác lập và thực hiện tốt sự phân phối thu nhập trong doanh nghiệp, điều kiện cơ bản là: **a**, Phát triển hệ kinh tế thị trường ở các khía cạnh: trình độ tính đồng bộ của các thị trường, hạ tầng kinh tế – kỹ thuật, thể chế, và môi trường kinh doanh. **b**, Hiện đại hoá Nhà nước ở các khía cạnh: chức năng phát triển, năng lực quản lý và quản trị sự phát triển, tính chuyên nghiệp và thiết bị, cơ sở vật chất công nghệ cho quản lý Nhà nước. **c**, Xác lập chế độ kinh doanh của doanh nghiệp phù hợp với nguyên lý và cơ chế thị trường. **d**, Phân vai rõ giữa thị trường – doanh nghiệp – Nhà nước trong hoạt động kinh tế xã hội, tách chức năng kinh doanh và chức năng bảo đảm xã hội, giải phóng doanh nghiệp khỏi chức năng bảo đảm xã hội, hay chuyển chức năng bảo đảm xã hội cho Nhà nước.

## CHƯƠNG 2

### **THỰC TRẠNG PHÂN PHỐI THU NHẬP TRONG EVN: ĐẶC ĐIỂM, TÍNH CHẤT VÀ TÁC ĐỘNG CỦA PHÂN PHỐI THU NHẬP ĐẾN PHÁT TRIỂN NGÀNH CÔNG NGHIỆP ĐIỆN.**

#### **2.1. TÍNH CHẤT CỦA HOẠT ĐỘNG KINH TẾ TRONG TỔNG CÔNG TY ĐIỆN LỰC VIỆT NAM TRONG THỜI KỲ ĐỔI MỚI VỪA QUA.**

Cơ cấu hay chế độ phân phối là một phần tất yếu của cơ cấu, hay chế độ kinh tế. Điều này hàm nghĩa, để hiểu về cơ cấu chế độ phân phối của một doanh nghiệp, vấn đề cơ bản là phân tích làm rõ cơ cấu kinh tế và chế độ kinh tế của doanh nghiệp. Bởi vì, chỉ khi phân tích làm rõ về cơ cấu, chế độ kinh tế, khi đó mới có thể làm rõ nguồn gốc sâu xa của cơ cấu chế độ phân phối thu nhập. Bởi vậy, để đánh giá phân phối thu nhập trong Tổng công ty Điện lực Việt Nam, được bắt đầu bằng việc phân tích chế độ kinh tế của EVN.

##### **2.1.1. Đổi mới kinh tế trong ngành công nghiệp điện Việt Nam.**

Điện năng, một mặt, là lực lượng sản xuất và là nền tảng kỹ thuật quyết định của đại công nghiệp, mặt khác, trong mô hình kinh tế XHCN, điện năng được coi là cơ sở vật chất – kỹ thuật của CNXH, vì thế, ngành công nghiệp điện được Nhà nước nắm trọn vẹn và được đặt trọn trong khung khổ của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, phi thị trường. Cũng từ đây, trong xu thế đổi mới chuyển sang kinh tế thị trường, ngành công nghiệp điện đã diễn ra đổi mới chậm hơn. Đổi mới kinh tế được mào đầu từ hội nghị 6 khoá IV, tháng 12/1979, và được chính thức phát động bởi Đại hội V ĐCS Việt Nam, tháng 12/1986. Tuy nhiên, ngành công nghiệp điện thực sự được đổi mới diễn ra với việc ngày 10/10/1994, Thủ tướng Chính phủ ra quyết định 562 TTg về việc thành lập Tổng công ty Điện lực Việt Nam.



Việc thành lập Tổng công ty Điện lực Việt Nam được tiến hành trên cơ sở: **a**, Sắp xếp lại các đơn vị sản xuất, kinh doanh, xây dựng, sự nghiệp thuộc bộ Năng lượng; **b**, Xác định tính chất, chức năng, nhiệm vụ của Tổng công ty Điện lực Việt Nam; **c**, Toàn bộ hoạt động của Tổng công ty Điện lực Việt Nam được xác định bởi nghị định 14CP do Chính phủ ban hành vào ngày 27/01/1995.

Việc thành lập Tổng công ty Điện lực Việt Nam không phải là việc hình thành một doanh nghiệp thông thường, mà là một sự đổi mới, một bước ngoặt trong toàn bộ hoạt động kinh tế kinh tế của ngành công nghiệp điện. Bởi vì, việc thành lập Tổng công ty Điện lực Việt Nam có một mục tiêu và ý nghĩa trọng đại sau:

- 1**, Hình thành một tập đoàn kinh tế mạnh cho ngành điện phát triển.
- 2**, Thay đổi cơ chế “Bộ chủ quản”, chuyển ngành công nghiệp điện sang kinh tế thị trường.
- 3**, Hình thành các doanh nghiệp kinh doanh điện năng theo cơ chế thị trường.

Có thể nói, với những ý nghĩa này, Tổng công ty Điện lực Việt Nam mang trong mình sứ mạng lịch sử là đổi mới kinh tế triệt để trên cơ sở chuyển ngành công nghiệp điện sang kinh tế thị trường.

Đương nhiên, điều quyết định là trên thực tế, Tổng công ty Điện lực Việt Nam có chuyển được ngành công nghiệp điện sang kinh tế thị trường không theo những tiêu thức cơ bản:

**a**, Có tăng được sức sản xuất của ngành công nghiệp điện, do đó đáp ứng được yêu cầu về điện của nền kinh tế và của xã hội; tăng được hiệu quả kinh tế, khiến cho điện năng trở thành một ngành tự tái sản xuất một cách mạnh mẽ.

**b**, Có thay đổi căn bản trong mối quan hệ giữa Nhà nước với ngành công nghiệp điện.

**c**, Thay đổi căn bản mối quan hệ giữa các doanh nghiệp trong ngành công nghiệp điện với thị trường.

d, Xác lập được chế độ kinh doanh trong các doanh nghiệp điện, biến các doanh nghiệp điện thành các doanh nghiệp của nền kinh tế thị trường, tức các doanh nghiệp đầu tư kinh doanh theo cơ chế thị trường.

### **2.1.2. Tính chất của Tổng công ty Điện lực Việt Nam.**

*a, Tính chất:* Tổng công ty điện lực Việt Nam viết tắt là EVN, được xác định là doanh nghiệp Nhà nước, có tư cách pháp nhân, có con dấu, có điều lệ thành lập và hoạt động, được mở tài khoản tại Ngân hàng trong nước và nước ngoài theo quy định của Nhà nước, được tự chủ kinh doanh và hoạch toán kinh tế; các đơn vị thành viên là các đơn vị hạch toán độc lập, hoặc hạch toán phụ thuộc vào Tổng công ty theo phân cấp của Tổng công ty.

*b, Đặc điểm tổ chức, quản lý:*

*i) Về chức năng, nhiệm vụ:* Để thích ứng với kinh tế thị trường và phù hợp với một doanh nghiệp Nhà nước, ngay khi thành lập, EVN đã xác định chức năng và nhiệm vụ cơ bản của mình:

1) Thực hiện kinh doanh điện theo quy hoạch và kế hoạch phát triển ngành điện của Nhà nước; Chịu trách nhiệm toàn bộ việc kinh doanh ngành điện từ khâu đầu tư, xây dựng cơ bản, sản xuất điện, truyền tải điện, tiêu thụ điện, xuất nhập khẩu điện và cung ứng vật tư ngành điện; Hợp tác liên doanh, liên kết với các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước phù hợp với luật pháp và chính sách của Nhà nước.

2) Quản lý tốt doanh nghiệp trên cơ sở tổ chức quản lý công tác nghiên cứu, triển khai, ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ; Phát triển nguồn nhân lực của công ty thông qua đào tạo bồi dưỡng cán bộ và công nhân; hợp lý hoá sản xuất kinh doanh, phát huy quyền làm chủ của người lao động trong sản xuất kinh doanh, cải thiện điều kiện sống và điều kiện làm việc của nhân viên và người lao động của công ty.

3) Tổng công ty được Nhà nước giao vốn và tài sản, được huy động mọi nguồn vốn trong nước và ngoài nước dưới các hình thức khác nhau theo quy định

của Nhà nước để thực hiện nhiệm vụ của mình. Tổng công ty có trách nhiệm bảo toàn vốn được giao, không ngừng tích lũy vốn để đầu tư phát triển, làm tròn nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước. Tổng công ty phải thường xuyên nâng cao năng lực tổ chức quản lý, quản trị kinh doanh, thực hiện hợp lý hoá sản xuất, thay đổi công nghệ nhằm tăng năng suất, nâng cao hiệu quả giữa kinh doanh.

ii) Về cơ cấu tổ chức:

Tổng công ty Điện lực hiện có 53 đơn vị thành viên, chia thành 4 khối chính:

1) Khối sản xuất – kinh doanh.

Khối sản xuất – kinh doanh gồm hai mảng, mảng sản xuất – kinh doanh điện và mảng sản xuất kinh doanh phụ trợ.

- Mảng sản xuất – kinh doanh điện gồm:

i) Khâu phát điện: 14 nhà máy thủy điện và phát điện. Những nhà máy này có nhiệm vụ sản xuất và cung ứng điện cho hệ thống (mạng lưới) điện của cả nước. Đây là những đơn vị kinh tế hạch toán phụ thuộc vào Tổng công ty Điện lực Việt Nam.

ii) Khâu truyền tải: Gồm 4 công ty (một, hai, ba và bốn) quản lý lưới truyền tải điện 500 Kv, 220 Kv, 110 Kv và truyền tải điện từ các nhà máy điện đến trạm biến áp của các công ty điện lực.

iii) Khâu kinh doanh điện có 7 công ty điện lực hạch toán độc lập. Các công ty điện lực tỉnh (trừ thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng) là các công ty hạch toán phụ thuộc các công ty Điện lực miền 1, 2, 3. Các công ty điện lực có nhiệm vụ phân phối và kinh doanh điện năng.

iv) Trung tâm điều độ hệ thống điện quốc gia. Đây là đơn vị đặc biệt, trực thuộc Tổng công ty EVN. Nó gồm 3 trung tâm điều độ thuộc ba miền Bắc, Trung, Nam. Chúng có chức năng điều độ toàn bộ hệ thống điện quốc gia.

v) Trung tâm công nghệ thông tin là đơn vị hạch toán phụ thuộc EVN.

- Mạng sản xuất – kinh doanh phụ trợ. Mạng này gồm:

i) Bốn công ty tư vấn 1, 2, 3 và 4 đóng ở ba miền. Đây là các đơn vị hoạch toán độc lập. Những công ty này có nhiệm vụ khảo sát, thiết kế các công trình điện cả nước.

ii) Hai công ty sản xuất thiết bị điện: Công ty sản xuất thiết bị điện và công ty cơ điện Thủ Đức.

2) Khối các đơn vị sự nghiệp.

Khối các đơn vị sự nghiệp gồm:

- 2 đơn vị nghiên cứu khoa học và phát hành các ấn phẩm của ngành: Viện năng lượng và trung tâm thông tin, dịch vụ khoa học kỹ thuật ngành điện.
- 4 trường Cao đẳng, Trung học Điện và Trường đào tạo nghề điện. Những trường này có nhiệm vụ đào tạo cán bộ kỹ thuật trung cấp và công nhân cho các đơn vị trong ngành điện.

3) Khối các ban quản lý dự án. Khối này gồm 9 ban quản lý dự án về xây dựng các nhà máy thủy điện, nhiệt điện, dự án về lưới điện, dự án nhà điều hành, trung tâm thông tin ngành điện.

Trong tiến trình đổi mới, chuyển kinh tế sang kinh tế thị trường, việc đổi mới về mặt tổ chức và quản lý ngành điện trên cơ sở thị trường hoá, nhờ đó năng động hoá các hoạt động sản xuất, kinh doanh là nhằm tăng sức sản xuất và hiệu quả kinh tế là một điều cần thiết, đồng thời việc hình thành Tổng công ty Điện lực, đặt các hoạt động của ngành điện trong một công ty – Tổng công ty Điện lực Việt Nam – ở một ý nghĩa nhất định, *xét về hình thức, là một bước tiến lớn trong việc giải mô hình kinh tế kế hoạch hoá, tập trung, quan liêu cũ và bước đầu đưa ngành công nghiệp điện thích ứng với tiến trình kinh tế thị trường.* Điều hệ trọng nhất, đương nhiên không phải là sự thay đổi hình thức, mà ở nội dung và thực chất của Tổng công ty điện lực như thế nào với tính cách là một doanh nghiệp của nền kinh tế thị trường. Xét thực chất của khía cạnh tổ chức quản lý, chúng ta

cần xác định xem mô hình Tổng công ty Điện lực Việt Nam, một mặt, có giải được mô hình quản lý “Bộ chủ quản” trước đây hay không, và mặt khác, có giảm được tính Nhà nước, do đó tăng được tính tự chủ của Tổng công ty điện lực Việt Nam với tính cách là một doanh nghiệp kinh doanh trong nền kinh tế thị trường hay không.

*Thứ nhất, xét về mối quan hệ giữa Nhà nước và Tổng công ty điện lực Việt Nam.* Ta biết rằng mô thức quản lý “Bộ chủ quản” là Nhà nước thông qua “Bộ chủ quản” điều hành toàn bộ sự hoạt động của ngành công nghiệp điện cả về mặt quản lý Nhà nước đối với sự phát triển của ngành công nghiệp điện làm quản trị toàn bộ những doanh nghiệp của ngành điện, tức là ngoài tổng tổ chức hoạt động sản xuất – kinh doanh của ngành công nghiệp điện. Đương nhiên, ở mô thức Tổng công ty Điện lực Việt Nam, ở chừng mực nhất định chức năng quản lý Nhà nước đối với ngành công nghiệp điện của Tổng công ty có giảm đi. Tuy nhiên, việc thành lập Tổng công ty Điện lực của Việt Nam có hai điều chú ý về mặt tổ chức quản lý: a, Tổng công ty Điện lực Việt Nam ra đời trên cơ sở một quyết định hành chính nhằm thay mô hình “Bộ chủ quản” đã trở nên không còn thích hợp. Điều này hàm nghĩa, Tổng công ty điện lực Việt Nam mặc dù chức năng cơ bản được xác định là thực hiện kinh doanh điện, nhưng vẫn bao hàm việc thay mặt Nhà nước quản lý ngành điện. b, Việc thành lập Tổng công ty là sắp xếp lại các đơn vị sản xuất, kinh doanh điện của ngành điện trước đây. Ở đây có hai hàm ý, *một là*, việc thành lập Tổng công ty không phải là trên cơ sở phát triển của các doanh nghiệp độc lập, tự chủ, mà sự phát triển này đạt tới chỗ phải liên kết lại trong một hệ thống lớn hơn nhằm tăng sức sản xuất xã hội, hợp lý hoá sản xuất – kinh doanh, nhờ đó tăng sức cạnh tranh và tăng hiệu quả, *trái lại*, việc thành lập Tổng công ty điện lực xét cho cùng là di chuyển trọn gói đơn vị sản xuất, kinh doanh vốn có của ngành điện trước đây sang hình thức tổ chức mới là Tổng công ty điện lực Việt Nam. *Hai là*, di chuyển trọn gói ngành công nghiệp điện vào một Tổng công ty, vì thế ở đây giữa công ty, với tính cách một doanh nghiệp kinh doanh lĩnh vực sản xuất và dịch vụ điện và ngành công nghiệp điện là lồng vào nhau, hay không tách khỏi nhau. Chỉ sau này, đúng ra là từ 2005,

trong ngành công nghiệp điện mới xuất hiện các doanh nghiệp tư nhân tham gia sản xuất và cung cấp điện năng, còn trước đây, khi thành lập Tổng công ty điện lực Việt Nam, thì Tổng công ty điện lực và ngành công nghiệp điện là trùng khít với nhau. Chính sự đồng nhất này khiến cho hoạt động tổ chức, quản lý, quản trị trong kinh doanh điện của Tổng công ty điện lực đồng thời, ở một ý nghĩa nhất định, cũng là hoạt động quản lý nhà nước đối với ngành điện. Hơn nữa, Tổng công ty điện lực Việt Nam là doanh nghiệp Nhà nước, thành thử việc quản lý kinh doanh của Tổng công ty, trong điều kiện giữa ngành công nghiệp điện và Tổng công ty trùng nhau, thì quản lý, quản trị việc kinh doanh của Tổng công ty và quản lý nhà nước ngành điện là trùng nhau.

Như vậy, Tổng công ty điện lực Việt Nam, về danh nghĩa là một doanh nghiệp kinh doanh điện, nhưng xét về thực chất thì vẫn còn nặng là một cấp quản lý trung gian, hay nói khác đi, chức năng quản lý Nhà nước của Tổng công ty điện lực Việt Nam hãy còn khá nặng, do đó, mô hình Tổng công ty mới chỉ là một biến tướng của mô hình “Bộ chủ quản”. Điều này còn thể hiện ở thực chất chức năng kinh doanh của Tổng công ty. Nói khác đi, chất kinh tế công còn ít, mà chất hành chính, hay chức năng, nhiệm vụ “Bộ chủ quản” lại nổi trội:

i) Tổng công ty điện lực Việt Nam được thành lập là nhằm thực hiện kinh doanh điện, song kinh doanh được đặt trong khung khổ quy hoạch và kế hoạch của Nhà nước về phát triển ngành điện. Điều này hàm nghĩa, nhiệm vụ chính trị, do đó nhiệm vụ tối cao, nhiệm vụ thứ nhất của Tổng công ty là nhằm thực hiện kế hoạch phát triển ngành điện của Nhà nước, do vậy, kinh doanh là nhiệm vụ thứ hai và kinh doanh trước hết phải phục vụ việc cung cấp điện cho nền kinh tế và cho sinh hoạt của xã hội. Bởi vậy, trong những bối cảnh nhất định, Tổng công ty điện lực Việt Nam có thể phải sản xuất và cung cấp điện với “bất kỳ giá nào”, miễn là có điện và cung ứng đủ điện. Điều này hàm nghĩa, kinh doanh thực chất chưa phải là cái quyết định, hay là bản chất kinh tế của Tổng công ty điện lực Việt Nam. Nói cách khác, EVN không đơn thuần là một doanh nghiệp kinh doanh theo cơ chế thị trường mà còn là một tổ chức nhằm những

mục tiêu chính trị, xã hội, và do đó, hoạt động sản xuất – kinh doanh điện còn phải chịu sự chi phối của những quá trình, cơ chế phi kinh tế.

ii) Ta biết rằng các tập đoàn sản xuất lớn, thích ứng là các công ty ở các mức độ phát triển khác nhau như Carten (Các-ten), Syndicake (Xanh-đi-ca), Truct (Tờ-rót), Consortian (Công-xooc-xi-om) hay Conglomerate (Công-giơ-lo-mê-rát) với tính cách là các hình thức tổ chức liên kết của các doanh nghiệp nhằm hợp lý hoá sản xuất, giảm chi phí giao dịch trong quan hệ với tăng sức sản xuất xã hội và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp là *kết quả của quá trình phát triển của lực lượng sản xuất, của các quan hệ kinh tế dưới sự thúc đẩy của phân công, chuyên môn hoá và tập trung hoá trong quá trình sản xuất, kinh doanh.* Ở đây, một là, cái gốc của các tập đoàn kinh tế, hay cái hình thức liên kết kinh tế là các doanh nghiệp (nhà máy, xí nghiệp, công ty...). Hai là, Sự phát triển của các lực lượng sản xuất và lực lượng kinh tế mang tính xã hội trong quá trình phân công, chuyên môn hoá và tập trung hoá đã vượt khỏi phạm vi, khung khổ của từng doanh nghiệp một. Để tăng sức sản xuất xã hội, hợp lý hoá sản xuất, giảm chi phí giao dịch trong quan hệ với tăng hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp đã liên kết, thoả thuận với nhau trong các thiết chế như nêu ở trên. Có thể nói, các hình thức liên kết kinh tế với các thiết chế thích ứng: Các-ten, Công-xooc-xi-om... hay Tờ-rót được quyết định trong nội sinh của tiến trình phát triển kinh tế thị trường nói chung và của hiệu quả kinh doanh nói riêng. Việc thành lập Tổng công ty Điện lực Việt Nam là được thực hiện trong yêu cầu thay đổi cơ chế quản lý, chuyển từ cơ chế Bộ chủ quản, quản lý hành chính các đơn vị sản xuất kinh doanh của ngành điện Nhà nước, trong đó các đơn vị sản xuất, kinh doanh hay các đơn vị kinh tế phụ thuộc trực tiếp Bộ chủ quản, sang chế độ kinh tế trong đó các đơn vị sản xuất kinh doanh hay các đơn vị kinh tế được quản lý bởi một tổ chức hay thiết chế kinh tế là công ty bên trên. Với chế độ này, tách được quản lý Nhà nước khỏi chức năng quản lý trực tiếp các quá trình kinh doanh, nhờ đó giảm được tính chất hành chính của các đơn vị kinh tế thực hiện chức năng kinh doanh, do đó tăng tính tự chủ, chủ động trong hoạt động kinh doanh của các đơn vị kinh tế, hay của các doanh nghiệp. Bởi vậy, việc

thành lập Tổng công ty Điện lực Việt Nam chưa phải trực tiếp từ yêu cầu phát triển của quá trình phân công chuyên môn hoá, tập trung hoá sản xuất kinh doanh, trái lại, chỉ là việc giải chế độ tập trung cao độ trong quản lý mang tính hành chính của Nhà nước mà thôi. Điều này dẫn tới kết quả, ở chừng mực nhất định đã giải được tính tập trung, hành chính của mô thức quản lý kế hoạch hoá tập trung cũ, nhưng về căn bản, Tổng công ty vẫn chỉ là một cấp quản lý trung gian mang nặng tính hành chính. Ở một ý nghĩa nhất định, mô thức quản lý “Bộ chủ quản mang tính hành chính” được tái lập trong mô thức Tổng công ty. Ở đây, điểm then chốt là mô thức kinh tế cũ với đặc trưng phụ thuộc hành chính vẫn được duy trì trên cơ sở cơ chế chỉ huy mệnh lệnh: Tổng công ty nhận chỉ tiêu kế hoạch sản xuất của Nhà nước và sau đó Tổng công ty giao chỉ tiêu kế hoạch sản xuất, kinh doanh cho các đơn vị sản xuất kinh doanh trong công ty. Trong cơ chế kế hoạch hoá các đơn vị trong Tổng công ty điện lực tiến hành sản xuất kinh doanh trong khung khổ thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch về sản lượng, doanh thu và chi phí sản xuất kèm theo. Trong khung cơ chế kế hoạch này, các đơn vị kinh tế của Tổng công ty chưa thực sự là một đơn vị kinh tế tự chủ, và do đó, chưa đúng với tính cách là một chủ thể kinh tế tự chủ và bản thân Tổng công ty điện lực chưa phải là một tổ chức kinh doanh đơn thuần theo cơ chế thị trường. Hoạt động kinh doanh của Tổng công ty được đặt trong sự ràng buộc chặt chẽ với kế hoạch của Nhà nước, mà những chỉ tiêu kế hoạch này là có tính pháp lệnh, là nhiệm vụ chính trị buộc doanh nghiệp phải thực hiện. Trong sự ràng buộc kế hoạch mang tính lệ thuộc như vậy, Tổng công ty phải là một doanh nghiệp độc lập, một chủ thể kinh tế tự chủ.

iii) Tổng công ty Điện lực Việt Nam hầu như bao trùm ngành điện, do đó, về mặt nội dung kinh tế, trong Tổng công ty chứa đựng những quan hệ kinh tế tất yếu của một hệ thống phân công chuyên môn hoá theo ngành và theo chuỗi sản phẩm. Đương nhiên, để Tổng công ty hoạt động bình thường, mà thực chất là hoạt động của ngành điện, thì các đơn vị sản xuất kinh doanh trong đó, với tính cách là những đơn vị chuyên môn hoá theo ngành, hay theo chuỗi sản phẩm phải liên kết với nhau một cách thích ứng. Có thể nói, nếu phân công, chuyên môn



hoá là phương thức phát triển sức sản xuất và tiết kiệm trong hoạt động kinh tế, thì sự liên kết giữa các khâu, các quá trình chuyên môn hoá đó là một tất yếu và là yếu tố để cho phát triển sức sản xuất và tiết kiệm được thực hiện. Thành thử, hình thái, cách thức liên kết của một hệ thống trở thành một trong những nhân tố quyết định sức sản xuất và hiệu quả của hệ thống đó. Các hình thái của thiết chế công ty chính là cách thức liên kết kinh tế cần thiết khi quá trình phân công, chuyên môn hoá và tập trung hoá đã đạt tới một trình độ nhất định. Một mặt, các đơn vị trong Tổng công ty Điện lực Việt Nam chưa phải là các chủ thể kinh tế tự chủ độc lập, vì thế, mối quan hệ giữa các đơn vị kinh tế trong công ty với Tổng công ty, cũng như giữa các công ty với nhau là những quan hệ kinh tế trực tiếp, mang tính hành chính. Ở đây, thực chất quan hệ giữa những đơn vị với Tổng công ty và giữa chúng với nhau là quan hệ cấp phát, giao nộp và bao cấp. Điều này có nghĩa là, Tổng công ty một khi chưa thoát khỏi cơ chế “Bộ chủ quản” thì các liên kết trong đó, tức liên kết kinh tế trong nội bộ Tổng công ty về cơ bản là những liên kết kinh tế trực tiếp, hành chính.

*Thứ hai*, điểm mấu chốt của việc xác lập thiết chế Tổng công ty thay cho thiết chế “Bộ chủ quản” trong việc quản lý ngành điện là Tổng công ty Điện lực Việt Nam là một doanh nghiệp Nhà nước. Trên đây khi nói đến doanh nghiệp Nhà nước trong một nền kinh tế thị trường, ta đã thấy ba điều bất lợi. Chính ba điều này khiến cho Tổng công ty Nhà nước không thể thoát được khung của một cơ chế hành chính, quan liêu, chỉ huy và những quan hệ trực tiếp, bao cấp phi kinh tế trong đó. Có thể nói, đây là những rào cản căn bản để cho các doanh nghiệp Nhà nước một mặt không thể trở thành các doanh nghiệp của nền kinh tế thị trường, và mặt khác, các doanh nghiệp Nhà nước không thích ứng và đáp ứng được các yêu cầu của các quy luật kinh tế thị trường, do vậy, sự vận hành của chúng trở nên sơ cứng, kém hiệu quả, đồng thời chứa nhiều căn bệnh, hệ lụy kinh tế xã hội. Thành thử, việc chuyển từ cơ chế Bộ chủ quản sang cơ chế công ty, nhưng vẫn đặt trong khung Nhà nước, hay chưa vượt qua khung Nhà nước, thì sự đổi mới, về căn bản, mới dừng ở đổi mới hình thức, hay chưa thay đổi căn bản trong các quan hệ kinh tế, chuyển các quan hệ từ quan hệ kinh tế hiện vật, hành

chính, giao nộp, bao cấp sang các quan hệ kinh tế thị trường, do đó, chưa thay đổi bản chất sự liên kết giữa các đơn vị kinh tế trong ngành điện. Trong bộ máy hành chính quan liêu, kinh tế của ngành điện chưa có một bộ máy kinh tế tự điều chỉnh, hay chưa có một hệ thống kinh tế thích ứng để phát triển.

Cũng cần nhận thấy rằng, trong hệ thống quản lý cũ, quản lý của hệ thống kinh tế với quan hệ kinh tế hiện vật, trực tiếp thuần phác, trong khi bộ máy kinh tế trở nên sơ cứng, trì trệ và kém hiệu quả. Nhưng ở một ý nghĩa nào đó, hệ thống đó lại ít có cơ sở và cơ hội cho những hệ lụy kinh tế – xã hội phát sinh trực tiếp trong bộ máy kinh tế. Nhưng cơ chế đó đặt trong bộ máy kinh tế thị trường, thì sự thuần phác của cơ chế kinh tế hành chính quan liêu không còn nguyên vẹn. Nó bắt đầu chịu sự chi phối của các quan hệ, quy luật kinh tế và cơ chế của bộ máy kinh tế thị trường. Ở đây, diễn ra những mâu thuẫn kinh tế giữa hai cơ chế của hai hệ thống, khiến cho việc quản lý trở nên khó khăn và đặc biệt khó kiểm soát những quá trình kinh tế công và kinh tế tư, và hình thành những khả năng cho việc gian lận, chiếm đoạt của cải, mà thực chất là thay đổi quyền sở hữu một cách trái quy luật và trái với luật pháp, hình thành những bất công và những xung đột.

Như vậy, việc hình thành tập đoàn kinh tế mạnh, điều then chốt không phải là việc hình thành những thiết chế tổ chức kinh tế quy mô lớn và bao trùm cả một ngành, hay một lĩnh vực trong quan hệ với việc thực hiện việc liên kết kinh tế trong nội sinh nền kinh tế diễn ra các quá trình phân công, chuyên môn hoá, mà là hình thái kinh tế với các quan hệ, cơ chế kinh tế khiến cho các quá trình phân công, chuyên môn hoá trong đó có hình thái thích hợp để vận hành, nhờ đó tăng được sức sản xuất. Việc chuyển từ mô thức “Bộ chủ quản” sang mô thức “Tổng công ty” không thay đổi được bản chất của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung phi thị trường. Đúng ra, nó thay đổi về mặt hình thức và thêm vào đó, được đặt trong hệ thống kinh tế thị trường, do đó, ở một chừng mực nhất định, chịu sự tác động, chi phối của hệ kinh tế thị trường mà thôi. Điều này cho thấy, bằng mô thức “Tổng công ty”, sự đổi mới trong lĩnh vực kinh tế Nhà nước mới tiến được những bước đầu tiên sang kinh tế thị trường. Việc chuyển mô thức “Bộ chủ

quản” sang mô thức “Tổng công ty” mới cất được sự quản lý trực tiếp của Chính phủ đối với sự hoạt động của một lĩnh vực, một ngành kinh tế, do đó, ở một ý nghĩa nhất định, nó mới dừng ở hình thức “phân cấp” quản lý: cấp quản lý hành chính và cấp quản lý kinh doanh. Đương nhiên, điều này đã bước đầu “kinh doanh” hoá một lĩnh vực, một ngành kinh tế, thông qua mô hình “Tổng công ty”, một dạng doanh nghiệp của hệ kinh tế thị trường, Nhà nước có những cơ quan quản lý không phải một ngành, một lĩnh vực kinh tế nữa, mà là quản lý hoạt động kinh doanh, hơn nữa, trực tiếp hoạt động kinh doanh. Nhưng tính chất hành chính, chỉ huy trong liên kết kinh tế và tính chất chưa thực sự là một đơn vị kinh tế độc lập, do đó, chưa thực sự là một chủ thể kinh tế tự chủ và tính chất Nhà nước của các đơn vị sản xuất kinh doanh (các nhà máy, xí nghiệp, công ty, đơn vị sự nghiệp... trong Tổng công ty) đã khiến cho Tổng công ty là bản sao, hay tái lập lại mô thức “Bộ chủ quản” trong một hình thức mới và tính chất Nhà nước của các đơn vị sản xuất, kinh doanh của Tổng công ty, khiến cho nó chưa thực sự là một hình thái kinh tế thích ứng của hệ kinh tế thị trường. Đây là điểm then chốt chi phối đến bản chất kinh tế trong hoạt động sản xuất kinh doanh và trong phân phối của Tổng công ty Điện lực Việt Nam.

### **2.1.3. Tính chất hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty Điện lực Việt Nam.**

#### ***2.1.3.1. Quan hệ giữa Tổng công ty điện lực Việt Nam với thị trường.***

Trên đây ta đã xét quan hệ giữa Nhà nước và Tổng công ty điện lực Việt Nam, và thấy rằng, xét cho cùng, mối quan hệ ràng buộc mang tính hành chính, quan liêu, do đó cơ chế kế hoạch hoá tập trung và mô thức quản lý “Bộ chủ quản” chưa có sự thay đổi căn bản, đồng thời Tổng công ty điện lực chưa trở thành một doanh nghiệp độc lập và chưa thành một chủ thể kinh tế tự chủ. Nói khác đi, Tổng công ty điện lực Việt Nam chưa đúng với tính cách là một doanh nghiệp của hệ kinh tế thị trường. Tới đây, ta xét xem mối quan hệ giữa Tổng công ty điện lực Việt Nam với thị trường như thế nào?

Trên đây ta đã thấy, hoạt động kinh tế trong Tổng công ty là đặt trong khung quy hoạch và kế hoạch phát triển ngành điện của Nhà nước. Ở đây, nhiệm vụ quyết định của Tổng công ty Điện lực là sản xuất và cung cấp điện cho nền kinh tế và cho sinh hoạt của xã hội. Nói khác đi, tính chất Nhà nước của doanh nghiệp và mối quan hệ Nhà nước và doanh nghiệp theo cơ chế kế hoạch hoá tập trung đã quy định quan hệ kinh tế chi phối trong hoạt động kinh tế của công ty là quan hệ hiện vật và trực tiếp: *sản xuất, cung cấp điện là theo kế hoạch Nhà nước*. Bởi vậy, có thể nói hoạt động sản xuất – kinh doanh của Tổng công ty điện lực chưa trên nguyên tắc cơ chế thị trường. Điều này thể hiện ở những mặt sau:

*a, Chưa có thị trường đầu ra và đầu vào theo đúng nghĩa của nền kinh tế thị trường.* Đương nhiên, trong một nền kinh tế thị trường, thì những yếu tố đầu vào và đầu ra của quá trình sản xuất đều mang hình thái hàng hoá và đều vận động trong cơ chế thị trường. Tuy nhiên, có hai yếu tố xác định đó có phải là thị trường hay không: **một là**, những yếu tố đầu vào có phải là hàng hoá hay không, **hai là**, giá cả do ai quyết định, tức giá cả có phải do cạnh tranh trên thị trường quyết định không?

\* *Về thị trường vốn.* Là doanh nghiệp Nhà nước, vốn, một hàng hoá tư bản quyết định của hoạt động kinh tế của Tổng công ty là do ngân sách Nhà nước cấp. Nếu vốn cho hoạt động kinh doanh thiếu, có thể đi vay qua hệ thống ngân hàng. Nhưng là doanh nghiệp Nhà nước sản xuất – kinh doanh mặt hàng mang ý nghĩa chính trị to lớn nên được đặt trong khung ưu tiên đặc biệt, do vậy, vốn thường được vay với lãi suất ưu đãi. Trong trường hợp kinh doanh gặp rủi ro, hoặc thua lỗ, doanh nghiệp được đặt trong khung giảm nợ, xoá nợ. Nói khác đi, các nguồn vốn của Tổng công ty điện lực không đặt trong quan hệ với thị trường, do đó không phải phản ứng với thị trường vốn cạnh tranh. Có thể nói, hoạt động kinh doanh của EVN là hoạt động kinh tế dựa trên quan hệ bao cấp về vốn.

\* *Đối với thị trường hàng hoá đầu vào là các tư liệu sản xuất.* Hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty điện theo cơ chế kế hoạch hoá, vì thế hàng năm Tổng công ty nhận kế hoạch sản xuất kèm với kế hoạch chi phí sản xuất.

Điều này hàm nghĩa, Tổng công ty điện lực trong hoạt động kinh doanh của mình phải tiếp xúc với thị trường đầu vào tư liệu sản xuất và mua đầu vào theo giá thị trường. Như chỉ tiêu chi phí sản xuất đã được xác định trước kèm theo với chỉ tiêu kế hoạch về sản lượng điện. Chỉ tiêu chi phí này được xác định theo cơ sở định mức hao phí tư liệu sản xuất và đơn giá thị trường về tư liệu sản xuất. Trong thực tế, hoạt động kinh doanh nếu giá cả tư liệu sản xuất tăng giảm sẽ được điều chỉnh. Điều cần chú ý ở đây là: i, Do định mức chi phí sản xuất như vậy, nên hiệu lực của thị trường tư liệu sản xuất giảm đi so với sự phản ứng của doanh nghiệp. ii, Nó chứa đựng một lỗ hổng lớn cho việc tăng chi phí sản xuất và gian lận trong khâu quản trị chi phí sản xuất và mua bán vật tư. Nói khác đi, trong khung khổ cơ chế kế hoạch hoá, thị trường tư liệu sản xuất ít có tác dụng đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nói khác đi, cơ chế kế hoạch hoá đã giảm đáng kể hiệu lực cơ chế thị trường, hơn nữa, chứa đựng những hệ lụy trong hoạt động kinh tế.

\* *Về thị trường lao động.* Cũng do tính chất Nhà nước và cơ chế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu quy định, thị trường lao động là không có hiệu lực đối với Tổng công ty điện lực. Điều này sẽ nói rõ hơn ở đánh giá về phân phối thu nhập. Nhưng với tính cách một cơ sở kinh tế Nhà nước, cán bộ công nhân viên trong Tổng công ty là cán bộ công nhân viên Nhà nước theo chế độ biên chế. Đội ngũ những người lao động này trong Tổng công ty đã được hành hình thành từ trước theo cơ chế hành chính quan liêu, và hiện tại, về cơ bản cũng chưa có nhiều thay đổi. Ta biết rằng, lao động là một trong những đầu vào quyết định của sản xuất, kinh doanh. Một khi chưa thành thị trường, thì kinh doanh đã mất đi một nội dung cơ bản. Hay nói khác đi, xét ở góc độ lao động, hoạt động kinh tế trong Tổng công ty chưa phải là hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường.

\* *Điện, đầu ra quyết định của EVN, chưa phải là hàng hoá, chưa có thị trường điện thực sự và giá cả điện chưa phải do thị trường cạnh tranh quyết định.* Phân lý luận ta đã thấy, cái quyết định biến hoạt động kinh tế thành hoạt động kinh doanh đó chính là hệ kinh tế thị trường được xác lập và trở thành nền tảng trên đó diễn ra mọi hoạt động kinh tế. Trong hệ kinh tế thị trường, các yếu

tổ tham gia quá trình sản xuất – kinh doanh đều mang hình thái hàng hoá ở các dạng khác nhau, giá cả và cơ chế thị trường cạnh tranh trong việc xác định giá cả là phạm trù kinh tế trung tâm quyết định toàn bộ sự vận động của giá trị, do đó, của kinh tế và rốt cuộc, hoạt động kinh doanh của các đơn vị hợp thành nền kinh tế. Ở đây, giá trị tăng thêm và nói chung toàn bộ hoạt động kinh doanh diễn ra trên nguyên tắc ngang giá. Đến lượt mình, các hoạt động kinh tế tùy vào tính chất của giá cả, hay giá cả được hình thành như thế nào, mà tính chất hoạt động kinh tế mang hình thái kinh doanh ra sao. Ta đã biết, trong hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, phi thị trường trước đây, tồn tại việc hoạch toán quá trình mua, bán và cả phạm trù giá cả. Tuy nhiên, ở đây điện chưa phải là hàng hoá và chưa có thị trường đầu ra của điện, đồng thời giá cả điện được hình thành bởi các quyết định của các cơ quan của Nhà nước. Vì thế, giá cả này không thuộc phạm trù kinh tế thị trường, và do vậy, những hành vi hoạch toán, mua bán điện và các yếu tố đầu vào trong sản xuất điện chỉ là biến tướng của các quan hệ thực chi thực thanh, quan hệ giao nộp, cấp phát của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, phi thị trường, vì thế, những hoạt động kinh tế đó chưa phải là hoạt động kinh doanh của nền kinh tế thị trường. Trong suốt thời kỳ thành lập Tổng công ty Điện lực Việt Nam tới nay, giá cả điện là do các cơ quan Nhà nước xác định và hoạt động sản xuất, kinh doanh của Tổng công ty Điện lực là trên cơ sở giá điện được quyết định bởi các cơ quan Nhà nước xác định.

Ta cần phân tích kỹ về giá cả điện. Câu hỏi đặt ra ở đây là vì sao giá cả điện lại do các cơ quan Nhà nước (Bộ Tài chính, Bộ Công nghiệp và Bộ kế hoạch & đầu tư...) xác định, giá cả đó mang tính chất gì và nó có ý nghĩa như thế nào đối với hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc biệt đến phân phối thu nhập ở đây.

*Trước hết*, ta thấy rằng, sản phẩm điện của ngành điện Việt Nam về cơ bản là sản phẩm của một chủ thể kinh tế Nhà nước. Trong tổng sản lượng điện sản xuất ra của toàn ngành, lượng điện do Nhà nước sản xuất và cung cấp chiếm tới 80%, 20% còn lại là điện do một số nhà máy của khu vực đầu tư nước ngoài sản xuất và cung cấp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của khu vực kinh doanh có

vốn đầu tư nước ngoài. Ở đây, Nhà nước là chủ thể nắm hầu như lượng cung điện khổng lồ, do vậy, ở một ý nghĩa nhất định, là người có khả năng chi phối đến giá điện, hay nhà độc quyền trong lĩnh vực cung cấp và phân phối điện của cả nước. *Hai là*, những nhà máy sản xuất điện của các nhà đầu tư nước ngoài sản xuất điện trong quan hệ cung cấp trực tiếp cho khu vực kinh tế có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, do vậy, những nhà cung cấp điện ngoài Nhà nước là có thị trường riêng. Nói khác đi, giữa Tổng công ty Điện lực với tính cách nhà sản xuất, cung cấp điện Nhà nước và những nhà cung cấp điện thuộc khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài có sự phân chia thị trường khá rõ ràng và không có tính cạnh tranh với nhau. *Ba là*, khách hàng của Tổng công ty Điện lực Việt Nam là những khách hàng đặc biệt: Là các doanh nghiệp Nhà nước, các cơ quan Nhà nước. Đây là những khách hàng “người nhà”, hay cùng thuộc một chủ thể là Nhà nước: Người bán và người mua cùng thuộc một chủ thể. Trong quan hệ này, xét về lợi ích, giá cả điện cao hay thấp đều không làm thay đổi lợi ích của Nhà nước. Nhà nước được lợi khi là người mua thì lại bị thất thiệt tương ứng khi là người bán, và ngược lại. Điều này hàm nghĩa, *trong quan hệ cùng một chủ thể là Nhà nước, sản phẩm không mang hình thức hàng hoá và việc cung ứng sản phẩm đó không hình thành nên thị trường*. Điều này phản ánh trong ý thức, rằng việc định giá điện không phải là điều quan trọng. *Bốn là*, khách hàng của Tổng công ty Điện lực Việt Nam chủ yếu là thuộc diện chính sách, tức những khách hàng được ưu tiên: i) Khách hàng tiêu dùng điện đến số 100Kw, được hưởng giá ưu tiên 450đ/Kwh. Nếu sử dụng đến 150 số, thì từ số 101 đến 150, được tính với giá 650đ/Kwh. Lượng điện tiêu thụ trong khung chính sách này chiếm 40% sản lượng điện. ii) Điện cung cấp cho lĩnh vực sản xuất nông nghiệp được tính với giá là 460đ/Kwh, tức bằng giá ưu tiên loại một đối với người tiêu dùng. Lượng điện này chiếm tới 40% tổng sản lượng điện. Đây là giá nằm trong khung chính sách trợ giá đầu vào cho sản xuất nông nghiệp. Khách hàng ở đây là những công ty thủy nông, người cung cấp nước cho sản xuất nông nghiệp và người được hưởng lợi cuối cùng chính là những người sản xuất nông nghiệp, chủ yếu là nông dân. iii) Điện cung cấp cho vùng sâu, vùng xa. Giá điện cho vùng sâu, vùng xa là

giá chính sách, 460đ/Kwh. Có thể nói, đây là giá chính sách đặc biệt, bởi vì giá điện là 460đ/Kwh, bằng giá điện tính cho người tiêu dùng trong khung 100 số đầu, nhưng để cung cấp điện cho vùng sâu vùng xa, giá này là thấp hơn nhiều so với chi phí truyền tải điện và phí người dịch vụ bảo dưỡng đường dây, phí người thu tiền điện và tổn thất điện lớn hơn do phải truyền tải đi xa hơn. Người ta tính ra rằng, chi phí cho người đi thu tiền điện ở những vùng sâu, vùng xa còn lớn hơn giá điện cung cấp cho những khách hàng ở các vùng sâu, vùng xa. Đối với hải đảo, những nơi chưa dùng điện của mạng điện quốc gia thì chi phí sản xuất điện tại chỗ (giá thành) cao hơn nhiều so với giá ưu tiên vùng sâu, vùng xa, hoặc phải mua điện với giá cao để bán lại cho khách hàng vùng sâu, vùng xa với giá thấp hơn rất nhiều. Chẳng hạn, để cấp điện cho đảo Phú Quốc, Tổng công ty đã phải phát điện tại chỗ cấp cho toàn đảo, và hàng năm phải bù lỗ khoảng 60 tỷ đồng. Bởi các vùng sâu vùng xa, đầu tư cho truyền tải điện cao gấp 2 lần, và thu về chỉ được 30%.

Từ khía cạnh về hàng hoá điện, thị trường điện, và về giá điện nêu trên, ta thấy, ngành điện (trừ phần điện do các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài kinh doanh ngoài Tổng công ty Điện lực Việt Nam) mặc dù đặt trong tiến trình kinh tế thị trường đã xác lập ở Việt Nam từ sau đổi mới tới nay được 20 năm, và được đặt trong Tổng công ty Điện lực, nhưng xét về mặt kinh tế, hoạt động kinh tế của ngành công nghiệp điện về cơ bản là nằm bên ngoài, đứng ra bên rìa của hệ kinh tế thị trường. Nó hoạt động chủ yếu theo các nguyên lý và cơ chế kinh tế của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung trước đây, do đó, nói khác đi, ngành công nghiệp điện vẫn chưa thực sự được hoạt động trong hình thái kinh doanh và bởi vậy, Tổng công ty Điện lực chưa thực sự là một doanh nghiệp của hệ kinh tế thị trường.

*b, Hoạt động kinh tế trong nội bộ Tổng công ty: kinh doanh của phần lớn các đơn vị sản xuất – kinh doanh của Tổng công ty, xét thực chất là hoạt động theo nguyên tắc thực thu – thực chi. Đó là các đơn vị sản xuất – kinh doanh hoạch toán phụ thuộc vào Tổng công ty, gồm: 14 nhà máy nhiệt điện, thủy điện, hoạch toán phụ thuộc vào EVN, có nhiệm vụ sản xuất và cung ứng toàn bộ điện*



cho hệ thống điện cả nước; 4 công ty truyền tải điện hoạch toán phụ thuộc vào Tổng công ty; Trung tâm điều độ hệ thống điện quốc gia, kể cả các trung tâm điều độ hệ thống điện của ba miền Trung, Nam, Bắc, hoạch toán phụ thuộc vào Tổng công ty và Trung tâm Công nghệ thông tin hoạch toán phụ thuộc Tổng công ty. Những đơn vị kinh tế hoạch toán phụ thuộc vào Tổng công ty thực chất là những đơn vị nhận chỉ tiêu khối lượng sản xuất điện, truyền tải điện của mạng điện quốc gia kèm theo với kế hoạch chi phí thích ứng trên cơ sở các định mức. Trên cơ sở những chỉ tiêu và định mức này, xác định hiệu quả hoạt động kinh tế, cũng như thực hiện việc thanh toán giữa Tổng công ty và các đơn vị kinh tế phụ thuộc. Cơ chế kế hoạch tập trung này, xét cho cùng là *một cơ chế thực thanh thực chi*, trên cơ sở chi phí theo kế hoạch và định mức cho hoạt động sản xuất mà thực hiện các giao dịch kinh tế, thanh toán hợp đồng. Điều này cho thấy, khối sản xuất – kinh doanh, khối trung tâm quyết định nội dung hoạt động kinh tế chính và chủ yếu của Tổng công ty là hoạt động trong khung của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, phi thị trường.

Các đơn vị hoạch toán độc lập, gồm các công ty điện lực, công ty tư vấn xây dựng điện, công ty sản xuất thiết bị điện, công trường viễn thông điện lực. Trong các công ty hoạch toán độc lập, thì chỉ có công ty tư vấn xây dựng điện, các công ty sản xuất thiết bị điện và công ty viễn thông điện lực là các công ty hoạch toán độc lập có khả năng kinh doanh theo nguyên tắc kinh tế thị trường và thực ra các công ty này hoạt động trong các lĩnh vực công nghiệp phụ trợ, hoặc ít liên quan đến chuỗi sản phẩm điện, bởi vậy, hoạt động kinh doanh của các công ty này có thể không cần đặt trong cơ chế kế hoạch hoá tập trung, tức cơ chế giao nộp và cấp phát của Nhà nước, do vậy, các đơn vị này có khả năng độc lập kinh doanh cao hơn. Riêng các công ty điện lực, là các công ty nắm khâu phân phối trong chuỗi sản phẩm điện, vì thế, mặc dù kinh doanh được thực hiện hoạch toán độc lập, nhưng ở một ý nghĩa nhất định, hoạt động kinh doanh của các đơn vị này, một mặt đặt trong sự phụ thuộc vào Tổng công ty, người quản lý ngành điện; mặt khác, hoạt động kinh doanh đó cũng đặt trong khung của kế hoạch chung về sản xuất và cung cấp điện cho ngành điện của Nhà nước. Nói khác đi,

tính độc lập kinh doanh của các công ty điện lực cũng bị giới hạn trong một khung khổ nhất định: mua bán điện trong khung của Nhà nước.

*c, Những khía cạnh khác trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của Tổng công ty Điện lực Việt Nam.*

*i) Kinh doanh trong ngành điện do Tổng công ty Điện lực Việt Nam quản lý chưa tính đủ và chưa kiểm soát toàn bộ các quá trình liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh điện.*

Ngoại ứng trong hoạt động kinh doanh điện diễn ra khá rộng trong lĩnh vực thủy điện. Nước là một tài nguyên, vì thế ngành thủy điện phải trả thuế hoặc phí tài nguyên cho Nhà nước. Tuy nhiên, nước trong phát điện lại là một tư liệu sản xuất không chỉ giành riêng cho phát điện. Có 5 tác dụng của nước ngoài việc phát điện: 1, Nước dùng trong việc tưới tiêu cho sản xuất nông nghiệp; 2, Mặt nước dùng trong nuôi trồng thủy sản; 3, Mặt nước dùng trong hoạt động giao thông vận tải; 4, Tạo ra danh lam và cảnh quan trong du lịch; và 5, Cải tạo môi trường, giữ nước, điều tiết nước và thay đổi khí hậu có lợi cho môi trường sống và chống lũ, chống xói mòn, sạt lở đất, tạo điều kiện tốt cho sự phát triển của rừng và hoạt động nông nghiệp của những vùng lân cận. Ở đây nước được khống chế và chi phối là do đầu tư xây dựng và hoạt động của công trình thủy điện. Nước được sử dụng cho phát điện, đương nhiên, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh điện phải bỏ vốn đầu tư xây dựng công trình thủy điện và các chi phí cho việc tu sửa, bảo dưỡng hồ chứa nước, đồng thời trả phí, hay thuế tài nguyên. Nhưng những tác dụng ngoại ứng với 5 phần kể trên thì ngành điện lại không được hưởng lợi, trong khi các ngành thủy sản, nông nghiệp, giao thông, du lịch và xã hội được hưởng lợi rất nhiều.

Trong một nền kinh tế Nhà nước, thủy điện có nhiều tác dụng và do đó có hiệu quả kinh tế xã hội lớn là cái quyết định Nhà nước đầu tư phát triển thủy điện trong mục tiêu sản xuất điện năng và tăng phúc lợi chung của xã hội. Ở đây, việc ai hưởng lợi, vấn đề không quan trọng, vì tiền vốn Nhà nước đầu tư cho thủy điện là từ xã hội sản xuất ra và tập trung lại trong tay Nhà nước. Giờ đây, những

phúc lợi được tạo ra bởi thủy điện trở lại với xã hội là một sự quan hệ nhân quả. Tuy nhiên, trong một nền kinh tế thị trường, điều này là không hợp lý, không công bằng, vì:

*Một là*, lợi ích phân bổ không đều giữa những người được hưởng lợi và những người không được hưởng lợi trong xã hội.

*Hai là*, các tác dụng ngoại ứng ở đây chưa được thị trường hoá và do đó chưa đưa vào hoạch toán kinh doanh của ngành thủy điện. Các nguồn nước do thủy điện tạo ra được các chủ thể kinh tế trong nông nghiệp, thủy sản, giao thông, du lịch khai thác, tác động tốt của nguồn nước được khống chế và kiểm soát bởi thủy điện chưa được hoạch toán.

Hiện thời, những lợi ích của thủy điện đối với môi trường chưa được và chưa thể hoạch toán vì chưa tách được giá trị bằng tiền những lợi ích đó, vì thế chưa xét được thủy điện làm tăng GDP bao nhiêu do làm cho môi trường tốt lên và do khống chế được những thiệt hại thiên tai (lũ, lụt, sạt lở hay xói mòn đất...) làm giảm GDP của quốc gia, rốt cuộc chưa hoạch toán được lợi ích môi trường, cũng như chưa thể chiết khấu và chuyển khoản từ lợi ích quốc gia (phúc lợi chung) sang cho thủy điện. Nhưng việc tưới tiêu, môi trường thủy sản, vận tải và du lịch là những hoạt động dựa trên khai thác nguồn nước do thủy điện tạo ra thì hoàn toàn có thể xác định được, do đó có thể hoạch toán được.

Việc xác định giá cả và hoạch toán trong việc khai thác nguồn nước do thủy điện tạo ra, từ đó định được việc phân chia, hay phân phối thu nhập giữa những chủ thể tham gia khai thác nguồn nước thủy điện trở nên cần thiết. Việc xác định đúng giá cả việc sử dụng nguồn nước và việc hoạch toán trong kinh doanh nguồn nước thủy điện giữa các chủ thể khai thác nguồn nước thủy điện, sẽ giúp cho các chủ thể hoạch toán đủ hoạt động kinh doanh và thực hiện đúng cơ chế thị trường trong hoạt động kinh doanh.

Về phía các chủ thể nông nghiệp, thủy sản, giao thông, du lịch ... sẽ tăng cường trách nhiệm kinh tế đối với việc tái sản xuất nguồn nước, cũng như tăng trách nhiệm đối với việc cùng giữ gìn phát triển nguồn nước, sử dụng một cách

tiết kiệm, hiệu quả nguồn nước. Ở đây, giá cả nguồn nước khiến cho việc kinh doanh của các chủ thể diễn ra đúng với nguyên lý thị trường, do đó, phản ánh đúng chất lượng kinh doanh của họ, đồng thời là giải pháp kinh tế cần thiết trong việc sử dụng tiết kiệm, hiệu quả tài nguyên nước.

Về phía các doanh nghiệp thủy điện, giá cả và hoạch toán trong việc khai thác nguồn nước phản ánh đúng hoạt động kinh doanh của ngành thủy điện – nước là tư liệu sản xuất, là tài sản, có đời sống kinh tế hàng hoá, do đó, ai sử dụng trong mục đích sinh lợi, cần phải thanh toán. Nguồn thu này giúp cho các công ty hay ngành thủy điện có nguồn lực cần thiết để tái sản xuất ra nguồn nước cho phát triển thủy điện, cũng như phát triển các chức năng của nguồn nước trong phát triển kinh tế, xã hội và môi trường. Đương nhiên, các nguồn thu này là phần lợi ích của chủ thể đầu tư được hưởng. Nếu chủ thể kinh doanh điện ở đây là Nhà nước, thì nguồn thu do ngoại ứng mang lại, ngoài việc tạo ra nguồn lực đầu tư cho tái sản xuất mở rộng, Nhà nước có thể giảm giá điện mà không ảnh hưởng gì đến đời sống kinh tế của hoạt động kinh doanh điện. Đương nhiên, giảm giá điện là cách phân phối thu nhập đều khắp cho mọi đối tượng sử dụng điện. Điều này hàm nghĩa, giảm giá điện thông qua hoạch toán đủ, là tăng phúc lợi xã hội đối với người tiêu dùng điện, là một hình thức phân phối hợp lý trên nguyên tắc thị trường.

ii) *Nước dùng cho phát điện và nước dùng cho nông nghiệp đôi khi không nhất trí gây thất thiệt cho hoạt động sản xuất, kinh doanh điện, song sản xuất, kinh doanh điện không được bồi hoàn, gây thất thiệt cho ngành điện. Ta biết rằng, bể nước được tạo ra nhằm tạo ra cột nước lớn, hình thành thế năng trong phát điện, đồng thời còn trữ nước dùng phát điện vào mùa cạn. Tuy nhiên, khi thủy điện cần trữ nước cho phát điện và mùa cạn thì nông nghiệp lại cần xả nước cho việc cung cấp nước tưới tiêu trong vụ mùa. Sự xả nước này thường vượt mức nước cần cho phát điện. Đương nhiên, lượng nước chênh lệch cho tưới tiêu vượt mức nước cần cho phát điện gây tổn thất cho ngành điện. Theo thống kê, mùa khô năm 2007, ở miền Bắc, lượng nước chênh lệch này khoảng 1,3 tỷ m<sup>3</sup> nước,*

tương đương với gần 1 tỷ Kwh điện và ngành điện mất đi kèm theo là gần 900 tỷ đồng. Hơn nữa, phân nước cần cho tưới tiêu của nông nghiệp này, ngành điện vẫn phải trả phí tài nguyên. Mặt khác, trong một dòng chảy, nhưng giữa hệ thống thủy nông và thủy điện lại tách biệt tương đối. Thường hệ thống thủy nông ở hạ lưu nguồn nước, nếu hệ thống thủy nông xây dựng và sử dụng không tốt có thể bị phù sa lắng đọng làm cho đáy sông, hay đáy dòng chảy ngày cao lên. Việc nâng cao đáy dòng chảy, một mặt làm cho độ chênh giữa mặt hồ chứa nước của thủy điện và mặt dòng chảy thu hẹp lại, gây tổn thất công suất phát điện, mặt khác, trong khi đó lại phải nâng cột nước dòng chảy lên để có thể đưa nước vào đồng ruộng. Những tổn thất do sự không nhất trí giữ thủy điện và thủy nông là nghiêng về phía thủy điện, hay do thủy điện chịu thiệt.

iii) Sự không đồng bộ giữa thủy điện và nhiệt điện gây tổn thất trong hoạt động sản xuất kinh doanh cho ngành điện. Đặc điểm của thủy điện Việt Nam là nguồn nước cho phát điện chịu ảnh hưởng của mùa mưa. Vào mùa cạn, nguồn nước bị kiệt, năng lực phát điện giảm. Để đảm bảo đủ điện, cần có nhiệt điện phát điện bù vào phần sản lượng điện bị giảm do năng lực phát điện của thủy điện giảm vào mùa cạn. Do đặc điểm này, về mùa cạn, thủy điện không chạy hết công suất, về mặt kinh doanh, thủy điện sẽ bị tổn thất; điện do nhiệt điện phát bù cho thủy điện, nếu mua từ các công ty ngoài Tổng công ty, không kể giá cao, thường gấp đôi giá điện mà Tổng công ty Điện lực bán ra, còn phải mua theo hợp đồng với điều kiện người mua phải trả cả khi nhiệt điện không cấp điện, tức nếu mua điện của nhiệt điện trong mùa cạn là một lượng A trong một tháng, thì người mua phải thanh toán tiền điện A này trong suốt năm, dù trong các tháng khác không dùng điện của người bán. Việc mua điện theo cơ chế này, chỉ riêng với nhà máy điện Hiệp Phước và nhà máy NôMuRa, Tổng công ty đã phải bù lỗ hơn 600 tỷ đồng vào mùa khô năm 2006. Giả sử, nếu Tổng công ty tự cân đối bằng nhiệt điện của mình, thì để có điện trong cân đối giữa thủy điện và nhiệt điện thì nhiệt điện vẫn phải có một khoản chi phí đáng kể cho việc ủ lò, khoảng 1 – 2 tháng. Toàn bộ những chi phí phụ thêm để có điện cung cấp trong những trường hợp mất cân đối của các nguồn điện, Tổng công ty là người gánh chịu.

*d, Mối quan hệ của Tổng công ty Điện lực Việt Nam với tính cách là chủ kinh doanh và toàn bộ hạ tầng, hay tư liệu sản xuất trong hoạt động sản xuất, kinh doanh điện. Đặc điểm của sản xuất, kinh doanh điện là sản xuất, kinh doanh điện dựa trên một cơ sở thiết bị – kỹ thuật to lớn và trải rộng trên một không gian rộng lớn, đồng thời bản thân sản phẩm của ngành điện cũng là một dạng kỹ thuật công nghệ đặc thù, được vận chuyển bằng một hệ thống thiết bị tương ứng và không cất trữ được, sản xuất và tiêu dùng là cùng một lúc sản xuất ra bao nhiêu phải được tiêu dùng hết bấy nhiêu. Nói khác đi, đây là một ngành kinh tế kỹ thuật có cấu tạo kỹ thuật cao và đòi hỏi người sản xuất, vận hành có chuyên môn kỹ thuật trong sản xuất, kinh doanh. Do đặc điểm đầu tư quy mô to lớn và trải rộng trên một không gian rộng lớn đã nảy sinh vấn đề chủ thể kinh doanh và vấn đề quản lý tài sản thiết bị kỹ thuật cao và có giá trị lớn.*

*Trước hết về thủy điện, đối với công ty kinh doanh sản xuất điện (người phát điện), tức nhà máy thủy điện, thì nhà máy thủy điện phân đập chắn nước, những máy móc thiết bị phát điện hay toàn bộ hệ thống sản xuất điện, kể cả bể chứa nước. Đây là một điều rất then chốt trong sản xuất kinh doanh điện. Bởi vì dự án xây dựng nhà máy thủy điện là do Nhà nước đầu tư khảo sát, thiết kế và tiến hành thi công, sau đó giao cho Tổng công ty vận hành. Ở đây, bể nước được xem là tài sản của quốc gia. Nó gồm một vùng đất đai và không gian rộng lớn hàng trăm ngàn hécta với một khối nước được tích giữ khổng lồ. Nếu tính về giá trị, thì đây là một giá trị rất lớn. Đương nhiên, một khi nguồn nước và bể chứa nước không thuộc chủ thể là Tổng công ty Điện lực sẽ xảy ra hai hệ quả:*

*Một là, không gian và mặt nước của hồ chứa nước không có chủ thể quản lý trực tiếp. Thường nó được coi là phần lãnh thổ của một cấp hành chính xã, huyện hoặc tỉnh quản lý như quản lý đất đai, mặt nước thông thường. Điều này là không phù hợp về mặt kinh tế. Bởi vì bể chứa nước là kết quả của một sự đầu tư lớn và được kiến tạo trong sự tương thích về mặt kỹ thuật trong hệ thống phát điện của nhà máy thủy điện, vì vậy, bể nước giờ đây là một lực lượng sản xuất, hơn nữa, có thể xem là một cấu phần của toàn bộ thiết bị cho hoạt động sản xuất*

điện, bởi vậy, nó cần được đặt trong toàn bộ hệ thống sản xuất điện, và do vậy, cần thuộc về nhà máy điện, tức thuộc về người sản xuất, kinh doanh điện.

*Hai là*, xét về mặt kinh tế, bể chứa nước là một lực lượng sản xuất hay một bộ phận cấu thành của nhà máy điện, vì vậy nó có một giá trị nhất định và nó cũng như tất cả các yếu tố khác của quá trình sản xuất, có đời sống kinh tế của mình và luôn được duy trì và tái sản xuất ra.

Trong quá trình đầu tư, xây dựng hệ thống thủy điện, về nguyên tắc, giá trị của nhà máy điện gồm: giá trị của thiết bị máy móc phát điện, giá trị đập ngăn nước và giá trị bể chứa nước. Mà giá trị của bể chứa nước gồm: *a*, Chi phí đầu tư kiến tạo bể chứa nước; *b*, Giá cả diện tích đất đai cấu tạo nên bể nước. Do quan niệm bể chứa nước và toàn bộ công trình thủy điện của Nhà nước, vì thế, đất đai vốn được luật pháp xác định là sở hữu Nhà nước và nhà máy thủy điện đã không được xem là một hàng hoá đặc thù, và giá cả của nó đã không được hoạch toán trong giá trị của toàn bộ công trình thủy điện. Nói khác đi, giá trị của nhà máy thủy điện đã là một giá trị không đầy đủ. Điều này đã dẫn tới chỗ: *i*, Bể chứa nước đã không có đời sống kinh tế giá trị của mình, không được duy trì và tái sản xuất ra thích ứng với yêu cầu của quá trình sản xuất điện (giả dụ sự lắng đọng đáy bể không có kinh phí để nạo vét); *ii*, Giá trị của bể chứa nước không được khấu hao, hay chuyển vào giá điện, vì thế, khiến cho giá điện của thủy điện thường rẻ hơn nhiệt điện.

Ở đây xuất hiện một vấn đề phân phối thu nhập: Một mặt, giá điện của thủy điện rẻ, chính là phần giá trị của bể chứa nước chuyển vào hàng hoá điện chưa bị chiết khấu. Điều này hàm nghĩa, Nhà nước, mà thông qua Tổng công ty, đã mất đi một lượng giá trị, đáng ra đã thu về một lượng giá trị thích ứng với hao phí giá trị của bể chứa nước và giá cả của đất đai xây dựng toàn bộ nhà máy điện. Mặt khác, giá điện do thủy điện sản xuất rẻ như vậy, xét ở một ý nghĩa nhất định là tăng thu nhập cho những người tiêu dùng điện.

*Thứ hai, đối với hệ thống tải điện.* Trong ngành điện, hệ thống truyền tải điện là một khối khổng lồ thiết bị lắp đặt trên một quy mô rộng lớn, do đó, giá trị của hệ thống tải điện là rất lớn. Nó chiếm tới 25% - 30% tổng giá trị của toàn bộ ngành điện. Do tính chất và ý nghĩa hệ trọng của mạng tải điện quốc gia đối với toàn bộ nền sản xuất và sinh hoạt xã hội, hệ thống truyền tải điện được xem là tài sản quốc gia và đặt ở cấp quản lý quốc gia và được bảo vệ bởi pháp luật (pháp lệnh về mạng điện quốc gia). Về mặt kinh doanh, đây là khâu kinh doanh đặc biệt. Khác với giao thông vận tải hàng hoá thông thường, đó là tổn thất điện trên hệ thống truyền tải và rủi ro trong truyền tải gây hậu quả nghiêm trọng đến hoạt động kinh tế – xã hội ở diện rộng, và cả đến tính mệnh và tài sản. Những đặc điểm này của khâu tải điện khiến cho hệ thống tải điện, dưới hình thức mạng điện quốc gia, là một khâu tiếp nối của sản xuất, có nhiệm vụ truyền tải, đưa điện từ nơi phát điện tới người tiêu dùng. Trong truyền tải điện, vấn đề an toàn và vận hành thông suốt là trọng tâm, và do vậy, tương tự như khâu tải điện không có khả năng kinh doanh, vì tương tự như truyền tải điện không phải là hàng hoá, càng không phải là dịch vụ. Bởi vậy, nằm trong Tổng công ty Điện lực Việt Nam, nó là khâu nối dài của sản xuất điện, do vậy, được hoạch toán phụ thuộc vào Tổng công tất yếu. Mặt khác, với tính cách mạng điện quốc gia, chủ thể của mạng điện rộng lớn tầm quốc gia, chính là quốc gia, là Nhà nước, vì vậy, các công ty quản lý mạng điện quốc gia là những đơn vị chức năng quản lý, bảo quản và vận hành mạng điện quốc gia trong việc truyền tải điện an toàn và thông suốt. Nói khác đi, ở đây, chủ thể và chức năng vận hành có sự tách biệt nhau, do vậy, đã tạo ra cảm tưởng có một sự không cần thiết trong việc kinh doanh hoạt động truyền tải điện, hay truyền tải điện không thành một lĩnh vực đầu tư kinh doanh, vì thế, khâu truyền tải điện đã được xếp vào khung của các đơn vị hoạch toán phụ thuộc vào Tổng công ty.

Đối với các nhà máy phát điện (thủy điện hay nhiệt điện), điện là hàng hoá. Vì thế với tính cách là những nhà máy sản xuất điện, điện có thể là sản phẩm cung cấp cho nền sản xuất hay cho sinh hoạt của xã hội theo quan hệ giao nộp trong cơ chế bao cấp, nhưng điện có thể là hàng hoá trong nền kinh tế thị trường



và nhà máy điện, xét về kinh tế, là một doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh điện. Đương nhiên, kinh doanh theo những nguyên tắc thị trường, việc hoạch toán nhằm thực hiện quan hệ chi phí – lợi ích trở thành tất yếu. Trong thời kỳ trước 2002, các nhà máy điện thực hiện chế độ hoạch toán phụ thuộc Tổng công ty, thực chất là chế độ thực thanh thực chi. Từ 2002, để nâng cao trách nhiệm của các nhà máy điện trong việc tiết kiệm chi phí, Hội đồng quản trị của Tổng công ty đã ban hành quy chế về giá hoạch toán nội bộ áp dụng cho các nhà máy điện thuộc Tổng công ty Điện lực Việt Nam. Thực chất đây là hoạch toán nội bộ, hay hoạch toán giá thành sản phẩm. Điều này hàm nghĩa, việc hoạch toán nội bộ theo giá do Hội đồng quản trị quy định cũng chưa vượt khỏi khung của hoạch toán “thực thanh thực chi” của chế độ hoạch toán phụ thuộc vào Tổng công ty trước đây.

### ***2.1.3.2. Tổng công ty điện lực Việt Nam là một tổ chức kinh tế thực hiện chính sách xã hội trong ngành điện.***

Tổng công ty điện lực Việt Nam khi thành lập, Nhà nước xác định chức năng của Tổng công ty là doanh nghiệp kinh doanh điện theo quy hoạch và kế hoạch phát triển ngành điện của Nhà nước. Nhưng xét kỹ, ngoài chức năng sản xuất kinh doanh điện, Tổng công ty điện lực Việt Nam còn có *một chức năng cơ bản khác là thực hiện chính sách xã hội*. Điều này thể hiện ở những khía cạnh sau:

*1, Thực hiện chính sách xã hội của Nhà nước đối với các đối tượng được hưởng chính sách xã hội qua giá bán điện.*

Ta biết rằng, Nhà nước có những chính sách kinh tế – xã hội đối với những khu vực, ngành sản xuất và nhóm, tầng lớp dân cư trong xã hội. Thực chất của các chính sách này là hỗ trợ về mặt kinh tế để những đối tượng chính sách được tiếp cận với nguồn điện và sử dụng điện vào sản xuất, kinh doanh và sinh hoạt, nhằm thay đổi phương thức sản xuất, tăng sức sản xuất, giảm chi phí, tăng thu nhập, tăng phúc lợi xã hội và giúp người dân hưởng thụ được những thành tựu của sự phát triển. Trong những năm đổi mới vừa qua, chính sách xã hội trong

lĩnh vực giúp người dân sử dụng điện, thực hiện qua chính sách trợ giá điện. Có ba loại trợ giá:

*i, Trợ giá nhằm tăng phúc lợi chung cho các tầng lớp dân chúng trong xã hội.* Việc trợ giá này quy định, mọi gia đình (tính theo đầu công-tơ đo điện) được hưởng đồng loạt 100 số (Kwh) điện đầu với giá thấp, 460đ/Kwh; những số sau được tăng theo lũy tiến, 650đ/Kwh cho 100 – 150 Kwh; và từ số 151 trở đi được thực hiện theo giá 1050 – 1300đ/Kwh. Loại trợ giá này mang ý nghĩa tăng phúc lợi xã hội cho tất cả người dân trong nước. Cơ sở của sự trợ giá này là việc sản xuất điện có sự tham gia rất lớn của tài nguyên nước, đất, địa hình chung của đất nước.

Nguồn lợi thu được từ tài nguyên tham gia vào sản xuất điện, mọi người dân trong nước cần được hưởng. Với trợ giá điện, mỗi hộ gia đình dùng điện được hưởng phúc lợi là  $[(830 - 450) \times 100] + [(830 - 650) \times 50]$  đồng. Ở đây, trợ giá thực chất là thực hiện chính sách tăng phúc lợi của Nhà nước đối với dân cư đất nước.

*ii, Trợ giá điện cho sản xuất nông nghiệp.* Sản xuất nông nghiệp là lĩnh vực sản xuất của nông dân và là ngành sản xuất lạc hậu. Trong quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá, thực hiện CNH, HĐH nông nghiệp có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với công cuộc CNH toàn nền kinh tế nói riêng và phát triển kinh tế nói chung.

Công cuộc CNH nông nghiệp, nông thôn sẽ làm thay đổi căn bản phương thức sản xuất của một ngành kinh tế cơ bản và bộ mặt nông thôn, đồng thời giảm nghèo, nâng cao mức sống của dân cư nông thôn. Trong quá trình CNH này, điện khí hoá có một tác dụng cách mạng mạnh mẽ đặc biệt. Nhưng xét ở một ý nghĩa nhất định, nông nghiệp lạc hậu và nông dân với phương thức sản xuất lạc hậu có năng suất thấp, thu nhập thấp, đương nhiên ít có khả năng tiếp xúc và sử dụng nguồn điện vào trong quá trình sản xuất và trong sinh hoạt hàng ngày. Điều này có nghĩa là, để sản xuất nông nghiệp tiến hành điện khí hoá và người dân nông thôn hưởng thụ được những thành tựu của sự phát triển, họ cần được hỗ trợ.

Đương nhiên, trợ giá qua điện là một giải pháp kinh tế – xã hội cần thiết. Ở đây, trợ giá điện là một chính sách kinh tế – xã hội mang tính hỗ trợ, yểm trợ một lĩnh vực lạc hậu, một tầng lớp dân cư nghèo, ít năng lực.

Trong những năm qua, trợ giá điện cho sản xuất nông nghiệp chiếm một vị trí lớn trong chính sách kinh tế – xã hội và với một quy mô khá lớn. Hàng năm, giá trị hỗ trợ cho sản xuất nông nghiệp qua trợ giá điện lên tới hơn 2500 tỷ đồng.

*iii, Trợ giá cho dân cư vùng sâu, vùng xa.* Ở một ý nghĩa nhất định, đối với vùng sâu vùng xa, Nhà nước cung cấp điện miễn phí cho người dân, vì đôi khi chi phí cho việc thu tiền điện còn lớn hơn giá điện mà người dân ở đây được hưởng.

Việc thực hiện trợ giá là do Tổng công ty điện lực thực hiện. “Thực hiện” ở đây có hai khía cạnh, *một là*, về mặt tổ chức, quản lý, Tổng công ty điện lực thay mặt Nhà nước thực hiện việc đưa điện tới người dân, và thực hiện các thao tác tổ chức, kỹ thuật trong việc trợ giá. *Hai là*, về mặt kinh tế, Tổng công ty thực hiện yêu cầu chính sách trợ giá của Nhà nước bằng cách giảm giá điện. Ở đây, giảm giá điện trong trợ giá được đặt trong hạch toán của Tổng công ty. Thực chất, việc trợ giá điện theo chính sách của Nhà nước là chiết khấu vào thu nhập của Tổng công ty. Điều này có nghĩa là, xét cho cùng, Tổng công ty điện lực là người thực hiện trọn vẹn chính sách xã hội của Nhà nước trong việc sử dụng điện của người dân.

*2, Thực hiện chính sách xã hội của Nhà nước đối với các đối tượng được hưởng chính sách qua đầu tư.*

Nhà nước rất quan tâm đến chính sách phát triển. Để các vùng sâu, vùng xa hưởng thụ được các thành tựu của sự phát triển, Nhà nước có chủ trương đưa điện tới mọi vùng, miền đất nước. Trên thực tế, mạng lưới điện quốc gia chỉ bao phủ được phần cơ bản của lãnh thổ đất nước. Một số vùng như hải đảo, vùng sâu, vùng xa, địa hình phức tạp, dân cư thưa thớt là nằm ngoài vùng phủ lưới điện quốc gia. Để kéo điện từ lưới điện quốc gia tới những vùng này là rất tốn kém,

xét về hiệu quả kinh tế, là không thực hiện được. Giải pháp hiệu quả là phát điện tại chỗ. Đương nhiên, một mặt, phát điện tại chỗ giá điện là cao hơn điện qua mạng lưới quốc gia, mặt khác, cần có một khoản đầu tư lớn thích ứng cho thiết bị phát và truyền tải điện tại chỗ. Người thực hiện công việc đầu tư này cũng chính là Tổng công ty điện lực. Điều cần nhấn mạnh ở đây là, việc đầu tư hình thành những cơ sở phát, truyền tải, cung cấp điện ở những vùng sâu, vùng xa không mang tính chất kinh doanh, cũng không phải là hoạt động kinh doanh nhằm mục tiêu lợi nhuận. Về cơ bản, đây là đầu tư thực hiện chính sách xã hội.

Như vậy, ngoài chức năng kinh doanh điện như Chính phủ xác định cho Tổng công ty điện lực với tính cách là một doanh nghiệp Nhà nước, trên thực tế, Tổng công ty điện lực Việt Nam còn có chức năng thực hiện chính sách xã hội.

Trên đây, ta đã xét những nét căn bản trong phương thức hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty Điện lực Việt Nam. Từ những nét đặc thù trong sản xuất kinh doanh này, ta có những nhận xét về thực chất hoạt động kinh doanh của Tổng công ty Điện lực Việt Nam. Đây là những điều liên quan đến thực chất phân phối tổng thu nhập của Tổng công ty, do đó, là các quy định đến phân phối thu nhập cho các cá nhân trong Tổng công ty.

1) Tổng công ty Điện lực Việt Nam là một doanh nghiệp Nhà nước thuần phác. Tính thuần phác là ở chỗ các khâu xác lập nên chủ thể và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đều thuộc Nhà nước: *i*, Chủ sở hữu và chủ kinh doanh đều là Nhà nước; *ii*, Cơ chế hoạt động kinh doanh là cơ chế hành chính, quan liêu, mang đậm nét của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, phi thị trường trước đây.

2) Nét đặc trưng bản chất của doanh nghiệp của hệ kinh tế thị trường là hoạt động kinh tế của doanh nghiệp là kinh doanh nhằm mục đích lợi nhuận. Lợi nhuận đó là thực chất của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, bởi vì kinh doanh, đó là đầu tư tư bản (vốn) và làm cho giá trị của tư bản (vốn) đó tăng lên. Nhưng xuyên suốt toàn bộ hoạt động kinh tế của Tổng công ty điện lực Việt Nam trong thời gian qua, mục tiêu lợi nhuận là mờ nhạt, bị chìm đi trong mục

tiêu chính trị, mục tiêu xã hội. Thêm vào đó, sản phẩm điện, đối tượng sản xuất kinh doanh của Tổng công ty điện chưa phải hàng hoá; hoạt động kinh doanh của Tổng công ty chưa đặt trên hệ thống kinh tế thị trường, trong đó chưa có các thị trường thích ứng cho hoạt động kinh doanh và giá cả chưa phải là giá cả do thị trường cạnh tranh xác định và rất cuộc, toàn bộ hoạt động kinh tế của Tổng công ty chưa trên nguyên tắc kinh tế thị trường và theo cơ chế thị trường. Như vậy, có thể nói, Tổng công ty điện lực Việt Nam trong thời gian qua chưa được tổ chức thành một doanh nghiệp của kinh tế thị trường và chế độ kinh tế trong đó chưa phải chế độ kinh doanh theo các quy luật kinh tế thị trường.

3) Tổng công ty là một doanh nghiệp công. Ở đây, một mặt, chính tính chất Nhà nước của doanh nghiệp ở một ý nghĩa nhất định đã mặc nhiên đặt Tổng công ty Điện lực Việt Nam là một doanh nghiệp công. Mặt khác, tính chất xã hội hoá cao của sản xuất, kinh doanh điện với một hệ thống mạng sản xuất, truyền tải và phân phối điện rộng lớn đã đem lại cho người ta một ý niệm rằng sản xuất và cung cấp điện mang tính chất công. Cũng từ tính chất kinh tế – xã hội và kỹ thuật của ngành điện khiến cho sản xuất và phân phối điện trở thành một công cụ tiện lợi và hữu ích cho việc Nhà nước phân phối rộng khắp lợi ích phát triển đến mọi người dân, và chính điện năng là phương tiện kỹ thuật khiến cho người dân trong xã hội có thể và cần phải tiếp cận nhanh chóng với các thành tựu của sự phát triển trong việc nâng cao đời sống kinh tế – xã hội và văn hoá của mình. Nhưng xét cho cùng, điện năng với tính cách một lực lượng sản xuất, dù tính chất xã hội hoá cao của nó cũng như năng lực dẫn nhập và lan tỏa những thành tựu phát triển trong xã hội đến đâu, thì về cơ bản, điện năng vẫn là một hàng hoá bình thường, tức về bản chất điện không phải là một hàng hoá công. Nhưng chính sách có thể mang lại cho điện tính chất công, khi chính sách dùng điện là một phương tiện thực hiện những mục đích công ích, hay mục tiêu phúc lợi xã hội mà thôi. Trong những năm qua, Tổng công ty Điện lực Việt Nam là một doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh điện. Trong khi sản xuất, kinh doanh điện, Tổng công ty Điện lực Việt Nam còn là người thông qua sản xuất kinh doanh điện năng thực hiện chính sách phúc lợi xã hội của Nhà nước Việt Nam. Vì thế,

Tổng công ty Điện lực Việt Nam mang tính chất là một doanh nghiệp công ích, doanh nghiệp có chức năng thực hiện chính sách xã hội.

4) Ngành điện là ngành có cấu tạo hữu cơ cao và có suất đầu tư lớn. Vì vậy, bản thân ngành điện có quy mô tập trung sản xuất rất lớn, do vậy, có *khả năng dẫn tới độc quyền*. Tuy nhiên, bản thân điện năng lại là một hàng hoá thông thường, vì thế, sản xuất kinh doanh điện hình thành nên thị trường cạnh tranh và diễn ra trong một hệ thống thị trường cạnh tranh. Nói khác đi, độc quyền kinh doanh trong ngành điện là do sự khống chế khi các doanh nghiệp tập trung lớn, các đại công ty yếu và các Tư-rót lớn liên minh, thoả thuận với nhau trong việc xác định giá và chia nhau lợi nhuận độc quyền mà thôi. Sự trình bày ở trên về sự hình thành và tính chất tổ chức và tính chất kinh doanh của Tổng công ty Điện lực Việt Nam cho ta thấy, Tổng công ty Điện lực Việt Nam một mặt là doanh nghiệp Nhà nước, tức là loại doanh nghiệp chính thống. Với tính chính thống trong quan hệ với việc Nhà nước Việt Nam xác định kinh tế Nhà nước là nền tảng quyết định của nền kinh tế, Tổng công ty Điện lực Việt Nam có khả năng lớn trong việc khống chế việc sản xuất và cung cấp điện cho nền kinh tế quốc dân, do đó, có khả năng trở thành một công ty độc quyền. Mặt khác, trong tái sản xuất của nền sản xuất xã hội công nghiệp, điện năng là một cơ sở kỹ thuật quyết định, bởi vậy, ai độc quyền được sản xuất điện, người đó có khả năng khống chế được nền sản xuất. Điều này cho thấy, sản xuất kinh doanh điện có khả năng trở thành một lĩnh vực siêu độc quyền. Ở giai đoạn đầu quá trình phát triển, không có một tư bản tư nhân nào đủ năng lực vốn, do đó năng lực tập trung đầu tư vốn và năng lực kinh doanh một ngành điện có suất đầu tư cao và quy mô tập trung vốn lớn ngoài Nhà nước. Trên thực tế, Nhà nước Việt Nam trong tiến trình phát triển đã nắm ngành điện với tính cách là “nền tảng kỹ thuật của Chủ nghĩa xã hội” và phát triển ngành điện trong một thời gian dài, và với một quy mô lớn. Tổng công ty Điện lực Việt Nam khi thành lập là người thay mặt Nhà nước trực tiếp quản lý kinh doanh ngành điện, bởi vậy, Tổng công ty Điện lực Việt Nam nghiêm nhiên là một doanh nghiệp khổng lồ bao trùm ngành điện và là một chủ thể độc tôn trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh điện lực. Chỉ trong

mấy năm gần đây, qua các doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài mới có một số doanh nghiệp sản xuất phát điện ngoài Tổng công ty điện lực Việt Nam, khiến cho Tổng công ty không còn là một công ty điện lực duy nhất, độc tôn. Tuy nhiên, Tổng công ty Điện lực Việt Nam vẫn là một công ty nắm phần lớn sản lượng điện, chiếm 80% trong tổng lượng điện sản xuất ra trong năm, tức các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, ngoài Tổng công ty Điện lực Việt Nam, mới chỉ nắm có 20% sản lượng điện.

Như trên ta đã thấy, những doanh nghiệp điện thuộc khu vực đầu tư trực tiếp nước ngoài này lại đóng khung trong việc cung cấp điện cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thuộc các khu công nghiệp tại đó tập trung các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Điều này hàm nghĩa, giữa Tổng công ty Điện lực Việt Nam và các doanh nghiệp sản xuất điện ngoài Tổng công ty có những thị trường riêng, tách biệt với nhau, do đó, không mang tính cạnh tranh.

Những tính chất về tính chính thống, quy mô tập trung lớn, bao trùm và tính chất khống chế của Tổng công ty Điện lực Việt Nam, cho ta một ý niệm, đây là một công ty độc quyền. Tuy nhiên, xét về kinh tế, cái quyết định tính chất độc quyền được biểu hiện tập trung trong phân chia lợi ích, hay trong việc hình thành lợi nhuận độc quyền của doanh nghiệp độc quyền.

Thực sự, nếu xét về tính chính thống, tính tập trung sản xuất, năng lực khống chế thị trường và ra quyết định trong việc xác định giá cả độc quyền. Đương nhiên, là một công ty độc quyền, *việc nắm giữ lợi nhuận độc quyền là nét bản chất trong việc phân phối thu nhập, mà ở đây là việc giành được, chiếm được lợi nhuận độc quyền.* Nhưng xét kỹ, tính chất độc quyền của Tổng công ty Điện lực Việt Nam chỉ là hình thức.

*Một là,* tính chính thống của Tổng công ty Điện lực Việt Nam thực ra là nhiệm vụ chính trị nặng nề của Tổng công ty điện lực Việt Nam, vì điện năng là nguồn năng lượng cơ bản, là yếu tố kỹ thuật quyết định trong nền sản xuất đại công nghiệp, trong khi nền kinh tế là kinh tế Nhà nước và nền kinh tế trong tiến

trình phải chuyển sang nền công nghiệp một cách rút ngắn trên cơ sở duy trì một mức tăng bền vững, lâu bền. Vì vậy, Tổng công ty Điện lực bằng mọi giá cung cấp đủ điện một cách an toàn cho nền kinh tế và cho sự hoạt động bình thường của xã hội. Đã sản xuất với bất kỳ giá nào, Tổng công ty Điện lực đã đặt ra ngoài các quy luật kinh tế thị trường, hơn nữa, các vấn đề kinh tế trực tiếp trong hoạt động kinh doanh của Tổng công ty Điện lực tụt xuống hàng thứ yếu. Nói khác đi, độc quyền ở đây không tồn tại khi hoạt động kinh doanh không nhằm vào lợi nhuận trực tiếp của Tổng công ty. Hiệu quả tối cao của hoạt động kinh doanh ngành điện nằm ở chỗ nó bảo đảm đủ điện cho toàn nền kinh tế và xã hội hoạt động bình thường. Đã không nhằm vào lợi nhuận, đương nhiên, mục tiêu thu lợi nhuận độc quyền cũng không có cơ sở tồn tại.

*Hai là*, thực ra, là một doanh nghiệp Nhà nước, Tổng công ty Điện lực Việt Nam không phải là người quyết định chủ yếu giá cả điện. Giá cả điện là do các bộ ngành của Chính phủ và trong những trường hợp nhất định còn do Quốc hội quyết định. Điều này cho thấy, vấn đề giá cả là vấn đề trung tâm của hệ kinh tế thị trường, do đó là vấn đề sinh tử của kinh doanh, nhưng giá cả lại do những cơ quan Chính phủ và Nhà nước quyết định, do vậy, Tổng công ty Điện lực Việt Nam không phải là người nắm công cụ giá cả trong việc thu tóm, giành lợi nhuận độc quyền. Trên thực tế, giá điện của Tổng công ty Điện lực Việt Nam lại thấp hơn giá điện của các doanh nghiệp sản xuất điện có vốn đầu tư nước ngoài bán ra. Tổng công ty Điện lực Việt Nam thường phải mua với giá 5 – 13 cent/Kwh với hợp đồng dài hạn để bán cho các đối tượng tiêu dùng điện với giá thấp hơn nhiều.

*Ba là*, với tính cách là một doanh nghiệp công ích thực hiện chính sách xã hội trong mục tiêu tăng phúc lợi xã hội cho quảng đại dân chúng, Tổng công ty Điện lực hoạt động kinh doanh, như trên đã nêu, không với tính cách là nhà kinh doanh mà với tính cách là người thực hiện chính sách xã hội của Nhà nước. Lượng điện chuyển qua kênh phúc lợi này lên tới 50% tổng sản lượng điện (khu vực nông nghiệp nông thôn, chiếu sáng, phục vụ đời sống người dân, cán bộ, công nhân viên chức). Nói khác đi, trong quan hệ với chức năng phúc lợi xã hội,



Tổng công ty Điện lực hoạt động không phải với tính cách một doanh nghiệp kinh doanh điện, do vậy, không thể xem Tổng công ty Điện lực Việt Nam là một doanh nghiệp độc quyền về điện.

Như vậy, nếu chỉ xét một số tính chất bề ngoài, tuồng như Tổng công ty Điện lực Việt Nam là một doanh nghiệp độc quyền, và việc giá điện cao, hay việc tăng giá điện lên là ở tính chất độc quyền của Tổng công ty Điện lực. Nhưng xét thực chất trong hoạt động kinh doanh của Tổng công ty Điện lực, thì đó chưa phải là một doanh nghiệp kinh doanh của hệ kinh tế thị trường, lại càng không phải là một doanh nghiệp độc quyền. Việc nâng cao giá điện lên không nằm trong sự khống chế và quyết định của Tổng công ty, mà nằm trong chính sách của Nhà nước. Còn giá điện cao hay thấp, hiệu quả kinh doanh ra sao lại tùy thuộc vào tính chất của Tổng công ty Điện lực Việt Nam, mà tính chất doanh nghiệp này lại nằm trong khuôn khổ thể chế của Nhà nước Việt Nam đối với các doanh nghiệp của mình, trong đó có Tổng công ty Điện lực Việt Nam.

Những tính chất nêu trên của Tổng công ty Điện lực Việt Nam cho ta thấy, mặc dù nền kinh tế đã tiến hành chuyển sang kinh tế thị trường trong 20 năm, kể từ khi đổi mới đến nay, ngành công nghiệp điện của Việt Nam đã chuyển từ mô hình quản lý “Bộ chủ quản” mang tính chất hành chính sang mô hình Tổng công ty nhằm thích ứng với tiến trình kinh tế thị trường, song qua hơn 10 năm chuyển đổi, Tổng công ty Điện lực Việt Nam về căn bản vẫn chưa ra khỏi khung của mô hình kinh tế cũ, tức mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu. Việc phân tích về tính chất chủ thể kinh tế, về cấu trúc tổ chức và đặc biệt về quan hệ và cơ chế kinh tế mà hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty vận hành theo, ta thấy rõ, Tổng công ty Điện lực Việt Nam chưa phải là một chủ thể kinh doanh độc lập tiến hành kinh doanh theo nguyên lý và cơ chế của hệ kinh tế thị trường, trong quan hệ với việc thực hiện mục tiêu của kinh doanh tăng thêm giá trị hay nhằm vào tăng không ngừng lợi nhuận. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty là nằm trong khung của kinh tế Nhà nước nhằm mục tiêu chính trị và mục tiêu thực hiện chính sách xã hội. Nói khác đi, *hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty về cơ bản có ít nội dung kinh doanh, lại càng chưa có*

*đời sống kinh tế thị trường: đời sống trong đó giá trị tự vận động và tăng lên không ngừng. Có thể nói, đó là một doanh nghiệp công ích Nhà nước.*

Như vậy, đổi mới kinh tế trong ngành công nghiệp điện với mô hình Tổng công ty điện lực Việt Nam nhằm giải tính chất quản lý theo mô hình “Bộ chủ quản” của hệ kinh tế kế hoạch hoá phi thị trường và thị trường hoá ngành công nghiệp điện, và kinh doanh hoá doanh nghiệp Nhà nước, tuy nhiên, về cơ bản đã không thành công: a, Mô hình Tổng công ty chỉ là biến tướng của mô hình “Bộ chủ quản”, do vậy đã không thay đổi được cơ chế quản lý Nhà nước cũ đối với ngành điện: cơ chế kế hoạch hoá, tập trung quan liêu. Thực chất Tổng công ty là cách thức khác nhau, Nhà nước nắm trực tiếp ngành công nghiệp điện và biến ngành công nghiệp điện thành kinh tế của Nhà nước. b, Mô hình Tổng công ty là hình thái biến tướng của doanh nghiệp Nhà nước. Nó tăng quy mô của doanh nghiệp Nhà nước bằng cách cộng toàn bộ các doanh nghiệp của ngành điện lại. Điều hệ trọng hơn, nó không thị trường hoá một cách thực sự và cơ bản ngành điện, và càng không thể kinh doanh hoá hoạt động của Tổng công ty và các doanh nghiệp trong Tổng công ty. Có thể nói, Tổng công ty là một dạng doanh nghiệp của một nền kinh tế kém phát triển. Nó là một tổ hợp của chế độ kinh tế Nhà nước bao cấp với các quan hệ lệ thuộc, trực tiếp bện vào với các quan hệ chính trị, xã hội trong mục tiêu sản xuất và cung cấp điện cho nền kinh tế – xã hội và thực hiện các chính sách xã hội trong lĩnh vực tiêu dùng điện. Nói khác đi, chế độ kinh tế của Tổng công ty điện lực Việt Nam chưa phải chế độ kinh doanh theo nguyên tắc thị trường, hay chế độ kinh doanh theo nguyên tắc thị trường chưa thực sự được xác lập. Đây là điều cơ bản làm thành cơ sở trên đó xem xét chế độ phân phối thu nhập trong Tổng công ty.

Do đổi mới chưa dẫn tới thị trường hóa ngành công nghiệp điện và kinh doanh hóa hoạt động kinh tế trong các doanh nghiệp điện theo cơ chế thị trường, bởi vậy, hiệu quả kinh tế của ngành điện lực trong EVN bị hạn chế. Biểu sau thể hiện điều này:

Biểu 2.1: Kết quả sản xuất kinh doanh của Tập đoàn Điện lực Việt Nam.

STT		Đơn vị	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	Sản lượng huy động	Tr. KWh	30.607,73	35.804,35	40.825,18	46.201,44	51.769,17	59.014,43	66.618,90
	- EVN		28.480,88	33.691,20	39.261,11	40.175,39	41.185,94	46.464,69	49.954,90
	- Tốc độ tăng sl điện EVN		16,9	16,9	16,5	2,32	2,51	13,02	7,5
	- Mua ngoài		2.126,85	2.113,14	1.564,08	6.026,05	10.583,23	12.549,74	16.664,00
2	Tỷ lệ mua ngoài	%	6,95	5,90	3,83	13,04	20,44	21,27	25,01
3	Tổn thất	%	14,00	13,41	12,23	12,04	11,73	11,10	10,50
4	Doanh thu	Tỷ đồng	19.629	23.575	28.858	33.679	37.998	45.922	50.336
5	Tốc độ tăng doanh thu	%		20,12	22,4	16,70	12,82	21,03	9,44
6	Chi phí	Tỷ đồng	17.857	21.557	26.992	31.515	34.766	42.789	49.721
7	Tốc độ tăng chi phí	%		20,72	25,21	16,75	10,18	23,07	16,20
8	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	1.276	1.453	1.343	1.558	2.327	2.256	443
9	Lãi suất	%	7,14	6,73	4,97	4,94	6,69	5,20	0,89
10	Đầu tư	Tỷ đồng	12.450	13.276	19.350	22.208	24.254	24.586	36.155
11	Sản lượng thiếu phải cắt	Tr. KWh	6,5	1,025	4,189	2,989	80,525	82,368	334,692
12	Công suất max phải cắt	MW	450	289	489	960	1.000	1.192	1.900

Biểu 2.1 cho ta thấy:

1, Ngành điện, cụ thể là sản xuất, kinh doanh điện của EVN trong thời gian từ 2001 – 2007 tăng lên khá mạnh. Trừ hai năm 2004 và 2005 tăng chậm lại, còn lại tăng trên dưới 10%. Tuy nhiên, tốc độ tăng sản xuất điện của EVN ngày càng không đáp ứng được nhu cầu điện của nền kinh tế, và do vậy phải mua thêm bên ngoài, từ 2004, mua tư liệu ngoài đã tăng mang tính đột biến. Tỷ lệ mua ngoài tăng từ trên 3% lên 20,4%, đến 2007, tăng lên 25,01%. Mặc dù vậy, mức thiếu điện vẫn tăng lên một cách đáng kể: trước 2004, mức cắt điện chỉ khoảng 4 triệu KWh, thì từ 2005, tăng vọt lên 80,5 triệu KWh. Đương nhiên, lượng điện thiếu, phải cắt này sẽ gây tổn thất lớn cho nền kinh tế.

2, Doanh thu hoạt động kinh doanh của EVN tăng nhanh hơn điện sản xuất ra. Điều này do hoạt động dịch vụ của EVN và do giá điện tăng lên.

3, Tốc độ tăng chi phí thường cao hơn nhiều so với tốc độ tăng doanh thu. Đặc biệt từ 2005 - 2007, tốc độ tăng chi phí so với mức tăng doanh thu là đáng kể.

4, Vì thế, lãi suất là thấp và giảm đáng kể. Đặc biệt, năm 2007, lãi suất giảm xuống còn 0,89%. Thực ra, do cắt điện, nên lãi suất mới giữ được như thời kỳ vừa qua. Điều này hàm nghĩa, hoạt động sản xuất, kinh doanh điện đang đặt vào quá trình : càng tăng sản xuất, kinh doanh càng lỗ nặng, hay càng kém hiệu quả. Nói khác đi, sản xuất, kinh doanh của ngành điện đang trong tình trạng ngày càng giảm sức sản xuất, giảm sức cạnh tranh và do đó càng không đáp ứng và thích ứng yêu cầu của cơ chế thị trường.

5, Tỷ lệ tổn thất điện có giảm, song tỷ lệ còn cao, do sản lượng điện tăng mạnh, nên trị tuyệt đối của lượng điện tổn thất là rất lớn. Năm 2001, tổn thất 14%, song sản lượng điện tổn thất 4284 triệu KWh, nhưng năm 2007, tổn thất có 10%, song sản lượng điện tổn thất là 6661,8 triệu KWh.

Hiệu quả kinh doanh của ngành điện, cụ thể là của EVN là không đáp ứng được yêu cầu của cơ chế thị trường và của phát triển của ngành điện. Nguyên nhân chủ yếu và cơ bản là cơ chế kinh tế của ngành điện chậm đổi mới, ngành

điện chưa được thị trường hóa triệt để và hoạt động kinh tế của các doanh nghiệp điện chưa phải là kinh doanh theo cơ chế thị trường. Bởi vậy, tiếp tục đổi mới, chuyển hẳn ngành điện sang hệ kinh tế thị trường, chuyển sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp điện sang cơ chế thị trường trở thành tất yếu và cấp bách.

## 2.2. THỰC TRẠNG PHÂN PHỐI THU NHẬP CÁ NHÂN TRONG EVN.

### 2.2.1. Sự hình thành quỹ lương.

Trước hết, ta xét xem sự hình thành phần thu nhập hay quỹ lương giành cho những cá nhân tham gia trong quá trình sản xuất, kinh doanh của công ty.

Trên đây ta đã xem xét thực chất chế độ kinh tế trong Tổng công ty điện lực Việt Nam. Ở đây, ta xét xem thích ứng với chế độ kinh tế mang tính bao cấp này, chế độ phân phối trong Tổng công ty điện lực là gì?

Là một doanh nghiệp Nhà nước, như trên ta đã phân tích, hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm cung cấp điện cho nền kinh tế theo quy hoạch và kế hoạch Nhà nước, và nằm trong khung của mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung, hoạch toán theo cơ chế thực thanh – thực chi. Trong cơ chế này, hàng năm công ty nhận nhiệm vụ với những chỉ tiêu kế hoạch về sản lượng điện, sản lượng điện thương phẩm, và khối lượng công việc trong hoạt động của chuỗi sản phẩm điện, để cuối cùng tới người tiêu dùng điện, kèm theo là chi phí về tư liệu sản xuất, chi phí dịch vụ và tiền công lao động. Ở đây, *tiền công là một đại lượng được xác định trước bởi Nhà nước, và chỉ tiêu về tiền công lao động này được giao kèm theo với chỉ tiêu sản lượng điện sản xuất và truyền tải trong năm.*

Việc xác định quỹ lương được thực hiện từ 1995 – 1996 là theo Nghị định 26/CP và Thông tư số 20 LB – TT ngày 02/06/1993 của liên Bộ Lao động – Thương binh và xã hội – Tài chính về thực hiện quản lý tiền lương, tiền thưởng trong các doanh nghiệp. Theo Thông tư này, việc xác định quỹ lương là căn cứ vào chỉ tiêu kế hoạch về sản phẩm điện được giao và đơn giá tiền lương tương ứng. Nếu kết thúc năm kế hoạch, công ty hoàn thành kế hoạch thì quỹ tiền lương được cấp theo kế hoạch tiền lương đã duyệt từ đầu năm, nếu vượt mức kế hoạch

(chỉ tiêu sản lượng điện thương phẩm, chỉ tiêu doanh thu, chỉ tiêu lợi nhuận), thì đơn giá tiền lương được tăng lên, nhưng không quá 1,5 lần đơn giá kế hoạch được duyệt. Ngoài chỉ tiêu kế hoạch về quỹ lương theo đơn giá kế hoạch, Tổng công ty được duyệt đơn giá tiền lương cho các sản phẩm thuộc các hoạt động mang tính phụ trợ trong Tổng công ty như khảo sát thiết kế điện, xây lắp điện, sản xuất và sửa chữa cơ khí. Đối với một số dịch vụ khác, Tổng công ty ủy quyền cho giám đốc các đơn vị duyệt đơn giá tiền lương theo quy định tại Thông tư 20 LB – TT.

Từ 1997 -1998, Tổng công ty Điện lực Việt Nam thực hiện việc trả lương theo Nghị định 28/CP ngày 28/03/1997 của Chính phủ và các Thông tư liên Bộ số 13, 14, 15/LĐTBXH ngày 10/04/1997 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội cho khối sản xuất, kinh doanh điện. Từ 1999 đến 2004, Tổng công ty thực hiện theo quyết định số 121/1999 QĐ-TTg ngày 08/05/1999 của Thủ tướng Chính phủ về tiền lương và thu nhập của Tổng công ty Điện lực Việt Nam và Thông tư số 20/1999 BLĐTBXH ngày 08/09/1999 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội, hướng dẫn thực hiện Quyết định 121/1999 QĐ – TTg. Ngày 11/01/2001, Chính phủ có Nghị định 03/2001/NĐ - CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 28/CP ngày 28/03/1997 trong các doanh nghiệp Nhà nước và các Thông tư hướng dẫn của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội. Từ 2004. Tổng công ty Điện lực Việt Nam thực hiện chế độ tiền lương mới của Chính phủ ban hành kèm theo các Nghị định số 205/2004/NĐ - CP, số 206/2004/NĐ - CP, số 207/2004/NĐ - CP và các Thông tư hướng dẫn của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội.

Là doanh nghiệp Nhà nước, hoạt động kinh tế của Tổng công ty điện lực Việt Nam là theo cơ chế kế hoạch hoá tập trung, mà ở đây là theo các chỉ tiêu kế hoạch Nhà nước giao, và việc trả công lao động (nói chung cho các bộ, công nhân viên là theo Nghị định, Nghị quyết của Chính phủ và thực hiện theo hướng dẫn trong các thông tư của Chính phủ và các bộ liên quan).

Nhìn chung, có thể nói các Quyết định, Nghị định và Thông tư chủ Chính phủ và các Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội, Bộ Tài chính là cơ sở xác định quỹ lương và cách thức trả lương trong Tổng công ty điện lực Việt Nam. Ta xét cụ thể về xác định các loại trong phân phối thu nhập.

### **1, Xác định quỹ lương trong Tổng công ty:**

Các đơn vị xác định quỹ lương theo công thức sau: (2-1)

$TL \text{ (của đơn vị)} = LD \times (HSL + CP) \times \text{mức lương tối thiểu} \times 12 \times K$

Trong đó:

- TL là tổng tiền lương theo đơn giá kế hoạch đơn vị được giao.
- LD là lượng lao động hao phí tính theo kế hoạch mức lao động của Tổng công ty (đã đổi về số người).
- HSL là hệ số lương theo cấp bậc công việc.
- PC là hệ số phụ cấp theo quy định hiện hành.
- 12 là 12 tháng trong năm kế hoạch.
- Mức lương tối thiểu là mức lương xuất phát, do Nhà nước quy định. Tùy theo loại đơn vị, khối đơn vị, mức lương tối thiểu là mức lương đã được nhân thêm hệ số điều chỉnh trong quan hệ với mức tăng năng suất, tăng trưởng của sản xuất và nói chung của hiệu quả sản xuất kinh doanh đạt được (mức tăng sản lượng nộp ngân sách, lợi nhuận...)
- K là hệ số điều chỉnh. Đây là một tham số gắn liền với mức độ hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch được giao đối với các đơn vị, hay khối đơn vị kinh doanh.

Theo cách thức (cơ chế) hình thành quỹ tiền lương của Tổng công ty, ta thấy: *Thứ nhất*, quỹ tiền lương của Tổng công ty được giao được quyết định chủ yếu bởi hai nhân tố: số lượng lao động theo định mức và hệ số lương theo cấp bậc công việc. Mà hai nhân tố này lại được quyết định bởi chỉ số sản lượng điện

được giao và sự thay đổi trong cấu trúc của các loại công việc theo tính chất phức tạp và trình độ kỹ thuật thích ứng của từng công việc. Thứ hai, quỹ lương gồm hai phần: phần sản xuất kinh doanh và phần phúc lợi.

## ***2, Sự hình thành quỹ lương của các đơn vị trong Tổng công ty Điện lực Việt Nam:***

*a, Khối sản xuất – kinh doanh điện hoạch toán độc lập:* Hàng năm, trên cơ sở đơn giá tiền lương sản xuất kinh doanh do Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội giao cho Tổng công ty Điện lực Việt Nam, và căn cứ vào các Thông tư hướng dẫn của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội, cũng như quy chế phân chia tiền lương của Tổng công ty Điện lực Việt Nam, Hội đồng quản trị của Tổng công ty Điện lực Việt Nam xác định quỹ lương cho khối sản xuất – kinh doanh điện. Đơn giá tiền lương giao cho các đơn vị hoạch toán độc lập căn cứ vào định mức lao động do Tổng công ty xác định, ban hành và các thông số tiền lương (mức lương tối thiểu, hệ số lương tương ứng với cấp bậc công việc, hệ số phụ cấp...) theo chế độ quy định. Theo Nghị định 28/CP, các đơn vị hoạch toán độc lập trong Tổng công ty Điện lực Việt Nam, các đơn vị hoạch toán độc lập được áp dụng hệ số điều chỉnh tăng thêm ( $K_{dc}$ ) đối với tiền lương tối thiểu chung của Nhà nước và làm căn cứ xác định đơn giá tiền lương hàng năm trong khung khổ bảo đảm các điều kiện sau:

- Đơn vị sản xuất – kinh doanh phải có lợi nhuận không thấp hơn năm trước liền kề (trừ tiền lương đặc biệt, Tổng công ty điều chỉnh giá bán điện nội bộ làm giảm lợi nhuận của đơn vị).

- Thực hiện nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước theo đúng luật định. Nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho người lao động theo đúng quy định.

- Đảm bảo duy trì tốc độ tăng tiền lương bình quân thấp hơn tốc độ tăng năng suất lao động bình quân với cách tính theo hướng dẫn của Thông tư số 06/2001/TT – BLDTBXH ngày 29/01/2001 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội.



Từ 1999, Tổng công ty Điện lực Việt Nam được Chính phủ cho phép áp dụng chế độ thưởng vận hành an toàn trong đơn giá tiền lương đối với những công việc có liên quan trực tiếp đến quản lý và vận hành hệ thống điện. Mức thưởng quản lý và vận hành an toàn lưới điện là 15% - 20% lương cấp bậc công việc.

Nội dung thứ hai của việc xác định quỹ lương cho các đơn vị trong khối hoạch toán độc lập.

**Biểu 2.2:** Đơn giá tiền lương giao cho các công ty điện lực (năm 2003).

Số TT	Tên đơn vị	Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2003				Đơn giá tiền lương		
		SL điện TP (Triệu Kwh)	Tỷ lệ điện tổng thất (%)	Lợi nhuận (Tr. đồng)	Năng suất lao động (Kwh/người)	Vdg	Trong đó:	
							Vdg1	Vdg2
						(đồng /1000Kwh)		
1	Công ty Điện lực 1	8.862	9,3	218.900	505.851	44.003,0	39.429,9	4.573,1
2	Công ty Điện lực 2	7.050	10,7	199.200	669.452	42.017,8	37.755,1	4.262,7
3	Công ty Điện lực 3	3.450	8,5	120.000	534.056	47.525,6	42.645,1	4.880,5
4	Cty ĐL TP Hà Nội	3.360	10,1	52.000	958.084	25.967,4	23.364,4	2.603,0
5	Cty ĐL TP HCM	8.480	10,0	142.250	1.365.100	18.207,4	16.353,5	1.853,9
6	Cty ĐL Hải Phòng	1.220	6,5	22.450	611.529	37.439,4	33.751,4	3.688,0
7	Cty ĐL Đông Nai	1.950	6,7	38.700	1.344.828	19.261,7	17.321,9	1.939,8

*Nguồn số liệu: Tổng công ty Điện lực Việt Nam*

Hàng năm, Tổng công ty xác định và phê duyệt đơn giá tiền lương hàng năm giao cho các công ty điện lực. Các công ty điện lực căn cứ vào định mức lao động và các thông số tiền lương, xác định giao lại đơn giá tiền lương cho các công ty điện lực tỉnh, thành phố trực thuộc.

Quỹ tiền lương thực hiện hàng năm của các đơn vị hoạch toán độc lập bao gồm:

- Quỹ tiền lương theo đơn giá. Đó là quỹ tiền lương được xác định bởi: Đơn giá tiền lương x Sản lượng điện thương phẩm thực hiện hàng năm.
- Quỹ tiền lương bổ sung chung: là quỹ thưởng trả cho số lao động kế hoạch không tham gia sản xuất những được hưởng theo chế độ được quy định bởi Bộ Lao động: quỹ tiền lương nghỉ phép năm, nghỉ việc riêng, nghỉ lễ tết, nghỉ theo chế độ phụ nữ v.v...
- Quỹ tiền lương làm theo giờ: được tính theo kế hoạch, không vượt quá số giờ làm thêm của Bộ Lao động. Quỹ tiền lương làm thêm giờ chỉ áp dụng đối với các hoạt động trong nhiệm vụ sản xuất – kinh doanh phát sinh ngoài kế hoạch được đơn vị báo cáo để xây dựng và thẩm định đơn giá tiền lương như khắc phục sự cố, bảo lụt, hoặc những hoạt động xã hội cần thiết, chẳng hạn như bầu cử...

*b, Xác định quỹ lương của các đơn vị hoạch toán phụ thuộc vào Tổng công ty (hoạch toán tập trung).* Đối với khối hoạch toán tập trung, đơn giá tiền lương được xác định và giao hàng năm dựa trên định mức lao động và các thông số về tiền lương. Việc áp dụng hệ số điều chỉnh ( $K_{dc}$ ) là theo Nghị định 28/CP với các chỉ tiêu kinh doanh:

- Tổng sản lượng bán cho các công ty điện lực
- Các khoản nộp ngân sách theo quy định
- Sản xuất – kinh doanh phải có lãi
- Giảm tỷ lệ tổn thất điện theo kế hoạch của Tổng công ty giao
- Năng suất lao động trong sản xuất – kinh doanh điện năm sau phải cao hơn năm trước.

Trên cơ sở đơn giá tiền lương của khối hoạch toán tập trung do Hội đồng quản trị phê duyệt, Tổng giám đốc Công ty điện lực Việt Nam phân bổ quỹ lương cho các đơn vị thuộc khối hoạch toán tập trung.

Từ 2002 về trước, việc phân bổ quỹ lương cho các đơn vị thuộc khối hoạch toán tập trung được thực hiện theo Quyết định số 269 EVN/HĐQT/TCCB-LD ngày 09/09/1999 về việc ban hành quy chế tạm thời giao đơn giá tiền lương, phân bổ quỹ lương cho các đơn vị trong khối hoạch toán tập trung.

Sau 2002, để nâng cao trách nhiệm của các nhà máy điện trong việc tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất – kinh doanh, Hội đồng quản trị của Tổng công ty Điện lực Việt Nam đã ban hành Quy chế giá hoạch toán nội bộ cho các nhà máy điện thuộc Tổng công ty Điện lực Việt Nam, kèm theo Quyết định 48/QĐ-EVN-HĐQT ngày 26/02/2002. Căn cứ vào quy chế giá hoạch toán nội bộ, Tổng công ty giao đơn giá tiền lương cho các nhà máy điện. Đơn giá hoạch toán nội bộ được tính theo công thức:

$$X \text{ đồng}/1000 \text{ đồng tổng doanh thu kế hoạch} - (\text{trừ}) \text{ Tổng chi phí kế hoạch.}$$

Đối với các đơn vị hoạch toán nội bộ khác, đơn giá tiền lương vẫn giữ nguyên chế độ trước 2002 như đã nói ở trên.

Việc phân bổ quỹ tiền lương cho các đơn vị thuộc khối hoạch toán nội bộ được thực hiện trên cơ sở, hay nguyên tắc: Tổng quỹ tiền lương thực hiện năm của khối hoạch toán tập trung theo đơn giá tiền lương do Hội đồng quản trị giao = Tổng quỹ lương của các đơn vị khối hoạch toán tập trung cộng lại. Trong trường hợp Tổng quỹ lương thực hiện của khối hoạch toán tập trung lớn hơn hoặc nhỏ hơn Tổng quỹ tiền lương thực hiện của các đơn vị cộng lại thì phân chênh lệch, thừa hoặc thiếu, sẽ được điều chỉnh trong phần quỹ lương dự phòng và vượt kế hoạch của khối hoạch toán tập trung. Trường hợp đặc biệt, Tổng công ty sẽ điều chỉnh theo cơ chế riêng.

Tổng công ty giữ lại 7% quỹ lương theo đơn giá của các đơn vị làm quỹ dự phòng và được giao hết cho các đơn vị trước khi quyết toán quỹ tiền lương thực hiện năm. Riêng đối với tiền lương vận hành an toàn, Tổng công ty giữ lại để xét

thưởng cho các đơn vị. Hàng quý, Tổng công ty chấm điểm việc thực hiện vận hành an toàn cho các đơn vị liên quan trực tiếp đến sản xuất kinh doanh điện theo Quy chế thưởng vận hành an toàn, kèm theo Quyết định số 63 EVN/HĐQT/LDTL ngày 08/03/2001 của Hội đồng quản trị Tổng công ty và phân phối quỹ lương vận hành an toàn toàn quý. Cuối năm, Tổng công ty duyệt cấp 100% Tổng quỹ lương thưởng vận hành an toàn cho các đơn vị trước khi quyết toán tiền lương thực hiện năm.

**Biểu 2.3:** Đơn giá tiền lương cho các nhà máy điện năm 2003

Số TT	Tên đơn vị	$DT_{KH} - C_{KH}$ (1000 đồng)	Đơn giá tiền lương chưa có thưởng VHAT (đồng/1000đồng)
1	Nhà máy Nhiệt điện Phả Lại	45.985.019	810,38
2	Nhà máy Nhiệt điện Uông Bí	31.626.298	843,15
3	Nhà máy điện Ninh Bình	25.104.930	776,59
4	Nhà máy Nhiệt điện Thủ Đức	11.807.244	668,88
5	Nhà máy Nhiệt điện Cần Thơ	22.723.131	238,88
6	Nhà máy điện Bà Rịa	36.351.185	214,94
7	Nhà máy điện Phú Mỹ	59.059.901	189,45
8	Nhà máy Thủy điện Hoà Bình	276.444.633	69,87
9	Nhà máy Thủy điện Thác Bà	6.687.155	775,10
10	Nhà máy Thủy điện Vĩnh Sơn – S.Hình	84.422.227	44,99
11	Nhà máy Thủy điện IALY	321.586.475	34,55
12	Nhà máy Thủy điện Thác Mơ	46.040.706	85,25
13	Nhà máy Thủy điện Đa Nhim – HT - Đmì	39.628.211	265,61
14	Nhà máy Thủy điện Trị An	81.206.970	79,22

*Nguồn: Tổng công ty Điện lực Việt Nam*

*c, Đối với các đơn vị sản xuất – kinh doanh khác (những đơn vị sản xuất – kinh doanh và dịch vụ phụ trợ):*

Đây là các đơn vị sản xuất, kinh doanh và dịch vụ phụ trợ có tầm quan trọng đối với toàn bộ hoạt động của ngành điện trong Tổng công ty. Việc xác định quỹ lương hàng năm về cơ bản không khác với các đơn vị sản xuất – kinh doanh độc lập và phụ thuộc. Hàng năm, căn cứ vào kế hoạch về khối lượng sản

phẩm, công việc của Tổng công ty giao và căn cứ vào định mức về hao phí về tư liệu sản xuất, về lao động và dịch vụ, các đơn vị sản xuất, kinh doanh phụ trợ xác định đơn giá tiền lương trình Tổng công ty duyệt. Tổng công ty xem xét sự hợp lý giữa chi tiêu khối lượng sản phẩm, công việc được giao và định mức về chi phí tư liệu sản xuất, lao động, ... duyệt đơn giá tiền lương cho các đơn vị sản xuất, kinh doanh và dịch vụ phụ trợ.

**Biểu 2.4:** Đơn giá tiền lương của các công ty xây dựng điện và Viện năng lượng năm 2003.

Số TT	Chỉ tiêu tính đơn giá tiền lương	Đơn vị tính	Công ty TVXD điện 1	Công ty TVXD điện 2	Công ty TVXD điện 3	Công ty TVXD điện 4	Viện Năng lượng
A	B	C	I	2	3	4	5
<b>I</b>	<b>Ctiêu SXKD tính đơn giá</b>						
1	Tổng gtrị slượng KS – TK	Triệu đồng	279.346	70.878	36.293	19.281	
2	Tổng DT khảo sát, thiết kế	“	212.146	70.878	35.944	23.171	34.159
	<i>Trong đó:</i> + Doanh thu KS	“	135.045	31.310	16.618	14.530,6	
	+ Doanh thu TK	“	77.101	39.568	19.326	8.640,5	34.159
3	Lợi nhuận	“	10.046	4.250	2.900	1.555	
	<i>Trong đó:</i> Lợi nhuận KS - TK	“	8.709	4.000	2.780	1.555	
4	Tổng các khoản nộp NSNN	“	14.634	6.360	4.047	2.500	
<b>II</b>	<b>Đơn giá tiền lương</b>						
1	Đơn giá tiền lương khảo sát	Đ/1000đ	<b>559,06</b>	<b>511,06</b>	<b>520,00</b>	<b>507,00</b>	
2	Đơn giá tiền lương thiết kế	“	<b>504,00</b>	<b>522,12</b>	<b>504,00</b>	<b>504,00</b>	<b>507,73</b>

*Nguồn: Tổng công ty điện lực Việt Nam.*

*d, Khối hành chính sự nghiệp và các Ban quản lý dự án:*

Đặc thù của các khối này là người hưởng lương là nhân viên thuộc biên chế n, vì vậy quỹ lương được xác định bởi biên chế được duyệt hàng năm. Từ 1998, quỹ lương này được cấp từ nguồn ngân sách Nhà nước, từ 1999 – 2003, Tổng công ty quản lý khối hành chính sự nghiệp và chịu trách nhiệm phân phối tiền

lương cho nhân viên của khối. Căn cứ vào biên chế và chế độ tiền lương đối với các ngạch bậc nhân viên Nhà nước, Tổng công ty duyệt quỹ lương cho các đơn vị. Nếu nguồn thu của các đơn vị sự nghiệp không đủ với quỹ lương thì Tổng công ty sẽ cấp bù từ Quỹ tiền lương dự phòng từ khối sản xuất – kinh doanh điện. Từ 2004, Tổng công ty sẽ không cấp bù số tiền lương còn thiếu và điều này hàm nghĩa các đơn vị sự nghiệp được đặt vào khung cơ chế tự kinh doanh và hoạch toán độc lập.

Đối với các Ban quản lý dự án, việc phân phối tiền lương cho các Ban quản lý dự án được thực hiện theo Quyết định 198/1999/QĐ-TTg ngày 30/09/1999 của Thủ tướng Chính phủ về tiền lương của cán bộ, viên chức làm việc tại các Ban quản lý dự án đầu tư xây dựng và Thông tư 32/1999/TT-BLĐTBXH ngày 23/12/1999 của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội về việc hướng dẫn thực hiện Nghị quyết số 198/1999/QĐ-TTg ngày 30/09/1999 của Thủ tướng Chính phủ. Theo Nghị quyết này, Ban quản lý dự án được phép áp dụng hệ số điều chỉnh tăng thêm mức lương tối thiểu quy định tại Nghị định số 28/CP ngày 28/03/1997 của Chính phủ về đổi mới tiền lương trong các doanh nghiệp Nhà nước để trả lương cho các cán bộ, viên chức đang làm việc, nhưng không được làm tăng thêm chi phí quản lý dự án theo quy định hiện hành. Riêng đối với các Ban quản lý dự án xây dựng các công trình điện, Thủ tướng đã cho phép các Ban quản lý dự án của Tổng công ty được áp dụng hệ số điều chỉnh tăng thêm theo văn bản số 1110/CP-VX ngày 04/12/2000 của Chính Phủ về tiền lương đối với các Ban quản lý dự án của Tổng công ty Điện lực Việt Nam. Theo văn bản này, Quỹ tiền lương của các Ban quản lý dự án được hình thành từ các nguồn:

- Nguồn tiền lương được tính trong chi phí quản lý dự án.
- Các nguồn thu hợp pháp và nguồn thu từ tiết kiệm các khoản chi phí quản lý.
- Trong trường hợp các nguồn trên chưa đủ để chi lương quản lý dự án thì sử dụng một phần lợi nhuận còn lại sau khi đã thực hiện nộp ngân sách Nhà nước của khối sản xuất – kinh doanh điện theo Nghị

định 59/CP ngày 03/10/1996 và Nghị định 27/1999/ND/CP ngày 20/04/1999 của Chính phủ. Nguồn thu bổ sung cho kinh phí tiền lương của các Ban quản lý dự án là phải đảm bảo nguyên tắc: tiền lương bình quân của cán bộ, viên chức các Ban quản lý dự án không được cao hơn tiền lương bình quân của công nhân, viên chức khối sản xuất – kinh doanh điện.

Trên cơ sở các quy định của Nhà nước, hàng năm Tổng công ty Điện lực Việt Nam giao quỹ lương cho các Ban quản lý dự án. Việc xác định biên chế lao động hàng năm của các Ban quản lý dự án là căn cứ vào kế hoạch đầu tư xây dựng hàng năm được Tổng công ty giao đầu năm, số lao động hiện có và khả năng tuyển dụng lao động của ban... Từ năm 2003, để khuyến khích các Ban quản lý dự án, Tổng công ty đã thực hiện việc phân phối tiền lương cho các Ban quản lý dự án gắn với mức độ hoàn thành tiến độ thi công các công trình điện. Nói khác đi, việc phân phối tiền lương cho các Ban quản lý dự án hàng năm được tính theo hệ số thành tích của ban.

Từ sự hình thành Quỹ tiền lương của Tổng công ty Điện lực Việt Nam trình bày trên đây, ta có những nhận xét về tính chất của tiền công trong Tổng công ty Điện lực Việt Nam.

*Thứ nhất*, là doanh nghiệp Nhà nước, hoạt động sản xuất – kinh doanh về cơ bản là theo cơ chế kế hoạch hoá tập trung quan liêu, vì thế những người hưởng lương trong Tổng công ty, về cơ bản là công nhân viên và viên chức thuộc biên chế của Nhà nước. Đến lượt mình, tính chất biên chế Nhà nước quy định, công nhân viên và viên chức được hưởng lương và khoản phụ cấp là theo chế độ do Nhà nước quy định. Có thể nói, chế độ tiền lương ở đây được quy định bởi: *i*, Tính chất hành chính của quan hệ lao động Nhà nước. Nhà nước tuyển dụng lao động => người lao động trở thành công nhân viên, viên chức Nhà nước => hưởng chế độ tiền lương và các phúc lợi do Nhà nước quy định; *ii*, Tiền lương và thu nhập của công nhân viên chức Nhà nước mang tính chất bảo đảm cao và được duy trì đến suốt đời; *iii*, Trừ những trường hợp phạm pháp, hay có những sai

phạm nghiêm trọng, công nhân viên, viên chức Nhà nước mới bị đưa ra khỏi biên chế Nhà nước. Nói khác đi, công nhân viên trong biên chế Nhà nước không chịu sự tác động của quan hệ cung cầu của thị trường lao động.

*Thứ hai*, Quỹ tiền lương của Tổng công ty được Nhà nước ấn định trước căn cứ chỉ tiêu khối lượng công việc và định mức hao phí sản xuất. Về cơ bản, thì các khối hoạch toán phụ thuộc vào Tổng công ty và khối hoạch toán độc lập đều chịu nguyên tắc xác định Quỹ tiền lương này. Điều này có nghĩa là, không chỉ có chỉ tiêu về sản lượng điện – chỉ tiêu mang tính pháp lệnh do Nhà nước giao cho Tổng công ty và Tổng công ty giao tiếp cho các đơn vị thuộc Tổng công ty, mà cả Quỹ tiền lương, một nội dung cơ bản và chủ yếu trong chi phí sản xuất cũng là chỉ tiêu kế hoạch do Nhà nước ấn định. Đến lượt mình, điều này hàm nghĩa: *i*, Tiền công, giá cả sức lao động không phải do thị trường quyết định; *ii*, Chi phí sản xuất, trong đó có chi phí lao động không phải do Tổng công ty chi phối; *iii*, Hoạt động kinh doanh do Tổng công ty, và ở dưới là các đơn vị thuộc công ty tiến hành, nhưng sản lượng và chi phí sản xuất là do Nhà nước quyết định. Từ ba điều này cho thấy, việc tiến hành sản xuất – kinh doanh của Tổng công ty được đặt trong khuôn khổ cơ chế kế hoạch hoá tập trung và thích ứng là hoạch toán theo chế độ thực thanh – thực chi. Nói khác đi, Tổng công ty chưa phải là một doanh nghiệp của hệ kinh tế thị trường và hoạt động sản xuất chưa đặt trên cơ sở phản ứng với cơ chế thị trường và đáp ứng các yêu cầu của quy luật kinh tế thị trường trong mục tiêu theo đuổi tăng không ngừng lợi nhuận lên.

*Thứ ba*, từ hai điều trên đây ta thấy, việc hình thành quỹ lương là một việc diễn ra ngoài quá trình sản xuất – kinh doanh và do đó không phải là kết quả bắt nguồn từ trong quá trình sản xuất – kinh doanh. Ta đã biết, tiền công là giá cả sức lao động và xét về hình thức là do chủ kinh doanh trả cho việc sử dụng sức lao động của người lao động. Trong hoạch toán kinh doanh, tiền công được mang hình thái tư bản khả biến, là một bộ phận của chi phí sản xuất. Nhưng xét về kinh tế, tiền công đó lại là một phần giá trị mới do hao phí lao động của người công nhân tạo ra. Điều này hàm nghĩa, tiền công là nằm trong kết quả của quá trình kinh doanh, do đó, có liên quan mật thiết đến hoạt động lao động sản xuất



của người công nhân và cuối cùng có quan hệ mật thiết với kết quả của hoạt động sản xuất. Nhưng việc trả công trên cơ sở xác định quỹ lương một cách hình thức theo chỉ tiêu kế hoạch định trước về sản lượng và định mức hao phí, đã mặc nhiên xem chủ thể của lao động sản xuất, tức người lao động là một yếu tố vật của quá trình sản xuất: Nó không tính đến cung cầu của lao động, do đó đến giá cả của sức lao động và không căn cứ vào năng lực, hay sức sản xuất có tính co giãn của người lao động. Điều này có nghĩa là việc xác định quỹ tiền lương theo chỉ tiêu kế hoạch đã không trên cơ sở năng suất và tiết kiệm lao động trong quá trình kinh doanh.

Như vậy, từ phương thức kế hoạch hoá trong hình thành quỹ lương của Tổng công ty Điện lực Việt Nam, ta có thể rút ra kết luận: *a*, Hoạt động kinh doanh của Tổng công ty không diễn ra trên cơ sở của thị trường lao động, hay không phản ứng theo cung cầu của thị trường lao động; *b*, Tiền công được xác định không căn cứ trên cơ sở giá cả sức lao động và do vậy, hoạt động kinh doanh không được đặt trên cơ sở kinh tế thị trường: thông qua tiết kiệm chi phí tiền lương để tiết kiệm lao động và tăng năng suất lao động.

### **2.2.2. Phân phối thu nhập cho người lao động.**

#### ***2.2.2.1. Thực trạng phân phối thu nhập của quỹ tiền lương.***

Do cơ chế sản xuất – kinh doanh theo cơ chế kế hoạch hoá tập trung, hay sản xuất – kinh doanh về cơ bản chưa trên nền tảng của hệ kinh tế thị trường, vì thế nhân tố lao động trong hoạt động kinh doanh không được tiến hành theo cơ chế thị trường, từ đây, việc xác định quỹ lương và trả lương cho người lao động, đương nhiên là không trên cơ sở của nguyên lý kinh tế thị trường. Bởi vậy, Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội đã xây dựng quy chế trả lương trong văn bản 4320/LĐ-TBXH-TL ngày 29/12/1998 nhằm hình thành động lực khuyến khích người lao động tăng năng suất lao động, nâng cao chất lượng và hiệu quả sản xuất kinh doanh và Tổng công ty đã chủ động hướng dẫn các đơn vị trong Tổng công ty thực hiện phân phối tiền lương theo quy chế của Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội. Tuy nhiên, cho tới nay, số lượng các đơn vị trong Tổng công ty

xây dựng quy chế và phân phối tiền lương theo quy chế đó còn rất ít. Nói khác đi, trong Tổng công ty, việc phân phối tiền lương về cơ bản là trên cơ sở ngày công thực tế và hệ số cấp bậc công việc của người lao động, tức tiền công trong Tổng công ty điện lực là tiền công theo thời gian. Tiền lương hàng tháng trả cho người lao động được tính theo công thức:

$$\text{Tiền lương} = \text{Lương ngày} \times \text{Ngày công} \times H \quad (2-2)$$

Trong đó:

- Lương ngày = (HSL + PC) x Mức lương tối thiểu/ 26 công. Thực chất, lương ngày là lương tháng chia cho số ngày lao động quy định. Trên cơ sở lương ngày tính tiền lương thực tế, tức tiền lương với số ngày lao động thực tế làm việc.
- Mức lương tối thiểu: là mức lương tối thiểu của đơn vị được nhân với hệ số điều chỉnh trong quan hệ với việc đơn vị thực hiện được các quy định về sản lượng, nộp ngân sách, lợi nhuận và mức tăng năng suất lao động.
- HSL + CP: là hệ số lương và phụ cấp của người lao động.
- H: Hệ số đánh giá mức độ hoàn thành nhiệm vụ theo phân loại lao động.

Một số đơn vị trong Tổng công ty thực hiện phân phối tiền lương gắn với thành tích của từng người lao động trên cơ sở hệ số thành tích, nhưng việc xét hệ số thành tích (H) còn mang hình thức. Điều này thể hiện ở chỗ, nhiều đơn vị có đề ra hệ thống tiêu chuẩn để xác định hệ số H, nhưng khi bình xét, thì đại bộ phận đều đạt hệ số H, cá biệt có đơn vị 100% đều đạt được hệ số H.

Như vậy, việc phân phối thu nhập theo tiền lương cho người lao động về cơ bản đã được ấn định ngay từ khi xác định quỹ tiền công khi Chính phủ giao chỉ tiêu pháp lệnh về sản lượng và chỉ tiêu về quỹ hao phí vật chất và quỹ tiền lương rồi. Việc phân phối tiền lương, hay trả công cho người lao động là việc thanh toán chi phí mang hình thức thù lao (tiền lương) cho người lao động theo những

quy định từ các Bộ, ngành của Nhà nước. Trong khung thể chế và quy chế về tiền lương của Nhà nước và việc quỹ lương đã được xác định trên cơ sở chỉ tiêu pháp lệnh về sản lượng, về chi phí lao động tính theo các định mức công do Nhà nước xác định thì việc trả lương là nằm ngoài sự hoạt động của Tổng công ty. Chính điều này khiến cho việc công ty có áp dụng các cách trả lương theo sản phẩm, hay trên cơ sở hệ số thành tích, rốt cuộc cũng là những hoạt động hình thức. Nói khác đi, quan hệ phân phối theo tiền lương không có nội dung kinh tế của hoạt động kinh doanh.

#### ***2.2.2.2. Thực trạng phân phối thu nhập theo Quỹ khen thưởng và phúc lợi.***

Quỹ khen thưởng và Quỹ phúc lợi được hình thành trên cơ sở tính từ lợi nhuận sau thuế của Tổng công ty. Đương nhiên, Quỹ khen thưởng và Quỹ phúc lợi được hình thành từ lợi nhuận sau thuế trên cơ sở: Sau khi trừ các khoản kể trên, phần lợi nhuận còn lại là cơ sở tính Quỹ khen thưởng và Quỹ phúc lợi theo quy định của Nhà nước. Theo quy định của Nhà nước, các quỹ này tối đa không vượt quá ba tháng lương thực hiện.

##### *Thực hiện phân phối Quỹ khen thưởng:*

Quỹ khen thưởng là một phần thu nhập của người lao động nhận được từ Tổng công ty, nhằm khuyến khích các đơn vị và người lao động trong việc hoàn thành các nhiệm vụ trong sản xuất – kinh doanh hoặc có những thành tích cao và thực hiện điều hoà khen thưởng giữa các đơn vị và trong Tổng công ty. Mức thưởng do Hội đồng quản trị ủy quyền cho Tổng giám đốc công ty quyết định trên cơ sở tham khảo ý kiến của Công đoàn Tổng công ty, giám đốc các đơn vị thành viên.

Việc hình thành Quỹ khen thưởng được thực hiện theo công thức:

$$T = LD \times HSL \times H \times D \quad (2-3)$$

Trong đó: T là tiền thưởng; LĐ là số lao động bình quân; HSL là hệ số lương tương ứng với cấp bậc công việc bình quân; D là điểm đạt thành tích; H là hệ số điều chỉnh để đảm bảo phân phối hết số tiền lương.

Việc xác định hệ số thành tích được tiến hành theo hai chỉ tiêu: Kết quả thi đua đạt được và chi phí sản xuất.

Việc phân phối Quỹ khen thưởng đối với khối đơn vị hoạch toán độc lập được tiến hành theo quy chế của Tổng công ty. Các đơn vị hoạch toán độc lập nộp 10% lên Tổng công ty Quỹ khen thưởng, số còn lại, tức 90% Quỹ khen thưởng được thực hiện ở đơn vị theo quy chế của Tổng công ty. Đối với khối hoạch toán tập trung, Tổng công ty thực hiện việc tính, quản lý và phân phối Quỹ khen thưởng cho các đơn vị hoạch toán phụ thuộc vào Tổng công ty. Trong tổng số Quỹ khen thưởng được tính, Tổng công ty để lại 40% để chi khen thưởng chung, số còn lại 60% tổng Quỹ khen thưởng được Tổng công ty cho các đơn vị trực tiếp quản lý và sử dụng có xét đến thành tích của các đơn vị. Hệ số tính thưởng của mỗi đơn vị được xác định ở mức độ hoàn thành nhiệm vụ được giao.

Nhìn chung, sự chênh lệch mức thưởng trong từng khối là không lớn. Chẳng hạn, trong khối hoạch toán tập trung là từ 1.700.000 – 1.950.000, cách biệt khoảng 200.000 đồng; còn mức thưởng của khối sự nghiệp là 1.300.000 – 1.600.000 và khối các Ban quản lý là từ 1.350.000 – 1.500.000. Với mức thưởng của năm 2003 của các khối, thu nhập bình quân từ thưởng của một cán bộ nhân viên của Tổng công ty điện lực bằng khoảng một tháng lương. Nói khác đi, thu nhập từ thưởng là không lớn, không giữ vị trí đặc biệt trong nguồn thu nhập của người lao động ở đây.

#### *Thực trạng phân phối qua Quỹ phúc lợi:*

Quỹ phúc lợi trong Tổng công ty Điện lực gồm Quỹ phúc lợi tập trung của Tổng công ty và Quỹ phúc lợi của các đơn vị thành viên. Quỹ phúc lợi của Tổng công ty có mục đích: *a*, Giúp các đơn vị có khó khăn trong sản xuất – kinh doanh và thu nhập thấp; *b*, Hình thành nguồn chi cho các hoạt động văn hoá - thông tin trong Tổng công ty; *c*, Chi cho công nhân, viên chức các ngày lễ tết; *d*,

Làm công tác từ thiện. Đối với các đơn vị thành viên, Quỹ phúc lợi giành cho các mục tiêu: *a*, Đầu tư xây dựng và sửa chữa, cải tạo các công trình phúc lợi của đơn vị; *b*, Chi cho hoạt động văn hoá - thông tin trong đơn vị; *c*, Chi cho công nhân, viên chức những ngày lễ tết; *d*, Trợ cấp công nhân, viên chức có khó khăn đột xuất hoặc trước khi nghỉ hưu; *e*, Làm từ thiện.

Nhìn chung, Quỹ phúc lợi của Tổng công ty Điện lực Việt Nam có quy mô thấp hơn một chút so với Quỹ thưởng hàng năm, và do vậy, bình quân quỹ phúc lợi cho một người cũng bằng khoảng một tháng lương.

*Một số hình thức phân phối khác:*

*a, Quỹ bảo hiểm:* Bảo hiểm là một chế độ trong phương thức phân phối thu nhập. Thực chất bảo hiểm (xã hội và y tế) là một phần trong tiền lương được tính ra để hình thành Quỹ bảo hiểm nhằm duy trì nguồn thu nhập cho người lao động sau thời kỳ làm việc, mất sức, mất việc làm và tạm nghỉ do ốm đau... Đương nhiên, Quỹ bảo hiểm không làm tăng thu nhập của người lao động lên, vì quỹ này nằm trong tiền công của người lao động, nhưng cách phân phối qua bảo hiểm đem lại một cơ sở tốt cho an sinh xã hội. Trong thời gian qua, Tổng công ty đã thực hiện đầy đủ chế độ đóng bảo hiểm cho người lao động.

*b, Quỹ trợ cấp mất việc làm:* Trong quá trình sản xuất – kinh doanh, do biến động sản xuất – kinh doanh luôn có một số lao động nhất thời dôi dư, muốn chuyển công việc, hoặc muốn được đào tạo lại để thích hợp với công việc mới. Để thực hiện các quá trình này cần có một khoản chi nhất định. Tổng công ty đã thành lập Quỹ hỗ trợ việc làm nhằm hỗ trợ việc giải quyết số lao động dôi dư. Ở một ý nghĩa nhất định đối với Tổng công ty, đây là một khoản chi nhằm tạo công ăn việc làm trong quan hệ với việc sắp xếp, tổ chức lại quá trình sản xuất – kinh doanh nhằm tăng năng suất, hiệu quả sản xuất – kinh doanh, và đối với người lao động là một khoản thu nhập phụ thêm.

*c, Quỹ hỗ trợ tai nạn giao thông:* Là doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh điện thường có những tai nạn lao động gây thương tật, mất sức lao động và chết người. Để giúp người lao động vượt qua những khó khăn do tai nạn gây ra, Tổng

công ty thành lập Quỹ hỗ trợ tai nạn, tách từ Quỹ khen thưởng phúc lợi của Tổng công ty và các đơn vị thành viên. Ở một ý nghĩa nhất định, quỹ này cũng như Quỹ hỗ trợ việc làm, không làm tăng tổng Quỹ phúc lợi của công ty điện lực lên, mà chỉ là sự phân phối giữa các đối tượng, nhằm hỗ trợ người lao động vượt qua những khó khăn gặp phải.

*d, Quỹ Công đoàn:* Quỹ Công đoàn hình thành trên cơ sở trích 2% tổng Quỹ tiền lương được duyệt. Quỹ Công đoàn được sử dụng cho các hoạt động công đoàn và cho việc hỗ trợ Đoàn viên công đoàn khi có khó khăn đột xuất, hoặc chi cho các hoạt động văn hoá của đơn vị và chi cho công nhân, viên chức nghỉ mát hàng năm. Thực ra đây chỉ là một kênh dẫn nhập Quỹ phúc lợi chung của Tổng công ty và là một cách thức phân phối thu nhập mà thôi. Tuy nhiên, quy kênh Quỹ Công đoàn, Quỹ phúc lợi đem lại những hoạt động văn hoá và hỗ trợ khó khăn có hiệu quả cho cán bộ, công nhân viên trong công ty.

Nhìn chung, các quỹ ngoài Quỹ khen thưởng và Quỹ phúc lợi, các Quỹ bảo hiểm, hỗ trợ việc làm, tai nạn và Quỹ Công đoàn là các quỹ nhằm hình thành cơ sở an sinh xã hội và tăng mức thoả dụng cho cán bộ, công nhân viên qua các hoạt động có tính chất xã hội. Những quỹ này không gắn với sản xuất, kinh doanh và nhìn chung là nhỏ trong tổng thu nhập, đồng thời không phải đối với mọi người trong cùng một thời gian, không ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất – kinh doanh, song hiệu quả xã hội là rất lớn. Nó mang lại cho Tổng công ty môi trường xã hội một cơ sở an sinh xã hội và nâng cao tính xã hội nhân văn của một tổ chức kinh tế. Làm tốt các hoạt động an sinh và nâng cao tính xã hội nhân văn góp phần thúc đẩy sự phát triển của Tổng công ty, góp phần mang lại một nét đẹp cho thương hiệu của Tổng công ty Điện lực Việt Nam.

Như vậy, trong khung khổ cơ chế kế hoạch hoá tập trung, phân phối thu nhập cho cá nhân được tiến hành theo những quy định hành chính khá chặt chẽ và thống nhất. Là một quan hệ kinh tế trong khung cảnh đang chuyển sang kinh tế thị trường, tuân theo những quy định hành chính khá chi tiết, rõ ràng, sự phân phối khó xảy ra những sai sót so với những quy chế của Nhà nước ban hành,

nhưng là một quan hệ kinh tế năng động nhờ đó sức sản xuất của lao động tăng lên, *phân phối thu nhập mang tính hành chính, quan liêu như vậy sẽ trở thành cứng nhắc*, không có tác dụng thúc đẩy sự thay đổi trong phương thức lao động và tạo ra động lực tiết kiệm và tăng năng suất lao động lên, trái lại trở thành một vật cản trong việc thay đổi phương thức lao động trong quan hệ với việc tiết kiệm lao động và tăng năng suất lao động lên.

Qua mô tả những nét chủ yếu về nội dung phân phối thu nhập cho cá nhân trong Tổng công ty điện lực Việt Nam, ta thấy, chế độ phân phối trong Tổng công ty điện lực Việt Nam là thích ứng với chế độ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu. Chế độ phân phối này được quy định khá rõ ràng và chi tiết bởi các Nghị định, quyết định của Chính phủ và của các bộ có liên quan như Bộ Tài chính, Bộ Thương binh và Xã hội. Hơn nữa, thực hiện phân phối như thế nào cũng được chỉ dẫn chi tiết bởi các thông tư của Chính phủ, của các bộ và liên bộ. Ở một ý nghĩa nhất định, việc phân phối trong Tổng công ty về cơ bản là mang tính mệnh lệnh và chỉ huy. Những Nghị định, quyết định và thông tư của Chính phủ và các bộ là khung khổ và chế độ phân phối mang tính pháp lý cao và rất rõ ràng, bởi vậy, Tổng công ty điện lực luôn thực hiện nghiêm túc. Tổng công ty nếu có vận dụng sáng tạo, hay có sai sót thì những điều này là không đáng kể và nằm trong khung khổ những quy định do Nhà nước ban hành.

### 2.3. TÍNH CHẤT PHÂN PHỐI THU NHẬP VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ PHÂN PHỐI THU NHẬP TRONG EVN.

Tiết 2.2 mô tả thực trạng phân phối thu nhập trong Tổng công ty điện lực Việt Nam. Tiết này phân tích tính chất và những vấn đề đặt ra trong việc phân phối thu nhập trong Tổng công ty.

#### 2.3.1. Tính chất phân phối thu nhập trong Tổng công ty điện lực Việt Nam.

### ***2.3.1.1. Phân phối thu nhập trong Tổng công ty điện lực Việt Nam về cơ bản là chế độ phân phối của mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung.***

Trong tiết 2.1 ta đã thấy, chế độ kinh tế của Tổng công ty điện lực Việt Nam về cơ bản là chế độ kinh tế của mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung. Mặc dù đổi mới, bỏ mô hình quản lý “Bộ chủ quản” và đổi mới chế độ kinh tế trong ngành công nghiệp điện bằng việc thành lập Tổng công ty điện lực Việt Nam, với tính cách là một doanh nghiệp kinh doanh điện, song thực chất đã không thay đổi được bao nhiêu, mà về cơ bản, mô hình quản lý “Bộ chủ quản” vẫn được duy trì trong những hình thức biến tướng, còn chế độ kinh tế trong EVN về cơ bản chưa phải là chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường. Cơ cấu và chế độ kinh tế như thế nào thì cơ cấu và chế độ phân phối thu nhập như vậy. Nói khác đi, qua cách thức hình thành quỹ lương, quỹ bảo hiểm, quỹ thưởng và các quỹ phúc lợi, cũng như cách trả lương và nói chung cách phân chia thu nhập trong Tổng công ty, ta nhận thấy chế độ phân phối thu nhập ở đây là phân phối thu nhập của mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu, phi thị trường cũ. Điều này thể hiện ở những điều chủ yếu sau:

*i*, Sức lao động chưa phải là hàng hoá và tiền công chưa thực sự là giá cả sức lao động. Ta biết rằng, Tổng công ty điện lực Việt Nam là doanh nghiệp Nhà nước. Ở đây, người lao động nói chung hay người làm công dưới các dạng thức, công nhân, viên chức, cán bộ trong đó đều là công nhân, nhân viên Nhà nước, hưởng chế độ biên chế. Công nhân, viên chức Nhà nước hưởng chế độ biên chế là chế độ người lao động khi được tuyển dụng thì được hưởng chế độ biên chế, tức hưởng chế độ bảo đảm của Nhà nước cho tới khi chết, hoặc bị buộc thôi việc. Cũng cần nhận thấy rằng, trong chế độ biên chế, việc sa thải không phải là một nội dung trọng yếu, vì lao động không phụ thuộc vào thị trường lao động, cho nên, người lao động trong chế độ biên chế không bị đẩy ra hay hút vào guồng máy Nhà nước theo cung cầu lao động trên thị trường. Đến lượt mình, chế độ biên chế Nhà nước này đã triệt tiêu thị trường lao động, hay đúng ra, đặt hoạt



động Nhà nước ra khỏi thị trường lao động. Ở đây, hoạt động của yếu tố nhân lực trong Nhà nước, do đó trong các cơ quan và các doanh nghiệp Nhà nước là không theo cơ chế thị trường. Ngược trở lại, không có thị trường lao động, hay nhân lực không đặt trong thị trường lao động vận động theo cơ chế thị trường, thì nhân lực, hay sức lao động không mang hình thái hàng hoá.

*ii*, Đương nhiên, khi sức lao động chưa phải hàng hoá, thì về cơ bản, tiền công lao động chưa thực sự là giá cả sức lao động, do đó, chưa do thị trường quyết định. Tiền công ở đây, *một là*, được tính theo ngạch bậc lao động. Khi người lao động được tuyển dụng và được vào biên chế, họ được xếp theo ngạch, bậc và tiền lương được tính theo ngạch bậc lao động. *Hai là*, tiền công của người lao động trong cơ quan, doanh nghiệp Nhà nước được xác định bởi chỉ tiêu kế hoạch sản xuất, kinh doanh và định mức công việc. *Ba là*, tùy thuộc vào lượng biên chế nhân lực của doanh nghiệp. Đây là một điều khiến cho tiền lương ít có tính thị trường. Ta biết rằng, chế độ biên chế không vận động theo thị trường, do đó, không có việc sa thải lao động theo nhu cầu công việc. Điều này hàm nghĩa, sau một thời gian, số người lao động tích lũy trong doanh nghiệp tăng lên, trong khi tiến bộ kỹ thuật, công nghệ và tổ chức quản lý phát triển, làm cho năng suất tăng lên, nhưng số người lao động biên chế không những không bị giảm đi, mà còn tăng lên. Nếu quy mô sản xuất không thay đổi, sẽ có một số lao động dôi dư. Nhưng đã trong biên chế, số lao động này vẫn nhận tiền công theo ngạch, bậc, hoặc theo chỉ tiêu quỹ tiền lương được xác định từ đầu năm.

*iii*, Bảo hiểm, tiền thưởng và phúc lợi thực ra là những phần khác nhau của tiền công, nhưng trong hình thái doanh nghiệp Nhà nước, cán bộ, công nhân viên, tức người lao động thuộc chế độ biên chế, vì thế những loại thu nhập này mang hình thái biến tướng là những phần thu nhập của Nhà nước giành cho người lao động. Ở đây có sự tách rời về danh nghĩa và cả thực chất giữa lao động với tính cách là một đầu vào và giá cả của một đầu vào trong một nền kinh tế thị trường.

*iv*, Do sức lao động chưa phải hàng hoá và tiền công chưa phải là giá cả sức lao động, vì vậy tiền công, hay phân phối thu nhập trong Tổng công ty là chưa thể thực hiện theo chế độ phân phối của chế độ kinh tế trong hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường. Điều nhấn mạnh ở đây, căn cứ trả lương là theo ngành, bậc, theo kế hoạch sản xuất, kế hoạch lao động và thích ứng là kế hoạch tiền lương cứng nhắc, đã không phản ánh thực sự được số lượng, chất lượng lao động, và nhất là giá cả lao động. Điều này dẫn tới, tiền công thường là thấp hơn giá cả sức lao động và không co giãn, phản ứng được với giá cả nói chung.

Nhìn chung, tiền công là thấp hơn nhiều so với giá cả sức lao động. Nhận xét này được căn cứ vào cơ cấu thu nhập của cán bộ, công nhân viên. Mức tiền lương trung bình của Tổng công ty là trên dưới 2.000.000đồng/tháng. Mức thu nhập này, trong điều kiện hiện nay, một người công nhân viên mới thêm được 1 người, tức thu nhập của một người 1 tháng khoảng 1 triệu đồng, tương đương với 60USD, tính ra, thu nhập bình quân khoảng 2USD/ngày/người. Vượt ngưỡng chuẩn người nghèo khổ của thế giới. Nói khác đi, mức thu nhập này tương đương với mức đủ ăn. Nhưng cuộc sống, trong đó phải trang trải nhiều nhu cầu khác: ở, đi lại, học tập, chữa bệnh, nhu cầu văn hoá và giao tiếp xã hội. Những nhu cầu này được trang trải hợp thành điều kiện cần thiết của tái sản xuất sức lao động và phát triển con người. Vậy, nếu tiền lương mới trang trải được nhu cầu ăn thì tiền lương mới cấu thành một phần giá cả hàng hoá sức lao động.

Hơn nữa, tiền lương trong chế độ biên chế là cứng nhắc. Ta biết rằng, chi phối giá cả trong những năm vừa qua được đặt trong trạng thái tăng cao, hay lạm phát. Mức lạm phát, mặc dù còn thấp hơn mức tăng trưởng, song đã gây tổn hại rất lớn đến thu nhập thực tế của người làm công ăn lương. Tiền lương danh nghĩa mà đúng nghĩa, thường khi chỉ số giá cả (CPI) lại tăng lên thì có nghĩa tiền lương thực tế của người làm công ăn lương giảm tương ứng. Giá cả tăng hàng năm trung bình 10%, qua 3 năm, chẳng hạn, giỏ hàng tiêu dùng của người làm công ăn lương sẽ nhẹ đi khoảng 30%. Tiền lương đã thấp, không đủ trang trải những nhu cầu bình thường cho cuộc sống, thì tiền lương thực tế giảm có nghĩa là cuộc

sống của họ đang thực tế đặt vào quá trình túng thiếu, nếu không muốn nói là túng quẫn, bản cùng.

Nhưng trên thực tế, mọi người đều sống, sống tốt. Hiển nhiên là vì, ngoài thu nhập tiền lương, họ còn nhiều khoản thu nhập ngoài công ty, hay ngoài lương.

Nhưng vì sao, tiền lương thấp, phúc lợi ít, lại thường xuyên giảm về thực tế, nhưng tưởng như người lao động vẫn mong muốn được tuyển dụng vào biên chế Nhà nước. Điều này có hàm nghĩa gì? Có hai lý do chính:

*Một là*, chế độ biên chế Nhà nước, thực chất là chế độ bao cấp. Với chế độ bao cấp, tiền lương tuy thấp, song ổn định, đặc biệt, chế độ bảo hiểm, ở chừng mực nào đó, so với tình hình chung hiện nay là tốt hơn khu vực tư nhân rất nhiều, hơn nữa, chế độ biên chế Nhà nước chịu sự chi phối không đáng kể bởi thị trường, vì thế, nếu được tuyển dụng, người lao động có chắc một việc làm, để hưởng lương và chế độ bảo hiểm. Đã có những trường hợp, trong những lĩnh vực hoạt động trong những ngành, dịch vụ cụ thể, người ta đã cho thuê chỗ làm việc, nhận một khoản thu nhập dưới hình thức giá cho thuê chỗ làm việc, để thời gian rồi làm việc khác có lợi hơn.

*Hai là*, trong giai đoạn đầu của sự chuyển đổi và phát triển, công ăn việc làm còn ít, thể chế về chế độ tiền công, bảo hiểm của các doanh nghiệp ngoài Nhà nước chưa ổn định, có nhiều rủi ro, nhất là chế độ bảo hiểm đôi khi chưa có, vì thế, ngoài những việc cao cấp, đòi hỏi trình độ, tay nghề cao và chuyên môn, các công việc thông thương trong các ngành công nghệ, dịch vụ là bấp bênh, không ổn định, và xét về nghề nghiệp, không vững chắc. Ở đây chứa đựng nhiều rủi ro hơn so với chế độ kinh tế và phân phối của kinh tế Nhà nước với mô hình kế hoạch hoá tập trung. Đương nhiên, ở một ý nghĩa nhất định, tâm lý về tính ổn định, vững chắc và bảo đảm xã hội của cơ chế cũ còn chi phối khi lựa chọn nghề nghiệp, cũng như kiểu chế độ kinh tế của người lao động. Từ những lý do này, ta thấy, việc người lao động còn lựa chọn chế độ kinh tế với chế độ phân phối của kinh tế Nhà nước không nói lên chế độ kinh tế và thích ứng là chế độ phân phối

của mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung là tốt, trái lại, những lý do chọn mô hình kinh tế và phân phối của mô hình kế hoạch hoá tập trung lại nói lên tính phản phát triển của mô hình kinh tế này: đó là tính trì trệ, bảo thủ và bao cấp.

### ***2.3.1.2. Phân phối thu nhập trong Tổng công ty điện lực không gắn kết khâu phân phối thu nhập và quá trình kinh doanh trong Tổng công ty.***

Phần trên khi xem xét tính chất kinh doanh của Tổng công ty ta đã thấy, hoạt động kinh doanh của Tổng công ty có sự rời rạc, ít gắn kết giữa các khâu trong quá trình tái sản xuất. Có thể đây là nét chung, mang tính điển hình của một bộ máy kinh tế mang tính hiện vật dựa trên các quan hệ trực tiếp, mang tính hành chính và tính chất mệnh lệnh. Toàn bộ những vấn đề cơ bản của hoạt động kinh tế trong Tổng công ty được xác định từ trước bởi Chính phủ và các cơ quan bộ, liên bộ, còn Tổng công ty là nơi trực tiếp tổ chức thực hiện các quá trình sản xuất, truyền tải điện đến người tiêu dùng. Trong bộ máy kinh tế hành chính, quan liêu, phân phối thu nhập, thực chất là việc cấp phát lương và những tiêu chuẩn phúc lợi do Nhà nước quy định. Ở một ý nghĩa nhất định, nó nằm ngoài hoạt động kinh doanh.

Việc sản xuất, kinh doanh diễn ra như thế nào thì thu nhập và việc phân chia thu nhập cho các cá nhân cũng như vậy: *i*, Là doanh nghiệp Nhà nước, hoạt động sản xuất kinh doanh điện theo quy hoạch và kế hoạch Nhà nước, hạch toán về cơ bản là thực thanh – thực chi, nói chung về cơ bản không chịu sự quy định của thị trường. Nằm ngoài sự tác động của thị trường, sản xuất – kinh doanh như thế nào thì các quỹ phân phối về cơ bản đã được xác định, và không thay đổi. *ii*, Kinh doanh của doanh nghiệp Nhà nước, về cơ bản không chịu sự quy định của các quy luật kinh tế thị trường, và không nhằm mục tiêu lợi nhuận nên cơ bản không bị đặt vào nguy cơ củ sự phá sản. Nếu giả sử hoạt động có bị thua lỗ, sẽ được Nhà nước khoan nợ, xoá nợ và tái cấp vốn, thậm chí được ưu tiên về đầu tư và vay vốn. Đến lượt mình, bao cấp trong phân phối đã làm cho sản xuất kinh doanh và phân phối có sự tách rời nhau: sản xuất kinh doanh ít quy định đến

phân phối thu nhập, ngược lại, phân phối thu nhập cũng ít tác dụng đến hoạt động kinh doanh.

### **2.3.2. Những vấn đề đặt ra đối với phân phối thu nhập trong Tổng công ty điện lực Việt Nam.**

#### ***2.3.2.1. Vấn đề động lực kinh tế của hoạt động kinh doanh của Tổng công ty điện lực.***

Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh phân phối thu nhập trong Tổng công ty điện lực Việt Nam, ta thấy, mặc dù ngành công nghiệp điện đã trải qua 20 năm đổi mới, và đối với Tổng công ty điện lực Việt Nam, sự đổi mới kinh tế cũng đã trên chục năm, song chế độ kinh tế và chế độ phân phối của Tổng công ty điện lực Việt Nam, về cơ bản vẫn là chế độ kinh tế và chế độ phân phối của mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu phi thị trường. Ở đây, chế độ kinh tế và chế độ phân phối này không đặt trên nền tảng cơ chế thị trường và có sự tách rời nhau giữa kinh doanh và phân phối thu nhập, khiến cho phân phối đã không có chức năng cơ bản của mình là xác lập động lực kinh tế cho công nghiệp điện phát triển. Đây là vấn đề cơ bản là lớn nhất trong chế độ kinh doanh và chế độ phân phối của Tổng công ty điện lực. Từ chế độ phân phối áp dụng Tổng công ty điện lực, ta cũng thấy, việc xác lập Tổng công ty điện lực thành một doanh nghiệp kinh doanh, nhưng bản thân không có sự thay đổi cơ bản trong chế độ kinh tế, chuyển hẳn từ chế độ kinh tế bao cấp của kinh tế hiện vật với quan hệ trực tiếp và cơ chế kế hoạch hoá tập trung, mang tính hành chính – quan liêu, sang cơ chế thị trường, và đặt hoạt động kinh tế của công ty dưới sự tác động của các quy luật kinh tế thị trường và cơ chế thị trường trong việc theo đuổi mục tiêu lợi nhuận thì không thể đặt toàn bộ hoạt động kinh tế vào chế độ kinh doanh được. Và đương nhiên, với tính cách là “mặt trái” của quan hệ kinh tế, phân phối thu nhập tất yếu chỉ có thể là chế độ trả lương theo những quy chế có tính áp đặt và mang tính hành chính, tách rời với bản thân hoạt động kinh tế.

Đương nhiên, phân phối theo đúng những quy định do Chính phủ và các bộ ban hành, EVN không có khuyết điểm gì trong phân phối thu nhập. Tuy nhiên,

tách rời với kinh doanh và mang tính bao cấp, hành chính, phân phối trong EVN cũng không có ý nghĩa và tác động đáng kể nào đối với hoạt động kinh tế, nói đúng ra, không tạo ra động lực kinh tế đối với phát triển điện lực. Bởi vậy, những bàn luận về đổi mới, hoặc những giải pháp thay đổi phân phối trong khung của chế độ kinh tế của mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu sẽ trở nên ít có ý nghĩa. Vấn đề phải đổi mới, hoàn thiện quan hệ, chế độ phân phối thu nhập trong Tổng công ty, trước hết và cơ bản chính là đổi mới cơ bản trong chế độ kinh tế. Đổi mới trong cấu trúc và trong phương thức sản xuất và do đó trong hệ thống kinh tế, xác lập chế độ kinh doanh theo nguyên lý kinh tế thị trường.

***2.3.2.2. Vấn đề phân phối và việc tổ chức quản lý doanh nghiệp nhằm hợp lý hoá sản xuất, tăng năng suất, giảm chi phí sản xuất và tăng hiệu quả.***

Chế độ phân phối là một yếu tố nội sinh của quá trình sản xuất, quá trình kinh doanh, bởi vậy, chế độ phân phối có chức năng cơ bản của mình là đặt quá trình sản xuất, quá trình kinh doanh trong quá trình hợp lý hoá sản xuất, quá trình theo đuổi việc tăng sức sản xuất xã hội của lao động, nhờ đó giảm chi phí sản xuất, tăng hiệu quả kinh doanh. Trên thực tế, chế độ phân phối mang tính áp đặt, hành chính và tách rời với quá trình sản xuất, kinh doanh đã khiến cho phân phối thu nhập không trở thành một áp lực, một động lực quyết định đổi mới quá trình hợp lý hoá trong tổ chức quản lý của Tổng công ty, trong quan hệ với tiết kiệm, tăng sức sản xuất, tăng hiệu quả:  $i$ . Do không đặt trên cơ sở thị trường, lao động trong Tổng công ty không phản ứng với thị trường lao động, vì vậy yếu tố đầu vào quan trọng này đã được đặt trong một cơ cấu tuồng như khép kín trong Tổng công ty. Ở đây, dù cải tiến, tăng năng suất lao động thì số lao động dôi ra đó không bị đẩy ra ngoài Tổng công ty, và trở thành lao động dôi dư trong Tổng công ty. Số lao động dôi dư này trở thành một gánh nặng xã hội của Tổng công ty. Tổng công ty buộc phải xét công việc cho số lao động dôi dư này. Ở đây xảy ra hai điều bất lợi. Một mặt, nhìn chung, không phải lúc nào trong Tổng công ty cũng có một lượng công việc để thu hút lao động dôi dư bị đẩy ra ngoài quá trình

sản xuất, nhờ tăng sức sản xuất, nhờ hợp lý hoá sản xuất, lại càng không phải lúc nào cũng có những công việc thích hợp với số lao động dôi dư. Thành thử việc sắp xếp sử dụng số lao động dôi dư được đặt trong tình trạng gò ép, nên thường không sử dụng hết, hoặc sử dụng hợp lý, hoặc phải chia đều công việc ra cho mọi người. Điều này có nghĩa là, hợp lý hoá sản xuất, tăng năng suất lao động, xét cho cùng không mang lại kết quả tiết kiệm và tăng năng suất thực sự. Đây là cản trở lớn cho việc hợp lý hoá sản xuất, tăng năng suất lao động, tăng tiền công.

*ii*, Vấn đề về mặt lợi ích kinh tế trong việc tiết kiệm, tăng năng suất lao động nhờ hợp lý hoá sản xuất, quản lý và thay đổi phương thức sản xuất. Ta biết rằng chế độ kinh tế và chế độ phân phối thực hiện trong Tổng công ty điện lực là chế độ của mô hình kế hoạch hoá tập trung, quan liêu, phi thị trường. Chế độ kinh tế và phân phối này đóng khung trong những chỉ tiêu kế hoạch về sản xuất và thu nhập được định trước từ Chính phủ, thông qua các bộ. Đây là cơ chế của một bộ máy kinh tế cứng nhắc, rời rạc, vì thế việc tăng năng suất, hay tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả thì lợi ích của Tổng công ty có thay đổi chút ít không tương xứng hay thích ứng với kết quả, hiệu quả của những thay đổi trong phương thức sản xuất, trong cách thức tổ chức quản lý. Nói khác đi, lợi ích của chế độ kinh tế và phân phối trong mô hình Tổng công ty không trở thành động lực cho quá trình hợp lý hoá và nói chung cho việc thay đổi phương thức sản xuất trong Tổng công ty. Hơn nữa, chế độ kinh tế và phân phối còn tạo ra những tác động đi ngược với yêu cầu của sự phát triển: để tăng lợi ích, người lao động cố gắng tiết kiệm sức lực của mình nhiều nhất bằng cách không nỗ lực hết sức, vi phạm kỷ luật lao động, không quan tâm đến việc cải tiến trong lao động, đến hiệu quả kinh doanh. Bởi vì những nỗ lực của họ, những cải tiến trong lao động của họ lại tạo ra tai vạ cho họ: cùng với năng suất tăng lên, nhu cầu lao động giảm sẽ đẩy họ ra ngoài quá trình lao động, trở thành lao động dôi dư.

Như vậy, cả công ty, cả người lao động trong việc hợp lý hoá sản xuất, trong quan hệ với việc tiết kiệm, tăng năng suất lao động, tăng hiệu quả đều không có lợi ích thích ứng, vì thế, có thể nói chế độ kinh tế và chế độ phân phối của mô hình kinh tế cũ trong Tổng công ty đã không chứa đựng cơ chế và động

lực kinh tế cần thiết cho sự thay đổi phương thức sản xuất, cho hợp lý hoá sản xuất, do đó cho việc tăng sức sản xuất, trong hiệu quả kinh doanh.

***2.3.2.3. Vấn đề tương quan giữa thu nhập và tái sản xuất sức lao động nói riêng, nâng cao đời sống của người lao động, hình thành động lực thu hút nguồn nhân lực có chất lượng thích ứng và phát triển nguồn nhân lực của Tổng công ty.***

Một trong những chức năng của phân phối thu nhập là hình thành cơ sở kinh tế và động lực kinh tế cho quá trình tái sản xuất sức lao động, phát triển nguồn nhân lực, xác lập mối quan hệ bền vững, chặt chẽ giữa công ty (doanh nghiệp kinh doanh) và người lao động. Có thể nói, đây là vấn đề chung và xuyên suốt ảnh hưởng lâu dài và bền vững đến quá trình kinh doanh. Tuy nhiên, thực trạng hoạt động kinh doanh và phân phối thu nhập trong Tổng công ty, ta thấy kinh doanh và phân phối thu nhập đã chưa thực hiện tốt chức năng này: *i*, Thu nhập của Tổng công ty, đặt trong bối cảnh chung, theo chế độ mà Nhà nước quy định, về cơ bản là thấp, không thích ứng với yêu cầu tái sản xuất sức lao động. *ii*, Không hình thành động lực thu hút lao động chất lượng cao, trái lại còn đẩy lao động có chất lượng cao ra khỏi công ty. *iii*, Chưa hình thành cơ sở và động lực phát triển nguồn nhân lực cơ bản và lâu dài cho công ty. Ta biết rằng về cơ bản và lâu dài, để có nguồn nhân lực tốt, thì phải có sự kết hợp giữa Tổng công ty, người lao động tham gia trong công ty và xã hội. Để đáp ứng yêu cầu phát triển nguồn nhân lực. Việc phân phối thu nhập, công ty không chỉ quan tâm trực tiếp để lương, các khoản phụ cấp, phúc lợi của người lao động, mà còn giành một phần thích đáng để những cấp phát triển người lao động qua đào tạo lại phát triển năng lực nghề nghiệp của người nhân lực trong công ty. Đối với người lao động, nếu phân phối thu nhập thoả đáng và cơ chế thích hợp, người lao động có cơ sở kinh tế và động lực thoả đáng để tự nâng tay nghề, phát triển năng lực nghề nghiệp. Nhưng những điều này chỉ có thể xảy ra khi chế độ kinh tế và chế độ phân phối đặt trên cơ sở kinh tế thị trường, vận hành theo nguyên lý của cơ chế thị trường. Bởi vậy, vấn đề phân phối và phát triển nguồn nhân lực của thời kỳ



vừa qua, xét về cơ bản và cho cùng nguồn gốc là chế độ, cơ chế kinh tế và phân phối không thích hợp.

### **Tiểu kết chương 2:**

1, Đổi mới kinh tế đã diễn ra được hơn 20 năm, nhưng đổi mới kinh tế trong ngành công nghiệp điện là trễ hơn. Với việc thành lập Tổng công ty điện lực Việt Nam, đổi mới kinh tế mới thực sự diễn ra trong ngành công nghiệp điện. Mục tiêu của sự đổi mới này là thay đổi mô hình quản lý “Bộ chủ quản” mang tính quan liêu của Nhà nước đối với ngành công nghiệp điện; đồng thời làm giảm tính Nhà nước của các doanh nghiệp hoạt động trong ngành điện, đặt ngành công nghiệp điện vào hệ thống kinh tế thị trường, hay thị trường hoá ngành công nghiệp điện, xác lập chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường trong Tổng công ty. Tuy nhiên, về cơ bản, mô hình Tổng công ty điện lực Việt Nam đã chưa thay đổi mấy mô hình quản lý “Bộ chủ quản” và chưa thực hiện được bao nhiêu trong việc thị trường hoá ngành công nghiệp điện và kinh doanh hoá những doanh nghiệp sản xuất, cung cấp điện. Đây là điều then chốt nhất trong việc xem xét sự phát triển của ngành điện, đổi mới kinh tế trong ngành điện và là cơ sở xem xét phân phối thu nhập trong Tổng công ty điện lực Việt Nam trong thời kỳ qua.

2, Thích ứng với chế độ kinh tế xác lập trên mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu, chế độ phân phối trong Tổng công ty cũng mới dừng trong khung của chế độ phân phối của kinh tế hiện vật, kế hoạch hoá tập trung, bao cấp. Trên thực tế, phân phối thu nhập trong Tổng công ty là thực hiện đúng theo những quy định trong các Nghị định, Thông tư của Chính phủ và các Bộ liên quan như Bộ Tài chính, Bộ Thương binh và Xã hội. Tuân theo những quy định của Nhà nước, phân phối của Tổng công ty, đương nhiên không có sai sót, song là phân phối của hệ thống kế hoạch hoá tập trung, quan liêu, bao cấp, là chế độ phân phối không thích hợp với tiến trình phát triển kinh tế dựa trên hệ kinh tế thị trường và hội nhập.

3, Những vấn đề phân phối trong Tổng công ty trong mối quan hệ với sự phát triển của ngành công nghiệp điện và của chế độ kinh tế thị trường – chế độ

kinh doanh nhằm vào lợi nhuận, thì có ba vấn đề nghiêm trọng được đặt ra cần phải giải quyết: vấn đề phân phối, vấn đề phân phối thu nhập và động lực, cơ chế cần thiết cho quá trình hợp lý hoá sản xuất, kinh doanh, cho sự thay đổi, phát triển trong phương thức sản xuất nhằm vào tăng sức sản xuất, giảm chi phí sản xuất, tăng hiệu quả, đáp ứng yêu cầu của các quy luật kinh tế thị trường, vấn đề phân phối thu nhập và việc tái sản xuất sức lao động, nâng cao mức sống, phát triển nguồn nhân lực. Ba vấn đề này cần cấp bách giải quyết. Sự phân tích về chế độ kinh doanh và chế độ phân phối cho ta thấy, vấn đề này không nằm trực tiếp trong lĩnh vực phân phối thu nhập, mà ở chế độ kinh tế, cội nguồn của chế độ phân phối. Nói khác đi, vấn đề quyết định trong việc đổi mới trong phân phối thu nhập là nằm ở điểm then chốt, thay đổi cơ bản, triệt để trong chế độ kinh tế, chuyển kinh tế của ngành công nghiệp điện từ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu, phi thị trường sang kinh tế thị trường, hội nhập, ở việc kinh doanh hoá hoạt động kinh tế của Tổng công ty, biến Tổng công ty điện lực Việt Nam thành một doanh nghiệp kinh doanh theo nguyên lý của kinh tế thị trường, tức thành một doanh nghiệp đầu tư nhằm vào lợi nhuận trên cơ sở cơ chế thị trường.

## CHƯƠNG 3

### TIẾP TỤC ĐỔI MỚI VÀ HOÀN THIỆN QUAN HỆ PHÂN PHỐI THU NHẬP.

#### 3.1 BỐI CẢNH PHÁT TRIỂN CỦA SẢN XUẤT – KINH DOANH ĐIỆN VÀ SỰ CẦN THIẾT TIẾP TỤC ĐỔI MỚI KINH TẾ TRONG SẢN XUẤT – KINH DOANH ĐIỆN.

##### 3.1.1 Bối cảnh.

###### 1) *Bối cảnh chung của nền kinh tế*

\* Năm 2006, Việt Nam trở thành thành viên của WTO.

Thực chất đổi mới kinh tế của Việt Nam là chuyển kinh tế sang kinh tế thị trường và mở cửa, hội nhập nền kinh tế vào tiến trình phát triển hiện đại của nền kinh tế toàn cầu. Ở một ý nghĩa nhất định, đây là sự thay đổi căn bản trong hệ kinh tế của sự phát triển và thay đổi con đường, mô hình của sự phát triển.

Ta biết rằng, kinh tế thị trường hiện đại và cách mạng khoa học – công nghệ hiện đại đã tạo ra một cuộc cách mạng sâu sắc và căn bản trong lực lượng sản xuất của nhân loại, trong đó phân công lao động xã hội đã đạt tới chỗ phá vỡ cấu trúc kinh tế khép kín cổ điển của mỗi quốc gia và cấu trúc lại nền kinh tế thế giới thành một hệ thống, thành mạng sản xuất – dịch vụ toàn cầu. Trong đó, mỗi quốc gia là một khâu, một mắt xích của hệ thống chung. Đến lượt mình, mạng sản xuất – dịch vụ hiện đại toàn cầu trở thành khung khổ, nền tảng của quá trình tái sản xuất của mỗi quốc gia. Có thể nói, đó là nhân tố quyết định bao trùm đối với sự phát triển hiện đại của mỗi quốc gia. Điều này hàm nghĩa, hội nhập vào tiến trình phát triển hiện đại toàn cầu trở thành một quy luật phát triển của một quốc gia, là tất yếu để mỗi quốc gia hiện đại hoá nền kinh tế ủa mình, thích ứng với tiến trình phát triển chung của thế giới phát triển hiện đại.

Thích ứng với nền kinh tế toàn cầu là các thể chế, thiết chế kinh tế toàn cầu. WTO là một trong những thiết chế kinh tế toàn cầu quyết định, bởi vậy, trở

thành thành viên WTO, cũng tức là Việt Nam được chính thức hội nhập vào mạng sản xuất – dịch vụ toàn cầu, do đó, nền kinh tế Việt Nam được chính thức đặt vào tiến trình phát triển hiện đại toàn cầu. Có thể nói, đây là một bước ngoặt trong đổi mới kinh tế của Việt Nam và là bối cảnh bao trùm, chi phối quyết định đến phát triển kinh tế của Việt Nam nói chung và của các ngành kinh tế nói riêng, trong đó có ngành công nghiệp điện.

a) *Nền kinh tế tiến sâu vào kinh tế thị trường và được đặt vào một tiến trình tăng trưởng cao và khá bền vững.*

Trên đây ta đã xem xét về hình thái và mô hình phát triển trong thời kỳ đổi mới vừa qua. Đương nhiên, hệ quả tất yếu trong đổi mới kinh tế là đem lại cho nền kinh tế những điều kiện cần thiết để phát triển. Nét nổi bật của bối cảnh kinh tế thời kỳ đổi mới vừa qua là tăng trưởng nhanh và mở cửa hội nhập mạnh vào nền kinh tế thế giới.

**Biểu 3.1:** Những chỉ số kinh tế chủ yếu của thời kỳ đổi mới

	1986	1990	1992	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1. Tốc độ tăng trưởng %														
2. Thu nhập quốc dân/đầu người (1000 tỷ đ)	10986	131968	151782	195567	213833	23129	244596	256296	273606	292535	313247	336243	262435	392989
3. Sử dụng tổng sản phẩm										100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
GDP (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
- Tiêu dùng cuối cùng %	102,41	93,5	87,83	81,34	80,93	79,11	78,05	75,83	73,2	71,79	72,02	72,42	71,19	71,38
- Tốc độ tăng %		3,49	4,24	7,33	8,92	5,72	4,34	1,79	3,25	4,67	7,42	7,94	7,16	7,51
- Tích lũy %	15,19	15,26	17,84	27,22	28,76	28,63	30,63	28,36	26,31	31,61	33,28	34,68	35,56	36,31
- Tốc độ tăng trưởng %		24,48	21,10	17,07	9,37		12,62	0,96	10,11	11,77	11,86	11,86	10,54	10,71

*Nguồn: Tổng cục Thống kê 2000 - 2005*

Biểu trên cho ta một bức tranh toàn cảnh về thực trạng kinh tế Việt Nam sau những năm đổi mới:

Mức tăng trưởng trong những năm đổi mới là 7% và những năm gần đây trên 8%, là một mức tăng trưởng cao, ấn tượng, chỉ đứng sau Trung Quốc và thấp hơn Trung Quốc chút ít. Tăng trưởng cao dựa trên trụ cột chủ yếu là tăng tích lũy, đầu tư. Tỷ lệ tích lũy và đầu tư đạt gần 40% GDP là mức rất cao. Ta biết rằng, các nước tăng trưởng cao thần kỳ Đông Á, ở thời kỳ đạt tới sự phát triển thần kỳ, tốc độ tăng trưởng cũng chỉ trong phạm vi 7% và tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư là 30%, và theo lý thuyết cất cánh của W.Rostow, tăng trưởng 5% và mức tiết kiệm - đầu tư 15 – 20% GDP là điều kiện cơ sở của một nền kinh tế đang phát triển nằm trên đường băng cất cánh, thì riêng về chỉ số tăng trưởng và tiết kiệm - đầu tư cao của Việt Nam như thời gian vừa qua, hoàn toàn có thể nói, Việt Nam đang ở trong thời kỳ chuẩn bị cất cánh.

b) *Tăng trưởng cao của nền kinh tế Việt Nam có cơ sở của mình là một sự chuyển biến khá lớn về cơ cấu kinh tế.* Đến lượt mình, sự chuyển biến của cơ cấu kinh tế thể hiện rõ nét sự thay đổi trong nội dung vật chất của tiến trình kinh tế. Có thể nói, sự chuyển biến trong cơ cấu kinh tế là một nét đặc trưng nổi bật của tiến trình kinh tế trong thời kỳ đổi mới vừa qua. Trên đây là cơ cấu giá trị của các ngành, đúng ra là ba khu vực cơ bản hợp thành nền kinh tế. Mặc dù cơ cấu giá trị chưa thể hiện hết toàn bộ thực chất của sự chuyển biến trong nội dung của nền kinh tế, song qua sự chuyển biến mà biểu trên thể hiện, ta thấy đã có một sự chuyển biến rất lớn trong kết cấu kinh tế: nền kinh tế đang chuyển mạnh từ kinh tế nông nghiệp sang kinh tế công nghiệp – dịch vụ. Có thể nói, tiến trình công nghiệp – dịch vụ đang trở thành xu thế chi phối trong tiến trình kinh tế. Biểu trên cũng cho ta thấy, tốc độ tăng trưởng của công nghiệp, dịch vụ là vượt trội, lớn hơn tốc độ tăng trưởng của GDP và đương nhiên, tốc độ tăng trưởng của công nghiệp là cao hơn nhiều so với nông nghiệp. Do tăng trưởng mạnh mẽ, công nghiệp và dịch vụ đang trở thành nền tảng quyết định của nền kinh tế, và đến lượt mình, điều này khiến cho mức tăng trưởng kinh tế dần dần ít phụ thuộc vào nông nghiệp, và vai trò quyết định tăng trưởng kinh tế dần được chuyển sang lĩnh vực công nghiệp và dịch vụ.

**Biểu 3.2:** Mức độ đóng góp của các lĩnh vực kinh tế vào tăng trưởng của nền kinh tế

	2001	2002	2003	2004	ước 2005	2001 - 2002
<b>Tốc độ tăng</b>						
<b>GDP</b>	<b>6,89</b>	<b>7,08</b>	<b>7,34</b>	<b>7,79</b>	<b>8,43</b>	<b>7,51</b>
Nông – Lâm – Thủy sản	2,98	4,17	3,62	4,36	4,04	3,84
Công nghiệp – Xây dựng	1,39	9,48	10,48	10,22	10,65	10,24
Dịch vụ	6,10	6,54	6,45	7,26	8,48	6,97
<b>Đóng góp vào tăng trưởng GDP theo điểm phần trăm</b>						
<b>GDP</b>	<b>6,89</b>	<b>7,08</b>	<b>7,34</b>	<b>7,79</b>	<b>8,43</b>	<b>7,51</b>
Nông – Lâm – Thủy sản	0,69	0,93	0,79	0,92	0,82	0,83
Công nghiệp – Xây dựng	3,68	3,47	3,92	3,93	4,19	3,84
Dịch vụ	2,52	2,68	2,63	2,94	3,42	2,84
<b>Đóng góp vào tăng trưởng GDP theo tỷ lệ %</b>						
<b>GDP</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>
Nông – Lâm – Thủy sản	10,07	13,02	10,76	11,80	9,78	11,12
Công nghiệp – Xây dựng	53,39	48,95	53,37	50,48	49,71	51,18
Dịch vụ	36,54	37,85	35,86	37,72	40,52	37,70

*Nguồn: Tổng cục Thống kê.*

Sự phân tích về sự chuyển biến trong cấu trúc của nền kinh tế cho ta thấy, nền kinh tế Việt Nam trong thời kỳ vừa qua, một mặt, được đặt trong tiến trình chuyển sang kinh tế thị trường, mặt khác, nền kinh tế đang trong quá trình đẩy mạnh công nghiệp hoá.

c) *Nền kinh tế đang trong quá trình mở cửa và hội nhập sâu vào nền kinh tế toàn cầu.* Qua tỷ lệ xuất nhập khẩu, ta thấy nền kinh tế có độ mở cửa ngày một

lớn và tăng trưởng của nền kinh tế gắn liền với chiến lược định hướng thương mại quốc tế. Đổi mới vừa qua đã phá vỡ thế khép kín và nền kinh tế đã thực sự được mở cửa, hội nhập ngày càng sâu vào tiến trình phát triển hiện đại của nền kinh tế toàn cầu. Cũng cần nhận thấy rằng nhập khẩu trong các năm vừa qua là nhập siêu và nhập khẩu phần chủ yếu là nhập khẩu tư liệu sản xuất, hay đầu vào. Đây là nét thể hiện nền kinh tế đang trong quá trình chuyển biến sâu trong phương thức sản xuất và trong kết cấu kinh tế. Xuất khẩu có vai trò tạo tăng trưởng kinh tế và tạo ra nguồn thu nhập cho rộng khắp công nghệ, nhưng nhập khẩu mới chính là khâu quyết định đến sự thay đổi trong kết cấu sản xuất và trong phương thức sản xuất, đồng thời nó cũng chứng tỏ nhu cầu thay đổi mạnh mẽ như thế nào trong nội dung vật chất của tiến trình kinh tế. Nó thể hiện mặt cầu lớn và là động lực thúc đẩy nền kinh tế tìm kiếm vốn để mở rộng sức sản xuất của nền kinh tế. Trong quan hệ mở cửa hội nhập, điều đáng nhấn mạnh chính là nền kinh tế đã hội nhập vào thị trường vốn thế giới. Các nguồn vốn đầu tư nước ngoài tăng mạnh trong các năm qua thể hiện chiều sâu của nền kinh tế hội nhập vào tiến trình phát triển hiện đại của nền kinh tế toàn cầu. Vốn ODA có ý nghĩa tạo nguồn vốn lớn cho việc hình thành và phát triển hạ tầng hiện đại của nền kinh tế; trong khi đó, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, ở một ý nghĩa nhất định, là cách nhập khẩu, hay di chuyển trọn gói phương thức sản xuất thị trường – công nghiệp hiện đại của nền kinh tế toàn cầu. Trên thực tế thì các doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài là những doanh nghiệp của nền kinh tế thị trường phát triển hiện đại của thế giới và bởi vậy, việc tăng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, ở một ý nghĩa nhất định, là xác lập, mở rộng, phát triển phương thức sản xuất hiện đại trong nền kinh tế. Đồng thời các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài là những doanh nghiệp sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ xuất khẩu, bởi vậy, tăng cường phát triển khu vực sản xuất kinh doanh có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đồng nghĩa với thúc đẩy tiến trình hướng vào xuất khẩu. Có thể nói, FDI là cách thức thúc đẩy thị trường hoá, hiện đại hoá nền kinh tế và thúc đẩy quá trình hội nhập sâu của nền kinh tế vào tiến trình phát triển hiện đại của nền kinh tế toàn cầu.

## ***2) Sự thăng tiến, phát triển mạnh của ngành điện Việt Nam.***

Điện là nguồn năng lượng, đặc trưng và quyết định của nền kinh tế – xã hội công nghiệp hiện đại. Bởi vậy, đặt trong bối cảnh đẩy nhanh công nghiệp hoá, hiện đại hoá, sản xuất điện của Việt Nam đã có một sự phát triển mạnh mẽ, xét cả về lượng và chất.

***Biểu 3.3:*** Nhu cầu công suất các nhà máy cần đưa vào vận hành giai đoạn 2005-2010

*Đơn vị: GW*

Số TT	Miền	Năm					
		2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Miền Bắc	165	455	528	2.169	1.682	2.407
2	Miền Trung	23	130	384	1.254	1.166	1.540
3	Miền Nam	1.480	480	2.100	815	2.547	1.951
	Toàn quốc	1.668	1.065	3.012	4.238	5.395	5.898

*Nguồn: Tổng công ty điện lực Việt Nam.*

Biểu trên cho ta thấy tốc độ tăng trưởng của điện là vượt trội. Là năng lượng đặc thù và quyết định, điện là yếu tố kỹ thuật quyết định, là lực lượng sản xuất nền tảng của nền sản xuất công nghiệp và hậu công nghiệp, đồng thời là phương tiện, nhờ đó truyền tải những thành tựu phát triển rộng khắp trong xã hội. Có thể nói, không có một yếu tố kỹ thuật nào có vai trò cách mạng đối với phương thức sản xuất và cách mạng trong xã hội bằng điện. Cũng vì vậy, V.Lênin đã phát biểu: Chủ nghĩa cộng sản là chính quyền Xô Viết cộng với điện khí hoá. Ở một ý nghĩa nhất định, công nghiệp hoá, đô thị hoá và nói chung chuyển xã hội từ xã hội nông thôn sang xã hội công nghiệp phát triển là điện khí hoá. Cũng do chức



năng và vị trí đặc biệt trong sự phát triển kinh tế – xã hội như vậy, Đảng và Nhà nước Việt Nam đã nắm lấy ngành điện và tập trung đầu tư phát triển ngành điện suốt nửa thế kỷ qua. Vô luận thế nào thì trong sự phát triển chung của nền kinh tế – xã hội Việt Nam trong nửa thế kỷ qua, việc tạo lập và phát triển mạnh mẽ của ngành điện lực là thành tựu nổi bật, đáng ghi nhận nhất: Nó hình thành xương sống của nền kinh tế và xã hội hiện đại.

Đương nhiên, trong bối cảnh phát triển mới, phát triển trên cơ sở hội nhập toàn diện vào tiến trình phát triển hiện đại của nền kinh tế toàn cầu và trước một cú cất cánh của nền kinh tế vào bầu trời của tiến trình phát triển hiện đại, nhu cầu về điện năng cũng tăng lên một cách đột biến cả về lượng và về chất. Theo tính toán của ngành điện lực Việt Nam, trong thời kỳ từ nay đến 2020, nhu cầu về điện tăng lên gấp hơn 4 lần so với thời kỳ vừa qua, tức là phải sản xuất được 250 tỷ Kwh năm 2020 so với 60 tỷ Kwh năm 2006, và để đáp ứng được yêu cầu về điện của nền kinh tế, ngành điện lực Việt Nam cũng dự kiến một kế hoạch phát triển sản xuất và cung cấp điện như sau:

**Biểu 3.4:** Lưới điện truyền tải dự kiến xây dựng.

Số TT		Cấp điện áp (kV)	2000-2005	2006-2010	2000-2010
1	Chiều dài đường dây (km)	500	+2.001	+400	+2.401
		220	+2.630	+2.544	+5.174
		110	+5.555	+1.394	+6.949
2	Tổng dung lượng (MVA)	500	+5.250	+3.300	+8.550
		220	+7.349	+7.689	+15.128
		110	+7.476	+7.111	+14.587

*Nguồn: Tổng công ty điện lực Việt Nam.*

**Biểu 3.5:** Kế hoạch phát triển hệ thống lưới phân phối điện đến 2010.

STT		2000- 2005	2006- 2010	2000- 2010
1	Chiều dài đường dây trung thế (km)	+45.080	+47.536	+92.616
2	Chiều dài đường dây hạ thế (km)	+95.890	+94.208	+190.098
3	Vốn yêu cầu (tỷ USD)	2,215	2,656	4,871

*Nguồn: Tổng công ty điện lực Việt Nam.*

Số liệu hai biểu trên cho ta thấy, tốc độ dự tính về công suất sản xuất điện là rất lớn, trong vòng 4 năm, từ 2006 – 2010, tăng lên 5 lần, bình quân 1 năm tăng 134%. Một tốc độ tăng phi mã. Ngoài ra, ngành điện còn phát triển đồng bộ các nguồn điện bảo đảm cung cấp điện cho các hộ sử dụng. Thích ứng về lưới truyền tải điện cũng sẽ tăng lên với tốc độ rất cao. Đặc biệt phát triển mạnh lưới điện 220 – 550 KV nhằm nâng cao độ an toàn trong cung cấp điện và giảm tổn thất điện năng trên lưới truyền tải, đồng thời bảo đảm huy động thuận lợi các nguồn điện trong 2 chế độ vận hành khác biệt giữa mùa khô và mùa nước. Ngoài ra, phát triển lưới điện 110 KV thành mạng điện khu vực nhằm cung cấp trực tiếp cho phụ tải.

Những dự tính phát triển nguồn điện và truyền tải phân phối điện nêu trên cho thấy: Trong giai đoạn phát triển tới, ngành điện sẽ có bước phát triển đột phá. Chỉ 5 năm thôi, nguồn cung cấp điện năng sẽ được tạo ra bằng 3,5 lần tổng công suất các nhà máy điện trong những năm trước đó cộng lại. *Việc dự tính sự phát triển có tính đột biến này của ngành điện là xuất phát từ yêu cầu phát triển nhảy vọt của nền kinh tế và tăng trưởng nhanh của ngành điện có thể xem là bởi*

*cảnh đặc trưng của sự chuyển biến, phát triển ngành điện Việt Nam trong giai đoạn phát triển tới.*

Điều làm thành bối cảnh đặc thù trong đó ngành điện của Việt Nam phát triển là:

*a*, Ngành điện phát triển về cơ bản là do khu vực doanh nghiệp Nhà nước mà cụ thể là Tổng công ty Điện lực Việt Nam đảm nhiệm. *b*, Trong những năm gần đây, điện năng có vốn đầu tư nước ngoài bắt đầu đầu tư vào ngành công nghiệp điện, nhưng hãy còn ít, mới chiếm trên 20% sản lượng điện cả nước. Đây là dấu hiệu tốt, chứng tỏ ngành công nghiệp điện bước đầu hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu và đây là một nhân tố đặc biệt quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển của công nghiệp điện Việt Nam. *c*, Mặc dù nền kinh tế đã chuyển sang kinh tế thị trường với những bước tiến khá lớn, song hoạt động của sản xuất và phân phối điện vẫn cơ bản diễn ra trong cơ chế kế hoạch hoá tập trung với quan hệ xin – cho, phát – giao nộp, bao cấp, hoạch toán thực thanh – thực chi. Việc chuyển mô hình “Bộ chủ quản” đối với ngành điện sang mô hình Tổng công ty, mặc dù là một cách doanh nghiệp hoá, thị trường hoá việc sản xuất – kinh doanh điện, song mới dừng ở hình thức, vì thực chất, Tổng công ty cũng là một khâu trung gian, qua đó hình thành chủ quản mới thay cho mô hình “Bộ chủ quản” trước đây mà thôi. Nói khác đi, thực chất sản xuất – kinh doanh của Tổng công ty vẫn đặt trong khung cơ chế tập trung, hành chính – quan liêu – bao cấp, do đó sản xuất – kinh doanh của Tổng công ty chưa được đặt trong cơ chế thị trường và vận hành theo cơ chế thị trường.

### **3.1.2. Sự cần thiết tiếp tục đổi mới căn bản kinh tế của ngành điện.**

Sự phát triển của giai đoạn mới, giai đoạn đẩy mạnh CNH, HĐH đất nước và hội nhập sâu vào nền kinh tế toàn cầu đã đẩy nhu cầu về điện tăng lên một cách đột biến, làm cho năng lực của ngành công nghiệp điện tụt hậu xa so với nhu cầu phát triển của nền kinh tế – xã hội. Đến lượt mình, trạng thái thiếu hụt điện trở thành nguy cơ to lớn cản trở đối với sự phát triển của nền kinh tế – xã hội. Sức sản xuất và hiệu quả thấp của ngành điện đem lại hệ quả hai mặt: *Một*

*mặt*, làm giảm căn bản sức cạnh tranh của ngành điện, và *mặt khác*, là một phần chi phí tất yếu ngày một tăng trong mọi lĩnh vực sản xuất, kinh doanh và sinh hoạt của xã hội, giá cao của sản phẩm điện sẽ tăng chi phí của mọi ngành, mọi lĩnh vực sản xuất kinh doanh và sinh hoạt xã hội lên, khiến cho hiệu quả kinh tế xã hội chung của nền kinh tế giảm xuống. Đương nhiên, giá cả cao của hạ tầng dịch vụ, trong đó có điện lực là một cản trở cho sự phát triển kinh tế nói chung và của việc thu hút đầu tư của nước ngoài nói riêng.

Từ ba khía cạnh trên ta thấy, để cho điện lực, với tính cách là một lực lượng sản xuất, một nền tảng kỹ thuật của nền kinh tế và một yếu tố chi phí tất yếu ngày càng tăng lên của nền kinh tế, phát triển mạnh mẽ, trở thành một nhân tố năng suất tổng hợp quyết định, *việc tiếp tục đổi mới kinh tế, hình thành một hệ thống quan hệ sản xuất với cơ chế và những thể chế kinh tế thích ứng làm thành hình thái thích hợp cho điện lực phát triển trở nên cần thiết và cấp bách.*

Có quan niệm cho rằng, thực trạng thiếu điện hiện nay là do sự phát triển quá nhanh của nền kinh tế. Quan niệm này không sai song không có ý nghĩa gì đối với việc tìm giải pháp khắc phục trạng thái thiếu điện nghiêm trọng, triền miên? Thật vậy, nếu coi đó là nguyên nhân, vậy liệu có thể giải quyết vấn đề thiếu điện bằng cách giảm sự phát triển của nền kinh tế và xã hội, khiến cho cung – cầu về điện trở nên cân bằng? Dĩ nhiên là không. Trong nền kinh tế thị trường, cầu tăng lên vượt cung trở thành động lực phát triển kinh tế. Trong kinh doanh, nhà kinh doanh sợ nhất trạng thái hàng hoá ế ẩm, vì cung vượt quá cầu. Điều này hàm nghĩa, trạng thái cầu về điện vượt cung về điện là bối cảnh cực tốt cho ngành công nghiệp điện phát triển đột biến. Vậy nguyên nhân căn bản của trạng thái thiếu điện là ở đâu? *Chính là ở hình thái kinh tế của sự phát triển của ngành công nghiệp điện.* Chương I và II đã phân tích, thực trạng chậm đổi mới, đổi mới không triệt để trong việc thị trường hoá ngành điện và kinh doanh hoá theo cơ chế thị trường của các doanh nghiệp điện đã khiến cho điện lực với tính cách là một lực lượng sản xuất, một nền tảng kỹ thuật quyết định, mặc dù được ưu tiên về cơ chế, về vốn song đã không tiến kịp với yêu cầu phát triển của nền kinh tế. Bởi vậy, để ngành công nghiệp điện phát triển thích ứng với tiến trình

phát triển mang tính đột biến, nhảy vọt của nền kinh tế và xã hội, đẩy mạnh CNH, HĐH và hội nhập sâu vào nền kinh tế toàn cầu, việc tiếp tục đổi mới theo hướng triệt để thị trường hoá ngành công nghiệp điện, kinh doanh hoá theo cơ chế thị trường của các doanh nghiệp ngành công nghiệp điện mà ở đây là EVN trở nên cấp bách.

Quan hệ phân phối thu nhập có một ý nghĩa đặc biệt trong quá trình tái sản xuất. Trong nền kinh tế thị trường, một mặt, quan hệ phân phối được quyết định bởi hệ kinh tế thị trường, mặt khác, quan hệ phân phối thu nhập lại cấu thành một khâu, một nội dung cơ bản của bản thân hệ kinh tế thị trường. Là hình thái qua đó các chủ thể kinh tế thực hiện về mặt kinh tế quyền sở hữu của mình, vì vậy, quan hệ phân phối, quy luật phân phối lập thành động lực của quá trình phát triển và khâu tái sản xuất ra các điều kiện tất yếu cho quá trình kinh tế tiếp diễn một cách liên tục. Tuy nhiên, trong hình thái kinh tế Nhà nước và trong mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung, vì vậy, phân phối thu nhập nói chung và phân phối thu nhập cho cá nhân nói riêng, về cơ bản là không trên nguyên lý của kinh tế thị trường. Nói khác đi, phân phối ở đây là mang bản chất của mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung phi thị trường. Đương nhiên, dưới sự chi phối của kinh tế mang nặng tính chất hiện vật, Nhà nước và chỉ huy, hoạt động kinh tế của Tổng công ty chưa mang định dạng là hoạt động kinh doanh theo nguyên lý kinh tế thị trường nên phân phối thu nhập mang nặng tính chất hành chính, quan liêu, bao cấp, bảo đảm xã hội và bình quân.

Ở đây, có những nhận xét quan trọng:

*a*, phân phối thu nhập đã không phản ánh được yêu cầu của toàn nền kinh tế đang chuyển sang kinh tế thị trường, do đó hoạt động kinh tế đang trở thành các hoạt động kinh doanh nhằm vào giá trị nhất là tăng không ngừng giá trị lên và trong đó mọi yếu tố của hoạt động kinh tế đều mang hình thái hàng hoá. Đến lượt mình, điều này đã khiến cho phân phối chưa trở thành một yếu tố hữu cơ trong nội sinh của quá trình kinh doanh, hay nói khác đi, phân phối bị tách rời khỏi toàn bộ dây chuyền của quá trình tái sản xuất, tách rời với toàn bộ quá trình

kinh doanh. Trong sự tách rời này, phân phối trở thành một yếu tố phụ thuộc, thụ động và điều quan trọng, không trở thành động lực kinh tế.

**b,** Điều cần nhấn mạnh là, một khi phân phối thu nhập nói chung và phân phối thu nhập cho cá nhân nói riêng tách rời với hoạt động kinh doanh, thì những thao tác định mức trong nội bộ Tổng công ty về cơ bản không có ý nghĩa đối với việc tổ chức quá trình lao động cụ thể hơn là với việc phân phối. Thật vậy, quỹ lương, một mặt, được căn cứ vào khối lượng công việc và định mức, từ đây xác định được lượng lao động biên chế cần thiết, và mặt khác, căn cứ vào thang lương có tính chất hành chính áp dụng cho các loại lao động khác nhau. Cũng trên cơ sở xác định quỹ lương này, quay lại phân phối thu nhập, thực chất là trả lương cho lao động. Nói khác đi, phân phối thu nhập ở đây mới dừng ở quan hệ tổ chức – kỹ thuật.

**c,** Điều quyết định của phương thức phân phối này ở chỗ, phương thức sản xuất kinh doanh mang nặng tính chất hành chính – quan liêu, hay chưa thực sự diễn ra trên hệ kinh tế thị trường, trong đó lao động, yếu tố đầu vào quyết định, chưa phải là hàng hoá và thị trường hàng hoá sức lao động về cơ bản chưa hình thành, do vậy, lao động trong hoạt động sản xuất – kinh doanh của Tổng công ty về cơ bản chưa theo nguyên lý cung cầu trên thị trường. Ở đây, yếu tố lao động vận động theo cơ chế hành chính, người lao động được xem như nhân viên biên chế Nhà nước và Nhà nước có trách nhiệm bảo đảm việc làm, thu nhập và các phúc lợi xã hội cho người lao động suốt đời.

## 3.2. TIẾP TỤC ĐỔI MỚI KINH TẾ TRONG NGÀNH CÔNG NGHIỆP ĐIỆN.

### 3.2.1. Đổi mới tư duy kinh tế:

Trong tiến trình kinh tế của thời kỳ đổi mới vừa qua, dưới sự thúc đẩy của kinh tế thị trường và của quá trình hội nhập, tăng trưởng kinh tế đã tăng lên một cách nhanh chóng: 7 – 8%/năm. Tốc độ tăng trưởng kinh tế và thu nhập nhanh đã tạo ra một áp lực cực lớn đối với điện năng. Ta đã biết, điện năng là một

nguồn năng lượng đặc thù và trở thành nền tảng kỹ thuật của sự phát triển của công nghiệp hiện đại cũng như tiêu dùng của xã hội phát triển. Điều này hàm nghĩa, nếu điện năng kém và thiếu sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến phát triển kinh tế và xã hội. Người ta đã tính ra, nếu thiếu điện 1 ngày, nền sản xuất xã hội sẽ bị tổn thất gần 1000 tỷ đồng. Đương nhiên, các hoạt động trong đời sống xã hội nếu thiếu điện sẽ bị ngưng trệ. Điều này đã dẫn tới một luận đề: phải có điện với bất kỳ giá nào cho nền kinh tế. Luận đề này hàm hai ý: *Một là*, vấn đề không phải là hiệu quả trực tiếp trong ngành điện, do đó của các đơn vị sản xuất – kinh doanh điện, mà là hiệu quả của toàn nền sản xuất xã hội. *Hai là*, vì điện là nền tảng kỹ thuật của toàn nền sản xuất xã hội, vì vậy Nhà nước phải nắm lấy ngành công nghiệp điện, coi như mộ đỉnh cho chỉ huy và thông qua sản xuất – kinh doanh điện, Nhà nước điều tiết nền sản xuất. Ở một ý nghĩa nhất định, luận đề này có quan hệ mật thiết, hay có nguồn gốc từ mô hình kinh tế kế hoạch hoá, tập trung phi thị trường. Tính chất hiện vật, tự cung – tự cấp phi thị trường của mô hình kinh tế cũ đã khiến cho người ta xem nhẹ hiệu quả kinh tế của một hoạt động sản xuất – kinh doanh cụ thể, và cũng chính tính chất hiện vật và tập trung của mô hình kinh tế cũ khiến người ta có quan niệm có thể nắm những ngành sản xuất mang tính chất quyết định hay là “đỉnh cao chỉ huy” là có thể thông qua đó điều tiết được nền sản xuất.

Có thể nói, tư duy kinh tế hiện vật, kinh tế tập trung, Nhà nước đã khiến cho ngành công nghiệp điện vốn là dạng năng lượng quyết định và là nền tảng kỹ thuật chi phối toàn nền sản xuất trở thành đối tượng Nhà nước cần nắm lấy và đặt nó vào cơ chế quản lý hành chính tập trung – quan liêu. Đến lượt mình, khi đã đặt trong cơ chế quản lý kế hoạch hoá tập trung quan liêu, ngành điện năng được nhìn nhận là ngành sản xuất và cung cấp điện năng cho nền kinh tế và xã hội, hay nói khác đi, nhiệm vụ chính trị của nó là sản xuất và cung cấp điện năng cho hoạt động kinh tế và hoạt động xã hội. Ở đây, điện năng được xét là một lực lượng sản xuất, một yếu tố kỹ thuật của các quá trình sản xuất và của sinh hoạt xã hội. Điều này hàm nghĩa, đời sống kinh tế của hoạt động sản xuất và cung cấp điện đã bị xem nhẹ, hay thực ra, ngành điện lực, với tính chất là một lực lượng

sản xuất đặc thù của nền sản xuất lớn hiện đại, một nền tảng kỹ thuật quyết định của tiến trình kinh tế phát triển đã thiếu một đời sống kinh tế thích ứng.

Ta biết rằng, trong bất kỳ hình thái kinh tế nào, thặng dư và do đó tích lũy là nhân tố kinh tế quyết định cho sức sống hay sự phát triển của bất kỳ lực lượng sản xuất nào. Tùy vào trình độ phát triển của lực lượng sản xuất mà thặng dư và tích lũy được sản xuất ra thích ứng, do đó, lực lượng sản xuất có được một đời sống kinh tế tất yếu cho sự phát triển của mình. Điện năng là một lực lượng sản xuất đặc thù của tiến trình công nghiệp hiện đại, đồng thời là nhân tố công nghệ quyết định của sự phát triển sức sản xuất của nền sản xuất xã hội hiện đại. Đây là một điều hiển nhiên. Việc Nhà nước nắm lấy điện lực và giành cho nó một cơ chế mang tính hành chính, tập trung và quan liêu, trong tư duy là giành cho điện lực một sự ưu đãi và luận đề: sản xuất đủ điện cho nền kinh tế và xã hội với mọi giá, xét cho cùng là đề cao, nhấn mạnh vị trí và tầm quan trọng của điện lực. Nhưng điều hệ trọng ở đây là, tư duy về phát triển điện lực như vậy là không thích hợp trong điều kiện kinh tế thị trường và hội nhập nền kinh tế vào tiến trình phát triển hiện đại của nền kinh tế toàn cầu.

**Một là**, việc cho rằng, vì điện năng là lực lượng sản xuất đặc thù của nền đại công nghiệp và là nền tảng kỹ thuật của nền kinh tế, vì vậy, Nhà nước phải nắm lấy, đồng thời trao cho nó nhiệm vụ chính trị bằng bất kỳ giá nào cũng phải cung cấp đủ điện cho nền kinh tế và cho sinh hoạt của xã hội, *thực chất là chính trị hoá một lĩnh vực hoạt động nòng cốt của hệ thống sản xuất đại công nghiệp*. Thực ra, đây là luận đề cơ bản của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung mang tính chất chỉ huy, phi thị trường của mô hình cũ. Đương nhiên, khi chuyển sang kinh tế thị trường và hội nhập, luận đề này đã không còn thích hợp, do đó, tư duy dùng một ngành, một lĩnh vực nào để điều tiết và chỉ huy nền kinh tế là trái với nguyên lý của hệ kinh tế thị trường hiện đại.

**Hai là**, bất kỳ một lực lượng sản xuất nào cũng có một đời sống kinh tế của mình, đồng thời có một hình thái và cơ chế kinh tế thích ứng để đời sống kinh tế đó vận động. Điều này hàm nghĩa, để cho lực lượng sản xuất phát triển, vấn đề



cốt lõi và quyết định chính là đời sống kinh tế của lực lượng sản xuất đó, do đó ở hình thái và cơ chế kinh tế thích hợp để cho đời sống kinh tế đó phát triển. Trong hệ kinh tế thị trường, đời sống kinh tế của lực lượng sản xuất nói chung và của điện lực nói riêng đó là giá trị của nó tăng lên không ngừng.

Giá trị tăng lên không ngừng có biểu hiện cơ bản của mình là giá trị thặng dư được sản xuất ra và tăng lên không ngừng. Giá trị thặng dư được sản xuất ra và tăng lên không ngừng giả định: *i*, Vốn đầu tư (tức tư bản) được duy trì và tái sản xuất ra không ngừng trên cơ sở một sức sản xuất lớn và tăng lên không ngừng. Sức sản xuất này được quyết định, *một mặt*, bởi trình độ của kỹ thuật, bởi trình độ quản trị và quản lý quá trình sản xuất, rốt cuộc bởi năng suất các yếu tố tổng hợp (TFP). *Mặt khác*, quy mô giá trị thặng dư được sản xuất ra, cũng như, việc thay đổi trong công nghệ, trong quá trình hợp lý hoá sản xuất, đòi hỏi phải tăng thêm đầu tư tư bản, tức là có tư bản phụ thêm. Ở đây ta thấy có một vòng xoáy tròn ốc của thặng dư => tích lũy và tích lũy => thặng dư. Trong vòng xoáy tròn ốc của thặng dư – tích lũy và tích lũy – thặng dư đó là sự gia tăng hay phát triển cả về lượng lẫn về chất của lực lượng sản xuất, hay của sức sản xuất. Có thể nói, trong tiến trình công nghiệp, lực lượng sản xuất, mà ở đây là điện lực, có đời sống kinh tế của mình là sự vận động của giá trị, hay của quá trình tăng lên của giá trị, của sự vận động không ngừng của việc sản xuất ra thặng dư và tăng không ngừng thặng dư lên. Trong vòng xoáy thặng dư – tích lũy, sự thăng tiến và phát triển của lực lượng sản xuất trở thành một nhân tố nội sinh của quá trình tăng không ngừng của sức sản xuất của tư bản, của vốn.

*ii*, Nhưng vòng xoáy tròn ốc của giá trị thặng dư và tích lũy, xét cho cùng là sự vận động của tư bản, hay vốn đầu tư trong hệ kinh tế thị trường. Ở đây có hai điều then chốt: a, Hệ kinh tế thị trường là hệ thống quan hệ tất yếu của sự vận động phát triển của lực lượng sản xuất công nghiệp nói chung và của điện lực nói riêng. b, Vòng xoáy thặng dư – tích lũy với tính cách là đời sống kinh tế của lực lượng sản xuất công nghiệp, của điện lực chính là nội dung, hay thực chất của quá trình sản xuất và cung cấp điện năng cho toàn nền kinh tế – xã hội trong nền

kinh tế thị trường. Trong nền kinh tế thị trường, *quá trình sản xuất và nói chung của mọi hoạt động kinh tế là mang hình thái kinh doanh, tức quá trình đầu tư vốn (tư bản) vào một lĩnh vực nào đó nhằm tăng không ngừng giá trị của tư bản (vốn) lên. Trong quá trình này, lực lượng sản xuất, mà ở đây là điện năng, được sản xuất ra và cung cấp cho toàn nền sản xuất xã hội. Có thể nói, lợi nhuận là động lực kinh tế của việc tăng không ngừng lực lượng sản xuất, mà ở đây là điện năng; cơ chế thị trường là cơ chế trong đó điện năng được sản xuất và được cung cấp cho nền sản xuất xã hội và kinh doanh, đó là phương thức kinh tế trong việc sản xuất và cung cấp điện năng.*

Một vấn đề đặt ra ở đây là, vậy nhiệm vụ chính trị của việc sản xuất và cung cấp điện năng, hay của ngành điện lực là gì? Ta hãy so sánh giữa hai phương thức, phương thức kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu và phương thức kinh tế thị trường. Phương thức kinh tế kế hoạch hóa tập trung, quan liêu và kinh tế Nhà nước xác định mục tiêu, do đó, nhiệm vụ chính trị của ngành điện, hay lĩnh vực sản xuất và cung cấp điện là đảm bảo đủ điện với bất kỳ giá nào cho nền kinh tế – xã hội. Ta đã thấy, do vị trí và chức năng đặc biệt của điện năng trong hệ thống sản xuất công nghiệp: lực lượng sản xuất đặc thù của tiến trình công nghiệp và nền tảng kỹ thuật của nền đại công nghiệp, do đó là nhân tố quyết định đối với sự phát triển của toàn nền kinh tế và phát triển xã hội, vì thế Nhà nước phải nắm lấy ngành điện và thông qua ngành điện điều tiết và thúc đẩy sự phát triển kinh tế và phát triển xã hội. Đến lượt mình, điều này khiến cho điện năng, từ là một yếu tố kinh tế – kỹ thuật chuyển thành một yếu tố chính trị đặc biệt. Ở một ý nghĩa nhất định, ở đây, điện năng đã được chính trị hoá. Đến lượt mình, với tính cách là một yếu tố chính trị, điện năng đã vượt khỏi khung kinh tế thị trường và được đặt trong một khung chính trị – hành chính, quan liêu: sản xuất và cung cấp điện được đảm bảo bởi những nguồn lực của Nhà nước, vận hành theo cơ chế thực thanh – thực chi, hay cơ chế bao cấp và tổng quát hơn, cơ chế phi kinh tế – sản xuất và cung cấp điện với bất kỳ giá nào, miễn là có đủ điện cho nền kinh tế – xã hội. Để thăng tiến, điện năng cần có những nguồn lực

từ bên ngoài, mà ở đây là từ Nhà nước và theo vận động mệnh lệnh của Nhà nước. Đương nhiên, với cơ chế bao cấp, điện năng, một lực lượng sản xuất quyết định đã không có cơ chế kinh tế và đời sống kinh tế nội sinh để tự sinh thành, tự thăng tiến và phát triển. Như chương II ta đã thấy, cơ chế này sẽ hình thành một vòng xoáy: để thăng tiến, cần nhiều nguồn vốn bao cấp bổ sung từ Nhà nước => kém hiệu quả, trì trệ hơn => cần nhiều vốn hơn. Ngoài tính kém hiệu quả, trì trệ, cơ chế bao cấp và quan liêu còn chứa đựng những khả năng phát sinh hệ lụy trong quản lý và phân phối: thất thoát, lãng phí, tham nhũng và kém công bằng.

Như vậy, Nhà nước hoá và chính trị hoá một lực lượng sản xuất, mà ở đây là điện năng, không phải là phương thức thích hợp cho phát triển điện năng. Thiếu một cơ chế kinh tế tự điều chỉnh, tự vận động, điện năng đã thiếu đi một đời sống kinh tế để tự thăng tiến, tự phát triển. Trái lại, trong hệ kinh tế thị trường, điện năng với tính cách là một lĩnh vực đầu tư kinh doanh, và bản thân điện năng vận động trong phương thức kinh doanh, phương thức trong đó điện năng vận động trong vòng xoáy không ngừng của thặng dư – tích lũy, điện năng vận động trong áp lực cung cầu và cơ chế thị trường. Dưới sự thúc đẩy của cơ chế thị trường, của quy luật giá trị và quy luật lợi nhuận, phương thức sản xuất điện năng luôn được đổi mới, được hiện đại hoá, do đó luôn có khả năng đáp ứng được nhu cầu về điện của nền kinh tế – xã hội và với xu hướng hạ thấp chi phí, do đó, với giá rẻ. Ở đây, trong cơ chế thị trường, điện năng với tính cách một lực lượng sản xuất đã có đời sống kinh tế của mình: đó là giá trị vốn đầu tư cho điện năng vận động và tái sản xuất mở rộng không ngừng. Có thể nói, trong đời sống giá trị tăng không ngừng, điện được sản xuất và cung cấp cho xã hội với một sức sản xuất và hiệu quả ngày một cao, do đó, giá cả có thể ngày một rẻ.

Như vậy, thay cơ chế bao cấp và chỉ huy mang tính áp đặt của mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung bằng cơ chế thị trường, thay việc Nhà nước lấy ngành điện, tổ chức sản xuất và cung cấp điện theo mô hình kế hoạch hoá tập trung bằng việc để cho cơ chế thị trường quyết định chủ thể kinh doanh thích hợp, do đó xác lập phương thức kinh doanh cho việc sản xuất và cung cấp điện là một tất yếu kinh tế.

Như vậy, vấn đề đổi mới ngành điện, do đó đổi mới trong phân phối thu nhập là được quyết định bởi việc chuyển từ tư duy chính trị, tư duy kế hoạch hoá tập trung Nhà nước, sang tư duy kinh tế thị trường, xem ngành điện là một lĩnh vực kinh tế – kỹ thuật đơn thuần, và để ngành điện phát triển, nó cần được đặt hoàn toàn trên cơ sở hệ kinh tế thị trường, và hoạt động của ngành điện phải được tiến hành theo phương thức kinh doanh của hệ kinh tế thị trường. Có thể nói chuyển hẳn hoạt động sản xuất – cung cấp điện sang kinh tế thị trường và kinh doanh hoá ngành điện một cách nhất quán và triệt để đó là con đường tất yếu, hợp quy luật để phát triển ngành điện.

### **3.2.2. Đổi mới trong hệ thống kinh tế nhằm chuyển công nghiệp điện từ hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung – quan liêu sang hệ kinh tế thị trường, chuyển hoạt động sản xuất – cung cấp điện thành một hoạt động kinh doanh theo nguyên lý thị trường.**

#### ***3.2.2.1 Giải tính chất Nhà nước trong hoạt động sản xuất – cung cấp điện: Cổ phần hoá các doanh nghiệp điện của nhà nước.***

Điểm mấu chốt của việc lưu giữ lâu hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu trong ngành điện chính là ngành điện trong quá trình đổi mới, về cơ bản, vẫn là thuộc kinh tế Nhà nước. Ở đây, Nhà nước quyết định từ đầu toàn bộ sự hoạt động và phát triển của ngành điện đến hoạt động kinh doanh, tức Nhà nước vừa là chủ sở hữu vừa là chủ thể kinh doanh. Ở một ý nghĩa nhất định, hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu được duy trì, về cơ bản là được quyết định bởi tính đồng nhất giữa chủ sở hữu và chủ kinh doanh của Nhà nước, và cũng chính điều này đem lại cho Nhà nước một sự lạc hậu trong chức năng của mình. Ở đây, ta cần phân tích một chút. Trên kia ta đã thấy, một mặt, cho rằng do ngành điện có ý nghĩa và vai trò quyết định trong tiến trình phát triển công nghiệp và nói chung kinh tế, vì thế, để thúc đẩy sự phát triển kinh tế, Nhà nước cần phải nắm lấy ngành điện, mặt khác, do vai trò và ý nghĩa quyết định của ngành điện, vì thế, ngành điện là một “đỉnh cao của sự chỉ huy”, cho nên để điều khiển, định hướng cho sự phát triển, Nhà nước cần phải nắm “đỉnh cao chỉ huy” là ngành

điện. Nhưng đây là tư duy của nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu. Để giải tính chất Nhà nước trong hoạt động sản xuất – cung cấp điện, ta cần hiểu chức năng mới của Nhà nước trong một nền kinh tế thị trường hiện đại.

Trong nền kinh tế thị trường với khuôn mẫu hiện đại, cấu trúc của hệ kinh tế thị trường đã thay đổi. Sự thay đổi mang tính quyết định chính là trên cơ sở một trình độ xã hội hoá cao của kinh tế thị trường đã xuất hiện chức năng mới của Nhà nước, chức năng hiệu quả, ổn định và công bằng và nói chung chức năng phát triển. Thực hiện chức năng phát triển, Nhà nước được cấu trúc thành *chủ thể kinh tế công* trong việc cung cấp hàng hoá và dịch vụ công, đồng thời là người điều tiết nền kinh tế. Trong chức năng mới này, Nhà nước không phải là người thay, lại càng không phải là người phủ định kinh tế tư nhân và hệ kinh tế thị trường, trái lại, Nhà nước trong chức năng kinh tế là một cấu phần của hệ kinh tế thị trường hiện đại, do đó hoạt động theo quy luật và cơ chế kinh tế thị trường, đồng thời là người hỗ trợ, yểm trợ để cho thị trường hoạt động tốt trong việc phân bổ các nguồn lực, và nói chung, để hệ thống kinh tế thị trường hoạt động tốt. Điều này hàm nghĩa, chức năng phát triển của Nhà nước được thể hiện qua chức năng quản lý, quản trị nền kinh tế chứ không phải chức năng kinh doanh. Nếu Nhà nước với tính cách là chủ thể kinh tế thì đó là chủ thể kinh tế công, trên cương vị là chủ sở hữu các nguồn lực công của nền kinh tế, là chủ đầu tư phát triển các hạ tầng chung cho sự phát triển của toàn nền kinh tế. Điều then chốt để hiểu chức năng phát triển ở khía cạnh chủ thể kinh tế của Nhà nước chính là sự phân biệt phạm trù sở hữu và phạm trù kinh doanh.

Sở hữu bao hàm quyền chiếm hữu và quyền sử dụng, và về mặt kinh tế là việc thực hiện quyền sở hữu đó, tức nhận được giá cả của các đối tượng sở hữu đó. Còn kinh doanh, là quá trình làm cho giá trị của vốn đầu tư (tư bản) sinh lời, hay sản xuất ra lợi nhuận. Do bản chất chủ thể kinh tế công quy định, Nhà nước không phải là người thích hợp nhất đối với hoạt động kinh doanh. Bởi vậy, Nhà nước kinh doanh thông qua các doanh nghiệp Nhà nước thường kém hiệu quả. Mặt khác, một điều không kém phần hệ trọng là, do không có một chủ thể cụ thể, vì vậy, trong doanh nghiệp, Nhà nước, một đơn vị kinh tế công, quan hệ tư

vẫn có thể phát sinh, đặc biệt trong hệ kinh tế thị trường, quan hệ tư có thể phát sinh mạnh và diễn ra quá trình biến công thành tư, làm yếu quan hệ công, kinh tế công. Đây là một quá trình khó ngăn chặn. Nó không những làm suy yếu kinh tế công, điều quan trọng hơn, làm tổn thương hệ thống kinh tế, phá vỡ nguyên lý ngang giá, do đó, phá vỡ cơ chế kinh tế thị trường.

Như vậy, trong nền kinh tế thị trường với khuôn mẫu hiện đại, Nhà nước về cơ bản không thực hiện chức năng kinh doanh. Chức năng kinh doanh, đó là chức năng của kinh tế tư nhân. Là chủ thể kinh tế công, Nhà nước là người cung cấp hàng hoá và dịch vụ công: đó là thể chế, dịch vụ hành chính, an ninh, an sinh xã hội, một phần dịch vụ giáo dục, y tế, môi trường và những hạ tầng chung của nền sản xuất xã hội. Ở một ý nghĩa nhất định, về bản chất kinh tế, tức xét về sản xuất và tiêu dùng, thì trong nền kinh tế thị trường, điện không phải là hàng hoá công. Việc Nhà nước nắm ngành điện, thực hiện việc sản xuất và cung cấp điện là xuất phát từ góc độ chính trị. Một mặt, coi điện năng là lực lượng sản xuất quyết định, là nền tảng của CNXH, và hơn nữa là một đỉnh cao chỉ huy, vì thế, Nhà nước phải nắm lấy trong quan hệ với việc điều khiển nền kinh tế. Mặt khác, việc sản xuất và phân phối điện đòi hỏi vốn đầu tư lớn, vượt khỏi quy mô tập trung kinh tế của tư nhân ở thời kỳ đầu phát triển, vì vậy, để khởi phát quá trình phát triển, đặt ngay nền kinh tế vào đường ray của đại công nghiệp, Nhà nước, với tính cách là chủ thể kinh tế công, người nắm những nguồn vốn tập trung lớn, hơn nữa là người hoạch định chiến lược và người thực hiện sự phát triển, mặc nhiên trở thành nhà đầu tư, đồng thời là nhà sản xuất và cung cấp điện. Đến lượt mình, điện do chủ thể kinh tế công sản xuất và cung cấp, đã khiến cho điện mang hình thái là hàng hoá - dịch vụ công.

Một khi là hàng hoá - dịch vụ công và được đặt trong hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu, việc sản xuất và cung cấp điện ở một chừng mực lớn được đặt ra ngoài hệ kinh tế thị trường, và không phải là hoạt động kinh doanh theo các nguyên tắc kinh tế thị trường. Một điều cũng không kém phần quan trọng là khi ngành điện đã được xác định là hàng hoá công và do Nhà nước nắm, trong thực tiễn cùng với sự phát triển, quy mô ngành điện ngày càng lớn và quan

trọng, thì không những sự phát triển của nền kinh tế nói chung là xoay quanh ngành điện, mà kinh tế Nhà nước, đặc biệt thu nhập kinh tế của Nhà nước từ ngành điện càng trở nên lớn dần lên. Đến lượt mình, điều này cho người ta một quan niệm, Nhà nước không nắm ngành điện nữa, kinh tế Nhà nước sẽ suy giảm và đặc biệt nguồn thu của Nhà nước sẽ giảm. Ở đây có những ràng buộc kinh tế theo chiều ngày một thít chặt ngành điện trong khung kinh tế Nhà nước, mà vòng xoay ngày được hình thành trên những tư duy sai lầm, và sự sai lầm ngày một tăng thêm.

Như vậy, để thị trường hoá, kinh doanh hoá ngành điện, cần phải: *i*, Tư duy lại về chức năng của Nhà nước trong cấu trúc của quá trình phát triển: Chức năng của Nhà nước là chức năng quản trị, quản lý quá trình phát triển chứ không phải là chức năng kinh doanh. Nói khác đi, Nhà nước rút lui khỏi chức năng kinh doanh, để cho sản xuất – cung cấp điện diễn ra theo quy tắc của kinh tế thị trường. Trên cơ sở của quy luật và cơ chế thị trường trong việc kinh doanh điện sẽ quy định chủ thể kinh doanh thích hợp với hàng hoá - dịch vụ điện; *ii*, Tư duy lại về hàng hoá - dịch vụ điện, trả lại tính chất thông thường của hàng hoá - dịch vụ điện: Điện là hàng hoá - dịch vụ thông thường, do đó tất cả các chủ thể kinh tế đều có thể đầu tư kinh doanh, miễn là trên nguyên tắc của hệ kinh tế thị trường và những quy định của pháp luật.

Việc giải Nhà nước hoá ngành công nghiệp điện và giảm việc kinh doanh điện của Nhà nước liên quan đến vấn đề: *a*, Ai là người thay thế Nhà nước kinh doanh; *b*, Giải như thế nào?

*Trước hết*, ta thấy rằng, việc Nhà nước nắm ngành điện và kinh doanh ngành điện có hai nguồn gốc, nguồn gốc tư duy và nguồn gốc lịch sử. Về tư duy, như trên đã thấy, đó là tư duy của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, phi thị trường, tư duy chính trị trong việc Nhà nước cần nắm những “đỉnh cao chỉ huy”, những nhân tố thuộc nền tảng kỹ thuật, do đó nền tảng phát triển kinh tế và tư duy không chính xác về điện là hàng hoá công. Những tư duy này khiến cho Nhà nước trong chức năng phát triển đã nắm lấy ngành điện và hơn nữa, trực tiếp kinh

doanh ngành điện thông qua việc lập và phát triển các doanh nghiệp Nhà nước của ngành điện. Điều này hàm nghĩa, khi tư duy phát triển được thay đổi, thì rào cản trong việc chuyển kinh doanh điện khỏi Nhà nước đã được gỡ bỏ.

Trên thực tế, nếu đặt toàn bộ quá trình sản xuất – cung cấp điện trên nền tảng kinh tế thị trường và do đó trong điều kiện một môi trường kinh doanh bình đẳng, thì cơ chế thị trường sẽ tự động biến việc sản xuất – cung cấp điện thành một quá trình kinh doanh và cũng chính cơ chế thị trường sẽ cơ cấu lại các chủ thể kinh tế trong việc kinh doanh điện, tức quyết định một vấn đề cơ bản của kinh tế – vấn đề ai là người sản xuất. Chủ thể kinh doanh điện khi đó chính là người có phương thức sản xuất tốt nhất, phản ứng và đáp ứng tốt nhất yêu cầu của các quy luật kinh tế thị trường, và bởi vậy là người sản xuất – kinh doanh điện có sức sản xuất và hiệu quả cao nhất, người thắng trong sự cạnh tranh bình đẳng trong cơ chế thị trường. Về mặt lịch sử, không những điện, mà về cơ bản toàn bộ nền kinh tế trước 1986, tức trước đổi mới, là kinh tế Nhà nước với hai hình thức, kinh tế toàn dân và kinh tế tập thể HTX. Điện là lực lượng sản xuất quyết định và được xem là cơ sở kỹ thuật của nền sản xuất lớn XHCN, vì thế, được Nhà nước nắm, hơn nữa là lĩnh vực được ưu tiên hàng đầu. Khi đổi mới kinh tế, thì các lĩnh vực sản xuất nhỏ, gắn liền với hoạt động kinh doanh của hộ gia đình được tư nhân hoá mạnh như nông nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, tiểu thương và ở lĩnh vực công nghiệp lớn thì đó là công nghiệp nhẹ. Điện là lĩnh vực công nghiệp nặng then chốt, vì thế Nhà nước vẫn tiếp tục nắm. Những mặt khác, xét về kinh tế, sản xuất và cung cấp điện đòi hỏi vốn đầu tư lớn, khi đổi mới, tư nhân trong nước còn quá nhỏ, không đủ sức để tiến hành sản xuất và cung cấp điện, đồng thời, trình độ hội nhập kinh tế còn thấp, chưa có chủ đầu tư nước ngoài đầu tư kinh doanh sản xuất và cung cấp điện. Chính những điều này khiến cho việc sản xuất và cung cấp điện cho Nhà nước tiếp tục nắm trở nên cần thiết. Nhưng giờ đây, sau 20 năm đổi mới, bối cảnh phát triển đã hoàn toàn thay đổi, việc giải tính chất Nhà nước của ngành điện được đặt ra và trở nên cần thiết.

Như trên, ta đã thấy, việc giải tính chất Nhà nước trong việc sản xuất – cung cấp điện chính là:



*i*, Yêu cầu tăng sức sản xuất, tăng hiệu quả trong sản xuất – cung cấp điện, do đó, tăng sức cạnh tranh, hình thành đời sống kinh tế tất yếu mạnh mẽ cho điện năng với tính cách là một lực lượng sản xuất then chốt, một cơ sở kỹ thuật đặc thù của tiến trình phát triển hiện đại, trên nền tảng của hệ kinh tế thị trường và của quá trình hội nhập. Có thể nói, thị trường hoá, kinh doanh hoá ngành điện cũng có nghĩa là quá trình đa dạng hoá chủ thể kinh doanh của ngành điện.

*ii*, Đa dạng hoá chủ thể kinh doanh, mà nét căn bản là chuyển quốc doanh sang dân doanh, không chỉ thị trường hoá, kinh doanh hoá ngành điện, mà còn là cách thức tăng các nguồn lực kinh tế cho ngành điện phát triển, đồng thời đặt việc sản xuất điện tiếp cận và hội nhập vào tiến trình phát triển hiện đại của nền kinh tế toàn cầu. Đương nhiên, nếu Nhà nước nắm ngành điện và trực tiếp kinh doanh điện năng thì sẽ phải đối mặt với vấn đề vốn đầu tư:

*a*, Ta biết rằng, vốn đầu tư trong ngành điện là rất lớn và tăng với tốc độ khá nhanh trong quan hệ với sự bùng phát trong kinh tế. Nếu chỉ với vốn ngân sách Nhà nước, thì trong khi tập trung đầu tư cho ngành điện sẽ phải giảm đầu tư cho các lĩnh vực khác. Để có vốn đầu tư cho ngành điện, tất Nhà nước phải qua con đường đi vay, vay dân và vay nước ngoài. Trong mối quan hệ với mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu và sản xuất – cung cấp điện với bất kỳ giá nào, việc vay vốn, đặc biệt vay vốn nước ngoài chứa đựng nguy cơ nợ nần. Đương nhiên, cùng với vòng xoáy để có điện cần trong vốn đầu tư song sản xuất kém hiệu quả, đòi hỏi phải tăng vốn bổ sung nhiều hơn, sẽ tạo ra vòng xoáy nợ nần ngày càng chồng chất. Có thể nói, hiệu quả thấp, nợ nần chồng chất là một nguy cơ kinh tế nội tại hình thành nên vật cản tệ nhất cho sự phát triển của ngành điện. Điều này hàm nghĩa, giải tính Nhà nước trong sản xuất – cung cấp điện, đa dạng hoá chủ thể kinh doanh điện, dân doanh hoá ngành điện là cách tốt nhất giải tình trạng kém hiệu quả và vòng xoáy nợ nần.

*b*, Trong điều kiện nền kinh tế toàn cầu đang được thiết lập, hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu thực chất là hội nhập vào mạng sản xuất – dịch vụ toàn cầu và hội nhập vào tiến trình phát triển hiện đại toàn cầu. Trong điều kiện này, nền

kinh tế được tái sản xuất trên mạng sản xuất – dịch vụ toàn cầu và với tiến trình phát triển hiện đại toàn cầu. Ở đây, nền kinh tế không chỉ xâm nhập vào nhau qua kênh thương mại, mà về cơ bản là qua kênh đầu tư. Qua kênh đầu tư, đặc biệt là đầu tư trực tiếp (FDI) trong các nền kinh tế sẽ xuất hiện các chủ thể kinh doanh trực tiếp nước ngoài sẽ đem vào nền kinh tế hai yếu tố quyết định: vốn và phương thức sản xuất hiện đại. Đương nhiên, hai yếu tố này đem lại hệ quả hiển nhiên là tăng trưởng và tăng năng suất các yếu tố tổng hợp (FTP) và thúc đẩy định hướng xuất khẩu của nền kinh tế. Cũng đương nhiên, sự xuất hiện của các chủ thể kinh doanh trực tiếp nước ngoài trong khi thúc đẩy quá trình thay đổi trong phương thức sản xuất, cấu trúc lại nền kinh tế, nó đã đồng thời cũng tạo ra sức ép cạnh tranh lên các chủ thể kinh doanh trong nước.

Đứng trên lập trường của hệ kinh tế thị trường, sức ép cạnh tranh không phải là nguy cơ mà là cơ hội, bởi vì thực chất cạnh tranh ở đây là cạnh tranh giữa các phương thức sản xuất, giữa các trình độ phát triển và trên cơ sở ngang giá, hay bình đẳng của cơ chế thị trường. Sự cạnh tranh này đòi hỏi các doanh nghiệp phải thích ứng và đáp ứng được các yêu cầu của cơ chế và quy luật kinh tế thị trường. Để thích ứng và đáp ứng được yêu cầu của cơ chế và các quy luật kinh tế thị trường, các doanh nghiệp, một mặt, phải là các tế bào của hệ kinh tế thị trường, tức nó được cơ cấu theo các nguyên lý của kinh tế thị trường, và mặt khác, nhờ đó nó trở thành có khả năng tự điều chỉnh, năng động và luôn đổi mới thích ứng với yêu cầu của kinh tế thị trường. Ở đây, sức ép cạnh tranh không phải là những thách đố tạo thành những cản trở, mà là những thúc đẩy nội tại cho các doanh nghiệp được đặt vào một quá trình đổi mới không ngừng trong phương thức sản xuất, trong kết cấu kinh tế, do đó tăng không ngừng sức sản xuất, hiệu quả. Có thể nói trong hệ kinh tế thị trường không có chỗ cho những doanh nghiệp bảo thủ, trì trệ, lỗi thời, lạc hậu. Lỗi thời, lạc hậu đồng nghĩa với việc tự đào thải. Những doanh nghiệp nào không đổi mới, không thích ứng, thích hợp tất sẽ bị đào thải ra khỏi hệ thống kinh doanh. Ở một ý nghĩa nhất định, cạnh tranh và đào thải của cơ chế thị trường là phương thức tất yếu của sự phát triển. Qua

cạnh tranh, đào thải, cơ thể của nền kinh tế luôn được cấu tạo bởi những tế bào, những doanh nghiệp có sức sản xuất mạnh.

Như vậy, việc xuất hiện các chủ thể kinh doanh đầu tư trực tiếp nước ngoài sẽ thúc đẩy mạnh mẽ và nhanh chóng sự hình thành phương thức sản xuất mới với sự ra đời những doanh nghiệp thích ứng, thích hợp với hệ kinh tế thị trường, đồng thời sẽ làm mất đi cũng mạnh mẽ, quyết liệt những doanh nghiệp lỗi thời, lạc hậu, không thích ứng và thích hợp với tiến trình kinh tế thị trường. Cái mất là cái không còn thích hợp, lỗi thời, kém năng suất, kém hiệu quả, đó là cái đáng mất trong hoạt động kinh tế và cái mất đó diễn ra dưới sự tác động, quy định khách quan của các quy luật kinh tế thị trường, và là một phần tất yếu trong quy luật phát triển.

Như vậy, trong bối cảnh, một mặt, nền kinh tế chuyển mạnh sang giai đoạn phát triển mới, giai đoạn hội nhập sâu và mạnh mẽ vào tiến trình phát triển hiện đại của nền kinh tế toàn cầu, đồng thời những lực lượng kinh tế ngoài quốc doanh, kể cả kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài đã trở nên mạnh mẽ, có khả năng tham gia vào quá trình sản xuất và cung cấp điện, thì việc các lực lượng kinh tế ngoài Nhà nước đầu tư vào ngành điện và kinh doanh điện trở thành một tất yếu. Trong thực tế, những năm gần đây, quá trình này đã diễn ra và kinh tế ngoài quốc doanh đã kinh doanh điện chiếm trên 20% tổng sản lượng điện của cả nước. Mặt khác, cùng với tiến trình chuyển mạnh nền kinh tế sang kinh tế phát triển, chức năng quản lý sự phát triển của Nhà nước ngày một tăng và ngày càng có một ý nghĩa quyết định. Có thể nói, tính hiệu quả, ổn định và công bằng của nền kinh tế ngày một phụ thuộc vào năng lực quản lý sự phát triển của Nhà nước. *Điều này hàm nghĩa, một sự phân vai trong vở kịch của sự phát triển đã ngày một trở nên rõ ràng, quy luật về tính chuyên môn hoá, chuyên nghiệp của các chức năng trong các bộ phận cấu thành cơ cấu của sự phát triển đã bắt đầu tác động ngày một mạnh mẽ.*

Thích ứng với quy luật phát triển, trong điều kiện hiện nay, Nhà nước cần phải nhất quán trên hệ kinh tế thị trường hiện đại và hội nhập, đồng thời bắt đầu

rút lui dần khỏi chức năng kinh doanh, rời bỏ vị trí là người sản xuất, trên cơ sở đó, tập trung vào chức năng kinh tế công và chức năng quản lý sự phát triển. Chỉ như vậy Nhà nước mới có thể trở thành trụ cột và động lực quyết định, hơn nữa là người dẫn dắt sự phát triển. Nếu chỉ quanh quẩn trong chức năng kinh doanh, chèn ép, ngáng trở lực lượng kinh doanh ngoài quốc doanh, trong khi thiếu năng lực chuyên nghiệp của nhà quản lý sự phát triển và người cung cấp hàng hoá, dịch vụ công, thì dù cố gấn cho Nhà nước những vai trò và trọng trách lớn lao gì đi nữa thì trên thực tế, không đảm trách đúng chức năng trong cơ cấu phát triển, Nhà nước sẽ trở thành vật cản trở sự phát triển.

*Thứ hai*, cổ phần hoá doanh nghiệp Nhà nước, mà ở đây là cổ phần hoá Tổng công ty Điện lực.

Sự phân tích ở chương II cho ta thấy, việc thành lập Tổng công ty Điện lực Việt Nam nằm trong mục tiêu thị trường hoá các doanh nghiệp Nhà nước trong ngành điện, nhờ đó hình thành một lực lượng kinh tế Nhà nước mạnh trong ngành điện, nhờ đó đủ sức sản xuất và cung cấp điện cho nền kinh tế. Nhưng trong hình thức doanh nghiệp Nhà nước và duy trì hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu, Tổng công ty Điện lực Việt Nam chưa thực sự là một doanh nghiệp của hệ kinh tế thị trường và hoạt động sản xuất – cung cấp điện chưa đúng với định dạng một hoạt động kinh doanh của hệ kinh tế thị trường. Bởi vậy, để giải tính Nhà nước trong việc sản xuất – cung cấp điện và chuyển sản xuất – cung cấp điện sang hoạt động kinh doanh của nền kinh tế thị trường thì việc đa dạng hoá chủ thể kinh doanh, đồng thời bản thân các doanh nghiệp Nhà nước thuộc Tổng công ty Điện lực cũng thay đổi cấu trúc chủ thể và thay đổi phương thức hoạt động kinh tế là một tất yếu. Cổ phần hoá đương nhiên là *một* giải pháp cần thiết. Cổ phần hoá là quá trình chuyển doanh nghiệp từ một chủ sở hữu thành doanh nghiệp nhiều chủ sở hữu, do đó là một dạng của quá trình xác lập kinh tế cổ phần.

Cổ phần hoá doanh nghiệp Nhà nước, mà ở đây là Tổng công ty Điện lực Việt Nam, có những điều nhấn mạnh sau:

*i*, Nếu Nhà nước là một chủ sở hữu kinh tế chung trong kinh tế Nhà nước, thì các doanh nghiệp Nhà nước ở những dạng thức khác nhau, song chủ thể kinh tế, hay chủ sở hữu vẫn chỉ là một, đó là Nhà nước. Bởi vậy, trong trường hợp công ty được thành lập bởi các cổ đông là các doanh nghiệp Nhà nước khác nhau, thì xét về hình thức, thì dù từng xí nghiệp Nhà nước đều có tư cách pháp nhân, do đó là một doanh nghiệp độc lập tự chủ trên thị trường, song xét về sở hữu, thì chúng đều thuộc sở hữu Nhà nước, và chủ thể kinh tế chung vẫn là Nhà nước. Cũng có thể nói khác đi, phép cộng của các doanh nghiệp Nhà nước trong một Tổng công ty, hay công ty cổ phần thì tổng của nó vẫn không thay đổi - đó là doanh nghiệp Nhà nước. Ở đây, công ty được thành lập mà kinh tế cổ phần lại chưa thực sự được xác lập. Bởi vậy, cổ phần hoá với tính cách là giải pháp giải tính Nhà nước trong kinh doanh và thị trường hoá hoạt động kinh tế của sản xuất – cung cấp điện, hay kinh doanh hoá hoạt động sản xuất – cung cấp điện, thì việc cổ phần hoá có hàm nghĩa tư nhân hoá, hay chuyển dần thành công ty cổ phần trong đó các cổ đông là các chủ thể kinh tế tư nhân sẽ là một bộ phận tất yếu, nòng cốt.

*ii*, Cổ phần hoá là hình thức, đồng thời là những bước cần thiết để giải tính Nhà nước trong kinh doanh ngành điện. Nói khác đi, việc giải tính Nhà nước trong kinh doanh ngành điện không phải là một việc làm tức thời. Trên đây ta đã thấy, sự hình thành những lực lượng kinh tế ngoài Nhà nước đủ sức nắm và kinh doanh ngành điện là một quá trình, bởi vậy, trong quá trình sinh thành, phát triển những lực lượng kinh tế ngoài Nhà nước đủ sức nắm và kinh doanh ngành điện, Nhà nước đương nhiên vẫn cần phải tham gia kinh doanh ngành điện, nhưng để giảm tính Nhà nước trong kinh doanh điện và đặt dần việc sản xuất – cung cấp điện vào quá trình kinh doanh theo cơ chế thị trường, thì công ty cổ phần hỗn hợp là thích hợp trong việc kết hợp giữa Nhà nước và tư nhân trong việc kinh doanh ngành điện. Có thể nói, về cơ bản, công ty cổ phần hỗn hợp hai chủ thể Nhà nước và tư nhân là cách thức chuyển giao chức năng kinh doanh từ Nhà nước sang tư nhân một cách mềm dẻo và hiệu quả. Nó tránh được những tổn thương không cần thiết trong quá trình chuyển giao.

*iii*, Cổ phần hoá doanh nghiệp Nhà nước trong lĩnh vực sản xuất – cung cấp điện có quan hệ với việc chuyển giao chức năng kinh doanh nhằm thị trường hoá, kinh doanh hoá sản xuất – cung cấp điện là cách thức tăng cường vai trò quyết định của Nhà nước trong phát triển kinh tế và tăng sức sản xuất, hiệu quả của ngành điện nói riêng và của nền kinh tế nói chung. Điều này hàm nghĩa, một mặt, cổ phần hoá phải sớm tiến hành một cách thực chất, triệt để, mặt khác, thực hiện việc chuyển giao chức năng, trong đó Nhà nước rút dần khỏi chức năng kinh doanh và tăng cường chức năng quản lý, quản trị, dẫn dắt sự phát triển.

### ***3.2.2.2. Thương phẩm hoá ngành công nghiệp điện và kinh doanh hoá việc sản xuất và cung cấp điện trong công ty điện lực.***

Đây là một nội dung quyết định trong toàn bộ quá trình tiếp tục đổi mới kinh tế trong ngành điện lực. Nền tảng để điện trở thành một hàng hoá thực sự và hoạt động kinh tế trong sản xuất và cung cấp điện mang hình thái kinh doanh thì hệ kinh tế thị trường phải được xác lập và chi phối toàn bộ hoạt động của nền kinh tế. Đây là điều kiện cần, nhưng chưa đủ. Điều kiện đủ để thị trường hoá, kinh doanh hoá ngành công nghiệp điện gồm những nội dung sau:

***Một là***, trên cơ sở cổ phần hoá, Tổng công ty Điện lực không còn là một doanh nghiệp Nhà nước mà là doanh nghiệp đa sở hữu hay của nhiều chủ thể kinh tế khác nhau. Trong điều kiện này, hoạt động của Tổng công ty Điện lực Việt Nam là theo luật doanh nghiệp và chịu sự chi phối của cơ chế thị trường. Giờ đây, hoạt động kinh doanh của Tổng công ty sẽ tách khỏi quan hệ bao cấp về vốn và những quan hệ lệ thuộc kinh tế mang tính cấp phát – xin cho. Điều này có nghĩa, Tổng công ty cũng như các doanh nghiệp khác của nền kinh tế thị trường chịu trách nhiệm về toàn bộ sự hoạt động kinh doanh trong công ty. Điều này thực chất là xác định tính tự chủ của Tổng công ty là một chủ thể kinh tế độc lập và nó tự chủ trong hoạt động kinh doanh.

***Hai là***, cơ sở của toàn bộ tính tự chủ kinh doanh của Tổng công ty chính là hoạt động kinh doanh của công ty được đặt trên cơ chế thị trường. Ở đây, cơ chế thị trường hàm nghĩa: *i*, *Điện năng là một hàng hoá và giá cả điện năng là do thị*

*trường quyết định; ii*, Hoạt động kinh doanh của công ty điện lực diễn ra trong sự cạnh tranh của cơ chế thị trường. Cạnh tranh trên thị trường, đó là quá trình Tổng công ty quyết định đầu tư như thế nào, tổ chức quá trình kinh doanh với phương thức sản xuất gì và phản ứng với thị trường ra sao để giảm chi phí, tăng chất lượng sản phẩm, dịch vụ và tăng lợi nhuận lên. Ở đây, cơ chế thị trường là cái quyết định sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và cho ai. Đương nhiên, một khi giá cả và toàn bộ hoạt động kinh doanh diễn ra trên cơ sở cơ chế thị trường, thì Tổng công ty Điện lực không những được giải thoát khỏi quan hệ hành chính, bao cấp, mệnh lệnh cũ, hoạt động kinh doanh trở nên năng động trên cơ sở thường xuyên thay đổi trong phương thức sản xuất, trong kết cấu thích ứng và phù hợp với yêu cầu của kinh tế thị trường, do vậy, sức sản xuất và hiệu quả có khả năng cao, giá cả điện năng giảm, mà còn giải thoát khỏi áp lực xã hội cho rằng Tổng công ty Điện lực thường xuyên thay đổi giá cả một cách áp đặt và độc quyền cao, mà thực ra, giá cả điện năng là thấp nếu so với chi phí sản xuất.

Như vậy, cổ phần hoá là cách thức làm cho doanh nghiệp điện thích ứng, phù hợp với kinh tế thị trường, nhưng mấu chốt là chuyển hoạt động sản xuất – cung cấp điện sang phương thức kinh doanh theo các nguyên tắc thị trường. Nếu chỉ dừng ở việc chuyển đổi hình thức doanh nghiệp thì rất có thể rơi vào trạng thái “bình mới rượu cũ”, vỏ là công ty mà nội dung kinh tế là sản xuất – cung cấp điện theo quan hệ bao cấp, do đó điện với tính cách là một lực lượng sản xuất nòng cốt vẫn không có một đời sống kinh tế tự tăng lên một cách mạnh mẽ.

**Thứ ba**, việc kinh doanh trong điều kiện hiện đại cần được thực hiện, đúng ra là phải thực hiện theo hệ thống hoạch toán đầy đủ: **a**, Tính đủ chi phí về tài nguyên. Chẳng hạn nhà máy thủy điện hay các công trình hạ tầng như đường dây, các trạm biến áp v.v... đất làm thành bể nước, đập và nhà máy, giá trị nước với tính cách là một tư liệu sản xuất trong phát điện phải có giá và phải tính vào chi phí sản xuất. Hình thái chi phí sản xuất, trong quá trình tái sản xuất, hình thành nên quỹ tái đầu tư phát triển. **b**, Những tổn thất về môi trường phải được định giá, được chiết khấu vào giá trị mới tạo ra trong quan hệ với việc hình thành quỹ bảo vệ môi trường. Hệ thống hoạch toán đầy đủ này có hai tác dụng, một

mặt, hình thành quỹ tái phân phối lại và bảo vệ môi trường, và mặt khác, hình thành áp lực để hoạt động kinh doanh buộc phải tính đến việc sử dụng hợp lý, tiết kiệm tài nguyên và bảo vệ tốt môi trường.

**Bốn là**, chuyển sang kinh doanh theo cơ chế thị trường khác căn bản với sản xuất – cung cấp điện trong kinh tế bao cấp ở chỗ sức lao động là hàng hoá. Ở đây, kinh doanh không chỉ phản ứng với thị trường vốn, thị trường tư liệu sản xuất, thị trường hàng hoá thông thường mà còn phản ứng với thị trường hàng hoá sức lao động. Giờ đây, thị trường sức lao động là cái quyết định giá cả sức lao động và quyết định việc thu hút lao động từ thị trường và đẩy lao động từ quá trình sản xuất – kinh doanh ra thị trường. Đến lượt mình, điều này quyết định: *i*, Kinh doanh của doanh nghiệp là chịu sự chi phối của thị trường lao động. Để kinh doanh có hiệu quả, một điều quyết định chính là sự phản ứng thích ứng và phù hợp với thị trường lao động. Nói khác đi, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp một mặt là được quyết định hợp lý ở việc thu hút và sa thải lao động, mặt khác, dưới áp lực của thị trường lao động, buộc doanh nghiệp phải sử dụng hợp lý và tiết kiệm lao động, đồng thời thường xuyên thay đổi trong phương thức sản xuất, tức trong kỹ thuật, công nghệ sản xuất và tổ chức khoa học lao động. *ii*, Thể chế về lao động cần được thiết lập thích ứng với thị trường lao động để doanh nghiệp sử dụng hợp lý, tiết kiệm lao động, đồng thời bảo vệ được lợi ích cho người lao động. Ở đây, ta có hai nhận xét: *a*, Kinh doanh, một mặt, yêu cầu giải được chế độ lao động biên chế thành nhân viên Nhà nước cứng nhắc, mặt khác, hình thành nên cơ sở cho việc doanh nghiệp thực hiện kinh doanh theo các nguyên lý thị trường. *b*, Lao động là một nội dung cơ bản của quá trình sản xuất – cung cấp điện, nhưng trong cơ chế bao cấp của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu, lao động đã bị tách một cách hình thức khỏi đời sống kinh tế của sản xuất – cung cấp điện và được quyết định một cách hành chính ngoài quá trình sản xuất – kinh doanh. Nhưng trên cơ sở cơ chế thị trường, việc thu hút lao động và sa thải lao động theo cơ chế thị trường và yêu cầu nâng cao hiệu quả kinh doanh đã làm cho việc sử dụng lao động trở thành một nhân tố kinh tế nội sinh của quá trình kinh doanh. Có thể nói, doanh nghiệp tự chủ quyết định vấn



đề lao động theo cơ chế thị trường, tổ chức, hợp lý hoá quá trình lao động nhằm tiết kiệm lao động, tăng sức sản xuất của lao động trong quan hệ với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh và tăng lợi nhuận lên là một điều thay đổi và khác biệt cơ bản về quản trị lao động trong điều kiện bao cấp trước đây.

*Năm là*, thực chất kinh doanh là đầu tư vốn và làm cho vốn sinh lời, hay sản xuất ra lợi nhuận với mức ngày càng cao. Điều này hàm nghĩa, để kinh doanh, Tổng công ty Điện lực với tính cách là một công ty cổ phần của nền kinh tế thị trường, đương nhiên là chủ thể tự chủ của vốn. Trong khung khổ công ty cổ phần, vốn được quản trị bởi Hội đồng quản trị. Ở đây, vốn của công ty là vốn cổ phần do cổ đông đóng góp và vốn vay qua kênh tín dụng ngân hàng. Trong cấu trúc chủ thể của Tổng công ty, Nhà nước là một cổ đông bình đẳng như các cổ đông khác, còn vốn của Nhà nước cũng mang hình thức cổ phần, đồng thời với việc chi phối và sử dụng vốn như thế nào được quyết định bởi luật doanh nghiệp và cơ chế thị trường.

Trên đây là những nội dung quyết định để xác lập phương thức kinh doanh trong ngành điện.

### ***3.2.2.3. Tách việc thực hiện những chính sách xã hội ra khỏi hoạt động kinh doanh điện trong các doanh nghiệp điện.***

Chính sách xã hội là một trong những thành tố quan trọng của chính sách Nhà nước. Trong nền kinh tế thị trường có nhiều chính sách xã hội được giải quyết thông qua các quan hệ kinh tế và cơ chế kinh tế, hoặc có những chính sách kinh tế – xã hội.

Trong hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung trước đây, nền kinh tế về cơ bản là kinh tế Nhà nước và nền kinh tế được tổ chức dưới hình thức các doanh nghiệp Nhà nước hoặc nửa Nhà nước. Trong điều kiện này, các chính sách xã hội và công tác xã hội được diễn ra và thực hiện bởi chính các doanh nghiệp. Điều này hàm nghĩa, các doanh nghiệp không đơn thuần là các tổ chức kinh tế, mà là các đơn vị kinh tế – xã hội. Có thể nói, doanh nghiệp là một xã hội thu nhỏ, và xã hội là phép cộng của các doanh nghiệp đó. Những doanh nghiệp với tính cách là

đơn vị kinh tế – xã hội đó vừa có chức năng kinh tế, chức năng tạo ra thu nhập, đồng thời có chức năng đảm bảo xã hội. Ở đây, các quan hệ kinh tế và xã hội gắn với những thành viên của doanh nghiệp đều được doanh nghiệp giải quyết. Trong hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, đây tuồng như là một mô hình có tính hiệu quả trong việc bảo đảm xã hội. Nhưng xét kỹ, nó chẳng qua là sự tái lập lại những nét căn bản của mô hình cộng đồng nông thôn truyền thống thích ứng với trình độ phát triển thấp kém của kinh tế, khi kinh tế là kinh tế nghèo, kinh tế sinh tồn và con người chưa xác lập thành các cá nhân tự chủ.

Nhưng khi chuyển sang kinh tế thị trường, các quan hệ xã hội đã có một sự thay đổi căn bản. Trong kinh tế, quan hệ giá trị là quan hệ cơ bản và cơ chế thị trường là cơ chế quyết định những vấn đề cơ bản của nền kinh tế. Đến lượt mình, điều này khiến cho tổ hợp kinh tế – xã hội bện vào nhau trong cộng đồng bị phân rã, kinh tế và xã hội được phân ly trở thành những hoạt động có chức năng riêng. Trong khi các quan hệ lệ thuộc được thay bằng các quan hệ thị trường thì những con người với tính cách là hạt nhân của xã hội cũng chuyển từ con người phụ thuộc thành các cá nhân độc lập, tự chủ và sức lao động của họ trở thành hàng hoá. Đương nhiên, trong điều kiện này, nếu trong doanh nghiệp vẫn duy trì các quan hệ lệ thuộc, và các chức năng kinh tế và chức năng xã hội bện chặt vào nhau, ở một ý nghĩa nhất định, là duy trì một mô hình kinh tế – xã hội đã lỗi thời và không thích hợp với tiến trình kinh tế thị trường. Doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường có chức năng cơ bản xuyên suốt là kinh doanh, tức đầu tư vốn và làm cho giá trị của vốn tăng lên, hay được tái sản xuất mở rộng không ngừng theo những quy luật và cơ chế của kinh tế thị trường. Chức năng kinh doanh ở đây được tách khỏi và độc lập với chức năng bảo đảm xã hội. Cũng như bất kỳ các quá trình khác trong tiến trình kinh tế thị trường, ở đây, quy luật chuyên môn hoá phát huy tác dụng đầy đủ, và dưới tác động của quy luật chuyên môn hoá, sự độc lập của chức năng kinh doanh và chức năng bảo đảm xã hội khiến cho chúng có khả năng phát triển tốt nhất. Từ đây ta thấy rằng, để chuyển hẳn sang phương thức kinh doanh, thì cần giải tính Nhà nước của doanh nghiệp, đặt hoạt động kinh tế của doanh nghiệp trên hệ kinh tế thị trường và hoạt động theo các nguyên

tác thị trường, đồng thời giải tính bảo đảm xã hội, hay tách chức năng bảo đảm xã hội khỏi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Ta biết rằng, tạo công ăn việc làm là một vấn đề kinh tế – xã hội liên quan mật thiết với giảm nghèo và nâng cao đời sống của người lao động. Trong hệ thống kinh tế bao cấp, doanh nghiệp là doanh nghiệp Nhà nước hoặc doanh nghiệp tập thể, vì thế, doanh nghiệp cũng chính là nơi giải quyết vấn đề công ăn việc làm cho người lao động. Nói khác đi, doanh nghiệp của chế độ kinh tế bao cấp có chức năng giải quyết vấn đề việc làm. Ở một ý nghĩa nhất định, việc giải quyết công ăn việc làm như thế đã mặc nhiên xác nhận doanh nghiệp đồng thời là người thực hiện một chính sách xã hội quan trọng: chính sách công ăn việc làm. Đúng về mặt xã hội, tuồng như đây là một mô hình hợp lý và trong lúc giải quyết phát triển kinh tế, doanh nghiệp giải quyết luôn vấn đề toàn dụng lao động, tức vấn đề công ăn việc làm. Nhưng thực ra, đây là hai vấn đề khác nhau, nhất là ở cấp vi mô, cấp doanh nghiệp, hai quá trình này không phải luôn nhất trí với nhau. Để tăng hiệu quả kinh tế, việc thay đổi trong công nghệ, trong tổ chức quá trình lao động trong quan hệ với việc giảm chi phí lao động đã dẫn tới chỗ giảm nhu cầu về lao động, hay đẩy lao động ra ngoài quá trình lao động sản xuất. Đương nhiên, nếu số lao động thừa ra không được đưa ra khỏi doanh nghiệp thì mức toàn dụng lao động giảm và ảnh hưởng lớn đến hiệu quả kinh doanh. Đây là một vấn nạn, hay là vấn đề nan giải của các doanh nghiệp Nhà nước trong nền kinh tế bao cấp, và vấn nạn này trở thành nguyên nhân của trạng thái kém năng suất, kém hiệu quả của doanh nghiệp Nhà nước. Bởi vậy, chính sách về công ăn việc làm duy trì ở cấp doanh nghiệp, hay doanh nghiệp có chức năng giải quyết chính sách công ăn việc làm thực chất là duy trì vấn nạn cũ của kinh tế bao cấp. Bởi vậy, chuyển sang kinh tế thị trường, đặt doanh nghiệp vào chế độ kinh doanh theo nguyên tắc thị trường đòi hỏi phải tách chính sách tạo công ăn việc làm khỏi chức năng kinh doanh của doanh nghiệp là một sự cần thiết của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

Trong nền kinh tế thị trường hiện đại, công ăn việc làm, do đó, mức toàn dụng lao động và mức thất nghiệp là vấn đề vĩ mô, liên quan mật thiết đối với sự

vận hành của toàn nền kinh tế với tính cách là một hệ thống vĩ mô. Ở đây, mức toàn dụng lao động, do vậy, mức thất nghiệp, công ăn việc làm gắn chặt theo quan hệ trị số với tăng trưởng kinh tế, tới tổng mức đầu tư của nền kinh tế và với giá cả. Có thể nói, vấn đề công ăn việc làm là vấn đề vĩ mô, nó phụ thuộc quyết định bởi chính sách vĩ mô của nền kinh tế. Điều này hàm nghĩa, chính sách xã hội về công ăn việc làm được diễn ra trên phạm vi toàn nền kinh tế – xã hội và ở cấp vĩ mô. Vì vậy, ở cấp vi mô, doanh nghiệp không thể là người giải quyết vấn đề việc làm, không có chức năng và khả năng điều hoà thị trường lao động.

Điện năng là một năng lượng đặc thù quyết định của mọi hoạt động kinh tế và của sinh hoạt trong mọi lĩnh vực sống của xã hội. Nó không những cấu thành một bộ phận chi phí trong hoạt động kinh tế, mà cũng là một khoản chi tiêu đáng kể của mỗi gia đình. Trong cuộc sống hiện đại, phần lớn các thiết bị và tiện nghi hiện đại, cái truyền tải thành tựu phát triển đến mỗi gia đình và mỗi con người, đều phải dùng đến điện. Có thể nói, điện trở thành nền tảng của văn minh, và do vậy, để nâng cao đời sống, để “đem ánh sáng văn minh đến mọi người” thì tiền đề tiên quyết chính là mang điện đến với các gia đình. Đến lượt mình, do vai trò đặc biệt của mình, điện đã vượt khỏi chức năng kinh tế – kỹ thuật của mình và tuồng như nó có một chức năng xã hội vốn có: Để phát triển một vùng lạc hậu, để hỗ trợ một ngành sản xuất, hay một tầng lớp nghèo, dễ bị tổn thương nào đó, người ta có thể đầu tư xây dựng các hệ thống truyền tải điện và cung cấp điện cho không, hay với giá rẻ. Ở đây, thông qua cung cấp điện không theo quy tắc kinh tế thị trường, quy tắc ngang giá, người ta đã thực hiện được một chính sách xã hội. Tuồng như đã có một sự lồng ghép những chức năng khác nhau, mà ở đây là ba trong một: kỹ thuật, kinh tế và xã hội. Ở một ý nghĩa nhất định, sự lồng ghép này là biến tướng của mô hình bảo đảm xã hội của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung cũ, trong đó các quá trình kinh tế và quá trình xã hội bện vào nhau. Nhưng trong điều kiện kinh tế thị trường thì đây là một mô hình lạc hậu không thích hợp: Nó cản trở quá trình kinh doanh, đúng ra nó bóp méo quá trình kinh doanh, tệ hại hơn, làm cho kinh doanh điện biến thành một quá trình bảo đảm xã hội.

Đương nhiên, trong điều kiện của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, và ở giai đoạn đầu của quá trình đổi mới, một mặt, người dân còn người chưa có khả năng thanh toán, nhưng mặt khác, điểm quan trọng hơn là cơ chế bao cấp còn ngự trị trong ngành điện và các doanh nghiệp Nhà nước trong ngành điện chưa hoạt động theo phương thức kinh doanh, vì vậy, cùng lúc người ta cung cấp điện theo cách bao cấp là một điều khó tránh khỏi. Nhưng trong điều kiện kinh tế thị trường đã phát triển và để cho ngành điện phát triển, điện năng phải trở thành hàng hoá và được kinh doanh theo những nguyên tắc của kinh tế thị trường, thì việc bao cấp và bảo đảm xã hội qua đầu tư, qua giá như vậy, đồng nghĩa với việc cản trở quá trình thị trường hoá, kinh doanh hoá ngành điện, do đó, đồng nghĩa với việc ngăn cản sự phát triển của ngành điện. Bởi vậy, trong điều kiện mới, trước yêu cầu phát triển của ngành điện, để thị trường hoá, kinh doanh hoá điện, việc bãi bỏ việc bao cấp và thực hiện bảo đảm xã hội qua đầu tư và qua giá điện trở nên cần thiết.

Trong nền kinh tế thị trường có nhiều kênh và công cụ kinh tế để thực hiện những mục tiêu và chính sách xã hội. Chẳng hạn công cụ chiết khấu hay chuyển khoản có thể giải quyết cùng lúc việc kinh doanh điện của các doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh điện và việc hỗ trợ những người sử dụng điện. Thông qua công cụ chiết khấu và chuyển khoản, chức năng kinh doanh của các doanh nghiệp được tách khỏi chức năng bảo đảm xã hội và trở thành chức năng chuyên nghiệp của doanh nghiệp, đồng thời việc bảo đảm xã hội trong những mục đích phát triển xã hội được thực hiện. Có thể nói, tách chức năng bảo đảm xã hội ra khỏi doanh nghiệp là một sự cần thiết để thị trường hoá và kinh doanh hoá ngành điện.

### 3.3. QUAN ĐIỂM VÀ GIẢI PHÁP ĐỔI MỚI, HOÀN THIỆN CHẾ ĐỘ PHÂN PHỐI THU NHẬP CHO CÁ NHÂN TRONG EVN.

#### 3.3.1. Quan điểm:

1, Quan điểm tổng quát của việc đổi mới và hoàn thiện chế độ phân phối thu nhập trong Tổng công ty Điện lực Việt Nam là: *Chế độ phân phối thu nhập được xác lập trên cơ sở của chế độ kinh tế và là một bộ phận hợp thành chế độ kinh tế, bởi vậy, sự thay đổi chế độ phân phối thu nhập là trên cơ sở của sự thay đổi chế độ kinh tế.* Điều này hàm nghĩa, để đổi mới và hoàn thiện chế độ phân phối thì điều quyết định chính là thay đổi chế độ kinh tế phù hợp với yêu cầu của sự phát triển kinh tế – xã hội. Trên đây chúng ta đã thấy, sự phát triển của ngành điện, hay đúng ra của điện lực với tính cách một lực lượng sản xuất chủ chốt của sự phát triển kinh tế trong bối cảnh chuyển mạnh sang kinh tế thị trường và hội nhập được quyết định bởi thị trường hoá, kinh doanh hoá hoạt động sản xuất – cung cấp điện. Điều này có nghĩa là *kinh doanh theo nguyên tắc thị trường là chế độ kinh tế của Tổng công ty Điện lực Việt Nam, do đó, kinh doanh theo nguyên tắc thị trường chính là nền tảng trên đó chế độ phân phối thu nhập được thiết lập.* Đây chính là quan điểm xuyên suốt việc đổi mới và hoàn thiện chế độ phân phối thu nhập trong Tổng công ty Điện lực. Cũng từ đây ta nhận thấy, *để đổi mới và hoàn thiện chế độ phân phối thì trước hết và cơ bản là đổi mới và xác lập chế độ kinh tế, tức xác lập được chế độ kinh doanh trong Tổng công ty Điện lực thích ứng và phù hợp với tiến trình kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế.* Nói khác đi, việc đổi mới và hoàn thiện chế độ phân phối thu nhập trong Tổng công ty giờ đây lại được quy về việc xác lập chế độ kinh doanh của mình thích ứng và phù hợp với tiến trình kinh tế thị trường và hội nhập. Ở một ý nghĩa nhất định, đây cũng chính là tiền đề và cơ sở trên đó đổi mới và hoàn thiện chế độ phân phối thu nhập, do đó, *cũng có thể xem là giải pháp tổng quát của việc đổi mới và hoàn thiện chế độ phân phối thu nhập trong Tổng công ty.* Thực vậy, xem xét chế độ phân phối thu nhập của Tổng công ty điện lực thời gian qua ta thấy, đó là chế độ phân phối thu nhập của chế độ kinh tế bao cấp mang tính hành chính

quan liêu. Điều này hàm nghĩa, nếu không có sự thay đổi chế độ kinh tế, hay nói khác đi, vẫn trên cơ sở của chế độ kinh tế cũ, chế độ kinh tế bao cấp, thì việc đổi mới và hoàn thiện chế độ phân phối chỉ có thể luẩn quẩn trong khung của chế độ phân phối cũ mà thôi, và xét cho cùng những giải pháp hoàn thiện cũng chỉ là những giải pháp tổ chức kỹ thuật nhằm thay đổi vài điểm nhỏ nhặt mang tính hình thức và với phạm vi hạn hẹp, do vậy, ít giá trị.

Như vậy, sự đổi mới trong phân phối thu nhập ở bối cảnh hiện nay là sự đổi mới mang tính chất hệ thống và căn bản, ở tầm chế độ phân phối, bởi vậy, sự đổi mới này có gốc rễ ở sự đổi mới chế độ kinh tế, chuyển việc sản xuất – cung cấp điện theo chế độ bao cấp mang tính hành chính, quan liêu sang chế độ kinh doanh theo nguyên tắc thị trường và hội nhập. Đổi mới chế độ kinh tế, xác lập chế độ kinh doanh theo nguyên tắc kinh tế thị trường là xác lập nền tảng cần thiết cho đổi mới chế độ phân phối trong Tổng công ty.

2, Chế độ phân phối thu nhập được xác lập trên cơ sở chế độ kinh doanh theo nguyên tắc thị trường, do vậy, phân phối thu nhập là phân phối kết quả của hoạt động kinh doanh, do đó là tái sản xuất ra những cơ sở và là động lực của hoạt động kinh doanh. Điều này có nghĩa là quan hệ phân phối thu nhập là quan hệ kinh tế nội sinh của hoạt động kinh doanh, nó được quyết định bởi quan hệ và cơ chế kinh tế thị trường và là những quan hệ và cơ chế kinh tế trên đó diễn ra quá trình kinh doanh, đồng thời các quan hệ phân phối thu nhập đó lại hình thành nên những tiền đề và cơ sở cho kinh doanh diễn ra như một quá trình tái sản xuất không ngừng. Nói khác đi, phân phối gắn liền một cách hữu cơ với kinh doanh, sinh thành và vận động trong quá trình kinh doanh, chịu sự tác động và chi phối của hoạt động kinh doanh. Bởi vậy, *phân phối thu nhập là một phần tất yếu, một khâu quyết định của kinh doanh, phân phối thu nhập phải bảo đảm hình thành tiền đề, cơ sở và động lực cho kinh doanh thăng tiến và phát triển.* Quan điểm cơ bản ở đây là trên cơ sở thăng tiến của kinh doanh mà tạo ra nguồn thu nhập ngày càng lớn hơn không những đem lại cơ sở cho doanh nghiệp tăng tích lũy trong quan hệ với tái sản xuất mở rộng kinh tế của mình, mà còn tạo ra nguồn thu nhập lớn hơn để tăng thu nhập cho cá nhân những người tham gia

kinh doanh. Vấn đề không chỉ là phân chia cái bánh, hay tỷ lệ phân chia, mà còn làm cho cái bánh ngày một lớn hơn, do đó, khiến cho mỗi miếng bánh được chia lớn hơn lên. Hai ba miếng bánh trong một cái bánh nhỏ có thể vẫn nhỏ hơn một, thậm chí một nửa miếng bánh trong cái bánh lớn.

*3, Phân phối thu nhập là khâu thực hiện lợi ích kinh tế của các nhân tố tham gia quá trình kinh doanh cần phải bảo đảm hài hoà và công bằng. Có thể nói, công bằng là quan điểm xuyên suốt trong phân phối của nền kinh tế thị trường. Điểm cần nhấn mạnh ở đây chính là, phân phối, một mặt giải quyết các lợi ích kinh tế giữa những người tham gia tạo ra thu nhập, mà còn hình thành nên thu nhập, nguồn lực cho các bên tham gia trong quá trình kinh doanh. Những nguồn lực này có ý nghĩa sâu rộng trong việc tái sản xuất ra các nguồn lực mới. Đối với những cá nhân người lao động, đó là phần tất yếu để tái sản xuất mở rộng năng lực lao động lên. Nếu nhìn rộng ra, phân phối có liên quan đến vấn đề phát triển con người. Riêng đối với các đơn vị kinh doanh, phân phối thu nhập ở đây không chiếm hoàn toàn chức năng phát triển con người, song phân phối thu nhập cho các cá nhân chiếm phần chủ yếu trong thu nhập của họ, vì thế, chứa một phần quan trọng nguồn lực phát triển con người. Tính hài hoà và công bằng trong phân phối không chỉ nằm trong việc phân chia thu nhập, mà nằm trong việc hình thành những cơ sở cho sự hình thành, phát triển những năng lực của những cá nhân tham gia trong quá trình sản xuất – kinh doanh, do đó trong phân phối.*

*Như vậy, phân phối thu nhập trong doanh nghiệp kinh doanh có chức năng giúp cho quá trình kinh doanh thực hiện tốt nhất các yêu cầu của quy luật và cơ chế thị trường trong quan hệ với việc hình thành áp lực cho việc doanh nghiệp đổi mới phương thức sản xuất giúp tăng sức sản xuất, giảm chi phí và đối với các cá nhân không ngừng tăng năng lực của mình lên, nhờ đó tăng thêm thu nhập.*



### 3.3.2. Xác lập nguyên tắc phân phối thu nhập theo cơ chế thị trường.

#### 3.3.2.1. Cơ sở của nguyên tắc.

Để thực hiện những mục tiêu hướng tới trong phân phối thu nhập thể hiện trong những quan điểm nêu trên, phân phối cần theo những nguyên tắc nhất định. Những nguyên tắc chi phối trong phân phối thu nhập được hình thành trên những cơ sở sau:

*Một là*, chế độ phân phối thu nhập của Tổng công ty điện lực được xem xét ở đây là chế độ phân phối của hoạt động kinh doanh theo nguyên lý thị trường. Điều này hàm nghĩa, *chế độ kinh doanh theo nguyên lý thị trường là cơ sở trên đó xác lập nguyên tắc phân phối thu nhập*. Ở đây, các nguyên tắc phân phối thu nhập phải phản ánh được yêu cầu của các quy luật kinh tế thị trường cũng như sự vận hành của cơ chế thị trường, là cơ chế chi phối quá trình kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời chỉ trong điều kiện phản ánh được yêu cầu của các quy luật kinh tế và cơ chế thị trường, phân phối thu nhập mới thực hiện được các chức năng của mình: *i*, Giúp cho quá trình kinh doanh thực hiện được các yêu cầu của quy luật kinh tế thị trường và thích ứng với cơ chế thị trường; *ii*, Tăng được sức sản xuất, tiết kiệm và tăng hiệu quả kinh doanh; *iii*, Thực hiện được sự công bằng trong việc giải quyết những lợi ích giữa những người tham gia trong quá trình kinh doanh.

*Hai là*, *cơ sở thể chế và pháp lý*. Kinh doanh diễn ra trên cơ sở của hệ kinh tế thị trường. Sự hoạt động kinh doanh không những phải đáp ứng được các yêu cầu của cơ chế thị trường mà còn phải đặt trong một khung khổ pháp lý nhất định. Khung khổ pháp lý này chính là thể chế kinh tế và chính sách kinh tế của Nhà nước. Thể chế kinh tế đó là những quy chế quy định mang tính pháp lý về hoạt động kinh doanh và những giải pháp của Nhà nước tác động vào quá trình kinh tế. Một mặt, trong khung khổ pháp lý này, hoạt động kinh doanh trong khi nhằm đáp ứng các yêu cầu của cơ chế thị trường, nó phải mang tính hợp pháp, đồng thời phù hợp với thể chế và chính sách của Nhà nước. Mặt khác, phân phối là một quan hệ kinh tế nhạy cảm, liên quan đến người lao động, một lực lượng

sản xuất đặc thù có tầm quan trọng đối với kinh doanh và đối với phát triển lâu dài, bởi vậy, tính pháp lý trong quan hệ về lợi ích giữa chủ doanh nghiệp và những người lao động nói riêng, những người tham gia kinh doanh nói chung trở nên đặc biệt quan trọng. Ở đây thể chế, chính sách do Nhà nước xác định vạch ra khung khổ chế độ, trật tự và luật lệ mang tính pháp lý của hoạt động kinh doanh, trong đó có quan hệ phân phối thu nhập. Điều cần nhấn mạnh ở đây là, sự phát triển kinh tế của Việt Nam giờ đây đang diễn ra trong bối cảnh chuyển đổi: Chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang kinh tế thị trường; chuyển từ kinh tế tiểu nông chậm phát triển sang kinh tế phát triển hiện đại. Điều này hàm nghĩa, cùng với sự chuyển đổi cơ bản trong hệ kinh tế của sự phát triển và con đường phát triển, thể chế kinh tế và chính sách phát triển cũng diễn ra một sự thay đổi sâu sắc và nhanh chóng. Đến lượt mình, điều này đòi hỏi, nguyên tắc phân phối, một mặt, phải bảo đảm tính hợp pháp, năng động để thích ứng với sự chuyển biến nhanh chóng trong hệ kinh tế của sự phát triển, cũng như bối cảnh của sự phát triển.

**Ba là**, hội nhập nền kinh tế vào tiến trình phát triển hiện đại của nền kinh tế toàn cầu, một mặt, là sự nhảy vọt trong phương thức sản xuất và trong kết cấu kinh tế, mặt khác, là hội nhập vào một thể chế kinh tế, vào khung pháp lý chung toàn cầu. Tiến trình phát triển hiện đại toàn cầu, giờ đây là khung khổ trên đó diễn ra quá trình tái sản xuất của các nền kinh tế quốc gia, và do đó là cái quyết định sự phát triển của các nền kinh tế. Đương nhiên, nền kinh tế toàn cầu là một hệ thống với những quy luật nội tại của mình, đồng thời, nó có những thể chế thích ứng. Bởi vậy, trong khung cảnh hội nhập vào tiến trình phát triển hiện đại của nền kinh tế toàn cầu, hoạt động của nền kinh tế nói chung và hoạt động kinh doanh của từng chủ thể kinh doanh nói riêng là trên cơ sở thể chế của nền kinh tế toàn cầu. Điều này hàm nghĩa, nguyên tắc phân phối thu nhập trong các doanh nghiệp, mà ở đây là Tổng công ty điện lực, trong điều kiện hội nhập, phải phù hợp với những chuẩn mực thể chế kinh tế toàn cầu.

### ***3.3.2.2. Những nguyên tắc phân phối cơ bản.***

Mỗi một hệ thống kinh tế có một số nguyên tắc phân phối nhất định. Phân phối thu nhập trong Tổng công ty điện lực là phân phối thu nhập của hệ kinh tế thị trường và thể chế của một nền kinh tế - xã hội tự do dân chủ. Thích ứng với hệ kinh tế thị trường, phân phối thu nhập cho cá nhân trong một doanh nghiệp kinh doanh theo nguyên lý thị trường có những nguyên tắc cơ bản sau:

#### ***1, Nguyên tắc ngang giá:***

Ngang giá là nguyên lý trung tâm xuyên suốt của hệ kinh tế thị trường. Trong hoạt động kinh doanh, các đầu vào tham gia hoạt động kinh doanh có những thuộc tính: ***a***, Là những hàng hoá; ***b***, Những đầu vào của hoạt động kinh doanh với tính cách là hàng hoá, luôn thuộc về một chủ thể kinh tế nhất định. Hoạt động kinh doanh, ở một ý nghĩa nhất định, có hai chức năng: ***i***, Là sự tuần hoàn, sự thay đổi hình thái của các hàng hoá đầu vào và đến lượt mình, qua sự tuần hoàn này, giá trị được tăng lên hay lợi nhuận được sản xuất ra; ***ii***, Phân phối giá trị gia tăng, hay thu nhập được sản xuất ra. Toàn bộ quá trình kinh doanh, do đó hai chức năng, chức năng sản xuất ra thu nhập và phân phối thu nhập của quá trình kinh doanh là trên nguyên lý của kinh tế thị trường, tức nguyên lý ngang giá.

Trong kinh tế thị trường, những đầu vào mang hình thái hàng hoá và chúng được định giá bởi thị trường và giá trị của chúng được thực hiện thông qua thị trường. Nếu những người tham gia vào quá trình kinh doanh với tính cách là chủ tư bản, hay chủ một khoản đầu tư kinh doanh, sẽ nhận được lợi tức + lợi nhuận bình quân, và với tính cách là chủ đất sẽ nhận được địa tô, tức giá cả ruộng đất; còn người lao động được tiền công, tức giá cả sức lao động.

Phần lý luận ở chương I chúng ta đã nói về điều này. Ở đây chúng ta cần nhấn mạnh, vậy nguyên tắc phân phối theo lao động, trong nền kinh tế thị trường đã bị loại bỏ? Thực ra lý luận về giá trị lao động, ở một ý nghĩa nhất định, là cơ sở lý luận về phân phối theo lao động trong nền kinh tế thị trường:

**Một là**, trong nền kinh tế thị trường, lao động là thực thể của giá trị, hay lao động xã hội kết tinh trong hàng hoá là thực thể của giá trị, bởi vậy, phân phối theo nguyên lý ngang giá, xét cho cùng là phân phối lấy lao động làm căn cứ. Điều cần nhấn mạnh ở đây là, trong kinh tế thị trường, quan hệ giá trị là quan hệ kinh tế giữa người ta, và trong quan hệ phân phối, là cơ sở để phân phối thu nhập. Nhưng quan hệ giá trị là quan hệ xã hội, một quan hệ trong đó sản phẩm lao động, và nói chung các yếu tố tham gia hoạt động kinh tế, kể cả sức lao động đều mang hình thái hàng hoá, cho nên giá trị chỉ có thể biểu hiện qua trao đổi, hay qua hình thái giá trị trao đổi. Ở đây, chính thị trường là cơ chế qua đó xác định giá trị trao đổi của một hàng hoá, hay giá cả của hàng hoá. Giá cả do thị trường xác định có hai chức năng:

**a**, Là biểu hiện bằng tiền của giá trị hàng hoá;

**b**, Là cơ sở trên đó người ta thực hiện giá trị của hàng hoá. Trong trao đổi hay mua bán, chức năng thực hiện giá trị hàng hoá được mang hình thái thanh toán: người mua trả cho người bán hàng hoá một lượng tiền thích ứng với giá cả hàng hoá, trong phân phối, thanh toán giá cả hàng hoá sức lao động mang hình thái tiền công; thanh toán giá cả tiền tệ đóng vai trò tư bản (vốn) mang hình thái lợi tức; và thanh toán giá cả tài nguyên, hay ruộng đất mang hình thái địa tô.

Vậy trong nền kinh tế thị trường, khi sức lao động mang hình thái hàng hoá và hao phí sức lao động trong hàng hoá mang hình thái giá trị, thì phân phối theo nguyên tắc lao động mang hình thái phân phối ngang giá, tức *phân phối cho người lao động mang hình thái tiền công - giá cả sức lao động*. Nói khác đi, *phân phối theo lao động mang hình thái thực hiện giá trị sức lao động qua cơ chế thị trường*. Ở đây ta cũng nhận thấy rằng, khi xã hội hoá lao động nói riêng, và hoạt động kinh tế đã phát triển, và nền kinh tế trở thành một hệ thống phân công lao động thì hao phí lao động trực tiếp của những hoạt động lao động cụ thể, của những cá nhân *riêng biệt* không thể là cơ sở để phân phối trực tiếp thu nhập. Bởi vì: **i**, Các loại lao động cụ thể thuộc các lĩnh vực kinh tế khác nhau không cùng chất, vì thế không thể lấy hao phí lao động trực tiếp của những lao

động khác nhau để phân phối thu nhập cho những người tham gia lao động sản xuất ra những của cải cụ thể. *ii*, Các lao động của các cá nhân riêng biệt là có sức sản xuất khác nhau do năng suất và cường độ lao động khác nhau, vì thế không thể lấy đơn vị thời gian lao động để đo lường hao phí lao động, do đó, hao phí lao động trực tiếp không trở thành cơ sở để phân phối thu nhập. *iii*, Điều quyết định năng suất, hiệu quả của lao động sản xuất và hoạt động kinh tế nói chung, trong nền kinh tế dựa trên một hệ thống phân công lao động phát triển không tùy thuộc vào sự nỗ lực của từng người, từng cơ sở kinh tế mà còn phụ thuộc vào quy luật phân công lao động xã hội. Thật vậy, trong mỗi thời kỳ nhất định, tùy thuộc vào sự khan hiếm của các nguồn lực, vào sức sản xuất và nhu cầu của nền sản xuất xã hội, có một tỷ lệ thích ứng trong việc phân phối lao động và các nguồn lực vào các lĩnh vực sản xuất hay các ngành kinh tế.

Trong một nền kinh tế thị trường phát triển, điều này là dễ hiểu và dễ thấy, nếu một lĩnh vực, hay một ngành nào đó các nguồn lực phân bố và sức sản xuất tăng mạnh, vượt qua tỷ lệ mà hệ thống phân công lao động quy định thì phần sản phẩm thừa ra không được xã hội thanh toán. Ở đây có rõ ràng, càng tăng cường đầu tư, càng nỗ lực làm cho sức sản xuất tăng lên thì càng làm cho cung vượt hơn cầu, do đó càng làm cho một bộ phận đầu tư chi phí không được xã hội thanh toán. Như vậy, trong một nền kinh tế hiện vật với các lao động cụ thể khác nhau, người ta đã không có các cơ sở để thanh toán, hay nói chung để phân phối thu nhập. Từ đây có thể nói, nền kinh tế xã hội chủ nghĩa hiện thực, với cơ chế kinh tế kế hoạch hoá tập trung, mà thực chất là cơ chế kinh tế của *nền kinh tế hiện vật, hành chính, bao cấp, chỉ huy không thể vượt qua*, và là một trong những nguyên nhân khiến cho nền kinh tế đó không thành một hệ thống tự điều chỉnh, tự vận hành. Thiếu cơ chế phân phối thích ứng với quy luật của nền kinh tế dựa trên một hệ thống phân công lao động phát triển và thay vào đó là một cơ chế phân phối mang tính áp đặt chủ quan kinh tế của CNXH hiện thực đã không thể vận hành như một cơ chế tự điều chỉnh, và rốt cuộc đã bị sụp đổ. Xét cho cùng, nguyên tắc phân phối theo lao động của hệ thống kinh tế kế hoạch hoá tập trung rốt cuộc là có tính hình thức và không có nội dung kinh tế thích ứng với

tiến trình của kinh tế dựa trên sự phát triển của một hệ thống phân công lao động.

*Hai là*, nguyên tắc phân phối theo lao động của CNXH hiện thực không chỉ có sai lầm là căn cứ vào lao động cụ thể, do vậy đã làm cho phân phối thu nhập nặng hình thức hay thiếu đi nội dung kinh tế, mà còn có sai lầm khác là về cơ bản là chỉ xét lao động sống, hay đúng ra đã xem nhẹ lao động quá khứ. Nếu xét về lực lượng sản xuất, thì một trong những phương thức cơ bản trong phát triển sức sản xuất là con người, hay xã hội, vật chất hoá năng lực thực tiễn của mình trong công cụ sản xuất, hay nói chung trong phương tiện và công nghệ tiến hành sản xuất. Nếu xét về kinh tế thì sự phát triển kinh tế có nội dung của mình là tích lũy hay biến thặng dư kinh tế thành tích lũy, thành tư bản phụ thêm để mở rộng quy mô tư bản lên. Dù đứng ở khía cạnh nào thì đó đều là quá trình tích lũy lao động, tích lũy của cải: biến lao động sống thành lao động quá khứ.

Kinh tế học hiện đại và lịch sử phát triển kinh tế của nhân loại đã xác định, ở một ý nghĩa nhất định, sự phát triển kinh tế thực chất là một quá trình tích lũy, quá trình vật hoá năng lực vào tư liệu sản xuất, vào công nghệ, và do đó là quá trình biến ngày càng nhiều lao động sống thành lao động vật hoá. Điều này được biểu hiện về mặt kinh tế ở hai mặt, *một mặt*, cơ chế hữu cơ tư bản thay đổi theo xu hướng tư bản bất biến (tư bản chi cho tư liệu sản xuất) tăng lên, trong khi, tư bản chi cho tư bản khả biến, tức chi trả công lao động giảm xuống.

Trên thực tế, cùng với sự phát triển của công nghệ, của kinh tế, giá của một chỗ làm việc ngày càng tăng lên. Vào thế kỷ trước, giá của một chỗ làm việc trong công nghiệp là 500USD, nhưng đến cuối thế kỷ XX, giá một chỗ làm việc đã tăng lên 80 lần, tức khoảng 50,000USD. Ở thế kỷ trước, để một công nhân làm việc, chỉ cần 500USD đầu tư cho tư liệu sản xuất, trong khi đó ở thế kỷ XX, với phương thức sản xuất hiện đại, để có thể làm việc, cần một khối lượng lớn tư liệu sản xuất (máy móc, thiết bị, nhà xưởng và nguyên liệu...) tăng lên 80 – 100 lần. Nói khác đi, quá trình lao động sản xuất luôn là một cơ cấu với hai yếu tố đơn giản hợp thành: lao động sống và lao động quá khứ, và quá trình lao động

sản xuất chỉ diễn ra khi hai yếu tố đó được kết hợp với nhau. Trong tiến trình phát triển, khi kinh tế diễn ra trên nền tảng của tiến trình kinh tế thị trường - công nghiệp, yếu tố vật, hay yếu tố tư liệu sản xuất, yếu tố lao động quá khứ ngày càng trở nên quyết định. Điều này đương nhiên không giảm nhẹ vai trò của con người, của lao động sống, lại càng không phủ nhận vai trò của con người, mà chỉ nhấn mạnh vị trí chủ đạo của con người. Nó chỉ chứng tỏ phương thức phát triển không chỉ ở chỗ con người trực tiếp thực hiện chức năng sử dụng cơ bắp và công cụ trong việc sản xuất, mà ở chỗ vật chất hoá năng lực của mình vào tư liệu sản xuất, vào công nghệ, để qua công nghệ tăng sức sản xuất lên một cách mạnh mẽ mà thôi.

**Mặt khác**, đời sống kinh tế của sự phát triển sức sản xuất trên cơ sở phát triển tư liệu sản xuất, phát triển công nghệ đó chính là giá cả của những nguồn vốn đầu tư vào tư liệu sản xuất, hay công nghệ đó. Nói khác đi, chính là mức sinh lợi, hay lợi nhuận của khoản vốn chứa đựng trong tư liệu sản xuất, hay công nghệ. Nhìn chung, trong kinh tế thị trường thì lợi nhuận được sản xuất ra, được quy về vốn đầu tư hay tư bản. Lợi nhuận, đó là đời sống kinh tế của toàn bộ tư bản, hay của hoạt động kinh doanh. Điều nhấn mạnh ở đây là, trong điều kiện kinh tế thị trường phát triển, khi xã hội đã khá giả, tầng lớp trung lưu hình thành và phát triển, thì người dân đã có tài sản và tiền để dành. Nhưng tài sản và tiền để dành có thể chưa đủ để người chủ chuyển thành tư bản trong việc đầu tư kinh doanh độc lập, nhưng có thể đầu tư thông qua hệ thống ngân hàng, hay qua công ty cổ phần nhằm thu lợi tức hoặc lợi nhuận cổ phần. Điều này hàm nghĩa, người lao động trong công ty có thể đóng hai vai trò, vai trò người lao động và vai trò là một cổ đông. Ở vai trò người lao động, họ nhận thu nhập từ công ty qua hình thái tiền công, tức giá cả sức lao động của họ; ở vai trò cổ đông, họ nhận thu nhập dưới hình thái lợi nhuận thích ứng với cổ phần góp vào vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Ở vai trò đầu, thu nhập dưới hình thái tiền công có nguồn gốc từ lao động sống, ở vai trò sau, thu nhập nhận được từ lao động quá khứ tích lũy lại dưới hình thái vốn cổ phần. Điều nhấn mạnh ở đây, dù ở hình thái nào, thì phân phối thu nhập cũng có nguồn gốc lao động (lao động sống và lao động quá khứ)

và sự phân phối được thực hiện dưới hình thái giá trị và thông qua cơ chế thị trường. Nói khác đi, *cái xuyên suốt và bao quát trong phân phối thu nhập ở đây chính là nguyên tắc ngang giá của cơ chế thị trường*. Ở một ý nghĩa nhất định, nguyên tắc ngang giá là phương thức phân phối theo lao động nhưng lao động trong hình thái giá trị, hình thái hàng hoá - tiền tệ, do đó hình thái thị trường.

## ***2, Nguyên tắc phân phối gắn liền với kết quả kinh doanh.***

Ngang giá là nguyên lý cơ bản của hệ kinh tế thị trường. Nó xác định mọi quan hệ thị trường giữa những chủ thể tham gia hoạt động kinh doanh. Trong hoạt động kinh doanh, giữa những chủ thể tham gia kinh doanh là bình đẳng với nhau, trong quan hệ này, giữa những người tham gia kinh doanh, giữa chủ kinh doanh và những nhân viên, làm thuê đối diện với nhau như những chủ thể của những hàng hoá độc lập, họ quan hệ với nhau thông qua cái mặt nạ hàng hoá.

Ở chương II ta đã thấy, phân phối thu nhập trong Tổng công ty Điện lực thời kỳ đổi mới vừa qua mang tính hành chính và độc lập với hoạt động kinh doanh. Đây là điểm dở nhất trong cơ chế phân phối mang tính hành chính. Ta biết rằng, sự nỗ lực của những người lao động trong guồng máy kinh doanh có quan hệ mật thiết với kết quả sản xuất kinh doanh. Đến lượt mình, kết quả hoạt động kinh doanh được phân phối như thế nào lại có tác động đến sự nỗ lực của những người làm công trong doanh nghiệp. ở một ý nghĩa nhất định, khi hợp đồng mua bán (thuê) sức lao động đã được thoả thuận, thì việc sử dụng sức lao động là do người chủ quyết định, và việc trả tiền công là theo như hợp đồng đã ký kết. Nói khác đi, tuồng như kết quả kinh doanh không liên quan gì việc trả công: Dù kết quả kinh doanh xấu hay tốt, thì tiền công chủ kinh doanh phải thanh toán cũng vẫn như đã ký kết. Trong trường hợp này, để đảm bảo người làm thuê thực hiện tốt các công việc trong hoạt động sản xuất kinh doanh, người chủ dùng những giải pháp: kiểm tra, đốc công, thưởng phạt và những hình thức tổ chức lao động sản xuất, hình thức trả công để ràng buộc người làm thuê với những công việc được giao, ngoài ra có thể dùng các hình thái động viên, khuyến khích ngoài lương như khen thưởng. Nhưng động lực kinh tế mới là động lực



manh nhất chi phối sự nỗ lực, cố gắng của người làm công và xác định trách nhiệm tự thân của người làm công trong quan hệ với kết quả kinh doanh. Bởi vậy, phân phối thu nhập cần và có thể phải gắn với kết quả kinh doanh. Đây là một nguyên tắc phân phối nằm trong nội sinh của hoạt động kinh doanh: kết quả kinh doanh gắn liền với sự nỗ lực với số lượng và chất lượng hoạt động lao động sản xuất của các thành viên tham gia kinh doanh.

Kết quả kinh doanh được phân phối thích ứng với những nỗ lực, với chất lượng công việc là điều hợp lý và trở thành động lực kinh tế, chia những nỗ lực hơn nữa của các thành viên tham gia kinh doanh và nói chung đối với sự quan tâm gắn bó của các thành viên tham gia hoạt động kinh doanh. Nguyên tắc này không đối lập với nguyên tắc ngang giá, hơn nữa nó xuất phát từ yêu cầu của sự phát triển: Sự phát triển được thực hiện bởi sự nỗ lực, nâng cao không ngừng trách nhiệm và chất lượng công việc, đồng thời kết quả phát triển được phân phối thích ứng với những nỗ lực và nâng cao chất lượng công việc. Nguyên tắc phân phối gắn liền với kết quả kinh doanh, được thực hiện trên cơ sở đánh giá kết quả kinh doanh và xác định phần đóng góp của các thành viên tham gia kinh doanh, từ đây xác định quỹ tiền lương gắn với kết quả kinh doanh.

### ***3, Nguyên tắc phân phối thu nhập dựa trên số lượng và chất lượng lao động.***

Trong tương quan chủ và thợ (người làm thuê), thì cơ sở của mối tương quan này là quan hệ thị trường. Ở đây, họ đối diện với nhau với tính cách là các chủ thể của những hàng hoá và thực chất quan hệ của họ là quan hệ trao đổi, quan hệ mua bán. Nhưng quan hệ mua bán xong rồi, thì việc sử dụng lao động là thuộc về người chủ doanh nghiệp. Để quản trị tốt người lao động và sử dụng có hiệu quả người lao động đã thuê, trong quan hệ với việc đạt được mục tiêu kinh doanh là giảm chi phí và tăng được lợi nhuận, chủ doanh nghiệp không chỉ thực hiện tổ chức, quản lý, điều hành tốt nguồn lao động, mà còn phải quan tâm tới lợi ích kinh tế của người làm công. Sức lao động là một hàng hoá, có thể trao đổi và lợi ích của người mua hàng hoá này là sử dụng có hiệu quả sức lao động đó.

Nhưng sức lao động được sử dụng có hiệu quả ra sao không chỉ phụ thuộc vào cách tổ chức và quản lý nguồn lao động của người chủ, mà còn tùy thuộc quyết định ở chủ quan người lao động. Đây là một thuộc tính đặc biệt của hàng hoá sức lao động. Ta biết rằng, tiền công – giá cả của sức lao động đã được xác định khi mua bán và được thoả thuận bằng hợp đồng giữa chủ và thợ. Nhưng khi sử dụng sức lao động, thì có hai xu hướng trái ngược nhau: Người chủ muốn người làm thuê dốc sức trong công việc, trái lại, người làm thuê có xu hướng tăng lợi ích của mình bằng cách giảm càng nhiều càng tốt hao phí sức lực của mình: họ vẫn nhận được giá cả.

*Một là*, sức lao động và lao động là hai phạm trù khác nhau. Sức lao động là khả năng, năng lực lao động của người lao động, còn lao động là hoạt động trong đó người lao động vận dụng sức lao động để đạt một mục đích nhất định. Sự khác biệt này khiến cho có sự không thống nhất trí giữa giá trị của sức lao động và việc thực tế sử dụng sức lao động. Mua bán sức lao động, giá cả lao động là do thị trường quyết định, song việc sử dụng sức lao động là quá trình diễn ra sau việc mua bán đó. Người chủ doanh nghiệp thuê lao động, mục đích cuối cùng là sử dụng sức lao động. Trong việc sử dụng sức lao động, chủ doanh nghiệp luôn có xu hướng thúc ép người lao động dốc sức làm việc. Trong khi đó, người làm thuê lại có xu hướng tăng lợi ích của mình bằng cách giảm càng nhiều càng tốt sức lực của mình. Để thúc ép người lao động, chủ doanh nghiệp có thể dùng phân phối tổ chức lao động, quản lý sát sao quá trình lao động, tuy nhiên, người lao động làm việc như thế nào còn tùy thuộc ở cách thực vận dụng sức lao động của họ, mà những giải pháp tổ chức và quản lý không thể vượt qua được. Người lao động với tính cách là chủ thể hàng hoá sức lao động, họ cũng có những mục tiêu đạt tới những lợi ích kinh tế trong việc sử dụng hay vận dụng sức lao động của mình. Đây mới đích thực là cái tạo ra động lực để người lao động vận dụng tốt nhất sức lao động của mình trong quá trình sản xuất – kinh doanh. Bởi vậy, ở một ý nghĩa nhất định, việc trả công theo hợp đồng, tức theo nguyên tắc ngang giá của cơ chế thị trường, mới dừng ở việc đặt nền tảng cho phân phối thu nhập, do đó là nguyên tắc cơ bản, có tính chất chủ đạo. Bởi vậy, để trả công chính xác

và gắn với kết quả đích thực của việc sử dụng, hay quá trình lao động, thì việc lấy kết quả lao động, tức căn cứ vào số lượng, chất lượng lao động mới là nguyên tắc trung tâm. Điều này xuất phát từ vấn đề: Thực chất của thuê (mua) sức lao động là sử dụng sức lao động, do đó là vấn đề người lao động vận dụng sức lao động ra sao trong quá trình sản xuất – kinh doanh. Ở đây, vấn đề lao động trừu tượng, vấn đề giá trị, giá cả và thị trường lùi lại sau, nhường chỗ cho lao động cụ thể, do đó cho việc xem xét hao phí lao động cụ thể trong quá trình lao động sản xuất trực tiếp.

*Hai là*, lao động là một hoạt động sáng tạo. trong tiến trình phát triển, tính sáng tạo ngày càng trở thành chức năng quyết định trong hoạt động của lao động, do đó, thành nhân tố quyết định đối với quá trình phát triển kinh tế nói chung và hoạt động kinh doanh nói riêng. Trong hoạt động lao động, các giải pháp tổ chức, quản lý ở chừng mực nào đó có thể kiểm soát và thúc ép người lao động dốc sức làm việc, nhưng những giải pháp đó là ít hiệu lực đối với chức năng sáng tạo của lao động. Chỉ có lợi ích kinh tế mới hình thành động lực nội tại cho người lao động sáng tạo trong quá trình vận dụng sức lực của mình. Để hình thành động lực sáng tạo cho người lao động, việc trả công, hay phân phối thu nhập căn cứ vào kết quả, hiệu quả lao động, do đó căn cứ vào số lượng và chất lượng lao động trở thành một tất yếu.

#### ***4, Nguyên tắc phân phối thu nhập gắn với phát triển bền vững.***

Trong kinh tế, phát triển bền vững là phát triển hiệu quả, ổn định và công bằng. Ba tiêu chí này thể hiện chất lượng cao của quá trình tái sản xuất mở rộng của kinh tế. Tham gia vào phát triển bền vững kinh tế, có rất nhiều quá trình khác nhau. Riêng phân phối thu nhập cho cá nhân trong các doanh nghiệp có một ý nghĩa đặc biệt: Hình thành cơ sở kinh tế cho tái sản xuất ra con người với chất lượng cao. Đến lượt mình, việc tái sản xuất ra con người với chất lượng cao không chỉ hình thành nền tảng cho phát triển bền vững nói chung, mà còn cho hoạt động kinh doanh nói riêng. Ta biết rằng, một mặt, người làm thuê trong quan hệ với các chủ thể kinh doanh là những quan hệ riêng biệt, nhưng đó lại là

quan hệ cơ bản trong một nền kinh tế thị trường, kinh tế của quá trình kinh doanh. Bởi vậy, mối quan hệ giữa chủ và thợ được giải quyết tốt, mà ở đây là quan hệ phân phối thu nhập được giải quyết thoả đáng, thì việc tái sản xuất ra sức lao động, tức tái sản xuất ra một phần quyết định của lực lượng sản xuất xã hội, diễn ra tốt đẹp. Ở một ý nghĩa nhất định, việc tái sản xuất ra sức lao động dựa trên phân phối thu nhập hợp lý đã tái sản xuất ra những nền tảng vững chắc cho một chất lượng cao của tái sản xuất trong kinh doanh. Mặt khác, người làm thuê đồng thời còn là chủ của một gia đình, tức một tế bào cơ bản của xã hội, nếu phân phối thu nhập tốt, sẽ hình thành cơ sở kinh tế tốt cho các gia đình. Trên cơ sở kinh tế vững chắc, các thế hệ trong gia đình được nuôi dưỡng tốt, do đó phát triển tốt, sẽ là nền tảng cho phát triển bền vững nói chung, và cho các doanh nghiệp nói riêng. Ở đây, thông qua phân phối thu nhập, sẽ hình thành nên mô thức gắn bó mật thiết giữa ba thành tố cơ bản của một xã hội: thị trường – doanh nghiệp – gia đình.

Phân phối thu nhập trên cơ sở phát triển bền vững là một nguyên tắc phân phối thu nhập hiện đại. Nó có cơ sở của mình là kinh doanh đặt trong quá trình phát triển liên tục, với hiệu quả cao, ổn định và công bằng. Nguyên tắc phân phối này đòi hỏi đặt phân phối thu nhập cho các cá nhân trong sự phát triển tổng thể, tức đặt phân phối cá nhân vượt ra khỏi những lợi ích riêng biệt giữa chủ – thợ, vượt ra khỏi lợi ích trước mắt nhất thời.

### **3.3.3. Thực hiện những hình thức phân phối thu nhập thích ứng với cơ chế thị trường trong Tổng công ty.**

Để phân phối thu nhập cho các cá nhân trong doanh nghiệp thực hiện được các nguyên tắc phân phối của nền kinh tế thị trường, do đó đáp ứng được yêu cầu trong hiện đại kinh doanh của doanh nghiệp thì hình thức phân phối, mà cụ thể hình thức trả công – tức hình thức thanh toán giữa người mua, chủ doanh nghiệp, và người bán, người làm công, có một ý nghĩa đặc biệt. Ý nghĩa đặc biệt đó thể hiện ở những phương diện sau: **a**, Phản ánh đúng kết quả lao động và nói chung kết quả hoạt động của những người làm công trong doanh nghiệp, hơn nữa, xác

định chính xác về số lượng và chất lượng lao động của những người làm công. Đây là cơ sở để xác định mức đóng góp của người làm công vào kết quả kinh doanh, do đó, là cơ sở để xác định mức giá cả, hay mức thanh toán thực tế của chủ doanh nghiệp và người làm công. **b**, Là cơ sở để chủ doanh nghiệp tổ chức, quản lý tốt trong lĩnh vực lao động, và hơn nữa quyết định trong việc thay đổi hay hoàn thiện phương thức sản xuất, phương thức kinh doanh trong quan hệ với việc tiết kiệm lao động và tăng năng suất lao động. Có thể nói, hình thức trả công là một nhân tố tạo lập và duy trì mối quan hệ tốt giữa chủ kinh doanh và người làm công. Hình thức thanh toán, hay trả công phù hợp là có lợi cho cả người làm công và chủ doanh nghiệp.

### ***3.3.3.1. Phân phối trực tiếp – phân cơ bản của tiền công.***

Về cơ bản có hai hình thức tiền lương, hình thức tiền lương theo thời gian và hình thức tiền lương theo sản phẩm

*a, Tiền lương theo thời gian.* Đây là hình thức trả công cơ bản. Trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có nhiều công việc mà kết quả công việc không thể hiện thành những sản phẩm có thể định lượng được. Đó là công việc thuộc lĩnh vực quản lý, quản trị, hành chính, hoặc tạp vụ. Do đặc điểm kết quả công việc không biểu hiện thành những sản phẩm định lượng được, nên việc trả công là theo thời gian trở nên cần thiết. Đương nhiên, thời gian, ở một ý nghĩa nhất định, là một căn cứ để trả công, nhưng ở nhiều trường hợp lại chưa phải là căn cứ để tính ra tiền công. Ở những công việc cụ thể, thời gian là cách tính gián tiếp của khối lượng công việc. Chẳng hạn, một giờ đồng hồ, một người lao động bt làm được một số công việc nhất định, và từ lượng công việc người ta định giá cho một giờ công nhật, và cứ thế mà nhân lên. Đây thường là những công việc giản đơn, lượng công việc cũng không đo lường chính xác được nên cũng áng chừng mà quy ra thời gian để tính tiền công. Điều đáng chú ý là những công việc phức tạp. Những công việc này không những không quy ra sản phẩm cụ thể, mà còn không phụ thuộc vào thời gian tiến hành công việc, nhưng lại có ý nghĩa quyết định rất lớn đến kết quả của một chuỗi công việc, hoặc cho toàn bộ kết quả

kinh doanh. Cũng có trường hợp, những công việc không xảy ra thường xuyên, nhưng việc kiểm soát được những công việc đó hoặc giải quyết kịp thời những công việc không thường xuyên xảy ra lại quyết định đến hoạt động chung. Trong những loại công việc này, người lao động không làm việc liên tục mà chỉ tác nghiệp khi xuất hiện công việc đặc biệt mà thôi. Những trường hợp này, hình thức trả công cố nhiên là theo thời gian: *lương tháng*. Nhưng mức tiền công là bao nhiêu? Đương nhiên, là những lao động phức tạp, đòi hỏi chất lượng cao và lại có ý nghĩa đối với hiệu quả kinh doanh chung, vì thế chủ doanh nghiệp trả như thế nào là tùy tương quan thị trường và tùy vào mức sinh lợi của những công việc đó đối với toàn bộ hoạt động kinh doanh. Căn cứ vào cung cầu trên thị trường về loại lao động chất lượng cao cần thiết, và tùy vào mức sinh lợi của lao động đó, chủ doanh nghiệp sẽ quyết định mức lương cần phải trả. Ở đây, mức lương sẽ được xác định với mức tại đó người lao động chất lượng cao chấp nhận và mức sinh lợi mà người chủ cho rằng có thể chấp nhận được.

Có thể nói, mức lương thích hợp là nhân tố quyết định thu hút chất xám, hay nguồn lao động chất lượng cao và đến lượt mình, chất xám của nguồn nhân lực chất lượng cao được trả công theo hình thức thời gian có một ý nghĩa đặc biệt quyết định đến chất lượng và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, nhất là đối với Tổng công ty Điện lực, doanh nghiệp có nội dung kinh doanh là sản xuất và cung cấp điện năng, một yếu tố sản xuất và sinh hoạt của xã hội, việc thu hút được chất xám chất lượng cao càng trở nên quyết định, do vậy, hình thức trả công lao động theo thời gian cần được đặc biệt chú ý.

*b, Tiền lương theo sản phẩm.* Đây là hình thức trả công cơ bản trong các ngành sản xuất công nghiệp, dịch vụ mà kết quả lao động hay sản phẩm lao động có thể định lượng được. Hình thức trả lương theo sản phẩm có ưu điểm là phản ánh khá chính xác số lượng và chất lượng của lao động. Do mối quan hệ giữa số lượng, chất lượng lao động và kết quả lao động là khá chặt chẽ, đôi khi chỉ là một quan hệ tỷ lệ, có thể đo lường chính xác, vì thế, hình thức trả công theo lao động bảo đảm khá chính xác tương quan lợi ích giữa chủ doanh nghiệp và người làm thuê, do vậy, hình thức trả công theo sản phẩm tạo động lực cho người lao

động cố gắng trong công việc: trong khi theo đuổi tăng thu nhập nhờ tạo nhiều sản phẩm hơn, người lao động tăng số lượng, đặc biệt là chất lượng lao động lên.

Trong hình thức trả lương theo sản phẩm, có hình thức trả lương theo khối lượng công việc. Trong nhiều công việc, kết quả công việc hay sản phẩm của lao động là một lượng công việc nhất định. Lượng công việc của loại việc này có thể đo lường được, vì thế có thể dùng hình thức trả công theo sản phẩm. Mặt khác, loại công việc này không nằm trong dây chuyền, tức không liên tục và thường xuyên, hoặc là những công việc độc lập, để khuyến khích người lao động chủ động tổ chức quá trình lao động và áp dụng các biện pháp để tăng năng suất, có thể dùng hình thức trả công theo sản phẩm, mà ở đây theo khối lượng công việc, nhưng dưới dạng khoán việc. Khoán việc có thể khoán theo từng phần công việc, có thể khoán gọn của một chuỗi công việc liên quan đến việc hoàn thành một vài khâu công việc. Vì là hình thức trả lương theo sản phẩm, khoán công việc đặc biệt nâng cao trách nhiệm của những người nhận khoán, đồng thời giảm nhẹ chi phí hoạt động quản lý của chủ doanh nghiệp.

*c, Hình thức tiền lương hỗn hợp.* Trong ngành điện, có hai loại công việc đặc biệt: *i*, Công việc có nhiều rủi ro nghiêm trọng, liên quan đến sức khoẻ, tính mệnh; *ii*, Công việc hoạt động trên một không gian rộng, thậm chí tách khỏi nơi sinh sống của người lao động. Hai loại công việc này, thường người lao động không thích lựa chọn. Trong chế độ và cơ chế trả lương cũ, thường có phần lương phụ cấp, phụ cấp nguy hại và phụ cấp vùng sâu, vùng xa. Phần phụ cấp này mang tính chất khuyến khích và thường không phù hợp với hao phí lao động và không đủ “khuyến khích”. Ta biết rằng, trong ngành điện, an toàn trong sản xuất và cung cấp điện giữ một vị trí đặc biệt quan trọng và xác suất xảy ra sự cố liên quan đến sức khoẻ và tính mệnh con người là không nhỏ, cũng như những hoạt động ở những vùng sâu, vùng xa có chất lượng cuộc sống thấp, lại phải đi lại nhiều, khá vất vả là những công việc đặc biệt. Tính chất đặc biệt này không hẳn nằm trong khung của hình thức trả lương theo thời gian; cũng không nằm trong khung trả công theo hình thức sản phẩm, vì thế, có thể xem là những công việc trả công theo hình thức hỗn hợp, hay đặc biệt. Tiền công ở đây được xác

định theo thị trường trên cơ sở sự thoả thuận giữa bên đi thuê và bên làm thuê. Điều cần lưu ý là những công việc này đòi hỏi thâm niên càng cao càng tốt. Để có được những lao động thâm niên, tức lao động chuyên môn, có tuổi nghề cao thì việc trả công cần chú ý đến việc duy trì được đội ngũ lao động gắn bó với nghề, với công việc. Nói khác đi, mức tiền công cần thoả đáng. Ngoài tiền lương, cần có chế độ bảo hiểm tai nạn thích hợp, để người lao động yên tâm làm việc, và khi có sự cố hoặc tai nạn xảy ra, người bị nạn được đền bù thoả đáng.

### **3.3.3.2. Thu nhập ngoài lương.**

*a, Bảo hiểm.* Trong hoạt động kinh doanh, người làm công có những rủi ro về sức khoẻ như ốm đau, tai nạn không thể làm việc liên tục, phải tạm nghỉ hoặc doanh nghiệp cũng có những rủi ro kinh tế, hoặc do chu kỳ kinh doanh gây nên, do đó, có những thời kỳ ít việc, hoặc không có việc, người lao động buộc phải tạm nghỉ việc, hoặc phải chuyển công việc, thậm chí bị sa thải. Đương nhiên, khi hết tuổi lao động, người làm công vẫn tiếp tục sống và cần có nguồn sống. Trong bất kỳ một nền kinh tế nào, tất cả những điều này đều được giải quyết trên cơ sở kết quả hoạt động lao động của con người, chỉ có cách thức giải quyết là khác nhau mà thôi. Trong nền kinh tế thị trường, những rủi ro trong hoạt động sản xuất, kinh doanh và nghỉ việc sau thời kỳ lao động được giải quyết bằng chế độ bảo hiểm. Thực chất kinh tế của chế độ bảo hiểm đối với người làm công là một phần tiền công, hay thu nhập của người làm công được tách ra và lập thành quỹ bảo hiểm. Quỹ bảo hiểm này đại thể gồm bảo hiểm y tế, bảo hiểm cơ thể, bảo hiểm xã hội, tức tiền hưu trí. Ngoài ra, còn có bảo hiểm đặc biệt đối với các công việc có nhiều rủi ro và những rủi ro này có thể nguy hiểm đến tính mạng, hay một phần cơ thể con người.

Có thể nói, chế độ bảo hiểm là một cách phân phối đặc thù của nền kinh tế thị trường, là một chỉ số của văn minh công nghiệp – thị trường. Nó là một cơ sở kinh tế tất yếu của trạng thái an sinh xã hội. Trong quan hệ chi phí – lợi ích, doanh nghiệp, trong khi theo đuổi lợi nhuận, thường cắt xén vào tiền công của người làm công bằng cách không thực hiện chế độ bảo hiểm một cách nghiêm



chính và khi hình thành hợp đồng thuê mướn, phân bảo hiểm đã không được đưa vào. Việc bỏ qua đóng bảo hiểm, hoặc thực hiện không đầy đủ chế độ bảo hiểm là một vi phạm nghiêm trọng trong chế độ phân phối thu nhập cho người làm công. Trong khi khuyếch trương tiền thưởng, hoặc một vài hình thức phúc lợi bề nổi, để lấy tiếng, có thể doanh nghiệp đã quên đi một phần cơ bản của thu nhập có quan hệ đối với an sinh của con người là bảo hiểm. Bởi vậy, thực hiện đầy đủ chế độ bảo hiểm, đó là điều cần nhấn mạnh trong việc hoàn chỉnh chế độ phân phối thu nhập cho những cá nhân trong doanh nghiệp khi chuyển Tổng công ty thành doanh nghiệp kinh doanh theo cơ chế thị trường.

*b, Tiền thưởng và phụ cấp ngoài lương.*

\* Ở một ý nghĩa nhất định, đối với người làm công, tiền lương là phần thu nhập chính, là phần cứng của tiền công, tiền thưởng và phụ cấp là phần phụ, phần mềm. Nó có thể co giãn tùy vào kết quả kinh doanh chung của doanh nghiệp và vào hiệu quả, hay chất lượng lao động, do đó, phần đóng góp tăng thêm vào thu nhập của người làm công tăng thu nhập chung của doanh nghiệp. Tiền thưởng, do vậy chỉ được xác định sau một chu kỳ kinh doanh, thường là một năm. Tiền thưởng gồm hai loại: Loại thứ nhất, thưởng chung căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh chung của doanh nghiệp. Quỹ tiền thưởng được xác định tùy vào kết quả kinh doanh, từ đó, chủ doanh nghiệp định ra một tỷ lệ tiền thưởng lấy vào phần thu nhập tăng thêm của doanh nghiệp, sau đó, căn cứ vào mức đóng góp (theo định lượng và chất lượng) của từng người mà chia tiền thưởng cho từng cá nhân. Loại thứ hai, là thưởng cho những cá nhân có thành tích cao, đặc biệt. Mức tiền thưởng này được xác định bởi kết quả những đóng góp đặc biệt. Riêng đối với những đóng góp có hiệu lực trong nhiều năm, tiền thưởng có thể kéo dài theo thời gian hiệu lực của những đóng góp vào việc làm tăng thu nhập của doanh nghiệp. Chẳng hạn như những trường hợp cải tiến kỹ thuật công nghiệp, hay những sáng kiến trong tổ chức, quản lý, hợp lý hoá sản xuất có tác dụng làm tăng năng suất và hiệu quả rõ rệt. Những đóng góp này mang hình thái phát minh, sáng chế, song không tách khỏi hoạt động của doanh nghiệp, nên người làm công không trở thành chủ sở hữu trí tuệ, do vậy, những

cải tiến đó, vẫn nằm trong phạm vi hoạt động của doanh nghiệp và thuộc sở hữu của doanh nghiệp. Nhưng để tạo động lực cho sự phát triển, doanh nghiệp có thể và cần phải có chế độ thưởng thích ứng với những đóng góp mang tính đặc biệt đó và loại thưởng này cũng cần có quy chế rõ ràng để người làm công trong doanh nghiệp chủ động tham gia cải tiến kỹ thuật, công nghệ và hợp lý hoá sản xuất kinh doanh.

Kèm với chế độ thưởng là chế độ phạt. Phạt là cách thức ràng buộc người làm công thực hiện đúng và đủ quy chế làm việc, đồng thời duy trì kỷ luật và trách nhiệm của người làm công. Các hình thức phạt cần chú ý hiệu lực của việc phạt đối với những sai phạm và mức độ tổn thất đến hiệu quả kinh doanh, thực chất là đối với kỷ luật làm việc của công ty.

\* Phụ cấp là phần thu nhập ngoài tiền lương. Khoản thu nhập này nhằm bù vào những chi phí tăng thêm đối với những công việc đặc biệt. Làm ngoài giờ, làm ngoài chế độ. Đối với một số công việc do điều kiện làm việc, người làm công có những tổn thất về sức khỏe và tinh thần cũng cần có phụ cấp thích đáng. Trên kia chúng ta đã nói một phần loại phụ cấp này được thực hiện qua chế độ bảo hiểm. Nhưng những công việc đặc biệt ngoài mức hao phí sức lao động lớn và đòi hỏi trách nhiệm cao, cũng như có nhiều rủi ro, thậm chí gây nguy hại đến sinh mệnh, hoặc là những công việc không được ưa thích. Đây là những công việc có tổn thương về mặt xã hội đối với người lao động. Để đánh đổi, cần có một phần phụ cấp thích đáng.

Những loại phụ cấp, mặc dù là phần phụ trong tổng thu nhập, nhưng là phần nhạy cảm, vì thế, doanh nghiệp cần cân nhắc kỹ lưỡng trong việc xác định mức phụ cấp và hình thức phụ cấp thích đáng nhằm đảm bảo lợi ích cho người làm công, đồng thời tạo ra một hệ thống trả công hoàn chỉnh trong doanh nghiệp. Đây là một yếu tố làm cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là một hệ thống hoàn chỉnh, tạo khả năng cho bộ máy kinh doanh vận hành tốt.

### **3.3.4. Xác lập những điều kiện thực hiện tốt phân phối thu nhập theo cơ chế thị trường trong Tổng công ty.**

#### ***3.3.4.1. Xác lập và hoàn thiện chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường trong Tổng công ty.***

Nguyên lý chỉ đạo của chế độ phân phối thu nhập cho cá nhân của công ty là chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường, bởi vậy, cơ sở hay điều kiện tiên quyết và cơ bản của việc thực hiện đổi mới quan hệ phân phối thu nhập chính là chuyển hoạt động kinh tế của Tổng công ty từ cơ chế kế hoạch hoá tập trung, bao cấp, hành chính sang chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường. Điều này hàm nghĩa, xác lập và hoàn thiện chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường là trọng tâm của đổi mới kinh tế và do đó của đổi mới chế độ phân phối thu nhập. Điều này cũng có nghĩa là, đổi mới phân phối thu nhập ở đây không chỉ là việc thay đổi cục bộ, thay đổi kỹ thuật của phân phối, mà thay đổi có tính chất căn bản, chuyển từ chế độ phân phối của cơ chế bao cấp sang chế độ phân phối của hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường.

Việc xác lập và hoàn thiện chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường bao gồm những nội dung chủ yếu sau.

**Một là**, xác định điện năng là một hàng hoá và giá điện là giá thị trường, hay do cơ chế thị trường quyết định. Những chính sách xã hội liên quan tới việc hỗ trợ những đối tượng được hưởng chính sách cần tách khỏi giá điện. Đây là một điều kiện mang tính tiên quyết và cơ sở để xác lập chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường của Tổng công ty Điện lực.

**Hai là**, xác lập Tổng công ty Điện lực là một đơn vị kinh doanh độc lập. Tính độc lập của chủ thể kinh doanh được xác định ở *quyền tự chủ về vốn, về toàn bộ hoạt động kinh doanh và hoạt động kinh doanh của Tổng công ty là trên cơ sở cơ chế thị trường, tuân theo các quy luật kinh tế thị trường*. Để xác lập Tổng công ty Điện lực thành một đơn vị kinh tế kinh doanh độc lập, việc cổ phần hoá Tổng công ty và các công ty thành viên trở thành cần thiết. Đồng thời việc hình thành các đơn vị kinh doanh mới trong ngành điện và trong Tổng công ty

Điện lực cũng trên nguyên tắc xác lập, phát triển các doanh nghiệp độc lập, tự chủ, kinh doanh theo cơ chế thị trường. Cổ phần hoá ở đây được tiến hành đồng bộ trên toàn Tổng công ty, tức gồm cả việc cổ phần hoá các công ty thành viên. Việc cổ phần hoá này có chức năng cơ bản là xác lập tính cách chủ thể kinh doanh độc lập của các đơn vị kinh tế của Tổng công ty và ở một ý nghĩa nhất định, các công ty thành viên độc lập kinh doanh theo cơ chế thị trường là những phần cơ bản của chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường của Tổng công ty. Đương nhiên, khi chuyển sang chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường của toàn bộ Tổng công ty thì chế độ kinh tế bao cấp cũ bị bãi bỏ.

**Ba là**, nguồn nhân lực mà Tổng công ty dựa vào là thị trường lao động. Điều này là một điều kiện và cơ sở của việc thay đổi, chuyển chế độ kinh tế trong Tổng công ty từ cơ chế kế hoạch hoá tập trung, bao cấp sang chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường. Ở đây, đầu vào lao động là một hàng hoá và tiền công của người lao động chính là giá cả sức lao động, và giá cả này là do cơ chế thị trường quyết định.

Đương nhiên, người lao động trong Tổng công ty chuyển từ nhân viên Nhà nước thành người làm công theo cơ chế thị trường là một sự thay đổi mang tính đảo lộn. Có hai điểm cần nhấn mạnh: **a**, Nó đòi hỏi một sự phát triển thị trường lao động thích ứng, kèm theo là thể chế và luật pháp về lao động làm thuê. **b**, Thể chế và luật lao động là cần thiết trong việc xác lập quan hệ giữa chủ doanh nghiệp và người lao động. Nó duy trì một quan hệ cơ bản trong kinh doanh trên cơ sở bảo vệ lợi ích của hai chủ thể cơ bản: chủ doanh nghiệp và chủ hàng hoá sức lao động, tức người làm thuê. Nhưng việc mua bán và sử dụng sức lao động là những việc cụ thể diễn ra trong doanh nghiệp, vì thế, về phía người lao động cần có người hỗ trợ trực tiếp trong việc định giá, giàn xếp giữa chủ và thợ: *Đó là công đoàn*. Ở đây, công đoàn là tổ chức của công nhân, hay người làm thuê nói chung. Đây là điều khác biệt của công đoàn Nhà nước, người thuộc chủ thể kinh doanh giúp giám đốc thực hiện một số chính sách xã hội trong Tổng công ty của chế độ kinh tế theo cơ chế kế hoạch hoá tập trung, bao cấp. Vì là hàng hoá,

ngoài việc định giá tiền công, hàng hoá sức lao động được sử dụng ra sao và việc thu hút, sa thải lao động như thế nào, đều liên quan đến lợi ích thiết thực của người làm thuê. Trong việc duy trì lợi ích của người lao động trong quá trình lao động, cũng như khi xảy ra những tranh chấp, hoặc khi sa thải lao động, hoạt động của công đoàn có một ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Là lực lượng và tiếng nói của giới thợ, hay người làm thuê, công đoàn tạo thành một áp lực xã hội khiến chủ doanh nghiệp khi quyết định những vấn đề liên quan đến việc sử dụng lao động, đến việc trả công (lương, tiền thưởng, phạt và các phúc lợi) đều phải tính đến ý kiến của công đoàn.

#### ***3.3.4.2. Tổ chức hệ thống kinh doanh trong Tổng công ty.***

Sự phát triển của kinh tế dựa trên quá trình kinh tế thị trường – công nghiệp là quá trình phân công và chuyên môn hoá. Chuyên môn hoá có thể nói là phương thức cơ bản của phát triển sức sản xuất. Ở đây, phân công chuyên môn hoá, một mặt, là cơ sở của việc tổ chức quá trình sản xuất kinh doanh, nhưng mặt khác, thông qua phân công và chuyên môn hoá mà quản lý quá trình lao động, đánh giá hiệu quả của quá trình lao động nói riêng, quá trình tác nghiệp nói chung. Điều này hàm nghĩa, việc xây dựng một hệ thống phân công chuyên môn hoá hợp lý không chỉ nhằm tăng năng suất, tiết kiệm lao động, do đó tăng hiệu quả kinh doanh, mà còn hình thành nên căn cứ xem xét và tìm ra phương hướng hợp lý hoa sản xuất kinh doanh, bố trí lao động hợp lý, đồng thời đánh giá hiệu quả công việc của từng cá nhân. Có thể nói, để trả công thoả đáng, việc thực hiện phân tích quá trình sản xuất kinh doanh thành những khâu, những công việc chuyên môn đặc thù làm cơ sở sắp xếp, bố trí lao động. Chuyên môn hoá là cơ sở và điều kiện cần thiết cho việc phân phối thu nhập theo nguyên tắc gắn phân phối thu nhập với kết quả lao động, với số lượng và chất lượng lao động.

Ngành điện là một ngành sản xuất kinh doanh phức tạp, gồm nhiều khâu công việc có yêu cầu chất lượng lao động và tay nghề chuyên môn cao. Đồng thời những công việc thuộc những khâu, những nghề khác nhau, có yêu cầu cụ thể nhất định về chất lượng công việc. Những khâu, những nghề khác nhau lại có

những ngạch và bậc công việc khác nhau. Những quy chuẩn thuộc những nghề, những ngạch, những bậc khác nhau trong toàn bộ quá trình sản xuất và cung cấp điện làm thành cơ sở, hay tiêu chuẩn kỹ thuật – công nghệ để xác định chất lượng công việc cần phải đạt được trong quá trình sản xuất kinh doanh, đồng thời, đó cũng là cơ sở có tính pháp lý để đánh giá số lượng và chất lượng lao động, hay công việc mà mỗi thành viên tham gia sản xuất kinh doanh trong Tổng công ty. Có thể nói, hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật – công nghệ theo các ngành, bậc, công việc là cơ sở, điều kiện, hay công cụ quản lý quá trình sản xuất kinh doanh và quá trình lao động của công nhân viên trong công ty, đồng thời đó là căn cứ trong việc xem xét số lượng, chất lượng lao động, từ đó xác định việc phân phối thu nhập cho các cá nhân trong công ty.

Việc chuyển Tổng công ty Điện lực sang kinh doanh trong điều kiện mới, cần: **a**, Đánh giá, phân tích toàn bộ quá trình kinh doanh sản xuất và cung cấp điện, từ đây hình thành những khâu, những quá trình sản xuất đặc thù, từ đây xác định những đơn vị sản xuất kinh doanh thích ứng, cụ thể là những công ty độc lập thành viên; **b**, Xây dựng hệ thống quy chuẩn, tiêu chuẩn kỹ thuật – công nghệ của từng công việc; **c**, Hình thành một hệ thống ngạch, bậc công việc thích ứng với những khâu, những công việc theo tiêu chuẩn kỹ thuật công nghệ; **d**, Hoàn thiện hệ thống quản lý và điều hành công việc kinh doanh. Đây là bộ phận cần thiết và quan trọng không chỉ đối với việc sản xuất – kinh doanh, mà còn là cơ sở để thực hiện phân phối thu nhập. Những bộ phận chức năng trong tổ chức, quản lý, quản trị kinh doanh thực hiện hạch toán thống kê đầy đủ tạo ra những thông tin cần thiết, một mặt, phản ánh chính xác hoạt động kinh doanh của công ty, không những tạo căn cứ để ban giám đốc điều hành hoạt động kinh doanh, mà còn, hình thành nên những thông tin cần thiết cho việc quyết định và điều chỉnh việc phân phối thu nhập thích hợp với kết quả kinh doanh và sự đóng góp vào kết quả kinh doanh của công nhân viên của Tổng công ty.

### **3.3.4.3. Hình thành một hệ thống định mức kinh tế – kỹ thuật hợp lý trong các khâu, các ngành và các ngạch, bậc công việc.**

Định mức kinh tế – kỹ thuật, công nghệ có chức năng hai mặt. **Một mặt**, đó là hao phí về số lượng, chất lượng công việc, là căn cứ để bố trí, sắp xếp lao động trong hệ thống phân công hợp tác lao động. **Mặt khác**, đó là cơ sở để xác định tiêu chuẩn tiền công hay giá cả sức lao động. Đây là công việc phức tạp, liên quan mật thiết đến việc tổ chức, quản lý lao động, đồng thời có quan hệ mật thiết đến lợi ích của người làm công. Các định mức không hợp lý, sẽ không phản ánh được nhu cầu lao động phân bổ trong các khâu công việc, do đó, gây khó khăn cho khâu tổ chức quá trình lao động, cũng như hợp lý hoá toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh của công ty, đồng thời gây tổn thất thu nhập cho người làm công. Bởi vậy, trên cơ sở kỹ thuật và công nghệ hiện đại và việc hợp lý hoá sản xuất kinh doanh, Tổng công ty cần phải xây dựng được một hệ thống định mức hợp lý. Có thể nói, đây là một loại công việc tạo điều kiện và cơ sở cho việc tổ chức hoạt động kinh doanh và cho việc phân phối thu nhập hợp lý cho các cá nhân trong Tổng công ty.

Trong việc quản lý hoạt động sản xuất – kinh doanh của Tổng công ty, thì quản lý hệ thống định mức đặc biệt quan trọng. Có hai điểm cần nhấn mạnh: **a**, Đặt trong quá trình đổi mới mạnh mẽ trong kỹ thuật – công nghệ, và thường xuyên hợp lý hoá quá trình sản xuất kinh doanh, năng suất do vậy thường xuyên thay đổi, vì vậy, mức hao phí về số lượng và chất lượng lao động cho các loại lao động cũng thay đổi thích ứng. Điều này có nghĩa là, cùng với sự phát triển trong kỹ thuật – công nghệ, và nói chung trong phương thức sản xuất khiến cho các chuẩn mực kinh tế thay đổi, do vậy, các tiêu chuẩn giá cả cũng thay đổi. Để phản ánh những thay đổi trong quan hệ kinh tế và do đó trong tổ chức, quản lý, quản trị kinh doanh, *việc thường xuyên điều chỉnh bộ định mức kinh tế – kỹ thuật trở nên cần thiết*. **b**, Bộ định mức kinh tế – kỹ thuật của công ty không chỉ liên quan đến việc tổ chức, quản lý và quản trị quá trình kinh doanh, mà còn liên quan đến lợi ích của người làm công, bởi vậy, bộ định mức kinh tế – kỹ thuật, cũng như hệ thống ngạch, bậc, kèm theo là tiêu chuẩn giá cả, tức mức lương theo ngạch, bậc

và tính theo định mức cần được công bố công khai, minh bạch, hơn nữa, phải được làm rõ cho người làm công và được họ quán triệt. Đây là cơ sở của việc thoả thuận và cam kết giữa người mua và người bán, cũng như là cơ sở để phân định và giải quyết mỗi khi xảy ra tranh chấp.

#### ***3.3.4.4. Hình thành tiêu chuẩn mức phụ cấp, khen thưởng, phạt và chế độ phúc lợi trong công ty.***

Trước tiên phải quan niệm phụ cấp, khen thưởng và phúc lợi đều là những phần khác nhau trong tiền công, do đó, là những hình thức dưới đó tiền công được biểu hiện. Điều này hàm nghĩa: *a*, trong những hình thức khác nhau của tiền công, phụ cấp, thưởng và phúc lợi không phải là thứ ban phát của công ty đối với người làm công. *b*, Là hình thức khác nhau của phân phối thu nhập, phụ cấp, thưởng và phúc lợi cần được xác định gắn với kết quả kinh doanh và mức đóng góp của người làm công vào việc sản xuất ra thu nhập. Ở một ý nghĩa nhất định, tiền lương là phần cứng, còn phụ cấp, tiền thưởng và phúc lợi là phần mềm của tiền công. Là phần mềm, những hình thức phân phối ngoài lương trở thành một đòn bẩy, công cụ trong việc động viên, khuyến khích người làm công, đồng thời, thể hiện tính công bằng trong phân phối, bởi vậy, cần được quan tâm đúng mức về tiêu chuẩn, về mức độ thưởng, phúc lợi, đồng thời những tiêu chuẩn, mức thưởng, phúc lợi cũng được công khai, minh bạch và thông suốt trong công nhân viên của công ty.

Phân phối là một khâu cơ bản trong quá trình tái sản xuất, bởi vậy, khi thay đổi cơ bản trong phương thức sản xuất thì quan hệ phân phối thu nhập cũng thay đổi một cách cơ bản thích ứng. Tổng công ty Điện lực hiện nay đang chuyển từ chế độ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, bao cấp sang chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường, tất yếu làm thay đổi căn bản trong chế độ phân phối. Xác lập và hoàn thiện chế độ phân phối thu nhập của Tổng công ty, với tính cách là doanh nghiệp kinh doanh theo cơ chế thị trường, thực chất là một quá trình với ba yếu tố: *a*, Xác lập và hoàn thiện chế độ kinh doanh theo nguyên lý của nền kinh tế thị trường. Đây là phần cơ bản, xác lập nền tảng của chế độ phân phối theo cơ chế



thị trường. **b**, Xác lập và hoàn thiện những hình thức trả công thích ứng với cơ chế thị trường và đặc điểm của kinh doanh lĩnh vực điện lực của Tổng công ty Điện lực Việt Nam. **c**, Xác lập những điều kiện và cơ sở cần thiết cho việc thực hiện phân phối thu nhập theo nguyên tắc thị trường. Những cơ sở và điều kiện cần thiết là một hệ thống những yếu tố mang tính chất tổ chức – kỹ thuật. Nó cần được xây dựng, hoàn thiện trên những cơ sở khoa học kinh tế, tổ chức và kỹ thuật – công nghệ, đồng thời được thông suốt, quán triệt trong Tổng công ty. Đây là cơ sở và công cụ mang tính pháp lý của việc tổ chức, quản lý, quản trị quá trình kinh doanh, đồng thời là cơ sở, công cụ thực hiện chế độ phân phối thu nhập trong Tổng công ty.

Ba yếu tố hợp thành chế độ phân phối thu nhập nêu trên có quan hệ mật thiết. Bởi vậy, để thực hiện tốt chế độ phân phối theo nguyên lý thị trường, thì ba yếu tố trên cần được xác lập và phát triển một cách đồng bộ.

### **Tiểu kết chương 3:**

1, Trong bối cảnh đẩy mạnh CNH, HĐH và hội nhập sâu vào nền kinh tế toàn cầu, nhu cầu điện sẽ có sự tăng đột biến. Bối cảnh phát triển mới này khiến cho ngành điện chậm đổi mới theo hướng thị trường và hội nhập không có khả năng thích ứng và đáp ứng được yêu cầu phát triển của nền kinh tế quốc dân và của xã hội. Để thích ứng và đáp ứng nhu cầu phát triển của nền kinh tế quốc dân và của xã hội về điện, ngành công nghiệp điện cần được tiếp tục đổi mới trên cơ sở chuyển triệt để sang kinh tế thị trường và EVN cần được xác lập thành một doanh nghiệp của nền kinh tế thị trường, tức doanh nghiệp kinh doanh theo cơ chế thị trường.

2, Để thị trường hoá ngành công nghiệp điện, việc xác lập điện là một hàng hoá và hình thành thị trường điện cạnh tranh trở nên cần thiết. Để xác lập EVN thành một doanh nghiệp của nền kinh tế thị trường, việc cổ phần hoá EVN trở nên cần thiết. Cổ phần hoá ở đây là con đường kinh doanh hoá theo cơ chế thị trường hoạt động kinh tế của EVN. Bởi vì, cổ phần hoá là cách thức tách Nhà nước khỏi doanh nghiệp, tách sở hữu khỏi kinh doanh, nhờ đó, xác lập EVN

thành một chủ thể kinh doanh độc lập, thực hiện việc kinh doanh điện theo cơ chế thị trường. Việc thị trường hoá ngành công nghiệp điện, kinh doanh hoá doanh nghiệp ngành điện là xác lập đời sống kinh tế, do đó hệ kinh tế tất yếu cho điện lực, một lực lượng sản xuất chủ chốt, một cơ sở kinh tế nền tảng của đại công nghiệp phát triển. Đây cũng là con đường giải thoát ngành điện khỏi tình trạng thiếu điện liên miên, hoạt động kinh tế kém hiệu quả và nói chung không có khả năng đáp ứng được yêu cầu phát triển của nền kinh tế quốc dân và của xã hội trong bối cảnh mới.

3, Thích ứng với chế độ kinh tế bao cấp, quan liêu, chế độ phân phối trong EVN thời gian qua về cơ bản là chế độ phân phối bao cấp, quan liêu. Đương nhiên, chế độ phân phối này không thích ứng và thích hợp với chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường. Bởi vậy, việc đổi mới cơ bản trong quan hệ, cơ chế và chế độ phân phối thích ứng với cơ chế kinh tế thị trường, chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường trở nên cần thiết. Những nguyên tắc, cơ chế và hình thức phân phối những điều kiện cần thiết thực hiện phân phối mới mà luận án đề xuất là trên cơ sở lý luận và thực tiễn phân phối của nền kinh tế thị trường trong định hướng XHCN.

## KẾT LUẬN

### I,

\* Phân phối thu nhập, một mặt, là một khâu của quá trình tái sản xuất, một quan hệ kinh tế cơ bản xuyên suốt của một phương thức sản xuất. Nó thể hiện bản chất của phương thức sản xuất và hình thành nên động lực kinh tế của phương thức sản xuất đó. Mặt khác, phân phối thu nhập là một quan hệ kinh tế nhạy cảm, trên đó lợi ích kinh tế của các cá nhân, các nhóm xã hội và các giai tầng xã hội được hình thành. Bởi vậy, quan hệ phân phối thu nhập có ý nghĩa đặc biệt đối với tiến trình phát triển kinh tế và xã hội.

\* Trong kinh tế thị trường, cơ chế thị trường là cơ chế kinh tế quyết định những vấn đề cơ bản của một nền kinh tế: vấn đề sản xuất cái gì, sản xuất bằng phương thức nào và cho ai. Phân phối là một quan hệ kinh tế cơ bản, vì vậy, trong kinh tế thị trường, quan hệ phân phối thu nhập mang hình thái giá trị và theo cơ chế thị trường. Trong nền kinh tế thị trường, một mặt, sản phẩm của lao động và nói chung của cải cũng như các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất mang hình thái hàng hoá và vận động trong cơ chế thị trường. Mặt khác, các cá nhân trong hệ thống kinh tế là các chủ thể kinh tế mà thực chất là chủ thể các hàng hoá, vì thế, phân phối thu nhập, thực chất là thực hiện về mặt kinh tế quyền sở hữu hàng hoá, do đó là thực hiện giá cả của các hàng hoá. Cơ chế phân phối này được thể hiện trong công thức tam vị nhất thể: Tư bản – Lợi nhuận; Ruộng đất - Địa tô; Lao động – Tiền công. Trong công thức này, lợi nhuận, địa tô và tiền công là giá cả của ba nhân tố cơ bản hợp thành quá trình sản xuất của nền kinh tế thị trường, còn nhà kinh doanh, chủ đất và người lao động là chủ sở hữu của những hàng hoá đầu vào nhận được thu nhập, tức thực hiện về mặt kinh tế của những hàng hoá của mình là lợi nhuận, địa tô và tiền công.

\* Trong nền kinh tế thị trường, sản phẩm của lao động mang hình thái hàng hoá và lao động kết tinh trong sản phẩm mang hình thái giá trị, bởi vậy, cơ chế thị trường là cơ chế kinh tế trong đó giá trị, hình thái kinh tế của lao động kết

ting trong hàng hoá vận động và tăng lên không ngừng. Điều này hàm nghĩa, khi kinh tế đã vận động trên hệ kinh tế thị trường thì toàn bộ hoạt động kinh tế là vận động theo nguyên lý kinh tế thị trường, theo cơ chế thị trường và đồng thời là quá trình vận động và tăng lên của giá trị. Bởi vậy, phân phối trong nền kinh tế thị trường thực chất là phân phối theo lao động, song thông qua hình thái giá trị và cơ chế thị trường. Trong quá trình này, lao động sống tạo ra giá trị, song lao động đó tạo ra giá trị trong một hệ thống xã hội, hệ thống thị trường, tức trong mối quan hệ với các yếu tố sản xuất cơ bản khác (tư liệu sản xuất) mang hình thái hàng hoá. Đương nhiên, trong hệ thống kinh tế thị trường đó, lao động tạo ra giá trị nhưng sức lao động với tính cách là hàng hoá, do đó, người lao động chỉ nhận được tiền công với tính cách là thu nhập, hình thái kinh tế của việc thực hiện quyền sở hữu hàng hoá sức lao động mà thôi. Bởi vậy, K.Marx trong “Phê phán cương lĩnh Gôta” đã chỉ ra, trong điều kiện khan hiếm, tức sức sản xuất chưa đạt tới chỗ làm cho của cải tuôn ra rào rào, do vậy, kinh tế vẫn là kinh tế thị trường cho nên quyền ngang nhau trong phân phối vẫn phải mang hình thái tư sản.

\* Cũng cần nhận thấy rằng, trong nền kinh tế thị trường, thực chất hoạt động kinh tế là kinh doanh, là đầu tư tư bản và làm cho giá trị tư bản đó tăng lên và nền kinh tế được cấu trúc bởi các doanh nghiệp kinh doanh theo cơ chế thị trường. Điều này hàm nghĩa, trong nền kinh tế thị trường, phân phối cá nhân trong doanh nghiệp là theo cơ chế thị trường. Trong điều kiện kinh tế thị trường hiện đại, Nhà nước có chức năng phát triển, tức chức năng ổn định, công bằng và hiệu quả, phân phối lại có một ý nghĩa đặc biệt quyết định. Chức năng mới này của Nhà nước khiến cho phân phối trong doanh nghiệp có một tính chất mới. Doanh nghiệp có chức năng cơ bản là kinh doanh, còn chức năng bảo đảm xã hội, an sinh xã hội và phúc lợi xã hội về cơ bản được tách khỏi doanh nghiệp và do Nhà nước thực hiện. Trong khi tách chức năng bảo đảm xã hội v.v... tách khỏi doanh nghiệp, doanh nghiệp có nghĩa vụ nộp thuế, phí, chuyển khoản hình thành nguồn thu nhập tập trung dưới hình thức ngân sách Nhà nước, để Nhà nước thực hiện các quá trình phát triển kinh tế – xã hội chung, tăng phúc lợi chung.

Nộp thuế, phí và các loại chuyển khoản là một nội dung cơ bản liên quan đến phân phối thu nhập trong doanh nghiệp.

## 2,

Đổi mới chuyển sang kinh tế thị trường và mở cửa làm thay đổi cơ bản trong cơ chế kinh tế và con đường phát triển kinh tế. Trong quá trình đổi mới chung của nền kinh tế, đổi mới của ngành công nghiệp điện đã diễn ra chậm và thực hiện bởi việc chuyển mô hình “Bộ chủ quản” sang mô hình Tổng công ty. Sự đổi mới này nhằm thị trường hoá công nghiệp điện, kinh doanh hoá các doanh nghiệp của ngành điện trong quan hệ tạo ra các tập đoàn kinh tế Nhà nước mạnh, đồng thời tăng sức sản xuất và hiệu quả ngành điện. Tuy nhiên, hình thức Tổng công ty đã đổi mới rất ít kinh tế ngành công nghiệp điện. Về cơ bản, Tổng công ty là hình thức biến tướng của cơ chế “Bộ chủ quản”, và là doanh nghiệp Nhà nước hoạt động theo cơ chế hành chính – bao cấp. Nói khác đi, ngành điện về cơ bản vẫn đặt trong khung của hệ kinh tế kế hoạch hoá tập trung và thích ứng là phân phối theo cơ chế hành chính – bao cấp. Điều này hàm nghĩa, vấn đề đổi mới quan hệ phân phối trong Tổng công ty không phải là việc hoàn thiện chế độ và cách thức trả lương, cũng như điều chỉnh ít nhiều phúc lợi cho cán bộ, công nhân viên trong Tổng công ty, mà là đổi mới toàn bộ hoạt động kinh tế trong ngành công nghiệp điện và trong hoạt động sản xuất – cung cấp điện trong Tổng công ty trên cơ sở chuyển hẳn ngành công nghiệp điện sang kinh tế thị trường và chuyển Tổng công ty thành một doanh nghiệp của nền kinh tế thị trường, tức doanh nghiệp kinh doanh theo cơ chế thị trường, và trên cơ sở này, xác lập chế độ phân phối thu nhập theo cơ chế thị trường trong Tổng công ty Điện lực Việt Nam.

## 3,

Hội nhập với việc Việt Nam trở thành thành viên WTO và đẩy mạnh quá trình CNH, HĐH với tốc độ tăng trưởng cao trở thành bối cảnh quyết định cho ngành công nghiệp điện phát triển. Trong bối cảnh này, để ngành công nghiệp điện tăng được sức sản xuất, tăng được hiệu quả, tăng sức cạnh tranh, đáp ứng

được yêu cầu phát triển của kinh tế và xã hội, điều quyết định là tiếp tục đổi mới kinh tế, triệt để chuyển ngành điện sang kinh tế thị trường và chuyển hoạt động kinh tế trong Tổng công ty Điện lực Việt Nam sang kinh doanh theo cơ chế thị trường. Đến lượt mình, đây là nền tảng trên đó xác lập, phát triển chế độ phân phối thu nhập trong Tổng công ty, Thực chất đây là việc thay đổi mang tính triệt để và quyết định từ chế độ, cơ chế phân phối thu nhập của mô hình kinh tế kế hoạch hoá tập trung, quan liêu, bao cấp sang chế độ, cơ chế phân phối của kinh tế thị trường. Nó đòi hỏi thay đổi tư duy từ tư duy hành chính, bao cấp, chỉ huy sang tư duy kinh tế thị trường, thay đổi căn bản trong mối quan hệ giữa Nhà nước và doanh nghiệp, giữa doanh nghiệp và thị trường, và xác lập chế độ kinh doanh theo cơ chế thị trường trong hoạt động kinh tế của doanh nghiệp. Nói khác đi, đổi mới chế độ và cơ chế phân phối ở đây là thay đổi mang tính hệ thống, từ thay đổi chế độ, cơ chế kinh tế đến chế độ, cơ chế phân phối, và đến lượt mình, thay đổi chế độ, cơ chế phân phối, với tính cách là một khâu, một bộ phận của hệ thống quan hệ kinh tế, có ý nghĩa quyết định đến thay đổi toàn bộ chế độ và cơ chế kinh tế, hình thành động lực cho kinh tế phát triển. Điều này hàm nghĩa, thay đổi quan hệ phân phối không chỉ bó hẹp trong nội dung trả công cho người lao động, mà là phân phối thu nhập tổng thể của toàn bộ quá trình tái sản xuất, trong đó có tái sản xuất sức lao động. Ở góc độ kinh tế chính trị học, điều cốt lõi trong đổi mới kinh tế và đổi mới quan hệ phân phối trong Tổng công ty Điện lực Việt Nam hiện nay là thị trường hoá ngành công nghiệp điện, kinh doanh hoá hoạt động cung cấp điện của các doanh nghiệp điện, trên cơ sở đó mà đổi mới, xác lập chế độ và cơ chế phân phối thu nhập trong EVN. Những giải pháp cho quá trình hình thành chế độ và cơ chế phân phối trong công ty điện chỉ là phác ra những nội dung cơ bản của quá trình đổi mới chế độ và cơ chế phân phối thu nhập trong EVN. Nói khác đi, chế độ và cơ chế phân phối thu nhập trong EVN sẽ được xác lập và hoàn chỉnh trong quá trình phát triển.

## DANH MỤC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ

1. Đậu Đức Khởi (1994) “Đa dạng hoá nguồn vốn đầu tư - Biện pháp then chốt phát triển ngành điện”. *Tạp chí nghiên cứu lý luận*, tháng 10/1994, trang 10-12.
2. Đậu Đức Khởi (2001) “Công nghiệp hoá, hiện đại hoá với phát triển thị trường sức lao động ở Việt Nam”. *Tạp chí Kinh tế và phát triển*, tháng 11/2001, trang 35-40.
3. Đậu Đức Khởi (2006) “Công trình đường dây 500kV Bắc - Nam mạch 2: Niềm tự hào của nội lực Việt Nam”. *Tạp chí Cộng sản*, tháng 2-3/2006, trang 50-54.
4. Đậu Đức Khởi (2006) “EVN đóng góp cho sự phát triển của thị trường chứng khoán”. *Tạp chí Điện Việt Nam*, tháng 5-6/2006, trang 9-11.
5. Đậu Đức Khởi (2006) “Xây dựng thị trường điện lực một giá”. *Tạp chí Điện Việt Nam*, tháng 9-10/2006, trang 2-3.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Lao động, thương binh và xã hội (10/2003). *Báo cáo hội nghị sơ kết giữa kỳ thực hiện xoá đói giảm nghèo và việc làm giai đoạn 2001-2005*.
2. Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội. *Tài liệu hội thảo cải cách chính sách tiền lương trong thời kỳ chuyển đổi ở Việt Nam*.
3. Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội. *Tài liệu hội thảo về vấn đề đổi mới chính sách tiền lương ở Việt Nam*.
4. Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội. *Các Thông tư về chính sách lao động tiền lương, thu nhập trong các doanh nghiệp Nhà nước*.
5. *Bộ Luật Lao động của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã bổ sung, sửa đổi năm 2002*.
6. Lý Bàn (1999). *Lý luận chung về phân phối của CNXH*. NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
7. Hà Bình (1992) “Tình hình phân phối thu nhập của xí nghiệp Trung Quốc và đổi sách hiện nay”. *Tạp chí Thông tin Lý luận*, số 8.
8. Hồ An Cương (2003). *Trung Quốc – Những chiến lược lớn*. NXB Thông Tấn.
9. Mai Ngọc Cường - Đỗ Đức Bình (1994). *Phân phối thu nhập trong nền kinh tế thị trường*. NXB Thống kê.
10. Trần Kim Dung (1993) “Phương pháp phân phối thu nhập và trả lương hợp lý trong các doanh nghiệp ngoài quốc doanh”. *Tạp chí Phát triển Kinh tế*, số 38.
11. Phan Vĩnh Điển (2005). *Cải cách chế độ tiền lương trong khu vực hành chính của Việt Nam*. Luận án Tiến sĩ.



12. Tống Văn Đường (2000) “Đổi mới cơ chế phân phối thu nhập và tiền lương ở Việt Nam”. *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*. Số 40.
13. Trần Thị Hằng (2002) “Về phân phối thu nhập ở nước ta hiện nay”. *Tạp chí Lý luận Chính trị*, số 1, Hà Nội.
14. Ngân hàng Thế giới (2001). *Trung Quốc 2020*. NXB Khoa học Xã hội.
15. Đặng Đình Hình (1999) “Tăng trưởng kinh tế và phân phối thu nhập ở Mỹ”. *Tạp chí Châu Mỹ Ngày nay*, số 4.
16. Nguyễn Công Như (2003). *Vấn đề phân phối thu nhập trong các loại hình doanh nghiệp ở Việt Nam: Thực trạng, quan điểm và giải pháp thực hiện*. NXB Thống kê. Hà Nội.
17. Nguyễn Công Như (2003) “Phân tích Thống kê thu nhập của người lao động trong các loại hình doanh nghiệp ở Việt Nam”. *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*, số 5, Hà Nội.
18. Đặng Quảng (1999) “Kích cầu tiêu dùng qua phân phối lại thu nhập”. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế*, số 9.
19. Lương Xuân Quỳ (2002). *Xây dựng quan hệ sản xuất định hướng XHCN và thực hiện tiến bộ, công bằng xã hội ở Việt Nam*. NXB Chính trị Quốc gia.
20. Phan Đăng Quyết (2005) “Kinh tế thị trường và công bằng trong phân phối”. *Tạp chí kinh tế và dự báo*, số 8, Hà Nội.
21. Phan Đăng Quyết (2006) “Một số quan điểm về phân phối thu nhập trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN”. *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*. số 8, Hà Nội.
22. Đỗ Tiến Sâm (2000) “Tình hình vấn đề về phân phối thu nhập trong quá trình phát triển kinh tế ở Trung Quốc thời kỳ cải cách”. *Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc*, số 4.
23. (1993). *Tăng trưởng kinh tế và phân phối thu nhập*. NXB Khoa học Xã hội.

24. Bùi Tất Thắng (1999) “Economic Growth and Income Distribution in Vietnam’s social – economic Development”, số 118.
25. Nguyễn Phú Trọng (2003) “Kinh tế thị trường định hướng XHCN ở Việt Nam, quan niệm và giải pháp phát triển”. *Tạp chí Cộng sản* 11/2003.
26. Thủ tướng Chính phủ. *Quyết định số 562/TTg ngày 10-10-1994 về việc thành lập Tổng công ty điện lực Việt Nam.*
27. Tổng công ty điện lực Việt Nam. *Quy chế quản lý, phân phối và sử dụng các quỹ trong Tổng công ty điện lực Việt Nam.*
28. Tổng công ty điện lực Việt Nam. *Quy định về việc lập kế hoạch lao động tiền lương, trình duyệt đơn giá tiền lương và quyết toán quỹ tiền lương thực hiện hàng năm.*
29. Tổng công ty điện lực Việt Nam. *Quy chế tạm thời giao đơn giá tiền lương, phân phối quỹ tiền lương cho các đơn vị sản xuất – kinh doanh điện và Thông tin viễn thông điện lực.*
30. Tổng công ty điện lực Việt Nam. *Quy chế Thưởng vận hành an toàn cho CN, VC liên quan trực tiếp đến quá trình sản xuất – kinh doanh điện.*
31. Tổng công ty điện lực Việt Nam. *Quyết định số 33 EVN/HĐQT – TCCB & ĐT ngày 31-01-2000 về việc ban hành Quy chế phân cấp quản lý trong Tổng công ty điện lực Việt Nam.*
32. Tổng cục Thống kê (2003). *Kinh tế - xã hội Việt Nam 3 năm 2001-2003.* NXB Thống kê.
33. Tổng cục Thống kê (2000). *Điều tra mức sống dân cư Việt Nam 1997 – 1998.* NXB Thống kê.
34. Nguyễn Anh Tuấn (2004). *Nâng cao hiệu quả hoạt động Công đoàn trong các doanh nghiệp thời kỳ đổi mới ở Việt Nam giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2010.* Luận án Tiến sĩ.

35. (2001). *Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ IX*, NXB Chính trị Quốc gia.
36. Viện Khoa học Xã hội Việt Nam (2005). *Toàn cầu hoá*. NXB Thế giới.
37. A.Gele Dan. *Lịch sử tư tưởng kinh tế – Tập 1*.
38. A.Gele Dan. *Lịch sử tư tưởng kinh tế – Tập 2*.
39. Atkinson Anthony (1992). *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*. Cambridge.
40. Clemens Christians (2003). *Endogenous Growth and Economic Fluctuations*. New York.
41. J.E.Stiglitz. *Kinh tế học công cộng*. NXB Khoa học Kỹ thuật.
42. K.Mark. *Tư Bản – Tập 1, Phần 1*. NXB
43. K.Mark. *Tư Bản – Tập 1, Phần 2*. NXB
44. K.Mark và F.ăngghen. *Tuyển tập – Tập II*. NXB
45. K.Mark và F.ăngghen. *Tuyển tập – Tập IV*. NXB
46. K.Mark và F.ăngghen. *Toàn tập – Tập 4*. NXB
47. K.Mark và F.ăngghen. *Toàn tập – Tập 25. Phần I* NXB
48. K.Mark và F.ăngghen. *Toàn tập – Tập 25. Phần II* NXB
49. M.Keynes (1992). *Lý thuyết tổng quát về việc làm, lãi suất và tiền tệ*. NXB Giáo Dục
50. P.A.Samuelson và W.D.Nordhau. *Kinh tế học – Tập 1*. Học viện Quan hệ Quốc tế.
51. P.A.Samuelson và W.D.Nordhau. *Kinh tế học – Tập 2*. Học viện Quan hệ Quốc tế.
52. Peter Nolan (2005). *Trung Quốc trước ngã ba đường*. NXB Chính trị Quốc gia.

53. Richard Arena. *Money, Credit and the Role of the State*.
54. Rlung Dug (1997) “Problems and Solutions concerning Incom Distribution at Present”. *Vietnam Economic Review*, số 3.
55. Todaro Michael P (1992). *Growth, Poverty, and Income Distribution*. New York .
56. Zin Ragayah Haji Mat (2005). *Income Distribution in East Asian Developing Countries: Resent Trent*.