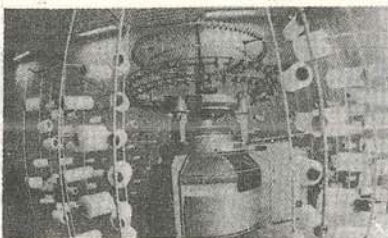
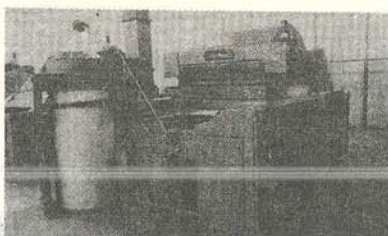


Mỗi một giai đoạn có những đặc tính riêng, cần phải nắm vững những đặc tính của giai đoạn tới, từ đó có thể đưa ra những biện pháp hợp lý.

I. NHỮNG NÉT CHÍNH CỦA GIAI ĐOẠN TỚI

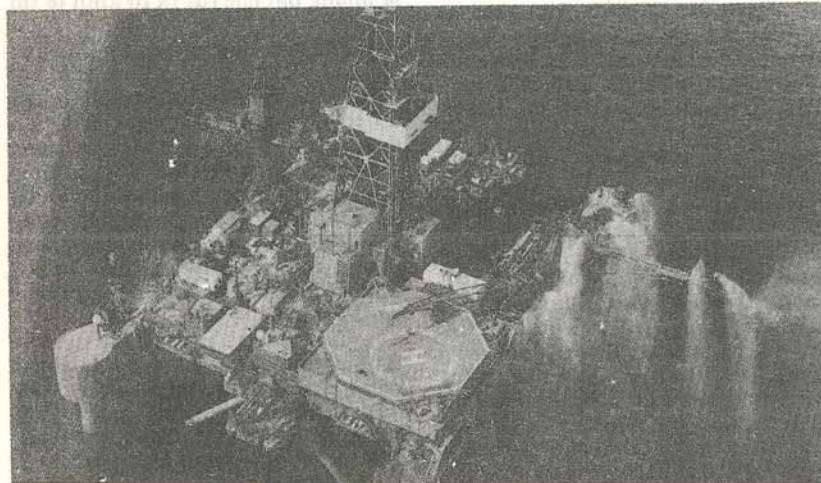
1. Chúng ta sẽ thành nước xuất khẩu khá về dầu thô. Các năm trước đây, chỉ có sản lượng của mỏ Bạch Hổ. Nay nhiều mỏ khác lần lượt được đưa vào sản xuất như Đại Hùng, Thanh Long mà dự trữ lớn như Bạch Hổ. Từ đó, có thể suy rằng ngoại tệ do xuất khẩu dầu thô có thể lên đến một vài tỷ trong năm năm sắp tới.

Ngoài ra, những tiềm năng tăng xuất khẩu hàng may mặc, thủy sản, sản phẩm cây công nghiệp, tăng thu ngoại tệ du khách, kiều hối, tăng vay quốc tế và tăng nhận viện trợ là có thực tế. Chúng ta đứng trước viễn ảnh số thu ngoại tệ có thể lên đến trên 4



MẦY Ứ KIẾN VỀ VIỆC CÔNG NGHIỆP HÓA, HIỆN ĐẠI HÓA TRONG CÁC NĂM SẮP TỚI

TS. LÊ KHOA



tới 6 tỷ USD hàng xuất khẩu, cộng với các nguồn ngoại tệ khác, có thể có số thu ngoại tệ hàng năm lên 7 - 8 tỷ USD.

2. Có dầu thô, mà chưa có nhà 24 PHÁT TRIỂN KINH TẾ

máy lọc dầu, hóa dầu, chưa chắc đã đưa đến phát triển kinh tế nhanh. Nhưng có khí thiên nhiên, sẽ có áp lực rất mạnh buộc phải sử dụng khí ấy, vì lẽ đây là một phó sản của việc

khai thác dầu. Thường ngoại quốc chỉ lấy dầu, còn để lại khí thiên nhiên không lấy, vì khí chuyên chở khó, phải hóa lỏng khí và phải có những tàu chở khí đặc biệt. Vì vậy, chúng ta có những nguồn khí khá dồi dào, không cần khai thác cũng có, chỉ cần làm đường ống đưa về nội địa. Kinh nghiệm các nước Mỹ, Nga cho thấy họ đã làm hàng nhiều ngàn cây số đường ống để dẫn khí thiên nhiên, qua nhiều vùng có địa thế, khí hậu rất khắc nghiệt, chi phí đầu tư rất cao, nhưng sau khi thực hiện xong thu lợi gấp bội lần số vốn bỏ ra. Tại VN, có rất nhiều thuận lợi hơn so với ngoại quốc vì các mỏ khí dầu rất gần đất liền, chỉ trên trăm cây số. Kinh nghiệm đường ống Bạch Hổ về Bà Rịa cho thấy, mặc dù có sự cố nhưng chỉ phải đầu tư khoảng 100 triệu USD và thời hạn hoàn thành trên dưới một năm mà thôi, như vậy thời gian thiết kế, thi công rất ngắn, phí đầu tư không cao và sau đó có thể dùng khí sản xuất điện lực hay nhiều thứ hàng khác. So với dầu hỏa, khí thiên nhiên có ưu thế hơn nhiều: vận chuyển bằng đường ống phí rất rẻ, khí có hiệu quả kinh tế cao và thu hồi vốn mau hơn. Khí là nguồn vật tư làm ra điện, chất đốt, hàng ngàn sản phẩm hóa khí có giá cao, như tơ sợi nhân tạo, chất nhựa dẻo, phân urê đang phải nhập v.v.. Có được nguồn khí thiên nhiên tại chỗ, và có thêm một chính sách đầu tư ưu tiên cho khí thiên nhiên sẽ tạo được một bước chuyển quan trọng việc công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Có dầu, chưa chắc công nghiệp hóa được, vì chỉ bán dầu thô cho nước ngoài lấy tiền nhập hàng tiêu dùng, có khí, nhưng không bán được, bắt buộc phải dùng tại chỗ để công nghiệp hóa, từ đó có thể tạo bước phát triển nhanh.

3. Trong bản điều trần trước Quốc hội cuối năm 1994, thủ tướng Võ Văn Kiệt có đề cập đến việc chúng ta phải xuất khẩu với giá rẻ và nhập khẩu với giá đắt. Tính phỏng GDP Việt Nam là 16 tỷ USD, nhập khẩu khoảng 4 tỷ, thì một USD nhập chỉ làm ra được 4 USD, trong khi người Nhật các năm 1950 - 1966 nhập 1 USD làm ra được đến 9 - 11 USD. Lý do là người Nhật hết sức trọng dụng trí thức, họ có một khu vực sản xuất máy phát triển nên chỉ nhập các thứ nguyên liệu vật tư rẻ tiền, giá bán cũng như cho, từ vật tư rẻ tiền này, họ làm ra những hàng hóa giá đắt như vàng. Lấy ví dụ 1 máy vi tính DX 486 2 - 66 thời giá khoảng 1.079 USD. Máy này cân chỉ khoảng 10 kg. Tính 1 kg sắt thép, nhựa, giá không đến 10.000 đồng/kg, 10 kg vật tư giá không quá 100.000 đồng tiền Việt. Vậy mà giá bán cái máy này đến trên 1000 USD. Với 10 USD vốn làm ra

máy vi tính, thu đến trên 1000 USD. Và thiên hạ tranh nhau mà mua. Cũng nên nói rằng chỉ cách đây 2 năm, giá máy 486 DX hơn 2000 USD. Trước nữa giá còn cao hơn nhiều. Lý do là các nước công nghiệp mới như Hàn Quốc cạnh tranh, làm các hàng tốt như Nhật, nhưng bán giá thấp hơn, nhờ giá nhân công rẻ hơn.

Điều mà Hàn Quốc làm được, tất nhiên ta cũng làm được vì tục ngữ có câu: "Khi một vấn đề được đặt ra một cách đúng đắn, thì nó đã được giải quyết 50%". Chỉ cần suy nghĩ, giải quyết vấn đề này thì việc công nghiệp hóa, hiện đại hóa kinh tế VN có bước tiến vượt bậc.

4. Về chính sách kinh tế, ngân hàng, đầu tư, xuất nhập khẩu của Việt Nam: Trong khi người ngoại quốc rất khen ngợi chính sách, chiến lược quân sự VN, thì chưa có nhiều nhận xét khen như trên về chính sách, chiến lược kinh tế, tiền tệ, ngân hàng và chính Thủ tướng chính phủ cũng nhận xét trong bản điều trần trước Quốc hội cuối 1994 là ngân hàng, ngân sách, tiền tệ của ta còn kém. Khi vấn đề này được đặt ra, nó đã được giải quyết hơn phân nửa. Chúng ta cần tiếp tục giải quyết phân nửa còn lại. Theo Marshall, một kinh tế gia Pháp, các cơ cấu tiền tệ ngân hàng thuộc loại có thể thay đổi rất nhanh, trái với các cơ cấu dân số, địa lý, sản xuất không thể, làm rất khó, thay đổi. Trên nhiều nước, đã xảy ra phép màu kinh tế, chỉ trong một vài tháng, tất cả đều thay đổi, nhất là khi có một kinh tế gia phù thủy như Sachs ở Đức, hoặc như nhóm cố vấn New Deal tại Mỹ tạo ra các "phép màu". Hy vọng VN cũng có những biến chuyển như trên.

II. CHIẾN LƯỢC CÔNG NGHIỆP HÓA, HIỆN ĐẠI HÓA TRONG CÁC NĂM TỚI

1. Chiến lược nhập khẩu VN

Ở Nhật Bản, Miti hay Bộ ngoại thương và công nghiệp được coi như là cơ quan có quyền mạnh nhất về kinh tế. Lý do vì chương trình nhập khẩu có ảnh hưởng rất mạnh tới kinh tế quốc gia: khi nhập máy, nguyên liệu, bằng sáng chế tăng, thì sản xuất và GDP tăng. Trái lại khi nhập hàng tiêu dùng nhiều, máy và nguyên liệu ít, thì sản xuất không tăng nhiều, đầu tư cũng không tăng và GDP tăng chậm. Do đó, người Nhật kế hoạch hóa bắt đầu trước tiên từ khu vực ngoại thương, bằng cách tối đa hóa việc nhập nguyên liệu, tri thức khoa học (máy họ tự chế lấy, vì có trình độ khoa học kỹ thuật cao), và hạn chế tối đa việc nhập hàng tiêu dùng.

Tương tự như trên, ở VN, cơ quan có quyền mạnh nhất về quyền lực kinh tế, tài chính mà ít người chú ý tới là Bộ ngoại thương. Theo các số

của TCTK, năm 1992, Việt Nam nhập 428 triệu USD máy, 1626 nguyên vật liệu, phụ tùng :79, hàng tiêu dùng: 374 và trong tài liệu hội thảo về huy động vốn, tháng 5 . 1994, tác giả Hoàng Kim Giao ước số hàng nhập lậu khoảng 1000 triệu USD. Chúng tôi cũng ước lượng trong các năm tới, Việt Nam có thể có hàng năm khoảng 7-8 tỷ USD. Vậy chúng ta nên nhập khẩu 5, 6,5 hay 8 tỷ USD ?(3 giả thuyết khác nhau). Và trong 3 giả thuyết này, nên chăng nhập 500 triệu USD máy (tương tự 1992), hay nên tăng số nhập máy lên 2000 hay 3000 tỷ USD? Cũng lưu ý là đường ống dẫn khí chỉ tốn khoảng 100 triệu USD và được coi như công trình có ý nghĩa khá lớn về kinh tế. Với số nhập máy 500 triệu USD, ta không làm gì khác hơn được mức đầu tư khá thấp năm 1993. Với 2000 triệu USD nhập máy, ngoài mức đầu tư như 1992 (nhập 500 triệu USD máy), ta có thể làm thêm một nhà máy lọc dầu 4 tới 5 triệu tấn giá khoảng 800 triệu, và thêm 13 công trình có qui mô như đường dẫn khí, giá 100 triệu mỗi công trình. Và với chương trình nhập 3000 triệu USD máy, ta có thể làm thêm cảng sâu Vũng Tàu. Ngược lại nếu đưa số nhập hàng tiêu dùng và hàng lậu lên 2000-3000 hay 5000 triệu USD thì rõ ràng là phí phạm ngoại tệ và gây khó khăn cho việc tiêu thụ hàng nội. Như vậy, chương trình nhập khẩu có ảnh hưởng quyết định trên toàn bộ kế hoạch kinh tế quốc gia.

2. Chiến lược thu chi ngân sách:

Thuế của ta đánh nặng trên hàng nội và các xí nghiệp nội, đánh nhẹ trên các hàng ngoại. Cụ thể, năm 1992, thuế đánh trên bóng đèn neon nhập chỉ 30%, so với Thái Lan 80%. Hàng nhập chịu thuế nhẹ và hàng nhập lậu đã dồn xí nghiệp sản xuất bóng đèn huỳnh quang vào tình trạng khó khăn. Năm 1994, nhà nước đã có biện pháp giúp đỡ xí nghiệp như chống việc nhập lậu bóng đèn huỳnh quang, đánh thuế vào hàng nhập cao hơn. Tiếp theo các biện pháp này, sản xuất của xí nghiệp Điện Quang đã tăng cao hơn. Và xí nghiệp đã tận dụng công suất thiết kế, trả nợ được ngân hàng, đóng thuế nhiều hơn cho nhà nước... Qua trên, nếu vừa hạn chế hàng tiêu dùng nhập, vừa đánh thuế nhập cao hơn, có thể giải quyết được tình trạng mà Thủ tướng chính phủ đã trình bày trước Quốc hội, là không ít xí nghiệp quốc doanh làm ăn lỗ lã, không trả được nợ ngân hàng và không đóng thuế cho nhà nước.

3. Chiến lược giá cao, tạo lợi nhuận cao và làm tăng mạnh đầu tư

Gần đây, trên mặt báo, đã có nhiều bài nói về cơn sốt xi măng, giá tăng từ 45.000 đồng/bao lên 110.000

đồng. Giá tăng làm nhiều người than phiền và nói chung các bài báo có ý muốn có biện pháp hữu hiệu chặn nạn tăng giá lại. Tuy nhiên, các vấn đề kinh tế xã hội có nhiều mặt đối lập với nhau, Lenin khuyên chúng ta nên xem xét các mặt đối lập trước khi kết luận. Rõ ràng giá xi măng cao đã tạo điều kiện cho các xí nghiệp xi măng thu lợi nhuận cao, tăng sản lượng 30 - 40% trên công suất thiết kế, và có hàng loạt chương trình đầu tư đang được thực hiện nhằm vào việc đưa công suất thiết kế lên 8 - 10 triệu tấn xi măng trong các năm tới so với khoảng 4 triệu tấn hiện nay. So với hồi các năm cuối 80, tuy giá xi măng thấp, người mua hài lòng, nhưng các nhà máy Bim Son, Hoàng Thạch sản xuất chưa đến 50% công suất thiết kế - cũng nên so sánh chính sách giá của ta với của người Nhật. Người Nhật có chính sách giá cao, khiến cho các xí nghiệp Nhật có lợi nhuận cao, thường gấp đôi so với các xí nghiệp đồng nghiệp Âu Mỹ. Trái lại, ta chủ trương giá điện, xi măng, nước v.v... thấp, khiến lợi nhuận các xí nghiệp không cao, khó trả nợ ngân hàng và đầu tư ít. Ngược lại với chính sách giá cao, các xí nghiệp Nhật đã có lãi cao, tăng đầu tư, muốn thêm công nhân và Nhật đã trở thành cường quốc về kinh tế. Đối với công nhân, vấn đề chính không phải là giá thấp hay cao, mà là có việc làm và được trả lương cao. Vậy chính sách giá cao góp phần giải quyết những khó khăn mà Thủ tướng chính phủ đã nêu và được trình bày ở phần trên.

4. Chiến lược đầu tư, làm các mặt hàng mới, kỹ thuật cao

Với chương trình nhập khẩu 6 - 8 tỷ USD, trong đó hàng 3 - 4 triệu được dành cho việc nhập máy, ta có thể làm hàng chục nhà máy có công suất khá cao. Nếu ưu tiên làm những mặt hàng kỹ thuật cao, như vỏ lốp xe, phụ tùng ô tô, máy vi tính, máy điều hoà không khí, máy thu hình, đồng thời bớt nhập các mặt hàng này để cho hàng nội có thị trường tiêu thụ, thì có thể giải quyết được phần nào tình trạng xuất khẩu giá như cho và nhập khẩu giá cao mà Thủ tướng đã nêu.

Kết luận: một vấn đề gì đã được đặt ra nghiêm túc và đúng đắn, có thể coi như đã giải quyết được hơn 50%. Chúng tôi xin góp một số ý kiến nhỏ: tập thể các kinh tế gia, các doanh nhân Việt Nam, lăn lộn trong thương trường, có thể góp muôn ngàn ý kiến cụ thể hơn. Hiện nay nhà nước có lập hội đồng tư vấn kinh tế, nếu mời các doanh nhân và các kinh tế gia tham gia vào, có thể giải quyết được việc đổi mới chiến lược kinh tế Việt Nam.