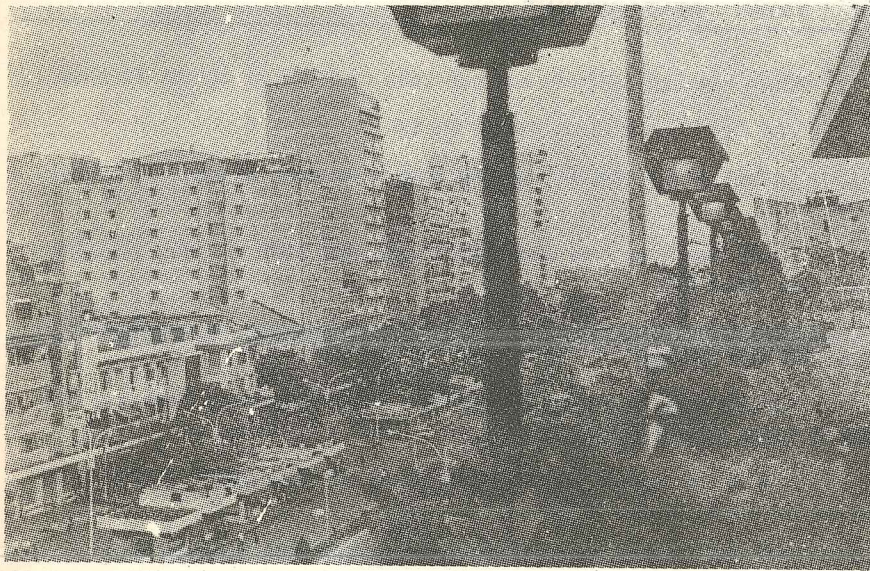


PHÁT TRIỂN

CHIẾN LƯỢC LÀM HÀNG TIÊU DÙNG CAO CẤP XUẤT KHẨU VÀ TIÊU DÙNG NỘI ĐỊA

LÊ KHOA (Tiến sĩ Kinh tế)



Từ Đại hội VI, nước ta có 3 chương trình làm hàng xuất khẩu, tiêu dùng (nội địa) và lương thực. Chương trình lương thực đã đạt mục tiêu, chương trình làm hàng xuất khẩu tuy có một số thành công nhưng chỉ làm hàng thứ cấp, giá cả bấp bênh, khó tìm khách hàng tiêu thụ tại năm châu, khả năng mà cả của nước ta kém, tỷ lệ giao hoán biến chuyển không có lợi. Còn chương trình tiêu dùng làm tăng thêm khiếm hụt thương mại và từ đó tăng thêm số nợ quốc tế, vì muốn làm hàng tiêu dùng, phải nhập máy, nhiên liệu, vật tư, như vậy phải vay thêm tiền ngoại quốc.

Để giải quyết các khó khăn trên, tôi kiến nghị nên có chương trình và chiến lược làm hàng tiêu dùng cao cấp xuất khẩu và tiêu dùng nội địa.

I. CƠ SỞ LÝ LUẬN. GIẢI PHÁP HỢP LÝ GIẢI QUYẾT Mâu THUẬN GIỮA TÍCH LŨY VÀ TIÊU THỤ

Trong các năm đầu của kế hoạch ngũ niên của Liên Xô - 1928 - 33, Stalin đã phát biểu đại ý như sau: "Nhờ xuất nông khoáng sản, chúng ta có một số ngoại tệ. Nếu đem dùng để nhập

hàng tiêu dùng, có thể nâng cao mức sống, giải quyết một số nhu cầu tiêu thụ, nhưng không còn ngoại tệ để nhập máy và vật tư. Vậy sẽ giảm tích lũy đầu tư và làm chậm nhịp phát triển kinh tế. Vì vậy cần áp dụng chính sách hạn chế nhập hàng tiêu dùng và dành ngoại tệ nhập máy và vật tư". Nhờ cách lựa chọn trên đây, Liên Xô đã phát triển rất nhanh trong thời gian 1928-41. Tuy nhiên, mức sống công nhân, nông dân Liên Xô thời bấy giờ không được nâng cao nhiều và hàng tiêu dùng làm ra xấu, chỉ dùng trong nước thôi chứ không xuất khẩu.

Từ Đại hội VI, chúng ta có chương trình làm hàng tiêu dùng, chủ yếu để tiêu thụ trong nước, chứ không xuất khẩu, nó làm khoét sâu thêm số thiếu hụt của cân thương mại và tăng số nợ quốc tế hiện nay đến 13 tỷ rúp và đô-la. Sau đó, chúng ta lại để cho xe cúp, TV, hàng Thái Lan nhập lậu tràn lan vào Việt Nam, làm tiêu tán số ngoại tệ kiểu bào gói về. Mâu thuẫn giữa Tích lũy và Tiêu thụ trở nên gay gắt hơn bao giờ hết, khi Liên Xô từ đầu năm 1991 đã cúp các ngân khoản viện trợ, cho vay, hàng năm trên 1 tỷ rúp dành cho Việt Nam.

Người Nhật, Nam Triều Tiên, Đài

Loan, đã có chính sách hợp lý giải quyết mâu thuẫn giữa Tiêu thụ và Tích lũy trên đây. Bằng cách làm hàng tiêu dùng cao cấp xuất khẩu như xe cúp, TV màu, nồi cơm điện, xe hơi, đồng hồ điện tử, máy tính v.v... Nam Triều Tiên, Nhật bản và Đài Loan hầu như không có nguyên liệu và nông, khoáng sản: họ đã bỏ ngoại tệ ra nhập nguyên liệu với giá rẻ mạt, rồi từ những nguyên liệu thô này, như quặng sắt, than, dầu hỏa, gỗ, bông xơ, họ làm ra sắt thép, các loại máy, hàng tiêu dùng cao cấp, xuất khẩu với giá cao một phần, còn phần còn lại để tiêu dùng trong nước. Số ngoại tệ thu về không những đủ để mua một lượng nguyên liệu thô bằng với trước để tái sản xuất giản đơn bằng như cũ, mà còn dư để mua một lượng nguyên liệu phụ trội thêm, mở rộng và cải tiến sản xuất, đồng thời trả nợ bớt cho ngoại quốc hay cho ngoại quốc vay thêm. Hàng tiêu dùng làm ra phải vừa rẻ, vừa tốt thì mới có khách mua tại nước ngoài, không như Liên Xô và Việt Nam với các xí nghiệp quốc doanh độc quyền chỉ nhằm vào thị trường tiêu thụ trong nước nên không có nhu cầu cải tiến kỹ thuật, trọng dụng trí thức, các người quản lý tốt, làm kinh tế tốt. Như vậy Nhật, Nam Triều Tiên, Đài Loan vừa giải quyết được mâu thuẫn giữa Tích lũy và Tiêu thụ, vừa phát triển theo chiều sâu và trọng dụng trí thức, trong khi ta và Liên Xô chủ trương phát triển theo chiều rộng, mặt hàng của ta là thứ cấp, kỹ thuật giản đơn, còn mặt hàng của Nhật, Nam Triều Tiên, Đài Loan là cao cấp, kỹ thuật phức tạp.

II) NÊN CÓ CHƯƠNG TRÌNH LÀM HÀNG CAO CẤP TIÊU DÙNG VIỆT NAM XUẤT KHẨU, TIÊU DÙNG NỘI ĐỊA NHƯ TV MÀU, HONDA, XE CÚP, XE LAM BA BÁN II, MÁY ĐIỀU HÒA KHÔNG KHÍ, XE Ô-TÔ DU LỊCH

1/ Chính sách làm chủ từng khâu sản xuất:

Khởi đầu chúng ta không nên và cũng không thể làm 100% chiếc ô-tô, hay TV màu, hay Honda tại Việt Nam, mà chỉ liên doanh với một xí nghiệp ngoại quốc mua các bộ phận chính yếu, có chất lượng cao, đem về Việt Nam, chế thêm một số bộ phận khác để làm rồi ráp lại tại Việt Nam. Thí dụ như trước 1975, mọi người còn nhớ chiếc xe La Đa-lát, máy bên trong do Pháp bán, còn miền Nam sản xuất một số bộ phận phụ, như vậy trong trị giá

chiếc ô-tô La Dalat 40% là của miền Nam và 60% là của Pháp. Hiện nay người Pháp cũng vẫn áp dụng chính sách trên đây, như trong một số mỹ phẩm được bán hiện nay tại TP.HCM, chất lượng ngang với chất lượng mỹ phẩm nổi tiếng của Pháp, phần lớn vật tư được nhập từ bên Pháp, còn một phần nhỏ giá trị làm ra là ở Việt Nam, chủ yếu dưới hình thức tiền lương trả cho nhân công lắp ráp Việt Nam. Do chất lượng mỹ phẩm Paris nổi danh khắp thế giới, nên nhiều nước tại Đông Nam Á đã đặt mua mỹ phẩm Paris làm tại TP.HCM, chất lượng như ở Paris, giá rẻ hơn nhiều nhờ giá nhân công Việt Nam rẻ. Vậy, qua liên doanh với một công ty có kỹ thuật cao của ngoại quốc, cung cấp toàn bộ hay những bộ phận chủ yếu của các sản phẩm tiêu dùng cao cấp, như trong các mỹ phẩm Paris hiện nay đang sản xuất tại TP.HCM, toàn bộ kỹ thuật, văn bằng sáng chế, nhãn hiệu, bao bì, nguyên liệu là do Pháp cung cấp, xí nghiệp liên doanh tại Việt Nam chỉ là một xí nghiệp lắp ráp và sản xuất giai đoạn cuối cùng mà thôi, vốn của xí nghiệp chủ yếu là vốn luân chuyển dưới hình thức ngoại tệ để nhập vật tư từ ngoại quốc.

Tuy nhiên, qua hình thức gián đơn trên đây, xí nghiệp lắp ráp liên doanh cũng đem lại cho ta một số lợi: tiết kiệm được một số ngoại tệ so với việc nhập 100% tại ngoại quốc, phần đóng góp do công lắp ráp Việt Nam có thể là 20-30-40%, (thu được một số ngoại tệ nhờ tái xuất các hàng làm ra, như nhiều nước Đông Nam Á đã đặt mua mỹ phẩm Paris sản xuất tại Việt Nam), tập cho nhân công và các kỹ thuật gia Việt Nam bước đầu làm chủ khâu cuối cùng của một số mỹ phẩm nổi tiếng Paris.

2/ Từ giai đoạn thô sơ trên đây chuyển nhanh tới giai đoạn làm chủ từng phần các khâu sản xuất nổi tiếp. Tỉ như trong nước hoa Paris các loại, phần chủ yếu là tinh dầu hương thơm các loại, chưa chế tạo được tại Việt Nam, nhưng bao bì, rương cón, nhãn hiệu, chai thủy tinh cấp cao, thì phía Việt Nam có thể cung cấp. Như vậy, trị giá thêm vào của Việt Nam là 20-30% sẽ tăng thêm 40%-50%, rồi 60%-70%, 80% cuối cùng lên đến 100%. Như trong chiếc ô-tô La Dalat trước 1975, giá trị thêm vào là 40%, nhưng Việt Nam cũng có thể tiến đến giai đoạn thứ hai tăng trị giá thêm vào lên đến 60-70%, qua việc làm thêm một số bộ phận như sơ-mi, piston, vỏ xe, bánh xe, phụ tùng xe như đèn pha, bộ phận làm nguội máy, v.v... Trong chiếc xe

Cúp, rất nhiều bộ phận có thể làm, ngay tại TP.HCM, như sơ-mi, piston, bugi, niền xe, cãm xe, ắc-cu, đèn, sườn xe. v.v. Từ một nhà máy lắp ráp trong giai đoạn đầu tiên, xí nghiệp xe Cúp Việt Nam sẽ liên kết với một số xí nghiệp trong xứ, đặt mua niền xe, cãm xe, đèn, ắc-cu v.v... trong khi những bộ phận chủ yếu vẫn nhập tại ngoại quốc, với điều kiện là các xí nghiệp "vệ tinh con" phải làm ra sản phẩm chất lượng không thua ngoại quốc, như vậy phải đầu tư và trang bị máy mới, mua vật tư tốt. Với giai đoạn thứ hai này, phần đóng góp của Việt Nam từ 20-30% được nâng lên 50-60%. Tiếp theo giai đoạn III sẽ là việc nâng tỷ lệ giá trị thêm vào của Việt Nam lên 80-100% trị giá sản xuất, khi ấy, Việt Nam từ làm chủ từng khâu sản xuất đã tiến đến 100% làm chủ hoàn toàn các khâu sản xuất.

3/ Trong các giai đoạn như trên cần chú ý đến quyền lợi, lợi nhuận của các bên. Phía Việt Nam, có nguồn ngoại tệ do việc xuất khẩu đầu thỏ, nông, khoáng sản, và Việt kiều gởi về; cũng có thể kể thêm nguồn viện trợ hay vay được của ngoại quốc. Nguồn ngoại tệ này được sử dụng một phần để nhập khẩu lậu hàng tiêu dùng cao cấp ngoại quốc, như TP.HCM hiện có trên 600.000 xe Honda, các tỉnh mỗi tỉnh nhiều vạn chiếc xe... Tính ra nhu cầu xe Cúp khoảng 100.000 chiếc mỗi năm. Nay cần thu hút mọi ngoại tệ vào Ngân hàng qua chính sách ngân hàng mua ngoại tệ với giá cao. Sau đó, Nhà nước có thể cho phép nhập khẩu một số xe Cúp, tỷ như 50.000 chiếc/năm. Thị trường này sẽ ưu tiên dành cho nước nào bán phụ tùng với giá rẻ và lắp một nhà máy lắp ráp xe Cúp tại Việt Nam. Trong đó phần đóng góp của Việt Nam khoảng 30-40% giá trị thêm vào dưới dạng công lắp ráp và làm một số sản phẩm rời. Công ty mẹ phải bảo đảm kỹ thuật và chất lượng xe bằng với ngoại quốc. Ngoài số 50.000 chiếc xe tiêu thụ tại Việt Nam, cũng có thể làm thêm một số xe khác số lượng không hạn chế nhằm vào việc xuất khẩu ra xứ ngoài. Trong lúc đó, cần tăng cường kiểm soát biên giới, ngăn chặn mọi vụ nhập xe lậu (kể cả dưới hình thức quà biếu) hoặc đánh thuế nhập khẩu cao 100% trên xe Cúp vào VN dưới hình thức quà biếu.

Hiện nay, có khá nhiều nước sản xuất xe Cúp như Nam Triều Tiên, Đài Loan, Nhật, Trung Quốc v.v..., Việt Nam có thể ký giao kèo liên doanh (với ưu tiên thị trường, thuế khóa v.v... như trên) đối với 1 hay 2 nước mà thôi. Như vậy, nước nào đầu tư tại Việt

Nam sẽ được độc quyền thị trường xe Cúp nhập khẩu tại Việt Nam, cùng việc sử dụng giá nhân công VN rẻ, để làm xe Cúp xuất khẩu ra ngoại quốc tại Việt Nam. Phía VN ngay từ giai đoạn đầu, đã hưởng được 30-40% trị giá thêm vào, hưởng được một phần ngoại tệ trong số xuất khẩu các xe Cúp lắp ráp tại Việt Nam. Dù sau này, tỷ lệ giá trị thêm vào của Việt Nam là 50-70% v.v. thì xí nghiệp ngoại quốc cũng còn một phần còn lại, ít khi nước nào làm được 100% mà không nhờ đến sự trao đổi với ngoại quốc. Đồng thời, số xe Cúp sản xuất tại Việt Nam lên tới là hàng trăm ngàn, cả triệu chiếc mỗi năm, như vậy phần của công ty ngoại quốc liên doanh với VN tăng chứ không giảm.

4/ Tác dụng với cân thương mại Việt Nam:

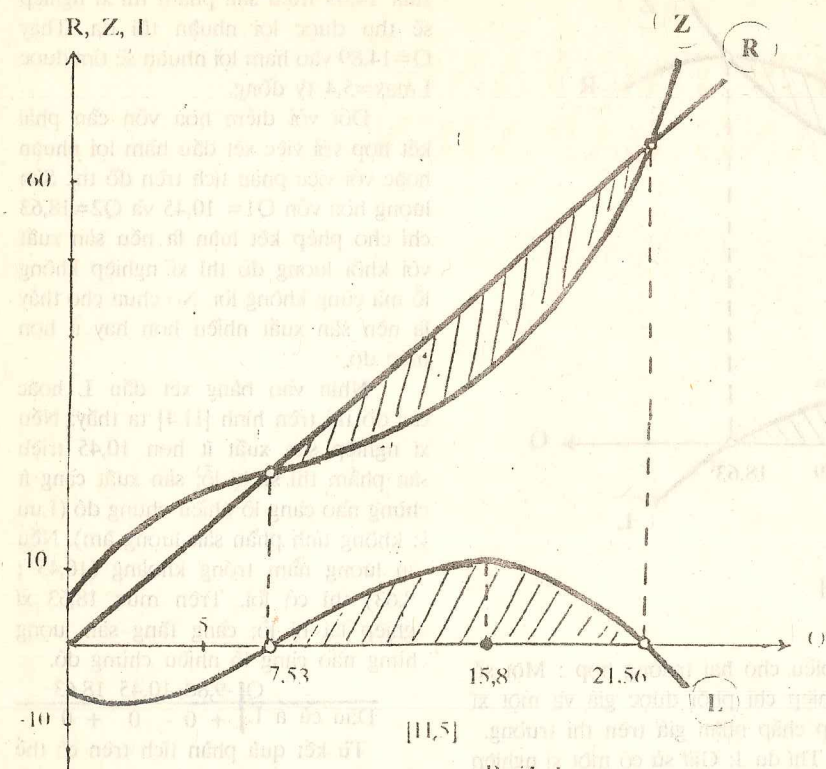
Hiện nay Việt Nam là nước xuất nông khoáng sản rẻ tiền để nhập hàng tiêu dùng, máy và phụ tùng cao cấp của nước ngoài với giá cao cho nên cân thương mại của ta thâm thủng thường xuyên, từ đó phải vay nợ và xin viện trợ ngoại quốc; tới nay số nợ là 10 tỷ rúp và 3 tỷ đô-la. Nếu chúng ta có một chính sách liên doanh mạnh mẽ với các công ty có kỹ thuật cao của ngoại quốc để làm hàng cao cấp tiêu dùng và xuất khẩu như trên, thì chỉ trong một thời gian ngắn, Việt Nam sẽ là nước xuất khẩu nông sản, trái cây, xuất khẩu khoáng sản và xuất khẩu cả hàng tiêu dùng cao cấp.

So với Nhật, Nam Triều Tiên, tuy họ xuất hàng cao cấp, song cần nguyên liệu, đầu hóa, nông sản của họ vẫn bị kết số thiếu, và phải lấy kết số dư của cân xuất hàng tiêu dùng, máy cao cấp bù vào.

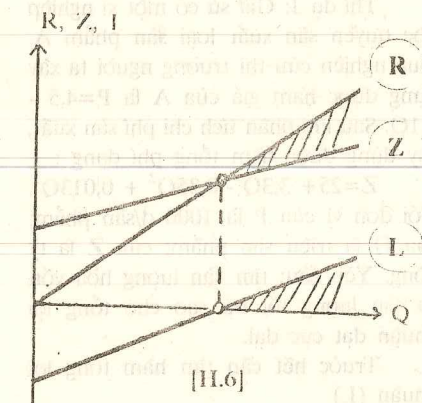
Vậy tại Nhật và NTT phải phấn đấu rất căng thì mới có được những số dư của cân thương mại.

Trái lại cân thương mại của Việt Nam có số dư cân nông sản, cần nguyên liệu và khoáng sản, cần chi phí ghi những số tiền đáng kể của Việt kiều gởi về. Cái yếu nhất của ta là tiêu thụ nội địa hướng về máy và hàng tiêu thụ cao cấp, mà chúng ta chỉ có những chương trình làm hàng nông khoáng sản rẻ tiền, khó bán trong và ngoài nước. Như đọc báo Saigon Giải Phóng thấy nông dân DBSCL hay các nơi khác khi có một số tiền, thì sắm ngay xe Cúp, TV màu, đầu máy v.v... mà ta lại không có chương trình sản xuất những thứ hàng đó, mặc dầu việc thi hành chính sách làm chủ sản xuất từng khâu và liên doanh với ngoại quốc thì không có gì khó lắm.

(Xem tiếp trang 30)



Vậy đơn giá sản phẩm
 $P = 3000d/SP = 3.000.000d/1000 SP$
 Doanh thu:
 $R = PQ = 3.000.000 Q$ (đồng)
 $= 3Q$ (triệu đồng)
 Lợi nhuận:
 $L = R - Z$
 $= 3Q - (6,2 + 4Q - 0,34 Q^2 + 0,013 Q^3)$
 $= -0,013 Q^3 + 0,34 Q^2 - Q - 6,2$
 Điểm hòa vốn:
 $Q_1 = 7,53$
 $L = 0 \Leftrightarrow Q_2 = 21,56$
 $Q_3 = -2,94$ (loại)
 Điểm tối ưu:
 $L' = 0$
 $L' \rightarrow \max \Leftrightarrow Q = 15,8$
 $L'' < 0$



Kết hợp phân tích đồ thị trên hình [11.5] có thể kết luận: Ít nhất xí nghiệp phải sản xuất và tiêu thụ được 7,53 ngàn sản phẩm. Không nên sản xuất nhiều hơn 15,8 ngàn sản phẩm, bởi vì

đây là mức sản lượng mang lại lợi nhuận cao nhất (11,6 triệu đồng), nếu tăng sản lượng hơn nữa thì lợi nhuận thu được sẽ giảm xuống và thậm chí bị lỗ.

Trong hai thí dụ trên, tổng phí là một hàm bậc ba theo sản lượng. Do đó có đến hai điểm hòa vốn và tồn tại điểm lợi nhuận cực đại. Cũng tương tự như vậy đối với một số trường hợp khác. Tuy nhiên, trong trường hợp R và Z đều là các hàm bậc một theo Q thì chỉ tồn tại một điểm hòa vốn và không có điểm lợi nhuận cực đại (Hình [11.6]). Sau khi đạt mức hòa vốn, càng tăng sản lượng chừng nào càng thu được nhiều lợi nhuận chừng đó. Vì vậy xí nghiệp nên khai thác tối đa năng lực sản xuất sẵn có (4).

Sử dụng phương pháp mô hình hóa như trên sẽ tiết kiệm được lượng thông tin ban đầu. Chỉ cần mỗi loại khoảng 5-7 số liệu trở lại là có thể xây dựng được các hàm R và Z đáng tin cậy. Hơn nữa, với các hàm đã tìm được việc đánh giá lợi lỗ theo sản lượng được liên tục (không bị nhảy cóc) và có nhiều triển vọng sát với thực tế hơn. Tuy nhiên, kinh tế học không phải là loại khoa học chính xác. Nền kết hợp với các phương pháp ước lượng khoảng tin cậy để kết quả phân tích có ý nghĩa thực tiễn cao hơn.

DTD.

Chú thích:

- (1) Các nhà Kinh tế thường gọi Trường hợp này là "xét trong ngắn hạn"
- (2) Trong thực tế việc dự báo giá có thể dùng nhiều phương pháp khác nhau, không nhất thiết phải dựa vào các hàm cung cầu như trên.
- (3) Chỉ sử dụng một phần niên giá trị của hàm này.
- (4) Ở đây không đề cập đến việc mở rộng qui mô xí nghiệp.

(Tiếp theo trang 3)

Sau khi vừa có dư trên cân nông sản, khoáng sản, nguyên liệu, có số dư tiền gởi của Việt kiều, lại có thêm số dư xuất khẩu hàng tiêu thụ cao cấp (như phần sơn, nước hoa Paris-Hồ Chí Minh, xe Cúp liên doanh Hồ Chí Minh với một con rồng công nghiệp hay Nhật - ô tô liên doanh v.v...) thì Việt Nam có dư thêm trên cân hàng tiêu dùng và máy cao cấp.

Như vậy trong vòng 5 năm, chúng ta sẽ có thể chứng kiến sự đổi mới thành phần, cơ cấu hàng xuất khẩu và trị giá những hàng này. Chỉ có việc xuất khẩu hàng cao cấp mới đem đến

cho Việt Nam số xuất khẩu hàng 10-20-30 tỷ USD. Chỉ việc sản xuất hàng tiêu dùng cao cấp và xuất khẩu những hàng này mới thu hút được những số đầu tư khoảng 14 tỷ USD/năm, như tại Malaysia hiện nay. Muốn vậy, cần sử dụng chất xám cao cấp trong kinh tế, ngân hàng, thương mại, bang giao với quốc tế, chứ không nên giao nhiệm vụ quản lý cho những cán bộ cốt cán chưa được huấn luyện tại các trường Đại học.

Một ý kiến cuối cùng: Những sản phẩm cơ khí làm tại Việt Nam giá chỉ bằng 1/3, 1/5 hay 1/10 so với ngoại quốc. Giá thành 1 xe Cúp làm tại Việt

Nam chỉ khoảng dưới 1 cây vàng, trong khi nhập khẩu hiện nay là 2 - 3 cây. Vậy các xí nghiệp liên doanh sẽ có siêu lợi nhuận. Điều này khiến việc huy động vốn khá dễ dàng và khi hoạt động, các xí nghiệp này sẽ lôi cuốn sự phát triển nhanh các xí nghiệp vệ tinh và tạo một bầu không khí phồn thịnh kinh tế kéo dài tại Việt Nam. Kinh nghiệm các nước phát triển nhanh chứng tỏ rằng sự phát triển gắn liền như bóng với hình với việc xuất hiện những ngành sản xuất mới, các sản phẩm mới, và sự áp dụng các kỹ thuật mới.

LK