

## Điền chủ như một nhóm nghề nghiệp - xã hội

D.K.BOKONTAEVA

**T**rong sản xuất nông nghiệp, dạng kinh doanh tư hữu cơ bản là sản xuất trang trại. Tiền đề của giới điền chủ được xác định bởi các ưu thế của họ: thứ nhất, yếu tố kích thích chính trong hoạt động lao động là lợi ích cá nhân - nó loại bỏ những mất xích trung gian giữa nhân công, phương tiện sản xuất và kết quả lao động; thứ hai, trong cấu trúc tổ chức của giới này chứa đựng đặc trưng trọn vẹn nhất của lối sống nông thôn, bao gồm cả tính địa phương của các cấu trúc dân cư nông thôn và tính thống nhất của các lĩnh vực hoạt động sống như sản xuất, sinh hoạt và văn hóa; thứ ba, hình thái này tạo nên trong sản xuất nông nghiệp những điều kiện sinh hoạt đồng nhất, những mục đích, những quyền lợi cho tất cả các thành viên gia đình, tạo nên yếu tố cố kết trong gia đình.

Điền chủ, người tiến hành hoạt động kinh doanh tạo nên một nhóm xã hội xác định trên cơ sở đặc trưng của các chức năng nghề nghiệp của họ, dựa trên độ dài thời gian học nghề và là một trong những nguồn gốc chính của thu nhập: những dấu hiệu chính của hoạt động kinh doanh trong sản xuất nông nghiệp là:

a. Điền chủ có một phạm vi tự do lớn và có quyền xác định việc chuyên môn hóa sản xuất, kế hoạch hóa sản xuất, lựa chọn các nguồn tài chính, tổ chức và quản lý, tiêu thụ sản phẩm, v.v...

b. Có quyền sở hữu tư nhân về tư liệu sản xuất, sản phẩm và thu nhập.

c. Hoạt động trong hệ thống môi trường sản xuất thị trường cạnh tranh.

Giới điền chủ như một dạng hoạt động nghề nghiệp xác định nên phạm vi trách nhiệm của người làm việc vì mục tiêu thực hiện có hiệu quả các nghĩa vụ lao động, phong cách sống của họ có ảnh hưởng tới quá trình xã hội hóa cá nhân, sự tham dự của cá nhân vào hệ thống các quan hệ xã hội. Trên cơ sở các mối quan hệ kinh tế - xã hội mà hình thành nên hệ thống các giá trị đạo đức và văn hóa trong hoạt động nghề nghiệp của điền chủ.

Ở Kirghizstan đã xây dựng được các hành lang kinh tế và luật pháp đối với các cơ sở kinh tế trang trại. Theo số liệu của Ủy ban Thống kê Quốc gia của nước Cộng hòa Kirghizstan công bố ngày 01.12.1996, thì số đất đai nông nghiệp được phân cho 1,5 triệu cư dân nông thôn đã phân bố thành hơn 30 nghìn cơ sở kinh tế trang trại. Để phân tích giới điền chủ ở Kirghizstan ta lấy hai tiêu chí cơ bản là: định hướng tới kinh tế hàng hóa hay kinh tế tự nhiên và các hình thái kinh tế trang trại (gia đình - cá thể, hợp tác trong thân tộc, hợp tác với người ngoài thân tộc). Theo các tiêu chí này sẽ phân tiếp thành 6 loại hình cơ sở kinh tế trang trại.

Với các loại hình này, trong tiến trình phân tích sẽ sử dụng sự khác biệt về số lượng giữa các cơ sở kinh tế trang trại có định hướng sản xuất hàng hóa hay sản xuất tự nhiên. Các cơ sở kinh tế trang trại thuộc loại hình gia đình - cá thể có định hướng sản xuất hàng hóa chiếm 25,5%; số cơ sở trang trại thuộc loại hình này có định hướng sản xuất tự nhiên chỉ chiếm 7% (so với tổng số người trả lời). Các cơ sở kinh tế trang trại thuộc loại hình hợp tác trong thân tộc có định hướng sản xuất hàng hóa chiếm 31,1%, có định hướng sản xuất tự nhiên chiếm 8% (so với tổng số người trả lời). Số cơ sở kinh tế trang trại loại hình hợp tác với người ngoài thân tộc có định hướng sản xuất hàng hóa chiếm 20,5%, có định hướng sản xuất tự nhiên chiếm 10,5%. Sự khác biệt về số lượng giữa các loại hình cơ sở kinh tế thể hiện cụ thể là: 74,3% điền chủ đưa sản phẩm nông nghiệp ra thị trường để mua bán nhằm đảm bảo nền tài chính tự cấp, còn

25,5% điền chủ dùng sản phẩm nông nghiệp vào nhu cầu tiêu dùng của nội bộ trang trại nhằm đảm bảo tái sản xuất giản đơn, tức là tự cung, tự cấp. Ở đây cũng tính cả tới những khác biệt giữa các trang trại về số lượng đất đai canh tác, số lượng nhân công làm việc, đất thuê thêm, sức thu hút lực lượng lao động thường xuyên hoặc mùa vụ, mức thu nhập.

Loại hình thứ nhất (32,5%) là loại hình trang trại gia đình cá thể chỉ bao gồm các thành viên của một gia đình. Nó canh tác khoảng từ 1 đến 2,5 ha (14%), từ 2,51 đến 5,00 ha (21,5%), từ 5,01 đến 10 ha (18,4%), từ 10,01 đến 20 ha (16,2%). Số lượng nhân công được xác định bởi cấu trúc thành của gia đình. Về cơ bản nó gồm từ 3 - 5 người (30,1%), từ 5 - 7 người (31%). Đất đai được thuê để canh tác thêm có ở 43% số người được hỏi, số điền chủ còn lại (57%) chỉ canh tác ở trên phần đất vốn có từ trước của họ. Ở các cơ sở loại này có khuynh hướng tập trung gia đình trong phạm vi khu vực kinh tế trong trang trại, xung quanh người chủ trang trại. Thông thường thì gia đình chỉ gồm cha mẹ và các con. Nếu con cái đã lớn thì xung quanh người chủ trang trại sẽ gom nhóm những người con trai, mà theo truyền thống thì họ sẽ là những người thừa kế.

Loại hình thứ hai (39%) gồm các cơ sở kinh tế được thành lập trên cơ sở hợp tác giữa các thành viên của hai hoặc nhiều gia đình cùng thân tộc. Các trang trại loại này canh tác từ 5 - 10 ha đất (22%), từ 15 - 20 ha (19%), từ 20 ha trở lên (47%). Số nhân công ở đó gồm từ 5 - 7 người (21,4%), từ 7 - 9 người (16%), từ 9 - 11 người (17,2%), từ 11 người trở lên (30,3%). Số nhân công làm thuê theo mùa vụ của các trang trại này dao động từ 1 - 5 người (9%), từ 5 - 10 người (4,2%), từ 10 - 15 người (3,5%). Có tới 78% số người được hỏi không thuê nhân công. Có 53% điền chủ thuê thêm đất canh tác. Về cơ bản, diện tích đất thuê khoảng từ 9 ha trở lên. Trong loại hình trang trại này liên kết những người họ hàng cùng huyết thống hoặc dâu, rể và họ cùng sống ở một chỗ.

Loại hình thứ ba (30%) là những cơ sở kinh tế trang trại hợp tác liên kết những thành

viên của hai hoặc nhiều gia đình không cùng thân tộc. Họ canh tác từ 5,01 - 10 ha đất (15,3%), từ 10 đến 15 ha (10%), từ 15 đến 20 ha (11,3%), từ 20 ha trở lên (56%). Số nhân công của các trang trại loại này có từ 5 - 7 người (16%), từ 7 - 9 người (11,2%), từ 9 - 11 người (9,6%), từ 11 người trở lên (51,2%). Số nhân công làm thuê thường xuyên ở đây có từ 1 - 5 người (18,5%), từ 5 - 10 người (23,4%), từ 10 - 15 người (6,5%), từ 15 - 20 người (2,4%).

Ở các dạng cơ sở kinh tế trang trại trên đều có một thủ lĩnh, ông chủ, thực hiện những chức năng quản lý liên quan tới việc tổ chức sản xuất, cung cấp và tiêu thụ các sản phẩm nông nghiệp. Thu nhập nhận được ở các cơ sở kinh tế thuộc loại hình hợp tác trên cơ sở thân tộc và không trên cơ sở thân tộc, được phân chia tùy theo phần đóng góp và sự tham gia lao động. Cả ba loại hình hầu như đều có số lượng đại diện như nhau trong mẫu chọn (tổng mẫu là 400) và đều góp phần xác định nên đặc trưng phát triển của giới điền chủ ở Kirghizstan.

Nền tảng của các cơ sở sản xuất nông nghiệp ở đây chính là ưu thế của việc kinh doanh tập thể. Các nông trang viên của ngày hôm qua, là thành viên của các trang trại hôm nay, hiện vẫn chưa phải là những điền chủ hiểu theo nghĩa giai cấp. Hiện nay họ đang là người nông dân trong thời kỳ chuyển đổi, đang xa dần khỏi những cội rễ xã hội theo truyền thống xã hội của mình. Tâm lý và năng lực hoạt động sống của người nông dân làm việc trong các cơ sở kinh tế trang trại không thể tự động thay đổi. Người nông dân, với phần đất đai và cổ phần tài sản của mình, không thể đứng riêng rẽ mà nâng cao trình độ sản xuất và vì thế họ phải tìm chỗ dựa trong các cơ sở kinh tế trang trại loại hình hợp tác trên cơ sở cùng thân tộc hoặc không cùng thân tộc. Điều này được giải thích bởi các đặc điểm tâm lý xã hội của cư dân nông thôn, bởi các truyền thống lịch sử văn hóa của nhân dân Kirghizstan.

Xã hội nông thôn là một cộng đồng xã hội xác định, mang những nét khác biệt cả về trình độ phát triển kinh tế lẫn về đặc trưng của

bầu không khí tâm lý. Đây trước hết là sự thể thức hóa yếu ớt các vai trò xã hội và các giao tiếp xã hội, là sự vượt trội của các tương tác nhân cách hóa giữa những con người với nhau (giữa các cá nhân, giữa những người họ hàng, giữa những người hàng xóm), sự kiểm soát các truyền thống và tập tục trong nội bộ nhóm, sức mạnh của những người có uy tín ở địa phương và sự kiểm soát từ phía gia đình (hoặc từ người cùng làng), sự thiếu tính nặc danh. Tất cả những yếu tố này hợp thành một phong cách đặc biệt của tiểu vùng văn hóa nông thôn. Những khác biệt về tâm lý xã hội sẽ còn tồn tại cho đến khi nào con người còn sống trong sự tiếp xúc trực tiếp với thiên nhiên và còn làm lao động nông nghiệp. Ở dân cư nông thôn Kirghizstan có nhiều thành tố tâm lý cá nhân và xã hội chưa hề biến đổi trên thực tế. Việc giáo dục cá nhân được tiến hành trên cơ sở nề nếp, phong cách sinh hoạt của cộng đồng, trong đó cái "Tôi" chỉ đơn giản là một phần của cái "chúng ta". Cộng đồng vừa bảo vệ, vừa trừng phạt, tức là chế định mọi khía cạnh của đời sống. Trong mọi hành vi của mình con người đều định hướng tới sự đánh giá của những người xung quanh và tới truyền thống, dù rằng những điều này có thể đã mâu thuẫn ngay với chính các thiên hướng cá nhân của anh ta. Những nhân tố điều chỉnh hành vi bao gồm các truyền thống gia tộc và tôn giáo, mà nơi duy trì, bảo tồn các truyền thống này lại chính là gia đình gia trưởng.

Chính vì vậy nên trong hoạt động sản xuất đã bao gồm các dạng tập thể. Hoạt động lao động hợp tác giữa các thành viên trong gia đình, dòng họ và tộc người đóng một vai trò quan trọng. Ở Kirghizstan, đây chính là hoạt động lao động hợp tác giữa các thành viên cùng một làng. Sự phân chia lao động cá thể trên cơ sở sở hữu tư nhân không đem lại sự phát triển đầy đủ. Đạo đức của tinh thần chủ động cá nhân và trách nhiệm cá nhân vốn không phải là một bộ phận hữu cơ chẳng thể tách rời của nhân dân, chưa trở thành một phần trong nền văn hóa của họ. Cư dân Kirghizstan gốc chưa sẵn sàng về tâm lý cho việc sản xuất cá thể và loại

hình động cơ mới. Cũng có thể đây chính là cơ sở của sự hình thành không phải của chỉ một mà của ba loại hình cơ sở kinh tế trang trại:

1. Dạng gia đình cá thể trong tổ chức sản xuất, dựa trên cơ sở quyền tư hữu trong việc sử dụng đất đai.

2. Dạng tổ chức sản xuất tập thể với cơ sở kinh tế trang trại hợp tác trên cơ sở thân tộc.

3. Cũng là dạng tổ chức sản xuất tập thể nhưng dựa trên cơ sở trong và ngoài thân tộc, và quyền tư hữu trong việc sử dụng đất đai.

Các đặc trưng giới - lứa tuổi để lại dấu ấn nhất định trong đặc trưng của hoạt động kinh doanh. Việc kinh doanh bao giờ cũng là ưu thế của lao động nam giới và đòi hỏi những phẩm chất như ý chí quyết tâm dành chiến thắng, vượt đến địa vị thống lĩnh. Trong số các điền chủ được hỏi thì nam giới chiếm 76,3%, nữ giới chỉ có 23,7%. Sự phân bố các điền chủ theo lứa tuổi cho ta thấy một toàn cảnh như sau: về cơ bản, các điền chủ thường có độ tuổi trung bình từ 30 - 50 tuổi. Ở những điền chủ được hỏi thì có 31,5% từ 30 - 39 tuổi (26% nam và 5,5% nữ), 43,3% từ 40 - 49 tuổi (25,5% nam và 7,8% nữ). Kế cận với họ là các nhóm lứa tuổi: thanh niên từ 20 - 30 tuổi và những người lớn hơn tuổi 50, theo thống kê thì chiếm tỉ lệ tương ứng là 15% và 12% số người được hỏi. Theo tiêu chí dân tộc thì đứng thứ nhất là người Kirghizja (69,3%), tiếp đó là người Nga (15%), người Kazác (6%), người Đức (3,5%), người Dungan (3%), người Uzbek (1%) và các tộc người khác chiếm tổng cộng 2,5%.

Theo trình độ học vấn thì các điền chủ được phân bố như sau: lớp 7 trở xuống: 2,8%, trung học: 24,3%, trung học chuyên nghiệp: 34,3%, chưa kết thúc đại học: 10,8% và trình độ đại học: 28%. Dù có trình độ học vấn khá cao song các điền chủ vẫn cảm thấy không phải đã luôn luôn có đủ tri thức nghề nghiệp cần thiết để hoàn thành công việc của mình (hơn 50%). Khi thành lập cơ sở trang trại của mình chỉ 46% điền chủ có sẵn nền tảng kinh tế, 22% điền chủ

có máy kéo, 18% có ô tô, 19% có tiền cha mẹ cho thừa kế, 12% vay tín dụng của nhà nước.

Đường chuyển cơ bản của những người điền chủ là từ hai nhóm dân cư: Công nhân nông trường quốc doanh (15,3%) và xã viên nông trang tập thể (21,5%). Họ là những người trở thành điền chủ một cách tự nguyện ("không thể làm khác") hoặc không tự nguyện (không còn biết làm gì sau khi tổ chức lại toàn diện các nông trường quốc doanh và các nông trang tập thể).

Ngoài ra, gia nhập vào giới điền chủ còn là những viên chức có trình độ trung học chuyên nghiệp và đại học về nông nghiệp (19%), những người làm việc trong các tổ chức đảng và chính quyền Xô viết (6,3%), những viên chức không có trình độ trung học chuyên nghiệp về nông nghiệp (6%). Họ dựa trước hết vào địa vị và các mối quan hệ riêng để đạt được mục đích tư hữu hóa tài sản thuộc sở hữu nhà nước. Trong nhóm điền chủ cũng cần tính cả những nhân công thuộc các lĩnh vực giáo dục, y tế, văn hóa (18,1%). Họ thuộc nhóm những người "kinh doanh tự do", bắt đầu sự nghiệp kinh doanh với vốn vay tín dụng hoặc phương tiện vốn cá nhân. Nhóm này không thuần nhất, nó cũng bao gồm không ít người ngoài lề hiểu theo cả nghĩa xã hội lẫn nghĩa tâm lý xã hội.

Dù là theo xuất xứ xã hội thì các điền chủ hiện nay, tính cả quá khứ xã hội chủ nghĩa của họ, vẫn chưa thể xếp thành loại hình giai cấp điền chủ, nhưng xét về định hướng lợi nhuận và cấu trúc động cơ thì đó là một loại hình hoàn chỉnh của nhà kinh doanh tư bản chủ nghĩa. Trả lời cho câu hỏi: "Tại sao Anh (Chị) quyết định thành lập cơ sở kinh tế trang trại?", với mục đích xác định động cơ chính của việc lựa chọn mong muốn mở ra doanh nghiệp tư nhân, có 41,5% số người được hỏi đáp rằng muốn trở thành ông (bà) chủ; 32,8% muốn cố gắng đảm bảo cho tương lai của mình và con cái; 24% muốn có thu nhập cao. "Mở doanh nghiệp tư nhân" là thuộc tính của loại hình giai cấp doanh nhân. Trở thành ông chủ, nhà điền chủ nhận về mình hầu như toàn bộ sự mạo hiểm trong việc điều hành cơ sở kinh tế. Anh

ta tự lựa chọn hướng hoạt động, tự quyết định các vấn đề chuyên môn nội bộ, căn cứ trên các nguồn lực thay đổi và nhân lực hiện có. Anh ta đặt ra các kế hoạch hiện tại và tương lai cho khối lượng sản phẩm. Trong việc quyết định các vấn đề này luôn luôn có nguy cơ mắc sai lầm và khả năng bị thua lỗ.

Tiếc rằng có nhiều nhà quản lý của các nông trường quốc doanh và nông trang tập thể cũng như của các tổ chức quyền lực vẫn đang còn giữ một thái độ không tích cực đối với quá trình tái tạo các cơ sở kinh tế nông nghiệp. Điều này nảy sinh do mâu thuẫn trực tiếp và sự kéo dài việc cải cách ruộng đất, do sự cố gắng với nhiều lý do nhằm duy trì tính bất khả xâm phạm của hệ thống sử dụng đất đai cũ. Ngày nay vấn đề cấp thiết là cơ chế giao đất canh tác cho những thành viên cũ của các nông trường quốc doanh và các nông trang tập thể để họ thực hiện việc điều hành các cơ sở kinh tế trang trại, đặc biệt là việc thực hiện cơ chế này trên thực tế xã hội. Theo ý kiến của chúng tôi, đất đai ở Kirghizstan có thể nằm trong sự phân bố suốt đời của các công dân thuộc nước cộng hòa và chuyển giao cho họ sử dụng theo từng kỳ hạn ngắn hoặc dài tối đa là 99 năm theo sắc lệnh của Tổng thống. Hiện nay đang diễn ra việc từng bước tách rời các chức năng quản lý nhà nước khỏi các chức năng kinh tế phi nhà nước, và bước chuyển sang những mối quan hệ theo bề dọc và bề ngang. Các nhà kinh doanh hàng hóa mới hoạt động theo những nguyên tắc tự quản lý kinh tế và là những thành viên có tư cách pháp nhân trong thị trường trao đổi. Đồng thời những tổ chức nhà nước ở các địa phương cũng đang cố gắng tham gia điều chỉnh hoạt động của các cơ sở trang trại. Trả lời cho câu hỏi: "Nhà nước có những biện pháp hạn chế nào cản trở Anh (Chị) làm việc?", các điền chủ bộc lộ: chính sách nông nghiệp không cân nhắc kỹ, không ổn định (12%), không có những điều luật cần thiết (10%), sự hỗ trợ về tài chính và tiền trợ cấp (31%), chính sách thuế không chuẩn xác (15%), sự bất tương ứng về giá cả của các sản phẩm công nghiệp và nông nghiệp (9%), các hạn chế về



việc chế biến và tiêu thụ sản phẩm (6%), sự thao túng của chủ nghĩa quan liêu (9,3%).

Việc tổ chức hoạt động doanh nghiệp đòi hỏi phải có vốn ban đầu, các phương tiện chu chuyển, v.v... Trên thực tế tất cả những người được hỏi đều ghi nhận là họ làm việc trong điều kiện thiếu vốn do ảnh hưởng của các nhân tố sau đây. Thứ nhất là cổ phần tài sản bị phân chia vào dạng công nghệ và các phương tiện sản xuất khác nên không đủ để duy trì cơ sở kinh tế trang trại độc lập. Thứ hai, số lượng vốn ban đầu của chính các điền chủ rất nhỏ, hầu hết là họ hoàn toàn không có vốn này. Những điền chủ vay tín dụng trong thời kỳ 1991 - 1992 có tình hình sáng sủa hơn. Họ đã có thể mua sắm được các phương tiện kỹ thuật - vật chất có giá trị và hoàn trả vốn tín dụng. Trong điều kiện hiện nay, vốn tín dụng được cho vay dưới dạng tiền mặt và hàng hóa. ở trường hợp thứ nhất nó được cung ứng với những điều kiện khắt khe với mức lãi suất cao của ngân hàng tín dụng. Vì vậy đa số các điền chủ bằng lòng với các nguồn vốn tư nhân. Tín dụng cho vay bằng hàng hóa dưới dạng hạt giống hoặc phân bón trước vụ mùa năm tới. Hầu như mỗi cơ sở kinh tế trang trại đều cần hạt giống, các nhiên liệu, dầu máy, các chế phẩm phục vụ chăn nuôi song vì giá cao nên có 54,5% điền chủ không thể mua được máy móc kỹ thuật, 46% không mua được hạt giống, 45,5% không mua được phân bón, 45,5% không mua được nhiên liệu và dầu máy.

Ai cũng biết rằng chìa khóa đi đến thành công cho người điền chủ là việc bán sản phẩm có lãi. Song tiếc rằng ngay cả khi điều hành cơ sở kinh tế một cách vững vàng, khi được mùa lớn và chất lượng sản phẩm nông nghiệp tốt thì các điền chủ cũng không thu được là bao do chưa có một hệ thống tiêu thụ phát

triển, giá mua thấp và chi phí cho sản phẩm lại cao. Do không có cơ sở chế biến nên các điền chủ không được định giá mà phải nộp sản phẩm theo mọi điều kiện mà chủ nợ đặt ra. Tất nhiên là phần thiệt hại thuộc về chính họ. Không phải ngẫu nhiên mà có tới 42% số người được hỏi cho rằng giá sản phẩm quá thấp. Con đường tương lai của việc giải quyết các vấn đề tiêu thụ chính là phải thành lập cơ sở chế biến tư nhân. Nhưng đối với kiểu trang trại này cần phải lập thành hợp tác xã. Trả lời câu hỏi: "Theo Anh (Chị) việc hợp tác hóa như thế nào thì có thể chấp nhận được để trang trại hoạt động có hiệu quả?", có 69,3% số người được hỏi đáp rằng hợp tác hóa tự nguyện trên cơ sở cùng có lợi, và 5,3% cho rằng cần hợp tác hóa kiểu nhà nước trên cơ sở các tổ chức chính quyền địa phương. Các nước Tây Âu, Mỹ và Canada cũng đang đi theo con đường hợp tác hóa. Sự quan tâm đặc biệt đối với việc hợp tác hóa được tập trung vào lĩnh vực cho vay tín dụng, hoạt động thu mua hàng hóa, các hoạt động cung ứng dịch vụ, chế biến sản phẩm.

Trong quá trình khôi phục khu vực nông nghiệp ở Kirghizstan, vai trò quan trọng sẽ thuộc về các hợp tác xã sản xuất nông nghiệp. Theo chúng tôi thì cần phải bảo đảm cơ sở hành lang pháp lý không chỉ cho các hợp tác xã tín dụng mà cả cho các hợp tác xã thu mua hàng hóa, tiêu thụ - cung ứng, chế biến, thông tin - tư vấn và những hợp tác xã khác mà hoạt động của chúng được xác định bởi các quyền lợi của người sản xuất hàng hóa. Việc thành lập các hợp tác xã này cho phép người lao động nông nghiệp được giải phóng khỏi rất nhiều nhân vật trung gian đang tìm mọi cách mua cho được sản phẩm nông nghiệp với giá ép, trục lợi trên sức lao động của những nông dân và những cư dân đô thị.

Nguồn: "Các nghiên cứu xã hội học"  
Số 1/1998. Tiếng Nga  
Người dịch: **ĐINH THỊ PHƯƠNG THẢO**