

Mở đầu

Tuy nhiên, bài viết này không nhằm giải thích sự giàu có của từng cá nhân kể trên mà cố gắng mô tả những cơ chế làm giàu của nguyên một tầng lớp mới ở Nga: những ông chủ tài chính – công nghiệp. Họ từ đâu tới? Họ đã nổi nên bằng cách nào? Liệu có câu chuyện làm giàu từ hai bàn tay trắng theo kiểu Mỹ (“American story”, như Bill Gates chẳng hạn). Hay là “câu chuyện Mỹ”, vốn tiêu biểu cho tấm gương phấn đấu kiên trì và cũng chỉ xảy ra 10 năm 1 lần đã trở nên lỗi thời và phải thay bằng một câu chuyện đại loại như “Russian story”. Nhưng đó cũng có thể là một cách làm giàu mà chỉ có một thiểu số rất nhỏ người Nga, và cũng chỉ trong một bối cảnh đặc biệt nào đó mới dám làm.

Câu chuyện làm giàu ở nước Nga thời đương đại

Thạc sĩ HỒ VIỆT TIẾN

Quá trình tư nhân hóa hay các nhà quản lý đã giành quyền kiểm soát và chiếm đoạt thu nhập của công nhân viên như thế nào?

Nước Nga trước tháng 8.1991 về cơ bản không có gì khác so với nước Nga mà rất nhiều người Việt Nam đã từng biết qua du học hay qua sách báo. Mọi chuyện chỉ bắt đầu sau sự kiện tháng 08.1991 và nhất là khi nước Nga bắt đầu tiến hành tư nhân hoá theo cách riêng của mình.

Có ba giai đoạn tư nhân hoá: tư nhân hoá bằng coupon, áp dụng chủ yếu với các doanh nghiệp vừa và nhỏ (12.1992-6.1994), bán phần sở hữu còn lại của các doanh nghiệp đã tư nhân hóa do nhà nước nắm giữ (7.1994-cuối 1995) và bán phần sở hữu có tính kiểm soát của các doanh nghiệp lớn (bắt đầu từ 1996).

Ở Liên bang Nga, quá trình tư nhân hóa được tiến hành theo Luật 1991 (tu chính năm 1992). Tất cả mọi công dân Nga đều được nhận 10.000 rúp dưới dạng coupon tư nhân hóa bắt đầu từ tháng 10.1992. Các coupon này chỉ có giá trị mua cổ phần của các doanh nghiệp nhà nước. Ngoài ra không thể dùng vào việc gì khác. Ngay lập tức những coupon này được đổi lấy cổ

phiếu của các doanh nghiệp hoặc được bán đổi thành lấy tiền mặt. Trước khi tham gia chương trình tư nhân hóa, các xí nghiệp nhà nước được chuyển thành các công ty cổ phần (một chủ sở hữu là nhà nước). Khi tham gia chương trình, các công ty này được mang ra đấu giá trực tiếp trước công chúng, trong đó, người nước ngoài cũng được tham dự (một cách hạn chế). Các thành viên của doanh nghiệp có thể lựa chọn một trong 3 phương án sau đây: phương án thứ nhất, toàn bộ nhân viên của doanh nghiệp nhận miễn phí 25% vốn điều lệ của công ty dưới dạng cổ phiếu không có quyền bầu cử; phương án thứ hai, họ nhận 51% vốn điều lệ với giá bằng 1,7 lần thời giá tính tại ngày 01.01.1992 (mức giá này gần như quà tặng trong điều kiện lạm phát cao lúc bấy giờ), đồng thời có quyền hưởng thêm một số phần trăm quyền bầu cử; phương án thứ ba

Tạp chí Mỹ Fortune vừa công bố bản danh sách “40 under 40” – 40 người dưới 40 tuổi giàu nhất thế giới không kể nước Mỹ, trong đó có 7 người Nga. Bảy người này xếp các thứ 1,3, 6, 7, 8, 15, 38, nghĩa là có đến 5 người trong “top ten”. Người nhất bảng năm ngoái cũng là một người Nga, năm nay đã đủ 40 tuổi nên ra khỏi ngoài danh sách. Có phải bây giờ người Nga đã trở nên giàu có hơn trước nhiều? Họ làm nên sự giàu có từ nguồn nào và nhất là bằng cách nào?

cho phép một nhóm nhân viên nhận 20% cổ phiếu có quyền bầu cử với điều kiện cam kết cơ cấu lại công ty trong vòng 1 năm, và nhận thêm 20% nữa nếu quá trình cơ cấu lại này thành công. (Marie Lavigne (1999), The Economics of Transition, Mac Millan Press, London, 2nd. Ed., p. 174-176). Có đến 64% số doanh nghiệp lựa chọn phương án II.

Khi tiến hành liệu pháp sốc (Shock therapy), số tiền tiết kiệm của người Nga lên đến 100 tỷ USD. Một mặt, số tiền đó là không đáng kể khi người ta đem bán toàn bộ các nhà máy công nghiệp nặng khổng lồ. Mặt khác số tiền đó bị giảm giá trị nhanh chóng trong điều kiện lạm phát không ổn định và việc phát hành thêm hàng nghìn tỷ rúp dưới dạng coupon tư nhân hoá.

Khác với ở Tiệp Khắc cũ, ở Nga, các coupons được mang ra trao đổi tự do. Trong trường hợp một khối lượng khổng lồ coupons được mang ra bán thì giá cả của chúng bị giảm nhanh chóng so với mệnh giá. Nhiều công dân suy nghĩ rằng đổi chúng ra tiền mặt đầu ít vẫn chắc chắn hơn là một mệnh giá lớn không rõ tương lai. Mặt khác công nhân viên thường khó ước lượng được giá trị thật của coupon hay cổ phần mà họ nắm giữ. Lãnh đạo các doanh

ngành lợi dụng tình thế đó để trục lợi một cách dễ dàng. Họ thuyết phục và ép buộc công nhân bán coupons để rồi dùng coupons đó mua lại chính các doanh nghiệp mà họ đang quản lý. Thứ nhất, lãnh đạo doanh nghiệp sử dụng phi pháp các quỹ của doanh nghiệp để mua coupons cho mình. Thứ hai, những người tổ chức đấu giá quy định rằng một vài coupons có giá trị mua lại cổ phần của một doanh nghiệp nào đó, và thậm chí có thể đổi được nhiều cổ phần hơn mức bình thường. Quy định này thúc đẩy các nhà lãnh đạo doanh nghiệp “phát kiến” ra vô số cách cản trở người ngoài doanh nghiệp tham gia đấu giá: địa điểm đấu giá có thể rất xa để ít ai có thể đến được (nước Nga rất rộng lớn để có thể dễ dàng làm việc này); ngày, giờ đấu giá được thông báo vào phút chót; điện thoại và chuyến bay đến nơi đấu giá tạm thời bị ngưng phục vụ ngay trước khi đấu giá, nhờ tòa án tuyên bố một thiếu sót nào đó không đủ tư cách tham gia đấu giá.

Bảng 1 : Ước lượng chuyển dịch cơ cấu sở hữu các doanh nghiệp Nga giai đoạn 1994-1999

Chủ sở hữu	1994	1996	1999
Công nhân viên	44-56%	24-43%	36%
Cán bộ quản lý	9-17%	12-18%	15%
Pháp nhân trong nước	7-11%	23-25%	23%
Thế nhân trong nước	3-6%	8-12%	16%
Chủ đầu tư nước ngoài	1-2%	1-2%	8%
Cơ quan nhà nước	12-20%	9-11%	3%

Trích lại từ nguồn: Desai R. M., I. Goldberg, 1999, "The Vicious Circles of Control: Regional Governments and Insiders in Privatized Russian Enterprises", <http://papers.ssrn.com>).

Bảng 1 cho thấy sự chuyển dịch đáng kể trong cơ cấu sở hữu của các doanh nghiệp Nga trong quá trình tư nhân hóa: sở hữu của công nhân viên có xu hướng giảm xuống, của cán bộ quản lý có xu hướng tăng lên trong khoảng 1994-1996. Xu hướng đó phần nào chứng minh những hoạt động thâm tóm của giới lãnh đạo công ty trong khoảng thời gian đó. Tỷ lệ sở hữu tăng rõ rệt nhất đối với các nhà đầu tư bên ngoài (outsiders), thế nhân và pháp nhân (bao gồm cả các quỹ đầu tư, các công ty holding, các tập đoàn tài chính - công nghiệp). Sự hình thành hai nhóm nhà đầu tư sau này là kết quả của giai đoạn 2 và 3 của tư nhân hóa, sẽ được đề cập trong phần sau.

Quá trình tư nhân hóa bằng coupon được áp dụng với đại đa số các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Kết quả của quá trình đó là sự chuyển sở hữu chủ yếu vào tay các cán bộ quản lý cũ của doanh nghiệp. Về nguyên tắc người có quyền kiểm soát doanh nghiệp có hai cách kiếm tiền từ doanh nghiệp: cách thứ nhất, làm tăng giá trị của doanh nghiệp, do đó làm tăng giá trị phần sở hữu mà anh ta nắm giữ; cách thứ hai, bòn rút tiền từ những bên có lợi ích trong doanh nghiệp. Cách thứ nhất lúc nào cũng khó làm, nhưng đặc biệt khó làm đối với những giám đốc vừa mới đây còn là “giám đốc xí nghiệp quốc doanh”, vì tầm nhìn, năng lực thậm chí cả kỹ thuật quản lý cần phải được học, không thể tự nhiên mà có. Cách thứ hai dễ làm hơn. Chẳng hạn như nhà-quản-lý-có-quyền-kiểm-soát-doanh-nghiệp có thể

lấy hết phần tiền mặt khả dụng (ít nhất gồm lợi nhuận và khấu hao) về túi của mình. Bằng cách đó, họ không những lấy phần lợi nhuận mà họ được hưởng tương ứng với tỷ lệ vốn sở hữu mà còn chiếm đoạt thuế thu nhập doanh nghiệp đáng ra phải thuộc về nhà nước, và cổ tức đáng ra phải thuộc về các nhà đầu tư sở hữu thiểu số cổ phần. Thậm chí, một số nhà quản lý kiểm soát doanh nghiệp còn chiếm đoạt các khoản khác như tiền dùng để trả nợ các nhà cung cấp, lương của công nhân viên, tiền lãi và vốn vay ngân hàng, với lý do doanh nghiệp chưa có tiền. Năm 1998, tổng các khoản nợ lương, nhà cung cấp và thuế đã lên tới trên 36% GDP (Desai R. M., I. Goldberg, 1999, "The Vicious Circles of Control: Regional Governments and Insiders in Privatized Russian Enterprises", <http://papers.ssrn.com>).

Cách thứ hai chỉ có thể thực hiện trong ngắn hạn. Nếu chiếm đoạt tiền lương công nhân và tiền nguyên vật liệu của nhà cung cấp, họ có nguy cơ không thể tiếp tục chu kỳ kinh doanh tiếp theo bởi công nhân và nhà cung cấp sẽ phản ứng và bất hợp tác. Ngay cả nếu như người kiểm soát doanh nghiệp chỉ chiếm đoạt tiền mặt khả dụng thì doanh nghiệp sẽ chịu khá nhiều tổn thất, ít nhất là từ giới tài trợ trong và ngoài nước cũng như hỗ trợ của nhà nước, chưa kể người kiểm soát doanh nghiệp bắt buộc phải tìm phương cách không chính đáng nào đó với cơ quan thuế.

Có một phương pháp kiếm tiền được sử dụng khá phổ biến là lãnh đạo doanh nghiệp lập những công ty tư nhân của riêng mình đóng vai trò nhà cung cấp hay khách hàng của doanh nghiệp mà họ được thuê làm giám đốc hay nhà quản lý. Nếu doanh nghiệp tư nhân là nhà cung cấp thì doanh nghiệp này sẽ được bán hàng với giá cao, ngược lại, nếu doanh nghiệp này là khách hàng thì sẽ được mua với giá rẻ. Mọi thiệt hại sẽ đổ lên vai doanh nghiệp mà nhà quản lý đang lãnh đạo. Sau đây là một ví dụ về cơ chế “rút ruột” khá phổ biến trong ngành than nói riêng và các ngành liên quan đến năng lượng nói chung: Đầu tiên nhà quản lý quyết định bán than dưới giá thị trường cho công ty mình sở hữu (có thể người khác đứng tên), công ty này bán than ra thị trường với giá thị trường. Khoản chênh lệch số 1 này sẽ vào túi nhà quản lý. Ở đầu bên kia, nhà quản lý mua các thiết bị khai thác mỏ với giá cao hơn giá thị trường, và phần chênh lệch số 2 cũng vào túi nhà quản lý. Đồng thời nhà quản lý trả lương cho công nhân bằng một dạng coupon (khác với coupon tư nhân hóa), công nhân dùng coupon này để đổi lấy thực phẩm và đồ dùng với giá cao hơn nhiều so với giá thị trường và phần chênh lệch số 3 này vào túi công ty cung cấp lương thực và hàng tiêu dùng do nhà quản lý kiểm soát... Công nhân thay vì hỏi tiền đã đi đâu lại trách cứ chính phủ và chặn các đoàn tàu hàng xuyên Siberi suốt 2 tuần tháng 5.1998 (Black B., R. Kraakman, A. Tarassova (1999) "Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong?" <http://papers.ssrn.com>).

Chuyển dịch sở hữu các doanh nghiệp chủ chốt hay cơ hội làm giàu có một không hai

Chính phủ xử đặc biệt đối với các doanh nghiệp

lớn: hoặc là không bán bất cứ một cổ phần nào của các doanh nghiệp này trong suốt quá trình tư nhân hoá bằng coupon, hoặc là chỉ bán một phần thiểu số cổ phần. Sự chuyển dịch sở hữu của các doanh nghiệp này chủ yếu diễn ra trong khi thực hiện chính sách “Đổi các khoản nợ lấy cổ phần” (loans-for-shares). Đây mới thực sự là mảnh đất béo bở làm nảy sinh các nhà giàu mới nổi, giàu nhanh chưa từng thấy và bị mang một cái tên miệt thị nhưng khá chính xác là “kleptocrat” (kết hợp hai từ “kleptomania”: bệnh thích ăn cắp vặt và “crat”: những người có quyền lực – “sự thống trị của những người ăn cắp”).

Có thể nói giai đoạn 2 và 3 của quá trình tư nhân hóa được đặc trưng bởi chính sách “Đổi các khoản nợ lấy cổ phần”. Cơ chế làm giàu này được ông chủ của Ngân hàng Oneksimbank phát kiến ra năm 1995, sau đó nhanh chóng được các ngân hàng khác áp dụng. Chính phủ Nga muốn tăng nguồn thu ngân sách nhưng nếu bán phần sở hữu của mình tại các doanh nghiệp lớn nhất thì sẽ gặp một số vướng mắc về chính trị. Việc này bị loại trừ trong thời kỳ tư nhân hoá bằng coupon. Ngân hàng Oneksimbank đề nghị cho chính phủ vay với điều khoản đảm bảo bằng sở hữu đa số các doanh nghiệp này. Ông chủ của Oneksimbank (cũng như bất cứ ai) đều hiểu rằng chính phủ không thể nào trả nổi nợ, do vậy bắt buộc phải thanh toán các khoản nợ bằng cổ phần của các doanh nghiệp lớn nhất này. Mặc dù chính phủ thực hiện đấu giá cổ phần của các công ty này song các ngân hàng chủ nợ có đủ mách khéo để dành phần thắng: họ dành quyền điều khiển phiên đấu giá; người nước ngoài bị loại trừ; tìm kiếm những lý do không chính đáng để loại trừ những người đặt giá cao hơn... Ví dụ: Mỏ Nickel Norilski được Ngân hàng Oneksimbank và các chi nhánh của nó đặt giá 170 triệu đến 170,1 triệu USD trong khi Ngân hàng tín dụng Nga đặt 355 triệu USD. Oneksimbank đã tìm cách loại Ngân hàng tín dụng Nga dựa trên những lý lẽ rất không xác đáng. Lý lẽ thực sự đằng sau vụ này mà Ngân hàng Oneksimbank không bao giờ nói ra là mỏ nickel này cho lợi nhuận hàng năm vào khoảng 400 triệu USD (Lieberman & Veimetra, George Washington Journal of International Law and Economics, 1996, tr.749-750). Nghĩa là giá công ty thấp hơn lợi nhuận do nó làm ra. Đó là một định nghĩa đơn giản của từ “siêu lợi nhuận”.

Một công ty khác có giá rẻ bất ngờ là Zarubezhzvetmet (trong tiếng Nga là “kim loại màu ở nước ngoài”). Công ty này được lập ra năm 1991 để quản lý một liên doanh với Mông Cổ có tên là Erdenet trong đó Liên bang Soviet giữ 49% cổ phần. Giá trị thị trường của phần hùn 49% này là 200 triệu USD, chưa kể một số tài sản khác của Zarubezhzvetmet trị giá 50 triệu USD. Zarubezhzvetmet đã được bán cho những người có liên hệ với Bộ luyện kim với giá vào khoảng 150.000 USD, nghĩa là 1.667 lần thấp hơn.

Chính sách “loans for shares” đã được áp dụng đối với các doanh nghiệp lớn nhất cuối cùng trong các ngành dầu khí, luyện kim, điện thoại.

Trong Bảng 2, giá trị ước lượng của các công ty Nga chủ yếu dựa trên các cơ sở sau: thuế thu nhập doanh

ng nghiệp 33%, giá dầu thô là 13 USD/thùng, 795 000 USD để sản xuất ra 1 megawatt điện năng, 148 USD/tấn thép, 2.793 USD cho khả năng sản xuất 1 tấn nhôm, 16,5 triệu USD cho giá trị một chiếc máy bay của Aeroflot...

Bảng 2 cho thấy sau tư nhân hóa (1999) các công ty Nga bị định giá thấp hơn nhiều lần so với giá trị thực của nó. Chẳng hạn như đến năm 1999, công ty Norilsk Nickel chỉ có giá là 500 triệu USD, trong khi giá trị thực được các chuyên gia phương Tây ước tính phải vào khoảng 9 tỷ USD (nghĩa là 18 lần cao hơn). Đến cuối tháng 9.2003, giá trị thị trường của công ty này đã vượt giá trị ước tính kể trên, đạt 10,54 tỷ USD. Tình trạng chung này cho thấy sở hữu cổ phiếu của các công ty công nghiệp chủ yếu của Nga là một cách làm giàu rất nhanh chóng. Vấn đề là phải làm sao có được sở hữu đó.

Bảng 2: Ước lượng giá trị các công ty chủ yếu của Nga bởi các nhà phân tích tài chính phương Tây

Công ty	Công nghiệp	Giá trên TTCK tháng 9.1999 (tỷ USD)	Giá trên TTCK ngày 29.09.2003 (tỷ USD)	Ước lượng của phương Tây 1999 (tỷ USD)
Gasprom	Khí thiên nhiên	4	26,7	1960*
Lukoil	Dầu mỏ	5,5	16,7	195
Yukos	Dầu mỏ	0,3	28,95	170
United Energy	Điện	3,1	13,97	110
Systems	Dầu mỏ	4,4	10,2	91
Surgutneftegaz	Dầu mỏ	0,4	2,29	75
Tatneft	Ngân hàng	0,4	5,08	60
Sberbank	Dầu mỏ	không		47
Tyumen Oil	Điện	niêm yết	1,91	12
Mosenergo	Điện	0,8	0,53	10
Irkutskenergo	Nickel	0,4	10,54	9
Norilsk Nickel	Telephone	0,5	1,5	5
Rostelecom	Nhôm**	0,9		2,3
Bratsk Alumin-	Nhôm**	0,03		2,2
ium	Hàng không	0,08	0,55	2
Krasnoyarsk	Thép	0,09		1,8
Aeroflot	Thép	0,04	2,45	1,7
Magnitogorsk		0,08		
Seversal				
Tổng cộng		20,8	121,37	2754

(Black B., R. Kraakman, A. Tarassova (1999) “Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong?”, <http://papers.ssrn.com> và trang <http://www.moscowtimes.com>).

* Dù rằng đây là công ty gas lớn nhất thế giới nhưng con số này vẫn khó hình dung. Trong một ước lượng khác cho rằng giá trị của Gasprom không thể dưới 600 tỷ USD có vẻ hợp lý hơn.

** Các công ty nhôm này đã bị Russian Aluminum mua lại từ mức 95,7% đến 98,6% cổ phần, và không còn niêm yết. Russian Aluminum sẽ niêm yết trở lại trong một tương lai gần. Tuy nhiên theo cách tính trên, với sản lượng 2,36 triệu tấn.2002, thì công ty này có giá đến 6,59 tỷ USD. 50% cổ phần Russian Aluminum đang nằm trong

tay người dưới 40 tuổi giàu nhất thế giới.

Yukos, một trong những tập đoàn dầu mỏ chính ở Nga, được Ngân hàng Menatep mua lại năm 1995 như là một ví dụ của quá trình tư nhân hóa theo kiểu “Đổi các khoản nợ lấy cổ phần”. Công ty này đã công bố báo cáo tài chính năm 1996 trong đó doanh thu từ dầu mỏ là 8.6 USD/barrel, nghĩa là khoảng 4 USD thấp hơn giá phải bình thường. Bởi vì Yukos xuất khẩu 25% sản lượng của mình với giá 18 USD/barrel và tiêu thụ trong nước 75% sản lượng với giá 10,5 USD/barrel. Như vậy, trong khi ông chủ của Yukos nhận 30 cents cho 1 USD bán dầu thì công ty không trả hoặc trả chậm lương công nhân, các khoản thuế, nợ các nhà cung cấp, và không tái đầu tư phát triển... (Moscow Times, 17.02.1998). Chưa hết, Yukos kiểm soát một số chi nhánh, trong đó, chủ sở hữu là các cổ đông rất nhỏ. Các công ty nhỏ này buộc phải bán dầu cho Yukos với giá 7,5 USD/barrel. Trước khi Yukos tiếp quản, các công ty nhỏ này lãi trước thuế khoảng 1 tỷ USD, nhưng sau khi bị tiếp quản, các khoản lãi trở thành tối thiểu, và thậm chí một số đã bị lỗ. Ủy ban chứng khoán Nga có mở cuộc điều tra, nhưng nhờ những liên minh giữa lãnh đạo công ty với các giới chức mà vụ việc đi vào quên lãng (Moscow Times, 31.03.1998). Trong bảng 2, Yukos có giá 300 triệu USD vào năm 1999. Sau 4 năm, giá của Yukos đã tăng lên gần 100 lần (biết rằng chỉ số chứng khoán Nga “chi” tăng có 5,5 lần trong khoảng từ 1995-2003). Tuy nhiên, giá này vẫn chưa phải cao nếu biết rằng sau một vài lần sáp nhập với các công ty nhỏ khác, Yukos đã trở thành công ty dầu mỏ lớn thứ 4 thế giới, chỉ sau Exxon, Shell và BP. Điều đó cho thấy ông chủ của Yukos đã lời như thế nào khi đổi các khoản nợ lấy cổ phần vào năm 1995. Năm 1995, ông chủ của Yukos đã bỏ ra 159 triệu USD thanh toán nợ để đổi lấy 45% vốn cổ phần của Yukos (lúc đó, theo trang web chính thức của Yukos thì tổng các khoản nợ lúc bấy giờ là 3,5 tỷ USD). Tám năm sau, 2003, ông chủ chỉ còn sở hữu có 36% cổ phần, nhưng đã có giá trị hơn 11 tỷ USD, nghĩa là tăng 69 lần.

Ông chủ của Yukos còn là chủ nhân của Ngân hàng Menatep. Vào những năm 1997-1998, ngân hàng này vay rất nhiều tiền từ các ngân hàng phương Tây, dùng các cổ phiếu của Yukos và các khoản đảm bảo của các chi nhánh Yukos là vật thế chấp cho các khoản vay này (là điều cấm theo luật Nga). Khi xảy ra cuộc khủng hoảng đồng rúp giữa năm 1998, toàn bộ các khoản đầu tư vào trái phiếu chính phủ phát hành bằng đồng rúp bị mất giá nghiêm trọng. Thay vì dùng tài sản ở nước ngoài để vượt qua cơn khủng hoảng, Ông chủ Yukos lại chuyển toàn bộ tài sản có giá trị của mình tại Menatep sang một ngân hàng mới là Rosprom. Sau đó, một chuyến xe chở đầy sổ sách mấy năm vừa qua của Ngân hàng Menatep đã bị tai nạn và rơi xuống sông Dybna (Gleb Pyannuyx, Endings in the Water: Menatep Documents Come to Rest at the Bottom of the Dybna, Kommersant, 29.05.1999).

Một cái quỹ của chính phủ tại ngân hàng Oneksimbank trị giá 502 triệu USD biến mất không tìm được lý do; một khoản vay nước ngoài đầu tư cho ngành than trị giá 100 triệu USD không đến được địa chỉ dự

kiến; một vụ ngưng điều tra khi thẩm phán muốn biết chính phủ đã chi 488 triệu USD để chỉnh trang cung điện và văn phòng của cựu Tổng thống Yeltsin như thế nào: Đó có thể là khởi nguồn cho những thế lực tài chính sau này (RFE.RL Newswire, 21.05.1999, Globe & Mail, 27.06.1999 và N.Y. Times, 31.08.1999).

Một cách thức làm giàu nhanh chóng khác: quản lý nợ và quỹ của chính phủ. Khi mà lạm phát 3 con số, sau đó là 2 con số thì lợi nhuận thực tế của các quỹ này rất thấp, thậm chí không có. Trong những năm 1995-1996, khi lạm phát ở mức thấp và ổn định mà lãi suất thực tế (chứ không phải lãi suất danh nghĩa) của trái phiếu chính phủ và các công cụ thị trường tiền tệ (GKO – một dạng tín phiếu do chính phủ phát hành) lên đến 20-30%. Nhà nước quy định chỉ có các ngân hàng mới được phép tham gia thị trường phát hành những tín phiếu này. Đó là lý do tại sao các kleptocrat đều sở hữu một ngân hàng nào đó, hoặc là lập ngân hàng riêng cho mình, hoặc là mua lại các ngân hàng. Mặt khác, bằng cách nào đó, các ngân hàng này giành được quyền quản lý quỹ cho một cơ quan chính phủ nào đó. Ví dụ: MOST Bank quản lý quỹ cho chính quyền thành phố Moscow, Oneksimbank quản lý quỹ của Bộ tài chính và Bộ thương mại, Alfa Bank quản lý quỹ của Cơ quan Hải quan, còn Bank Menatep quản lý các quỹ chỉ cho các chiến dịch quân sự tại Chesnia. Một cơ quan kiểm toán đã ước lượng rằng với sự tham gia của các ngân hàng này, khoảng 4,4 tỷ USD thuộc các quỹ của chính phủ không bao giờ đến được địa chỉ dự kiến.

Năm 2002, Yukos công bố giá thành 1 barrel dầu mỏ là 1,47 USD. Như vậy khai thác dầu ở Nga là tốn ít chi phí nhất thế giới, như vậy cũng có nghĩa là lợi nhuận trong ngành dầu mỏ ở Nga là cao đáng kể. Năm 2002, suất sinh lợi từ cổ tức (cổ tức/thị giá) của Yukos là 6,02%. Mức tăng giá cổ phiếu là 81,7%. Do vậy, sở hữu cổ phần ngành dầu mỏ Nga là mơ ước của nhiều người. Và do vậy, một trong các cách kiếm tiền trong ngành này là phát hành thêm cổ phiếu. Năm 1998-1999, Yukos đã đề nghị cổ đông cho phát hành một đợt cổ phiếu mới có số lượng bằng 194-243% cổ phiếu đang lưu hành. Tuy nhiên câu chuyện của Sibneft, một công ty dầu mỏ chủ yếu nổi tiếng khác còn đáng ngạc nhiên hơn. Năm 1998, Sibneft phát hành cổ phiếu mới với số lượng bằng 1.963 lần (“lần” chứ không phải “phần trăm”) số cổ phiếu đang lưu hành (Black B., R. Kraakman, A. Tarassova (1999) “Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong?”, [hyperlink “http://papers.ssrn.com”](http://papers.ssrn.com) <http://papers.ssrn.com>). Mặc dù vậy, Sibneft dự định phân bổ cổ tức đợt 1 năm 2003 với mức 7,9% trên thị giá. Một trong hai cổ đông lớn nhất của Sibneft năm 1998 đã trở thành người dưới 40 tuổi giàu nhất thế giới năm 2003, giống như ông chủ Yukos đã từng là người dưới 40 tuổi giàu nhất thế giới năm 2002. Yukos và Sibneft đang tiến hành sáp nhập, và công ty YukoSibneft cuối năm nay sẽ là một trong 3 công ty dầu mỏ lớn nhất thế giới.

Kết luận

Có thể kết luận rằng tất cả những người giàu nhất

nước Nga hiện nay đều đã hoặc đang là cổ đông chủ yếu của một doanh nghiệp tư nhân hóa nào đó, dù cho con đường dẫn họ đến chức danh cổ đông đó có khác nhau. Rất nhiều (tuy không phải tất cả) vụ tư nhân hóa và chính sách cai quản công ty (corporate governance) sau tư nhân hóa ở Nga đã giúp cho một số người giàu lên một cách không chính đáng. Bài viết này chỉ đề cập một vài con đường trong số các con đường đó.

Các công ty Nga năm 2003 đã khác nhiều các công ty Nga những năm 90 của thế kỷ trước. Dưới áp lực của việc mở rộng thị trường, mở rộng thành phần cổ đông sang phương Tây và của việc niêm yết đồng thời trên nhiều thị trường chứng khoán, nhiều công ty Nga đã áp dụng những quy định kế toán quốc tế (như GAAP - General Accepted Accounting Principles) hay đã có cả một đường hướng cai quản công ty dài hạn. Một số người phạm pháp trong thời kỳ tư nhân hóa đã bị bắt (như Platon Lebedev, một trong những đồng minh của ông chủ Yukos tại công ty này hiện vẫn còn bị tạm giam). Tuy nhiên, bức

tranh có phần sáng sủa ấy không thể nào che lấp được những gì đã từng diễn ra. Cách làm ăn hợp pháp hiện hành không thể khóa lấp toàn bộ con đường làm giàu trong quá khứ.

Mặt khác, quá trình cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước của Việt Nam có nhiều điểm khác quan trọng, cơ bản so với quá trình tư nhân hóa ở Nga. Tuy nhiên, bài học kinh nghiệm để tránh không lặp lại đôi khi cũng có giá trị không kém so với bài học kinh nghiệm để làm theo ■

Tài liệu tham khảo

1. Black B., R. Kraakman, A. Tarassova (1999) "Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong?", hyperlink "<http://papers.ssrn.com>" <http://papers.ssrn.com>
2. Masnard M. (1999), "Emergence des Groupes et Corporate Governance en Russie", *Économie Internationale*, No. 11, 1er trimestre 1999.
3. Marie Lavigne (1999), *The Economics of Transition*, Mac Millan Press, London, 2nd. Ed.
4. <http://www.moscowtimes.ru>
5. <http://www.rts.ru>

(Tiếp theo trang 35)

Một số ý kiến về quản lý thuế

Hai là, tuyên truyền, phổ biến sâu rộng, thường xuyên trong mọi tổ chức và dân cư về các luật thuế và các văn bản dưới luật để họ hiểu rõ, nhận thức trách nhiệm, nghĩa vụ của người nộp thuế và tổ chức thực hiện tốt. Tạo điều kiện cho dân biết, dân bàn, dân làm, dân kiểm tra, đây là một sức mạnh to lớn để thực hiện chính sách chống trốn thuế, lậu thuế...

Ba là, tổ chức chỉ đạo công tác kê khai, đăng ký, xét duyệt đăng ký sản xuất kinh doanh làm cơ sở, làm căn cứ pháp lý để thu thuế.

Nắm vững khâu kê khai, đăng ký, xét duyệt đăng ký sản xuất kinh doanh. Đó là khâu quản lý vĩ mô quan trọng trong lĩnh vực kinh tế và là một khâu đi đầu trong quản lý thu thuế, thực hiện các điều khoản của các luật thuế có căn cứ pháp lý.

Bốn là, lập sổ thuế cho từng doanh nghiệp và hộ sản xuất, kinh doanh tại xã, phường, thị trấn. Sổ thuế được lập một lần và sử dụng trong nhiều năm; hàng năm nếu có thay đổi về chính sách thuế, căn cứ tính thuế, thì các doanh nghiệp và hộ sản xuất, kinh doanh phải kê khai để điều chỉnh lại.

Năm là, chỉ đạo tổ chức thu thuế và nộp thuế

Chính phủ tổ chức thực hiện các luật thuế. Các Bộ, cơ quan ngang Bộ có liên quan đến các luật thuế, phối hợp với Bộ tài chính ra các văn bản hướng dẫn thi hành hoặc trình Chính phủ ban hành các văn bản cần thiết thuộc thẩm quyền của Chính phủ để chỉ đạo thi hành các luật thuế.

Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp tỉnh (thành phố trực thuộc trung ương) tổ chức chỉ đạo công tác thu thuế ở địa phương, xác định các căn cứ tính thuế (thí dụ: hạng đất), duyệt sổ thuế, quyết định giảm, miễn thuế, giá tính thuế... theo đề nghị của các cơ quan hành chính cấp dưới và cơ quan thuế. Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp huyện, thị xã, thành phố thuộc tỉnh có nhiệm vụ chỉ đạo công tác thu thuế ở địa phương, duyệt sổ thuế các xã, phường, thị trấn, đề nghị cấp trên những vấn đề cần thiết.

Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp xã, phường, thị trấn có trách nhiệm trực tiếp tổ chức công tác thu thuế ở địa phương mình.

Hệ thống cơ quan thuế là cơ quan chuyên trách thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, kiểm soát, tính thuế, thông báo thuế, thu thuế và thực hiện các xử phạt vi phạm luật thuế của những tổ chức và cá nhân nộp thuế, giúp ủy ban nhân dân các cấp về công tác có liên quan đến trách nhiệm của ủy ban nhân dân trong việc thực hiện luật thuế, phối hợp với cơ quan kho bạc nhà nước trong việc thu nộp thuế vào ngân sách nhà nước

Sáu là, tổ chức kiểm tra thực hiện các luật thuế.

Hệ thống thanh tra nhà nước, thanh tra tài chính, thanh tra thuế có quyền và có trách nhiệm tổ chức công tác thanh tra về thuế.

Các cấp chính quyền có trách nhiệm và quyền kiểm tra việc thi hành luật thuế trên cả 2 mặt: kiểm tra những người nộp thuế thi hành nghĩa vụ nộp thuế và kiểm tra các tổ chức thu thuế và cán bộ thuế thi hành luật thuế.

Bảy là, củng cố và tăng cường lực lượng cán bộ thuế, tổ chức đào tạo và đào tạo lại cán bộ thuế, sắp xếp lại đội ngũ cán bộ thuế.

Kinh nghiệm ở các nước cũng như trong hơn 10 năm đổi mới ở nước ta cho thấy rằng cán bộ ngành thuế có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc chống thất thu thuế, Đảng và Nhà nước ta coi đây là khâu then chốt trong quản lý thuế.

Hoàn thiện công tác cán bộ thuế cần thực hiện theo hướng:

- Hoàn thiện chế độ đãi ngộ cho cán bộ thuế một cách thỏa đáng, làm cho cán bộ thuế yên tâm công tác, tận tâm, tận lực thực hiện trách nhiệm của mình đối với nhà nước.

- Hoàn thiện hệ thống pháp luật đối với ngành thuế theo hướng gắn trách nhiệm vật chất với nghĩa vụ quản lý thuế. Luật pháp cần có tính rắn đe mạnh. Điều đó cho phép hạn chế tiêu cực, tham nhũng của ngành thuế và cán bộ thuế do tác động của lợi ích vật chất chi phối.

Nền kinh tế thị trường hiện đại ở các nước đã khẳng định hiệu quả của vấn đề này ■