

# CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP LẦN THỨ TƯ VÀ SỰ HIỆN HỮU CỦA KINH TẾ CHIA SẺ

ĐỒNG VĂN PHƯỜNG \*

*Cùng với cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ ba, cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư (Cách mạng công nghiệp 4.0) đã làm dạng thức sản xuất hàng hóa tư bản chủ nghĩa (T - H - T') chuyển hóa dần thành dạng thức sản xuất hàng hóa kiểu liên hiệp theo chuỗi giá trị và kết nối các chuỗi giá trị (H - T' - H'); mà theo đó, bán gắn liền với mua và thặng dư kinh tế được chia sẻ rộng rãi, hình thành kiểu kinh tế chia sẻ.*

NHƯ chúng ta đã biết, trước chủ nghĩa tư bản, ở thời kỳ sản xuất hàng hóa giản đơn (H - T - H), hàng hóa được sản xuất ra bằng công cụ thủ công; sức sản xuất bị giới hạn bởi sức người và kinh nghiệm nên cách thức sản xuất hàng trăm năm không thay đổi; chủ thể của sản xuất và trao đổi hàng hóa là những người sản xuất hàng hóa tiêu dùng (tiền chỉ là vật trung gian để trao đổi những hàng hóa khác nhau nhằm mục đích tiêu dùng). Nhưng ở dạng thức sản xuất hàng hóa giản đơn (H - T - H), mua đã tách rời bán cả về thời gian và không gian (bán có thể chưa mua, bán ở nơi này nhưng mua có thể lại ở nơi khác), cung tách rời cầu; nên sản xuất hàng hóa ngay ở dạng thức giản đơn (H - T - H) tự bản thân nó đã hàm chứa sự không phù hợp giữa cung và cầu, và đương nhiên cũng hàm chứa luôn cả sự tích lũy tiền (bán mà không mua hoặc mua không hết tiền) và dần dần, tiền (T) trở thành mục đích trực tiếp của sản xuất trao đổi hàng hóa, làm cho sản xuất hàng hóa từ dạng thức sản xuất hàng hóa giản đơn (H - T - H) chuyển sang dạng thức sản xuất hàng hóa kiểu tư bản chủ nghĩa T - H - T' (với T' > T).

## Cách mạng công nghiệp lần thứ nhất và kinh tế tư bản cá biệt

Ở dạng thức sản xuất hàng hóa kiểu tư bản chủ nghĩa (T - H - T'), chủ thể sản xuất không phải là người sản xuất hàng hóa tiêu dùng, mà là nhà sản xuất, kinh doanh cá biệt (nhà tư bản cá biệt); là nhà tư bản cá biệt hay nhà sản xuất, kinh doanh cá biệt, bởi vì: 1- Họ đã tích lũy được tiền bạc, do đó, tập trung được các điều kiện của sản xuất để sản xuất quy mô lớn; 2- Cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ nhất mà nội dung cốt lõi là cơ khí hóa đã đưa con người từ chỗ sử dụng công cụ thủ công năng suất lao động thấp, tới chỗ sử dụng công cụ máy móc năng suất lao động cao, làm cho con người có thể sản xuất ra số của cải lớn hơn số của cải nuôi sống họ và gia đình họ (hay làm cho sức lao động có thể tạo ra số giá trị lớn hơn giá trị của bản thân nó) để nhà sản xuất có thể tìm kiếm giá trị tăng thêm (có thể kinh doanh) bằng cách sử dụng sức lao động với tư cách là hàng hóa; 3- Cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ nhất đã chuyển sản xuất kiểu thủ công rời rạc thành sản xuất lớn kiểu máy móc cơ khí mà theo đó, sản phẩm được làm ra

\* TS, Học viện Báo chí và Tuyên truyền



theo một quy trình kỹ thuật nhất định (sản xuất là sản xuất ra toàn bộ sản phẩm và là công việc mang tính tư nhân của nhà sản xuất); 4- Mặc dù sản phẩm (H) là do rất nhiều người làm ra, nhưng vì những người lao động làm ra H cũng chỉ là những hàng hóa của nhà sản xuất với tư cách là sức lao động mà nhà sản xuất đã mua về để sản xuất, nên H là của riêng nhà sản xuất (nhà sản xuất là nhà sản xuất, kinh doanh cá biệt). Vì thế, (như C. Mác phân tích)  $T'$  bao gồm chi phí sản xuất của nhà tư bản (T) và giá trị thặng dư (m) do sức lao động họ mua được tạo ra ( $T' = T + m$ ). Vì chủ thể sản xuất là nhà tư bản cá biệt mà toàn bộ thặng dư kinh tế (m) dưới hình thái tiền lợi nhuận là thuộc về nhà tư bản, và vì tiền là mục đích của sản xuất nên phần lớn m dưới hình thái tiền lợi nhuận lại được tích lũy để mở rộng sản xuất kiếm tiền không ngừng (vô hạn độ), làm cho bán ngày càng lớn hơn mua; để rồi họ luôn phải đối mặt với những cuộc khủng hoảng kinh tế mang tính chu kỳ (bao gồm khủng hoảng cơ cấu và khủng hoảng sản xuất thừa). Từ năm 1825, cứ 8 năm đến 12 năm khủng hoảng sản xuất thừa của chủ nghĩa tư bản lại tái diễn một lần (năm 1825 ở nước Anh, năm 1836 ở nước Mỹ; năm 1847 ở Anh, Mỹ và châu Âu). Như vậy, cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ nhất (hay cơ khí hóa) chính là nhân tố cơ bản bảo đảm sự chuyển hóa thành công từ kinh tế hàng hóa giản đơn thời phong kiến sang kinh tế tư bản chủ nghĩa; nhưng chính kinh tế tư bản chủ nghĩa dựa trên nền tảng kỹ thuật ấy lại làm cho mâu thuẫn tiềm ẩn giữa mua và bán trong sản xuất hàng hóa bộc lộ ra thành khủng hoảng kinh tế như một căn bệnh kinh niên của chính kinh tế tư bản.

### **Cách mạng công nghiệp lần thứ hai và kinh tế tư bản tập thể (tư bản độc quyền)**

Nếu như nội dung cốt lõi của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ nhất là cơ khí hóa, thì nội dung cốt lõi của cuộc Cách mạng công

ngiệp lần thứ hai là *điện khí hóa* mà *điển hình là sự xuất hiện máy móc sử dụng điện*, như động cơ đốt trong và sự xuất hiện một loạt các ngành sản xuất công nghiệp mang tính *tập trung cao*, như công nghiệp điện lực, công nghiệp luyện thép, công nghiệp hóa chất, công nghiệp dầu mỏ; đặc biệt là việc xuất hiện máy móc sử dụng điện đã làm cho việc sản xuất hàng loạt hàng tiêu dùng phát triển (nhất là ở lĩnh vực sản xuất quần áo, đồ uống, thực phẩm, vận tải và giải trí liên quan đến điện, như phim ảnh, máy phát thanh, máy ghi âm...). Và *tập trung sản xuất cao* là một đặc điểm nổi bật của kinh tế tư bản chủ nghĩa ở giai đoạn này, để rồi không lâu sau đó, năm 1857 tất cả các nước tư bản phát triển ở châu Âu và châu Mỹ đều lâm vào khủng hoảng kinh tế, và rồi định kỳ cứ khoảng 8 năm khủng hoảng kinh tế lại xảy ra một lần (1866, 1873, 1882, 1890). Sau những cuộc khủng hoảng kinh tế liên tiếp xảy ra, hình thức các-ten (*hình thức độc quyền*) xuất hiện để “khắc phục mâu thuẫn giữa bán và mua” bằng cách tìm tiếng nói chung về thị trường mà nội dung chủ yếu là *các doanh nghiệp lớn thống nhất với nhau* dưới hình thức hiệp định thỏa thuận về sản lượng sản xuất, về giá bán, về phương thức thanh toán; và đến sau khủng hoảng kinh tế 1900 - 1903 thì các-ten (độc quyền) đã thực sự trở thành cơ sở kinh tế của chủ nghĩa tư bản, *kinh tế tư bản chủ nghĩa chuyển từ giai đoạn tự do cạnh tranh sang giai đoạn độc quyền*. Bên cạnh hình thức các-ten, còn các hình thức “khắc phục” mâu thuẫn giữa mua và bán khác, như xanh-đi-ca (sản xuất riêng, bán chung), tờ-rốt (quản lý thống nhất cả mua và bán); những hình thức “khắc phục mâu thuẫn mua - bán này đưa đến xuất hiện những tập đoàn kinh tế lớn của các nhà tư bản lớn (*tư bản tập thể*) càng làm cho sản xuất và của cải tập trung vào số ít là những nhà tư bản lớn; vì sau khủng hoảng các nhà sản xuất nhỏ bị phá sản hàng loạt và vì các doanh nghiệp nhỏ không thể cạnh tranh... tất cả những điều đó càng làm cho số ít người đó có điều kiện



tích lũy và tập trung tiền bạc để mở rộng sản xuất nhanh hơn, làm cho mâu thuẫn giữa bán và mua càng gay gắt hơn; và đại khủng hoảng kinh tế 1929 - 1933 chính là hệ quả tất yếu của mâu thuẫn đó. Như vậy, nếu như cơ khí hóa (cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ nhất) là sự bảo đảm thắng lợi triệt để của kinh tế tư bản chủ nghĩa đối với kinh tế của địa chủ phong kiến ngàn năm trung cổ, thì *điện khí hóa (cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ hai)* đã đưa kinh tế tư bản chủ nghĩa từ giai đoạn tự do cạnh tranh sang giai đoạn độc quyền; nhưng kinh tế tư bản độc quyền không những không giải quyết được mâu thuẫn giữa bán và mua mà còn làm cho mâu thuẫn đó càng trở lên gay gắt hơn với sức tàn phá ghê gớm hơn (cuộc đại khủng hoảng kinh tế 1929 - 1933 xảy ra ở 56 quốc gia, kéo dài suốt 5 năm, làm mất đi 1/3 sản lượng công nghiệp toàn cầu và 2/3 giá trị thương mại quốc tế).

**Cách mạng công nghiệp lần thứ ba và thứ tư, và sự hiện hữu của kinh tế chia sẻ**

Đến thập niên 70 của thế kỷ XX, thế giới thực sự bước vào cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ ba với kỹ thuật đặc trưng là *điện tử hóa*, và vào thập niên 90 công nghệ điện tử - tin học đã thực sự bùng nổ và tác động sâu sắc đến hầu hết các lĩnh vực sản xuất và đời sống của nhân loại. Với sự xuất hiện của chất bán dẫn, của máy tính và các chip điện tử; sự xuất hiện của kỹ thuật điện tử viễn thông, kỹ thuật in điện tử, các linh kiện điện tử siêu nhỏ đã đưa đến sự ra đời những máy móc kích thước nhỏ, không chiếm diện tích rộng, ít ô nhiễm, ít lao động nhưng đòi hỏi trình độ cao, rất thích hợp với loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ, làm cho các loại hình doanh nghiệp này phát triển nhanh chóng; và *phi tập trung hóa trong sản xuất, kinh doanh thật sự trở thành một xu thế mạnh mẽ của thời đại*, mà theo đó, thay vì một doanh nghiệp làm ra tất cả các chi tiết của sản phẩm là *việc sản xuất sản phẩm phải trải*

*qua rất nhiều công đoạn khác nhau do nhiều nhà sản xuất, kinh doanh khác nhau thực hiện* (điển hình là trong lĩnh vực sản xuất hàng điện tử, như ti-vi, điện thoại di động, máy điều hòa, tủ lạnh, xuất bản, in ấn, phô-tô...); bằng cách đó mà các nhà sản xuất, kinh doanh cá biệt đã *dần dần tự biến mình thành các nhà sản xuất, kinh doanh liên hiệp, hình thành chuỗi giá trị của sản phẩm hay sản xuất theo chuỗi giá trị* (Value chain). Trong đó, sản phẩm đi qua tất cả các hoạt động theo thứ tự để tại mỗi hoạt động, sản phẩm thu được một số giá trị nào đó, đồng thời mang lại cho sản phẩm nhiều giá trị gia tăng hơn tổng giá trị gia tăng của tất cả các hoạt động cộng lại, làm cho sản xuất hàng hóa từ dạng thức T - H - T' chuyển dần sang sản xuất hàng hóa theo dạng thức H - T' - H'. Trong đó:

T' là giá trị của H, ( $T' = T + \Delta T$ );

T là phần giá trị của H nhưng không phải do nhà sản xuất H tạo ra;

$\Delta T$  là phần giá trị gia tăng do nhà sản xuất H tạo ra và là một phần giá trị của H (một phần của T').

Trong thực tế, T và  $\Delta T$  được ghi nhận, được phản ánh rất rõ ràng, cụ thể ở hệ thống hóa đơn chứng từ, vì đó chính là cơ sở để tính thuế giá trị gia tăng; hay nói đúng hơn, *sự ra đời của thuế giá trị gia tăng là hệ quả và là bằng chứng về việc sản xuất - tiêu thụ liên hiệp theo chuỗi giá trị đã tồn tại trên thực tế*<sup>(1)</sup>. Đặc biệt là từ khi nhân loại bước vào cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư (bắt đầu từ năm 2000) với sự hiện diện của *in-to-nét kết nối vạn vật (IoT)* và *nền tảng kỹ thuật số* đã làm xuất hiện mô hình kinh doanh theo chuỗi cung ứng (Supply chain), chuỗi cung ứng kết nối các chuỗi giá trị thành hệ thống giá trị như là một tổ hợp sản xuất - thương mại theo một kế hoạch gắn kết chặt chẽ từ sản xuất đến tận tiêu thụ, bán lẻ cho khách hàng cuối cùng để gắn bán với mua không chỉ trên phạm vi địa lý quốc gia mà còn

(1) Xem trang sau



trên quy mô toàn cầu (Global value chain) với hàng trăm công ty kết nối với nhau với tư cách là những nhà *sản xuất hàng hóa liên hiệp* thực sự<sup>(2)</sup>. Và việc tổ chức sản xuất - tiêu thụ kết nối các chuỗi giá trị làm cho dạng thức H - T' - H' không chỉ là dạng thức kinh doanh xuất hiện trong lĩnh vực sản xuất mà còn là dạng thức kinh doanh phát triển nhanh trong lĩnh vực lưu thông và các lĩnh vực dịch vụ (đặc biệt là lĩnh vực thương mại, giao thông, chăm sóc sức khỏe... với hàng loạt loại hình kinh doanh mới, như thương mại điện tử, Uber, Grap, các loại hình taxi trực tuyến, vận tải trực tuyến, khám bệnh trực tuyến, với hàng trăm loại nghề mới, như shipper đưa hàng, bác sĩ gia đình...); trong đó mỗi khâu được xác định trên cơ sở tính toán kỹ thuật về mặt hoạt động và hạch toán về mặt giá trị, hình thành các khâu sản xuất tiêu thụ gắn kết kế tiếp nhau mang tính liên hiệp; các nhà sản xuất tiêu thụ ở từng khâu kế tiếp nhau trong chuỗi giá trị kết nối lẫn lượt là “khách hàng” đầu vào và đầu ra của nhau, không những làm cho cung gắn liền với cầu, bán gắn liền với mua, mà còn làm cho các hoạt động, các công việc được chia sẻ, được kết nối hết sức rộng rãi và theo đó mà “*giá trị thặng dư dưới hình thái tiền lợi nhuận cũng được phân chia rộng rãi*” theo mức độ đóng góp giá trị gia tăng ở từng khâu của chuỗi giá trị sản phẩm, *hình thành kiểu kinh tế chia sẻ và tầng lớp trung lưu ngày càng đông đảo, tầng lớp tiêu dùng được mở rộng nhanh chóng, nâng cao sức mua, thu hẹp sự cách biệt giữa mua và bán. Là người đứng đầu tập đoàn công nghệ toàn cầu, Bin Ghét cũng nhìn thấy vấn đề này khi đưa ra nhận xét “...toàn thế giới đang ngày càng trở nên bình quân, và xu hướng toàn cầu tích cực này có vẻ sẽ còn tiếp diễn*”<sup>(3)</sup>; còn theo dự báo của Tổ chức Hợp tác và phát triển kinh tế (OECD), tầng lớp trung lưu sẽ tăng từ 1,8 tỷ người năm 2009 lên 4,9 tỷ người vào năm 2030, ở Việt Nam mỗi năm có thêm 1,5 triệu người gia nhập tầng lớp trung lưu theo chuẩn quốc tế; *Hitting The Sweet Spot* dự

báo “trong vòng 20 năm tới, ngày càng nhiều người sẽ gia nhập tầng lớp này với nguồn tiền mới và nhiều nhu cầu cần được đáp ứng, *các nhà kinh tế hy vọng nhu cầu tiêu dùng lớn từ tầng lớp này sẽ giải cứu nền kinh tế toàn cầu... bởi sự phân phối của cải toàn cầu sẽ thay đổi hoàn toàn...*”<sup>(3)</sup>. Đảng Cộng sản Trung Quốc nhấn mạnh *xã hội trung lưu* chính là kiểu xã hội chủ nghĩa mà Trung Quốc hướng tới. Như thế, H - T' - H' là dạng thức sản xuất hàng hóa liên hiệp không chỉ gắn kết trực tiếp giữa mua và bán, mà còn là *dạng thức kinh tế chia sẻ dưới hình thái chia sẻ tiền lợi nhuận*; điều đó không chỉ đúng với những gì đang diễn ra như là một đòi hỏi cấp thiết và ngày càng rõ trong đời sống kinh tế ngày nay mà còn rất đúng với dự báo của C. Mác trước đây rằng: nền sản xuất của xã hội tương lai phải là nền sản xuất được tổ chức mang tính liên hiệp... nhưng ở giai đoạn đầu thì “*tính quy định của giá trị vẫn có ý nghĩa chi phối*”.

(1) Như chúng ta đã biết, thuế là khoản thu gắn liền với nhà nước, nhà nước có từ bao giờ thì thuế có từ bấy giờ; nhưng mãi tới năm 1918, khái niệm thuế giá trị gia tăng mới xuất hiện do C.V. Xi-men - thành viên sáng lập Tập đoàn SIEMENS AS - tập đoàn sản xuất hàng kim khí điện máy lớn nhất nước Đức lúc bấy giờ đưa ra. C.V. Xi-men đã sớm nhận ra sự trùng lặp thuế khi thực hiện thuế doanh thu, bởi khi đó việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của Tập đoàn phải trải qua rất nhiều công đoạn khác nhau do nhiều nhà sản xuất, kinh doanh khác nhau thực hiện. Tuy nhiên, cũng phải đến tận năm 1948, thuế doanh thu mới tiếp tục được hoàn thiện bởi người Pháp theo hướng đánh vào từng công đoạn của quá trình sản xuất tiêu thụ (thuế phải nộp của giai đoạn sau được trừ số thuế phải nộp của giai đoạn trước); và năm 1954, Mo-ri-xơ Lo-ơ, một viên chức thuế Pháp đã hoàn chỉnh đạo luật thuế giá trị gia tăng và thuế giá trị gia tăng chính thức ra đời từ ngày 10-4-1954

(2) Chẳng hạn, The Supply-chain Council là một tổ hợp thương mại toàn cầu kết nối 700 công ty bao gồm cả thiết kế kế hoạch, cung ứng, sản xuất và bán lẻ...

(3), (4) Nguồn: *bookhunterclub.com>bill-gates-ban-ve- . 2thg5,2016; lee jong-Wha “Asia’s Almighty Middle”, Project Syndicate, 19-3-2015, nghiencuuquocte.org> trung-luu-chau-a; và kinhtai.vn>Sự kiện. 26 th12. 2017*



Ngày nay, tuy mô hình sản xuất hàng hóa liên hiệp theo chuỗi giá trị (H - T' - H') gắn kết chặt chẽ từ sản xuất đến tận tiêu thụ, bán lẻ cho khách hàng và chia sẻ thặng dư kinh tế dưới hình thái chia sẻ lợi nhuận chưa thực sự trở thành nền tảng của nền sản xuất xã hội và tầng lớp trung lưu trên toàn cầu mới chỉ có 1,8 tỷ người (chiếm 23% dân số thế giới), nhưng điều hết sức kỳ lạ rất đáng suy nghĩ đã xảy ra là từ năm 1980 trở lại đây, các cuộc khủng hoảng kinh tế không còn bắt đầu từ sản xuất như trước nữa, mà lại bắt đầu từ lĩnh vực tài chính - tiền tệ rồi mới lan sang lĩnh vực sản xuất. Các cuộc khủng hoảng 1980 - 1981, 1987 - 1988, 1997 - 1998, và 2008 - 2013 đều là những cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ; nguyên nhân thực sự của sự đảo chiều 180 độ này có lẽ còn phải cần nghiên cứu thêm, nhưng rất rõ ràng là từ năm 1980 đến nay, khủng hoảng kinh tế (ít nhất) cũng không còn trực tiếp bắt đầu từ sản xuất nữa. Vậy điều gì sẽ xảy ra khi mô hình sản xuất hàng hóa liên hiệp kết nối các chuỗi giá trị thành một tổ hợp sản xuất - thương mại như một kế hoạch gắn kết chặt chẽ từ sản xuất đến tận tiêu thụ, bán lẻ cho khách hàng và chia sẻ thặng dư kinh tế trở thành nền tảng của nền sản xuất xã hội, khi tầng lớp trung lưu đông đến gần 5 tỷ người vào năm 2030 như dự báo của OECD là hoàn toàn có thể tiên đoán được (nếu dự báo của OECD là đúng thì vào năm 2030 với dân số là 8,5 tỷ người, tầng lớp trung lưu chiếm gần 60% dân số thế giới). Rõ ràng khi đó, thặng dư kinh tế đã được chia sẻ rộng rãi làm cho cầu có khả năng thanh toán tăng lên mạnh mẽ và cũng chính vì thế mà xã hội không thể tích lũy thặng dư kinh tế quá mức để sản xuất quá mức như giai đoạn tư bản cá biệt và giai đoạn tư bản độc quyền - đó chính là cơ sở gốc của sự cân bằng giữa bán và mua. Có lẽ, hy vọng nhu cầu tiêu dùng lớn từ tầng lớp trung lưu đông đảo do xu hướng phi tập trung hóa và dạng thức sản xuất hàng hóa liên hiệp kết nối các chuỗi giá trị sinh ra sẽ giải cứu nền kinh tế

toàn cầu... bởi sự phân phối của cải toàn cầu sẽ thay đổi hoàn toàn như dự báo của một số nhà kinh tế không phải không có cơ sở.

Tóm lại, cách mạng công nghiệp lần thứ ba và lần thứ tư mà nội dung cốt lõi là công nghệ điện tử, công nghệ thông tin và công nghệ số đang làm biến chuyển một cách cơ bản cách sản xuất và trao đổi hàng hóa của nhân loại (đang làm T - H - T' biến chuyển dần dần thành H - T' - H'); đó là kiểu sản xuất hàng hóa liên hiệp gắn kết trực tiếp giữa bán với mua và hàm chứa sự chia sẻ rộng rãi thặng dư kinh tế, làm xuất hiện ngày càng đông đảo tầng lớp trung lưu để lấy lại sự cân bằng giữa tiêu dùng và tích lũy, giữa bán và mua (góp phần giải quyết mâu thuẫn cơ bản của phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa).

### **Đặc điểm của kinh tế chia sẻ (của sản xuất hàng hóa liên hiệp theo chuỗi giá trị)**

Dạng thức kinh tế chia sẻ hay dạng thức sản xuất hàng hóa liên hiệp (H - T' - H') có những đặc điểm khác hẳn với dạng thức sản xuất hàng hóa tư bản chủ nghĩa (T - H - T'):

Đặc điểm thứ nhất (nhìn từ góc độ nguyên tắc của tái sản xuất), nếu ở dạng thức T - H - T' tiền là điểm kết thúc đã làm cho sự bù đắp về giá trị không gắn liền với sự bù đắp về hiện vật vì tiền chỉ là hình thái "trú ngụ độc tôn" của giá trị, không mang hình thái giá trị sử dụng của hàng hóa theo nghĩa tiêu dùng, thì ở dạng thức H - T' - H' giá trị sử dụng (H') là điểm kết thúc lại làm cho sự bù đắp về mặt hiện vật luôn gắn liền với sự bù đắp về giá trị, bởi giá trị sử dụng của hàng hóa đồng thời cũng là "cái giá" mang giá trị. Nói một cách khác, nếu như dạng thức T - H - T' tự bản thân nó đã hàm chứa và dung túng sự vi phạm nguyên tắc sản xuất phải được bù đắp cả về mặt giá trị và hiện vật; thì dạng thức H - T' - H' tự bản thân nó lại là một bảo đảm sự bù đắp hiện vật phải gắn liền với sự bù đắp về mặt giá trị; chính bằng cách đó mà sản xuất hàng hóa liên hiệp theo



chuỗi giá trị hay kinh tế chia sẻ đã cân bằng được giữa bán với mua.

*Đặc điểm thứ hai (nhìn từ góc độ chủ thể của hành vi mua và bán),* nếu ở dạng thức T - H - T' chủ thể sản xuất là những nhà sản xuất hàng hóa cá biệt đã làm cho bán không gắn liền mua, thì ở dạng thức H - T' - H' chủ thể sản xuất là những nhà sản xuất hàng hóa liên hiệp theo chuỗi giá trị và kết nối các chuỗi giá trị lại làm cho bán gắn liền với mua.

*Đặc điểm thứ ba và đây là đặc điểm cốt lõi nhất (nhìn từ góc độ sức sản xuất và sức mua),* nếu ở dạng thức T - H - T' chủ thể trong sản xuất là nhà sản xuất hàng hóa cá biệt đã làm cho toàn bộ phần thặng dư kinh tế trong giá trị của sản phẩm dưới hình thái tiền lợi nhuận thuộc về nhà sản xuất hàng hóa cá biệt, dẫn đến sự tích lũy và mở rộng sản xuất “vô hạn độ” làm cho sức sản xuất ngày càng cách biệt sức mua, thì chủ thể sản xuất ở dạng thức H - T' - H' là những nhà sản xuất tiêu thụ liên hiệp theo chuỗi giá trị mà theo đó các hoạt động, các công việc được chia sẻ, được kết nối hết sức rộng rãi và cũng theo đó mà thặng dư kinh tế dưới hình thái tiền lợi nhuận cũng được “phân chia rộng rãi” theo mức độ đóng góp giá trị gia tăng ở từng khâu của chuỗi giá trị sản phẩm, hình thành kiểu kinh tế chia sẻ và tầng lớp trung lưu ngày càng đông đảo, tầng lớp tiêu dùng được mở rộng nhanh chóng, do đó mà nâng cao được sức mua, hạn chế được phần tiền của tích lũy cho sản xuất “vô hạn độ”, vì thế mà cách biệt giữa mua và bán cơ bản được giải quyết.

*Đặc điểm thứ tư,* nếu như ở dạng thức T - H - T' với chủ thể sản xuất là những nhà sản xuất hàng hóa cá biệt, chức năng thước đo giá trị và chức năng trao đổi của tiền đòi hỏi sự hiện diện rất lớn của tiền mặt để lưu thông hàng hóa giữa họ, thì ở dạng thức sản xuất hàng hóa liên hiệp theo chuỗi giá trị (H - T' - H') với chủ thể sản xuất là những nhà sản xuất tiêu thụ liên hiệp, chức năng kế toán của tiền lại là chủ yếu (tiền chủ yếu được

sử dụng để phân tích, tính toán đo lường sự gia tăng giá trị của các hoạt động ở từng khâu mất-xích của chuỗi, để di chuyển hàng hóa theo chuỗi bằng phương thức thanh toán bù trừ), vì vậy mà sự hiện diện của tiền trong chuỗi giá trị chủ yếu chỉ là tiền trên ý niệm (chuỗi giá trị thực tế như Mai-con Pooc-to mô tả chỉ là chuỗi giá trị phân tích, chỉ là khái niệm từ quản lý sản xuất, kinh doanh) làm cho lượng tiền mặt thực tế lưu thông giảm đi rất nhiều. Và khi tiền công, hoạt động mua bán lẻ trong lĩnh vực tiêu dùng hoàn toàn được thanh toán bằng thẻ tín dụng thì H - T' - H' là dạng thức sản xuất hàng hóa gần như không còn tiền mặt; H - T' - H' chuyển hóa thành dạng thức H - H', vì khi đó tiền hoàn toàn chỉ còn là tiền trên ý niệm, chỉ còn là tiền kế toán - đúng như C. Mác đã dự báo đó là nền sản xuất liên hiệp thực sự.

Như vậy, H - T - H và T - H - T' là những dạng thức sản xuất hàng hóa khác nhau trong lịch sử nhân loại và lịch sử nhân loại cũng đã minh chứng sự ra đời của dạng thức sản xuất hàng hóa sau là một tất yếu từ việc giải quyết mâu thuẫn ở dạng thức sản xuất hàng hóa trước, mà trong đó các cuộc cách mạng công nghiệp đóng vai trò quyết định. Bài viết này chỉ làm công việc là khái quát lại và dựa vào cái lô-gíc đó của lịch sử để phân tích mà rút ra được rằng: cùng với cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ ba, cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư đã làm dạng thức sản xuất hàng hóa tư bản chủ nghĩa (T - H - T') chuyển hóa dần thành dạng thức sản xuất hàng hóa kiểu liên hiệp theo chuỗi giá trị và kết nối các chuỗi giá trị (H - T' - H'); mà theo đó, bán gắn liền với mua và thặng dư kinh tế được chia sẻ rộng rãi, hình thành kiểu kinh tế chia sẻ, làm gia tăng mạnh mẽ tầng lớp trung lưu; với những đặc điểm khác hẳn kiểu sản xuất hàng hóa tư bản chủ nghĩa, nhưng lại hoàn toàn kiểm chứng được về mặt thực tiễn qua mô hình sản xuất hàng hóa liên hiệp theo chuỗi giá trị và kết nối các chuỗi giá trị xuất hiện ngày càng nhiều trong thế giới ngày nay. □