

Q9(5N1)-18
CH312S

G.C. ALLEN

CHÍNH SÁCH KINH TẾ NHẬT BẢN

TẬP I

Thư Viện Đại Học
KH XÃ HỘI & NV
TP. HCM

VN

20906

ỦY BAN KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
VIỆN KINH TẾ THẾ GIỚI
HÀ NỘI — 1988

G. C. ALLEN

Emeritus Professor of Political Economy, University of London

**JAPAN'S
ECONOMIC
POLICY**

**THE MACMILLAN PRESS LTD — 1980
PRESENTED BY THE TOYOTA FOUNDATION
TOKYO — JAPAN**

G. C. ALLEN

**CHÍNH SÁCH
KINH TẾ
NHẬT BẢN**

TẬP I

ỦY BAN KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
VIỆN KINH TẾ THẾ GIỚI
HÀ NỘI — 1988

Lời dẫn

Đề giúp bạn đọc nghiên cứu về kinh tế thế giới ở nước ta. Viện Kinh tế thế giới thuộc Ủy ban Khoa học xã hội Việt Nam đã biên soạn và dịch thuật một số công trình về tình hình, chính sách và tư tưởng kinh tế của một số nước. Chúng tôi đã dịch và giới thiệu với bạn đọc hai tập chuyên luận về hệ thống quản lý kinh tế của Nhật Bản (1). Lần này chúng tôi giới thiệu với bạn đọc cuốn *Chính sách kinh tế Nhật Bản* của G. C. Allen. Đây là tập sách gồm những bài viết của tác giả về chính sách kinh tế của Nhật Bản đã được công bố trong những thời kỳ khác nhau kéo dài khoảng 50 năm và đã được tác giả tập hợp, sửa chữa và cho xuất bản tại Anh năm 1980. Là giáo sư kinh tế học chính trị tại Đại học Tổng hợp London, đồng thời đã từng là cán bộ cấp cao của Bộ Ngoại giao Anh, những ý kiến của G.C. Allen viết ra trong tập sách này không phải chỉ phản ánh quan điểm riêng của tác giả, mà còn đề cập đến những quan điểm của giới kinh doanh và giới chính khách đương thời của Anh về nước Nhật Bản nói chung và về kinh tế Nhật Bản nói riêng. Tác giả lưu ý đặc biệt đến những nhân tố đã đóng vai trò quan trọng nhất đối với sự phát triển của kinh tế Nhật Bản trong hơn nửa thế kỷ qua, so sánh với các nước châu Á cùng thời, phân tích khá sâu những

(1) William Ouchi: *Mô hình quản lý xí nghiệp Nhật Bản — Sự thách thức đối với Mỹ và Tây Âu* — *Thuyết 2*, Hà Nội, 1986. M. Y. Yoshino: *Hệ thống quản lý của Nhật Bản — Truyền thống và sự đổi mới* (hai tập), Hà Nội, 1987.

khía cạnh như kết cấu tài chính và chính sách, tổ chức công nghiệp và hiệu quả, vai trò của Nhà nước, giáo dục, khoa học và của các thể chế xã hội đối với sự phát triển kinh tế. Đặc biệt là, trong phần cuối của cuốn sách, những dòng hồi ức thật là không nhiều của tác giả đã cho thấy những tính toán đầy tinh thần ngạo nạn để quốc chủ nghĩa của giới hoạch định chính sách nước Anh đối với Nhật Bản sau chiến tranh đã bị thực tế phá triển đập vỡ như thế nào.

Với những nội dung trên, tập sách này bổ ích đối với những ai muốn tìm hiểu con đường phát triển của nền kinh tế Nhật dưới góc độ lịch sử kinh tế.

Tháng 6-1987

VIỆN KINH TẾ THẾ GIỚI

1. Lời giới thiệu

Khoảng gần một thế kỷ nay, nền kinh tế Nhật Bản đã tăng trưởng với một tốc độ cực kỳ nhanh, theo tiêu chuẩn quốc tế : trong thời kỳ giữa chiến tranh, tốc độ trung bình hàng năm là khoảng 4,5%, tức hơn hai lần so với tốc độ của Tây Âu¹. Khi đó, thế giới bên ngoài không chú ý nhiều đến thành tựu này, chủ yếu vì Nhật Bản là một nước khởi đầu với mức thu nhập thấp và trình độ kỹ thuật kém vẫn tụt lại đằng sau các nước tiên tiến. Ngay cả khi một số ngành công nghiệp phương Tây, thí dụ như ngành chế tạo, vải vóc, đồ sứ và một số hàng tiêu dùng tạp hóa, vấp phải sự cạnh tranh của Nhật trên thị trường quốc tế, thì người ta vẫn thường cho rằng thành công của Nhật là nhờ ở tiền công hạ. Nói chung người ta không đề ý tới những bước tiến của Nhật về hiệu quả sản xuất. Cho đến tận trước chiến tranh thế giới II, dường như không ai nghĩ rằng Nhật Bản có thể hy vọng sánh cùng châu Âu, châu Mỹ trong các phương diện cao xa của sự kinh doanh công nghiệp. Ta hãy xem lời bình của ngài George Sansom về thái độ này : từ lâu, người phương Tây vẫn cho rằng « chỉ có họ mới nắm được bí quyết thao tác các cần bầy và ống van »². Một cuộc điều tra của Viện Quốc tế Hoàng gia tiến hành năm 1935 đi đến các kết luận biểu hiện quan điểm chung thời bấy giờ như sau : « Nhật Bản vẫn là một Nhà nước nông dân và nông nghiệp »³. Lực lượng công nghiệp

của Nhật đóng khung trong một ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động, đặc biệt ngành vải sợi, tức là ngành thu hút được nhiều nhân công từ vùng nông thôn quá đông dân số. Tuy rằng Nhật có thể mở rộng sản xuất về các mặt hàng chế tạo thuộc công nghiệp nhẹ, triển vọng của Nhật trong công nghiệp luyện kim hoặc trong ngành chế tạo các mặt hàng cơ khí lớn và phức tạp không có gì rõ rệt.

Người ta không rõ liệu các kỹ thuật gia châu Âu đã từng làm việc với các công ty Nhật trong những năm giữa thập kỷ 1930 có chấp nhận điều tiên đoán này hay không. Nhưng sự thật là các đồng nghiệp của Nhật một thập kỷ trước đây đã nghi ngờ khả năng của các nhà sản xuất Nhật, cho rằng Nhật không thể vượt quá mức trung bình trong các ngành công nghiệp đặc trưng của các nước tiên tiến, về kim loại, cơ khí và hóa chất. Tuy nhiên, đến những năm 1930, khả năng kỹ thuật của Nhật, biểu hiện trong một loạt các ngành công nghiệp, đã làm cho các đồng nghiệp châu Âu phải vị nể. Thế nhưng con số người này vẫn chỉ có ít. Nhìn chung, trong thời kỳ ngay trước chiến tranh, thế giới phương Tây vẫn tự ru mình với nhận định rằng Nhật, dù có những tiến bộ trông thấy, vẫn chỉ có những « cái chân bằng đất sét »⁴. Thậm chí trong những năm tiếp ngay sau chiến tranh, các giới quan chức Nhà nước và kinh doanh, chẳng hạn như ở Anh, được xem là nắm được khá vững tình hình, cũng vẫn bí quan về triển vọng nền kinh tế Nhật, như chương 11 sẽ trình bày.

Cho đến tận cuối năm 1950, tình hình vẫn chưa hứa hẹn gì tốt. Sản xuất công nghiệp vẫn chưa tới được mức trước chiến tranh, cho đến lúc nền kinh tế cảm thấy tác động của nhu cầu Mỹ cần hàng cung cấp khi nỡ ra

cuộc chiến tranh Triều Tiên. Mặc dù sau 1952, sản lượng tăng khá nhanh, thế cạnh tranh của Nhật trong thương mại quốc tế vẫn yếu kém suốt một thời gian dài trong thập kỷ đối với phần lớn các loại hàng chế tạo, trừ một vài ngoại lệ. Các ngành công nghiệp bông và sợi nhân tạo được nhanh chóng trang bị lại, và chẳng bao lâu trở về địa vị đối thủ đáng gờm cho các đồng nghiệp phương Tây. Nhật cũng rất xuất sắc trong việc chế tạo một số mặt hàng nhẹ, mới (máy ảnh, ống nhòm và máy khâu). Nhưng những mặt hàng nhẹ này không thể có triển vọng trở thành hàng xuất khẩu chính, trong khi đó thì việc buôn bán vải sợi của Nhật bị đe dọa do sự tăng trưởng của các ngành vải sợi nội địa ở một số nước châu Á và Nam Mỹ mà trước đây Nhật đã cung cấp. Công nghiệp nặng của Nhật, kim khí, máy móc và hóa chất lớn hơn năm 1937 nhiều, nhưng vào đầu những năm 1950, các ngành này bị vướng víu với những thiết bị cũ kỹ hoặc thấp kém được lắp đặt trong những năm chiến tranh. Chi phí trong những ngành công nghiệp này còn lớn vì sự lạc hậu của Nhật về kỹ thuật, vì thiếu than giá rẻ và vì mất các nguồn nguyên liệu trước đây ở Đông Á. Trong thương mại quốc tế, Nhật bị xem là nguồn cung cấp « ngoại biên » các sản phẩm và chỉ tìm được thị trường khi các đối thủ phương Tây không còn sức cung cấp. Phải đến năm 1959, xuất khẩu của Nhật nói chung mới đạt trở lại được khối lượng trước chiến tranh.

Trong các năm đầu và giữa thập kỷ 1950, hình ảnh đơn chiếc của Nhật che khuất tốc độ tái thiết của Nhật khỏi con mắt nhận xét bên ngoài. Đầu tư của Nhật, chủ yếu về thiết bị công nghiệp, đạt tới 25% tổng sản phẩm quốc dân vào năm 1952 và tăng vọt lên (tương đối cũng như tuyệt đối) vào các năm tiếp theo. Thiết bị mới rút

ngăn hớ ngăn cách kỹ thuật giữa Nhật và các đối thủ phương Tây từ ngành công nghiệp này sang ngành công nghiệp khác. Các cố gắng của Nhật cũng không chỉ đóng khung trong việc cải tiến kỹ thuật, mà còn ở việc xây dựng lại tổ chức tài chính và buôn bán (xem Chương 7 ở dưới). Như vậy, tốc độ phục hồi của Nhật được tăng nhanh dần trong một thập kỷ. Các đợt suy thoái chu kỳ, ngắn ngủi năm 1954 và 1958 không những không ngăn trở bước tiến 'rường cừu' của Nhật mà còn có tác dụng cải tiến, giúp loại bỏ sự vô hiệu quả và các chi phí quá đáng, mở đường cho việc phát triển tương lai. Tuy vậy, mãi đến những năm đầu của thập kỷ 1960, nhóm nhỏ các nước phát triển cao mới nhận ra rằng có một nhân vật mới tham gia vào hàng ngũ của họ. Thậm chí lúc đó, nhiều người vẫn không tin rằng Nhật có thể duy trì được tốc độ. Cứ mỗi đợt suy thoái, người ta lại tin tưởng khẳng định rằng thời kỳ phát triển nhanh chóng của Nhật đã chấm dứt, các yếu tố giúp cho Nhật đạt các thành tựu sau chiến tranh đã cạn.

Các Chương 2,3,4 bao gồm những bài viết trong thời kỳ giữa chiến tranh và nói tới giai đoạn khi Nhật mặc dù có tiến bộ, vẫn bị là xem là một nước « chậm phát triển ». Các khó khăn tài chính được phân tích trong Chương 2 gắn chặt với chính sách tài chính bành trướng mà Nhật thi hành từ những ngày đầu của thời đại hiện đại. Các nhà lãnh đạo Nhật lúc này lo lắng với nhiệm vụ dung hòa chính sách đó với việc duy trì sự ổn định tài chính — tránh lạm phát và các thiếu hụt liên tiếp trong cân cán thanh toán. Trong thời kỳ bản vị vàng quốc tế, vấn đề lại nảy sinh ở chỗ có những đe dọa liên miên đối với tỷ lệ vàng của đồng yên. Chương sách mô tả những biện pháp bắt buộc phải sử dụng để đối phó với những đe dọa này để xem xét lại tính chất thay

đổi của vấn đề từ các năm đầu của thế kỷ này cho tới những năm 1930. Những người đương thời tán thành các chính sách tiền tệ bành trướng có thể viện ra kinh nghiệm của Nhật trước kia về bệnh vực cho quan điểm của họ, nhưng sự giống nhau giữa chính sách của Nhật khi Nhật thực hiện bản vị vàng và các chính sách bành trướng trong những năm sau chiến tranh chỉ thể hiện ở vẻ ngoài chứ không thật sự như vậy. Lúc đó, chủ nghĩa bành trướng tiền tệ của Nhật được giữ trong mức độ nhờ quy định chặt chẽ của tỷ giá hối đoái cố định, còn bây giờ thì chính phủ lại bác bỏ quy định đó.

Vào thời gian viết phần đầu của chương sách này, và có nhiều nhà kinh tế chú trọng đến các vấn đề đặt giá cao hay thấp trị giá hối đoái của các loại tiền tệ, thì các nhà kinh tế phần nhiều có thiên hướng tính toán các mức tương đương của sức mua trong việc đo mức độ của các sự khác biệt. Mặc dù có những nhược điểm về lý thuyết, cách làm này đã qua được sự thử thách thực tế trong việc đưa ra một lời giải thích đích đáng về tình hình đã diễn ra trong nền tài chính và thương mại của Nhật trong những năm đầu và giữa của thập kỷ 1920, như được trình bày ở đây.

Phần sau của chương này, kể cả phần tái bút, nhằm vào việc xem xét các tác động của chính sách giảm phát trong những năm 1929 — 31 và của việc tái lạm phát tiếp theo. Do nói hậu, nên sự phân xét về các ưu điểm tương đối của những chính sách này không được chắc chắn như thể hiện ra trước mắt người đương thời. Cả hai chính sách đều đóng góp vào sự phát triển công nghiệp của Nhật; nhưng cả hai đều có những hậu quả xã hội và chính trị làm cho người ta không thể khẳng định rõ ràng về ưu điểm và nhược điểm của chúng. Sự mềm dẻo của nền kinh tế Nhật lúc này, sự cơ động của

các nguồn tài nguyên và sự linh hoạt về tiền lương, chi phí và giá cả để đối phó với áp lực bên ngoài, đã được sự tán thưởng của nhiều nhà kinh tế phương Tây, những người bị lúng túng do tính cứng nhắc ngày càng nhiều của các chế độ của họ. Ít người tìm hiểu sâu vào các nguyên nhân của sự mềm dẻo này. Cội rễ của nó trong những năm 1930, như được diễn đạt ở chương này và các chương khác của cuốn sách, là ở sự quá đông dân số ở nông thôn, tức một nguồn lao động giá rẻ để phục vụ cho các ngành công nghiệp loại hai và loại ba đang phát triển.

Sự xem xét chi tiết về công nghiệp bông trong Chương 3 cho thấy một ngành chế tạo riêng biệt đã thích ứng như thế nào với các sức ép và kích thích kinh tế được mô tả trong phần cuối của chương trước. Bông là ngành công nghiệp chế biến quy mô lớn chủ yếu của Nhật trước chiến tranh thế giới II. Nó đóng góp rất nhiều vào thành công trong các thị trường xuất khẩu vào những năm 1930 và nó làm cho mọi người thấy rõ khả năng của nền công nghiệp Nhật trong việc thích nghi về cơ cấu tổ chức và kỹ thuật với hoàn cảnh biến động. Bước tiến của Nhật trong cạnh tranh làm cho các nhà kéo sợi bông và sản xuất bông Anh lao đao; tuy nhiên, điều làm họ quan tâm không phải là tính hiệu quả tăng tiến của Nhật mà là tính mềm dẻo của các mức tiền công. Các nhà quan sát vô tư có thể tùy ý nêu vấn đề mà theo họ là tổ chức ưu việt của Nhật. Và lời giải thích về thành công trong cạnh tranh của Nhật cũng không phải hoàn toàn đúng. Cố nhiên mức tiền công hạ và giảm dần trong ngành bông của Nhật cũng có phần đóng góp, nhưng điều quyết định là sự tăng năng suất. Mặt khác, biện luận về hình thức tổ chức của nền công nghiệp

Nhật ưu việt hơn so với Lancashire là không có căn cứ vững chắc. Việc kết hợp quá trình kéo sợi và quy trình dệt trong cùng một nhà máy, mà người ta thường cho là nhờ đó nên chi phí sản xuất của Nhật thấp, theo điều tra cho thấy thì chỉ có ưu điểm đối với một số loại hàng — những loại mà vào những năm 1939, nhu cầu tăng lên khá chậm chạp. Khu vực mở rộng nhanh nhất của nền công nghiệp Nhật về cơ cấu rất giống nền công nghiệp bông của Anh. Ở đây, lại có người cho rằng việc liên kết sản xuất và thương mại là nguồn gốc của sự hiệu quả của Nhật. Nhưng thật ra, đó là kết quả của những điều kiện đặc thù của Nhật và nói chung không ưu việt hơn kiểu chuyên môn hóa theo chiều ngang đặc biệt của nền công nghiệp Anh. Như vậy, bài viết lưu ý mọi người tới nguy cơ của những khái quát luận lớn đề cập tới phương pháp tối ưu của việc tiến hành bất kỳ một nền công nghiệp liên hợp nào. Đồng thời, nó nêu ra trong bối cảnh của một ngành chế tạo riêng biệt, một số cách thức mà nhờ đó Nhật Bản đã giành được tiến bộ trong những năm 1930 với tư cách một nhà sản xuất và thương mại quốc tế.

Chương 4 nói tới những cơ sở kinh doanh lớn, Zaibatsu (thực nghĩa: các nhóm tiền bạc) mà đã được người ta gọi là «mũi nhọn của bước tiến kinh tế Nhật». Nếu về một số phương diện, những cơ sở này giống như các conglomerates lớn, đa sản phẩm ở phương Tây, thì chúng lại độc đáo ở những phương diện khác. Cội rễ của chúng, nguồn và hệ quyền bính của chúng, và cả những mối quan hệ cá nhân và giữa các công ty trong từng nhóm, đều mang dấu ấn của tổ chức xã hội rõ rệt của Nhật. Ở vị trí nổi bật mà chúng nắm giữ, cả trong tài chính và công nghiệp chế biến, vận tải và thương

mại, chúng hợp thành một phạm trù đặc biệt trong số các xí nghiệp kinh doanh của thế giới. Bài này được viết vào lúc Zaibatsu đang bị Gumbatsu (nhóm quân sự) chỉ trích; nhóm này khi đó chủ trương theo đuổi những tham vọng đế quốc ở châu Á. Và phản ứng của chúng đối lại với áp lực này có thể góp phần soi sáng một số nét chưa được rõ của chính sách Nhật. Trong thời kỳ chiếm đóng sau chiến tranh (1945 — 52), các tổ chức này bị phá vỡ, nhưng các thành phần của chúng vẫn sống sót và xuất hiện trở lại dưới một vỏ ngoài mới để đóng một vai trò lãnh đạo trong công cuộc tái thiết và phát triển sau đó của đất nước. Thành công của Zaibatsu trong việc thích ứng với các yêu cầu kinh tế hậu chiến và với tâm trạng biến đổi của nhân dân là một thí dụ đặc sắc về tài năng của người Nhật trong việc thích nghi thể chế.

Trong những năm 1950, tác giả đã cùng với một đồng nghiệp tiến hành một công việc nghiên cứu lịch sử về kinh doanh của phương Tây ở Viễn Đông và Đông Nam Á⁵. Bài viết trong Chương 5 trình bày một số kết quả của việc tìm hiểu trên, chủ yếu có liên quan đến Trung Quốc và Nhật Bản. Sự tương phản trong vai trò của các nhà kinh doanh và đầu tư phương Tây giữa hai nước này là chủ đề chính của chương sách. Tuy nhiên, còn có những ẩn ý lớn rộng hơn nữa. Những người xem công cuộc kinh doanh phương Tây ở Đông hoặc Đông Nam Á đơn thuần chỉ là một hành động bóc lột nhân dân bản xứ đã không đánh giá đúng mức sự đóng góp của nó vào sự tăng trưởng kinh tế. Tính chất của sự đóng góp này và mức độ của nó khác biệt rất lớn tùy theo thể chế chính trị của các nước, thái độ của chính quyền đối với việc kinh doanh của người nước ngoài, và tùy theo sự hiểu biết hay thiếu hiểu biết về kỹ thuật và thương mại (hoặc tinh thần dám nghĩ dám làm) của nhân dân địa phương.

Vào cuối chương, tác giả bàn đến những sự việc ông trình bày để xét xem có thích hợp với các vấn đề hiện thời ở các nước kém phát triển hay không, đặc biệt về các chức năng của kinh doanh phương Tây.

Vai trò của Nhà nước trong phát triển kinh tế đã được xem xét trong nhiều chương, kể cả Chương 5 với những so sánh được nêu ra giữa bốn nước châu Á. Chương 6 xem xét, với một ít chi tiết, các hoạt động kinh tế của chính phủ Nhật và quan hệ của nó với khu vực tư nhân. Đây là những chủ đề có nhiều biểu lộ ở phương Tây; ngay cả trong chính người Nhật cũng có nhiều ý kiến khác nhau lớn về ý nghĩa của việc Nhà nước tham gia vào quá trình kinh tế. Một mặt, một số nhà báo nước ngoài, vì mục đích bó buộc phải đưa tin về chính sách kinh tế của Nhật, đã tưởng tượng ra một nền kinh tế đơn nhất dưới sự chỉ huy của Nhà nước và họ gọi đó là « Japan Incorporated »⁶. Theo quan điểm này, chính phủ và bộ máy quan liêu đề ra các chính sách, còn khu vực tư nhân dễ sai khiến thì cứ thế mà làm theo. Mặt khác, có những người cho rằng dù sao thì từ chiến tranh thế giới II, đóng góp chính của chính phủ vào công cuộc phát triển chỉ là tạo ra một môi trường kinh tế trong đó kinh doanh tư nhân mặc sức tung hoành. Còn có một số người thậm chí cho rằng chính đảng, mà trong 30 năm nay liên tục nắm chính quyền, là tên tay sai trung thành và ngoan ngoãn của chủ tiền, tức tầng lớp kinh doanh lớn.

Người ta còn biện luận rằng sự thật nằm ở giữa hai thái cực quan điểm này. Các viên chức Nhà nước tham gia vào việc ra quyết định về đầu tư và phát triển công nghiệp, nhưng dù họ có ảnh hưởng đối với các kế hoạch của công ty tư nhân, họ không có quyền áp đặt chính sách với nó. Nếu ai cho rằng họ có khả năng hoặc chức năng

làm như vậy thì người đó hiểu lầm cách thức làm quyết định ở Nhật Bản. Người Nhật không ưa sự đối đầu cũng như cách giải quyết bất đồng bằng nguyên tắc đa số. Họ muốn rằng quyết định được làm ra từ những cuộc thảo luận đưa đến một sự đồng lòng. Cũng đúng là trong suốt 30 năm qua Nhà nước và kinh doanh tư nhân hướng có sự hòa hợp với nhau và thường hành động phối hợp chặt chẽ với nhau. Nhưng sự hòa hợp này là kết quả của một chính sách chủ yếu mà Nhật theo đuổi, một chính sách được sự tán đồng của cả quần chúng lẫn các nhà lãnh đạo của Nhật. Nhật Bản đã triệt để hướng mọi năng lực của mình vào việc khuyến khích sự tăng trưởng kinh tế nhanh. Để thực hiện mục tiêu đó, Nhật đã dành một tỷ lệ đặc biệt cao các tài nguyên của mình vào các ngành công nghiệp chế tạo, đặc biệt những ngành cho kết quả nhanh dưới dạng hàng hóa buôn bán được trên thị trường. Sự trùng hợp giữa mục tiêu của Nhà nước và lợi ích của công nghiệp tư nhân đã đóng góp đặc biệt và thành công kinh tế. Về lĩnh vực này, Nhật Bản rất khác biệt với Anh, đất nước mà trong một đoạn dài của thời kỳ hậu chiến, chính phủ và công nghiệp tư nhân thường bất đồng và sự tăng trưởng công nghiệp, dù các chính trị gia có ra sức bênh vực bằng nói suông, chỉ chiếm một vị trí thấp trong danh mục các ưu tiên của đất nước. Người ta có thể nói không quá đáng lắm rằng trong khi ở Nhật Bản, Nhà nước tìm cách gây ảnh hưởng hoặc dẫn dắt các quyết định của công ty tư nhân thì nền công nghiệp Anh (như ngọn tử của Schumpeter) đã bị « Nhà nước bẻ gãy » và hậu quả là mất đi nhiên sinh lực. Người ta không nên thời phỏng mức độ hòa hợp chung ở Nhật Bản. Hiện tượng không có bất đồng về các mục tiêu chung không loại bỏ những ý kiến khác biệt nhau sâu sắc về cả chi tiết và phương tiện. Chính

sách địa điểm trong những năm đầu của thập kỷ 1960 đã thất bại vì sự chống đối của các kỹ nghệ gia và vì thiếu sự tán thành của các chính trị gia. Sự tranh cãi giữa các viên chức Nhà nước và nhà kinh doanh làm thất bại các kế hoạch đối với những ngành công nghiệp riêng biệt. Tuy nhiên, chừng nào chính phủ và công nghiệp thống nhất với nhau trong việc dành ưu tiên cho tăng trưởng kinh tế, thì có khả năng, nếu không phải là chắc chắn, sẽ dẫn tới bước tiến bộ nhanh chóng. Những sự việc của thập kỷ 1930 và 1940 là lời cảnh cáo cho thế hệ hậu chiến thấy rằng sức mạnh kinh tế của đất nước có thể bị bỏ phí vì những tranh chấp về mục tiêu quốc gia.

Phần cuối của Chương 6 có một trình bày về phong trào hợp tác. Một chú thích cuối trang phải được thêm vào để lưu ý độc giả tới những phương diện của phong trào này mà ít khi được nêu ra. Viên chức Nhà nước Nhật làm công tác hành chính thông thường về nghỉ hưu rất sớm (thường vào những độ tuổi gần 50), và một số trong họ khi đó trở thành giám đốc hoặc ủy viên điều hành các hãng tư nhân. Các viên chức của Bộ Tài chính đi làm việc trong các ngân hàng hoặc công ty bảo hiểm, còn Bộ Thương mại và Công nghiệp thì trong các hãng công nghiệp. Ngày càng có nhiều người tìm chỗ nghỉ chân (hoặc một phạm vi hoạt động) trong các công ty tư nhân. Có lẽ chẳng cần phải nói rằng các viên chức Bộ Nông nghiệp ít khi làm người nông dân bình thường khi họ về hưu, những ai không đi vào hoạt động chính trị thường chọn nghề nghiệp có thu nhập tốt như làm giám đốc các hội hợp tác nông thôn, một thí dụ tốt đẹp của điều mà người Nhật gọi là Amakudari (đồng dơi từ trên trời). Quá trình này được đề cập tới trong một bối cảnh khác, trong Chương 10,

Có nhiều người cho rằng nền kinh tế Nhật là kết quả của «kế hoạch hóa» thành công, nhưng ý kiến này đã bị bác bỏ qua lịch sử của một loạt các kế hoạch Nhà nước đề ra kể từ khi có chiến tranh. Các bài viết trong Chương 6 và 8 cho thấy Cơ quan Kế hoạch hóa kinh tế luôn luôn đánh giá thấp tốc độ tăng trưởng của Nhật trong các dự đoán của mình cho đến thời gian viết các bài này. Các sai lầm của cơ quan này kéo dài đến tận thời gian 5 năm 1967-71. Thật ra, trong thời gian đó, tốc độ tăng trưởng mà người ta hy vọng vẫn giữ được mức khoảng 8% mỗi năm (thấp hơn nhiều so với trung bình hàng năm sau chiến tranh, tính đến những năm giữa của thập kỷ 1960), đã đạt được mức trung bình hàng năm là hơn 12%. Điều thú vị là cuối cùng khi cơ quan này thấy được rằng cần phải lạc quan hơn khi xem xét triển vọng của Nhật, thì nó lại bị ngỡ ngàng. Kế hoạch của nó cho năm 1973—77 dự đoán mức tăng trung bình là 8 hoặc 9%, trong khi các dự đoán khác còn lạc quan hơn. Nhóm Tư vấn Boston công bố báo cáo của mình năm 1974 với dự đoán mức tăng trưởng là 10% giữa năm 1972 và 1980; còn Trung tâm Nghiên cứu kinh tế Nhật cũng tin tưởng không kém về bước tiến nhanh tiếp tục. Sự thật là thời gian 5 năm vừa mới bắt đầu thì vụ dầu lửa mùa thu 1973 đã làm tan vỡ mọi hy vọng và đây Nhật, cũng như các nước khác trên thế giới, vào một cuộc suy thoái kéo dài. Từ 1974 đến 1977, mức tăng trưởng trung bình hàng năm chỉ từ 3 đến 4%.

Các bài trong Chương 7, 8 và 9 được viết vào các năm 1962, 1967 và 1970. Mục đích chủ yếu của ba chương này là phân tích các nguyên nhân của sự tiến bộ kinh tế Nhật Bản, đặc biệt trong thời kỳ hậu chiến. Độc giả có thể chú ý thấy sự thay đổi những điểm nhấn mạnh trong phân tích của tác giả vào thời kỳ viết các bài này.

Chương 9 xem xét sự tăng trưởng sau chiến tranh trong bối cảnh lịch sử và nhấn mạnh vai trò mà một tham vọng nhất quán rộng khắp đã đóng góp vào các thành tựu kinh tế của đất nước.

Một trong những kết luận chính rút ra từ việc nghiên cứu thời kỳ 25 năm qua là có nhiều nguyên nhân dẫn tới sự tiến bộ có chủ ý và cả ngẫu nhiên nữa. Điều này có lẽ đúng với bất kỳ một sự đột khởi lớn nào của khả năng quốc gia về kinh tế, chính trị hoặc nghệ thuật. Mục tiêu của nhiều chương trong sách này là nhằm nêu ra được các nguyên nhân đó và nếu có thể thì trình bày phần nào tầm quan trọng của chúng.

Di sản của sự thất bại của Nhật trong chiến tranh đã bó buộc đất nước này và không cho phép một con đường nào khác ngoài việc tập trung vào phục hồi và phát triển kinh tế, trong sự hợp tác với những người chiến thắng, mặc dù sự hạn chế lựa chọn vào một mục tiêu duy nhất và thực tế này, cố nhiên, không phải là một điều kiện đầy đủ để tiến bộ. Do chỗ những người trước đây nắm quyền lực đã bị mất uy tín hoặc bị phe Đồng minh «phế truất», Nhật phải ngay lập tức tìm những người lãnh đạo mới. Các tầng lớp kinh doanh có đầu óc, không còn bị giới quân sự trói buộc, đã được hít thở bầu không khí tự do mới và phấn khởi nắm lấy các cơ hội đang mở ra trước mắt họ. Trạng thái tinh thần và sự gắn bó xã hội của đất nước đã vượt qua được cuộc thất bại, cho nên việc thực hiện chính sách quốc gia ít khi bị cản trở do bất đồng bè phái.

Khâu lãnh đạo là yếu tố cơ bản trong các thành tựu của Nhật suốt thời kỳ hiện đại. Trong các giai đoạn thành công nhất của mình, những quyền lợi thiết thân và các nguyên tắc học thuyết đã sẵn sàng nhường bước cho các

nhu cầu quản lý hiệu lực. Thí dụ, các hộ kinh doanh lớn từ xưa hay giữ gìn sự tồn tại vững mạnh của mình bằng cách thu nhận, thường là qua hôn nhân, những Banto (người quản lý) có tài năng đặc biệt⁷. Khi Mitsui, khởi công xây dựng lại đế chế của mình sau Thời Kỳ Tan Rã hậu chiến, việc tích lũy tài sản vật chất được xem là rất thú yếu so với việc tuyển dụng những người có tài năng. Khi Daichi Bussan (người kế tục hậu chiến của Mitsui Bussan) khởi đầu mở rộng phạm vi các lợi ích của mình, thì mối quan tâm đầu tiên của họ là « thu nhận khả năng mới ». Do vậy, tuy sự hợp nhất với Nippon Kikai Boeki, một công ty máy móc, có nghĩa là phải chịu trách nhiệm cho một khoản thiếu hụt từ 1 đến 1,5 tỷ yên, gánh nặng tài chính này vẫn được chấp nhận vì Mitsui biết rằng thành công trong phân xưởng máy của mình phụ thuộc vào tuyển dụng các chuyên viên cơ khí, mà công ty NKB này lại có « 300 đến 400 người tốt nghiệp đại học có khả năng kỹ thuật »⁸. Chính số người này là yếu tố đưa đến việc hợp nhất.

Rất nhiều người quan sát tình hình công nghiệp Nhật Bản đã mô tả, với sự khâm phục, các phương pháp quản lý của Nhật, đặc biệt phương pháp Ringi-Sei (nghĩa đen là chế độ « thảo luận quay vòng ») nhằm thu hút một tỷ lệ lớn những người làm công trong công ty vào việc đưa ra các quyết định⁹. Ở những nơi chế độ này được phát huy tốt thì nó đảm bảo rằng các chính sách của công ty được sự tán đồng của các tầng lớp công nhân viên trước khi đem thi hành và mỗi một người đều hiểu rõ mình cần phải làm gì. Tuy rằng quá trình thảo luận mất nhiều thời gian, nhưng việc thực hiện chính sách lại nhanh chóng, một khi đã đạt tới được quyết định. Nhưng cũng giống như các chế độ khác, Ringi-Sei có những hạn chế của nó. Thí dụ, nó tạo mọi cơ hội cho những kẻ nhút

nhất lần tránh trách nhiệm cá nhân, mà nó cũng không được quảng đại thể giới kinh doanh Nhật tán đồng. Nhưng chung quy, người ta vẫn có thể kết luận rằng nó có đóng góp lớn vào tính hiệu quả và vào việc thúc đẩy sự hài hòa trong các mối quan hệ chủ - thợ của đất nước.

Một nhân tố nữa sớm được phát huy trong sự nghiệp hiện đại hóa của Nhật là sự sẵn sàng vứt bỏ những gì phi kinh tế và lạc hậu, để chuyển hướng các nguồn tài nguyên vào các ngành sản xuất mới có triển vọng. Một trong những ví dụ rõ nhất về tính linh hoạt này là quyết định của Nhật vào cuối thập kỷ 1950 nhằm xóa bỏ nền công nghiệp than đất đỏ của mình và đặt cơ sở cho sự phát triển công nghiệp tương lai trên nền tảng nhập cảng nhiên liệu, đặc biệt dầu lửa. Theo một số nhà bình luận, vào năm 1973, quyết định này dường như thiếu thận trọng. Tuy nhiên, trong khoảng thời gian giữa, Nhật đã xây dựng được khả năng công nghiệp của mình, dựa vào dầu lửa nhập cảng giá rẻ, và đến khi xảy ra « cơn sốc dầu lửa » thì Nhật đã đủ mạnh để đối phó với các vấn đề nảy sinh. Sự hồi phục sau cuộc khủng hoảng và những sự kiện tiếp theo đã hoàn toàn chứng minh cho những người ra quyết định này. Bây giờ, người ta còn chờ xem liệu Nhật có sẵn sàng chấp nhận như trước về sự cần thiết thay đổi, bằng cách loại bỏ các ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động, rất phi kinh tế và chuyển các nguồn tài nguyên sang hướng khác. Sự lo ngại về dầu lửa vẫn có khả năng tồn tại đối với Nhật.

Tốc độ và bề rộng của bước tiến bộ công nghiệp Nhật sau 1950 là không thể đạt được nếu không có sự cung cấp dồi dào về sức lao động được sử dụng vào công việc trong các ngành công nghiệp chuyển biến mới của Nhật. Nguồn cung cấp này một phần dựa vào con số tăng rất lớn trong các nhóm người thuộc độ tuổi hoạt động vào

những năm sau chiến tranh, và một phần dựa vào việc di chuyển những người làm việc ở nông thôn sang công việc thành thị. Ở khâu sau, kinh nghiệm Nhật Bản cũng giống như các nước châu Âu có số dân nông nghiệp lớn như Pháp và Đức, cả hai nước đạt được sự tiến bộ công nghiệp sau chiến tranh là một phần nhờ vào việc di cư những người làm nghề năng suất thấp trên đồng ruộng sang nghiệp năng suất cao trong các ngành công nghiệp sử dụng nhiều vốn. Nước Anh cổ nhiên đã tiến hành cuộc di chuyển này vào thế kỷ 19, do đó dẫn đầu về công nghiệp. Trong trường hợp Nhật Bản, như Chương 8 cho thấy, ngay cả khi sự dồi dào sức lao động nông thôn sắp cạn, vẫn có thể tuyển dụng thêm người cho các ngành công nghiệp mới trong số các công ty nhỏ, tức bộ phận chiếm một tỷ lệ lớn trong nền kinh tế.

Một số nhà kinh tế hài lòng trong việc giải thích rằng tốc độ tăng trưởng của Nhật chủ yếu là nhờ ở lượng đầu tư cao lấy từ các khoản tiết kiệm của cá nhân. Cổ nhiên nếu không có lượng đầu tư đó thì không thể trang bị cho các ngành công nghiệp có kỹ thuật cao, sử dụng nhiều vốn, tức những ngành mà từ sau chiến tranh được tập trung nhiều nguồn tài nguyên của đất nước. Nhưng mối quan hệ giữa tăng trưởng và đầu tư là rất phức tạp. Như đã nói trong Chương 9, sự tăng trưởng vừa là nguyên nhân vừa là kết quả của đầu tư. Thêm nữa, mức tiền tiết kiệm cá nhân cao ở Nhật, tuy có liên quan tới những đặc tính nhất định của chế độ xã hội và cách thức trả lương của nó, là nhờ ở sự lãng vọt trong thu nhập gia đình gắn liền với năng suất được nâng cao.

Sự vận hành kinh tế không chỉ dựa vào *lượng* của việc đầu tư mà còn vào *chất*. Nhật Bản không thể lãng phí các tài nguyên của mình vào việc vực dậy những

ngành kinh doanh đang suy sụp và không có lợi (trừ trong nông nghiệp và một mức độ nào trong ngành mỏ), hoặc vào việc thúc đẩy những ngành chỉ mang lại uy tín chứ không thiết thực về kinh tế. Trong việc phát triển các ngành công nghiệp mới của mình, Nhật có lợi thế ở chỗ có nguồn cung cấp lớn về kỹ thuật viên các loại, được đào tạo tốt. Sự có mặt của họ với số lượng lớn làm cho Nhật có khả năng tiếp thu kiến thức du nhập từ phương Tây trong giai đoạn đầu của công cuộc tái thiết và trong những năm vừa qua, tự tạo ra được những cách thức mới và áp dụng kết quả của việc nghiên cứu khoa học của mình. Sự đóng góp không thể thiếu của hệ thống giáo dục và thành tựu kinh tế của Nhật được phân tích trong Chương 10.

Các nhà quan sát phương Tây khâm phục thành công của Nhật trong việc duy trì sự ổn định xã hội và chính trị, mặc dù những thay đổi kỹ thuật và kinh tế có làm xáo trộn lối sinh hoạt cũ xưa. Một số người tiên đoán rằng khi Nhật trở nên giàu có hơn, thì nhân dân Nhật sẽ không còn khả năng làm việc tích cực và ý thức hợp tác và mối quan hệ chủ - thợ tốt đẹp sẽ trở thành căng thẳng. Cho đến nay, chưa có sự việc nào chứng minh cho lời tiên đoán này. Dĩ nhiên, hệ thống xã hội của Nhật có cội rễ sâu xa, nhưng ta vẫn có thể tìm được phần nào lời giải thích ở những điều kiện phát sinh mới đây, đặc biệt xu hướng tiến tới sự bình đẳng lớn hơn trong phân phối thu nhập cá nhân. Như đã nói trong Chương 2, việc tài trợ cho sự phát triển kinh tế trong thời đại Meiji (Minh Trị) một phần lớn là nhờ ở các gánh nặng tài chính đè lên đầu tầng lớp nông dân. Với sự tăng trưởng công nghiệp, các nguồn thu công cộng đã thay đổi, nhưng thu nhập của người nông dân (chiếm gần một nửa số dân bị chiếm đóng cho tới thời kỳ chiến tranh thế giới II)

vấn thấp so với các thành phần khác. Trong số các công nhân công nghiệp, sự cách biệt về thu nhập cũng rất quá đáng. Trong những năm 1930, sự cách biệt này có thể đã tăng thêm làm cho sự phân định, đặc trưng của nền « kinh tế lưỡng phân » càng thêm sâu sắc. Tầng lớp kinh doanh, đặc biệt những người nắm chức vụ cao trong các công ty, được đãi ngộ hậu hĩ. Các tác giả của một công trình nghiên cứu mới đây về lịch sử kinh doanh Nhật đã đưa ra một số bằng chứng rõ nét về các khoản tiền lương to lớn của các ủy viên quản trị kinh doanh trong những năm đầu thế kỷ và những thời kỳ sau ¹⁰.

Những cải cách người Mỹ đưa ra trong thời kỳ chiếm đóng, cùng với nạn lạm phát sau chiến tranh, đã phá hủy các khoản tích lũy tư bản trước kia và mở đường cho một sự phân phối thu nhập bình đẳng hơn. Sau những năm giữa của thập kỷ 1950, sự tăng trưởng công nghiệp mau lẹ, và việc di chuyển ồ ạt công nhân từ đồng ruộng ra thành thị, đã chấm dứt tình trạng dư thừa lao động cố hữu trong nông nghiệp và nâng mức sống của nông dân lên cao ngang với mức của thị dân. Những người ở lại với đồng ruộng ngày càng dành ít thì giờ cho việc canh tác, và trong năm 1977, một gia đình nông dân bình thường kiếm được khoảng 70% số thu nhập của mình từ những nghề phi nông nghiệp. Việc khó cạn nguồn lao động tuyển dụng ở nông thôn có nghĩa là, đến những năm 1960, cả ngành công nghiệp quy mô nhỏ lẫn các nghề dịch vụ tiền công thấp đã phải tăng lương ngoài mọi dự tính của mấy năm trước. Như vậy, những cách biệt gắn liền với nền kinh tế lưỡng phân trở nên ít nổi bật hơn. Hơn nữa, cũng có khả năng là những

luật lao động thông qua trong Thời Kỳ Chiếm Đứng có tác động tốt đến lương bổng của các nhóm công nhân trước đây ở thế yếu.

Tuy nhiên, người ta có thể đã cho rằng các lực lượng khác có mặt trong nền kinh tế hậu chiến chắc hẳn đủ mạnh để phá vỡ các xu hướng bình quân này. Nhật Bản đã đầu tư một tỷ lệ đặc biệt lớn thu nhập quốc dân của mình trong 25 năm qua. Một phần lớn của đầu tư này đã được hướng vào thiết bị công nghiệp tư nhân, một xu hướng được khuyến khích bởi chế độ thuế ưu tiên cho lợi nhuận và đầu tư. Theo tiêu chuẩn quốc tế thì Nhật là một nước dành rất ít sản phẩm quốc dân cho lao động, trong khi phần dành cho đầu tư lại đặc biệt cao. Tuy nhiên, theo báo cáo của OECD về *phân phối thu nhập* thì thu nhập cá nhân sau khi đóng thuế của Nhật được phân phối bình đẳng hơn bất kỳ nước phương Tây nào, trừ Hà Lan, Na Uy và Thụy Điển¹. Về phương diện này, Nhật và Anh đứng sát hàng nhau. Bảng chứng về thống kê đã được xem xét kỹ.

Không dễ gì giải thích được nghịch lý. Câu trả lời có lẽ có thể tìm được trong một loạt điều kiện, bao gồm cả việc phá vỡ ngay sau chiến tranh số tài sản tích tụ trong tay một số ít gia đình trước đây, tiếp theo là những cải cách (đặc biệt cải cách ruộng đất), sự vắng mặt các nhóm lớn chịu địa vị thấp kém như các dân tộc thiểu số, lệ thói thông thường của phần lớn các công ty đem phần lớn lợi nhuận bỏ vào tái đầu tư chứ không phải vào chia lãi suất, và cuối cùng là mức công ăn việc làm cao được duy trì kể từ chiến tranh và sự loại bỏ tầng lớp nông dân xưa kia nghèo đói. Mặc dù vì lý do nào đi nữa thì kết quả của sự kết hợp đặc biệt giữa việc phân phối thu nhập cá nhân tương đối bình đẳng và việc phân

phối theo chức năng tương đối thiên vị hầu như chắc chắn đã góp phần vào công cuộc tiến bộ kinh tế. Điều kiện đầu giải thích phần nào lý do tại sao không hay xảy ra những căng thẳng và biến loạn xã hội trong một thời kỳ có sự thay đổi kinh tế, kỹ thuật không gì so sánh được. Nhưng sự hòa hợp xã hội không thể được đảm bảo chỉ bằng một sự phân phối thu nhập bình quân. Mặt khác, việc tăng vọt các thu nhập cá nhân cũng khó có thể duy trì sự hòa hợp đó nếu mà các lợi ích của sự tiến bộ được phân phối theo cách mọi người xem là không công bằng. Tuy nhiên, ở đây dường như có một sự công nhận rộng rãi rằng tất cả các nhóm trong xã hội, dù không phải tất cả các cá nhân, đã cùng chia xẻ một cách công bằng những thành quả của sự phồn vinh của đất nước. Cho nên, người ta ủng hộ chính sách tăng trưởng công nghiệp nhanh. Đồng thời, sự phân phối theo chức năng rất thiên vị về việc chi tiêu Nhà nước, đặc biệt khoản chia lớn đem đầu tư vào công nghiệp chế biến, đã tạo điều kiện cho sự tăng tiến nhanh chóng và hầu như liên tục trong năng suất đã dẫn đến một chuỗi dài những thành đạt công nghiệp và việc tăng thu nhập quốc dân nói chung. Trong việc đạt được sự trùng hợp may mắn này, mà đã tạo điều kiện cho Nhật được hưởng thụ cái tốt đẹp nhất của cả hai thế giới, Nhật Bản có thể đã được số mệnh ưu đãi; nhưng có hai lý do không thể xem là ngẫu nhiên đã đóng góp lớn vào thành tựu của Nhật. Thứ nhất là chính sách ưu tiên cho đầu tư công nghiệp tư nhân, và thứ hai là khuynh hướng của toàn dân thiên về mức tiết kiệm cao đã tạo ra khoản đầu tư lớn dùng tài trợ mà không gây lạm phát hoặc việc đánh thuế hình sự. Người ta không rõ liệu xu hướng tiền chiểu thiên về phân phối bình đẳng hơn trong thu nhập sẽ kéo dài hay không. Một đường ngoằn ngoèo trong thiên

hướng bình quân có thể đạt được phát hiện ra dưới dạng các hố cách biệt ngày càng rộng trong phân phối tài sản. Người ta thiếu bằng chứng thống kê để đánh giá khuynh hướng này. Nhưng sự tăng vọt trong giá trị đất đai và bất động sản, và sự coi trọng giá cả và chứng khoán công nghiệp trong thập kỷ qua, chắc hẳn đã tạo ra nhiều lợi lộc cho một số ít người sở hữu chúng. Việc tập trung cao hơn về tài sản có khả năng ảnh hưởng tới việc phân phối thu nhập trong tương lai.

Nhược điểm của một số bộ phận hạ tầng của Nhật, các phương tiện nhà cửa Nhà nước cung cấp và các dịch vụ phúc lợi xã hội nói chung, để phù hợp với bước tiến công nghiệp của Nhật, được bàn luận trong Chương 8. Người ta có thể nghĩ rằng nhược điểm này lẽ ra phải gây nên những sự rối loạn xã hội. Cho đến những năm 1960, người Nhật chắc chắn đã nhìn thấy rõ các khiếm khuyết này, nhưng sự bất mãn của họ không hề căng đến mức chống lại trật tự đã được thiết lập. Cho đến giữa thập kỷ tiếp theo, đáp lại đòi hỏi của công chúng, một số thiếu sót đã được sửa chữa. Trong một số loại phúc lợi (ví như phục vụ y tế), Nhật bây giờ không thua kém những nước có tiếng là « quốc gia phúc lợi ». Ngoài ra, tiêu chuẩn nhà ở của Nhật vẫn thấp kém hơn nhiều nước mà về công nghiệp còn kém xa Nhật, và tỷ lệ chi tiêu công cộng về phúc lợi so với thu nhập quốc dân vẫn thấp: 11% năm 1977, so với 15% ở Anh và 30% ở Thụy Điển¹². Tuy nhiên, những sự so sánh thống kê này khó có thể diễn giải. Một mặt, các nhóm tuổi trong dân số của các nước có khác nhau, và ở Nhật, tỷ lệ các nhóm người lớn tuổi ít hơn so với Tây Âu. Mặt khác, ở Nhật người ta thích kiểu phúc lợi xã hội chủ yếu cung cấp qua gia đình hoặc các chủ thuê hơn là qua một bộ máy hành chính trung ương được tài trợ bằng thuế khóa.

Cuối cùng, do vì nạn thất nghiệp ở đây thấp hơn so với Tây Âu và Mỹ, nên các khoản chi cho trợ cấp thất nghiệp không lớn.

Thế giới bên ngoài biết không ít về nạn ô nhiễm khí quyển, sông và biển do bước tiến công nghiệp của Nhật gây ra, cũng như sự chật chội do tập trung dân vào một vài khu cư trú. Người Nhật, trong những năm hy sinh mọi thứ để phát triển công nghiệp, đã bỏ qua các tệ hại này; nhưng từ những năm đầu của thập kỷ 1970 đã bắt đầu một cuộc tiến công kiên quyết chống lại chúng. Những biện pháp kiểm soát ngặt nghèo đã được đề ra để ngăn ngừa các nguyên nhân ô nhiễm như là hệ thống ống xả của các xe động cơ. Các công ty chế biến buộc phải chịu những khoản chi lớn để giải quyết các phế thải có thể gây ô nhiễm môi trường, và đã có người nói rằng các biện pháp chống ô nhiễm là « công nghiệp tăng trưởng » hàng đầu của những năm 1970. Sự tiến công vào nạn chật chội đô thị không được thành công lắm mặc dù có kế hoạch đầy tham vọng nhưng bất hạnh của Thủ tướng Tanaka nhằm cải biến lại bán đảo Nhật Bản. Dù sao, người ta cũng thấy rõ rằng một chính sách tăng trưởng mà không tính đến những tai hại xã hội bây giờ không còn thích hợp với nhân dân Nhật Bản nữa.

Bước tiến bộ công nghiệp, cũng giống như hạnh phúc của con người ít khi kéo dài ở một chỗ và tương lai của Nhật Bản, sau nhiều năm được số mệnh phù trợ, dĩ nhiên đã trở thành đề tài dễ người ta suy đoán. Một giai đoạn trí tuệ tương đối, sau những thập kỷ tăng trưởng xuất sắc, đã khiến cho một số người quan sát kết luận rằng những ngày vinh quang đã chấm dứt và một thời đại phát triển chậm lại đang bắt đầu. Điều làm cho người ta tin vào luận điệu này là những biến động trong vài năm qua trong sản xuất công nghiệp và thu

nhập quốc dân, cũng như bản thân mức tăng trưởng thấp. Trong những năm 1950 và 1960, khi nền kinh tế đang tiến mạnh trên đà đầu tư lớn vào công nghiệp chế tạo, sự tăng trưởng của sản xuất công nghiệp đã vượt xa sự tăng trưởng của tổng sản phẩm quốc dân nói chung. Từ 1953 đến 1973, tổng sản phẩm quốc dân trong thực tế tăng trung bình hằng năm là 9,7%, trong khi sản xuất công nghiệp tăng 12,5%. Sau « cú sốc dầu lửa », sản xuất công nghiệp giảm xuống và mặc dầu được phục hồi vào năm 1976 và 1977, nó vẫn thấp hơn mức 1973 tính ở thời điểm 1977. Trong khi đó, thu nhập quốc dân (thực tế), sau một đợt suy sụp nhẹ, lại tiếp tục tăng lên vững chắc (mặc dầu ở tốc độ thấp hơn nhiều so với thời kỳ trước « cú sốc dầu lửa »), và trong năm 1977, nó lớn hơn 5 năm trước khoảng 16%. Cổ nhiên, sự cách biệt giữa các chỉ số sản xuất công nghiệp và tổng sản phẩm quốc dân là bình thường đối với phần lớn các nền kinh tế trong các thời kỳ suy thoái và người ta có thể suy luận rằng nó sẽ mất dần theo với đà hồi phục. Tuy nhiên, trong những đợt suy thoái trước, sự tương phản không quá nhiều như thế và mức cách biệt vừa đây có thể rất ý nghĩa, bởi vì sự tăng trưởng trong 25 năm qua gần rất chặt với việc mở rộng ngành công nghiệp chế biến.

Do chỗ sản xuất nông nghiệp hầu như không thay đổi trong thời kỳ này, nên sự cách biệt có thể đã diễn ra chỉ vì các ngành dịch vụ tiếp tục mở rộng, trong khi công nghiệp chế biến thật sự giảm sút. Nếu điều này được xem là đánh dấu việc mở đầu của một xu hướng mới trong phân phối các nguồn tài nguyên thì chắc chắn tốc độ tăng trưởng kinh tế sẽ bị ảnh hưởng, bởi vì những mức năng suất trong các ngành dịch vụ nói chung khó có khả năng theo kịp được các mức tăng trong công nghiệp chế biến khi nó đang tiến mạnh trên đà đầu tư cao vào kỹ thuật mới. Cổ nhiên, người ta không nên

kết luận vội vã về các xu hướng tương lai, dựa vào kinh nghiệm của một thời gian ngắn ngủi như thế. Tuy vậy bằng chứng thống kê mơ hồ này đã có cơ sở xây dựng trên những điều được biết về chiều hướng có thể của chính sách đầu tư. Trong những năm tới, có thể sẽ có thêm rất nhiều vốn mới so với trước được dành cho hạ tầng cơ sở, phúc lợi xã hội, nghiên cứu nhiên liệu, quân bị và kinh doanh ở nước ngoài (một phần của khâu này là do yêu cầu phải bảo đảm các nguồn cung cấp nguyên liệu). Các hình thức tư bản này không có khả năng sinh lợi nhanh như trong trường hợp đầu tư và thiết bị cho công nghiệp chế biến tư nhân. Cho nên, ta có thể dự đoán một cách hợp lý rằng mức tăng trưởng lâu bền trong tương lai sẽ thấp hơn nhiều so với mức những năm 1960. Còn có một ảnh hưởng mới có thể phát huy theo cùng một chiều hướng. Trong thập kỷ tới, Nhật Bản sẽ buộc phải thay đổi hàng loạt về cơ cấu trong bản thân ngành công nghiệp chế biến. Với sự lớn mạnh của nền kinh doanh chế biến trong các nước châu Á khác (không những về vải sợi và các loại hàng hóa đơn giản tiêu phí nhiều lao động, mà cả về tàu bè và xe động cơ), thế cạnh tranh của Nhật trong một số thị trường có khả năng bị thương tổn, và Nhật sẽ buộc phải chuyển các nguồn tài nguyên của mình sang các lĩnh vực hoạt động mới. Khả năng điều chỉnh cơ cấu của Nhật sẽ bị thử thách gay gắt như trước đây và chi phí của sự chuyển giao có thể hạn chế tốc độ tăng trưởng. Tuy nhiên, trong những lời dự đoán này, trước hết người ta phải nhớ rằng cái gọi là mức tăng trưởng thấp của Nhật vẫn là quá sức cao mà phần lớn các nước phương Tây không đạt tới được, và thứ hai là thế giới

lâu nay vẫn một mực đánh giá thấp sức mạnh kinh tế của Nhật và sự dẻo dai của nó trước những thách thức.

Sau khi tìm kiếm nguyên nhân của sự tiến bộ Nhật Bản, các nhà kinh tế thấy dễ dàng đồng ý với nhau về một số bằng chứng. Nhưng cố nhiên có sự bất đồng ý kiến về tầm quan trọng tương quan của nhiều yếu tố, và tuân thủ truyền thống đáng kính là coi trọng sự đo đếm hơn là những tuyên bố về chất lượng, một số nhà kinh tế đã cố sức định trọng lượng cho những tuyên bố này. Tác giả rất nghi ngờ giá trị của các cố gắng này về mặt chính xác. Các thành tựu của Nhật kể từ chiến tranh thế giới II có thể bắt nguồn từ một sự hội tụ may mắn của một loạt các nguyên nhân xã hội, chính trị và kinh tế. Rất nhiều trong các nguyên nhân này đã tác động lẫn nhau và người ta chỉ có thể ước đoán về tác dụng của mỗi nguyên nhân khi tách ra riêng lẻ: các đóng góp của những nốt nhạc riêng lẻ làm nên các làn điệu thì lại không thể đem ra để đo đếm. Nếu không vậy thì thật quá dễ cho những người khác bắt chước các phương pháp đã mang lại kết quả cho Nhật. Ví dụ, không nhất thiết là cơ cấu công đoàn và hệ thống quan hệ công nghiệp, mà mọi người đều đồng ý rằng đã đóng góp nhiều trong việc tạo nên thành công trong công nghiệp Nhật, sẽ lại đưa tới những kết quả tương tự nếu đem áp dụng ở nước nào đó có các truyền thống xã hội và chính trị khác biệt. Cũng như thành công hay thất bại của một thiết bị kỹ thuật hoặc phương pháp sản xuất còn tùy thuộc rất nhiều vào bầu không khí công nghiệp của đất nước sử dụng nó,

Chương 7 và 8 bàn luận về mối quan hệ giữa sự tăng trưởng kinh tế và ngành xuất khẩu của Nhật. Tuy nhiên, kể từ khi các bài trong hai chương được viết ra đến nay, tình hình đã có những thay đổi gây ra sự tranh chấp giữa Nhật và một số bạn hàng. Đây không phải là chỗ để xem xét các lời chỉ trích xuất phát từ sự tăng vọt về sức cạnh tranh của Nhật trong các thị trường nước ngoài; nhưng vì một trong những lời chỉ trích đó lại dựa trên một lập luận rộng rãi, nên vấn đề cũng nên đem xem xét ngắn gọn.

Trong những năm 1960, xuất khẩu của Nhật tăng gấp đôi mức tăng trong thương mại quốc tế, tức từ năm 1968 trở đi, Nhật thu được một số dư rất lớn trong tài khoản hiện hành. « Cú sốc dầu lửa » năm 1973 chấm dứt tính hình này, và trong hai năm Nhật bị thiếu hụt nặng. Tuy nhiên, giữa năm 1976 và 1978, tài khoản hiện hành của Nhật lại có số dư lớn và tăng lên; điều này hoàn toàn do Nhật tăng rất mạnh xuất khẩu các mặt hàng chế tạo của mình mà không phải tăng nhập khẩu ở mức độ tương đương. Các thặng dư xuất khẩu trong 10 năm qua chủ yếu là do kết quả của các chi phí chế tạo giảm thấp so với các đối thủ của Nhật; nói cách khác, do kết quả của việc tăng tiến trong hiệu quả sản xuất của một loạt khá nhiều các ngành công nghiệp xuất khẩu. Đồng ý theo đó đã bị ngày càng đánh giá thấp trên thị trường hối đoái và chỉ vào mùa hè 1978, nó mới được phép nhô lên tới mức (có thể là) cân bằng của nó. Tác giả không có ý đồ phỏng đoán những gì sẽ xảy ra sắp tới, vì rằng quan điểm của tác giả cũng không thoát khỏi được sự hoài nghi khi xem xét những tiên đoán kinh tế dài hạn. Nhưng giai đoạn này đã gây ra một cuộc tranh cãi đáng lưu ý.

Nhiều nhà phê bình ở thế giới phương Tây xem một loạt các thách đứ của Nhật là bằng chứng của việc Nhật xem nhẹ các nghĩa vụ của mình đối với khối cộng đồng thương mại quốc tế và của việc Nhật theo đuổi một cách thô bạo chính sách tự kỷ của mình¹⁹. Về việc có lời chỉ trích rằng Nhật cố ý kìm đồng yên ở giá hối đoái thấp hơn mức cân bằng nhiều, thì sự việc đúng như vậy. Nhưng sự chỉ trích đã đi quá xa. Người ta nói rằng các bạn hàng của Nhật có quyền yêu cầu Nhật tăng mạnh tốc độ tăng trưởng để giúp đỡ các nền kinh tế yếu kém hơn. Yêu cầu này làm nảy ra một vấn đề quan trọng về chính sách. Chắc chắn người ta không thể liên hành một hệ thống kinh tế thỏa đáng trên nguyên tắc là kẻ mạnh mặc sức tung hoành, còn người yếu thì phục tùng, mặc dầu có những tiền lệ rườ rĩ. Tuy nhiên, người ta có thể hỏi một cách đúng đắn: Các bạn hàng của một nước được quyền tới mức nào trong việc yêu cầu, khi gặp khó khăn, nước đó sửa đổi chính sách kinh tế vì lợi ích của bạn hàng? Nói cụ thể, người ta có thể đề nghị Nhật có nhiệm vụ thực hiện các biện pháp tài chính và tiền tệ để nâng cao tốc độ tăng trưởng (vốn dĩ cao hơn các nước công nghiệp khác) khi một việc làm như vậy rất có thể dẫn đến lạm phát, có hại cho sự ổn định xã hội mà Nhật rất coi trọng hay không? Liệu có hợp lý hay không khi yêu cầu Nhật, vì lợi ích của người khác, hãy chuyển hướng đầu tư từ công nghiệp chế tạo sang các ngành khác, với mức độ lớn hơn ý định của Nhật? Các thể chế và mục tiêu lựa chọn của Nhật kể từ chiến tranh đã dẫn tới thành công kinh tế. Liệu người ta có nên yêu cầu Nhật thay đổi các thể chế và hệ thống giá trị của mình mà dường như rất phù hợp với sự tiến bộ trong một thời đại kỹ thuật cao và chuyển biến kinh tế mau lẹ, nhằm đề cứu vãn những nước kém tiến triển hơn khỏi bị khó

khẩn ? Hay là các nước này nên thay đổi các thể chế và mục đích của chính mình nếu họ muốn theo kịp với những thành công của Nhật Bản ? Các giải đáp cho những câu hỏi này không được thật rõ. Một cộng đồng quốc tế phải tôn trọng những quy tắc xử thế nhất định, đó là nguyên tắc được tôn thờ trong nhiều hiệp ước quốc tế trong suốt 30 năm qua. Vấn đề là ở chỗ phân biệt được rằng thế giới bên ngoài có quyền hợp lý để can thiệp vào những chính sách quốc gia nào và không được can thiệp vào những chính sách quốc gia nào.

2. Chính sách tài chính và phát triển kinh tế, 1897-1937¹

Từ những năm đầu của công cuộc hiện đại hóa Nhật Bản, các nhà lãnh đạo Nhật tỏ ra nắm rất vững các chức năng của một hệ thống tài chính tinh tế trong phát triển kinh tế. Nhà kiến trúc của hệ thống Nhật Bản này là Công tước (sau đó là Hoàng thân) Matsukata, người chủ trì nền tài chính của đất nước trong hai thập kỷ cuối của thế kỷ 19. Công cuộc khảo sát trong chương này, được khởi đầu khi công trình của ông ta sắp hoàn thành, lần theo dòng các sự kiện và chính sách tài chính từ lúc chấp thuận bản vị vàng năm 1897 cho tới « Sự kiện Trung Hoa » năm 1937. Dĩ nhiên, mục đích không phải là trình bày một lịch sử toàn bộ của hệ thống ngân hàng và tiền tệ Nhật, mà là phân tích những gì có thể xác định là các nét lớn nhất của chính sách tài chính, xét từ góc độ sự đóng góp của nó vào phát triển kinh tế.

Buổi đầu của thời đại Minh Trị (1868) và một giai đoạn dài sau đó, theo tiêu chuẩn phương Tây, Nhật là một nước nghèo nàn, với phần lớn các nguồn tài nguyên của nó dành cho nền nông nghiệp nông dân. Để tạo ra một Nhà nước hiện đại, chính phủ phải giải quyết hai vấn đề. Thứ nhất là cung cấp vốn cho một hạ tầng cơ sở hiện đại và các ngành công nghiệp chế tạo. Đường sắt, nhà máy và thiết bị nhiều loại phải được nhanh chóng xây dựng cho một cộng đồng xưa nay quen sử

dụng phần lớn các nguồn tài nguyên của mình cho việc thỏa mãn những nhu cầu trước mắt. Việc chuyển hướng các nguồn tài nguyên này từ việc sản xuất các hàng tiêu dùng sang sản xuất tư liệu sản xuất đã được thực hiện bằng nhiều phương tiện. Các khoản tiền do thu thuế được Nhà nước đem đầu tư vào các ngành công nghiệp mới hoặc được dùng làm trợ cấp cho những xí nghiệp hiện có và được xem là đáng khuyến khích. Nhà nước còn dùng tín dụng để tạo các khoản tiền vay ở trong và ngoài nước đem sử dụng vào mục đích trên. Khi một tầng lớp công thương quen thuộc với lẽ lối phương Tây đã xuất hiện, Nhà nước khuyến khích đầu tư bằng cách cung cấp những phương tiện tín dụng qua một nhóm các ngân hàng bán chính thức, bằng các khoản trợ cấp, bằng cách đặt ra các loại thuế bảo hộ (sau 1902) và bằng cách điều chỉnh chế độ thuế má sao cho những người kiếm lãi không phải chịu gánh nặng. Trong thập kỷ trước Đại chiến thứ nhất, các biện pháp kích thích này được tiến hành với hiệu quả lớn. Việc giải quyết thành công cuộc Chiến tranh Trung—Nhật năm 1895 và cuộc Chiến tranh Nga—Nhật năm 1905 làm cho chính sách này được thực hiện dễ dàng hơn trước; vì rằng việc uy tín chính trị nhờ đó được nâng cao đã tạo điều kiện cho Nhật tự chủ về tài chính sau cuộc chiến tranh đầu và đi vay được tiền ở nước ngoài với lãi suất thấp sau cuộc chiến tranh thứ hai. Trong những năm đầu của thế kỷ này, sự bảo hộ cho các ngành công nghiệp Nhật Bản ngày càng được tăng lên, việc trợ cấp cho một số ngành công nghiệp và đội thương thuyền được đưa thành bộ phận của một chính sách thương mại, và bản thân chính phủ cũng đầu tư nhiều vào một số xí nghiệp, đặc biệt vào Công ty sắt thép

Yawata và vào việc phát triển đường sắt. Do vậy, thời kỳ 1904 — 1913 trở thành một thời kỳ phát triển kinh tế rất nhanh chóng.

Tuy nhiên, chính phủ Nhật lúc bấy giờ không phải chỉ quan tâm đến các mục tiêu kinh tế, việc tạo ra một hệ thống kinh tế có thể đẩy mạnh đến mức tối đa thu nhập quốc dân hoàn toàn không phải là mục đích duy nhất hay mục đích chính của chính phủ. Chính phủ còn quan tâm đến an ninh chính trị. Vì lẽ đó, nó đã bắt tay vào việc phát triển, sau 1895, các nguồn tài nguyên của Đài Loan và, sau 1905, vào việc mở rộng thuộc địa ở Triều Tiên. Việc đồ hộ các khu vực này về chính trị không làm thỏa mãn chính phủ. Nhật còn muốn phát triển các nguồn tài nguyên thuộc địa để cung cấp cho mình những nguyên liệu còn thiếu, những nguyên liệu được xem là cần thiết cho nền an ninh chính trị của Nhật. Thí dụ, việc phát triển sản xuất lúa gạo ở Triều Tiên, theo một nhà kinh tế Nhật, « mới đầu được thực hiện theo một chính sách thuộc địa dựa trên tình nhậu loại »², trong những năm tiếp theo, rõ ràng là việc tiến hành được đẩy mạnh vì nguồn cung cấp lúa gạo trong nước Nhật không đủ để đáp ứng nhu cầu của dân số tăng lên. Sự xâm nhập kinh tế vào các vùng khác của châu Á ngoài phạm vi để chế cũng được tiến hành với cùng mục đích. Các cố gắng phát triển nguồn than và sắt ở Mãn Châu và thung lũng Dương Tử là nằm trong chính sách làm cho Nhật Bản, một nước thiếu than cốc và không có đủ quặng, đỡ phụ thuộc vào các ngành công nghiệp luyện kim nước ngoài, một chính sách, như nói ở trên, đã dẫn tới việc thành lập các nhà máy sắt thép của chính phủ.

Việc theo đuổi các mục tiêu chính trị này có tác động quan trọng tới đời sống kinh tế của đất nước. Sau cuộc chiến tranh Nga, chi phí quân sự và thủy quân của Nhật tiếp tục tăng lên; trong khi việc xâm nhập kinh tế vào châu Á buộc chính phủ phải chi tiêu nhiều và đòi hỏi phải thành lập những thể chế tài chính Nhà nước, như các ngân hàng thuộc địa và Công ty Phát triển Đông phương. Những công việc này làm cho Nhật Bản phải chuyển nhiều vốn vào các xí nghiệp mà nếu không thì chẳng có ai muốn đầu tư. Thí dụ, công nghiệp đường Đài Loan đã không thể lớn nhanh và mạnh như vậy nếu không có các trợ cấp Nhà nước và ưu đãi ở thị trường nội địa³. Việc theo đuổi chính sách này gây căng thẳng cho nền tài chính Nhà nước. Việc đặt thêm thuế khóa tạm thời vào thời kỳ Chiến tranh Trung-Nhật còn phải duy trì; tuy nhiên, vẫn phải kiếm những khoản vay nợ lớn ở trong nước và ngoài nước để tài trợ cho công cuộc phát triển chính trị và kinh tế. Khoản nợ quốc gia của Nhật (không kể một số khoản đặc biệt vào thời kỳ này, như là nợ của Nhà nước để dùng cho các xí nghiệp xe lửa và thép) tăng lên từ 445 triệu yên năm 1903 tới hơn 2.000 triệu yên năm 1912⁴; gần 3/4 số tiền về sau này là nợ của nước ngoài. Một số nhà quan sát cho rằng tình hình tài chính của đất nước như vậy là đáng lo ngại. Chính sách bành trướng có lẽ đã nâng sức sản xuất của quốc gia lên tới mức mà một chế độ « thả lỏng » (laissez-faire) không thể làm được trong cùng một khoảng thời gian như vậy. Nhưng rõ ràng là một chính sách nhằm vào việc phát triển rất nhanh các nguồn tài nguyên kinh tế với sự kích thích bằng trợ giúp tài chính Nhà nước có thể đưa đến tình trạng bất ổn định nếu Nhà nước không đủ khả năng duy trì nguồn trợ cấp của

minh, mà khả năng này của Nhật Bản đang bị yếu đi do phải chi tiêu lớn vào việc thực hiện các mục tiêu chiến lược.

Chính sách bành trướng đã gây ra những vấn đề đặc biệt nghiêm trọng trong ngoại thương và thanh toán của Nhật. Nhật hết sức cần nhập cảng không những thiết bị công nghiệp, mà cả nguyên liệu cho các ngành chế tạo đang phát triển của mình, vì các nguồn cung cấp trong nước về phần lớn các thứ này đều khan hiếm. Đề tài trợ cho việc nhập cảng với số lượng do sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ đòi hỏi, cần phải xây dựng một nền xuất khẩu lớn, vì chính sách vay mượn nước ngoài chỉ có thể xem là một biện pháp cần thiết tạm thời. Do đó, chính phủ ra sức đẩy mạnh xuất khẩu. Ngay từ năm 1880, một ngân hàng đặc biệt, Ngân hàng Yokohama Specie, đã được Nhà nước thành lập để tài trợ cho ngoại thương, và ngân hàng này hiện vẫn giải quyết đến một nửa số lượng hối đoái của đất nước⁵. Ngân hàng luôn luôn có những mối liên hệ rất chặt chẽ với Ngân hàng Nhật Bản và vay mượn rất nhiều của Ngân hàng Nhật Bản để hoạt động; Ngân hàng Trung ương được phép xuất những khoản vay nợ tới một mức độ nhất định cho Ngân hàng hối đoái với lãi suất đặc biệt thấp⁶. Như thế, thương nhân hoặc kỹ nghệ gia trong ngành xuất khẩu được khuyến khích, còn các nhà kinh doanh trong ngành nội địa phải chịu thiệt thòi.

Các khoản trợ cấp cho các công ty tàu biển và ngoại thương, việc quy định giá cước tàu hỏa hạ cho những hàng hóa đem xuất khẩu và việc tổ chức các hội xuất khẩu cùng những thề chế khác nhằm phát triển thị trường ngoài nước, tất cả đều nằm trong ý đồ của Nhà nước. Tuy nhiên, mặc dầu xuất khẩu tăng mạnh từ năm

1900 tới 1914, cán cân thanh toán vẫn gây lo ngại vào thời kỳ ngay trước khi chiến tranh⁷. Lúc đó, các khoản thanh toán hằng năm của Nhật cho nước ngoài không những nặng nề mà còn rất cứng nhắc, vì cần phải trả lãi cho các khoản vay nợ lớn ngoài nước, chi tiêu cho quân đội và hải quân ở nước ngoài và nhập khẩu lớn các thiết bị và vật liệu để phát triển công nghiệp. Cố nhiên, giảm các khoản nhập khẩu này đi thì lại trái với các mục tiêu chính trị và kinh tế của Nhà nước. Ngoài ra, ngành xuất khẩu dễ lâm vào tình trạng thất thường lớn. Ngành này hết sức chuyên môn hóa. Năm 1913, lụa thô, vải lụa và hàng bông chiếm 55% tổng số. Hơn nữa, xuất khẩu lại tập trung vào một số ít thị trường. Hầu hết lụa thô, nguồn xuất lớn nhất, được chở sang Mỹ; còn hàng bông và các hàng chế biến khác chủ yếu chở sang Trung Hoa. Năm 1913, 64% xuất cảng là dành cho hai nước này⁸. Việc dựa vào hai thị trường là điểm yếu của ngành này, đặc biệt do nhu cầu lụa thô dễ bị ảnh hưởng bởi các đợt thịnh vượng hay suy thoái ở Mỹ⁹. Do vậy, trong khi khối lượng thanh toán hằng năm của Nhật là tương đối ổn định thì nguồn thu của nó lại bất ổn định. Có những lúc tình hình tài chính rất căng thẳng, đặc biệt vì Ngân hàng Trung ương không có khả năng thu hút những khoản tiền ngắn hạn cho Nhật trong thời gian có khủng hoảng.

Các khó khăn ngoại tệ được giảm bớt nhờ các dư đối ngoại lớn ở nước ngoài mà Nhật đã bắt đầu tích lũy được ngay sau khi chấp thuận bản vị vàng năm 1897. Thật sự những khoản tiền này là kết quả chiến thắng của Nhật trong cuộc Chiến tranh Trung—Nhật 1894—95. Bị đánh bại, Trung Hoa buộc phải bồi thường cho người chiến thắng 230 triệu lạng và chính phủ Trung Hoa quyết

định kiểm số tiền cần thiết bằng cách phát hành công trái ở châu Âu. Tuy nhiên, vào lúc này, Nhật «trước mắt phải trả những khoản tiền lớn ở châu Âu trong nhiều năm; đồng thời bạc lại đang bị mất giá lớn, cho nên chính phủ Nhật thiên mạnh về hướng chấp nhận bản vị vàng. Căn cứ vào hai loạt sự kiện này, Công tước Matsukata, Bộ trưởng Tài chính lúc đó, nghĩ rằng nếu nhận bồi thường bằng tiền Anh thì có lợi cho cả hai chính phủ»¹⁰. Do vậy, các cuộc thương lượng đã được tiến hành với chính phủ Trung Hoa và đi đến thỏa thuận rằng số tương đương của khoản bồi thường bằng tiền Anh (38 triệu bảng) sẽ được trả cho chính phủ Nhật ở Luân Đôn. Việc thanh toán tiến hành theo cách trả dần làm nhiều đợt. Trong thời gian đó, một số tiền được mang về Nhật dưới dạng tiền đồng và góp phần tăng cường dự trữ vàng của Ngân hàng Nhật Bản, còn một số được giữ lại ở một chi nhánh Ngân hàng Trung ương tại Luân Đôn làm hạt nhân cho quỹ ngoại tệ. Việc duy trì quỹ này sau đó trở thành một nét nổi bật của hệ thống tiền tệ Nhật.

Việc thành lập quỹ ngoại tệ không phải là do một chính sách tài chính nhìn xa trông rộng nào, mà cũng chẳng phải được xem chỉ là một biện pháp cần thiết lúc đầu. Sự việc khởi đầu chỉ là do những hoàn cảnh có dính dáng đến việc trả bồi thường. Dù sao cũng rất khó có thể chuyển ngay một số tiền lớn như vậy về Nhật mà không gây xáo trộn trong thị trường hối đoái, ngoài ra còn bất lợi nữa ở chỗ Nhật sắp tiến hành một chính sách bành trướng quân đội và hải quân, một công việc chắc chắn đòi hỏi chi tiêu lớn ở nước ngoài.

Chính phủ tranh thủ khoảng thời gian trống giữa thu và chi của các khoản tiền theo kỳ hạn để sử

dùng mọi số tiền trong quỹ bồi thường. Có lúc một phần tiền được dùng để giảm bớt căng thẳng ở thị trường tiền tệ trong nước ; có lúc lại đem một phần tiền đi đầu tư tạm thời vào Kho Bạc của chính phủ Anh và Ấn Độ... ; hoặc khi có chiều hướng phải xuất ra khỏi đất nước các đồng vàng thì một phần quỹ này được sử dụng làm quỹ cung cấp ngoại tệ nhằm mục đích tránh cho khỏi mất đồng vàng¹¹.

Chính sách này được thiết lập vững vàng sau cuộc chiến tranh Nga - Nhật. Một phần lớn lãi do cho vay ngoài nước thu được khi đó được giữ ở Luân Đôn. Như vậy, trong khi dự trữ đồng vàng của Ngân hàng Nhật Bản để ở trong nước chỉ tới mức 37 triệu yên ngày 31-12-1905, thì số dư ở Luân Đôn cùng ngày là 442 triệu yên¹².

Các lý do khiến Nhật Bản biến một biện pháp cấp bách tạm thời lúc đầu để đối phó với tình hình đặc biệt do chiến tranh gây ra thành một chính sách trường cửu trở nên rõ ràng khi ta xem xét hệ thống ngân hàng của Nhật, đặc biệt các chức năng và trách nhiệm của Ngân hàng Nhật Bản. Ngân hàng này, với mọi hoạt động có liên hệ chặt chẽ với Bộ trưởng Tài chính, trước đây (và cả hiện nay) đều độc quyền về in giấy bạc cho đất nước. Theo luật định, Ngân hàng phải giữ làm vật bảo đảm một số đồng tiền vàng, bạc và vàng thoi có giá trị ngang với số giấy bạc phát hành ra, mặc dầu có quy định rằng các giấy bạc tới trị giá 120 triệu yên có thể được phát hành trên cơ sở một số chứng khoán đặc biệt. Trong khi tiền bằng séc chưa được phát triển cao, tiền giấy trở thành phương tiện thanh toán quan trọng nhất của đất nước ; và mặc dầu trên danh nghĩa, tiền giấy có thể chuyển đổi thành vàng theo yêu cầu, không có sự lưu thông lớn bằng đồng vàng. Hơn nữa, từ thời kỳ Chiến tranh Nga - Nhật, các khoản dự đối ngoại đã được tính

là một bộ phận của quỹ dự trữ đồng vàng để phát hành giấy bạc. Như vậy, trước năm 1914, Nhật Bản thật sự đã tiến hành một hệ thống bản vị vàng hối đoái.

Trong quan hệ với thị trường tiền tệ, Ngân hàng Trung ương ở một thế hơi đặc biệt¹³. Mặc dù nó thường xuyên trợ giúp tài chính cho phủ và các ngân hàng Nhà nước, nó không phải là một ngân hàng của chủ ngân hàng, và nó chỉ nắm rất ít các hoạt động của các cơ quan tài chính tư nhân lúc đó nhiều tới khoảng 2 ngàn. Rất ít các ngân hàng này đề dự trữ của mình trong ngân hàng Nhật Bản hoặc hợp tác với nó, và do đó, nó không thể phối hợp các hoạt động ngân hàng của đất nước và đề xuất một chính sách chung. Khoản dự trữ bảo đảm cho việc phát hành giấy bạc hoàn toàn tách rời khỏi dự trữ của ngân hàng, và tỷ suất lãi Ngân hàng Nhật Bản hoàn toàn bất lực, không tác động được tới chính sách của các ngân hàng khác. Như vậy, Ngân hàng Trung ương không có khả năng ngăn cản các ngân hàng này xuất tín dụng quá đáng và trong các cuộc khủng hoảng tiếp sau những đợt phát đạt (như trong những năm 1907-1908 và 1920-1921), nhưng vẫn phải ra sức xuất tiền cho họ vay để tránh một sự sụp đổ tài chính chung. Như vậy, mặc dầu Ngân hàng này không định đoạt được chính sách của họ, dù muốn hay không nó vẫn phải ra tay giúp đỡ khi chính sách đó đẩy họ vào khó khăn.

Sự giúp đỡ này, trong từng giai đoạn, dẫn tới việc tăng lớn các khối lượng giấy bạc phát hành. Không có trở ngại gì về pháp luật đối với việc tăng như vậy, vì trong các thời kỳ khủng hoảng, Ngân hàng được phép nâng việc phát hành chứng khoán lên quá mức luật định bình thường dựa vào tiền nộp mọi thứ thuế. Tuy nhiên, trong thực tế, nếu Nhật đã vận hành một bản vị vàng

thuần túy, thì những thăng trầm trong nền kinh tế lẽ ra đã từng lúc dẫn tới những khoản nhập và xuất vàng lớn. Vì Nhật ở xa các trung tâm tài chính thế giới, những biến động này lẽ ra đã gây nhiều rắc rối. Việc phát hành giấy bạc cộng thêm sự hỗ trợ lớn của các khoản ngoại tệ nằm được rõ ràng là thích hợp với điều kiện của Nhật hơn là một loại tiền tệ bản vị vàng cứng nhắc. Thêm nữa, thị trường hối đoái Nhật đặc biệt dễ bị chấn động, một phần do các khoản chi lớn từng thời kỳ của chính phủ ra nước ngoài để trả lãi suất các món nợ nước ngoài của Nhật hoặc để mua những thiết bị của phương Tây mà công cuộc phát triển hải quân, quân đội và công nghiệp cần đến, và phần khác cũng do xuất khẩu chính của Nhật, lụa thô, là mặt hàng có nhu cầu thất thường lớn trên thị trường thế giới. Thời vụ cũng gây nhiều khó khăn cho Nhật vì chủ yếu Nhật vẫn là nước xuất khẩu nguyên liệu và nông sản; việc xuất khẩu những thứ này dĩ nhiên tập trung vào thời gian cuối năm. Như vậy, nếu không có những biện pháp đặc biệt, Nhật khó có thể tránh được có lúc phải xuất khẩu rất nhiều vàng. Như chúng ta thấy, Ngân hàng Trung ương không có điều kiện bảo vệ các dự trữ của mình bằng cơ chế của tỷ suất lãi Ngân hàng.

Do tiến hành hệ thống điều hòa ngoại hối này, cán nợ nần giữa Nhật và các nước khác được giải quyết một khi bất lợi cho Nhật thì không phải xuất cảng vàng mà chỉ cần bán các tín dụng đề ở Luân Đôn; và lượng giảm sút của quỹ ngoại tệ ở nơi đó được cân bằng do việc hủy bỏ các giấy bạc được trả vào Ngân hàng Nhật Bản khi mua sổ ngoại tệ đó. Bảng 1 dưới đây cho thấy từ năm 1905 đến 1910, số dư ngoại tệ giảm xuống. Việc này diễn ra trong suốt thời kỳ di chuyển, năm 1908, các đồng vàng từ Luân Đôn về kho dự trữ trong nước.

Bảng 1

Ngày, tháng, năm	Dự trữ vàng ở Nhật	Số dư ở Luân Đôn ¹⁴
31 — 12 — 1905	37 triệu <i>yên</i>	442 triệu <i>yên</i>
31 — 12 — 1907	45 triệu <i>yên</i>	401 triệu <i>yên</i>
31 — 12 — 1910	135 triệu <i>yên</i>	337 triệu <i>yên</i>
31 — 12 — 1911	133 triệu <i>yên</i>	231 triệu <i>yên</i>
31 — 12 — 1912	136 triệu <i>yên</i>	215 triệu <i>yên</i>
31 — 12 — 1913	130 triệu <i>yên</i>	246 triệu <i>yên</i>
31 — 12 — 1914	129 triệu <i>yên</i>	213 triệu <i>yên</i>

đề giải quyết những khó khăn tài chính xảy ra sau nỗi lo sợ trong cùng năm đó. Tuy nhiên, từ 1910 đến 1914, trong khi dự trữ vàng của Nhật giữ nguyên không thay đổi, thì số dư ngoại tệ lại giảm sút lớn và liên tục mặc dù có sự thả nổi nhiều khoản vay nước ngoài để bổ sung cho nó. Nếu quá trình này cứ tiếp tục, Nhật có lẽ đã phải hoặc là lấy lại sự cân bằng qua giảm phát, hoặc là cắt đứt mối liên hệ giữa đồng *yên* và vàng. Chính sách đầu sẽ dẫn đến sự trì trệ công nghiệp; chính sách sau có nghĩa là giảm nhập khẩu và mất uy tín trên thị trường tiền tệ quốc tế. Và trong trường hợp nào thì kết quả cũng vẫn là tốc độ phát triển kinh tế bị chậm lại.

Một cựu Bộ trưởng Tài chính, khi nói về tình hình tài chính Nhật lúc đó, đã tuyên bố: « Nhật là một nước vốn dĩ luôn nhập siêu »¹⁵. Chắc hẳn ông muốn nói rằng việc trỗi chi của Nhật trong tài khoản thu nhập

có thể cứ tiếp diễn chừng nào Nhật còn thi hành chính sách bành trướng hiện có. Sự chán bệnh của vị Bộ trưởng (sau khi việc đã xảy ra) đi sâu hơn so với các nhà ngân hàng đương thời; những người này cho rằng nguyên nhân của khó khăn chỉ là do phát hành giấy bạc trên cơ sở các khoản dư đối ngoại và yêu cầu chỉ có tiền vàng có ở trong nước được xem như dự trữ tiền tệ. Họ đã nhầm lẫn hiện tượng với nguyên nhân. Vấn đề thực sự đối với các nhà đề ra chính sách là làm thế nào để Nhật Bản có thể duy trì được sự cân bằng trong cán cân thanh toán và đồng thời có thể đẩy tiếp các đề án bành trướng kinh tế và lãnh thổ của mình.

Chiến tranh thế giới thứ nhất nổ ra làm vấn đề tạm thời mờ nhạt đi; vì không những nó cho phép tiến hành chính sách bành trướng mạnh mẽ hơn nữa, mà còn tạm thời giải quyết các vấn đề ngoại tệ và tiền tệ gắn liền với chính sách này. Sau giữa năm 1915, các nước đồng minh và cả những nước khác bị mất các phương tiện cung cấp bình thường về hàng chế tạo có nhu cầu cấp bách về hàng hóa và ngành vận tải biển Nhật Bản. Do vậy, tốc độ tiến bộ công nghiệp được đẩy nhanh và ngành xuất khẩu hàng chế tạo phát triển rất nhanh. Như người ta có thể tính toán, mức xuất khẩu hàng hóa tăng lên hơn 50% từ 1913 đến 1919; về giá trị, tăng gấp hơn 3 lần, và dẫn đến một cán cân thương mại lớn thuận lợi. Do những khoản xuất vô hình cũng tăng chủ yếu dưới dạng thu nhập trong ngành vận tải tàu bè, nên số dư của Nhật đối với tài khoản hiện hành trong 4 năm chiến tranh rất lớn. Cho đến năm 1919, Nhật đã chuyển từ địa vị con nợ sang chủ nợ. Tuy vậy, do chính phủ dồn nhiều tâm lực vào việc khuyến khích xuất khẩu, nên ngay cả trong thời kỳ này, chính sách trợ giúp đặc

biệt cho xuất khẩu vẫn được duy trì. Rõ ràng là Nhật hy vọng rằng Nhật có thể nắm giữ lâu dài những thị trường mà các địch thủ cạnh tranh đã tạm thời bị đánh bật ra.

Số lượng xuất siêu lớn, mà một phần do nhu cầu của các nước Đồng minh tạo ra, có những hậu quả tài chính sâu rộng. Có một thời kỳ mà phần lớn ngoại thương của Nhật vẫn được tài trợ qua Luân Đôn, nhưng từ 1916 trở đi, cán cân nợ của Nhật được giải quyết bằng cách đưa các đồng vàng từ Mỹ sang. Do vậy, dự trữ vàng trong nước Nhật tăng từ 129 triệu yên vào tháng 12-1914, đến 228 triệu yên tháng 12-1916. Đồng thời, chiều hướng đi xuống trước đó trong số dư đối ngoại cũng đảo ngược lại: từ 213 triệu yên tháng 12-1914 tăng lên thành 487 triệu yên tháng 12-1916. Nguồn tiền vàng tiếp tục chảy vào Nhật cho đến tháng 9-1917 khi Mỹ đặt chính sách cấm vận đối với việc xuất cảng vàng. Từ lúc đó, thanh toán ròng đồ và tài khoản có của Nhật tích tụ lại ở New York. Số dư tăng từ 487 triệu yên vào tháng 12-1916 đến 1.355 triệu yên tháng 12-1919¹⁶.

Bộ máy tài chính của Nhật không đủ khả năng đề đương đầu với những vấn đề mới lạ; Ngân hàng Đồng Vàng Yokohama do không chuyển được số lãi của các hóa đơn xuất khẩu về Nhật nên khó có thể duy trì được tiền ứng trước cho người xuất khẩu. Cho nên Ngân hàng Nhật Bản và chính phủ mua các số dư trong tài khoản có của ngân hàng thanh toán hối phiếu ở New York để làm quỹ tài trợ cho ngành xuất khẩu đang mở rộng. Thật vậy, do không có các quỹ tiền của những ngân hàng thông thường và thiếu một thị trường chiết khấu để tiến hành thanh toán hối phiếu, nên chức năng chính của Ngân hàng Trung ương trong Đại chiến thế giới thứ nhất là sự ủng hộ của ngân hàng thanh toán hối phiếu.

Những khoản cho vay khổng lồ của ngân hàng này dẫn đến việc phát hành giấy bạc tăng lên rất nhiều và đẩy nhanh sự bùng nổ và lạm phát. Chỉ số giá bán buôn của Ngân hàng Nhật Bản tăng từ 95 trong năm 1914 (năm 1913 = 100) đến 239 năm 1919; đây là con số trung bình hàng năm. Vào cuối cuộc bùng nổ năm 1920, Nhật đã là một nước công nghiệp hóa cao hơn nhiều so với năm 1914, một chủ nợ chứ không phải con nợ, và có những số dư tài khoản ngân hàng ở nước ngoài tới hơn 1.300 triệu yên¹⁷.

Các nhà chức trách tài chính nhận thấy rằng các số dư này là một nguy cơ cho sự ổn định, và họ đã có một số cố gắng đề cấp tiền cho khoản vay ngắn hạn. Nhưng điều kiện không thuận lợi cho việc thi hành một chính sách như vậy. Các trái phiếu do Nhật phát ra nước ngoài trong những năm trước chiến tranh đã tăng giá và người ta không làm gì mấy để thu lại; số lượng các trái phiếu này vào cuối chiến tranh vẫn hầu như cũ so với đầu chiến tranh. Cổ nhiên, Nhật có cho các Đồng minh vay những khoản tiền lớn — 1.140 triệu yên vào tháng 1-1918 — những do chỗ các khoản cho vay này chủ yếu dưới dạng nợ ngắn hạn, nó không giúp vào việc giải quyết vấn đề tài chính dài hạn. Vào tháng 12-1921, khoản tiền Nhật còn cho vay ở nước ngoài chỉ là 454 triệu yên, trong đó phần lớn là các khoản tạm ứng cho chính phủ Sa hoàng và các khoản cho vay nổi tiếng Nishihara ở Bắc Trung Hoa. Thật vậy, các khoản cho vay dài hạn lớn duy nhất mà Nhật chi trong chiến tranh là đối với những con nợ bị vỡ nợ.

Mùa xuân 1920 đánh dấu một bước ngoặt. Chỉ số giá bán buôn đạt tới mức tối đa vào tháng 3, nhưng lúc đó thời kỳ phồn thịnh cũng chấm dứt vì bị mất thị

trường tơ. Giá cả tụt xuống nhanh và liên tục cho đến mùa xuân 1921, sau đó sự suy giảm chậm lại. Sản xuất công nghiệp cũng giảm sút.

Mới đầu các nhà quan sát đương thời dường như cho rằng cuộc suy thoái sau chiến tranh ở Nhật cũng là theo chiều hướng chung với các nước khác. Nhưng thật ra có một số khác biệt rõ nét. Sau đó không lâu, người ta thấy rõ là sự giảm phát ở Nhật không được tiến hành triệt để như ở Mỹ và Anh. So sánh các biến động về chỉ số giá bán buôn của Ngân hàng Nhật Bản với chỉ số của Cục lao động Mỹ cho thấy là các chỉ số đó khác nhau khá xa, kể từ cuối năm 1920. Người ta cũng nhận thấy như vậy khi đem so sánh các giá bán buôn của Anh và Nhật Bản. Ngay từ năm 1920, chính phủ Nhật Bản đã tỏ ra không muốn gánh chịu những hậu quả nặng nề của sự giảm phát, cho nên đã đồng ý tài trợ cho kế hoạch bình ổn giá tơ. Năm sau đó, một đạo luật về kiểm soát thóc gạo đã được thông qua nhằm mục đích làm giảm nhẹ tình cảnh khốn quẫn của nông dân qua việc ổn định giá gạo¹⁸. Những kế hoạch trên cùng với nhiều kế hoạch tương tự khác đã làm cho các khoản chi tiêu công cộng tăng lên một cách đáng kể từ 1.172 triệu yên trong năm tài chính 1919 — 1920 lên 1.430 triệu yên trong năm 1922 — 1923. Các khoản chi tiêu tăng thêm trên đây đã được đáp ứng bằng các vay nợ của Ngân hàng Nhật Bản¹⁹.

Từ khi công cuộc giảm phát được chấm dứt, sản xuất công nghiệp đã chuyển từ tình trạng suy sụp sang phát triển nhanh. Việc phục hồi công nghiệp được tiến hành khá nhanh chóng mặc dù một vài ngành công nghiệp như đóng tàu vẫn còn tiếp tục bị trì trệ trong một thời gian dài nữa. Từ cuối năm 1921 trở đi, sản

xuất công nghiệp bắt đầu được mở rộng. Khủng hoảng kinh tế hậu chiến chỉ xuất hiện trong một khoảng thời gian ngắn giữa hai thời kỳ phồn vinh kéo dài. Kết luận này được rút ra từ những số liệu về sản xuất công nghiệp. Trong khoảng thời gian 1922 – 1926, không có một ngành công nghiệp quan trọng nào không đạt được sản lượng cao hơn nhiều so với những năm trước chiến tranh. Chiều hướng sản xuất của hầu hết các ngành là đi lên một cách vững chắc trong suốt thời kỳ 1914 – 1926, chỉ trừ những năm 1920 – 1921. Nhật Bản tỏ ra không sẵn sàng điều chỉnh chính sách tài chính cho phù hợp với Mỹ và Anh nếu như phải từ bỏ những tham vọng bành trướng cổ truyền của mình.

Cũng có thể đưa ra những lý lẽ rằng con đường Nhật Bản đã đi theo trong thời gian này không phải là do có một chính sách chủ đạo rõ ràng mà chính là do tính chất chậm tiến của hệ thống tiền tệ và ngân hàng của nó. Như chúng ta đã biết, Ngân hàng Nhật Bản chỉ có một khả năng kiểm soát ít ỏi đối với đồng đảo những nhà ngân hàng thương mại thời bấy giờ, trong đó một số ngân hàng chỉ hoạt động hạn chế trong những địa phương riêng biệt. Sở dĩ trong thời gian chiến tranh, sản xuất công nghiệp và thương nghiệp Nhật Bản đã phát triển và mở rộng là vì các nhà ngân hàng đó đã tiến hành cho vay khá rộng rãi. Khi thời kỳ phồn vinh chấm dứt, các ngân hàng này bị khê đọng vốn và không còn đủ tiền luân chuyển nữa. Nếu chính phủ Nhật cứ cố giữ cho giá cả ở nước mình phù hợp với giá cả ở Mỹ và Anh và cứ tiếp tục đẩy mạnh công cuộc giảm phát chắc chắn nó đã gây nên những hậu quả hết sức nghiêm trọng đối với các nhà ngân hàng và những khách hàng công nghiệp của họ. Như vậy, việc ngừng giảm phát là có lý do chính đáng. Cũng có thể là chính sách tài chính

này còn chịu ảnh hưởng của việc tập trung quyền lực kinh tế vào các nhóm Zaibatsu. Những hãng kinh doanh lớn này có một ảnh hưởng bao trùm không những trong các ngành công nghiệp chế tạo và thương nghiệp, mà còn cả ở ngành ngân hàng và tài chính nữa. Do đó mà người ta không thấy có sự phân chia rõ rệt giữa các cơ sở công nghiệp và các cơ sở tài chính như trường hợp của Anh. Một vài nhà ngân hàng thương mại lớn nhất nằm dưới quyền kiểm soát của các hãng Mitsui và Mitsubishi; các hãng này cũng nằm trong tay khá nhiều công ty thương mại và sản xuất công nghiệp chủ chốt. Các hãng này hoàn toàn có khả năng tiến hành một chính sách tín dụng độc lập đối với Ngân hàng Trung ương và cũng có khả năng là họ có thể sử dụng ảnh hưởng để chống lại bất kỳ chính sách nào có thể làm tăng thêm tình trạng suy thoái trong công nghiệp.

Mặc dù các quan chức tiền tệ Nhật không muốn hoặc không đủ khả năng tiến hành triệt để công cuộc giảm phát như các đồng nghiệp của họ ở các nước có cùng chung quan hệ buôn bán đã làm, họ cũng đã bị buộc phải duy trì tỷ giá hối đoái của đồng yên. Chính hành động không nhất quán này đã gây rất nhiều vụ lộn xộn, rối ren trong những năm 20. Để có thể hiểu được tại sao lại như vậy, chúng ta cần phải xem xét sơ qua quá trình biến chuyển về tỷ giá hối đoái của đồng yên. Trong những năm cuối của cuộc chiến tranh, giá đồng yên lên cao hơn nhiều so với đồng đôla. Cùng với việc chấm dứt thời kỳ phồn thịnh sau chiến tranh, Nhật Bản thấy cân cân thương mại bị suy sụp và đồng yên bị mất giá. Ngay sau năm 1921, khi giá cả ở Nhật Bản bắt đầu đi chênh ra ngoài quỹ đạo của Mỹ và Anh, người ta đã chờ đợi là tỷ giá hối đoái của đồng yên đối với đồng đôla và đồng xéc-lin sẽ bị sụt thêm nữa. Nhưng điều

này đã không xảy ra. Mặc dù chính phủ không có khả năng hoặc không muốn điều tiết giá cả ở Nhật Bản cho phù hợp với giá cả ở các nước bạn đang có quan hệ buôn bán với mình, nó cũng không chịu để cho đồng yên bị mất giá trong hối đoái.

Vấn đề được đặt ra từ thời kỳ trước chiến tranh này lại xuất hiện. Vậy Nhật Bản có khả năng duy trì tỷ giá hối đoái quy định trong trao đổi hay không, trong khi vẫn xúc tiến chính sách bành trướng của mình? Tuy nhiên, vấn đề này cũng chưa cảm thấy cấp bách vào những năm đầu sau chiến tranh vì hãy còn khá nhiều tiền ở ngân khoản nước ngoài trong khoảng thời gian 1915 — 1920. Chính phủ và Ngân hàng Trung ương bán lại các ngân khoản đó cho các nhà ngân hàng hối đoái để họ chi trả các hóa đơn nhập hàng, và như vậy đồng yên trong nhiều năm vẫn giữ được trong phạm vi tỷ lệ 3% so với đồng đôla. Kết quả là từ năm 1921 đến cuối năm 1923, đồng yên bị đánh giá cao lên khoảng 20% trong hối đoái khi tính sức mua tương đương của các loại tiền tệ nói trên. Hậu quả của việc này được thấy rõ qua việc nhập dư khá lớn và sự suy giảm các khoản tiền nước ngoài. Giai đoạn này của lịch sử tài chính Nhật Bản có thể so sánh với những sự kiện đã xảy ra ở Anh từ mùa xuân năm 1925 đến tháng 9 năm 1931. Nước này, sau khi đã phục hồi lại bản vị vàng trong hệ thống tiền tệ đã không điều chỉnh lại giá cả trong nước cho phù hợp với giá cả của các nước bạn có cùng quan hệ thương mại, và đã cố duy trì đồng xéc-lin định giá cao cho ngang giá với các nước bạn bằng cách thu hút những vốn ngắn hạn về Luân Đôn; và cho đến khi những vốn đó bị rút đi trong thời kỳ khủng hoảng tài chính năm 1931, nước Anh mới bị đánh bật ra khỏi bản vị vàng. Cũng tương tự như vậy, Nhật Bản đã duy trì

giá hối đoái đồng yên ở mức cao giả tạo bằng cách rút dần các ngân khoản nước ngoài. Đến tháng 9 năm 1923, khi cuộc động đất Kwantô gây nên những thiệt hại nặng nề, Nhật Bản bị buộc phải mua những số lượng lớn vật liệu xây dựng, làm suy giảm các ngân khoản này tới mức không còn khả năng hỗ trợ tài chính để duy trì tỷ giá hối đoái của đồng yên nữa. Vào tháng 4 năm 1924, tỷ giá hối đoái đã tụt xuống dưới 40 đô-la = 100 yên (tỷ giá chính thức là 49,45 đô-la) và đồng yên tiếp tục được duy trì ở mức hối đoái giảm khoảng 20% này cho đến cuối năm 1925.

Cuộc động đất mở đầu một thời kỳ lạm phát về tài chính. Tokyo và Yokohama cần phải được nhanh chóng xây dựng lại, và những công ty nào mà tài sản bị thiệt hại quá nặng do thiên tai gây ra cũng được chính phủ giúp đỡ về tài chính. Chính sách này được thể hiện bằng những điều kiện cho vay dễ dàng và nhằm để giúp đỡ các cơ sở tài chính mà tài sản đã bị khê đọng do động đất gây nên và để xúc tiến công cuộc tái thiết. Ngân hàng Nhật Bản được phép thanh toán trước thời hạn có chiết khấu những loại hối phiếu đã được xác định (hối phiếu động đất) với sự bảo lãnh của chính phủ cho đến mức 100 triệu yên. Những khoản chi tiêu của chính phủ do động đất gây nên đã được lấy một phần từ các ngân khoản còn có ở nước ngoài, nhưng chủ yếu vẫn là vay tiền ở cả trong nước lẫn ở nước ngoài. Tổng số tiền nợ quốc gia (không kể những món nợ đặc biệt) năm 1926 tăng khoảng 75% so với năm 1918. Đồng thời tình trạng nợ nần của các chính quyền địa phương và thuộc địa cũng tăng lên khá nhiều. Các công ty phục vụ công cộng ở khắp nước Nhật đã phải thu góp các món tiền lớn ở trong nước và nước ngoài để xây dựng các công trình của mình²⁰. Giá cả tăng

nhANH trong năm 1924 và 1925 và do đó hầu hết cả ngành công nghiệp đều phất. Như vậy, cũng giống như chính sách của chính phủ đề ra đã giúp ngăn chặn giảm phát sau năm 1920, thì bây giờ sau năm 1923, việc đó đã dẫn đến một thời kỳ tái lạm phát.

Các quan chức tiền tệ rất lo lắng trước những viễn cảnh này. Hàng loạt ngân sách mất cân đối gây nên một sự đe dọa đối với đồng yên và có thể dẫn nó đến một tình trạng bi thảm như đã từng xảy ra đối với các loại tiền tệ khác trong thập kỷ sau chiến tranh. Năm 1926 do bị ảnh hưởng về việc Anh đã quay trở lại bản vị vàng vào năm trước đó, chính phủ Nhật đã tìm cách ngăn chặn lạm phát để có thể theo kịp với Anh. Nhiều phương pháp tiết kiệm trong quản lý hành chính đã được thực hiện, các thuế mới được áp dụng và đề mở đầu cho việc quay trở lại bản vị vàng, chính phủ Nhật bắt đầu thanh toán các hối phiếu đồng đất còn tồn tại²¹. Ảnh hưởng tức thời của chính sách mới này là sự đầu cơ tích trữ đồng yên của những người buôn bán chứng khoán ở Thượng Hải và New York và từ mức đổi 41 đôla lấy 100 yên vào tháng 11 năm 1925, mức hối đoái đã tăng nhanh lên gần bằng lý giá quy định vào những tháng đầu năm 1927. Giá hối đoái tăng đã phá rối tổ chức của những ngành công nghiệp xuất khẩu, đặc biệt ngành sản xuất tơ sống, và sau đó một cuộc khủng hoảng tài chính nghiêm trọng đã xảy ra vào mùa xuân năm 1927. Cuộc khủng hoảng này là kết quả không thể tránh khỏi của những cố gắng nhằm ngăn chặn giá cả tăng vọt. Trong một thời gian dài, Nhật Bản đã luôn luôn được một nền tài chính lạm phát thúc đẩy, và khi chính sách này bị đổi ngược lại, tất nhiên nó phải gây ra tình trạng rối ren, hỗn loạn.

Chúng ta cần phải hết sức lưu ý tới căn nguyên của cuộc khủng hoảng này. Tháng 4 năm 1927, chính phủ đưa ra đề nghị đền bù cho Ngân hàng Nhật Bản những sự thiệt hại mà ngân hàng này đã phải gánh chịu, khi thanh toán các hối phiếu đồng đất, bằng cách chuyển những công phiếu của chính phủ cho ngân hàng này sử dụng. Những phiếu nợ này cũng được mang cho các ngân hàng thường vay với cùng một mục đích. Cuộc thảo luận ở Nghị viện về những đề nghị này cho thấy rõ mức độ khê đọng về vốn ở các ngân hàng, và điều này gây ra một cuộc khủng hoảng phát triển lên thành sự hoảng loạn. Người ta đã đồ xô tới các nhà ngân hàng đòi rút tiền và các ngân hàng phải đi vay nợ. Cuối cùng, 236 nhà ngân hàng, kể cả Ngân hàng Đài Loan một ngân hàng bán công bán tư có liên hệ chặt chẽ với các cơ sở kinh doanh đường của hãng Suzuki và Ngân hàng Peers', đã phải tuyên bố ngừng trả tiền. Một cuộc tạm ngừng trả các khoản tiền được chính thức thực hiện. Sau đó Nhà nước tuyên bố là Ngân hàng Trung ương sẽ ứng trước 700 triệu yên để chi trả các khoản tiền vay. Tình trạng hoảng loạn được chấm dứt do kết quả của những biện pháp này, nhưng chính vào lúc đó chính phủ bị đổ vì lý do thực hiện một chính sách sai lầm đã gây nên cuộc khủng hoảng. Chính phủ kế tiếp đã bỏ qua không thực hiện việc quay trở lại bản vị vàng mà chính phủ trước đó đã có chủ trương. Tuy cuộc khủng hoảng đã làm cho giá cả hạ xuống và giải tỏa được các điều kiện cho vay cứng nhắc, nhưng Nhà nước đã không thực hiện được những biện pháp triệt để cần thiết cho việc quay trở lại với bản vị vàng.

Cuộc khủng hoảng đòi hỏi phải có một sự điều chỉnh rất lớn trong các ngành công nghiệp để cho phù hợp với các điều kiện giá cả mới, nhưng nó tỏ ra không chặn

đứng được sự mở rộng, mà chỉ tạm thời kìm hãm nó mà thôi. Do đó, việc mở rộng công nghiệp vẫn được tiến hành nhưng ở mức chậm hơn so với thời kỳ trước. Một vài ngành công nghiệp mới phát triển khá nhanh, trong khi đó một vài ngành chủ chốt cũ như khai khoáng và dệt sợi tăng chậm hơn. Trong khoảng thời gian 1927 — 1929, số công nhân công nghiệp không tăng. Trong thời gian này, chính phủ trung ương và các chính quyền địa phương đã buộc phải vay nợ vì chính sách giảm phát năm 1926—1927 đã bị thất bại. Có thể nói, một thập kỷ thiếu hụt ngân sách của Nhật Bản đã gây hậu quả là các món nợ quốc gia đã tăng lên gấp đôi và các món nợ của các chính quyền địa phương tăng lên gấp mười. Chỉ đến mùa hè năm 1929 khi Đảng Minseito lên cầm quyền với một cương lĩnh giảm phát và tiết kiệm, nước Nhật mới thật sự nghiêm túc thực hiện thăng bằng ngân sách.

Trong suốt thời kỳ sau chiến tranh, ngoài những khoản tiền cho vay nhẹ lãi của chính phủ và các cơ quan tài chính, các ngành công nghiệp Nhật Bản vẫn nhận được trợ cấp của Nhà nước, và hơn nữa còn được hưởng nhiều biện pháp bảo hộ chống lại sự cạnh tranh của những hàng nhập từ nước ngoài hơn thời kỳ Đại chiến thế giới I. Cũng trong suốt thời kỳ này, sự xâm nhập kinh tế vào châu Á đã được đẩy mạnh. Ở đây chúng tôi không có ý định nghiên cứu chi tiết sự xâm nhập kinh tế này hoặc đánh giá những mối lợi mà Nhật Bản đã giành được qua sự xâm nhập đó, nhưng chúng tôi cũng muốn nêu một số nét về vấn đề này. Các nguồn tài nguyên dồi dào của lục địa này đã dẫn tới sự cần thiết trao đổi nguyên liệu và các hàng công nghiệp giữa Nhật Bản và các khu vực mà ở đó nước này có những « lợi ích đặc biệt », tuy nhiên Nhật Bản cũng vấp phải khá nhiều điều

bất lợi khi thực hiện chính sách này. Nhà nước Nhật đã phải gánh chịu nhiều khoản cho vay mà không mang lại chút ít lợi lộc gì, chỉ nhằm mục đích mở rộng quyền kiểm soát mà thôi. Nhật đã đầu tư khá lớn vào công việc khai thác quặng sắt ở Mãn Châu và Trung Hoa, nhưng kết quả thu được chưa đủ thỏa mãn nhu cầu của các nhà sản xuất gang thép, do đó Nhật đã tiến hành thêm việc khai thác quặng sắt ở bán đảo Mã Lai và Tây Bắc Ôxtrâyliat²². Thật là khá mỉa mai là chính những hạn chế nhập khẩu than vào Nhật Bản nhằm bảo vệ lợi ích của các chủ mỏ than trong nước đã gây ra sự trì hoãn khai thác các mỏ than thuộc Công ty xe lửa Nam Mãn Châu. Người ta cũng đòi hỏi là cần phải hạn chế nhập gạo Triều Tiên để bảo vệ lợi ích của các nông dân Nhật Bản trong khi chính phủ đã rất vất vả để khuyến khích việc phát triển sản xuất thóc gạo trong nước. Do đó đã có một sự va chạm giữa cái được coi là lợi ích của Nhà nước và lợi ích của những nhóm riêng biệt.

Tuy nhiên, sự va chạm như vậy rất ít thấy trong các hoạt động thương mại quốc tế của đất nước. Khi buôn bán trao đổi đã được điều chỉnh theo các thay đổi trong giá trị tiền tệ, xuất khẩu của Nhật Bản đã tăng 100% vào những năm 1927—1929, trong khi đó nó cũng đã tăng ít nhất 50% vào cuối Đại chiến thế giới I so với những năm 1912—1914²³. Như người ta có thể thấy trước, tỷ giá hối đoái lên xuống bất thường đi làm cho xuất khẩu tăng nhưng không liên tục. Do việc định giá đồng yên quá cao vào những năm 1921—1923, cho nên sự phục hồi ngành thương nghiệp xuất khẩu sau đợt suy thoái hậu chiến tiến hành chậm. Chính trong thời kỳ phồn thịnh sau cuộc động đất và trong thời kỳ hối đoái thấp mà Nhật Bản đã đạt được sự tăng trưởng nhanh nhất của thập kỷ sau chiến tranh. Trong 3 năm kế tiếp theo

sâu, cũng có tăng nhưng không đáng kể. Đến năm 1929 lại xuất hiện một phong trào tiến lên. Mặc dù có sự gia tăng hàng xuất khẩu và các khoản thu nhập vô hình, cán cân thanh toán về các khoản thu năm nào cũng bị thâm hụt trong suốt thời kỳ từ năm 1920 đến hết năm 1928. Theo những số liệu của H.G. Moulton và Junichi Ko, tổng số tiền thiếu hụt trong thời kỳ nói trên lên tới 1.700 triệu yên²⁴. Cũng như trước cuộc Đại chiến thế giới I, một cán cân thanh toán bất lợi thường đi đối với một chính sách tài chính có mục đích bành trướng. Trong thời kỳ hậu chiến, yêu cầu về ngoại tệ của Nhật còn lớn và cấp bách hơn so với những ngày trước chiến tranh, ít nhất về một phương diện. Với đà dân số tăng nhanh sản lượng lương thực sản xuất ra càng ngày càng không đáp ứng được các nhu cầu trong nước. Trước chiến tranh, Nhật Bản chỉ nhập khoảng 5% số lượng gạo tiêu thụ trong nước; trong những năm 20, nhập khẩu gạo hằng năm lên tới 15—20% số lượng gạo tiêu thụ, mặc dù Nhật Bản đã tăng khá nhanh sản xuất lương thực của mình²⁵.

Trong khi đó, một vài đặc điểm chủ chốt của ngành thương nghiệp xuất khẩu đã được nhấn mạnh. Trước chiến tranh, khoảng 55% tổng giá trị các hàng xuất khẩu gồm tơ sống, các mặt hàng tơ lụa, sợi bông và vải vóc; tính đến năm 1928—1929, tỷ lệ này đã lên tới 66%. Do đó, ngành xuất khẩu đã được chuyên môn hóa cao hơn trước nhiều. Việc tập trung xuất khẩu vào một số ít thị trường cũng được đẩy mạnh. Mỹ và Trung Hoa chiếm 64% khối lượng hàng xuất khẩu trước Đại chiến thế giới I thì đến những năm 1928—1929 đã đạt tới 68%. Ấn Độ thuộc Anh cũng tăng phần của mình từ 3 lên 10%. Điều rõ ràng là Nhật Bản đã đạt được nhiều tiên bộ kinh tế và nhập được nhiều hàng hóa cần thiết cho việc mở

rộng sản xuất là nhờ ở khả năng của nước này bán những số lượng ngày càng lớn tơ lụa sang Mỹ và các hàng vải vóc và các sản phẩm công nghiệp khác cho Trung Hoa và Ấn Độ. Tơ lụa Nhật bán trên thị trường nước Mỹ ngày càng phát triển và mở rộng, đặc biệt vào thời kỳ hậu chiến, sự tăng trưởng này đã đưa tỷ lệ tơ lụa xuất khẩu trong tổng khối lượng hàng xuất khẩu từ 29% năm 1913 lên 40% trong những năm 1928 - 1929. Như thế, việc Nhật Bản đẩy mạnh được xuất khẩu và mở rộng công cuộc phát triển kinh tế sau chiến tranh một phần lớn gắn chặt với « sự thịnh vượng của Mỹ ».

Ngoài sự nguy hiểm do việc chỉ dựa vào một thứ hàng duy nhất và vào một thị trường duy nhất, ngành xuất khẩu còn có khá nhiều nhược điểm khác nữa. Kén tằm và tơ tằm đều là sản phẩm của người nông dân. Do họ thu hoạch kém về sản xuất nông nghiệp, cho nên họ sẵn sàng thỏa mãn yêu cầu của Mỹ về tơ lụa. Nhưng cũng do một phần là sản xuất ở Nhật Bản tăng nhanh hơn yêu cầu và một phần khác do sự cạnh tranh của tơ nhân tạo và tơ Trung Hoa, giá tơ sống đã hạ xuống hơn giá cả chung từ sau năm 1923 ²⁶. Vì giá thành thực sự của tơ sống không thể giảm đi nhiều, rõ ràng là việc mở mang rộng lớn ngành xuất khẩu tơ lụa chỉ có thể thực hiện được với điều kiện là người nông dân sẵn sàng sản xuất một số lượng lớn tơ với giá cả thấp hơn tính theo đơn vị. Tất nhiên cách làm này không thể cứ tiếp tục mãi mãi được. Việc người nông dân Nhật bị bán cùng hóa ngay trước năm 1929 cũng đã ãy ra những vấn đề xã hội nghiêm trọng, và bất kỳ một sự rút bớt yêu cầu tơ lụa nào của Mỹ cũng tất yếu sẽ mang lại những hậu quả tai hại đối với đời sống của người nông dân.

Khối lượng các hàng bông sợi xuất khẩu trong những năm 20 tăng lên ngang với khối lượng tư sống. Vào cuối thập kỷ này, người ta lo ngại là những trường hợp thuận lợi đi cùng với việc mở rộng sản xuất sẽ không thể tồn tại được lâu dài. Trong khoảng thời gian 1914 — 1919, vì không có địch thủ cạnh tranh, Nhật Bản đã giành được nhiều thắng lợi ở Trung Hoa và Ấn Độ. Khi cuộc Đại chiến kết thúc, giá bạc hạ đã làm cho những người tiêu thụ ở châu Á chuyển từ các hàng của Lancashire sang các hàng vải vóc tư lụa rẻ tiền hơn mà Nhật Bản có khả năng sản xuất. Trong những năm gay go từ 1925 đến 1929, Nhật Bản lợi dụng được tỷ giá hối đoái giảm thấp, trong khi đó địch thủ cạnh tranh chính của nó đang bị ảnh hưởng của việc định giá quá cao đồng tiền của mình. Việc Ấn Độ tẩy chay hàng Anh cũng tạo thêm thuận lợi cho các hàng xuất khẩu Nhật Bản. Tất nhiên, có khá nhiều bằng chứng cho thấy là Nhật Bản có khá nhiều thuận lợi trong sản xuất các hàng bông sợi 27, ngoài các tác nhân kích thích ngẫu nhiên nói trên. Mặc dù vị trí của Nhật Bản khác xa với Anh về nhiều phương diện, khi mà nước này xây dựng ngành xuất khẩu bông sợi, kinh nghiệm của Anh cũng không phải là không tác dụng đối với tương lai của Nhật Bản trong ngành thương mại quốc tế này. Lancashire bị đánh bật khỏi thị trường này đến thị trường khác do các nhà sản xuất nội địa bắt đầu lớn mạnh. Anh vẫn còn khả năng giữ được sự phát đạt của mình bằng cách chuyển từ các thị trường đã bị tước đoạt sang các thị trường mới, nhưng cuối cùng nước này đã bị cạnh tranh khá ghê gớm ở bất cứ nơi nào trên thế giới. Đó là những bài học cho chính Nhật Bản. Trong suốt những năm 20, người ta thấy có một chiều hướng muốn tự túc về các hàng bông sợi, vải vóc, và điều này gây nên một sự co hẹp trong lĩnh vực

thương mại thế giới về các loại hàng này. Như vậy, Nhật Bản đứng trước nhiệm vụ là phải chiếm được một phần thỏa đáng trong nền thương mại quốc tế đang bị thu hẹp này và đã tỏ ra thắng lợi cho đến năm 1929, nhưng lúc bấy giờ mọi ý định nhằm mở rộng thêm nữa ngành buôn bán này tỏ ra là vô hiệu.

✓ Thuế xuất nhập khẩu ở các thị trường chính của Nhật Bản, Ấn Độ và Trung Hoa tăng cao và ngành buôn bán này còn bị ảnh hưởng của các cuộc tẩy chay hàng nước ngoài ở Trung Hoa. Các loại hàng vải vóc thông thường sản xuất với giá thành hạ hơn của các hãng cạnh tranh châu Á đã đánh bại các loại hàng trưng tự của Nhật Bản ra khỏi thị trường tiêu thụ. Nếu Nhật Bản bị buộc phải tập trung vào sản xuất các loại hàng vải vóc đẹp, có chất lượng cao, thì Nhật Bản cũng không chắc có thể tổ chức được một ngành sản xuất bông sợi thuận lợi khi phải cạnh tranh với Lancashire, vì từ trước đến nay nó chỉ quan tâm đến sản xuất các loại vải vóc thô và có chất lượng trung bình mà thôi. Bàn luận đầy đủ về tiền đồ của Nhật Bản như là một nước xuất khẩu các hàng bông sợi trong những năm 1930 — 1932 không nằm trong lĩnh vực của bản thuyết trình này. Nhưng cũng có quá ít bằng chứng để biện minh cho sự dự đoán là vì khối lượng các hàng bông sợi xuất khẩu của Nhật Bản đã tăng rất nhanh trong thập kỷ vừa qua, cho nên sự tăng trưởng này có thể lại được tiếp diễn với cùng một mức độ khi cuộc khủng hoảng trên thế giới đã kết thúc. Do đó, kết luận là phát triển kinh tế ở thời kỳ hậu chiến và khả năng tiến hành chính sách mở rộng sản xuất của chính phủ còn tùy thuộc một phần lớn ở « sự phồn vinh của nước Mỹ » và

những sự kiện ngẫu nhiên giúp cho Nhật Bản giành được những cơ hội đặc biệt chiếm lĩnh thị trường bông sợi ở châu Á.

Nếu không có những trường hợp thuận lợi này, chính phủ đã buộc phải sửa đổi chính sách kinh tế rồi. Hơn nữa, thật rõ ràng là vị trí thương mại của Nhật đã có thể bị lay chuyển khá nghiêm trọng bởi bất kỳ một sự đổi thay nào ở một trong hai thị trường lớn nói trên.

Chúng ta bây giờ quay trở lại lịch sử tài chính của nước Nhật. Chính phủ Minseito khi lên cầm quyền vào mùa hè năm 1929 đã lập tức thực hiện một chương trình cắt giảm chi tiêu công cộng và quay trở lại bản vị vàng. J. Inouye là người đạo diễn chính sách này, ông là một chuyên gia tài chính theo chủ nghĩa tự do chính thống mà nước Nhật đã sản sinh ra. Ông là một người có nhiều kinh nghiệm và khả năng rất lớn. Từ lâu ông tiến hành một cuộc vận động ủng hộ chính sách giảm phát và bãi bỏ lệnh cấm vận vàng. Trong thời gian này, ông đã thuyết phục các cơ sở công nghiệp là những sự thay đổi, lên xuống trong tỷ giá hối đoái còn tác hại hơn là những sự điều chỉnh để phục hồi bản vị vàng. Chính sách của ông ta, được biết dưới cái tên là chính sách « không vay mượn », được đưa ra trong những điều kiện khá thuận lợi. Năm 1929, thương mại đang trên đà cải thiện; « sự phồn vinh của nước Mỹ » vẫn tiếp diễn đã tạo ra một sự mở rộng đặc biệt nhanh về yêu cầu đối với tơ sống; Ấn Độ đòi mua được nhiều hàng vải bông của Nhật Bản; ngoại thương được cải thiện đã giúp việc gia tăng tiền thu nhập của đội tàu buôn; và những năm được mùa liên tiếp đã giảm việc nhập gạo xuống tới mức không đáng kể. Năm 1929, cân cán thanh toán lần đầu tiên

thuận lợi đối với Nhật Bản kể từ năm 1919. Hơn nữa, mặc dù các tài khoản tiền ở nước ngoài đã rút nhỏ đi, tỷ lệ vàng dự trữ ở Ngân hàng Nhật Bản so với số bạc giấy phát hành là 65% so với tổng số bạc giấy phát hành kết hợp các khoản tiền ký quỹ là 49%. Do đó, người ta cho là đã có đầy đủ sự đảm bảo chống lại những sự rút vốn từ ngân hàng một khi đồng yên đạt được mức đối hoái quy định. Việc thông báo chính sách của chính phủ mới đã dẫn đến việc tăng giá hối đoái từ mức thấp ở 43 đôla vào tháng 6 năm 1929 và lệnh cấm vận vàng được bãi bỏ vào tháng 1 năm 1930.

Việc thực hiện chính sách mới đã được tiến hành vào một thời điểm rất không may mắn. Ngay cả nếu thời kỳ phồn thịnh trên thế giới hãy còn đang tiếp diễn, việc tăng giá hối đoái của đồng yên và giá cả trong nước bị hạ đã có thể gây căng thẳng cho toàn bộ hệ thống kinh tế rồi, đặc biệt là khi các quan hệ tài chính đã từ lâu được củng cố, trên cơ sở giá trong nước cao hơn giá trên thế giới. Nhưng do giá cả trên thế giới cũng bị tụt xuống khá nhiều cùng một lúc với việc Nhật Bản trở lại bán vị vàng, cho nên nước này gặp rất nhiều khó khăn trong việc điều chỉnh. Nhật Bản đã tự cách ly mình ra khỏi những sự biến động về giá cả trên thế giới trong suốt một thập kỷ sau chiến tranh, nhưng vào thời điểm đó lại quyết định tuân theo những giá cả trên thế giới vào lúc đó đang tụt xuống khá mạnh. Chỉ số giá bán buôn của Nhật Bản từ tháng 6 năm 1929 đến tháng 12 năm 1930 đã hạ xuống 46 điểm hoặc 27%, có nghĩa là tụt nhanh hơn chỉ số tương đương của Mỹ và Anh. Những người phụ trách tài chính của Nhật Bản cho rằng chỉ số giá cả hạ xuống là một biểu hiện của cơ cấu giá cả trong nước đã tự điều chỉnh với tình hình mới²⁸. Nhưng họ đã định giá nhằm về mức độ sửa sai cần thiết. Điều

này chứng tỏ là Nhật Bản không thể duy trì cán cân thanh toán mà không xuất những số lượng vàng lớn, và như thế Ngân hàng đã mất 260 triệu yên, vào khoảng 1/4 số vàng dự trữ trong năm ấy.

Nguồn gốc chính của những khó khăn của đất nước này là « sự phồn vinh của nước Mỹ » đang xuống dốc. Trong năm 1930, giá tơ sống giảm xuống 50% và khối lượng tơ lụa xuất khẩu chỉ bằng 53% tính theo giá trị (mặc dù chiếm 82% tính theo trọng lượng) so với năm 1929. Giá tơ lụa hạ mang lại một tình cảnh hết sức gay go cho nông dân và do đó đã buộc chính phủ phải sửa đổi lại chính sách tài chính, như đã làm trước đó trong cuộc khủng hoảng năm 1927. Vào mùa xuân năm 1930, chính phủ đưa ra kế hoạch bình ổn giá tơ và do đó đã phải chịu những thiệt hại nặng nề vì, bất chấp mọi cố gắng của chính phủ, giá một kiện tơ đã từ 1.250 yên tháng 4 năm 1930 tụt xuống còn 750 yên tháng 8 năm 1932 ²⁹. Hơn nữa, chính phủ bị buộc phải tăng các khoản chi đề cấp cho việc xây dựng các công trình công cộng và cho các tầng lớp bị lâm vào cảnh túng quẫn vay những số tiền lớn. Những khoản chi tiêu thêm này cộng với số tiền thuế bị thất thu đã buộc chính phủ phải từ bỏ chính sách « không vay nợ ». Mặc dù việc mất thị trường Mỹ là nguyên nhân chủ yếu của mọi sự khó khăn, Nhật Bản còn bị ảnh hưởng khá nặng nề do tình trạng suy thoái thế giới gây nên và các hàng công nghiệp của Nhật không còn được tiêu thụ dễ dàng như trước ở các nước châu Á. Khối lượng các hàng vải bông xuất khẩu giảm 34% về giá trị và 12% về số lượng. Năm 1930, giá trị xuất khẩu nói chung thấp hơn năm trước 32%, một sự giảm sút lớn hơn nhiều so với sự giảm sút trong thương mại thế giới ³⁰.

Năm 1931, tình hình càng trở nên tồi tệ nhanh hơn. Chính phủ phải vay khá nhiều tiền để đáp ứng những chi tiêu trong nước càng nhiều, khi sự chống lại việc giảm phát càng ngày càng tăng. Ngành xuất khẩu các hàng công nghiệp, tuy không bị thiệt hại nặng như ngành xuất khẩu tơ sống năm 1930, lúc này lại vấp phải hàng rào thuế quan rất cao của Ấn Độ và sự tẩy chay hàng ngoại ở Trung Hoa, một sự phản đối sự xâm nhập kinh tế và chính trị của nước ngoài.

Mùa màng không được tốt như những năm trước, cho nên năm 1931, Nhật Bản buộc phải nhập những số lượng gạo khá lớn.

Do ảnh hưởng của những điều kiện tai hại này, dự trữ vàng lại tiếp tục giảm sút.

Tuy vậy, chính phủ Minseito vẫn kiên quyết giữ giá đồng yên. Để có thể tiếp tục giảm phát, chính phủ đề nghị giảm một số khoản trợ cấp; chính sách này đã gây nên sự chống đối mạnh mẽ của các nhà công nghiệp. Vào mùa hè năm 1931, Inouye đề nghị cắt giảm các chi phí quân sự và hải quân, vì chỉ có làm như vậy mới có thể cứu vãn được những thiếu hụt ngân sách. Đề nghị này lại vấp phải sự chống đối khá mạnh của những người lãnh đạo quân đội và hải quân mà uy lực của họ lại đang tăng do kết quả của tình hình kinh tế ngày càng tồi tệ.

Trong thời gian đất nước đang còn phồn vinh, thịnh vượng, những người lãnh đạo quân đội đã bị mất quyền lực, nhưng tình hình suy thoái đã làm cho các nhân vật phụ trách thương nghiệp và các quan chức Nhà nước bị mất khá nhiều uy tín trước con mắt của quần chúng nhân dân, cho nên giới quân sự lại có thời cơ giành lại uy thế của họ. Thực vậy, « sự thịnh vượng của nước

Mỹ » bị sụp đổ kéo theo luôn sự suy sụp của chính thể lập hiến ở Nhật Bản và lại đặt tập đoàn quân phiệt Satsuma — Choshu vào địa vị nắm quyền kiểm soát³¹. Đòn cuối cùng giáng cho chính phủ Minseito là việc Anh từ bỏ bản vị vàng. Ngay lập-tức các hàng công nghiệp xuất khẩu và đội tàu buôn của Nhật Bản bị Anh cạnh tranh rất mạnh, trong khi đó các khoản tiền gửi của Nhật ở Luân Đôn bị hạ giá đã làm suy yếu thêm vị trí tài chính của Nhật Bản³². Đồng thời, chính phủ cũng không có khả năng thuyết phục giới quân sự từ bỏ cuộc phiêu lưu quân sự ở Mãn Châu, cho nên lại càng bị túng quẫn thêm về mặt tài chính. Đồng yên bắt đầu bị mất giá và dự trữ vàng càng ngày càng ít đi, cho tới cuối năm nó chỉ còn chưa bằng nửa số lượng đã có vào tháng 1 năm 1930. Đến tháng chạp, chính phủ bị đổ và lệnh cấm vận vàng ngay lập tức lại được thi hành.

Chỉ hai tháng sau, một hội « yêu nước » đã tìm cách ám sát Inouye, vì người ta cho là ông này phải chịu trách nhiệm về mọi hậu quả tai hại của nền kinh tế đất nước. Như vậy những cố gắng của Nhật Bản để quay lại bản vị vàng lần thứ hai trong thời kỳ hậu chiến đã bị thất bại thảm hại.

Phản tái bút.

Năm 1932, dự luận về chính sách tài chính của Nhật Bản trong thập kỷ sau Đại chiến thế giới I nói chung là không tán thành. Đa số những nhà kinh tế và chuyên gia tài chính đều cho rằng Nhật Bản đã quá tin vào những số lượng ngoại tệ lớn mà nước này đã tích lũy được từ năm 1914 đến năm 1920 để trì hoãn việc thi

hành những biện pháp cứng rắn cần thiết nhằm đối phó với những áp lực lạm phát và duy trì sự ổn định về tài chính. Kết quả là cuối cùng, vì muốn noi theo gương của nước ngoài, Nhật Bản đã cố gắng quay lại bản vị vàng, một việc làm quá khả năng của nó. Hơn nữa, thời gian chọn lựa để làm việc đó cũng không đúng.

Còn về điều kiện tài chính của Nhật Bản vào cuối thập kỷ sau chiến tranh, chúng tôi xin trích dẫn dưới đây một đoạn bài viết của giáo sư Andréades :

« Thiếu hụt đã trở thành một yếu tố thường xuyên của ngân sách Nhà nước, cũng như ngân sách địa phương được sử dụng ngày càng tùy tiện. Cho đến 1928, vay mượn là một phương sách để đối phó với những thiếu hụt ngân sách: từ 1920 đến 1929, người ta thường phát hành hằng năm các phiếu nợ với tổng giá trị là 271 triệu yên. Như vậy, người ta tăng tổng số tiền nợ quốc gia lên gấp đôi trong vòng 10 năm, trong khi đó tổng số tiền nợ của địa phương tăng lên gấp 10 lần trong vòng 16 năm. Để lập lại thăng bằng ngân sách, người ta không thể không tính đến việc tăng thuế, và như chúng ta đã thấy, thuế má vẫn được duy trì ở mức độ thời kỳ chiến tranh và còn cao hơn nữa đứng về mặt tài chính địa phương »³⁸.

Đây là kinh nghiệm tài chính của Nhật Bản như đã được trình bày trong các bài của chương này. Nhưng câu chuyện sẽ mất đi một nửa tầm quan trọng của nó nếu như chúng tôi không bổ sung thêm một số điểm giải thích sau đây. Tiếp sau thời kỳ tài chính « chính thống » của Bộ trưởng Tài chính Inouye là thời kỳ tái lạm phát.

Cơ chế chính sách này do ông K. Takahashi sắp đặt. Ông này làm Bộ Trưởng tài chính thay cho ông Inouye bị đố. Các khoản chi tiêu của chính phủ, phần lớn là do vay mượn, tăng lên rất nhiều. Các quan chức tiền tệ đã đề ra những điều kiện tín dụng dễ dàng. Ngân hàng Nhật Bản tăng phát hành phiếu tín dụng từ 120 triệu yên lên 1.000 triệu yên và tổng số bạc giấy phát hành tăng từ 1.331 triệu yên cuối 1931 lên 1.790 triệu trong vòng 5 năm sau đó. Trong khi đó, giá hối đoái đồng yên đã được phép hạ trong năm 1932 từ 49,85 đôla bằng 100 yên xuống dưới 20 đôla bằng 100 yên. Sau khi đồng đôla bị mất giá năm 1933, tỷ giá hối đoái giữa đồng yên và đồng đôla đã nhích lên vào khoảng 30 đôla bằng 100 yên và tỷ giá này từ đó được ổn định. Giá bán buôn ngay lập tức chuyển đổi ngược lại, từ sụt giá nay lại lên giá, trong khi đó thì giá cả thế giới vẫn tiếp tục hạ cho tới năm 1933. Tuy nhiên, giá cả ở Nhật Bản chỉ lên một cách vừa phải và vào thời kỳ này lạm phát đã được chế ngự.

Không còn gì nghi ngờ là chính sách của ông Takahashi đã thành công một cách đáng kể trong việc phục hồi kinh tế. Chỉ số sản lượng công nghiệp đã từ con số 100 năm 1929 tụt xuống 92 năm 1931, lại tăng nhanh lên 151 năm 1936 và 171 năm 1937. Sự tăng trưởng này xảy ra vào thời kỳ mà sản xuất công nghiệp ở Mỹ chưa lấy lại được mức trước thời kỳ suy thoái và sản lượng công nghiệp Anh cũng chỉ tăng chưa được 1/4. Thắng lợi của Nhật Bản vào thời gian này là do kết quả của khả năng thích nghi về mặt cơ cấu.

Mặc dù một vài ngành công nghiệp cò truyền, đặc biệt là ngành sản xuất bông sợi, tiếp tục tăng một cách tuyệt đối, việc mở rộng sản xuất công nghiệp là do có sự gắn

liên với việc mở mang các ngành nghề mới hoặc các nghề trước đây ít quan trọng ở Nhật Bản. Năm 1929, công nghiệp tơ nhân tạo bước vào giai đoạn phát triển đầu tiên ở Nhật Bản vào năm 1937, nước này đã trở thành người sản xuất lớn nhất thế giới và là người sản xuất hàng đầu các loại sợi chủ yếu. Nhiều ngành công nghiệp sản xuất các loại hàng tiêu dùng thuộc nhiều thể loại khác nhau (đồ chơi trẻ con, giày cao su, hàng dệt kim và đồ dùng bằng kim khí) cũng đã có một sự mở rộng đáng kể, nhưng các ngành công nghiệp sản xuất tư liệu sản xuất, các hàng kim loại, hóa chất và cơ khí đã có một bước tiến nhanh nhất. Năm 1929, những nhóm này mới chỉ chiếm chưa tới 25% tổng số công nhân nhà máy và năm 1937 đã đạt tới 43%. Sản lượng của các ngành công nghiệp này cũng tăng một cách đáng kể.

Nhật Bản cũng đã phục hồi và phát triển vai trò thương mại quốc tế của mình và đạt được những kết quả to lớn hơn nhiều so với các thành tựu công nghiệp. Trong thời kỳ mà thương mại quốc tế hầu như đình đốn, khối lượng xuất khẩu của Nhật Bản tăng 3/4. Số dĩ nước này đã đạt được sự tăng trưởng như vậy chính là do sức linh động của nền kinh tế. Trước thời kỳ suy thoái, 2/5 khối lượng xuất khẩu của Nhật gồm các bán thành phẩm (tơ sống), năm 1937 tỷ lệ này chỉ còn 15%. Rất nhiều loại hàng công nghiệp hoàn chỉnh đã được xuất khẩu thay thế cho tơ. Tuy nhiên, khối lượng hàng hóa xuất khẩu tăng nhanh cũng mới chỉ là một nhân tố trong công cuộc phục hồi kinh tế. Những đầu tư mới có liên quan đến công cuộc phục hồi được chỉ đạo chặt chẽ dựa trên cơ sở mở rộng tái vũ trang và phát triển các ngành công nghiệp chiến lược ở Mãn Châu.

Nền kinh tế của thời kỳ Takahashi được diễn tả bằng từ ngữ Nhật là « junsenji keizai » (nghĩa đen : nền kinh tế hầu như ở thời kỳ chiến tranh). Một nhà bình luận Mỹ thời kỳ này nói rằng, theo thuật ngữ kinh tế hiện đại, điều này tương đương với « công ăn việc làm đầy đủ nhờ ở sự tài trợ thiếu hụt ». Thực tế Takahashi đã thực thi một chính sách Keynesian nhiều năm trước khi xuất bản cuốn « Lý thuyết chung về việc làm, lãi suất và tiền ». Nhưng xung lực nằm sau chính sách của Takahashi là những tham vọng của nhóm quân sự mà ảnh hưởng của họ trong chính phủ đã được tăng cường rất nhiều trong những năm suy thoái do những khó khăn kinh tế chồng chất mà người nông dân phải gánh chịu những kết quả hết sức nặng nề. Tái lạm phát kết hợp với những tham vọng của giới quân sự cuối cùng đã làm hỏng chính sách này. Takahashi chủ trương tiến hành tái lạm phát tới chừng mực mà những tài nguyên còn chưa được khai thác của đất nước phải được đưa vào sử dụng, và theo quan điểm của ông ta là tới mức mà tái lạm phát tự nó tài trợ lấy một phần lớn. Nhưng giới quân sự chỉ quan tâm đến việc khai thác các tài nguyên cần thiết phục vụ cho những mưu đồ chiến lược của họ, cho nên họ không công nhận có một sự hạn định như vậy. Năm 1936, khi Takahashi cho rằng chính sách của ông ta đã được thực hiện khá đầy đủ rồi và nếu còn tăng hơn nữa yêu cầu tất sẽ dẫn tới lạm phát (vì sẽ vấp phải những tắc nghẽn trong việc cung cấp tài nguyên), ông ta đã có những va chạm mạnh với giới quân sự. Do đó, xảy ra cuộc bạo động tháng 2-1936, việc giết chết Takahashi và nhiều bộ trưởng là bạn đồng nghiệp của ông đã đưa đến việc tăng cường sự lũng đoạn của giới quân sự đối với chính phủ.

Vậy ai đúng, ai sai? Những người chủ trương giảm phát của những năm 1927 — 1931 hay những người chủ trương tái lạm phát của những năm 1932 — 1936? Thật là khó mà xét định được khi đánh giá bằng phương pháp tư duy kinh tế hiện đại. Thật vậy, từ chính sách giảm phát đã nảy sinh ra những áp lực xã hội, đặc biệt của nông dân, những áp lực này gây nên những sự chống đối và nổi loạn chống chính phủ và tăng cường ảnh hưởng của giới quân sự. Mặt khác, kỷ luật kinh tế khắt khe của những năm giảm phát, cùng với việc loại trừ sự vô hiệu quả trong sản xuất công nghiệp và khuyến khích các biện pháp giảm giá thành, đã đặt nền móng cho thời kỳ phát triển sau đó. Chính sách tái lạm phát đòi hỏi phải tận dụng mọi nguồn tài nguyên chưa được sử dụng đầy đủ, khuyến khích đầu tư và mở rộng các cơ sở công nghiệp. Nhưng nếu chính sách này cứ tiếp tục cung cấp rộng rãi các nguồn tài nguyên cho vòng xoáy của giới quân sự, tất nhiên nó sẽ dẫn đến chiến tranh.

Khi đánh giá, người ta cần phải lưu tâm đến các hậu quả chính trị và xã hội của các chính sách này. Đồng thời khi xem xét hiệu quả kinh tế của những chính sách này cũng cần phải lưu ý đến các điều kiện xã hội trong nước.

Việc giảm mạnh các chi phí công nghiệp trong thời kỳ giảm phát tùy thuộc ở tính chất sẵn sàng đáp ứng của nền kinh tế đối với xu thế giảm sút. Một sự cạnh tranh gay gắt diễn ra trên hầu hết các thị trường và giá cả hạ nhanh vì các yêu cầu giảm sút. Công nhân, về phần mình, không có khả năng chống lại việc bị giảm lương. Nông dân và những người sản xuất nhỏ thấy thu nhập thực tế của họ thật sự giảm sút trong thời kỳ suy thoái.

Điều đáng ngạc nhiên hơn cả khi thoát nhìn là người ta thấy lương và các thu nhập khác đáp ứng khá chậm chạp đối với chính sách tái lạm phát của thời kỳ Takahashi. Theo một sự đánh giá đáng tin cậy, chỉ số tiền lương thực tế trong 6 tháng đầu năm 1937 trung bình thấp hơn khoảng 10% so với mùa thu năm 1931-34. Trong các khoảng cách trung bình này còn có những sự khác biệt lớn giữa ngành công nghiệp này với ngành công nghiệp khác. Ví dụ, tiền lương thực tế, nhất là của nữ công nhân, trong ngành dệt và trong một số ngành công nghiệp cổ truyền (kể cả những ngành chịu trách nhiệm đóng góp một phần lớn khối lượng hàng xuất khẩu) còn khá thấp trong suốt thời kỳ phục hồi kinh tế, trong khi đó lương công nhân lành nghề trong các ngành cơ khí tăng rõ rệt. Người ta quy cho việc lương của công nhân các ngành dệt và các ngành sản xuất cổ truyền khác thấp là do phải bán tổng bán tăng các hàng hóa thừa ế của các ngành này ra thị trường nước ngoài. Không có lý do để nghĩ rằng chính phủ cố ý thực hiện một chính sách như vậy. Một số các loại lương không được tăng trong thời kỳ hồi phục kinh tế có thể được giải thích một cách đơn giản là do có quá nhiều lao động dư thừa trong ngành dệt, ngành công nghiệp quy mô nhỏ và ngành dịch vụ. Các ngành này thuê khá nhiều nhân công từ các gia đình nông dân bị bần cùng do giá cả nông sản hạ. Hơn nữa, trong những ngành công nghiệp đã được hợp lý hóa và thiết bị lại trong thời kỳ suy thoái cũng không có nhu cầu tăng thêm nhân công, mặc dù sản xuất đã tăng hơn trước.

Thật là khó mà có thể hiểu được tại sao không thể nâng cao đời sống của công nhân khi mức sản xuất được tăng lên một cách ồ ạt. Nhưng tìm lời giải thích cũng thật là dễ dàng.

Trong những năm 30, tài nguyên được tập trung ngày càng nhiều vào các ngành công nghiệp chế tạo các tư liệu sản xuất, đặc biệt các ngành có liên quan đến tài vũ trang. Những số tiền lớn đầu tư vào các ngành công nghiệp chiến lược ở Mãn Châu đã chiếm một phần của nền sản xuất mới được mở rộng. Cuối cùng, các điều kiện thương mại ngày càng tồi tệ (giảm 40% từ 1931 đến 1937) có nghĩa là số lớn phần sản xuất gia tăng đã phải dùng để xuất khẩu để đổi lấy những hàng nhập cần thiết cho phát triển công nghiệp và cho nền kinh tế « hầu như trong thời kỳ chiến tranh ». Như vậy nền sản xuất mở rộng cũng chỉ để lại rất ít hoặc không để lại một tí gì để phục vụ cho việc cải thiện mức tiêu thụ của nhân dân Nhật với dân số ngày càng tăng.

Còn về biện pháp kỹ thuật nhằm tài trợ cho tái lạm phát, hầu hết các khoản chi tiêu công cộng phải tăng lên từ sau năm 1932 đều được đáp ứng bằng các khoản tiền vay. Trong năm tài chính 1936-37, người ta đã chi theo cách đó khoảng 27% tổng số chi tiêu. Các trái phiếu vay do chính phủ phát hành được các cơ quan cho vay nợ, nhất là các ngân hàng thương mại và quỹ tiết kiệm, đảm nhận thanh toán. Các cơ quan cho vay nợ này đã áp dụng rộng rãi một chính sách tín dụng thận trọng đối với các khách hàng trong giới kinh doanh mà họ đã quan hệ từ thời kỳ giảm phát. Như vậy, họ vẫn còn khá nhiều khả năng để đầu tư vào những kỳ phát hành các trái phiếu mới của chính phủ. Sau khi chính phủ Takahashi bị đổ và đặc biệt sau khi Nhật Bản tiến hành chiến dịch ở Bắc Trung Hoa (tháng 7 năm 1937), các khoản chi tiêu công cộng tăng nhanh và vay mượn cũng nhiều hơn trước. Các ngân hàng thương mại không còn đủ khả năng tiền tệ để tiếp nhận phần lớn các trái phiếu do

chính phủ phát hành sau thời kỳ này, do đó Ngân hàng Trung ương phải đảm nhận ngày càng nhiều việc thanh toán các phiếu nợ đó. Lúc đó việc phát hành giấy bạc (cung cấp tiền) bắt đầu mở rộng rất nhanh trong khi giá cả cũng bắt đầu tăng lên rất nhanh so với thế giới bên ngoài (cho đến tháng giêng năm 1939). Nước Nhật tiến mãi tới một nền kinh tế chiến tranh đặt dưới sự kiểm soát của chính phủ trung ương mà trong đó cơ chế tài chính chỉ còn đóng một vai trò phụ trong việc phân phối các tài nguyên thực tế.

3. Tập trung kiểm soát kinh tế¹

Những báo cáo đương thời về hệ thống kinh tế hiện nay của Nhật Bản cho độc giả thấy có hai loại giải thích trái ngược nhau về cơ cấu công nghiệp và tài chính của nước này. Một mặt, chúng ta được thông báo là những ngành công nghiệp lớn của Nhật Bản đang hoạt động trên quy mô lớn trong các nhà máy được trang bị hiện đại của các hãng kinh doanh liên kết theo hệ thống dọc và những nhà buôn, nhà sản xuất, nhà tư bản tài chính và các viên chức chính quyền đã có sự phối hợp với nhau đến mức có thể đưa ra một chính sách chung cả về mặt sản xuất lẫn ngoại thương. Thực vậy, đôi khi người ta thường nói là Nhật Bản đã đạt tới giai đoạn hiện đại của nền « tư bản độc quyền » mà không phải trải qua thời kỳ tự do kinh tế thường thấy ở các nước phương Tây vào thế kỷ thứ 19. Mặt khác, có những quan sát viên cho rằng ngoài ngành công nghiệp nặng, hoạt động sản xuất của Nhật Bản được tiến hành phần lớn tại các xưởng nhỏ và các ngành công nghiệp của nước này đã chống đối có hiệu quả trước những cố gắng của chính phủ muốn hợp lý hóa các ngành này. Tất nhiên điều ần dụ của việc này là những phương pháp tư bản chủ nghĩa chỉ thâm nhập vào một bộ phận nhỏ của đời sống kinh tế của nước này. Người ta có thể tìm thấy khá nhiều bằng chứng đề biện minh cho những lời giải thích này, mặc dù cách giải thích thứ hai tỏ ra

gần chân lý hơn Tuy nhiên, điều mà mọi người thường không nhận thấy rõ là việc tập trung quyền lực tài chính, sự tồn tại của các hãng kinh doanh lớn liên kết với nhau và ưu thế của các xưởng sản xuất nhỏ và các phương pháp sản xuất thô sơ ở các ngành đang là những triệu chứng nói lên tình trạng non kém của hệ thống kinh tế. Với số dân khá đông đang còn trên đà tăng nhanh, và nằm trong tình trạng khan hiếm cả tiền vốn lẫn tài nguyên thiên nhiên, Nhật Bản tất yếu phải lựa chọn, khi điều kiện kỹ thuật cho phép, những ngành công nghiệp và những quá trình sản xuất đòi hỏi nhiều sức lao động nhưng ít tiền vốn và tài nguyên thiên nhiên. Nhưng ở một số ngành công nghiệp được coi là chủ yếu của nền kinh tế của một cường quốc, những phương pháp tư bản chủ nghĩa cao mang lại những thuận lợi to lớn, và vì lý do kỹ thuật, những ngành công nghiệp này phải được tiến hành ở những cơ sở kinh doanh lớn. Nhà nước chỉ có thể khai thác các ngành công nghiệp này bằng cách nhượng các loại đặc quyền cho một vài nhóm tư bản vừa có vốn vừa có kinh nghiệm kinh doanh lớn và dựa vào các nhóm này để họ khởi đầu, dưới sự bảo trợ của Nhà nước, bất kỳ một xí nghiệp nào đó khả dĩ phục vụ cho lợi ích của đất nước. Chính trong một đất nước khan hiếm về tiền vốn và ít ỏi về khả năng kinh doanh lại nảy sinh ra một số công ty lớn với những mục tiêu kinh doanh to tát nằm giữa hàng hà sa số những người sản xuất rất nhỏ.

Các công ty kinh doanh này được gọi rộng rãi ở Nhật Bản dưới danh từ các nhóm Zaibatsu, hay các nhóm tiền lệ². Trong các nhóm này, có bốn nhóm nổi bật là Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo và Yasuda xếp theo thứ tự như vậy về tầm quan trọng. Danh từ Zaibatsu cũng được áp dụng rộng

rải cho các nhóm kinh doanh lớn khác như Okura, Asano, Kuhara, Ogawa, Tanaka, Kawasaki, Shibusawa, Furukawa và Mori³, nhưng mặc dù những nhóm này có một vài nét chung với các nhóm Zaibatsu chính thống, có những sự khác biệt quan trọng để xếp những nhóm này vào một tầng lớp riêng biệt. Tham khảo về lịch sử ban đầu của mỗi nhóm lớn trong tổ chức Zaibatsu sẽ cho người ta thấy rõ ngay vị trí hiện nay của họ được dựa trên cơ sở nào. Nhóm Mitsui có những cơ sở kinh doanh từ thế kỷ thứ 17. Họ đã là những nhà tư bản tài chính và thương nhân ngay từ thời kỳ Tokugawa và họ rất quen thuộc với cách làm ăn đại quy mô từ nhiều thế kỷ qua. Ví dụ từ mấy chục năm trước thời kỳ khôi phục chế độ quân chủ ở Nhật Bản (1868), họ đã thiết lập một cơ sở thương mại mà từ đó đã hình thành cửa hàng tổng hợp Mitsukoshi⁴. Trước thời kỳ khôi phục này, mặc dù đất nước ở trong tình trạng rối loạn, cả chế độ tướng quân (Shogun) cầm quyền lẫn những người ủng hộ Hoàng đế đều kêu gọi những thương nhân giàu có quyên cúng tiền cho phe mình và đa số những thương nhân này đã hưởng ứng lời kêu gọi của cả hai bên. Nhóm Mitsui đánh giá khá chính xác kết quả của cuộc tranh giành quyền lực này và đã ủng hộ hết lòng phe của Hoàng đế. Kết quả là khi phe của Hoàng đế thắng lợi, nhóm Mitsui được ủy thác trông coi tài chính của chính phủ và như thế đặt cơ sở cho quyền lực tài chính hiện đại của mình⁵. Hầu tước Kaoru Inouye, một chính khách lỗi lạc, ở thời kỳ Meiji (Minh Trị) đã hợp tác chặt chẽ với nhóm Mitsui. Hầu tước đã ban cho nhóm Mitsui nhiều đặc quyền để đền đáp lại sự giúp đỡ của nhóm này đối với chính phủ mới vào thời kỳ khó khăn về tài chính. Chẳng hạn những tài sản của Nhà nước tịch thu của Tướng quân

cầm quyền (Shogun) và của các chính quyền lập theo dòng họ đã đem bán cho nhóm Mitsui với giá hạ và trở thành những tài sản lúc khởi đầu của những nhóm tư bản công nghiệp lớn hiện nay. Công ty than Mitsui nổi tiếng của Nhật Bản đã chiếm được mỏ than Mitsui cũng bằng cách này. Chính phủ đã mua bán các vật liệu ở nước ngoài thông qua nhóm Mitsui. Nhóm này đã tổ chức lại hãng thương mại của nó năm 1876 và lúc đó bắt đầu đóng một vai trò tích cực trong việc nhập khẩu bông và xuất khẩu tơ sống. Vào thời kỳ bành trướng đất đai, nhóm Mitsui cùng với các nhóm Zaibatsu khác được ban cho đặc quyền mở các xí nghiệp ở thuộc địa. Từ khi thành lập chính thể lập hiến, nhóm Mitsui đã liên kết chặt chẽ với Seiyukai, một trong hai chính đảng ở Nhật, và do đó các viên chức của nhóm thỉnh thoảng lại giữ những chức vụ quan trọng của Nhà nước.

Nhóm Mitsubishi lại có một nguồn gốc khác hẳn. Người sáng lập ra nhóm này là một Xamurai (người dòng dõi đẳng cấp võ sĩ đạo Nhật) tên là Yataro Iwasaki; vào những năm cuối của thời kỳ Tướng quân cầm quyền (Shogunate), vị Xamurai này được giao cho quản lý một cơ sở thương mại do bề trên của ông là chúa Tosa thiết lập. Khi chế độ phong kiến bị xóa bỏ năm 1872, cơ sở kinh doanh này, lúc đó sắp bị phá sản vì không trả được nợ, đã chuyển sang Iwasaki cùng với số tài sản chính gồm 11 tàu thủy. Ngay sau đó ít lâu, tình trạng rối loạn chính trị đã xảy ra ở Đài Loan. Iwasaki được giao nhiệm vụ chở quân lính và đồ tiếp tế tới đảo này. Đội thương thuyền của ông ta được bổ sung thêm 30 tàu thủy nữa do chính phủ mua của nước ngoài. Từ lúc này trở đi, công ty kinh doanh của ông ta lấy tên là Mitsubishi Shokai đã lên như diều gặp gió. Chính phủ rất quan tâm đến việc mở rộng đội thương thuyền của

Nhật Bản. Nhờ thế lực của Bá tước Okuma, một người bạn của Iwasaki, ông này được chính phủ giúp đỡ về tài chính để mua thêm tàu⁶. Chính bằng cách này mà Đại công ty Hàng hải Nhật Nippon Yusen Kaisha được xây dựng. Năm 1884, nhóm Mitsubishi ký hợp đồng thuê xưởng sửa chữa và đóng tàu Nagasaki của chính phủ và như vậy nhóm này đầu tiên mở ra một cơ sở đóng tàu. Cùng thời gian này, anh trai của Iwasaki là Yanosuke mở một cơ sở khai thác than để cung cấp than cho tàu thủy và sau đó mua một nhà ngân hàng và một hãng bảo hiểm hàng hải. Năm 1890, vấp phải những khó khăn về tài chính, chính phủ thúc ép nhóm Mitsubishi phải mua một dải đất bỏ hoang gần Hoàng cung ở Tokyo. Đất này từ đó trở nên một trong những vùng có giá trị nhất của thành phố, vì ở đó có khu vực buôn bán sầm uất nổi tiếng Marunouchi. Từ khi mua dải đất này, bắt đầu hình thành những bất động sản của công ty. Nhóm Mitsubishi liên kết chặt chẽ về mặt chính trị với Minseitō, trước kia gọi là Kenseikai, đảng đứng thứ hai trong những chính đảng chủ yếu của Nhật Bản. Kato, thủ tướng Nhật Bản năm 1924, và Shidehara, ngoại trưởng từ 1929 đến 1931, là những người có liên hệ chặt chẽ với gia đình Iwasaki.

Nhóm tư bản Sumitomo chỉ bằng khoảng 1/3 nhóm Mitsubishi, mặc dù nhóm này, cũng như Mitsui, là những công ty rất lâu đời, hình thành từ thế kỷ thứ 16. Dưới thời phong kiến, hoạt động chính của nhóm tư bản này là khai thác và tinh luyện đồng, ngoài ra còn kinh doanh lúa gạo.

Từ khai khoáng đồng, nhóm tư bản này phát triển khá nhanh chóng và bước vào thời kỳ hiện đại chuyên kinh doanh kim loại màu, hóa chất, sản xuất thép và

khai thác than, trong khi đó cũng từ kinh doanh thóc gạo, nhóm này đã tiến tới thiết lập các cơ sở ngân hàng và torót⁷.

Do văn phòng đóng ở Osaka, cho nên nhóm này không có những liên hệ chặt chẽ với chính phủ như nhóm Mitsui và Mitsubishi, mặc dù nó có liên quan đến việc cung cấp vật liệu cho các bộ và các xí nghiệp nửa công nửa tư.

Yasuda, nhóm nhỏ nhất trong bốn nhóm Zaibatsu, trước đây ở thời kỳ Tokugawa là một cơ sở cho vay tiền quan trọng. Nhóm này đã đạt được địa vị ngày nay vì đã cùng phát triển với ngành kinh doanh ngân hàng ở Nhật Bản sau những năm 1890. Nhóm này đã cho chính phủ vay những món tiền lớn trong thời kỳ chiến tranh Nga—Nhật và nó đã thu được những khoản lợi lớn ở thuộc địa ở Mãn Châu. Nhóm Yasuda gây ảnh hưởng chính trị của mình chủ yếu qua các tầng lớp quân nhân hơn là qua các cuộc tiếp xúc với các chính đảng. Điều đặc biệt có ý nghĩa là các nhóm Zaibatsu đã nổi lên được chính nhờ ở các đặc quyền, đặc lợi mà chính phủ đã ban cho họ và nhờ ở khả năng của họ có thể cung cấp cho Nhà nước nguồn tài chính và các tài nguyên khác trong thời kỳ gay go thiếu thốn. Các nhóm này đều thu được những nguồn lợi lớn từ chính sách phát triển thuộc địa của chính phủ Nhật Bản, và trong mỗi một cuộc đại chiến mà Nhật Bản tham gia, các nhóm này còn thu được những món lợi nhuận lớn thông qua việc cho vay tiền và cung cấp vật liệu chiến tranh. Nói một cách khác, các nhóm này là những công cụ cần thiết của chính sách quốc gia và đã được đãi ngộ khá tốt cùng với sự thành công của chính sách quốc gia. Trong thời kỳ suy thoái và tài chính rối ren, các nhóm này mở rộng

phạm vi hoạt động qua việc thu mua tài sản của các công ty bị khó khăn về tài chính. Trong quá trình phát triển kinh tế của Nhật Bản, nhiều hãng kinh doanh cổ truyền bị phá sản và tài sản của những hãng này chủ yếu rơi vào tay các nhóm Zaibatsu⁸.

Sự khác biệt giữa bốn nhóm tư bản Zaibatsu và các công ty kinh doanh lớn khác không chỉ ở tầm cỡ về tài sản và tiền vốn và cũng không chỉ ở sự liên kết chặt chẽ giữa họ và chính phủ, mà chính là họ đã tỏ ra hơn hẳn các công ty khác ngay từ thời kỳ đầu về mặt tài chính cũng như về công nghiệp và thương nghiệp⁹. Ở Nhật Bản, khi một công ty biết kết hợp tiến hành đồng thời các hoạt động kinh doanh về tài chính, công nghiệp và thương nghiệp, công ty này nhất định hơn hẳn về mặt cạnh tranh đối với các công ty khác chỉ hoạt động trong một ngành riêng biệt mà thôi. Sở dĩ như vậy vì số người muốn đầu tư bằng chứng khoán công nghiệp không nhiều lắm. Đa số tiền tiết kiệm của nhân dân đều gửi vào các cơ quan bưu điện, ngân hàng hoặc giao phó cho các tori đã có những tiến bộ đặc biệt trong 10 năm vừa qua. Một vài hãng công nghiệp quan trọng đã xây dựng bằng những số vốn ít ỏi ban đầu qua việc tái đầu tư lợi nhuận. Nhưng những xí nghiệp cỡ lớn cần vốn đầu tư từ bên ngoài phải bán những chứng khoán của họ cho các nhà ngân hàng và các cơ quan tài chính khác, trong khi đó tiền vốn luân chuyển của họ phần lớn là do các món tiền vay do ngân hàng cung cấp mà họ phải viết những giấy hẹn, trả trong từng thời gian nhất định. Những người sản xuất nhỏ, bộ phận sản xuất ra quá nửa số hàng hóa tiêu dùng lại do các nhà buôn cung cấp vốn, mà những người này lại vay vốn chủ yếu từ ngân hàng. Như vậy, những người phụ trách các cơ quan tài chính có thể đóng một vai trò chủ yếu trong

công cuộc phát triển công nghiệp. Nếu một nhà công nghiệp không nắm được một ngân hàng nào để mượn lại những món tiền tiết kiệm để đem kinh doanh, người này có thể bị rơi vào tình trạng phụ thuộc một nhóm tài chính nào đó mà nhóm này lại có thể là kinh địch của ông ta do có quan hệ liên kết với những xí nghiệp công nghiệp khác. Thật là một điều có ý nghĩa khi thấy công ty Okura, mặc dù có những cơ sở khá lớn trong các ngành công nghiệp nặng ở Nhật Bản, Mãn Châu và miền Bắc Trung Quốc, lại bị buộc phải tìm kiếm quan hệ với nhóm Yasuda do yêu cầu về vốn¹⁰. Hiện nay trong số 6 nhà ngân hàng thường có tầm quan trọng đặc biệt ở Nhật Bản, mỗi nhóm Zaibatsu nắm một ngân hàng. Bốn ngân hàng lớn thuộc các nhóm Zaibatsu này cùng với các chi nhánh của họ nắm trong tay một phần ba tổng số tiền gửi ngân hàng thường. Các tờ rút dưới sự kiểm soát của các nhóm Zaibatsu này nắm gần 70% tổng số tiền gửi các tờ rút. Các công ty bảo hiểm của họ cũng chiếm khoảng 20% các khoản tiền đóng về bảo hiểm nhân thọ. Đa số các khoản tiền đóng về bảo hiểm hàng hải và tai nạn đều qua tay các nhóm Zaibatsu. Qua các số tiền đầu tư vào chứng khoán của các công ty công nghiệp hoặc qua các khoản tiền cho các công ty này vay, các cơ sở tài chính của Zaibatsu có khả năng kiểm soát các nhà ngân hàng nhỏ hơn, các công ty điện lực, hơi đốt và xe lửa tư nhân ngoài một số các xí nghiệp chế tạo¹¹.

Quyền lực của Zaibatsu không chỉ ở việc kiểm soát mà họ giành được thông qua các cơ sở tài chính lớn. Các nhóm này đã thiết lập rất nhiều cơ sở công thương nghiệp hoặc đã chiếm những cơ sở này từ tay những người đã thiết lập ra nó và đang trực tiếp quản lý như những

xí nghiệp của chính mình. Trong số này có những hãng kinh doanh chủ chốt trong tất cả các ngành công nghiệp. Còn rất nhiều cơ sở kinh doanh khác tuy không bị Zai-batsu trực tiếp kiểm soát, nhưng có những liên kết chặt chẽ với các nhóm Zaibatsu vì họ nắm số lớn cổ phần hoặc đề cử khá nhiều giám đốc ở các cơ sở đó. Zaibatsu còn có những khoản đầu tư lớn vào nhiều xí nghiệp quan trọng không nằm trong khu vực ảnh hưởng của họ. Điều này áp dụng cho các công ty do chính phủ quản lý và cho các cơ sở kinh doanh tư nhân¹².

Các cơ sở kinh doanh của các nhóm Zaibatsu không những nằm trong các ngành công nghiệp hiện đại mà còn ở một vài ngành thương mại truyền thống nữa. Hàng hải, đóng tàu, ngoại thương, kho tàng kinh doanh ở thuộc địa, cơ khí, khai khoáng, dệt, lọc và tinh chế đường, xay và chế biến bột, tất cả đều nằm trong phạm vi hoạt động của các nhóm này. Mặc dù mỗi nhóm đều với tới nhiều ngành công thương nghiệp, nhưng họ có những trọng tâm, trọng điểm khác nhau. Ví dụ hoạt động ngoại thương của nhóm Mitsui vượt xa về tầm quan trọng đối với ba nhóm kia, trong khi những cơ sở khai khoáng của nó cũng rất rộng lớn. Nhóm Mitsubishi lại chuyên tâm chủ yếu vào bất động sản, hàng hải, đóng tàu và cơ khí. Sức mạnh chủ yếu của nhóm Sumitomo nằm trong các ngành công nghiệp nặng, đặc biệt kim loại màu, và các cơ sở buôn bán của nó phần lớn chỉ đề tiêu thụ các sản phẩm của các nhà máy do nhóm này chế tạo ra. Nhóm Yasuda chú trọng nhiều hơn đến kinh doanh ở thuộc địa ngoài các hoạt động thường xuyên trong ngành ngân hàng.

Điềm qua một số ngành chủ chốt, chúng ta thấy ngay việc kiểm soát công thương nghiệp đã được tập trung tới mức độ nào. Về phần này, chúng ta có thể hạn chế vào ba nhóm Mitsui, Mitsubishi và Sumitomo. Ba nhóm này kiểm soát khoảng một nửa sản lượng đồng và một tỷ lệ gần như vậy về sản lượng than, và Công ty thương mại Mitsui Bussan của nhóm Mitsui tự nó còn có thể cung cấp khoảng 1/3 tổng số than bán trên thị trường Nhật Bản. Nhóm tư bản này chiếm hơn một nửa tổng trọng tải của các tàu buôn, 55% tổng trọng tải các tàu thủy đóng năm 1936 do các xưởng đóng tàu của nhóm Mitsui và Mitsubishi sản xuất¹³. Công ty Oji đặt dưới sự kiểm soát của Mitsui chiếm khoảng 75% sản lượng của ngành công nghiệp giấy và Mitsubishi chiếm quá nửa phần còn lại. Hai hãng này nắm trong tay 70% các nhà máy xay bột và hầu hết các nhà máy lọc đường. Phần lớn ngành công nghiệp hóa chất nằm trong tay họ, kể cả sản xuất sunfát ammônium. Mitsubishi chi phối ngành công nghiệp máy bay và qua sự kiểm soát đối với công ty sản xuất kính. Asahi nắm độc quyền sản xuất kính tấm. Khoảng một nửa số hàng nằm trong các kho của ba nhóm Zaibatsu này, ngoài ra khoảng 1/3 tổng kim ngạch buôn bán với nước ngoài cũng do các nhóm này chi phối. Riêng Công ty thương mại Mitsui Bussan lãnh gần 1/5 khối lượng ngoại thương. Công ty này nhập 1/4 len sống dùng ở Nhật Bản và xuất một khối lượng tương tự tơ sống. Toyo Menkwa, một công ty khác thuộc Mitsui, cho đến những ngày gần đây vẫn điều hành 1/3 số bông thô nhập khẩu và 1/5 số vải sợi xuất khẩu. Đa số những xí nghiệp thiết lập để khai thác nguồn nguyên liệu ở các thuộc địa như Trung Quốc, Mãn Châu và các nước Nam Hải, thuộc sở hữu của Zaibatsu; ví dụ, các nhóm này tiến hành kinh doanh dầu tương ở Mãn

Châu thông qua các chi nhánh. Ngành công nghiệp xe sợi bông ít bị phụ thuộc vào Zaibatsu hơn là các ngành khác. Tuy vậy Mitsui vẫn có những lợi ích ở Kanegafuchi Boseki, và Mitsubishi ở Fuji Gasu Boseki, tức là hai trong sáu công ty lớn nhất trong nước, chưa kể là Mitsui còn kiểm soát một số các công ty nhỏ hơn qua Tokyo Menkwa, một chi nhánh của nhóm này. Mitsubishi còn chi phối phần lớn ngành sản xuất cá hộp, một trong ba công ty sản xuất bia chính ở Nhật Bản, và một trong hai công ty sản xuất mứt kẹo kiểu nước ngoài. Zaibatsu còn thống trị ngành công nghiệp cơ khí nặng. Nó có cơ sở kinh doanh ở các ngành dệt len, sản xuất tơ nhân tạo, xi măng, lọc và chế biến dầu¹⁴. Zaibatsu thường nắm quyền chủ động ở tất cả các ngành công nghiệp mới mà ở đó nó có mặt. Hiện nay Sumitomo đang phát triển ngành công nghiệp nhôm và Mitsui đang tiến hành một quy trình hydro hóa. Các nhóm Zaibatsu có liên kết với nhiều công ty nước ngoài trong việc điều hành những ngành công nghiệp riêng biệt và được các công ty nước ngoài trao cho quyền chế tạo. Ví dụ Mitsui liên kết với công ty Babcock and Wilcox trong việc kiểm soát nhà máy sản xuất nồi hơi của công ty Toyo Babcock. Như đã nói ở trên, sự liên kết chặt chẽ của những công ty này với Nhà nước đã dẫn họ đến việc đầu tư khá nhiều vào các xí nghiệp công hoặc nửa công nửa tư như Công ty xe lửa Nam Mãn Châu và các nhà ngân hàng đặc biệt. Zaibatsu có ảnh hưởng vượt xa rất nhiều ranh giới của các công ty mà nó kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp. Zaibatsu sử dụng nhiều phương pháp để mở rộng ảnh hưởng của mình. Chúng tôi đã có dịp nói tới hai trong những phương pháp đó. Phương pháp thứ nhất, Zaibatsu sử dụng quyền kiểm soát của nó đối với bộ máy phụ trách các tiền gửi ngân hàng

trong cả nước để buộc những người vay nợ phải nghe theo ý muốn. Phương pháp thứ hai, các công ty của Zaibatsu kinh doanh hàng hóa của những nhà sản xuất lớn cũng như của rất nhiều những người sản xuất và buôn bán nhỏ, mà những người này lại dựa vào các công ty của Zaibatsu để có số vốn luân chuyển cần thiết. Cả hai công ty Mitsui Bussan và Mitsubishi Shoji¹⁵ từ lâu đã có tập quán ứng trước tiền vốn cho những người sản xuất nhỏ, giúp họ về kỹ thuật và bán chịu máy móc cho họ. Đôi khi việc kiểm soát về mặt tài chính này được tiến hành trực tiếp, cũng có khi tiến hành qua nhận hàng từ những người sản xuất nhỏ. Cũng bằng cách này mà Mitsui nắm một phần trong việc kinh doanh các loại sản phẩm nông nghiệp như trứng, sữa, hoa quả. Vì vậy, mặc dù khá nhiều hoạt động sản xuất, chế tạo của Nhật Bản không hề bị kỹ thuật hiện đại chi phối, các nhóm tư bản lớn vẫn có khả năng kiểm soát khá sâu sắc đời sống của đất nước. Do mỗi công ty kinh doanh lớn có đằng sau mình một ngân hàng mạnh, cho nên loại kinh doanh này tất nhiên phải nắm được các nguồn tài nguyên lớn.

Phương pháp thứ ba, ảnh hưởng của Zaibatsu được mở rộng qua các cacten và công ty liên hợp. Khi việc nắm trong tay những nhà máy cho phép Zaibatsu có quyền ăn nói trong một cacten, nó thường quyết định chính sách cho cả một ngành công nghiệp và khi, qua kinh doanh xuất khẩu, Zaibatsu trở thành một ủy viên của Hội những nhà xuất khẩu, nó có thể giành được một chỉ tiêu xuất khẩu béo bở về một sản phẩm riêng biệt nào đó. Bằng cách đó, Zaibatsu đã thống trị ngành than, ngành hóa chất và nhiều ngành khác, mặc dù các nhóm tư bản này không nắm được phần lớn khả năng

sản xuất của các ngành công nghiệp này. Ở những nơi mà những năm gần đây người ta thiết lập xanđica bán hàng, công ty Mitsui Bussan và công ty Mitsubishi Shoji thường luôn luôn được đề cử làm đại lý bán hàng. Trong việc thực hiện kế hoạch của chính phủ muốn nắm quyền kiểm soát đối với một số ngành công nghiệp, các nhóm Zaibatsu thường được trao cho những chức năng quan trọng như trong ngành dầu và chất đốt. Cuối cùng, do ảnh hưởng của Zaibatsu đối với chính phủ thông qua quan hệ với các viên chức điều hành hoặc thông qua việc chi phối một chính đảng này hay chính đảng kia, nó có thể giành cho mình những mối lợi lớn qua việc điều chỉnh chính sách cũng như nhận được miễn giảm thuế trong kinh doanh và ký kết những hợp đồng với chính phủ. Hơn nữa, quyền lực của các nhóm Zaibatsu ở lĩnh vực này còn được sử dụng ở lĩnh vực khác để phát triển kinh doanh buôn bán. Ví dụ, người ta nói rằng, một Zaibatsu thường sử dụng ảnh hưởng của mình là một ngân hàng để lôi kéo những nhà buôn và các nhà sản xuất bên ngoài phải dùng công ty hàng hải hoặc công ty bốc dỡ của họ để vận chuyển hàng hóa cho khách hàng.

Những hãng kinh doanh lớn này — cũng như tất cả những công ty lớn ở Nhật Bản — là những cơ sở kinh doanh có tính chất gia đình. Quyền kiểm soát được tập trung vào một công ty liên hợp (Mitsui Gomei, Mitsubishi Goshi, Sumitomo Goshi và Yasuda Hozensha), trong khi vốn của công ty này thuộc những thành viên trong gia đình hoặc nhóm gia đình có cùng chung một tổ tiên, nguồn gốc. Ví dụ Mitsui Zaibatsu từ lâu gồm 11 gia đình bắt nguồn từ một tổ tiên chung là người sáng lập ra công ty. Công ty liên hợp này thực hiện việc kiểm soát

của mình thông qua việc nắm giữ cổ phần ở các công ty khác và việc đề cử giám đốc và viên chức quản lý, và tất nhiên là nó chịu trách nhiệm quyết định những chính sách chủ yếu. Như vậy, bất cứ một đề nghị nào muốn mở rộng thêm một ngành kinh doanh mới đều phải đưa ra thảo luận tại hội đồng công ty liên hợp. Điều này không có nghĩa là các thành viên trong gia đình luôn luôn đóng một vai trò tích cực trong việc quản lý. Trong nhà Mitsui, người ta đã trao quyền kiểm soát thực tế cho các viên chức quản lý ngay cả từ trước thời kỳ khôi phục. Việc này được thực hiện theo chế độ nổi tiếng Banto Seiji, tức là chế độ người quản lý, và thành công của nhà Mitsui có thể nói phần lớn nhờ ở một loạt những người quản lý có năng lực đã phục vụ cho gia đình từ khi bắt đầu thời đại Minh Trị (Meiji). Những người quản lý này đã được tuyển chọn từ các cấp trong cộng đồng. Ngày nay Mitsui và các nhóm Zaibatsu khác tuyển chọn người quản lý của mình từ những tinh hoa của các trường đại học tổng hợp và các trường đại học kỹ thuật và thương mại¹⁶.

Mỗi một người quản lý chủ chốt đã đã đào tạo một số những người giúp việc có triển vọng để thay thế ông ta sau này hoặc đề đề bạt phụ trách một ngành kinh doanh mới được thành lập. Những người quản lý này không coi mình là người làm công cho Nhà Mitsui mà xử sự như những thành viên bộ tộc đối với tộc trưởng và về mặt này, tổ chức của công ty kinh doanh là nét đặc trưng của đời sống xã hội, chính trị, quân sự và kinh tế của nước Nhật ngày nay. Do đó, một Banto (người quản lý) khi đã được trao cho trách nhiệm điều hành một công ty mà ở đó ông ta có quyền kiểm soát khá lớn, tất nhiên được trông chờ sẽ đến tiếp cứu cho

một công ty gia đình trong trường hợp lâm nguy. Hơn nữa, việc một Zaibatsu không bao giờ để cho một công ty trực thuộc bị phá sản đã trở thành một vấn đề không phải bàn cãi; mọi sự thiệt hại của công ty trực thuộc sẽ do công ty chủ chốt chịu. Các Banto thường xem xét nhau với ý thức phê phán nghiêm khắc, sẵn sàng đề bạt những người có tài năng và loại bỏ ngay cả những người có chức vụ cao cấp đã mắc sai lầm, khuyết điểm. Tuy nhiên, việc thải hồi một Banto rất ít khi xảy ra. Chính ở Nhà Mitsui mà chế độ Banto được sử dụng đầy đủ nhất; nhưng ở các nhóm Zaibatsu khác, kiểu tổ chức này cũng đã xuất hiện. Cũng phải nói là gia đình Iwasaki từ lâu vẫn giữ quyền kiểm soát cá nhân đối với công ty Mitsubishi, nhưng ngày nay những người sáng lập đã qua đời, cho nên việc phân quyền sở hữu và kiểm soát cũng đã được thực hiện ở công ty này. Cho mãi đến gần đây, các thành viên của gia đình Yasuda vẫn còn giữ trong tay quyền điều hành kinh doanh. Nhưng bây giờ thì ngay cả họ cũng đang rút lui khỏi sự hoạt động tích cực¹⁷.

Trong việc điều hành công việc kinh doanh bình thường, các nhóm Zaibatsu nói chung và đặc biệt là nhóm Mitsui cho phép thực hiện phân quyền trong các công ty của mình, nhưng phải theo đúng các quy định đã nói ở trên. Một công ty chi nhánh này có thể mua những vật tư thông qua một công ty chi nhánh, nhưng nó có thể không làm như vậy mà lại đi mua của một công ty bên ngoài nếu nó thấy có lợi hơn. Nói cách khác, mỗi cơ sở của Zaibatsu được quyền tự chủ kinh doanh

và hoạt động vì lợi ích của chính mình. Cách đãi ngộ cho viên chức làm việc tại hãng Mitsui cho thấy rõ chính sách sau đây. Lương trả cho viên chức, tương đối thấp, chỉ thể hiện cấp bậc của người đó mà thôi. Nhưng ngoài tiền lương, người này còn nhận được tiền thưởng bán niên nhiều hay ít tùy theo ngành kinh doanh của công ty Mitsui. Nếu làm việc ở một ngành kinh doanh béo bở, ông ta có thể nhận được số tiền thưởng còn nhiều hơn tiền lương, nhưng tiền thưởng này có thể rất ít ở một số ngành khác. Chế độ trả lương và thưởng tỏ ra rất độc đáo ở hãng Mitsui. Ở các hãng Yasuda, Mitsubishi và Sumitomo, tiền thưởng không thay đổi tùy theo với mức độ lợi nhuận của cơ sở kinh doanh, mặc dù ở các công ty trực thuộc các hãng này tình hình lại khác hẳn.

Đồ thị 1 dưới đây cho thấy hệ thống các cơ sở kinh doanh của Mitsui, và phương pháp kiểm soát của công ty này, người ta thấy công ty này sử dụng nhiều đến phương pháp công ty cổ phần. Tài sản của công ty Mitsui Gomei bao gồm các chứng khoán ở các công ty khác, trong đó có sáu công ty lớn do Mitsui cung cấp toàn bộ hay chủ yếu số tiền vốn và đặt dưới sự kiểm soát trực tiếp của công ty liên hợp gồm ngân hàng Mitsui, công ty Mitsui Bussan, công ty khai mỏ Mitsui, torót Mitsui, công ty kho bãi Toshin và công ty bảo hiểm nhân thọ Mitsui. Mỗi công ty trong số này lại tự mình kiểm soát, thông qua tổng số chứng khoán mà mình nắm giữ được hoặc qua các mối quan hệ tài chính khác và thông qua

việc đề cử giám đốc, rất nhiều công ty khác trong đó có một vài công ty quan trọng nhất ở Nhật Bản về một số mặt kinh doanh.

Ví dụ, các công ty do Mitsui Bussan kiểm soát đang kinh doanh ở các ngành công nghiệp dưới đây: tơ nhân tạo, xay bột, buôn bán bông sợi, cơ khí, máy điện, máy dệt, sửa đặc, bảo hiểm hỏa hoạn và hàng hải, lọc dầu. các công ty trực thuộc này cũng có các cơ sở kinh doanh ở những công ty khác. Ngoài sáu công ty lớn này, Mitsui Gomei còn kiểm soát nhiều công ty lớn khác như công ty cơ khí Shibaura, công ty tàu thủy và khai thác mỏ Hokkaido, công ty gang thép Nhật Bản, công ty công nghiệp điện — hóa; mỗi công ty này còn có một vài công ty trực thuộc khác nữa. Tất cả các công ty đều là những bộ phận không thể tách rời của Mitsui¹⁹. Còn có những công ty rất quan trọng khác mà ở đó tuy dòng họ Mitsui chỉ có những cổ phần vốn nhỏ nhưng lại có ảnh hưởng khá lớn về mặt hoạch định chính sách. Lớn nhất trong các công ty này là công ty giấy Oji với số vốn đã thanh toán là 112 triệu yên. Công ty này có nhiều chi nhánh trực thuộc kinh doanh sản xuất bột giấy và điện lực, vận chuyển hàng hóa bằng tàu thủy và xe lửa, khai thác lâm nghiệp ở trong nước và ngoài nước²⁰. Một cơ sở kinh doanh khác trước đây do gia đình Mitsui thiết lập nhưng bây giờ chỉ còn liên kết lỏng lẻo với hãng Mitsui là công ty dệt sợi Kanegafuchi. Những đồ thị tương tự như đồ thị 1 này có thể được trình bày để cho độc giả thấy được những cơ sở kinh doanh của các nhóm Zaibatsu khác, mặc dù tầm cỡ không bằng nhóm Mitsui.

Cũng cần phải nói rõ thêm về quan hệ giữa các nhóm Zaibatsu với nhau. Mặc dù mỗi nhóm đều có trọng tâm kinh doanh khác nhau, nhưng lợi ích của họ lại va chạm với nhau trong nhiều lĩnh vực: khai mỏ, ngân hàng, tơ rớt và bảo hiểm, hóa chất và ngoại thương. Các nhóm này rất hay ghen tức nhau về quyền lực và, như chúng ta đã thấy ở trên, sự kinh địch của hai nhóm lớn nhất còn mở rộng sang cả lĩnh vực chính trị. Nói chung, một nhóm Zaibatsu này thường không chịu giúp đỡ tài chính cho công việc kinh doanh của một công ty trực thuộc nhóm khác. Tuy nhiên, trong quá trình phát triển các torót mà hoạt động của nó đã đóng một vai trò quan trọng trong nền tài chính Nhật Bản trong 10 năm vừa qua, các nhóm Zaibatsu đã cùng nhau hợp tác trong việc cung cấp vốn cho các công ty của nhau. Hơn nữa, trong việc thiết lập các xí nghiệp nửa công nửa tư hoặc các xí nghiệp có tầm quan trọng quốc gia, các nhóm Zaibatsu thường cùng nhau chung sức góp vốn. Vì vậy, khi công ty gang thép Nhật được thành lập vài năm trước đây để hợp lý hóa ngành gang thép, các nhóm này đều đầu tư vốn vào đó. Họ cũng hợp tác với Ngân hàng công nghiệp Nhật Bản để đảm nhiệm các chứng từ nợ tiền của các công ty điện lực; phần lớn các nhóm này đều có cổ phần ở công ty xe lửa Nam Mãn Châu, các nhà ngân hàng nửa công nửa tư, công ty vận tải hàng không Nhật Bản, các xí nghiệp khai thác dầu khí và ở nhiều hãng khác ở Triều Tiên, Đài Loan và Mãn Châu ²¹. Sự tham gia của các nhóm này đóng vai trò chủ yếu trong việc khai thác các nguồn tài nguyên ở các thuộc địa và trong việc đề ra một chính sách điện năng.

Gần đây, các nhóm Zaibatsu đã bị công kích khá mạnh và điều này đã dẫn họ đến chỗ phải sửa đổi khá nhiều phương pháp kinh doanh. Cũng cần phải giải thích rõ

tại sao họ bị công kích như vậy. Chẳng nào các nhóm Zaibatsu hạn chế lợi ích của họ trong lĩnh vực đại công nghiệp, cung cấp tài chính cho các công việc kinh doanh mới, cho công cuộc phát triển ở thuộc địa và trong việc quản lý các hãng lớn có tầm cỡ quốc gia, họ sẽ không va chạm với bộ phận kinh tế Nhật Bản có liên quan đến sản xuất, chế tạo, buôn bán nhỏ và nông nghiệp.

Nhưng, một phần do những tham vọng của những người quản lý có khả năng của họ muốn mở rộng phạm vi kiểm soát của mình và một phần khác do sự phát triển của tình hình kinh tế Nhật Bản, những hoạt động của các nhóm Zaibatsu bắt đầu xâm phạm vào những khu vực mà từ trước đến nay vẫn ở ngoài phạm vi của họ. Sau cuộc Đại chiến thế giới lần thứ I, có một phong trào khá rõ rệt muốn củng cố ngành ngân hàng. Điều này, ở một mức độ nào đó, cũng do ý định của chính phủ muốn ngăn chặn sự tái diễn các thời kỳ tài chính rối ren, kết quả tất yếu của một hệ thống bao gồm rất nhiều các nhà ngân hàng nhỏ dưới sự quản lý hết sức liêu lĩnh, khinh suất và cũng do sự mai một dần dần của các ngân hàng nhỏ bị phá sản hoặc buộc phải sáp nhập với các ngân hàng khác lớn hơn. Do đó, một hệ thống ngân hàng đã được thiết lập khá vững chắc để không còn gây ra những hỗn loạn tài chính như trước, nhưng những nhà buôn và những người sản xuất nhỏ trước đây là những khách hàng chủ yếu của những ngân hàng nhỏ nay cảm thấy bị thiệt hại do sự thay đổi này. Những người này bị đẩy vào quỹ đạo tài chính của Zaibatsu mặc dù họ không muốn. Hoạt động buôn bán của những công ty Zaibatsu phát triển khá mạnh trong mười năm vừa qua. Công ty Mitsui Bussan mở rộng hoạt động rất nhiều; những người buôn bán nhỏ bị đẩy ra khỏi thị trường và những người sản xuất, chế tạo nhỏ bị

buộc phải lệ thuộc vào các công ty buôn bán lớn. Nhiều nhóm nhà buôn nhỏ đã khởi xướng và tiến hành các công việc buôn bán với các nước ở vùng Nam Hải, nhưng hãng Mitsui Bussan ngày nay đã chiếm độc quyền oạt động ở lĩnh vực này²². Một vài năm trước đây, hãng này cũng đã bắt đầu đi vào kinh doanh các mặt hàng nông sản và hải sản như trứng và tảo biển là những sản phẩm trước đây hoàn toàn do những nhà buôn địa phương kinh doanh. Tình trạng suy thoái trầm trọng của thời kỳ 1929—1932 đã làm phá sản nhiều cửa hàng nhỏ và giúp cho công ty Mitsui Bussan nắm được quyền thống soái. Không có gì phải nghi ngờ là ngoại thương đã phát triển mạnh nhờ sự xâm nhập của Zaibatsu vào ngành kinh doanh mới này, nhưng điều này không ngăn cản được những sự chống đối ngày càng tăng của những người buôn bán đối với họ. Đồng thời, không những quân đội và hải quân mà cả nông dân và những người buôn bán nhỏ đã phản đối mạnh mẽ ảnh hưởng ngày càng lớn của các đảng phái chính trị, vì họ thấy rõ là ảnh hưởng của các đảng phái này càng lớn bao nhiêu thì quyền lực của các hãng kinh doanh lớn lại càng mạnh mẽ bấy nhiêu do họ không chế được các nhà chính trị. Các vụ bê bối chính trị thường xảy ra đã làm cho công chúng phẫn nộ, trong khi đó người ta cũng đòi hỏi cho Zaibatsu là phải chịu trách nhiệm về tình hình kinh tế sa sút, về hậu quả của chính sách chống lạm phát của chính phủ Minseito năm 1930—1931 và về việc giá tư sống bị sụt. Khi Nhật Bản không còn vàng dự trữ vào cuối năm 1931, Ngân hàng Mitsui và công ty Mitsui Bussan đã bị lên án là thu được những món lợi khổng lồ qua việc đầu cơ buôn bán đôla.

Công chúng đặc biệt tỏ thái độ phản đối công ty Mitsui, công ty lớn nhất của Zaibatsu. Hoạt động

thương mại của công ty này vượt xa rất nhiều các công ty khác và gây thiệt hại cho đa số các nhà buôn nhỏ. Phải nói là công ty này hoạt động rất có hiệu quả nhưng cũng rất lãn bạo so với các công ty khác. Công ty Sumitomo hình như ít bị phê phán nhất, vì những cơ sở kinh doanh của nó phần lớn nằm trong các ngành công nghiệp nặng và hơn nữa trụ sở lại đóng ở Osaka, một thành phố ở xa các biến động chính trị ở thủ đô Nhật Bản.

Trong một thời gian trước năm 1932, ban quản trị của công ty Mitsui cũng đã thấy trước tình trạng nguy hiểm kèm theo chính sách bành trướng kinh doanh của họ và đã quyết định hoạt động thận trọng hơn. Nhưng trước khi quyết định này được thực hiện thì làn sóng phản đối đã dâng lên, giới báo chí làm rùm beng và lên án với những lời lẽ độc địa đối với Zaibatsu, đặc biệt đối với công ty Mitsui. Cuối cùng, Takuma Dan, người cầm đầu ban quản trị công ty Mitsui, bị ám sát. Từ đó trở đi, các nhóm Zaibatsu tìm mọi cách chứng tỏ rằng đã ý thức được sự sai lầm của họ. Viên giám đốc công ty Mitsui Bussan, người chịu trách nhiệm về chính sách mở rộng kinh doanh này, bị đưa ra khỏi chức lãnh đạo và chỉ còn giữ một địa vị lu mờ trong công ty. Người ta cho biết là công ty Mitsui sẽ thôi không kinh doanh các mặt hàng sản phẩm nông nghiệp nhỏ. Đề xoa dịu sự phê phán rằng họ đã độc quyền kinh doanh ở tất cả những ngành công nghiệp béo bở có nhiều lợi nhuận, Mitsui Gomei đã bán nhiều cổ phần trong một vài công ty quan trọng nhất cho công chúng, nhất là những cổ phần ở công ty giấy Oji²³. Năm 1932, đất nước đã nhận được 3 triệu yên để cứu trợ cho sự sa sút trong thời kỳ thương mại đình đốn và một năm sau đó đền bù của Mitsui đã được thành lập và cung cấp 20 triệu yên cho công cuộc xây dựng phúc lợi xã hội²⁴.

Mitsui và các nhóm Zaibatsu khác cũng tìm cách đánh lạc hướng chú ý của quần chúng đối với những cổ sở kinh doanh của họ. Trước đây, thường thường khi Mitsui thành lập những xí nghiệp mới, những xí nghiệp này đều mang tên gia đình Mitsui, nhưng bây giờ thì những xí nghiệp mới phần nhiều mang tên giấu. Ví dụ công ty chè Mitsui nay được gọi dưới cái tên công ty chè Nitto²⁵. Sau việc rắc rối xảy ra hồi tháng 2 năm 1936 có liên quan đến sự phản đối của công chúng đối với tư bản những thành viên trong gia đình Mitsui bày tỏ ý muốn rút lui khỏi các ban quản trị các công ty và không tham gia các hoạt động kinh doanh nữa. Tuổi về hưu bắt buộc cũng được quy định, dẫn đến việc một số người quản lý chủ chốt (Banto) phải rút lui trong vòng một vài năm. Để xoa dịu quần đội bằng cách chứng tỏ rằng họ là những người tận tụy nhiệt tình với lợi ích quốc gia, các nhóm Zaibatsu đã thiết lập những xí nghiệp mới có tầm cỡ chiến lược như nhà máy hydro hóa và nhà máy sản xuất sợi tổng hợp. Gần đây họ lại đầu tư phần lớn số vốn cần thiết cho một nhà ngân hàng mới được thành lập để cung cấp tài chính cho các nhà công thương nghiệp nhỏ là hội viên của Hội những nhà sản xuất và xuất khẩu. Họ tìm mọi cách để không một ai dả động đến các gia đình Zaibatsu trên mặt báo chí.

Công chúng rất tỉnh táo, họ ít bị xoa dịu bởi những việc làm trên đây của Zaibatsu. Người ta cho là chính sách mới này của Zaibatsu chỉ là một « chính sách che đậy »²⁶. Người ta nêu rõ là Zaibatsu bán một số cổ phần trong một số công ty không có nghĩa là họ không còn quyền kiểm soát đối với các công ty đó, và việc Zaibatsu quyền cúng cho phúc lợi xã hội cho thấy không phải họ làm vì thực tâm mà vì họ có thừa khả năng để chi cho những món tiền như vậy. Và người ta còn tỏ ý nghi

ngờ là có phải Zaibatsu muốn lùi để lấy đà nhảy xa hơn nữa không? Những nhà công nghiệp nhỏ, những người sản xuất tơ sống và các nhà buôn muốn tìm thị trường xuất khẩu cho những sản phẩm hàng hóa của họ không thể không tính đến những tài nguyên khổng lồ và tổ chức rộng lớn bao trùm toàn thế giới của công ty Mitsui Bussan. Công chúng có thể rất ghét những công ty lớn này, nhưng những khoản tiền tiết kiệm của họ lại cần phải được giao phó cho các cơ sở tài chính hoạt động rất có hiệu quả của các công ty này hơn là cho những nhà ngân hàng nhỏ ít đảm bảo hơn. Bất kỳ chính phủ nào lên cầm quyền ở Nhật Bản đều phải nhờ cậy vào các nhóm Zaibatsu về các nguồn tài nguyên và những sự hiểu biết chuyên môn rộng để tiến hành những chương trình bành trướng chính trị và kinh tế của mình. Đội quân Quan Đông không thể phát triển ở Mãn Châu nếu không có sự giúp đỡ của Zaibatsu. Bộ Hải quân và Bộ Chiến tranh Nhật Bản chỉ có thể mở rộng các lực lượng vũ trang bằng cách sử dụng tài nguyên của các nhà máy của Zaibatsu. Vào thời kỳ khủng hoảng, chính phủ thường nhờ các gia đình Zaibatsu cung cấp cho các viên chức đề làm chức năng giám đốc các nhà ngân hàng nửa công nửa tư và các xí nghiệp công khác. Một điều thật có ý nghĩa là, mới chỉ gần đây thôi, khi quân đội đã có được quyền kiểm soát lớn hơn đối với bộ máy chính trị, S. Ikeda, nguyên chủ tịch nhà ngân hàng Mitsui và là một trong những người quản lý chủ chốt chịu trách nhiệm về chính sách bành trướng quá đáng của gia đình Mitsui, đã được bổ nhiệm làm Tổng Giám đốc Ngân hàng Nhật Bản. Người mới đây được bổ nhiệm làm giám đốc Ngân hàng Specie ở Yokohama là họ hàng của gia đình Twasaki. Rõ ràng là một chế độ tự do hơn về kinh tế và chính trị và việc cắt giảm các chi tiêu về

vũ trang và bánh trứng thuộc địa sẽ làm suy yếu sự kìm kẹp của Zaibatsu đối với đời sống kinh tế ở Nhật Bản. Nhưng điều này tất nhiên không thể nào xảy ra trong nhiều năm tới. Quyền lực của Zaibatsu không thể bị suy giảm, chừng nào Nhật Bản còn đi theo hướng phát triển mà nước này đã tự đặt ra cho mình từ khi mở đầu thời kỳ khôi phục.

Phân tái bố.

Ngay từ đầu những năm 30, địa vị thống trị của Zaibatsu đã bị những nhóm mới, thường được biết dưới cái tên Shinko-Zaibatsu (Zaibatsu mới), thách thức. Nissan²⁷, nhóm mạnh nhất trong Shinko-Zaibatsu, đã vượt lên hàng đầu cùng với sự lớn mạnh của các ngành công nghiệp phục vụ chiến tranh. Sau khi cuộc chiến tranh với Trung Hoa nổ ra vào tháng 7 năm 1937, chính phủ Nhật Bản đã theo yêu cầu của phe quân sự quyết định phát triển công nghiệp một cách ồ ạt ở Mãn Châu. Các nhóm Zaibatsu cũ, những người đáng lẽ phải thi hành chính sách này, lại bị giới quân sự từ chối không cho đóng vai trò chủ chốt này vì có sự đối lập giữa hai bên. Do đó, một công ty mới, Công ty Phát triển Công nghiệp Mãn Châu đã hình thành và tiếp quản tài sản công nghiệp của Công ty xe lửa Nam Mãn Châu để tiếp tục công việc phát triển kinh doanh. Công ty Nissan nắm một nửa số vốn của công ty mới nói trên, số còn lại nằm trong tay chính phủ Mãn Châu. Nissan được giới quân sự dễ chấp nhận hơn là Mitsui hoặc Mitsubishi, vì những cổ phần của nó được phân bổ khá rộng rãi, và hơn nữa các giám

đốc của hãng này lại sẵn sàng phục vụ những tham vọng của giới quân sự. Tuy vậy, tình trạng đối lập với các nhóm Zaibatsu cũng chỉ trên hình thức hơn là trên thực tế. Aikawa, người quản lý mọi công việc của nhóm mới trong các ngành điện và hóa chất lại có những sự liên kết với Yasuda²⁸. Trong trường hợp này, tất nhiên sự kình địch giữa các nhóm Zaibatsu cũ và mới và giữa họ với Gumbatsu (nhóm quân đội) cũng chẳng kéo dài quá lâu. Vì Nhật Bản đang tiến tới một cuộc chiến tranh với các cường quốc phương Tây, cả hai nhóm công nghiệp đều được yêu cầu làm đại lý cho Nhà nước trong việc tổ chức nền kinh tế chiến tranh ở Nhật Bản. Đường như tầm quan trọng của Zaibatsu cũ đã được đề cao rất nhiều trong những năm từ 1941 đến 1945, và khi cuộc Đại chiến thế giới II kết thúc, địa vị thống trị của họ, như đã thấy qua số lượng cổ phần trong sản xuất công nghiệp và hoạt động tài chính, còn tỏ ra mạnh mẽ và vững vàng hơn thời kỳ cực thịnh trước đây của họ.

Sau khi cuộc đại chiến kết thúc, các nhóm Shinko—Zaibatsu, mà cơ sở kinh doanh chủ yếu nằm trong những ngành công nghiệp sản xuất đạn dược và ở những cơ sở kinh doanh ở Mãn Châu, phần lớn bị giải thể theo chính sách của quân đội chiếm đóng Mỹ, mặc dù vài công ty thành viên của các nhóm này (ví dụ Hitachi) đã sống sót và trở thành các công ty chủ chốt của các ngành công nghiệp cơ khí. Còn đối với Zaibatsu cũ sau khi bị giải thể, các viên giám đốc còn được giữ trách nhiệm quản lý các công ty kế cận tỏ ra rất thích thú với sự tự do mới tìm kiếm được, thoát khỏi sự quản lý trung ương và họ không đại gì mà đòi thực hiện lại chế độ quản lý trước đây. Tuy nhiên, sau khi hết thời kỳ chiếm đóng của quân đội Đồng minh, các nhóm Zaibatsu lại được xây dựng và tổ chức lại, nhưng họ không bao giờ

giành được sự thống nhất như trước đây. Những gia đình của Đại Zaibatsu đã mất hết tài sản và rút ra khỏi các hoạt động kinh doanh tích cực. Những công ty thành viên sau khi thoát ra khỏi sự kiểm soát của các công ty cổ phần trung tâm, đã có khả năng hoạt động độc lập ở một chừng mực tương đối rộng. Một vài nhà bình luận về tình hình sau chiến tranh ở Nhật Bản, vì bị choáng ngợp trước những sự thay đổi có tính chất trọng đại này, nên đã phủ nhận sự giống nhau giữa Zaibatsu trước chiến tranh và Zaibatsu sau chiến tranh. Đúng là cơ đồ thống trị của họ không còn được liên kết vững chắc như trước nữa và ngày nay họ lại phải chia xẻ quyền lực với các nhóm kinh doanh lớn khác. Nhưng nếu các mắt xích ràng buộc các thành viên trong một Zaibatsu nào đó có tỏ ra lỏng lẻo và rất khó nhận thấy, thì sự tinh vi của mối quan hệ đó có thể vẫn là một nguồn sức mạnh. Dù nói một cách nào đi nữa, trong cái vỏ bọc mới của họ, các nhóm Zaibatsu đã và đang đóng một vai trò chủ chốt trong các hoạt động bành trướng kinh tế sau chiến tranh của Nhật Bản²⁰.

4. Ngành công nghiệp dệt trong những năm 30 : tổ chức và hiệu quả ¹

Kéo sợi là ngành công nghiệp hiện đại đầu tiên có một vị trí quan trọng trong nền kinh tế Nhật Bản, và cho đến năm 1939, ngành công nghiệp dệt trở thành một ví dụ điển hình kinh doanh của nước này trong lĩnh vực sản xuất lớn. Bài thuyết trình này, viết vào năm 1937, trình bày và phân tích những sự thay đổi trong cơ cấu tổ chức và hiệu quả của ngành công nghiệp này từ năm 1929 cho đến những năm 1935 — 1937. Đây là một thời kỳ nguy kịch trong lịch sử kinh tế của nước Nhật và ngành công nghiệp này cũng cho thấy nhiều mặt kinh nghiệm về sản xuất trên cơ sở những nhà máy của Nhật Bản.

Một trong những nét nổi bật của ngành công nghiệp dệt vào thời kỳ 1935 — 1937 là điều khác nhau khá sâu sắc giữa các công ty lớn chuyên kéo sợi và dệt vải và khu vực của những người thợ dệt chuyên môn. Nếu nghiên cứu kỹ ngành công nghiệp này, người ta thấy ngay là, ngay trong mỗi khu vực sản xuất này đều có những sự khác biệt hoạt động và tính chất của các công ty, và một vài đơn vị sản xuất quan trọng lại không có khả năng thích nghi với bất kỳ khu vực nào trong hai loại này. Trong khi đa số những công ty kéo sợi cũng

kiểm soát cả những xưởng dệt, một số khá lớn những công ty này vẫn lấy công việc kéo sợi là chủ yếu. Năm 1929 có 17 công ty chuyên môn kéo sợi với 553.000 suất sợi (hoặc 8,4% tổng số). Vào năm 1935 có 26 công ty với 1.126.000 suất sợi (hoặc 10,9% tổng số)². Đa số những công ty này chỉ có những nhà máy sợi nhỏ, nhưng cũng có một vài trường hợp ngoại lệ đáng kể. Với nhận định cho rằng liên kết dọc hơn hẳn chuyên môn hóa ngang, thật là đáng ngạc nhiên khi thấy nhóm các nhà máy kéo sợi chuyên trách thực tế đã lớn mạnh một cách tương đối và tuyệt đối trong bảy năm vừa qua. Rõ ràng hiện tượng trên đây phải được giải thích là do sự phát triển mạnh mẽ của ngành công nghiệp dệt kim và của các nhà máy dệt chuyên môn mà tôi sẽ có dịp nói tới về sau này. Vị trí khá quan trọng của những nhà máy kéo sợi này cho thấy là không có sự đồng bộ trong ngành kéo sợi; nó gồm các công ty phụ trách cung cấp cho những loại thị trường khác nhau và do vậy phải giải quyết những vấn đề hoàn toàn khác nhau.

Chúng ta biết có những sự khác biệt rất lớn trong các công ty liên kết về mặt tầm cỡ cũng như về việc phụ thuộc vào thị trường bên ngoài để tiêu thụ sợi. Tầm cỡ của các công ty có thể được thảo luận khi bàn đến những sự thay đổi đã xảy ra về khả năng kéo sợi trong thời kỳ hiện nay. Bảng 5 ở trang 125 cho thấy: năm 1929, 3 công ty lớn nhất chiếm khoảng 1/3 tổng số suất sợi vòng ở Nhật Bản, trong khi đó 7 công ty lớn khác nắm trong tay 56%. Trong khi cùng thời gian 1929-1935, một trong những công ty lớn này (Godo) liên kết với Toyobo để thành lập một công ty kéo sợi lớn nhất Nhật Bản với 1.500.000 suất sợi. Năm 1935, công ty này cùng với 5 công ty lớn còn lại chiếm 48% tổng số suất sợi.

Như vậy, khi mà độ tuổi của những suốt sợi ở nhóm những công ty lớn đã tăng khá nhiều, và hơn nữa lại có sự hợp nhất của một vài công ty trong số này, nhóm này nói chung không còn duy trì được tầm quan trọng tương đối của nó nữa, và chiều hướng phát triển của ngành này trong thập kỷ trước năm 1929 đã bị đảo lộn. Người ta đã thấy trước được chiều hướng phát triển này trong một thời kỳ mà ở đó thiết bị và sản lượng đều tăng rất nhanh.

Nếu chúng ta xem xét phần còn lại của ngành công nghiệp kéo sợi, ta thấy ngay là tầm cỡ các công ty cũng được mở rộng đáng kể. Năm 1929, vào khoảng 55 trong tổng số 68 công ty có gần 100.000 suốt sợi và tất cả những công ty này cộng lại chiếm hơn 2 triệu suốt sợi hoặc 30% tổng số. Vào năm 1935, khi con số các công ty đã lên tới 72 thì chỉ có 42 trong số này có suốt sợi dưới con số 100.000. Những công ty này chỉ nắm được 1.514.000 suốt sợi hoặc 14% tổng số. Như vậy, chúng ta thấy những công ty nhỏ có chiều hướng bị đánh bật ra khỏi ngành công nghiệp kéo sợi Nhật Bản và sự thay đổi rõ nét nhất trong thời kỳ này là sự tăng trưởng của các công ty cỡ trung bình. Trừ 7 công ty lớn nhất, năm 1929 chỉ có 6 công ty với số lượng mỗi công ty trên 100.000 suốt sợi. Những công ty này chiếm 14,4% tổng số suốt sợi. Năm 1935 (cũng loại trừ nhóm các công ty lớn mà nay giảm xuống còn 6 công ty) có 22 công ty với số lượng mỗi công ty hơn 100.000 suốt sợi, và tất cả các công ty này gồm lại chiếm 38% tổng số suốt sợi. Có thể nói là nhóm các công ty có từ 100.000 đến 200.000 suốt sợi đã phát triển mạnh nhất. Năm 1929 mới chỉ có 4 công ty thuộc tầm cỡ này với 7,7% tổng số suốt sợi, năm 1931 có 17 công ty với 21,5% tổng số suốt sợi (xem Bảng 6 ở trang 126) Con số công ty cỡ trung bình

tăng nhanh là do sự mở rộng các nhà máy sợi hiện có hoặc thành lập các nhà máy sợi mới do quá trình hợp nhất.

Những thay đổi trong thời kỳ này có thể tóm tắt như sau :

1. Tầm quan trọng tương đối của các công ty lớn đã suy giảm chút ít mặc dù có sự tăng nhanh tuyệt đối trong thời đại suốt sợi.

2. Số các công ty nhỏ giảm khá nhiều.

3. Các công ty cỡ trung bình đã tăng về số lượng và chiếm một phần lớn hơn nhiều so với trước trong ngành công nghiệp.

Còn có những biến đổi nổi bật về tầm cỡ các nhà máy như Bảng 7 ở trang 127 đã nêu. Nếu năm 1929, những nhà máy có trên 100.000 suốt sợi mới chỉ chiếm 8% tổng số suốt sợi, thì năm 1935, con số này đã lên tới 24%. Nếu năm 1929, một phần nữa khả năng sản xuất sợi nằm trong những nhà máy với dưới 50.000 suốt sợi, thì năm 1935, tỷ lệ này tụt xuống chỉ còn 1/3. Ngay cả ở trong nhóm này cũng có chiều hướng mở rộng vì số lượng trung bình suốt sợi trong nhà máy đã tăng từ 24.000 lên tới gần 30.000 trong khoảng thời gian này. Thật khá rõ ràng là sự phát triển của ngành kéo sợi trong ngành công nghiệp dệt Nhật Bản đã được tiến hành chủ yếu thông qua việc mở rộng tầm cỡ hơn là tăng về số lượng nhà máy.

Mặc dù nền công nghiệp Nhật Bản sản xuất rất nhiều loại sợi, sự phân biệt giữa các loại sợi mịn, sợi trung bình và sợi thô cũng chưa được rõ ràng. Nói chung các công ty nhỏ hình như tập trung vào sản xuất các sợi thô (mặc dù trong số này cũng có vài công ty sản xuất sợi

trung bình và sợi mịn), trong khi đó những công ty lớn nhất có tất cả các loại sợi. Tuy nhiên, trong nhóm này cũng có các loại trình độ chuyên môn khác nhau. Ví dụ Toyobo, Dai Nippon và Kurashiki sản xuất loại sợi có số thấp, trung bình là số 24 và sử dụng một tỷ lệ lớn bông Ấn Độ trong việc pha chế; Kanebo lại chú tâm chính vào loại sợi số trung và dùng phần lớn bông của Mỹ; Fuji Gasu và Nisshin còn sản xuất các loại sợi có số cao hơn nữa và sử dụng một tỷ lệ lớn bông Ai Cập, nhưng khó mà xét đoán được việc chuyên môn hóa này có đang tăng lên hay không. Chúng ta thấy có một mức độ tập trung cao trong hoạt động sản xuất ở các công ty kéo sợi và dệt vải. Năm 1929, 7 hãng kinh doanh không lồ có 50,3% tổng số máy dệt của tất cả các công ty kéo sợi và dệt vải, trong khi đó 22 công ty nắm trong tay 4/5 tổng số các máy dệt. Năm 1935, 6 hãng kinh doanh lớn nhất nắm 53,4% tổng số máy dệt và 4/5 tổng số này nằm trong 18 công ty. Như vậy chứng tỏ là có sự tập trung trong ngành này. Nhưng nét đáng lưu ý nhất được tìm thấy qua nghiên cứu các con số là có sự khác biệt về tỷ lệ máy dệt so với suất sợi ở các hãng này. Ở 3 hãng lớn nhất, tỷ lệ này không khác xa nhiều lắm, nhưng trong số những hãng còn lại, người ta thấy có những sự tương phản nổi bật: Nisshin có một tỷ lệ 1 trên 80; Fuji Gasu 1 trên 16⁶; và Kurashiki 1 trên 278, v.v... Nếu như bây giờ sự liên kết dọc sẽ giúp cho công việc sản xuất được tiết kiệm hơn là chuyên môn hóa ngang, người ta cần phải tính đến một sự cân bằng giữa máy dệt và suất sợi ở từng hãng hoặc ít nhất cũng phải tìm ra một tỷ lệ tối ưu. Nhưng thật sự người ta không đạt được kết quả nào về mặt này. Lời giải thích có lẽ là: mỗi một hãng lớn chỉ đại diện cho một sự liên kết các nhà

áy về mặt tài chính mà các đơn vị sản xuất này lại cung cấp cho các thị trường khác nhau, xét theo quan điểm kỹ thuật, quản lý và thị trường.

Chúng ta hãy nhìn lại lịch sử của ngành công nghiệp dệt Nhật Bản để thấy tại sao tình hình lại như vậy. Trong những năm đầu sau thời kỳ khôi phục (sau năm 1868), Nhật Bản nhập sợi để cung cấp cho rất nhiều những người thợ dệt ở khắp các huyện trong nước. Những nhà máy sợi đầu tiên được xây dựng để thay thế cho việc nhập sợi. Sau đó, những nhà máy sợi lớn hơn được thành lập ở Osaka và ở những thành phố ven biển khác để sản xuất sợi cho xuất khẩu. Khi ngành sợi này phải giảm số máy sợi vì lý do không có thị trường tiêu thụ gần đây, nó đã bỏ sung các máy dệt vào nhà máy sợi và bắt đầu sản xuất vải cho xuất khẩu. Ví dụ công ty sợi Nagasaki, khi bắt đầu vào nghề là một nơi sản xuất sợi để xuất khẩu sang Hồng Kông, nhưng do ngành sợi bị giảm sút, công ty này buộc phải chuyển sang sản xuất các mặt hàng dệt cho xuất khẩu và do đó phải đổi tên thành Công ty dệt và sợi Nagasaki. Tuy nhiên, khi các nhà sản xuất sợi cho xuất khẩu buộc phải « liên kết để đi lên » thì các nhà máy sợi chuyên trách nằm ở các trung tâm dệt tiếp tục phát triển. Nhật Bản là một nước có sự tập trung quyền lực tài chính cao. Điều tất nhiên là các công ty sợi và dệt lớn với tài nguyên dồi dào hơn sẽ đóng vai trò của họ trong việc thiết lập các nhà máy sợi mới ở các trung tâm dệt. Vào thời kỳ tài chính nguy ngập, các nhà máy nhỏ tất yếu phải chịu sự kiểm soát của các công ty này. Cách tập hợp thành một nhóm lớn như người ta ngày nay thường thấy, được tiến hành tùy theo thời kỳ thành lập các công ty, khả năng tài chính của họ và mức độ nên mở rộng phạm vi kiểm soát như thế nào vào từng thời gian nhất định.

Một con số lớn các hãng dệt chuyên trách vẫn tồn tại bên cạnh những công ty sợi và dệt được người ta chú ý. Vào cuối năm 1934, nước Nhật có 377.000 máy dệt được phân bổ như sau: (những con số của năm 1929 được ghi thêm để tiện so sánh) 3.

Bảng 2

	1934	1929
Những thợ dệt chuyên trách :		
— Khung cửi tay	56.000	86.000
— Máy dệt điện khổ hẹp	80.000	106.000
— Máy dệt khổ rộng	150.000	93.000
Các hãng sợi và dệt tổng hợp :		
— Máy dệt điện khổ rộng	91.000	78.000
Tổng số :	377.000	363.000

Những số này trên thực tế có rất ít ý nghĩa, vì rõ ràng là danh từ « máy dệt » dùng ở bảng trên được áp dụng cho nhiều loại thiết bị rất khác nhau về hình thức và khả năng sản xuất. Cần phải nhấn mạnh ở đây là những máy dệt của các công ty sợi và dệt tổng hợp là những máy dệt tự động, và những máy dệt khác còn lại dù là máy điện khổ rộng cũng chỉ là loại máy thường mà thôi. Bảng này cũng cho thấy khá rõ tình trạng giảm sút đáng kể từ năm 1929 về con số khung cửi tay và máy dệt điện khổ hẹp và sự gia tăng của số máy dệt điện khổ rộng. Điều này cũng cho biết thêm ngành công nghiệp dệt nằm trong tay những người thợ dệt chuyên trách đã có những sự phân chia thành những bộ phận có những đặc điểm khác nhau. Gần 4/5 tổng số khung

cử tay hoạt động trong các xưởng nhỏ, mỗi xưởng chỉ có từ một đến chín khung cử chuyên sản xuất vải khổ hẹp cho nhân dân Nhật Bản may mặc. Người ta còn thấy khá nhiều khung cử trong nhà những nông dân mà ở đó dệt vải được coi là một nghề phụ của phụ nữ trong gia đình. Nhưng bộ phận này của ngành công nghiệp dệt do nó gắn liền với chế độ sản xuất gia đình đang dần dần mai một. Máy dệt khổ hẹp vào khoảng 10 năm trước đây chiếm đa số thiết bị dệt tại các xưởng dệt nhỏ có từ 10 đến 49 máy dệt, và thời bấy giờ, quá nửa những máy dệt của những nhà máy chuyên trách cỡ lớn (có từ 50 máy dệt trở lên) là loại máy này. Từ đó trở đi, số máy dệt khổ hẹp đã giảm đi rất nhanh, đặc biệt từ sau năm 1929 và hiện nay máy dệt khổ rộng đang chiếm ưu thế ngay cả ở nhóm những nhà máy dệt nhỏ (có từ 10 đến 49 máy dệt). Những xưởng dệt chuyên trách lớn cũng sử dụng tới 2/3 loại máy dệt này trong tổng số thiết bị dệt. Một sự thay đổi rất rõ nét được thấy ở những người dệt vải chuyên trách: họ không những đã đổi mới thiết bị mà còn mở rộng xưởng sản xuất. Những xưởng dệt có dưới 10 máy dần dần bị loại ra khỏi ngành những xưởng có từ 10 đến 49 máy cũng khó duy trì được số máy này; nhưng từ năm 1929, những xưởng dệt lớn hơn bắt đầu mở rộng phạm vi hoạt động và chiếm một phần quan trọng tương đối trong ngành công nghiệp này⁴.

Sự phân tích về mặt thiết bị này giúp chúng ta hiểu rõ tại sao những đơn vị sản xuất có tầm cỡ rất khác nhau lại có thể cùng nhau tồn tại trong ngành công nghiệp dệt Nhật Bản. Trên thực tế, các xưởng dệt thường cung cấp hàng cho những loại thị trường khác nhau. Điều này khá rõ ràng đối với những xưởng dệt nhỏ và rất nhỏ được trang bị bằng các khung cử và

máy dệt khổ hẹp. Những xưởng dệt này chỉ dệt vải phục vụ cho việc may mặc của nhân dân Nhật Bản (chủ yếu để may các loại quần áo kiểu Nhật). Nhưng cũng có sự khác biệt rất lớn giữa các loại vải do các công ty sợi — dệt tổng hợp và các nhà dệt vải chuyên trách sản xuất. Những công ty sợi — dệt tổng hợp tập trung phần lớn vào sản xuất các loại hàng may mặc đã được tiêu chuẩn hóa rất thích hợp với trình độ thiết bị của họ. Như vậy, trong tổng sản lượng vải của những công ty này năm 1933, 58% (về mặt số lượng) gồm các loại vải may sơ mi và hơn 14% gồm các loại vải làm khăn trải giường, tức là gần 3/4 tổng sản lượng vải của các công ty này gồm hai loại vải này⁵. Nhưng các nhà máy dệt chuyên trách lại không tập trung vào một loại vải riêng biệt nào. Sản phẩm chính của họ (vải sợi bông và vải chéo go) cũng chỉ chiếm vào khoảng 1/5 sản lượng vải khổ rộng mà thôi⁶, mà phần lớn gồm các vải hoa có nhiều màu sắc và các loại vải khác không thích hợp bằng các loại vải do các nhà máy sợi — dệt tổng hợp sản xuất hàng loạt. Vải công ty lớn như Kanebo chẳng hạn đã đi đầu trong việc giới thiệu các mặt hàng vải vóc theo thời trang và các hàng may mặc nhiều màu sắc, nhưng các loại hàng này chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong sản lượng của các nhà máy sợi dệt tổng hợp.

Chúng ta hãy xem xét những sự thay đổi đã xảy ra từ năm 1929 trong phần sản lượng các mặt hàng dệt của những công ty sợi — dệt tổng hợp và cả người dệt vải chuyên trách. Chúng ta đã thấy là việc sản xuất vải khổ hẹp đã ngày càng giảm sút. Số lượng loại vải này chỉ còn bằng 3/4 sản lượng trước thời kỳ đình đốn và vải khổ rộng chiếm 85% về mặt giá trị tổng sản lượng các loại vải bông⁷. Vậy tỷ lệ sản xuất giữa các công ty sợi — dệt tổng hợp và các xưởng dệt chuyên trách

như thế nào? Phái đoàn bông vải sợi Anh báo cáo năm 1929 là những hội viên Hội những người sản xuất sợi Nhật Bản đã cung cấp từ 55 đến 60% tổng số vải khổ rộng. Mặc dù sản lượng của các công ty này tăng tuyệt đối, tỷ trọng mặt hàng vải khổ rộng của họ so với tổng sản lượng đã giảm xuống dưới 50% năm 1932 và 44% năm 1935⁸. Tỷ trọng này còn có thể kém hơn nếu tính theo giá trị hàng hóa, vì các nhà máy dệt chuyên trách thường sản xuất những mặt hàng dệt có chất lượng cao hơn. Hơn 2/3 tổng số vải thuộc của các nhà máy sợi—dệt tổng hợp được xuất ra nước ngoài so với con số 2/3 của các nhà máy dệt chuyên trách. Phần của các nhà máy dệt chuyên trách này trong tổng số hàng xuất khẩu đã tăng trở lại kể từ sau khi bị giảm sút trong thời kỳ đình đốn, và năm 1933 (năm cuối cùng mà tôi có số liệu) họ chiếm 45% tổng số hàng xuất khẩu (tính theo thước vuông Anh, 1 thước Anh = 0,914 mét) và trên 50% tổng giá trị các hàng xuất khẩu⁹. Do bị cạnh tranh và những sự hạn chế về thương mại ở các thị trường lớn, Nhật Bản phải tính đến mở rộng các mặt hàng xuất khẩu. Tất nhiên phần xuất khẩu của các người dệt vải chuyên trách sẽ tăng vì tổ chức liên kết của các công ty sợi—dệt tổng hợp lớn đang hướng đến sản xuất các mặt hàng vải tiêu chuẩn. Khối lượng các hàng vải vóc xuất khẩu của những người dệt vải chuyên trách là do các xưởng dệt lớn cung cấp.

Như vậy, ngành dệt bông Nhật Bản nằm trong tay một số nhóm hãng kinh doanh rõ rệt, mỗi nhóm có nhiệm vụ phục vụ một thị trường riêng biệt. Một sự phân tích tỉ mỉ hơn nữa chắc sẽ còn bộc lộ thêm những sự phân chia quan trọng trong ngành này. Những người thợ dệt cỡ nhỏ sản xuất bằng khung cử hoặc máy dệt khổ hẹp đang phục vụ cho một thị trường khác

hẳn với các loại thị trường của các công ty sợi — dệt tổng hợp hoặc cũng khác hẳn với thị trường của những người dệt chuyên trách cỡ lớn. Những người này sản xuất các loại vải khổ hẹp có chất lượng khác nhau chỉ để dùng cho việc may mặc trong nước và tính chất đa dạng của thị trường mà họ phục vụ giúp họ tránh khỏi sự cạnh tranh của các nhà sản xuất lớn. Mặc dù ngành này có thể dần dần bị tàn tạ, nhưng chừng nào mà người Nhật còn duy trì thói quen ăn mặc truyền thống của họ, nhất định nó còn giữ một vị trí có một tầm quan trọng nào đó trong ngành công nghiệp dệt. Những người dệt vải chuyên trách cỡ lớn chú trọng đến rất nhiều mặt hàng vải vóc khác nhau và phục vụ cho các loại yêu cầu giống như các công ty sợi — dệt tổng hợp, chủ yếu tập trung vào các mặt hàng tiêu chuẩn để xuất khẩu. Trong tương lai, tầm quan trọng tương đối của hai nhóm công ty dệt trên sẽ phần lớn dựa vào loại hàng vải thuộc nào có thị trường đòi hỏi nhiều nhất. Những suy nghĩ này cần phải xem xét kỹ khi cơ cấu ngành công nghiệp dệt Nhật Bản được đem so sánh với ngành này ở Lancashire (Anh).

Người ta thường nói, sự liên kết sợi và dệt mang lại cho người Nhật một lợi thế lớn so với các đối thủ có hình thức tổ chức ngang. Mặt khác, những người biện hộ cho ngành dệt ở Lancashire đôi khi cũng đưa ra sự việc là ngành dệt ở nước này trước đây, trong phần lớn thế kỷ thứ 19, được tổ chức theo hệ thống dọc và chuyên môn hóa theo hệ thống ngang chỉ mới trở thành hình thức tiêu biểu trong vòng 30 năm trước Đại chiến thế giới lần thứ nhất. Nói một cách khác, họ khẳng định cơ cấu hiện tại của ngành công nghiệp Nhật Bản là do tình trạng chưa chín muồi. Khi đứng trước lý lẽ này,

người Nhật chỉ trả lời là công ty sợi —dệt tổng hợp hiện nay có một vị trí quan trọng trong ngành công nghiệp dệt lớn hơn 20 năm trước đây.

Tôi nghĩ là thảo luận theo những lý lẽ này chẳng mang lại được điều gì bổ ích cho vấn đề đang được nghiên cứu. Một sự đánh giá đúng đắn những thuận lợi của những kiểu tổ chức trái ngược nhau này đòi hỏi phải nghiên cứu xem mỗi kiểu tổ chức này phục vụ cho mục đích gì, xem xét các điều kiện làm nảy sinh ra những nhân tố sản xuất và thị trường như thế nào. Từ những điều nói trên đây, hình như ở Nhật Bản, sự kết hợp sợi và dệt đã hình thành để giành thuận lợi trong việc sản xuất những loại hàng dệt riêng biệt, những hàng vải tiêu chuẩn được nhiều người ưa thích và đòi hỏi. Trong hoàn cảnh này, liên kết có những thuận lợi to lớn. Cái lợi chủ yếu là sự tiết kiệm rút ra từ chuyên môn hóa. Bộ phận sợi của một nhà máy tổng hợp thường thường chỉ chú tâm sản xuất một số ít loại sợi và chuyên khối lượng lớn sản phẩm của mình sang bộ phận dệt ở ngay cạnh đó, bộ phận này chỉ chuyên dệt một hoặc hai loại vải mà thôi. Để cho một thí dụ về một trong những nhà máy cỡ trung bình mà tôi đã đi thăm: bộ phận sợi mà ở đó có khoảng 50.000 suốt sợi chỉ phụ trách sản xuất có ba loại sợi và chuyên 4/5 sản lượng của mình sang các xưởng dệt cũng nằm trong cùng một tòa nhà. Ở đây có 840 máy dệt tự động tập trung sản xuất hai loại vải. Công ty này có 9 nhà máy tổng hợp khác nữa, mỗi nhà máy chuyên sản xuất các loại sợi và vải khác nhau nhưng theo cách tương tự như trên và công ty có 6.000 máy dệt tự động chỉ dùng để sản xuất 20 loại vải mà thôi. Đây là một công ty đi vào mục đích cao của ngành. Ở một trong những nhà máy của Toyobo, sản xuất vải thô, một xưởng với 1.800 máy dệt chỉ

sản xuất có ba loại vải tốt. Ngoài việc tiết kiệm do chuyên môn hóa sản xuất, chủ nhà máy còn cho rằng sự gần gũi giữa nơi xe sợi và nơi dệt vải cho phép phát hiện kịp thời những lỗi trong xe sợi để báo về cho bộ phận sửa chữa và đôi khi còn có thể tìm ra phương pháp pha chế bông và xe sợi tốt hơn, điều này có thể bị bỏ qua nếu như sợi sản xuất ra được coi như là sản phẩm ở công đoạn cuối cùng¹⁰. Những thuận lợi này tất nhiên rất quan trọng đối với Nhật Bản, vì ngành công nghiệp dệt ở nước này lại ở phân tán chứ không tập trung ở một địa phương nhất định như ở Lancashire. Hơn nữa, sự xếp đặt các bộ phận sợi và dệt liền kề bên nhau không đòi hỏi phải cuộn và đóng sợi thành cuộn như trường hợp bán cho các người thợ dệt riêng lẻ. Ngoài những thuận lợi về mặt kỹ thuật, các công ty lớn có nhiều nhà máy có khả năng tiết kiệm khá nhiều thông qua việc mua bông tập trung, một điểm mà tôi sẽ có dịp nói rõ thêm sau này, và do đó các nhà máy sợi chuyên trách nhỏ ở dưới quyền kiểm soát của các công ty này tất nhiên cũng có phần được lợi qua sự tiết kiệm này.

Tuy nhiên, như chúng ta đã thấy, những thuận lợi do việc tập trung nhiều nhà máy dưới quyền sở hữu của một công ty lớn chưa đủ sức thuyết phục để ngăn cản sự phát triển của những nhà máy sợi độc lập. Và cũng như vậy, những thuận lợi trong việc kết hợp xe sợi và dệt vải trong cùng một nhà máy chỉ có tính chất quyết định đối với một số ít mặt hàng, và bị làm mất tác dụng vì những nhân tố khác trong nhiều mặt của ngành. Thực vậy, có thể không phải là thiếu suy xét khi cho rằng sự phát triển của các nhà máy sợi – dệt tổng hợp đã đi đến giới hạn của nó. Những sự hạn chế ngày càng nhiều về nhập khẩu bông của Nhật Bản đang làm

giảm lợi nhuận của ngành buôn bán các mặt hàng tiêu chuẩn, và ngành công nghiệp dệt đang phải chuyển hướng sang sản xuất các mặt hàng dệt hoàn chỉnh và đưa ra rất nhiều kiểu dệt khác nhau để thỏa mãn các yêu cầu về nhiều chủng loại khác nhau của thị trường. Chính phủ Nhật dường như tán thành chiều hướng này. Để ngăn chặn trước những sự hạn chế nhập khẩu ở các thị trường nước ngoài, chính phủ tìm cách làm giảm bớt sự cạnh tranh giữa các nhà sản xuất Nhật Bản và như vậy nâng giá hàng lên. Cũng vì những lý do xã hội và chính trị, hơn nữa cũng để làm lắng dịu sự bất bình của những nhà công thương nghiệp cỡ nhỏ và vừa đang phản nộ trước những hoạt động của các công ty lớn, chính phủ cũng tìm cách hỗ trợ cho các nhà máy nhỏ bằng những luật lệ xuất khẩu và lập những hội những nhà sản xuất. Những biện pháp hạn chế này làm giảm lợi nhuận của các nhà máy lớn sản xuất hàng loạt. Viên giám đốc quản trị của một trong những công ty lớn cho tôi biết rằng, một, hai năm trước, ông ta đã không chịu nhận một đơn đặt hàng dưới 300 tấm vải, nhưng bây giờ ông ta sẵn sàng nhận một đơn vị đặt hàng với bất kỳ số lượng nào. Ông ta tin rằng nếu chiều hướng này cứ tiếp tục, ngành công nghiệp dệt Nhật sẽ phát triển theo một cơ cấu giống như ở Lancashire. Một biểu hiện khác của chiều hướng này là các công ty lớn đã và đang đầu tư ngày càng nhiều vào các ngành hàng dệt khác như len và tơ nhân tạo.

Tôi nêu lên một cách ngắn gọn những sự thay đổi trong quan hệ của các ngành sản xuất chủ yếu của các công ty công thương nghiệp. Người ta thường nói là ngành công nghiệp dệt Nhật Bản đã đạt được hiệu suất cao là do biết kết hợp chặt chẽ giữa bộ phận sản xuất và buôn bán, vì điều này cho phép đưa ra một chính

sách chung. Vậy ý kiến này có cơ sở thực tế không ? Trước hết, chúng ta cũng cần phải nhớ lại những người thợ dệt chuyên trách chịu trách nhiệm cung cấp tới 3/5 tổng số vải khổ rộng (bao gồm gần một nửa số vải xuất khẩu) và toàn bộ số vải khổ hẹp là không có chút quan hệ chặt chẽ nào theo kiểu nói trên. Ngành công nghiệp này có quan hệ với những lái buôn rất giống như ở Anh. Những người dệt vải mua sợi qua những đại lý sợi và đôi khi bán các tấm hàng dệt dùng để xuất cho thị trường nước ngoài cho các nhà buôn ở địa phương, những người này lại bán lại cho các nhà xuất khẩu, và nhiều khi bán thẳng cho các nhà xuất khẩu lớn hoặc nhỏ. Những lái buôn này đưa các tấm vải xám này đi tẩy, nhuộm và hoàn chỉnh thành phẩm. Các công ty sợi – dệt tổng hợp lớn tất nhiên có quan hệ chặt chẽ với những nhà buôn lớn mà thường cũng làm luôn công việc xuất nhập khẩu. Những nhà buôn lớn này bán bông thô cho các nhà kéo sợi và ký hợp đồng mua các tấm hàng dệt. Do hai bên liên quan đến nhau về quyền lợi, cho nên họ thường giúp đỡ lẫn nhau khi có khó khăn về tài chính. Nếu vải vóc và sợi bị ứ đọng vì có quá nhiều ở thị trường, xuất khẩu có thể giúp các nhà sản xuất tiêu thụ số hàng tồn kho với số lãi rất ít cho mình, vì họ hiểu rõ nếu thị trường tiếp tục không được giải tỏa, họ cũng sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc bán bông thô và xuất khẩu vải vóc. Trong những trường hợp này, những nhà buôn thường gây áp lực với các nhà sản xuất để họ cắt giảm sản lượng. Nhưng người xe sợi và người buôn bán thường không cùng nhau đưa ra những chính sách chung. Lợi ích của hai bên thường xung đột nhau, nhất là gần đây trong việc quản lý các chỉ tiêu xuất khẩu.

Quan niệm sai về sự liên kết giữa các nhà buôn và nhà sản xuất sợi ở Nhật Bản có lẽ một phần là do người ta thấy rằng Mitsui nắm những nguồn lợi lớn ở công ty Kanebo và ở hãng buôn lớn nhất Toyo Menkwa. Nhưng trên thực tế, đây chỉ là những nguồn lợi tài chính, vì Mitsui từ lâu đã có chính sách nhằm buộc các công ty của mình phải tự chủ hoàn toàn. Như vậy, trong khi Kanebo có thể dành ưu tiên cho Toyo Menkwa nếu như không đạt được những điều kiện tốt hơn từ những nguồn khác, nó cũng không làm như vậy nếu điều này làm cho nó phải chịu những phí tổn cao hơn; ngược lại, Toyo Menkwa cũng không ưu tiên, ưu đãi gì Kanebo để tiến hành công việc kinh doanh của nó. Quan hệ chặt chẽ đã được thiết lập gần đây giữa khu vực sản xuất và khu vực buôn bán không xuất phát từ ý muốn có một chính sách chung. Tuy nhiên, nó cũng cần phải được chú ý đến. Trong thời gian 5 năm vừa qua, 3 nhà buôn bông thô lớn đã bị suy giảm về tầm quan trọng. Điều này là kết quả của việc thành lập rất nhiều công ty xuất nhập khẩu nhỏ mà số lớn do người ngoại quốc kiểm soát, đặc biệt người Ấn Độ. Do đồng yên bị hạ giá, những người này thấy kinh doanh xuất khẩu từ Nhật Bản có lợi nhiều hơn kinh doanh nhập khẩu ở Ấn Độ. Về mặt khác, những hãng buôn Nhật lớn thấy việc duy trì nhân viên làm việc ở nước ngoài là rất tốn kém. Do công việc kinh doanh bị thu hẹp và lợi nhuận ít ỏi, cho nên những hãng buôn nay chuyển sang lĩnh vực sản xuất. Ví dụ Toyo Menkwa hiện nay kiểm soát một số nhà máy sợi với 700.000 suốt sợi. Một vài nhà máy nằm ở Thượng Hải để sản xuất số sợi mà trước đây Trung Quốc nhập từ Nhật Bản. Một vài nhà máy sợi khác, kể cả một nhà máy của người Ấn Độ, đã được tiếp quản do chủ nhà máy

không trả được nợ vào những năm 1930 — 1931 và còn lại là những nhà máy mới được thành lập hoặc mua bằng vốn đầu tư vì thấy có lợi hơn là buôn bán. Những nhà máy tuy cỡ nhỏ nhưng lại tỏ ra rất có hiệu quả. Sự liên kết này được hình thành còn do nhiều lý do khác nữa. Mới gần đây, Toyobo đã mua một số lớn cổ phần của Gosho, một trong ba hãng buôn lớn, vì hãng này sắp bị phá sản do không trả được nợ.

Toyobo, một công ty mua bông thô lớn nhất mua cơ sở này không phải vì mục đích thống nhất sản xuất và buôn bán vào một mối, mà là do công ty này lo ngại khi thấy cạnh tranh ở thị trường bông thô không giảm được nhiều mà đáng lẽ ra nó sẽ như thế nếu một trong ba nhà nhập khẩu bông lớn thôi không kinh doanh nữa.

Các nhà sản xuất sợi ở Nhật Bản thường có khả năng mua bông thô cùng một loại với giá rẻ hơn so với những địch thủ người Anh của họ. Ví dụ một hãng bán bông thô cho cả Lancashire và Nhật Bản đã cho biết là giá mua của hai bên chênh nhau 5% năm 1936. Người ta đưa ra nhiều lý do để giải thích tại sao lại có sự chênh lệch giá này. Một vài người nhấn mạnh đến lý do là Nhật Bản mua những số lượng lớn các loại bông ngay cả khi chưa cần dùng tới, trong khi đó thì Lancashire lại mua với số lượng ít hơn mà còn đòi hỏi phải được lựa chọn kỹ hàng trước khi nhận.

Một số khác viện cớ là những nhà buôn lớn thường sử dụng khả năng tài chính của mình để mua vào những năm được mùa, bông tràn ngập thị trường, và như thế họ có khả năng đáp ứng yêu cầu về bông thô của những nhà sản xuất sợi với giá hạ hơn vào thời gian sau đó. Những người này khi giải thích hình như quên không tính đến những phí tổn về tồn trữ bông trong suốt một

thời gian, và người nào sẽ phải chi trả những phí tổn này. Đó là còn chưa nói đến những thiệt hại khi việc tồn trữ bông này không mang lại kết quả. Ở đây người ta có thể tìm thấy dấu mối của vấn đề. Những công ty sản xuất lớn thường có thể lực lớn đối với các nhà buôn khi họ mua hàng của những người này, và tất nhiên bao giờ họ cũng tìm cách giành được nhiều thuận lợi hơn trong việc mua bán và các nhà buôn thường phải chịu thiệt thòi thua lỗ vào những thời kỳ kém may mắn. Người ta nói rằng, trong khoảng 25 năm vừa qua, các hãng buôn đã thua thiệt từ 100 đến 150 triệu yên tiền vốn vì bị phá sản hoặc phải hạ giá cổ phần¹. Hơn nữa, chính nhà ngân hàng Yokohama đã phải gánh chịu những thua lỗ lớn do bông bị sụt giá vào thời kỳ khủng hoảng kinh tế năm 1930—31. Việc buôn thua bán lỗ này mà ngay cả những nhà buôn lớn cũng phải gánh chịu đã là lý do tại sao nhiều nhà buôn đã rút lui khỏi ngành buôn bán này và chuyển sang đầu tư vào các nhà máy công nghiệp. Như vậy, ở một chừng mực nào đó, việc các nhà sản xuất sợi mua được bông giá hạ đã làm thiệt hại cho những khu vực khác của nền kinh tế Nhật Bản và không hoàn toàn là kết quả của khả năng kinh doanh giỏi về ngành này.

Bây giờ tôi chuyển sang bàn luận rất ngắn gọn về những sự thay đổi về hiệu quả của ngành sợi và dệt. Những con số đã được đăng tải cho thấy là khả năng sản xuất của một công nhân đã tăng lên đáng kể từ năm 1929 ở cả hai ngành công nghiệp sản xuất sợi và dệt,

Bảng 3:

	Khả năng sản xuất của một công nhân trong các nhà máy sợi thuộc hội viên của Hội các nhà sản xuất sợi Nhật Bản	Khả năng sản xuất của một công nhân trong các nhà máy dệt thuộc hội viên của Hội các nhà sản xuất sợi Nhật Bản
1929	7.000 bảng Anh*	36.100 thước Anh*
1931	8.400 —	48.800 —
1935	9.300 —	49.500 —

* 1 bảng Anh = 0,454 kilô; 1 thước Anh = 0,9144 mét.

Những con số trên đây là số trung bình thu được bằng cách chia tổng sản lượng sợi hoặc vải hằng năm cho tổng số trung bình ngày công của công nhân làm việc trong các nhà máy sợi và dệt. Khi con số về sản lượng sợi bao gồm toàn bộ ngành công nghiệp sợi thì con số về sản lượng vải chỉ áp dụng cho các loại vải sản xuất ở các nhà máy của hội viên Hội các nhà sản xuất sợi Nhật Bản và như thế chỉ bao gồm khoảng 2/5 sản lượng vải khổ rộng của Nhật Bản.

Vậy phải giải thích việc tăng năng suất trên đây như thế nào? Chúng ta hãy xem xét trước hết ngành sợi. Trong những năm từ 1913 đến 1928, ta mới chỉ nhận thấy có một sự nâng cao hiệu suất không đáng kể nếu tính theo khả năng sản xuất của mỗi công nhân, nhưng từ đó trở đi đã có những biến chuyển to lớn hơn vì ngành công nghiệp này chú trọng đến sản xuất các loại sợi mịn và sợi trung bình. Thoạt nhìn thì thấy việc tăng khả năng sản xuất này hình như không có gì dính líu đến việc đẩy mạnh tốc độ máy móc, vì những con số

cho thấy là sản lượng trung bình của một suất sợi vòng năm 1935 còn kém năm 1929. Tuy nhiên, kết luận này cũng cần phải bác bỏ vì chúng ta phải tính đến chất lượng của sợi càng ngày càng mịn hơn trước cũng như thời gian sử dụng suất sợi giảm đi do luật lệ quy định. Ấy vậy mà chủ nhà máy lại tuyên bố là chỉ một phần nhỏ của việc tăng hiệu quả sản xuất là do đẩy mạnh tốc độ máy móc và chúng ta phải tìm kiếm ở nơi khác lý do của những biến đổi dẫn tới tiết kiệm lao động.

Thời kỳ bắt đầu có sự tiến bộ này thật là có ý nghĩa. Năm 1929, một đạo luật về nhà máy đã được thi hành nghiêm cấm làm đêm trong ngành công nghiệp và quy định giảm số giờ làm việc trong một ca sản xuất. Những công ty chủ chốt tất nhiên đã biết trước sự thay đổi này và một số lớn đã tiến hành tổ chức lại nhà máy để chuẩn bị cho sự thay đổi này. Cùng thời gian này bắt đầu một tình trạng đình đốn trong nền công nghiệp Nhật Bản. Ngoài việc chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, ngành buôn bán bông còn bị giáng thêm một đòn, đó là chính sách chống phá giá tiền tệ của Nhật Bản lúc bấy giờ khi nước này quay trở về việc lấy vàng làm bản vị tiền tệ. Ngành công nghiệp hưởng ứng theo đúng như giả thuyết của các nhà lý luận chính thống về chu kỳ thương mại. Đã có một sự cải tiến rộng rãi trong các phương pháp sản xuất và quản lý, một vài nhà máy kém hiệu quả thôi hoạt động hoặc chuyển sang cho các công ty khác và được tổ chức lại; các công nhân kém hiệu năng bị thanh lọc. Hầu hết mọi thao tác đều phải xem xét lại, nhưng sự thay đổi quan trọng nhất là việc áp dụng rộng rãi phương pháp kéo sợi tốc độ cao và như thế sẽ rút ngắn được toàn bộ quá trình. Chính sự chuyển sang phương pháp kéo

sợi tốc độ cao đã dẫn đến việc tiết kiệm phần lớn sức lao động¹². Không có con số chính thức về những suất kéo sợi tốc độ cao đã được sử dụng, nhưng theo những tin tức mà tôi nhận được từ những nguồn có thẩm quyền, một khối lượng lớn các suất sợi, khoảng trên 8 triệu trong tổng số 10 triệu rưỡi, đã được lắp đặt mới hoặc được cải tiến để trở thành những suất sợi tốc độ cao. Việc đưa thiết bị này vào sản xuất trên quy mô lớn bắt đầu vào năm 1929 và được tiếp tục cho đến ngày nay. Trong sáu công ty lớn, người ta ước tính ít nhất là 4/5 tổng số suất là suất kéo sợi tốc độ cao. Ngoài việc tiết kiệm sức lao động, chi phí sản xuất còn giảm đi khá nhiều, do việc thay thế lao động nam bằng lao động nữ. Năm 1929, số công nhân nam chiếm 22% tổng số lao động, năm 1936 tỷ lệ này giảm xuống còn 12%. Trong một chừng mực nào đó, việc giảm số nam công nhân có thể còn do ở việc cải tiến thiết bị và cách bố trí các bộ phận pha và thổi sợi của nhà máy, trên thực tế là việc thay thế các công nhân nam bằng các cô gái. Năm 1929, nam công nhân thường được sử dụng trông coi các khung kéo sợi nhưng ngày nay, ở hầu hết các nhà máy, các cô gái đã thay thế họ làm việc này. Liệu năng của công nhân cũng được nâng cao cùng với những cải tiến lớn về mặt thấp sáng nơi làm việc, điều hòa nhiệt độ và độ ẩm. Bảng 4 dưới đây cho thấy rõ chi phí về sức lao động trong ngày kéo sợi¹³.

Trong ngành dệt, các con số cho thấy khi khả năng sản xuất của các máy dệt vẫn sản sản giống nhau trong khoảng thời gian 1929—1935 thì con số máy dệt do một công nhân điều khiển đã tăng lên từ 1,6 lên 2,2 (danh từ công nhân đây bao gồm tất cả những người làm việc trong một xưởng dệt, bất kể họ làm việc gì), năng suất của một công nhân đã tăng từ 36.100 lên 49.500 thước

Anh. Việc cải tiến trong ngành dệt đến sớm hơn ngành sợi. Nó bắt đầu ngay từ năm 1925 và đã tăng tiến khá nhanh từ năm 1927 đến năm 1931. Từ năm này trở đi, việc cải tiến vẫn được tiếp tục nhưng ở mức độ chậm hơn. Nguyên nhân chủ yếu của việc cải tiến này là việc sử dụng rộng rãi các máy dệt tự động. Con số đã được đăng tải hình như còn thấp hơn con số chính thức các máy dệt tự động đã được sử dụng ở Nhật Bản. Theo những tin tức đáng tin cậy, phần lớn những máy dệt lắp đặt ở các nhà máy sợi — dệt tổng hợp là máy tự động và trong những nhà máy lớn, người ta chỉ sử dụng máy tự động. Máy dệt thường chỉ sử dụng vào việc dệt các sản phẩm đặc biệt. Cục nghiên cứu kinh tế của hãng Mitsubishi còn cho biết là tỷ lệ máy tự động so với tổng số máy dệt trong các nhà máy tổng hợp còn cao hơn tỷ lệ các suốt kéo sợi tốc độ cao so với tổng số suốt sợi.

Thiết bị sử dụng trong các nhà máy dệt chuyên trách rất khác nhau. Ở những nhà máy chịu trách nhiệm sản xuất phần lớn các tấm hàng dệt, người ta thường ít thấy máy tự động và ở những ngành chính thì không dùng một tí máy dệt tự động nào. Những con số đáng tin cậy khó mà có thể thu thập được về khu vực này của ngành công nghiệp. Nhưng điều rõ ràng là cũng đã có những cải tiến quan trọng trong thập kỷ vừa qua về năng suất của một công nhân, trừ ở những nhà máy quá nhỏ mà ở đó người ta chỉ dùng khung cửi. Năng suất tăng rõ rệt nhất ở những nhà máy có từ 50 máy dệt trở lên. Năng suất của công nhân chỉ có thể tăng khi những nhà máy này thay đổi thiết bị. Khung cửi trung quy mô, máy dệt khổ hẹp cũng đã bị giảm đi rất nhiều và rất nhiều thiết bị mới dưới hình thức các máy dệt khổ rộng đã được lắp đặt. Trong ba bốn năm qua, người ta đã thực

hiện được tiết kiệm ở một vài ngành dệt do việc phát triển Kogyo Kumiai¹⁴. Những hội này cung cấp thiết bị và dịch vụ chung cho hội viên của mình, và ở một vài nơi, các hội này còn giúp làm giảm một cách đáng kể chi phí về các quá trình phụ và vận chuyển.

Tôi đã không nói riêng biệt đến việc giảm chi phí tiền theo đơn vị sản phẩm, việc này đã được thực hiện trong toàn bộ ngành công nghiệp do kết quả của những hoạt động kinh doanh được gia tăng từ năm 1929, nhưng những tiết kiệm lớn về các chi phí về quản lý và các tổng phí khác là do kết quả mở rộng tầm cỡ nhà máy. Hơn nữa, trong bản thuyết trình ngắn này tôi không thể thảo luận về việc giảm tiền lương mà chính việc này đã góp phần vào việc làm giảm tổng số chi phí. Tiền lương bị sụt khá nhiều trong thời kỳ suy thoái và nó còn kéo dài đến tận thời kỳ hồi phục.

Các bảng thống kê :

Bảng 4. Ngành công nghiệp dệt những năm 30

Năm	Lương công nhật tính theo 10.000 suốt sợi	Số công nhân nam tính theo 10.000 suốt sợi	Lương công nhật của một công nhân nam	Số công nhân nữ tính theo 10.000 suốt sợi	Lương công nhật một công nhân nữ
1929 (tháng 12)	yên 323,9	56,9	yên 1,59	206	yên 1,14
1934 (tháng 12)	153,45	23,4	1,36	162	0,75
1935 (tháng 11)	147,57	22,5	1,35	160,2	0,73

Bảng 5. Thiết bị và sản xuất sợi của các công ty lớn

Công ty	1929 (nửa năm cuối)				1935 (nửa năm cuối)			
	Suất sợi vòng (1 nghìn cái)	Suất sợi lai (1 nghìn cái)	Suất sợi chấp (1 nghìn cái)	Sản lượng sợi (1 nghìn kiện)	Suất sợi vòng (1 nghìn cái)	Suất sợi lai (1 nghìn cái)	Suất sợi chấp (1 nghìn cái)	Sản lượng sợi (1 nghìn kiện)
Dai Nippon	705	4	193	149,5	319 1.476	4	200	180,9
Toyobo	780	—	109	198,4		—	222	292,7
Godo	436	—	64	107,1		—	111	143,4
Kanebo	633	—	93	119,2	928	—	533	617,0
	2.554	4	459	574,2	3.323	4	43	88,8
Kurashiki	279	—	22	61,2	500	—	95	69,0
Fuji Gasu	478	26	91	75,6	649	26	79	52,9
Nisshin	418	5	83	62,4	498	5	750	827,7
Tổng cộng	3.759	35	655	773,4	4.970	35		
Tỷ lệ khả năng và sản lượng năm trong các công ty trên*	56%	—	81%	53%	48%	—	83%	48%

* Chỉ tính những công ty hội viên Hội những nhà sản xuất sợi Nhật Bản. Những công ty ngoài chiếm 1% tổng số suất sợi vòng ở Nhật và Triều Tiên năm 1929, và năm 1925 tỷ lệ này là 3%.

Bảng 6. Sự phân bổ suất sợi vòng theo tầm cỡ công ty

Tầm cỡ công ty	Tỷ lệ tổng số suất sợi		
	1929	1932	1935
Có dưới 100.000 suất sợi	30,0 (55 công ty)	23,6 (51 công ty)	14,4 (44 công ty)
Có từ 100.000—200.000 suất sợi	7,7 (4 công ty)	16,8 (11 công ty)	21,5 (17 công ty)
Có trên 200.000 suất sợi	62,3 (9 công ty)	59,6	64,1 (11 công ty)
(Sáu đại công ty cùng với Godo năm 1929)	(55,5)	(50,6)	(47,2)

* Bao gồm tất cả các công ty ở Nhật Bản

Bảng 7. Sự phân bố suất sợi vòng theo tầm cỡ nhà máy

Tầm cỡ nhà máy	1929 (nửa năm sau)			1935 (nửa năm sau)		
	Số nhà máy	Suất sợi vòng (1 nghìn cái)	Tỷ lệ	Số nhà máy	Suất sợi vòng (1 nghìn cái)	Tỷ lệ
Có dưới 50.000 suất sợi	144	3.524	52	115	3.390	33
Có từ 50.000—75.000 suất sợi	24	1.518	22	46	2.775	26
Có từ 75.000—100.000 suất sợi	13	1.198	18	21	1.812	17
Có trên 100.000 suất sợi	4	532	8	21	2.552	24
Tổng số	185	6.772	100	203	10.529	100

• Bao gồm tất cả các nhà máy ở Nhật Bản

Bảng 8. Tầm cỡ xưởng dệt và sự phân bố thiết bị trong ngành dệt chuyên trách năm 1933

Tầm cỡ xưởng dệt	Số thiết bị dệt theo từng loại			
	Tổng số	Khung cửi	Máy dệt khổ hẹp	Máy dệt khổ rộng
Có từ 1 — 9 thiết bị dệt	63.000	54.000	4.000	5.000
Có từ 10 — 49 thiết bị dệt	85.000	4.000	35.000	46.000
Có từ 50 thiết bị dệt trở lên	129.000	1.000	44.000	83.000
Tổng số	227.000	59.000	83.000	134.000

5. Kinh doanh của phương Tây ở Viễn Đông¹

Các quan hệ kinh tế quốc tế đã bị ảnh hưởng không kém các cơ cấu kinh tế trong nước khi quyền chủ động chuyển từ cá nhân sang chính phủ. Điều này đặc biệt rõ ràng đối với việc xuất khẩu kỹ thuật, vốn và phương pháp kinh doanh của các nước tiên tiến phương Tây sang các nước lạc hậu ở châu Á và châu Phi cả về mặt kinh tế lẫn kỹ thuật. Vai trò của các công ty tư nhân phương Tây ở những khu vực này hãy còn khá quan trọng, nhưng đang bị các chính phủ và các cơ quan quốc tế làm lu mờ trong công cuộc phát triển của các nước chậm tiến hoặc ít nhất trong các kế hoạch phát triển của các nước này. Hơn nữa, sự tuyên truyền chống chủ nghĩa tư bản tư nhân phương Tây tỏ ra rất có hiệu lực ở những nước hải ngoại mà ở đó nó đã đạt được những thắng lợi lớn nhất. Ở một vài khu vực, những tình cảm xã hội chủ nghĩa và dân tộc chủ nghĩa đã kết hợp với nhau để làm cho chủ nghĩa tư bản này mất uy tín. Kinh doanh tư nhân đã tỏ ra có khả năng thích ứng với mọi điều kiện và hoàn cảnh mới, nhưng nó chỉ được đón tiếp miễn cưỡng ở nhiều nước Á Đông.

Người ta cho rằng tương lai phát triển kinh tế nằm trong tay chính phủ và các cơ quan quốc tế, và do đó kinh doanh tư nhân đành phải đóng vai trò thứ yếu

trong đời sống kinh tế ở các nước châu Á. Dù thế nào đi chăng nữa thì cũng có lợi khi nhìn lại một thể kỷ hoặc thế kỷ rưỡi đã qua khi kinh doanh tư nhân đóng vai trò chủ chốt ở hầu hết mọi nơi trong việc thúc đẩy các quá trình thay đổi về kinh tế. Người ta còn cho rằng kinh nghiệm của kinh doanh tư nhân ở Viễn Đông là một bài học cho những ai muốn thay thế nó. Chính phủ và các cơ quan quốc tế, mặc dù có nhiều thành tích về mặt này kể từ khi chiến tranh, cũng chưa có những hoạt động kinh tế liên tục có hiệu quả như những tổ chức kinh doanh tư nhân trước đó để có thể coi thường kinh nghiệm của những người đi trước.

Tinh thần dám kinh doanh hoặc dám hoạt động cho những sự đổi mới được thể hiện qua việc kiến tạo những nhu cầu mới cũng như tổ chức việc cung cấp những hàng hóa mới để thỏa mãn những nhu cầu này. Nếu người ta xem xét tác động của phương Tây tới các xã hội thủ cựu trước đây ở châu Á qua ảnh hưởng cách mạng, qua sự đập tan cái cũ của nó, thì sự đóng góp của tổ chức kinh doanh tư nhân vào việc kiến tạo những nhu cầu mới phải được coi là một thành tích không nhỏ. Vì ngay cả những người châu Á mà đến bây giờ họ vẫn tiếp tục chỉ trích, phê phán những hoạt động chính trị và kinh tế trước đây của những người phương Tây, cũng nhận thức được những lợi ích của nền kỹ thuật và phương pháp tổ chức kinh tế Tây phương và họ rất mong muốn được chia sẻ những hiểu biết đó. Sự nhận thức và thay đổi quan điểm này xuất phát từ những sự tiếp xúc với phương Tây mà kinh doanh tư nhân là môi giới.

Sẽ là sai lầm nếu cho rằng tổ chức kinh doanh phương Tây có cùng chung một mô hình ở tất cả các nước hoặc

vai trò hết sức năng động của nó đã thể hiện dưới cùng một hình thức ở toàn thế châu Á.

Ngược lại, hình thức thay đổi tùy theo với tổ chức chính trị của các nước mà ở đó có kinh doanh,

Ở Indônêxia và Mã Lai, tổ chức kinh doanh phương Tây hoạt động trong khuôn khổ chính trị hợp pháp của các chính quyền thuộc địa. Ở đây, những nhà kinh doanh phương Tây trông chờ ở chính phủ của họ tạo cho họ sự an ninh và những điều kiện cơ bản cho một đời sống kinh tế có quy củ, trong đó một hệ thống tiền tệ vững vàng được coi là quan trọng hàng đầu. Ở Java, nhiều khi các nhà cầm quyền Hà Lan còn đi xa hơn thế nhiều vì họ tự nắm lấy quyền chủ động kinh tế ở một vài khu vực của nền kinh tế. Tuy nhiên, điểm nhấn mạnh vẫn là, kể cả ở Indônêxia và Mã Lai, và ở một vài nước Á châu khác, tổ chức kinh doanh phương Tây có thể hoạt động trong khuôn khổ hợp pháp, có tổ chức cũng không khác gì với môi trường phát triển kinh tế ở châu Âu.

Ở Trung Quốc và Nhật Bản, mà bản thuyết trình này quan tâm đến nhất, tình hình lại rất khác. Ở cả hai nước này, giao lưu buôn bán với phương Tây đã được mở đầu do sự thúc ép, bắt buộc của phương Tây, và ở hai nước này, tổ chức kinh doanh phương Tây tiến hành hoạt động trong một thời gian dài trong khuôn khổ điều kiện của những hiệp ước bất bình đẳng. Ở Nhật Bản, những điều kiện đó đã tồn tại cho đến gần cuối thế kỷ thứ 19; ở Trung Hoa cho tới Đại chiến thế giới lần thứ II. Vậy hai nước này đã phản ứng như thế nào trước sự xâm nhập của phương Tây? Nói chung hai nước đã phản ứng rất khác nhau. Vậy chúng ta hãy cùng nhau xem xét những sự tương phản trong cách phản ứng của hai nước. Đó là một điều rất hay cần phải nghiên cứu.

Khi các nhà buôn phương Tây lần đầu tiên đến giao dịch buôn bán với Trung Hoa, họ đã phải tiếp xúc với một xã hội hết sức thủ cựu dưới sự thống trị của giới quanliêu mà ở đó mọi tư tưởng tiến bộ đều không được chấp nhận. Tổ chức kinh doanh phương Tây đã vấp phải một trở lực ghê gớm trong giai đoạn hoạt động năng nổ nhất của họ và trở lực này tiếp tục ảnh hưởng khá nghiêm trọng tới mọi hoạt động kinh doanh của phương Tây cho đến cuộc cách mạng năm 1911. Có thể nói, thái độ cứng rắn của các nhà cầm quyền Trung Hoa thời bấy giờ đối với sự thay đổi kinh tế đã có ảnh hưởng sâu sắc tới toàn bộ lịch sử quan hệ giữa phương Tây và Trung Hoa.

Thoạt đầu tiên, người phương Tây chỉ được phép giao dịch buôn bán qua hải cảng Cohong ở Quảng Châu. Từ sau năm 1842, người ngoại quốc được phép ngụ cư và buôn bán ở một số khu định cư và nhượng địa ở ven biển Trung Hoa, và sau đó Hồng Kông bắt đầu phát triển thành một trung tâm buôn bán. Từ sau năm 1860, người nước ngoài được quyền đi lại và buôn bán trong nội địa Trung Hoa. Từ đó họ có khả năng tiếp xúc trực tiếp với thị trường tiêu thụ và các nguồn cung cấp vật tư, khác với thời kỳ trước đó là họ chỉ được phép giao dịch với thương nhân Trung Hoa ở hải cảng. Khi Hiệp ước Shimonoseki được ký kết vào năm 1895, người nước ngoài đã có quyền hợp pháp tiến hành các kinh doanh sản xuất lớn ở các tô giới. Họ cũng bắt đầu tham gia vào khai thác mỏ ở nhiều nơi trên đất Trung Hoa, và họ đặc biệt tích cực trong công việc xây dựng các đường xe lửa. Tuy thế, trong suốt thời gian này, chính phủ Trung Hoa tỏ ra rất miễn cưỡng trong việc đón

tiếp các nhà kinh doanh phương Tây. Chính phủ này chống đối khá mạnh mỗi bước đi lên trong lĩnh vực này, không những họ chống công việc kinh doanh của những người phương Tây mà còn chống cả nền văn minh, kỹ thuật, tư tưởng tiến bộ vật chất của Tây phương. Trong bài thuyết trình này, tôi không thể chỉ nói đến những nguyên nhân sâu xa của sự chống đối này, vì tôi chỉ có ý định phân tích tình hình kinh tế. Hơn nữa, tôi cũng không có ý đánh giá xem người Trung Hoa sai hay đúng trong hành động chống đối những cái gì phương Tây coi là tiến bộ. Tôi mong rằng các bạn đọc những đoạn viết trong bản thuyết trình này thông cảm những lời tôi trình bày theo quan điểm trên.

Vào đầu thế kỷ thứ 19, việc buôn bán giữa Trung Hoa và phương Tây tiến hành dưới hình thức xuất khẩu tơ lụa và chè và nhập khẩu bạc. Sau đó, việc buôn bán theo hệ thống ba bên ra đời: Âu châu xuất hàng công nghiệp và các loại dịch vụ cho An Độ, Ấn Độ xuất bông và thuốc phiện cho Trung Hoa và Trung Hoa xuất tơ lụa và chè cho Âu châu. Trong một vài thập kỷ cuối thế kỷ thứ 19, các mặt hàng xuất khẩu được mở rộng hơn trước, các mặt hàng nhập khẩu bao gồm cả dầu khoáng, vải vóc và hàng tiêu dùng công nghiệp. Ở thế kỷ hiện tại, người ta còn nhập khẩu vào Trung Hoa các sản phẩm cơ khí và nhiều mặt hàng thuộc loại độc quyền kinh doanh. Tất cả các việc buôn bán này, kể cả nhập và xuất khẩu, đã được tiến hành do sáng kiến của các thương gia phương Tây (với sự tham gia của các nhà buôn Nhật Bản vào cuối thế kỷ trước). Các nhà buôn Trung Hoa cũng tham gia vào các ngành buôn bán, nhưng rất ít khi họ chủ động. Thực vậy, cho mãi đến gần đây họ vẫn chỉ đóng một vai trò thụ động trong việc phát triển kinh tế của đất nước.

Các nhà buôn phương Tây đến Trung Hoa để tìm kiếm lợi nhuận trong thương mại. Nhưng họ không chịu bó hẹp mình trong việc mua và bán hàng. Họ tiến hành rất nhiều hoạt động khác nhau về thương mại và tài chính, vì lúc đó Trung Hoa không có bất kỳ một cơ quan kinh tế hoặc tổ chức dịch vụ nào. Người phương Tây phải thiết lập những ngành phục vụ công cộng ở những nơi họ ở, họ cũng phải xây dựng cả cơ quan chính quyền thành phố và mở hải cảng. Họ phải cung cấp tàu thủy không phải chỉ để phục vụ cho việc thương mại bằng đường biển mà còn phải đảm bảo cho việc phân phối có hiệu quả các hàng hóa bằng đường ven biển và đường sông trên khắp lãnh thổ Trung Hoa. Ở Thượng Hải và Hồng Kông, họ xây dựng những xưởng sửa chữa và đóng tàu. Khi thời đại của hơi nước được thịnh hành, người phương Tây phải tìm kiếm các nguồn cung cấp than cho tàu thủy. Hệ thống tiền tệ và thủ tục ngân hàng của Trung Hoa lúc bấy giờ không thích hợp với nhu cầu thương mại hiện đại, cho nên các nhà buôn phương Tây buộc phải đưa vào những phương pháp tài chính và ngân hàng của họ. Vài ngân hàng do họ lập nên đã thực hiện những chức năng nhiều mặt giống như những ngân hàng trung ương ở những nước khác. Họ chịu cả trách nhiệm cung cấp một phần lớn tiền tệ. Cuối cùng, các nhà buôn còn phải lo tự trang bị cho mình những phương tiện bảo hiểm. Tất cả các cơ sở kinh tế công nghiệp và dịch vụ phải đưa vào Trung Hoa cùng một thời gian để có thể xây dựng ngay một nền thương mại quốc tế thịnh vượng.

Người phương Tây còn lao vào ngành công nghiệp chế tạo không phải vì bị hấp dẫn bởi những số lợi nhuận có thể thu được từ sự đầu tư vốn vào các ngành công

ngành này, mà chính vì họ thường không được cung cấp các loại hàng hóa theo đúng chất lượng yêu cầu nếu như họ không chuẩn bị đầy đủ về mặt kiểm tra nguyên liệu và chế biến hàng cho xuất khẩu như ở tất cả các xã hội tiền công nghiệp, người ta khó có thể đảm bảo sản phẩm đồng đều với nhau và chất lượng có chiều hướng giảm sút khi các ngành công nghiệp đã cũ kỹ lại phải mở rộng sản xuất để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng. Như vậy việc buôn bán có thể bị đình trệ nếu tình trạng làm hàng không đúng quy cách, và hàng hóa không được sản xuất với một chất lượng giống nhau. Vì thế, những nhà buôn ngoại quốc bị buộc phải chú trọng đến các điều kiện sản xuất thực tại. Họ đã tham gia không những vào những nghề quan trọng như quay tơ (mà ở đó họ lập những xưởng kéo sợi), mà còn tham gia vào cả nhiều nghề lặt vặt khác như đan mũ rơm, lưới tóc, bím tóc, lông súc vật, trứng, dầu thực vật, chè bánh và nhiều thứ hàng khác mà người Trung Hoa thường cung cấp cho họ để xuất khẩu. Qua cách này, kỹ thuật mới được đưa vào Trung Hoa và giới kinh doanh Trung Hoa cũng làm quen với những phương pháp tổ chức hiện đại. Từ phương thức kinh doanh này, những người châu Âu chuyển sang thiết lập các ngành công nghiệp chế tạo cỡ lớn vào cuối thế kỷ thứ 19 và được sự hỗ trợ thêm của người Nhật cũng vào thời kỳ này. Những ngành quan trọng nhất thời bấy giờ là công nghiệp dệt, đặc biệt là dệt các hàng vải bông mà ở đó kỹ thuật và tiền vốn của phương Tây có thể được sử dụng kết hợp với sức lao động rẻ mạt của người Trung Hoa để mang lại khá nhiều lợi nhuận. Sau đó, muốn công việc kinh doanh phát triển thuận lợi, cần phải mở rộng giao thông, cho nên người ngoại quốc rất chú trọng đến xây dựng và đưa vào hoạt động các đường xe lửa,

Những sự phát triển trên đây khó mà thực hiện được nếu như các cường quốc phương Tây không buộc chính phủ Trung Hoa phải bán cho các nhà buôn phương Tây những đặc quyền kinh doanh đứng ngoài phạm vi quyền hạn của các nhà đương cục bản xứ. Nếu không có những đặc quyền này, những nhà buôn ngoại quốc chắc chắn đã bị chính quyền trung ương và địa phương sách nhiễu về tiền bạc và công việc kinh doanh của họ khó mà thành công trước sự chống đối kiên quyết của một triều đình và giới chức quan liêu thủ cựu. Sự thực của luận điểm này được thể hiện qua việc một vài nhà chính khách hoặc nhà kinh doanh Trung Hoa đã bị thất bại trong việc mở mang những xí nghiệp hiện đại, khi họ đứng trước sự chống đối của các giới cầm quyền. Ngay cả khi những nhà kinh doanh Trung Hoa bắt đầu tham gia vào việc tổ chức các xí nghiệp công nghiệp hiện đại, như họ đã làm từ sau những năm 1890 ở mức độ ngày càng nhiều, họ thường phải lập các nhà máy ở trong các tô giới. Trong nhiều trường hợp, họ liên kết với các bạn đồng nghiệp phương Tây. Chỉ có làm như vậy, họ mới được đảm bảo an ninh về mặt thân thể và tài sản.

Ngay khi Trung Hoa đã sẵn sàng từ bỏ những lề lối cũ, nước này đã bị phân tán tư tưởng trong 20 năm nội chiến, và chỉ đến cuối những năm 1920, chính phủ Trung Hoa mới có điều kiện thực hiện sự chủ động về kinh tế của mình. Cho đến thời gian đó, người ngoại quốc vẫn là lực lượng tiến hành những đổi mới trong xã hội Trung Hoa. Qua họ và chỉ có qua họ mà thôi, người dân nước Trung Hoa mới bắt đầu học được kỹ thuật hiện đại và làm quen với thiết bị phương Tây.

Chính phủ Trung Hoa không hề có cố gắng nào nhằm tạo điều kiện cho nhân dân mình được huấn luyện để nắm kỹ thuật phương Tây, điều này hoàn toàn khác với chính phủ Nhật Bản. Nếu không có những tô giới, những đặc quyền của người ngoại quốc ở đất nước này, chắc chắn nước Trung Hoa đã không có những tiến bộ vật chất trong thế kỷ thứ 19 hoặc những năm đầu của thế kỷ hiện tại. Những người ngoại quốc đã không thể có được những điều kiện cần thiết để tiến hành công việc kinh doanh nếu họ không được ban cấp những đặc quyền, và như thế không có một sự gì mới xảy ra trên đất nước Trung Hoa thủ cựu cả. Những nhà phê bình Trung Hoa thường nói là tổ chức kinh doanh của phương Tây chỉ phát triển ở những vùng ven biển mà bỏ quên vùng đất đai rộng lớn trong nội địa.

Lời buộc tội này có phần nào đúng, nhưng cũng cần phải nhớ lại rằng, chỉ ở những vùng ven biển và những nơi người ngoại quốc được có quyền kiểm soát mới có những điều kiện cho công cuộc phát triển kinh tế trong suốt phần lớn thế kỷ trước. Vì vậy chúng ta có thể kết luận một cách hợp lý là toàn thể tiến bộ vật chất ở Trung Hoa từ năm 1842 đến năm 1930 là kết quả của sự chủ động của phương Tây và Nhật Bản và được thực hiện thông qua những đặc quyền của người ngoại quốc.

Tuy nhiên, khi đã nói đến tất cả những điều này, cũng cần phải khẳng định là sự tiến bộ vật chất ở Trung Hoa còn chậm chạp làm thất vọng những người khai phá mở đường phương Tây. Hình như sự « sai lầm lạc quan » rất phổ biến ở các hãng buôn phương Tây ở Trung Hoa và sự sai lầm này tiếp tục tồn tại rất lâu, cho nên gây những tác hại không nhỏ. Một ví dụ trước đây để chứng minh. Ngay sau khi Hiệp ước Nam Kinh được ký kết, một hãng

buôn Anh đã gửi một chuyến hàng lớn gồm những đàn dương cầm cho Trung Hoa vì họ tin rằng khi đất nước được mở rộng cửa, ít nhất cũng phải có một triệu phụ nữ Trung Hoa muốn học chơi đàn dương cầm! Trang thái lạc quan này cứ tiếp tục tồn tại mặc dù vấp phải những kinh nghiệm cay đắng. Sự lạc quan này ăn sâu vào tâm trí các nhà buôn đầu có phải là họ ngu ngốc. Phải nói Trung Hoa là một nước rộng lớn với một dân số vĩ đại và nhân dân nước này rất cần cù lao động. Các nhà buôn phương Tây có thể đã cho rằng những cơ hội buôn bán với nước này là vô tận. Song lẽ, mặc dù đã có sự phát triển, hy vọng của họ không bao giờ được toại nguyện hoàn toàn. Ngay năm 1929 (một năm tương đối tốt để tiện so sánh vì là năm trước khi Trung Hoa mất Mãn Châu), phần của Trung Hoa trong nền thương mại thế giới mới ở mức dưới 2%, chỉ bằng 2/3 phần của Nhật Bản và khoảng 1/6 phần của nước Anh. Công nhân công nghiệp Trung Hoa năm 1937 không vượt quá 1.250.000 người². Ngoài ngành công nghiệp dệt, các công nghiệp cỡ lớn chỉ có một tầm quan trọng nhỏ bé ở ngay chính nước Trung Hoa mặc dù trong những năm 1930 đã có một sự phát triển công nghiệp nhanh ở Mãn Châu dưới sự điều khiển của Nhật Bản. Nhiều ngành nghề được mở ra với những triển vọng khá tốt đẹp và đầy hứa hẹn, nhưng sau đó chết dần chết mòn. Ngay cả trong nghề dệt tơ lụa, Trung Hoa cũng bị Nhật Bản vượt vào những năm đầu của thế kỷ này.

Cần phải xem xét, nghiên cứu những nguyên nhân thất bại của Trung Hoa và tình trạng trì trệ của sự phát triển kinh tế của nước này. Người ta không thể chỉ giải thích sự thất bại và trì trệ này là do tình trạng chính trị bất bình của nước này tuy nó cũng đã góp phần khá lớn vào tình trạng trì trệ. Người ta còn có ý kiến dưới

đây: khi những nước chậm phát triển và các ngành công nghệ cổ truyền của nông dân cần phải tự thích nghi với nền kinh tế thế giới hiện đại và để trở thành những người cung cấp cho nền thương mại quốc tế, thường thường một tổ chức tập trung cỡ lớn phải được đưa vào các ngành công nghệ này từ một nguồn đứng ngoài nền kinh tế nông dân và các cơ sở buôn bán cổ truyền của nó. Ví dụ trong ngành tơ lụa và chè của Nhật Bản, chính phủ Nhật Bản đã cùng với các hãng buôn Nhật Bản và ngoại quốc nắm quyền chủ động về các mặt này. Các công ty đồn điền ngoại quốc cũng đã nắm quyền kiểm soát đối với rất nhiều ngành nghề của Đông Nam Á. Tuy nhiên, các tổ chức như vậy lại không có ở Trung Hoa, trong khi đó chính phủ lại tỏ ra thờ ơ. Thể chế và luật pháp ở nước này lại không rõ ràng để giúp cho các nhà kinh doanh bản xứ tiến hành một sự sắp xếp tổ chức thích hợp. Những người ngoại quốc không thể thực hiện toàn bộ nhiệm vụ này, vì quyền của họ chưa được mở rộng đến mức có thể áp đặt những luật lệ đối với những người cung cấp ở rải rác khắp nơi hoặc quy định lại các mối quan hệ buôn bán và xã hội cổ truyền. Tôi xin trích dẫn một đoạn viết trong một công trình nghiên cứu mới được xuất bản mà tôi cùng cộng tác³:

« Trong trường hợp không có một chính phủ bản xứ chịu chú tâm và mong muốn phát triển kinh tế, sự sắp xếp tổ chức lại chỉ có thể thực hiện được từ một sự kiểm soát chính trị rộng rãi hơn hiện tại của ngoại quốc. Nhưng như đã thấy, nhiều ngành nghề đã bị tàn tạ đứng trước sự cạnh tranh của các ngành công nghiệp ở các nước khác, vì các nước này đã biết tự thích nghi với các nhu cầu của thị trường

nước ngoài và sự nghiệp phát triển kinh tế của Trung Hoa vì thế đã bị cản trở nghiêm trọng. Tổ chức kinh doanh nước ngoài ở Trung Hoa đã có thể xây dựng trên những cái gì mà họ đặt nền tảng và cũng đã có thể sửa đổi những sự sắp xếp cổ truyền ở một mức độ nào đó, nhưng họ không được quyền thực hiện những sự thay đổi triệt để sâu sắc của cấu trúc kinh tế cổ truyền».

Sự tương phản của Trung Hoa và Nhật Bản thật hết sức nổi bật. Khi phương Tây buộc nước Nhật phải mở rộng cửa, quyền lực ở nước này được chuyển ngay vào tay những người đã nhận thức được rõ ràng là đất nước Nhật chỉ có thể thoát ra khỏi tình trạng lạc hậu bằng cách hiện đại hóa nền kinh tế. Giới cầm quyền thống trị thời ấy đã quyết tâm lãnh đạo đất nước để đạt được sự biến đổi này và để tạo điều kiện cho công cuộc công nghiệp hóa và một nền thương mại hiện đại. Chính phủ đã chủ động xây dựng những hệ thống giáo dục, luật pháp, hành chính, ngân hàng và tiền tệ mới. Các hệ thống giao thông mới được nhanh chóng thiết lập. Các nhà máy chế tạo theo kiểu phương Tây được thành lập và Nhà nước Nhật Bản thuê những nhà kỹ thuật và quản lý phương Tây giúp cho việc truyền đạt những kiến thức tiên tiến cần thiết cho người Nhật.

Nói một cách khác, Nhà nước Nhật Bản chịu trách nhiệm cấp những số tiền vốn cần thiết cho các hoạt động kinh doanh và coi đó là một khoản phải chi cho kế hoạch hiện đại hóa, trong khi những số tiền này người phương Tây đã phải tự hi ở Trung Hoa.

Kinh nghiệm trái ngược giữa Trung Hoa và Nhật Bản cũng không phải là không có liên quan đến vấn đề phát triển hiện nay ở các nước chậm phát triển. Kinh nghiệm

này đòi hỏi phải áp dụng tiến bộ kinh tế và kỹ thuật trên một mặt trận rộng rãi. Việc đưa một hình thức tổ chức ngoại lai về thương nghiệp hoặc công nghiệp vào áp dụng ở một xã hội có một nền kinh tế lạc hậu là một việc làm gay go. Nói một cách khác, thật là vô ích khi bỏ vốn vào một khu vực kinh tế còn nguyên thủy nếu như nền kinh tế đó chưa sẵn sàng tiếp nhận số tiền vốn đó.

Ở Nhật Bản, Nhà nước đã làm tốt các công việc chuẩn bị thích nghi này. Tuy thế, điều này cũng không có nghĩa là Nhật Bản đã nắm trong tay một nền kinh tế Nhà nước, vì sau khi kỹ thuật phương Tây đã nhập tịch và các vốn cần thiết cho các hoạt động kinh doanh đã được chi đầy đủ, Nhà nước rút lui ngay khỏi hầu hết các xí nghiệp công nghiệp. Từ những năm 1880 trở đi, tư nhân nắm quyền kiểm soát hầu hết các khu vực của nền kinh tế. Quyền chủ động về hoạt động kinh tế tập trung vào một nhóm nhỏ các hãng kinh doanh, nhóm Zaibatsu. Một sự tập trung kiểm soát cao rất là cần thiết đối với một xã hội còn ở tình trạng nguyên thủy về kinh tế mà lại muốn hiện đại hóa nhanh chóng, nghĩa là đối với bất kỳ một xã hội nào đang biến chuyển nhanh từ một trạng thái này sang trạng thái khác. Nói chung, Nhà nước Nhật Bản chỉ làm công việc điều chỉnh chứ không trực tiếp điều hành nền kinh tế.

Thật là sai lầm nếu cho rằng chức năng của các nhà buôn phương Tây trong công cuộc phát triển ở Nhật Bản chỉ là cung cấp những điều hiểu biết cần thiết, trong khi đó chính người Nhật mới đảm nhiệm chức năng kinh doanh. Thật vậy, các nhà kinh doanh phương Tây không đóng một vai trò quan trọng trong công cuộc phát triển ở Nhật Bản như họ đã làm đối với Trung Hoa, nhưng

tuy vậy họ rất cần thiết trong những ngày đầu của công cuộc hiện đại hóa. Thời bấy giờ, người Nhật có rất ít kinh nghiệm trong hoạt động ngoại thương, và các hãng kinh doanh Tây phương chủ yếu nắm các quan hệ thương mại với thế giới bên ngoài. Các hãng buôn, các ngân hàng và các hãng tàu thủy của phương Tây chiếm ưu thế trong vài thập kỷ đầu của thời đại và người ta đã ước tính là vào năm 1900 có khoảng 3/5 hoạt động ngoại thương của Nhật Bản tiến hành qua các hãng buôn ngoại quốc. Sự phát triển của nhiều ngành nghề chính ở thế kỷ 19 như nghề tơ lụa và chè là do sự thúc đẩy của tổ chức kinh doanh nước ngoài. Qua các hoạt động của các nhà buôn ngoại quốc, nền kinh tế Nhật Bản đã được cải biến do ảnh hưởng của nền thương mại quốc tế và những ảnh hưởng này có tính chất bắt buộc, ở một vài lĩnh vực, như chính từ một cách can thiệp của chính quyền vậy. Ngay những năm 1830, đặc biệt trong thời kỳ đồ gốm yên mới bị sụt giá, các nhà buôn phương Tây đóng vai trò chủ chốt trong việc mở rộng xuất khẩu các hàng tạp hóa của Nhật Bản.

Người ngoại quốc có một vai trò tương đối nhỏ ở Nhật Bản trong ngành công nghiệp chế tạo. Tuy vậy, những xí nghiệp của họ cũng khá quan trọng trong một vài ngành sản xuất, ví dụ trong công nghiệp chế biến cao su mà ở đó họ là những người mở đường, và trong ngành sản xuất xe ô tô. Ngay ở thế kỷ hiện tại, một số công ty ngoại quốc đã liên kết với người Nhật lập các xí nghiệp chung, nhất là ở ngành công nghiệp cơ điện, và sự có mặt của họ giúp cho nước Nhật duy trì được trình độ kỹ thuật hiện đại.

Trong khi Trung Hoa dựa chủ yếu vào nước ngoài về nguồn cung cấp vốn cho công cuộc phát triển và cho khu vực kinh tế hiện đại, hoặc dựa vào các lợi nhuận

thu được từ các xí nghiệp nằm trong các tổ giới, Nhật Bản cung cấp vốn dựa chủ yếu vào sự tiết kiệm được ở trong nước. Nhưng cũng phải nêu ở đây là có hai thời kỳ trong lịch sử kinh tế Nhật Bản, nước này vay nợ khá nhiều của nước ngoài, đó là những thời kỳ từ 1900 đến 1914 và 1923 đến 1930. Trong thời kỳ thứ nhất 1900-1914, Nhật Bản tiến hành một chương trình bành trướng vĩ đại về chính trị cũng như về kinh tế. Nhật Bản tiến hành chiến tranh với Nga, bắt đầu khai thác các tài nguyên vừa giành được trên lục địa, ở Triều Tiên và khu vực đường xe lửa Nam Mãn Châu và thiết lập một ngành công nghiệp cơ bản, đặc biệt là sắt thép. Cũng còn là một điều đáng nghi ngờ là Nhật Bản chắc đã không thể phát triển nhanh như đã đạt được thời ấy nếu không có sự cung cấp vốn của nước ngoài. Từ năm 1923 đến năm 1930, vốn nước ngoài lại đổ ập nhập vào nước Nhật. Vốn này được dùng để giúp vào các kế hoạch thiết đất nước sau khi bị trận động đất lớn và cũng để tăng nhanh nguồn thủy điện nhằm cung cấp điện năng cho công cuộc mở rộng công nghiệp vào những năm 1930. Không giống như chính phủ Trung Hoa, chính phủ Nhật Bản là một người vay tiền quốc tế có tín nhiệm và do đó đã có khả năng vay vốn ở nước ngoài khá nhanh chóng và với những điều kiện thỏa đáng. Khá nhiều vốn đầu tư của nước ngoài vào Trung Hoa là đầu tư trực tiếp, có nghĩa là tiền vốn này vẫn nằm trong sự kiểm soát của các công ty cấp vốn. Ở Nhật Bản, vốn được đầu tư chủ yếu vào các chứng khoán do chính phủ phát hành hoặc vào các công trình lợi ích công cộng dưới hình thức các giấy ghi nợ. Đầu tư trực tiếp của các công ty ngoại quốc tương đối ít. Những sự tương phản giữa các kiểu

dầu tư của nước ngoài vào hai nước này đồng thời cũng phản ánh những sự khác nhau khá sâu sắc về thái độ kinh tế của nhân dân và chính phủ hai nước này và không thể không có quan hệ đến vấn đề đầu tư quốc tế hiện nay vào các nước chậm phát triển.

Thật là dễ hiểu tại sao phát triển kinh tế lại được đẩy nhanh hơn rất nhiều ở Nhật Bản so với Trung Hoa.

Ở Nhật Bản, những người lãnh đạo bản xứ đã thấy được các điều kiện để đạt được sự tiến bộ kinh tế; còn ở Trung Hoa, người nước ngoài phải đề đạt những yêu cầu của mình trước sự lạnh nhạt, dửng dưng hoặc chống đối của các nhà cầm quyền và nhiều khi trong những điều kiện thiếu an ninh. Có thể nêu đề tham khảo một nghề mà ở đó cả hai nước cạnh tranh nhau, đó là nghề sản xuất tơ sống. Nghề tơ tằm là một nghề mà các đơn vị sản xuất ở rất phân tán vì sản xuất kén là một quá trình sản xuất nhỏ của các gia đình nông dân, nhưng nó đòi hỏi một sự kiểm soát tập trung ở một số điểm để đảm bảo chất lượng giống nhau, vì có như thế mới có thể sử dụng được vào máy dệt và khung đan sợi. Ở Nhật Bản, sự kiểm soát tập trung đã được thực hiện qua việc bắt những người nuôi trứng tằm phải đăng ký kinh doanh và việc thành lập các công ty kéo sợi tơ tằm lớn có những phân xưởng ở rải rác tất cả các huyện nuôi tằm, và như vậy có khả năng đi sát với các nhà sản xuất kén. Ở Trung Hoa không có ai áp đặt loại kiểm soát này. Chính phủ tỏ ra thờ ơ, không chú tâm đến vấn đề và các công ty ngoại quốc lại thiếu quyền lực để tiến hành những việc làm cần thiết. Các xưởng kéo sợi thường phải tập trung ở các cảng vì lý do an ninh, và như thế khó mà duy trì được quan hệ gần gũi với các nhà nuôi

tâm. Ngay cả những sự sắp xếp để kiểm tra chất lượng tơ cũng được đưa ra rất chậm và cũng do sáng kiến của nước ngoài.

Những sự kém cỏi tương tự cũng có thể thấy ở các ngành công nghiệp khác ở Trung Hoa. Do đó Trung Hoa là một nước có nền kinh tế lạc hậu và một đời sống nghèo khổ, không phải vì người nước ngoài « bóc lột » các nhà sản xuất bản xứ, mà là do năng suất lao động của người nước này quá thấp. Ở Nhật Bản, mức sống của nhân dân đã vượt lên cao hơn tất cả các dân tộc châu Á, vì người Nhật tiếp thu thành công kỹ thuật và phương pháp tổ chức ở phương Tây, và như thế đã nâng cao được năng suất của họ.

Nghiên cứu lịch sử kinh tế ở những nước này giúp chúng ta liên tưởng đến tầm quan trọng của việc lãnh đạo trong công cuộc phát triển kinh tế. Thật là vô ích khi đổ tiền vốn vào các nước kém phát triển nếu ở đó không có những nhà kinh doanh có tài, hoặc ở đó những thể chế và pháp luật lại không thích hợp với hoạt động của người kinh doanh. Ở Nhật Bản, sự lãnh đạo kinh tế này một phần nằm trong tay một chính phủ do một tập đoàn có chủ trương phát triển kinh tế thống trị và một phần nằm trong tay một nhóm nhỏ các hãng kinh doanh hết sức năng động. Các nhà buôn phương Tây đã đóng được một vai trò không phải là không có ý nghĩa trong những ngày đầu của thời đại. Ở Trung Hoa, sự lãnh đạo kinh tế lại nằm trong tay tổ chức kinh doanh tư nhân nước ngoài mà họ lại chỉ được hoạt động trong những khu vực riêng biệt do đặc quyền đối ngoại tạo nên. Nhưng những khu vực này cũng rất hạn chế và ở những vùng đất đai rộng lớn bên ngoài các khu vực này thì các điều kiện cho phép

công việc kinh doanh của người bản xứ cũng như của người ngoại quốc này nữa, phát đạt lại hoàn toàn không có. Những điều gợi ý mà tôi đã phát biểu có thể không thích hợp với tâm trạng hiện nay của Á châu vì sự bảo hức đối với kinh doanh tư nhân không còn sôi nổi và những điều kiện cho phép nó hoạt động không còn tồn tại ở lục địa này vào thời điểm hiện nay nữa, trong khi đó một mô hình về lãnh đạo kinh tế của một chính phủ do một tập đoàn thống trị cầm đầu có thể không được những nhà chính trị tự do và dân chủ hoan nghênh.

Tôi sẽ không bình luận thêm gì nữa trừ việc gợi ý là, mặc dù quá khứ không thể là một đảm bảo cho sự thành công trong tương lai, những bài học của quá khứ không phải là không có những liên hệ với các chính sách hiện tại.

Ngày nay, khi các chính khách và các nhà báo ở các nước kế thừa từ các đế quốc thuộc địa ngày trước thường nhìn lại lịch sử các nhà kinh doanh hải ngoại ở châu Âu, họ dễ liên tưởng đến những món lợi nhuận mà những nhà buôn phương Tây thu được hơn là nghĩ đến những sự đóng góp của những người này vào sự nghiệp phát triển kinh tế và phúc lợi cho các nước này. Hiện nay mọi chính sách (hoặc mọi sự tuyên truyền) đều tập trung vào việc cải tiến xã hội và việc nâng cao thu nhập của nhân dân các nước nghèo khổ. Mục tiêu này hoàn toàn xa lạ với những người trước đây đã mang lại sự phát triển kinh tế cho các nước châu Á hoặc Đông Nam Á. Động cơ chủ yếu của họ thời bấy giờ hoàn toàn khác.

Những nhà lãnh đạo Nhật Bản thì bị say mê lôi cuốn bởi những động cơ về sức mạnh quốc gia, những người phương Tây lại chú trọng đến những động cơ thương

mại binh thường khi họ đi khắp các vùng này. Những cải tiến xã hội như vậy là một sản phẩm phụ của công cuộc phát triển kinh tế. Ngày nay, đối với những ai mong muốn thu hẹp khoảng cách giữa thu nhập ở các nước phát triển và các nước chậm phát triển, cách nói của họ bèn nh như gây một sự lộn lộn giữa phương tiện và mục đích và không thể chấp nhận được. Người ta đòi hỏi phát triển kinh tế phải đi đôi với mục đích cải thiện đời sống, tăng cường phúc lợi, đó là một đề nghị dễ giành được sự ủng hộ rộng rãi. Song lẽ, sẽ là một điều bất hạnh nếu trong việc theo đuổi mục tiêu đúng đắn này, chính phủ và những cố vấn của họ lại quên đi những phương tiện cần thiết để thực hiện những mục đích đó. Nếu như kinh doanh và đầu tư của tư nhân hãy còn là những công cụ cần thiết cho sự phát triển kinh tế ở các nước chậm phát triển, thì chính phủ các nước đó có một chức năng trọng đại là tạo những điều kiện cho hoạt động kinh doanh của tư nhân được thắng lợi, mặc dù những điều kiện này có thể không dung hòa với tâm trạng hiện nay. Nếu không, những kế hoạch đầy tham vọng nhất về phát triển kinh tế sẽ có thể cùng chung số phận với những ý định của Chang Chih Tung muốn xây dựng một trung tâm công nghiệp nặng ở Hán Khâu vào cuối thế kỷ 19⁴ và nhân dân châu Á có thể biết được là tính hào phóng, rộng rãi của Mỹ cũng chẳng giải quyết được những vấn đề kinh tế của nước họ. Cuối cùng chúng ta có những bát cơm đầy không phải là do lòng nhân từ và sự hào hiệp của những người cung cấp những bát cơm đó, mà là do họ nhìn vào chính lợi ích của họ (trích dẫn một đoạn nổi tiếng của Adam Smith) và chúng ta nên nói với họ không phải về những nhu cầu của chính chúng ta, mà tốt hơn là về những mối lợi của chính họ.

GHI CHÚ VÀ THAM KHẢO (TẬP I)

CHƯƠNG 1

1. Theo *Tạp chí kinh tế Viện quốc gia* (tháng 7-1961), tổng sản phẩm của Nhật Bản tăng hằng năm 4,4% từ 1880 đến 1913 và 3,8% từ 1913 đến 1959; cùng thời này Mỹ tăng hằng năm 3,1%, Pháp và Anh 1,3% và Đức 2,4%. Từ 1950 đến 1967, tổng sản phẩm quốc dân của Nhật Bản tăng hằng năm 9,5%, trong khi đó Đức chỉ tăng có 6,2%, Ý 5,6%, Pháp 5%, Mỹ 3,9% và Anh 2,8%. Xem bài «Giải thích về sự tăng trưởng có tính bùng nổ của Nhật Bản» của A. Maddison đăng trong *Tạp chí kinh tế*, tập 21, N° 2 (tháng 5-1970) (Tokyo, Trường đại học Hitotsubashi), tr.116.

2. G.B. Sansom, *Thế giới phương Tây và Nhật Bản* (The Cresset Press, 1950), tr.449.

3. G.E. Hubbard, *Công nghiệp hóa ở phương Đông và ảnh hưởng của nó tới phương Tây*, xuất bản lần thứ hai (Bộ phân báo chí Trường đại học Oxford, 1938), tr.160. Năm 1938, sản phẩm tính theo đầu người ở Nhật Bản được ước tính là chỉ bằng 24% so với Anh (theo «*Tạp chí kinh tế Viện quốc gia*», tháng 7-1961).

3. Xem Freda Utley, *Nhật Bản chân đất sét* (Faber and Faber, 1936), và có thể thấy ở nhiều tác phẩm khác của tác giả.

5. G.C.Allen và A.G. Donnithorne, *Kinh doanh của Tây phương trong sự nghiệp phát triển kinh tế ở Viễn Đông: Trung Hoa và Nhật Bản, và Kinh doanh của Tây phương ở Ấn Độ và Mã Lai* (Allen và Unwin, 1954, 1957).

6. Nhóm tư vấn Boston, *Nhật Bản năm 1980* (Thời báo tài chính, 1974) tr.22, và W.W.Lockwood (ed.), *Nhà nước và Tổ chức kinh doanh* (Bộ phận báo chí Trường đại học Princeton, 1965) tr. 503.

7. Công ty Mitsui, *Lịch sử 100 năm của công ty hữu hạn Mitsui 1876 — 1976* (Tokyo, 1977), tr.11, về lời phát biểu « Nhận làm con nuôi và lựa chọn kỹ càng con rể để đảm bảo có những người có tài năng nắm những cương vị chủ chốt trong cơ cấu kinh doanh của Mitsui ».

8. Công ty Mitsui, sách đã dẫn, tr.184—185.

9. Đề nắm được nội dung của Ringi—sei, xem D.F. Henderson, *Kinh doanh của người nước ngoài ở Nhật Bản* (Bộ phận báo chí Trường đại học Bắc Carolina, 1973), tr.114—116.

10. J. Hirschmeier và T. Yui, *Phát triển của giới kinh doanh Nhật 1600—1973* (Allen và Unwin, 1975), tr.190.

11. Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (O.E.C.D.) *Phân phối tiền thu nhập ở các nước thuộc Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế* (OECD Economic Outlook Occasional Studies, 1976) và A. Boltho, *Tổng quát tình hình kinh tế ở Nhật Bản 1953—1973* (Bộ phận báo chí Trường đại học Oxford, 1975), Chương 8.

12. « Nhật Bản còn lạc hậu quá nhiều đối với những nước mà nó muốn so sánh tính theo số phòng ở cho từng người, khối lượng nước cung cấp và công trình thoát nước, tỷ lệ đường sá được lát hoặc về diện tích của các công viên ở thành phố... Tỷ lệ chi về an toàn

xã hội trong tổng thu nhập quốc dân là 6,2% năm 1966 và đã không thể tăng được hơn kể từ năm này. So với Mỹ, tỷ lệ này là 7,6%, với Anh là 13,8%, với Tây Đức là 19,9%, với Pháp là 19,2% và với Italia là 15% ». K. Ohkawa và H. Rosovsky, *Tăng trưởng kinh tế ở Nhật Bản* (Bộ phận báo chí Trường đại học Stanford, 1973), tr. 242-243. Xem «*Thời báo Nhật Bản*» (Japan Times Weekly) tháng 10 năm 1977, trong đó có những lời bàn luận về *Sách trắng của chính phủ Nhật Bản về phúc lợi xã hội* (1977).

13. G.C. Allen, *Nhật Bản đã cạnh tranh như thế nào* (Viện các vấn đề kinh tế, Bảng tường trình Hobart 81-1978) để tìm xem sự phân tích về nguyên nhân của những thăng dư xuất khẩu của Nhật Bản.

CHƯƠNG 2

1. Chương này là kết quả của việc đúc kết hai bài báo. Bài thứ nhất đăng ở *Tạp chí kinh tế* tháng 3-1925 dưới đầu đề «*Tiền tệ và chính sách hối đoái của Nhật Bản*» và bài thứ hai đăng trong *Lịch sử kinh tế* (phụ trợ của *Tạp chí kinh tế*) tháng 1-1933 dưới đầu đề «*Thập kỷ cuối cùng ở Nhật Bản*». Bài này đã được đọc trước Ban F của Hội những người Anh nghiên cứu về Nhật Bản tại New York ngày 5 tháng 9 năm 1923.

2. Y. Yagi, bài «*Quan hệ giữa Nhật Bản và Triều Tiên nhìn theo góc độ cung cấp gạo*» đăng ở *Tạp chí kinh tế Kyoto* (tháng 12-1931).

3. S. Uyehara, *Công thương nghiệp ở Nhật Bản* (P. S. King, 1626), tr. 284-286.

4. H. G. Moulton, *Nhật Bản: một sự đánh giá về tài chính và kinh tế* (Washington: Brookings Institution, 1931), tr. 588.

5. Lời tuyên bố này và những lời tuyên bố sau đó áp dụng vào đầu thập kỷ 30; ngân hàng này không còn tồn tại sau Đại chiến thế giới II.

6. J. Inouye, *Các vấn đề về hối đoái của Nhật Bản* (Macmillan, 1931), tr. 185—186.

7. Cùng cuốn sách nói trên, tr. 1—2.

8. Các số liệu thống kê lấy từ *Biên niên kinh tế và tài chính của Nhật Bản* và *Biên niên thống kê của Đế quốc Nhật*.

9. Cuộc khủng hoảng tài chính của Mỹ năm 1907 đã dẫn đến tình trạng giảm sút về giá trị khối lượng to sống xuất khẩu của Nhật Bản (xem S. Uyehara, sách đã dẫn, tr. 102).

10. M. Matsukata, *Báo cáo về quản lý tài chính sau Bel-lum ở Nhật Bản* (Tokyo: Chính phủ Nhật Bản), tr. 215

11. Cùng tài liệu trên, tr. 224—225.

12. Dự trữ ngoại tệ này một phần thuộc chính phủ và một phần thuộc Ngân hàng Nhật Bản.

13. Hệ thống ngân hàng và tiền tệ của Nhật Bản thời bấy giờ được trình bày khá chi tiết trong các *Báo cáo của Ủy ban tiền tệ quốc gia Mỹ* (1910), tập XVIII.

14. G. Odate, *Quan hệ tài chính của Nhật Bản với Mỹ* (Bộ phận báo chí Trường đại học Columbia), tr. 29.

15. J. Inouye, sách đã dẫn, tr. 156.

16. Cùng cuốn sách trên, Chương 2 và Chương 3.

17. H. G. Moulton, sách đã dẫn, tr. 274.

18. Cùng cuốn sách trên, tr. 318.

19. A. Andréades, *Tài chính của Đế quốc Nhật Bản và quá trình diễn biến của nó* (Paris; Felix Alcan, 1932), tr. 90.

20. H. G. Moulton, sách đã dẫn, tr. 306ff, 495.

21. T. Jones, *Cuộc khủng hoảng ngân hàng gần đây và điều kiện công nghiệp ở Nhật Bản*, đăng trong *Tạp chí kinh tế* (tháng 4—1928) và J. Inouye, sách đã dẫn, tr. 123ff.

22. J. E. Orchard, *Vị trí kinh tế của Nhật Bản* (New York: Mc Grow—Hill, 1930) các chương từ 16 đến 18.

23. Các khối lượng hàng xuất khẩu nói ở đây là từ chính Nhật Bản gửi đi các nước ở bên ngoài Đế quốc Nhật. Cần phải lưu ý là các hàng xuất khẩu từ chính nước Nhật sang các vùng nằm trong Đế quốc Nhật tăng một cách đáng kể, từ 12,5% tổng khối lượng hàng xuất khẩu năm 1920 lên 20% năm 1928. Các nhà xuất khẩu Nhật được hưởng những điều kiện ưu đãi về các hàng xuất khẩu này. Thương mại giữa Nhật Bản và các thuộc địa hoàn toàn tự do. Biểu thuế quan ở các thuộc địa đối với hàng nước ngoài cũng giống như ở mẫu quốc.

24. H. G. Moulton, sách đã dẫn, tr. 517ff.

25. W. R. Crocker, *Vấn đề dân số ở Nhật Bản* (Allen và Unwin, 1931), tr. 111n.

26.

Năm	Chỉ số giá bán buôn của Ngân hàng Nhật Bản (1913 = 100)	Chỉ số giá trị (1913 = 100)
1923	199	236
1924	207	203
1925	202	214
1926	179	175
1927	170	148
1928	171	142
1929	166	141

27. B. Ellinger, «Cạnh tranh của Nhật Bản trong ngành bông» đăng trong *Tạp chí của Cục thống kê hoàng gia*, phần 2 (1930); A. S. Pearse, *Ngành công nghiệp vải sợi của Nhật Bản và Trung Hoa* (Manchester: Taylor, Garnett và Evans, 1929).

28. K. Iwasaki, bài «Quan điểm kinh tế của Nhật Bản» trong cuốn *Một hình ảnh về những điều kiện kinh tế thế giới vào đầu những năm 1932* (Mỹ: Ban tổ chức Hội nghị công nghiệp toàn quốc, 1932).

29. Vào đầu tháng 6 năm 1932, khi chính phủ bị thất bại trong ý định bán tổng lượng những khối lượng tơ tồn kho, giá tơ tụt xuống còn có 400 yên một kiện.

30. Giảm khoảng 8% tính theo khối lượng.

31. Nhóm Satsuma và nhóm Choshu có ảnh hưởng lớn đối với việc hoạch định chính sách quốc gia trong những năm đầu của thời kỳ hiện đại hóa. Satsuma có ảnh hưởng lớn trong hải quân và Choshu trong lục quân.

32. Người ta biết là các ngân hàng Nhật Bản có khoảng 100 triệu yên ký gửi ở Luân Đôn tháng 9 năm 1931 («Thời báo Tài chính», phụ trương về Nhật Bản, ngày 29 tháng 2 năm 1932), tr. 15.

33. A. Andréades, sách đã dẫn, tr. 106.

34. T. Uyeda, *Tiểu công nghệ ở Nhật Bản* (Bộ phận báo chí Trường đại học Oxford, 1938), tr. 287ff.

CHƯƠNG 3

1. Đầu tiên đăng tải ở *Tạp chí kinh tế* (tháng 3-1937) dưới đầu đề «Tập trung kiểm soát kinh tế ở Nhật Bản».

2. Tương tự với Hanbatsu (nhóm bộ tộc hoặc phe) và Gumbatsu (nhóm quân sự).

3. Ōkura chủ yếu chỉ quan tâm về buôn bán, khai mỏ dẹt và vận chuyển ô tô; Asano về xi măng, khai mỏ thép và cơ khí nặng, hóa chất, khai mỏ và hải sản; Ogawa — Tanaka về hóa chất; Kawasaki về ngân hàng, đóng tàu và cơ khí; Furukawa về khai thác đồng và chế tạo máy móc, dụng cụ điện; Mori về hóa chất và điện năng.

4. Mitsui Gomei Kaisha, «*Gia đình Mitsui*» (Tôkyô, 1933) tr. 6.

5. R. Iwai, *Câu chuyện về Mitsui và Mitsubishi* (Tokyo, 1935), Phần 1, Chương 2.

6. Cùng cuốn sách trên, Phần 2, Chương 1, và Mitsubishi Goshi Kaisha, *Đề cương về các xi nghiệp kinh doanh Mitsubishi* (Tokyo, 1936), tr. 1—6.

7. Sumitomo Goshi Kaisha, *Sumitomo* (Osaka, 1936). Ngành vận tải đường biển lớn thứ nhì ở Nhật Bản (Osaka Shosen Kaisha) dưới quyền kiểm soát của Sumitomo.

8. Ví dụ, nhiều tài sản của hãng Suzuki do hãng Mitsui mua lại khi hãng Suzuki bị thất bại trong cuộc khủng hoảng tài chính năm 1927.

Điều này áp dụng riêng cho Mitsui, Mitsubishi và Sumitomo. Các cơ sở lợi ích của Yasuda nằm chính ở ngành ngân hàng, nhưng Yasuda vẫn có khả năng kiểm soát nhiều xi nghiệp công nghiệp thông qua các cơ sở tài chính của nó.

10. Asano lúc đó hình như bị Mitsui chế ngự. Vào đầu năm 1937, Công ty vận tải đường biển *Toyo Kisen Kaisha* của Asano cộng tác với công ty thương mại

Mitsui (Mitsui Bussan) trong việc tổ chức một công ty vận tải đường biển mới lấy tên là *Công ty thương mại phương Đông* (Toyo Kaiun Kaisha) và công ty mới này được sắp xếp đề cuối cùng hợp nhất với hãng Mitsui (Nhà kinh tế học phương Đông, Tokyo, tháng 1-1987), tr. 63.

11. R. Iwai, sách đã dẫn, Phần 1, Chương 4, tr.358.

12. M. Suzuki, *Tham luận về các nhóm Zaibatsu ở Nhật Bản* (Tokyo, 1935), Chương 1 và ở nhiều đoạn khác.

13. « Nghiên cứu về sự phồn thịnh của công nghiệp đóng tàu » trong tập *Tri thức kinh tế* (Tokyo, tập II, đợt 16, ngày 1 tháng 8 năm 1936) và *Thông báo hàng tháng của hãng Mitsubishi* (tháng 4 năm 1937), tr.22-23.

14. Thời bấy giờ, một Zaibatsu cũng đã đủ khả năng tự đóng tàu ở chính các xưởng đóng tàu của hãng mình, tự đưa tàu vào các hoạt động chuyên chở buôn bán, dùng than từ các mỏ than và dầu từ các kho chứa dầu của hãng để chạy tàu, tự bảo hiểm cho tàu và hàng hóa chuyên chở, chứa hàng hóa trong các kho bãi và thanh toán các lệnh trả tiền ở ngân hàng của chính hãng mình kiểm soát. Hơn nữa, một số lớn các hàng chuyên chở là những hàng của công ty thương mại của hãng và được chế tạo ở lại các nhà máy của hãng.

15. Công ty thương mại của Mitsubishi.

16. Mitsui đã từ lâu giúp đỡ về mặt tài chính cho Trường đại học thương mại Tokyo (Shodai) và đã tuyển những sinh viên tốt nghiệp trường này làm nhân viên hành chính quản trị. Trường đại học này trở thành Trường đại học Hitotsubashi sau cuộc Đại chiến thế giới II.

17. M. Suzuki, sách đã dẫn, Chương 6.

18. R. Iwai, sách đã dẫn, tr.358; M. Suzuki, sách đã dẫn, tr. 41ff và Mitsui Gomei Kaisha, *Gia đình Mitsui*, và ở nhiều chỗ khác nữa.

19. M. Suzuki, sách đã dẫn, tr. 41 — 48.

20. Cùng cuốn sách nói trên, tr.57 và xem cuốn sách nhỏ do công ty Oji phát hành tháng 1-1935.

21. M. Suzuki, sách đã dẫn, tr. 394 — 400.

22. H. Wada « Các nhà đại tư bản đã tự che giấu như thế nào » đăng trong tờ «Nippon Hyoron» (tháng 6-1936).

23. Mitsui Gomei Kaisha, *Gia đình Mitsui*, tr. 21.

24. Cùng cuốn sách trên, tr.24.

25. M. Suzuki, sách đã dẫn, Chương 1.

26. Cùng cuốn sách trên, Chương 6.

27. Nippon Sanyo Kaisha (Nissan) trở thành một nhân vật nổi tiếng trong kinh doanh khi ông tiếp quản công ty khai mỏ Kuhara năm 1927.

28. M. Suzuki, sách đã dẫn, tr. 109ff, 129 — 137.

29. Có một số công trình nghiên cứu về việc giải thể Zaibatsu và câu chuyện của nó về sau đó, nhất là E.M. Hadley, *Việc chống các torot ở Nhật Bản* (Bộ phận báo chí Trường đại học Princeton, 1970), nên xem thêm cuốn *Phát triển kinh tế ở Nhật Bản*, của tác giả cuốn sách này (Bộ phận báo chí Trường đại học Oxford, 1965), Chương 10.

CHƯƠNG 4

1. Bản tường trình này được trình bày trước Hội thống kê Manchester ngày 10 tháng 3 năm 1937 dưới

nhân đề: « Những đổi thay gần đây trong việc tổ chức ngành công nghiệp vải, sợi Nhật Bản.

2. Những con số trong bản tường trình này lấy từ những báo cáo bán niên của Hội các chủ nhà máy sợi Nhật Bản.

3. Biên niên thống kê của Bộ Công Thương (Tokyo) trong nhiều năm.

4. Xem bảng 8.

5. T. Uyeda và Minoguchi, « Ngành công nghiệp vải, sợi » (Viện quan hệ Thái Bình Dương, Tập nghiên cứu quốc tế, 1936), tr.19.

6. Cùng cuốn sách trên, tr.19, 67 — 70.

7. Phòng nghiên cứu kinh tế hãng Mitsubishi, *Công thương nghiệp Nhật Bản* (Macmillan, 1936), tr.242.

8. Những số ước lượng này dựa trên những số liệu của Bộ Công Thương (Tokyo) và Hội các chủ nhà máy sợi Nhật Bản.

9. T. Uyeda và T. Minoguchi, sách đã dẫn, tr.19.

10. Trích từ các thư báo do Phòng nghiên cứu kinh tế của hãng Mitsubishi cung cấp.

11. Theo các nhà lãnh đạo ngành công nghiệp vải, sợi suốt hơn 30 năm, 58 thương gia vải, sợi buộc phải thôi kinh doanh do bị phá sản. Tình trạng thất bại trong kinh doanh đặc biệt nhiều trong khoảng thời gian 1924 — 1928.

12. Một nhà chức trách có thẩm quyền đã thông báo cho tác giả là 4/5 số tiền tiết kiệm là do nguyên nhân này.

13. Lấy từ các báo cáo hàng tháng của Hội các chủ nhà máy sợi Nhật Bản.

14. Các Hộ các chủ nhà máy chế tạo.

CHƯƠNG 5

1. Lần đầu tiên đăng trong tạp chí *Các vấn đề quốc tế*, tập XXX, số 3 (tháng 7-1954).

2. Tổng số công nhân nhà máy được ước lượng là 1.076.000 người ghi trong bài báo « Sản xuất công nghiệp và vấn đề công ăn việc làm ở Trung Hoa trước chiến tranh » của Ou Pao San và Wang Foh — Shen đăng trong *Tạp chí kinh tế* (tháng 9-1946) tr. 426 — 434; một nhà máy được định nghĩa như là một nơi sản xuất sử dụng từ trên 30 người.

3. G.C. Allen và A.G. Donnithorne, *Kinh doanh của Tây phương trong sự nghiệp phát triển kinh tế ở Viễn Đông: Trung Hoa và Nhật Bản* (Allen và Unwin, 1954). tr. 243.

4. Cùng cuốn sách trên, tr. 165 — 166. Cũng cùng chung một số phận là Li Hung Chang một viên chức khác được giáng ngộ có ý định hiện đại hóa nền kinh tế của Trung Hoa cũng vào thời kỳ này. Xem Hou Chi-ming, *Đầu tư của nước ngoài và phát triển kinh tế ở Trung Hoa, 1840 — 1937* (Bộ phận báo chí Trường đại học Havard 1965, tr. 156, và A. Feuerwerker, *Thời kỳ đầu công nghiệp hóa ở Trung Hoa* (Bộ phận báo chí Trường đại học Harvard, 1958) và còn ở nhiều tác phẩm khác nữa.

MỤC LỤC

TẬP I

• <i>Lời dẫn</i>	5
1. Lời giới thiệu	7
2. Chính sách tài chính và phát triển kinh tế, 1897-1937	35
3. Tập trung kiểm soát kinh tế	75
4. Ngành công nghiệp dệt trong những năm 30 : tổ chức và hiệu quả	102
5. Kinh doanh của phương Tây ở Viễn Đông	129
— Ghi chú và tham khảo (tập I)	148

TẬP II

6. Nhà nước với công cuộc phát triển kinh tế	
7. Nguyên nhân tiến bộ kinh tế của Nhật Bản	
8. Những vấn đề của công cuộc phát triển kinh tế	
9. Các thể chế xã hội và mục đích kinh tế	
10. Giáo dục, khoa học và phát triển kinh tế	
11. Viễn cảnh kinh tế sau chiến tranh của Nhật Bản : quan điểm của người Anh	
— Ghi chú và tham khảo (tập II)	

Giấy phép xuất bản số 154/s/GDNT/XB do Cục xuất bản cấp
ngày 25-6-1987. In tại Nhà In trường Đại học Tổng hợp Hà Nội
In xong ngày 20-3-1988. - Nộp lưu chiều: tháng 3 năm 1988.