Bảo vệ môi trường: Không có cơ chế để “đổi chác các bù”

Nguyễn Minh Hoàng, Hồ Mạnh Toàn 18/06/2021 13:38

Đứng trước vấn đề nghiêm trọng của đổi vũ khí hậu toàn cầu, cả thế giới đã tốn rất nhiều công sức, thời gian và tiền bạc cho nghiên cứu khoa học, bàn thảo chính sách và các thử nghiệm dân sự-thương mại.

Nhưng dường như vấn đề vẫn còn nguyên đó, thậm chí nghiêm trọng hơn, bất kể hiểu biết của con người tăng lên, các nghị sự dày đặc thêm hay tiền bạc cho các thử nghiệm, chương trình tiếp tục được cam kết mạnh mẽ.

Vậy hẳn có điều gì đó đang chặn đứng công cuộc giải quyết cuộc khủng hoảng được xem như có ảnh hưởng tới sự tồn vong của nhân loại.

Dữ liệu tổng hợp trên báo *Khoa học và Phát triển* ngày 7-6-2021 giúp nhận ra một phần thực tế khó chối cãi: lợi ích ngắn hạn của các tổ chức đầu tư tài chính, kể cả các bộ phận của các chính phủ, vốn đang giữ vai trò người cam kết với Thỏa thuận COP21 Paris, Điều khoản số 2, nhằm giữ cho nhiệt độ Trái đất tăng dưới 2°C trong thế kỷ 21, một mục tiêu được coi là tối thiểu để tránh thảm họa đổi vũ môi sinh toàn cầu.

Theo bài báo “[Các tổ chức tài chính công quốc tế đầu tư mạnh vào khí đốt ở các nước đang phát triển](#)”, đầu tư vào khai thác khí đốt vẫn tiếp tục gia tăng trong chính giai đoạn 2017-2019, khi lẽ ra điều khoản 2 của COP21 cần cho thấy rõ hiệu quả thực thi của các cam kết toàn cầu:

“[...] Các dự án khí đốt ở các nước có thu nhập thấp và trung bình nhận được bình quân gần 16 tỷ USD mỗi năm từ các tổ chức tài chính công quốc tế - 60% trong số này đến từ Ngân hàng Thế giới và ba chính phủ: Nhật Bản, Trung Quốc và Mỹ.”

Cũng không khó để thấy, nguồn tiền bạc từ 3 nền kinh tế lớn nhất thế giới đang chảy vào việc đầu tư đi ngược lại với tinh thần COP21 Paris.

Cũng chỉ mới trước đó ít lâu, trên tạp san *Nature Communications* đã có công bố của Khan các tác giả bàn về ảnh hưởng của việc đầu tư năng lượng lên mức tăng và dạng thức biến động của nhiệt độ Trái đất trong dài hạn. Đánh giá đáng chú ý của nghiên cứu cho thấy:

“Các biến động nhiệt độ hướng đỉnh thúc đẩy sự gia tăng đầu tư vốn trong khoảng 3-22%. Các khoản đầu tư vốn cảm sinh từ biến đổi nhiệt độ lại có tính nhạy cảm cao đối với các giả định kinh tế xã hội đối với giá nhiên liệu và đặc tính của tồn lượng vốn [...]”

Những lời này có thể được diễn giải dễ hiểu hơn như sau. Thứ nhất, môi trường nóng lên thúc đẩy đầu tư cho năng lượng, và nhất là tiêu thụ điện. Thứ hai, sự tác động qua lại giữa tình trạng kinh tế-xã hội và nguồn đầu tư này nhạy cảm, và sự nhạy cảm này tạo ra sức hấp dẫn của đầu tư, nhất là khi giá nhiên liệu biến động. Cứ như thế, dòng đầu tư này không bao giờ tắt dần. Thực tế là dòng đầu tư này có sự gia tăng đều đặn, ở mức cao, trong giai đoạn 2017-19.

Đã có một số nghiên cứu chỉ ra, các nghị sự lớn toàn cầu về vấn đề môi sinh, không nên và không thể đặt khu vực doanh nghiệp ở vị thế của bên chịu tác động của chính sách. Họ phải là một bên đối tác của chính sách. Như trong nghiên cứu cứu “On the environment-destructive probabilistic trends: a perceptual and behavioral study on video game players”, các tác giả lập luận, doanh nghiệp là lực lượng nắm trong tay nguồn tài nguyên-nhân lực, có khả năng tác động lên chính sách và luật pháp quốc gia sở tại, và đặc biệt là nắm thực lực tài chính cho đầu tư. Không có sự hợp tác và quan hệ đối tác này, các nghị sự toàn cầu nhanh chóng rơi vào bế tắc trong quá trình thực thi.

Tiền bạc cũng không thể bù đắp những tổn hại về môi sinh. Ảnh minh họa: INT

Mặt khác, quan hệ đối tác như vừa nêu cần được điều hòa dựa trên một nguyên lý mới, đó là nguyên lý bán dẫn về giá trị tiền bạc và môi sinh - nghiên cứu “The semiconducting principle of monetary and environmental values exchange” chỉ ra. Nội dung cơ bản của nghiên cứu rất dễ hình dung: Nếu doanh nghiệp tạo ra lợi ích đo được về môi trường, lợi ích ấy có thể quy đổi thành giá trị thương mại

(lợi thế) hoặc giá trị tiền bạc. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp tạo ra được giá trị tài chính lớn, nhưng song song hoặc sau đó lại tạo ra tổn thất về môi sinh, thì không có cách nào “đổi chác các bù”, dùng lợi ích tiền bạc để bù đắp thiệt hại. Do đó, các tổn thất môi sinh cần phải dẫn đến các phán quyết có tính pháp lý, chứ không còn là giao dịch dân sự.

Như vậy, doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực nhạy cảm với tổn thất môi trường, sẽ cần chuyển biến về nhận thức, niềm tin và cách tiếp cận với mô hình kinh doanh [6,7]. Phương trình kế toán của họ sẽ có phần giá trị môi trường để hạch toán, nhưng không có phần dự phòng các khoản chi cho tổn thất môi trường mà doanh nghiệp sinh ra. Điểm đáng nói là, phán quyết tổn thất môi trường luôn kéo theo ảnh hưởng uy tín và thiệt hại tài chính lớn cho doanh nghiệp và ảnh hưởng này lớn hơn nhiều so với các hoạt động “đổi chác các bù” được các hệ thống luật bảo vệ và xưa nay vẫn có thể tiến hành. Vì doanh nghiệp hoạt động dựa trên nguyên tắc tính toán lợi tức và tối đa hóa lợi ích cổ đông, tiếp cận này nếu được đồng thuận sẽ tác động tích cực đến tính bền vững của các nghị sự môi trường.

Tài liệu tham khảo:

- [1] Morgan, J. (2016). Paris COP 21: Power that speaks the truth?. *Globalizations*, 13(6), 943-951.
- [2] Khan, Z., et al. (2021). Impacts of long-term temperature change and variability on electricity investments. *Nature Communications*, 12(1), 1643.
- [3] Shah, H. (2020). Global problems need social science. *Nature*, 577(7789), 295-296.
- [4] Vuong, Q. H., et al. (2021). On the environment-destructive probabilistic trends: a perceptual and behavioral study on video game players. *Technology in Society*, 65, 101530.
- [5] Vuong, Q. H. (2021). The semiconducting principle of monetary and environmental values exchange. *Economics and Business Letters*, 10(3), 1-9 (in press). Available from URL: <https://philarchive.org/archive/VUOTSPv3>.
- [6] Vuong, Q. H. (2016). Global mindset as the integration of emerging socio-cultural values through mindsponge processes: A transition economy perspective. In J. Kuada (Ed.), *Global Mindsets: Exploration and Perspectives* (pp. 109-126). London: Routledge.
- [7] Vuong, Q. H. & Napier, N. K. (2015). Acculturation and global mindsponge: an emerging market perspective. *International Journal of Intercultural Relations*, 49, 354-367.