

**Sở hữu, Tổ chức, và Bất Cân đối Thu nhập: Chuyển dịch sang cơ chế thị trường ở khu vực nông thôn Việt Nam**

*Trong các nền kinh tế chuyển đổi, quy mô của các doanh nghiệp kinh tế và việc phân bổ các quyền tài sản giúp hình thành cơ cấu xã hội và tác động đến phân phối thu nhập. Trong các nền kinh tế nông nghiệp, nơi các doanh nghiệp gia đình sử dụng nhiều sức lao động đóng vai trò chủ đạo, những lợi thế về thu nhập của người làm chính trị giảm tương đối so với lợi thế về thu nhập của các doanh nghiệp tư nhân. Ngược lại, những doanh nghiệp lớn hơn trao cho các cán bộ cơ hội thu nhập cao hơn, đặc biệt khi chính phủ nắm quyền sở hữu (trong doanh nghiệp- người dịch) trong giai đoạn đầu của cải cách. Bài báo này phản ánh những phát hiện từ nghiên cứu trước đó về nông thôn Trung Quốc và đối chiếu với số liệu từ Việt Nam. Chúng tôi nhận thấy trong suốt 2 thập niên đầu tiên cải cách nông thôn ở Việt Nam và Trung Quốc, qui mô và quyền sở hữu của các doanh nghiệp khác biệt một cách đáng kể. Ở Việt Nam, những doanh nghiệp gia đình nhỏ đóng vai trò chủ yếu, trong khi ở Trung Quốc là những doanh nghiệp lớn mà mới đầu được thành lập bởi các chính quyền nông thôn. Kết quả là, trong khi lợi thế về thu nhập của cán bộ theo kịp với thu nhập của các doanh nghiệp tư nhân ở Trung Quốc, lợi thế này tại Việt Nam bị giảm nhanh chóng.*

Nghiên cứu về bất bình đẳng trong các nền kinh tế chuyển đổi đã phủ nhận nghiên cứu ban đầu về những tác động rõ rệt của chuyển dịch sang cơ chế thị trường. Nghiên cứu ban đầu đã chỉ ra quá trình chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch sang kinh tế thị trường mang lại lợi ích cho doanh nhân và người sản xuất trong khi gây bất lợi cho những người làm chính trị - mặt khác, quá trình này thúc đẩy nguồn vốn nhân lực nhưng lại gây bất lợi cho nguồn vốn chính trị (Nee 1989,1991). Sau đó, những cuộc tranh luận đã nổ ra, chủ yếu liên quan tới việc những phân tích thống kê khảo sát đã không phản ánh đúng xu hướng suy giảm lợi thế của những người làm chính trị. (Bian và Logan 1996; Hauster và Xie 2005; Liu 2003; Nee 1996; Nee và Cao 1999; Parish và Michelson 1996; Szelenyi và Kostello 1996; Walder 1996; Wu và Xie 2003; Xie và Hannum 1996). Do nghiên cứu đã đưa ra kết luận một cách tương đối rõ ràng nên những công bố ban đầu về quá trình chuyển đổi sang kinh tế thị trường đã không được đánh giá đầy đủ. Điều này làm cho

việc kiểm định tính chính xác của những nhận định về chuyển dịch sang cơ chế thị trường và tác động của nó trở nên khó khăn.

Lý do cơ bản dẫn tới việc mất định hướng về vấn đề này là việc những nhân tố cấu thành nên chuyển dịch sang kinh tế thị trường chưa được hiểu một cách rõ ràng. Các nhà nghiên cứu đã nỗ lực làm rõ vấn đề này bằng cách giả định rằng mối quan hệ giữa sự phát triển của cơ chế thị trường và những thay đổi về sở hữu diễn ra tại các khu vực khác nhau và các ngành nghề khác nhau là khác nhau. Hơn nữa, các nền kinh tế chuyển đổi có những khác biệt về cách thức ảnh hưởng tới phân phối thu nhập, và phân phối thu nhập không phải do thị trường hóa tạo nên. Kết quả là, nhiều nhà nghiên cứu đã kết luận ảnh hưởng của thị trường lên những biến số về hoàn cảnh chính trị và kinh tế là không đáng kể. Theo quan điểm này, những khía cạnh thay đổi là độc lập với quy mô của thị trường, và nhận thức này sẽ dẫn tới một lý thuyết có thể thử nghiệm đồng thời chính xác hơn (Gerber 2002, Gerber và Hout 1998; Walder 1996, 2002; Zhou 2000).

Chuyển dịch sang cơ chế thị trường có ý nghĩa cụ thể là gì đối với các quốc gia theo chủ nghĩa xã hội trong thế kỉ 20? Nó nghĩa là xóa bỏ kế hoạch đầu vào - đầu ra dựa trên doanh thu hàng năm và định mức cung cấp do ban kế hoạch quy định - một sự chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch sang kinh tế thị trường. Trong chế độ kế hoạch nhà nước, tiêu thụ sản phẩm và cung cấp đầu vào được quy định cụ thể tại một mức giá cố định do nhà nước đưa ra. Lợi nhuận không tồn tại với vai trò là công cụ đo hiệu quả hay động lực kinh doanh, và hầu như toàn bộ lợi nhuận đều nằm trong tay nhà nước. Chi phí lao động là cố định và toàn dụng nhân công là mục tiêu: không cắt giảm nhân công vì mục tiêu cắt giảm chi phí. Vốn không tích trữ tại cấp doanh nghiệp mà được nắm giữ bởi cơ quan thực thi của chính phủ. Những cơ quan lập pháp này tiếp tục phân bổ vốn dưới dạng trợ cấp đầu tư cho các doanh nghiệp và khu vực kinh tế mục tiêu (Ellman 1989; Kormai 1992).

Chuyển dịch sang cơ chế thị trường không gắn liền với các cơ chế thị trường nhằm hỗ trợ cho những cơ chế này: nó nghĩa là chuyển đổi sang một hệ thống trong đó những cơ chế thị trường trở nên phổ biến, nếu những cơ chế này không hoàn toàn phá vỡ vai trò của kế hoạch nhà nước. Chính phủ không quy định việc mua sản phẩm của người tiêu dùng nữa, và cũng không quy định về các nguồn cung sản phẩm nữa. Giá cả sản phẩm và cung sản phẩm sẽ dao động và phản ánh sự khan hiếm. Lợi nhuận đóng vai trò chủ đạo nếu không muốn nói là công cụ duy nhất để đo hiệu quả hoạt động, tích lũy vốn tại công ty; sức lao động có thể được mua bán và không còn đảm bảo việc làm nữa. Chính phủ giảm hoặc xóa bỏ trợ cấp cho những doanh nghiệp làm ăn không có lãi, những doanh nghiệp kém cạnh tranh sẽ gặp khó khăn, thậm chí là phá sản. Do đó, chuyển đổi

sang kinh tế thị trường là một quá trình tái cơ cấu công nghiệp diễn ra mạnh mẽ và sự nổi lên của các hình thức cạnh tranh mà trước đây chưa hề tồn tại, đặc biệt khi kinh tế trong nước phải đứng trước áp lực cạnh tranh toàn cầu. Sự chuyển đổi sang kinh tế thị trường có thể rất nhanh hoặc từ từ, nhưng diễn biến thì đã được xác định rất rõ ràng<sup>1</sup>.

Liệu sở hữu là một trong những khía cạnh độc lập của quá trình chuyển dịch sang cơ chế thị trường hay một phần không thể thiếu của bất kỳ quá trình chuyển dịch nào? Phần trước mô tả thay đổi rõ rệt trong tổ chức kinh tế, nhưng không đề cập tới quyền sở hữu. Xét về mặt khái niệm, các nhà nghiên cứu từ lâu đã nhận ra rằng, trong tổ chức kinh tế, phân bổ thị trường và quyền sở hữu là tách biệt và có xu hướng độc lập. Trong thế kỷ 20, các nhà phê bình chủ nghĩa tư bản đã tranh cãi nhiều về tính khả thi của chủ nghĩa xã hội phát triển theo hướng kinh tế thị trường. Thực ra, các nhà kinh tế học Xô Viết trong những năm 1920 đã cân nhắc kỹ lưỡng về khả năng tương thích giữa phân bổ thị trường với sở hữu nhà nước về tài sản trước khi đưa ra hệ thống dẫn định hình về một nhà nước xã hội chủ nghĩa (Erlich 1960; Lewin 1974). Về mặt chính trị, cuộc tranh cãi này tập trung vào việc liệu cải cách kinh tế có thể thực hiện hiệu quả nếu không gắn liền với tư nhân hóa các doanh nghiệp được không. Kornai (1990) là một trong những người cho rằng cải cách kinh tế dưới chế độ Xã hội chủ nghĩa Nhà nước có tính thực tế và cũng bắt cả thi trong thời kỳ hậu cộng sản nếu sở hữu Nhà nước được duy trì<sup>2</sup>. Nếu phân bổ thị trường và quyền sở hữu, xét về mặt khái niệm, không phải tác động lẫn nhau khi một nhân tố thay đổi, sẽ không có nhiều vấn đề chính trị cần phải tranh cãi.

Quan trọng nhất, dưới góc độ tiên nghiệm, những nền kinh tế chuyển đổi trên thế giới đã cho thấy những thay đổi to lớn trong các hình thức sở hữu. Những vấn đề: mức độ duy trì quyền sở hữu Nhà nước, quá trình tư nhân hóa xảy ra sớm hay nhanh chóng thế nào, tư nhân hóa diễn ra quy luật nào, và ai có được quyền sở hữu, đều biến đổi nhiều khi các nền kinh tế chuyển đổi (Walder 2003). Trong khi một vài nền kinh tế chuyển đổi nhanh chóng tư nhân hóa tài sản của nhà nước ở giai đoạn đầu của cải cách; những nền kinh tế khác duy trì sở hữu nhà nước trong hàng chục năm sau khi họ phá bỏ nền kinh tế chỉ huy. Do đó, việc người ta có đồng ý rằng liệu tư nhân hóa là thành phần không thể tách rời của chuyển đổi kinh tế hay nó là nhân tố cần thiết để nâng cao hiệu quả kinh tế hay không, không còn là vấn đề cần quan tâm. Khi phân tích, chúng ta có thể quan sát được

---

<sup>1</sup> Có những khác biệt đối với nông nghiệp, chúng ta sẽ nghiên cứu ở phần sau

<sup>2</sup> Walder (1995) nhấn mạnh những quan điểm của Kornai sẽ kém chính xác hơn trong một nền kinh tế lớn với các cơ quan hành pháp nhỏ, mỗi cơ quan vận hành một lượng nhỏ các doanh nghiệp nhỏ trong môi trường cạnh tranh. Những công ty này có ít hạn chế tài chính hơn so với các công ty lớn tại các thành phố lớn, nơi có nhiều cơ quan hành pháp hơn. Trên thực tế, đây là một trong những lý do lý giải cho hiệu quả ấn tượng của ngành nông nghiệp công cộng tại Trung Quốc vào những năm đầu cải cách ở Trung Quốc.

quyền sở hữu thay đổi một cách độc lập so với sự phát triển của cơ chế thị trường. Do đó, quyền sở hữu phải được xác định trong một lý thuyết nào đó nhằm phản ánh những ý nghĩa thực tiễn của nó.

Thay đổi đối với tốc độ và quy trình tư nhân hóa chủ yếu phụ thuộc vào chính sách của chính phủ, và điều này dẫn tới việc một số người quan sát coi những thay đổi kinh tế như là một hoàn cảnh cần thiết giúp thay đổi kết quả ở nhiều mức độ khác nhau. Hai nền kinh tế chuyển đổi tri hoãn việc tư nhân hóa tài sản cốt lõi của nhà nước trong thời kì dài nhất – Trung Quốc và Việt Nam – là những nước nơi đảng Cộng sản vẫn điều hành dưới danh nghĩa Xã hội Chủ nghĩa và nơi mà cơ cấu chính trị trải qua rất ít thay đổi cơ bản. Trong 24 chế độ tiền-cộng-sản, chúng ta có thể quan sát thấy một loạt những biến đổi cơ chế trong việc chuyển dịch sang cơ chế thị trường. Một vài quốc gia Cộng sản sụp đổ và được thay thế bởi hệ thống chính trị đa đảng cạnh tranh khi bắt đầu sự chuyển dịch sang cơ chế thị trường. Ở thái cực khác, những định chế trên, một phần hay toàn bộ, đã tiếp tục nắm quyền chuyên chế, ngay cả sau khi nền kinh tế mệnh lệnh đã được dỡ bỏ (Mc Paul, 2002). Lợi thế của những quan chức chính trị trong những trường hợp như trên có thể rất đa dạng, kể cả nếu quá trình chuyển dịch kinh tế tại các quốc gia trên là tương tự nhau. Trong số những hiệu ứng khác đó, mức độ thay đổi cơ chế ảnh hưởng độc lập tới khả năng của những cán bộ trong việc rút ruột tài sản công cộng hay biến tài sản chung thành của mình.

Mặc dù phân bổ thu nhập đóng vai trò quan trọng, một số người cho rằng cơ cấu của tài sản cũng là một hình thái độc lập có thể làm thay đổi những cấp độ khác nhau của đầu ra (Rona-Tas 1994; Walder 2003). Những doanh nghiệp lớn và nguồn vốn tập trung có xu hướng có lợi cho những nhà chức trách. Tài sản quy mô nhỏ, đặc biệt là các công ty gia đình và nền nông nghiệp tư nhân nhỏ lẻ, có khuynh hướng rải lợi ích của họ trên phạm vi rộng hơn. Các nhà nghiên cứu đã đưa ra một số quan điểm nhằm làm rõ hơn nhận định này. Đầu tiên, những rào cản gia nhập thị trường có khác biệt lớn tùy theo quy mô doanh nghiệp. Đối với những doanh nghiệp quy mô nhỏ, sử dụng nhiều nhân lực, rào cản sẽ thấp hơn do những yêu cầu về vốn đầu tư ban đầu, là nhỏ, khả năng đáp ứng công nghệ cao, và kỹ năng sản xuất và bán sản phẩm là sẵn có<sup>3</sup>. Ban đầu, các quan chức chính phủ thường sở hữu những doanh nghiệp quy mô lớn trong lĩnh vực kinh doanh, hoặc những tài sản lớn như quyền sở hữu khoáng sản và dầu; trước đây, họ quản lý những tài

---

<sup>3</sup> Quan điểm về tài sản ở quy mô nhỏ này tương tự như “học thuyết về cơ hội thị trường” được đưa ra lần đầu bởi Nee (1989), trong đó không quy định cụ thể về việc hạn chế các điều kiện về quy mô. Trong trường hợp này, tác động của cơ hội thị trường thay đổi theo quy mô tài sản.

sản này và có kinh nghiệm, kiến thức và phương pháp quản lý mà các đối tượng khác ít khi có được. Cơ hội thu lợi từ đó hoặc được quyền sở hữu những tài sản đó được coi là gắn liền với những quan chức (trừ phi chính phủ ban hành luật được thực thi hiệu quả để ngăn chặn vấn đề này). Thậm chí, các quan chức có thể chuyển tài sản thành tiền mặt và biến thủ chúng, đặc biệt khi tiền được “rửa” hoặc chuyển ra nước ngoài (Ding 2000a, 2000b, 2000c; Mc Faul 1995). Dựa trên những quan sát đó, lợi thế của giới doanh nhân so với giới quan chức cán bộ có quan hệ tỷ lệ nghịch với quy mô doanh nghiệp và mức độ tập trung của tài sản: khu vực doanh nghiệp lớn sẽ tạo điều kiện cho các cán bộ hơn là ở các doanh nghiệp nhỏ (Rona-tas 1994); vùng nông thôn sẽ tạo lợi thế cho doanh nhân so với các cán bộ viên chức (Walder 1996, 2003).

Mặc dù những vấn đề đối chiếu là tương đối rõ ràng, phần lớn các nghiên cứu về vấn đề này đều sử dụng phương pháp quan sát một đất nước riêng lẻ. Để kiểm tra các tuyên bố rằng tác động của việc chuyển dịch sang cơ chế thị trường có những khác biệt tùy theo hoàn cảnh chính trị, quyền sở hữu cũng như quy mô của tài sản, các nhà nghiên cứu phải so sánh các quốc gia phù hợp theo những đặc tính tương ứng. Bài viết cố gắng so thực hiện việc so sánh thông qua việc xem xét điều tra về quyền sở hữu và quy mô doanh nghiệp trong các phân tích của nông thôn Việt Nam đối chiếu với một nghiên cứu tương tự trước đó tại Trung Quốc.

### **Việt Nam- các khía cạnh đối chiếu**

Việt Nam và Trung Quốc là hai quốc gia lý tưởng cho việc đối chiếu về các khu vực kinh tế. Tiến trình phát triển của hai quốc gia này có nhiều điểm chung. Hai nước này đều nổi bật so với tất cả các nền kinh tế chuyển đổi khác trong việc tiếp tục các thể chế chính trị, cơ cấu chung của nền kinh tế và tốc độ tăng trưởng nhanh do cải cách kinh tế thúc đẩy. Không giống như phần lớn các nền kinh tế chuyển đổi khác, đảng Cộng sản của Trung Quốc và Việt Nam vẫn tồn tại chỉ với những thay đổi không đáng kể. Cả hai quốc gia này đều chống lại việc tư nhân hóa nhanh và toàn bộ những tài sản trước đó thuộc về sở hữu quốc gia, và họ đều kéo dài thời gian quản lý nhà nước đối với những tài sản lớn này. Cả hai quốc gia đều đi lên từ nền kinh tế với nông nghiệp chiếm ưu thế và tỷ lệ dân số ở nông thôn cũng như lao động nông nghiệp tương đối cao<sup>4</sup>. Hơn nữa, cả hai nước này

---

<sup>4</sup> Năm 1990, 80% dân số Việt Nam sống ở nông thôn và 75% lao động làm nghề nông; con số tương ứng của Trung Quốc là 73% và 53%. Ngược lại, số liệu tương ứng của Nga là 27% và 14% và Ba Lan là 39% và 25% (Ngân hàng Thế giới 2006)

đều có tỷ lệ tăng trưởng kinh tế cao hơn nhiều so với những nền kinh tế chuyển đổi khác.<sup>5</sup>

Tiến trình cải cách tại nông thôn Việt Nam và Trung Quốc tương đối giống nhau. Cải cách kinh tế bắt đầu với việc xóa bỏ hợp tác xã, phương thức sản xuất trong đó ruộng đất và công cụ sản xuất đều là sở hữu chung và những người quản lý hợp tác xã phân công công việc cho người lao động. Cơ hội thu nhập bên ngoài hợp tác xã bị hạn chế tối đa. Bước đầu tiên của cải cách là chia ruộng đất của hợp tác xã cho những gia đình nông dân theo quy mô và chất lượng ngang nhau (điều kiện đầu tiên mà những phân tích về chuyển đổi sang kinh tế thị trường thường bỏ qua). Bước cải cách này giải phóng những gia đình nông nghiệp, cho phép họ sản xuất cho thị trường nông thôn đang mở rộng nhanh chóng và phân hóa thành chăn nuôi, trồng trọt và các hoạt động phụ phi nông nghiệp khác. Cải cách cũng giải phóng các hộ nông nghiệp, giúp họ thành lập các doanh nghiệp tư nhân trong ngành nông nghiệp, và doanh nghiệp tư nhân phi nông nghiệp, những doanh nghiệp này nhanh chóng phát triển tại cả hai quốc gia Việt Nam và Trung Quốc. Cuối cùng, lao động không còn bị trói buộc bởi những luật lệ của hợp tác xã. Các cá nhân có thể lao động vì tiền lương trong các doanh nghiệp địa phương hoặc ở các vùng khác. Do đó, thị trường lao động nông nghiệp phát triển rực rỡ tại hai quốc gia này.

Mặc dù những điểm tương đồng trên, nền kinh tế tại nông thôn Việt Nam và Trung Quốc có những khác biệt nổi bật về sở hữu và quy mô. Những doanh nghiệp ở nông thôn Việt Nam xuất phát chủ yếu từ các hộ kinh doanh nhỏ, số ít dần phát triển thành các doanh nghiệp tư nhân lớn hơn. Nông thôn Trung Quốc cũng rộ lên những hộ kinh doanh nhỏ, nhưng ngoài ra nước này còn phát triển một khu vực doanh nghiệp lớn trên quy mô rộng. Trong thập niên đầu của cải cách, những doanh nghiệp lớn hơn này được thành lập bởi chính quyền nông thôn thông qua nguồn quỹ công cộng. Trong hai thập niên tiếp theo, những doanh nghiệp này trên danh nghĩa thuộc quyền sở hữu của nhà nước mặc dù trên thực tế, doanh nghiệp bị quản lý bởi rất nhiều những thỏa thuận hợp đồng và cho thuê.<sup>6</sup>

Tại sao nền kinh tế nông thôn tại Trung Quốc và Việt Nam phát triển quá khác biệt như vậy? Thứ nhất, những hợp tác xã nông thôn tại miền Bắc Việt Nam tạo điều kiện sản xuất cho hộ gia đình nhiều hơn ở Trung Quốc dưới thời Mao Trạch Đông. Tại miền

---

<sup>5</sup> Tỷ lệ tổng sản phẩm quốc nội trên đầu người năm 2005 so với năm 1995 là 0,94 ở Nga; 1,68 ở Ba Lan là 1,68, ở Việt Nam là 2,37 và ở Trung Quốc là 3,69 (World Bank 2006).

<sup>6</sup> Hai ngoại lệ là những khu vực kinh doanh ở nông thôn tại các tỉnh duyên hải Đông Nam Trung Quốc Zhejiang và Fujian. Những khu vực này nổi tiếng vì việc phát triển mạnh mẽ các doanh nghiệp tư nhân trong đó rất nhiều doanh nghiệp ban đầu hoạt động dưới danh nghĩa sở hữu nhà nước (Chen 1999; Liu 1992; Whiting 2001)

Nam Việt Nam, chính phủ chưa bao giờ tập hợp hợp tác xã cho tới khi có cải cách kinh tế bắt đầu vào năm 1988. Thứ hai, cơ cấu hợp tác xã chắc chắn hơn và những điều kiện trong thời bình cho phép nông thôn Trung Quốc có chất lượng cuộc sống cao hơn và nhiều quỹ đầu tư hơn vào cuối thập niên 70 (Kerkvliet và Selden 1998). Khi Trung Quốc chuyển dịch sang cơ chế thị trường trên phạm vi quốc gia từ năm 1982, các chính quyền nông thôn Trung Quốc đầu tư xây dựng nhiều công ty sản xuất mới, giúp khu vực công nghiệp công cộng phát triển (Oi 1992, 1999; Peng 2001; Walder 1995; Whiting 2001). Trái lại, nông thôn Việt Nam nghèo hơn rất nhiều do hàng thập niên chịu hậu quả chiến tranh, cơ cấu hợp tác xã cũng yếu hơn. Những hộ gia đình do đó xây dựng và điều hành phần lớn các doanh nghiệp nông thôn mới (Kerkvliet và Selden 1998). Kết quả là, vào thập niên thứ hai của cải cách kinh tế, kinh tế nông thôn tại Trung Quốc có quy mô doanh nghiệp lớn hơn nhiều và sở hữu chủ yếu thuộc về chính quyền địa phương so với tại Việt Nam.

Dữ liệu về quy mô và sở hữu của doanh nghiệp nông thôn ở hai quốc gia trên sau khi bắt đầu chuyển đổi sang cơ chế thị trường cho thấy sự khác biệt rõ rệt (xem Bảng 1)<sup>7</sup>. Tại Việt Nam, năm 2002, hộ gia đình kinh doanh cá thể chiếm tới 65% việc làm phi nông nghiệp và sử dụng trung bình 1.7 lao động. So sánh với số liệu tại Trung Quốc, năm 1996, hộ gia đình kinh doanh cá thể chiếm 19% lực lượng lao động và mỗi hộ trung bình sử dụng 1.9 lao động. Tại Việt Nam, các doanh nghiệp lớn hơn sử dụng 35% lực lượng lao động, với khu vực nhà nước trung bình sử dụng 121 lao động/ doanh nghiệp và khu vực tư nhân trung bình là 40 lao động/doanh nghiệp. Chỉ 18% việc làm nằm ở khu vực nhà nước. Tuy nhiên, tại Trung Quốc, 78% tổng số việc làm nằm ở các doanh nghiệp Nhà nước, trung bình 153 lao động/doanh nghiệp. Các doanh nghiệp tư nhân thuê trung bình 16 người, chỉ chiếm khoảng 3% tổng số việc làm.

Bảng 1

	<b>Việt Nam</b> <b>2002</b>	<b>Trung Quốc</b> <b>1996</b>
<b>Khu vực công</b>		
Người lao động (đơn vị: nghìn)	702,2	135.080
Số lượng công ty (đơn vị:	5,8	880,7

<sup>7</sup> Bảng 1 được tổng hợp dựa trên những dữ liệu công cộng sẵn có từ các trang Web chính thức của chính phủ đwọc trích nguồn. Tuy nhiên, để phân biệt những doanh nghiệp nông nghiệp và thành thị ở Việt Nam và phân loại các mức độ sở hữu cụ thể, chúng tôi đã lấy thông tin từ “Điều tra Kinh tế Toàn diện năm 2002” từ Tổng cục Thống kê Việt Nam.

ngành)		
Người lao động/công ty	121,1	153,4
Tỷ lệ có việc	18,1	77,8
<b>Khu vực tư nhân</b>		
Người lao động (đơn vị: nghìn)	654,2	5.510
Số lượng công ty (đơn vị: nghìn)	16,2	333
Người lao động/công ty	40,3	16,6
Tỷ lệ có việc	16,8	3,2
<b>Khu vực cá thể</b>		
Người lao động (đơn vị: nghìn)	2.529	33.080
Số lượng công ty (đơn vị: nghìn)	1.494	17.680
Người lao động/công ty	1,7	1,9
Tỷ lệ có việc	65,1	19,0
<b>Tổng số người có việc (đơn vị: nghìn)</b>	<b>3.885</b>	<b>173.670</b>

Nguồn: Tổng cục thống kê Việt Nam (2002), Điều tra Thành lập Doanh nghiệp Phi Nông nghiệp ([www.gso.gov.vn](http://www.gso.gov.vn)) và Cục thống kê Trung Quốc ([www.stats.gov.cn](http://www.stats.gov.cn))

*Lưu ý:* “khu vực công” ở Việt Nam bao gồm những doanh nghiệp được xếp loại là doanh nghiệp sở hữu của địa phương và nhà nước, liên doanh với vốn chi phối của nhà nước và các doanh nghiệp hợp tác xã. Ở Trung Quốc, các doanh nghiệp này bao gồm các doanh nghiệp hợp tác xã được đăng ký với chính quyền địa phương. “Khu vực cá nhân” ở Việt Nam bao gồm các công ty trách nhiệm hữu hạn, các doanh nghiệp tư nhân, các công ty cổ phần có ít hoặc không có vốn đầu tư của nhà nước, và các liên doanh với nước ngoài. Ở Trung Quốc, khu vực tư nhân bao gồm các công ty được coi là “tư nhân”

Do là một nền kinh tế chuyển đổi, nông thôn Việt Nam khác biệt rõ rệt so với nông thôn Trung Quốc ở hai điểm chính. Thứ nhất, quy mô của doanh nghiệp nhỏ hơn nhiều. Chỉ có 35% việc làm ở Việt Nam năm 2002 là thuộc về các doanh nghiệp ngoài khu vực hộ gia đình, trung bình sử dụng 62 lao động/ hộ. Tại Trung Quốc, 81% việc làm năm 1996 được tạo ra nhờ ngoài khu vực kinh doanh hộ gia đình, trung bình sử dụng 116 lao động (tính toán từ bảng 1). Các hoạt động phi nông nghiệp tại Việt Nam tập trung phần lớn ở các công ty gia đình quy mô nhỏ. Tại Trung Quốc, hoạt động phi nông nghiệp

chủ yếu do các doanh nghiệp lớn đảm nhiệm. Thứ hai, hiếm khi hơn một nửa việc làm ngoài khu vực kinh doanh cá thể ở Việt Nam nằm ở khu vực Nhà nước. Trái lại, hơn 96% việc làm ở Trung Quốc được tạo ra ở khu vực Nhà nước (tính toán từ bảng 1)<sup>8</sup>. Nói tóm lại, sự tồn tại của doanh nghiệp tư nhân quy mô nhỏ dẫn tới quá trình công nghiệp hóa nông thôn tại Việt Nam, trong khi các công ty lớn của Nhà nước là nhân tố chính góp phần công nghiệp hóa nông thôn Trung Quốc.

## **NHỮNG TÁC ĐỘNG CỦA QUY MÔ DOANH NGHIỆP VÀ QUYỀN SỞ HỮU**

Những tác động của quy mô doanh nghiệp tương tác với quyền sở hữu và làm ảnh hưởng tới phân phối thu nhập. Trên khía cạnh nào đó, quyền sở hữu có mối quan hệ trực tiếp với quy mô doanh nghiệp: doanh nghiệp hộ gia đình quy mô nhỏ thường được gọi là “*khu vực cá thể*”, về bản chất, là *sở hữu tư nhân*. Tuy nhiên, những doanh nghiệp thu hút một lượng vốn vượt quá khả năng các hộ kinh doanh gia đình có thể đầu tư hoặc vay mượn có những hình thức sở hữu khác nhau. Doanh nghiệp 100% vốn nhà nước là một kiểu doanh nghiệp như thế. Mặc dù vậy chúng ta không nên nhầm lẫn những doanh nghiệp này với những công ty nhà nước của chủ nghĩa xã hội trong nền kinh tế chỉ huy. Những doanh nghiệp này không nằm trong kế hoạch đầu ra- đầu vào mà phải cạnh tranh với doanh nghiệp tư nhân và các doanh nghiệp thuộc sở hữu Nhà nước khác trên thị trường hàng hóa, và chính phủ sở hữu những doanh nghiệp này không có dự trữ tài chính lớn để đảm bảo cho sự tồn tại của chúng (Walder 1995). Những doanh nghiệp này được thành lập bởi vốn của chính phủ, bất kể được gọi là “doanh nghiệp nhà nước” hay “hợp tác xã”, được vận hành và giám sát bởi tổ chức chính phủ sáng lập ra chúng (Walder 1992,1995). Tổ chức đó thuê các nhà quản lý và trả tiền lương, tiền thưởng cho họ như trả lương cho công chức. Đối lập với hình thức này là doanh nghiệp tư nhân do gia đình sở hữu hoặc là các liên danh. Những doanh nghiệp này được thành lập với nguồn lực tư nhân (đôi khi là từ họ hàng ở nước ngoài) hoặc các khoản vay ngân hàng. Khi những doanh nghiệp này mở rộng, chúng có thể đa dạng hóa cơ cấu sở hữu bằng cách tiếp nhận thêm đối tác hoặc bán cổ phần cho các nhà đầu tư. Tuy nhiên, các doanh nghiệp này không chịu sự giám sát và những nghĩa vụ mà các doanh nghiệp nhà nước thường phải thực hiện.

Trong số những doanh nghiệp lớn hơn này, có những loại hình sở hữu khác nằm giữa sở hữu Nhà nước 100% và sở hữu tư nhân 100%. Nền kinh tế chuyển đổi của cả

---

<sup>8</sup> Điều này có nghĩa là các nhà quản lý đã ký hợp đồng hoặc cho thuê rất nhiều trong số những công ty sở hữu nhà nước.

Việt Nam và Trung Quốc đều phát triển những loại hình sở hữu hỗn hợp, kết hợp giữa sở hữu công cộng và tư nhân. Có 2 hình thức sở hữu hỗn hợp rõ ràng. Hình thức thứ nhất là những liên doanh hoặc cổ phần (có hoặc không có các nhà đầu tư nước ngoài) trong đó kết hợp đầu tư tư nhân với vốn cổ phần của Nhà nước. Loại hình thứ hai phát triển trong phạm vi công ty sở hữu nhà nước nhưng liên quan tới rất nhiều hợp đồng quản lý khác nhau. Các doanh nghiệp này hoạt động dưới dạng thuê những nhà quản lý hoặc cho những nhà quản lý thuê các công ty nhà nước (Walder và Oi 1999). Khi một nhà quản lý thừa nhận toàn quyền sở hữu hợp pháp tài sản, thường với một khoản nợ chính phủ dôi ra, công ty chuyển sang hình thái “tư nhân” (Li và Rozelle 2003).

Khi nền kinh tế thị trường mở rộng sang khu vực nông thôn, hình thái sở hữu hỗn hợp bên ngoài khu vực kinh doanh gia đình biến đổi tùy theo chính sách hiện thời của chính phủ và khả năng tiếp cận vốn của khu vực. Một số vùng duyên hải của Trung Quốc có quan hệ chặt chẽ với cộng đồng Trung Hoa hải ngoại đã phát triển một khu vực tư nhân thịnh vượng, thu hút nguồn vốn và các chuyên gia nước ngoài (Chen 1999; Liu 1992). Ban đầu, những doanh nghiệp tư nhân lớn đăng ký kinh doanh dưới dạng các công ty thuộc vốn sở hữu Nhà nước với mục đích mua bảo hiểm chính trị. Tuy nhiên, phần lớn các vùng tại Trung Quốc hình thành những doanh nghiệp kiểu mới hướng tới thị trường ví dụ như các doanh nghiệp liên doanh chính phủ với đầu tư công cộng hoặc các khoản vay từ ngân hàng địa phương (Oi 1992, 1999; Whiting 2001). Hình thức sau hiếm thấy ở Việt Nam, nơi kinh tế nông thôn phát triển chủ yếu nhờ vào các khoản vay của ngân hàng cho các hộ kinh doanh nhỏ (Kerkvliet và Selden 1998; Ronnas và Ramamurthy 2001).

Khi các doanh nghiệp cá thể phổ biến nền kinh tế, chúng ta kỳ vọng rằng những hộ kinh doanh này sẽ tăng thu nhanh hơn những hộ gia đình của các viên chức chính trị. Trong những trường hợp này, hộ gia đình cán bộ nông thôn sẽ không thể đuổi kịp các doanh nhân trừ khi các họ cũng kinh doanh tư nhân. Vùng duyên hải của Trung Quốc đã chứng kiến điều này trong giai đoạn đầu của quá trình đổi mới. Một số nhà nghiên cứu lý luận rằng đây là một nhận định chung về sự chuyển dịch sang cơ chế thị trường (Nee 1989; xem thêm Walder và Zhao 2006).

Cán bộ chỉ có thể tăng nhanh thu nhập khi địa phương phát triển một khu vực các doanh nghiệp quy mô lớn hơn. Mặc dù vậy, thu nhập tăng nhanh phụ thuộc một phần vào mức độ sở hữu của nhà nước. Chúng ta cho rằng lợi thế thu nhập của các hộ gia đình cán bộ sẽ lớn tại những nơi mà doanh nghiệp thuộc nhà nước sở hữu và chúng chiếm ưu thế trong nền kinh tế phi nông nghiệp. Các doanh nghiệp lớn sẽ tạo ra doanh thu trực tiếp làm tăng lương thưởng cho cán bộ, lương của nhân viên và quản lý sẽ tăng lên. Quyền lực của

những quan chức địa phương trong việc chỉ định nhà quản lý hoặc phân bổ các hợp đồng quản lý cho phép họ gửi gắm các thành viên trong gia đình mình vào những vị trí lương cao hơn trong các doanh nghiệp<sup>9</sup>. Trái lại, chúng ta kỳ vọng rằng cơ hội thu nhập đối với hộ gia đình cán bộ sẽ bị hạn chế ở những nơi mà doanh nghiệp lớn có ít hoặc không có mối quan hệ sở hữu với Nhà nước, đặc biệt nếu các doanh nghiệp tư nhân không có tiền sử thuộc sở hữu nhà nước. Chúng ta cho rằng một phần bởi vì chính phủ có ít quyền hành hơn với những doanh nghiệp tư nhân, phần vì quy mô các doanh nghiệp tư nhân nhỏ hơn và ngân quỹ cũng hạn chế hơn. Các công ty nhỏ hơn thường có ít vị trí quản lý lương cao và ít tài sản tài chính hơn.

Tuy nhiên các doanh nghiệp lớn vẫn có khả năng tạo cơ hội thu nhập cho các quan chức vượt trên thu nhập của các doanh nghiệp nhỏ hơn thuộc khu vực tư nhân. Các nhà nghiên cứu nhận thấy rằng các doanh nhân trong khu vực tư nhân chú ý tới mở rộng quy mô hoạt động, chủ động tìm kiếm mối quan hệ chiến lược với các quan chức chính phủ. Ví dụ, các doanh nghiệp tư nhân này đề nghị các quan chức trả tiền để ngồi vào các vị trí chủ chốt hoặc tuyển dụng họ hàng của các quan chức này vào làm (Wank 1999). Các doanh nghiệp lớn do đó có ảnh hưởng tích cực tới thu nhập của quan chức vốn độc lập với sở hữu, mặc dù sở hữu công cộng có thể thúc đẩy hiệu quả theo quy mô.

Với những khác biệt rõ rệt về quyền sở hữu và quy mô doanh nghiệp tại nông thôn Việt Nam và Trung Quốc, chúng ta hy vọng rằng xem xét lại những nghiên cứu trước đó về Trung Quốc sẽ mang lại những kết quả khác<sup>10</sup>. Một nghiên cứu về Trung Quốc (Walder 2002) đưa ra 3 kết quả dựa trên mô hình cấp bậc tuyến tính (hierarchical linear) đánh giá về những ảnh hưởng của bối cảnh kinh tế. Đầu tiên, lợi thế thu nhập ròng của hộ gia đình cán bộ vẫn lớn sau 15 năm đổi mới và nó tương đương với lợi thế thu nhập ròng của hộ gia đình của các doanh nhân trong khu vực tư nhân. Thứ hai, lợi thế của cán bộ là ổn định: không thay đổi theo mức độ phát triển của khu vực phi nông nghiệp, sự mở rộng của lao động, tiền lương hay của các doanh nghiệp tư nhân. Thứ ba là lợi thế thu nhập của các doanh nhân rất nhạy cảm với hoàn cảnh kinh tế: thấp đi khi số lượng lao động lớn và kinh tế phi nông nghiệp phát triển cao. Nói cách khác, trong khi phát triển của kinh tế thị trường tại Trung Quốc không làm giảm đi lợi thế của cán bộ, nó làm giảm lợi thế của doanh nhân. Kết quả này của nghiên cứu bắt nguồn từ tầm quan trọng của thu

---

<sup>9</sup> Họ không cần phải làm như vậy một cách trực tiếp; một nhà quản lý có thể đơn phương thuê người nhà của cán bộ nhằm thực hiện chiến lược củng cố mối quan hệ với những cán bộ này.

<sup>10</sup> Mặc dù Walder (2003) xác định quy mô và độ tập trung tài sản là nhân tố quan trọng để 1 người có lợi thế trong xã hội, ông đã giả định một cách sai lầm rằng tồn tại những cấu trúc tài sản tương đương ở Việt Nam và Trung Quốc. Kết quả là, ông đã đánh giá một cách sai lầm rằng những cơ hội đạt được lợi thế là giống nhau tại các ngành liên quan tới nông thôn tại hai quốc gia.

nhập tiền lương tại khu vực nông thôn Trung Quốc được công nghiệp hóa cao độ, cũng như lợi thế suy giảm theo thời gian đối với những doanh nhân kinh doanh theo kiểu hộ gia đình nhỏ khi nền kinh tế phi nông nghiệp tại nông thôn phát triển.

Với những quy mô và cơ cấu sở hữu khác nhau tại nông thôn Việt Nam, chúng ta kỳ vọng rằng phân phối thu nhập sẽ có những khác biệt lớn so với ở Trung Quốc. Trước tiên, chúng ta kỳ vọng tìm thấy rằng những người kinh doanh tư nhân sẽ giàu có tương đương với các cán bộ ở mức độ mà chúng ta không thấy ở Trung Quốc. Thứ hai, chúng ta mong thấy một mối quan hệ khác giữa xu hướng về lợi thế thu nhập và tình hình phát triển nông thôn. Nếu tác động của sở hữu và quy mô nói trên là mạnh chúng ta có thể thấy rằng sự phát triển của loại hình kinh tế thị trường này thúc đẩy sự thịnh vượng của các doanh nhân tương đối so với những thành phần khác.

### BẢNG CHỨNG TỪ MỘT NGHIÊN CỨU QUỐC GIA NĂM 2002

Điều tra về Tiêu chuẩn Cuộc sống của các Hộ Gia đình Việt Nam năm 2002 (VHLSS) bao gồm các dữ liệu lý tưởng cho việc tái tạo nghiên cứu của Trung Quốc. Giống như cuộc điều tra năm 1996 tại Trung Quốc, dữ liệu này được thu thập trong vòng 15 năm sau khi bắt đầu đổi mới kinh tế. Được thực hiện bởi tổng cục Thống kê Việt Nam, cuộc điều tra này là một mẫu xác suất bao hàm nhiều giai đoạn được thực hiện trên tất cả 61 tỉnh thành. Điều tra này lấy mẫu ở nông thôn là 13.698 hộ gia đình<sup>11</sup>. Chúng tôi lấy dữ liệu từ các hộ gia đình để tái tạo lại gần như giống hệt những dữ liệu được sử dụng trong nghiên cứu tại Trung Quốc. Trong hầu hết các trường hợp, các tiêu chuẩn đánh giá là giống nhau. Trong một vài trường hợp khác, tùy theo sự khác biệt trong định nghĩa hành chính giữa 2 quốc gia, chúng tôi sử dụng thước đo giống như đã sử dụng trong nghiên cứu gốc trước đó.

### NHỮNG THƯỚC ĐO Ở CẤP ĐỘ HỘ GIA ĐÌNH

VỐN NHÂN LỰC Chúng tôi dùng 2 thước đo về vốn nhân lực ở cấp độ hộ gia đình để xem xét là giáo dục và kinh nghiệm. Cả hai thước đo này đều giống như ở nghiên cứu tại Trung Quốc. Chúng tôi định nghĩa giáo dục là mức độ giáo dục trung bình

---

<sup>11</sup> Đơn vị mẫu cơ bản tại các khu vực nông thôn là xã, đơn vị chính quyền nông thôn thấp nhất (tương đương với đơn vị làng ở Trung Quốc, nhưng xã có dân số trung bình lớn hơn). Trong tổng số 10.511 xã tại Việt Nam, nghiên cứu chọn ngẫu nhiên 3000 xã với số dân có tỷ lệ tương ứng. Sau đó nghiên cứu chia mỗi xã thành 3 khu vực nhỏ. Trong 9000 khu vực này, điều tra tiếp tục lựa chọn ra 3000 đơn vị nhỏ hơn với số dân có tỷ lệ tương ứng. Sau đó, điều tra phân bổ một cách ngẫu nhiên các khu vực này thành 2 mẫu tách rời: 2.250 để điều tra về thu nhập thấp và 750 điều tra về thu nhập và chi phí cao hơn. Trong 750 khu vực này, cuộc điều tra chọn ngẫu nhiên 20 gia đình từ danh sách các gia đình, kết quả là chọn được mẫu mục tiêu là 15.000 hộ gia đình. Số liệu từ mẫu này được sử dụng để xây dựng bộ số liệu thực tế về 13.698 trường hợp đạt tiêu chuẩn. Miêu tả về cuộc điều tra có thể được tìm thấy tại trang: <http://surveynetwork.org/surveys/index>. Thông tin thêm về Tổng cục Thống kê và phương pháp điều tra có thể tìm thấy tại trang <http://www.gso.gov.vn>

(tính theo năm) của các thành viên lao động hiện thời trong các hộ gia đình. Chúng tôi định nghĩa kinh nghiệm là tuổi trung bình của các thành viên lao động hiện thời trong gia đình.

**LỰC LƯỢNG LAO ĐỘNG TRONG GIA ĐÌNH** Thước đo này điều chỉnh những biến động trên diện rộng dựa trên quy mô lực lượng lao động trong gia đình xuất phát từ cơ cấu gia đình và những tác động qua từng vòng đời. Đây là tổng số thành viên lao động hiện thời trong gia đình (giống với thước đo sử dụng trong nghiên cứu của Trung Quốc).

**HỘ GIA ĐÌNH CÁN BỘ** Biến này thể hiện sự có mặt của ít nhất một quan chức chính phủ trong 1 hộ gia đình. Những cuộc điều tra kế tiếp tại nông thôn Trung Quốc sử dụng những định nghĩa khác nhau về “cán bộ” (xem Walder 2002), nhưng đều đem lại những kết quả rất thống nhất. Một nghiên cứu năm 1996 dựa hoàn toàn vào những miêu tả về nghề nghiệp của người được điều tra. Trong định nghĩa của nghiên cứu đó, cán bộ là người lãnh đạo làng hoặc xã trong một tổ chức nhà nước, bất kể được trả lương hay không. Cuộc điều tra tại Việt Nam không dựa trên những miêu tả nghề nghiệp, do đó chúng tôi dựa trên danh mục nghề nghiệp được liệt kê ra. Chúng tôi phân chia cán bộ thành “người lãnh đạo” trong cơ quan nhà nước, “người quản lý” trong tổ chức, doanh nghiệp thuộc sở hữu Nhà nước và những “lãnh đạo khác” trong các liên hiệp hoặc tổ chức chính thức. Điều này dẫn tới mẫu hộ gia đình cán bộ chiếm tới 2.4% trong tổng mẫu, so với 3.8% tại cuộc điều tra ở Trung Quốc. Với những khác biệt rõ rệt trong các định nghĩa trên, chúng ta không thể nghiên cứu theo phương pháp giống hệt nhau được. Nếu phân tích một cách không công bằng, việc phân loại hạn chế hơn số lượng cán bộ Việt Nam sẽ đẩy thu nhập của hộ gia đình cán bộ lên bởi vì danh mục này không gồm những trường thôn làm bán thời gian không được trả lương như trong nghiên cứu tại Trung Quốc.

**HỘ GIA ĐÌNH DOANH NHÂN** Biến này đo lường liệu 1 hộ gia đình có được thu nhập từ doanh nghiệp tư nhân phi nông nghiệp hay không. Trong nghiên cứu tại Trung Quốc, những hộ gia đình này trả lời “có” với câu hỏi liệu gia đình mình nhận được thu nhập từ một công ty tư nhân phi nông nghiệp hay không. 21% trả lời có. Cuộc điều tra tại Trung Quốc cũng yêu cầu miêu tả chính xác đối với những hoạt động này, nó cho thấy 1 số lượng lớn những hộ gia đình thực tế làm việc khoán hoặc đi làm thuê như làm thợ hàn hay xây dựng. Nghiên cứu này sử dụng mô tả chính xác để giới hạn danh mục doanh nhân ở 3 loại hình hoạt động mà các nhà nghiên cứu cho rằng là doanh nghiệp tư nhân: người lái xe sở hữu phương tiện đi lại của họ và chuyên chở hành khách hoặc hàng hóa; một cửa hàng bán lẻ, một nhà khách hoặc kinh doanh bán buôn; hoặc một doanh

nghiệp sản xuất. Có 8% hộ gia đình tương ứng với định nghĩa có tính giới hạn này (xem Walder 2002).

Cuộc điều tra tại Việt Nam không mô tả y hệt các hoạt động phi nông nghiệp. Thực ra, chúng tôi đưa ra một định nghĩa giới hạn tương tự về một hộ gia đình “doanh nhân” sử dụng 1 biến liệu hộ gia đình hoạt động và đăng kí kinh doanh là doanh nghiệp phi nông nghiệp và hộ này trả thuế cho đối tượng nào vào năm trước. Mặc dù việc sử dụng thuế đăng kí có thể loại bỏ hoạt động cá nhân không chính thức và kinh doanh quy mô nhỏ, chỉ có 9% hộ gia đình đăng kí là gia đình doanh nghiệp. Tỷ lệ này tương tự với Trung Quốc. Ngay cả khi danh mục này loại trừ những người kinh doanh nhỏ trốn thuế, nó cũng phù hợp với mong đợi của chúng ta khi chỉ bao gồm các doanh nghiệp tư nhân lớn theo định nghĩa của Việt Nam; và cũng tương ứng như trong nghiên cứu tại Trung Quốc. Nếu nghiêng về định nghĩa này, thì tương tự như nghiên cứu tại Trung Quốc, định nghĩa này sẽ làm tăng lợi thế thu nhập ròng của các doanh nhân.

**THU NHẬP HỘ GIA ĐÌNH** Trong cuộc điều tra tại Trung Quốc, VHLSS đã hỏi về những nguồn thu nhập khác nhau. Chúng ta cộng tổng thu nhập từ các nguồn đó để lấy thước đo về tổng thu nhập hộ gia đình trong năm trước. Ước tính thu nhập tự báo cáo sẽ có những sai số lớn, đặc biệt khi những ước tính này bao gồm thu nhập từ thời kì trước đó. Zhou (2000) cho thấy rằng những kết quả thu được từ câu hỏi về thu nhập do người được điều tra hồi tưởng lại tại Trung Quốc cho con số xấp xỉ các dữ liệu chính thức; điều này cho thấy rằng những phản hồi đối với câu hỏi này là thống nhất trong tất cả các cuộc điều tra. Nếu ở Việt Nam cũng như vậy thì không thể khác nông thôn Trung Quốc được. Biến số phụ thuộc được sử dụng trong phương trình thu nhập là loga tự nhiên của tổng thu nhập hộ gia đình.

#### **THƯỚC ĐO CẤP ĐỘ ĐỊA PHƯƠNG VỀ TÌNH HÌNH KINH TẾ**

Tiêu điểm của phân tích này là liệu thu nhập ròng tương ứng với địa vị chính trị và hộ gia đình doanh nhân biến đổi theo mức độ phát triển kinh tế hay biến đổi theo loại hình kinh tế thị trường tại địa phương. Nghiên cứu tại Trung Quốc đưa ra kết luận rằng thành phần của thu nhập hộ gia đình phản ánh trực tiếp bối cảnh kinh tế địa phương. Do đó nó sử dụng dữ liệu mẫu về các nguồn thu nhập hộ gia đình để đưa ra một loạt những thước đo ở cấp độ làng xã trong bối cảnh kinh tế địa phương. Chúng ta sử dụng phương pháp tương tự để lấy ra thước đo cấp độ xã tương tự từ dữ liệu của VHLSS.

**THU NHẬP TRUNG BÌNH CỦA XÃ.** Chúng ta ước tính thu nhập hàng năm trung bình của hộ gia đình của một xã gồm 25 hộ trong tổng số 550 xã. Đây là thước đo toàn diện cấp độ của phát triển kinh tế. Mức độ thu nhập của các khu vực mẫu biến đổi

lớn, từ khoảng 12 triệu đồng/năm (ở nhóm thứ 10) đến khoản 34 triệu đồng một năm (nhóm thứ 90) (US \$2.050) (xem phụ lục, bảng A).

**PHÁT TRIỂN PHI NÔNG NGHIỆP.** Phát triển phi nông nghiệp là thước đo trực tiếp của chuyển dịch của khu vực tách rời khỏi nông nghiệp. Chúng tôi định nghĩa nó là tỷ lệ của các nguồn phi nông nghiệp trên tổng thu nhập khu vực. Trung bình khu vực đạt 46.4% thu nhập từ các nguồn phi nông nghiệp (xem phụ lục). Những xã nghiên cứu bao gồm từ những xã gần như phụ thuộc hoàn toàn vào hoạt động nông nghiệp tới các xã hầu như không phụ thuộc gì vào nông nghiệp.

**KINH TẾ DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN** Biến số này đo tầm quan trọng tương đối của kinh tế tư nhân trong nền kinh tế phi nông nghiệp trong một xã: tỷ lệ của thu nhập phi nông nghiệp từ sản xuất của hộ gia đình tư nhân, đã tính thuế hoặc chưa. Các xã khác nhau có mức độ phụ thuộc vào thu nhập tư nhân khác nhau. Một số vùng hầu như không có kinh doanh hộ gia đình tư nhân, trong khi một số vùng khác phần lớn có thu nhập phi nông nghiệp dựa trên hoạt động kinh doanh tư nhân (xem phụ lục).

**KINH TẾ LAO ĐỘNG- TIỀN LƯƠNG** Chúng tôi định nghĩa nền kinh tế lao động tiền lương là tỷ lệ của thu nhập phi nông nghiệp trong một vùng được lấy từ tiền lương. Đây là một dạng của mở rộng thị trường trong đó các hộ gia đình bán sức lao động cho các doanh nghiệp thay vì tham gia vào các doanh nghiệp tư nhân. Một xã trung bình có 38% thu nhập phi nông nghiệp từ tiền lương (so với 70.6% tại một làng trung bình ở Trung Quốc)

**VIỆC LÀM TIỀN LƯƠNG** Đây là tỷ lệ trong tổng số thu nhập của một xã từ tiền lương và tiền thưởng. Thước đo này còn chỉ rõ hơn về sự vai trò thấp tương đối của lao động tiền lương tại nông thôn Việt Nam: trung bình một làng có 16.2% tổng thu nhập từ tiền lương (so với 33.1% tại Trung Quốc).

Những biến trong trường hợp này thể hiện những xu hướng khác nhau về chất lượng của mở rộng quy mô kinh tế, và những biến này trực tiếp phản ánh những khác biệt lớn lao trong cơ cấu của khu vực kinh doanh. Ưu thế của khu vực cá thể tại Việt Nam dẫn tới tỷ lệ thu nhập từ kinh doanh gia đình lớn hơn nhiều, trong khi ưu thế của doanh nghiệp lớn tại nông thôn Trung Quốc dẫn tới tỷ lệ thu nhập từ tiền lương cao. Hơn thế nữa, trong mỗi quốc gia, tỷ lệ thu nhập từ lương so với thu nhập của hộ gia đình doanh nghiệp là một chỉ số gián tiếp phản ánh quy mô kinh doanh tại khu vực. Nơi doanh nghiệp lớn thông trị nền kinh tế quốc gia, tiền lương sẽ chiếm tỷ lệ lớn hơn trong thu nhập, nơi khu vực tư nhân chiếm ưu thế, thu nhập từ kinh doanh hộ gia đình sẽ chiếm tỷ

lệ lớn hơn. Mặc dù dữ liệu về thu nhập phản ánh trực tiếp quy mô của các doanh nghiệp, chúng không bao gồm bất kỳ thông tin nào về sở hữu. Tại Việt Nam, không giống như tại Trung Quốc, ½ việc làm ngoài khu vực kinh doanh cá thể được tạo ra từ các công ty tư nhân.

Bảng 2. So sánh các mẫu của Việt Nam và Trung Quốc

	Việt Nam 2002	Trung Quốc 1996
Giáo dục bình quân trong hộ gia đình (năm)	5,3	5,7
Tuổi bình quân trong hộ gia đình (năm)	30,4	40
Lao động bình quân trong hộ gia đình (người)	3,7	2,5
Hộ gia đình cán bộ (phần trăm)	2,4	3,8
Hộ gia đình doanh nhân (phần trăm)	9	8,1
Hộ gia đình cán bộ- doanh nhân (phần trăm)	0,2	0,4
Phần trăm tổng thu nhập từ nông nghiệp	49,3	43,2
Phần trăm tổng thu nhập từ lương	15,2	35,4
Phần trăm thu nhập phi nông nghiệp từ hộ gia đình doanh nhân	52,6	24,8
Phần trăm thu nhập phi nông nghiệp từ lương	30,1	75,8

Bảng 3. So sánh thu nhập cao ở nông thôn Việt Nam và Trung Quốc (hệ số tương quan Pearson)

	Khu vực doanh nghiệp tư nhân	Lương lao động	Phát triển phi nông nghiệp
<b>Việt Nam 2002</b>			
Phát triển phi nông nghiệp	0,822***	0,447***	
Thu nhập bình quân của xã	0,480***	- 0,147***	0,293***
<b>Trung Quốc 1996</b>			

Phát triển phi nông nghiệp	0,203***	0,749***	
Thu nhập bình quân của xã	0,421***	0,646***	0,646***

\*\*\*P<0.001 (two tailed tests)

### SO SÁNH KINH TẾ NÔNG THÔN VIỆT NAM – TRUNG QUỐC

Những biến này cho thấy sự khác biệt về cấu trúc thị trường giữa hai nền kinh tế nông thôn (xem bảng 2)<sup>12</sup>. Mặc dù cả hai nền kinh tế có được ½ tổng thu nhập từ hoạt động nông nghiệp, thu nhập tiền lương đóng vai trò quan trọng hơn nhiều tại Trung Quốc: 35.4% tổng thu nhập so với 15.2% tại Việt Nam, và 75.8% thu nhập phi nông nghiệp so với 30.1% tại Việt Nam. Các hộ gia đình tại nông thôn Việt Nam phụ thuộc nhiều hơn vào thu nhập từ các hoạt động tư nhân: 52.6% thu nhập phi nông nghiệp so với 24.8% tại Trung Quốc.

Đáng chú ý hơn là sự liên quan khác nhau của doanh nghiệp tư nhân và việc làm tiền lương tại 2 quốc gia. Doanh nghiệp tư nhân tại Việt Nam có mối liên quan nhiều tới phát triển phi nông nghiệp hơn (.822) hơn là tại Trung Quốc (.203). Về mặt này, mối quan hệ tương quan của việc làm tiền lương và doanh nghiệp tư nhân là đảo ngược với 2 quốc gia Việt Nam và Trung Quốc. Việc làm tiền lương gắn với sự phát triển nông nghiệp và thu nhập làng trung bình cao hơn tại Trung Quốc, ở Việt Nam thì việc làm tiền lương ít có mối quan hệ tới phát triển phi nông nghiệp hơn và thực tế không có quan hệ tới thu nhập làng trung bình (xem bảng 3)

### THU NHẬP CỦA CÁN BỘ VÀ DOANH NHÂN NĂM 2002

Thu nhập tương đối của cán bộ và hộ gia đình kinh doanh làm nổi lên sự khác biệt giữa hai nền kinh tế nông thôn tại Việt Nam và Trung Quốc. Ở Trung Quốc, thu nhập của hộ gia đình cán bộ phụ thuộc chủ yếu vào tiền lương. Hơn nữa, trong bối cảnh nền kinh tế nông thôn công nghiệp hóa cao độ, các hộ gia đình cán bộ có thu nhập bình quân gấp 2 lần so với hộ gia đình bình thường và gần tương ứng với mức thu nhập của doanh nhân (Walder 2002).

Trái lại thì tại Việt Nam, thu nhập bình quân hàng năm của hộ gia đình kinh doanh cao hơn nhiều so với của cán bộ: 50 triệu so với 30.5 triệu đồng (xem bảng 4). Hộ

<sup>12</sup> Mặc dù mức độ giáo dục của hộ gia đình gần như tương đương trong 2 mẫu, gia đình ở Việt Nam có xu hướng lớn hơn (1,2 người) và trẻ hơn (10 tuổi) (xem bảng 3). Quy mô nhỏ hơn và độ tuổi lớn hơn của hộ gia đình Trung Quốc phản ánh chính sách 1 con của Trung Quốc, làm giảm mạnh tỷ lệ mang thai vào đầu những năm 1980.

gia đình cán bộ vẫn có thu nhập trung bình hơn những gia đình nông thôn bình thường 50% (20.3 triệu đồng), nhưng còn kém hơn nhiều so với hộ gia đình kinh doanh.

**Bảng 4. Mức độ và nhân tố cấu thành thu nhập của hộ gia đình ở nông thôn theo loại hình hộ gia đình ở Việt Nam năm 2002**

Loại hình hộ gia đình	Tỷ lệ thu nhập bình quân có được từ...						Số hộ gia đình
	Thu nhập bình quân hàng năm (nghìn đồng)	Thu nhập trung bình hàng năm (nghìn đồng)	Nông nghiệp	Doanh nghiệp tư nhân	Tiền lương	Số	
Cán bộ	30.474	22.650	.525	.099	.269	297	
Doanh nhân	50.502	26.635	.176	.731	.043	1.199	
Doanh nhân-cán bộ	76.295	41.000	.188	.615	.076	29	
Bình thường	20.342	15.322	.571	.157	.175	12.173	
Tổng	23.281	16.208	.493	.287	.152	13.698	

Tại Việt Nam cũng như tại Trung Quốc, thu nhập của doanh nhân và cán bộ đều có được từ những nguồn khác nhau. Những hộ gia đình cán bộ có được thu nhập từ tiền lương lớn nhất và hộ gia đình kinh doanh có được thu nhập chủ yếu từ các hoạt động kinh doanh tư nhân. Tuy nhiên thiếu lao động tiền lương tương đối tại nông thôn Việt Nam buộc hộ gia đình cán bộ phụ thuộc chủ yếu vào thu nhập từ nông nghiệp như các hộ gia đình bình thường khác (xem bảng 4). Thu nhập của hộ gia đình cán bộ tăng trên mức các hộ gia đình bình thường khác bắt nguồn từ khả năng tiếp cận thu nhập tiền lương.

Hộ gia đình cán bộ có thể cạnh tranh thu nhập với các doanh nhân chỉ khi họ bắt đầu tham gia nhiều hoạt động kinh doanh. Tại Việt Nam cũng như tại Trung Quốc, hộ gia đình cán bộ kinh doanh có thu nhập trung bình rất cao, cao hơn 50% so với các hộ gia

đình làm kinh doanh. Tuy nhiên, hộ gia đình cán bộ làm kinh doanh thì rất hiếm: chỉ có 29% trong tổng số hơn 13000 hộ trong mẫu của chúng tôi (tỷ lệ này nhỏ hơn so với tại Trung Quốc)<sup>13</sup>. Hộ gia đình cán bộ tại Việt Nam ít có khả năng trở thành doanh nhân hơn những hộ gia đình nông thôn khác. Phần trăm hộ gia đình cán bộ đồng thời làm kinh doanh (8.9%) gần giống như trong tổng mẫu (8.7%).

#### PHÂN TÍCH VỀ YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH THU NHẬP

Mặc dù chúng ta đã biết về thu nhập bình quân, mối quan tâm hàng đầu của chúng tôi là thu nhập ròng của hộ gia đình kinh doanh và hộ gia đình cán bộ, và mức độ biến đổi của thu nhập này theo mức độ phát triển kinh tế và những đặc điểm của kinh tế địa phương. Để ước tính được mức độ thay đổi đó, chúng tôi sử dụng cùng mô hình đa cấp như đã sử dụng trong nghiên cứu tại Trung Quốc, cùng với những điều kiện tương tác giữa biến số ở cấp độ làng và những biến số ở cấp độ hộ gia đình<sup>14</sup>. Vì biến phụ thuộc là loga tự nhiên của thu nhập hộ gia đình, chúng ta có thể chuyển đổi hệ số (100 [eb-1]) nhằm biểu thị sự thay đổi phần trăm trong biến phụ thuộc khi biến độc lập thay đổi 1 đơn vị. Chúng tôi dựa vào điều này để đưa ra những lý giải rõ ràng và trực quan về những kết quả thu được.

Mô hình 1 trong Bảng 5 cho thấy các hệ số ước tính cho 1 mô hình loại trừ những tương tác giữa hộ gia đình và làng. Cần lưu ý rằng giáo dục và lao động của hộ gia đình thu được thu nhập ròng rất lớn. Mỗi năm giáo dục gia đình trung bình tăng thêm đóng góp 6.5% vào tổng thu nhập hộ gia đình (con số ước tính của trung Quốc là 6%). Thêm một thành viên trong gia đình có việc làm sẽ tăng thêm 15% thu nhập hộ gia đình (so với Trung Quốc là 22%). Độ tuổi trung bình của hộ gia đình, phản ánh kinh nghiệm, ít có mối liên hệ chặt chẽ với thu nhập hơn. Mỗi năm tuổi của hộ gia đình bình quân tăng thu nhập gia đình lên 1% (so với 9.4% tại Trung Quốc), và như ở Trung Quốc hiệu ứng này giảm đi lại khi độ tuổi tăng lên<sup>15</sup>. Những tính toán này vẫn ổn định trong tất cả các mô hình được đưa ra trong bảng 5.

Bảng 5. Những hệ số mô hình đa cấp, Hồi quy Thu nhập Hộ gia đình trên các Đặc tính của hộ gia đình và các bối cảnh kinh tế xã, nông thôn Việt Nam, 2002.

Biế	Mô	Mô	Mô	Mô	Mô
-----	----	----	----	----	----

<sup>13</sup> Hộ gia đình cán bộ- doanh nhân chiếm 0,4% ở Trung Quốc và 0,2% ở Việt Nam.

<sup>14</sup> Đây là những tác động hỗn hợp đa cấp hồi quy tuyến tính được ước lượng với lệnh **xmixed** trong Stata 9

<sup>15</sup> Như đã thấy trong ý nghĩa về mặt số liệu của hàm bậc 2, bình phương độ tuổi.

n độc lập	hình 1	hình 2	hình 3	hình 4	hình 5
Mức độ giáo dục hộ gia đình	,063* ** (,002) )	,065* ** (,002) )	,062* ** (,002) )	,065* ** (,002) )	,065* ** (,002) )
Lao động	,143* ** (,003) )	,143* ** (,003) )	,144* ** (,003) )	,143* ** (,003) )	,143* ** (,003) )
Bình phương độ tuổi	,010* ** (,000 02)	,009* ** (,000 02)	,101* ** (,000 02)	,009* ** (,000 02)	,009* ** (,000 02)
Cán bộ	,214* ** (,034) )	,217* ** (,034) )	,216* ** (,034) )	,213* ** (,034) )	,215* ** (,034) )
Doanh nhân	,444* ** (,018) )	,383* ** (,022) )	,344* ** (,022) )	,407* ** (,021) )	,466* ** (,018) )
Cán bộ- doanh nhân	-,028 (,111) )	-,010 (,114) )	-,012 (,011) )	-,008 (,114) )	-,027 (,112) )
Mức độ thu nhập hộ gia đình cấp xã * 100	,002* ** (,000 1)				
Phát triển phi nông nghiệp		,144* (,063) )			

Nền kinh tế doanh nghiệp			,269* ** (,059)			
Nền kinh tế lao động tiền lương					-,076 (,070)	
Việc làm tiền lương						-,095 (,134)
<b>Tác động</b>						
Cán bộ		-,001 (,148)	-,139 (,151)	,138 (,176)	,060 (,310)	
Doanh nhân		,577* ** (,082)	,778* ** (,083)	- ,643*** (,108)	- ,620** (,181)	
Hạng số	9,65* ** (,010)	9,65* ** (,014)	9,65* ** (,014)	9,65* ** (,014)	9,65* ** (,014)	9,65* ** (,014)
-2 log-likelihood (IGLS)	9123,7	8544,5	8637,5	8511,9	8471,1	

Chú ý: sai số chuẩn được để trong ngoặc. Tất cả các biến liên tục được làm tròn theo số trung bình. Những tác động chính đối với các hộ gia đình cán bộ và doanh nhân, do đó, phản ánh tác động này tại mẫu bình quân của biến “bối cảnh làng” được sử dụng trong phương trình. N = 13.198 đối với tất cả các mô hình.

\*p<,05; \*\*\* p < , 001

Mối quan tâm lớn nhất của chúng tôi là hệ số về gia đình doanh nhân và gia đình cán bộ, thể hiện ở thu nhập ròng của họ sau khi điều chỉnh thu nhập hộ gia đình với mức độ thu nhập địa phương. Thuật ngữ hộ gia đình cán bộ kinh doanh trong phép tính này chủ yếu nhằm đảm bảo rằng thu nhập cao của họ không bao gồm trong ước tính về hộ gia đình doanh nhân hay cán bộ - thu nhập của họ quá thấp để tạo ra những biến có ý nghĩa.

Những ước tính về hộ gia đình doanh nhân và cán bộ phản ánh khác biệt trong thu nhập gia đình bình quân. Trong mẫu ranh giới (Mẫu 1), lợi thế ròng của hộ gia đình doanh nhân (56%) hơn gấp đôi lợi thế ròng của hộ gia đình cán bộ (24%). Sự khác biệt này theo thống kê có ý nghĩa ở mức  $p < .001$ <sup>16</sup>. Trong nghiên cứu tại Trung Quốc, lợi thế ròng của hộ gia đình doanh nhân và cán bộ theo thống kê là khác biệt với mức tương ứng là 41% và 53%. (Walder 2002)<sup>17</sup>

Liệu mở rộng kinh tế thị trường tại nông thôn có dẫn tới suy giảm tương đối trong lợi thế thu nhập cán bộ? Nếu vậy, lợi thế của cán bộ sẽ thấp hơn so với doanh nhân tại những khu vực có phát triển phi nông nghiệp mạnh mẽ hơn hoặc rộng hơn xét trên bình diện thị trường lao động hoặc kinh tế hộ gia đình tư nhân. Mô hình số 2 đến số 5 cho thấy ước tính của hiệu ứng chính và giới hạn tương tác của 4 thước đo khác nhau trong bối cảnh kinh tế làng. Mô hình 2 cho thấy ước tính bao gồm giới hạn tương tác của gia đình doanh nhân và cán bộ với sự phát triển phi nông nghiệp. Mô hình 3 và 4 cho cùng một ước lượng đối với thước đo giới hạn ưu thế của doanh nghiệp tư nhân và lao động tiền lương trong nền kinh tế phi nông nghiệp làng xã. Mô hình 5 kiểm tra tác động của tăng trưởng tới toàn bộ lao động tiền lương.

Một câu hỏi quan trọng cần đặt ra ở đây là liệu mở rộng thị trường có làm suy giảm lợi thế thu nhập của gia đình cán bộ không- liệu đó có phải là hậu quả của mở rộng nền kinh tế, mở rộng thị trường lao động hay mở rộng kinh doanh hộ gia đình tư nhân? Một trong những kết quả quan trọng rút ra từ nghiên cứu tại Trung Quốc cho thấy không có nhân tố nào làm suy giảm lợi thế thu nhập của cán bộ: không có giới hạn tương tác nào giữa gia đình cán bộ và bối cảnh kinh tế theo thống kê có ý nghĩa cả. Chúng tôi tìm thấy một mô hình như vậy tại Việt Nam. Lợi thế thu nhập của cán bộ tại Việt Nam nhỏ hơn, nhưng cũng như tại Trung Quốc, mức độ tăng trưởng hoặc sự mở rộng của lao động tiền lương hoặc của kinh doanh tư nhân không ảnh hưởng tới lợi thế thu nhập cán bộ.

---

<sup>16</sup> Đạt được thông qua việc phỏng đoán phương trình với hộ gia đình cán bộ là danh mục tham khảo.

<sup>17</sup> Mặc dù cán bộ và doanh nhân dường như sở hữu những đặc tính làm khác biệt họ với những người khác, những đặc tính tiêu chuẩn đo lường nguồn vốn nhân lực chuẩn mực (gerber 2000)- không có lý do để nghi ngờ về việc những doanh nhân có nhiều phẩm chất này hơn bất kỳ cán bộ nào.

Kết quả quan trọng thứ 2 tìm thấy từ nghiên cứu tại Trung Quốc là thu nhập ròng của doanh nhân nhạy cảm với bối cảnh kinh tế địa phương. Thu nhập ròng này giảm mạnh khi thị trường lao động mở rộng và tăng mạnh theo mức độ mở rộng của kinh doanh hộ gia đình tư nhân (Walder 2002). Chúng tôi tìm thấy mô hình như vậy tại Việt Nam, với một ngoại lệ quan trọng. Cũng như tại Trung Quốc, giới hạn tương tác giữa doanh nhân và làng trong mô hình 3 là lớn và dương. Điều này có nghĩa là lợi thế ròng của doanh nhân rộng hơn tại những khu vực kinh tế tư nhân mở rộng. Cũng tại Trung Quốc, giới hạn tương tác như vậy trong mô hình 4 và 5 trong đó đo tác động của mức việc làm tiền lương cao là rất lớn và âm. Nói cách khác, lợi thế doanh nhân nhỏ hơn ở những nơi lao động tiền lương mở rộng hơn. Sự khác biệt duy nhất với mô hình ước lượng tại nghiên cứu Trung Quốc là hệ số của Mô hình 2 đo lường tác động của chuyển dịch sang cơ chế thị trường thoát khỏi nông nghiệp. Trong nghiên cứu tại Trung Quốc, hệ số lớn và dương. Sự đối lập do các nhân tố cấu thành thu nhập khác nhau tại 2 quốc gia Việt Nam và Trung Quốc. Tại Trung Quốc, thu nhập tiền lương đóng góp lớn vào tổng thu nhập, nhưng tại Việt Nam thu nhập tiền lương lại chẳng có quan hệ chặt chẽ tới tổng thu nhập (xem bảng 3). Thực tế về lợi thế doanh nhân tăng cùng với sự phát triển khu vực phi nông nghiệp tại Việt Nam (ở Trung Quốc thì không như vậy) phản ánh vai trò của tiền lương đối với sản xuất hộ gia đình tư nhân là khác biệt giữa 2 quốc gia nói trên.

Quy mô của các biến trong hiệu ứng bối cảnh cho thấy thu nhập tương đối của kinh doanh tư nhân biến đổi như thế nào theo bối cảnh kinh tế. Bảng 6 cho thấy thu nhập ròng ước tính đối với hộ gia đình kinh doanh tư nhân theo một loạt những biến bối cảnh trong mô hình 2.4 và 5. Bởi vì thu nhập ròng của gia đình cán bộ không biến đổi theo bối cảnh kinh tế nên số liệu về cán bộ trong cột thứ 4 là % không đổi<sup>18</sup>.

Cột 1a trong bảng 6 báo cáo về một loạt những phát triển trong khu vực phi nông nghiệp, cột 1b cho thấy những ước tính tương ứng về lợi thế doanh nhân ròng. Tại mức thấp nhất của phát triển phi nông nghiệp, nơi các doanh nghiệp phi nông nghiệp tạo ra không nhiều hơn 13 đến 28% thu nhập địa phương, lợi thế thu nhập ròng ước tính của doanh nhân ở mức từ 21 đến 32%, gần giống với lợi thế thu nhập ròng của cán bộ là 23.8%. Tuy nhiên, khi nền kinh tế phụ thuộc ngày càng ít vào thu nhập từ nông nghiệp, lợi thế ròng ước tính của doanh nhân sẽ tăng lên. Nơi doanh nghiệp phi nông nghiệp tạo ra 62 tới 88% thu nhập địa phương, lợi thế ròng doanh nghiệp tăng vào khoảng từ 60 tới 86%, gấp 3-4 lần lợi thế ròng của cán bộ. Cột 2b và 3b trong bảng 6 cho thấy mô hình

---

<sup>18</sup> Bảng này phù hợp với Bảng 3 của Walder (2002:206)

giống như vậy, mặc dù hướng đảo ngược. Tại mức thấp nhất của việc làm tiền lương, lợi thế của doanh nhân gấp 3-4 lần lợi thế của cán bộ, ở mức cao nhất của việc làm tiền lương, lợi thế doanh nhân và cán bộ gần như giống nhau.

Bảng 6

Thu nhập ròng dự kiến của cán bộ và doanh nhân, theo cấu trúc của kinh tế xã

Mẫu	Tỷ lệ phi nông nghiệp trên tổng thu nhập của xã	Thu nhập ròng của hộ gia đình doanh nhân (%) (1b)	Tiền lương với vai trò thu nhập phi nông nghiệp của xã (2a)	Thu nhập ròng của hộ gia đình doanh nhân (2b)	Tiền lương với vai trò thu nhập phi nông nghiệp của xã (3a)	Thu nhập ròng của hộ gia đình doanh nhân (3b)	Thu nhập ròng của hộ gia đình cán bộ
Mẫu thứ 5	138	1,4	65,0	4,1	030	3,1	3,8
Mẫu thứ 25	288	2,4	23,2	6,3	098	6,9	3,8
Mẫu thứ 50	437	4,3	72,3	1,1	143	1,3	3,8
Mẫu thứ 75	662	0,5	17,5	7,6	215	4,3	3,8
Mẫu thứ 95	877	6,0	25,7	0,4	357	1,3	3,8

Nguồn: Cột 1a, 2a và 3a lấy từ các bảng mẫu. Cột 1b, 2b và 3b được tính toán từ mô hình dự đoán trong cột 2, 4 và 5 tương ứng của Bảng 5. Cột 1b được tính toán theo:  $b = ,383 - (,577[ ,464 - x])$ , trong đó ,464 là trung bình mẫu của biến bối cảnh của làng và x là số liệu được thông báo tại mỗi mẫu của cột 1a. Chỉ số điều chỉnh b sau đó được biến đổi ( $100[e^b - 1]$ ) nhằm đạt được số phần trăm. Cột 2b được tính toán tương tự với:  $b =$

,407 – (-,643 [,380 – x]), và cột 3b tính theo:  $b = ,466 – (-620[,162-x])$ . Cột 4 được tính toán từ hệ số với “hộ gia đình cán bộ” được tính theo bảng 5, cột 1 và ổn định đối với các hoàn cảnh khác nhau của các làng.

Mặc dù mô hình này gợi lại kết quả nghiên cứu tại Trung Quốc nhưng có một khác biệt rõ rệt: doanh nhân hưởng lợi nhiều hơn so với cán bộ tại Việt Nam. Tại Trung Quốc, ở mức độ trung bình của tất cả các thước đo hoàn cảnh kinh tế, lợi thế ròng của doanh nhân và cán bộ là rộng là gần như giống nhau. Ở mức độ cao nhất của việc làm tiền lương hoặc phát triển phi nông nghiệp, lợi thế của cán bộ gấp hai lần doanh nhân, trong khi ở mức độ thấp nhất thì ngược lại. Trái lại, tại Việt Nam, chỉ ở mức độ cao nhất của việc làm tiền lương hoặc mức độ thấp nhất của phát triển phi nông nghiệp thì lợi thế cán bộ ước tính là tương đương với của doanh nhân. Ở mức độ trung bình của các biến hoàn cảnh kinh tế, lợi thế cán bộ chỉ bằng một nửa của lợi thế doanh nhân, và mức độ cực điểm khác thì lợi thế cán bộ chỉ bằng  $\frac{1}{4}$  lợi thế doanh nhân. Lợi thế cán bộ ước tính không lớn hơn của doanh nhân trong bất kì hoàn cảnh kinh tế nào tại Việt Nam. Hơn nữa, mặc dù lợi thế doanh nhân của Trung Quốc không tăng theo sự mở rộng của kinh tế phi nông nghiệp nhưng ở Việt Nam thì có.

#### MỘT LƯU Ý VỀ SỰ KHÁC BIỆT GIỮA MIỀN NAM VÀ MIỀN BẮC

Bất kì sự tổng quát hóa nào về bất bình đẳng thu nhập tại Việt Nam đều phải đối mặt với những khác biệt rõ rệt trong lịch sử kinh tế chính trị gần đây tại Miền Bắc và Miền Nam Việt Nam. Cho đến tận năm 1975, miền Nam do một chế độ khác thống trị, và tập thể hóa chưa bao giờ được thực thi trọn vẹn trước khi toàn quốc chuyển sang nông nghiệp hộ gia đình vào năm 1988 (Kerkvliet và Selden 1988). Trái lại ở miền Bắc, chính phủ tập thể hóa nông nghiệp giữa khoảng từ 1957 tới 1960, và trong 2 thập niên họ khai thác nông nghiệp để phục vụ cho cuộc chiến tranh chính (Vickerman 1986). Khi nông nghiệp tập thể bị dỡ bỏ vào năm 1988, các gia đình tại miền Nam mới bắt đầu tự canh tác trên đất của mình và hoạt động kinh doanh hộ gia đình được một số năm, trong khi ở miền Bắc thì đã phát triển hơn thế. Hơn nữa, hệ thống chính trị tại miền Bắc trao quyền cho các quan chức nông thôn tồn tại lâu hơn và cũng chặt chẽ hơn tại miền Nam.

Với những khác biệt trong lịch sử phát triển giữa hai miền, người ta sẽ mong chờ rằng lợi thế của cán bộ ở miền Bắc sẽ lớn hơn và lợi thế của doanh nhân tại miền Nam sẽ cao hơn miền Bắc. Đáng ngạc nhiên là, theo số liệu năm 2002, không có bất kỳ bằng chứng nào cho sự khác biệt như vậy được tìm thấy giữa miền Nam và miền Bắc. Thu nhập bình quân tại miền Nam cao hơn đáng kể so với thu nhập tại miền Bắc. Tuy nhiên,

mô hình kết quả trình bày tại bảng 5, cả về khía cạnh khác nhau giữa nhóm rông và hiệu ứng tương tác, đều hầu như tương đồng giữa 2 vùng Nam Bắc.<sup>19</sup>

Sự tương đồng giữa hai miền Nam Bắc là do hàng loạt những lý do khác nhau. Cuộc điều tra VHLSS trước đây tiến hành vào năm 1922 cho thấy sự khác biệt trong hướng dự kiến. Nếu như vậy, điều này cho thấy một sự hội tụ nhanh chóng giữa hai miền. Mặc khác, hộ gia đình kinh doanh nhỏ thống trị kinh tế nông thôn tại cả miền Nam và Bắc: miền Bắc chưa bao giờ có một doanh nghiệp thuộc chính quyền nông thôn kiểu như ở Trung Quốc. Không có nền tảng cho lợi thế thu nhập cán bộ lớn tại Miền Bắc, cán bộ có khả năng sẽ nhanh chóng thua xa những doanh nhân đầu tiên – người ta đã quan sát thấy điều này từ rất sớm ở nông thôn Trung Quốc (Nee 1989) và những vùng kém phát triển nhất tại Trung Quốc (Walder và Zhao 2006). Vì mục đích của chúng tôi, cần lưu ý rằng kết quả nghiên cứu về một quốc gia tổng thể không che dấu những khác biệt khu vực lớn lao mà có thể cần phải tìm tòi nghiên cứu sâu hơn.

#### GIẢI NGHĨA NHỮNG KẾT QUẢ TÌM ĐƯỢC

Trong giới hạn tại Việt Nam và Trung Quốc, tác động của doanh nghiệp hộ gia đình là như nhau: khu vực hộ gia đình càng phát triển mở rộng thì lợi thế thu nhập của hộ gia đình doanh nhân càng lớn so với những hộ gia đình khác, bao gồm cả gia đình cán bộ. Tuy nhiên tại Việt Nam, ưu thế của kinh doanh gia đình nhỏ trên toàn quốc làm tăng lợi thế thu nhập doanh nhân trên cả của cán bộ. Chỉ tại ở những vùng của Việt Nam mà doanh nghiệp hộ gia đình kém phát triển nhất thì hộ gia đình cán bộ mới có thể hưởng lợi thế thu nhập cạnh tranh hơn so với hộ gia đình kinh doanh. Trái lại, ở Trung Quốc, lợi thế cán bộ tương đương với lợi thế doanh nhân ở mức độ phát triển trung bình của kinh doanh hộ gia đình. Tại những vùng mà lao động tiền lương chứ không phải là kinh doanh hộ gia đình chiếm ưu thế về thu nhập thì lợi thế của cán bộ vượt xa lợi thế của doanh nhân. Bởi vì doanh nghiệp gia đình là lực lượng chủ đạo tại nông thôn Việt Nam, tăng trưởng kinh tế dẫn tới giảm thu nhập của cán bộ so với thu nhập của doanh nhân. Tại Trung Quốc, nơi lao động tiền lương ngoài khu vực hộ gia đình chiếm ưu thế khi các ngành phi nông nghiệp phát triển, hiệu ứng trên không tồn tại. Tăng trưởng kinh tế tại

---

<sup>19</sup> Chúng tôi kiểm tra những sự khác biệt này bằng cách chia mẫu ra thành 2 phần, phân tích miền Bắc và miền Nam một cách độc lập. Kết quả (có thể được đưa ra theo yêu cầu) là rất tương đồng, do đó chúng tôi cho rằng không cần nghiên cứu những sự khác biệt ở mức độ sâu hơn. Những lợi ích rông của doanh nhân và cán bộ là gần như bằng nhau ở cả 2 vùng. Những hiệu quả tương tác cũng giống nhau, ngoại trừ sự tương tác giữa thu nhập lương tại khu vực với thu nhập của doanh nghiệp tại khu vực Miền Nam. Ở Miền Nam, thu nhập bình quân của hộ gia đình cao hơn 50%, khiến tại miền Nam, thu nhập bình quân của cán bộ gần với thu nhập doanh nhân hơn so với tại miền Bắc.

nông thôn Trung Quốc không làm thay đổi lợi thế tương đối của gia đình cán bộ và gia đình doanh nhân.

Khác biệt đáng kể nằm ở ước tính về hiệu ứng hoàn cảnh trong mô hình 2 ở bảng 5, nơi đo tầm quan trọng của phát triển phi nông nghiệp tới lợi thế ròng của doanh nhân. Hiệu ứng này lớn và dương, có nghĩa là nông thôn Việt Nam càng thoát khỏi nông nghiệp thì lợi thế thu nhập của doanh nhân so với cán bộ và các thành phần khác càng lớn. Cột 1b trong bảng 6 biểu thị rõ ràng mối quan hệ này. Chúng ta thấy rằng tại những vùng phát triển kinh tế cao nhất của nông thôn Việt Nam, lợi thế thu nhập ròng của hộ gia đình kinh doanh ước tính gấp từ 3-4 lần so với hộ gia đình cán bộ.

Trái lại, hệ số như vậy trong nghiên cứu tại Trung Quốc lại nhỏ và không có ý nghĩa thống kê (và thực tế, hệ số này là âm). Các doanh nhân không vượt được cán bộ, chưa nói gì tới những thành phần khác khi kinh tế địa phương phát triển. Tương quan thể hiện trong bảng 3 giải thích cho sự khác biệt này. Lao động tiền lương có mối quan hệ chặt chẽ tới thu nhập phi nông nghiệp cao tại Trung Quốc nhưng thu nhập hộ gia đình tư nhân thì lại không có quan hệ tới thu nhập phi nông nghiệp. Tại nông thôn Trung Quốc, sự phổ biến của thu nhập tiền lương và mối quan hệ của nó với phát triển phi nông nghiệp càng lớn cho thấy rằng sự mở rộng của việc làm tiền lương là nhân tố quyết định chính sự mở rộng của thị trường. Trường hợp Việt Nam thì lại ngược lại, nơi hoạt động hộ gia đình tư nhân mở rộng là nhân tố chính của tăng trưởng kinh tế. Lợi thế thu nhập của những doanh nhân này đã vượt xa lợi thế thu nhập của cán bộ trong hầu hết mọi hoàn cảnh địa phương. Hơn nữa, những lợi thế này gia tăng cùng với sự mở rộng của nền kinh tế phi nông nghiệp, trong khi lợi thế khiêm tốn của cán bộ vẫn không thay đổi. Không chỉ lợi thế thu nhập tương đối của cán bộ nông thôn đã nhỏ hơn nhiều so với của doanh nhân mà sự sụt giảm này có khả năng sẽ tiếp tục chùng nào kinh tế hộ gia đình nhỏ lẻ chiếm ưu thế trong nền kinh tế của Việt Nam.

Với những dữ liệu đó, chúng ta không thể phân biệt hiệu ứng của sở hữu với hiệu ứng của quy mô. Hai vấn đề này liên hệ mật thiết với nhau bởi vì doanh nghiệp hộ gia đình theo định nghĩa là nhỏ và tư nhân; một lý do khác là loại hình doanh nghiệp này ở Việt Nam lại phổ biến hơn rất nhiều so với ở Trung Quốc. Thước đo “kinh tế doanh nghiệp tư nhân” trực tiếp đo lường tầm quan trọng tương đối của kinh tế hộ gia đình trong nền kinh tế của một khu vực. Do đó, điều này rõ ràng cho thấy một nền kinh tế trong đó các doanh nghiệp vừa là tư nhân vừa có quy mô rất nhỏ. Thước đo “việc làm tiền lương” và “nền kinh tế lao động tiền lương không cung cấp cùng một thông tin. Chúng cho thấy sự có mặt của doanh nghiệp lớn có khả năng tạo ra việc làm tiền lương

quan trọng. Do đó, chúng ta có thể xem những thước đo này như một thước đo gián tiếp và không chính xác về quy mô doanh nghiệp. Bảng 1 chỉ rõ rằng doanh nghiệp hộ gia đình trong “khu vực tư nhân” tạo ra rất ít việc làm ở cả hai quốc gia (ít hơn những doanh nghiệp 2 thành viên). Hơn nữa, phần lớn người lao động là thành viên gia đình, những người không báo cáo thu nhập tiền lương của mình. Thay vì đó, một số lượng lớn các công ty, tư nhân hoặc công cộng, nằm ngoài khu vực tư nhân tạo ra thu nhập tiền lương lớn. Quy mô doanh nghiệp bình quân tại khu vực doanh nghiệp quy mô lớn hơn vào khoảng từ 62 lao động (tại Việt Nam) đến 116 lao động (tại Trung Quốc) (tính toán trong bảng 1). Tuy nhiên chúng ta không biết rằng liệu việc làm tiền lương này nằm ở doanh nghiệp tư nhân hay công cộng.

Chúng ta có thể kết luận chắc chắn rằng tác động liên kết của quy mô doanh nghiệp và sở hữu là rất rộng. Tuy nhiên chúng ta không thể tháo gỡ được tác động của cả 2 nhân tố trên, và cũng không thể giải quyết được cơ chế liên quan. Mặc dù vậy những hiệu ứng này không thể xuất phát chủ yếu hoặc duy nhất từ sở hữu. Lưu ý rằng việc làm tiền lương có tác động xuyên khu vực tương tự nhau ở cả Việt Nam và Trung Quốc: nó làm giảm đi lợi thế tương đối của doanh nghiệp hộ gia đình nhưng không ảnh hưởng tới lợi thế của cán bộ. Nhưng cũng phải lưu ý rằng ở Việt Nam gần ½ việc làm ngoài khu vực tư nhân được tạo ra nhờ các doanh nghiệp tư nhân; ở Trung Quốc, ít hơn 4% của việc làm ngoài khu vực tư nhân được tạo ra nhờ sở hữu tư nhân. Điều này cho thấy rằng quy mô doanh nghiệp là một phần quan trọng của kết quả nghiên cứu. Chúng ta có thể xem quy mô doanh nghiệp thậm chí còn quan trọng hơn cả sở hữu.. Thực ra, việc sở hữu trong các công ty nông thôn Trung Quốc thường là sự kết hợp không rõ ràng giữa sở hữu tư nhân và sở hữu công cộng đã làm củng cố thêm vấn đề đã nêu ra. Nói tóm lại, quy mô là quan trọng – mối quan hệ của nó với sở hữu đến đâu thì vẫn là một câu hỏi ngỏ cho những nghiên cứu sau này giải đáp.

Nghiên cứu về sau có thể sử dụng 2 chiến lược rõ ràng để khám phá ra những hiệu ứng này. Đầu tiên, để tìm ra mức độ thay đổi trong đầu ra của mỗi nước, các nhà nghiên cứu cần phát triển những thước đo trực tiếp về cả quy mô và sở hữu doanh nghiệp ở cấp độ địa phương. Những dữ liệu đó không phải là sẵn có mà đòi hỏi nỗ lực thu thập dữ liệu từ một mẫu có giới hạn của các địa phương. Thứ hai, nghiên cứu về sau nên tái tạo lại những nghiên cứu trước, sử dụng những mẫu gần hơn, ưu tiên dữ liệu chiều dọc đánh giá thay đổi kinh tế theo thời gian. Điều này đặc biệt hữu ích với Trung Quốc, nơi phần lớn khu vực tư nhân nông thôn tư hữu hóa trong một thập niên kể từ nghiên cứu ban đầu. Từ những đối ngược của Trung Quốc và Việt Nam tìm thấy từ cuộc nghiên cứu này,

rất khó để rút ra một kết luận về ảnh hưởng của thị trường không tập trung tới cả quy mô và sở hữu của khu vực doanh nghiệp liên quan.

### KẾT LUẬN

Sự khác biệt giữa Việt Nam và Trung Quốc xuất phát từ con đường phát triển khác nhau, hình thành nên tính chất riêng trong cuộc cải cách kinh tế của 2 quốc gia trong 2 thập niên đầu. Con đường phát triển của Việt Nam dựa trên doanh nghiệp hộ gia đình và tư nhân. Kể từ những năm đầu tiên của cuộc cải cách, Trung Quốc đi lên nhờ chính quyền tại địa phương huy động vốn với nỗ lực tạo ra nhiều doanh nghiệp lớn. Tại Việt Nam, mở rộng kinh tế chủ yếu nhờ sản xuất hàng hóa nhỏ lẻ. Tại Trung Quốc, sản xuất nhà máy của các xí nghiệp vừa và nhỏ phổ biến hơn tại Việt Nam rất nhiều. Do đó, việc làm tiền lương trở thành một nguồn quan trọng hơn nhiều trong thu nhập hộ gia đình. Khu vực các doanh nghiệp lớn mở rộng tại nông thôn Trung Quốc tạo nền tảng cho việc gia tăng thu nhập cán bộ, chủ yếu nhờ tiền lương tăng cao. Những cơ hội này không đến được với cán bộ tại nông thôn Việt Nam, và do đó những cán bộ này nhanh chóng các hộ gia đình kinh doanh bỏ xa. Về mặt này, Việt Nam giống tỉnh duyên hải của Trung Quốc là Fujian những năm đầu thập niên 80. Đây là một nghiên cứu mà kết quả cho thấy sự suy giảm sớm và nhanh chóng trong lợi thế thu nhập cán bộ (Nee 1989). Nghiên cứu về Trung Quốc về sau cũng lặp lại kết quả tương tự: tại những vùng kinh tế kém phát triển nhất thì lợi thế doanh nhân so với gia đình cán bộ lớn hơn nhiều (Walder và Zhao 2006). Chỉ khi mà những doanh nghiệp lớn phát triển, tạo nền tảng cho thu nhập tiền lương cao hơn thì lợi thế thu nhập cán bộ mới được cải thiện và tăng so với lợi thế thu nhập của các doanh nhân kinh doanh nhỏ.

Kết quả nghiên cứu của chúng tôi củng cố rằng sự biến đổi cụ thể trong tổ chức kinh tế sẽ hình thành nên tác động của thị trường. Quy mô và sở hữu của doanh nghiệp tại nông thôn cùng nhau tạo nên một ảnh hưởng lớn tới phân phối thu nhập. Mặc dù chúng tôi không thể giải quyết được hiệu ứng của quy mô doanh nghiệp do hiệu ứng của sở hữu gây ra, chúng ta rất hoài nghi rằng cả hai hiệu ứng này đều hoạt động độc lập nhau và có một ảnh hưởng lớn tới phân phối thu nhập. Những nghiên cứu tiếp đó sẽ phát triển mô hình nghiên cứu mà đã tìm hiểu về hai hiệu ứng này qua phép so sánh xuyên khu vực và quốc gia. Kiểu nghiên cứu này sẽ giúp chúng ta hiểu sâu hơn về cái mà hoàn cảnh xã hội thay thế tác động của thị trường lên mô hình quyền lực và sự đặc quyền.

*Andrew G. Walder* là Giáo sư Denise O'leary và chuyên viên cao cấp Kent Thiry ở khoa Xã hội học, học viên nghiên cứu quốc tế Freeman Spogli, Đại học Stanford.

*Nguyễn Hoàng Giang* là giảng viên khoa Xã hội học, Đại học Quốc gia Việt Nam, Hà nội, đồng thời là thạc sĩ chuyên ngành xã hội học của trường Đại học Wisconsin-Madison.

## phụ lục

Bảng A. Các định nghĩa và số liệu có tính mô tả đối với các biến được sử dụng trong phân tích.

Các biến	Định nghĩa	nhỏ nhất	lớn nhất	Bình quân	SD	N
<i>Mức độ hộ gia đình</i>						
Tổng thu nhập trong hộ gia đình	Log(n) của thu nhập trong một năm của hộ gia đình	3,2	14,9	9,7	,788	13,698
Giáo dục trong hộ gia đình	Số năm giáo dục bình quân của các thành viên trong gia đình	0	16	5,3	2,68	13,698
Độ tuổi trong hộ gia đình	Tuổi bình quân của các thành viên đã đi làm trong gia đình	9,7	96	30,4	13,8	13,698
Lao động trong hộ gia đình	số người lao động trong hộ gia đình	1	13	3,7	1,66	13,698
hộ gia đình cán bộ	Hộ gia đình có ít nhất một người là cán bộ, nhưng không có doanh nhân	0	1	,024	,152	13,698
Hộ gia đình doanh nhân	Hộ gia đình có ít nhất một người là doanh nhân, nhưng không có cán bộ	0	1	,090	,286	13,698
Hộ gia đình cán bộ- Doanh nhân	Hộ gia đình có người làm cán bộ và doanh nhân	0	1	,002	,046	13,698
<i>Cấp độ xã</i>						
Thu nhập bình quân hộ gia đình	Tổng thu nhập bình quân hàng năm của hộ gia đình trong một xã (nghiên cứu) (Đồng)	5.398	239.487	15.222	15,222	550
Phát triển phi nông nghiệp	Tỷ lệ tổng thu nhập trong xã kiếm được không bắt nguồn từ nông nghiệp	,029	,994	,464	,223	550
Nền kinh tế kinh doanh tư nhân	Tỷ lệ thu nhập phi nông nghiệp của xã kiếm được từ doanh nghiệp tư nhân hộ gia đình	0	,988	,381	,234	550
Nền kinh tế lao động tiền lương	Tỷ lệ thu nhập phi nông nghiệp của xã có được từ tiền lương và tiền thưởng	0	,972	,380	,200	550

Việc làm tiền lương	Tỷ lệ tổng thu nhập của xã kiếm được từ tiền lương và tiền thưởng	0	,650	,162	,104	550
------------------------	---	---	------	------	------	-----

Ghi chú:

### Tài liệu tham khảo

Bian, Yanjie và John R. Logan. 1996. "Market Transition and the Persistence of Power: The Changing Stratification System in Urban China." *American Sociological Review* 61:739–58.

Chen, Chih-jou Jay. 1999. "Local Institutions and the Transformation of Property Rights in Southern Fujian." trang 49–70 trong *Property Rights and Economic Reform in China*, hiệu đính J. C. Oi and A. G. Walder. Stanford, CA: Stanford University Press.

Ding, Xueliang. 2000a. "Systemic Irregularity and Spontaneous Property Transformation in the Chinese Financial System." *China Quarterly* 163:655–76.

———. 2000b. "Informal Privatization Through Internationalization: The Rise of Nomenklatura Capitalism in China's Offshore Business." *British Journal of Political Science* 30:121–46.

———. 2000c. "The Illicit Asset Stripping of Chinese State Firms." *China Journal* 43:1–28.

Ellman, Michael. 1989. *Socialist Planning*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Erlich, Alexander. 1960. *The Soviet Industrialization Debate, 1924–1928*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gerber, Theodore P. 2000. "Membership Benefits or Selection Effects? Why Former Communist Party Members Do Better in Post-Soviet Russia." *Social Science Research* 29:25–50.

———. 2002. "Structural Change and Post-Socialist Stratification: Labor Market Transitions in Contemporary Russia." *American Sociological Review* 67:629–59.

Gerber, Theodore P. and Michael Hout. 1998. "More Shock than Therapy: Market Transition, Employment, and Income in Russia, 1991–1995." *American Journal of Sociology* 104:1–50.

Hauser, Seth and Yu Xie. 2005. "Temporal and Regional Variation in Earnings Inequality: Urban China in Transition between 1988 and 1995." *Social Science Research* 34:44–79.

Kerkvliet, Benedict J. Tria và Mark Selden. 1998. "Agrarian Transformations in China and Vietnam." *China Journal* 40:37–58.

Kornai, János. 1990. *The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System*. New York: Norton.

———. 1992. *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Lewin, Moshe. 1974. *Political Undercurrents in Soviet Economic Debates: From Bukharin to the Modern Reformers*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Li, Hongbin và Scott Rozelle. 2003. "Privatizing Rural China: Insider Privatization, Innovative Contracts, and the Performance of Township Enterprises." *China Quarterly* 176:981–1005.

Liu, Yia-Ling. 1992. "Reform from Below: The Private Economy và Local Politics in the Rural Industrialization of Wenzhou." *China Quarterly* 130:293–316.

Liu, Zhiqiang. 2003. "The Economic Impact and Determinants of Investment in Human and Political Capital in China." *Economic Development và Cultural Change* 51:823–49.

McFaul, Michael. 1995. "State Power, Institutional Change, and the Politics of Privatization in Russia." *World Politics* 47:210–43.

———. 2002. "The Fourth Wave of Democracy and Dictatorship: Noncooperative Transitions in the Postcommunist World." *World Politics* 54:212–44.

Nee, Victor. 1989. "A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism." *American Sociological Review* 54:663–81.

———. 1991. "Social Inequalities in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China." *American Sociological Review* 56:267–82.

———. 1996. "The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China." *American Journal of Sociology* 101:908–49.

Nee, Victor và Yang Cao. 1999. "Path Dependent Societal Transformation: Stratification in Hybrid Mixed Economies." *Theory and Society* 28:799–834.

Oi, Jean C. 1992. "Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China." *World Politics* 45:99–126.

———. 1999. *Rural China Takes Off: Institutional Foundations of Economic Reform*. Berkeley, CA: University of California Press.

Parish, William L. và Ethan Michelson. 1996. "Politics and Markets: Dual Transformations." *American Journal of Sociology* 101:104–59.

Peng, Yusheng. 2001. "Chinese Villages and Townships as Industrial Corporations: Ownership, Governance, and Market Discipline." *American Journal of Sociology* 106:1338–70.

Róna-Tas, Ákos. 1994. "The First Shall be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism." *American Journal of Sociology* 100:40–69.

Ronnås, Per và Bhargavi Ramamurthy. 2001. *Entrepreneurship in Vietnam: Transformation and Dynamics*. Copenhagen, Denmark: Nordic Institute of Asian Studies.

Szelényi, Iván và Eric Kostello. 1996. "The Market Transition Debate: Toward a Synthesis?" *American Journal of Sociology* 101:1082–96.

Vickerman, Andrew. 1986. *The Fate of the Peasantry: Premature 'Transition to Socialism' in the*