

Sáu bài học chuyển dịch cơ cấu kinh tế và nâng cao hiệu quả kinh doanh từ thực tiễn thành phố Hồ Chí Minh

GS.TS. NGUYỄN THIÊN NHÂN

I. Chuyển dịch cơ cấu kinh tế: Mục tiêu hay kết quả?

Về lịch sử phát triển, các nước thu nhập cao hiện nay như Pháp, Mỹ, Đức, Anh thường đã qua các giai đoạn như sau:

Thế kỷ 19: Đa số lao động làm việc trong nông nghiệp, kể đến là trong công nghiệp, chỉ rất ít trong dịch vụ (thương mại, giáo dục, y tế).

Thế kỷ 20: Nửa đầu thế kỷ 20, đa số lao động làm trong công nghiệp, kể đó là nông nghiệp, rồi dịch vụ.

Nửa cuối thế kỷ 20: Từ những năm 50 đến những năm 80, đa số là làm việc trong công nghiệp, kể đó là dịch vụ và cuối cùng là nông nghiệp. Từ những năm 80 lại đây: đa số lao động là làm dịch vụ, kể đó là công nghiệp và cuối cùng là nông nghiệp.

Vì vậy, đối với các nước phát triển hiện nay, người ta coi đó là xu thế chuyển dịch cơ cấu kinh tế tất yếu.

Tuy nhiên, xu thế đó phản ánh một quy luật bên trong của phát triển kinh tế, và được thúc đẩy bởi quá trình toàn cầu hóa.

Hàng ngàn công ty ở các nước phát triển này là chủ của hàng ngàn nhà máy sản xuất công nghiệp ở các nước khác, đặc biệt là ở các nước có thu nhập thấp. Các công ty của nước phát triển thu lợi nhuận từ cả 3 khâu:

- Thiết kế sản phẩm mới gắn với nghiên cứu khoa học công nghệ (thường được làm ở nước phát triển);
- sản xuất (ở nước kém phát triển hơn); và
- bán hàng (ở khắp nơi trên thế giới).

Như vậy, họ thu lợi trong nước họ ở

2 khâu: thiết kế sản phẩm, nghiên cứu khoa học và bán hàng trong nước. Cả hai hoạt động này đều là dịch vụ. Còn ở nước ngoài họ thu lợi ở 2 khâu: sản xuất và tiêu thụ.

Đưa công đoạn sản xuất qua các nước có thu nhập thấp, do đó chi phí lao động thấp, sẽ làm cho chi phí sản phẩm thấp, lợi nhuận thu được khi bán hàng sẽ cao hơn. Chi phí cho 1 giờ lao động ở trình độ công nhân ở VN khoảng 0,35 USD (1,1 triệu đồng/tháng), còn ở các nước phát triển khoảng 5 - 11 USD, cao gấp 15 đến 30 lần so với VN (lương bình quân ở Nhật 14 USD/giờ, ở Mỹ 12 USD/giờ, Hàn Quốc 7 USD/giờ, Hồng Kông 5 USD/giờ, Trung Quốc 0,8 USD/giờ). "Phương châm" kinh doanh ngày nay là: Hãy sản xuất ở nơi nào có chi phí thấp nhất và hãy bán ở thị trường nào thu được lợi nhuận nhiều nhất [1]. Thị trường đem lại lợi nhuận lớn là các thị trường có sức mua lớn: thu nhập đầu người cao và dân số đông.

Như vậy, việc số lao động trong sản xuất nông nghiệp và công nghiệp ở các nước phát triển ngày càng giảm là do 4 lý do:

1. Năng suất lao động, hiệu quả sản xuất trong nông nghiệp và công nghiệp ngày càng tăng, nên để tạo ra đủ thực phẩm cho xã hội có dân số tăng dần, số người lao động cần thiết trong nông nghiệp ngày càng giảm (ở các quốc gia phát triển, tỷ lệ lao động nông nghiệp trong tổng số lao động của quốc gia giảm từ 70% - 80% xuống còn 3% đến 5% sau 120 - 150 năm), số lao động để tạo ra các sản phẩm như quần áo, giày dép, nhà cửa... cũng giảm dần.

2. Khi thu nhập của người lao động tăng, nhu cầu tiêu dùng các sản phẩm

dịch vụ mới cũng tăng: chữa bệnh, học hành, vui chơi giải trí, trang điểm, rèn luyện thân thể... Sự tăng nhu cầu xã hội về các dịch vụ này sẽ làm tăng thu nhập của người lao động, tăng lợi nhuận của các doanh nghiệp làm ở lĩnh vực này. Kết quả là các dịch vụ mới sẽ thu hút các nguồn vốn trong xã hội: nhân lực, tiền vốn và quỹ đất.

3. Áp lực cạnh tranh các sản phẩm tiêu dùng buộc các chủ doanh nghiệp công nghiệp phải không ngừng giảm chi phí, đổi mới thiết kế sản xuất, đổi mới công nghệ và hoàn thiện các hệ thống và dịch vụ bán hàng, bảo hành. Do đó họ cần các lực lượng nghiên cứu khoa học, chuyển giao công nghệ, tư vấn tổ chức tiêu thụ sản phẩm, phát triển các dịch vụ bán hàng mới như thương mại điện tử, thanh toán qua mạng. Đó là các ngành dịch vụ mới để tăng hiệu quả, năng lực cạnh tranh cho các sản phẩm truyền thống.

4. Các nước tiên tiến chuyển các cơ sở sản xuất qua các nước có chi phí sản xuất thấp hơn mình nhiều để gia tăng lợi nhuận của quá trình sản xuất-kinh doanh.

Như vậy, việc chuyển dịch lao động và vốn của một quốc gia vào các ngành công nghiệp, dịch vụ và nông nghiệp của quốc gia đó thế nào phụ thuộc vào hiệu quả kinh doanh của mỗi ngành, vào nhu cầu của xã hội đối với sản phẩm của ngành và khả năng chuyển một phần hoạt động của ngành nào đó ra nước ngoài. Sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế ở một quốc gia có thu nhập đầu người 25.000 USD hay cao hơn chắc chắn sẽ khác ở một quốc gia có thu nhập đầu người 500 USD hay 1.000 USD. Chính do thu nhập thấp nên nhu cầu của thị trường trong nước với sản phẩm và dịch vụ thấp, nhưng chi phí lao động thấp lại là một lợi thế cạnh tranh rất quan trọng. Một cách tổng quát quá trình chuyển đổi luồng lao động và vốn của một quốc gia vào các ngành kinh tế khác nhau chỉ có thể bền vững, nếu nó làm tăng hiệu quả kinh tế của quốc gia và làm tăng thu nhập cho chủ doanh nghiệp và người lao động thực hiện sự chuyển đổi đó, bởi vì cái đem lại thu nhập cho nền kinh tế, cho mỗi người dân chính là hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp, của các ngành và năng suất lao động tăng. Sự thay đổi cơ cấu kinh tế

một quốc gia hay một lĩnh, thành phố là kết quả của sự tăng trưởng các ngành kinh tế, sự tăng hiệu quả của các ngành kinh tế. Mục tiêu phát triển kinh tế là nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng tốc độ tăng trưởng nền kinh tế, chứ không phải thay đổi cơ cấu kinh tế. Hiệu quả kinh doanh, tốc độ tăng trưởng các ngành công nghiệp, dịch vụ và nông nghiệp thế nào thì sẽ tạo ra sự thay đổi cơ cấu kinh tế tương ứng.

Năm 2000, cơ cấu kinh tế thành phố (GDP) là: công nghiệp-xây dựng chiếm 45,4%, dịch vụ chiếm 52,6% và nông nghiệp chiếm 2%. Năm năm qua, ngành nào có tốc độ tăng trưởng cao hơn thì tỷ trọng trong nền kinh tế sẽ lớn hơn, tạo ra bức tranh cơ cấu kinh tế tương ứng. Thời kỳ 2001-2005, công nghiệp-xây dựng có tốc độ tăng trưởng cao nhất: 12,6%/năm, dịch vụ tăng 9,9%/năm và nông nghiệp 4,9%/năm. Như vậy, tỷ trọng công nghiệp-xây dựng trong cơ cấu kinh tế thành phố phải tăng, tỷ trọng dịch vụ và nông nghiệp phải giảm. Thực tế cơ cấu kinh tế thành phố năm 2005 là: công nghiệp-xây dựng 48,2% (tăng 2,8% so năm 2000), dịch vụ 50,6% (giảm 2%) và nông nghiệp 1,2% (giảm 0,8%).

II. Sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế của TP.HCM là tốt hay chưa tốt?

Một sự thay đổi cơ cấu kinh tế bao giờ cũng có nghĩa là có ngành tỷ trọng tăng, còn ngành khác giảm, thì bản thân sự tăng giảm đó chưa đủ cơ sở để đánh giá là tốt hay xấu tới nền kinh tế. Nếu một ngành kinh tế có hiệu quả kinh doanh cao, nhưng lại ít được đầu tư, do đó tăng trưởng chậm, còn những ngành hiệu quả kinh doanh thấp hơn, lại được đầu tư nhiều, do đó tăng trưởng nhanh, thì kiểu tăng trưởng như vậy là một sự lãng phí tài nguyên. Nếu hiệu quả kinh doanh của ngành dịch vụ thành phố thấp hơn trong công nghiệp, nhưng dịch vụ lại tăng với tốc độ cao hơn công nghiệp (12,6%/năm), thay vì ở mức 9,9%/năm, thì sự tăng trưởng cao đó của dịch vụ lại làm giảm hiệu quả của cả nền kinh tế thành phố.

Như vậy, để đánh giá một sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế là tốt hay không, phải xem xét cùng với yếu tố thứ 2, thuộc phạm trù chất lượng tăng trưởng, là hiệu quả kinh doanh của các

ngành kinh tế. Đối với mỗi ngành kinh tế hay một lĩnh vực, có 3 chỉ tiêu cơ bản để đánh giá hiệu quả: Hiệu quả sử dụng tiền vốn (giá trị gia tăng/vốn đưa vào sử dụng), hiệu quả sử dụng lao động (giá trị gia tăng/số lao động làm việc) và hiệu quả sử dụng đất (giá trị gia tăng/ diện tích đất sử dụng). Hiện nay, trong hệ thống thống kê của chúng ta không có số liệu về hiệu quả sử dụng tiền vốn và hiệu quả sử dụng đất như đã nêu ở trên. Chỉ có thống kê về hiệu quả sử dụng lao động - Năng suất lao động đo bằng giá trị gia tăng do một lao động tạo ra trong một năm.

Nếu lấy theo giá 1994, thì năng suất lao động bình quân 4 năm 2000 - 2004 của các ngành kinh tế thành phố như sau: Năng suất lao động chung của toàn nền kinh tế thành phố: 27,5 triệu đồng/người; năng suất lao động công nghiệp chế biến: 30,33 triệu đồng/người; năng suất lao động ngành xây dựng: 23,13 triệu đồng/người; (Năng suất lao động công nghiệp và xây dựng: 29,78 triệu đồng/người); năng suất lao động ngành dịch vụ: 28 triệu đồng/người và năng suất lao động ngành nông nghiệp là 8,83 triệu đồng/người.

So sánh năng suất lao động của 3 ngành công nghiệp-xây dựng; dịch vụ và nông nghiệp với tốc độ tăng trưởng của 3 ngành này ta thấy: Ngành công nghiệp-xây dựng có năng suất lao động cao nhất thì có tốc độ tăng trưởng cao nhất, nông nghiệp có năng suất lao động thấp nhất thì tăng trưởng chậm nhất. Một sự tăng trưởng các ngành kinh tế dựa trên hiệu quả kinh doanh như vậy là lành mạnh, tích cực. Do đó sự thay đổi cơ cấu kinh tế thành phố 5 năm qua như đã nêu ở trên là tích cực.

Như vậy, phải chăng sự phát triển kinh tế thành phố 5 năm qua là hoàn toàn yên tâm về hiệu quả và chuyển dịch cơ cấu kinh tế?

Thực ra là chưa, còn nhiều tài nguyên, mà trước hết là con người, đất đai sử dụng chưa hiệu quả cao. Đi sâu vào từng ngành sẽ thấy một bức tranh khác.

Trong công nghiệp: Bốn ngành có số lao động lớn nhất là May (231.000 lao động năm 2004), Da giày (118.000 lao động), Gỗ-Mỹ nghệ (74.000 lao động), Dệt (58.000 lao động) chiếm 50,7% toàn bộ lao động công nghiệp thành phố

(561.000 trong số 1,1 triệu lao động công nghiệp), lại là 4 ngành có năng suất lao động thấp nhất trong số các ngành công nghiệp. Năng suất lao động của các ngành này so với năng suất lao động chung của toàn thành phố chỉ bằng 53,3% (ngành May), 60,3% (ngành Da giày), 70% (ngành Gỗ-Mỹ nghệ) và 70,5% (ngành Dệt).

Trong dịch vụ (năm 2005): 3 ngành dịch vụ có lao động nhiều nhất là Thương mại (408.000 lao động), Kinh doanh tài sản (156.000) và Nhà hàng - Khách sạn (138.000), chiếm tổng cộng 54% tổng số lao động ngành dịch vụ lại chính là 3 ngành có năng suất lao động thấp nhất trong các ngành dịch vụ. Năng suất lao động của thương mại chỉ bằng 81%, của kinh doanh tài sản bằng 85% và của Nhà hàng-Khách sạn bằng 98% năng suất lao động bình quân của nền kinh tế thành phố.

Trong nông nghiệp: Khoảng 60% nông dân sống bằng nghề trồng lúa, khoảng 66% diện tích đất trồng và nuôi thủy sản thành phố là dành cho trồng cây lúa, trong khi cây lúa là cây có hiệu quả thấp nhất trong các cây trồng của thành phố. Một ha lúa một năm có doanh thu 6,76 triệu đồng, trong khi 1 ha rau thu 32 triệu đồng (rau sạch thu hơn 50 triệu đồng), 1 ha cây ăn trái thu 80 triệu đồng, 1 ha hoa lan thu 500 triệu đồng.

Như vậy, xét về cơ cấu trong nội bộ từng ngành công nghiệp, dịch vụ và nông nghiệp thì cơ cấu sử dụng tài nguyên con người và đất còn rất bất hợp lý. Những ngành có hiệu quả thấp nhất thì có nhiều người làm việc nhất, cây lúa có hiệu quả thấp nhất thì dành diện tích đất lớn nhất cho trồng lúa.

Như vậy, để tăng hiệu quả kinh doanh của các ngành này, thì phải chuyển lao động, đất, tiền vốn từ các ngành có hiệu quả kinh tế thấp sang các ngành có hiệu quả kinh tế cao nhất. Đó là yêu cầu thực chất của chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Trong từng ngành công nghiệp, dịch vụ và nông nghiệp phải làm điều này.

III. Sáu bài học từ các điển hình chuyển dịch cơ cấu kinh tế thành công

Năm năm qua, chúng ta có mô hình, bài học nào để thực hiện một sự

chuyển đổi thành công theo đòi hỏi này không? Câu trả lời là có, tuy không nhiều, song rất có ý nghĩa cho phát triển kinh tế thành phố 5 năm tới.

Năm 2000, cơ cấu nông nghiệp nói chung của thành phố như sau: Nông nghiệp 86,2%, Thủy sản 9,1%, Lâm nghiệp 4,6%. Cơ cấu năm 2005 là Nông nghiệp 68,5% (giảm 17,7%), Thủy sản 29,1% (tăng 20%), Lâm nghiệp 2,5% (giảm 2,1%). Như vậy, thủy sản là ngành đã tăng vọt tỷ trọng trong cơ cấu của ngành nông nghiệp nói chung. Năm 2004, sản lượng tôm sú tăng 14 lần so với năm 2000. Điều đáng mừng ở đây là: Thủy sản chính là lĩnh vực có năng suất lao động vào loại cao nhất nông nghiệp: Một ha nuôi thủy sản bình quân đạt doanh thu 135 triệu đồng/năm, so với cây lúa cao gấp 20 lần (6,76 triệu đồng/ha), gấp 17 lần cây rau, 5 lần cây công nghiệp... Số lao động ngành thủy sản tăng từ 8.200 năm 2000 lên 15.000 người năm 2005.

Tốc độ phát triển thủy sản (giá trị sản xuất) bình quân là 43,2%/năm, trong khi giá trị sản xuất của cả ngành nông nghiệp chỉ tăng 5,8%/năm.

Trong dịch vụ nói chung, dịch vụ tài chính-ngân hàng là lĩnh vực có sự tăng tỷ trọng lớn nhất. Trong khi năm 2005 so với năm 2000 thì tỷ trọng thương mại trong dịch vụ nói chung giảm từ 27,4% xuống còn 24,5% (giảm 2,9%), khách sạn-nhà hàng giảm từ 11,78% xuống còn 10,05% (giảm 1,72%), thì tỷ trọng tài chính-ngân hàng tăng từ 6,16% lên 9,71% (tăng 3,5%). Điều đáng mừng ở đây là: Tài chính-tín dụng chính là một lĩnh vực có năng suất lao động vào loại cao nhất trong các ngành dịch vụ: Một lao động trong tài chính-tín dụng tạo ra giá trị gia tăng 1 năm là 330 triệu đồng/người, trong khi năng suất lao động của thương mại là 51,6 triệu đồng/người, khách sạn-nhà hàng là 62,5 triệu đồng/người. Tức là một lao động ngành tài chính-ngân hàng tạo ra giá trị gia tăng cho xã hội gấp 6 lần một lao động trong ngành thương mại và 5 lần trong ngành khách sạn-nhà hàng. Năm 2005 số lao động thương mại giảm 55.000 người so với năm 2002, số lao động khách sạn-nhà hàng giảm 28.000 người, trong khi số lao động tài chính-tín dụng tăng 14.500 người.

Tốc độ phát triển của tài chính-tín

dụng bình quân đạt 20%/năm, trong khi của toàn ngành dịch vụ nói chung chỉ đạt 9,9%.

Sự phát triển mạnh mẽ của Thủy sản và Tài chính-tín dụng là những thành công có tính điển hình vì đó là những ngành có hiệu quả kinh doanh vào loại cao nhất trong nông nghiệp và dịch vụ, thu hút thêm nhiều lao động và có tốc độ tăng trưởng cao nhất.

Từ những kết quả xuất sắc như vậy, tuy còn ít, thành phố có thể rút ra những bài học cho chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong nội bộ mỗi ngành và toàn nền kinh tế.

Đó là một trong những kết quả quý nhất đối với những người quản lý qua 5 năm phát triển của thành phố. Có nhiều bài học, song theo tôi có 6 bài học ý nghĩa nhất sau đây:

1. Hiệu quả kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, mỗi ngành là động lực của chuyển dịch cơ cấu kinh tế, là thước đo chất lượng của tăng trưởng kinh tế.

Có hiệu quả kinh doanh cao thì mới thu hút được vốn, được lao động, được đất đai để tăng nhanh sản xuất, kinh doanh.

Hiện nay, trong thành phố chưa có cơ quan nào cung cấp thông tin về hiệu quả kinh doanh từng ngành nghề trong công nghiệp, dịch vụ và nông nghiệp thành phố, do đó các doanh nghiệp cứ phải mò mẫm tìm tén hiệu quả kinh doanh để quyết định đầu tư. Sắp tới thành phố sẽ thành lập Trung tâm thông tin kinh tế TP.HCM để cung cấp miễn phí những thông tin như vậy cho doanh nghiệp, các nhà đầu tư. Đồng thời, để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, của liên kết doanh nghiệp- khoa học công nghệ để cạnh tranh và phát triển, của các chương trình và sự quản lý của Nhà nước đối với nền kinh tế thị trường, thì hàng năm, bên cạnh các chỉ tiêu tăng trưởng về số lượng (tốc độ tăng trưởng mỗi ngành, cơ cấu ngành), phải xem xét, đánh giá và công bố các chỉ tiêu về chất lượng tăng trưởng như hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sử dụng lao động và hiệu quả sử dụng đất, chỉ số chi phí đầu tư cho tăng trưởng (ICOR) và chỉ số phân bổ thu nhập (chênh lệch giàu nghèo) của dân cư.

2. Nhu cầu thị trường lớn là một tiền đề bắt buộc để các doanh nghiệp trong một ngành quyết định đầu tư tăng nhanh

sản lượng sản phẩm. Các nước giàu, muốn giàu hơn thì phải đầu tư sản xuất ở các nước có chi phí lao động thấp - các nước nghèo. Còn các nước nghèo, muốn thoát nghèo, phải sản xuất và bán vào thị trường các nước giàu, vì ở đó sức mua rất lớn. Vì vậy, xuất khẩu chính là cơ hội thị trường rất lớn cho sản xuất trong nước. Nhà nước cần có kinh phí để nghiên cứu về nhu cầu thị trường trong nước và nước ngoài và cung cấp các thông tin này cho các doanh nghiệp, nhà đầu tư.

3. Phải đồng bộ hóa việc cung ứng các yếu tố đầu vào cho sản xuất kinh doanh (thiết kế, vật tư, thiết bị, lao động, nhà quản lý, vốn, thông tin, đất) và các đầu ra (tiếp thị, hệ thống phân phối) để tăng nhanh sản lượng, giảm chi phí sản xuất. Bên cạnh chợ thiết bị công nghệ trên mạng đã hoạt động từ 4 năm nay, TP.HCM đang làm cổng giao dịch điện tử, xây dựng hệ thống các siêu thị, trung tâm giao dịch chuyên ngành và thành lập các trung tâm tư vấn và hỗ trợ doanh nghiệp để giúp các doanh nghiệp đồng bộ hóa các đầu vào và đầu ra. Đó chính là hệ thống các giải pháp mà Nhà nước phải làm để làm cho thị trường ngày càng hoàn hảo hơn, phản ứng nhanh, kịp thời trước các biến động của cầu và cung.

4. Phải làm chủ cả 3 khâu của quá trình sản xuất kinh doanh: Thiết kế sản phẩm (tự thiết kế và đổi mới được sản phẩm theo nhu cầu thị trường), sản xuất (sản xuất linh kiện và lắp ráp) và phân phối (thiết lập thương hiệu, hệ thống đại lý, hoạt động quảng cáo tiếp thị). Khảo sát thực tiễn cho thấy [1], [2], tổng thu nhập (giá trị gia tăng) mà một sản phẩm cuối cùng đem lại cho các nhà kinh doanh tham gia vào việc tạo ra sản phẩm đó khi được tiêu thụ ở thị trường, được phân bổ cho các công đoạn như sau:

Thu nhập lớn nhất là thuộc về người thiết kế và bán sản phẩm, kế đó là những người sản xuất linh kiện, phụ tùng và cuối cùng là những người lắp ráp sản phẩm cuối cùng.

Do đó, nếu doanh nghiệp chỉ biết làm công đoạn lắp ráp (may quần áo, sản xuất giày, lắp ráp tivi, máy tính, xe máy, ô tô, đóng tàu...), mà không tham gia vào quá trình thiết kế sản phẩm, tổ chức tiêu thụ sản phẩm, hay sản xuất linh kiện, phụ tùng cho sản phẩm, thì thu

nhập sẽ rất thấp, hiệu quả kinh doanh sẽ rất thấp. Những doanh nghiệp như vậy phải vươn ra khỏi khâu lắp ráp, mà phải làm chủ cả 3 khâu: Thiết kế sản phẩm, phân phối sản phẩm và sản xuất - gồm cả sản xuất linh kiện, phụ tùng và lắp ráp.

Chẳng hạn khi nhận gia công 1 áo sơ mi xuất khẩu, các doanh nghiệp VN nhận được khoảng 1 USD tiền công cho may toàn bộ 1 cái áo, trong khi thu nhập mà 1 áo đem lại cho toàn bộ dây chuyền sản xuất từ thiết kế, sản xuất nguyên liệu, may áo đến phân phối, bán hàng là từ 20 đến 50 USD. Tức là thu nhập cho khâu may áo (lắp ráp) chỉ chiếm khoảng 2% đến 5% thu nhập của toàn bộ dây chuyền tạo ra và bán sản phẩm áo sơ mi. Thành phố đã triển khai xây dựng Trung tâm thiết kế chế tạo thiết bị mới, Trung tâm tư vấn và hỗ trợ doanh nghiệp ở Sở công nghiệp, Sở nông nghiệp và phát triển nông thôn và sắp tới sẽ là ở Sở bưu chính và viễn thông để hỗ trợ thiết thực các doanh nghiệp làm chủ cả 3 khâu.

Từ năm 2006, thành phố cần triển khai các chương trình liên kết doanh nghiệp và cơ sở nghiên cứu khoa học để tổ chức huấn luyện và trang bị kỹ thuật cho khâu thiết kế sản phẩm của từng loại ngành nghề như cơ khí, điện tử, may, da giày, nhựa, chế biến gỗ, ...

Các hội doanh nghiệp, các cơ quan nghiên cứu về kinh tế, thương mại cần tổ chức định kỳ các khoá đào tạo, hội thảo trao đổi kinh nghiệm, tham quan nước ngoài về các mô hình, giải pháp đẩy mạnh xây dựng các hệ thống phân phối, tận dụng thời cơ, khắc phục nguy cơ của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

5. Thiết lập liên kết tam giác để hiện đại hóa với chi phí thấp và phát triển nhanh: Liên kết doanh nghiệp - cơ quan khoa học, tư vấn và cơ quan quản lý nhà nước, từ đó tiến tới liên kết với bên thứ 4 là các tổ chức tài chính-tín dụng.

Chương trình thiết kế chế tạo thiết bị thay thế nhập khẩu với chi phí thấp của thành phố (đã xuất khẩu 2 triệu USD thiết bị), chương trình phát triển sản phẩm công nghiệp chủ lực, chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng suất, chất lượng và hội nhập, việc sắp ra đời quỹ hỗ trợ phát triển khoa học và công nghệ là các nỗ lực triển khai theo bài học này.

6. Chủ động chuẩn bị, đào tạo nhân

lực để tạo lợi thế cạnh tranh về nhân lực: Nhân lực chất lượng cao, chi phí lao động thấp cho doanh nghiệp, cơ quan nghiên cứu khoa học và cơ quan quản lý nhà nước. Theo hướng này thành phố đã triển khai chương trình bồi dưỡng, đào tạo 1.000 giám đốc (phối hợp với Đại học Kinh tế, đến nay đã đào tạo 18 khóa với hơn 1.600 người), Chương trình 300 thạc sĩ - tiến sĩ trẻ (đã tuyển chọn gửi đi đào tạo hơn 220 người, đã có 25 người tốt nghiệp trở về làm việc tại thành phố), chương trình 500 thạc sĩ - tiến sĩ của ngành giáo dục, chương trình bồi dưỡng tiếng Anh cho hơn 500 cán bộ quản lý của thành phố ở nước ngoài, quy hoạch đất và phát triển hạ tầng cho hệ thống các trường đại học, cao đẳng của thành phố cho yêu cầu tới 2020...

Vận dụng 6 bài học nói trên, bên cạnh các biện pháp do thành phố, các hội doanh nghiệp, các đại học, cơ sở nghiên cứu khoa học tiến hành, mỗi doanh nghiệp có thể tiến hành tự kiểm tra 6 vấn đề, để lựa chọn các giải pháp phù hợp, trong đó có 3 giải pháp có tính đột phá sau đây (6 kiểm tra - 3 đột phá):

- Kiểm tra 1: Kiểm tra, đánh giá hiệu quả kinh doanh của đơn vị: Hiệu quả sử dụng vốn, sử dụng lao động, sử dụng đất, so với các chỉ số của ngành trên địa bàn thành phố, của các nước hoặc doanh nghiệp đối thủ ở khu vực.

- Kiểm tra 2: Kiểm tra, xác định lại tính hợp lý của sản phẩm, thị trường mục tiêu của doanh nghiệp cho thời kỳ 2005-2010, đối chiếu với thời cơ và nguy cơ khi VN tham gia WTO.

- Kiểm tra 3: Kiểm tra khả năng đồng bộ hóa 8 đầu vào, 2 đầu ra của kế hoạch tăng trưởng 2006-2010, và đề xuất các giải pháp tương ứng cho doanh nghiệp.

- Kiểm tra 4: Kiểm tra trình độ làm chủ 3 khâu của doanh nghiệp, giải pháp và lộ trình làm chủ 3 khâu cho thời kỳ 2006-2010.

- Kiểm tra 5: Kiểm tra việc phát huy lực lượng khoa học và công nghệ ở thành phố và sự hỗ trợ của thành phố cho doanh nghiệp qua các chương trình như: kích cầu, chương trình sản phẩm công nghiệp chủ lực, chương trình xây dựng 1000 nhãn hiệu hàng hóa...

- Kiểm tra 6: Kiểm tra kế hoạch chuẩn bị nhân lực cho ba khâu: Thiết kế, sản xuất, tiêu thụ, ở 3 cấp: người lao

động, quản lý bậc trung và lãnh đạo doanh nghiệp để tạo lợi thế về nhân lực của doanh nghiệp trong quá trình cạnh tranh.

Ba khâu đột phá cần xem xét, lựa chọn là:

- Đột phá 1: Thực sự quản lý theo hiệu quả: Hàng quý hàng năm phải đánh giá kết quả sản xuất-kinh doanh theo 3 tiêu chí (năng suất lao động, hiệu quả sử dụng vốn và hiệu quả sử dụng đất), thực hiện trả lương cho người lao động, kỹ sư và các nhà quản lý theo hiệu quả, sắp xếp lại đội ngũ cán bộ theo hiệu quả công việc của họ, áp dụng các biện pháp khác để gắn bó lợi ích lâu dài của người lao động với hiệu quả cao của doanh nghiệp (thường hàng năm bằng cổ phần mới cho công nhân).

- Đột phá 2: Đột phá làm chủ 3 khâu, đặc biệt là khâu thiết kế sản phẩm và khâu làm chủ hệ thống tiêu thụ sản phẩm của công ty mình (tự làm hoặc liên kết với các chuỗi tiêu thụ đã có sẵn).

- Đột phá 3: Đột phá trong cách chuẩn bị đội ngũ nhân lực cho doanh nghiệp tới 2010 và sau đó.

Sáu bài học nói trên chính là những nhận thức mới của chúng ta về cách thức tiến hành chuyển dịch cơ cấu kinh tế phù hợp với các quy luật phát triển và xu hướng của thời đại hiện nay, đặc biệt đã làm rõ vai trò và nhiệm vụ cụ thể, rất quan trọng của Nhà nước, sẽ góp phần tạo ra dấu ấn đích thực của Nhà nước đối với sự phát triển của thành phố. Cùng với hệ thống các giải pháp tương ứng được triển khai quyết liệt vào năm 2006, những bài học này chắc chắn sẽ tạo nền tảng mới về chất cho việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế trong giai đoạn hội nhập và cạnh tranh quốc tế hiện nay ■

Tài liệu tham khảo:

1. Ax Wu, "Kinh doanh trong nền kinh tế thị trường". Báo cáo tại Hội thảo "Sự chuẩn bị của các doanh nghiệp VN trong hội nhập kinh tế quốc tế", tại Khoa quản lý công nghiệp, Đại học Bách Khoa TP.HCM, 26.11.2005.

2. Kenichi Ohno, Thiết kế một chiến lược phát triển công nghiệp toàn diện và hiện thực, bài trong sách "Hoàn thiện chiến lược phát triển Công nghiệp VN" do Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội và Viện nghiên cứu chính sách quốc gia Nhật biên soạn, NXB Lý luận chính trị, Hà Nội 2005.