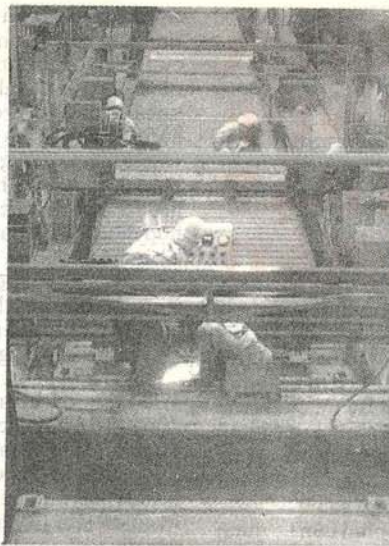


Tiền lương công nhân Việt Nam hiện nay phổ biến khoảng 200-500 ngàn đ/tháng, quy ra USD, khoảng 20-50 USD/tháng. Tiền

công tại các nước "con rồng công nghiệp" Tây Thái Bình Dương khoảng 3 USD/giờ, còn tại Nhật khoảng 10 USD/giờ. Các số liệu trên là cơ sở của một chiến lược xuất khẩu nhân công VN qua các nước phát triển với quy mô rộng : chiến lược này phù hợp với lợi ích cá nhân và gia đình những người đi làm việc nước ngoài, nhờ đi làm nước ngoài mà một năm có thể tiết kiệm hơn hàng chục năm làm việc tại Việt Nam, cũng phù hợp với lợi ích của nước VN : mỗi người ra đi làm giảm áp lực nhân khẩu, tỷ lệ đất/nhân khẩu tăng, sẽ gọi về nhiều USD cho gia đình và đất nước, nhờ đó có nguồn ngoại tệ mua máy, thiết bị, phụ tùng ngoại.



II. BIỆN PHÁP THỰC HIỆN CHÍNH SÁCH XUẤT KHẨU LAO ĐỘNG

1. Xuất khẩu lao động dựa vào kiều bào ở có tại nước ngoài

Hiện nay, Việt Nam đã có hơn 8 triệu người Việt cư ngụ tại nước ngoài. Hầu như tại khắp các nước trên thế giới, đều có người Việt Nam cư ngụ. Một số đã có cơ sở buôn bán, làm ăn, một số khác có quan hệ với các xí nghiệp, nông trại tại địa phương. Nên có một chính sách thiết lập quan hệ với Việt kiều hải ngoại và đề nghị Việt kiều thuê mướn, tìm việc, bảo lãnh cho người trong xứ nhất là bà con của Việt kiều - ra hợp tác lao động với nước ngoài. Có người "đi du lịch" nước ngoài trong thời gian 6 tháng, 1 năm, sau đó xin triển hạn thêm. Trong thời gian "du lịch" làm công nhân ở nước ngoài, đã tiết kiệm được số tiền gấp bội lần chi phí tàu xe.

2. Xuất khẩu lao động qua trung gian các xí nghiệp đã đầu tư tại Việt Nam

Các xí nghiệp "đa quốc gia" trên



LÊ TIẾN HÙNG

Kỹ sư kinh tế

VẤN ĐỀ XUẤT KHẨU LAO ĐỘNG

Cộng hòa Triều Tiên nhờ xuất khẩu lao động (XKLD) đã thu về hàng nhiều tỷ USD/năm. XKLD là một trong những nguyên nhân đã giúp cho CH Triều Tiên, một nước hầu như không có tài nguyên nông khoáng sản nào quan trọng, giải quyết được nạn khan hiếm ngoại tệ để nhập máy và thiết bị, nguyên liệu trong giai đoạn đầu, kể tiếp CH Triều Tiên tự chế các máy đắt tiền và chỉ nhập nguyên liệu rẻ tiền mà thôi. Dù sao thì việc công nghiệp hoá xứ sở cũng đòi hỏi các số vốn đầu tư tiền khổng lồ và tiếp theo là tiền để nhập nguyên liệu : XKLD tại CH Triều Tiên đã góp phần giải quyết các bài toán tài chính kinh tế trên. Tại Việt Nam, cũng nên dựa vào kinh nghiệm CH Triều Tiên và có một chiến lược táo bạo về XKLD.

I. CHIẾN LƯỢC XUẤT KHẨU LAO ĐỘNG

a. Nhận định tầm quan trọng của chiến lược này, coi như một thành phần quan trọng của chiến lược phát triển nhanh của quốc gia.

b. Lưu tâm tới vấn đề, tìm mọi cách để khuyến khích, tạo điều kiện cho công nhân Việt Nam đi hợp tác lao động với ngoại quốc.

c. Đánh giá cao những gia đình, những người đi hợp tác lao động với ngoại quốc, coi như có công góp phần hoàn thành 1 trong những nhiệm vụ cần phải hoàn thành để phát triển nhanh.

d. Hướng lao động Việt Nam vào những nước có mức sống và tiền lương cao nhất như Nhật Bản, Tây Âu, các nước Cận Đông, Mỹ, các con rồng công nghiệp v.v....

đây có hai nhu cầu : một là nhân công tuyển mộ từ Việt Nam qua làm việc trả lương tương đối rẻ so với nhân công tuyển tại trong xứ, hai là chuyển lãi đầu tư tại Việt Nam về xứ (trong khi Việt Nam không có nhiều ngoại tệ để tho mãn nhu cầu này). Công nhân Việt Nam làm việc tại ngoại quốc cũng có nhu cầu chuyển ngoại tệ về Việt Nam. Các vấn đề này có thể giải quyết tốt nếu xí nghiệp ngoại quốc thuê nhân công Việt Nam qua làm tại ngoại quốc một phần lương sẽ được thanh toán bằng tiền lãi đầu tư tại Việt Nam, như vậy số chi về lương, chi chuyển tiền lương của công nhân Việt Nam từ ngoại quốc về Việt Nam và chi tiền lãi từ Việt Nam về các nước có đầu tư tại Việt Nam sẽ thực hiện bằng phương pháp bù trừ.

Phương pháp xuất khẩu lao động qua trung gian các xí nghiệp đã đầu tư tại Việt Nam có thể thực hiện theo nhiều bước. **Bước thứ nhất**: xí nghiệp đầu tư tại Việt Nam tuyển nhân công tại Việt Nam, làm việc tại Việt Nam. Công nhân vừa làm, vừa học: học kỹ thuật, cung cách làm việc, và ngoại ngữ dưới sự hướng dẫn của chuyên viên ngoại, do đó sẽ không bỏ ngỡ khi qua ngoại quốc làm việc. **Bước thứ hai**: Xí nghiệp đánh giá từng công nhân và chọn công nhân giỏi gửi qua hợp tác lao động tại ngoại quốc. **Bước thứ ba**: công nhân Việt Nam đã làm việc tại ngoại quốc được triển hạn giao kèo hay tìm được các việc làm khác với lương cao hơn, hoặc mở được phòng mạch, quán ăn, hành nghề tự do như hớt tóc, sửa điện, ống cống, làm tài xế v.v...

3. Các xí nghiệp xây dựng cơ bản Việt Nam đầu thầu với điều kiện được đem công nhân Việt Nam qua thi công

Đây là phương pháp XKLD chủ yếu của CH Triều Tiên. Nước này đã ký với các nước khác, đặc biệt là các nước đầu lữa tại Cận đông, các nước Tây Âu một loạt giao kèo xây nhà cửa, đường sá, trường học, nhà máy v.v... với lao động từ CH Triều Tiên đưa đến. Các nước đã ký giao kèo với CH Triều Tiên, vì trong việc xây dựng cơ bản, phí chủ yếu là nhân công, mà nhân công CH Triều Tiên giá rẻ hơn giá nhân công tại địa phương. Những nhân công CH Triều Tiên chỉ cư ngụ tại nước ngoài trong thời gian công tác. Tuy nhiên, khi hết giao kèo này thì lại ký giao kèo khác, thành thử thời gian cư ngụ kéo dài và qua thời gian nhiều công nhân CH Triều Tiên đã xin định cư và được chấp thuận.

Phía bên nước ngoài ưu tiên nhận các công nhân trẻ, có trình độ kỹ thuật cao, mạnh khỏe, và độc thân, trong thời gian ngắn. Phía nước cung cấp lao động cũng chấp nhận các điều kiện trên, nhưng về lâu về dài, nước ngoài cũng chấp nhận cho các công nhân đã nói, đọc được tiếng bản xứ và lao động tốt quyền định cư tại nước ngoài.

Như vậy, không có mâu thuẫn quyền lợi giữa nước cần thuê mướn nhân công Việt Nam và quyền lợi của Việt Nam. Các nhận xét trên đây có thể là cơ sở ban đầu để hình thành chánh sách hợp tác và xuất khẩu nhân công Việt Nam ra nước ngoài, kinh nghiệm sẽ giúp thêm nhiều bổ túc quý. Điều cần thiết là nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề, khả năng thu được thêm ngoại tệ, tri thức kỹ thuật và hợp tác, bang giao thêm với nước ngoài, do đó cần có biện pháp cụ thể như sớm thiết lập 1 cơ quan chuyên trách về vấn đề và hết sức đẩy mạnh việc thực hiện công tác XKLD Việt Nam ♣

VỐN SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ NHU CẦU CẤP BÁCH NHẤT HIỆN NAY

NGÔ VĂN PHƯƠNG

Hiện nay chúng ta đang thiếu vốn. Khu vực quốc doanh lẫn tư nhân đều đang ở trong tình trạng thiếu vốn trầm trọng. Mà không có vốn thì không thể giải quyết bất cứ vấn đề gì.

Người chỉ làm ăn, buôn bán, sản xuất bằng đồng vốn của mình, hoàn toàn không vay mượn của ai, thì đó là một người thật trọng, cần thận, nhưng chắc chắn đó không phải là một người biết kinh doanh, đó không phải là một nhà doanh nghiệp giỏi.

Cả 2 hạng người, hạng người thứ nhất không vay nợ, hoặc không dám vay nợ hoặc không ai cho vay và hạng thứ hai là những người đi vay bừa bãi, không tính toán, vay để rồi không trả được... đều là những người không biết kinh doanh.

Trên thế giới, ở bất cứ nước nào, bất cứ một nhà kinh doanh nào, một công ty, xí nghiệp nào, một công trình đầu tư nào cũng đều phải biết sử dụng vốn vay, và chỉ khi nào có sử dụng vốn vay mới thật là một công trình có giá trị kinh tế cao và do đó có hiệu quả cao.

Dĩ nhiên, kinh doanh, sản xuất bằng chính vốn tự có của mình thì đó là điều quá tốt, nhưng nếu không biết đi vay, và không biết làm sao để được vay, hoặc vì mất uy tín nên không ai cho vay, hoặc vì không có bản lĩnh, không tự tin, không biết kinh doanh nên không dám vay thì đó là một thiệt thòi to lớn, một sự phung phí tiềm năng.

Một người, một công ty, một xí nghiệp, một nhà đầu tư biết tìm nguồn vay vốn, biết cách vay được tối đa, biết sử dụng nguồn vốn vay một cách có hiệu quả, trả được nợ đúng hạn, và được vay tiếp để kinh doanh thì đó thật sự là một nhà kinh doanh lỗi lạc.

Và nơi có khả năng cho vay, và cho vay với lãi suất hợp lý nhất định phải là các ngân hàng.

Cho nên, vai trò cung ứng vốn, tạo nguồn vốn, giúp cho các nhà sản xuất, kinh doanh nội địa và xuất nhập khẩu, các nhà đầu tư trong mọi lãnh vực, là nhiệm vụ số một của các ngân hàng.

Nếu ngân hàng không đủ vốn để cho vay, thì đó là thiếu sót đã không làm tròn nhiệm vụ của mình trong nền kinh tế thị trường đang không ngừng cần vốn để phát triển.

Ngành ngân hàng phải bảo đảm đủ vốn cho vay và phải cho vay với lãi suất tốt nhất, thấp nhất với những nguyên tắc bảo đảm nhất nhưng phải với những thủ tục đơn giản và mau lẹ nhất mới xứng đáng là một ngân hàng thương mại kinh doanh.

Cho đến nay, ngành ngân hàng của chúng ta, luôn luôn thiếu vốn và thường xuyên cho vay với lãi suất quá cao.

Hiện nay, trong khi lãi suất vay ngoại tệ chỉ có 0,66%/tháng, tức là chưa đến 1%/tháng thì lãi suất vay tiền đồng đến 2,3%/tháng. Lãi suất 2,3%/tháng đã là quá cao thế nhưng vẫn có những ngân hàng cổ phần còn cho vay cao hơn nữa, có khi đến 2,7%/tháng.

Lãi suất quá cao làm tăng giá thành trong mọi khu vực kinh doanh sản xuất, làm hạn chế khả năng nhập khẩu, xuất khẩu và đầu tư...

Muốn phát triển kinh tế, muốn cho các nhà doanh nghiệp VN có khả năng cạnh tranh với thương nhân và các công ty nước ngoài, vấn đề tín dụng, nguồn vốn cho vay và vấn đề lãi suất phải được đặt ra một cách nghiêm túc và có trách nhiệm.

Đã đến lúc, ngành ngân hàng phải có ngay những chính sách và biện pháp huy động mọi nguồn vốn trong và ngoài nước, nhất là nguồn vốn nhân rỗi trong nhân dân và tập trung mọi lượng tiền mặt lưu thông tràn lan và bất hợp lý trên thị trường hiện nay để tạo thành nguồn vốn cung ứng tín dụng với lãi suất hợp lý cho mọi thành phần kinh tế.

Chỉ khi nào, ngành ngân hàng có đủ vốn để thỏa mãn mọi nhu cầu tín dụng của các ngành kinh doanh, sản xuất, đầu tư với lãi suất tương đương với các ngân hàng quốc tế thì nền kinh tế đất nước mới phát triển nhanh theo kịp các nước Đông Nam Á và thế giới ♣