

ALVIN
TOFFLER

THĂNG TRĂNG QUYỀN LỰC

P O W E R 1 S H I F T



NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN



THĂNG TRẦM QUYỀN LỰC

PHẦN I

Vì điều kiện không liên hệ trực tiếp được với các dịch giả. Nhà xuất bản Thanh niên kính mời các dịch giả liên hệ với Nhà xuất bản để nhận nhuận bút. Chúng tôi thành thật xin lỗi và xin chân thành cảm ơn.

ALVIN TOFFLER

THĂNG TRẦM QUYỀN LỰC

PHẦN I

Sách tham khảo

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

NHỮNG NGƯỜI DỊCH:

KHÔNG ĐỨC

TÀNG HỖ

NHỮNG NGƯỜI HIỆU DÍNH:

PTS. MAI QUỐC LIÊN

PTS. ĐOÀN THANH HƯƠNG

LỜI NHÀ XUẤT BẢN

Alvin Toffler là một trong những nhà Tương lai học nổi tiếng. "Thăng trầm quyền lực" (Power Shift), xuất bản năm 1990 tại New York là một trong những tác phẩm nghiên cứu công phu đã khẳng định nghề nghiệp của Alvin Toffler - người đưa ra những dự báo tương lai ở cấp độ hoàn cầu.

Công trình này, "Thăng trầm quyền lực" - Tác giả đã dày công nghiên cứu, khảo sát trong 1/4 thế kỷ, với nguồn tư liệu phong phú và có chiều sâu trong cách diễn giải, đã gây nên sự quan tâm của giới nghiên cứu ở nhiều nước.

Mặc dù nhiều luận điểm của Alvin Toffler nêu trong "Thăng trầm quyền lực" còn cần phải thảo luận, tranh luận - Do nhân sinh quan và thế giới quan của tác giả - Nhưng để phục vụ yêu cầu nghiên cứu của bạn đọc, Nhà xuất bản Thanh Niên xuất bản cuốn sách để cung cấp cho bạn đọc thông tin dưới dạng **Tài liệu tham khảo** trong tủ sách tham khảo của Nhà xuất bản Thanh Niên.

Mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp của bạn đọc.

Nhà xuất bản Thanh Niên

LỜI NÓI ĐẦU

"Thăng trầm quyền lực"⁽¹⁾ là công trình của hai mươi lăm năm nỗ lực, tìm hiểu ý nghĩa những biến đổi đầy kinh ngạc, thúc đẩy chúng ta tiến vào thế kỷ XXI.

Đây là bộ sách thứ ba, cũng là bộ sách kết thúc sau hai bộ: "Cú sốc tương lai" (Future shock) và "Làn sóng thứ ba". (The third wave). Ba bộ sách có thể đọc riêng lẻ, nhưng hợp lại hình thành một hệ thống tri thức đầy đủ. Chủ đề của chúng là sự biến động. Trong khi toàn thể xã hội đột ngột thay đổi để tiến đến một tương lai đầy bất ngờ, thì nhân loại phải xử sự như thế nào? "Thăng trầm quyền lực" là công trình nghiên cứu tiếp theo hai bộ sách trước nhưng đặc biệt chú trọng đến hệ thống quyền lực mới thay thế cho thế lực của xã hội công nghiệp cũ.

(1) Power shift: Power: Quyền lực, shift: sự biến đổi, di chuyển, thăng trầm; chúng tôi chọn chữ thăng trầm. Một đặc tính của quyền lực bị biến đổi.

Thông tin báo chí đã miêu tả những biến đổi mau lẹ của thời nay, nhưng không có hệ thống và rời rạc. Các học giả chuyên nghiệp thì chế tạo một đồng thông số chuyên môn. Quần chúng lại dự đoán một loạt những xu hướng không liên quan gì với nhau, hoặc cũng có một số muốn bẻ ngoặt lại những luận cứ của các khuynh hướng. Kết quả, những biến đổi tự nó như là hỗn loạn, hay điên loạn.

Sự thật, những biến đổi quá mau lẹ của thế giới ngày nay, không có chút gì là hỗn loạn hay ngẫu nhiên. Trong tác phẩm này không chỉ phân tích các mô thức phát triển, mà còn làm sáng tỏ những nguyên nhân tạo nên các xu hướng ấy. Một khi chúng ta nắm được nguyên nhân và mô thức phát triển sự vật, tất nhiên có thể dựa vào đó mà tìm ra chiến lược đối phó, nhưng không đến nỗi như đau đầu chữa đấy.

Tuy nhiên, muốn hiểu rõ những biến đổi ngày nay, và tìm được chiến lược thích đáng, chúng ta phải loại bỏ những chi tiết vụn vặt, mà chỉ trực tiếp phân tích những biến đổi và những gì có liên quan đến nó. Do đó, bộ sách thứ ba này cũng như hai bộ trước là tìm hiểu “nền văn minh mới” của địa cầu trong kỷ nguyên tới. Rồi từ những điểm nóng đó dẫn đến tương lai. Văn minh mới sẽ đụng độ với quyền

lực cố cựu bảo thủ. Công cuộc tiếp thu và chỉnh đốn đổi mới xí nghiệp chỉ là phát nổ đầu tiên của sự thay đổi quyền lực to lớn trong tương lai. Tình hình biến động hiện nay của Liên Xô và Đông Âu là một dấu hiệu báo trước những thay đổi quyền lực trên toàn cầu trong tương lai. Hơn nữa, sự đấu tranh của ba thế lực lớn là Mỹ, châu Âu và Nhật vẫn chưa đến mức quyết liệt.

Tóm lại, “Thăng trầm quyền lực” nhằm miêu tả nền văn minh công nghiệp sau khi suy sụp, cuộc đấu tranh quyền lực của thế lực mới vùng lên khắp địa cầu. Đối với tôi, nó là một sự tìm hiểu thăm dò đầy quyến rũ, trong đó vẫn có những đòi hỏi của cảm xúc. Nhưng không phải là một cuộc hành trình cô đơn. Ba bộ sách từ khởi đầu đến hoàn thành, dù rằng do tôi chấp bút và chấp nhận mọi phê phán, sự thật, còn có một người bạn cùng tôi chia sẻ những gian lao, với mối tình tha thiết 40 năm, đó là vợ tôi: Heidi Toffler. Heidi đã cống hiến nhiều sức lực, khả năng trong tác phẩm này. Đáng lý Heidi phải cùng đứng tên chung, nhưng rồi lại chỉ có mình tôi.

Ba bộ sách nhằm tìm hiểu chu kỳ của một đời - bắt đầu từ thập niên 1950 đến năm 2025, gần 75 năm. Trong giai đoạn lịch sử chuyển mình này, loài người đã trải qua nền văn minh công nghiệp ống khói hàng mấy thế kỷ, và sau một trận đấu tranh quyền lực đang tiến vào một kỷ nguyên mới hoàn

toàn khác xa thời trước. Cùng tập trung vào một thời kỳ như nhau, nhưng mỗi quyển sách dùng một thấu kính khác nhau nhằm đào sâu thực tại.

“Cú sốc tương lai” (Future shock) là kiểm điểm quá trình biến đổi, thảo luận về sự ảnh hưởng của nó đối với các tổ chức và con người như thế nào. “Làn sóng thứ ba” (The third wave) phân tích các hướng biến đổi, và sự biến đổi ngày nay sẽ đưa đến kết cục ra sao? “Thăng trầm quyền lực” (Power shift) hay “Tương lai thế giới” suy ngẫm nên kiểm chế, điều khiển sự biến đổi như thế nào? Ai sẽ tạo ra sự biến đổi và tạo nó ra sao?

“Cú sốc tương lai” miêu tả nhân loại phải đối phó với những biến đổi mau lẹ đầy áp lực và kinh hoàng, cùng giải bày những chuyển biến lịch sử quá mau bắt đầu từ thời ăn trái cấm. Ngoài ra, không kể là cá nhân, tập thể hay quốc gia đều có thể nhận sự biến đổi quá mau và quá tải mà đưa đến sự hỗn loạn, và mọi năng lực ứng biến cũng bị đổ vỡ. Họ có thể thành nạn nhân của “Cú sốc tương lai”. Nội dung sách này là đi ngược lại trào lưu tư tưởng hiện đại, đề ra sự rạn nứt “gia đình hạnh phúc”. Nó cũng dự đoán hiệu quả của cuộc cách mạng sinh hoá, không biết lợi dụng cơ hội vùng lên của xã hội. Đồng thời cũng dự báo những cải cách giáo dục thực hiện cho tương lai.

Lần đầu xuất bản tại Mỹ, năm 1970, “Cú sốc

tương lai" liền được lưu hành khắp thế giới. Nó gây ra sự xúc động chưa từng thấy, trở thành bộ sách bán chạy nhất (best - seller), và cũng thu hút nhiều sự thảo luận phê bình. Theo thống kê của Viện Thông tin Khoa học Mỹ, quyển sách trở thành tài liệu thường được trích dẫn trong các khoá trình khoa học xã hội. "Cú sốc tương lai" bắt đầu biến thành ngôn ngữ thông dụng của mọi người, thậm chí được thu nhập vào nhiều loại từ điển và là tựa đề các báo chí ngày nay.

Năm 1980 xuất bản "Làn sóng thứ ba" miêu tả những biến đổi mang tính cách mạng khoa học kỹ thuật và xã hội cận đại, cùng viễn cảnh lịch sử, và phác hoạ vai trò ảnh hưởng của nó trong việc xây dựng tương lai.

Tôi cho rằng cuộc cách mạng nông nghiệp của 10.000 năm về trước làm biến đổi lịch sử nhân loại là làn sóng thứ nhất, đến cuộc cách mạng công nghiệp là làn sóng thứ hai. Và rồi từ giữa thập niên 1950 là thời kỳ bắt đầu biến đổi khoa học kỹ thuật và xã hội loài người là nền văn minh thứ ba - tức là nền văn minh mới sau thời kỳ công nghiệp hoá.

"Làn sóng thứ ba" đề ra những sản nghiệp mới của tương lai - lấy vi tính, điện tử, thông tin và khoa sinh hoá làm cơ sở, gọi chung là "nguyên tắc tối cao" của nền kinh tế tương lai. Đồng thời dự đoán nền sản xuất mang tính chất đàn hồi (flexible), đặt cơ sở

thị trường, phát triển phương thức việc làm phụ (part-time) và khuyến khích tập hợp các môi giới. Đồng thời cũng phác họa kế sản xuất với người tiêu thụ hợp nhất thành một hình thái mới - gọi là sản tiêu hợp nhất (prosumer). Nơi làm việc sẽ từ công xưởng chuyển dời về gia đình thì các hệ thống chính trị, Nhà nước đều thay đổi.

“Làn sóng thứ ba” tuy bị cấm phổ biến ở một số nước, nhưng ở các nơi khác lại gây thành tiếng vang dội mạnh. Thậm chí đã có lúc nó là quyển “Thánh kinh” của các phân tử trí thức thuộc phái cải cách ở Trung Quốc. Lần đầu nó bị coi là đại biểu “ô nhiễm tinh thần” của tư tưởng phương Tây, nhưng khi được giải toả, lại thành quyển sách bán chạy nhất trong nước đông dân nhất thế giới này là Trung Quốc. Nó cũng đã được Đặng Tiểu Bình dùng làm bài giảng về chính trị, và Thủ tướng thời đó là Triệu Tử Dương tán đồng tư tưởng đã triệu tập một hội nghị đặc biệt nghiên cứu thảo luận, và yêu cầu các cán bộ hoạch định chính sách cần phải đọc sách này.

Ở Ba Lan sách đã được xuất bản, nhưng bị cắt xén nhiều, học sinh và công đoàn Đoàn kết rất bất mãn vì sự cắt xén này, bèn tự dịch các phần bị cắt bỏ và phát hành rộng rãi. Giống như “Cú sốc tương lai”, “Làn sóng thứ ba” được đọc giả hưởng ứng nhiệt liệt và chịu ảnh hưởng cùng sản

xuất khá nhiều sản phẩm mới, xí nghiệp mới, thậm chí còn sáng tác cả khúc giao hưởng mới và tác phẩm điêu khắc.

Tính đến nay thì “Cú sốc tương lai” phát hành đã 30 năm. “Làn sóng thứ ba” phát hành đã 20 năm, và cuối cùng là tác phẩm “Thăng trầm quyền lực”. Thừa kế tinh thần hai bộ sách trước, tác phẩm thứ ba tập trung chú trọng vào vai trò then chốt của trí thức trong việc chuyển đổi quyền lực. Đồng thời đề xuất quan niệm mới về “quyền lực xã hội” cùng tìm hiểu những biến chuyển tương lai trong mậu dịch, kinh tế, chính trị và cục diện thế giới.

Việc dự đoán tương lai tiến triển như thế nào cho chính xác thật khó khăn. Vì cuộc đời vốn đầy rẫy những siêu thực (surrealisme) bất ngờ. Dù rằng đó là mô thức chắc chắn hay những số liệu đáng tin cậy, cũng chỉ có thể là những giả thiết yếu đuối mong manh, được coi như cơ sở mà thôi, nhất là đối với những gì dính dáng đến con người. Vả lại, như chủ đề của ba bộ sách là sự biến đổi quá mau, thì bất cứ những chi tiết nào được ghi lại cũng đều trở thành cũ ngay. Số thống kê có thể thay đổi, khoa học kỹ thuật mới thay thế khoa học kỹ thuật cũ, lãnh tụ chính trị khi thắng khi giáng. Thế nhưng, trước khi chúng ta tiến vào vùng đất tương lai còn nhiều điều chưa biết này, tốt hơn chúng ta nên có trong tay một bản đồ, tuy không hoàn chỉnh, mà chỉ

là một mô hình thô thiển đơn giản, để dò dẫm từng bước và từng bước sửa đổi tu chỉnh, vẫn hơn là không có gì trong tay.

Trong ba bộ sách, tuy mỗi bộ đều có những mô thức phân tích khác nhau, nhưng lại có tác dụng bổ túc cho nhau. Hơn nữa, mỗi bộ sách đều sưu tập những lãnh vực tri thức, những tư liệu, những báo cáo, những nghiên cứu khác nhau. Chúng tôi không chỉ tiếp xúc gặp gỡ các nhà chính trị có quyền lực nhất trong thế giới như Gorbachov, Ronald Regan, George Bush, các Thủ tướng của Nhật, mà chúng tôi cũng thăm viếng cả những nước như Nam Phi, nơi bị xem như xứ sở của nghèo đói khốn khổ, gặp cả những nữ phạm nhân bị án tù chung thân, là những người coi như không có mấy may quyền lực. Ngoài ra, chúng tôi cũng thảo luận qua về quyền lực với các vị Chủ tịch ngân hàng, lãnh tụ công đoàn, xí nghiệp, các chuyên gia điện toán, tướng lãnh, các nhà khoa học được giải Nobel, các vua dầu lửa, ký giả, những giám đốc tối cao của các công ty lớn trên thế giới. Chúng tôi cũng từng hội kiến với các vị hoạch định chính sách của Nhà Trắng, của điện élysée ở Paris, nhân viên Phủ thủ tướng ở Tokyo. Thậm chí còn tìm đến Bộ Chính trị Trung ương Đảng Cộng sản Liên Xô ở Matxcova, nơi đây chúng tôi gặp gỡ Anatoly

Lukyanov - cán bộ cao cấp của Đảng Cộng sản Liên Xô, Chủ tịch Xô Viết tối cao - người mà địa vị trong Đảng chỉ ở sau Gorbachov.

Một hôm chúng tôi đi vào một sơn trấn ở California (Mỹ) đến một gian nhà đầy ánh sáng và sách vở. Giả như tôi bị bịt mắt lại, chắc không sao ngờ được người phụ nữ thông minh đang mặc áo somi cổ tròn và quần jean ở trước mặt mình lại là một hung thủ phạm tội giết người vì đã tham dự một tội ác thuộc giới tính ghê tởm, cũng không ngờ nổi là chúng tôi đang ở trong trại giam. Nhìn vào người phụ nữ ấy chúng tôi mới hiểu rõ, mặc dù là một tội nhân bị giam cầm, cô ta không phải là người không có quyền lực. Thì ra chỉ cần biết lợi dụng vấn đề thông tin nên cô ta chẳng khác gì Hồng y Richelieu dưới triều đình Louis 13 ở Pháp, là ở trong cảnh giam cầm mà vẫn thao túng được quyền lực. Lần đầu gặp gỡ ấy, Heidi và tôi như được hai cơ hội tiếp xúc với tội nhân giết người, và cũng từ đó chúng tôi đã thu thập được những bài học khá ích lợi và sâu sắc.

Đây là những kinh nghiệm bản thân, và thêm vào đó là vô số thư tịch, tư liệu sưu tập ở các nơi, khiến cho quá trình biên soạn của chúng tôi biến thành những kinh nghiệm suốt đời không quên. Mong rằng độc giả sách này cũng giống như "Cú sốc tương lai" và "Làn sóng thứ ba" đều tìm thấy một

giá trị thực dụng, thích thú và sáng tỏ vấn đề.
Đây là một hành trình tìm tòi khảo sát trong một
phần tư (1/4) thế kỷ mới hoàn thành.

ALVIN TOFFLER

ĐỊNH NGHĨA QUYỀN LỰC

THỜI KỲ CHUYỂN ĐỔI QUYỀN LỰC

Đây là vấn đề quyền lực trước khi đi vào thế kỷ XXI. Chúng ta sẽ bàn đến bạo lực, của cải, tri thức, và vai trò đóng góp của nó trong cuộc sống nhân loại. Xuyên qua con đường quyền lực cũng sẽ bàn đến cảnh hỗn loạn trong thế giới.

Khi nói đến quyền lực, trong tâm thức chúng ta không khỏi có ấn tượng xấu, vì nhân loại có khuynh hướng lạm dụng quyền lực, nhưng bản thân quyền lực vốn không tốt không xấu. Trái lại, con người có mối liên hệ chặt chẽ với quyền lực và không thể trốn khỏi nó được. Hơn nữa nó còn có ảnh hưởng sâu sắc đến mọi sinh hoạt của chúng ta, từ liên hệ giới tính đến việc làm, như chúng ta đi xe nào, xem tivi nào, đeo đuổi những khát vọng gì v.v... Ảnh hưởng của nó quá to rộng, vượt khỏi trí tưởng tượng của chúng ta.

Trong cuộc sống, quyền lực giữ một vai trò rất quan trọng mà con người không sao hiểu nổi, đặc biệt là đối với thời đại chúng ta. Bởi vì đây là buổi đầu của thời kỳ chuyển đổi quyền lực. Chúng ta

đang ở trong thời kỳ mà cơ cấu quyền lực cũ tan rã và cơ cấu quyền lực mới vừa hình thành đang triển khai trong các giai tầng xã hội. Tại cơ quan làm việc, cũng như tại siêu thị, ngân hàng, nhà thờ, y viện, học đường và cả trong gia đình, hình thức quyền lực cũ đang đi vào quỹ đạo mới và tiến hành phân phối trở lại. Từ các vườn trường ở Berkeley California - Mỹ đến La Mã hay ở Đài Bắc đều đã bộc phát những phong trào đòi phân chia quyền lực, cuộc xung đột giữa dân tộc với các chủng tộc cũng đã phát sinh. Chúng ta cũng đã từng thấy những đại công ty trong giới xí nghiệp bị giải thể, phân tán để tổ chức trở lại. Tổng giám đốc của xí nghiệp giải thể bị vứt bỏ như chiếc giày rách, một số viên chức cũng cùng chung số phận như vậy.

Các thú chuyển đổi quyền lực không phải chỉ phát sinh trong các giai tầng có quyền lực tối cao, mà cho đến các vị trưởng phòng, các ông đốc công đều có cảm giác phải ra đi. Công nhân không còn nhấm nháp phục tùng như xưa, mà họ bắt đầu đặt vấn đề, và hơn nữa yêu cầu được đáp ứng. Thậm chí đến tầng lớp trung lưu là sĩ quan, cảnh sát, giáo sư đều có những cảnh tượng tự. Sinh hoạt hằng ngày cũng như những uy quyền cũ trong các xí nghiệp đều đang đứng trước những đổ vỡ, cũng là lúc cơ cấu quyền lực thế giới tan rã.

Sau khi chiến tranh thế giới lần thứ hai

chấm dứt, có hai siêu cường nắm cả địa cầu trong tay, mỗi bên đều có các nước đồng minh, các nước làm vệ tinh và bảo vệ. Họ dùng phi đạn đối đầu phi đạn, xe tăng đối đầu xe tăng, gián điệp đối đầu gián điệp để duy trì sự cân bằng quyền lực. Quyền lực ấy ngày nay bị phá huỷ.

Kết quả, hệ thống thế giới đã từ từ mở ra một “hang sâu”, địa vị siêu cường hay bá chủ trở thành chân không, lôi kéo nhân dân và chính phủ vội vàng chuyển hướng, tìm một thế lực mới (hay cũ) hoặc liên minh hoặc xung đột như Đông Âu. Trường hợp chuyển đổi quyền lực quá mau lẹ ấy, khiến lãnh tụ các nước đó chỉ còn chờ “trốn chạy” mà không kịp nghĩ đến việc thiết lập trật tự.

Chúng ta có thể dự đoán một cách chung chung, trong vòng tám chín năm sau, các giai tầng xã hội loài người sẽ lôi kéo thế lực cũ và mới xung đột với nhau trầm trọng, chiến tuyến sẽ mở rộng. Sự chuyển đổi quyền lực trong một mô hình lớn lao, sẽ phát sinh những hiện tượng hiểm thấy trong lịch sử, đó là sự biến đổi bản chất quyền lực.

“Chuyển đổi quyền lực” không phải dừng lại trong sự phân phối, mà là cải cách biến đổi.

KẾT THÚC ĐẾ QUỐC

Từ năm 1989, Liên Xô cố gắng khắc phục tình trạng khủng hoảng toàn diện, khiến nhân dân thế

giới không khỏi ngạc nhiên. Liên Xô cố gắng dùng khoa học kỹ thuật cũ kỹ của phương Tây để phục hưng nền kinh tế, tự động nhảy vào vòng luẩn quẩn những cải cách đầy phức tạp và khó khăn. Lại thêm một cường quốc từ từ đi vào thời kỳ suy thoái. Các nguồn thông tin cũng đã loan báo rộng rãi sự sụp đổ của đế quốc Mỹ, và vai trò quốc tế của nước này cũng bị hạ bệ. Nhưng càng làm mọi người kinh hoàng là những cơ cấu quyền lực truyền thống trong các tiểu bang của nước Mỹ cũng đang đổ vỡ.

Hai mươi năm về trước, hãng General-Motors là công ty đứng đầu thế giới sản xuất xe hơi. Nó là một mẫu mực chói sáng cả thế giới, đến nỗi thành uy quyền chính trị của Oasinhton. Nhưng ngày nay một vị giám đốc trong xí nghiệp đó phải nói: “Chúng tôi chỉ mong được sống mà thôi. Cũng có thể dự đoán chỉ trong vòng mấy năm nữa hãng G.M sẽ gãy đổ.”

Cũng hai mươi năm về trước, trên thế giới không có xí nghiệp nào có thể tranh với công ty IBM, hơn nữa số người dùng máy điện toán ở Mỹ nhiều hơn ở các nước khác. Thế mà ngày nay quyền lực điện toán như đã chia đều toàn thế giới. Sự chiếm hữu thị trường của Mỹ đã giảm sút. IBM phải đối đầu cạnh tranh với NEC Hitachi, và Fujitsu của Nhật Bản, ICL của Anh và tập đoàn điện toán của Pháp - Groupe Bull

cùng nhiều nước nữa. Các chuyên gia đã dự đoán rằng sau thời kỳ IBM là thời đại “Chiến Quốc điện toán”. Đương nhiên đó cũng không phải chỉ là sự cạnh tranh va chạm với nước ngoài, mà hai mươi năm về trước toàn nước Mỹ chỉ có ba hệ thống mạng lưới truyền hình là ABC, CBS và NBC hoàn toàn không có ngoại quốc cạnh tranh. Ngày nay ba mạng lưới ấy đã mau lẹ rút gọn lại, đến nỗi sự sống còn của họ cũng bị uy hiếp.

Sau đây là một ví dụ khác: Hai mươi năm trước, bác sĩ y khoa ở Mỹ giống như ông trời con mặc áo trắng (blouse), bệnh nhân đều răm rắp tuân theo lời căn dặn của họ và coi đó như là thánh luật. Giới bác sĩ khống chế toàn bộ y liệu, lực lượng chính trị của họ to lớn không gì sánh kịp. Nhưng ngày nay bác sĩ ở Mỹ lại thường hay bị quấy rầy. Bệnh nhân bắt đầu chỉ trích họ, có khi còn đem tố cáo những chẩn đoán lầm lẫn của họ trước pháp đình. Đến y tá cũng yêu cầu được tôn trọng và đòi trao quyền. Nhà thuốc không còn tiếp đón khách một cách ngạo mạn nữa. Trái lại các công ty bảo hiểm tập thể săn sóc bệnh nhân và chính phủ thay thế bác sĩ khống chế hệ thống y dược liệu nước Mỹ.

Quyền lực đối với bệnh tật còn được giải toả. Đương nhiên quyền lực không phải chỉ phát sinh trong phạm vi truyền thống bá quyền quốc gia, mà còn cả trong hoàn cảnh chung quanh, hay trong bất cứ nơi nào cũng có thể xảy ra. Trong khi bá quyền

kinh tế của Mỹ suy sụp, thì kinh tế Nhật phát triển như vũ bão. Nhưng khi đạt được thành tích kỳ diệu về kinh tế thì đồng thời nền tảng quyền lực cũng bị dao động. Nhật vốn đã có sản nghiệp của Làn sóng thứ hai (hay gọi là sản nghiệp truyền thống) nay đã được thay thế bằng sản nghiệp mới của Làn sóng thứ ba. Dù thực tế kinh tế Nhật trưởng thành, cơ cấu phụ trách phát động sách lược ấy đã ở trong dĩ vãng, thế mà nay lại cảm thấy quyền lực bị tước đoạt. Trước hết là Đảng Dân chủ Tự do đã từng chấp chính hơn 40 năm, tiếp theo là Bộ Công nghiệp và Ngoại thương (Miti), là cơ quan cố vấn sáng tạo những thành tích kỳ diệu cho Nhật, thứ ba là Liên hiệp Thương mại, một đoàn thể nhân dân có nhiều ảnh hưởng lớn đối với nền chính trị trong nước. Ngày nay, Đảng Dân chủ Tự do trước sau đều thụ địch, một lãnh tụ kỳ cựu của Đảng không những bị khốn đốn về vụ ăn hối lộ, mà còn rắc rối lỗi thời vì phụ nữ. Hơn nữa, ngoài Đảng còn có lỗi thời về những lá phiếu phái nữ, kẻ tiêu xài, người đóng thuế, thậm chí nông dân trước kia hết lòng ủng hộ nay cũng bắt đầu công kích Đảng Dân chủ. Nếu muốn duy trì cơ sở dân chủ từ năm 1955, thì phải đem cả sự chú ý từ nông thôn chuyển dời ra đô thị, phải quay mặt đối đầu với bối cảnh tuyến cử vô cùng phức tạp chưa từng có.

Ngoài ra Nhật cũng giống như bất cứ quốc

gia nào, khi khoa học kỹ thuật cao cấp phát triển, đều có khuynh hướng di vào cảnh tổ hợp nhỏ, thì càng ngày càng nhiều đại biểu độc lập không cùng thể lực được bầu vào cơ quan dân cử. Đảng Dân chủ không còn năng lực duy trì cơ sở cố hữu. Có thể xác định là quyền lực của Đảng Dân chủ cứ từng điểm dần dần tuột khỏi tay Đảng. Mặc dù ngày nay vẫn còn có nhiều học giả Mỹ yêu cầu Oasinhton thành lập cơ cấu tương tự như Miti của Nhật, thế nhưng bản thân Miti vì muốn tồn tại mà phải đau đầu. Các xí nghiệp của Nhật xưa kia đều nghe theo sự chỉ huy của Miti, không kể muốn hay không muốn, đều bị cái gọi là "mệnh lệnh hành chính" xô mũi lúi đi. Đến khi xí nghiệp trưởng thành có khả năng tự mình quy hoạch tiến độ hay quyết định chiến lược thì cán bộ của Miti phải rút lui.

Cứ nhìn bên ngoài kinh tế Nhật huy hoàng lắm, nhưng thực tế nội bộ chính trị Nhật bản vô cùng rối rắm. Hay cũng có thể nói, khi duy trì được nền kinh tế trưởng thành vững chãi như bàn thạch thì guồng máy chính trị lại bắt đầu lung lay. Xét cho cùng thì vẫn là do Liên hiệp Thương mại chủ trì khống chế nền công nghiệp sẵn có. Mặc dù thuế vụ, ngân hàng và Bộ Tài chính quản lý, kiểm tra tiền tệ, từng lãnh đạo nền kinh tế Nhật trưởng thành trước nguy cơ đầu hoả, chứng khoán suy sụp, đồng Yên mất giá v.v... thế nhưng, cuối cùng khi đối đầu với sự biến động tiền tệ của thị trường Nhật thì họ

cũng tự thấy bất lực.

Thế giới phương Tây luôn luôn là mặt biển không êm, làn sóng này chưa lặng thì làn sóng khác đã nổi lên. Trong khi kinh tế Đức trưởng thành quá mau, thì trọng tâm kinh tế phương Tây lại chuyển về Luân Đôn, Pari, và La Mã. Ngày nay Đông Tây Đức thống nhất, đem lại một nền kinh tế hoàn chỉnh, càng làm cho châu Âu nhớ lại thực lực của Đức trước chiến tranh thế giới lần thứ hai. Để tự bảo vệ, Pháp và các nước Tây Âu (trừ nước Anh) đều mau mau tiến đến việc điều chỉnh hợp nhất hệ thống chính trị kinh tế, thị trường Cộng đồng châu Âu. Nhưng càng điều chỉnh hợp nhất, thì quyền lực chính phủ của các nước càng bị tuôn ra giao phó cho vị Tổng bộ trưởng thị trường châu Âu, có nghĩa là từng bước chủ quyền mỗi nước bị rúc rĩa dần mòn.

Ngày nay các nước Tây Âu như bị kèm cặp giữa Béclin và Brúcxen không cứ là quyền lực nào đều từ các nước chuyển dời đến hai địa phương vừa nêu. Giống như một án lệ không sao nói hết được, rõ ràng chỉ trong khoảng hoà bình ngắn ngủi mà đã phát sinh ra những biến đổi vô cùng trọng đại. Đương nhiên trong bất cứ tình huống nào đều có thể phát sinh ra sự chuyển dời quyền lực.

Thế nhưng, từ xa xưa các hệ thống quyền lực toàn cầu ít thấy có những mô thức biến động

tương tự như nhau. Càng lạ lùng hơn là có những quyền lực như nguyên tắc trò chơi, chỉ trong một đêm là biến đổi, thậm chí còn cải tạo luôn cả bản chất quyền lực nữa. Nhưng đó lại là những cảnh huống thực có trong ngày nay.

Quyền lực, cái mà chúng ta dùng để định nghĩa những phép tắc liên hệ giữa cá nhân và quốc gia, ngày nay lại cũng tự động thay đổi định nghĩa rồi.

VỊ THẦN ÁO TRẮNG

Những sự việc vừa kể ở trên, xem qua dường như không liên quan gì đến sự biến đổi. Sự thật nó giải thích đầy đủ về định nghĩa quyền lực mới. Trước tiên, những biến đổi ấy không phải là ngẫu nhiên: Như kinh tế Nhật vùng lên, hãng xe hơi General - Motors khó lòng đỡ được sự suy sụp, hay các bác sĩ y khoa ở Mỹ tổn thất trầm trọng, tất cả đều cùng một điểm giống nhau.

Trước hết hãy nói về các vị thần áo trắng là bác sĩ.

Trong những ngày bác sĩ ở Mỹ độc quyền về y dược liệu, chỉ có bác sĩ là những người duy nhất tiếp xúc với y học. Họ dùng chữ la tinh để viết đơn thuốc chẳng khác nào những câu thần chú của các vị thần. Trong hệ thống ngôn ngữ ấy, bệnh nhân như thằng ngốc chẳng biết gì cả. Tạm

chí y học và các tư liệu chỉ cung cấp cho các chuyên gia đọc và thẩm định, hay chỉ dùng cho Hội nghiên cứu y học mà thôi. Đến nỗi những vị thần áo trắng đó quyết định cả chương trình học trong y viện, và tư cách sinh viên nhập học.

Tình hình ngày nay hoàn toàn ngược lại, bệnh nhân có thể tiếp xúc khá nhiều với tri thức y học. Chỉ cần trong nhà có máy điện toán và hệ thống thông tin, thì bất cứ người nào cũng có thể bấm nút máy điện toán tìm trong kho tư liệu y học về bất cứ điều gì mình muốn biết. Thậm chí đối với các thứ bệnh đặc biệt, cũng có thể dùng máy điện toán mà tìm đến các vị bác sĩ chưa hề quen biết để nghe tường tận những báo cáo và phương thức trị liệu. Ngoài ra, bất cứ người nào cũng có thể mua được bộ sách "Chỉ nam y học" dày hơn 2000 trang, lại thêm vô tuyến truyền hình giáo dục y học hàng tuần. Ngoài các hình thức điện toán truyền hình, trong báo chí mỗi ngày đều có mục y dược, thông báo cả những chuẩn đoán lâm lẩn của bác sĩ. Còn có những thông báo về y học cổ truyền, trị liệu giá rẻ, chỉ về những thứ thuốc nào có tác dụng phụ, thứ thuốc nào không nên dùng chung v.v... Bất cứ một phát kiến y học nào, đăng trong tạp chí chuyên y còn nằm trong thùng thư, các bác sĩ chưa kịp mở ra đọc ngày hôm đó, thì đã được báo chí buổi chiều

loan tin và truyền bá khắp cả nước rồi.

Cơ cấu quyền lực do thiếu số tri thức lũng đoạn đã hoàn toàn tan rã, bác sĩ không còn là những ông thần áo trắng. Chúng cứ vừa nêu chỉ là khoa học kỹ thuật cao cấp phát triển trong nước, chứng minh rằng mối liên hệ tri thức và quyền lực đã biến đổi. Trong các lĩnh vực khác cũng giống như vậy, những tri thức do ít người có đặc quyền lũng đoạn đã bị phân tán và phổ cập thành đại chúng. Dĩ nhiên là tri thức tiến triển được phân phối rộng rãi, thì quyền lực cũng theo đó mở ra một hướng mới mà thôi.

OANH TẠC TƯƠNG LAI

Những ví dụ về tri thức chi phối quyền lực đương nhiên không phải chỉ có một như vừa kể. Trong quá trình phát triển kinh tế, một thành tựu quan trọng nhất của nhân loại là sáng tạo được một thứ công cụ mới để tạo nên của cải - đó là Tri thức.

Một giáo sư sử học nổi tiếng ở Đại học California là Mark-Poster (Mỹ) từng nói: “Công nhân trong các quốc gia tiên tiến không còn là “công nhân làm ra vật dụng” nữa mà là “công nhân làm ra công nhân” hay là “công nhân làm việc với thông tin”. Do thông tin và tri thức đã thay thế nhân lực, mà hãng General Motors suy sụp, và người Nhật nhảy lên chiếm đỉnh cao. Vào lúc những gì thông

dụng trên địa cầu trở nên quân bình thì người Nhật đã vội nhảy sang địa hạt khác tìm một giải pháp mới.

Vào năm 1970, các giới chủ Mỹ còn cho rằng những xí nghiệp thuộc ngành công nghiệp nặng của mình ổn định như núi Thái Sơn, thì lãnh đạo xí nghiệp Nhật, cho đến những người dân phổ thông đã ngày ngày tiếp thu sự dội bom của các môi giới thông tin, chỉ rõ rằng “Thời đại thông tin” đã đến rồi. Đó là xu thế tất nhiên của thế kỷ thứ XXI. Trong khi người Mỹ còn đang cười mũi về khái niệm “thời đại công nghiệp đã kết thúc” thì các giới lãnh đạo của Nhật đã chụp ngay cơ hội hành động. Vì họ tin tưởng rằng: Tri thức mới là chìa khoá để mở cổng “bá quyền kinh tế” thế kỷ XXI. Rồi thì, mặc dù Mỹ so với Nhật đã đi trước một bước về khoa học điện toán, thế nhưng Nhật đi sau mà lại thiết lập được khoa học kỹ thuật thông tin mạnh nhất trên toàn cầu - hoặc cũng gọi là sản nghiệp của làn sóng thứ ba.

Ở Nhật, người máy được sử dụng khá phổ biến, giúp thêm vào đó là kỹ thuật chế tạo tinh xảo điện toán và thông tin, sản xuất của Nhật có phẩm chất cao nhất hoàn cầu. Người Nhật hiểu truyền thống khoa học kỹ thuật đã đến đường cùng, bèn cố vạch ra những chiến lược mới cố vượt ra khỏi gông cùm truyền thống. Phương pháp chế tạo xe hơi cũng hoàn toàn ngược lại.

Chỉ cần chúng ta chú ý đến các thứ chuyển đổi quyền lực miêu tả ở trên, cũng đã có thể phát hiện vai trò của tri thức đã biến đổi kịch liệt. Hệ thống sáng tạo ra của cải mới tiến lên một bước đã làm chuyển đổi quyền lực. Do tri thức đưa đến nền kinh tế trưởng thành, sự cạnh tranh gian khổ giữa các nước tiên tiến trên toàn cầu không chỉ uy hiếp quan niệm kinh doanh bảo thủ lỗi thời mà còn thúc bách bãi bỏ sự cạnh tranh trong nước quen áp dụng chiến lược kinh tế truyền thống, đồng thời tân tạo một mô thức quyền lực giữa cá nhân và quần chúng.

Winston Churchill từng nói: “Đế quốc tương lai sẽ được thiết lập bằng tri thức”, lời dự đoán của ông thật đúng. Thế nhưng, đến nay mọi người vẫn chưa phát hiện được rằng: chỉ trong vài thập niên nữa, không kể là cá nhân hay các tầng lớp trong nước, hình thức quyền lực cổ xưa và thô bạo, do sự vận hành của tri thức, cuối cùng sẽ phát sinh những chuyển biến đến mức độ như thế nào.

ĐỊA CHỦ VÀ CÁC THẦN LAM LỮ

Chỉ cần biết thay đổi phương thức sáng tạo của cải, thì có người có thể lập tức trèo lên đầu lên cổ những nhà kinh doanh hàng dựa vào phương thức truyền thống. Trong lúc hai bên bắt đầu tranh giành quyền khống chế tương lai, sự xung đột sao

khởi phát sinh. Và chính sự xung đột mang tính toàn cầu đó mới tạo ra sự chình đốn quyền lực ngày nay.

Cuộc cách mạng công nghiệp 300 năm trước, đem lại phương thức tạo ra của cải mới. Những vùng đất xa xưa dùng để canh tác đột nhiên mọc lên vô số ống khói công nghiệp. Nhưng “Vòm trời đầy khói đen” của xí nghiệp ấy không những chỉ đem lại phương thức sinh hoạt mới, mà còn đem lại hệ thống quyền lực mới. Từ thân phận nông nô vừa được giải phóng thành nông dân, lại biến đổi gia nhập vào các công xưởng của tư nhân hay chính phủ ở các nơi đô thị. Cơ cấu quyền lực của đại gia đình nông nghiệp hàng mấy mươi đời được cải tổ. Hạt nhân gia đình theo đà hững hờ của xã hội công nghiệp, quyền lực xưa tập trung trong tay những vị tuổi tác là cha anh tự nhiên bị phân tán. Một bộ phận năng suất của gia đình tùy theo sự phân quyền ấy mà chuyển đổi thành cơ cấu khác, ví dụ năng suất giáo dục là do nhà trường thay thế. Dần dần, không cứ là số máy hơi nước hay ống khói tiếp tục gia tăng, công cuộc cách mạng chính trị vĩ đại tất phải phát sinh. Con cháu hoàng gia không bị thủ tiêu, tức thì lạc vào vùng đất vinh quang, xã hội lại sinh ra hình thức chính trị mới.

Địa chủ thông minh bán hết đất đai chạy về

thành thị, thừa cơ hội công nghiệp khuếch trương cao trào, con cháu họ cũng biến thành những nhà công nghiệp hay kẻ khống chế các cổ phần ở xí nghiệp. Kẻ nào tự thủ lấy sản nghiệp tổ tiên, bám sát truyền thống sinh hoạt địa chủ, kết quả số phận là rơi vào cảnh "hương thần lam lũ". Nhà to cửa lớn của họ không trở thành nhà bảo tàng thì thành những công viên nuôi thú.

Theo đà đám địa chủ suy sụp thì đám trẻ tinh anh lại vùng lên. Những người phụ trách xí nghiệp, cán bộ, người làm công tác môi giới thông tin lại được hanh thông. Với những nhà sản xuất, phân phối lớn, sau khi quần chúng được truyền bá, toàn dân được giáo dục, thì theo đó tiến đến các chính quyền độc tài cũng phải tuyên bố theo dân chủ. Những cải cách ấy sẽ đưa đến việc tổ chức lại quyền hành.

Trong khi các nước công nghiệp hoá thay đổi lại cách khống chế các quốc gia khác, hay tiến hành phương thức thực dân xâm lược, thì cơ cấu thế giới quyền lực ngày nay đã thiết lập xong rồi. Điều đó cũng nói rằng, sau khi sản xuất bất cứ một công cụ mới nào sinh ra của cải, tất nhiên sẽ làm dao động cơ sở quyền lực thế giới, bởi vì nó biến đổi cả sự sinh hoạt gia đình, xí nghiệp, chính trị, thậm chí đến cả địa vị cơ cấu quyền lực các quốc gia trên thế giới.

Người tranh giành cầm đầu quyền lực tương lai, tất phải vận dụng bạo lực, của cải, và tri thức.

Ngày nay đã bắt đầu có những vận động tranh quyền quá mau lẹ. Gần đây nhất sự biến đổi trên thị trường chính trị, kinh tế, xí nghiệp đều là khúc nhạc mở đầu cho cuộc vận động ấy, mà chúng ta là kẻ đang đứng trước ngưỡng cửa của một thời đại lịch sử tranh giành quyền hành.

BẠO LỰC, CỦA CẢI VÀ TRI THỨC

Trời xanh không một gợn mây, xa xa rặng núi như nằm yên, tiếng chân ngựa lạch cạch vang lại. Trên lưng ngựa có kỵ sĩ từ xa đến, lấp lánh ánh thái dương.

Mọi người ngả mình trên nệm ghế trong rạp chiếu bóng, xem phim cao bồi, cũng như con trẻ ai cũng đều hiểu rằng chỉ có một khẩu súng lục mang trên lưng là có sức uy hiếp khá lớn. Và dường như mỗi bộ phận điện ảnh ở Hollywood đều có những tên cao bồi nơi cố hương xa đuổi theo kẻ ác đến tận thị trấn để quyết đấu. Sau khi giết xong kẻ thù và cất súng vào bao, lại một mình nhảy lên lưng ngựa trầm tư trên con đường cát bụi. Thế là trong tâm trí con trẻ đều ý thức rằng bạo lực sinh ra quyền lực.

Nhưng phía sau mỗi câu chuyện trong điện ảnh, thường có một nhân vật ăn mặc bảnh bao, bụng phệ ngồi ở sau bàn làm việc, vốn là kẻ bất tài mà lại tham lam, nhưng thông thường nó là đại biểu cho quyền lực. Thường tình nó không phải là ông chủ bỏ tiền ra khai phá đường xe lửa, mà chỉ là chủ

nhân công chiếm đất đai của một nông trại chăn nuôi hay là chủ một ngân hàng. Cao bồi là đại biểu bạo lực ủng hộ một quyền lực, còn những người kia là đại biểu quyền lực của kẻ có tiền. Thường trong câu chuyện điện ảnh còn có một thứ nhân vật quan trọng khác, đó là ông chủ bút một tờ báo đề xướng một chương trình cải cách địa phương, hay là một thầy giáo, một cô giáo từ miền Đông đến. Trong thời cuộc đầy hỗn loạn hay có cách “hãy bàn bạc trước khi nổ súng”. Đám người ấy không những chỉ là người tốt, đóng vai trò đả kích bạo lực một cách ác liệt mà còn là đại biểu cho thành phần có trình độ văn hoá và tri thức, là một thứ quyền lực mới. Đám người ấy kết cục sẽ được thắng lợi. Họ không phải dựa vào sự kết hợp anh hùng bạo lực, mà thường thỉnh linh chụp được cơ hội may mắn, như tình cờ đào được mỏ vàng, hay được kế thừa một di sản bí mật nào.

Giống như Francis Bacon từng nói: “Tri thức là sức mạnh”. Thế nhưng nơi những mảnh đất nhỏ ở miền Tây nước Mỹ thì đại biểu cho quyền lực tri thức phải kết hợp với bạo lực hay tiền bạc thì mới có thể thắng lợi. Đương nhiên tiền bạc, tri thức và bạo lực không hẳn là phương thức duy nhất để nắm lấy quyền lực. Quyền lực là một thứ dục vọng tương đối, bởi vì dục vọng của con người không ai giống ai. Người mua bán độc chất thì không chế nguồn năng lực hoá phẩm độc chất, đối

với người nghiện độc chất mà nói thì là quyền lực. Đối với các chính khách thì người nắm được phiếu bầu là kẻ có quyền lực.

Tuy nhiên nguồn gốc quyền lực có nhiều thứ, nhưng bạo lực, của cải và trí thức là ba nhân tố quan trọng để xác định quyền lực. Mỗi nhân tố trong trò đùa quyền lực đều có những hình thức khác nhau. Ví dụ như có lúc bạo lực không cần phải nhắm vào hành động mới có hiệu quả, thậm chí như bản thân pháp luật đều có ẩn tàng thành phần bạo lực bức hiếp. Những câu chuyện thần thoại thời cổ đại đều nói đến bạo lực, của cải và trí thức là công cụ để nắm lấy quyền lực trong xã hội.

Trong thần thoại của Nhật, vị thần Thiên Chiếu có ba thứ của quý là: Kiếm, ngọc và tấm kính, đến ngày nay nó vẫn là thần vật tượng trưng cho quyền lực hoàng gia. Ý nghĩa tượng trưng của kiếm và ngọc dễ hiểu quá rồi, chỉ cần giải thích về tấm kính mà thôi. Trong lúc thần Thiên Chiếu nhìn thấy mặt mình trong kính, hay lúc tăng thêm sự hiểu biết về chính mình, cũng là đại biểu cho một thứ năng lực. Dù có thể đại biểu cho sức mạnh thần thánh của bà, nhưng cũng có thể giải thích rằng đó là sức tưởng tượng, sức tự giác và sức hiểu biết hay là trí thức.

Ba thứ ấy kết hợp lại thành một hệ thống tương hỗ hoạt động, và ba thứ đó có thể thay đổi cho nhau. Cầm một khẩu súng có thể buộc kẻ khác mở túi đưa

tiền hay thốt ra những điều cơ mật. Tiền của có thể mua súng hay mua tin tức, thông tin, mà thông tin cũng có thể mang lại của cải hay nâng cao tiềm năng bạo lực (như đánh cắp được những tư liệu cơ mật về đầu đạn nguyên tử chẳng hạn). Hơn nữa trong mỗi cấp bậc xã hội đều có thể tìm được ba nhân tố nêu trên, từ trong địa hạt gia đình thân thương đến vũ đài chính trị công khai. Hãy nói đến khía cạnh con người riêng rẽ, người lớn có thể đánh trẻ con (bạo lực), tước giảm tiền chi tiêu hay ban cho những khen thưởng khuyến khích. Phương thức hữu hiệu nhất là xây đắp một hệ thống giá trị để cho con trẻ vui vẻ phục tùng. Về mặt chính trị, chính phủ có thể dùng pháp luật giam cầm bắt bớ những kẻ phản đối mình, dùng tiền tài mua sự ủng hộ hay phê bình đả kích, thậm chí có thể chế tạo ra sự tán thành, đồng ý hay thao túng cả chân lý.

Ba pháp bảo ấy cũng giống như chế tạo ra một chiếc hàng không mẫu hạm, chỉ cần vận chuyển tốt thì có được sự ủng hộ và đem lại vô số quyền lực. Hơn nữa, ba pháp bảo đó tổ hợp lại thành “một tam giác vàng quyền lực”. Đương nhiên không phải tất cả sự biến đổi quyền lực đều sử dụng được cả ba nhân tố đó. Sự biến đổi kết cấu quyền lực thường do những sự kiện rất tự nhiên. Như ở châu Âu trong thế kỷ XIV, lúc có bệnh dịch thì người có quyền hay không quyền gì cũng bị tử

thần kéo xuống phần mộ, cuối cùng trong đám trẻ lại xuất hiện không biết bao phần tử tinh anh.

Ngoài ra còn có một nhân tố ảnh hưởng lớn đến sự phân phối quyền lực, đó là cơ hội. Cho nên trước tiên chúng tôi cần phải thanh minh, trong các chương tiết thảo luận về quyền lực sau đây, đều là nhắm vào những âm mưu đặc biệt khống chế những kẻ khác. Căn cứ theo định nghĩa ấy, chúng ta không cần phải lo nghĩ đến việc khống chế đối với sản phẩm hay thiên nhiên, mà chỉ mở rộng định nghĩa sự khống chế giữa con người đối với con người. Như người mẹ dùng sức khống chế không cho con trẻ đụng vào xe hơi; máy IBM nâng cao việc thu lợi suất; thiên chúa giáo khống chế động viên các nhà chính trị phản đối việc phá thai. Hình thức quyền lực mà lộ trần ra tất nhiên là bao gồm bạo lực, của cải và tri thức, buộc kẻ khác phải hành động theo ý của ta.

Dùng các phương thức ấy định nghĩa quyền lực để chúng ta có thể áp dụng một góc độ mới mà phân tích quyền lực. Cũng để làm sáng tỏ vai trò quyền lực ngày xưa đã khống chế hành động của chúng ta mới phân biệt được những thứ quyền lực xưa cũ, mà còn nên biến đổi chúng như thế nào để tiến vào tương lai.

PHẨM CHẤT QUYỀN LỰC

Quan niệm truyền thống coi trọng điểm của quyền lực là “Lượng” (ít ra văn hoá phương Tây là

như vậy). Nhưng phương pháp phân tích ấy đánh mất một điểm yếu là “phẩm chất quyền lực”. Cường độ của quyền lực thường là không giống nhau. Ngay tại học đường, y viện, xí nghiệp, công đoàn và chính phủ có sự đấu tranh về quyền lực là thấy ngay “phẩm chất” quyền lực luôn luôn thắng thế. Đương nhiên bạo lực (không kể là gươm dao súng đạn hay phi đạn hạch tâm) là sức mạnh có hiệu quả trực tiếp đáng sợ nhất. Hơn nữa bạo lực thường ẩn tàng trong pháp luật thành văn, thậm chí cả trong chính sách. Rồi thì chính quyền nào cũng đều ỷ lại vào quân đội, cảnh sát để chấp hành chính sách của họ. Điều đó không đâu không có, và tất nhiên ta phải tiếp nhận bạo lực quan quyền đó để cho guồng máy xã hội được vận chuyển điều hoà. Cũng dễ cho những ký kết hiệp ước thương nghiệp được ràng buộc chặt chẽ đúng đắn, giảm bớt tội phạm, và tránh bớt đi những khóc lóc thở than trong xã hội. Đó cũng là cách phải dựa vào tính chất ẩn tàng của bạo lực mới có thể bảo toàn được cuộc sống của nhân dân không bị bạo lực uy hiếp.

Thật ra sự phản tác dụng của bạo lực cũng quá lớn, nó không chỉ xui mỗi người phải mang một quả chùy, mà còn buộc mỗi người phải xoay xở mua cho mình khẩu súng có nòng lớn hơn người khác. Kết quả đưa đến sự chạy đua về vũ khí, càng tăng cường thêm cho mọi người mỗi

hiểm nguy. Mặc dù bạo lực đích xác đã phát sinh, nhưng nó cũng có sức đàn hồi, kẻ bị hại hay gia đình luôn luôn nghĩ đến biện pháp báo thù.

Nhược điểm của bạo lực hay bức hiếp là thiếu tính chất đàn hồi, mà chỉ dùng để xử phạt, nên nó được kể là thứ quyền lực có phẩm chất quá thấp. Bạo lực so sánh với của cải thì hệ số của cái cao hơn. Có tiền mua tiên cũng được, không cần phải trừng phạt cũng không cần phải uy hiếp, hơn nữa so ra phương thức của nó cũng đa dạng. Và cách sử dụng của nó cũng có thể là chính mà cũng có thể là tà. Nó có tính đàn hồi (co dãn) hơn là bạo lực. Nhân đó của cải có thể đem lại quyền lực phẩm chất bậc trung.

Phẩm chất quyền lực cao nhất là hãy vận dụng trí thức. Trong một bộ phim lấy bối cảnh là nền thống trị độc tài ở trong triều đại Batista diễn tả. Trong đó có một mình tinh đóng vai người đi đánh muỗi, trong cảnh, vị thủ trưởng quân sự của bạo quân nói rằng: "Chỉ cần nhà người thông báo cho ta biết cho người thích thú vũ khí nào nhất, ta sẽ bán cho nna người thứ trò chơi ấy". Người lính ấy đáp: Trí óc.

Quyền lực có phẩm chất cao không phải là việc đơn giản, trong đó nó giải toả hết mọi điều mà ta buộc kẻ khác phải miễn cưỡng hành động theo ý của ta. Hệ số quyền lực có phẩm chất cao, muốn so sánh là cứ nhìn vào nguồn tư liệu, càng dùng ít mà hiệu suất lại cao cùng đạt được mục tiêu. Trí thức mà

vận dụng được kết quả thích đáng, thường khiến cho đối phương vui vẻ tiếp thu kế hoạch hành động của ta. Thậm chí còn khiến đối phương tự sáng tạo ra kế hoạch chương trình hành động như ý ta muốn.

Trong ba công cụ đó, hữu dụng hơn hết vẫn là tri thức, có thể dùng nó để khen thưởng, khuyến khích hay trừng phạt, thuyết phục. Thậm chí còn có khả năng chuyển hoá, như biến kẻ thù thành bạn. Lại nữa chỉ cần nắm vững chính xác thông tin là có thể tránh được những lãng phí của cải và sức lực.

Di nhiên, quyền lực cần được phát huy tối đa, tất cần phải biết chọn người xứng đáng đặt vào vị trí thích hợp, đem tam giác quyền lực phân phối đáp ứng sao cho thích đáng, là người đủ sáng suốt để đùa giỡn với quyền lực, hoặc là có năng khiếu, hoặc là đã từng được huấn luyện, biết tổ hợp như thế nào nguồn tư liệu quyền lực vốn ở trong tay.

Bạo lực, của cải và tri thức là ba nhân tố quyết định sự phân phối quyền lực trong xã hội. Bacon dù đã từng phác hoạ cấp bậc của tri thức với quyền lực, cho đến tri thức có quan hệ tương hỗ với bạo lực và của cải cũng không nói đến. Trước kia cũng chưa hề có ai phân tích đến quan hệ biến đổi của tính chất cách mạng trong tam giác vàng quyền lực cả.

MỖI GIÂY CÓ HÀNG TRIỆU SUY LUẬN

Cuộc cách mạng sau thời đại Bacon đang tiến triển trên toàn cầu. Các bậc đại sư của quyền lực xưa, không cứ là Tôn Tử, hay Bacon đều không sao tưởng tượng nổi được cuộc biến đổi sâu xa quyền lực ngày nay. Không cứ bạo lực hay của cải đều phải y lại vào tri thức mới đủ sức phát huy được sức mạnh chân chính. Hành động quân sự trong quá khứ dựa vào kẻ cầm đầu vô ý thức, nhưng ngày nay bất cứ một hành động quân sự nào đều phải hoàn toàn trông cậy vào "*Trí tuệ ngưng kết*" (congealed mind) (tức là các loại máy móc điện tử, điện toán - Chú thích của người dịch)- Tri thức là hệ thống giám thị và trang bị phân phối vũ khí. Từ vệ sinh đến tiêm thuỷ đĩnh, điều mà vũ khí hiện đại trông chờ tựa vào là nguồn thông tin đầy đủ của linh kiện điện tử. Căn bản chiến đấu cơ ngày nay là bộ phận điện toán (computer), dù gọi nó là vũ khí "vô tri vô giác", đều phải dựa vào máy điện toán cực kỳ thông minh hay là sự chế tạo sản xuất tích thể điện tử (électronic chips).

Giới quân sự dùng hệ thống chuyên gia máy tính chỉ đạo phi đạn. Như tốc độ phi đạn mỗi giây là 1000m, thế thì hệ thống phòng ngự hữu hiệu tất phải đạt đến tốc độ phản ứng tinh vi mười lần hơn. Trong "hệ thống chuyên gia" còn có những chuyên gia quy nạp định ra quy tắc phản ứng từ 1 vạn đến

10 vạn điều. Trong khi đối diện với sự uy hiếp, máy điện toán phải trong một nháy mắt quét qua màn vô tuyến chọn những quy tắc phản ứng đồng thời tiến hành việc phân tích và quyết định phản ứng như thế nào. Cho nên bộ phận DARPA (tức là trung tâm nghiên cứu kế hoạch cao cấp quốc phòng của Bộ Quốc phòng Mỹ) có kế hoạch chương trình dài, tức là muốn phát triển một hệ thống điện toán, có khả năng mỗi giây tạo ra hàng triệu suy luận. Các thứ nhận thức bằng suy diễn, quy nạp, logic đều do sự làm việc của con người với máy điện toán, mới có thể quyết định được then chốt vấn đề quyền lực quân sự lớn nhỏ của mỗi nước.

Cũng giống như vậy, trong giới xí nghiệp mà của cải dồi dào cũng phải dựa vào phương pháp sáng tạo của trí óc tin học. Các nước công nghiệp tiên tiến chỉ trong ba mươi giây không có máy điện toán là ngưng hoạt động. Quá trình sản xuất phức tạp là kết hợp nhiều thứ khoa học kỹ thuật. Bức tranh phân phối thị trường cứ tiếp tục gia tăng thì hệ thống chế tạo của cải lại càng ngày càng cần nhiều thông tin có chất lượng cao. Sự thật ngày nay chúng ta chỉ mới đứng trước ngưỡng cửa của thời đại thông tin hoá, việc sử dụng máy điện toán tối tân để hỗ trợ cho việc thiết kế và hệ thống chế tạo (CAD/CAM), trong tương lai nó giống như là công cụ nguyên thủy

của thời đại đồ đá.

Tri thức chuyển mình biến thành phẩm chất quyền lực tối cao ngày nay, nó thay đổi địa vị phụ thuộc vào tiền bạc và bạo lực, mà thành ra vai trò cốt tuỷ của quyền lực, thậm chí nó còn mở rộng nguyên tắc tối cao của hai sức mạnh trước là bạo lực và của cải. Đó là một bước tiến cần thiết để hiểu rõ tiền đề biến đổi quyền lực trong tương lai, cũng có thể giải thích nguyên nhân toàn cầu tranh giành quyền khống chế tri thức và sự truyền bá thông tin hiện nay.

SỰ THẬT - DỐI TRÁ VÀ CHÂN TƯỢNG

Tri thức và công cụ truyền bá ngày nay không giống như trong tưởng tượng chúng ta là vô tội và hay trung lập. Thật ra tất cả “sự thật” mà môi giới thông tin (như báo chí chẳng hạn) đưa ra, đều là trải qua sự cung cấp của người có quyền có lực, giá trị đó là theo quan niệm của họ tô tạo nên, hay “Sự thật” đã được tiêu hoá và giả thiết (không kể là cố ý hay vô tình). Rồi thì những sự thật có ở trước mắt chúng ta đều có sau nó cái bối cảnh của quyền lực. Dĩ nhiên cũng sẽ sinh ra những ảnh hưởng đối với sự phân phối trở lại quyền lực trong tương lai.

Sự thật đã được uốn nắn hay sự thật vẫn còn đang tranh luận thì cũng là sản phẩm hay vũ khí của sự đấu tranh quyền lực trong xã hội. Không kể

là đối trá được uốn nắn, sự thật chân chính, định luật khoa học, thậm chí chân lý của tôn giáo đi nữa, vẫn đều là thứ đạn được đưa cọt của quyền lực ngày nay, đương nhiên cũng vẫn là cái mà chúng ta gọi là “Tri thức”.

Định nghĩa về tri thức khá nhiều, giống như nhiều người tự nhận mình là kẻ tri thức uyên bác; càng tồi tệ hơn khi mà ngôn ngữ “phù hiệu”, “tượng trưng”, hay “đồ hoạ” nâng cao ý nghĩa kỹ thuật chúng ta cũng phát hiện rằng đó là một đám mây mù nan giải. Hơn nữa, hai vị học giả sáng tạo ra khoa thông tin là Claude Shannon và Warren Weaver, trong khi định nghĩa từ thông tin (information), chỉ chú ý phát triển cách sử dụng khoa học kỹ thuật điện toán, mà hoàn toàn lãng quên ý nghĩa ngữ học của hai chữ THÔNG TIN và nội dung thông suốt của nó. Tất cả sẽ nói sau, trong chương tới sẽ trình bày về tư liệu, đại biểu cho cái này cái kia không liên quan gì đến sự thật. Thông tin thì đại biểu cho sự chĩnh đốn đã qua, phân loại tư liệu; mà tri thức (knowledge) lại là kết luận của thông tin, tiến hơn một chút là đã trải qua sự sửa đổi thành ý nghĩa hàm súc và rộng rãi.

Càng nên tránh đi những mê hồn trận về định nghĩa, trong chương tới “tri thức” sẽ mở rộng ra bao quát cả thông tin, tư liệu, đồ tượng, thậm chí đến thái độ của xã hội, giá trị và ý nghĩa

tượng trưng của nó, và cũng không cứ nó là *chân* hay *giả* vậy.

Bởi vì những tri thức ấy từ trước đến nay đều nằm trong sự thao túng của kẻ tìm kiếm quyền lực. Môi giới truyền bá tri thức lại càng không dừng tự mình uốn nắn tô đắp trở lại, và phân bố ra khắp nơi. “Tri thức” lại cũng có thể bị nằm trọn trong bàn tay lông lá đáng sợ.

KHÁC BIỆT VỀ DÂN CHỦ

Ngoài tính chất đàn hồi, tri thức còn có sứ mệnh khác, nó thành cội nguồn đặc biệt của quyền lực tối cao trong tương lai.

Như bạo lực là cái gì có tính cách hữu hạn, trong khi thực hiện sự huỷ diệt, tấn công hay phòng ngự, con người chỉ có thể vận dụng sức lực đến một mức độ nào đó mà thôi. Của cải cũng cùng một cách thể như vậy. Tiền của không thể mua hết tất cả, dù là núi vàng, núi bạc cũng có ngày khánh tận. Trong khi tri thức không bị hạn chế như vậy, ngược lại chúng ta có thể truy tầm nó mãi mãi đến tối đa.

Triết nhân của Hy Lạp là Zeno đã từng nói: Nếu một khách lữ hành mỗi ngày chỉ đi được một nửa đoạn đường theo mục tiêu của mình hướng tới thì vĩnh viễn không sao nó đạt đến mục đích cuối cùng. Bởi vì luôn luôn còn một nửa đoạn đường phải

đi. Từ góc độ tri thức mà nhìn về ý nghĩa hàm súc của câu nói ấy, thì chúng ta biết rằng, tự mình không bao giờ đạt đến điểm tột cùng bất cứ một tri thức nào. Nhưng chúng ta luôn luôn có thể vượt lên từng bước một hiểu biết được bất cứ mục tiêu sự vật nào. Vì vậy tri thức dần trải kéo dài đến vô tận.

Tri thức có tính chất khác biệt với tiền của và bạo lực. Nếu như tôi đang dùng một cây súng, thì không thể cùng lúc anh cũng dùng chính cây súng ấy; cũng như vậy, nếu tôi đang dùng một số tiền thì không thể cùng lúc anh cũng dùng số tiền giống như vậy. Nhưng chúng ta lại có thể cùng một lúc dùng một tri thức như nhau để duy trì hay đả kích đối phương; thậm chí nhân đó còn có thể khích động xuất phát nhiều tri thức mới. Tri thức có tính chất lấy không bao giờ hết được. -

Kết luận ấy còn cho chúng ta biết rằng: dùng quyền lực tri thức đấu tranh, cùng với việc sử dụng quyền lực bạo lực và của cải đấu tranh khác nhau xa. Sau khi tiến vào thời đại thông tin, tri thức cùng bạo lực và của cải lại càng không giống nhau. Theo định nghĩa quyền lực, thì bạo lực và của cải nên quy về sở hữu của kẻ giàu có hay người mạnh; nhưng dựa vào tri thức ngày nay thì người yếu đuối và kẻ nghèo hèn đều có thể chuyển mình đoạt lấy quyền lực. Nói rõ hơn, tri thức là cội nguồn quyền lực có tính

cách dân chủ hơn cả. Trước mắt phe phái đương quyền tạo ra những uy hiếp, tuy nhiên họ cũng dựa vào tri thức để củng cố thế lực của mình. Điều đó chứng minh rằng mỗi phe phái đương có quyền lực, từ thứ bậc gia trưởng đến các giám đốc xí nghiệp hay thủ tướng, tổng thống một quốc gia đều luôn luôn muốn khống chế chất lượng của tri thức và quản lý việc truyền bá nó trong phạm vi của mình. Quan niệm tam giác vàng quyền lực rồi sẽ đưa đến một trò cười.

Ba trăm năm qua, công cuộc đấu tranh của tất cả nền công nghiệp các quốc gia tiên tiến đều nhằm vào việc tranh đoạt công cuộc phân phối của cải.

Giữa người giàu và người nghèo ngày nay vẫn còn một khoảng cách. Trong cuộc đấu tranh quyền lực tương lai, sẽ càng ngày càng tập trung vào việc nắm được và khống chế quyền lực truyền bá tri thức⁽¹⁾. Trong các chương tiết sau chúng ta sẽ thấy rõ: bản chất quyền lực thay đổi thì cũng thay đổi mối quan hệ xã hội trong giới xí nghiệp. Từ tư bản chuyển đổi sang cuộc xung đột giữa sản nghiệp tập trung đầy tri thức, với các sản nghiệp mà trình độ tri thức còn thấp kém. Từ thị trường điện tử hóa

⁽¹⁾ Nếu chúng ta không lý giải được ai là kẻ truyền bá tri thức và truyền bá như thế nào, thì chúng ta không thể tránh khỏi cảnh khinh khi và áp bức, cũng khó lòng tìm hiểu được xã hội dân chủ tương lai.

siêu cấp đến các xí nghiệp gia đình vùng lên, cho đến tổ chức các hình thức sản xuất mới, chúng ta có thể từ trong lý luận ấy mà thấy được kết cấu Tân quyền lực. Các tầng lớp kinh tế và sản xuất biến đổi kéo theo cả vấn đề chính trị, môi giới thông tin và gián điệp toàn cầu biến đổi mạnh. Cuối cùng chúng ta có thể phân tích sự rối ren ngày nay, khúc quanh của sự đấu tranh quyền lực đối với nhiều nước và tương lai của các nước ấy.

Cuộc biến đổi quyền lực ngày nay sẽ khiến các nước ấy phải tuyệt đối thay đổi hình hài.

SINH HOẠT TRONG
NỀN KINH TẾ
SIÊU TƯỢNG TRƯNG

SAU NHỮNG NGÀY CHÓI CHANG

Chức vụ chính của xí nghiệp là sản xuất và thu lợi nhuận, nhưng ngày nay nó cũng là một tuồng hát đầy hứng thú đối với mọi người. Trong tuồng hát có người anh hùng, kẻ xấu ác, lại có tình tiết dồn dập của tấn kịch làm nổi bật không ít diễn viên cự phách.

Ngày nay, tên tuổi người phụ trách các xí nghiệp lớn đã có thể sánh ngang với minh tinh của Hollywood. Donald Trump với bước thăng trầm và Lee Iacocca đã chuyển bại thành thắng đều là nhân vật đại biểu trên vũ đài đấu tranh quyền lực ở xí nghiệp. Chẳng những vai chính của họ được liên tục phổ biến trong những bức hí họa, lai lịch đời họ cũng được trình bày như một loại kinh điển, thậm chí xem như họ đang dọn đường để ứng cử chức vụ Tổng thống. Xí nghiệp đúng là đang ở vào thời kỳ rực rỡ.

Gần đây, chiếc áo choàng chói chang khoác lên các xí nghiệp chỉ là một khía cạnh bên ngoài của nền kinh tế mới trong tương lai. Vai trò thông tin

(từ nghiên cứu khoa học đến tuyên truyền quảng cáo) sẽ có những loại hình càng ngày càng quan trọng. Hệ thống sáng tạo của cải mới hoàn toàn sẽ mang lại một biến đổi lớn cho sự phân phối quyền lực. Hệ thống mới này là sự trao đổi và phổ biến nhanh chóng tư liệu, sáng kiến, phù hiệu và ý nghĩa tượng trưng. Nó làm nên cái mà chúng ta gọi là “kinh tế tượng trưng” (Super symbolic economy). Đây là hình thái mới của thế kỷ, tuyệt đối không phải cái mà chúng ta vẫn thường gọi là “phi công nghiệp hoá”, “cái lỗ trống không”, hay là kinh tế suy thoái như đã có người miêu tả. Mà là bước vào một thể hệ sản xuất hoàn toàn mới đưa chúng ta tiến tới một quy cách đặc biệt, thoát ly việc sản xuất lớn và tiêu thụ, tiến tới một phương thức sản xuất chú trọng vào cơ sở có lợi và phân phối thị trường rộng rãi. Đồng thời đem tổ chức xí nghiệp nhất nguyên hoá cải tạo thành công nghiệp thoát ly dân tộc, tiến tới hình thái tổ chức mới của xí nghiệp siêu quốc gia, vượt bỏ giai cấp vô sản mà tiến lên giai cấp đồng nguyên (congitariat). Nguyên nhân chính của sự xung đột kinh tế ngày nay là cuộc đấu tranh giữa người tán đồng hệ thống mới và người bảo thủ duy trì nền công nghiệp truyền thống.

Truyền thống công nghiệp ống khói biến đổi thành công nghiệp không chế điện toán, đòi hỏi sự di chuyển quyền lực tương đối lớn. Lại cũng

tạo nên sự chỉnh lý các bộ phận lớn của sản nghiệp và tài chính của các xí nghiệp trên thế giới ngày nay. Đồng thời thay đổi cấp lãnh đạo mới để thích ứng với yêu cầu của nhiệm vụ mới tại công ty.

Từ thập niên 1980, đầu đề kinh tế tài chánh của báo chí luôn luôn đề cập đến hiện tượng tiếp quản, xâm nhập, chiếm hữu các xí nghiệp. Hiện tượng ấy không chỉ xảy ra trong các xí nghiệp ở Mỹ, mà các công ty ở nước ngoài cũng thế thôi, dù có luật lệ và các thứ hạn chế khác giới hạn việc tiếp quản đầy ác ý như Tây Đức, Ý hay Hà Lan.

Nếu nói rằng các hành vi dã man gây náo loạn tại phố Uôn (Wall Street) Nữu ước và tại các trung tâm tiền tệ trên thế giới, báo hiệu rằng chúng ta đã bước vào loại hình một nền kinh tế mới thì không khỏi có vẻ hơi khoa trương. Các nguyên nhân như tìm cách trốn thuế, chinh đồn thị trường chung châu Âu, tự do hoá tiền tệ, nhân loại với bản tính tham lam từ xưa, đều là những lực lượng thúc đẩy cao trào thu mua cổ phần. Mà Donald Trump và Iacocca đều chỉ là nhân vật đại biểu trong quá khứ chứ không thể là nhân vật điển hình của thời đại mới. Iacocca có hành vi được liệt vào bảng danh nhân, là thuyết phục các quan viên lập pháp Oasinhton ủng hộ sức cạnh tranh ngày càng suy thoái của ngành chế tạo ô tô; hoặc là cách Donald Trump để cho tên tuổi mình xuất hiện nơi toà nhà chọc trời và ở nơi cờ bạc thật không xứng đáng là người có đổi mới gì cho

xí nghiệp.

Vậy mà ở thời đại đổi mới này, cái gì là chiêu thức kỳ quái cũng đều có thể xuất hiện được: Người nệ cổ, người lập dị với hành vi quái đản, người thích mê tín, thánh nhân, lưu manh, cũng như người cải cách chân chính... thấy xa và có năng lực đổi mới, đều cùng có mặt ở một nơi với những ưu thế xuất sắc. Sau các chiêu thức làm hoa mắt, sự chĩnh đốn lại tài vụ và tổ chức quả là càng ngày càng có qui củ nên theo. Trước mắt chúng ta thấy là sự biến đổi kết cấu xí nghiệp và sự đấu tranh quyền lực đem công nghiệp truyền thống kiếm tiền lãi chuyển sang đầu tư cho mô hình “kinh tế siêu tượng trưng”. Cách tổ chức lại cơ cấu này, đối với sự đề cao áp lực cạnh tranh trước mắt của thể hệ sáng tạo của cải có tác dụng rất lớn. Cho nên nếu chỉ xem sự tiếp quản cuồng nhiệt của những năm 80 là phản ánh lòng tham của người đời “coi ta là trọng tâm”, thì hoàn toàn hiểu sai trọng điểm của xu thế này. Thế nên người nào càng thấy được sớm cái xu thế này sẽ có được lợi ích càng lớn. Ở những năm công nghiệp truyền thống nắm quyền chủ động, người có tiền nhiều nhất trên thế giới không phải là nhà chế tạo ô tô, mà là các ông chủ sắt thép, đường sắt, xăng dầu hoặc là nhà đầu tư. Phương thức làm ra của cải của họ, chủ yếu dựa trên tổ chức hạ giá tiền công, hạ giá nguyên liệu, chế tạo

chất cứng.

Và trong số báo mới nhất của tạp chí “Forbes”, trên bảng sắp hạng người giàu nhất thế giới, trong mười người đầu thì có bảy vị đều hành nghề môi giới thông tin, thông tin đại chúng hoặc điện toán, thuộc công nghệ cao. Điều này phản ánh đúng như người Nhật nói là thời đại của “Kinh tế nhuyễn tính” (Softnomics). Các “xí nghiệp co rút” kết hợp lại, với sự tiếp quản, xâm nhập, chinh đồn bộ phận tài vụ, đều chỉ là đổi mô hình sang một nền kinh tế mới. Để tránh khỏi tình trạng bị xâm nhập, tập kích hay chiếm hữu, các xí nghiệp cũng ùn ùn nhảy vào cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật thông tin, điều chỉnh đổi mới lại thị trường tổ hợp theo hướng mới, đồng thời cũng tiến hành những cải cách khác. Đây cũng là trực tiếp thúc đẩy giới xí nghiệp thực hiện sự chinh đồn lớn lao quan trọng nhất từ cuộc cách mạng công nghiệp đến nay.

ĐỘI ĐỘT KÍCH Ở XÍ NGHIỆP

Cải biến sâu sắc tổ chức lại cơ cấu xí nghiệp ắt dẫn tới sự xung đột và đau khổ. Cũng giống như buổi đầu cải cách công nghiệp, có hàng triệu người cảm thấy sinh kế bị uy hiếp, việc làm lạc hậu, tương lai mờ mịt, quyền lực bị tước đoạt. Kẻ đầu tư, người quản lý và công nhân đều bị lôi cuốn vào mặt trận hỗn loạn này. Các chiến thuật mới cũng lần lượt

xuất hiện. Trong quá khứ cách bày tỏ quyền lực của công đoàn nếu không là đình công thì là bãi công. Ngày nay, công đoàn ở các nước tư bản biết thuê người tri thức như chuyên viên ngân hàng, luật sư, chuyên gia thuế vụ, tích cực tham gia vào công việc chính đốn xí nghiệp chứ không chịu bó tay chờ chết. Người quản lý cũng xông tới trước người thu mua nước ngoài, sưu tập bất kỳ tin tức nào trên thị trường bất lợi cho tiền đồ của công ty. Tri thức là vũ khí sắc bén trong cuộc đấu tranh quyền lực của nền kinh tế siêu tượng trưng.

Ở trong thế giới luôn thay đổi này, chỉ có người sáng suốt biết vận dụng phù hiệu tượng trưng mới dễ chiếm được lợi thế, mà nhân vật điển hình là nhà doanh nghiệp trẻ tuổi người Pháp Bernard Tapie. Ông tự xưng là đã xây dựng được một công ty cá nhân, hàng năm thu nhập một tỷ đô la. Ở nước Anh thì có Richard Branson, người phụ trách tập đoàn Virgin, chẳng những riêng mình đã phá kỷ lục thế giới về đua thuyền, mà theo tạp chí Kinh tế mô tả, nếp sống cao sang của Branson không khác gì với nếp sống của các quý tộc hoàng gia Anh hay các minh tinh màn bạc nổi tiếng.

Đương lúc thế hệ cũ tan rã, người quản lý của thế hệ này vốn có từ trước nay đột nhiên bị một nhóm người mạo hiểm tổ hợp thành một đội

du kích tiến công lật đổ. Bản thân nhóm chiến tướng mới này chẳng những chống tác phong quan liêu, mà còn giỏi nghề cướp đoạt tri thức (thậm chí có khi dùng cả thủ đoạn phi pháp), hoặc không chế luôn sự phổ biến tri thức.

Phương thức làm ra của cải trong mô hình kinh tế siêu tượng trưng không những đem lại sự thay đổi quyền lực. Như John DeButts, trưởng bộ môn của công ty AT và T (Công ty điện thoại điện báo của Mỹ), trong những năm 70, ông quản lý công ty với tác phong nghiêm túc, hoàn hảo. Thì dùng một cái William MacGowan thành lập công ty truyền bá thông tin MCI, phá công ty AT và T và một mình độc chiếm thị trường. Hãy so sánh khí chất họ với nhau thì thấy rõ. Cha của MacGowan là lãnh tụ công đoàn đường sắt, y đã sớm mưu sinh nhờ bày bán các túi bằng da cá sấu. Về sau y giúp đỡ nhóm Mike Todd và George Skouras làm phim ở Hollywood, lập kế hoạch chế tác bộ phim màn ảnh rộng Oklahoma. Sau đó thành lập tiểu công ty làm ăn với Bộ Quốc phòng, rồi độc chiếm cả công ty AT và T. Y là con người ngạo mạn và thiếu nhân nại.

Hay là hãy xem một hai mươi năm trước đây, nhà chính trị thương nghiệp kỳ lạ kinh doanh nghề điện khí, mà ngày nay mang biệt danh là “hoả tiễn tâm trung Jack”, chính là Jack Welch, kẻ vừa đập phá vừa chinh đồn rất lạ lùng.

Thời đại chinh đồn lại công ty và sản nghiệp

cho thích hợp với mô hình kinh tế siêu tượng trưng, thực không phải là điều chỉ nhờ vào đám lưu manh trẻ, hay là do nhóm người mà khí chất yếu đuối, mặt như gà chết, mắt nhỏ như hạt đậu mà làm nên được sự nghiệp lớn. Đây là điều cần đến một đội “đột kích xí nghiệp” gồm những con người của chủ nghĩa cá nhân, những dũng sĩ xung kích, thậm chí là những tay quái kiệt, đi công phá xâm chiếm đất đai, cướp lấy quyền lực để thành công hoàn toàn.

Phải nói rằng những tay lập nghiệp mạo hiểm ngày nay giống hệt như những quý tộc cường đạo đã thiết lập truyền thống công nghiệp ống khói trước kia. Giai đoạn những ngày chói chang ngày nay thực có điểm giống với thời đại vàng xi sau cuộc chiến tranh miền Nam nước Mỹ. Thời đại đó là sau khi chế độ nông nô bị đánh đổ, miền Bắc thịnh vượng với nền công nghiệp hoá là nhờ trải qua sự tổ chức sâu sắc lại nền kinh tế. Buổi ấy cũng phơi bày những hành vi sai trái, tiêu xài quá lớn, chính trị hủ bại, phô trương loè lẹt, chiếm dụng của công, đầu cơ v.v... Tuy tiếng phản bội công đoàn, coi rẻ người nghèo vang lên ngất trời, nhưng cũng đúng là thời kỳ nền kinh tế Mỹ bành trướng mạnh mẽ rồi có thể chen vào hàng các nước có nền công nghiệp tiên tiến hiện đại. Và ngày nay bọn hải tặc hung dữ hơn bọn quan liêu được gọi là “hải tặc điện tử”, họ dựa

vào tư liệu thông tin và năng lực kỹ thuật tinh vi để đi chiếm đoạt quyền lực, mà chẳng phải là những tay giầu có truyền thống với túi tiền to lớn.

Robert I. Weingarten, chuyên gia tiền tệ của California, mô tả quá trình của việc tiếp quản xí nghiệp thu mua là: trước kia anh phải có máy điện toán liệt kê những điều kiện mà anh có được, rồi mới ấn định chắc chắn những cái mà công ty chuẩn bị thu mua, so sánh tất cả các điều kiện rồi mới xác định lại. Sau rốt, mở cuộc họp báo. Toàn bộ quá trình là: do máy điện toán mở đầu và kết thúc làm môi giới thông tin: Ngày nay thu mua thành công phần lớn là nhờ vào tư liệu thông tin, chứ chẳng phải nhờ vào số tiền anh có, đôi khi tìm cho được tin tức chính xác còn khó hơn là lên kế hoạch gom đủ số tiền. Tri thức là quyền lực lớn nhất trong việc giao dịch.

Vì tiếp quản xí nghiệp và được tổ chức lại đều có thể uy hiếp quyền lực của một số người, sự sung túc tự nhiên kích thích cũng sáng tạo ra người anh hùng và kẻ lưu manh. Người sáng lập ra công ty điện toán Apple, là người vàng trong giới công nghiệp Mỹ, thế mà qua một cuộc "chính biến" là bị loại ra khỏi Ban giám đốc, mặc dù ông có phần lớn cổ phần trong công ty Iacocca là người kế tục phải đối đầu không phút nào nghỉ ngơi với Henri Ford II. Roger Smith của công ty General Motors, trong bộ phim "Roger và tôi bị chế giễu", hơn nữa còn bị nhà

điện toán Ross Perot công khai nhục mạ, vì Smith thu mua công ty điện toán của y. Cái kiểu đấu tranh ở thương trường luôn luôn như tuồng hát này mỗi ngày đều nối nhau diễn ra ở trước mắt chúng ta.

Nếu nói rằng đây là vì ở nước Mỹ, pháp quy quản lý của Wall Street không thích đáng nên đặc biệt có vấn đề, thì hoàn toàn không thấy được then chốt của xu thế. Ở Anh, Roland, Tiny của công ty Rowland phải chiến đấu gian khổ để duy trì quyền làm chủ các cổ phần ở Công ty bách hoá Harrods; Sir James Godl Smitd, con người tính thẳng và nóng nảy, xài hai mươi một tỷ Mỹ kim để giành mua công nghiệp BAT. Ở Ý, chủ nhân của Olivetti là Carlo de Bonedetti cùng tranh với tập đoàn xe hơi Fiat là Gianni Agnelli, giành địa vị bá chủ ngành công nghiệp ở Ý, còn thành lĩnh ra giá muốn mua Bỉ hưng nghiệp ngân hàng (Société générale de Belgique) của Brút-sen (ngân hàng này không chế một phần ba nền kinh tế của Bỉ).

Việc này thực làm cho châu Âu phải sợ toát mồ hôi lạnh. Ngoài ra ở Pháp tập đoàn Bull, nhà kinh doanh điện toán, lúc nào cũng đề mắt đến công ty điện toán Zenith của Mỹ. Tập đoàn Victoire của Pháp đã mua một công ty bảo hiểm lớn vào bậc nhì của Đức là Colonia Versicherung A.G. Và ngân hàng Dresdner của Đức lại mua

ngân hàng đầu tư Quốc tế của Pháp (Banque Internationale de Placement). Tại Tây Ban Nha, mỗi ngày bất kỳ người nào ở đâu cũng thích đọc tờ “Thời báo tài chính” (Financial Times) của nước Anh, cho thấy rằng vài mươi năm nay lối biểu diễn hấp dẫn người xem nhất lại là lối biểu diễn nhặt nhèo nhất, nhân vì có sự đấu tranh giữa hai nền kinh tế cũ và mới mà đại biểu là hai nhóm cổ phần khác nhau là “nhóm tốt đẹp” và “nhóm thành công”.

Hơn phân nửa trận chiến tranh này tập trung tại Tây Ban Nha, đó là cuộc tranh giành giữa ba nhà ngân hàng lớn nhất với các tập đoàn xí nghiệp liên hệ. Người trong cuộc là Alberto Cortina với người anh họ là Alberto Alcocer, chống lại Mario Conde, một luật sư nổi tiếng xuất thân từ dòng Jesuit. Người này chẳng những khống chế Ngân hàng tín dụng Tây Ban Nha (Banque Espagnole de Crédit) mà còn sắp sửa mua cổ phần của Ngân hàng Trung ương (Banco Central), ngân hàng lớn nhất của Tây Ban Nha. Gần đây cặp anh em họ này bị nêu lên mặt báo lá cải ở Tây Ban Nha chỉ vì một trong hai người làm tình với một vũ nữ hai mươi tám tuổi, mà tại một buổi dạ hội khiêu vũ, cô ả này bị chụp một bức ảnh mặc mini jupe không có quần lót. Kết quả là sự kiện này được Thủ tướng Tây Ban Nha gọi là: “Sự kiện kinh tế lớn nhất của thế kỷ” trong cuộc chiến tranh giành thu mua, chung cục lại như pha lê vỡ nát trước mắt người đời, Conde chỉ

còn có nước rút lui về ngân hàng cũ của mình.

Những câu chuyện kể trên đây đều là đề tài đặc biệt hứng thú của thông tin báo chí nhưng một loạt những hiện tượng cùng với những tiết lộ của danh nhân quốc tế đưa ra, lại là những tin tức ngoài vấn đề hoa lệ, còn là sự tham ô và pháp quy thiếu sót của địa phương. Đó là sự chuyển dời quyền lực đang diễn ra cùng lúc ở trăm nghìn thời điểm khác nhau. Và lại bản chất quyền lực - tổ hợp của tiền của, bạo lực và tri thức, cùng với chúng ta tiến vào “mô hình kinh tế siêu tượng trưng” và đang biến đổi.

DALE CARNEGIE VÀ ATILA THE HUN

Không lạ gì, ngay đến cả các vị chủ quản sáng suốt nhất của xí nghiệp cũng trở thành mê muội. Có một số người lật đật phóng ra đường mua quyển “Bí quyết lãnh đạo” của Attila the Hun. Ngoài ra, một số người thì tham dự lớp huấn luyện của Carnegie, học cách đàm phán và gây ảnh hưởng với người khác, tưởng như quyền lực chỉ dựa vào sự vận dụng chiến thuật tâm lý.

Cũng có người oán trách người của công ty xem nhẹ cuộc đấu tranh quyền lực, có thể bất lợi cho kinh doanh và thành tích của công ty, bởi vì tinh thần và cả sức lực đều đã không được dùng

để kiếm tiền lời nhiều hơn cho công ty. Còn có những người thèm khát quyền lực có thể muốn rất nhiều nhân viên không cần thiết để lập tiểu vương quốc của riêng mình. Càng dở hơn nữa là không cho người có năng lực nhất nắm giữ quyền lực.

Cũng có một số người nhận thức lầm lẫn, như học giả Milton Friedman, cổ xúy nền kinh tế theo thị trường tự do, lại có thể xem kinh tế như một cái máy đơn thuần cung cấp nhu yếu phẩm, mà hoàn toàn bỏ qua vai trò chính yếu của quyền lực đóng góp trong việc sáng tạo ra của cải. Không riêng gì các phần tử theo chủ nghĩa bảo thủ không chú ý đến ảnh hưởng của quyền lực trong việc sáng tạo ra của cải, mà trong cuốn sách giáo khoa mới nhất dạy môn “Kinh tế học” của trường đại học có uy tín nhất nước Mỹ, do Paul Samuelson và William Nordhaus hợp soạn, ở phần sách dẫn mục lục dài hai mươi tám trang cũng không tìm thấy hai chữ quyền lực. Trong các nhà kinh tế học nước Mỹ, chỉ có mỗi một người không “mù quyền lực” là J.K.Galbraith. Mặc dù chúng ta có đồng ý hay không phân lý luận của ông, ông là người duy nhất đem nhân tố quyền lực này đặt vào trong chương trình kinh tế.

Các nhà kinh tế học cấp tiến rất thích nói đến quyền lực của xí nghiệp uốn nắn sự ham muốn của tiêu thụ hoặc xí nghiệp độc quyền lũng đoạn thao

túng giá cả. Họ đã kích sự thuyết phục của xí nghiệp, chiến dịch tài trợ: họ cũng công kích số người không quan tâm đến nhân quyền, để bảo vệ lợi ích của xí nghiệp họ đã tạo ra điều lệ quy định chế độ “hy sinh sức khoẻ” và sự an toàn của công nhân, bảo hoà chế độ thuế khoá công bình.

Nhưng mặc dù quần chúng lên tiếng đòi hỏi nên hạn chế quyền lực ở xí nghiệp mà mọi người vẫn còn hiểu lầm (hoặc đánh giá thấp) về tác động sâu xa của quyền lực có ảnh hưởng đối với kinh tế. Ảnh hưởng có tốt có xấu, nhưng rất ít người thấy được rằng bản thân quyền lực cũng đang trải qua cuộc biến đổi lớn lao đáng sợ. Nhóm người phê bình quyền lực này, hình như đều cho rằng quyền lực chỉ tồn tại riêng mà không có liên quan gì với sản xuất và thu lời. Hoặc là chỉ có xí nghiệp ở xã hội tư bản mới có thể lạm dụng quyền lực. Nhưng nếu nhìn kỹ hiện tượng chuyển rời quyền lực ngày nay thì thấy rõ rằng, tất cả các hoạt động kinh tế hiện tại đều có thể tự động sinh ra quyền lực. Dựa vào quyền lực sản xuất không phải chỉ là cái mà chúng ta gọi là “thặng dư giá trị” hay lợi nhuận không hợp pháp. Thực ra thì cơ hồ lợi nhuận có được hoặc nhiều hoặc ít đều có từ sự vận dụng thành phần quyền lực, mà không phải chỉ nhờ vào năng suất (mặc dù xí nghiệp thuộc vào hàng năng suất yếu kém, chỉ cần biết vận dụng quyền lực cưỡng bức lao động, cung tiêu

và tiêu phí theo những điều kiện như thế nào thì có thể kiếm được tiền lãi rồi). Và lại mỗi một khâu trong quá trình sản xuất đều do quyền lực điều khiển, không kể là ở trong loại hình kinh tế nào khác.

Dù quá trình sản xuất ở trong tình trạng bình thường nhất, đều có thể gặp mối quan hệ quyền lực nào đó. Nhưng tại sao ngày nay không phải là tình trạng bình thường. Trong cuộc tranh giành kịch liệt và cải biến nhanh chóng, vốn có nhu cầu không ngừng đổi mới. Nhưng trong mỗi khâu đổi mới đều có thể gặp sức phản kháng hoặc sự đấu tranh quyền lực. Rồi bản thân xí nghiệp ở vào thời đại cách mạng, mà nếu chỉ làm một động tác điều chỉnh nhỏ tất không theo kịp nhu cầu của thời đại. Áp lực đấu tranh quyền lực cao lên, và mức sống còn của xí nghiệp này nương vào xí nghiệp kia càng ngày càng cao, thì quyền lực một xí nghiệp nào đó biến động đều có thể tức khắc khơi động một loạt phản ứng ở nơi khác.

Khi bước vào thể hệ kinh tế thế giới cạnh tranh thì tri thức càng ngày càng làm chủ, cuộc xung đột và đối đầu cũng ngày càng lên cao. Kết quả là vai trò quyền lực ở trong xí nghiệp càng ngày càng trở nên quan trọng. Không chỉ quan trọng đối với cá nhân trong xí nghiệp, mà đối với năng lực thu gom lợi nhuận của cả xí nghiệp. Quyền lực có thể hay không thể tìm kiếm được lao động giá rẻ, khoa

học kỹ thuật mới, cho đến phương thức kế toán nào khác cũng đều là quan trọng. Từ dự tính phân phối đến việc thiết lập hệ thống quan liêu, xí nghiệp càng ngày càng chịu ảnh hưởng của quyền lực. Ngoài trừ sự tranh giành được thuê mướn, hay xung đột về việc thăng cấp nhân sự, các việc như dời hăng xưởng, sản xuất sản phẩm mới hay vấn đề máy móc, việc chuyển nhượng giá cả, ấn định thủ tục báo cáo tiêu chuẩn, định nghĩa lại danh mục các trương mục kế toán, v.v... đều có thể đưa đến một trận đại chiến tranh giành quyền lực động trời dậy đất.

SỨ MỆNH THẦN BÍ CỦA CỔ VẤN QUẢN LÝ

Nhà tâm lý học nước Ý là Mara Selvini Palazzoli chuyên môn nghiên cứu các loại hình tổ chức lớn. Sau đây là một án lệ trong số các án lệ do bà ta nghiên cứu. Có một công xưởng do hai người hùn vốn thành lập. Giám đốc mời một cố vấn tâm lý, mong rằng có thể nhờ đó nâng cao năng suất. Nhà tâm lý học cho biết rằng tinh thần thầy thợ trong xí nghiệp rất thấp. Giám đốc bèn yêu cầu nhà tâm lý học cùng công nhân viên họp bàn, tìm nguyên nhân tại sao có ganh tị và đây rầy những tội vạ. Người hùn vốn (30% số vốn) đảm nhiệm phó giám đốc, người có cổ phần nhiều khẳng khẳng cho rằng việc đầu năm thỉnh

mỗi một cổ vấn đến công ty là một việc thông thường theo đúng sách vở.

Bề ngoài mỗi cổ vấn là để nâng cao năng suất, thực ra thì giữa giám đốc và phó giám đốc có sự mâu thuẫn như nước với lửa, tương khắc như hai mặt trận, nên giám đốc mỗi cổ vấn là để ông này đứng về phe phái của mình.

Tiểu tổ nghiên cứu của Palazzoli báo cáo: “Thực sự giám đốc muốn chiếm quyền. Trước mắt, quyền lớn của công ty nằm trong tay của phó giám đốc và các cổ đông khác. Giám đốc mỗi cổ vấn tâm lý đến là muốn nhờ đó mà tăng gia quyền lực. Nhưng mưu mô bí mật của phó giám đốc là chứng tỏ sự lãnh đạo và chuyên môn của mình đều hơn các người hùn vốn, nên cần phải có nhiều quyền lực hơn nữa”.

Đây là một án lệ điển hình. Thực ra bất luận xí nghiệp lớn hay nhỏ đều hoạt động y theo một “tư trường quyền lực” gồm ba nhân tố: Bạo lực, của cải và tri thức. Nhưng án lệ trên đây cũng chỉ có thể kể là cuộc đấu tranh quyền lực “bình thường”. Từ mười năm nay, trong lúc hai thế hệ làm ra của cải đấu tranh kịch liệt với nhau, trong lúc việc quốc tế hoá các xí nghiệp tiến hành ngày càng rộng lớn, và của cải bỏ ra càng nhiều hơn, thì cuộc cạnh tranh “bình thường” này rốt cuộc biến thành một trận chiến toàn diện giành quyền lực kịch liệt hơn và tổn hại cũng nhiều hơn.

Đây cũng không phải nói quyền lực là mục tiêu duy nhất, hay là một chiếc bánh to chỉ có thể chia cho vài người nhất định. Hoặc là vĩnh viễn không có cách nào phân phối quyền lực cho công bình được. Thực ra thì điều kiện gọi là “hai bên đều được” không phải là không thể có, vì mối quan hệ của nhân loại không nhất định phải là “quan hệ trao đổi quyền lực” và cũng không phải chỉ là “quan hệ trao đổi tiền mặt” lừng danh của K.Marx.

Vả lại có thể dự liệu là: sự chuyển dời đại quy mô quyền lực sắp tiến hành trong tương lai cùng sự biến động và thu gom của ngày nay không thể cùng đưa ra bàn luận, mà còn có thể ảnh hưởng đến các tầng lớp của xí nghiệp. Từ quan hệ chiều dọc lao tư, quan hệ chiều ngang giữa các bộ môn (tiêu thụ, công trình và tài vụ), lan rộng đến mạng lưới quan hệ giữa xí nghiệp và bên ngoài (tỉ như giữa bộ môn chế tạo và bộ môn bán lẻ, giữa người đầu tư và người quản lý). Trong trận chiến giành lấy quyền lực của giới xí nghiệp và cuộc đấu tranh giữa các tầng lớp xã hội khác, công cụ đấu tranh chủ yếu vẫn giống nhau tức là bạo lực, của cải và tri thức. Người không hiểu rõ ba thứ công cụ này biến động như thế nào sẽ như là kẻ ngồi trên chiếc tàu hoả chạy thối lui về con đường kinh tế suy vong vậy.

Nếu như tương lai chỉ dừng ở đây, nam nữ của giới xí nghiệp ngày nay đều ắt phải đương đầu với một loạt áp lực nóng bỏng giữa cá nhân và tổ chức. Nhưng mà tương lai lại không hề dừng ở đây. Nghĩa đích thực của sự chuyển dời quyền lực không chỉ là chuyển dời quyền lực, mà là quyền lực với bản chất buổi đầu đã có những biến đổi đột nhiên và mãnh liệt, chịu sự tác động hỗn hợp của bạo lực, của cải và tri thức.

Thế thì trước khi phân tích sự biến đổi quyền lực mãnh liệt trong tương lai, một cách riêng biệt, trước tiên chúng tôi phải giải thích ba thứ công cụ này. Và trước khi thảo luận về của cải và tri thức, chúng tôi phải dùng một góc độ hoàn toàn mới để xem vai trò trình diễn của bạo lực trong xí nghiệp tương lai.

QUYỂN LỤC: HÌNH THỨC ẨN TÀNG

Hắn là một danh nhân, trong giới xí nghiệp được coi như là một siêu sao. Đến việc hôn nhân của hắn cũng được báo chí đăng lên hàng đầu. Tên tuổi hắn ở trong giới tiền tệ được mọi người khen ngợi và kính nể. Với tuổi trên 40, trông hắn giống như một con gà trống hiếm có trên đời, đầy sức hấp dẫn nhưng thiếu tính nhẫn nại. Hắn vốn mê đọc sách đến quên cả người thân, và chiều chủ nhật nào cũng dạo chơi ở khu thương điểm cao cấp Manhattan- Nữu Ước, hề thấy được hàng sách là chui vào đọc vui thích. Đầu óc của hắn giống như của các chủ nhiệm công ty lớn, có rất nhiều khía cạnh, sở trường về dụng cụ. Chẳng những có thể đưa mình lên hàng đầu của báo chí, mà còn đem lại cho mình một số lớn của cải hàng năm trăm triệu Mỹ kim.

Hắn cũng là người dám vượt qua hàng rào pháp luật.

Vả lại, pháp lệnh hắn vi phạm không chỉ là dùng để hăm dọa thị trường cổ phần hỗn tạp, hay

điều khoản phạm tội của giới tư sản, mà là hình phạt nặng nhất, điều khoản chuyên dùng để chế ngự bạo lực.

Rút gọn sau đây là chuyện của hắn.

“Sau khi trung tâm công ty điện toán của chúng tôi, đặt gần đô thị bị cháy, nhân viên mật thám cho biết, người đốt là một công nhân bất mãn. Vấn đề là chúng tôi không thể đưa ra toà vì thiếu chúng có cụ thể, cảnh sát tại chỗ lại không mấy hăng hái lo công việc của chúng tôi. Dù chúng tôi rất có thể đến gặp cấp lớn của cảnh sát, nhưng cũng phải chờ vài năm mới có kết quả cụ thể. Cho nên chúng tôi phái một công nhân có giấu một máy thu âm trong mình, đến quán rượu uống rượu và trò chuyện với tên bị tình nghi đã phóng hoả. Tên này thản nhiên nhận, lại còn đắc ý khoe khoang hành động của mình. Rồi chúng tôi nghĩ rằng không phải mạo hiểm gì khi sai nhân viên bảo vệ của công ty đến nói chuyện với hắn, uy hiếp hắn nếu không xin thôi việc lập tức và ra đi khỏi thị trấn thì hắn sẽ bị bắn gãy chân.

Hành động này đương nhiên là vi phạm pháp luật. Nhưng tại sao chúng tôi lại có thể ra một quyết định như thế? Đương nhiên vì hắn phóng hoả một lần nữa sẽ có thể đốt chết công nhân của chúng tôi. Khó có thể nói rằng tôi ngồi chờ xem sau khi cấp lớn của cảnh sát hoặc toà án ra tay hành động, lại có thể có kết quả gì.

Câu chuyện này cảnh giác chúng tôi, trong mỗi xã hội đều có cái gọi là “cơ cấu chấp pháp tầng thứ hai”, hoạt động của nó ở bên lề pháp luật chính thức do Nhà nước chế định. Và dưới bề mặt yên lặng không sóng gió của giới xí nghiệp còn có phát sinh những sự thể mà thiên hạ đều không muốn nói ra.

Rất ít người trong chúng ta nghĩ rằng xí nghiệp và bạo lực có mối liên hệ với nhau. Nhìn bề ngoài của phần lớn sự giao dịch hàng tỷ bạc đều không thấy chút dấu vết nào của bạo lực. Vì rất ít người chịu giở cái nắp nổi lên xem sự xáo trộn ở trong đáy nổi. Lại nữa, bất luận chúng ta đem cái phần nóng cháy dòi về gia đình, chính phủ hay bất kỳ một cơ cấu xã hội nào khác, chúng ta cũng đều thấy được bạo lực là một tầng lớp trọng yếu của kinh tế mặc dù chúng ta không muốn thừa nhận.

TIỀN ĐỎ VÀ TIỀN TRẮNG

Ở thời đại đồ đá, ngày mà con người nguyên thủy thứ nhất cầm búa đá đập con động vật nhỏ, đó là bạo lực sáng tạo công cụ làm ra của cải. Cướp đoạt nói chung, bước trước hơn “sáng tạo” một bước. Có thể cho là sự ngẫu nhiên, nhưng trong tự điển đồng nghĩa tiếng Anh, từ ngữ “borrowing” (vay mượn) có hai mươi chín từ đồng

nghĩa, mà để hình dung hành vi “Taking” (cướp đoạt) thì có 157 từ, như cướp bóc, thực dân, chinh phục, bắt cóc, cưỡng gian, dụ dỗ, lường gạt, v.v...

Mười nghìn năm trước, cuộc cách mạng nông nghiệp khởi đầu bước thứ nhất là lợi dụng thủ đoạn “cướp đoạt” để có của cải như: bắt cá, tìm lương thảo, săn bắn v.v... Và nông nghiệp mở rộng ra thế nào cũng phải dùng bạo lực. Roi và đao, côn và trượng cũng đồng một loại như lưới kiếm, lưới cuốc, đều là công cụ cần thiết cho kinh tế nông nghiệp.

Trước cuộc cách mạng lần thứ nhất, ở vào thời đại cha ông chúng ta còn dùng nông nô cày ruộng, sinh hoạt của toàn thế giới đều giống như ở các quốc gia nghèo nhất thời nay. Buổi ấy không có “quốc gia tiên tiến” để cho vay tiền hoặc viện trợ kinh tế. Vậy thì tư bản để chi viện cho cuộc cách mệnh công nghiệp lần thứ nhất do đâu mà đến? Phần lớn là của các chủ nông nô, người chinh phục đất đai, thân sĩ cường hào giết đất của nông dân, nhóm người cường bức thổ dân đào mỏ vàng, nhóm võ sĩ và tướng quân được vua chúa cấp đất, v.v....

Cái phần của cải đầu tiên nhuộm máu tanh hôi này, trải qua nhiều đời, dần dần từ màu máu đỏ đổi ra màu hồng phấn, sau đó biến thành màu trắng như tuyết. Chung cuộc, cái phần của cải này cung ứng tư bản cho các xưởng luyện thép, xưởng dệt, công ty đóng thuyền, thậm chí xưởng đồng hồ của

thế kỷ XVII.

Trong nền kinh tế buổi đầu của cuộc cách mệnh công nghiệp, bạo lực vẫn đóng vai trò trọng yếu: trẻ học nghề bị máy móc nuốt chửng, hoặc bị chủ quất roi, nữ công nhân thợ mỏ bị ngược đãi hoặc cưỡng hiếp, nam công nhân bị đánh đập đến bỏ việc.

CHÍNH TRỊ PHẠM VÀ LƯU MANH ĐƯỢC THUÊ

Ngay ở thế kỷ XX vẫn còn có người dùng bạo lực một cách đại quy mô.

Trong chiến tranh thế giới lần thứ 2, Hitler xây dựng công xưởng, lợi dụng lao công của toàn châu Âu bị trưng tập về để sản xuất vũ khí và chất hoá học. Còn phương thức mà Nam Phi đối đãi với đa số người dân da đen trong nước cũng là một loại không chế lao công khi áp dụng dùi cui cảnh sát, chó cảnh sát và hơi cay mắt.

Cuộc vận động của công nhân trong lịch sử nước Mỹ cũng giống như ở các nước khác, thường được tô vẽ là cần phải dùng bạo lực để trấn áp, hoặc là dùng chủ nghĩa khủng bố. Từ thập niên 1870, Molly Maguires với tổ chức thợ mỏ Pennsylvania, đến “vũ sĩ công nhân” (knights of labor); từ năm 1886 bắt đầu yêu sách ngày làm tám giờ gây ra cuộc tàn sát ở xưởng sắt thép Chicago... giới cảnh sát và giới chủ đều tận lực ngăn trở việc thành lập

công đoàn.

Ở Mỹ đến thập niên 1930, vẫn còn có xí nghiệp thuê mướn bọn lưu manh vũ trang để phá hoại các cuộc đình công, đồng thời uy hiếp lãnh tụ công đoàn và đoàn viên. Trong lúc công nhân hãng ô tô Ford đình công yêu sách tăng lương thì thấy Harry Bennett và thủ hạ gồm bọn lưu manh được thuê xuất hiện đánh đập công nhân đình công. Cũng như ngày nay ở Nam Triều Tiên rất nhiều công ty cũng thành lập những đội đột kích nhỏ “bảo vệ công ty”, chuyên để phá hoại đình công và công đoàn. Ở Hán Thành, nơi xưởng thợ Motorola, hành động bạo lực ngày càng tăng gia, hai công nhân quá bức tức đã tự thiêu để kháng nghị việc công ty không cho thành lập công đoàn.

Buổi đầu sau Chiến tranh thế giới lần thứ 2, xí nghiệp ở Nhật thuê mướn “bạo lực đoàn” (Yakura), là “đảng bàn tay đen” kiểu Đông phương để hăm dọa các lãnh tụ công đoàn và ngăn trở công việc của họ. Và ngày nay nước Nhật đã phát triển thành quốc gia có nền công nghiệp tiên tiến nhưng “bạo lực đoàn” chưa hoàn toàn tiêu mất.

Lông cánh của bạo lực đoàn là Sokaiya (đại hội cổ đông) ở Nhật thường có thể đột nhiên xuất hiện tại đại hội cổ đông của xí nghiệp, có khi bảo vệ cấp quản lý, có khi lại quậy phá họ. Như năm 1987, ở Nhật, tại đại hội cổ đông lần thứ nhất của công ty điện báo điện thoại NTT, đột nhiên xuất hiện một

chàng trai mặc áo Sokaiya tươi đẹp, chỉ vào mặt ông chủ NTT mà mắng nhiếc, nắm eo lưng thư ký của ông ta. Ngoài ra, hơn mười người cũng đột nhiên nhảy ra tham dự vào trận đấu bằng gây gộc. Một người trong nhóm này lớn tiếng quát mắng: “Tại sao phải sắp hàng trước cửa cầu xí trên lầu?” Khi một vị trong ban chủ quản công ty có lời xin lỗi, người ấy lại chất vấn tại sao một viên chức của NTT phạm tội làm mất danh dự. Hắn ta một mặt ngồi trong đám khán giả gây ồn ào, một mặt lớn tiếng nói rằng mình đã bị mất giá số cổ phiếu mấy nghìn đồng và điện thoại bị kiểm soát. Trận ồn ào này kéo dài cho đến khi một nhóm người trẻ bỗng xuất hiện, thì nhóm Sokaiya bèn cuốn gói rút êm. Không phải trận ồn ào nào cũng đều kết thúc êm ái như thế này. Ở Nhật, trước đây không lâu, người ta phát hiện một vị quản lý (manager) có vốn đầu tư bị nhốt ở dưới bức tường xi măng, vị này có quan hệ với phái hắc đạo. Hệ phái hắc đạo cũng rất có sức mạnh trên các công ty xây cất nhà cửa. Họ thường sai nhân viên có vũ trang uy hiếp cư dân hoặc các ông chủ tiệm nhỏ đang chiếm ngụ các nhà lầu có dự định làm công trường, không chịu dọn đi.

Bạo lực ở các nơi ăn chơi càng có hàng trăm chiêu thức, đặc biệt ở xung quanh khu giải trí. Xưởng phim nội địa của Nam Triều Tiên vì

muốn phá hoại cuộc làm ăn của các rạp chiếu phim ngoại, ngang nhiên thả rắn vào rạp làm khán giả hoảng sợ. Chính phủ Pháp và các nhà đầu tư Ả Rập Xê Út hùn vốn hàng tỷ để xây dựng địa điểm du lịch Mirapolis, uy hiếp đời sống của công nhân du lịch Pháp, thế là họ bèn đổ cát đá vào bánh xe răng cửa của chiếc xe treo. Địa điểm du lịch mới lập này về sau sập tiệm vì những nguyên nhân khác.

Cũng giống như thế, ở Nhật cơ quan cho vay bí mật Sarakin có lúc thuê người dùng phương pháp vũ lực bắt buộc các con nợ phải trả tiền vay. Ở Mỹ các xí nghiệp dùng vũ lực để khoá miệng các “tay ăn nói” của công ty (các người này chuyên bôi mớ những việc làm trái phép của chủ nhân).

Câu chuyện “sự kiện Karen Silkwood” như sau: Không bao lâu sau ngày chống đối phương thức xử lý phế liệu hạt nhân của chủ là không thích đáng, Silkwood bị ô tô nghiền chết. Mấy năm sau vẫn còn có người hoài nghi rằng tai nạn xe cộ năm ấy không phải vô tình. Họ nhất mực cho rằng công ty đã thuê người giết hại cô ta.

Các câu chuyện trên đây đều đầy kịch tính bởi vì đều là ngoại lệ ở xã hội công nghiệp tiên tiến. Giới chủ quản ở Mỹ căm thù báo cáo điện tín, giai cấp lãnh lương ở Nhật đang nắm ống điện thoại, hoặc là giới bán hàng bày hàng hoá trên quầy, đều tương đối không dính dáng gì đến bạo lực. Cho nên khi nói

đến bạo lực trong kinh tế đều có thể nhúu mày tỏ vẻ không tin.

Phần lớn việc giao dịch thương nghiệp không liên quan trực tiếp đến bạo lực, nhưng không nói đến bạo lực thì hoàn toàn không tồn tại. Trong thực tế bạo lực tiềm ẩn ở trong những hoạt động dưới những hình thức khiến chúng ta hoàn toàn không thấy được khi chỉ nhìn bên ngoài.

LŨNG ĐOẠN BẠO LỰC

Vài năm qua, chúng ta sở dĩ không nhìn thấy bạo lực hiển hiện ở xí nghiệp là vì phần lớn hành động bạo lực được bao che. Các xí nghiệp tránh tiếng mình trực tiếp dùng bạo lực, sự thực chúng mua chuộc chính phủ để thi hành bạo lực. Trong một quốc gia công nghiệp tiên tiến, bạo lực của quốc gia được thay thế bằng bạo lực của tư nhân.

Bất kỳ chính phủ nào vào ngày đầu thành lập đều độc chiếm quyền lực để thi hành bạo lực. Binh sĩ và cảnh sát là những người duy nhất trong nước có quyền hợp pháp thi hành bạo lực. Trên trường chính trị của một số quốc gia đều do xí nghiệp ủng hộ, và vì thế quyền lực công và tư cơ hồ không thể phân biệt.

Sau khi lũng đoạn tất cả kỹ thuật thi hành

bạo lực, đồng thời mưu đồ tiêu trừ các nguồn bạo lực khác, nhà nước đã ức chế năng lực thi hành bạo lực của xí nghiệp hoặc của các cơ cấu xã hội độc lập khác.

TAY SÚNG CẤT GIẤU

Trong hình thái sinh hoạt của xí nghiệp, cơ hồ không nhìn thấy hành vi bạo lực. Chủ yếu là vì bạo lực đã được lồng trong luật pháp. Bất luận xí nghiệp ở chủ nghĩa tư bản hay chủ nghĩa xã hội đều dựa vào luật pháp. Mỗi tờ khế ước, kỳ phiếu mỗi số tiền thế chấp, khế ước của đoàn thể, chính sách bảo hiểm, tín dụng, đều phải có luật pháp làm hậu thuẫn.

Nhưng sau mỗi điều luật, bất luận tốt hay xấu, chúng ta đều thấy phát phôi bóng của cây súng.

Vị Tổng thống trước đây của nước Pháp, De Gaulle từng nói trắng trợn: “Luật pháp phải có vũ lực làm hậu thuẫn”. Cho nên, khi một công ty này kiện một công ty khác, cơ bản vẫn là yêu cầu chính phủ đưa ra sự bảo hộ có tính cách cưỡng chế. Cũng giống như yêu cầu chính phủ lấy cây súng trong tay đặt ngay ngực đối phương buộc phải theo khuôn phép (tay súng ở đây là các lớp quan liêu của trình tự tư pháp). Không trách ở Mỹ, các luật sư đại biểu quyền lợi của xí nghiệp được gọi là “tay súng”.

Trong luật pháp thương nghiệp, quyền truy cứu thường được dùng nhất là một thứ chứng lệ tốt nhất để làm rõ việc sử dụng vũ lực trong kinh tế. Ở Mỹ, phương thức áp dụng các điều luật này cho thấy nền kinh tế Mỹ hoàn toàn phụ thuộc vũ trang. Ngày nay nước Mỹ có năm triệu bảy trăm ngàn xí nghiệp (5.700.000) và sáu trăm năm mươi lăm ngàn luật sư (655.000), bình quân mỗi luật sư phụ trách chín xí nghiệp, mà mỗi ngày đều có gần một ngàn vụ dân sự tố tụng xảy ra tại các toà án, nơi mà thiên hạ chen lấn nhau. Giới thương nhân Mỹ thích phê bình các xí nghiệp Nhật và chính phủ đi quá gần nhau làm cho sự cạnh tranh không được công bằng. Nhưng mỉa mai thay, giới thương nhân Mỹ lại là một nhóm người yêu cầu bức thiết chính phủ giúp họ giải quyết lăm vẩn đề.

Từ cơ quan thương nghiệp vụn vắn đến công ty Pennzoil và Texaco, đến cơ quan doanh thương hàng trăm tỷ Mỹ kim, luật pháp đều là nguy trang của vũ lực. Và lại chung cuộc đều là bí mật dùng khả năng giải quyết bằng đường lối bạo lực.

Xí nghiệp quyền hiến tiên trong thời kỳ tuyển cử cũng có thể xem là một cách thức riêng của xí nghiệp mua chuộc chính phủ móc sủng ra bảo vệ lợi ích của mình. Tổng giám đốc tập đoàn Recruit ở Nhật là Hiromasa Ezoe tung ra bán một số lớn cổ phần của công ty với giá rẻ cho các

chính khách có thể lực của đảng Dân chủ, tự do. ý đồ hồi lộ rõ rệt của ông ta cốt để cho giới truyền thông và quần chúng làm áp lực ép buộc Thủ tướng đương thời Noboru Takeshita phải từ chức. Cái kiểu “scandale” này khiến người ta nhớ lại một vụ việc trước đây, tập đoàn Flick ở Tây Đức cũng tung ra một số tiền lớn phi pháp cho vài đảng không đồng chính kiến.

Mỗi năm người Nhật tiêu xài ở Pachinko (phòng chiếu dãi đặc biệt của các xí nghiệp với tổ chức cờ bạc) hơn 60 tỷ Mỹ kim, người thắng có thể lấy phần thưởng, cũng có thể đổi lấy tiền mặt. Cách này rất giống sòng bạc điện tử ở Mỹ, cơ bản đều là mua bán tiền mặt, chẳng những có thể khỏi đóng thuế, mà còn có thể giúp cách xài tiền. Bang phái lưu manh rất thích vùi tiền bảo hộ những người kinh doanh loại buôn bán này, vả lại thường dùng khí giới vũ trang đấu tranh giành địa bàn. Còn các chủ sòng bạc cũng phải đầu tư một số tiền lớn hiến cho đảng chấp chính.

Rốt cuộc chính sách hiến tiền là trực tiếp đưa tiền cho ứng cử viên nào đó, hoặc là đưa cho chính đảng, phần lớn thiên hạ đều biết rõ. Vì thế cho nên nước Mỹ sau mấy lần sửa đổi pháp luật liên quan tới hiến tiền trong tuyển cử, mỗi xí nghiệp sản xuất trọng yếu phải nạp tiền cho lưỡng đảng đúng giờ. Ít nhất là tranh thủ nhà chính trị đừng hoàn toàn bỏ qua các yêu cầu đặc thù của xí nghiệp. Và động tác

hiến tiền cũng bắt đầu có các loại chiêu thức mới lạ: chi phí diễn thuyết cao ngất trời, mua số lớn sách bán không chạy, tiền vay đặc biệt để mua nhà cửa, tiền vay lãi suất đặc biệt thấp v.v... đều là những kiểu luồn lách qua khe hở của luật pháp.

Sự tồn tại của chính phủ có thể tạo ra sự trợ giúp hoặc trừng phạt đặc biệt một cách gián tiếp, thậm chí còn ẩn giấu trong hoạt động kinh tế, mà các hành động của chính phủ đều có vũ lực làm hậu thuẫn: súng, quân nhân, cảnh sát. Thế là không thể có cái gọi nên kinh tế không quyền lực, hay là “không bạo lực”. Nhưng so sánh với thời kỳ trước khi công nghiệp hoá, xí nghiệp và chính phủ sẽ dĩ có thể tránh dùng bạo lực trực tiếp lộ liễu là vì họ tìm được một biện pháp tốt hơn để khống chế nhân dân, biện pháp đó tức là dùng tiền mua chuộc.

QUỸ TÍCH CỦA QUYỀN LỰC

Chúng ta không nên kinh ngạc khi thấy bạo lực vẫn là một bộ phận của giới xí nghiệp. Chúng ta thử quan sát phương thức vận dụng bạo lực. Nếu như các chủ nông nô và địa chủ phong kiến thời trước sống lại vào thời nay, chắc họ không thể nào tin được là chúng ta không cần phải dùng roi vọt đánh đập công nhân mà họ vẫn sản xuất

nhiều thêm.

Ở thế kỷ XVIII, thợ mộc và luôn cả thợ giấy đều không thể tưởng tượng rằng luật pháp có thể quy định thầy dạy nghề không được phép đánh học trò. Như trong quyển sách “Công nghiệp và nhàn rỗi” (Industrie and Idleness) của William Hogarth xuất bản năm 1796, kể rằng có hai đứa học nghề, một đứa vui vẻ làm việc, còn đứa kia ngủ gật, ông chủ lúc ấy có thể dùng gậy đánh đứa học trò lười biếng.

Ở xã hội thời nay, bất luận tập quán xã hội hay là luật pháp đều cấm sử dụng bạo lực công khai. Nhưng sự rút lui của bạo lực kinh tế hẳn không phải là dựa trên lòng từ bi của tín đồ Cơ đốc, hoặc sự thân thiện của chủ nghĩa vị tha. Nguyên nhân là các phân tử thông minh, trong quá trình cách mạng công nghiệp, đã không còn cần dựa vào bạo lực, thứ quyền lực có phẩm chất thấp, mà tiến tới thời đại sử dụng kim tiền, nó là công cụ quyền lực thuộc phẩm chất bậc trung.

Kim tiền tuy không thể chế tạo ra thứ loại như cây súng có hiệu quả rõ rệt, nhưng thực ra có nhiều thủ đoạn hơn để xoay trở, như thưởng phạt, là công cụ quyền lực có tính chất uyển chuyển hơn. Ngoài ra kim tiền còn có thể mua chuộc bạo lực uy hiếp mạnh nhất làm hậu thuẫn.

Kim tiền trước kia sở dĩ không trở nên công cụ quyền lực chủ yếu là vì số người ủng hộ dùng công

cụ này quá ít, lý do căn bản không cần dùng đến tiền. Trước thời đại công nghiệp hoá, nông dân hoàn toàn tự cấp tự túc. Một khi công xưởng thay thế nông trang, con người không còn tự cấp tự túc thì không thể không nhờ “Tiền” để sinh hoạt. Xã hội phải nhờ kim tiền không giống chút nào với xã hội “tự mình sản xuất” cũng đã sửa đổi mối quan hệ quyền lực của loài người.

Quyền lực đương nhiên không tiêu mất, nhưng trong khi kim tiền trở nên công cụ chủ yếu khống chế sức lao động, thì hình thức và công năng của bạo lực cũng sửa đổi đi. Tại sao xã hội công nghiệp hoá, so với xã hội nông nghiệp bản cùng, đều tỏ ra đã có từ đầu lịch sử nhân loại, mà sự diễn tiến công nghiệp hoá, chính là dùng kim tiền biến thành công cụ quyền lực trước tiên.

Sự phát đạt của các quốc gia công nghiệp hoá khiến cho bạo lực bị lũng đoạn có hệ thống, được đưa lẫn vào pháp luật, lại khiến con người càng ngày càng ỷ lại vào kim tiền. Ba hạng sửa đổi này giúp cho giới thông minh càng ngày càng hiểu biết cách vận dụng kim tiền, mà không cần đến bạo lực để sáng tạo địa vị của họ trong lịch sử.

Đây mới là ý nghĩa đúng của sự chuyển dời quyền lực, chẳng những là quyền lực từ một người, một nhóm chuyển dời đến một người, một nhóm khác, mà còn sửa đổi mô thức và phân

lượng của kim tiền, bạo lực và tri thức.

Ngày nay trong khi xã hội công nghiệp đã đem bạo lực sửa đổi mặt mày giấu lẩn vào trong luật pháp, chúng ta cũng đem kim tiền sửa đổi mặt mày thành hình thức khác. Lại nữa khi xã hội công nghiệp đem kim tiền dùng như một công cụ chủ yếu đoạt lấy hoặc duy trì quyền lực. Khi sắp bước vào thế kỷ XXI, chúng ta lại đứng trước một giai đoạn lịch sử quyền lực đang là khởi điểm mới của sự chuyển dời.

TIỀN BẠC: THỜI ĐẠI SAU PHỐ UÔN (WALL - STREET)

- Đang là một người có nhiều quyền lực như ông, ông có thừa nhận là ông có quyền lực không?

- Thưa ông, tôi không biết.

Một chứng nhân cao cấp nói “không biết” mình đang là người có nhiều quyền lực, là nhà ngân hàng có hình dáng cổ ngắn, mày thô, râu nhiều và mũi lớn. Ủy viên của Ủy ban điều tra quốc gia Mỹ tiếp tục hỏi ông ta:

- Ông không biết chính ông là người có quyền lực sao?

- Không - ông ta bình tĩnh trả lời - Tôi không biết một chút gì cả.

Vào năm 1912, một chứng nhân mặc đồ âu phục đen, thắt nơ, bụng phệ, tay đeo đồng hồ vàng là chủ nhân ba, bốn ngân hàng lớn, ba công ty tín dụng uỷ thác, công ty bảo hiểm, lo hệ thống đường xe lửa, ngoài ra còn có kỹ nghệ sắt thép Mỹ, liên minh nông sản quốc tế và Tây phương, công ty điện báo điện thoại Mỹ, tân điện khí, tên

là John Pierpont Morgan, đại biểu điển hình của nhà tư bản trong xã hội công nghiệp tư bản chủ nghĩa, và cũng là tượng trưng cho quyền lực của cải trong đầu thế kỷ thứ XX.

Ông ta hay đi nhà thờ, miệng luôn luôn nói đến đạo đức nhân nghĩa, luôn vui đùa với đám nữ lưu còn sống một cuộc sống vô cùng xa hoa. Sinh ra trong một gia đình cự phú vào thời đại tư bản bị sút mẻ, Morgan đầy cuồng vọng và sung mãn sức lực, ông dùng toàn lực áp chế những cạnh tranh ở bên ngoài, thậm chí có lúc ông đã áp dụng những thủ đoạn mà như quan điểm ngày nay thì đáng bỏ tù. Đang thời công nghiệp ống khói, tất cả của cải của ông tập trung lớn nhất - đó là lò luyện kim, xe hơi, máy phát điện và các mỏ. Ông ta không chỉ là người chụp được cơ hội, mà còn vận dụng được sách lược sáng tạo nên nền công nghiệp ống khói của nước Mỹ, thiết lập nên hệ thống công nghiệp hoàn chỉnh, cùng tô tạo phối hợp với hệ thống tiền tệ thành lập cơ cấu khổng lồ để quốc tiền tệ thành dòng chủ lưu của tư bản Mỹ.

Trong lúc Morgan nhắm mắt phủ nhận rằng ông không nắm quyền lực, một họa sĩ Mỹ đã vẽ một bức tranh hình của Morgan nhảy trên đồng tiền cao vút, và chú dưới: khổng chế 25 tỷ Mỹ kim. Một họa sĩ khác lại vẽ Morgan như một vị hoàng đế nghiêm túc, mặc áo vàng đội mũ vàng, một tay cầm gậy, một tay xách bao tiền. Các tôn giáo đương thời thì gọi

ông là “người lương thiện vĩ đại”, trong khi tờ báo công thương ở Mỹ lại gọi ông ta là: tên lưu manh tiền tệ, say sưa trong quyền thế và tiền của, không chỉ là kẻ ban phát hiệu lệnh trong thị trường chứng khoán, mà còn ngấm điều khiển chỉ huy các công đoàn quốc hội, pháp viện, chính phủ, thậm chí cả quốc gia. Morgan mua hết các công ty nhỏ. Ông nhận thức rằng: cấp trên hạ lệnh xuống cấp dưới, đó là luật lệnh của thần thánh; hơn nữa sự điều chỉnh tập hợp theo một đường thẳng đứng sẽ nâng cao hiệu suất. Ông cũng hiểu rõ tương lai sẽ lưu hành lượng sản xuất lớn, hơn nữa mong rằng sự đầu tư của ông ta đều có thực chất bảo vệ tư sản (xưởng phòng, thiết bị, nguyên liệu).

Morgan đúng là hình ảnh chân thực của một chủ xí nghiệp hoàn hảo nhất trong buổi đầu công nghiệp hoá, không kể chính ông phủ nhận không biết “là kẻ có quyền lực”. Vào thời đại tư bản hiểm hoi, ông là người khống chế tiền bạc, nắm quyền ban phát sự thưởng phạt kẻ khác, sáng tạo ra sự biến đổi.

BÀN GIẤY HÌNH CHỮ X

Khi tên Micheal Milken đột ngột xuất hiện trên trang đầu các báo chí, thì ông ta là nhân vật thần bí mới 40 tuổi đầu, chức vị là Phó Tổng giám

đốc Công ty Drexel Burnham Lambert. Công ty này là của Morgan hợp tác với người khác thành lập năm 1871. Sự thật thì quyền lực của Milken cao hơn chức vị Phó Tổng giám đốc nhiều. Ông ta là người thiết lập và là linh hồn của hệ thống tiền tệ mới của nước Mỹ, còn có thể nói là Morgan của thời nay. Thập niên 1980, Công ty Drexel Burnham Lambert được coi là công ty đầu tư to lớn tốt nhất ở Wall - Street, Нью Уок. Do Milken đưa công ty đến chỗ phát tài đột ngột, ông cũng là người độc quyền điều khiển công ty. Văn phòng làm việc của Milken đặt tại California. Milken mỗi ngày đến văn phòng vào lúc 5 giờ sáng, mời những nhân viên quan trọng đến họp bàn, trước khi thị trường chứng khoán Нью Уок quy định giá cả. Những Tổng giám đốc từ Нью Уок hoặc Chicago, cất mũ ra, mất đồ ăn, tiến vào những cuộc họp này, với hy vọng có thể hướng về phía Milken, để có tiền bạc mang về giải cứu công ty của mình. Bất cứ ai muốn xây dựng xưởng mới, khuếch trương thị trường, hay bán cho ông già nổi tiếng công ty của mình, đều biết đến vị chúa thần tài MILKEN.

Milken suốt ngày đến ngồi nơi bàn giấy hình chữ X tại văn phòng trung ương, không lúc nào không nghe điện thoại, thương lượng, đàm phán, hay la hét. Quanh ông là một đám nhân viên liên tiếp nghe điện thoại, hay thao tác điện toán. Nơi cái bàn to tướng ấy ông ta cùng đám thủ hạ đắp xây

nền công nghiệp Mỹ, giống hệt Morgan trong thế kỷ trước. Nhưng phương hướng công tác của hai người lại khác nhau, do đó có thể thấy rõ đối với tư bản thì sự khống chế quyền lực tiền bạc trong xã hội có những biến đổi gì.

MILKEN TRÁI NGHỊCH VỚI MORGAN

Morgan là người to lớn bụng phệ, sự hung hãn không thể kéo dài suốt đời; còn Milken thì là cao ốm, mày thanh mắt sáng, tóc đen, thường sợ những bụi bặm của các cuộc biểu tình. Hình dáng hai người hoàn toàn khác nhau. Morgan xuất thân con nhà giàu; còn Milken là con của một giáo sư kế toán, hơn nữa, thuở thiếu thời đã từng làm bồi bàn thu dọn chén đĩa, ly tách trong một tiệm ăn nhỏ.

Morgan thường như con thoi qua lại từ văn phòng đến Wall - Street, Mid Manhattan, trên bờ biển Hudson, hay ở trong cung điện tại Âu châu; trong khi Milken thì ở trong một căn nhà nhỏ tại khu phố ở Los - Angeles, ông ta không bao giờ rời khỏi Thái Bình Dương, mắt luôn luôn hướng về Nhật, Mexico, và các nước công nghiệp mới phát ở phía nam.

Morgan xa vợ con suốt ngày hoà nhập trong đám sơn phấn loè loẹt, trong khi Milken là người Do Thái. Morgan không thích công đoàn, Milken

lại từng đảm nhiệm chức vụ cố vấn tài vụ tại Tổng Liên đoàn đường sắt, không quân và hàng hải Mỹ. Dưới mắt Morgan thì nhân viên mua cổ phần căn bản là “si tâm vọng tưởng”, còn Milken lại tin rằng tương lai công nhân sẽ có khuynh hướng không chế cổ phần.

Cả hai đều nhắm vào việc tích lũy phần lớn cơ sở quyền lực, cũng vì vậy đều bị báo chí công kích, thậm chí đến chính phủ cũng bám sát theo dõi tìm kiếm sơ hở cả hai. Nhưng quan trọng là trong sự biến đổi cơ cấu quyền lực ở Mỹ, phương thức sử dụng của hai người tuyệt đối khác nhau.

MỞ RỘNG CỦA TIỀN BẠC

Ngày 4 tháng 7 năm 1946 là ngày sinh của Milken, nền kinh tế Mỹ vẫn còn trong tầm tay của thời đại Morgan, người sáng lập ra các công ty General Motors và Goodyear Tires, các nhà máy dệt Burlington Mills, nhà máy sắt thép và Bethlehemsteels. Những thứ công nghiệp ống khói, gọi là cổ phần Blue Chips, những khách của hành lang nghị viện, chính trị gia nắm công trái không những chỉ khống chế nền kinh tế Mỹ, mà trên đường chính trị cũng hình thành một thứ ảnh hưởng lớn. Chỉ cần các tổ chức liên hiệp lại, họ dễ dàng biến nước Mỹ thành một tài sản trong túi họ. Quyền lực của những xí nghiệp ấy phải xuyên qua

sự dự toán khổng chế phê phán của môi giới truyền bá quảng cáo. Thậm chí họ còn đòi đổi cả vị trí không thuận lợi cho việc bầu cử bạn bè, đem vốn đầu tư dời đến chỗ đối với họ có hoàn cảnh chính trị thuận lợi. Hơn nữa thông thường có thể thuyết phục được những lãnh tụ đại biểu công nhân có tiếng nói trong giới lãnh đạo giám đốc, nhất loạt hướng về phía chính phủ thực hiện áp lực thuyết phục.

Những công nghiệp ống khói cũng duy trì hệ thống tiền tệ lớn mạnh, làm cho những sản nghiệp căn bản khác không có đất để phát triển. Kết quả cơ cấu quyền lực nền công nghiệp Mỹ đến thế kỷ này không có biến đổi gì cả. Nhưng rồi tình huống phải chuyển hướng mạnh.

Năm 1956, Milken vẫn còn là một học sinh tiểu học, nhưng cũng năm ấy, giai cấp tư sản và số người làm dịch vụ vượt hẳn số công nhân áo xanh. Vào lúc Milken bắt đầu đi vào vụ đầu tư tiền tệ thì nền kinh tế Mỹ đã đưa vào hệ thống sáng tạo của cải mới quá mau. Điện toán vệ tinh các thứ công nghiệp phục vụ, quốc tế hoá đều thôi thúc một băng tần mới, mà còn sanh ra những cảnh xí nghiệp, biến động lan tràn. Nhưng hệ thống tiền tệ đương thời, còn được pháp luật cũ xưa bảo vệ, là một trong những trở ngại chủ yếu cho sự biến đổi.

Đến thập niên 70 (1970), nền công nghiệp

ống khói đối với nợ nần dài hạn đã đầy rẫy không kham nổi, nhưng sáng tạo ra mô hình sản nghiệp mới lại càng khó khăn hơn. Wall- Street là toà thánh Vatican của nghiệp vụ thế giới tiền tệ, mà hai xí nghiệp thanh tra nổi tiếng nước Mỹ là Moodys và S-P(Standard and Poors) là người giữ cửa ngõ ra vào của toà thánh tiền bạc đó. Căn cứ theo hai công ty thay mặt cho nước Mỹ này thẩm định và đánh giá mỗi hiểm nguy về các trái khoán, thì trong các xí nghiệp của Mỹ chỉ có 5% khoản đầu tư. Điều ấy khiến cho cả trăm, cả ngàn xí nghiệp phải đứng ra ngoài thị trường chứng khoán. Họ phải thế chấp cho ngân hàng hay công ty bảo hiểm để vay tiền đầu tư.

Milken vốn được học ở đại học Berkeley tại California, sau lại chuyển qua học ở Wharton School của đại học Pennsylvania. Sở học của ông là ngành bảo hiểm đầu tư. Ông phát hiện ra rằng có nhiều công ty nhỏ bị Wall - Street gạt ra ngoài cổng cửa họ, lại có khả năng bồi hoàn nợ nần rất tốt. Những công ty này không chỉ rất ít trốn nợ, mà còn thường vui lòng đề cao lãi suất cho người mua các trái khoán công ty của họ. Rồi đuổi theo trực giác nhận thức ấy Milken bèn phát triển cái gọi là "lãi suất cao" hay là những chứng khoán mất giá (junk bond). Buổi đầu nhậm chức tại công ty D.B. Lambert, ông rất sốt sắng hướng dẫn khách hàng tiêu thụ các loại chứng khoán ấy. Việc Milken sáng tạo ra thành tích tiêu thụ chứng khoán làm mọi người kinh ngạc. Kết

quả là dường như chỉ có một mình ông mà đột phá được sự phong toà kinh tế Mỹ đối với những xí nghiệp nhỏ⁽¹⁾. Milken dựa vào nghiệp vụ tiền tệ, biến nó thành công cụ cạnh tranh mà không có tính cách độc quyền, mở rộng cửa ngõ toà thành tiền bạc Wall- Street, khiến trăm, ngàn công ty trước kia hồi hộp đứng ngoài cửa nay mạnh dạn xông vào. Đồng thời cũng vượt qua xí nghiệp vệ tinh của Wall -Street là Blue - chips. Trái khoán của Milken cũng để cho người quản lý xí nghiệp có thể trực tiếp hướng về phía đại chúng cùng cơ cấu người đầu tư (giống như Ủy viên hội quản lý xí nghiệp có thể trực tiếp hướng về phía đại chúng cùng cơ cấu người đầu tư vay tiền để tự mình phát triển hay thu mua các công ty người khác, sự kiện này không khác gì đế quốc tiền tệ của Morgan.

Khoản 75% chứng khoán mất giá đó đầu tư vào khoa học kỹ thuật mới, mở thị trường mới chứ không nhắm vào các mặt khác. Cty D.B Lambert nêu ra trong quảng cáo: Nhân viên trong xí nghiệp truyền thống "Blue chips" không có cách nào đuổi kịp sức tăng trưởng của nền kinh tế ngày nay. Các công ty mà Lambert đầu tư biết

⁽¹⁾ Xuyên qua công ty Drexel, số lớn tiền đổ về những xí nghiệp nhỏ. Năm 1989, thị trường chứng khoán mất giá (junk bond) đã đạt mức cao nhất là 180 tỷ Mỹ kim.

vận dụng những nhân viên mới cùng khuếch trương lực sản xuất. Dĩ nhiên trong cuộc đầu tư của Milken, cũng có một bộ phận được dùng kể như tranh giành thu mua tiếp khoản xí nghiệp.

Những cái cách mậu dịch tiền tệ đó không chỉ là điều kiện tạo thêm đề tài bùng nổ trên báo chí, mà còn gây ra sự biến chuyển rầm rộ trong thị trường chứng khoán toàn quốc... Tin tức thu mua chứng khoán càng ngày càng nhiều làm cho giá chứng khoán tăng lên vùn vụt. Điều kiện giao dịch dần dần không còn cân cân nhắc khả năng kẻ đầu tư, sự đầu cơ điên loạn đưa đến kết quả nợ chồng lên nợ một cách không hợp lý chút nào.

Đám dân nghèo luôn luôn tự do hàn bạc nguồn tin báo chí mới nhất, rồi gọi điện thoại cung cấp cổ phiếu cho mỗi lái mua bán trung gian, có thể ngăn cản bước tiến của các công ty khác chuẩn bị đưa giá chứng khoán lên. Đợi đến lúc các công ty đầu tư khác rơi vào cảnh thị trường chứng khoán mất giá, vì Milken và công ty Lambert đã sáng tạo ra được guồng máy của cải thoát ly khỏi sự khống chế của họ, mà còn tiến vào quỹ đạo không có quỹ đạo. Sự chấn động kịch liệt ấy, thông thường trong thành phần đấu tranh đều có một nhân vật có quyền lực cao cấp, tự nhiên sẽ bị bẻ gãy, mà nhóm người vô tội cùng chết theo. Giá trị công ty vô cô bị hạ bệ, công nhân bị nghỉ việc, chủ quản bị

thay đổi. Cùng lúc có đám người xu thời chuẩn bị đả kích Milken.

SỨC PHẢN TÁC DỤNG

Là kẻ xông vào cửa ngõ tiền tệ sau, mà Milken đã leo lên nóc ngôi nhà công nghiệp ổng khối toàn nước Mỹ. D.B. Lambert và xí nghiệp của Milken đã lời to. Tính ra chỉ trong năm 1987 họ đã lời được 550 triệu Mỹ kim. Họ đã đè bẹp được hai tập đoàn đối thủ có quyền lực lớn nhất nước Mỹ. Một là Wall- St, hai là nhóm chủ quản các xí nghiệp cao cấp.

Hai đối thủ này không có cách nào tiêu diệt được Milken sớm hơn, họ cũng đều là người có thể lực mạnh trong môi giới thông tin và chính phủ.

Trước tiên báo chí gây khó dễ, tô vẽ Milken thành một nhà tư bản điển hình chuyên môn bóc lột thặng dư giá trị. Tiếp theo chính phủ liên bang gia thêm cho ông ta 98 tội trạng - Gian dối, thao túng thị trường, và là kẻ nội tiếp giao dịch chứng khoán, tiếp thu phục vụ dưới mô hình phi pháp chính phủ liên bang Mỹ bị áp lực buộc phải áp dụng tội danh là *đăng bàn tay đen* và phạt và đối với Milken. Tiếp đó là cưỡng bức Công ty D.B Lamber phải định rõ giới hạn quyền giữa Công ty và Milken, ngoài ra còn phải phát nạp một khoản tiền phạt là 650 triệu Mỹ kim. Đồng thời còn gây

ra hai ba lần triệt hạ vốn liếng khiến cho phần lớn giá “chứng khoán mất giá” bị hạ thấp. Công ty Lambert sau vụ phạt vạ 650 triệu lại còn bị phạt thêm một tỷ về vụ chứng khoán cũ kỹ, cuối cùng không chống đỡ nổi. Milken trải qua sự phê phán của báo chí và thẩm phán định tội, cuối cùng ông ta tự nhận có 6 tội, để mong tránh mọi sự chỉ trích và tố cáo.

Thế nhưng qua những sự kiện đã nêu trên, Milken có phạm pháp hay không, so ra ảnh hưởng của ông đối với xí nghiệp nước Mỹ thật không nên xem thường. Bởi vì trong khi nghiệp vụ tiền tệ đang tổ chức lại công nghiệp của họ, thì Milken lại nhắm xây dựng lại nghiệp vụ tiền tệ. Mỗi quốc gia đều sẽ trải qua giai đoạn lịch sử tranh thủ quyền khống chế tiền tệ như vậy.

Giáo sư tại Đại học Nữu Ước là Gleen Gago đề xuất: “Cuộc tranh đấu ấy quá cũ kỹ, muốn cách tân thị trường tư bản thì cần phải mở rộng con đường quản lý của cải. Thế kỷ XIX, nông dân tranh thủ vay tiền tín dụng, để rồi kết quả sức sản xuất nông nghiệp tăng nhanh. Vào thập niên 30 các công ty nhỏ bắt đầu có thể vay tiền ngân hàng, sau đại chiến lần thứ 2, công nhân và người tiêu dùng đều gõ cửa ngân hàng vay tiền. Mặc dù vẫn còn có người coi thường tính mạng, nghĩ đến con đường quản lý của cải còn hạn chế, nhưng thị trường tiền tệ cũng cần phải chiếu cố đến thị trường nhu cầu thì quốc

gia mới phần vinh được. Đương nhiên không hạn chế sự vay tiền, sẽ tạo thành sự bành trướng lưu thông hàng hoá. Nhưng trong khoản nắm được tiền bạc đến việc bành trướng tín dụng còn một khoảng cách khá dài. Phương pháp của Milken, một nhà bình luận đã gọi là: “Dân chủ hoá thị trường tư bản”. Nên không lạ gì mặc dù Milken bị nạn, vẫn còn có nhiều người đã cải tạo thị trường tiền tệ của nước Mỹ, chỉ có điều là phương hướng của hai người hoàn toàn khác nhau.

BÔNG VỆ SINH VÀ XE THU TÔ

Morgan thì tin tưởng vào phương pháp: Tập trung và tập trung! Ông cho rằng lực lượng tập trung sẽ thắng, và tốt hơn là lực lượng bị phân tán. Trong khi phương pháp Milken hoàn toàn ngược lại. Vào những năm 1960-1970 là niên đại rối bong nhất, niên đại của những tập đoàn xí nghiệp mà tính chất không có gì liên quan với nhau thành hình. Phương thức quản lý các tập đoàn này rất quan liêu, mà còn nhầm lẫn tin rằng “quy mô kinh tế” và “hiệu quả sản nghiệp” có liên quan. Trong khi đó Milken bán các chứng khoán lại giúp đỡ cho các xí nghiệp nhỏ, đả phá được những tổ chức cứng đờ này, mà sáng tạo ra những xí nghiệp có thể tự do hoạt động và có một sách lược sáng suốt cụ thể. Trên sự thật, dường

như xí nghiệp nào được Milken giúp tiền mua đứt, đều khiến cho một bộ phận trong cơ cấu của tập đoàn hay công ty con mua được trở nên hoạt động độc lập. Vì trong thực tế những “bộ phận” so ra càng có giá trị hơn là cái “tổng thể quy mô”, càng có thực chất cụ thể hiệu quả liên quan sản nghiệp.

Chúng cứ nổi tiếng là sự phân tán công ty Beatrice. Đó là một tập đoàn to lớn không thích đáng chút nào, dưới cờ của họ có các thứ xí nghiệp hoàn toàn không liên hệ gì với nhau. Như xe thu tô Avis, xưởng vỏ chai Coca Cola, xưởng bông vệ sinh, công ty thực phẩm v.v... Sau khi đem các bộ phận không liên can gì với nhau bán đi, thì công ty Beatrice biến thành cơ sở tập trung thực phẩm, bơ, phó mát, thịt, nó nhỏ đi nhưng lại là công ty rất linh hoạt. Các công ty khác cùng noi theo.

Milken rất phóng khoáng trong việc sử dụng vốn, và biết bồi dưỡng chu đáo bộ phận sáng tạo nghiệp vụ mới cùng bộ phận thông tin v.v... Ông có những cống hiến cho nền kinh tế tương lai và xí nghiệp. Ông cũng có ý hướng tài trợ cho nền công nghiệp truyền thống. Nhưng đúng vào lúc toàn bộ nền kinh tế muốn thoát ly ra khỏi vòng công nghiệp ống khói, Milken đã kịp thời nắm được xu hướng ấy, thậm chí nói rằng: “Đương lúc có nhiều sản nghiệp tu chỉnh lại kết cấu, thì nước Mỹ phải có hiện tượng chuyển đổi mô hình hướng vào nền công nghiệp xã hội”. Đồng thời ông cũng nói:

“Trong công nghiệp xã hội, tư bản lại ít có nguồn vốn, nhưng ngày nay trong xã hội thông tin này thì vốn liếng lại quá đầy rẫy”.

Milken thu mua các chứng khoán mất giá là trợ giúp cho các xí nghiệp mới dựng nên, chứ không phải để cho vốn liếng thêm tràn đầy. Những xí nghiệp được Milken tài trợ đều là những dịch vụ mới và sản nghiệp thông tin, như là công ty điện thoại, vô tuyến truyền hình, điện toán, phục vụ sức khỏe, viện chăm sóc trẻ em và các xí nghiệp tiên tiến. Càng ngày ông ta càng có thế lực, dần dần uy hiếp sản nghiệp truyền thống ổng khối của giới quý tộc.

Dù phương hướng khác nhau, Morgan và Milken cũng đều là người khiêu chiến đối với công nghiệp truyền thống, không kể là hợp pháp hay phi pháp, cả hai đều dẫn đến làn sóng vừa chỉ trích vừa tán thưởng, mỗi người cũng tự biến đổi hệ thống tiền tệ trong nền kinh tế của chúng ta.

THỜI ĐẠI SAU WALL- STREET

Milken đã tạo dựng nên một làn sóng lớn, là khúc nhạc mở đầu cho cuộc cách mạng tương lai. Bởi vì ngày nay đối với con đường khổng chế tiền của vẫn là một trong những quyền lực chủ yếu khổng chế xã hội, mà sự cải biến xã hội sẽ liên đới

ảnh hưởng đến việc cải biến kinh tế.

Vào thời Morgan là thời kỳ toàn thịnh của Wall- Street, tượng trưng hiện đại hoá thời đó là lượng sản xuất to lớn, ngày nay lượng sản xuất to lớn thì lại bị dè bẹp. Máy móc đo điện toán khổng lồ chế đã có thể sản xuất ra những sản phẩm bên đẹp trên nhiều quy cách khác nhau. Những xí nghiệp sáng suốt bắt đầu chuyển qua những sản phẩm ít mà có giá trị cao, như loại thép đặc biệt hay hoá học đặc dụng. Đồng thời khoa học kỹ thuật càng mới thì cũng rút ngắn chu kỳ sáng tạo sản phẩm.

Trong giới mậu dịch tiền tệ cũng có những tình hình tương tự, không chỉ sản phẩm đa dạng hóa, mà còn rút ngắn tuổi thọ sản phẩm. Đồng thời nó cũng tung ra một loạt những sản phẩm bên nhọn: như cổ phiếu theo mô hình mới, ngang giá, chính sách bảo hiểm, công cụ tín dụng, cộng đồng cơ kim, và các thứ sản phẩm tổ hợp công cụ tiền tệ. Quyền lực khổng lồ của xí nghiệp tiền tệ không khác gì tính chất của công ty và có những sáng tạo mới mẻ và thiết kế đặc biệt.

Trong cái mới của sóng kinh tế thứ 3, một chiếc xe hơi hay máy vi tính có thể do bốn quốc gia cung cấp linh kiện, rồi tổng ráp nơi quốc gia thứ 5. Thị trường lại càng vượt qua ngoài ranh giới của quốc gia. Và tuy theo bước tiến của công nghiệp, nghiệp vụ tiền tệ cũng đưa cánh tay dài ra thế giới, đến các địa phương đối với nền công nghiệp bản quốc cung

cấp phục vụ. Tốc độ vận hành của làn sóng kinh tế thứ ba càng ngày càng mau, để đuổi theo sự biến đổi, nghiệp vụ tiền tệ cũng phải vận dụng một số lớn các khoa học kỹ thuật mới. Điện toán và mạng lưới điện tín giúp cho nghiệp vụ tiền tệ mật dịch có thể đối phó với nhu cầu đặc biệt. Sản phẩm tân mật dịch tiền tệ lại càng phải cải biến mau lẹ. Mô hình công xưởng chạy theo sản xuất đại trà, sau khi chuyển sang sản xuất liên tục 24/24, thì nghiệp vụ tiền tệ, cơ quan ngân hàng không nghỉ vào lúc 3h30 chiều mà cũng phải phục vụ 24/24 tiếng. Trung tâm tiền tệ phải tiến hành việc mua bán liên tục, suốt ngày giao dịch về cổ phiếu, trái khoán, ngoại tệ v.v... Mạng lưới điện tử chỉ trong mấy giây phải hoàn thành việc giao dịch hàng mấy chục tỷ Mỹ kim.

Bản thân tốc độ ảnh hưởng đến lợi nhuận và sự phân phối quyền lực. Lợi tức tiền tệ lưu động mà ngân hàng thu được với tỷ lệ thấp điều đó đủ chứng minh. Lợi tức tiền tệ lưu động là do ngân hàng kiếm lời nơi khách hàng ký gửi tiền nhập, lại chưa đến kỳ hạn mà phiếu quy định lợi tức. Sau khi sử dụng điện toán, thì thời gian kết thúc trương mục lại rút ngắn, tự nhiên ngân hàng không thu được khoản lợi tức. Nhưng không thể không mở tài nguyên và phải chuyển hướng theo các đồng nghiệp mà cạnh tranh trong nghiệp vụ tiền tệ. Đương khi thị trường tư bản khuếch

trương với đường dây liên hệ tương hỗ, đồng tiền đã vượt qua khu vực và càng chạy càng mau, chuyển tay cũng rất lẹ. Những thay đổi ấy chung cục đưa thời đại công nghiệp hóa càng đi sâu vào quyền lực tiền tệ và biến đổi cơ cấu. Điều đó chứng tỏ rằng hệ thống sáng tạo của cải mới khai sinh, thì mặc dù xí nghiệp có quyền lực đến đâu cũng đều phải biến đổi hàng hoạt.

Năm 1985, ngân hàng đầu từ lớn nhất của nước Mỹ là Salomon Brothers cần thiết lập tại Nữu Ước một toà nhà trị giá 455 triệu Mỹ kim để đặt cơ quan tổng bộ công ty. Sau hai năm có người muốn mua lại công ty Salomon; trong 10 tháng công ty bị ép buộc phải bỏ rơi việc mua bán công trái chính phủ đã khống chế hàng 20 năm, tiếp đến là trái phiếu thương nghiệp của công ty bị triệt tiêu. Thải hồi 800 nhân công trong số 6500 người. Năm 1987, sau khi thị trường chứng khoán bị tan rã, việc xây dựng công trình tổng bộ bị đình chỉ số tổn thất lên đến 51 triệu Mỹ kim. Vào lúc lợi nhuận của công ty Salomon bị giảm sút, thì giá cổ phần bị hạ thấp, sự đấu tranh nội bộ cũng bắt đầu. Một phe nhóm chủ trương phải duy trì truyền thống, tiếp tục tài trợ cho thương nghiệp "Blue chips". Một phe khác thì chủ trương phải thay đổi dây đàn căng mà gia nhập vào tổ chức thị trường chứng khoán mất giá của Milken, tài trợ cho các xí nghiệp mang mô hình bậc trung và nhỏ.

Sự kiện xôn xao và tranh luận càng phát sinh “căn cơ của thế giới” đã dao động. Một tổng giám đốc công ty đã phải than: “Phần lớn chúng ta không đứng trên đầu ngọn sóng biến động, mà chúng ta chỉ bị kéo lôi vào thế giới của thời thượng”. Thế giới thời thượng đối với con khủng long già thì không phải là bạn tốt, lại đã chia phân ranh giới rõ ràng rồi. Không chỉ là cá nhân hay công ty, toàn bộ nghiệp vụ tiền tệ đã bắt đầu dao động. Trước trận tiền hơn 500 nhà ngân hàng lớn của Mỹ sắp đóng cửa, cần chính phủ huy động gấp 100 tỷ Mỹ kim lập phương án tài trợ, đối phó đơn giản và trì hoãn cho công nghiệp ống khói đủ thì giờ thiết kế đơn vị chủ quản, đã không thể dự đoán cũng không thể tránh né được tai nạn. Đối diện với hàng trăm nhà “cơ cấu kiếm lời” thịnh hành bị lợi suất vô thường áp đảo đến ngã nhào, thật ra những đơn vị ấy đã đối phó một cách ngu xuẩn và hủ lậu.

KHÚC QUANH QUYỀN LỰC

Kinh tế toàn cầu trưởng thành, thị trường tiền tệ khuyếch trương quá mau, khiến bất cứ một cơ cấu riêng lẻ nào, xí nghiệp hoặc cá nhân đều trở nên nhỏ bé mờ mịt. Ngọn sóng lớn quét ngang, nghiệp vụ tiền tệ đều lâm vào thế biến đổi dè nặng.

Buổi đầu thời đại công nghiệp hóa, đại quyền tiền tệ toàn cầu đều nằm trong tay người châu Âu khổng chế. Sau chiến tranh thế giới lần thứ 2, đại quyền ấy dần dần chuyển qua Bắc Mỹ. Địa vị bá chủ kinh tế của Mỹ trải qua 30 năm, chưa hề bị một sự khiêu chiến nào. Về sau tiền bạc sinh ra quyền lực lan tràn khắp thế giới. Thế rồi đến giữa thập niên 1970, dường như chỉ có trong một đêm, tổ chức các nước sản xuất dầu hỏa, từ Âu châu, Bắc Mỹ và các nước khác, hút mấy mươi tỷ Mỹ kim, số tiền ấy nhập vào Trung Đông, rồi đổ vào ngân hàng Nữ Ước. Tiếp theo là các khoản nợ của Brasil, Mexico, và Argentine lại chạy về ngân hàng Mỹ và Thụy Sĩ. Sau khi bị Mỹ kim đè nặng thêm, hình thức mậu dịch lại phải biến đổi, của cải lại chạy sang Tokyo và tiến vào các phòng địa sản nước Mỹ, công trái và các loại tư sản khác. Tốc độ biến chuyển quá mau, các chuyên gia không kịp nhận định, cuối cùng sự việc sẽ như thế nào?

Tiền tệ mỗi lần vận chuyển đều có thể đưa đến việc quyền lực tương đối của một miền hay trên cấp bậc quốc tế được phân phối lại. Như trong khi tiền đổ vào Trung Đông thì quốc gia Ả Rập đột nhiên có quyền lực lớn trên trường chính trị quốc tế, Israel tức khắc cảm thấy bị cô lập: Các quốc gia Ả Rập tài trợ kinh tế cho các nước Phi châu thì lập tức Jerusalem đoạn giao v.v... Thế nhưng đầu năm, 1980, khi tổ chức các quốc gia có dầu hỏa tan rã, thì

thế lực chính trị của Ả Rập cũng suy thoái. Ngày nay những nhân viên tiêu thụ dầu, các nhà ngân hàng, các chủ xí nghiệp đều tập nập kéo đến phòng họp của lũ quán Tokyo.

Thị trường tiền tệ thế giới càng ngày càng hoạt động mạnh, lại có thêm những tấn tuồng chứng khoán lên xuống, chứng tỏ hệ thống tiền tệ cũ già nua đã hết quyền. Hệ thống kiểm tra an toàn cũ, chỉ là thiết kế ổn định cho những quốc gia mà nền kinh tế bị phong tỏa hay bế quan, cùng theo hệ thống công nghiệp đã lão hóa và càng rõ là lạc hậu. Sản xuất được quốc tế hóa, và sự vận hành tiêu thụ đều cần đến tiền bạc tự do lưu thông trên trường quốc tế. Điều ấy tự nhiên cần phải triệt tiêu pháp quy tiền tệ quá cũ kỹ, vốn làm trở ngại việc bảo vệ nền công nghiệp dân tộc. Đương nhiên tại Nhật và châu Âu tiến hành việc tự do tiền tệ cũng sẽ đem lại những hậu quả bất lợi. Kết quả đi đến chỗ sử dụng đầy đủ việc tiền tệ lưu thông, tuy nhiên hệ thống tiền tệ càng có tính chất đàn hồi, lại đề cao hiểm họa phá sản toàn diện.

Ngày nay các chiến hạm tối tân, trong mỗi khoảng trống đều có hệ thống tự động phòng rò rỉ, nếu trong đó có một chỗ hỏng, nước có chảy vào không thể khiến cho tàu đắm. Tuy nhiên sự rò rỉ trong kinh tế lại rất quan trọng, khi nền kinh tế đã trưởng thành, chỉ cần tiền tệ của một

quốc gia bị phá sản thì lập tức làn sóng sẽ lan khắp thế giới. Hơn nữa nó cũng uy hiếp đến cơ cấu kinh tế công nghiệp rất quan trọng, đó là quyền lực của ngân hàng trung ương.

ÁNH SÁNG KHỔNG CHẾ TOÀN CẦU

Mười năm trước, những quan viên ngân hàng trung ương dựa vào lợi suất và hối suất mà thao túng, có thể làm ảnh hưởng đến vật giá một quốc gia, như thực phẩm dăm-bông của Dân Mạch đến việc sản xuất xe hơi của Nhật. Ngày nay thì rất khó khăn, nhất là sau khi mạng lưới thông tin điện tử phát đạt. Mấy năm trước, ngân hàng Nhật muốn khống chế hối suất đối với đồng Yên và Mỹ kim, chỉ cần mua bán 16 tỷ Mỹ kim, con số ấy ngày nay nhìn lại thật buồn cười vì quá nhỏ. Vì bây giờ mỗi ngày sự giao dịch tại Đông Kinh (Tokyo), Luân Đôn hay New Uớc là 200 tỷ Mỹ kim. Trong số ấy chỉ có 10% là mậu dịch trao đổi, còn 90% là sử dụng vào việc đầu cơ mua bán. Rồi thì hoạt động của Ngân hàng trung ương liên hiệp hợp tác với các ngân khố bị hạn chế.

Vì quyền lực đang từ Ngân hàng trung ương của mỗi nước và trong tay chính phủ tuôn ra ngoài nên lập tức có người yêu cầu thiết lập đổi mới tổ chức, tập trung năng lực quản lý có tính cách siêu quốc gia. Đó là phương thức trong thời kỳ công

nghiệp ống khói cần khổng chế tiền tệ, cách sử dụng đương nhiên cũng là một thứ công cụ thời đó, chỉ nhằm đề cao quyền lực trong phạm vi của nó.

Các lãnh tụ chính trị châu Âu đề nghị thủ tiêu tiền tệ mỗi nước mà sáng tạo ra một thứ tiền tệ mới có thể thích dụng cho toàn châu Âu. Cựu bộ trưởng tài chánh của Pháp là Edouard Balladour, và ngoại trưởng Tây Đức Hans Dietrich Gencher cùng những quan chức các nước Pháp, Bỉ, Ý đều tán thành lập một cơ cấu quyền lực cấp tối cao. Tuy nhiên cũng cần một khoảng thời gian mới có thể thực hiện được, nhưng một Ngân hàng thương nghiệp lớn tuyên bố: “Cuối cùng chúng ta cần phải có một ngân hàng trung ương châu Âu”.

Thủ tướng Anh là Thacher không mấy tán thành các tổ chức siêu quốc gia này, bà nhằm vào việc duy trì một loạt quyền lực tiền tệ của nước Anh. Nhưng mặc dù các nước muốn duy trì chủ quyền, tại cuộc hội nghị cấp cao 7 nước vẫn cứ yêu cầu: cùng nhau phối hợp chính sách tiền tệ, như lợi suất, hối suất v.v... Và giới học thuật cũng như giới tiền tệ đều hô hào nên có một “ngân hàng trung ương trên cấp bậc thế giới”.

Nếu như hô hào quốc tế hóa công cuộc kinh doanh xong, thì rõ ràng quyền lực ngân hàng trung ương của các quốc gia sẽ bị suy giảm. Từ đó

chúng ta có thể dự kiến, tương lai chỉ trong vài thập niên nữa, trong giới tiền tệ toàn cầu phải dân tộc và phái quốc tế, đối đầu với tính chất cơ cấu tân quản lý mở rộng sẽ xảy ra cuộc tranh chấp quyền lực với nhau, và cuộc đấu tranh ấy gây ra những phản ứng giết chết công nghiệp. Và kết quả là thay vào đó, hệ thống sáng tạo của cải mới của thế giới sẽ xung đột với nhau.

Thật buồn cười, thiết lập một cơ cấu quản lý toàn bộ tiền tệ thế giới, trong khi kinh tế thế giới càng ngày càng phân tán, có xu hướng phát triển đa dạng hóa, thế là đi trái đường và chậm chạp. Điều ấy chứng tỏ, kết quả cuộc đấu tranh quyền lực ấy, phe quốc tế cũng như phe dân tộc đều không thỏa mãn. Tóm lại lịch sử đầy chuyện bất ngờ, buộc chúng ta phải suy tư theo một hướng khác mới hơn, hay phát kiến ra một tổ chức, một cơ cấu hoàn toàn mới.

Có thể xác định: trong tương lai vài thập niên nữa, cuộc chiến tranh nhằm uốn nắn lại hệ thống tiền tệ toàn cầu nhất định sẽ càng ngày càng yếu, những anh hùng quá khứ xưng hùng xưng bá một thời sẽ bị quên lãng. Nhưng cuộc tranh đoạt quyền lực của cải thế giới không hẳn là bộ mặt toàn bộ của tương lai, mà sự biến đổi to lớn là biến đổi bản chất của cải.

CỦA CẢI TƯỢNG TRUNG: TRI THỨC

Trước kia, của cải có tính chất cố định, không phải có tiền rồi tức thì có của cải. Hơn nữa, ai cũng hiểu rõ của cải sinh ra quyền lực, và quyền lực lại sinh sôi của cải. Sự quan hệ của chúng thông suốt là vì cơ sở của chúng đều là đất đai. Đất đai là nguồn tư nguyên có hạn, một miếng đất đã được một người chiếm dụng thì người khác không thể cùng một lúc cũng chiếm lấy nó. Nó có thể được đo đạc, đào vét, nhưng không thể hủy phá, có thể dùng chân dẫm đạp trên bùn đất, dùng chân thử cảm giác, hay bóp nặn, cầm nắm bùn đất trên tay. Trải qua bao đời tổ tiên chúng ta hằng có khát vọng sâu xa về đất đai.

Nhưng đến lúc công nghiệp ống khói bay vào mây xanh, thì của cải đã có sự thay đổi rồi. Cơ khí và nguyên liệu đã biến thành tư bản quan trọng đó là lò luyện kim, máy dệt, máy điện, máy may, quặng mỏ v.v... Thế nhưng, các thứ tư bản công nghiệp cũng vẫn có hạn, nếu anh dùng lò luyện kim trong xưởng sắt thép thì kẻ khác

không thể cùng lúc dùng các thiết bị ấy.

Của cải hay tiền bạc cũng chỉ là một thứ vật chất. Cho nên, Morgan hay một nhà ngân hàng nào khi đầu tư vào một công ty đều có hy vọng là thấy được trong tương mục của mình “thực chất tư sản”. Ngân hàng quyết định cho anh vay tiền, dù muốn hay không, cũng cần thấy anh có sản phẩm gì ngang giá số tiền cho vay không, đó đều là thể cứng.

Nhưng địa chủ, ít nhất còn biết được tài sản của họ, biết được núi này, bình nguyên nọ, một cọng cỏ, một gốc cây, còn trong thời đại công nghiệp, người đầu tư dường như không thấy rõ, càng không nắm được khoáng sản hay máy móc gì trong thanh đơn tài vụ của họ. Người đầu tư chỉ thấy được vật mang tính chất thuần túy tượng trưng là giấy báo về tài vụ, trái khoán, và cổ phiếu là đại biểu cho một bộ phận giá trị của công ty.

Marx từng đề cập là công nhân xa rời những sản phẩm do mình sản xuất, nhưng xem lại thì chính nhà tư bản mới thực là xa rời với tài sản của mình. Ngày nay vấn đề của cải cho dù Marx hay Morgan sống lại cũng không phân tích hay nghiên cứu nổi tốc độ chuyển biến và sức tiến triển của nó.

NGUỒN VỐN ẨN TÀNG TRONG VỎ NÃO

Trong khi công nghiệp phục vụ và thông tin ở những quốc gia tiên tiến cực kỳ trưởng thành các xí

nghiệp chế tạo áp dụng tự động hóa, thì bản chất của cái cũng theo đó mà biến đổi. Người đầu tư trong sản nghiệp truyền thống có lẽ cũng còn nắm “thực chất tư sản” như xưởng, phòng, số thiết bị và tồn kho v.v... đều coi như điều kiện cần có của đầu tư. Nhưng người đầu tư trong tân sản nghiệp trưởng thành quá mau, lại chỉ dựa vào các chỉ phiếu khác nhau, mà quyết định chính sách đầu tư của họ. Ngày nay không có ai lại xem máy điện toán Apple hay IBM là thực chất tư sản cả, để mà quyết định cần hay không cần mua cổ phiếu. Lâu đài và máy móc của công ty không còn mà quan trọng, là cái quan trọng là sự tiêu thụ và năng lực nghiệp vụ, năng lực tổ chức các cấp nghiệp vụ, và những sáng kiến ẩn giấu trong võ não của nhân viên. Nền kinh tế của làn sóng thứ ba đều là như vậy, sản nghiệp của nó là cách hoạt động của công ty như những công ty của Nhật, Đức, Pháp, Mỹ v.v...

Những hình thức chuyển hoán tiền tệ ngày nay đã biến đổi kinh tế học truyền thống từng định nghĩa tiền tệ là nguồn vốn hữu hạn. Đất đai hay máy móc chỉ có thể cấp cho một cá nhân dùng trong một thời điểm, một nơi nào đó thôi; còn trí thức thì có thể cùng một lúc được nhiều người cùng sử dụng. Hơn nữa chỉ cần vận dụng thích đáng thì có thể diễn sinh nhiều tri thức nữa, vì vậy mà tri thức lấy không bao giờ hết,

dùng không bao giờ cạn. Thế nhưng đó chỉ là một bộ phận nhỏ trong cuộc cách mạng tư bản. Dù rằng “tư bản tri thức” đang ở vào thời đại tiến lên, bản thân tư bản cũng ngày càng không chân thực - nội hàm tư bản bắt đầu biến đổi không khác mấy với phù hiệu tượng trưng.

Tiền tệ vốn có thể sờ mó, nhìn thấy, bây giờ đã thay đổi thành giấy ghi chép mang tính tượng trưng, cuối cùng biến đổi ra những phù hiệu chớp sáng trên màn ảnh vi tính. Trong khi tiền tệ biến đổi quá mau không sao bắt kịp, thì thị trường tiền tệ, việc mua bán công cụ tiền tệ đó càng mang tính chất trời nổi hư không. Tính ra mỗi ngày thị trường tiền tệ tại Chicago, Luân Đôn, Singapore, và Osaka có đến hàng chục tỷ Mỹ kim thương phẩm tiền tệ tiến hành, giao dịch thông qua “số đạo hàm”. Những loại thương phẩm tiền tệ ấy không phải là cổ phiếu của một thứ công ty nào mà phần nhiều là những chỉ số khác nhau của thị trường. Ngoài sự kiện đó ra còn có những thương phẩm tiền tệ mang tính tổng hợp (synthetics), xuyên qua một loạt những giao dịch phức tạp. việc cung cấp đầu tư có thể mô phỏng hay phản ánh cổ phiếu hiện hữu hoặc kết quả các chỉ số. Chúng ta đang càng ngày càng đi mau và sâu vào lãnh vực đầu tư tiền tệ thế giới vô cùng tinh vi. Mà giá trị thương phẩm thì chỉ thấy trên chỉ phiếu của chỉ phiếu, hay là hàm số của hàm số, với tính chất tổng hợp phản ánh các chỉ phiếu tổng hợp khác

quyết định. Nói chung tiền tệ càng ngày càng đi mau vào thời đại “siêu tượng trưng”.

Khoa học hiện đại suy diễn lý luận logic càng ngày càng dài như thế nào, thì các nhà toán học cũng từ định lý chồng lên định lý rồi lại suy diễn ra định lý càng trừu tượng hơn, và nhân công trí tuệ với các công trình trí thức cũng thiết lập ra những suy luận đến hoa cả mắt con người. Có người nói rằng: chúng ta cũng đang sáng tạo ra một thứ của cải biến động liên tục theo hàm số, nó giống như hai mặt kính đối diện nhau tạo ra vô số những hình ảnh đảo ngược.

BIA MỘ CỦA GIẤY BẠC

Sự biến đổi tính chất tiền tệ không phải ngừng ở đây.

Ví như tầng tổ của chúng ta cười được máy vượt không thời gian mà tối tương lai, chắc các vị sẽ thấy cuộc sống thời nay sao kỳ lạ quá, sao chúng nó không dùng một túi vải đựng vàng bạc hay một lon ngọc quý mà lại đổi lấy một thứ giấy “vô dụng”.

Trong thời đại nông nghiệp, hay thời đại văn minh sản nghiệp của làn sóng thứ nhất, bản thân tiền của tất phải có giá trị về vật chất như vàng, bạc, ngọc, hay mã não v.v... Ngay trong thời đại mù chữ nghĩa, cách dùng giấy tờ cũng còn những

hạn chế rất cực đoan, dĩ nhiên không thể được dùng như là tiền bạc. Buổi đầu thời đại công nghiệp hóa, khái niệm tiền bạc đột nhiên có sự đổi mới. Như năm 1650 tại nước Anh có William Patter Petter xuất bản một quyển sách nhỏ đưa ra lời tiên đoán: "Của cải mang tính tượng trưng sẽ thay thế cho của cải thật". Bốn mươi năm sau khi máy hơi nước ra đời thì lời tiên đoán ấy thành hiện thực. Ban đầu là đám di dân đến đất Mỹ, nhân vì Chính phủ Anh không cho phép tư nhân đúc tiền bạc, nên thế giới Tây phương mới bắt đầu cho in ra một thứ giấy bạc. Giấy ấy có giá trị như vàng bạc, vật chất, thuốc lá, hay da lông súc vật, chuyển đổi nhau dùng chứ không phải là tiền như xưa, rồi giấy ấy biến đổi như là một thứ hóa tệ, người sử dụng cần phải có đức tin. Chỉ có người nào tin tưởng vào tờ giấy ấy mới đem đồ vật đến trao đổi, còn tờ giấy thì hoàn toàn tự nó không có giá trị. Sự lưu hành chỉ tệ hay giấy bạc, người sử dụng chỉ cần tin vào thể chế, đó cũng là xã hội công nghiệp - chỉ tệ là công cụ trao đổi chủ yếu của làn sóng văn minh thứ hai.

Đến giai đoạn lộ dạng nền kinh tế của làn sóng thứ ba, thì chỉ tệ hay giấy bạc dường như hoàn toàn bị coi là quá thời. Chỉ tệ, tổ chức to lớn của nó với ống khói đã trở thành món đồ cổ của thời đại công nghiệp hóa. Ngày nay chỉ các nước kinh tế còn lạc hậu, hay sự giao dịch ở phạm vi tiểu ngạch thì giấy bạc mới còn dùng.

THIẾT KẾ SỰ HÓA TỆ VÀ HÓA TỆ NHỰA PLASTIC (PARA-MONEY)

Ngày nay toàn thế giới có hàng trăm triệu người có Card visa tín dụng, có hàng triệu thương điểm tiếp thu thứ tín dụng ấy, và kể như đó là hóa tệ giao dịch. Lượng giao dịch mỗi ngày đạt đến nhiều triệu đô-la, mà card- visa tín dụng chỉ là một trong các loại tín dụng.

Trong khi nhà hàng cầm lấy card tín dụng của anh chuyển đến chỗ visa hay "công ty viễn thông Mỹ (American Expres), thì máy điện toán của họ tức thì ghi thêm vào trương mục của nhà hàng ấy một khoản, đồng thời trong trương mục của anh cũng chỉ một khoản chi tiêu, nhưng các khoản ấy chỉ thấy trên tấm card mà thôi.

Ngày nay còn có thêm một thứ card gọi là Smart Card, chỉ cần anh giao nó cho thu kế viên ở thương điểm, người này sẽ dùng máy điện tử quét ngang, thì ngân hàng nơi anh gửi tiền tự động ghi ngay khoản anh chi phí và chuyển trương mục trả cho thương điểm, không cần phải đợi cuối tháng hay cuối tuần để kết toán trương mục gì cả. Smart Card là phát minh của nhà thông thái Rolamd Moreno ở Pháp, do sự phối hợp giữa ngân hàng Pháp với bưu điện và thông tin dịch vụ Pháp mà mở rộng ra khắp thế giới. Smart Card này lại do tập đoàn "Bull" chế tạo

trang bị một thứ máy điện tử *tiny phiên nhỏ* (microcif), có thể đề phòng mọi sự dôi trá. Ở châu Âu và Nhật nay đã có đến hàng trăm triệu trương mục thông dụng.

Tương lai, sau khi thiết lập ngân hàng liên tuyến và máy điện tử đăng ký trương mục xong thì nhà hàng sẽ không cần thu ngân viên. Khách đến chỉ đưa ra tấm Card, số tiền lập tức được gửi đến cho viên quản lý, hơn nữa nó cũng tính luôn cả lợi tức, không còn để cho ngân hàng kiếm lời trong việc lưu động tiền tệ. Cùng giống như vậy, khách hàng không cần đến thuế định kỳ. Trương mục dư và các khoản chi phí định kỳ của khách đều được quản lý ngân hàng tự động tính ra. Sau khi xí nghiệp chế tạo bắt đầu bỏ sự sản xuất số lượng lớn, mà chỉ nhắm vào sản xuất số lượng nhỏ, thì nghiệp vụ tiền tệ cũng theo đó đi vào phương thức phục vụ “qui trình liên tục không gián đoạn” để đạt được mục tiêu phục vụ kịp thời và cao nhất. Tương lai, tùy theo mức độ Smart card lưu hành, anh dùng một bữa cơm ở khách sạn hay mua một chiếc xe, số tiền không phải do ngân hàng khấu trừ mà có thể do ngay nơi bán nhận khấu trừ. Hoặc theo đó mà loại suy, cũng có thể do những cửa cái mà anh tàng trữ hay dùng giá trị Fuseikai của Nhật khấu trừ. Cuối cùng anh có thể có “Smart Card siêu cấp” hoặc gọi nó là “ngân hàng điện tử bỏ túi” (trước mắt đã có công ty quốc tế Visa thiết kế thành phẩm thí nghiệm). Các loại trang bị

điện tử nhỏ ấy cũng gọi là “Card Plastic” để cho người sử dụng có thể tùy lúc kiểm tra lại số tiền còn lại của mình ở ngân hàng, mua bán cổ phiếu hay làm việc gì khác.

Sự phát triển khoa-kỹ mới đã khiến cho con người có thể trở lại tình trạng xã hội thời tiền công nghiệp, tức là trong một nước có thể sử dụng các thứ tiền khác nhau, thậm chí có thể đi vào thời đại “kiến trúc sư tiền tệ” (designer currencies). Tiền của và cuộc sống hàng ngày sử dụng các thứ vật dụng cũng vậy, sẽ càng ngày càng có nhiều cách dùng khác nhau. Trong một tạp chí “Kinh tế học” nổi tiếng có mô tả “Hãy tưởng tượng cảnh huống một quốc gia mà đa số nhân dân có “loại ngân hàng bỏ túi” cùng song song với tiền tệ của chính phủ. Tại một quốc gia, mà sự tiêu xài lại có một thứ hóa tệ song song, đó là thứ Card dự chi - thì giá trị sử dụng Card sẽ giảm xuống!”

Nước Nhật đang đắm say trong thử “para money” này. Công ty Điện thoại điện báo Nhật (NTT) mỗi tháng có thể bán ra 10 triệu card tín dụng người có card dùng tiền mua card, sau đó dùng card gọi điện thoại, công ty NTT thu lợi khá lớn, có thể dự thu mua bán các hóa khoản để kiếm lời. Trước tiên năm 1988, NTT đã bán được 33 triệu card tín dụng, trị giá 2.140 triệu Yên. Thế mà vẫn còn nhiều card tín dụng tồn đọng ở

Nhật, như phiếu hỏa xa, hay phiếu trò chơi điện tử. Còn nhiều thứ “para- money” khác: Bộ Nông nghiệp Mỹ chuẩn bị thủ tiêu phiếu tài trợ thực phẩm cung cấp cho lớp người nghèo khổ, thay vào đó bằng cách cung cấp mỗi tháng “card thực phẩm”. Người sử dụng có thể mua thực phẩm tại các siêu thị. Hệ thống ấy không những tiện lợi cho việc kế toán trường mục, mà còn đề phòng được sự chuyển nhượng cho người khác sử dụng, gây thành nạn chợ đen và giả mạo. Đó là một tiến bộ lớn trong kế hoạch phúc lợi xã hội, không chỉ có thể tài trợ thực phẩm, mà còn có thể đề phòng việc thuê mướn và vận chuyển công cộng. Có 35 khu vực học đường ở Mỹ chuẩn bị thực hiện “hệ thống card ăn trưa ở học đường” do công ty dịch vụ ở Nữ Ước thiết kế. Đầu tháng, cha mẹ cho con cái một số tiền mua card, trên tám card ấy có mỗi liên hệ với máy điện toán của học đường, rồi máy tự động khấu trừ dần các khoản tiêu phí của con em. (Hãy phát huy sức tưởng tượng của chúng ta, thì có thể nghĩ rằng: trong tương lai có thể thiết lập một card theo một định thức, cha mẹ có thể chỉ định việc dùng sữa cho trẻ con, thí dụ như đối với đứa trẻ có thể bị dị cảm vì sữa thì trong card sẽ định không được mua sữa chẳng hạn). Cũng có thể có thứ card cung cấp cho con trẻ đến các hí viện hay rạp chiếu bóng. Các thứ hóa tệ đều có khả năng quyết định mọi việc, thậm chí bao quát cả khả năng thiết lập một trình tự,

cách thức quyết định cho tiền bạc.

Card tín dụng rõ ràng mỗi ngày mỗi phổ biến, hàng mấy triệu người già ở Mỹ cứ mỗi tháng đều nhận được chi phiếu “xã hội phúc lợi”, nhưng tương lai chính phủ Mỹ sẽ trực tiếp đem trương mục gửi đến ngân hàng ghi thành trương mục cho người được trợ cấp. Chính phủ liên bang Mỹ cũng dùng card tín dụng thu mua hoặc thu nhập. Trên thực tế, Phó chủ nhiệm đề xuất việc quản lý tòa Bạch cung và dự toán, chính phủ Mỹ là chủ hộ card tín dụng lớn nhất thế giới. Những thứ giao dịch ấy so với việc giao dịch tiền tệ trong kinh tế truyền thống khác nhau xa. Trong bất cứ sự giao dịch nào đều không hề thấy một thứ tiền cứng hay một trương chi phiếu, dù nói đến tiền tệ cũng chỉ là một loạt những dòng chữ, hơn nữa đều do điện báo, vi ba, và vệ tinh truyền đạt mà thôi. Không một ai hoài nghi về phương thức giao dịch chẳng nhìn thấy tiền bao giờ. Trái lại khi thấy đối phương trong giao dịch lại mang cả đồng tiền, thì lại cảm thấy khả nghi là trốn thuế đấy ư, hay là có gì đen tối trong đó.

QUYỀN LỰC HỆ THỐNG TIỀN TỆ CŨ ĐANG SUY THOÁI

Hệ thống tiền tệ đã biến đổi sâu rộng như vậy, tự nhiên sẽ uy hiếp đến những cơ cấu quyền lực to lớn từng khổng chế trước kia. Sau khi tiền

tệ diện tử dần dần thay thế tiền giấy, sẽ phát sinh sự uy hiếp trực tiếp đối với truyền thống ngân hàng. Tổng giám đốc công ty quốc tế Visa là Dee Hock từng tuyên bố: “Ngân hàng không thể nào duy trì được hệ thống “gửi tiền” như một địa vị độc tôn ngồi hưởng lợi”. Trong dĩ vãng chính phủ công khai bảo vệ ngân hàng nắm địa vị lũng đoạn nghiệp vụ trao đổi qua lại chi phiếu. Để tự bảo vệ, có một số ngân hàng tự nhảy vào lãnh vực mua bán card tín dụng. Đồng thời còn cung cấp các máy tự động đưa ra những tồn khoản. Nếu ngân hàng lại phát hành card chuyển trươg cùng thiết lập khắp nơi hàng triệu máy kế toán tự động, thì có thể nó sẽ đánh lui được cuộc tấn công của công ty card tín dụng. Với card chuyển trươg giúp chủ nhà hàng có thể thu ngay được khoản tiền, mà không phải giống như công ty vận thông của Mỹ (America Expres); hay visa tín dụng (Diner’s club) phải cách khoảng thời gian mới thu được tiền. Lại thêm một phương tiện nữa là Nhật đang suy tính nên hay không chuẩn y như NTT phát hành bán ra một thứ “ticket plastic” một thứ phiếu không cần đến ngân hàng phát hành, hay tuân theo phép tiền tệ của ngân hàng. Nếu như công ty bắt đầu thu tiền của khách hàng, nghĩa là đồng thời tiếp thu tồn khoản, khi khách sử dụng phiếu đó thì tương đương với “thủ khoản”. Và trong khi công ty bán các card tín dụng thì nó tương đương như vận tác của “hệ

thống chi phí” và rất giống với nghiệp vụ ngân hàng. Như thế là ngân hàng đối diện với “phi ngân hàng” cạnh tranh. Chỉ cần hai bên đồng ý, công ty card tín dụng có thể cấp cho khách hàng tín dụng, cũng có thể không hạn chế về khoản chuẩn bị phải có tồn khoản. Như thế đối với vấn đề chính sách tiền tệ, ngân hàng ngày càng mất tính chất khống chế. Tại Nam Triều Tiên, “tiền tệ plastic” phát triển quá mau, chính phủ Nam Triều Tiên không mấy yên tâm với sự bành trướng tiền tệ đó.

Tóm lại, hệ thống tiền tệ điện tử trong kinh tế thế giới tăng quá mau, làm dao động đến quyền lực thâm căn cố đế. Trung tâm đấu tranh quyền lực lan tràn chính là tri thức trong khoa học kỹ thuật, điều đó khiến chúng ta phải định nghĩa trở lại cuộc chiến tranh tiền bạc.

TIỀN CỦA TRONG THẾ KỶ XXI

Dương nhiên không cứ tiền tệ là kim loại hay là giấy cũng đều không thể mất đi hoàn toàn. Nhưng ngoại trừ trường hợp có đại chiến hạt nhân hay kỳ tích khoa học kỹ thuật nào ra đời, còn không thì tiền tệ điện toán chắc chắn sẽ là thứ tiền tệ lưu hành trong tương lai. Bởi vì chỉ có thứ tiền tệ ấy mới có thể kết hợp tư liệu giao dịch tức thời và khách hàng đăng ký. Nó

giảm bớt nhiều nhân tố làm cho hiệu suất trở thành kém cỏi và lãng phí trong hệ thống kinh tế tiền tệ cũ.

Hãy nhìn kỹ vào những hiện tượng ấy thì thấy rõ ngay một bức minh hoạ kinh người. Tư bản và tiền tệ xã hội một khi đi sâu vào những biến đổi to lớn, cả hai đều xuất hiện ra những hình thức mới. Trong quá trình cải biến hình thức, điều bộc lộ rõ nhất là: Tiền tệ và thành phần tri thức nội hàm tư bản được nâng cao lên quá mức. Tiền tệ của thời đại nông nghiệp thuộc kim loại thay những hoá vật nào đó chế tạo ra, còn hàm lượng tri thức thì gần như là con số không. Tiền tệ của làn sóng thứ I không chỉ có thể nhìn thấy được, sờ mó được mà còn có thể bảo tồn lâu dài, hơn nữa cũng không cần biết chữ - vì giá trị tiền tệ hoàn toàn trông vào số lượng của nó, chứ không phải là chữ nghĩa in ở trước mặt. Ngày nay tiền tệ trong xã hội công nghiệp là do sự in ấn trên giấy tờ, không kể là có hay không có hoá vật làm hậu thuẫn, chỉ nhìn trên giấy in ra con số bao nhiêu. Tiền tệ dù đã mang tính tượng trưng nhưng vẫn còn nhìn thấy, sờ mó được, duy trì cách biết các hiệu suất của chữ.

Tiền tệ của làn sóng thứ 3 đã dần dần chuyển ra sóng điện, nó tuy lúc có thể tiêu tan, trong nháy mắt có thể di chuyển, chỉ có thấy tiền

nhảy trên màn điện toán. Tất cả giống như trò chơi điện tử, như tia chớp loé trên khoảng không. Tiền tệ của làn sóng thứ 3 dựa trên cơ sở thông tin và tri thức. Sự biến đổi tiền tệ và tư bản càng ngày càng xa rời thực tế, từ truyền thống có thể sờ nắm đến tính chất tượng trưng, và đến ngày nay là hình thức “siêu tượng trưng”.

Một loạt những biến đổi, tựa hồ như thứ quá trình tôn giáo - từ chỗ tin tưởng rằng tiền tệ chỉ là vàng, bạc hay đồng có thể sờ mó được, đến chỗ tín hiệu điện tử không còn là cảm giác thực tế nữa.

Của cải của chúng ta đều mang tính chất tượng trưng, và còn khiến mọi người kinh sợ là tính tượng trưng ấy đem lại một thực chất quyền lực.

CHỦ NGHĨA VẬT CHẤT TRÊN HẾT

Trong lúc Ronal Regan còn là Tổng thống Hoa Kỳ, một hôm có nhóm người hội họp trong phòng ăn ở tòa Bạch cung, thảo luận về sự phát triển nước Mỹ trong tương lai. Trong nhóm có 8 học giả nổi tiếng về tương lai học, ngoài ra còn có Phó Tổng thống và 3 vị cố vấn cao cấp của Tổng thống trong đó có Donald Regan là người thân cận Tổng thống nhất.

Cuộc họp là do tôi (tác giả) yêu cầu Bạch cung triệu tập. Trong cuộc họp tôi chỉ đưa ra ý để các nhà tương lai học thảo luận về sự biến đổi trong tương lai, mỗi người đều có quan điểm khác nhau, nhưng rút cục vẫn đi đến một kết luận: Trên phương diện kinh tế Mỹ đang trải qua sự biến đổi sâu xa. Đang thảo luận dở dang, thì Donald Regan xen vào: "Phải chăng các ông đều nhận định rằng hiện nay chúng ta chỉ cạo đầu cho nhau hay là vất bỏ miếng bánh mì thịt đi. Phải chăng chúng ta không thể bảo trì được địa vị hàng đầu trong thế giới chế tạo".

Tôi cũng không nhớ là ông ta còn nói gì nữa, về sau ông cũng đệ nhất phu nhân Nancyy và Tổng

thống đi vào, chứ không tham dự cuộc thảo luận. Tuy nhiên những lời công kích của ông làm mọi người như khựng lại, duy chỉ có vợ tôi là Heidi Toffler - người hợp tác cùng tôi viết tác phẩm này mạnh dạn đáp lời Lecol như sau: "Không, thưa ông, nước Mỹ vẫn có thể tiếp tục bảo trì thực lực của nền công nghiệp chế tạo, có điều nó không giống như dĩ vãng là số người làm việc trong xí nghiệp chiếm tỷ lệ quá đông". Tiếp đó Heidi giải thích: Phương thức chế tạo truyền thống khác hẳn phương thức sản xuất của máy điện toán Macintosh. Bà trình bày rằng Mỹ là nước sản xuất thực phẩm lớn nhất thế giới, trong khi đó số nhân khẩu nông nghiệp không quá 2%. Vả lại trong khoảng 100 năm trở lại đây tỉ lệ nhân khẩu nông dân càng giảm quá mau, mà ngược lại thế lực nông nghiệp của Mỹ trên toàn cầu càng mạnh hơn. Việc chế tạo trong công nghiệp cũng cùng một kết quả như vậy. Việc bất ngờ là mặc dù cảnh tượng khi lên khi xuống không chừng, mà năm 1988 ở Mỹ số công nhân làm trong các xưởng chế tạo vẫn tương đương như năm 1986, ước chừng 19 triệu người. Mức sản xuất của công nghiệp chế tạo trên toàn nước Mỹ so với 30 năm về trước không chênh lệch, nhưng toàn bộ nền kinh tế Mỹ đã biến đổi nhiều, mức đầu tư nhân lực vẫn như cũ, nhưng mức sức sản xuất mỗi người lại gia tăng. Đến năm 1980 công nghiệp chế tạo Mỹ đã tiến đến việc phổ

biến tự động hóa, và được chỉnh đốn lại. Số công nhân thuê mướn trong các công xưởng đã giảm bớt. Căn cứ theo thống kê, tương lai 10 năm nữa, mỗi ngày nước Mỹ có thể chế tạo hàng vạn công tác mới, nhưng phần lớn đều không phải tại xí nghiệp chế tạo. Ở châu Âu và Nhật cũng sẽ phát sinh những hiện tượng giống như vậy.

Thế nhưng cho đến ngày nay, những nhà kinh doanh ở Mỹ lại không phải là những người phụ trách xí nghiệp giỏi, càng ngày càng ít có người ủng hộ lãnh tụ công đoàn, hay những nhà kinh tế, những học giả lịch sử bất thúc thời vụ cứ vì tính chất quan trọng của nền kinh tế chế tạo công nghiệp mà rêu rao hô hào, thì câu chuyện của D.Regan vẫn còn ảnh hưởng. Đối với cơ sở công nghiệp chế tạo Mỹ sắp tiêu tan khiến mọi người e sợ, nên một tạp chí Thương nghiệp đã đưa ra một kiến nghị điên cuồng là yêu cầu chính phủ, đối với tất cả sản phẩm nhập khẩu phải đánh thuế cao 20% đồng thời cấm chỉ người nước ngoài mua các công ty của Mỹ. Phía sau căn bệnh sợ hãi cuồng loạn (hysteria) ấy, dường như nên giả thiết rằng nhân lực từ thủ công nghiệp chuyển sang công nghiệp phục vụ hay vận dụng điện toán, vì tính, với kinh tế là có hại. Hơn nữa công nghiệp chế tạo ra việc làm tương đối nên thu hẹp lại, như thế chúng tỏ nền kinh tế Mỹ sẽ trở nên trống không. Sự kiện ấy khiến chúng ta nhớ đến cũng vào một năm nào trong thế

kỷ XVIII một quan chức của nước Pháp vì không sao tưởng tượng được nền kinh tế công nghiệp hóa, nên cứng rắn duy trì chủ trương rằng chỉ có nông nghiệp mới là hoạt động duy nhất sản sinh ra của cải.

Ý NGHĨA MỚI CỦA THẤT NGHIỆP

Phần lớn đối với sự suy thoái của nền công nghiệp chế tạo, có thái độ bi quan than thở đều phát xuất từ động cơ "tự tư tự lợi", hơn nữa đều là do cơ sở của cải, nhận thức về sản xuất và thất nghiệp vượt quá mức quy định.

Quá sớm từ năm 1962 tại Trường Đại học "Princeton" đã tổ chức một cuộc toạ đàm với chủ đề là "Sự sản xuất và phân phối tri thức của nước Mỹ", người chủ trì là giáo sư kinh tế học Fritz Machlup. Họ đã đưa ra vấn đề: Nước Mỹ ngày nay đã có rất nhiều công nhân xử lý các thứ phù hiệu, chứ không phải là công cụ vật chất. Thập niên 50-60 là giai đoạn mở đầu, nào là thư tịch, văn chương, bình luận, tự thuật và một phần là cuốn bách thư chuẩn bị của máy IBM và một nhóm học giả về tương lai học ở Mỹ và châu Âu đã dự đoán: Việc làm trong tương lai sẽ từ phương thức làm bằng thể lực chuyển sang làm bằng não lực hay trí óc, hoặc là cần đến tâm lý và năng lực. Lúc bấy giờ lời dự đoán ấy bị mật sát

chê bai là "Nhìn quá xa".

Từ đó đến nay, khuynh hướng công nghiệp chuyển sang phục vụ và hành nghề "siêu tượng trưng" càng ngày càng sáng tỏ và phổ biến đến nỗi không thể nào xoay lại được. Ngày nay ở Mỹ việc làm ấy đã thu hút 3/4 nhân lực. Và tài sản trí tuệ, với dịch vụ trên toàn cầu xuất sản ra tương đương với số xuất sản của xe hơi, và đồ điện tử, hoặc bằng với số xuất sản dầu khí và thực phẩm.

Do quá coi thường lời dự báo trước kia, mà trong giai đoạn chuyển biến phải trải qua nhiều lộ trình khó khăn. Truyền thống công nghiệp kéo dài việc thông tin hóa, động tác chỉnh đốn bị trễ nải, đến lúc bị cạnh tranh mãnh liệt, chỉ còn có cách mau mau cho bớt nhân công, thậm chí dùng chính sách bế quan tỏa cảng. Nhiều người lại bắt đầu oán hận sự cạnh tranh của người nước ngoài, vì lợi xuất hoặc cao hoặc thấp phải áp dụng những quy tắc pháp luật quản chế và cả ngàn nhân tố khác nữa. Những điều ấy dĩ nhiên cũng đều có ảnh hưởng, nhưng cũng giống như những cung cách quái lạ ấy là thái độ ngạo mạn của kẻ có quyền có thể trong nền công nghiệp ống khói. Họ là những người đã từng chủ đạo sự phát triển nền kinh tế quá khứ. Bọn họ đã có cái nhìn thiên cận trong việc quản lý, khiến cho xã hội không có cách gì bảo vệ được mình, cũng không phải vì người đảm trách công nghiệp lạc hậu mà công nhân phải chịu thiệt hại quá nặng nề.

Cho đến lớp chủ quản trung cấp đều bị đốt cháy vì cơ hội có việc làm bị giảm sút, và mất thấy khoản tiền còn lại trong ngân hàng không đủ để làm một đám cưới. Chính phủ Mỹ cũng không có chút gì giúp đỡ cả.

Trong truyền thống sản nghiệp của làn sóng thứ hai, nhu cầu công xưởng tùy lúc mà thay thế công nhân qua lại. Trong khi nhu cầu sản nghiệp của làn sóng thứ ba càng đa dạng hơn, hơn nữa luôn luôn cần đến công nhân có kỹ thuật mới, tức là công suất của công nhân không cần phải giống nhau. Như thế là quan niệm về thất nghiệp cũng biến đổi.

Trong xã hội của làn sóng thứ hai, chỉ cần rót thêm tiền của hay kích thích mãi lực người tiêu dùng, thì tự nhiên có thể kích thích khung cảnh hay sáng tạo ra cơ hội có việc làm. Rồi thì chỉ cần khung cảnh được kích thích, tự nhiên có thể sáng tạo ra hàng trăm hàng vạn cơ hội việc làm, cung cấp cho hàng trăm vạn công nhân thất nghiệp. Hơn nữa vì nội dung công tác dễ học tập, tính chất thay thế rất cao, cho nên bất cứ công nhân thất nghiệp nào đều có thể đảm nhiệm bất cứ công việc gì khác.

Trong nền kinh tế siêu tượng trưng, việc chủ đạo ngày nay không còn như xưa, cho nên không lạ gì nhiều vấn đề thất nghiệp ngày nay không có cách giải quyết. Không cứ các nhà lý luận thuộc

phái "Keynesan" hay phái tiền tệ đều bó tay không sao tìm ra được sách lược nào. Để đối phó với nền kinh tế tiêu điều, nhóm "John Maynard Keynes" kiến nghị chính phủ lấy quỹ dự trữ chuyển đến tay người tiêu dùng, sáng tạo ra nhu cầu tiêu dùng. Kết quả để các xí nghiệp chế tạo mở rộng năng lực sản xuất, cùng muốn thêm nhiều công nhân. Học giả phát tiền tệ thì lại đề nghị chính phủ nên nắm vững và chi phối nguồn lợi xuất hay là cung cấp tiền tệ theo nhu cầu mà gia tăng sản phẩm hay áp chế năng lực mua bán. Trong hệ thống kinh tế toàn cầu ngày nay, đem tiền cho vào túi người tiêu dùng, mua ti vi mới hay đĩa compact của Mỹ thì đó là cách đem tiền gởi qua Nhật, Triều Tiên, Malaixia hay nơi khác mà thôi. Cách mua bán ấy không thể tăng thêm cơ hội có việc làm cho bản quốc. Những sách lược quá xưa cũ ấy vẫn nhắm vào việc lưu động tiền bạc, chứ không phải là tri thức. Tăng thêm cơ hội có việc làm không thể nào giải quyết được vấn đề thất nghiệp. Bởi vì vấn đề thất nghiệp ngày nay không phải là vấn đề thuộc về "lượng" mà là "chất". Rồi thì mặc dù có 1 triệu người thất nghiệp đối với 10 triệu cơ hội có việc làm, nếu như 1 triệu người không phù hợp với yêu cầu kỹ thuật của công việc mới (tri thức) thì vẫn là không có biện pháp nào thoát khỏi cảnh thất nghiệp. Và các thứ kỹ thuật ấy đều không phải là việc có thể học tập ngay được. Vấn đề không thể giải quyết được bằng tiền bạc và con số.

Vì sinh kế cá nhân và gia đình mà người thất nghiệp có nhu cầu tiền cho nên chính phủ nên cung cấp và tài trợ cho họ thích đáng. Nhưng trong mô hình "Kinh tế siêu tượng trưng", muốn giải quyết vấn đề thất nghiệp không phải trông vào sự phân phối lại của cải mà chính là phân phối lại tri thức. Hơn nữa, vì trong tương lai, cái cơ hội có việc làm không phải trở lại với truyền thống xí nghiệp chế tạo, điều cần cho người công nhân không phải là kỹ thuật mang tính chất cơ giới mà là trình độ văn hóa phổ quát và kỹ xảo giữa con người với con người. Xuyên qua các thứ giáo dục và huấn luyện chúng ta phải nhắm vào việc phục vụ quần chúng, như việc chiếu cố đến người già cả, trẻ con, săn sóc sức khỏe, bảo vệ an toàn cá nhân, huấn luyện phục vụ, hướng dẫn cuộc sống nhàn hạ vui tươi, hướng dẫn du lịch, bồi dưỡng nhân tài v.v... Hơn nữa, đối với người hành nghề phục vụ quần chúng, xã hội cũng cần học tập, chúng tỏ sự tôn trọng cũng giống như nghiệp vụ chế tạo, chứ không phải cố ý xem toàn bộ nghiệp vụ như là "bánh mì thịt vắt đi".

Donald Regan không thể đại biểu cho nghiệp vụ phục vụ mang tính chất tri thức chuyên nghiệp tinh vi. Vả lại, nếu nghiệp vụ phục vụ thu nhập quá thấp, thì phương thức giải quyết không phải chỉ nhằm hạ thấp mức sản xuất, mà phải nghĩ đến biện pháp nâng cao mức sản xuất

lên, đồng thời phát minh cách tổ chức nhân lực mới và tập thể cùng bàn bạc. Trước tiên vì thủ công và sản xuất lượng lớn mà việc thiết lập công đoàn phải thay đổi toàn diện, nếu không thì phải do tính chất thích hợp với "mô hình kinh tế siêu tượng trưng" mà vận động một phương thức tổ chức mới thay thế. Công đoàn cần được tiếp tục tồn tại, nhưng không thể coi hội viên như một đám quần chúng, mà nên xem họ là những cá nhân riêng rẽ. Duy trì phương thức làm việc mới là các tổ tại gia đình mang tính chất đàn hồi.

Tóm lại sự quật khởi của "mô hình kinh tế siêu tượng trưng" bắt buộc chúng ta phải đứng ở góc độ hoàn toàn mới mẻ mà xem xét vấn đề thất nghiệp. Cần phải khai chiến với quan niệm cũ về giai cấp hưởng thụ. Làn sóng thứ ba và hệ thống sáng tạo của cải uy hiếp các xí nghiệp, công đoàn và chính phủ trong quan hệ quyền lực đã quá thời.

PHÂN QUANG PHỔ LAO ĐỘNG TRÍ ÓC

"Mô hình kinh tế siêu tượng trưng" không chỉ yêu cầu chúng ta phải có cái nhìn mới mẻ hơn đối với vấn đề thất nghiệp, mà cũng nên dùng thái độ hoàn toàn mới đối diện với việc làm. Để hiểu rõ vấn đề hơn và vì nó mà xảy ra sự đấu tranh quyền lực, chúng ta cũng cần sáng chế ra những danh từ mới. Dem kinh tế phân chia ra một cách đơn giản là

Nông, Công, Thương đã không còn hợp thời nữa. Sự biến đổi với tốc độ cao ngày nay khiến cho sự phân chia ra ba giới hạn thành hồ đồ. Trong khi ông D.Regan nói một cách chê bai rằng "Người Mỹ chỉ có thể người này cắt tóc cho người kia" thì có một nhà sáng lập ra công ty điện toán ở châu Âu đã nhại lại câu ấy mà nói rằng: "Chúng ta là xí nghiệp phục vụ - nó giống như một tiệm hớt tóc".

Sau khi tránh được hệ thống phân loại xưa cũ rồi, chúng ta nên đặt câu hỏi: Cuối cùng, những xí nghiệp ấy phải làm thế nào mới có thể nâng cao giá trị phụ trội? Sau này chúng ta mới phát hiện ra rằng: Trên sự thật, xét nội dung công việc của ba ngành Công, Nông, Thương, đều có bao hàm thêm vào "phù hiệu tượng trưng" hay đúng hơn là công việc của điện toán.

Người nông dân ngày nay cũng dùng máy điện toán để tính sản phẩm, vật tư của mình; công nhân sắt thép dùng màn ảnh ti vi để xem xét sự thay đổi của lò, các nhà ngân hàng đầu tư dùng máy điện toán để theo dõi thị trường tiền tệ. Vậy việc phân loại Nông Công Thương rõ ràng không còn quan trọng. Đến việc phân loại theo nghề nghiệp cũng bắt đầu đổ vỡ. Số người này là nhân viên giao dịch thị trường chứng khoán, người kia là thợ máy, hay đại biểu của nghiệp vụ là coi như họ không dùng đến trí óc. Dù nói về

chức vụ cũng giống như vậy, về thực chất nội dung công việc cũng đều đã biến đổi.

Ngày nay phương thức phân loại có ý nghĩa nhất là dựa theo trình độ vận dụng trí óc của mỗi người trong công việc của họ, mà không cần kể đến họ cùng làm việc tại sản nghiệp nào, hoặc nơi làm việc của họ là tiệm buôn, bến xe, công xưởng, bệnh viện hay cơ quan.

Cái títt “Phân quang phổ công tác trí óc” có thể là những người làm công việc nghiên cứu khoa học, phân tích tài vụ, thiết kế chương trình điện toán, thậm chí những người phân loại hồ sơ tầm thường. Tại sao lại có thể đem nhân viên chuyên sắp hồ sơ sắp chung một loại với nhà khoa học? Dù chức năng của họ không giống nhau, nhưng công việc của họ cũng đều là chuyển đưa thông tin, cùng sản xuất ra thông tin tức công việc của họ đều mang tính chất tượng trưng. Trong “Phân quang phổ công tác trí óc”, tính chất hỗn hợp công việc rất phổ quát rộng rãi, nó vừa cần đến sự lao động thể lực, đồng thời vừa xử lý thông tin. Vận tốc Liên bang (Express) hay Bưu cục của nước Mỹ trong việc chuyển vận thư tín, bưu kiện không phải chỉ dùng phương tiện xe cộ mà còn phải cần đến thao tác của máy điện toán. Trong các công xưởng tiên tiến, nhân viên điều khiển máy cũng phải được huấn luyện về thông tin. Nhân viên khách sạn, y tá thường tiếp xúc với nhiều người, thời giờ ấy cũng tương đương với sản xuất,

thu nhận hay xuất phát thông tin.

Như hai tay người thợ máy đánh dầu mỡ, cần gáp “hệ thống chuyên môn” giúp đỡ anh ta phân tích vấn đề, hơn nữa họ có thể dùng bộ nhớ của máy tính mà có ngay một bản vẽ và tư liệu v.v... Hệ thống ấy có thể giúp anh ta có nhiều tư liệu để sửa chữa máy xe. Trong khi người thợ cùng với hệ thống vi tính hoạt động qua lại, thì anh ta là thợ máy hay là người làm việc với máy vi tính. Theo “Phân quang phổ công tác trí óc” thì công việc thuần túy thủ công sẽ dần dần bị mất. Việc làm thủ công trong kinh tế sẽ càng ngày càng ít đi.

Ngày nay trọng điểm công việc của một cá nhân là ở nơi trình độ xử lý thông tin thích đáng và đàn hồi, một trình độ có tính trừu tượng, sử dụng thông tin, và cá nhân được hoàn toàn tự chủ và trách nhiệm cao hay thấp mà thôi. Với những sự kiện ấy mà hình dung thành “trống không” hay là “bánh mì thịt vắt đi” thì thật đáng buồn cười. Cách làm cho chúng ta trưởng thành quá mau cũng sáng tạo ra quá nhiều bộ môn có cơ hội làm việc. Không chỉ coi thường vai trò mới của “tri thức” là then chốt đóng góp, mà còn không biết rõ nhân lực đã từ từ biến đổi cùng với tư bản siêu tượng trưng và thời đại của tiền tệ. Đó là một bộ phận của xã hội cần phải được tổ chức lại để bước vào thế kỷ thứ XXI.

GIẢI TĂNG CAO THẤP

Cũng vậy, không cần phân chia công ty thành xí nghiệp chế tạo truyền thống, hay xí nghiệp phục vụ, mà chỉ nên xem nhân viên trong công ty làm việc gì. Như công ty CSX kinh doanh hệ thống đường sắt ở miền Đông nước Mỹ mà cũng là công ty vận chuyển đường biển lớn nhất thế giới (những phụ tùng xe Honda đều do CSX phụ trách chở qua Mỹ). Nhưng CSX ngày càng cảm thấy nó như là nghiệp vụ thông tin. Một phát ngôn viên của CSX nói rằng: Vai trò thông tin càng ngày càng quan trọng đã chiếm một thành phần phục vụ của công ty chúng tôi. Vì chỉ việc gọi hàng hóa không không đủ, khách hàng còn cần có thông tin. Ví dụ như sản phẩm của họ sẽ tập hợp tại nơi đó hay cần điều chỉnh trở lại, thời gian nào hàng hóa sẽ đến địa điểm nào, lại còn thêm giá cả ra làm sao, và tư liệu của khách hàng v.v... Nghiệp vụ của chúng tôi đều cần đến các thứ thông tin. Tức là nói rằng nhân viên trong công ty CSX theo "Phân quang phổ công tác trí óc" thì từ nhân viên cấp cao đến cấp trung gian càng ngày càng nhiều. Từ đó có thể phân chia các công ty ra làm ba thứ là cao tầng, trung cấp và hạ cấp. Tất cả đều nhằm vào trình độ tri thức tập hợp như thế nào. Một số công ty tất phải xử lý những thông tin so với Công ty khác nhiều hơn thì mới có thể sáng tạo ra của cải. Về cá nhân cũng thế thôi, cứ theo công việc

hoạt động của nó vận dụng nhiều hay ít trí óc phức tạp mà phân loại. Một chủ nhiệm viện Tâm lý học ở Mỹ là Donald F. Klein hơn một lần đưa ra ý kiến: những khác biệt ấy hoàn toàn hãy trông vào công việc yêu cầu bao nhiêu thành phần trí óc. “Anh cho rằng công nhân của Công ty điện toán Apple không thể thông minh hơn công nhân của Mc Donald sao?” Ông ta nói rằng: Người chỉ huy cao cấp của Mc Donald có thể cũng thông minh sáng suốt như người chủ quản cao cấp của Công ty điện toán Apple (tuy nhiên tôi hoài nghi). Nhưng cả hai Công ty đều cần đến những sản phẩm thông minh và số công nhân có năng lực xử lý những sự việc có tính tượng trưng, rõ ràng cả hai đều có sự khác biệt.

Theo cách suy luận ấy, chúng ta có thể tưởng tượng ra hai công ty có phân số bình quân sản phẩm trí tuệ cá biệt. Công nhân của hãng “Chrysler” có thể thông minh hơn công nhân của hãng xe hơi Ford hay Toyota sao? Thương phẩm trí tuệ của Công ty điện toán Apple và Công ty điện toán Compaq khác nhau như thế nào? Thật khó mà tưởng tượng nổi, đại khái có thể bày ra một bảng gồm 500 Xí nghiệp lớn - thương phẩm trí tuệ có thể có tiêu chuẩn bình quân.

Nhưng công ty có thương phẩm trí tuệ cao (IQ) nhất định sẽ sáng tạo ra nhiều của cải hơn các công ty có thương phẩm trí tuệ thấp sao? Hay

thu được lời hơn? Dĩ nhiên đó là đặc chất của nó, giống như khích lệ hay đẩy mạnh năng lực hay trình độ cạnh tranh với bên ngoài quá mãnh liệt, có thể sẽ ảnh hưởng lớn đối với sự thành công của xí nghiệp. Hơn nữa, cuối cùng làm thế nào mới có thể đo được chính xác thương phẩm trí tuệ của con người? Hiện thời những thương phẩm trí tuệ trắc nghiệm lưu hành, không những đã bỏ qua sự sai biệt về văn hóa, mà còn đối với trắc nghiệm chính xác về trí tuệ cũng vẫn chưa đầy đủ.

Chúng ta không cần phải mơ tưởng xa xôi, không kể là nhân viên có trình độ ra sao, xí nghiệp cao cấp cùng với xí nghiệp hạ cấp có những sự khác nhau. Điển hình công tác trí óc của xí nghiệp bậc thấp đều tập trung vào một số ít các vị lãnh đạo cao cấp, còn những người khác chỉ là công nhân lao lực hay không dùng đến công việc trí óc bao giờ. Vì những công ty này tin tưởng rằng: công nhân là kẻ vô tri hoặc ngược lại là tri thức công nhân không có liên hệ gì đến việc sản xuất. Mặc dù ngày nay trong các xí nghiệp cao cấp cũng đã tồn tại sự kiện khá phổ biến là "Hạ thấp kỹ thuật", tức là đem công việc phân tán ra làm nhiều bộ phận nhỏ, đơn giản hóa nội dung công tác của mỗi bộ phận, tất nhiên mỗi bộ phận ấy đều có sự giám sát chặt chẽ. Phương pháp làm việc như thế là sáng kiến của Taylor trong đầu thế kỷ XX. Nhưng đó là phương pháp của các xí nghiệp cấp thấp, không còn thích hợp cho các xí

nghiệp cấp cao trong tương lai. Bởi vì phương pháp công tác đó là lặp đi lặp lại, hơn nữa nó đơn giản đến độ không cần suy nghĩ, trong tương lai tất nhiên sẽ có người máy thay thế.

Nhưng nếu toàn bộ nền kinh tế chuyển sang mô hình sản xuất siêu tượng trưng, thì bắt buộc các xí nghiệp cũng phải suy nghĩ trở lại về vai trò tri thức của mình. Trước mắt trong các Xí nghiệp cấp cao của các công ty năng động đã sớm suy xét lại mà thiết kế cách làm việc mới mẻ. Trước tiên họ đã giả thiết nếu không dùng công việc của trí óc, có thể chuyển giao cho khoa học kỹ thuật thay thế lao động hay giảm tối thiểu lời nói thì mức sản xuất và lợi nhuận đều đột nhiên tăng nhanh, hơn nữa tiềm lực của công nhân cũng phát huy đúng mức. Mục tiêu thuê mượn người hạ xuống bớt, và chuyển qua cho đám công nhân thông minh thì mức lương cũng cao hơn. Ngay như xí nghiệp là thứ bán thủ công, bán trung cấp trí óc đi nữa cũng càng ngày càng biến thành tri thức tập trung, hơn nữa càng ngày càng tiến lên cấp cao. Công ty xe hơi ở Mỹ là Gen Corps Automotive chi ra 650 triệu Mỹ kim xây dựng một xưởng mới, chuẩn bị thuê 500 công nhân, có chương trình chế tạo một loại xe đặc biệt. Những công nhân bao gồm các vị giám đốc cũng như trưởng ban, mỗi người đều trải qua việc huấn luyện tốn phí từ 8000 đến 10.000 Mỹ kim. Ngoài

việc học tập động tác cụ thể, còn học cách giải quyết vấn đề, năng lực lãnh đạo, vai trò trình diễn, và chương trình tổ chức v.v... Công nhân sẽ được chia thành nhóm nhỏ, thêm vào đó là máy điện toán, họ còn phải học cách khống chế chương trình, thực hiện số thống kê, mỗi nhóm cũng cần học tập công việc khác nhau, để tiện cho việc luân chuyển công tác trong tương lai, đồng thời cũng tránh sự kiện lặp đi lặp lại một cách khô khan. Các nhóm trưởng của nhóm phải trải qua một năm huấn luyện, thậm chí có thể đi tham quan ở nước ngoài.

Công ty ấy phải đầu tư số tiền lớn không phải chỉ vì lòng tốt. Thật ra mục tiêu của họ kỳ vọng là một khi công xưởng bắt đầu vận hành là thành công ngay. Vì lúc đó họ sẽ đạt được sản phẩm có chất lượng tốt nhất, so ra ít lãng phí hơn, mỗi công nhân sẽ sản xuất tối đa. Nên xí nghiệp cấp cao không phải là cơ cấu từ thiện, tuy nhiên phần lớn công việc đều không giống như các xí nghiệp bậc thấp phung phí sức lực. Hơn nữa nó tạo hoàn cảnh mỹ quan hơn, và các loại xí nghiệp ấy đối với yêu cầu của nhân viên được đáp ứng cao hơn các xí nghiệp bậc thấp. Không phải chỉ yêu cầu nhân viên cống hiến nỗ lực, mà còn mong trong công việc phải có tình cảm, trực giác và sức tượng tượng. Nhân đó cũng có người phê bình là đối với công nhân bóc lột hơi nhiều.

TÂM TRẠNG CỦA NỀN KINH TẾ BẠC HẤP

Trong nền kinh tế công nghiệp bạc thấp, của cải nhiều ít thông thường chỉ xem số sản phẩm có được bao nhiêu. Vì thế việc sản xuất sản phẩm trở thành hoạt động quan trọng trong kinh tế. Ngược lại, trong công tác mang tính chất tượng trưng hay phục vụ thì có thể bị nhận định là không sản xuất (đối với tập quán của một số nhà kinh tế học mà nói thì dùng sức sản xuất trong xí nghiệp chế tạo làm phương pháp đo lường, trong khi sự sản xuất trong xí nghiệp phục vụ khó mà đo lường)

Công việc sản xuất sản phẩm như xe hơi, máy ghi âm, máy kéo, truyền hình v.v... đều coi như thuộc nam tính “dương cương”. Hơn nữa người người lập tức nghĩ ngay đến “thực tế, thực việc hay ương ngạch. Ngược lại nói đến tri thức sản xuất hay công tác trao đổi thông tin thì thường bị chê bai là “truyền bá giấy tờ” và bị coi là nhu nhược hay không có tính khẳng khái của kẻ trượng phu. Cứ theo các thứ thái độ ấy mà sinh ra một lô suy luận, như sản xuất là nguồn tư liệu vật chất kết hợp với lao động và cơ giới, hoặc tư sản quan trọng nhất của Công ty là vật chất thực tế có thể thấy được. Của cải tích lũy của quốc gia cần phải dựa vào sản phẩm mậu dịch siêu xuất. Ý nghĩa phục vụ tồn tại được là vì nó có

thể làm phương tiện giao dịch cho sản phẩm. Ngoài trừ các chức vụ chuyên môn ra, việc giáo dục huấn luyện đều là tổn phí, nghiên cứu chỉ như bọt xà phòng trong không trung, hay thậm chí người giáo dục cùng nghiệp vụ trưởng thành không liên quan gì đến sản xuất hay có khi có hại. Vật chất mới là vấn đề chính yếu quan trọng.

Cách nghĩ như vậy không phải chỉ là của những người tư bản, mà trong xã hội cộng sản cũng lý luận y như vậy. Người ủng hộ chủ nghĩa cộng sản càng khó khăn đem khái niệm công tác bậc cao đưa vào hệ thống suy luận của họ. Hơn nữa còn tuyên dương nghệ thuật “hiện thực xã hội chủ nghĩa”, tô tạo nỗi vui của công nhân thành những hình tượng to lớn vạm vỡ, phía sau là hàng loạt như bánh xe răng cưa, ống khói, đầu máy xe lửa chạy hơi nước. Quang vinh của giai cấp vô sản chứng tỏ họ luôn luôn là kẻ đứng đầu thời đại, nhưng sự thật lại chứng minh rằng tư tưởng và phương thức ấy chỉ là thứ kinh tế bậc thấp, Những điều đó không phải là những ý kiến không liên quan đến những giả thiết và thái độ cường điệu. Những khái niệm ấy tổng hợp tình hình thành sự tự cường hoá, tự cho là niềm tin, cơ sở đó là dương cương, thắng đuột, tự cường điệu thắng lợi mình là “Tổng tư lệnh vật chất”, “Chủ nghĩa vật chất trên hết”, sự thực là lý tưởng sản xuất số lượng to lớn. Không kể là do lãnh tụ tư bản chủ nghĩa hay các nhà kinh tế học truyền thống để

xuất đều phản ánh trên tờ “Tiền tệ thời báo”. Viết rằng: “Phương pháp đề cao địa vị sản phẩm vật chất, hơn nữa việc quy hoạch của Liên Xô chắc chắn được hoan nghênh”. Điều đó trong nền kinh tế ống khói đã đạt được lợi ích rồi, bây giờ đối phó với sự khai chiến của nền kinh tế siêu tượng trưng, nó trưởng thành quá mau, nên phải đưa ra những câu tự vệ mà thôi. Lý luận vật chất trên hết đã đi vào quá khứ hoặc là thứ đạo lý đã qua rồi. Ngày nay khi giá trị chân chính của sản phẩm là hàm lượng tri thức, thì cách nói như trên là sai lầm và quá thấp. Bất cứ quốc gia nào chấp nhận ý niệm “vật chất trên hết” thì có nghĩa là tự mình cam tâm làm người Bangladesh trong thế kỷ XXI.

LÝ TƯỢNG XÍ NGHIỆP BẠC CAO

Con người rất quan trọng trong mô hình Kinh tế siêu tượng trưng, vì cơ cấu hay công ty vẫn không sao phát triển được một thứ lý tưởng, nhưng một số khái niệm cơ bản lại có trong đó. Bộ phận hình thái lý tưởng tân kinh tế ấy, có thể chỉ là một số nhỏ phân tán, có chú ý mới thấy được. Henri Ho ở Hương Cảng cũng từng phân tích “Bộ mặt vô hình của cửa cải”, các nhà kinh tế học ở Mỹ cũng từng mô tả trạng thái bất bình hành trong quá trình kinh tế phát triển v.v...

Các nhà khoa học ngày nay đều tìm hiểu:

- Hệ thống biến động sẽ chuyển vận như thế nào? Trong tình trạng hỗn loạn xảy ra làm sao thiết lập trật tự? Hệ thống trong chiều hướng phát triển làm sao nhảy vọt sang tính đa dạng của hệ thống đã phát triển rồi? Những vấn đề ấy đối với xí nghiệp và kinh tế thật vô cùng quan trọng. Sách nói về quản lý sẽ mô tả “trong cảnh hỗn loạn làm sao quản lý? Nhà kinh tế học phải chỉnh đốn lại tác phẩm của mình. Nghiên cứu vấn đề “trong huỷ diệt có kiến thiết”, làm sao thúc đẩy sự tiến bộ. Trong thu mua thoát ly sản xuất, chỉnh đốn tổ chức, giải thể, tân sáng tạo, trong phong trào hợp tư và cải tổ nội bộ, toàn bộ kinh tế đều biến dạng lại gia nhập vào hiện tượng càng đa dạng hơn, vừa cao tốc biến thiên vừa gia cấu phức tạp. Vì muốn nhảy vọt vào trạng thái đa dạng với mức độ cao tốc và phức tạp, thể tất trước hết phải chụp lấy những hình thức tinh vi chặt chẽ hơn. Đương nhiên cũng chứng tỏ đến việc xử lý thông tin ở mức cao cấp hơn. Nếu không thể nâng cao nhịp điệu hài hòa và tập hợp não lực chặt chẽ hơn, thì những gì gọi là giá trị phụ gia tự nhiên không có cách gì đề cao được, thì cũng không có cách nào sáng tạo ra của cải. Rồi thì giá trị không thể chỉ dựa vào tổ hợp đất đai, lao công và tư bản. Hơn nữa nếu trước tiên không có sự quy hoạch ở cấp cao hơn, thì dù có nhiều đất đai, lao công và tư bản cũng không đáp ứng đủ nhu cầu tiêu dùng. Điều đó cũng

biến đổi luôn cả ý nghĩa của giá trị.

Gần đây một nhóm tư nhân điện toán ở Paris là Prométhée đã đưa ra một báo cáo đề xuất: “Giá trị là do “Sản phẩm/Tính phục vụ” và “Sản xuất/Cung ứng” được “Tối luyện thuần thực” mà ra. “Gọi là kinh tế phục vụ” không phải chỉ vào việc thỏa mãn con người với sự tiêu dùng phi thực chất, mà là chỉ sự hoạt động kinh tế càng ngày càng biến động toàn bộ. Do ảnh hưởng triết thuyết của Descartes, mà văn hóa trong thời đại công nghiệp khuyến khích con người chia phân vấn đề thành đoạn tiết nhỏ, rồi mới kết hợp các đoạn tiết thành ban bệ mà xử lý. Dem phương thức phân chia ấy mà ứng dụng vào kinh tế, tức là đem quá trình sản xuất chia ra thành một loạt những bộ phận độc lập. Như kế hoạch đầu tư, trưng dụng nhân công, mua sắm vật tư, quảng cáo, tiêu thụ đều là một bộ phận trong quá trình.

Mô thức sản xuất trong kinh tế siêu tượng trưng thì quá to lớn không giống như vậy. Mà cần phải có hệ thống, lại cần phải có nhãn quan tổng hợp toàn bộ. Việc sản xuất là điều phải có nhiều đầu mối, động tác tiến hành cùng lúc. Quá trình sản xuất không thể phân chia thành những bộ phận chẳng liên quan gì với nhau. Nhân viên tiêu thụ hàng hóa phải thông báo ngay tức khắc những thông tin thị trường cho kỹ sư, những công trình nghiên cứu tân sáng tạo của kỹ sư cũng

phải cho nhân viên tài vụ biết, ban tài vụ có đủ khả năng cung cấp tiền bạc hay không thì phải nhắm vào khách hàng có bằng lòng không. Mức độ vừa lòng khách hàng chính là dựa vào hệ thống gởi hàng hóa, và chế độ khích lệ có đi vào quỹ đạo hay không? - Trong đó bao gồm cả mức lương và động cơ thành tựu.

Phương thức sản xuất mới như những vòng tròn ăn khớp vào nhau toàn bộ tương hỗ nhau, mỗi vòng tròn cùng lúc tiến hành không có cách gì phân cắt rời nhau. Trong phương thức sản xuất mới, "sản xuất" không bắt đầu ở công xưởng, cũng không kết thúc ở đó, mà là trên dưới qua lại kéo dài ra. Như sản phẩm sau khi bán xong, vẫn còn phải chú trọng đến vấn đề phục vụ sau khi bán: khách hàng mua máy điện toán (hay xe hơi) có thể yêu cầu nơi bán lẻ một khoản "chi viện" sau khi mua, hay cho một chiếc card sửa xe miễn phí chẳng hạn. Rất mau lẹ, khái niệm sản xuất kéo dài đến vấn đề ô nhiễm môi sinh sau khi sản phẩm phế thải, công ty hoặc giả hãng cung cấp sản phẩm phải phục vụ sau khi nó hư phế, hay trước đó kéo dài đến việc thiết kế phải thay đổi, phương thức thành bản sản xuất hay các hạng mục khác. Cũng chính là nói rằng tổng công ty tất phải cung cấp khá nhiều điều kiện phục vụ có liên quan đến sản xuất để đề cao giá trị phụ gia (sản xuất tất phải bao gồm tất cả công năng).

Giống như vậy, sản xuất cũng có thể quay lại

việc huấn luyện nhân viên, hay cung cấp uỷ thác phục vụ v.v....

Những người còn duy trì quan niệm cũ, định nghĩa cách sản xuất kéo dài với người lãnh đạo các xí nghiệp siêu tượng trưng của thời đại mới thì lại coi như là việc đương nhiên, bởi vì họ đã học được cách tư duy tổng thể, chứ không tư duy theo cách chia cắt từng phần từng đoạn.

Tóm lại trong định nghĩa mới về sản xuất phải nhận thức rằng nó là một quá trình dồn dập trùng trùng điệp điệp. Vả lại từ nay về sau, yếu tố nâng cao giá trị phụ gia không phải là lao công giá rẻ mà là tri thức, không phải nguyên liệu mà là phù hiệu tượng trưng. Sau khi tìm đến nguồn của đổi mới tư duy phụ gia giá trị, chúng ta phát hiện ra điều mới không những đả kích đến các nhà kinh tế học thuộc phái tự do, mà còn kích động đến các nhà lý luận khác.

Trong mô hình hệ thống kinh tế mới, các ngân hàng đầu tư, nhân viên tiếp nhận diện toán, nghiệp vụ, kỹ sư thiết kế hệ thống và chuyên viên điện tín đều là những người đồng nâng cao phụ gia giá trị, cho đến khách hàng cũng đóng góp giá trị trong đó, giá trị là kết quả của nỗ lực toàn thể.

Công việc trí óc càng ngày càng quan trọng, không kể có bao nhiêu người dùng văn chương chế ra câu chuyện đe dọa "Sản nghiệp trống không", hệ thống sáng tạo của cái mới cứ tiếp tục

phát triển và trưởng thành.

Hiện nay chúng ta đang đứng trước một biến đổi lớn là: Sự biến đổi tư bản và tiền tệ cùng với sự biến đổi sản xuất đồng tiến triển. Kết quả sẽ phát sinh trên toàn cầu một hệ thống sáng tạo của cải mới.

SẢN PHẨM THAY THẾ CUỐI CÙNG

Bất cứ người nào đọc được trang sách này đều là nắm được kỹ xảo lạ lùng đó là kẻ biết chữ. Điều ấy đã có lúc khiến mọi người kinh sợ, tức là thời kỳ mà phần lớn tổ tiên chúng ta đều không biết chữ. Họ không phải là ngu dốt nhưng không tìm được phương thuốc chữa bệnh không biết chữ. Người thời cổ đại chỉ cần xem được sách vở thì đã như là đạt được một thành tựu vĩ đại. Vào thế kỷ thứ V. Augustin ca tụng thầy dạy của mình - Giáo chủ Ambrose ở Milan là người có học vấn giỏi, xem sách vở mà không cần đụng đến môi. Chỉ cần có được "tuyệt kỹ" đó, là đã được thừa nhận là người thông minh nhất thế giới. Ông tăng tổ xa xưa của chúng ta không chỉ không biết chữ, mà còn không biết toán học là gì. Người nào hiểu được toán thuật, đều bị coi là nhân vật nguy hiểm. Augustin từng khuyến cáo các tín đồ đi xa nên học phép cộng, trừ. Chúng tôi dám người ấy đã

từng giao du với ma quỷ nên linh hồn trở nên u ám, và bị rơi vào địa ngục vạn kiếp không tái sinh. Ngày nay nhiều học sinh lớp 4 tiểu học vẫn còn tin như vậy.

Đến hơn 1.000 năm sau mới có người dạy toán cho các thương gia. Ngày nay đa số chúng ta đều cho môn học đó là phổ thông và dĩ nhiên đó là tri thức cần thiết cho thương nghiệp. Nhưng thế mà phải trải qua hàng 10 thế kỷ tích lũy và phát triển không ngừng. Tri thức đến từ Trung Quốc, Ấn Độ, Ả Rập và Tây phương, ngày nay nhiều xí nghiệp đều dựa vào đó mà vận hành thực hiện, nó đã được tổ tiên học tập nhiều đời, hơn nữa còn cải cách thay đổi kỹ xảo nhiều lần mới có kết quả như ngày nay.

Bất cứ hệ thống kinh tế nào cũng đều phải thiết lập trên “Cọc sở tri thức” đó. Tất cả các xí nghiệp đều phải trông nhờ vào những nguồn tư liệu của xã hội sẵn có mà vận hành. Nhưng có bộ phận thì có thể bỏ tiền ra mua, có bộ phận khỏi tốn tiền mà vẫn kiếm chác được, lại là nguồn tư liệu quan trọng nhất ngày nay. Trong lịch sử, cái gương tri thức tiến triển đập phá được những chướng ngại xưa cũ hủ lậu rất ít thấy. Mà chỉ thấy sự đột phá trọng yếu đều là do ở công cụ phát minh tìm kiếm và khai thông, như loại chữ viết tượng hình, chữ phỏng theo âm thanh, con số và trong thời đại

chúng ta diện toán.

Ba mươi năm trước chỉ cần người biết sử dụng máy điện toán thì đã được môi giới thông tin loan báo ca tụng là “Thần đồng toán học” hay “Bộ óc lớn”. Thật không khác gì thánh Ambrose vào thời đó đọc được sách mà không phát ra tiếng. Ngày nay chúng ta đang trải qua một dấu hiệu thần phục kinh hoàng trong lịch sử. Cơ cấu tri thức của con người đang đứng trước những truyền thống có giới hạn, đột nhiên bị đập phá đến kinh hoàng. Chúng ta không chỉ sáng tạo ra càng ngày càng nhiều “Sự thật”. Trong lúc chúng ta tổ chức lại xí nghiệp và toàn bộ kinh tế, thì đồng thời chúng ta cũng cải tạo cách sản xuất ra tri thức cùng phương thức truyền bá, hơn nữa, trong sáng tạo chúng ta cũng dùng những phù hiệu mới để truyền bá.

Thế là ý nghĩa ra làm sao?

Thật ra có ý nói rằng chúng ta lấy tiền đề mới, ngôn ngữ, phù hiệu và logic làm cơ sở, rồi sáng tạo ra mạng lưới tri thức mới. Dùng các phương thức khác nhau tổng kết thành quan niệm, thiết lập suy luận mới, giả thiết và ý tưởng. Xí nghiệp, chính phủ và tư nhân đều phải thu thập cùng tồn trữ nhiều tư liệu mà trước đó chưa hề có. Càng quan trọng là chúng ta tăng thêm phương thức tổ chức tư liệu, chúng ta cấp

cho tư liệu một ý nghĩa liên hệ trước sau và tổng hợp thành thông tin, rồi lại đem một lô thông tin trang phối thành cái giá của tri thức. Điều đó đương nhiên không chứng tỏ rằng các tư liệu đó đều là đúng, là chính xác, hay đều là trí tuệ cả. Nhưng điều đó chứng tỏ chúng ta hiểu được thế giới, sáng tạo ra của cải và vận hành phương thức cải biến quyền lực.

Tri thức mới không được coi là chân lý, cũng không được chỉ hiểu trên bề mặt biểu hiện. Vì có nhiều tri thức không trực tiếp biểu lộ ngay mà chỉ là giả thiết của giả thiết, hình thức chi li nát vụn, hay không tạo thành một thứ loại khiến người ta chú ý. Hơn nữa ngoại trừ cái logic đơn giản và là những thông tin xem ra không hợp tình hợp lý chút nào, còn bao gồm những cảm tính và tình cảm. Cấu tạo thành giá trị quan, và cuối cùng còn cần thêm vào đó sức tưởng tượng cùng trực giác.

Trong làn sóng xao động của tri thức tập trung đầy rẫy trong xã hội, thì đó là điều báo trước mô hình mới của kinh tế siêu tượng trưng đã hưng khởi.

THUẬT LUYỆN KIM THẦN BÍ CỦA THÔNG TIN

Hệ thống tri thức biến đổi, thường thường tại xí nghiệp này so với hệ thống ngân hàng, hệ thống chính trị, hay hệ thống về nguồn năng lực đi nữa, nó

vẫn có một môi trường khoáng đạt hơn. Bất cứ xí nghiệp nào mà thiếu văn hóa, ngôn ngữ, tư liệu, thông tin, nói chung là tri thức thì không sao có thể đứng vững được. Càng nhìn sâu hơn nữa, trong tất cả nguồn tư liệu sáng tạo ra của cải, công năng lớn nhất vẫn là Tri thức. Sự thật, thường thường tri thức có thể thay thế các nguồn tư liệu khác, nó là thứ lấy không bao giờ hết, dùng không bao giờ cạn. Tri thức là sản phẩm thay thế cho tất cả. Hãy lấy khoa học kỹ thuật làm thí dụ:

Trong công nghiệp ống khói, muốn thay đổi sản phẩm mới rất tốn phí. Trước hết phải chi một khoản tiền làm khuôn mẫu, công cụ chế tạo sản xuất mới, rồi còn phải tính đến việc ngưng nghỉ, thay đường dây, thì lợi tức máy móc bị khốn đốn v.v... Cho nên những sản phẩm đồng dạng làm lại được càng nhiều, mỗi lô hàng phân chia bình quân khi là thành phẩm thì giá thành sẽ thấp xuống. Ngày nay diện toán thay thế cho phương pháp sản xuất cũ kỹ đó, trong hệ thống của mô hình chế tạo mới, có thể theo thời mà thay đổi dạng thức sản phẩm mới. Như hãng Phillips to lớn của Hà Lan, trong năm 1972 chỉ sản xuất được 100 mẫu mã máy truyền hình màu, nhưng ngày nay đã tăng lên 500 mẫu mã khác nhau. Hãng xe gắn máy của Nhật Bản là Bridgestone

Cycle Co gắn dây nỗ lực đặc chế ra bàn đạp mới hơn, cũng như hãng điện khí National thì chế lại màng dẫn điện. Công ty sáng chế giày dép ở Oa-sinh-ton thì đặt máy điện toán tại tiệm bán giày để đo chân cho khách, rồi chế tạo đủ cỡ, mỗi cỡ ít nhất có đến 32 loại giày khác nhau.

Khoa học kỹ thuật thông tin mới ngày nay đã đè bẹp phương thức sản xuất đại trà, mà đưa ra phương thức đa dạng hóa. Trong quá trình sản xuất, tri thức đã thay thế “biến đổi” gia tăng thành phẩm.

Giờ lại lấy vật liệu làm thí dụ.

Cùng là khối sắt thép sau khi sử dụng máy vi tính tính toán rồi mới cưa cắt, bao giờ cũng đạt được năng suất cao hơn là dùng năng lực con người. Điều đó còn đạt được mục đích tiết kiệm vật liệu. Hơn nữa tân khoa học kỹ thuật còn khiến cho sản phẩm càng ngày càng nhẹ, càng nhỏ, cũng gián tiếp tiết kiệm được kho tàng cất trữ và tổn phí vận chuyển v.v... Tri thức mới còn có thể sáng tạo ra những vật liệu hoàn toàn mới mẻ, từ cách thức chế tạo phi cơ rất phức tạp đến chất liệu sinh hóa, đều đòi hỏi chúng ta phải sử dụng những chất liệu có tính đàn hồi. Mỗi dạng sản phẩm ngày nay từ vợt tennis đến máy phản xạ dẫn kích đều là plastic và hợp kim tổ hợp các chất liệu phức tạp. Công ty Allied Signal phát sinh ra một chất liệu là “pha lê cương”, gồm chất pha lê và thép, nó có thể tiết giảm những nguồn

tư liệu dùng trong thiết bị giao thông. Chất liệu quang học mới cũng làm cho máy điện toán vận chuyển mau hơn. Tri thức mới giúp con người có thể biến đổi các phân tử kết cấu tổ hợp lại thành chất liệu đặc biệt phù hợp với nhu cầu của chúng ta.

Ngày nay con người vẫn còn dùng nhiều nhôm, kẽm hay đồng từ bán cầu bên này chuyển vận sang bán cầu bên kia, chỉ vì chúng ta chưa vận dụng tri thức biến đổi các khoáng sản thành những chất liệu gọn nhẹ như vừa nêu. Nếu chúng ta có được những thứ tri thức kỹ thuật ấy thì có thể tiết giảm được bao nhiêu tổn phí chuyên chở. Do đó, có thể nói tri thức là sản phẩm thay thế được nguồn vật tư thiên nhiên và công cụ chuyên chở.

Về nguồn năng lực cũng giống như vậy.

Phát minh thế siêu dẫn là một chứng cứ hùng hồn, tri thức có thể thay thế cho nguồn vật tư thiên nhiên, nó cũng cố gắng hiến cho sự tiết giảm nguồn năng lực. Căn cứ theo số thống kê của hiệp hội điện lực công cộng Mỹ, trước mắt, nước Mỹ có 15% máy phát điện lực, phải bắt đường dây từ nhà máy điện đến các hộ gia dụng tốn phí không biết bao, vì đường dây đồng tốn hơn là siêu dẫn. Tổn thất của dây đồng tương đương với sức điện của 50 hộ dùng, mà đường siêu dẫn thì tránh được khoảng lãng phí

đó. Một Công ty kết hợp với một Công ty ở Nữ Uớc đang nghiên cứu chế tạo một điện tri cho sân bóng đá, điện tri ấy tích trữ điện lực, và sẽ làm vai trò thay thế cho các nhà máy điện chỉ cung cấp các ngọn đèn nhỏ.

Ngoài việc thay thế vật tư, vận chuyển và nguồn năng lực, tri thức còn có thể tiết giảm thời gian. Vì thời gian cũng là một nguồn tư nguyên quan trọng trong kinh tế, dù trong trương mục kế toán không có liệt kê nó bao giờ. Nhưng xét kỹ trong quá trình sản xuất, thời gian cũng là một hạng mục đầu tư ẩn tàng. Đặc biệt trong cuộc biến đổi tiến triển quá mau, cuối cùng có thể rút ngắn thời gian đến mức nào đó (như thông suốt mau lẹ, hay trình bày sản phẩm ra thị trường sớm hơn) cũng quyết định một khoản quan trọng trong việc mua bán. Tri thức mới thúc đẩy nhanh các sự kiện, đưa chúng ta vào cái lợi trong nháy mắt, tức thời, cũng tránh được bao nhiêu tổn phí thời gian.

Đến không gian cũng bị tri thức chinh phục. Như dùng điện khí chế tạo hệ thống vận chuyển bằng xe lửa. Trong khi công ty này dùng thông tin tiên tiến và hệ thống thông tấn cùng khách hàng liên hệ, sự vận chuyển so với trước mau hơn gấp 12 lần, và cùng tiết giảm được hàng mẩu đất xây kho vận. Còn có các phương diện tiết giảm

khác. Như nước Mỹ mỗi năm sản xuất hàng triệu triệu sổ sách công văn cần phải bảo tồn, nó chiếm bao kho lưu trữ, nhưng ngày nay chỉ còn có khoảng 5% sổ sách cần bảo tồn. Hơn nữa khoa học kỹ thuật thông tin tiên tiến (bao gồm văn kiện, kỹ thuật đọc) rút gọn tất cả lại trong một bộ phận. Càng quan trọng hơn là do điện toán và tri thức tích lũy phát triển khoa học kỹ thuật điện tín, cũng tiết giảm được bao nhiêu nguồn năng lực và vận chuyển.

TRI THỨC ĐỐI VỚI TIỀN VỐN

Điện toán không chỉ thay thế nhân công mà còn có thể thay thế tiền vốn.

Vittorio Merloni là thương nhân Ý, nay đã 57 tuổi, gia tộc của ông ta chiếm 75% cổ phần trong công ty của ông. Ở châu Âu, máy giặt, máy lạnh và các loại điện máy, phần công ty Merloni sản xuất 10%, cạnh tranh với hãng Electrolux của Thụy Điển và hãng Phillip ở Hà Lan. Trông bốn năm trở lại đây, ông đảm nhiệm chức vụ Hội trưởng Tổng hội công thương Ý. Merloni nhận định rằng: "Nền kinh tế Ý tiến triển là vì chúng tôi nhất trí làm giảm bớt nhu cầu của tư bản, điều ấy chứng tỏ một quốc gia bản cùng áp dụng

phương pháp “tư bản đồng dạng” thì có thể cải thiện được nền kinh tế, bốn năm năm về trước muốn đạt đến hiệu quả đồng dạng như nhau thì phải cần đến tư bản nhiều”. Cũng tại văn phòng nhỏ nằm bên cạnh trung tâm giáo dục nhân viên ngân hàng ở La Mã, Merloni nói thẳng thừng: “Phải tập hợp tri thức khoa học kỹ thuật chặt chẽ để sản xuất máy rửa chén bát, lò điện, hay máy hút bụi thì giảm bớt được nhu cầu của tư bản (tức tiền vốn)”. Trước hết thông tin thay thế cho phí tổn tồn kho sản phẩm. Merloni một lần nữa phân tích, trong xưởng của ông dùng máy điện toán thiết kế hệ thống, rồi xuyên qua vệ tinh truyền đạt thông tin đến các xưởng ở Italia và Bồ Đào Nha. Như thế không chỉ có thể nâng cao được năng lực phản ứng của xưởng đối với thị trường, mà còn rút ngắn được thời gian từ sản xuất sản phẩm đến khi xuất xưởng, phẩm chất cao và thông tin kịp thời có thể giảm thiểu thời gian từ nguyên liệu thô và trở thành thành phẩm đưa vào kho trì trệ hay trên cân cầu xuất hàng. Theo đó, kết quả Merloni tiết giảm được 60% phí tổn tồn kho, ông cho đó là công sức của thông tin.

- Merloni không phải là ngoại lệ đặc biệt, vì xí nghiệp dệt và may mặc ở Mỹ thành lập một công ty là CISC tự nguyện đáp ứng đúng tiêu

chuẩn hơn các sản nghiệp. Gần đây lại chuẩn bị dùng hệ thống tư liệu điện tử để hạ thấp những khoản tổn phí không cần thiết. Như thế có thể tiết kiệm được 12 tỷ Mỹ kim. Công ty sản xuất ổ bi NHK của Nhật Bản, chuyên môn cung cấp ổ bi và ghế ngồi cho các hãng sản xuất xe hơi, trước mắt cũng chuẩn bị đổi mới dây chuyền sản xuất để phối hợp với quy trình lưu thông của khách hàng, nhờ đó mà đạt được mục tiêu làm cho kho bán lẻ không còn hàng ứ đọng. Giảm bớt số tồn kho, không phải chỉ tiết giảm được tổn phí nhà cửa đất đai, mà còn tiết giảm được thuế má, tiền bảo hiểm và một số tổn phí cố định khác. Cũng hơn một lần Merloni nói: Không kể là ở Luân Đôn, Paris, chỉ trong mấy giây đồng hồ có thể chuyển trưng mục trực tiếp cho Milan hay Marseille thì cũng tiết giảm được một khoản phí tổn.

Dù rằng việc đầu tư điện toán mới ở giai đoạn đầu, tiền dùng cho thể mềm, thông tin và thông tấn khá nhiều, nhưng vì nó đã đem lại hiệu quả là hạ giá thấp giá thành sản phẩm. Cho nên dù xí nghiệp chỉ có số vốn nhỏ cũng thu hoạch được giá trị sản xuất tương đương với xí nghiệp lớn nhiều vốn. Cách nhìn mới mẻ của tư bản ấy đang lưu hành trên toàn thế giới, giáo sư Đảo Điền Xuân Hùng (Harus Shimada) tại đại

học Khánh Hưng (Keio) ở Tokyo từng phát biểu rằng: Xí nghiệp của chúng ta đang thoát ly thời đại tư bản tích lũy số vốn lớn, tư sản và nhân lực mới có thể sản xuất, mà đi vào mô hình của xí nghiệp “lưu động”. Các loại xí nghiệp ấy hạ thấp tối đa nhu cầu tiền vốn.

Giống như khẩu hiệu “Tri thức chủ yếu khống chế kinh tế tương lai”, các công ty lớn của Nhật đều đầu tư phần lớn vào việc nghiên cứu phát triển chứ không phải tiền vốn và sản xuất. Đối với kinh nghiệm đầu tư của Milken thì phải kết luận bằng câu sau đây:

“Tư bản nhân lực đã thay thế cho tư bản tiền bạc”. Tri thức đã biến thành nguồn tư liệu quan trọng cho xí nghiệp, vì nó là sản phẩm thay thế cuối cùng. Trước mắt chúng ta, trong kinh tế bất cứ sự sản xuất và lợi nhuận nào đều phải dựa vào ba nhân tố quyền lực là: Bạo lực, của cải và tri thức. Bạo lực đã dần dần biến đổi trong phạm vi tri thức. Nội dung của công tác và phương thức cũng theo đó mà biến đổi - đều ỷ lại vào sự thao túng của phù hiệu tượng trưng. Trong khi tiền vốn, tiền tệ và công tác đều biến đổi theo cùng một phương hướng, toàn bộ cơ sở kinh tế đều phải đổi mới toàn diện. Từ từ thoát ly khỏi truyền thống công nghiệp ống khói mà tiến đến mô hình kinh tế siêu tượng trưng cực đoạn khác nhau.

Mô hình kinh tế mới hạ thấp mức vật liệu, nhân công, thời gian, không gian và nhu cầu tư liệu, để cho tri thức lãnh vai trò tư liệu quan trọng trong nền kinh tế tiến bộ. Do đó giá trị tri thức tăng cao. Cũng chính do đó, trong chương tiếp bàn về “Chiến tranh thông tin” sẽ đề cập đến cuộc đấu tranh khống chế thông tin đang bột phát trên toàn thế giới.

CHIẾN TRANH THÔNG TIN

CUỘC CHIẾN CỦA QUẦY THU NGÂN

Cách đây không lâu, Viện Smithsonian ở Washington, D.C - một trong những viện bảo tàng nổi tiếng trên thế giới, có ý muốn mua một nhà hàng nhỏ ở New Jersey. Viện bảo tàng này dự định đem nhà hàng ấy về Washington, trình bày các bảo vật trong đó nhằm triển lãm kinh doanh, vì Viện có những tài liệu tổng hợp về cuộc sống của nước Mỹ. Nhưng kế hoạch ấy không thành.

Đối với đa số người Mỹ, một cửa hàng ăn uống nhỏ ở bên đường có thể gợi cho họ tinh thần hoài cổ. Nên có nhiều tiệm ăn trang trí theo kiểu năm 1930, giống như cách bài trí của Hollywood, thậm chí có người còn dùng cả chủ đề “tay giết người” (The Killers) là danh tác của Heminway để trang trí tiệm ăn. Cho nên Viện bảo tàng Smithsonian, ngoài ý muốn triển lãm cổ vật chắc còn có ý gì khác nữa.

Nếu như Viện bảo tàng Smithsonian muốn phô trương ảnh hưởng của nước Mỹ đối với thế giới trong thập niên 50, thì họ nên mua ngay một siêu thị. Vì

một xe bán phẩm vật siêu thị được trang bị sáng rực chạy trên đường là nhu cầu hằng tuần của mọi gia đình ở Mỹ. Trong các kệ hàng hóa của siêu thị đều trưng bày các sản phẩm tinh khiết xán lạn, đối với thế giới nghèo nàn, đó là dấu hiệu tượng trưng cho sự giàu sang sung túc. Siêu thị là sáng kiến của các nhà kinh doanh Mỹ, rồi các nước trên thế giới đua nhau bắt chước theo rất mau.

Ngày nay siêu thị vẫn còn đó, nhưng mọi người không còn ai chú ý đến nó lắm. Thế nhưng nó vẫn giữ vai trò quan trọng trên mặt trận thông tin, và cũng là một trong những tổ chức phá quấy của mặt trận kinh doanh ngày nay.

PHÍA SAU CUỘC CHIẾN SÚNG ĐẠN

Từ bờ biển phía Đông đến phía Tây nước Mỹ đang có cuộc chiến của các hãng giàu có hàng tỷ Mỹ kim: một bên là tập đoàn siêu thị bách hóa và thực phẩm của các hãng như Nabisco, Revlon, Procter và Gamble, General Foods, và Gillette; một bên là các cửa hàng bán lẻ khắp nơi. Chiến trường là ở quầy thu ngân. Cuộc chiến này đủ làm sáng tỏ mô hình kinh tế siêu tượng trưng trong tương lai.

Trước kia, hàng ngày các hãng chế tạo bách hóa gửi hàng đến cho trăm, ngàn nhà tiêu thụ để

họ đưa đến các siêu thị trong cả nước bán các thực phẩm, mỹ phẩm, các chất uống, các phẩm vật thanh khiết v.v... Mỗi ngày có hàng ngàn cuộc thương thảo.

Phương thức mặc cả lợi thế luôn luôn nghiêng về phía người bán, vì họ có đại tập đoàn công ty làm hậu thuẫn, mà các siêu thị không có khả năng đối địch. Hơn nữa, mỗi tập đoàn đều giữ một vai trò chủ yếu đặc biệt khống chế thị trường.

Như vào cuối thập niên 70, tại Mỹ, mỗi cửa tiệm bán mười dao cạo râu, thì đã có sáu cái là của công ty Gillette. Khi hãng chế tạo bút nguyên tử và bật lửa lớn nhất thế giới là công ty BIC của Pháp đem đến Mỹ loại dao cạo râu dính liền đã làm biến đổi thị trường. Thế là hãng Gillette phản ứng tức khắc, đổi mới công cụ và chiếm lại ngay được thị trường từ 40% đến 50%. Trong khi hãng BIC tuy nỗ lực mấy cũng chỉ chiếm được 10% trên thị trường. Gillette còn cạnh tranh với nước ngoài, ngày nay hãng này có 46 mạng lưới tiêu thụ, 28 xưởng chế tạo ở Đức, Pháp và Philipin. Khi khách chào hàng của Gillette đến thì các siêu thị phải hỏi han ân cần, nếu không...

Từ thập niên 50 đến 80, cán cân quyền lực giữa các hãng chế tạo cấp cao cũng như các nhà buôn sỉ, và các nhà buôn bán lẻ cấp thấp như một đường thẳng suôn sẻ không có gì biến động. Lý do là các hãng chế tạo đầy quyền lực khống chế được các nguồn thông tin.

DẦU THƠM CỦA CÁC CÔ GÁI MỸ

Trong quang cảnh chung ở Mỹ, những hãng xưởng chế tạo lớn cũng là chủ nhân các hãng quảng cáo vĩ đại. Điều ấy khiến họ khống chế quyền lực thông tin, nắm được người tiêu dùng. Ví dụ rõ nhất là hãng Gillette. Ông ta bỏ ra một số kinh phí lớn, mua cả việc truyền hình các trận bóng đá thế giới để quảng cáo tiêu thụ dao cạo râu và kem, thậm chí mua cả những hoa hậu để quảng cáo về dầu thơm.

Trong một năm, Gillette dùng đến sáu lần quảng cáo phát hành sản phẩm, và mỗi lần như vậy đều quảng cáo âm ỉ, gọi là “Chiêu khách” - tức là lôi cuốn khách hàng đi vào lối đi trong tiệm buôn, và bán sạch các mặt hàng trong tích tắc. Những cách quảng cáo như vậy rất có hiệu quả, đến nỗi không còn siêu thị nào không mua sản phẩm của Gillette.

Hơn nữa, thành công trong việc mua bán đã giúp cho Gillette, cũng như các công ty lớn khác, có thể đặt hàng với số lượng lớn và giá rẻ hơn. Bằng cách này, kết hợp giữa sản xuất và phân phối với chiến dịch thông tin đại chúng, các nhà sản xuất sẽ nắm quyền chủ động trong quá trình sản xuất, bao gồm cả nông dân cung cấp nguyên liệu cũng như các cửa tiệm bán lẻ.

Sự thật, nhân viên tiêu thụ của Gillette

thường báo cáo về hãng các nhu cầu của khách hàng, như họ cần bao nhiêu dao cạo, hình thức mẫu mã như thế nào, khai triển ra làm sao, vào lúc nào thì gởi hàng, cho đến giá cả như thế nào. Đó là quyền lực trong hoạt động kinh tế, không thể không trông cậy và dựa vào sự khống chế thông tin. Vận động viên, minh tinh quảng cáo trên truyền hình, sau khi hình ảnh qua rồi, truyền hình chỉ còn một mặt phẳng trơn láng, nhưng có ai nghĩ rằng người thu được lời ở phía sau không phải là vận động viên hay minh tinh, cũng không phải các tiệm bán lẻ mà chính là Gillette. Ấn tượng của người đời đối với sản phẩm hoàn toàn nằm trong sự khống chế của Gillette. Ông ta không chỉ khống chế thông tin đến với người tiêu dùng, mà còn thu lượm thông tin từ người tiêu dùng là khách hàng. Cứ cách một khoảng thời gian, Gillette lại so sánh bất cứ cửa hàng bán lẻ nào để biết rõ hơn vào lúc nào, như thế nào, hướng vào những ai mà bán ra những sản phẩm gì?

Gillette cũng biết rõ về công tác quảng cáo của mình, giờ khắc nào nên đưa ra trên truyền hình, vào lúc nào nên đưa ra những sản phẩm mới, làm thế nào để giảm giá mặt hàng. Hơn nữa, còn có thể khống chế lúc nào đưa ra tin tức gì. Nói một cách đơn giản hơn, là Gillette chẳng những đứng trên khoảng thế lực của người bán lẻ và kẻ tiêu thụ, mà còn khống chế cả sự quản lý về nội dung thông tin được loan truyền. Và các thứ khống chế quyền lực

ấy đóng một vai trò quan trọng trong công việc duy trì uy tín của những nhà sản xuất thông qua các cửa hàng bán lẻ, lúc nào cũng đạt được kết quả.

Một công ty là Campbell Soup, nhân viên nghiệp vụ của họ khi dùng danh thiếp tiếp xúc với bên ngoài không hề để số điện thoại. Một phó tổng giám đốc của siêu thị và các cửa hàng bán lẻ nói rằng: Từ trước tới nay họ không bao giờ đặt điều kiện gì với chúng tôi, thậm chí họ cũng không dùng điện thoại. Người chào hàng của hãng Gillette cũng giống như vậy, khi đến các cửa tiệm bán lẻ họ biết họ phải làm gì. Người mua hàng chỉ nghe họ mà thôi.

SỰ VÙNG DẬY CỦA CÁC CỬA HÀNG BÁN LẺ

Thứ vũ khí mà cửa hàng bán lẻ dùng để đả kích các hãng chế tạo sản phẩm chỉ là thứ phù hiệu trắng đen tượng trưng mà thôi.

Vào giữa thập niên 60, các cửa hàng bán lẻ cùng với các nhà bán sỉ, và các hãng chế tạo sản phẩm tổ hợp thành một hội, rồi họ liên lạc với hãng điện toán IBM và NCR, đề nghị hai hãng này giải quyết giúp cho họ hai vấn đề đau đầu là: Việc quầy thu ngân thu tiền quá chậm, và phiếu kết toán bán hàng thường sai lầm.

Khoa học kỹ thuật há không giải quyết được

những vấn đề phiên toái ấy sao?

Đương nhiên là có thể thực hiện được, nếu mỗi thứ sản phẩm đều có một mã số, và máy tính có thể tự động đọc được mã số đó. Vào lúc khoa học kỹ thuật quang học vừa phát triển, các hãng điện toán đã thấy được tiềm lực của thị trường mới tự nhiên họ vui lòng hợp tác với các nhà buôn lẻ khai triển sở trường của mình.

Ngày 3 tháng 4 năm 1973, Ủy ban lựa chọn phù hiệu, đồng ý dùng một thứ phù hiệu thông dụng cho cả nước. Kết quả sản xuất ra một thứ phù hiệu trừu danh toàn cầu (Universal Product code) hay gọi là Mã số - in trên bao bì các sản phẩm những đường sọc đen nhỏ và những con số. Ngày nay việc dùng mã số rất phổ biến, có đến 95% bao bì thực phẩm đều có in mã số, hơn nữa hệ thống này đã bắt đầu tiến quân ra khắp thế giới.

Đến năm 1988, nước Pháp có 3.470 cửa hàng siêu thị, các công ty bách hóa và cửa tiệm lẻ đều dùng hệ thống ấy. Ở Đức, ít nhất có 1.500 cửa hàng thực phẩm và 200 công ty bách hóa dùng máy quang học đọc mã số. Tính toàn thế, ngoại trừ Mỹ, toàn thế giới từ Brasil đến Tiệp Khắc và các nước châu Á tiên tiến, trang bị 78.000 máy quang học ấy (Scanners). Ở Nhật, kỹ thuật bán lẻ tân tiến càng ngày càng lan rộng. Năm 1987, có 47% siêu thị và 72% cửa hàng đều trang bị máy đọc quang học.

Cái hay của mã số, ngoài phần giúp cho thu ngân viên kết toán mau hóa đơn, còn giúp cho hàng vạn người tiêu dùng không phải chờ đợi, nhất là tránh được sự sai lầm về kết toán, và chính nó làm biến chuyển quyền lực.

Thường thường siêu thị ở Mỹ có từ 22.000 sản phẩm khác nhau và thường có hàng mấy ngàn sản phẩm mới thay thế các sản phẩm cũ. Chỉ cần lúc nào cũng có thể biết rõ cửa hàng có bao nhiêu sản phẩm, tình huống bán buôn sản phẩm như thế nào? Lợi nhuận ra làm sao? Lúc nào nên quảng cáo? Giá cả thành phẩm, chiết khấu, địa điểm, đặc biệt là tin tức xuất nhập sản phẩm, như thế các cửa hàng bán lẻ có thể nắm được quyền lực kinh người.

Pat Collins, là tổng giám đốc của Ralph gồm 127 cửa tiệm ở miền Nam California từng nói rằng: Bây giờ chúng tôi biết nhiều về các sản phẩm còn hơn cả những nhà sản xuất.

Máy đọc quang học của Ralph có thể in ra vô số tư liệu, giúp cho người quản lý biết được lúc nào thì nên tung ra bao nhiêu và những sản phẩm gì ra các quầy. Đó là lợi khí tốt nhất để cạnh tranh với các nhà chế tạo.

Bây giờ các hãng chế tạo chỉ có thể yêu cầu các cửa hàng bán lẻ dành cho mấy tác trống trong quầy hàng để bày sản phẩm của mình. Thay vì các nhà sản xuất hỏi các cửa

tiệm bán lẻ cần bao nhiêu hàng hóa, thì các nhà bán lẻ lại buộc các nhà sản xuất phải trả cho họ thêm một số tiền về mỗi khoảng trống, đặc biệt là những vị trí đầy hấp dẫn.

Một ký giả của báo USA TODAY đã viết: “Kết quả của những sự thay đổi, trong cuộc tranh giành thế lực giữa nhà sản xuất và các tiệm bán lẻ, phần thắng cuộc là chiếm được chỗ đứng của mình trong siêu thị”.

Bây giờ thì thấy rõ, ai là kẻ chiến thắng.

Người chủ nhiệm hệ thống thông tin ở công ty Gillette là Kavin Moody, từng nói rằng: “Chúng tôi muốn nắm vững vận mệnh của mình... nhưng các cửa tiệm bán lẻ càng ngày càng có quyền lực... Họ đều mong có những điều kiện thương lượng tốt hay liên hệ hợp tác... Họ yêu cầu hạ giá sản phẩm, gây áp lực làm sút giảm lợi nhuận của chúng tôi... Bây giờ họ đã biết được tất cả”.

Các cửa tiệm bán lẻ được máy vi tính hỗ trợ cấp cho họ những tư liệu để có thể thao túng nhiều phương diện. Rồi thì khách mua hàng dùng “sản phẩm trực tiếp thu lợi nhuận” của phần mềm trong máy vi tính, để xác định giá cả mỗi sản phẩm. Phần mềm cũng sẽ cho biết những mẫu mã bao bì, về hình dáng cũng như màu sắc nào được khách hàng ưa thích v.v...

Công ty Procter và Gamble, một trong những xí nghiệp sản xuất lớn, liên hệ chặt chẽ với các cửa

tiệm bán lẻ, cung cấp cho các tiệm này những phần mềm của máy vi tính để phân tích lãi suất, nhưng ngược lại thì các cửa hàng bán lẻ cũng cung ứng cho Procter và Gamble những thông tin về người tiêu dùng.

Cửa hàng bán lẻ cũng vận dụng thể mềm “tự mình quản lý” giúp nó quyết định nên mua sản phẩm của công ty này hay công ty khác, mặt hàng nào nên đặt vào khu vực nào mới gây được sự lưu ý của khách hàng. Những đồ biểu được máy vi tính ghi lại sẽ hướng dẫn vô cùng hữu ích.

Sau khi nắm được những tư liệu về những phản ứng quan trọng của khách hàng, cửa tiệm bán lẻ cũng bắt đầu gây ảnh hưởng hay khống chế những thông tin đối với khách hàng.

Moody từng nói: “Khách mua sỉ (tức là các tiệm bán lẻ) có thể khống chế cả hiệu quả hoạt động của chúng ta... Nói rộng ra, họ có thể ra lệnh cả cho khách hàng nên xem cái gì”. Vì vậy không thể có một cửa hàng thực phẩm lớn hay một xí nghiệp sản xuất nào lại đánh mất quyền khống chế thông tin của mình.

NGOÀI SIÊU THỊ

Từ buổi đầu siêu thị, cuộc chiến dùng khoa học kỹ thuật cao cấp để tranh giành quyền khống chế thông tin lan tràn khắp mọi nơi. Máy đọc

quang học, tia laser, máy vi tính cầm tay và những khoa học kỹ thuật mới khác không ngừng đổ vào các tiệm bách hóa, các cửa hàng bán lẻ, thương điểm chiết khấu, tiệm sách, cửa hàng điện khí, cửa hàng quần áo v.v... Trong thị trường như vậy, các xí nghiệp sản xuất chế tạo phải chạm trán đối đầu với những khách hàng sắc bén hơn, tự tin hơn, và đôi khi còn hơi ngạo mạn.

“Nếu sản phẩm của anh không có mã số toàn cầu (Universal Product code) thì anh chớ có ngồi xuống vì chúng tôi sẽ không bao giờ viết đơn đặt hàng”. Đó là bằng niêm yết của 313 cửa hàng của hệ thống bán đồ chơi Toys-R-US toàn nước Mỹ.

Trong môi trường biến đổi quyền lực, những yêu sách của các tiệm bán lẻ càng ngày càng cay nghiệt hơn. Công ty Wall - Mart là dây chuyền của siêu thị đứng vào hàng thứ tư ở Mỹ, đại diện cho 100.000 cơ sở, trực tiếp thương thảo với các xí nghiệp sản xuất. Họ thẳng thừng yêu cầu các công ty như Gillette phải thay đổi phương thức giao hàng. Wall - Mart xưa rất ôn hòa, thế mà nay đối với các đơn đặt hàng đòi hỏi phải cung cấp chính xác 100% từ số lượng sản phẩm đến kích cỡ, mẫu mã, và ngay cả thời gian giao hàng cũng phải đúng như đã định. Chỉ cần một điểm thiếu sót hay lầm lỡ không đúng như đơn đặt hàng, hay thời hạn giao hàng sai lệch thì các nhà cung cấp phải chịu mọi thiệt thòi về tiền bạc.

Điều này đã dồn các xí nghiệp sản xuất đến

chân tường: buộc họ phải cải tiến kỹ thuật, hay mua sắm các khoa học kỹ thuật mới, sản xuất số lượng nhỏ và mau, rút ngắn thời gian sản xuất các sản phẩm, và luôn luôn đổi mới. Nâng cao lượng tồn kho hay sản xuất đa dạng với số lượng nhỏ đều không phải dễ. Trong khi các cửa hàng bán lẻ càng ngày càng đòi hỏi về phẩm chất các mặt hàng, thậm chí đến cả việc ấn loát bao bì cũng phải tinh xảo.

Những sự việc xem như không đáng gì, thật ra rất là quan trọng, chỉ vì các tiệm bán lẻ nhờ vào mã số trắng đen in ở bao bì, mà quyền lực họ trở thành bành trướng. Nếu mã số in không rõ ràng, máy đọc quang học đọc không chính xác, có một số cửa hàng yêu cầu nhà cung cấp phải chịu trách nhiệm. Tất cả khách hàng phải sắp hàng chờ đợi ở quầy thu ngân, khi người thư ký cho máy đọc, đọc đi đọc lại đến rõ ràng mới thôi, có khi nhân viên phải dùng tay thay cho máy. Do đó có một vài cửa hàng đã hăm dọa nhà cung cấp: "Nếu máy đọc quang học không thể đọc được mã số của anh, thì anh phải chịu trách nhiệm. Tôi không thể làm phiền hà nhân viên của tôi," và buộc khách hàng phải chờ đợi. Nếu máy đọc không đọc được, thì phải tổng các mặt hàng đó vào bao của khách với điều kiện miễn phí. Do đó chúng tôi phải trả lại sản phẩm cho anh, và cũng khỏi trả cho anh đồng nào".

Trước kia không ai dám nói như vậy với các nhà sản xuất. Nhưng bây giờ thì vì không có một ai có nhiều thông tin như các cửa hàng bán lẻ. Vì vấn đề thông tin quá quan trọng, nên có một xí nghiệp sản xuất vui lòng mua lại tin tức của các cửa hàng bán lẻ, hoặc có hãng trực tiếp trao đổi sự phục vụ, hay xuyên qua các xí nghiệp trung gian mua tư liệu thông tin của các cửa hàng bán lẻ.

HAI LẦN TRẢ TIỀN

Sự tranh giành nhau tại quầy thu ngân, người được hưởng lợi nhiều lại là khách mua hàng, và hay nhất là đối với toàn bộ nền kinh tế nói chung. Điều đó khiến chúng ta phải suy xét lại vấn đề đối với nhà sản xuất và người tiêu thụ.

Thế giới ngày nay, tiền bạc đã được “thông tin hóa” và thông tin lại được “tiền bạc hóa”, thì người tiêu thụ mua một món hàng gì phải trả đến hai lần tiền. Thứ nhất là trả tiền cho sản phẩm đã mua, thứ hai là trả tiền thông tin quảng cáo. Đối với khách mua hàng thì khoản thứ hai như không có nghĩa gì, nhưng lại là hệ trọng đối với cửa hàng bán lẻ, xí nghiệp sản xuất, ngân hàng, công ty thẻ tín dụng v.v... tất cả đều tranh thủ nắm lấy quyền thông tin này.

Tại tiểu bang Florida và California, các nhà bán lẻ đã kiện tụng với ngân hàng về vấn đề “Ai là kẻ nắm giữ tư liệu về khách hàng?” Luật pháp chưa

phán quyết rõ ràng, nhưng có một điều chắc là: chưa có ai đặt vấn đề như vậy với khách hàng cả.

Trên lý thuyết, khách hàng là phần thưởng quý giá cung cấp tư liệu thông tin, nhờ đó đề cao hiệu suất của hệ thống. Thứ hiệu suất so ra quá rẻ. Nhưng không có một ai bảo đảm rằng số tiền ấy sẽ được hoàn trả lại cho người tiêu thụ là khách hàng cả. Và người tiêu thụ cung cấp những tin tức mấu chốt cho các cửa hàng bán lẻ, giống như cấp cho họ một khoản tiền mà không phải trả, chỉ hy vọng tương lai sẽ được đền bồi.

Hơn nữa, đối với việc thiết kế phục vụ hay sản xuất sản phẩm, người tiêu thụ đã đóng góp những tư liệu ngày càng quan trọng, nên vô tình họ đã biến thành người đóng góp trong quá trình sản xuất. Sự thật, trong một ý nghĩa nào đó, người tiêu thụ là kẻ cộng tác sản xuất ra mặt hàng mà mình mua. Nhưng có đích thực người tiêu thụ là kẻ nắm quyền thông tin? Hay chỉ là sau khi xử lý và tập hợp lại thì những thông tin ấy mới thật có giá trị. Nói về cuộc chiến thông tin, chẳng những chúng ta thiếu từ vựng, mà cũng không đề cập đến khái niệm kinh tế và pháp luật. Nhưng vấn đề sẽ ảnh hưởng đến không ít Mỹ kim là ai có quyền về thông tin, mà còn dẫn đến việc chuyển dời quyền lực kinh tế xã hội.

Khách hàng đã tặng không những gì cho cửa hàng bán lẻ, cho xí nghiệp sản xuất hay chính là

các công ty thẻ tín dụng?

Hãy đưa ra một ví dụ đơn giản: Một bà mẹ sau khi đi làm về, vội vã lo cho bữa cơm tối, thì phát hiện ra không còn margarine (dầu ăn). Bà chạy đến cửa tiệm gần nhất, chớp lấy một cân Anh dầu ăn của nhà sản xuất Nabisco ra khỏi kệ, rồi vội vã đến quầy tính tiền sắp hàng đợi chờ đến lượt mình. Thuận tay bà ta lại lấy thêm một tờ tạp chí truyền hình ở kệ gần quầy tính tiền, và đưa những món hàng cho nhân viên tính tiền. Người này sẽ đưa tất cả qua máy quang học.

Trên nguyên tắc bà ta phải âm thầm đối thoại với máy tính của nhà hàng những điểm như sau:

1. - Loại sản phẩm bà ta mua. 2- Nhãn hiệu. 3- Kích cỡ và số lượng sản phẩm. 4- Ưu thích dầu ăn ngọt hơn các thứ khác. 5- Thời gian mua sắm. 6- Những mặt hàng khác được mua cùng lúc. 7- Số tiền phải trả. 8- Loại tạp chí có đăng quảng cáo mà bà ta để mắt đến. 9- Những kệ hàng trống không chỉ còn những thông tin.

Nếu khách hàng mua nhiều mặt hàng khác nhau, những tư liệu như vậy cũng sẽ được liệt kê. Hơn nữa, trên lý luận có thể phân tích những mặt hàng này liên quan với các mặt hàng khác, rồi có thể suy luận ra một mô thức nhu cầu tiêu dùng của cá nhân hay tập thể.

Nếu khách mua hàng trả tiền bằng thẻ tín dụng, lại càng khai thác được nhiều thông tin hơn.

Hiện tại, khách hàng cũng đã cung cấp những thông tin như : 1. - Tên họ, địa chỉ. 2. - Khoảng cách đối với thị trường cũng khá quan trọng. 3.- Khả năng tín dụng của người có thể. 4. - Lợi tức của gia đình v.v...

Tổ hợp tất cả những yếu tố thông tin lại, chúng ta có thể có một bảng thống kê tỉ mỉ kinh hỗn về sinh hoạt của một cá nhân, bao gồm đủ các thứ như thói quen lái xe, du lịch giải trí, thích đọc những thứ gì, những buổi ăn uống ngoài gia đình, mấy lần mua rượu, trà, thuốc uống ngừa thai, và cả việc chi phí về các khoản từ thiện, v.v...

Marui, nhân vật nổi tiếng của cửa hàng bách hóa ở Nhật, tự phát hành thẻ tín dụng, và sử dụng hệ thống M-Tops. Nó cho phép ông ta cập nhật hóa thông tin về các gia đình sắp dời chỗ ở. Phương pháp của ông ta là nhận định được mối liên hệ giữa khách mua hàng với việc trang hoàng nhà mới. Như một gia đình mua máy lạnh hay dụng cụ bếp núc, có thể chuẩn bị mua giường bàn v.v... Thì Marui có cách đáp ứng nhu cầu cho khách hàng nhanh lẹ đến kinh hoàng.

Điều này khiến chúng ta bắt đầu phải xét đến vấn đề quyền lực tư nhân tiềm ẩn trong nền kinh tế siêu tượng trưng. Phần lớn những tư liệu ấy, một khi đã lọt vào tay các hãng buôn, các dây chuyền siêu thị, xí nghiệp sản xuất, đều có thể

bán hay đổi chác với bất cứ giá nào. Nói chung nhu cầu của thị trường đối với nguồn thông tin như vậy quá cần thiết.

Hiện nay, nhiều quốc gia đang tìm kiếm một đạo luật “bảo toàn tư liệu” để mong điều hòa việc sử dụng thông tin trong máy vi tính. Nhưng ngân khố tư liệu càng ngày càng nhiều, khả năng tập hợp quá cao, và giá trị kinh tế của nó cũng vọt lên.

Tuy nhiên tất cả chỉ là bước đầu để đi vào kỷ nguyên tương lai.

NHỮNG SIÊU THỊ THÔNG MINH

Có thể không bao lâu nữa, người tiêu thụ sẽ thấy ở siêu thị trang bị một máy điện tử trên mỗi quầy hàng. Thay vì các mặt hàng có ghi bảng giá, bây giờ ngay tại cạnh mỗi quầy hàng có một màn hình thể lỏng của máy điện tử tự động xuất hiện giá cả các mặt hàng. Điều diệu kỳ của khoa học kỹ thuật mới này giúp cho cửa hàng tự động thay đổi giá cả hàng ngàn sản phẩm, mà chỉ cần máy đọc quang học ở phía trước nhận nạp dữ kiện thì tức khắc màn điện tử tự động hiện ngay.

Những mặt hàng bán chậm sẽ hạ giá, còn những thứ được ham thích lại lên cao. Nói chung giá cả cao thấp có thể lập tức đáp ứng được cung cầu. Công ty Télépanel ở Toronto Canada tính rằng: dùng hệ thống điện tử ấy có thể báo giá từ 8.000 đến

12.000 tiết mục khác nhau, trị giá thiết kế từ 150.000 đến 200.000 Mỹ kim, mà chỉ trong vòng hai năm là có thể thu hồi vốn thiết kế trở lại.

Tiến thêm một bước nữa, loại máy điện tử đặt ở quầy hàng có thể giúp cho khách nhiều tiện lợi, chỉ cần bấm nút là có ngay những thông tin về giá cả, như thế đỡ bao nhiêu sức lực. Công dụng của nó không phải chỉ ở siêu thị mà như tờ Business Week (Thương nghiệp tập san) từng viết: “Không cứ là các tiệm tạp hóa nhỏ mà cho đến các tiệm đủ tiện nghi, hay các công ty bách hóa đều chuẩn bị trang bị hệ thống điện tử này”.

Càng đi vào tương lai, càng có thể có những máy điện tử thông minh hơn. Nó không phải chỉ làm nhiệm vụ cung ứng cho người tiêu thụ những tin tức đầy đủ, mà còn moi ra những thông tin từ khách hàng. Ví dụ như: có bộ phận cảm ứng nhạy giấu kín đâu đó, có khả năng cảm nhận một quầy hàng nào đó trong cửa hàng. Về sau khách hàng chỉ cần muốn đưa tay, hay động chạm là đã cung cấp cho người quản lý của hàng vô số những tư liệu đáng giá.

Tất cả chỉ là hậu quả của tinh thần đạo đức và kinh tế, và chưa có ai nghĩ đến, nhất là đối với những người ủng hộ quyền lợi của giới tiêu thụ. Trước khi đặt hệ thống điện tử như trên, cần phải suy nghĩ chu đáo. Còn bây giờ chỉ cần biết, ngày nay muốn thu được lợi nhuận khá, không thể

không tùy thuộc vào sức mạnh của thông tin.

UY HIẾP CÁC TƯỚNG QUÂN

Những sự kiện điện tử vừa nêu có liên hệ đến việc biến đổi quyền lực đang từ từ xảy ra ở Nhật. Theo nhận định của Alex Stewart, tác giả bài tường trình về hệ thống phân phối ở Nhật: “Ngày nay các nhà bán lẻ có đủ khả năng để khống chế các xí nghiệp phân phối sản phẩm. Vì đã đến lúc các nhà sản xuất càng phải dựa vào các cửa hàng bán lẻ để nắm được những yêu cầu của thị trường”.

Và theo Geogre Fields, vừa là chủ tịch vừa là tổng giám đốc Công ty nghiên cứu thị trường ASI của Nhật: “Các hãng phân phối hàng hóa ở Nhật đã không chỉ làm công việc đưa hàng hoá đến quầy hàng mà bây giờ họ còn là một hệ thống thông tin”. Ông còn nói thêm: “Không bao lâu nữa, bất cứ một hãng phân phối nào, không phải chỉ làm việc đây chuyển đưa hàng hoá từ chỗ này đến chỗ khác, mà họ sẽ là kẻ liên kết thông tin giữa xí nghiệp sản xuất và người tiêu thụ!”

Cũng có thể là Fields nói hơi nhả nhận, hay là người Nhật không muốn nói rõ ra. Sự thật đó là sự biến đổi sẽ uy hiếp quyền lực nền công nghiệp quý tộc đang nằm trong tay các “tướng quân” Nhật. Tại Nhật cũng như các nơi khác, quyền lực sẽ chuyển hướng về phía các xí nghiệp hay khu công nghiệp

nào biết phương cách chiến thắng trong cuộc chiến thông tin hiện nay.

Nhưng cuộc chiến giữa xí nghiệp sản xuất và các tiệm bán lẻ chỉ mới bắt đầu, và cũng không phải là cuộc đấu tranh song phương. Thực tế trong trận chiến quyền lực đó lôi kéo nhiều thế lực cùng tham gia, từ những nhà ngân hàng, các xí nghiệp chế tạo máy vi tính đến xe rau cải và các công ty điện thoại. Chèn ép nhau giữa xí nghiệp sản xuất và các tiệm bán lẻ là các nhà buôn sỉ, các kho tàng, công ty vận tải, v.v... Tất cả mọi thành phần đều tham gia vào trận chiến khốc liệt đó. Mà nắm được thông tin mới nhất, thì khoa-kỹ thông tin là thứ vũ khí chính yếu.

Tuy nhiên, những gì chúng ta thấy trước mắt chỉ là mở màn những cuộc giao tranh nhỏ. Bản thân các xí nghiệp sản xuất cũng đang luyện công để chuẩn bị phản công. Họ dự định bán hàng trực tiếp không qua các cửa hàng bán lẻ (như gởi bưu kiện trực tiếp), dùng máy vi tính và điện tử viễn thông tự thiết lập một hệ thống trực tiếp phân phối, thu mua các tiệm bán lẻ, hay vận dụng đạt đến khoa học kỹ thuật vượt bỏ các tiệm bán lẻ.

Thông tin tuôn ra những khoa học kỹ thuật mới sẽ biến đổi tất cả hệ thống sản xuất và phân phối, sáng tạo ra một thứ quyền lực chân không vĩ đại, mà các đoàn thể và các cơ cấu mới hy vọng sẽ nắm được quyền thay thế.

SIÊU TRÍ TUỆ

Samuel Morse phát minh điện tín từ năm 1832, phương pháp dùng dây điện truyền tin tức bằng các dấu hiệu ráp thành chữ. Nhưng mãi đến bốn năm sau, ông mới thuyết phục được Quốc hội Mỹ đồng ý thông qua khoản dự chi ba vạn Mỹ kim để lắp đặt đường dây điện báo giữa Washington và Baltimore. Sau đó Morse dùng đường dây điện báo sớm nhất này truyền đi bức điện báo đầu tiên trong lịch sử là: “Công trình của Thượng đế lớn lao thay!”. Và từ đây mở màn cho thời đại viễn thông, cũng khai mào cho sự xung đột thương nghiệp kịch liệt nhất của thế kỷ thứ XIX, và cuộc xung đột này mãi đến ngày nay vẫn chưa kết thúc.

Ngày nay, trong lúc cuộc chiến ở quày thu ngân siêu thị còn đang diễn biến kịch liệt, thì lại có thêm một trận đại chiến sắp bùng nổ mà trọng tâm là sự tranh giành quyền khống chế “đường viễn thông cao tốc điện tử” trong tương lai.

BACH, BEETHOVEN VÀ WANG

Ngày nay, các xí nghiệp đều tùy thuộc vào sự nhận và phát những tin tức, vì xí nghiệp phải dùng thường xuyên mạng lưới điện tử để liên lạc gấp với nhân viên phân tán ở các nơi. Các mạng lưới này là cơ sở hạ tầng rất quan trọng của thế kỷ XXI. đối với thành công của nghiệp vụ và sự phát triển kinh tế quốc gia cũng quan trọng như sự kiện đường xe lửa vào thời đại của Morse vậy.

Có loại "mạng lưới khu vực" (local area networks - (LAN), chỉ phụ trách liên lạc điện đàm ở một tòa cao ốc hoặc một tổng hợp kiến trúc. Có loại khai triển đến toàn thế giới, liên lạc với nhân viên ngân hàng Hoa Kỳ trên thế giới, hay là giúp đỡ khách sạn Hilton giải quyết vấn đề đặt phòng hoặc đặt : của hãng cho thuê xe Hertz.

Công ty Mac Donald mỗi khi bán ra một chiếc bánh lớn là phải dùng một khoản tư liệu điện tử. Vì công ty này có 9400 nhà hàng trên 46 nước trên thế giới. nên phải dùng trên 20 mạng lưới điện tín khác nhau, để sưu tập, tổng hợp và phân phát những thông tin. Ngoài ra nhân viên của xí nghiệp y dược Du Pont cũng phải dùng máy điện đàm của mình liên lạc với các hệ thống Tổng công ty bưu kiện điện tử. Công ty bánh Sara Lee phải nhờ mạng lưới điện tín để giao sản phẩm trứ danh của mình đến các quầy siêu thị.

Công ty ô-tô Volvo trang bị 20.000 máy điện đàm để giúp việc trao đổi tư liệu trên thị trường toàn cầu.

Hãng IBM dùng một hệ thống mạng lưới là VNET, liên lạc với 355.000 máy điện đàm trên toàn cầu, trong năm 1987 đã truyền đi năm triệu tư liệu. Chỉ một bộ phận PROFS của hệ thống này cũng đã giúp cho IBM tiết giảm ít nhất là bảy triệu rưỡi bì thư. Và lại theo ước tính, nếu không có bộ phận này, IBM phải thuê thêm bốn vạn người để làm bảy nhiều việc.

Hệ thống mạng lưới cũng lan rộng đến các xí nghiệp nhỏ nhất. Ngày nay nước Mỹ có 50 triệu máy điện toán cá nhân (PC). Gần đây trong phần quảng cáo trang bị mạng lưới ở dài phát thanh, Wang đã xen chương trình quảng cáo giữa các nhạc khúc của Bach và các bài nhạc giao hưởng của Beethoven để chứng tỏ "khả năng liên kết" của hệ thống mình.

Hàng ngày xí nghiệp cũng luôn luôn nhờ vào mạng lưới hệ thống để xử lý các nghiệp vụ như viết hóa đơn, viết đơn đặt hàng, tìm địa chỉ giao dịch, v.v... trao đổi qui cách thiết kế và đồ án công trình, thậm chí có thể kiểm soát việc vận hành của tuyến sản xuất từ xa. Trong quá khứ, hệ thống mạng lưới chỉ được dùng để xử lý nghiệp vụ hành chính, ngày nay càng ngày càng được xem như vũ khí có tính chiến lược, có thể giúp xí nghiệp giữ được thị trường vốn có, đồng thời chiếm thêm thị trường mới. Con người tạo dựng ra mạng lưới cấp thiết giống như

đường xe lửa đối với thế kỷ XIX, bởi vì ai ai cũng đều nhận thấy vận mệnh của mình trong tương lai tùy thuộc vào sự phát triển của con đường đó.

Ai cũng nhận thấy ảnh hưởng của hiện tượng này đối với sự chuyển dời quyền lực. Trước khi tìm hiểu ý nghĩa của nó, chúng ta hãy xem lại tình hình sau khi Morse phát minh ra mạng lưới điện báo đầu tiên.

PHONG TRÀO ĐIỆN THOẠI

Đến giữa thế kỷ XIX, các thương gia được Morse trao quyền, đã mắc vài nghìn dặm đường dây, càng ngày càng có nhiều hãng, xưởng cạnh tranh, mạng lưới dần dần mở rộng, và giữa các thành thị ở đại lục châu Mỹ bắt đầu có sự cạnh tranh kịch liệt. Một công ty có tên là Western Union có đường dây điện báo dọc theo thiết lộ bắt đầu thôn tính các công ty nhỏ. Trong vòng mười một năm, đường dây của Western Union từ bờ biển phía đông của nước Mỹ kéo dài đến bờ biển phía tây, kim ngạch tư bản từ 500.000 Mỹ kim lên nhanh đến 41 triệu, số kim ngạch này lúc ấy có thể khuynh đảo luôn cả ngân hàng. Tiếp theo, một công ty nhánh của công ty này là Gold và Stock Telegraph Company (Vàng và Điện báo cổ phiếu công ty), lập tức bắt đầu cung ứng tài liệu thông tin cao tốc cho thế giới đầu tư vàng và cổ

phiếu toàn nước Mỹ, mở màn cho Dow Jones hay Nikkei ngày nay.

Ở vào thời đại mà phần lớn tài liệu thông tin được truyền đi bằng xe ngựa hay xe lửa, thì Western Union lại nắm được công cụ truyền thông tiên tiến như vậy là nắm yết hầu thiên hạ. Sự thành công đó làm có xí nghiệp này trở nên kiêu căng. Năm 1876, khi Alexander Bell nhận bằng sáng chế về máy điện thoại đầu tiên, Western Union bèn chế nhạo ông ta là “một món lưu hành trong nhất thời”. Nhưng đến khi yêu cầu sử dụng điện thoại của quần chúng lên cao, Western Union thấy rằng không thể bỏ qua quyền lũng đoạn của mình. Một trận tranh giành sống chết liên xảy ra, Western Union dùng hết sức mình để huỷ diệt điện thoại, thứ khoa-kỹ mới mẻ này.

W.Union thuê Thomas Edison phát minh một sản phẩm có thể thay thế điện thoại của Bell, đồng thời muốn luật sư tố cáo Bell ra tòa án.

Tác giả quyển Monopoly, Joseph C.Goulden viết rằng: “Western Union cấm Bell kéo dây điện thoại dọc theo đường sắt hoặc đường ô tô, bởi vì đó là độc quyền của họ. Đồng thời hãng này cũng thông báo cho các khách sạn, ga xe lửa và trụ sở báo chí đã dùng dây điện báo của họ thì không được mắc dây điện thoại của Bell. Thậm chí họ còn không cho quản lý của Bell đặt dây ở trong thành phố, công nhân mắc dây của Bell thường bị vào tù, vì Wester Union tìm cách hãm hại họ. Thế lực chính trị của họ ở Oa-

sinh-tồn quá lớn, không cho điện thoại của Bell vào được văn phòng của Chính phủ Liên bang.

Làm hết cách, nhưng Western Union vẫn thua đối thủ nhỏ hơn mình, nguyên nhân là vì toàn cầu khao khát hệ thống truyền thông ưu việt hơn. Kế đó, người thắng trong cuộc đấu tranh giành quyền truyền thông này, dần dần trở thành xí nghiệp tư doanh lớn nhất toàn cầu, đó là Công ty điện thoại, điện báo Mỹ (AT và T-American Telephone and Telegraph Company).

BÍ MẬT VÀ BÍ THU

Dù là điện báo Morse, điện thoại Bell, hay mạng lưới tư liệu thông tin cao tốc của ngày nay, xét cái lợi của nó phải so sánh. Nếu ai cũng đều không có thì tình hình yên ổn, nhưng chỉ cần một người có một món gì mà người khác không có thì sự cạnh tranh lệch về một bên. Cho nên, các xí nghiệp đều đua nhau trang bị điện thoại của Bell.

Điện thoại đã biến đổi mọi tầng lớp của xí nghiệp, họ có thể hoạt động trên một bình diện địa lý rộng hơn, giờ đây, người chủ công ty có thể nói chuyện trực tiếp với người quản lý của chi nhánh, hay nhân viên bán hàng ở nơi xa, giải thích tường tận các trạng huống một cách thiết thực. Và lại, thanh âm truyền đi qua giọng nói, cách nói có nhiều chất liệu hơn là dấu hiệu của điện báo

Morse.

Điện thoại có thể giúp cho các công ty càng trưởng thành, phương thức quản lý tập trung có hiệu quả hơn. Số nhân viên tiếp tuyến và chuyển tiếp dài tăng nhanh, tiếp theo là vai bí thư ra đời, nó giúp cho chủ nhân bớt được những cuộc hẹn không cần thiết, mà còn phân nào hạn chế được sự tiếp xúc với quyền lực.

Lúc đầu, gần máy điện thoại là để bảo mật, vì rất nhiều dịch vụ đều có trực tiếp dùng lời nói trao đổi ổn thỏa mà không cần để lại giấy tờ chứng minh (đương nhiên sau này lại phát sinh khoa học kỹ thuật mới nghe trộm điện thoại, những người muốn giữ kín cơ mật của thương nghiệp và những người muốn giải mã bí mật lại tiếp diễn cuộc đấu tranh không bao giờ kết thúc).

Thứ khoa học - kỹ truyền thông tiên tiến này còn có những lợi khác lớn hơn. Điện thoại giúp điều chỉnh hợp lý công việc công nghiệp hóa kinh tế. Thị trường tư bản lưu động tăng gia tốc độ, nên thương nghiệp hoạt động dễ dàng hơn, công việc giao dịch cũng tiến hành nhanh chóng hơn, chỉ cần khi xong việc làm thêm một văn kiện chứng minh là xong.

Điện thoại chuẩn xác làm tăng tốc độ buôn bán, đương nhiên cũng thúc đẩy nền kinh tế phát triển nhanh.

Về lâu dài, thậm chí điện thoại có thể ảnh hưởng đến cân cân quyền lực quốc tế. (Đương nhiên nguồn

gốc quyền lực quốc gia có nhiều thứ, nhưng xem nước Mỹ quật khởi chiếm bá quyền sẽ thấy việc phát triển nhanh chóng thể hệ truyền thông đóng góp rất nhiều. Năm 1956, Mỹ có phân nửa số điện thoại trên toàn cầu, nhưng ngày nay thế lực Mỹ có phần suy thoái, sụt xuống chỉ còn một phần ba).

ĐƯỜNG TRUYỀN THÔNG CAO TỐC ĐIỆN TỬ

Trong khi kinh tế ngày càng lệ thuộc vào điện thoại, các xí nghiệp hay các tổ chức chính quyền phục vụ việc cung ứng hoặc quản lý điện thoại cũng trở thành có quyền lực. Công ty AT và T là kẻ cung cấp và khống chế dịch vụ viễn thông toàn nước Mỹ.

Cá nhân hoặc xí nghiệp quen dùng điện thoại, không mấy khi tưởng tượng rằng nếu không có điện thoại thì làm sao sống được, thậm chí ở một quốc gia không có thiết kế điện thoại người ta sẽ hoạt động như thế nào? Cho nên nói tới quyền lực “cho và không cho” thì có khả năng sinh ra hồi lộ, và cũng vì vậy khiến việc phát triển kinh tế của một nước bị chậm lại. Thậm chí thường quyết định sản nghiệp nào có thể phát triển và sản nghiệp nào ắt phải thất bại. Vấn đề này đang phổ biến ở các quốc gia phi công nghiệp hóa.

Ngày cả ở quốc gia công nghiệp tiên tiến, Công ty phục vụ điện thoại hoặc đơn vị quản lý

đều có thể quyết định vận mệnh của một sản nghiệp nào là phát triển hay không phát triển. Bắt đầu từ những năm 1940, toà án nước Mỹ một mực yêu cầu giải tán công ty AT và T, lý do ban đầu là thu phí quá cao. Viện kiểm sát của chính phủ kiên quyết, không ngừng đòi công ty AT và T và toà và cả Đảng Dân chủ chấp chính nữa, nhưng đều không có cách nào phá vỡ nổi cái đại công ty khổng chế hệ thống truyền thông của nước Mỹ này. Rốt cuộc, sự kết hợp giữa khoa-kỹ mới và yêu cầu bức thiết được phục vụ tốt hơn của giới sử dụng làm thay đổi cân cân-quyền lực.

Từ thập niên 60, các xí nghiệp ở Mỹ bắt đầu trang bị một số lớn máy điện toán. Đồng thời vệ tinh và khoa-kỹ mới khác cũng bắt đầu xuất hiện, trong đó có những sản phẩm của phòng thực nghiệm công ty AT và T. Tiếp đó, giới xí nghiệp còn yêu cầu mạng lưới phục vụ tư liệu thông tin phải đa dạng hơn. Họ muốn máy điện toán của họ có thể giao tiếp với máy điện toán khác, và họ biết khoa-kỹ có thể làm được. Nhưng thứ phục vụ mới đối với tập quán của AT và T chuyên phục vụ đại chúng thì lại kể như là việc làm ăn nhỏ.

Do tính cách độc quyền bảo vệ, công ty điện thoại không có người cạnh tranh, nên đáp ứng rất chậm yêu cầu của khách hàng. Nhưng rồi khoa học kỹ thuật điện toán và vệ tinh nhanh chóng phát triển, xí nghiệp càng ngày càng có nhu cầu liên hệ

với toàn cầu, thì họ càng oán trách công ty AT và T. Công ty điện toán IBM, nhân vì công ty AT và T không cùng cộng tác, cũng mất đi không ít quyền lợi, nên cũng thích thấy thế cờ độc quyền của AT và T bị phá vỡ. Và những xí nghiệp hờn oán AT và T trên đây đều có thế lực chính trị.

Đến khi sự kiện Oasinhton chống AT và T dần dần nổi lên, kết hợp với lực lượng khoa-kỹ mới thì Công ty AT và T buộc phải giải thể. Đây là lần đầu, toà án nước Mỹ từ đầu thế kỷ đến nay mới mở màn cho sự cạnh tranh viễn thông ở Mỹ. Nói một cách khác, sự giải thể công ty bá quyền này, ngoài lực lượng pháp luật ra, còn do lực lượng tập thể cấu kết thúc đẩy.

Một thế kỷ trước, Công ty AT và T đã dựa vào số lớn nhu cầu của giới Xí nghiệp mới đánh bại được Western Union. Ngày nay cũng vậy, vì nhu cầu quá lớn của khoa học kỹ thuật và Xí nghiệp mà Công ty AT và T bị bại trận. Hiện tại khoa học kỹ thuật cải cách biến đổi với truyền bá viễn thông càng lớn.

Kết quả là công ty hàng không, hãng chế tạo ô-tô và các công ty dầu hoả đều tranh thủ quyền khống chế hệ thống truyền thông. Một cách đích xác, như chúng ta sẽ thấy ở phần sau, cả một dây truyền sản xuất và tiêu thụ, công ty vận tải hàng hoá, kho trữ hàng, tiệm bán lẻ và công xưởng, v.v... đang trải qua một cuộc trấn động nghiêm trọng.

Lại nữa, trong khi kim tiền càng ngày càng giống tư liệu thông tin, và tư liệu thông tin càng ngày càng giống kim tiền, cả hai thứ đều chịu sự khống chế của làn sóng điện. Thông tin và tiền tệ của toàn thế giới đã hợp nhất làm một, sự khống chế mạng lưới tư liệu thông tin làm cho quyền lực ngày càng tăng lên.

Trên đây, tất cả đều nhằm giải thích tại sao các xí nghiệp và chính phủ đều không còn trù trù mà phải gấp rút xông vào trận chiến giành quyền kiểm soát đường truyền thông cao tốc điện tử trong tương lai. Điều quái lạ là rất ít người quản lý cao cấp của xí nghiệp thực sự hiểu rõ cái lợi thế này, và cũng không để ý đến những thay đổi lớn lao trong việc thiết kế lại bản chất truyền thông của thời nay.

MẠNG LƯỚI TỰ GIÁC

Mỗi người đều có thể có một máy điện thoại hoặc một máy điện toán ở trên bàn. Thật không thể khẳng định là mỗi người đều có thể sử dụng hệ thống thông tấn để liên hệ với toàn thế giới. Cho nên hầu hết chúng ta đều không biết kỹ thuật tiến bộ của loại liên hệ này.

Ban đầu, mạng lưới do Morse, Western Union, Bell và nhóm người khác lắp đặt là mạng lưới không thông minh lắm. Thông thường, chúng ta biết cự ly ngắn nhất giữa hai điểm là đường thẳng, cho nên

các kỹ sư chỉ biết tìm con đường thẳng đó, và tin tức mà thiên hạ muốn truyền đi đều do phương thức đường thẳng.

Đến khi mạng lưới nguyên thủy này mở rộng, người ta mới phát hiện là toàn cầu cần liên hệ với nhau, thì đường thẳng không còn là cách tốt nhất. Trên thực tế, nếu đường thẳng giữa hai điểm của mạng lưới luôn bị bận, thì có phương pháp là dây tự động đưa tin tức đi trước xa hơn một tí nhưng cao hơn để rồi tự vòng xuống điểm muốn gọi. Đó là quan niệm sớm về “mạng lưới thông minh hơn”, chứng tỏ rằng mạng lưới đã có thể tự động khống chế. Tiếp đó, hệ thống mạng lưới lại nhảy vọt sang giai đoạn thứ hai. Hệ thống điện thoại bắt đầu được trang bị nhiều hơn về sự tự khống chế, tự kiểm nghiệm linh kiện hoặc phán đoán nguyên nhân tổn hại.

Thế rồi cả toàn cầu đều đầy rẫy đường dây từ cục điện tín đến điện thoại của mỗi gia đình. Dưới mặt đất của các thành thị, dây cáp điện to trong lớp vỏ dày như rắn bò khắp nơi. Được tu chỉnh, bảo trì, mở rộng không ngừng, giai đoạn thứ hai của mạng lưới đã trở nên một thứ kỳ tích của thời đại công nghiệp hóa của nhân loại Bởi vì số đông người không thấy được sự thiết kế tinh xảo này, cho nên xem thường hệ thống được cất giấu này, mặc dù nó đã có cải tiến và cống hiến lớn lao. Và lại, có một số vùng vẫn chưa được

hưởng thụ loại phục vụ cơ bản nhất này, nhóm chuyên gia đã bắt đầu nỗ lực nghiên cứu cho một bước nhảy vọt có tính cách mạng trong viễn thông, đó là mạng lưới thứ ba tối tân hơn ra đời.

Ngày nay, hàng triệu máy điện toán đã tiếp nối với mạng lưới của giai đoạn thứ ba này. Ngoài ra còn có rất nhiều mạng lưới kiểu mới đang phát triển nhanh chóng. Mạng lưới trong tương lai có thể biến đổi thông minh hơn, có công năng hơn trong việc tự giải quyết khối thông tin lớn. Các nhà khoa học hy vọng, rất cuộc có thể tạo ra một mạng lưới gọi là “mạng lưới thần kinh”. Chẳng những có thể tự động tìm ra đường dây trống nhanh nhất (không nhất định là đường dây có cự ly ngắn nhất), mà có thể từ những ghi chép trong quá khứ xem xét thời gian nào, địa điểm nào, đường dây có thể đặc biệt bận, và đến lúc cần có thể tự động chọn đường dây trống cho khu vực sử dụng. Tức là giống như đường cao tốc San Diego Freeway ở Mỹ hay Autobahn ở Đức, có thể xem tình huống xe cộ mà tự động mở rộng hay khôi phục nguyên trạng.

Ngoài sự thể này ra, còn có thể có những phát minh vĩ đại hơn nữa.

THIÊN KIẾN CỦA TƯ LIỆU TRUYỀN THÔNG

Đến lúc đó, dù mạng lưới thông minh nhất, bao gồm cả mạng lưới thần kinh, bất quá cũng chỉ biết

được để tự mình kiểm nghiệm và khống chế.

“Nội không trí tuệ” giống như hệ thống thần kinh của con người như nhịp đập của tim, hay sự bài tiết các chất kích thích tố (hormone), là bản năng sinh tồn tất yếu của con người.

Mạng lưới thuộc loại hình “nội không trí tuệ” cố gắng truyền đi quá trình tin tức tinh khiết và chuẩn xác. Các nhà khoa học và nhân viên kỹ thuật cố gắng hết sức giữ cho tin tức được tinh khiết, tiêu trừ tất cả “tạp chất” có khả năng chuyển biến tin tức. Họ lợi dụng thủ đoạn như “số vị hóa” (digitize), đưa tin tức từ vùng này đến vùng khác, mà khi đến điểm cuối cùng tiếp nhận tin tức đổi lại nguyên trạng. Nội dung của tin tức trong quá trình truyền đi vẫn được chính xác.

Ngày nay các nhà khoa học đã tiến thêm một bước là phát triển mạng lưới gọi là “Siêu việt trí tuệ” (extra-intel-ligence) - cũng có thể gọi là “ngoại không trí tuệ”, loại mạng lưới này chẳng những truyền tư liệu đi, mà còn chủ động phân tích, tổng hợp, chỉnh lý hoặc cải biến tư liệu, thậm chí trên đường đi còn sáng tạo tư liệu mới. Như thế là đến khi tiếp thu được tư liệu thì đã không còn là nguyên dạng của tư liệu ban đầu. Loại này cũng gọi là “mạng lưới có thêm giá trị” (Value Added Networks) hay gọi tắt là VAN.

Trước mắt, hệ thống VAN có thể làm được chỉ là đem tin tức phân giải, chỉnh lý lại cho thích hợp

với các môi trường khác nhau. Ví dụ như cách phục vụ của Atlas 400, thuộc Công ty Điện truyền của Pháp (France telecom): tin tức thu từ máy điện toán gốc, có thể tự động chỉnh lý lại cho thích hợp với các máy điện toán cá nhân, máy fax, hay máy truyền hình ở điểm cuối khi tiếp thu.

Xem ra không có gì khích động, nhưng là quan niệm tăng thêm giá trị cho tư liệu hay tin tức, không phải hoàn toàn chỉ là cải biến về phương diện kỹ thuật mà thôi. Mạng lưới Minitel của Pháp có 5 triệu gia đình và xí nghiệp đặt máy. Mạng lưới cung ứng ba bốn loại phục vụ đều có công năng tự động phiên dịch, như tin tức gọi tới bằng tiếng Pháp, hộ sử dụng máy có thể chuyển sang tiếng Anh, Ả Rập, Tây Ban Nha, Đức, Ý v.v... để tiếp nhận hay ngược lại. Tuy là phiên dịch không chính xác lắm, nhưng vẫn nắm được đại ý, thậm chí có vài loại phục vụ có thể dùng cả thuật ngữ để phiên dịch như về thời tiết, hạch nhân, hay chính trị v.v...

Ngoài ra, có một số mạng lưới sau khi nhận được tư liệu, chuyển trước cho máy điện toán xử lý làm tốt hơn rồi mới cung cấp cho hộ sử dụng những tư liệu đó.

Ở đây có một ví dụ có tính giả thiết. Một công ty xe ca ở ngoại ô Paris có ý phải gửi hàng đến trên bốn mươi cửa hàng bán lẻ, không giống nhau của các nước châu Âu, mà tình trạng đường sá, thời tiết, tiền tệ, và giá dầu ở các vùng châu Âu không giống nhau.

Công ty xe ca này có thể mỗi ngày gửi các chỉ thị về gửi hàng và lộ tuyến đến mạng lưới VAN. Số tư liệu này sau khi được chương trình phần mềm của mạng lưới xử lý, có thể tự động tìm kiếm một lộ trình ít hao tốn nhất về thời gian, đường đi, dầu, cùng có lợi nhất về việc hối đoái, rồi cung cấp cho mỗi tài xế xe ca sắp sửa lên đường. Đây cũng là nói, trong quá trình Công ty xe ca đưa tư liệu cho tài xế, tin tức hay tư liệu đó đã được cải biến "làm tốt hơn" trước khi đến với họ. Mạng lưới VAN sau khi dựa vào những thông tin mới nhất của khách hàng, đã điều chỉnh, tổng hợp, nâng cao giá trị của tư liệu lên.

Sự thể chúng ta tưởng tượng ở trước mắt cũng chẳng qua là công năng tốt đơn giản của "Trí tuệ siêu việt". Mạng lưới tương lai chẳng những có thể sưu tập, chỉnh hợp, và bình lượng tư liệu mà còn có thể tự động suy luận, hoặc gia nhập mô thức diễn toán phức tạp hơn.

Ngày nay mạng lưới thông minh đã không chỉ là cải tiến hoặc kiểm nghiệm chính mình, mà là biết đem trí tuệ của ngoại giới đưa vào tư liệu truyền đi trong mạng lưới. Nhưng mạng lưới bậc cao liên đới đòi hỏi trình độ người sử dụng nâng cao, nếu không sẽ đem tư liệu thông tấn giao cho một hệ thống mạng lưới loại hộp đen, tùy nó cải tạo và truyền đi thì chỉ có thể là người sử dụng nhắm mắt nghe theo mà không là sự đánh giá

tuyển chọn hợp lý. Bởi vì bất kỳ sự thiên kiến nào hay sự sai lầm nào ẩn giấu trong phần mềm, đều có thể làm cho người sử dụng tổn thất lớn lao.

Ví dụ các công ty hàng không nước ngoài thường phàn nàn về Bộ Giao thông của Mỹ, cho nên họ kỳ thị và chống lại mạng lưới điện tử mà hàng ngàn công ty du lịch Mỹ chọn chỗ để phục vụ cho khách đi phi cơ. Hệ thống này có gắn phần siêu trí tuệ cho biết chuyến bay nào vừa tốt vừa rẻ nhất. Chung quy lại sự phàn nàn là do ở phần mềm này.

Khi một công ty du lịch muốn chọn phi cơ từ Frankfurt đến Missouri nước Mỹ, máy điện toán có thể tùy theo thời gian bay dài ngắn liệt kê ra số hiệu của phi cơ. Đương nhiên là thời gian càng ngắn càng tốt. Nhưng bởi vì hệ thống phần mềm tự động tính, từ phi cơ của một công ty hàng không này đến phi cơ của một công ty hàng không khác mất thời gian là 90 phút, mà không tôn trọng thời gian thực tế. Khi một số lớn phi cơ quốc tế, sau khi đến nước Mỹ, đều chuyển khách sang phi cơ của hãng hàng không Mỹ chuyên doanh đường bay trong nước. Các hãng hàng không quốc tế tố cáo rằng phần mềm đã không công bằng khi không tính đến những phi cơ mà khi chuyển khách tới với thời gian ít hơn 90 phút. Vì lẽ này các phi cơ của họ ít được các hãng du lịch chọn. Vậy rõ ràng là hệ thống này được coi là có thiên kiến.

Chúng ta có thể tưởng tượng trong tương lai

càng ngày có càng nhiều mạng lưới VAN xuất hiện trong thể chế kinh tế toàn cầu. Nước Anh đã có 800 mạng lưới loại VAN, Tây Đức có 700, Nhật có hơn 500 công ty đăng ký với Bộ Viễn thông và Bưu điện để sử dụng hệ thống VAN. Mạng lưới này có ưu điểm là giảm thiểu báo cáo từng cấp, giảm thiểu số lượng hàng hóa tồn kho, nâng cao hiệu suất, có thể giúp xí nghiệp tiết giảm hàng tỷ tiền vốn sản xuất, và vận tải. Dem tin tức ngoại giới đưa vào thể hệ mạng lưới nhanh chóng này lại càng có ưu điểm lớn hơn nữa. Nó chẳng những làm cho hệ thống có thể tự giác, tự cải biến, mà còn có thể từ giới xí nghiệp bắt đầu trực tiếp bước vào sinh hoạt của chúng ta.

Trong xã hội tương lai, mạng lưới có thể thực hiện vai trò cách mạng trong xí nghiệp và xã hội. Tuy rằng ngày nay thực không có ai tưởng đến việc lợi dụng "mạng lưới siêu việt" này để gây tội phạm. Nhưng tùy theo thế lực của mạng lưới ngày càng lan rộng, con người phải nghĩ trước một bước đến sự qui định cách bảo vệ an toàn trong tương lai.

Ai biết được tương lai còn có những kiểu thức nào? Con người từ sau khi sáng tạo được mạng lưới thần kinh biết tự giác đồng thời tác động lẫn nhau với ngoại giới đã biến đổi cả quy tắc văn hóa, cũng như sự vận hành của xí nghiệp chúng ta.

“Trí tuệ siêu việt” đặt ra những vấn đề phức tạp về mối liên hệ giữa các tư liệu, thông tin, và tri thức về ngôn ngữ, về những chuẩn mực đạo đức và những mẫu mực khó hiểu ẩn giấu trong phẩm mêm. Quyền điều chỉnh và trách nhiệm đối với lỗi lầm hay thiên kiến, những vấn đề riêng tư và công bằng, tất cả sẽ đặt ra hàng loạt cho cấp quản lý và luật pháp trong những năm sắp tới khi mà xã hội đang cố gắng thích nghi với sự tồn tại của trí tuệ siêu việt.

Dương nhiên một ngày kia, mạng lưới thần kinh này còn có thể chạy ra khỏi giới xí nghiệp để ảnh hưởng và phát động những tư tưởng biện luận nhiều hơn, lớn hơn, trên phương diện xã hội, chính trị, thậm chí cả triết học. Trước mắt, trí tuệ và tưởng tượng khoa học, nhân lực lớn lao chú trọng vào hạng công trình này vượt rất xa qui mô của sự đầu tư nghiên cứu kim tự tháp của Ai Cập và các giáo đường thời Trung cổ trong dĩ vãng. Và sự kiến thiết cơ tầng điện tử này đối với nhân loại đã tiến vào nền kinh tế siêu tượng trưng của tương lai, một vấn đề cốt lõi tuyệt đối.

Và lại, ở các chương tiết sau chúng ta sẽ thấy được hệ thống thần kinh này đã bắt đầu biến đổi quan hệ quyền lực trong thể chế kinh tế nhân loại.

TRANH GIÀNH QUYỀN LỰC MẠNG LƯỚI

Người Nhật đang lo. Đứng ngoài mà nhìn, nền kinh tế của nước Nhật không có chỗ chê, nhưng thực tế từ bên trong thì không phải như thế. Nhật không có nguồn năng lượng, lương thực không đủ để tự túc, đồng thời đối với chế độ giới hạn mậu dịch có sự nhạy cảm tột bậc. Đồng “yên” tăng giá, Nhật lo, mà mất giá Nhật cũng lo. Người Nhật chẳng những lo tình hình kinh tế chung, mà còn lo cho tương lai của riêng mình. Cho nên người Nhật là dân tiết kiệm nhất trên thế giới. Và họ đóng tiền bảo hiểm lớn.

Từ lâu, các công ty bảo hiểm lớn là người hưởng lợi to nhất trên sự lo âu của người dân nước này. Nhưng ngày nay, các công ty bảo hiểm cũng bắt đầu lo lắng. Chính phủ Nhật quyết định mở lớn cánh cửa ngành bảo hiểm. Các công ty tầm cỡ quốc tế ở Nhật như Nomura và Daiwa, Merrill Lynches, Shearsons đều chuẩn bị tiến công ngành bảo hiểm.

Ngoài ra nguyên cả ngành bảo hiểm cũng

lâm vào trường biến đổi lớn. Khách hàng không ngớt yêu cầu có chính sách mới về bảo hiểm và phục vụ tiên tệ, làm cho công ty lớn có từ trên trăm năm nay như Nippon Life cũng thấy khó khăn trong công tác sáng tạo và điều hành.

Để ứng phó với sự nội ngoại giáp công này, đại công ty bảo hiểm bắt đầu đặt một đường dây điện tử phòng thủ. Công ty Nippon Life bỏ ra nửa tỷ Yên trang bị mới 5.000 máy điện toán cá nhân (PC), 1.500 máy tính lớn cho các văn phòng vệ tinh. Thiết lập một mạng lưới thông tin mới, trang bị thêm máy quét quang học và toàn bộ các thiết bị về đường dây liên lạc để cho các máy chính của tổng công ty và các công ty nhánh đều do một mạng lưới phụ trách tất cả công việc liên lạc.

Công ty bảo hiểm Dai-Ichi Mutual cũng nỗ lực lắp đặt một mạng lưới cho các đại lý bảo hiểm liên hệ trực tiếp với các ngân hàng tư liệu trung ương để yêu cầu và nhận được qua điện thoại những tư liệu họ cần về khách hàng hoặc hợp đồng bằng fax. Công ty bảo hiểm Meiji Mutual, với 38.000 đại lý địa phương, chủ yếu là phụ nữ cũng chạy đua bằng vũ khí thông tin liên lạc mới để cạnh tranh với các công ty khác.

Không chỉ riêng các công ty bảo hiểm điện tử hoá mà thôi. Hình như toàn thể nước Nhật đều bắt đầu trang bị điện tử. Hãng thông tin Datamation viết: "Các công ty dịch vụ trong toàn nước Nhật đều

trang bị mạng lưới điện tử với trên 5.000 máy điện toán cá nhân và các trạm công tác". Người phát ngôn của công ty bảo hiểm Meiji Toshiyuki Nakamura nói: Nếu chúng tôi không làm như thế, chúng tôi có thể mất tất cả. Nakamura có lý. Bởi vì tùy theo sự khuyếch trương của mạng lưới điện tử, quyền lực cũng bắt đầu chuyển dời. Và lại, không chỉ riêng ở Nhật, mà ở Mỹ và châu Âu cũng gia tăng việc trang bị mạng lưới điện tử. Đây là cuộc chạy đua điện tử hóa của thế kỷ.

PHÁT TRIỂN VẢI BÔNG QUẦN JEAN

Chất vải bông may quần Jean của Mỹ do hãng Burlington sản xuất. Hãng dệt lớn này gọi tặng "phần mềm" cho các khách hàng may quần Jean để họ có thể liên hệ trực tiếp với máy chính của hãng, điều tra biết được số tồn kho của mỗi loại vải và trực tiếp đặt mua hàng qua mạng lưới điện toán. - Tất cả các động tác này đều hoàn tất trong nháy mắt.

Hãng Burlington hy vọng cung cấp loại phục vụ này để vượt hẳn các hãng dệt khác. Vì cấp cho khách hàng những tiện lợi cũng là một cách giữ chặt họ ở trong mạng lưới trao đổi tư liệu điện tử (electronic data interchange) gọi tắt là EDI, làm cho họ nghiện như người nghiện ma túy vậy.

Nhìn thoáng qua, mạng lưới EDI chỉ là giúp

phương tiện cho xí nghiệp trong việc trao đổi văn kiện, phát phiếu, qui cách, hay hàng tồn kho v.v... Nhưng mà khi kho tư liệu giữa hai xí nghiệp liên kết thành một khối thì hai bên hầu như đã là cộng tác viên thân mật rồi. Tỷ như khi hãng Burlington đưa hồ sơ tồn kho ra cho khách hàng, thì máy điện toán Digital Equipment đem sản phẩm thiết kế bí mật cho hãng xưởng cung ứng biết. Khi máy DEC đặt mua linh kiện, sẽ điện truyền ngay nguyên bộ hồ sơ “phụ trợ thiết kế” (computer Aided-Design) cho xưởng cung ứng. Như thế đôi bên mua và bán có thể từng bước hợp tác chặt chẽ. Mục tiêu của họ là “mật thiết”.

Ngày nay, các hãng chế tạo ô-tô lớn còn cự tuyệt không hợp tác với các xưởng cung ứng linh kiện nào không có trang bị EDI. Năm mươi bảy xưởng linh kiện của hãng ô-tô Ford bị buộc phải dùng EDI trong việc vận tải hàng, đặt hàng, thanh toán hóa đơn v.v... Lợi ích của EDI không những bớt được giấy tờ sổ sách mà còn đáp ứng nhanh chóng yêu cầu của khách hàng, kết quả đương nhiên là tiết giảm được một số tiền lớn..

Việc giao dịch bằng máy điện toán có tính cách toàn cầu cũng gây nên sự cải biến lớn lao ở giới xí nghiệp. Không ít công ty bắt đầu tổ hợp thành “tập đoàn cùng hưởng thông tin” (Information sharing groups). Đường dây thông tin càng nhiều chứng tỏ ranh giới phân biệt giữa các công ty càng mờ hồ không rõ nét nữa.

Bất luận là ở các công ty bảo hiểm Nhật, hay ở các xưởng chế tạo ô tô Mỹ, mạng lưới EDI cũng gây sóng gió ở hệ thống kế toán, cũng như ở các hệ thống khống chế khác. Sau khi một công ty được điện tử hóa, thì công việc trở thành biến đổi, con người bị động, có ngành được lợi thế, lại có ngành bị thất thế. Toàn thể mối quan hệ giữa công ty và các xưởng cung ứng linh kiện và khách hàng đều bị chấn động.

Sự chuyển dời quyền lực này không chỉ hạn chế ở các công ty cá biệt. Các ngành của kinh tế đều bị ảnh hưởng của EDI, và nó được coi như là vũ khí tiêu diệt giới trung gian.

TU LIỆU THÔNG TIN CỦA GIỚI BÁN SỈ

Công ty mỹ phẩm trữ danh của Nhật là Shiseido đã dùng hệ thống EDI để thực hiện đường dây phân phối truyền thông. Phấn, kem, chì vẽ mắt, nước hoa của Shiseido chẳng những nổi tiếng ở Nhật, mà gần đây còn gây chấn động ở thị trường châu Âu và Mỹ.

Khi Shiseido nối trực tiếp mạng lưới điện toán của mình với mạng lưới của khách hàng, giới trung gian bán sỉ và kho chứa hàng hết hoạt động, bởi vì công ty Shiseido có thể đưa hàng trực tiếp đến các cửa hàng. Nếu Shiseido có thể trực tiếp nói chuyện với các hiệu bán lẻ; và các hiệu

oàn lẻ lại có thể dùng máy điện toán tiếp nhận được tin tức của công ty chế tạo sản phẩm thì ai còn cần đến giới trung gian?

“Giới bán sỉ! Thôi, cho lui đi!” Một nhà phân tích công nghiệp ở Nữu Ước nói như thế. Để tránh bị đào thải, giới bán sỉ cũng chuyển hướng sử dụng vũ khí điện tử.

Một ví dụ điển hình của giới bán sỉ trong trận chiến phòng vệ là Công ty cung cấp Y viện Mỹ (American Hospital Supply). Từ đầu năm 1978 công ty này đã chủ động trang bị máy điện thoại tại mỗi bệnh viện, liên lạc trực tiếp với tổng công ty, để bệnh viện thấy rằng muốn thực hiện việc mua bán với AHS chỉ cần ấn một cái nút là được cung cấp, tiện lợi nhiều hơn là mua bán với chỗ khác.

AHS (American Hospital Supply) cũng sử dụng mạng lưới này để truyền đi tư liệu về sản phẩm, hiệu năng, giá thành, hàng tồn kho, vv... cho khách hàng. Máy điện toán của AHS đáng tin cậy lại đáp ứng nhanh chóng, tự nhiên cũng tiết kiệm được cho bệnh viện số tiền phải xài vào việc tồn kho. Và nếu bệnh viện mua toàn bộ sản phẩm cần dùng với AHS, công ty này sẽ tặng cho bệnh viện nguyên bộ mạng lưới điện tử. Việc buôn bán của AHS phát đạt.

Còn có một công ty sử dụng sách lược của AHS, đó là công ty bán sỉ dược phẩm Foremost Mc Kesson. F.M trang bị cho 15.000 tiệm dược phẩm trên toàn nước Mỹ các máy điện toán cầm tay để liên lạc trực

tiếp với tổng công ty. Các hiệu dược phẩm có thể dùng máy này để trực tiếp đặt mua hàng. Sau khi chỉnh lý đơn đặt hàng của khách, công ty có thể lập tức đặt hàng với người cung ứng nguyên liệu, cũng vẫn là thông qua mạng lưới điện tử.

Hệ thống vận tác nhanh chóng giúp cho AHS, FM và các công ty khác quan hệ với khách hàng ngày càng chặt chẽ. Nếu họ tìm nguồn cung cấp khác, giá thành sản phẩm sẽ cao hơn, hoặc thủ tục rườm rà hơn. Hệ thống này chẳng những giúp khách hàng đỡ tốn số tiền lớn, mà còn giúp họ quản lý thuận lợi.

Nhưng AHS và FM đều thuộc thiếu số công ty. Còn có rất nhiều giới bán sỉ, trước mạng lưới điện tử dày đặc, bị kẹt cứng giữa giới chế tạo và giới bán lẻ.

SỰ XUỐNG DỐC CỦA NGÀNH KHO HÀNG VÀ VẬN TẢI

Công ty kho hàng là một ngành có thể bị loại.

Với máy điện toán, hàng sản xuất được đa dạng hóa, các nhà chế tạo không còn cần mặt hàng để cất chứa số lớn sản phẩm cùng qui cách. Đồng thời, mạng lưới điện toán giúp cho việc giao dịch nhanh chóng hơn. Các xí nghiệp cũng đua nhau theo hướng quản lý kho hàng nhỏ.

Sự thể này chứng tỏ trong tương lai sự chuyển vận một số lượng lớn hàng hóa sẽ càng ngày càng suy thoái. Thời gian tồn kho được rút ngắn, quần chúng có thể yêu cầu được biết chính xác hơn và nhanh hơn về quản lý các kho chứa hàng. Nói cách khác, càng nhiều thông tin càng ít mặt bằng.

Xu thế này tự nhiên chứng tỏ sự xuống dốc của ngành cho thuê mặt bằng và thúc đẩy giới kinh doanh nhà kho sáng suốt phải đi tìm nghiệp vụ khác. Có một số dùng mạng lưới điện tử và máy điện toán bán phần mềm liên quan đến quản lý vận tải, đóng gói bao bì, phân loại, kiểm nghiệm và trang bị, phối trí v.v... như công ty nhà kho Sumitomo của Nhật chẳng hạn.

Nền kinh tế siêu tượng trưng và mạng lưới siêu trí tuệ cũng đánh thức giới vận tải, đường sắt, tàu bè, xe ca... Theo giới nhà kho, giới vận tải cũng chuyển sang dùng mạng lưới điện tử để tự cứu.

Ở Nhật, rút ngắn chu kỳ sản xuất và quản lý kho hàng nhỏ là xu thế để công tác nhanh chóng. Thay vì giao hàng hằng tuần cố định một số hàng lớn, nhà chế tạo chuyển hướng giao số hàng nhỏ bằng nhiều lần, như thế vận chuyển nhanh là tiềm lực cụ thể của nghiệp vụ.

Động tác nhanh chóng này đều là hệ thống của truyền thống sản xuất và tiêu thụ mà chúng ta có thể thấy được, đó là cách nhờ hệ thống mạng lưới siêu trí tuệ để tìm sự sống còn.

ĐIỂM BÁO TRƯỚC TRẬN ĐẠI CHIẾN ĐIỆN TỬ

Càng ngày càng có nhiều nhóm công nghiệp chuẩn bị tham gia trận đại chiến điện tử. Các nhóm công nghiệp lớn dùng chiến lược liên hiệp. Loại mạng lưới công nghiệp lớn này đặc biệt có nhiều ở Nhật mà sự thành lập được Bộ Công nghiệp và Mậu dịch Quốc tế khuyến khích. Công ty dầu khí lập một mạng lưới liên kết ngành luyện dầu, chứa dầu và ngành bán lẻ, cũng như đã có "mạng lưới tăng thêm giá trị" (Value Added Networks) của nhóm xí nghiệp lớn thực phẩm đông lạnh, mắt kính, và dụng cụ thể thao.

Hệ thống mạng lưới tương tự cũng mọc lên ở các quốc gia khác. Ở Úc ngành "len" có một bộ VAN (Value Added Networks) do Talman Pty. Ltd cung cấp, đang chuẩn bị liên kết với mạng lưới quốc tế Mậu dịch (Tradegate), và mạng lưới Xuất khẩu Bảo cáo hải quan (Exit). Nước Mỹ có một hệ thống lớn đang ở trong quá trình nghiên cứu phát triển, trong tương lai chẳng những liên kết xưởng dệt lớn Burlington và xưởng quần áo may sẵn, mà còn liên tuyến đến các nhà bán lẻ lớn như Wal Mark và K. Mart.

Vấn đề ngành may mặc đáp ứng quá chậm, kiểu mẫu trang phục thời nay cải biến rất nhanh, mục đích của sự trang bị mạng lưới và làm sao rút ngắn thời gian giữa đặt hàng và xuất kho, từ

vài tuần xuống còn vài ngày. Chỉ có tăng nhanh tốc độ mới có thể giảm được áp lực của kho hàng.

Mạng lưới điện tử giúp giới bán lẻ đặt số lượng hàng nhỏ, và nếu kiểu mẫu được hoan nghênh đặc biệt thì lập tức sản xuất, lập tức mua thêm nguyên liệu. Hệ thống mạng lưới này đã khai triển từ năm 1986. Căn cứ theo ước tính của cố vấn công ty Arthur Andersen đến năm 1989 có 75 nhà bán lẻ đầu tư 3 tỷ rưỡi đôla Mỹ sử dụng hệ thống mang tên "Khoái tốc phản ứng" (Quick Response), và đã thu lời 9 tỷ 6.

Ngoài việc tiết giảm chi phí cho các công ty, các chuyên gia cho rằng hệ thống điện tử siêu trí tuệ này còn giúp ích cho Mỹ có một địa vị trong trận chiến mậu dịch quốc tế. Chỉ cần đề cao nhanh hiệu năng, ngành dệt và ngành may mặc của nước Mỹ là có thể cạnh tranh với hăng chế tạo nhập khẩu của các nước trả công lao động thấp.

Trong khi các xí nghiệp và công ty cá biệt trang bị mạng lưới điện tử để bảo vệ địa vị của mình trên toàn cầu, một số người có tầm nhìn đã chuẩn bị sáng chế những mạng lưới đa năng để cung ứng cho toàn cầu sử dụng. Cho nên trước mắt chúng ta là mấy thứ mạng lưới không đồng chủng loại và tầng bậc: mạng lưới tư nhân dành cho nhân viên của nhóm công ty sử dụng riêng: mạng lưới EDI giữa giới cung ứng nguyên liệu, giới chế tạo và giới bán lẻ; mạng lưới giữa các nhóm công nghiệp lớn. Ngoài ra, các mạng lưới đều liên tuyến với nhau thành

một khối (common carier).

Ngày nay trên thế giới, các tư liệu thông tin đi đi lại lại nhiều đến mức không thể hình dung nổi, và một trường đại chiến đang xảy ra. Vài công ty điện tử tầm cỡ thế giới đang giành chiếm thị trường với "common carier". Công ty điện tín Anh (Telecom), AT và T của Mỹ và KDD của Nhật đều khẩn trương dùng mọi thứ sách lược. Nào ai ngờ một số xí nghiệp lớn có mạng lưới cho riêng mình lại cung ứng mạng lưới phục vụ bên ngoài, tranh giành thị trường với "common carrier", như công ty Toyota và IBM chẳng hạn. General Electric thiết lập mạng lưới thông đồng 70 quốc gia và hãng may mặc Benetton của Ý lợi dụng mạng lưới của General Electric liên lạc với 90% nhân viên trên toàn cầu.

Điều chúng ta thấy trước mắt là mạng lưới hoàn toàn mới, nhiều tầng bậc, là cơ sở kiến thiết nền kinh tế của thế kỷ XXI.

MẠNG LƯỚI ĐẠI TUẦN HOÀN

Sự trưởng thành của mạng lưới gây ra sự đấu tranh giành quyền khống chế tri thức và truyền bá, cũng có thể chuyển đổi quan hệ quyền lực giữa người với người, công ty với công ty, xí nghiệp với xí nghiệp, quốc gia với quốc gia. Khi cái gọi là "mạng lưới thần kinh" của nền kinh tế

hãy còn chưa phát triển, những người cạnh tranh mới bèn chen vào chiến trường trong đó có công ty thẻ tín dụng, giới đại mậu dịch của Nhật, giới chế tạo cơ khí, và một số người khác.

Cái then chốt của hệ thống này là tấm thẻ nhựa trong cặp da của khách hàng. Bất luận là thẻ tự động chi tiền hoặc thẻ mua hàng, tấm thẻ này là khâu liên kết của mạng lưới và cá nhân. Cái khâu này trên nguyên tắc có thể mở rộng ra.

Khi các ngân hàng, công ty dầu khí và các hiệu buôn địa phương, ngày càng tiến sâu vào thời đại điện tử, thì các tấm thẻ cũng trở nên thông minh hơn, có thể truyền đi nhiều tư liệu hơn... Và khi bản thân tiền ngày càng “siêu tượng trưng” không còn giữ mãi tính chất kim thuộc hay tờ giấy..., tấm thẻ sẽ là chìa khóa liên kết với hệ thống thần kinh trong tương lai.

Ai không chế được tấm thẻ nhỏ này thì mở được con đường đi vào sự sinh hoạt hằng ngày của các gia đình. Cho nên chúng ta thấy được sự vội vã liên kết giữa khách hàng và các mạng lưới chuyên môn. Ở Nhật, công ty thẻ tín dụng JCB và công ty điện tín điện thoại NTT cùng bán ra một loại thẻ cho phụ nữ dùng trả cho các hiệu uốn tóc. Hai công ty này hy vọng, trong vòng hai năm sẽ liên kết được 35.000 hiệu uốn tóc với 10 triệu khách hàng.

Hy vọng lớn nhất của giới chuyên gia mạng lưới trên thế giới là kiến lập một mạng lưới đại hoàn

chính duy nhất, khởi đầu từ khách hàng (dùng máy điện toán cho biết cần mua gì và nhu cầu phục vụ nào...) chuyển đường dây đến nhà chế tạo, qua các nhà trung gian... đến nhà bán lẻ, hoặc công ty điện tử phục vụ mua hàng cho gia đình... đến máy tự động chi trả hoặc công ty thẻ tín dụng... và sau hết là trở về nhà của khách hàng.

Công ty nào hay nhóm kỹ nghệ gia nào chiếm được một chỗ trong chu kỳ tuần hoàn này đều có thể nắm giữ quyền lực kinh tế đáng kể và tiếp theo là thế lực chính trị. Chiếm lĩnh địa vị này không phải nhờ ở tư bản mà là nhờ trí óc - trí óc trong máy điện toán, trong phần mềm và trong mạng lưới điện tử.

TRẬN CHIẾN CHỚP NHOÁNG CỦA XÍ NGHIỆP

Các nền kinh tế trong quá khứ, không kể là nông nghiệp hay công nghiệp đều phải có một cơ cấu ổn định lâu dài.

Ngày nay, để thay thế phải dùng cơ cấu điện tử làm cơ sở mới có thể ứng phó với nền kinh tế ngày càng biến hóa nhanh và đa dạng, giữ cho thế hệ cải biến không ngừng này khỏi bị rời rã.

Trong cảnh hỗn loạn đổi mới không ngừng, các xí nghiệp có thể dùng mạng lưới siêu trí tuệ của mình để chủ động tiến công ở chiến trường

hoàn toàn mới, cũng có nghĩa là các Xí nghiệp không thể đoán trước được đợt xung kích sắp tới sẽ từ đâu đến.

Chiến tranh chớp nhoáng truyền thông là công ty Merrill Lynch, năm 1977 phát động chiêu thức “trương mục quản lý tiền mặt” (Cash Management Account) gọi tắt là CMA. Là một ví dụ về mục tiêu sách lược mới nhất áp dụng khoa học kỹ thuật trong việc truyền thông tư liệu thông tin.

CMA là một loại “tiền bạc phục vụ mới” kết hợp bốn thứ phục vụ cá biệt: Trương mục chi phiếu, trương mục ký gởi, thẻ tín dụng và trương mục chứng khoán. Khách hàng có thể tùy ý lấy tiền ở bốn trương mục sử dụng linh động. Công ty Merrill Lynch có thể cung cấp loại phục vụ phức tạp này, hoàn toàn nhờ vào khoa học kỹ thuật điện toán và mạng lưới điện tử. Trong vòng một năm, Công ty này đã thu vào 5 tỷ đôla tiền vốn của khách hàng. Đến năm 1984, việc làm ăn của công ty là 70 tỷ đôla. Vấn đề này là một thách thức nghiêm trọng đối với truyền thống ngân hàng, vì đa số khách hàng rút hết tiền của trương mục chi phiếu ở ngân hàng ra mua CMA của công ty Merrill Lynch. Một công ty chứng khoán, đã không bị luật ngân hàng khống chế, cũng không được xem là một ngân hàng lại nhiều loan ngân hàng.

Từ nay về sau, rất nhiều ngân hàng và cơ cấu tiền tệ khởi sự cung cấp loại phục vụ giống như thế,

nhưng Merrill Lynch đã dẫn trước họ nhiều năm rồi.

Loại cạnh tranh bằng chiêu thức hỗn hợp mới này cũng thấy ở Nhật, tập đoàn Seibu bước vào vòng phục vụ tiền tệ là một ví dụ: một xí nghiệp trong tập đoàn nghiên cứu trang bị một máy tự động chi tiền ở các trạm hỏa xa. Công ty dầu khí ở Anh cũng thiết lập ngân hàng ở trong xí nghiệp, thậm chí còn khởi sự mở ngân hàng phục vụ khách hàng ngoài xí nghiệp.

Mạng lưới siêu trí tuệ cũng bắt buộc xí nghiệp có yêu cầu giảm bớt thủ tục hành chánh, và gợi ý rằng qui định quản chế của chính phủ ngày càng ít hữu hiệu bởi vì bối cảnh thời đại đã hoàn toàn cải biến. Pháp lệnh quản lý ngân hàng là thích dụng hay không đối với cơ cấu tiền tệ phi ngân hàng. Rốt lại, ngân hàng là gì ở thời đại hiện nay chứ?

Khi xí nghiệp đã có mạng lưới trực tiếp liên tuyến phục vụ, khi xí nghiệp đã có thể cạnh tranh với nhau ở lãnh vực hoàn toàn mới lạ, mạng lưới siêu trí tuệ đã phá vỡ cơ cấu kinh tế chuyên nghiệp và phân công theo truyền thống. Các xí nghiệp vệ tinh và các nhóm xí nghiệp mới chẳng những kết hợp tư bản, mà còn cùng chung nhau khai thác các tư liệu thông tin.

Cái cảnh cải tổ kinh tế theo tri thức mới này giải thích các đổ vỡ và năng suất yếu kém của

ngày nay: thanh toán không đúng, điện toán sai lầm, phục vụ yếu kém, cảm giác cái gì cũng không hoàn chỉnh. Nền công nghiệp ống khói giải thể dần, nền kinh tế siêu tượng trưng đang thành hình, cơ sở kinh tế với mạng lưới điện tử đang ở giai đoạn phát triển đầu tiên.

Tư liệu thông tin là tài nguyên có tính lưu động lớn nhất, và tính lưu động là tiêu biểu của thể hệ kinh tế, trong đó sản xuất và tiêu thụ thực phẩm, năng lượng, hóa vật, dịch vụ đều ngày càng lệ thuộc vào sự trao đổi mang tính tượng trưng.

Kinh tế mới xem ra càng ngày càng giống hệ thống thần kinh của con người, nhưng qui tắc và phương thức vận tác không ai có thể trình bày toàn thể một cách hoàn chỉnh được. Đương nhiên loại biến đổi mà trước đây chưa từng có này thường đem đến cho loài người những vấn đề khác biệt với kinh nghiệm truyền thống cách mạng trong quá khứ.

SỰ HUNG KHỎI CỦA THÔNG TIN ĐỘC QUYỀN

Mạng lưới siêu trí tuệ có thể giúp cho xí nghiệp tiết giảm hàng tỷ đôla, và đã tiến một bước rất lớn so với trước đây, là trí não, tư tưởng không những chỉ thay cho tư bản, năng lượng và tài nguyên thiên nhiên, mà còn thủ tiêu cả sự bạc đãi đối với lao động.

Nhưng, mạng lưới siêu trí tuệ có thể, thật hay

không, đem lại hạnh phúc cho nhân loại, sẽ lệ thuộc phần nào vào trí tuệ của xã hội và chính trị dẫn dắt đến sự phát triển hoàn chỉnh.

Mạng lưới của chúng ta càng tự động hơn và càng siêu việt hơn, sự thảo ra quyết định của nhân loại càng khó thấy được, tất cả chúng ta trở nên lệ thuộc hơn vào những chương trình được thiết định trên những quan niệm và giả định khó hiểu, đôi khi không hề được tiết lộ.

Không lâu, quyền lực của máy điện toán sẽ lớn mạnh, bởi vì có sự tiến bộ song song của trí tuệ nhân tạo và những sáng chế khác kinh người. Thu ghi ngôn ngữ và tự động phiên dịch chắc chắn sẽ được thịnh hành, đồng thời với sự phổ trương cao độ về thị giác, và âm hưởng chuẩn xác trong âm nhạc. Mạng lưới đồng dạng có thể đồng thời truyền đi âm thanh, tài liệu, ảnh hình và các loại hình thông tin. Tất cả sẽ dẫn khởi đến những vấn đề triết học căn bản.

Có người thấy rằng trong tương lai sẽ có sự lũng đoạn tri thức. Giáo sư trường đại học Duke, là Frederic Jameson, ở vào thời kỳ sơ khởi của thể hệ kinh tế mang tính tượng trưng, đã viết: "Chỉ khi vấn đề quyền sở hữu và quyền khống chế các kho thông tin... xảy ra quá mức, chúng ta mới biết thật sự đối diện với hiện thực".

Nỗi lo âu ngày nay không còn quá đơn giản

nữa. Vấn đề không phải ở chỗ một công ty tư hữu khổng lồ độc quyền sẽ khống chế mọi thông tin - mà là ai sẽ khống chế việc *chuyển đổi đi* và *chuyển đổi lại* vô tận của nó do siêu trí tuệ tạo ra khi các thông tin và tri thức tuôn chảy qua hệ thống thần kinh của nền kinh tế siêu tượng trưng.

Những vấn đề phức tạp mới về sử dụng và lạm dụng tri thức sẽ nảy sinh để đối đầu với các xí nghiệp trong xã hội. Chúng sẽ không đơn giản là phản ánh chân lý của Bacon “tri thức là quyền lực”, mà là một chân lý khác trên mức độ cao hơn trong nền kinh tế siêu tượng trưng, đó là tri thức của tri thức mới đáng kể.

CUỘC CHIẾN MỞ RỘNG

Ô dù và xe hơi đều khác nhau, không chỉ vì lý do tầm cỡ, chức năng, và giá cả. Nhưng còn một lý do mà ít khi chúng ta lưu ý xem xét. Một người có thể sử dụng một cái ô mà không cần phải mua một phụ kiện nào khác. Một chiếc xe hơi, trái lại sẽ vô dụng nếu không có xăng dầu, các dịch vụ sửa chữa, đồ phụ tùng, đó là chưa kể đường sá, cầu cống... Do đó chiếc ô dù khiêm nhượng, là một cá thể thô sơ, có thể nói rằng nó cung cấp giá trị cho người sử dụng nó mà không bị lệ thuộc vào bất cứ một sản phẩm nào khác.

Chiếc xe hơi to lớn, trái lại như là một trong những vận động viên của đội, hoàn toàn lệ thuộc vào các sản phẩm khác. Một lưỡi dao cạo, một cuộn băng từ, một chiếc tủ lạnh, và hàng nghìn những sản phẩm khác cũng thế, chỉ có thể hoạt động nếu được kết hợp với nhiều thứ khác. Chiếc máy thu hình sẽ mở to chiếc màn ảnh nhỏ như đôi mắt trống rỗng tại phòng khách, nếu không có ai đó, tại một nơi nào chuyển hình đến cho nó.

Thậm chí chiếc móc áo tầm thường trong kho chứa đồ cũng đòi hỏi phải có một cái kệ hoặc cái đà ngang để móc nó lên.

Mỗi một thứ này là bộ phận của một hệ thống sản phẩm. Đúng là tính chất hệ thống hóa của các sản phẩm là nguồn chủ yếu của giá trị kinh tế. Và đúng như các “vận động viên của đội” phải biểu diễn trong khuôn khổ một số quy luật đã được ấn định, các sản phẩm hệ thống hóa cần phải có những tiêu chuẩn để thực hiện. Một cái cắm điện chĩa ba không có ích lợi gì nhiều nếu tất cả các ổ trên tường chỉ có hai lỗ cắm mà thôi.

Sự phân biệt giữa các sản phẩm cá thể và sản phẩm có hệ thống cho thấy vấn đề là ngày nay chiến tranh thông tin đang mở rộng trên khắp thế giới. Người Pháp gọi đây là “cuộc chiến tranh tiêu chuẩn” - Các trận chiến về tiêu chuẩn đang làm mưa làm gió trong các ngành công nghiệp đa dạng như kỹ thuật y khoa, các bình chứa áp suất dùng trong công nghiệp máy ảnh, máy quay phim...

Một số trong những vụ tranh cãi sôi nổi nhất, và công khai nhất đều trực tiếp có liên quan đến các cách sáng tạo và phân phối tư liệu, thông tin, tri thức, hình ảnh và vui chơi giải trí.

Về bản chất, đó là một cuộc chiến toàn diện về đồng đôla và quyền lực chính trị, ảnh hưởng của nó lan rộng đến hàng triệu gia đình. Nó sẽ thay đổi một cách căn bản quyền lực giữa các nước công nghiệp

khổng lồ trên thế giới: các công ty như IBM, ATT, Sony và Siemens. Và nó sẽ tác động đến các nền kinh tế quốc gia.

Không nơi nào mà cuộc chiến lại công khai hơn là việc cạnh tranh ba chiều để xác định loại hình máy truyền hình nào thế giới sẽ được xem trong những thập kỷ sắp đến.

NỬA TỶ ĐÔ LA ĐÁNH CUỘC

Ba mẫu mã căn bản về truyền hình hiện nay được sử dụng tại nhiều nơi khác nhau trên khắp thế giới là: NTSC, PAL, và SECAM, mỗi thứ đều khác nhau chút ít, nhưng không dung nạp lẫn nhau. Vì lý do đó, một chương trình của Mỹ như THE COSBY SHOW thông thường cần phải được chuyển hệ mới có thể được phát hình ra nước ngoài. Thế nhưng những hình ảnh do ba hệ thống này chiếu lên đều không đúng cách, nếu so sánh với hệ thống gọi là HDTV - hệ thống truyền hình của ngày mai.

High - definition TV - là tivi cao cấp hay rõ nét, là màn ảnh video tại gia ngày nay có chiếc đĩa nhựa cứng (compact disc) tựa như chiếc đĩa hát thô sơ của cái máy hát thời xưa. TV cao cấp có thể chiếu lên trên màn ảnh nhỏ những hình ảnh mà chất lượng có thể địch nổi với những bộ phim hay nhất của màn ảnh lớn. Nó có thể làm cho

hình ảnh hiện rõ lên màn ảnh vì tính kiểm tra chất lượng một cách tươi sáng và sắc cạnh giống như một trang hình in đẹp nhất.

Dân biểu Mel Levine đã lưu ý để chứng minh trước tiểu ban Vô tuyến Truyền thanh Truyền hình của Hạ viện Hoa Kỳ rằng: "Mặc dù tên gọi như vậy, hệ thống HDTV còn nhiều tác dụng hơn là chỉ thuần túy cho truyền hình". Ông nói: "HDTV đại diện cho một thế hệ mới đồ điện tử tiêu dùng, nó sẽ đưa đến những sự phát triển kỹ thuật trong hàng loạt lãnh vực, từ kỹ thuật quang sợi, đến bình điện, máy ảnh, máy quay phim v.v..."

Bởi lẽ, hình ảnh của HD có chất lượng rất tốt, nên thậm chí có thể đáp ứng cho các rạp chiếu bóng trên khắp thế giới, các rạp này có thể thu những bộ phim qua vệ tinh, chứ không phải chiếu phim nhựa như hiện nay. Do đó, nó có thể mở ra một thị trường bổ sung rộng rãi về máy thu hình qua vệ tinh và các trang thiết bị khác.

Do đó, nói chung quyết định sử dụng các tiêu chuẩn HDTV sẽ hình thành một thị trường thế giới ước tính trị giá lên đến nửa tỷ đô la.

Các kỹ sư Nhật đã nghiên cứu tìm tòi về HDTV khoảng chừng hai chục năm nay. Ngày nay truyền hình cao cấp đang muốn bùng nổ trên nền kinh tế thế giới. Và đến khi nó được hình thành, tác giả Bernard Cassen viết trong tờ Le Monde Diplomatique (Thế giới ngoại giao): "Nhật và Hoa

Kỳ đe dọa làm cho tất cả các máy thu hình của châu Âu trở nên lỗi thời - và họ là những nước duy nhất có đủ thẩm quyền để thay thế chúng”.

Nhật hy vọng rằng thế giới sẽ đồng ý sử dụng một mẫu mã HDTV duy nhất. Điều này sẽ làm cho các vấn đề được đơn giản và tiết kiệm được cho họ một số lớn tiền bạc. Với bước đầu như vậy, hướng đi này sẽ mở cửa cho họ phát triển đại trà công nghiệp đồ điện tử tiêu dùng của Nhật. Thế nhưng để ngăn chặn sự tiến công vũ bão ấy, các Chính phủ và ngành truyền hình châu Âu (trong nhiều trường hợp chỉ là một) đã thoả thuận với nhau cố bám giữ các tiêu chuẩn phát hình không thích hợp với hệ thống truyền hình Nhật. Làm như vậy, họ hy vọng rằng, sẽ tạo cho các nhà chế tạo châu Âu một cơ hội bất kịp vấn đề kỹ thuật. Sau đó do chính bản thân người Âu có thể từng bước đưa truyền hình cao cấp vào.

Ba mươi hai cơ quan truyền thông châu Âu, các viện đại học và các nhà chế tạo đã vội vã gia nhập vào chương trình Eureka 95 và bắt đầu phát triển một hệ thống đầy đủ các kỹ thuật truyền hình cao cấp, bao gồm đủ mọi thứ, từ xưởng phim và thiết bị truyền thông đến các máy phát hình. Thompson thuộc công ty vô danh của Pháp, phối hợp điều hành nhóm nghiên cứu tìm tòi các tiêu chuẩn kỹ thuật cho việc sản xuất TV. Robert Bosch thuộc công ty

trách nhiệm hữu hạn Đức tập trung vào thiết bị trường phim; Thorn thuộc EMI của Anh thì đi vào các máy thu hình.

Đồng thời trong lúc ấy, châu Âu cũng bắt đầu ve vãn Hoa Kỳ. Bộ trưởng Bưu điện và Viễn thông Tây Đức, ông Christian Schwarz-Schilling, đã bay sang Washington và đề nghị một liên minh chính thức với Hoa Kỳ, lập luận rằng “chúng ta không nên cho phép Nhật giành được thế đứng đầu trong thế hệ truyền hình kế tiếp”.

Hiện nay Nhật đã bắt đầu lo lắng rằng châu Âu có thể đã qua mặt họ, thực sự bằng cách tung ra một sự phản công trên các thị trường quốc nội của cả Hoa Kỳ lẫn Nhật, với các máy thu hình cao cấp HDTV kiểu châu Âu. Để chặn đứng việc này, các nhà chế tạo Nhật đã cố gắng rất nhiều để ảnh hưởng đến các nhà lập pháp tại Hoa Kỳ nhằm chống lại hệ thống châu Âu.

Chấp nhận mọi sự bất ổn định này, Nhật cũng cứ yên tâm chuẩn bị để tung ra thị trường nhiều loại máy thu hình khác nhau nhằm xuất khẩu khắp nơi trên thế giới, xem như là một sự chịu thua của họ, trong trường hợp họ không thể áp đặt một mẫu mã duy nhất.

Trong khi đó tại Hoa Kỳ, ảo tưởng về một nền kinh tế phồn vinh tạo ra một bầu không khí sôi động, nhưng toàn bộ hệ thống HDTV vẫn dậm chân tại chỗ với những vụ tranh cãi về kỹ thuật chi lý sợi

tóc chẻ đôi, những trận bút chiến chính trị, và những phe nhóm kinh doanh thù nghịch nhau.

Ba hãng truyền hình lớn của Hoa Kỳ muốn chương trình HDTV chậm lại. Họ lập luận rằng cần phải có một mẫu mã duy nhất của Hoa Kỳ để có thể thu những tín hiệu hiện tại cũng như các hình ảnh của hệ thống HDTV mới. Ngược lại, công nghiệp dây cáp Hoa Kỳ và hệ thống truyền hình trực tiếp qua vệ tinh lập luận rằng, việc sử dụng một mẫu mã duy nhất có thể làm tê liệt công trình nghiên cứu để cải tiến tốt hơn dây cáp và việc thu hình qua vệ tinh.

Hạ nghị viện, trong lúc đó muốn phải bảo đảm rằng khi nào những máy thu hình bắt đầu đổ vào các gia đình Mỹ, những thiết bị này phải do các nhà máy Hoa Kỳ chế tạo. “Ngay bây giờ”, dân biểu Edward J. Markey nói, “các công ty Nhật và châu Âu đã dẫn đầu rất xa... trong khi công nghiệp điện tử tiêu dùng trong nước của chúng ta thì đang giấy chết”.

Tuy nhiên, với trách nhiệm phải “quốc gia hóa kỹ thuật”, trò kéo dây TV sẽ trở nên căng hơn trong những năm sắp tới. Thế nhưng, ngay cả khi cuộc chiến cho tương lai của ngành truyền hình được hâm nóng đi chẳng nữa, một cuộc chiến đấu song song đang bắt đầu để có thể hình thành tương lai của máy vi tính.

NHỮNG TIÊU CHUẨN CHIẾN LƯỢC

Ngày nay, bước chân nóng bỏng của sự đổi mới đòi hỏi các nhà chế tạo chọn lấy một chiến lược: hoặc là phát minh và áp đặt một tiêu chuẩn trên ngành công nghiệp của bạn, hoặc nhại theo mẫu mã của một kẻ nào khác, hoặc phải bị lôi cuốn vào một nước Siberia thương mại, để cho sản phẩm của bạn làm ra ít được sử dụng và bị hạn chế trên thị trường.

Ngành IBM đã là một lực lượng nổi bật trong công nghiệp vi tính kể từ khi họ nhập cuộc. Đó là những mậu dịch viên IBM với bộ đồng phục màu xanh biển và gài nút trắng, lần đầu tiên đặt chi nhánh tại các cơ quan chính quyền và công ty. Và gần hai thập kỷ, IBM chỉ đối đầu với những đối thủ yếu ớt và không tổ chức.

Phần lớn những thắng lợi to tát của IBM có thể bắt nguồn từ việc họ sớm có khả năng để thiết lập và củng cố các tiêu chuẩn nội tại của máy vi tính. Lúc đầu, phần cứng có giá trị hơn cả. Nhưng dần dần đã trở nên rõ ràng là phần mềm mới là yếu tố quan trọng nhất trong bất cứ một hệ thống vi tính nào. Cái gọi là “chương trình áp dụng” là những thiết bị để hướng dẫn cho máy thực hiện các nhiệm vụ như kế toán hoặc xếp chữ, in ấn, trình bày biểu đồ, và thông tin liên lạc. Thế nhưng, mỗi máy vi tính đều có xây dựng bên trong nó một loại chương trình Meta, gọi là hệ thống điều hành, nó xác định

các loại chương trình khác, loại nào máy có thể sử dụng, loại nào không.

Chìa khoá để ngự trị trên ngành công nghiệp máy vi tính nằm ở phần mềm - mà nếu không có nó, các bộ máy đều không hoạt động và vô dụng. Thế nhưng, chìa khoá để ngự trị trên phần mềm lại là hệ thống điều hành. Và đòn bẩy cuối cùng- chìa khoá để ngự trị trên các hệ thống điều hành- nằm trong tiêu chuẩn được sử dụng. Ấy là nhờ IBM nắm được các tiêu chuẩn này đã khiến cho các công ty trở thành một siêu cường trong thế giới điện toán.

Thế nhưng, bên cạnh những nỗ lực của IBM, có những hệ thống vi tính khác cũng đã tung ra thị trường từ nhiều năm qua, từ hệ Ada do Bộ Quốc phòng Mỹ chế tạo, đến hệ Unix nguyên thủy do AT và T chế tạo, cộng thêm những biến thiên rất nhiều của các hệ thống trên. Khi công ty máy điện toán Apple phát động cuộc cách mạng siêu vi tính giữa thập kỷ 70, họ đã đặc biệt nhắm vào việc chế tạo ra những máy tương phản với máy IBM, bằng cách chọn một hệ thống điều hành khác biệt.

Ngày nay, một trận chiến toàn diện đang diễn ra có tính cách quốc tế giữa IBM và các đối thủ chính của họ nhằm đặt ra tiêu chuẩn cho các hệ thống điều hành trong tương lai. Cuộc chiến đấu đặt nặng về mặt kỹ thuật, các chuyên viên

tranh luận với các chuyên viên. Nhưng ảnh hưởng của nó còn đi xa hơn nhiều so với chính bản thân của công nghiệp máy vi tính. Và các chính phủ nhìn thấy rằng nó còn liên hệ trực tiếp đến những kế hoạch phát triển kinh tế của các quốc gia trong tương lai.

Bởi vì IBM vẫn còn đang ngự trị tại chiến trường, và bởi vì các hệ thống điều hành của nó còn ràng buộc những kẻ sử dụng cùng những hãng như nhau. Do đó một tổ chức đặt trụ sở tại Luân Đôn lấy tên là X/Open đã được thiết lập với mục đích chế tạo một mẫu mã cho hệ thống điều hành máy điện toán mi-ni, máy văn phòng, và máy điện toán cá nhân PC. Đó là những lãnh vực mới mà IBM tỏ ra có nhiều nhược điểm nhất. Hệ thống này lúc đầu do các công ty AT và T. Digital Equipment, và Siemens của Đức thiết lập, nay nó còn bao gồm cả Fujitsu nữa. Tất cả đều đòi hỏi một tiêu chuẩn mới là “mở cửa” (open), thay vì một hàng rào cản đối với các thiết bị không phải IBM.

Từ đó, IBM bị áp lực ngày càng quá mạnh, họ bắt buộc phải gia nhập nhóm này và hứa, với bàn tay đặt lên quả tim, rằng từ nay về sau, sẽ cam kết theo đuổi các chính sách “mở cửa”.

Thậm chí trước khi sự thất bại này lắng chìm, IBM còn phải đối phó với một sự thách thức khác, lần này chia mũi dùi thẳng vào Ma Bell, công ty Điện thoại Điện tín Hoa Kỳ. Trước đây, vào khoảng

những năm 1960, các kỹ sư về phần mềm của công ty AT và T đã triển khai một hệ thống điều hành lấy tên là Unix, dành riêng cho họ sử dụng. Hệ thống này có một số đặc điểm đã làm cho nó trở nên hấp dẫn đối với các trường đại học tổng hợp, và đối với một số những nhà chế tạo máy vi tính loại nhỏ hơn. Không những chỉ riêng trong việc kinh doanh máy vi tính thôi mà AT và T đã để cho họ sử dụng hệ thống Unix để hốt bạc. Đến lượt mình AT và T cũng đã sản xuất những mặt hàng riêng của họ về hệ Unix để cho mọi người sử dụng. Từ đó, hệ Unix ngày càng phổ biến, với siêu vi hệ thống "Sun" (Sun Microsystems) bán ra những máy gốc Unix trên thị trường đang lớn mạnh.

Trong một trận xung kích chiến lược chính xác, AT và T đã nhanh chân mua được vào hệ thống Sun và thành lập một liên minh với Xerox, Unisys, Motorola, và những công ty khác để tạo ra một mẫu Unix duy nhất dưới sự lãnh đạo của AT và T.

Được AT và T cùng các đồng minh này ủng hộ, sự nổi tiếng ngày càng nhiều của hệ Unix đã trở thành một mối đe dọa trực tiếp đối với sự thống trị của IBM và những nhà chế tạo máy điện toán khác. Do đó IBM, người mới nhập đạo "Glasnost" của hệ thống điều hành (tức chính sách mở cửa), đã phải phản công.

Đứng trước hiểm họa mà những máy điện toán của AT và T thuộc hệ Unix thống nhất có thể hơn bất cứ một thứ gì khác, IBM phải tổ chức một liên minh để đánh trả lại, lấy tên là Cơ sở phần mềm mở rộng (Open software Foundation). Nhóm này gồm có DEC, Groupe Bull của Pháp, Siemens và Nixdorf của Tây Đức và nhiều công ty khác. Họ đang tìm tòi để đưa ra một mẫu mã của chính họ có thể thay thế lẫn nhau khác với Unix.

Tiến công và phản công được đăng đầy trên các trang quảng cáo của báo The Wall Street hoặc tờ Financial Times, trong khi cuộc bút chiến về các tiêu chuẩn hệ thống điều hành máy vi tính đang sôi nổi. Một lần nữa, số phận của những công ty khổng lồ và toàn bộ các công nghiệp đang xoay quanh bản lề của một cuộc chiến về tiêu chuẩn.

MẶT TRẬN CHÍNH

Một trong những việc quan trọng nhất mà máy điện toán thực hiện ngày nay là đàm thoại với nhau. Thực tế, máy vi tính và viễn thông ngày nay kết hợp với nhau rất chặt chẽ khiến không thể nào tách rời nhau được.

Điều này có nghĩa là các công trình vi tính phải bảo vệ không những các hệ thống điều hành của họ, mà còn có việc tiếp cận, hoặc khống chế các mạng lưới vô tuyến viễn thông nữa. Nếu các hệ

thống điều hành kiểm soát những gì đã có trong *nội tại* các máy điện toán, thì những tiêu chuẩn vô tuyến viễn thông kiểm soát những gì xảy ra giữa các máy tiện toán với nhau. (Sự phân biệt này, thực ra không rõ lắm, nhưng khá hữu ích cho mục đích của chúng ta tại đây). Và tại đây, một lần nữa chúng ta tìm thấy những công ty và quốc gia bị khoá chặt với nhau trong một cuộc chiến gian nan về các hệ thống chính cung cấp thông tin cho chúng ta.

Vì có nhiều tư liệu hơn, nhiều thông tin hơn, và nhiều tri thức hơn hiện nay đang vượt qua biên giới các quốc gia. Cuộc chiến tranh thông tin, qua hệ thống vô tuyến viễn thông, nếu có, thậm chí mang màu sắc chính trị nhiều hơn là cuộc chiến tranh về các hệ thống điều hành.

Công ty General Motors, chẳng hạn, đang cố gắng tập trung việc sản xuất tổng quát của công ty, đã thiết kế ra mẫu mã riêng của mình, cho phép các máy móc của họ có thể thông được với nhau, mặc dù chúng do nhiều nhà sản xuất khác nhau chế tạo. Mẫu lấy tên là MAP (từ chữ Manufacturing Automation Protocol), và đã cố gắng phát huy mặt hàng này rộng khắp trên giới bởi các nhà chế tạo khác và những nhà cung cấp của họ.

Để chặn đứng General Motors, Cộng đồng châu Âu đã thương thảo với ba mươi công ty chế

tạo khổng lồ, kể cả BMW, Olivetti, British Aerospace, và Nixdorf, để ủng hộ một phản mẫu gọi là CNMA. Nếu các máy móc châu Âu sắp sửa nói chuyện với nhau, Cộng đồng châu Âu có vẻ muốn nói rằng, họ sẽ không còn lệ thuộc vào General Motors, hoặc với Hoa Kỳ.

Cuộc đối đầu truyền bá khoa-kỹ viễn thông điện tử trong các nhà máy của hành tinh chúng ta, tuy thế, chỉ là một phần trong cuộc chiến rộng lớn hơn về việc chỉ huy các mạng lưới siêu trí tuệ trên thế giới.

Vì các công ty Nhật đã bắt đầu tiếp xúc về điện tử với các nhà máy và cơ quan khắp thế giới, rất nhiều công ty đua nhau gửi đến cho họ các linh kiện cần thiết để lắp ráp máy điện toán và vô tuyến viễn thông. Đây là một lãnh vực trong đó kỹ thuật của Hoa Kỳ vẫn còn qua mặt Nhật, và IBM, một lần nữa vẫn sắm vai chính. Thế nhưng ngài Bộ trưởng Bưu chính và Vô tuyến viễn thông Nhật đã loan báo rằng bất cứ mạng lưới nào làm trung gian giữa Nhật với thế giới bên ngoài cũng sẽ phải tuân theo tiêu chuẩn kỹ thuật do một Ủy ban tư vấn về chính sách vô tuyến viễn thông của Liên Hiệp Quốc đã ấn định. Qui định này có thể buộc IBM tại Nhật không được sử dụng các thiết bị và hệ thống đã được thiết kế theo tiêu chuẩn riêng của họ. Hậu quả là một nỗ lực to lớn vận động tại hậu trường Washington và Tokyo, việc thương thuyết giữa hai Chính phủ, và

cuối cùng Nhật phải yểm trợ.

Khi hệ thống điện thoại của mỗi quốc gia được điều hành bởi một công ty hay một Bộ của Nhà nước, các tiêu chuẩn trong nước thì do họ thiết lập, còn những tiêu chuẩn quốc tế thì do Hội Liên hiệp Vô tuyến Viễn thông Quốc tế quyết định (Itu-International Telecommunication Union).

Cuộc sống thật giản dị - cho đến khi các máy vi tính đàm thoại với nhau.

Vào những năm 1980, những kỹ thuật mới đã tuôn như thác đổ vào thị trường, các tổ chức kinh doanh cũng như cá nhân lúc ấy đang sử dụng máy điện toán do những nhà chế tạo khác nhau sản xuất, với những hệ thống điều hành khác nhau, cho chạy chương trình do những nhà cung cấp phần mềm khác nhau thảo ra, và cố gắng gửi điện tín khắp thế giới không qua một hệ thống chằng chịt nào dây, nào vi sóng, và vệ tinh thuộc nhiều nước khác nhau.

Hậu quả này nay là chiếc tháp Babel điện tử được vô vùng thương tiếc, và điều này giải thích vì sao lại có những tiếng kêu gào tuyệt vọng “hãy liên tuyến” và “điều hành tương hỗ” đã vang dội lên trong thế giới kinh doanh. Và đây lần nữa vẫn là mặt trận chính đã hình thành giữa IBM chống lại Quốc tế.

IBM từ lâu đã phát huy một mẫu mã gọi là “Hệ thống kết cấu mạng 1 lưới” (System Network

Architecture) gọi tắt là SNA. Vấn đề đối với SNA là trong khi họ cho phép (một số, không phải tất cả) các máy IBM được đàm thoại với những máy IBM khác, và họ quyết định làm ngơ trước rất nhiều máy điện toán không thuộc IBM.

Như tờ báo The Wall-Street có lần đã đăng: Cho lên lưới bất cứ một máy điện toán nào không thuộc SNA vào trong những mạng lưới trên đây là một cơn ác mộng đối với người thảo chương trình. Các đối thủ muốn bán các máy điện toán của họ cho vô số khách hàng của IBM phải ngại SNA trong chính những máy của họ. Việc kiểm soát gián tiếp sự tiếp cận thông tin trước đây có thể bỏ qua được vì đa số máy điện toán đều là IBM, nhưng ngày nay thì không thể được. Vì lý do đó, tiếng kêu gào đòi dân chủ hóa cho máy vi tính ngày càng tăng.

DÂN CHỦ HÓA MÁY VI TÍNH

Không thể chấp nhận mãi sự thống trị của IBM được nữa, những đối thủ của hãng này đã nghiên cứu tìm tòi được một thứ vũ khí khả dĩ đánh ngã được Goliath.

Trò chơi nắm con quay quyền lực là một phản tiêu chuẩn gọi tắt là OSI (Open System Interconnection) được chế tạo với dụng ý cho phép tất cả các loại hình máy vi tính được đàm thoại với nhau. Do các nhà châu Âu phát huy cao độ, OSI đã

bắt buộc IBM phải từ bỏ những chính sách hạn chế của họ.

Cuộc xung đột được hâm nóng trở lại khi có trên chục nhà chế tạo máy điện toán châu Âu, hoảng sợ trước sự thống trị của IBM, đã ký một hợp đồng năm 1983 để cùng cam kết trong công tác vô cùng phức tạp cần thiết là thiết kế các chi tiết cho một hệ thống mở rộng. Thoáng hiểu ý nghĩa của sự cam kết, các chính phủ châu Âu đã nhảy ra ủng hộ họ.

Mặt khác, chú Sam thấy thiên hạ tập trung lực lượng chống IBM đã lớn tiếng phản đối. Đổ lỗi cho châu Âu đã có thái độ phân biệt đối xử, Donald Abelson thuộc văn phòng Đại diện Thương mại Hoa Kỳ, đã tuyên bố rằng, "Hoa kỳ nghi ngờ... rằng chúng tôi là nạn nhân của một âm mưu".

Kể từ đó, chiến dịch chống IBM đã lan rộng. Việc yểm trợ cho vấn đề này xuất phát từ Esprit, là chương trình của khối thị trường chung để yểm trợ cho khoa học và kỹ thuật. Vào cuối năm 1986, Hội đồng Bộ trưởng cộng đồng châu Âu qui định rằng tiêu chuẩn của OSI được chấp thuận dùng trong các máy vi tính bán cho các Chính phủ trong cộng đồng.

IBM đã trả lời cho sự tiến công này bằng một mô hình tổng hợp lấy tên là Hệ thống Kết cấu Thực nghiệm (System Application Architecture),

gọi tắt là SAA, nó bao gồm một hệ mới của SNA, và bằng cách mời mọc khách mua hàng tự do lựa chọn giữa các sản phẩm hoặc của SNA hoặc của OSL.

Phải đối đầu với một sự chống đối dữ dội, IBM lại một lần nữa theo nguyên tắc: "Nếu bạn không thắng được họ, hãy theo họ". Gia nhập các nhóm khác nhau này, IBM đã hứa với danh dự một hướng đạo sinh rằng từ nay về sau họ sẽ ủng hộ tiêu chuẩn mở rộng. Đó là, trong trường hợp các hệ thống điều hành, việc bỏ đạo cũ theo đạo mới được đưa ra bàn cãi bởi những nhà phê bình và đối thủ của IBM.

Cũng như General Motors và nhiều công ty khổng lồ khác trong thời đại công nghiệp, IBM đã phát triển ra để chiếm từng tấc đất có thể chiếm được trong phạm vi dành cho họ. Hội nhập vào môi trường mới, để giờ đây tự thấy mình ở trong một môi trường ngày càng bị chống đối. Sự thay đổi mau lẹ trong tâm cơ vĩ đại, có thời là một điều lợi, nay thường là một trở ngại. Đối với một số người thì cuộc chiến về các tiêu chuẩn vô tuyến viễn thông là sự bắt đầu của thời kỳ hậu IBM.

Trên mặt nổi, những đối thủ chính của IBM, tại Hoa Kỳ hay ở nước ngoài đã thắng cuộc. Cũng có thể nói rằng châu Âu đã thắng cuộc. Thế nhưng cuộc chiến chưa chấm dứt, mặt trận về tiêu chuẩn chẳng có ai thắng.

NGHỊCH LÝ CỦA TIÊU CHUẨN

Có một nghịch lý được che giấu trong những việc tranh giành quyền lực này. Xí nghiệp sản xuất càng ngày càng nhiều sản phẩm đa dạng hơn, thì có một áp lực ngày càng tăng đòi hỏi phải có nhiều mẫu mã hơn, ngoài ra cần phải nỗ lực để làm ra sản phẩm càng đa hiệu hơn bằng cách phối hợp nhiều tiêu chuẩn. Điều này cho thấy tại sao một số máy tivi xách tay có một cái nút vặn giúp cho người sử dụng có thể chuyển từ các hệ châu Âu là Pal và Secam sang hệ Hoa Kỳ NTSC và ngược lại.

Một kỹ thuật khác cũng được áp dụng để làm cho các sản phẩm đa hiệu hơn là cách phân bố sản phẩm này ra làm nhiều thành phần nhỏ hơn, nhiều linh kiện hơn. Kỹ thuật này giảm bớt kích thước của mẫu mã bên ngoài. Nhưng đồng thời nó cũng làm tăng số lượng của các "vi mẫu" gắn chặt *bên trong* sản phẩm làm cho các thành phần trở nên phức tạp.

Thế nhưng, một mẫu mã này vừa được tạo ra - như OSI chẳng hạn - thì có những kỹ thuật mới đã làm cho nó trở nên lạc hậu hoặc không tác dụng. Vừa lúc chúng tôi đạt được các tiêu chuẩn hoàn mỹ và hợp lý cho các mạng lưới, hoặc cho phần mềm, chiến trường lại chuyển sang một giai đoạn mới cao hơn và phức tạp hơn. Do đó, nơi nào

mà có hai hay nhiều mẫu mã hơn chạm trán với nhau, thì những thiết bị mới lại xuất hiện, cho phép người sử dụng có thể chuyển từ một hệ thống này sang một hệ thống khác. Thế nhưng sự xuất hiện của bộ phận thích hợp này lại đưa đến nhu cầu cần phải có mẫu mã tiêu chuẩn cho bộ phận thích hợp đó. Do đó, ngày nay có người còn muốn chế tạo ra cái có thể gọi là “Tiêu chuẩn cho tiêu chuẩn”. Trước đây không bao lâu, một nhóm gọi là Hội đồng Nhu cầu Kỹ thuật Thông tin đã được thiết lập, chắc chắn để nhằm vào đối tượng là lĩnh vực viễn thông.

Nói một cách khác, cuộc tranh giành quyền kiểm soát các tiêu chuẩn cứ mỗi ngày mỗi lên cao, mà không bao giờ dừng. Bởi lẽ mặt trận này là một phần của cuộc chiến tranh lớn hơn và liên tục để kiểm tra săn đuổi và quy định về thông tin. Nó là tiền tuyến chính trong việc tranh giành quyền lực dựa trên tri thức, và nó đang diễn tiến khốc liệt không những chỉ trong lĩnh vực truyền hình, vi toán, và viễn thông, mà nó còn xảy ra một tại một quán “bia”, và ngay trong nhà bếp, nói chung là những vật dụng hàng ngày.

ĐIỀU NHẢY SLOW GIỮA BIA VÀ LẠP XƯỜNG

Tiêu chuẩn đã từ lâu được các ngành công nghiệp và chính phủ quy định là bảo đảm sự an toàn hoặc chất lượng của các sản phẩm. Và mới gần

đây, là bảo vệ môi trường. Những tiêu chuẩn cũng được các chính phủ bảo thủ quy định để ngăn chặn không cho nhập những sản phẩm nước ngoài có tính cách cạnh tranh, hoặc để phát huy chính sách công nghiệp của mình.

Như Tây Đức chẳng hạn, đã giúp đỡ đầy đủ cho ngành công nghiệp địa phương nhưng đã ngăn cấm một cách hữu hiệu không cho nhập "bia" nước ngoài, với lý do là những sản phẩm ấy "không tinh khiết".

Và bia ngon làm sao được nếu không có lạp xưởng đi kèm? Do đó, thịt đóng hộp của Ý cũng bị cấm nhập, cũng như nhiều thứ thực phẩm ngoại nhập khác có chứa chất độn được sử dụng rộng rãi để làm tăng độ quánh của chất je-ly trong thịt heo và thịt bò đóng hộp.

Phải trải qua mấy khúc nhạc tình êm dịu của sự thương thuyết và cuối cùng Cộng đồng châu Âu phải đe dọa kiện thưa mới làm cho Tây Đức huỷ bỏ biện pháp quản chế. Giờ đây, cũng đừng nên ngạc nhiên rằng GATT tức là Thỏa ước chung về Thuế quan và Mậu dịch (General Agreement on Tariffs and Trade) còn dự kiến đưa ra một tiêu chuẩn mới, với ý định làm giảm bớt việc sử dụng những tiêu chuẩn có mục đích làm trở ngại việc mậu dịch.

Nhưng nếu bỏ xa mục đích cạnh tranh của các tiêu chuẩn, và việc sử dụng chúng nó như là

vũ khí trong cuộc chiến tranh mậu dịch nóng bỏng ngày nay, còn có một lý do khác, lý do sâu sa hơn là tại sao cuộc *chiến tranh tiêu chuẩn* được hâm nóng trở lại.

Một bài báo có tính cách khiêu khích do nhà báo tên là Philippen Mesine đã gợi ý rằng, những màn đấu đá lẫn nhau cần phải được gia tăng, bởi lẽ trong những nền kinh tế phát triển, tỷ lệ giữa các sản phẩm hệ thống hóa và các sản phẩm cá thể được tăng lên, đẩy các tiêu chuẩn vào “trung tâm của những mặt trận công nghiệp lớn”.

Nhìn vào bên trong vấn đề mới thấy rằng việc chế tạo dựa vào máy tính đã dẫn đến một sự gia tăng khủng khiếp trong việc đa dạng hóa sản phẩm, có nghĩa là các nhà chế tạo phải kết hợp nhiều sản phẩm hơn thành một mặt hàng tổng thể. Và điều này, đến lượt nó giải thích tại sao các nhu cầu về tiêu chuẩn bay vụt lên như hỏa tiễn.

Nó cũng giúp cho chúng ta hiểu sự nhận xét của Messine là các sản phẩm hệ thống hóa mới, gồm có ngày càng nhiều “một thành phần không nguyên liệu, đó là chất xám”. Vì việc chế tạo nhiều hàng hóa theo kiểu làm ăn nhỏ, đáp ứng yêu cầu cục bộ của thị trường, đã gia tăng số lượng thông tin cần thiết để phối hợp kinh tế, làm ăn nhỏ, đáp ứng yêu cầu cục bộ của thị trường, đã gia tăng số lượng thông tin cần thiết để phối hợp kinh tế, làm cho chu kỳ sản xuất và phân phối sản phẩm đòi hỏi phải có

nhiều tri thức hơn.

Do đó, khoa học và kỹ thuật càng tiến bộ, bản thân các tiêu chuẩn kỹ thuật đã phản ánh tri thức uyên thâm của chúng ta. Các cuộc thử nghiệm và chia khoá kỹ thuật được dùng để đo lường các tiêu chuẩn trở nên chính xác hơn, mức độ sai lầm thu hẹp hơn. Nhiều thông tin và tri thức uyên thâm hơn bao giờ hết đã được tập trung vào các tiêu chuẩn.

Cuối cùng, vì những sáng tạo có thể cạnh tranh được đã đưa nhiều sản phẩm mới hơn vào thị trường, đáp ứng (và đồng thời tạo ra) những nhu cầu mới cho khách tiêu dùng. Việc thúc đẩy tìm tòi định nghĩa của các tiêu chuẩn, bản thân nó cũng thúc đẩy công việc nghiên cứu.

Cho nên, trên mọi mặt trận - khoa học, chính trị, kinh tế, và kỹ thuật - sự chiến đấu để đạt tiêu chuẩn có thể hy vọng tăng thêm cường độ vì hệ thống mới làm ra của cải đã thay thế công nghiệp ống khói.

Những kẻ chiến thắng trong mặt trận mở rộng về tiêu chuẩn sẽ làm chủ một quyền lực vô tận, có chất lượng cao trong thế giới tương lai.

CHÍNH SÁCH TƯ TƯỞNG GIÁM ĐỐC

Tom Varnum, 48 tuổi và vẫn sống với người vợ đầu tiên. Anh làm việc khoảng sáu mươi giờ một tuần lễ, và lãnh lương 162.000 đô-la mỗi năm. Anh cũng có một số công khố phiếu và đóng tiền bảo hiểm sinh mạng, nhưng khi đi máy bay thì đi hạng du lịch hay hạng kinh doanh. Anh đã làm việc tại công ty này trên mười năm rồi và chức vụ của anh ta là bậc 5, chỉ dưới người đứng đầu công ty một bậc. Anh ước mơ một ngày nào đó sẽ trở thành Giám đốc điều hành, nhưng cũng biết rằng cơ may của anh còn quá xa vời. Trong lúc ấy, anh muốn được hưởng lương ngang với anh trưởng phòng tài vụ.

Vấn đề Tom là một chuyên viên và những cấp lãnh đạo của anh nghĩ rằng anh không biết gì nhiều về quản lý tổng quát. Do đó, anh cảm thấy như bị kẹt trong vấn đề chuyên môn của mình, và cảm thấy ganh tị với những đồng nghiệp đã rời bỏ nghề cũ, chiếm được những địa vị cao nhất trong ngành quản lý xí nghiệp - những người như Art

Ryan, nay là Phó chủ tịch ngân hàng Chase Manhattan, hoặc như Ed Schefer, phó Giám đốc và trưởng ban Quản lý tại công ty General Foods, hoặc như Josephine Johnson, Phó Giám đốc điều hành tại Equicor, một công ty liên doanh của đời sống Hợp lý và Nghiệp đoàn bệnh viện Hoa Kỳ.

Tom, con người sắc sảo, khôn ngoan, khỏe mạnh, nói năng khéo léo, nhưng hay có tật nói cà lăm khó nghe, khiến cho bạn đồng nghiệp và cấp trên của anh nhiều lúc khó chịu và liên tục tặng cho anh danh hiệu “khùng kỹ thuật”.

Trong lúc đó Ryan, Schefer và Johnson, đã thật sự bước vào ngành với tư cách chuyên viên điện toán và đã được đi chuyển sang lãnh vực thông tin, hoặc gọi là IS (Information System), rồi bước lên ngành quản lý cấp cao. Tom là một con người phức tạp, giàu tưởng tượng, mà có cá tính, theo một sự nhận xét gần đây, phù hợp với nhóm giám đốc năng động và bản lĩnh ngày càng nhiều, có tên là “Giám đốc thông tin”. Tại Hoa Kỳ ngày nay có hơn hai trăm công ty lớn lấy tên là “Giám đốc thông tin” (Chief Information Officer), gọi tắt là CIO. Chức vị như vậy, mấy năm về trước đây không hề có. Tên gọi ở những công ty này khác nhau, nhưng tại nhiều công ty, danh hiệu CIO là một cách gọi chung những vị như Quản lý điện toán, Phó giám đốc hệ thống thông

tin, hoặc Giám đốc, Quản lý hệ thống thông tin.

CIO là những nam viên chức - và cho đến nay chỉ có một số ít viên chức - chịu trách nhiệm quản lý các ngân sách khổng lồ mà các công ty chuẩn y cho máy điện toán xử lý tư liệu và phục vụ thông tin. Do đó, họ cảm thấy họ đang ở tại những điểm nóng của cuộc chiến tranh thông tin.

MỨC ĐỘ CHIẾN ĐẤU

Nghe lén nhóm CIO nói chuyện tại một buổi hội thảo, may mắn là chẳng bao lâu bạn sẽ được nghe những lời than vãn tiêu biểu của họ: là họ hay bị các nhà lãnh đạo hàng đầu hiểu lầm. Các ông chủ xem họ như là những trung tâm ngón ngân sách, trong khi họ tin tưởng rằng các hệ thống thông tin kỹ thuật cao cấp hữu hiệu thực sự ra có thể cắt giảm phí tổn và mang về lợi nhuận. Các ông chủ thường là giống nhau - ngu dốt về điện toán và viễn thông để có thể đưa ra những nhận xét thông minh hơn. Và họ cũng không đủ kiên nhẫn để học hỏi. Thực tế, chỉ có một CIO trong số ba chục người thực sự được báo cáo trực tiếp cho vị giám đốc hoặc vị trưởng phòng hành chính.

Thế nhưng, trong khi các CIO than vãn kêu ca như vậy, còn lâu họ mới là những kẻ vô quyền. Vì nền kinh tế siêu tượng trưng bành trướng, những chi phí kinh doanh cho việc tìm kiếm tri thức cũng

bay lên cao. Tuy nhiên, chỉ có một phần nào của các chi phí này được dành cho máy vi tính và các hệ thống thông tin có liên quan, nhưng cái phần ấy cũng là một khối lượng tiền bạc khổng lồ.

Theo tuần báo Datamation, vào năm 1988, một trăm công ty bán kỹ thuật thông tin đứng hàng đầu trên thế giới, đã đạt được đỉnh cao nhất với con số 243 tỷ đô la. Một dự kiến bảo thủ cho thấy rằng con số này có thể lên đến 500 tỷ đô la trong vòng một thập kỷ nữa. Bất cứ ai đã giúp đỡ trong việc mua bán này và phân phối các ngân quỹ ấy khó tránh khỏi việc “xé mắt phải rút tay”. Thế nhưng, cái mà những người CIO hoá hoãn lắm mới đề cập đến, họ cũng là người phân phối thông tin - nguồn quyền lực cho những kẻ khác và cũng không phải là không chủ tâm, tự phân phối cho mình.

Ngay khi một công ty chi hàng triệu đô la vào kỹ thuật thông tin, nhiều cuộc chiến đầu tiên đã nổ ra vì các ban ngành đều muốn ngọam một miếng vào ngân sách ấy. Nhưng ngoài những sự tranh chấp truyền thông về quyền lợi và tiền bạc ấy, những người CIO cũng nếm mùi thất bại ngay giữa lúc đấu đá nhau để chiếm đoạt thông tin. Ai sẽ nhận được loại thông tin nào? Ai được tiếp cận với cơ sở tư liệu chính? Ai có thể *thêm* vào cơ sở tư liệu ấy? Khái niệm kế toán phải được xây dựng như thế nào? Bộ hoặc Cục nào có quyền làm chủ

loại tư liệu nào? Và thậm chí còn quan trọng hơn, ai quyết định các khái niệm và loại hình xây dựng phần mềm? Những sự tranh chấp trên các vấn đề này trông có vẻ kỹ thuật, nhưng rõ ràng là tác động đến tiền bạc, quy chế, quyền lực cá nhân và xí nghiệp.

Hơn nữa, các cuộc tranh chấp này leo thang. Khi mà ngành CIO và bộ tham mưu của họ tái chỉ đạo các nguồn thông tin, những tương quan lực lượng hiện tại đều bị rung chuyển. Để sử dụng các máy điện toán mới đắt tiền và các mạng lưới một cách hữu hiệu, đa số các công ty bắt buộc phải cải tổ. Do đó, nhiều công trình tái thiết kế quan trọng đã được áp dụng và phát động những trận chiến tranh giành quyền lực trong khắp công ty.

Chẳng bao lâu, nhờ cách quản lý khéo léo, được CIO kích thích, người ta khám phá rằng kỹ thuật thông tin mới ấy không phải chỉ là đường lối để giảm thiểu giấy tờ hoặc làm tăng tốc độ phục vụ. Mà đôi khi nó còn được sử dụng có tính cách chiến lược để chiếm lĩnh các thị trường mới, chế tạo ra những sản phẩm mới, và bước vào những lĩnh vực hoàn toàn mới. Chúng ta đã thấy ngân hàng Citibank bán phần mềm cho các đại lý du lịch tại Hoa Kỳ, hoặc hãng vận tải Seino Transport tại Nhật đang rao bán phần mềm cho tài xế xe tải. Những trận đột kích vào các mặt trận kinh doanh mới đã bắt đầu thay đổi ngoại hình và nhiệm vụ của tổ chức. Thế nhưng,

việc này còn châm ngòi nổ cho những cuộc tranh giành quyền lực nguy hiểm hơn trong ban lãnh đạo.

Để làm cho mọi việc thêm phức tạp, khi các máy điện toán và viễn thông nhập làm một và các mạng lưới lan tràn, một nhóm quyền lực mới khởi sự thò đầu vào cái lầu giám đốc: đó là các nhà quản lý vô tuyến viễn thông và bộ tham mưu của họ, là những người thường khéo xoay xở, với những viên chức thông tin IS (information system) để nắm được tài nguyên và chỉ đạo. Liệu người ngành viễn thông có bị lệ thuộc vào các hệ thống thông tin không hay độc lập?

Các viên chức lãnh đạo thông tin do đó bị lôi cuốn vào guồng máy của bao vụ tranh chấp, mà một số đã dẫn đến, hoặc tham gia vào cuộc cách mạng ở mức độ cao nhất.

CHIẾN DỊCH HAI ĐẢNG

Mấy năm trước đây, một sự việc đã xảy ra trong nội bộ hãng Merrill Lynch, công ty bảo hiểm nổi tiếng nhất của Mỹ và là một công ty có ngân sách rất đồ sộ dùng cho các dịch vụ thông tin.

Năm 1976, thu nhập tổng quát của Merrill Lynch sau 91 năm kinh doanh đã đạt được con số phù thủy đến tỷ đôla. Mười năm sau đó, thông tin

và các kỹ thuật thông tin đã trở nên vô cùng quan trọng, khiến cho Du Wayne Peterson, người đứng đầu ngành Hoạt động và Vô tuyến Viễn thông của Merrill đã chỉ đạo một mình một ngân sách thường niên là 800 triệu đô-la, và đó chỉ là một phần nhỏ của sự chi tiêu tổng quát đã bỏ ra cho các dịch vụ và loại hình thông tin.

Công ty Merrill Lynch, trên căn bản được chia làm hai phần. Các nhân viên thị trường Tư bản của họ phụ trách chế tạo những “sản phẩm”: Những quỹ đặc biệt, những cam kết, bán cổ phần, trái phiếu - nhiều vô số đến phải chóng mặt về các phương tiện đầu tư. Họ cũng bỏ ra để chi tiêu số vốn do công ty đã gây quỹ được. Ngoài ra còn có các nhân viên bán lẻ khoảng 11.000 nhân viên bảo hiểm trong 500 ngành khác nhau đã bán sản phẩm cho những nhà đầu tư.

Hai mặt của công ty này cũng gần giống như hai đảng phái chính trị hoặc bộ lạc. Mỗi đảng phái có một nền văn hóa riêng, có những lãnh đạo riêng, và những nhu cầu đặc biệt riêng. Hệ thống thông tin của Merrill đáp ứng nhu cầu của mỗi bộ phận.

Theo Gerald Emy, một phó giám đốc của Merrill: “Về phía các thị trường tư bản, thời gian luôn luôn là tức khắc.... Mọi thứ đều hiện ra ngay lời và lỗ, bảng danh mục, giá cả... mọi thứ đều có ở đây, phản ánh tức khắc... Tôi nghĩ rằng phía bên bán lẻ, mọi sự đều xấu hơn. Khi tôi bước vào phía

Thị trường Tư bản là một thế giới hoàn toàn khác... Những con người khác... với những thái độ khác. Trung tâm xử lý điện tử cũng hoạt động một cách khác rõ ràng. Các nhân viên thảo chương trình và những người quản lý trung tâm cũng đều khác. Họ cần phải có tài năng, tri thức về kinh doanh, sự hiểu biết về các sản phẩm, sự tổng hợp sản phẩm và kỹ thuật - tôi chưa bao giờ được thấy nó dữ dội đến thế.

Không ngạc nhiên gì khi đã có một tình trạng căng thẳng căn bản giữa hai bên trong nhà lập pháp, và họ muốn nhiều thứ khác nhau từ ngân sách khổng lồ dành cho các dịch vụ và kỹ thuật thông tin. Các thị trường tư bản luôn luôn đòi hỏi phải dó những tư liệu ngay tức khắc, phân tích cao và tinh vi. Trong khi đó thị trường bán lẻ cần nhiều tư liệu kinh doanh, nhưng ít cần thông tin tinh chế và phức tạp.

Nhiều xí nghiệp tài chính lớn khác cũng có một tình trạng căng thẳng tương tự. Do đó, hầu hết các công ty liên quan đến việc tập trung tư bản như Salomon Brothers, First Bostons, Morgan Stanleys, và Goldman, Saches- đầu tư nhiều về mặt thông tin và hệ thống viễn thông, như là một quy luật, hơn những công ty khác như Merrill, Shearson, hoặc Hulton những công ty này căn bản vẫn hướng về bán lẻ:

Tại Merrill việc xô xát giữa hai cánh cửa tòa

ngại viện đã chấm dứt bằng một cuộc chiến tranh chính trị huy hoàng và sự ra đi của CEO, một người được xem như có cảm tình với những người thuộc thị trường tư bản và những nhu cầu thông tin của họ.

Trong khi ngân sách về các hệ thống thông tin đã không phải là yếu tố quyết định trong vụ Merrill, nhưng hy vọng rằng nó ngày càng tập trung nhiều cho các chính sách của công ty như máy điện toán và hệ thống viễn thông đã bắt đầu thay đổi các chiến lược và nhiệm vụ ngay cả ở những cấp cao nhất.

RÚT LUI CHIẾN LƯỢC

Một sự chứng minh đúng đắn về vấn đề này là trường hợp ngân hàng Bank of America (BOA) khi họ quyết định bành trướng chiến lược trong dịch vụ kinh doanh.

Năm 1982, ngân hàng này có vốn tích lũy là 122 tỷ đô-la, đã sử dụng 82.000 nhân viên trong hơn 1.200 chi nhánh và văn phòng từ Sacramento đến Singapore. Bản thân cục Quản lý các siêu công ty đã quản lý một mình nó 38 tỷ đô-la để gây quỹ cho khoảng 800 nhà đầu tư lớn theo định chế và các quỹ hưu bổng. Trong số những khách siêu công ty của ngân hàng có công ty Walt Disney, AT và T, Kaiser Aluminium, và nhiều ngành công nghiệp nặng khác. Nhưng ngân hàng không đi theo kịp về mặt kỹ thuật. Đến lúc ấy ngân hàng quyết định bành

trưởng bằng cách đặt đầu cầu đổ bộ vào ngành kinh doanh siêu công ty, để cạnh tranh với các ngân hàng Bankers Trust, State Street of Boston, và những tên khổng lồ tài chính khác ở bờ biển miền Đông.

Clyde R. Claus, lãnh đạo ngành hoạt động siêu công ty của ngân hàng nhận thấy rằng ông ta cần có một giàn máy điện toán tinh xảo. Hệ thống cũ, mặc dù vừa mới tân trang phần nào và tốn kém 6 triệu đô-la, nhưng rất tiếc không còn thích hợp nữa.

Cái ngày mà mọi người đều biết “mẹ goá con cô” đi đến ngân hàng ký thác, và rụt rè hỏi ngân hàng cho gửi quỹ tiết kiệm, và đã được thỏa mãn với số tiền lời đơn giản nửa năm hoặc cả năm, ngày ấy đã qua lâu rồi. Các khách hàng siêu công ty ngày nay họ tinh thông hơn nhiều. Một số khách hàng có những số tiền khổng lồ gửi ngân hàng. Họ muốn có những thông tin chi tiết được phân tích ra thành từng lĩnh vực. Có những công ty lớn có cả máy điện tử vạn năng riêng của họ, các mạng lưới vô tuyến viễn thông riêng, và các phần mềm để phân tích tài chính một cách tinh vi, và họ yêu cầu được biết các tư liệu phức tạp cập nhật ngay tức khắc.

Do đó, nhóm hệ thống thông tin của Claus và Ngân hàng Hoa Kỳ thuê các chuyên viên và nhà thầu để xây dựng hệ thống thông tin tiến bộ

nhất trong lãnh vực tập đoàn kinh doanh. Khoảng ba triệu rưởi tín hiệu mã hóa chương trình đã được viết ra, và 13.000 giờ huấn luyện đã dành cho việc đào tạo các nhân viên biết sử dụng hệ thống tin mới.

Mặc dù có nỗ lực cực kỳ như vậy, hệ thống mới vẫn không đuổi kịp các thời hạn ấn định. Luôn luôn có những “con sâu làm rầu rồi canh”. Tệ hại hơn nữa, hệ thống hiện tại ngày càng bị bỏ rơi xa đằng sau. Khách hàng cần nhẫn. Áp lực nổi lên.

Năm 1986, bức thư luân lưu nội bộ của hệ thống siêu công ty, tờ Turtle Talk, có nhận được một thư nặc danh cảnh cáo Claus đừng có đưa vào sử dụng hệ thống mới. Theo lời tác giả bức thư, hệ thống này chưa được hoàn chỉnh. Nếu Claus nghĩ rằng như vậy đã tốt rồi, là vì có kẻ nào đó đã đánh lừa ông ta.

Nhưng Claus đã không thể nào chờ đợi được nữa. Khách hàng đã bị chậm trễ ba tháng không nhận được báo cáo về tài vụ. Sự việc đã trở nên quá tồi tệ, khiến các viên chức ngân hàng Hoa Kỳ đã phải xuất ra những khoản tiền lớn để trả cho khách hàng theo lời khai “danh dự”, vì họ không thể xác định vị trí các hồ sơ để kiểm tra các số tiền có đúng không. Khủng hoảng này tiếp theo khủng hoảng khác. Trận chiến này kéo dài trận chiến kia. Cải tổ trong ban quản lý chớp bu của ngân hàng, thay đổi đột ngột chính sách, sa thải nhân viên, bố trí lại bộ tham mưu, tất cả đều đem lại hậu quả thảm hại cho

ngành siêu công ty.

Năm 1988, sau khi đã xài phí 80 triệu đô la thiết lập hệ thống thông tin mới, mà đành phải tuyên bố giải thể, Ngân hàng thương nghiệp Mỹ đã rút lui nhục nhã khỏi nghiệp vụ ký thác.

Một cuộc tháo chạy hoàn toàn.

Các vị lãnh đạo đã từ giã các hành lang trải thảm trong tháng sau đó. Claus đã ra đi. Một số viên chức cao cấp ra đi. Cũng ra đi 320 trong số 400 nhân viên của phần mềm và của nhà thầu thiết kế hệ thống.

Các khách hàng bỏ đi đem theo khoảng 4 tỷ đô la trị giá số vốn. Các bộ phận của hoạt động ngân hàng ký thác đều giải thể, một khoản trước đây đã được chuyển cho công ty State Street ở Boston, một trong những nhà công nghiệp hàng đầu mà Ngân hàng Hoa Kỳ muốn thử thách.

Nhưng vẫn xảy ra cảnh bại trận của Napoléon ở Moscow một lần nữa.

Các chuyên viên của hệ thống, dù gọi là CIO (giám đốc thông tin) hoặc giám đốc ngành kỹ sư, hoặc giám đốc hệ quản lý thông tin, là những con người đứng mũi chịu sào, họ không được bảo vệ để chống lại các viên đạn bắn từ mọi phía. Một thoáng nhìn vào sự thăng trầm và phục sinh của họ cho chúng ta một sự hiểu biết sâu xa về việc tranh giành quyền lực khi mà việc quản lý nguồn thông tin chuyển sang tay người khác.

KỶ NGUYÊN CHẤT XÁM VĨ ĐẠI

Khi những máy điện toán đầu tiên đặt tại văn phòng các công ty vào khoảng ba thập kỷ trước đây, trên mặt các báo chí đều đăng đầy tin tức dự đoán về sự ra đời của “bộ óc vĩ đại”. Bộ óc điện tử vĩ đại này có thể chứa đựng tất cả các thông tin cần thiết cho việc quản lý một công ty.

(Giai đoạn huyền thoại đầu tiên của một tổng thể, gồm có ngân hàng tư liệu và hệ thống quyết đoán, thậm chí đã đưa đến một lập luận còn rộng rãi hơn ngay tại Liên Xô. Tại đây người ta nghĩ rằng với một số ít bộ óc điện tử khổng lồ do Gosplan, cơ quan kế hoạch nhà nước chỉ đạo, sẽ điều khiển không phải một xí nghiệp lẻ tẻ mà cả toàn bộ nền kinh tế quốc gia).

Trật tự sẽ một lần và mãi mãi thay thế sự vô trật tự hoặc hỗn loạn về thông tin, không còn sự vô tổ chức nữa. Không còn trường hợp hồ sơ bị đốt cháy, thiêu hủy nữa, không còn hiện tượng thất lạc mất mát nữa, không còn sự bất ổn định.

Những huyền thoại không tưởng ấy đã ước tính thấp vô cùng sự đa dạng và phức tạp ngày càng tăng trong một nền kinh tế siêu tượng trưng. Họ đánh giá thấp một cách ngạo mạn vai trò của sự may rủi, của trực giác, và sự sáng tạo trong kinh doanh. Điều quan trọng là họ cũng cho rằng những kẻ chớp bu của một công việc kinh doanh đã biết

đầy đủ để xác định loại thông tin nào cần, hoặc không cần, hoặc cần cho những nhân viên làm việc dưới quyền họ theo hệ thống trật tự.

Chức danh Giám đốc Thông tin trước không có trong các công ty Hoa Kỳ nhưng chỉ có một nhóm nhỏ “chức sắc tư liệu” - là các nhân viên chuyên nghiệp xử lý điện tử. Bởi lẽ không có ai khác có thể làm cho “bộ óc khổng lồ” hoạt động gì được cả, nên số ít chuyên nghiệp này được xem như là các “chủ nhân công” của những giàn máy chính trong công ty, và bất cứ ai nếu muốn được cung cấp các thông tin đã xử lý đều phải nhờ đến họ. Các vị chức sắc này được hưởng những lời ca tụng và độc quyền thông tin. Rồi các máy vi tính xuất hiện

Các máy điện toán đặt trên mặt bàn giấy đã đến với sức mạnh của một cơn gió lốc vào cuối thập kỷ 70. Nhận định ngay lập tức là những máy mới và rẻ này sẽ làm xói mòn quyền lực của họ, rất nhiều nhân viên chuyên nghiệp máy tính đã quảng tất mọi thứ vào trong một chiến dịch chống lại việc xâm nhập các máy điện toán vào các công ty của họ. Các vị chức sắc máy tính cười mũi vào những máy điện toán tí hon với khả năng hạn chế và cỡ nhỏ. Họ tranh đấu để chống lại việc xuất quỹ chế tạo các máy nhỏ này.

Thế nhưng, đúng như là một sự độc quyền nằm trong hầm trú ẩn, công ty Western Union, đã

không thể giục lại máy điện thoại ra khỏi tay những người Hoa Kỳ vào thế kỷ XIX. Tập đoàn kinh doanh quá đói về thông tin, đã quét sang một bên mọi sự chống đối do các nhân viên chuyên nghiệp tư liệu nêu lên. Chẳng bao lâu sau đó, hàng nghìn vị giám đốc đã thôi sử dụng các vị chức sắc tư liệu, họ mua riêng những máy điện toán và chương trình cho họ, và bắt đầu lên lưới đàm thoại với nhau.

Ngày nay rõ ràng các công ty sẽ cần quyền lực phân tán của điện toán, chứ không phải là một số ít các giàn máy do trung ương chỉ đạo. Huyền thoại “bộ óc vĩ đại” đã chết, và cùng chết theo cái quyền lực tập trung của bộ tham mưu chuyên nghiệp xử lý điện tử. Ngày nay, tại nhiều công ty lớn, hơn một nửa các máy điện toán của họ đã có quyền xử lý ngoài khuôn khổ của bộ phận hệ thống thông tin. Và như một vị giám đốc của công ty Deloitte đã nhận xét, các nhân viên chuyên nghiệp máy điện tử vẫn còn có “thêm nhiều thứ phải mất”.

Các vị giám đốc không còn phải bứt tóc rút tai, và lê chân để đi ăn mày vài phút thì giờ của máy điện toán nữa. Rất nhiều vị không còn dưới sự chỉ đạo của những chức sắc tư liệu, mà đã có quyền dự chi ngân sách mua máy điện toán.

Các vị chức sắc nay phải đối diện với một tình trạng không giống như tình trạng của những bác sĩ y khoa, đã bị đánh mất quy chế tôn sùng như thần thánh, vì ngày càng có nhiều tri thức về y khoa đã

lọt ra cho báo chí không nguyên nghiệp và cho thông tin đại chúng. Thay vì giao lưu với những kẻ i-tờ về máy tính, các nhà chuyên nghiệp xử lý điện tử này phải đương đầu với một số lượng đông đảo các khách hàng “sử dụng” có hiểu biết chút ít về căn bản của máy vi tính đơn giản, có đọc những tạp chí về điện toán, có mua máy điện toán cho con cái họ ở nhà, và họ không còn ngỡ ngàng khi có ai đó đề cập đến những từ Ram và Rom.

Cuộc cách mạng vi tính đã xóa bỏ sự độc quyền thông tin điện toán và tước đoạt quyền lực ra khỏi tay nhóm chức sắc. Thế nhưng “cuộc cách mạng vi tính” chẳng bao lâu lại tiếp nối cuộc “cách mạng liên tuyến” và quyền lực một lần nữa lại đổi chủ.

Cũng như hầu hết các cuộc cách mạng, cuộc cách mạng vi tính đã tạo thành một vụ hỗn độn, nhưng cá nhân và các cơ quan đồ xô đi mua bất cứ loại máy điện toán nào, các phần mềm và các dịch vụ mà họ muốn, hậu quả làm thành một cái tháp Babel điện tử biệt lập khó giao tiếp với nhau. Chừng nào mà những sự việc chủ yếu chỉ có tính cách đơn phương, thì không thành vấn đề gì. Nhưng một khi thấy cần thiết để cho những chiếc máy này đàm thoại với mạng lưới chính, hoặc nói chuyện với nhau và với thế giới bên ngoài, những điều bất lợi của một tình trạng tự

do không kiểm chế đã xuất hiện quá rõ ràng.

Các nhà chuyên nghiệp về máy điện toán đã đưa ra những lời cảnh giác nghiêm trọng đối với các chủ nhân của họ. Tình trạng dân chủ của máy điện toán cuối cùng có thể thu hẹp quyền hạn của cấp lãnh đạo hàng đầu. Làm thế nào mà một người có thể chỉ đạo hữu hiệu một công ty khi toàn bộ hệ thống máy vi tính của công ty không còn có thể kiểm soát được nữa? Nào máy móc khác nhau, nào chương trình khác nhau, nào căn bản tư liệu khác nhau, tất cả mọi người “mạnh ai nấy làm” thì công công ty sẽ rơi vào tình trạng hỗn loạn vô chính phủ. Đã đến lúc cần phải kìm hãm nó lại.

Trong mỗi một cuộc cách mạng đều có giai đoạn thăng trầm, tiếp theo đó là một giai đoạn củng cố. Do đó, bộ tham mưu xử lý điện toán, được ban giám đốc yểm trợ, nay đã đưa vào cuộc cách mạng những định chế và trong quá trình, đã lấy lại một số ảnh hưởng của những nhà chức sắc trước kia.

Để sắp đặt trật tự cho các máy điện toán và viễn thông, những vị CIO (giám đốc thông tin) mới đã được trao cho rất nhiều phương tiện và trách nhiệm nhiều hơn bao giờ hết. Họ được yêu cầu tổng hợp các hệ thống, liên kết chúng nó lại, và ban hành cái gọi là những quy định của con đường điện tử. Lúc ban đầu họ chỉ là những người thu góp các thông tin tập trung và sau đó bị mất quyền chỉ đạo hệ thống này một thời gian, nhân viên các hệ thống thông tin

mới và cấp CIO lãnh đạo họ, nay đã ngóc đầu trở lại để làm cảnh sát tư liệu, ban bố những quy định mới, với nhiệm vụ chung là xác định hệ thống thông tin của công ty.

Những quy định này bao trùm các tiêu chuẩn kỹ thuật và các loại hình thiết bị, thông thường nó cũng quy định về việc tiếp cận các ngân hàng tư liệu trung ương, các quyền ưu tiên, và rất nhiều vấn đề khác. Mĩa mai thay, đến phút chót lại thấy nhiều cấp CIO ca ngợi những đức tính của các máy vi tính mà có lúc họ đã xem thường.

Lý do đã rõ ràng, các máy điện toán không còn là thứ máy thô kệch nặng 98 bảng Anh như trước nữa. Cùng chung với các máy vi tính và máy văn phòng, hiện nay chúng quá mạnh, trên thực tế có thể tiếp quản rất nhiều chức năng cũ của giàn máy lớn. Do đó, nhiều cấp CIO kêu gọi phải chế tạo "loại máy nhỏ" và tản quyền thêm nữa.

Theodore Klein của Công ty Nhóm các Hệ thống Boston báo cáo như sau : Hiện tượng chế tạo loại máy vi tính là một khuynh hướng rõ ràng. Tôi vừa mới dự một cuộc hội nghị gồm sáu chục vị giám đốc MIS và đúng ra mỗi vị này đang chạy theo một hình thức thu nhỏ riêng. Tập san CIO, cơ quan ngôn luận của nhóm CIO cũng viết rằng: "Thâu hẹp cỡ máy sẽ đặt quyền chỉ đạo

trong hai bàn tay của các đơn vị giám đốc kinh doanh". Nhưng sự chỉ đạo ấy hiện nay được quy định một cách chặt chẽ bởi những luật lệ do các nhà chuyên nghiệp về máy tính ban hành. Nhiều cấp CIO, trên thực tế, với sự yểm trợ từ cấp trên, đang cố gắng tái tập trung quyền chỉ đạo dưới danh nghĩa "quản lý mạng lưới".

Bill Gassman, một chuyên viên tiếp thị của DEC nói: "Quản lý mạng lưới không phải chỉ có ý nghĩa là vấn đề kỹ thuật, mà là vấn đề chính trị. Quan điểm của ông ta được nhiều người chia sẻ, họ tin rằng, trong ngôn từ của tạp chí Datamation, trong luận cứ về việc quản lý mạng lưới trung ương tập quyền... thường che đậy một âm mưu của một số tổ chức MIS để nắm lại quyền chỉ đạo hành động đã mất trong mấy năm qua.

Nói tóm lại, trong lúc chiến tranh thông tin đang bùng lên dữ dội bên ngoài xí nghiệp, clam ngòi cho những vụ tranh chấp giữa những người bán lẻ và các nhà chế tạo, như chúng ta đã thấy, hoặc giữa các ngành công nghiệp, và thậm chí giữa các nước với nhau nữa - thì trong nội bộ, những trận chiến thông tin đang làm mưa làm gió, tuy là với một quy mô nhỏ hẹp hơn.

CIO và bộ tham mưu của họ đã trở thành các chiến sĩ thông tin, dù muốn hay không, mặc dù họ không quan niệm chức năng của họ là như vậy. Nhưng thật sự nhiệm vụ to tát tuy âm thầm của họ

vẫn là tái phân phối quyền lực (cũng là lúc họ cố gắng bành trướng quyền lực bản thân của họ, điều này không làm ai ngạc nhiên).

Với cả hai chức năng, vừa là những kỹ sư xa lộ vừa là kỵ binh quốc gia trên các xa lộ điện tử chóng phát triển của chúng ta - họ vừa xây dựng vừa cố gắng quản lý các hệ thống - Họ được đặt vào trong một chức vị không thích thú một chút nào là làm "Cảnh sát tư tưởng cho giám đốc" của công ty.

ĐẠO ĐỨC CỦA THÔNG TIN

Công việc của họ đầy lo âu và khó khăn. Thật ra, nếu không nói là thái quá về các quy luật phức tạp và cần thiết cho việc xây dựng và đúc kết một hệ thống thông tin qui mô lớn. Cung cấp thông tin cho các công ty nào có nhu cầu nhằm ngăn ngừa gian lận, phá hoại, hoặc xâm nhập đời tư cá nhân... Điều hành việc tiếp cận vào các mạng lưới khác nhau và các ngân hàng tư liệu, bởi các nhân viên, khách hàng, và những nhà cung cấp ấn định thứ tự ưu tiên giữa khách và sản xuất vô số các bản báo cáo đặc biệt, cho phép những người sử dụng đặt mua phần mềm của họ, đạt được hàng loạt tiêu chuẩn khác. Tất cả đều đặt trong phạm vi những hạn chế của ngân sách, và được tiếp tục nhiều lần khi có các

kỹ thuật mới, các nhà cạnh tranh mới, và các sản phẩm mới xuất hiện.

Soạn thảo những quy định để hướng dẫn một hệ thống như trên đòi hỏi phải có kiến thức chuyên môn cấp cao, mà các cấp CIO và những bộ tham mưu của họ thường thường không để ý đến khía cạnh đạo đức của những việc mình quyết định. Ai được tiếp cận sử dụng thông tin, sự thật đó là vấn đề chính trị. Quyền riêng tư cũng là vấn đề chính trị. Thiết kế một hệ thống để có thể phục vụ một Bộ này nhiều hơn một Bộ khác cũng là một hành vi chính trị. Thậm chí việc ấn định thời gian cũng là chính trị nếu một đơn vị này nhận được quyền ưu tiên viễn thông thấp hơn đơn vị kia, thì phải đợi đến lượt mình. Việc ấn định phí tổn cũng là vấn đề quyền lực.

Do đó, ngay sau khi chúng ta nói về việc đưa thông tin vào khuôn khổ cảnh sát, thì vấn đề chính trị hóa đang lo ngại đã nổ ra.

Hai nhân viên đã bị bắt trong một vụ thù hận cá nhân cay đắng. Một trong hai người đó đã học được các mật lệnh thích hợp để ra lệnh cho máy điện toán, nên đã đưa vào khu hồ sơ cá nhân, và ghi các tư liệu ám hại vào trong hồ sơ của kẻ thù. Không có những tư liệu nào được đưa ra ánh sáng cho đến ngày nạn nhân đã rời khỏi chức vụ để đi làm cho một công ty khác, tại đây người ta khám phá ra những thông tin ám muội kia và sa thải nạn nhân.

Việc gì đã xảy? Ai là kẻ chịu trách nhiệm? Công ty đầu tiên chẳng?

Liệu các cơ may của một công nhân để được thăng cấp có bị giảm bớt một cách không hợp lý, nếu như người ấy mất quyền sử dụng vào một nhóm tư liệu quan trọng chẳng?

Chỉ cần có một chút trí tưởng tượng, người ta cũng có thể nghĩ ra rất nhiều vấn đề như thế. Trong khi Nhà nước thiếu các chính sách phổ thông công cộng, người ta đã để cho các công ty tư nhân đưa ra những ý kiến qua mối liên hệ cá nhân và chính trị của tất cả các luật lệ điều hành trong hệ thống thông tin của họ. Thế nhưng liệu các câu hỏi như thế với những sự liên quan đến nhân quyền, có thể hoàn toàn giao cho các công ty đặc biệt nào có thể viết ra các luật lệ? Vị giám đốc thông tin chẳng?

Ở đây chúng ta đang đứng trên một mảng nước đá mỏng và xa lạ, ít có ai dày kinh nghiệm về những vấn đề đạo đức, pháp lý và cuối cùng là chính trị phát sinh ra do nhu cầu phải cho vào khuôn khổ số lượng thông tin kinh doanh dồi dào. Cấp lãnh đạo hàng đầu có thói quen uỷ nhiệm công tác này cho cấp dưới. Nhưng chờ ai mới được chứ?

Liệu cái quyền viết ra luật lệ có được chia xẻ? Và chia xẻ với ai? Liệu các cơ quan có thiết lập những "Hội đồng nội bộ" hoặc thậm chí các

“cơ quan lập pháp nữa”, để viết ra những luật lệ điều hành các quyền lợi về thông tin, trách nhiệm, và sự tiếp cận? Liệu các tổ chức liên hợp có chia xẻ trách nhiệm trong việc đưa ra quyết định? Chúng ta có cần các “toà án công ty” để giải quyết những vụ tranh chấp về an ninh và sử dụng. Chúng ta có cần “những nhà đạo đức học về thông tin” để xác định một thủ tục thông tin mới?

Liệu các luật lệ điều hành thông tin trong lãnh vực công nghiệp có ảnh hưởng đến các thái độ của công chúng đối với sự tự do thông tin trong các xã hội lớn hay không? Có thể các luật lệ này cho chúng ta làm quen với vấn đề kiểm duyệt và sự bí mật? Liệu cuối cùng chúng ta có cần đến một đạo luật về các quyền hạn Thông tin Điện tử?

Mỗi một sự việc trên đây là một vấn đề, lãnh đạo và những quyết định về các vấn đề này sẽ làm thay đổi quyền lực trong phạm vi công ty và cuối cùng rộng hơn là trong xã hội.

QUẢ BOM ĐỐI NGHỊCH

Môi trường kinh doanh vô trật tự hơn, kém ổn định hơn và không quân bình của ngày mai sẽ làm cho việc dự kiến các nhu cầu của người sử dụng thành khó khăn.

Sự thay đổi nhanh chóng có nghĩa là may rủi,

cũng có nghĩa là không ổn định. Nó có nghĩa là cạnh tranh phát xuất từ một điểm bất ngờ nhất. Nó có nghĩa là những dự án to lớn bị sụp đổ vào những kế hoạch nhỏ làm cho choáng váng với sự thành công của nó. Nó có nghĩa là những khoa học kỹ thuật, những loại kỹ xảo, những người lao động và những điều kiện kinh tế hoàn toàn mới lạ, không tiền khoáng hậu.

Tất cả sự việc này được khuếch đại khi sự cạnh tranh trở nên nóng bỏng, và rất thông thường được du nhập từ những quốc gia hoặc những nền văn hóa hoàn toàn đối nghịch với quốc gia mà họ nhằm phục vụ kinh doanh.

Làm thế nào, để cho trong một thế giới như vậy, mà ngay cả một cấp CIO tài ba nhất có thể xác định trước một cách chính xác là nhóm thông tin nào sẽ được cần dùng bởi ai? Hoặc cần dùng trong bao lâu?

Trong một môi trường xáo trộn cao độ như hiện nay, sự sống còn của xí nghiệp đòi hỏi phải có một dòng suối sản phẩm hoặc một nghiệp vụ sáng tạo đòi hỏi phải có một loại hình đổi mới công ty - một đầu óc tưởng tượng phong phú, một lòng khoan dung đối với sự lầm đường lạc lối, đối với cá tính. Và phép mầu thường xảy ra trong lịch sử đối với những cuộc khám phá tài tình, đi từ chất ni-lông và chất sơn chế bằng latex đến các sản phẩm thay thế chất béo Nutrasweet.

Thế nhưng, có một sự mâu thuẫn sâu xa giữa nhu cầu, một bên là phải cẩn thận cho vào luồng mọi thông tin cần thiết và kiểm soát nó, và bên kia là nhu cầu đòi hỏi sáng tạo.

Quyền lực, trong công việc kinh doanh của ngày mai sẽ tuôn trào đến với những ai có được những thông tin tốt nhất về các hạn chế của nó. Thế nhưng trước khi có quyền lực, những cuộc chiến tranh thông tin hiện nay đang gia tăng sẽ làm thay đổi rất rõ ngoại hình xí nghiệp. Muốn biết như thế nào, chúng ta cần phải nhìn sát vào nguồn tài nguyên quyết định - đó là tri thức - như thế, chúng ta mới có thể xem xét là trong tương lai quyền lực sẽ thay đổi như thế nào ở New York, Tokyo, Moscow...

CHIẾN TRANH THÔNG TIN TOÀN DIỆN

Một quan niệm mới về kinh doanh đang được hình thành nhằm đáp ứng cuộc chiến tranh thông tin hiện nay đang lan tràn trên nền kinh tế thế giới. Vì tri thức đã trở thành trung tâm điểm trong việc tạo ra của cải, cho nên xí nghiệp đã trở thành một nguồn động lực của tri thức. Chúng ta nói đến việc tăng thêm giá trị bằng cách đề cao thông tin. Chúng ta nói về việc cải tiến các tài nguyên nhân tạo của công ty. Và chúng ta bắt đầu để ý đến các nguồn thông tin không phải của chúng ta. Hình như tất cả những thứ ấy đều được ham thích trong cuộc chiến thông tin.

Ngày 25-05-1985, chuông điện thoại đã reo tại văn phòng công ty Texas Instruments ở Dallas, thuộc tiểu bang Texas, Hoa Kỳ. Một giọng nói có âm điệu người nước ngoài yêu cầu được gặp vị giám đốc an ninh của công ty. Một kỹ sư điện người Syrie xin tỵ nạn chính trị tại Hoa Kỳ, anh ta tên là Sam Kuzbary, trước đó có làm việc cho hãng T.I, khi chưa bị sa thải vì lý do an ninh. Tin

dồn rằng CIA đã giúp anh trốn khỏi Syrie, nơi anh đã có lần phục vụ trong quân đội Syrie. Kuzbary có mang theo một khẩu súng trong xe. Tại đây, anh muốn lấy lòng T.I, và để xin phục hồi chức vụ cũ, anh nói là anh đã có những thông tin về nhiều điều bí mật, quan trọng mà T.I đã bị lấy trộm.

Chuyến tiếp xúc này đã dẫn đến một cuộc bố ráp vào một buổi sáng sớm của sở Cảnh sát Dallas, tại văn phòng của một tiểu công ty cao cấp chuyên môn có tên là hệ thống kiểm tra giọng nói - một công ty được thành lập đầu tiên do một người kinh doanh nhà đất, người này đã bị tù vì tội buôn lậu ma túy. Công ty này thuộc quyền sở hữu của một nhóm nhiều nhà đầu tư khác nhau và được lãnh đạo bởi một cựu giám đốc Công ty Điện thoại Hoa Kỳ, công ty VCS, công ty mới đã dùng lại nhiều nhà nghiên cứu của T.I trước kia, kể cả Kuzbary.

Cái mà cảnh sát tìm ra được là 7.985 hồ sơ đã được sao chép từ các máy điện toán của kế hoạch nghiên cứu cao cấp của T.I về sự nhận diện ngôn ngữ. Một cuộc chạy đua siêu tốc (đã và đang) diễn ra giữa các công ty điện toán lớn, gồm cả công ty IBM và Texas Instruments để tìm ra một hướng đi cho điện toán nhằm hiểu được ngôn ngữ con người. (Những công ty này đã có thể, nhưng chỉ trong mức độ hạn chế và quá tốn kém). Mọi người đều biết rằng bất cứ ai thắng được cuộc đua này sẽ có được tiềm lực để tạo những món lời không thể tưởng

tượng được. Thật sự, vào lúc bấy giờ, Michael Dertouzes, trưởng khoa điện toán tại Viện kỹ thuật Massachussetts nhận định rằng: "Ai phá vỡ được sự bế tắc là làm cho máy điện toán hiểu những lời nói sẽ chỉ đạo được cuộc cách mạng thông tin".

Các kỹ sư đã đổ bộ sang tàu của T.I sau đó gia nhập VCS, có được xem như thực sự đã đánh cắp tài liệu nghiên cứu trị giá 20 triệu đô-la Mỹ, như T.I buộc tội hay không?

Tại phiên toà tiếp theo đó, các uỷ viên công tố của Dallas là Tod Steinke và Jane Jackson đã cương quyết buộc tội rằng có một vụ án đại hình đã xảy ra. Thế nhưng, các luật sư biện hộ cho bên bị là Tom Schalk và Gary Leonard đã nhấn mạnh rằng không có một tư liệu nào được ghi dấu ấn là của T.I "hoàn toàn tư hữu" để được dự đoán rằng đó là những tư liệu mật. Hơn nữa, phòng thí nghiệm này, do tiến sĩ George Doddington chỉ đạo, một người nổi tiếng phóng khoáng, đã thường mô tả phòng thí nghiệm của mình là "tự do và mở cửa", và lập luận rằng những thành tựu lớn chỉ có thể đạt được, nếu có những nhà nghiên cứu từ nhiều công ty khác nhau và từ nhiều viện đại học khác nhau đến chia sẻ chìa khóa tri thức của họ cho mình. Thậm chí còn nhiều hơn điểm này, VCS đã hình như không sử dụng một tư liệu nào của T.I.

Schalk còn bào chữa trước tòa rằng, không có lúc nào trong thời gian công tác tại T.I, ông đã coi bất cứ một tư liệu nào của ông là tư liệu mật. Leonard nói rằng ông ta chỉ muốn lưu trữ một hồ sơ về lịch sử nghiên cứu mà ông đã thực hiện và ông ta đã sao chép lại cuốn niên giám điện toán T.I bởi lẽ cuốn này có ghi danh sách của những người trong lớp học Trường chủ nhật của mình.

Đối với tất cả những điều đó, Steinke, vị công tố viên đã phản pháo “Một việc mà họ không thể thay đổi được, là họ đã lấy cắp những chương trình này mà không cho ai biết”.

Bồi thẩm đoàn tòa án Dallas, trong đó có một số vị đã khóc ròng khi bản án được tuyên, cũng nhận thấy các bị cáo đều có tội. Các bị cáo đều bị kết án và bị phạt tiền nhưng được hưởng án treo. Cả hai bị can đều xin toà khoan hồng và liền sau đó, trở về làm việc ngay, cố gắng để làm cho máy điện toán hiểu được tiếng nói.

NHỮNG DẤU VẾT SÉT RỈ VÀ KHÁCH SẠN CÓ ÂM THANH YÊU ĐƯƠNG

Khó mà biết rằng việc gián điệp công nghiệp có thực sự gia tăng hay không, bởi lẽ, theo sự phát biểu của Brian Hollstein thuộc Uỷ ban An ninh Công nghiệp Bảo vệ Thông tin của Mỹ: “Là một nạn nhân của gián điệp công nghiệp thì được xem như một

người bị bệnh hoa liễu vậy. Có rất nhiều người mắc bệnh ấy, nhưng chẳng ai muốn đề cập đến nó". Một mặt khác, có nhiều vụ kiện hơn đã được đưa ra trước tòa để truy tố bọn ăn trộm thông tin.

Hollstein đã suy nghĩ đến giá trị của thông tin hơn nhiều người khác. Ông đã nói cách đây mấy năm: "Rất nhiều công ty thật sự không hiểu biết... Họ vẫn tiếp tục suy nghĩ theo lối mòn, chủ yếu là xoay quanh con người và tư liệu", như họ vẫn còn bị khóa chặt trong một nền kinh tế ống khói. "Điều đó có hậu quả là sự nhận định thiếu sót về giá trị thông tin".

Thái độ ấy đang chuyển mình nhanh chóng. Trong khi những cuộc chiến tranh để giành kiểm soát thông tin được hâm nóng, rất nhiều công ty đã đi đến quyết định là họ cần nhiều thông tin hơn về các kế hoạch, sản phẩm, và lợi nhuận của những đối thủ của họ. Do đó mà sự kiện cạnh tranh tình báo bay vút lên như pháo thăng thiên.

Những công ty sáng suốt, lẽ dĩ nhiên, lúc nào cũng nhướng mắt lên để nhìn vào các đối thủ của họ. Nhưng ngày nay, phân tri thức của địch là thứ đạn được hàng đầu trong các cuộc chiến tranh thông tin.

Nhiều yếu tố đã tác động đến sự thay đổi thái độ này. Tốc độ mà ngày nay bất cứ thị trường nào cũng có thể bị xâm lăng từ bên ngoài, những

việc nghiên cứu phát triển cần phải có thời gian lâu dài, ngược lại chu kỳ của đời sống sản phẩm lại ngắn ngủi hơn, và sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Tất cả những thứ đó đã góp phần vào việc hệ thống hóa ngành quảng cáo nhiều nhất và nghiệp vụ hóa ngành gián điệp kinh doanh.

Cái áp lực bắt buộc luôn phải sáng tạo đổi mới có nghĩa là có nhiều nguồn tài nguyên hơn đang tuôn trào vào để chế biến những sản phẩm mới, mà một số sản phẩm này đòi hỏi phải được nghiên cứu vô cùng tốn kém. “Thiết kế một mặt hàng nhỏ thôi cũng có thể đòi hỏi hàng trăm nhân công lao động và hàng triệu đô la. Chỉ cần sao chép lại, bắt chước một cách đơn giản, sự cạnh tranh này vừa nhanh lại vừa rẻ hơn. “Ông John D. Halanka đã viết trong cuốn sách “Gián điệp tại thung lũng Silicon”, giải thích tại sao các công ty hiện nay tham gia trong vấn đề *kỹ thuật phản hồi* (reverse engineering) - tức là tách một sản phẩm của địch thủ ra để nghiên cứu học hỏi những bí quyết của nó. Công ty Xerox nghiên cứu phản hồi những máy sao chụp có thể cạnh tranh. Các công ty nghiên cứu phản hồi các dịch vụ để tìm hiểu cái gì đã làm cho họ thu lợi.

Vẫn còn một yếu tố khác làm gia tăng vấn đề tình báo cạnh tranh đó là việc cải tổ rộng khắp việc đặt kế hoạch chiến lược. Một khi mà sự hoạt động trung ương tập quyền cao độ được thực hiện bởi các nhân viên tham mưu trực tiếp dưới quyền ban lãnh

đạo chớp bu, thì việc đặt kế hoạch đã bị đẩy xuống các đơn vị điều hành, tại đây nó thường được thực hiện bởi các giám đốc theo đường lối thực tiễn để được cạnh tranh một cách vô tổ chức. Biết rõ được những ý đồ của địch thủ là chiếm ngay ưu điểm kỹ thuật cũng như có thể sử dụng một chiến lược hữu hiệu.

Tất cả những sự việc trên đã giải thích tại sao 80% trong số một nghìn công ty lớn nhất của Hoa Kỳ hiện nay đã có những thám tử riêng của họ, làm việc suốt ngày đêm, và tại sao riêng công ty chuyên nghiệp Tình báo Cạnh tranh lại có người hoạt động ở ít nhất 300 công ty thuộc 6 nước khác nhau. Các công ty bắt họ luôn luôn bù đầu với công việc.

Trước khi công ty Marriott quyết định tung ra dây chuyền nhà hàng ăn Fairfield gồm có các khách sạn giá rẻ, tạp chí Fortune (tài chính) có đăng tin rằng họ đã gửi một toán điệp viên đến nằm vùng tại khoảng 400 khách sạn địch thủ để kiểm tra xem họ được cung cấp loại xà phòng và khăn tắm nào, quây tiếp khách ở mặt tiền có ảnh hưởng tốt xấu thế nào, khi thương lượng các vấn đề đặc biệt, và âm thanh của việc làm tình có thể nghe được ở các phòng bên cạnh hay không. (Các âm thanh này được nhại bởi một trong các điệp viên của công ty Marriott, trong khi đó một điệp viên khác ở phòng bên cạnh đang lắng nghe họ).

Marriott cũng thuê những người giám đốc với giá cắt cổ, để phỏng vấn và cắt vấn, các giám đốc địa phương của các ngành địch thủ, để tìm cho ra họ đã được trả lương bao nhiêu, họ đã được huấn luyện như thế nào, và các tổng giám đốc của họ có hài lòng hay không.

Khi công ty Sheller-Glober, nhà chế tạo loại đầu xe vận tải lớn, muốn thiết kế một mẫu mã đầu xe vận tải mới, họ tiếp xúc một cách có hệ thống các khách hàng tương lai, yêu cầu các khách hàng sắp xếp các đối tượng cạnh tranh làm bảy loại, từ cây số, xăng, tiện nghi, độ sáng của mặt kính gió, tay lái thuận tiện, chỗ ngồi thoải mái, các nút điều khiển dễ vận, và độ bền của xe; Nhóm sản tin đề xuất các mục để cho toán thiết kế của Sheller-Glober giải quyết.

Giống như các gián điệp thực thụ, các điệp viên tình báo kinh doanh cũng bắt đầu sản tin bằng cách đọc các nguồn tin phổ biến. Họ chăm chú đọc những tờ báo thương mại, các đặc san, và các báo chí tổng quát để tìm manh mối cho các kế hoạch cạnh tranh của công ty họ. Họ đọc các bài diễn văn, nghiên cứu những mục quảng cáo cần người đăng trên báo, tham dự các buổi hội thảo và tham luận. Họ phỏng vấn các nhân viên cũ mà nhiều người trong bọn này rất tha thiết muốn nói đến công ty lúc trước họ đã phục vụ.

Nhưng các điệp viên thông tin - trong bọn họ, cũng thuê luật sư ở bên ngoài - và cũng được biết là

họ có một chiếc trực thăng bay qua một công ty để tìm ý kiến cho một khả năng cạnh tranh, lục tìm các thùng rác để kiểm các giấy tờ đã vất bỏ, và cũng để sử dụng những biện pháp tích cực hơn. Chỉ cần nhìn vào thư mục điện thoại nội bộ của một công ty kinh địch với mình cũng có thể giúp cho một người khác phác họa ra một bản đồ chi tiết về cách tổ chức của đối thủ và ước tính được ngân sách của một đối phương. Một công ty Nhật Bản đã gửi các chuyên viên đến quan sát dấu vết trên đường rầy xuất phát từ trong một nhà máy đối thủ ở Mỹ. Nhìn độ dày của lớp sét ri trên đường rầy - có thể dự đoán bao lâu đường này mới được sử dụng và lần mới nhất là lúc nào - để tìm ra manh mối sức sản xuất của nhà máy.

Có lần, những nhà chuyên nghiệp quá hăng say đã đặt máy nghe lén trong các phòng khách sạn hoặc tại văn phòng, nơi có các bên đối thủ đang thương lượng về một vụ kinh doanh. Thậm chí còn kém tệ hơn, là những nhà thầu cho Bộ Quốc phòng Hoa Kỳ, họ thuê "cố vấn" để tìm hiểu trước đối thủ của họ đã bỏ thầu bao nhiêu để được trúng mỗi các dự án của "Lầu Năm Góc, do đó để họ có thể xin thầu lại. Đến lượt họ được biết rằng một số các cố vấn đã hối lộ nhân viên quân sự để nắm được các sự kiện này.

Lẽ dĩ nhiên, những nhà tình báo chuyên nghiệp tự cho rằng cách tìm kiếm thông tin là hợp

280

pháp. Một hội nghị mới đây của các tổng giám đốc cho biết rằng khoảng 60% trong số họ nghĩ rằng những gián điệp thông tin không có gì là họ không làm.

Các cuộc chiến tranh thông tin ngày nay được hâm nóng một phần là do sự nhận thức rằng tri thức, trong khi được tập trung vào nền kinh tế mới, đã vi phạm mọi luật lệ áp dụng cho những tài nguyên khác. Như thế tri thức dùng không bao giờ cạn, lấy không bao giờ hết. Chúng ta đã biết cách làm tăng giá trị của những khối thép hoặc những cây vải. Thế nhưng, làm thế nào để tăng giá trị một ý kiến hay, lại mơ hồ hơn rất nhiều. Chúng ta thiếu các lý thuyết mới về kế toán và quản lý cần có để nắm bắt những thực tế của nền kinh tế siêu tượng trưng.

Chúng ta còn chưa biết làm thế nào để quản lý một tài nguyên mà đa số tài nguyên này được chính bản thân các khách hàng cung cấp cho chúng ta (thường là không tốn tiền). Chúng ta cũng chưa bao giờ hiểu được rằng làm thế nào để công ty tham gia trong việc gia tăng toàn bộ tri thức của mình.

ĐẦU RA, ĐẦU VÀO

Các cuộc chiến tranh thông tin đúc khuôn ra công ty, và công ty ấy được đặt dưới một ánh hào quang mới.

Hãy quên đi, trong giây lát, mọi sự mô tả công việc có tính cách quy ước, hãy quên đi các cấp bậc

địa vị, hãy quên đi chức năng của các ban ngành. Thay vào đó, hãy suy nghĩ đến công ty, như là một tổ ong mật, xây dựng và chế biến tri thức.

Vào thời đại công nghiệp ống khói, người ta cho rằng công nhân hiểu biết rất ít về tầm quan trọng của thông tin, cho nên các loại thông tin, có liên hệ, hoặc những tin tức tình báo đều tập trung tại nhóm lãnh đạo chớp bu hay do một ban tham mưu ít người phụ trách.

Ngày nay, trái lại, chúng ta khám phá ra rằng đa số những tin tức truyền bá trong công ty đều nhằm làm mới lại, tân trang cái kho tàng tri thức luôn luôn bị mục nát, làm nẩy nở tri thức mới để bổ sung vào kho tri thức đã có nâng cấp một tư liệu đơn giản thành thông tin và nguồn tri thức. Để hoàn thành công việc này, các nhân viên thường xuyên phải “nhập khẩu”, “xuất khẩu”, và “chuyển khẩu” các tư liệu và thông tin.

Một số nhân viên chủ yếu là những nhà nhập khẩu. Các nhân viên làm công tác “Xuất - Nhập” này tập trung các thông tin lấy từ bên ngoài công ty và cung cấp lại cho các đồng nghiệp của họ trong nội bộ. Các nhà nghiên cứu thị trường, chẳng hạn, là những người đem thông tin từ Ngoài vào Trong. Họ tìm hiểu nhu cầu của khách tiêu dùng ở thế giới bên ngoài, họ bổ sung giá trị bằng cách suy luận, đánh giá những điều họ đã học hỏi được rồi cung cấp những thông tin

mới, cao cấp hơn cho công ty.

Các nhân viên giao tế nhân sự thì làm ngược lại. Họ giới thiệu công ty với thị trường thế giới bằng cách thu thập các thông tin trong nội bộ và phổ biến hoặc xuất khẩu các thông tin này ra thế giới bên ngoài. Họ là những người đem thông tin từ Trong ra Ngoài.

Còn các kế toán viên của công ty trên căn bản là những người từ Trong đến Trong, họ tập trung hầu hết các thông tin của họ từ bên trong công ty và chuyển nó trong nội bộ công ty như vậy.

Những mậu dịch viên giỏi là những trạm Chuyển tiếp hai chiều. Họ phổ biến thông tin ra ngoài, nhưng đồng thời cũng thu góp thông tin từ bên ngoài và gửi trở về công ty.

Các chức năng này liên quan đến sự “đưa vào hàng loạt” các tư liệu thông tin, hoặc tri thức. Thông qua họ là một nhóm chức năng gồm có việc nâng cấp “kho” tư liệu, thông tin, và tri thức mà công ty và nhân viên của họ đã có sẵn.

Một số những người lao động trí óc là những nhà sáng tạo, có khả năng đúc kết các ý kiến để trở thành một cách hài hòa và đáng kể, hoặc phát huy một nét mới cho một ý kiến cũ, những người khác *thì biên tập* những tư tưởng mới bằng cách kết hợp chúng với những yêu cầu chiến lược và nhận định thực tiễn, rồi loại bỏ những tư tưởng đã lỗi thời.

Trong thực tế, tất cả chúng ta đều đã làm những công việc ấy vào nhiều lúc khác nhau. Thế nhưng, khi có những chức năng khác nhau cần đặt nặng chức năng này hơn chức năng khác, thì trong tổ chức chính quy của chức vụ hoặc các văn kiện quản lý, không có hình thức phân biệt nào được đề cập đến - hoặc sự liên hệ của các chức năng này với quyền lực.

Tại hầu hết mỗi bước của việc xây dựng tri thức này, một số người tổ chức đã thành công, còn những người khác ở một khía cạnh nào đó lại bị thất bại. Do đó, những vụ tranh chấp - dù nhỏ nòi, đôi khi có tính cách cá nhân cao của những cuộc chiến tranh thông tin đều đã xảy ra trên những sự kiện như ai sẽ được mời, ai sẽ không được mời đến dự một buổi hội, mà tên của họ xuất hiện lên trên giấy mời, ai báo cáo trực tiếp các thông tin lên cấp trên, ai bị yêu cầu để bản phúc trình lại cho thư ký nhận, v.v... Những trận chiến về tổ chức này - "loại chiến tranh thông tin nhĩ", như thường gọi khó có cái gì mới. Những trận chiến này là một nét của tất cả đời sống có tổ chức. Thế nhưng, các trận chiến này mang một ý nghĩa mới, khi mà nền kinh tế siêu tượng trưng bành trướng.

Hệ thống sáng tạo của cải mới tất cả phải trải qua việc tăng thêm tri thức thông minh có tính cách đặc thù trong hệ thống mới, nâng cao

được giá trị hệ thống làm ra của cải. Các kế toán viên của thế kỷ XXI sẽ tìm ra được các hướng đi để định giá kinh tế ròng được bổ sung bởi nhiều hoạt động thông tin khác nhau. Việc đánh giá thành tích của cá nhân và đơn vị có thể được hạch toán với sự đóng góp của họ vào việc làm giàu tri thức.

Ngày nay, một nhà địa chất học nào khám phá được một mỏ dầu khí có thể được công ty dầu khí trọng thưởng vì đã có công làm tăng trữ lượng dầu của họ. Trong tương lai, khi vốn tri thức được công nhận là quan trọng hơn tất cả mọi thứ, việc thù lao cho nhân viên rất có thể gây ảnh hưởng, ít nhất một phần, do sự thành công của mỗi cá nhân trong việc bổ sung vốn tri thức của công ty. Thậm chí chúng ta có thể hy vọng vào những cuộc tranh chấp quyền lực tinh vi hơn trong việc nắm được nguồn vốn tri thức và thủ tục phát huy nguồn tin tức đó.

GIÁN ĐIỆP TOÀN BỘ

Chúng ta chứng kiến sự bắt đầu thay đổi trong việc nhận định của quản lý về các chức năng của lực lượng lao động. Do đó, tất cả các nhân viên đều ngày càng hy vọng bổ sung không những vào khối vốn tri thức của công ty nói chung, mà còn vào kho tình báo cạnh tranh nữa.

Theo lời của Mindy Kotler, giám đốc công ty nghiên cứu (Search Associates) một công ty cung cấp

thông tin CI cho các công ty Hoa Kỳ và Nhật, thì Nhật có một cặp mắt tình báo tổng quát sâu sắc hơn Hoa Kỳ. Trong khi các vị giám đốc người Nhật xem việc sưu tập thông tin là công tác hàng ngày thuộc chức năng của mình. Bà nói: "Còn nếu bạn hỏi một thạc sĩ quản lý của Harward, anh ta nói rằng, đó là công việc của người quản thủ thư viện của công ty".

Tuy nhiên sự nhận định hẹp hòi này đang phai nhạt. Tại công ty General Mills, mỗi một nhân viên đều có hy vọng tham gia việc sưu tập tình báo cạnh tranh. Thậm chí những người bảo vệ trong khi đi mua đồ tiếp liệu cũng có thể hỏi những người bán có những công ty nào đang muốn các thứ tiếp liệu này và họ đang làm gì.

Các công ty điện thoại tại Hoa Kỳ tổ chức các buổi "Seminars" và phân phát các văn kiện giải thích các phương pháp và lợi ích của thông tin CI cho các giám đốc của họ. Hãng Bayer, thậm chí còn luân chuyển các giám đốc qua bộ tham mưu CI của họ để dạy họ về tầm quan trọng của loại sưu tầm thông tin này. CG trực tiếp nối liền bộ tham mưu CI vào kế hoạch chiến lược của họ.

Xô đẩy đến điểm cực đoan, các biện pháp trên đây dần dần đưa chúng ta đến quan niệm công ty là một bộ máy chiến tranh thông tin toàn diện.

SAI NHẦM 75 XU

Trong lúc báo chí công thương chỉ để ý một cách hời hợt đến sự vùng lên của ngành gián điệp kinh doanh, ít có điều gì được nói về mối tương quan giữa CI với sự phát triển của các hệ thống thông tin và sự thăng tiến của các vị giám đốc thông tin.

Thế nhưng mối tương quan ấy không đến nỗi khó thấy.

Cũng khá dễ dàng để mô tả ngành gián điệp trong kinh doanh, đòi hỏi phải có sự hợp tác từ phía giám đốc thông tin bằng cách tập trung thông tin và máy điện toán. Nhóm CIO ngày càng chịu trách nhiệm không những chỉ riêng về các hệ thống thông tin trong nội bộ công ty, mà còn về sự nối liền các mạch điện tử vào các căn cứ tư liệu của nhiều công ty khác. Điều này có ý nghĩa là nhóm này sẽ điều khiển các hệ thống nào xâm nhập được, ít nhất cũng một mức độ có giới hạn như một cú điểm huyết thoáng qua, vào trong chu vi điện tử của những nhà thầu cung cấp, các khách hàng, hoặc những người khác, và các thông tin từ một công ty kinh địch.

Hơn một năm qua, ba công ty điện toán Tây Đức đã có khả năng tiếp cận với các tư liệu liên quan đến các loại vũ khí hạch tâm và sáng kiến Quốc phòng chiến lược (SDI) (chiến tranh các vì sao - CTND) bằng cách đột nhập vào 430 công ty điện toán. Họ dụng ý nhắm bắn vào hơn ba mươi trong số

các công ty trên đã có liên hệ với một mạng lưới do Cơ quan các Kế hoạch Nghiên cứu Cao cấp Quốc phòng Lầu Năm Góc thiết lập. Họ chỉ bị lộ tẩy sau khi Clifford Stoll, một giám đốc híp - py của hệ thống điện toán tại phòng Thí nghiệm Lawrence Berkeley phát giác ra rằng có một sự sai biệt 75 xu giữa hai hồ sơ.

Rất nhiều mạng lưới xí nghiệp ngày nay vẫn còn dễ bị những tên ăn trộm hay gián điệp cố ý muốn xâm nhập, trong đó có cả những nhân viên tại chức hoặc cựu nhân viên bất mãn bị một công ty cạnh tranh móc ngoặc mua chuộc. Theo tờ "Spectrum" - cơ quan truyền thông của Viện kỹ sư Điện khí và Điện toán, "các thành viên của hầu hết (các mạng lưới khu vực địa phương), có thể thêm vào một bộ phận nhỏ cho những máy điện toán cá nhân của họ là tạo nên những hành lang mới để xâm nhập trong hệ thống mà các nhà quản lý hệ thống đó không hề hay biết".

Với các khách hàng có khả năng tiếp cận bằng điện toán với những hồ sơ tư liệu của nhà chế tạo, với những nhà cung cấp đã đồng loã để cho khách hàng của họ biết được những sự bí mật trong việc thiết kế, thì sự thể tiết lộ thông tin cho một địch thủ là có thật, mặc dù việc tiếp cận có bị hạn chế và phải dùng những mặt mã.

Sự tiếp cận này, ngoài ra, có thể trực tiếp hoặc qua trung gian kể cả những kẻ trung gian

mà họ không ý thức được việc họ đang làm là gì. Theo cách nói lóng của cơ quan tình báo CIA, một số “mật báo viên có dụng ý”, còn những người khác thì không. “Những tay gián điệp trong kinh doanh cũng thế, họ có thể sử dụng những thành phần thứ ba này để tiếp cận với các thông tin, được xem như là một thứ đạn dược.

Nếu nói rằng, hai nhà bán lẻ như Wal-Mart và K.Mart, cả hai đều liên hệ bằng điện tử với các máy điện toán của cùng một nhà cung cấp, thì tình huống sẽ được kéo dài bao lâu. Khi có một đơn vị thông tin CI quá nhiệt tình, hoặc có một tập thể đang lớn mạnh của những nhà cố vấn CI, đề nghị hóa giải các mã số thông tin, hoặc phá các mật mã để lọt vào trong mạng lưới thông tin chính của nhà chế tạo, hoặc nghe lén các đường dây vô tuyến viễn thông và lục lọi những ngân hàng tư liệu của họ? Nếu mạng lưới nghiên cứu quốc phòng của chính phủ Hoa Kỳ đã có thể bị tình báo Liên Xô làm lũng đoạn, tin vào một số ít gián điệp có trang bị máy điện toán cá nhân và hoạt động ngay từ nhà họ tại Tây Đức thì làm sao bảo đảm an toàn cho các mạng lưới thương mại và các kho tư liệu công ty là chỗ dựa cho nền kinh tế của chúng ta.

Những thí dụ trên đây thuần túy có tính cách lý thuyết, và không có ngụ ý rằng Wal-Mart hoặc K.Mart thực sự đã thực hiện việc này hoặc thậm chí đã toan tính đến nó chẳng. Thế nhưng, hiện nay có

hàng nghìn hệ thống trao đổi hồ tương các tư liệu điện tử, và những kỹ thuật mới đã mở ra bao cơ hội choáng mắt về việc sưu tập các tư liệu cả hợp pháp lẫn không hợp pháp.

Chỉ cần có một chút ít óc tưởng tượng, ta có thể hình dung được việc một công ty tình báo cạnh tranh đang nắm các thiết bị bên kia đường phố đối diện một cửa hàng lớn và dùng đèn tín hiệu chớp chớp vào các quầy thu tiền của cửa hàng, nhằm cung cấp những tư liệu phong phú, dồi dào, mới mẻ nhất của cửa hàng, hoặc cho nhà sản xuất. Như những sự khám phá tại Đại sứ quán Hoa Kỳ ở Moscow đã cho thấy rằng một công ty đã có thể về mặt kỹ thuật lắp đặt máy móc để có thể in ấn ra một cách hoàn toàn trung thực một bức thư của viên thư ký giám đốc tại một công ty địch thủ đánh máy ra.

Các cuộc cách mạng về video, quang học, và âm thanh học đã mở đường cho việc gián điệp hoặc gây trở ngại cho việc giao lưu giữa người và người. Việc tổng hợp làm ra lời nói khiến có thể ngụy tạo giọng nói của một vị giám đốc để có thể ra chỉ thị lạc hướng cho một cấp dưới qua điện thoại, và còn có thể tưởng tượng nghĩ ra nhiều khả năng vô tận.

Tất cả những sự việc trên đây dẫn đến một cuộc chạy đua để phát triển những kỹ thuật phản tình báo. Một số mạng lưới hiện nay đòi hỏi các

khách hàng sử dụng phải có một tấm thẻ để trả lời những mật khẩu ăn khớp với các mật khẩu do một máy điện toán chủ nhà yêu cầu. Nhiều hệ thống khác tin vào dấu chỉ lằn tay, hoặc các dấu vết ngoại hình và tác phong để xác nhận lý lịch của người khách sử dụng trước khi cho phép họ tiếp cận. Một nệ tin้อง khác dùng cách soi một tia hồng ngoại tuyến với độ sáng nhẹ vào trong con mắt của đương sự và quan sát kỹ mô hình các gân máu nằm ở trong đáy võng mạc để xác nhận lý lịch. Một phương pháp khác nhận lý lịch của người sử dụng theo nhịp họ lắc lư chùm chìa khóa.

Vì lý do phí tổn đặt, hiện nay người ta hạn chế việc mã hóa tinh vi chỉ áp dụng cho các công nghiệp quốc phòng, và các cơ sở tài chính - như các ngân hàng, chẳng hạn, để thực hiện các vụ chuyển ngân điện tử. Thế nhưng, công ty GM đã mã hóa các thông tin chuyển động trên các đường dây trao đổi hồ tương điện tử. Và các nhà chế tạo đồ chơi trẻ em Mattel đã mã hóa một số tư liệu, khi những tư liệu này đã được chuyển cho các máy điện toán của khách hàng, hoặc khi chuyên chở cụ thể tư liệu từ một nơi này đến nơi khác.

Những trận đấu đá qua lại giữa hai bên nguyên bị là hình ảnh của một cuộc chiến tranh thông tin.

Do đó, ở mỗi mức độ kinh doanh - ở mỗi mức độ tiêu chuẩn tổng quát về truyền hình và viễn thông,

ở quầy hàng buôn, lẻ, ở khâu máy tính tiền và thẻ tín dụng, ở mạng lưới siêu tình báo điện tử ở mức tình báo và phản tình báo cạnh tranh - Chúng ta đều bị vây quanh bởi chiến tranh thông tin và các chiến sĩ đang chiến đấu để giành giật nguồn tài nguyên có tính chất quyết định của kỷ nguyên kế thừa quyền lực.

NHANH VÀ CHẬM

Quyền lực thế giới ngày nay đang trải qua tình trạng không cân bằng; sự giàu nghèo giữa các quốc gia quá khác biệt. Quyền lực phân phối không công bằng ấy ảnh hưởng đến cuộc sống của hàng triệu triệu con người, một khi hệ thống sáng tạo của cải mới được phổ cập sẽ có sự biến đổi mau lẹ.

Khi chiến tranh thế giới lần thứ hai chấm dứt, thế giới được phân chia: Tư bản chủ nghĩa và Xã hội chủ nghĩa. Ngày nay dựa vào yếu tố “Nhanh - chậm” trên thế giới mà chia ra làm hai. Hiện tượng nhanh - chậm cũng chỉ là một ẩn dụ tượng trưng. Vì trong một nền kinh tế nếu không nhanh thì chậm mà thôi. Tổ chức cơ năng của con người xa xưa, sự phản ứng của hệ thống thần kinh khá chậm. Nhưng con người sau cuộc tiến hóa, hệ thống thần kinh lại có thể xử lý những thông tin một cách mau lẹ hơn. Đối với hệ thống kinh tế cổ xưa và tiên tiến mà nói thì cùng chung một đạo lý ấy. Theo lịch sử, quyền lực được sử dụng từ hệ thống chậm chạp chuyển sang hệ thống nhanh lẹ - nói về cá nhân hay quốc gia cũng thế thôi.

Trong hệ thống kinh tế nhanh nhạy này, khoa học kỹ thuật tiên tiến làm tăng nhanh độ sản xuất. Nhưng đó mới là điều tối thiểu. Thật ra còn có nhiều nhân tố mới quyết định sự nhanh chậm của hệ thống kinh tế như: Tốc độ giao dịch, thời gian cần thiết để quyết định (nhất là quyết định liên quan đến việc đầu tư), tốc độ hình thành các quan niệm mới, tốc độ tung ra thị trường những quan niệm mới, lưu thông tiền vốn, cho đến những điều cực kỳ quan trọng là số liệu, thông tin, toàn bộ tri thức trong hệ thống kinh tế phải điều động nhanh. Hệ thống kinh tế “nhanh” sáng tạo ra của cải và quyền lực, nó bỏ xa hệ thống kinh tế trì trệ chậm chạp.

Ngược lại trong xã hội nông nghiệp, quá trình tiến triển kinh tế từ từ như sự di động của các tảng băng hà. Nghi thức truyền thống dốt nát làm hạn chế khả năng chọn lựa của xã hội. Phương thức liên lạc cổ xưa làm cho giao thông trở thành khó khăn, trong hệ thống thị trường chưa phát triển, trước khi quyết định đầu tư, theo truyền thống người ta phó thác cho cấp chỉ huy kỹ thuật suy tư quyết định. Theo nhà kinh tế học Don Lavoie thì “truyền thống là dựa vào các thứ quy tắc hay các điều cấm kỵ để bảo tồn những cái gì, kỳ thật chỉ làm cho quá trình diễn biến của sinh vật và văn hóa trở nên chậm chạp để thích hợp với kỹ thuật xưa”. Nguyên do chỉ vì đa số con

người trong cuộc sinh tồn luôn luôn đứng trên bờ thiếu thốn, khi muốn tiến hành một cuộc thí nghiệm nào đều thấy là nguy hiểm. Cho nên kẻ sáng tạo ra cái mới luôn luôn bị đàn áp, do đó mà phương pháp sáng tạo ra của cải tiến triển rất chậm chạp, cần phải trải qua nhiều thế hệ quan sát may mới thấy rõ. Cuối cùng cũng xuất hiện những đổi mới, nhưng cũng bị đình trệ hàng mấy trăm năm.

Cách mạng công nghiệp đã đột phá cả vùng trời đất mênh mông, nền kinh tế mới đã gia tốc thay thế những gì cũ kỹ. Hệ thống truyền bá và đường sá đã được cải thiện. Các xí nghiệp tiên phong muốn kiếm tìm lợi nhuận, là phải tìm kiếm các thứ canh tân.. Xã hội đã có thể nhờ vào doanh thu dồi dào mà giảm bớt phí thí nghiệm. Một nhà kinh tế học nổi tiếng là Lavoovie đã nói: "Hiện nay vấn đề thí nghiệm ít tốn kém hơn nhiều, phương pháp sản xuất (có thể) biến đổi nhanh chóng hơn".

Tuy nhiên, tất cả những điều trên đây chỉ mới mở đầu cho mô hình kinh tế siêu tượng trưng mà thôi. Những mã số trên bao thuốc thơm, máy điện toán của Federal Expressy máy đọc quang học (the scanner) trên quầy thu ngân của hãng Safewa, máy tự động tính tiền trong ngân hàng, mạng lưới thông tin của máy vi tính phổ cập khắp toàn cầu, người máy trên không, cho đến tin tức hóa về tư bản... Tất cả đó là hình thành bước đi cơ bản hệ thống kinh tế của thế kỷ XXI. Hệ thống kinh tế của thế kỷ sắp tới

là tốc độ vận tác của phản ứng tức khắc (Real-time). Toàn bộ chu kỳ hệ thống sáng tạo của cái sẽ phát sinh ra cái gì?

Trong hệ thống chu kỳ ấy, các thứ thông tin qua lại không ngừng nghỉ. Từ khoa học kỹ thuật tin học sáng chế ra các thứ cảm ứng, máy đọc quang học ở các tiệm buôn, cho đến xe cộ, phi cơ, tàu bè, cùng vệ tinh nhân tạo liên quan đến việc truyền bá thông tin. Những người quản lý có thể bất cứ thời khắc nào, tìm hỏi bất cứ công cụ giao thông nào đang biến động ở đâu? Dính liền với các thứ tin tức ấy, còn có vấn đề kết quả điều tra dân ý, dân tình, không phút nào dừng, cho đến việc theo dõi hàng ngàn thông tin xuất phát ở các nguồn khác nhau. Các thứ hiệu quả gia tốc ấy là do việc tiết giảm thời gian của mỗi đơn vị để đạt được giá trị càng cao hơn trước. Cho nên mới phát sinh việc đối diện với vòng quay, khiến đã nhanh lại càng nhanh hơn nữa, kết quả ấy không phải chỉ là tiến hóa, mà là mang tính chất cách mạng. Ngay cả các công tác quản lý tiến bộ nhất ngày nay, cùng phương thức lưu thông tài nguyên và các thứ tiết tấu phản ứng tức khắc cũng không có cách gì xếp chung lại luận bàn được. Huống chi, ngày nay tính tách rời phương thức tác nghiệp ấy, còn có khoảng cách khá dài, bản thân thời gian cũng đã thành biến số càng ngày càng là then chốt trong quá trình sản xuất. Cho nên kết quả tri thức

được dùng để rút ngắn khoảng cách của thời gian. Quốc gia có khoa học kỹ thuật cao thì thần kinh kinh tế phản ứng càng ngày càng nhanh. Đối với những nước mà khoa học kỹ thuật quá thấp hay không có khoa học kỹ thuật sẽ phát sinh những ảnh hưởng gì, hiện nay chưa được mọi người lưu ý.

Cứ theo thời gian biến đổi mỗi ngày mỗi có giá trị, thì hình như nhân tố sản xuất truyền thống là nguyên liệu và nhân công lại càng ngày càng mất giá trị. Sau đây, chúng ta sẽ phát hiện ra rằng: Hiệu quả tăng nhanh có thể tức khắc biến đổi tất cả chiến lược phát triển kinh tế.

TRỞ VỀ CỐ HƯƠNG

Hệ thống sáng tạo của cải mới, bao gồm các thứ thị trường, ngân hàng, trung tâm sản xuất và phòng thí nghiệm tổ hợp lại thành mạng lưới toàn cầu. Giữa những đơn vị ấy, lượng trao đổi, số liệu thông tin và tri thức luôn luôn mỗi ngày mỗi bành trướng, ngoài ra còn tương hỗ qua lại tức khắc. Đó là hệ thống kinh tế “nhẹ” của ngày mai. Hiện tượng gia tốc hay nhanh lẹ ấy của guồng máy biến đổi của cải, chính là nguyên động lực của nền kinh tế tiến bộ. Nó cũng là nguồn gốc của sức mạnh vĩ đại. Tách ra khỏi nó tức là bị loại trừ ra khỏi tương lai.

Cứ theo dòng chủ lưu của hệ thống sáng tạo

của cải mới của toàn thế giới biến đổi, một nước muốn tiêu thụ một sản phẩm nào tức phải theo từng nước nếu có sản phẩm mà mình định mua. Nói như thế tức là: với hệ thống kinh tế trì trệ tất phải có phản ứng thần kinh mau lẹ, nếu không thì có thể mất cả cơ hội thương thảo đầu tư và hợp đồng, hoặc bị đào thải ra ngoài cục diện. Đó là những dấu hiệu sớm nhất của sự phát triển.

Năm 1980, ở Mỹ mỗi năm chỉ tiêu cho khoản áo quần là 125 tỷ đô la trong đó một nửa số lượng là do các xưởng ở hải ngoại cung cấp vì giá nhân công rẻ là Haiti và Hồng Kông v.v... Nhưng tương lai phần lớn công việc này sẽ chuyển hồi trở về Mỹ, mà lý do chỉ là vì "Tốc độ". Tất nhiên, khi xí nghiệp đầu tư ra nước ngoài hay quyết định mua một thứ hàng gì, thì phải chịu các thứ thuế khóa, nào thuế quan, nào vấn đề hối suất và còn chịu những ảnh hưởng về các yếu tố biến đổi khác. Nhưng về lâu dài, sự biến động về cơ cấu giá cả mới là quan trọng (một phần là do sự xuất hiện vùng dậy của hệ thống sáng tạo của cải mới), mà phải chuyển trả về Mỹ, Nhật và châu Âu các xí nghiệp và các hợp đồng đã ký với nước ngoài. Công ty Tandy là công ty chế tạo và bán sản phẩm điện tử, trước đây không lâu đã chuyển việc sản xuất "máy tính màu Tandy" từ Nam Triều Tiên về lại Texas. Nhà máy ở Nam Triều Tiên là nhà máy tự động, nhưng nhà máy ở Texas lại hoạt động trên

cơ sở “dây chuyền liên tục hoàn toàn”, và có trang bị thí nghiệm tinh vi hơn. Ở Virginia, Tandy đã xây dựng một nhà máy tự động không cần đến nhân công, và trong một ngày nó có thể sản xuất 5.000 hệ thống loa phóng thanh (enclosure). Những sản phẩm này cung cấp cho các nhà chế tạo Nhật, mà trước đây người Nhật từng sản xuất với giá lao động rẻ ở Caribe. Công nghiệp điện toán tất nhiên là có tốc độ cực nhanh. Những ngày nay trong một ngành công nghiệp chậm hơn, như Công ty Arrow, là một trong những Công ty may áo sơ-mi lớn nhất của Mỹ, sau 15 năm hoạt động ở hải ngoại, mới rồi cũng đã chuyển 20% số sản xuất của Công ty về nước Mỹ. Công ty Frederick Atking INC, chuyên mua hàng cho các Công ty bách hóa ở Mỹ, chỉ trong ba năm gần đây đã tăng số kim ngạch mua hàng từ 5% lên đến 40%. Những biến đổi nói trên, ít ra có thể tìm hiểu một phần, là trong hoạt động kinh tế yếu tố thời gian càng ngày càng quan trọng.

Vấn đề này đã được tạp chí Forbes trình bày: “Đối với các xí nghiệp may quần áo trong nước, khoa học kỹ thuật mới đang đem lại doanh thu hơn hẳn các xí nghiệp đối thủ ở châu Á. Do trào lưu biến ảo không thường, đến nỗi mỗi năm mẫu mã thời trang thay đổi đến 5, 6 lần, khiến các nhà bán lẻ không muốn còn hàng tồn kho. Điều này đòi hỏi các nhà sản xuất quần áo phải có phản ứng nhanh, cung cấp đủ kiểu, đủ cỡ, đủ màu với số lượng nhỏ. Còn các

nhà cung cấp ở châu Á, cách xa nửa vòng trái đất, nên một số cần phải có những đơn đặt hàng trước ba tháng hoặc hơn". Ngược lại, ngay giữa mùa buôn bán đất, tập đoàn Benetton ở Italia cũng có thể giao hàng trong vòng từ 2 đến 3 tuần theo đơn đặt hàng. Hãng Haggard Apparel ở Dallas, trước kia phải mất 7 tuần lễ mới có thể cung cấp quần áo cho 2.500 khách hàng của mình, nay nhờ vào sự vận hành của mạng lưới điện tử, chỉ cần có 3 ngày là đã giao hàng đủ.

Hãy so sánh tình hình của các xưởng chế tạo ở Trung Quốc đang cần sắt thép. Vào năm 1988, Trung Quốc lâm vào cảnh thiếu sắt thép nhất trong lịch sử. Trong khi những nhà chế tạo kêu gào đòi được cung cấp sắt thép, thì 40 % sản lượng sắt thép hàng năm của đất nước nằm chết trong kho của Tổng công ty kho hàng và vận chuyển của Trung Quốc (STGC). Tại sao vậy? Bởi vì công ty này đã làm điều mà nhân dân các nước có hệ thống kinh tế nhanh lẹ không sao tưởng tượng nổi, đó là mỗi năm họ chỉ giao hàng có hai lần. Việc thiếu thép khiến cho giá thép lên cao như tên lửa, rồi gây ra nạn chợ đen, việc gian lận lan tràn, các xí nghiệp lâm vào tình trạng khủng hoảng, phá sản. Thế mà người quản lý công ty STGC không hề mảy may quan tâm, cũng chẳng chịu gia tăng việc giao hàng. Tất nhiên đó là một ví dụ có vẻ cực đoan, nhưng không phải là một ví dụ độc nhất.

Bức tường ngăn cách giữa một bên là các nước nhanh lẹ, một bên là các phương án đầu tư hợp tác giữa hai quốc gia “nhanh lẹ và chậm chạp” đa phần bị đổ gãy, nguyên nhân chỉ vì trình độ văn hóa và khoa học kỹ thuật chênh lệch. Sự cung ứng hàng hóa của các quốc gia phát triển chậm thường không đúng kỳ hạn như cam kết, do đó mà việc mua bán trở thành chìm xuống. Sinh hoạt kinh tế khác nhau trong thế giới khiến cho sự giao lưu văn hóa khó mà tiến triển. Những cán bộ lãnh đạo trong các nước này phần lớn không hiểu rõ tầm quan trọng của thời gian như thế nào đối với các quốc gia nhanh lẹ. Nhân đó mà họ cho rằng đối với việc đòi hỏi tốc độ nhanh lẹ thì không có gì quan trọng bằng thời gian. Giao hàng chậm trễ thì cũng tệ hại như không giao hàng.

Do không đủ tin cậy, cần phải thương thảo trở lại, gây ra những tổn thất thiệt hại, cho đến việc phúc đáp, thông tin chậm trễ không đạt yêu cầu, những thứ đó làm cho giá trị thành phẩm tăng lên. Nó làm giảm mất ưu thế cạnh tranh của lao động giá rẻ trong nền kinh tế trì trệ. Đồng thời sự trễ nải kéo dài, thời gian sai lệch, tính chất thất thường, sự việc quan liêu, chưa kể quyết định chậm chạp cũng làm tăng thêm giá cả sản phẩm - những sự kiện ấy không thúc đẩy cho sự tiến triển mà thường gây ra tệ nạn hối lộ. Trong hệ thống kinh tế tiến bộ luôn luôn coi tốc độ là quyết định quan trọng. Một số

những nhà quản lý coi quyết định đang tiến hành (decisions in process) gọi tắt là DIP, là một thứ “bán thành phẩm” cũng quan trọng giống như giá cả một thành phẩm. Họ đang chủ trương lấy “trình tự quyết định song song” để đả phá chế độ quan liêu. Họ hay nói đến “tốc độ thâm nhập thị trường”, “phản ứng nhanh”, “vòng quay nhanh”, cho đến việc “chủ động cạnh tranh thời gian”. Các hệ thống “giac hàng đúng lúc” càng ngày càng đòi hỏi thời điểm phải chính xác. Điều ấy chứng tỏ người bán hàng phải đáp ứng những đòi hỏi về giờ giấc một cách nghiêm chỉnh hơn trước, và hạn chế tối đa việc đòi hỏi thời gian.

Do đó người mua hàng ở nước ngoài càng ngày càng đòi hỏi phải giao hàng thường xuyên và đúng thời hạn. Cho nên những người cung cấp sản phẩm ở các nước trì trệ buộc phải duy trì hàng tồn kho khá lớn, hay phải kéo dài thời hạn tồn kho, với nguy cơ hàng tồn kho có thể bị hạ giá hay bị đào thải không bán được. Những đòi hỏi cấp bách mới trong hoạt động kinh tế ngày nay đã quá rõ ràng. Việc cung cấp hàng hóa của các nước đang phát triển tất phải thúc đẩy nâng cao tốc độ kỹ thuật của chính họ, đạt đến tiêu chuẩn thế giới, nếu không thì thị trường của họ sẽ bị thảm cảnh đào thải ra ngoài, trở thành nạn nhân của tác dụng “chạy nhanh”.

VỊ TRÍ CHIẾN LƯỢC

Theo hệ thống sáng tạo của cải mới, trên thế giới xuất hiện trực tiếp hoặc gián tiếp ba biến số lớn nổi bật, càng làm tăng thêm nhiều nước nghèo sẽ bị cô lập hay đứng ngoài hệ thống kinh tế sôi động ấy chỉ vì mang tính chất trì trệ chậm chạp.

Các nước kém phát triển cuối cùng có hay không có một sức mạnh kinh tế? Câu giải đáp trước nhất là phải tìm hiểu họ muốn bán thứ gì và cho nước nào. Chúng ta có thể thấy rõ thứ tài nguyên mà chỉ có một thiểu số quốc gia trong một thời điểm nào đó có thể cung cấp cho toàn cầu những khu vực nào của nó mà thôi: đó là vị trí chiến lược.

Thông thường các nhà kinh tế học không sao nhận thức được rằng vị trí chiến lược quân sự là tài nguyên có thể bán được. Nhưng đối với các nước kém phát triển mà nói, thì đó là một tài nguyên kinh tế không có khấu trừ gì cả. Những nước có chủ trương tìm kiếm sức mạnh chính trị, quân sự lại thường chuẩn bị mua thứ tài nguyên đó. Ngày nay nhiều nước kém phát triển đều đem vị trí địa lý hay các khu thiết lập quân sự của họ để nhượng hay cho một nước khác thuê, vì những mục tiêu quân sự, chính trị hay tình báo.

Trong gần một nửa thế kỷ, “chiến tranh lạnh” có ý nghĩa dù là nước nghèo nhất đi nữa, chỉ cần có một vị trí chiến lược thích đáng, thì cũng có cái gì đó

có thể nhượng lại cho nước nào trả giá cao nhất. Một số nước như Ai Cập tìm cách bán ân huệ của họ cho một siêu cường, rồi sau đó lại bán cho một siêu cường khác. Nhưng khi mối quan hệ giữa các siêu cường giải toả một tảng băng, là một tin lành cho thế giới thì với một số nước lại là một tin xấu. Vì những nước này đã từng thành công trong việc bán các vị trí chiến lược của họ. Từ nay trở đi, hai khách hàng vĩ đại tranh nhau qua vị trí chiến lược chắc chắn không còn thi đua nhau mặc cả như họ đã làm trước đây. Ngoài ra do việc thiết lập hậu cần được cải thiện, phi cơ và phạm vi công phá của phi đạn đã mở rộng, tiềm thủy đình đã chở được trọng lượng quá lớn, cho đến vai trò quân sự trên không trung đã tăng tiến nhanh, thì nhu cầu về các căn cứ, các trạm sửa chữa, cung cấp ở nước ngoài sẽ giảm đi. Do đó các nước kém phát triển phải thấy, nghĩ đến thị trường cho muốn hay nhượng lại các vị trí chiến lược đã đến giai đoạn kết thúc rồi. Trừ phi được thay thế bằng những hình thức viện trợ quốc tế khác, nếu không thì danh nghĩa “viện trợ nước ngoài”, viện trợ quân sự với hàng tỷ đô la sẽ không có nữa. Hãy tính đến thế lực cường quyền trong tương lai (không kể là ai) còn muốn tiếp tục thiết lập căn cứ ở nước ngoài, đặt các trạm vệ tinh thám thính hay phi trường, hải cảng đi nữa, thì hợp đồng cho thuê cũng chỉ trong một giai đoạn ngắn mà thôi.

Sự biến đổi quá mau ngày nay làm cho tất cả các quan hệ liên minh trở thành tình tế và tạm thời hơn, không khuyến khích các cường quốc có những đầu tư dài hạn ở những địa phương xa xôi nhất định như trước nữa. Tương lai, thực tế chiến tranh, tiềm tàng ở sự uy hiếp và các thứ bạo loạn sẽ xảy ra ở những nơi bất ngờ nhất. Do đó, giới quân sự của các cường quốc sẽ tiếp tục tăng cường các lực lượng cơ động nhanh lẹ. Sử dụng hải quân và các hoạt động không quân chứ không cần phải thiết lập những cơ sở cố định. Tất cả điều này sẽ làm giảm sức mạnh mặc cả của những nước có địa điểm then chốt để cho mượn hay nhượng địa. Cuối cùng sự vùng dậy trở lại của sức mạnh quân sự Nhật trong Thái Bình Dương, rất có thể khiến các nước như Philippin và ở Đông Nam Á sẽ có thể hoan nghênh sự lưu trú của lực lượng Mỹ hay nước nào khác để đổi đầu với sự uy hiếp của Nhật. Đi xa hơn một chút, điều ấy rất có thể khiến các nước kém phát triển chẳng những không lấy tiền thuê mượn, mà còn mong mỗi “miễn phí” để có được sự bảo vệ.

Những cuộc chiến tranh mới mẻ bùng nổ ở các khu vực cũng như những vụ bạo động bên trong của các nước sẽ làm cho việc buôn bán vũ khí tiếp tục phát triển. Nhưng dù xảy ra việc gì, cần đến viện trợ của Mỹ hay Liên Xô cũng sẽ không được dễ dàng như xưa. Điều đó sẽ đánh đổ cán cân quyền lực mong manh trong các nước kém phát triển (như

giữa Ấn Độ và Pakixtan chẳng hạn), đồng thời cũng gây ra sự thay đổi mạnh mẽ quyền lực nội bộ của các nước kém phát triển, đặc biệt giữa các nhóm cấp trên có liên hệ với chương trình viện trợ, chương trình cung cấp quân sự và các hoạt động tình báo (đôi khi là sự tham nhũng). Tóm lại thời hoàng kim của chiến tranh lạnh đã qua rồi. Làn sóng chuyển đổi quyền lực trong tương lai phức tạp hơn nhiều. Và thị trường cho các vị trí chiến lược trong các nước kém phát triển sẽ không còn như cũ nữa.

VẤN ĐỀ NGUYÊN LIỆU

Một quả đấm thứ hai như đang đợi chờ đập vào những nước đặt kế hoạch phát triển của họ trên cơ sở xuất khẩu nguyên liệu như đồng hay bô-xít. Ở đây, sự biến đổi quyền lực cũng đang chập chờn trước mặt.

Sự sản xuất hàng loạt đòi hỏi tiêu hao nhiều mà tài nguyên lại ít. Ngược lại, theo phương pháp phổ biến, sản xuất không hàng loạt mà là nhiều kiểu mẫu khác nhau, người ta lại cần nhiều thứ tài nguyên khác nhau, mà đặc biệt sự tiêu hao lại ít đi.

Hơn nữa hệ thống sản xuất mới trên toàn cầu gia tăng thay thế hệ thống cũ, điều đó chứng tỏ rằng ngày nay vấn đề tài nguyên còn cần thiết, nhưng đến ngày mai thì có thể không còn giá trị

gì nữa. Giống như vậy, đối với tất cả các ngành công nghiệp khai mỏ, đường sắt, hải cảng và các phương tiện thiết lập để vận chuyển các tài nguyên rồi cũng chẳng có giá trị gì. Trái lại những gì là rác rưởi chẳng đáng giá một đồng, một cắc của ngày nay, cũng có thể đột nhiên trở thành giá trị cao trong tương lai.

Trong quá khứ, dầu mỏ bị xem là đồ bỏ, cho đến khi có khoa học kỹ thuật mới, nhất là máy nổ đốt bên trong (loại diesel ?) làm cho nó trở thành lễ “sống còn”. Titanium vốn là một thứ bột trắng ít dùng, cho đến khi chế phi cơ và tàu ngầm thì nó trở thành có giá trị. Nhưng thời đó, tốc độ khoa học kỹ thuật mới còn là quá chậm, không như ngày nay, tất nhiên nó đã được thay đổi rồi. Hãy đưa ra một ví dụ, như thể siêu dẫn đã làm giảm thấp những tổn phí về việc truyền dẫn năng lượng. Tương lai, nhu cầu năng lượng của đại chúng cũng sẽ giảm bớt. Cùng lúc thể siêu dẫn cũng đòi hỏi những nguyên liệu mới để sử dụng nó. Cơ cấu mới chống ô nhiễm của xe hơi không còn phụ thuộc vào chất hữu cơ, điều ấy không phải con người ngày nay không biết đến. Cuối cùng những biến đổi ấy sẽ khiến các nước nghèo trở thành những nước cung cấp tài nguyên quan trọng, và đồng thời làm giảm sút các nước có nguồn xuất khẩu to lớn.

Điều đáng nói hơn nữa là Unberto Columbo - chủ tịch uỷ ban khoa học kỹ thuật cộng đồng châu Âu - từng tuyên bố: “Trong các xã hội tiên tiến và

giàu có sự thu nhập của đầu người trong nước mỗi ngày mỗi gia tăng thì sự tiêu hao tài nguyên và nguồn năng lượng mỗi ngày mỗi giảm bớt". Columbo còn đưa ra những con số của quỹ tiền tệ quốc tế: "Năm 1984 Nhật chỉ sử dụng 60% nguyên liệu tương đương với sản lượng sản xuất của năm 1973". Tri thức tiên tiến giúp chúng ta càng ngày càng sản xuất ra nhiều sản phẩm nhưng lại càng ít dùng đến nguyên liệu. Trong quá trình đó quyền lực sẽ không còn ở trong tay người sản xuất ra nguyên liệu nữa. Ngoài ra tri thức khoa học phát triển quá mau, cũng làm tăng thêm khả năng sáng tạo ra những chất thay thế cho nguyên liệu cần nhập khẩu. Thật vậy, hệ thống kinh tế tiên tiến có rất nhiều khả năng "từ không làm ra có", như tạo ra các chất Nanocomposite là thứ nguyên liệu tinh vi. Các nước có khoa học kỹ thuật cao càng ngày càng hiểu rõ "vi xử lý" những vật liệu thô sơ, cũng càng ngày càng không lệ thuộc đến việc nhập khẩu những nguyên liệu từ nước ngoài.

Khó mà nắm vững hệ thống của cái mới, vì nó biến đổi quá mau, nên không thể bị ràng buộc vì một vài nguyên liệu "không thể có hay khiếm khuyết" được. Do đó, quyền lực sẽ từ kẻ nắm trong tay những nguồn sản xuất số lớn nguyên liệu, chuyển dời sang người nắm được số lớn nguồn vật tư mà trước kia cho là quan trọng. Hơn nữa lại từ

308

những tay này chuyển sang những kẻ có thừa tri thức để sáng tạo ra những nguyên liệu mới.

GIÁ NHÂN CÔNG RẺ

Tất cả những gì vừa nêu đã tiêu tan. Nhưng còn một đòn thứ ba khiến các quốc gia kém phát triển khó mà hưởng thụ, hơn nữa còn biến đổi các mối quan hệ quyền lực giữa họ với nhau. Kể từ sau khi thời đại công nghiệp bắt đầu phát triển, các nhà sản xuất tư bản chủ nghĩa đã theo đuổi tìm kiếm giá nhân công rẻ. Sau khi chiến tranh thế giới lần thứ 2 kết thúc, việc săn lùng nguồn lao động rẻ ở nước ngoài đã thành một phong trào lao xao như ong.

Nhiều nước đang phát triển đánh cuộc toàn bộ tiền đồ kinh tế của họ trên lý luận rằng “bán lao động giá rẻ sẽ có thể tiến đến sự nghiệp hiện đại hóa”. Một số các nước như bốn con rồng nhỏ của Đông Á là Nam Triều Tiên, Đài Loan, Hồng Kông và Singapore, thậm chí đã thắng trò đánh cuộc này. Thành tựu ấy là do tinh thần làm việc của một nền văn hóa vững chắc, và các yếu tố đặc hữu của họ. Trong đó còn có một sự thật phũ phàng là cuộc chiến ở Triều Tiên năm 1950 và cuộc chiến ở Việt Nam năm 1960 - 1970 đã đổ vào những khu vực ở Đông Á hàng tỷ đô la. Do sự thành công của các con rồng châu Á đó, ngày nay hầu như người nào cũng

tin rằng: từ nguyên liệu nông sản phẩm xuất khẩu, chuyển sang xuất khẩu những sản phẩm chế tạo bằng giá nhân công rẻ là con đường đưa đến phát triển. Tuy nhiên theo quan điểm dài hạn, lại không có cái gì để so sánh với hiện tượng gần như hoang đường này. Trò chơi của lao động giá rẻ đến nay vẫn còn được sử dụng tại nhiều nơi trên thế giới. Ngay cho đến bây giờ Nhật đang chuyển các hợp đồng và xí nghiệp của họ từ Đài Loan, Hồng Kông sang Thái Lan, Philipin Malaixia và đại lục Trung Quốc. Vì tiền lương ở Đài Loan, Hồng Kông đã lên cao, trong khi ở những nước sau này chỉ bằng 1/10 của Nhật. Các nước giàu có chắc chắn vẫn còn nhiều cơ hội để họ tìm những lao động rẻ trong các nước kém phát triển.

Thế nhưng cũng giống như việc thuê mướn các căn cứ quân sự, hay xuất khẩu khoáng sản, việc bán lao động giá rẻ cũng chỉ đạt tới giới hạn của nó. Lý do rất đơn giản, trong hệ thống sáng tạo của cái mới xuất hiện, lao động giá rẻ càng ngày càng tăng giá. Theo hệ thống của cái mới mở rộng thì bản thân giá thành lao động chiếm một tỉ lệ nhỏ trong tổng sản xuất thành phẩm. Trong một số ngành công nghiệp ngày nay chi phí về lao động chỉ chiếm 10% của toàn bộ sản xuất thành phẩm. Đem tổng sản lượng thành phẩm chỉ chiếm 10% chi phí mà tiết giảm đi 1% thì

chứng tỏ đã hạ thấp 1/1000 của thành phẩm. Một cách tương đối so sánh với khoa học kỹ thuật tiên bộ, và lưu thông thông tin mau lẹ, giảm thấp lượng tồn kho hay giảm bớt tổ chức sẽ tiết giảm được giá thành phẩm vượt xa hơn là bất cứ sự tiết kiệm nào trích từ tiền công lao động. Đó là lý do vì sao một xí nghiệp tiên tiến ở Nhật, hay Mỹ chỉ dùng số ít nhân viên có trình độ giáo dục cao và trả lương cao vẫn có lợi hơn so với cơ sở kinh doanh kém, nhân viên giúp việc phần lớn không có trình độ giáo dục cao và đồng lương quá thấp. Đúng như Columbo đã nói: “Lao động giá rẻ không đủ để bảo đảm ưu thế thị trường đối với các nước đang phát triển”.

SIÊU TỐC ĐỘ

Sự phân chia ra một bên là nền kinh tế nhanh lẹ, gia tốc, một bên là nền kinh tế trì trệ, trong quá trình phân chia ấy có thể bao gồm toàn bộ cái gọi là “phương Nam”, sẽ gây ra một sự chuyển đổi quyền lực to lớn trên toàn thế giới, và đem lại cho cả hành tinh một cú sốc lớn. Ngày nay đối với dân số quá đông trong các nước nghèo khổ trên hành tinh này, hệ thống sáng tạo của cải mới cũng có khả năng đem lại cho họ một đời sống sáng sủa.

Trong khi các xưởng chế tạo ở nhiều nước chậm phát triển hiện đang đợi chờ nguyên liệu thép, cũng như cùng lúc các hệ thống kinh tế truyền

thống chậm chạp lê từng bước, thì Mỹ, Nhật, châu Âu, và cả Liên Xô khắp khểnh một chân lại đang đem toàn lực xúc tiến kế hoạch chế tạo những máy bay phản lực siêu âm (hypersonic), có trọng tải 250 tấn vừa hành khách và hàng hóa bay theo tốc độ 5, nghĩa là xuất phát từ Tokyo (Nhật) đến Nữ Uớc (Mỹ), Didney (Úc), Luân Đôn (Anh) và Los Angeles (Mỹ) chỉ mất 2 giờ 30 phút. Nguyên giám đốc nổi tiếng của cơ sở nghiên cứu chứng khoán Nomura, và nay là Cố vấn cao cấp cho viện nghiên cứu Mitsui là Tokuyama-Jiro, đang cầm đầu một nhóm nghiên cứu kế hoạch để đối phó với 15 nước gọi là 3T: tức thông tin điện tử (Telecommunication), giao thông vận tải (Transport) và du lịch (Tourism). Kế hoạch này được Ủy ban Hợp tác Kinh tế Thái Bình Dương đỡ đầu. Mục tiêu tập trung vào ba hạng mục vừa nêu là nhân tố then chốt có khả năng ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế tương lai trong các khu vực. Tokuyama từng phân tích: đến cuối thế kỷ này lưu lượng giao thông trên không của khu vực Thái Bình Dương có khả năng lên đến 134 triệu lần. Ông cũng chứng minh, theo thống kê của Hiệp hội xí nghiệp hàng không Nhật (The Society of Japanese Aerospace Companies) tương lai phải chế tạo từ 500 đến 1000 chiếc phản lực siêu âm. Phần nhiều trong số đó đều bay trên các tuyến ở châu Á, đẩy nhanh sự phát triển kinh tế của

vùng này, đồng thời cũng xúc tiến mau lẹ hệ thống viễn thông. Trong một chương của bài luận văn nghiên cứu 3 T, Tokuyama nói rõ: sự phát triển này rất thích hợp đối với các phương diện thương mại, xã hội cũng như chính trị. Đồng thời ông cũng mô tả nội dung báo cáo của một công ty xây dựng Nhật - họ đề nghị xây dựng một hòn đảo nhân tạo với bề dài 5 km để làm sân bay tăng thêm giá trị hàng không (Value Added Airport) - VAA. Sân bay này một mặt có thể dùng cho máy bay phản lực siêu âm lên xuống, một mặt dùng làm trung tâm hội nghị quốc tế, có khu buôn bán cùng các phương tiện khác, nối liền với khu vực đông dân bằng xa lộ.

Trong khi đó tại Texas, nhà tỷ phú H. Ross Perot cũng đang xây dựng sân bay với những cơ sở chế tạo sản xuất tiên tiến chung quanh. Theo ông ta suy nghĩ, nơi đây máy bay sẽ lên xuống ngày đêm, và chở đến những bộ phận để chế biến hay lắp ráp suốt đêm tại xưởng ở sân bay, để sáng hôm sau, các máy bay phản lực sẽ mang thành phẩm đến khắp nơi trên thế giới. Trong lãnh vực viễn thông điện tử, các hệ thống kinh tế tiên tiến vì tương lai hệ thống siêu tốc vận chuyển cũng với vàng đầu tư hàng tỷ đô la để củng cố mạng lưới điện tử theo nhu cầu. Mạng lưới siêu trí tuệ cũng đang mở rộng mau lẹ. Trước mắt một số các nhà tiếng tăm đang có kế hoạch xúc tiến sáng tạo một mạng lưới điện tử siêu cấp nối liền hàng ngàn

phòng thí nghiệm và các nhóm nghiên cứu trên toàn nước Mỹ (Những mạng lưới hiện có chuyển 1,5 triệu mẫu tin trong một giây đồng hồ đã bị xem là quá chậm. Mạng lưới đang được đề nghị mỗi giây có thể chuyển 3 tỷ mẫu tin). Người đề xướng ra mạng lưới ấy nhận định rằng: hệ thống mạng lưới mới rất cần thiết, vì mạng lưới hiện có so ra quá chậm vì đã bị tắc nghẽn và quá tải. Họ lập luận rằng dự án này đáng được chính phủ ủng hộ vì nó có thể giúp cho Mỹ giữ được vị trí hàng đầu đối với châu Âu và Nhật trong lãnh vực mà Mỹ từng dẫn đầu.

Tuy nhiên đây chỉ là một phương án đặc biệt so ra không khác mấy với bài học phổ thông. Theo lời của Mitch Kapor - người sáng lập ra công ty phát triển thể mềm Hoa sen, một cơ sở chế tạo khổng lồ - "chúng ta cần xây dựng một hệ thống mạng lưới thông tin mang tin toàn quốc. Mạng lưới chuyển tải ấy cần đầy đủ, có thể so sánh với việc xây dựng hệ thống xa lộ trên toàn nước Mỹ trong thập niên 50-60". Có một thí dụ thích hợp đó là nhu cầu mạng lưới thông tin điện tử ngày nay giống như nhu cầu hệ thống công lộ và đường sắt trong buổi đầu của cuộc cách mạng công nghiệp.

Cho nên sự biến đổi đang phát sinh ngày nay là: sự xuất hiện của hệ thống thần kinh điện tử trong nền kinh tế. Không có hệ thống thần

kinh ấy bất cứ quốc gia nào dù có bao nhiêu công nghiệp ống khói cũng chắc chắn sẽ bị đào thải mà thôi.

RANH GIỚI ĐIỆN TỬ

Đối với các nước kém phát triển (cũng như đối với các nước khác trên thế giới), xuất phát của quyền lực đều là từ khẩu súng, túi tiền và quyển sách, hoặc trong ngày nay là máy điện toán. Trừ phi chúng ta muốn có một thế giới trong trạng thái vô chính phủ, với hàng tỷ con người nghèo đói, nhao nhao chờ từng bữa ăn, hoặc tệ hơn nữa, là những nhân vật lãnh đạo không ổn định, điều khiển một guồng máy nhà nước hỗn loạn (tùy lúc có thể bấm nút phóng phi đạn hay phát động cuộc chiến tranh hóa học vi trùng). Nếu không thì chúng ta cần phải có một chiến lược toàn cầu, nhằm ngăn chặn nguy cơ chia phân ra quốc gia tiến nhanh và quốc gia trì trệ.

Một công trình nghiên cứu về “những đòi hỏi tình báo cho những năm 1990” do các chuyên gia học viện ở Mỹ thực hiện (Intelligence Requirements of 1990s) từng trình bày rằng: Chỉ trong vòng mấy năm trở lại đây, các nước kém phát triển sẽ có những vũ khí mới tinh vi, trong khi kho vũ khí to lớn của họ được tăng thêm hỏa lực một cách kinh khủng. Tại sao vậy? Vì theo sức mạnh kinh tế của các nước kém phát triển bị suy giảm, những nhà cai

trị của họ sẽ đứng trước thế lực chính trị chống đối và bất ổn định. Trong tình trạng như vậy, họ có thể áp dụng những biện pháp mà từ xa xưa các nhà thống trị đã từng hành động là: giành cho được hình thái nguyên thủy của quyền lực: là sức mạnh quân sự.

Những nhược điểm quan trọng của các nước kém phát triển vẫn là tri thức liên quan đến kinh tế. Con đường quyền lực và phát triển kinh tế của thế kỷ XXI không còn là con đường khai phát từ nguyên liệu và gân cốt của con người. Mà như chúng ta đã thấy là phải vận dụng con đường Tâm Trí mà thôi. Do đó nếu không thấu triệt được vai trò mới mẻ của tri thức trong hệ thống sáng tạo của cải, và theo đó mà không đẩy mạnh hiệu lực tăng nhanh, thì bất cứ chiến lược phát triển kinh tế nào cũng đều không có ý nghĩa gì cả. Do vai trò đóng góp của tri thức càng ngày càng trở nên then chốt trong hoạt động kinh tế (theo định nghĩa của chúng tôi thì tri thức là bao gồm những điều kiện như giả thiết, giá trị, hình ảnh, sự kích động cùng với khả năng kỹ thuật chính xác), những nước như Brasil, Nicaragua, Banglades, Haiti v.v... cần phải suy xét làm thế nào mới có thể đạt đến con đường tốt đẹp là sáng tạo được các thứ tài nguyên đó.

Sự thật ở trước mắt là tại miền đông bắc Brasil hay bất cứ một nơi nào trên thế giới, trẻ

con phải khốn khổ do không được học hành hay do thiếu dinh dưỡng mà tâm trí không phát triển thì nơi đó chúng tỏ vĩnh viễn không có tương lai. Điều cần thiết là các nước ấy phải vứt bỏ mô thức xưa cũ của thời đại công nghiệp, mà thay thế vào phương thức giáo dục mới mẻ mang tính chất cách mạng. Tìm kiếm tri thức ở những nơi khác cũng là điều tất yếu. Có khi phải đả phá một số truyền thống, thậm chí có thể dùng con đường phi pháp. Ngày nay việc ăn cắp kỹ thuật bí mật cũng đã là nghiệp vụ khá lưu hành trên toàn cầu. Chúng tôi nghĩ rằng các nước kém phát triển khôn ngoan cũng sẽ tham gia vào các cuộc săn đuổi phi pháp này.

Ngoài ra còn một lối thu hoạch tri thức nữa là: thu hút tri thức bằng cách khai thông một số trở ngại, hoặc lôi kéo một nhóm nghiên cứu, có thể trong một phạm vi nhỏ mà đạt được mục đích. Như có một số nước khôn ngoan nhận định rằng: trên thế giới mỗi nơi đều có một thiếu số phần tử có khả năng có thể lợi dụng. Thiếu số này thường thường bị áp bức hay có thể bị hại, chỉ cần chụp được cơ hội thì bọn họ có ngay biện pháp giúp đỡ cho nền kinh tế hoạt động trở nên hữu hiệu. Đó là những Hoa kiều ở Đông Nam Á, người Ấn Độ ở miền Đông Phi châu, người Do Thái ở Mỹ, người Nhật ở Brasil... Tất cả họ đều đã đóng vai trò ấy. Những người đó khi bị đưa đến một nền văn hóa khác, không phải chỉ mang theo năng lực, cùng sự nhạy bén về kỹ thuật và

thương mại, mà còn tâm thái yêu chuộng tri thức. Họ như kẻ đói khát một thứ thông tin mới mẻ, những quan niệm, những kỹ thuật. Nhóm người ấy còn đưa lại một loại khí lực kinh tế từ ngoài đến. Họ làm việc hết mình để có những phát minh mới lạ, dạy dỗ con cái họ và dù cho họ trở nên giàu có trong quá trình phấn đấu, họ vẫn tiếp tục khuyến khích và tự mình thúc đẩy mau lẹ phát triển hệ thống kinh tế nước chủ nhà. Chắc chắn chúng ta sẽ thấy các nước kém phát triển săn tìm tứ xứ các nhóm người ưu tú đó, lôi kéo họ về định cư trong nước mình. Với hy vọng họ chích chất Adrenaline cần thiết cho nền kinh tế. (Trong chiến tranh thế giới lần thứ 2, giới quân sự Nhật đã thực sự thảo ra kế hoạch chuẩn bị đưa những người Do Thái lang thang ở châu Âu sang đông bắc Trung Quốc (lúc đó gọi là Mãn Châu quốc) để thực hiện mục đích nói trên. Tuy nhiên kế hoạch gọi là "Fugu" cuối cùng không thực hiện được).

Những chính phủ sáng suốt cũng biết khuyến khích tuyên truyền rộng rãi các hội, các tổ chức tư nhân, vì chính những tổ chức này mới có thể có những báo chí, hội họp thảo luận, ra nước ngoài tham quan du lịch, trao đổi thông tin, đẩy nhanh các hoạt động kinh tế. Các loại thương phẩm, giới buôn bán, các đoàn thể mạo hiểm, các nhà ngân hàng, ký giả, những kỹ sư chất dẻo, kỹ sư thiết lập chương trình, tổ hợp thành những

hiệp hội có thể bổ sung cho các lãnh vực liên quan nhau, trao đổi nhanh các nguồn thông tin về cái gì làm được và cái gì không làm được. Vai trò chủ yếu của những đoàn thể ấy là môi giới thông tin lại thường bị lãng quên. Chính phủ nào lo lắng về sự phát triển kinh tế tất phải thừa nhận rằng sự tự do tư tưởng sẽ đem lại ý nghĩa mới trong hoạt động kinh tế. Nếu không cho tự do lưu hành quan niệm mới (trong đó bao gồm các quan niệm chính trị và kinh tế không tốt đối với guồng máy chính trị đương nhiệm), như thế rõ ràng chúng tỏ Nhà nước ấy yếu ngay từ xương tuỷ. Hơn nữa cũng chứng tỏ người nắm quyền tự coi địa vị mình quan trọng hơn là việc cải thiện điều kiện sinh hoạt kinh tế cho nhân dân. Thường là chính phủ tự nhận định phải kết hợp với thế giới mới, thì nhất định sẽ mở rộng quyền tự do cho công chúng được thảo luận công khai. Ngoài ra còn có một số Nhà nước sẵn sàng tham gia vào “liên minh tri thức” cũng là cách cũng với các quốc gia khác hay các xí nghiệp trên thế giới kết hợp giao du mật thiết, để thăm dò khả năng phát triển khoa học kỹ thuật tương lai, nhất là phương tiện sản xuất các nguyên liệu mới. Những chính phủ ấy không chịu tử thủ với những tín điều dân tộc cổ hủ lỗi thời, họ sẽ theo đuổi lợi ích quốc gia một cách cuồng nhiệt, nhưng cũng rất khôn khéo và sáng suốt. Xứ Brasil đã từng từ chối khoản tiền quyền lợi kỹ thuật mà các xí nghiệp được phẩm ngoại quốc trả cho họ.

Lý do thật rõ ràng: Sức khoẻ con người cao hơn tiền vấn đề tiền bạc. Tương lai, các chính phủ ấy sẽ thích thú trả tiền về các thứ quyền lợi kỹ thuật ấy. Nhưng tiền đề là: khoản tiền ấy cần lưu lại trong nước họ trong một thời gian nhất định, cùng dùng vào việc tài trợ cho chương trình nghiên cứu tiến hành hợp tác với các chuyên gia và xí nghiệp chế được đang có ở trong nước. Trong chương trình hợp tác nghiên cứu chế tạo ra sản phẩm, lợi nhuận có thể do nước chủ nhà và xí nghiệp nhiều nước cùng hưởng. Áp dụng phương thức trả tiền quyền lợi ấy, đối với việc chuyển dời kỹ thuật và bản thân họ đều có lợi. Do đó chủ nghĩa quốc gia có hiệu quả sẽ thay thế cho chủ nghĩa quốc gia lỗi thời đang tự hủy.

Cũng giống như vậy, các chính phủ sáng suốt nhiệt liệt hoan nghênh các máy điện toán tối tân đem vào nước họ, mà không quan tâm đến người sáng tạo là ai. Họ không có chủ trương mượn bức tường ngăn cản của quan thuế để thiết lập cho mình một xí nghiệp điện tử. Bởi vì cách thức ấy không chỉ đem sản phẩm điện toán mà đồng thời cũng đem cả tri thức kỹ thuật tiên tiến vứt bỏ ra ngoài mất.

Brasil từng lợi dụng các thứ ngăn cản loại trừ các thứ điện toán và thể mềm của ngoại quốc để tự mình thiết lập công nghiệp điện tử. Thế nhưng những sản phẩm điện tử của họ không sao

sánh kịp với sản phẩm của nước ngoài. Điều này chúng tỏ: ngân hàng, các nhà chế tạo cùng các xí nghiệp của Brasil đều chỉ dùng một số khoa học kỹ thuật mà hiệu suất không đủ để cạnh tranh với ngoại quốc. Họ đã cạnh tranh với một cánh tay bị trói sau lưng, nên quốc gia đã không lời mà chỉ có lỗ. Brasil đã vi phạm quy luật đầu tiên của hệ thống sáng tạo của cải mới. Xí nghiệp biến đổi tri trệ có thể theo đó mà làm bất cứ cái gì, nhưng khi đụng đến các sản nghiệp nhanh lẹ thì anh hãy tránh né sang một bên - nhất là khi xử lý đến tài nguyên quan trọng: đó là sản nghiệp của tri thức.

Các nước kém phát triển không nên phạm vào các thứ lầm lỡ vừa nêu, chúng ta có thể suy nghiệm: có một số nước thậm chí có thể đầu tư một cách khiêm tốn vào một số quỹ kinh doanh tại Mỹ, châu Âu, hay Nhật, với điều kiện là những nhân viên kỹ thuật, những nhà khoa học và sinh viên của họ theo tiền đầu tư của họ mà chia xẻ những bí quyết làm ăn. Học kỹ thuật của các xí nghiệp mà họ đầu tư vào. Bằng cách như vậy, những nước Brasil, Indonesia, Nicaragua hay Ai Cập đều có thể là những người đứng hàng đầu của các nền công nghiệp tương lai. Nếu được quản lý thích đáng, khôn ngoan, kế hoạch ấy thật đáng giá, thậm chí còn có thể lượm được tiền.

Quan trọng hơn hết là các nước kém phát triển nên đứng ở góc độ hoàn toàn mới mà nhìn về nền

nông nghiệp của mình. Chớ có coi nông nghiệp như là một bộ phận lạc hậu mà là một bộ phận tiến bộ và có hiệu suất với sự trợ giúp của máy điện toán, di truyền học, vệ tinh nhân tạo cùng các ngành khoa học kỹ thuật khác, thì có thể một ngày nào đó nó trở thành bất cứ một thứ công xưởng, một nhà máy sắt thép hay hầm mỏ nào. Ngoài ra nông nghiệp cũng không tự giới hạn trong vai trò chỉ cung cấp lương thực, mà càng ngày nông nghiệp càng đóng vai trò gia tăng nhanh các nguồn năng lực, cùng mở ra một hướng mới sản xuất nguyên liệu. Nhưng đó chỉ là nêu ra một vài quan niệm chứng nghiệm trong vài năm tới.

Tuy nhiên bất cứ nước nào nếu không có cách tham dự vào hệ thống kinh tế biến động quá mau trên toàn cầu, cùng mạng lưới điện tử và thông tin của nó thì mọi nỗ lực vừa kể trên cũng chỉ là thứ bàn luận suông. Sự phân phối viễn thông điện tử chênh lệch trong thế giới ngày nay, thậm chí còn sinh ra tình trạng nghiêm trọng hơn là phân phối lương thực chênh lệch. Hiện nay toàn thế giới có 600 triệu máy điện thoại, trong đó 450 triệu tập trung vào 9 (chín) nước. Muốn biết rõ về viễn cảnh tương lai các nước như thế nào, cứ nhìn vào sự phân phối không cân xứng về máy điện toán, các kho tư liệu, sách báo kỹ thuật, ngân khoản chi tiêu cho nghiên cứu, đủ rõ hơn tất cả các con số về tổng sản ngạch quốc dân do các nhà kinh tế học

đưa ra. Để thâm nhập vào hệ thống kinh tế thế giới mới, những nước như Trung Quốc, Brasil, Mehico, Indonesia, Ấn Độ cũng như Liên Xô và các nước ở Đông Âu phải tìm đến cội nguồn, giúp họ tự thiết lập cho được một hệ thống mạng lưới điện tử. Hệ thống ấy không phải chỉ bao gồm điện thoại phục vụ, mà phải bao gồm một mạng lưới tối tân hiện đại hóa tiếp xúc với toàn thế giới, một hệ thống có số liệu cao tốc. Đối với các nước trì trệ, có một nguồn tin tốt nhất là, ngày nay họ có thể từ “làn sóng thứ nhất” trực tiếp nhảy vọt đến hệ thống thông tin của “làn sóng thứ 3” mà không phải qua hệ thống của làn sóng thứ hai đầy tốn phí. Công ty Motorola công bố kế hoạch Iridium System, sắp bố trí trong quỹ đạo thấp 77 vệ tinh nhân tạo nhỏ. Như vậy những dân cư ở miền Bắc cực Liên Xô, cũng như trong khu vực sa mạc của Trung Quốc lục địa hay các miền đất Phi châu xa xôi đều có thể dùng điện thoại vô tuyến, máy phát thanh hay truyền hình. Ngày nay vệ tinh nhân tạo có thể đem tin tức loan truyền khắp nơi trên thế giới. Mỹ, Nhật và châu Âu cung cấp sản phẩm, sản xuất đại quy mô và ráo riết cạnh tranh sẽ hạ thấp giá thành phẩm các mặt hàng. Cho nên mấu chốt phát triển kinh tế càng ngày càng rõ ràng, khoảng cách trong lãnh vực điện tử và thông tin sẽ được san bằng. Khoảng cách ấy không phải giữa khoảng phương Nam và phương Bắc mà là giữa trạng thái nhanh lẹ hay chậm chạp mà thôi.

MỤC LỤC

	Trang
Lời nhà xuất bản	5
Lời nói đầu	7
ĐỊNH NGHĨA VỀ QUYỀN LỰC	17
THỜI KỲ CHUYỂN ĐỔI QUYỀN LỰC	19
Kết thúc đế quốc	21
Vị thần áo trắng	27
Oanh tạc tương lai	29
Địa chủ và các thần lam lũ	31
BẠO LỰC, CỦA CẢI VÀ TRI THỨC	35
Phẩm chất quyền lực	39
Mỗi giây có hàng triệu suy luận	43
Thật - dối trá và chân tướng	45
Khác biệt về dân chủ	47
SINH HOẠT TRONG NỀN KINH TẾ	
SIÊU TƯỢNG TRUNG	51
SAU NHỮNG NGÀY CHÓI CHANG	53
Đội đột kích ở xí nghiệp	57
Dale Carnegie và Attla the hun	64
Sứ mệnh thần bí của cố vấn quản lý	68

QUYỀN LỰC: HÌNH THỨC ẨN TÀNG	72
Tiền đỏ và tiền trắng	74
Chính trị phạm và lưu manh được thuê	76
Lũng đoạn bạo lực	80
Tay súng cất giấu	81
Quỹ tích của quyền lực	84
TIỀN BẠC: THỜI ĐẠI SAU WALL-STREET	88
Bàn giấy hình chữ X	90
Milken trái nghịch với Morgan	92
Mở rộng của tiền bạc	93
Sức phản tác dụng	98
Bông vệ sinh và xe thu tô	100
Thời đại sau Wall- Street	102
Khúc quanh quyền lực	106
Ánh sáng không chế toàn cầu	109
CỦA CÁI TƯỢNG TRUNG: TRI THỨC	112
Nguồn vốn ẩn tàng trong vỏ não	113
Bìa mộ của giấy bạc	116
Thiết kế sự hoá tệ và hoá tệ nhựa plastic (Para -money)	118
Quyền lực hệ thống tiền tệ cũ đang suy thoái	112
Tiền của trong thế kỷ XXI	124
CHỦ NGHĨA VẬT CHẤT TRÊN HẾT	127
Chủ nghĩa mới của thất nghiệp	130
Phân quang phổ công tác trí óc	135
Giai tầng cao thấp	139
Tâm trạng của nền kinh tế bậc thấp	144

Lý tưởng xí nghiệp bậc cao	146
SẢN PHẨM THAY THẾ CUỐI CÙNG	152
Thuật luyện kim thần bí của thông tin	155
Tri thức đối với tiền vốn	160
CHIẾN TRANH THÔNG TIN	165
CUỘC CHIẾN CỦA QUẦY THU NGÂN	167
Phía sau cuộc chiến súng đạn	168
Dầu thơm của các cô gái Mỹ	170
Sự vùng dậy của các cửa hàng bán lẻ	172
Ngoài siêu thị	176
Hai lần trả tiền	179
Những siêu thị thông minh	183
Uy hiếp các tướng quân	185
SIÊU TRÍ TUỆ	187
Bach, Beethoven và Wang	188
Phong trào điện thoại	190
Bí mật và Bí thư	192
Đường truyền thông cao tốc điện tử	194
Mạng lưới tự giác	197
Thiên kiến của tư liệu truyền thông	199
TRANH GIÀNH QUYỀN LỰC MẠNG LƯỚI	206
Phát triển vải bông quần Jean	208
Tư liệu thông tin của giới bán sỉ	210
Sự xuống dốc của ngành kho hàng và vận tải	212
Diễn báo trước trận đại chiến điện tử	214
Mạng lưới đại tuần hoàn	216
Trận chiến chớp nhoáng của xí nghiệp	218

Sự hưng khởi của thông tin độc quyền	221
CUỘC CHIẾN MỞ RỘNG	224
Nửa tỷ đô - la đánh cược	226
Những tiêu chuẩn chiến lược	231
Mặt trận chính	235
Dân chủ hoá máy vi tính	239
Nghịch lý của tiêu chuẩn	242
Điều nhảy Slow giữa "bia" và "lập xưởng"	243
CHÍNH SÁCH TƯ TƯỞNG GIÁM ĐỐC	247
Mức độ chiến đấu	249
Chiến dịch hai đảng	252
Rút lui chiến lược	255
Kỷ nguyên chất xám vĩ đại	259
Đạo đức của thông tin	266
Quả bom đối nghịch	269
CHIẾN TRANH THÔNG TIN TOÀN DIỆN	272
Những dấu vết sét rỉ và khách sạn có âm thanh yêu đương	275
Đầu ra đầu vào	281
Gián điệp toàn bộ	285
Sai nhăm 75 xu	287
NHANH VÀ CHẬM	293
Trở về cố hương	297
Vị trí chiến lược	303
Vấn đề nguyên liệu	306
Giá nhân công rẻ	309
Siêu tốc độ	311
Ranh giới điện tử	315

Nhà xuất bản Thanh Niên 62 Bà Triệu - Hà Nội

Điện thoại: (84.04)9434044 - FAX: 04.8229078

Chi Nhánh : 270 Nguyễn Đình Chiểu Q- 3. TP. Hồ Chí Minh

THĂNG TRẦM QUYỀN LỰC

CỦA ALVIN TOFFLER

CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN

MAI THỜI CHÍNH

CHỊU TRÁCH NỘI DUNG

PHẠM ĐỨC

BIÊN TẬP: KHÁNH VÂN

VỀ BÌA: TRẦN ĐẠI THẮNG

SỬA BẢN IN: QUANG VŨ

In 800. Khổ 13 x 19. Tại Công ty in Ba Đình - Thanh Hoá.

Giấy trích ngang kế hoạch xuất bản số: 34/1681 CXB

In xong nộp lưu chiểu năm 2002

ALVIN TOFFLER THĂNG TRÃM QUYỀN LỰC

P O W E R S H I F T



LÀ CUỐN SÁCH LÀM CHO CHÚNG TA PHẢI ĐỔI MẶT VỚI NHỮNG VẤN ĐỀ CỦA TƯ DUY TƯƠNG LAI NHÂN LOẠI ĐÃY BIẾN ĐỘNG. TẮT NHIÊN, ĐÂY KHÔNG PHẢI LÀ NHỮNG LỜI TIỀN ĐOÁN ẢO VONG, VÀ CÒN THỂ CÒN RẤT NHIỀU ĐIỀU NGƯỜI ĐỌC CẦN THƯƠNG XÓT, NGHỊ LUẬN LẠI VỚI TÁC GIẢ CUỐN SÁCH VÀ CHỈ CÓ THỰC TIỄN MỚI LÀ NGƯỜI KIỂM NGHIỆM VÀ PHÁT QUYẾT CUỐI CÙNG.

THẾ GIỚI SẼ BIẾN ĐỔI RA SAO? QUYỀN LỰC SẼ DI CHUYỂN NHƯ THẾ NÀO? "SIÊU TƯỢNG TRUNG" LÀ GÌ? CHIẾN TRANH THÔNG TIN SẼ RA SAO? NỀN VĂN MINH MỚI SẼ BAO GỒM NHỮNG VẤN ĐỀ GÌ? VAI TRÒ CỦA TỐC ĐỘ NHANH? LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐỐI PHÓ VỚI NHỮNG VẤN ĐỀ TOÀN CẦU ĐÓ V.V... MỘT LOẠT VẤN ĐỀ MÀ CHÚNG TA KHÔNG THỂ LÀM NGỜ, ĐIỂM NHIÊN ĐỨNG NGOÀI KHÔNG BIẾT TỚI VÀ KHÔNG SUY XÉT... MỘT CHẮC CHÂN NHỮNG ĐIỀU TÁC GIẢ NẾU LÊN LÀ NHỮNG GỢI Ý ĐỂ BẠN ĐỌC SUY NGHĨ.

GIÁ : 31.000