

Về mặt lý thuyết cũng như trên thực tế, có 3 mô hình quản lý các thành phần kinh tế: (1) thành phần tư bản tư nhân phát triển mạnh với nền kinh tế thị trường và khuyến khích cả chính quyền, (2) thành phần quốc doanh chiếm hầu hết nền kinh tế được điều khiển theo một kế hoạch cứng rắn coi như pháp lệnh quốc gia và tất cả đều phải thi hành đúng theo kế hoạch này, (3) thành phần kinh tế tư nhân phát triển bền vững trong khi khu vực kinh tế quốc doanh cũng phát triển mạnh, trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết vĩ mô của nhà nước. Kinh nghiệm chứng tỏ rằng mô hình thứ ba này tập trung được các ưu điểm và tránh được các khuyết điểm của hai mô hình thứ nhất và thứ hai, vì vậy nên nâng cấp thành quốc sách và áp dụng bền lâu cho nền kinh tế Việt Nam.

I. Các ưu và khuyết điểm của mô hình thứ nhất và thứ hai

Mô hình thứ nhất, nền kinh tế tư bản tư nhân trong chế độ thị trường tự do cạnh tranh, ra đời vào các thế kỷ 16 - 17 trước tiên tại Anh sau đó lan rộng ra các nước Pháp, Đức, Mỹ và nhiều nước tư bản khác. Mô hình này được Marx xác nhận có tính cạnh tranh, năng động, ứng dụng các kỹ thuật mới có năng suất cao và trong một thời gian ngắn vài thế kỷ đã làm được nhiều hơn hàng chục ngàn năm trước. Ưu thế nằm ở điểm người chủ doanh nghiệp hay nông trại, vì đồng tiền liền khúc ruột, ra hết sức mình tìm cách quản lý vĩ mô tốt, áp dụng các kỹ thuật mới, nuôi các con giống mới và tìm đủ mọi cách để hạ giá thành và làm cho các hàng hóa làm ra tốt hơn, rẻ hơn các doanh nghiệp đồng loại. Các doanh nghiệp làm hàng xấu và kỹ thuật kém không thể tồn tại trong chế độ cạnh tranh này. Điều này khác hẳn so với chế độ nô lệ - người nô lệ phải làm việc dưới roi vọt nên không hào hứng tăng gia sản xuất, cải thiện kỹ thuật, cũng như so với chế độ phong kiến người nông dân phải nộp tô vốn là một phần lớn nông sản làm ra nên cũng không tìm cách tăng gia sản xuất tối đa. Ở Việt Nam, từ cuối thập niên 80 người nông dân được giao ruộng đất và người tiểu chủ được trả các công cụ sản xuất, đã đem hết sức mình để làm việc, cải thiện các mặt hàng và trong thời gian ngắn từ cuối thập niên 80 đến nay chưa đầy 15 năm kinh tế nông nghiệp Việt Nam từ sản xuất thiếu đã trở nên sản xuất thừa, các ngành tiểu công nghiệp, xuất khẩu, thủy sản tư nhân cũng có những bước nhảy vọt đáng kể.

Tuy nhiên, mô hình kinh tế tư bản tư nhân cũng có những khuyết điểm trầm trọng, như sản xuất vô tổ chức đưa đến khi thì thiếu hàng, khi thì thừa hàng, gây ra những chu kỳ khủng hoảng thừa, đặc biệt các vụ việc Tân Trường Sanh, Minh Phụng, Vũ xuân Trường... đã chỉ rõ: mô hình này chạy theo lợi nhuận và tìm cách tối đa hóa lợi nhuận nên một

PHÁT TRIỂN KHU VỰC KINH TẾ TƯ NHÂN BỀN VỮNG

TS. LÊ KHOA

số doanh nhân đã không ngăn ngại kinh doanh trong những địa hạt cấm, trốn thuế và có các hành động hối lộ gây tác hại nhiều đến nền kinh tế quốc gia. Ngoài ra, tại Việt Nam, tư bản tư nhân do mới phát triển từ cuối thập niên 80 đến nay nên ít vốn, thiếu kỹ thuật, thường chỉ hoạt động trong lãnh vực thương mại, dịch vụ, nhà đất, nông nghiệp, chưa có khả năng lập được các nhà máy có hàng trăm triệu USD trở lên. Những nhà máy này là cái xương sống của xã hội công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Và ở Việt Nam, hiện nay chỉ có khu vực quốc doanh là có khả năng tài chính đủ để thiết lập các nhà máy lớn như trên.

Mô hình thứ hai: phát triển mạnh khu vực quốc doanh, đặc biệt là khu vực các nhà máy lớn, có ưu điểm là nhà nước có thể tập trung nhanh chóng vốn ngân hàng, vốn kho bạc, kể cả vốn của nhân dân bằng cách phát hành và bán các cổ phần của các doanh nghiệp có nhiệm vụ xây các nhà máy lớn (tỷ như nhà máy lọc dầu vốn 1 tỉ USD trở lên). Nhà nước cũng có thể tập trung các chuyên viên giỏi nhất trong nước và giao cho họ điều khiển các doanh nghiệp lớn trên đây. Ngoài ưu thế mạnh về vốn, kỹ thuật, khu vực quốc doanh còn có thể được Ngân hàng Nhà nước cấp vốn với lãi suất thấp. Các nhà máy quốc doanh vẫn có thể tiếp tục sản xuất trong khi kỹ thuật còn thấp hơn so với các doanh nghiệp ngoài (điều này là thực tế cần nhiều năm mới sửa đổi được), nhờ được nhà nước bù lỗ, trái với tư nhân nếu lỗ phải phá sản, Nhà nước không thể bỏ rơi các doanh nghiệp quốc doanh và phải bảo vệ hàng nội bằng cách yêu cầu các cơ quan nhà nước, các doanh nghiệp trong nước, vận động nhân dân ưu tiên mua hàng quốc doanh và giảm nhập khẩu hàng ngoại. Các ưu thế trên đặc biệt quan trọng đối với các nước kém mở mang, kỹ thuật kém, vốn ít, do đó nền kinh tế quốc doanh với sự bảo trợ của nhà nước là một công cụ rất hữu hiệu để công nghiệp hoá, hiện đại hoá.

Tuy nhiên, khi nhà nước muốn quản lý toàn bộ nền kinh tế quốc gia và nâng thành phần quốc doanh lên thành phần duy nhất được bao cấp, lan rộng đến các lãnh vực nông nghiệp nơi người nông dân phải một năng hai sương mới có thể có những mùa bội thu và nơi các lãnh vực tiểu doanh nghiệp, nơi này như ở Nhật, người chủ nhân ngồi làm việc mỗi ngày trước mặt các công nhân của

mình, thì nhiều khó khăn đã xảy ra. Nông dân vào hợp tác xã mà không ra đồng, các doanh nghiệp giao hàng theo lượng mà không chú ý đến chất lượng của hàng. Chế độ 2 giá tạo khuynh hướng tuồn hàng giá bao cấp từ khu vực nhà nước sang khu vực tư nhân. Rõ ràng rằng nhà nước không có khả năng quản lý toàn bộ các doanh nghiệp từ các doanh nghiệp lớn đến các tiểu thương, các thủ công nghệ, đến cả các nông trại nhỏ quy mô gia đình.

II. Phát triển bền vững khu vực tư nhân với nền kinh tế thị trường có sự can thiệp vĩ mô của nhà nước

Từ các khuyết điểm của mô hình phát triển mạnh các doanh nghiệp quốc doanh, kể cả trong nông nghiệp và trong lãnh vực các doanh nghiệp quy mô nhỏ, có ý kiến cho rằng nên tư nhân hóa hoàn toàn khu vực các doanh nghiệp quốc doanh. Trong thập niên 80 và các năm đầu thập niên 90, ở các nước Đông Âu và Liên bang Nga đã giải tán từng loạt các doanh nghiệp quốc doanh và tư nhân hóa rộng rãi nền kinh tế quốc doanh, kết quả tình hình kinh tế rất bi đát và ngày nay ở Liên bang Nga, Tổng thống Putin đã có chính sách kinh tế khác hơn và được nhân dân Nga ủng hộ. Ở Việt Nam và Trung Quốc đã giữ lại khu vực quốc doanh và sắp xếp lại khu vực này, các doanh nghiệp bé nhỏ được giải tán hay sáp nhập vào các doanh nghiệp lớn, nhà nước tập trung nỗ lực phát triển các doanh nghiệp lớn và ở cả 2 nước nhịp phát triển đã đạt đến mức cao 9-10% năm, năm thấp nhất cũng đạt khoảng 5%. Nghị quyết: muốn phát triển bền vững khu vực tư nhân, phải phát triển mạnh khu vực quốc doanh, đặc biệt nên tập trung cho các doanh nghiệp lớn làm mũi nhọn làm đầu tàu cho nền kinh tế, yểm trợ cho các doanh nghiệp bé của khu vực tư nhân, là một điều rất quan trọng mà nhiều kinh tế gia không chú ý đến.

Ở An Giang, vào các năm cuối 80 và đầu thập niên 90, tỉnh đã đóng cửa các doanh nghiệp quốc doanh yếu và tăng cường hoạt động các doanh nghiệp quốc doanh mạnh nhằm vào nhiệm vụ cung cấp vật tư cho các nông trại tư nhân và thu mua sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu với giá ổn định cho nông dân. Chính sách này đã biến An Giang thành tỉnh sản xuất lúa lớn nhất Việt Nam, mặc dù An Giang không có điều kiện thuận lợi về khí hậu hay đất đai so với một số tỉnh khác như Cần Thơ chẳng

hạn. Điều này chứng tỏ rằng muốn phát triển mạnh khu vực tư tại nông thôn, cần phải có được sự yểm trợ mạnh của khu vực quốc doanh. Tỷ như hiện nay, việc phát triển mạnh vùng trồng cây bông vải (do nông dân thực hiện) không thể quan niệm được nếu không có một công ty bông vải quốc doanh mạnh về vốn và kỹ thuật đảm nhận việc cung cấp giống, kỹ thuật, thuốc sâu và bao tiêu bông với giá ổn định.

Tương tự như trên, trong lãnh vực công nghệ, muốn phát triển mạnh khu vực các nhà máy nhỏ của tư nhân, cần phải có những nhà máy quốc doanh lớn và mạnh về kỹ thuật, đảm bảo cung cấp cho các tiểu chủ vật tư, máy móc, kỹ thuật và bao tiêu việc tiêu thụ các hàng hóa làm ra với giá ổn định. Các tiểu chủ tư nhân sẽ đóng vai trò vệ tinh cho nhà máy lớn quốc doanh.

Mô hình này đã được các nước Đông Nam Á áp dụng. Thường các nhà máy làm xe ô tô hay xe gắn máy, không phải là nhà máy lớn làm hết các phụ tùng mà phần lớn phụ tùng đều do các nhà máy nhỏ cung cấp, các nhà máy lớn chỉ sản xuất một số bộ phận chính và thu mua các bộ phận khác ráp lại thành thành phẩm bán cho nhân dân trong nước và xuất khẩu.

Điều cần thiết là nhà máy mẹ đảm bảo cho các nhà máy con vật tư, kỹ thuật, thị trường và giá gia công vừa phải. Đây là một mô hình phát triển công nghiệp và khu vực tư nhân nên được nghiên cứu thêm và áp dụng tại Việt Nam: nhà máy lớn có thể là một doanh nghiệp quốc doanh, còn các nhà máy nhỏ là những doanh nghiệp tư nhân.

Muốn phát triển khu vực tư nhân một cách bền vững và mạnh, cần phải có một chính sách quản lý vi mô thích hợp, đặc biệt là chính sách này phải đảm bảo cho khu vực tư nhân có khả năng đạt lợi nhuận khá. Nhiều doanh nhân, nông dân Việt Nam đã có ý kiến: "Nhà nước đã cho làm thì cũng nên cho chúng tôi ăn". Một điểm đáng mừng hiện nay là trước các khó khăn của nền kinh tế nông nghiệp Việt Nam, chính phủ đã có một số biện pháp để giải quyết nông sản thừa, như mua lúa và cà phê, tạm trữ, chuyển đổi sản xuất, bớt trồng lúa và tăng trồng các nông sản còn thiếu như bông vải, mè v.v... và tăng cường việc nuôi trồng thủy sản vì hàng thủy sản vẫn có khả năng xuất khẩu với giá cao. Vấn đề gay gắt là trong lãnh vực sản xuất công nghiệp nhiều mặt hàng được sản xuất trong nước vẫn còn được nhập khẩu tràn lan, tỷ như một số phụ tùng xe ô tô, xe gắn máy, kính, giấy, và rất nhiều hàng tiêu dùng khác. Hải quan qua nhiều vụ việc được xét xử tại tòa án cho thấy chưa làm tốt nhiệm vụ của mình. Các vụ việc Tân Trường Sanh v.v... đã giúp cho hàng ngoại tràn vào cạnh tranh và giảm lượng bán hàng của các doanh nghiệp

trong nước trong đó có các doanh nghiệp tư nhân.

III. Mấy vấn đề cần chú ý

1. Tầng lớp doanh nhân Việt Nam xuất hiện từ các năm cuối 80 và đầu các năm 90, phần đông là còn trẻ tuổi, ít vốn, kỹ thuật kém và chưa có nhiều kinh nghiệm trong việc quản lý kinh doanh, thành phần cũng phức tạp. Ở Nam Việt Nam, một số xuất xứ từ con em các thành phần khá giả trước năm 1975, vẫn còn một số nhà đất và đặc biệt là có kinh nghiệm kinh doanh sau các cuộc cải tạo tư sản vào các năm 1975-1976.

Một số khác có nguồn từ những tiểu chủ, tiểu nông đã mạnh dạn nắm lấy cơ hội mà nhà nước đã dành cho khu vực tư nhân sau các năm cuối thập niên 80. Một số đã làm nên nhờ kinh doanh đất đai do đất nhà ở tăng giá rất nhanh trong thời gian cuối các năm 80 và đến các năm 1995 - 1996. Một số khác đã trở nên giàu nhờ hoạt động thu mua nông sản và nhập khẩu các hàng tiêu dùng nước ngoài. Trong thành phần phức tạp này, tất nhiên cũng có một số người thành doanh nhân qua việc buôn hàng lậu, hối lộ, hoặc một số hàng không được cho phép nhập khẩu, như rượu, thuốc lá, heroin.

2. Sống trong nhiều năm dưới chế độ bao cấp, doanh nghiệp quốc doanh được coi là thành phần chính và đóng vai trò then chốt trong nền kinh tế xã hội chủ nghĩa, các thành phần khác đều sẽ chuyển thành thành phần này, nên khu vực tư nhân ban đầu được phép tạm cho hoạt động. Sau chính phủ đã có nhiều văn kiện xác định tính lâu dài của khu vực tư nhân. So sánh với nước ngoài, thì doanh nhân nước ngoài rất được kính trọng vì là thành phần giữ nhiệm vụ cung cấp công ăn việc làm và đầu tàu phát triển kinh tế. Còn ở Việt Nam, doanh nhân chưa có khả năng trên nên một số doanh nhân đã có ý kiến: "Chúng tôi muốn được tôn trọng".

3. Để đạt được sự tôn trọng trên đây, tất nhiên, cần phải có sự chuyển biến từ các doanh nhân Việt Nam. Có thể lấy mô hình các doanh nhân Nhật các năm 1945-75 là thời gian nước Nhật phát triển nhanh nhất làm mẫu. Doanh nhân Nhật rất được nhà nước Nhật và nhân dân Nhật kính trọng và tại Nhật cũng rất ít khi đình công hay xảy ra các cuộc đấu tranh giữa chủ nhân và công nhân. Từ các chủ nhân các doanh nghiệp nhỏ vào các năm 1945-50, như Honda, Toyota, đến năm 1970 đã trở thành tổng giám đốc các công ty lớn hàng đầu trên thế giới. Chưa có sự phát triển nào nhanh và bền vững như của người Nhật, và sự phát triển thực hiện bởi các doanh nhân Nhật, khu vực nhà nước đóng vai trò quan trọng, vì số đầu tư từ nhà nước lên đến 30% tổng đầu tư. Sở dĩ doanh nhân Nhật đạt được các kết quả trên là vì những đức tính riêng của doanh nhân Nhật. Trước tiên, doanh nhân Nhật rất

kính trọng và theo đúng pháp luật so với một số doanh nhân Việt Nam qua các vụ việc Minh Phụng, Tân Trường Sanh v.v... thì pháp luật ở Việt Nam chưa được các doanh nhân Việt Nam tôn trọng nghiêm. Thứ nhì là các doanh nhân Nhật có bao nhiêu vốn đều tái đầu tư và không dùng trong tiêu dùng xa hoa, nhà ở của các giám đốc chủ nhân các doanh nghiệp lớn nhất của Nhật cũng tương tự như nhà ở của những công nhân cấp khá chỉ tốt hơn một chút thôi, cách ăn ở, nếp sống đều không khác công nhân cấp khá bao nhiêu. Người chủ nhân tư bản như đã nói trên ngồi làm việc trước mặt công nhân của mình và số giờ làm việc của các chủ nhân bao giờ cũng cao hơn nhiều so với các công nhân. Khi thuê công nhân, các doanh nghiệp có nhiệm vụ phải tạo công ăn việc làm cho công nhân và doanh nghiệp có thể bị phá sản, nhưng không được phép sa thải công nhân. Tất cả các tài liệu kế toán, kỹ thuật, kế cả các dự án phát triển trong doanh nghiệp đều công khai cho mọi người được quyền kiểm soát.

4. Hàng năm, Bộ ngoại thương và công nghiệp của Nhật, được gọi là MITI, đề nghị một chương trình cạnh tranh và đổi mới thiết bị. Các doanh nghiệp tư nhân được mời tham gia vào việc thực hiện chương trình trên. Để thực hiện chương trình này, các doanh nghiệp tư nhân đưa lên MITI các dự án làm thêm nhà máy mới, sản xuất các mặt hàng mới, với điều kiện là hàng phải tốt hơn, giá rẻ hơn, có hiệu quả kinh tế cao hơn. Nếu các doanh nghiệp tư nhân nào đạt tiêu chuẩn chất lượng mới này thì MITI với tư cách là Bộ ngoại thương sẽ cấp ngoại tệ để nhập khẩu vật tư và sẽ hạn chế nhập khẩu hàng đồng loại của nước ngoài chế tạo để bảo đảm thị trường nội địa cho doanh nghiệp trong nước. Về thị trường xuất khẩu, doanh nghiệp tư nhân phải đạt tiêu chuẩn giá thành rẻ và chất lượng hàng hóa tốt để có khả năng xuất khẩu trên các nước trên thế giới. Với điều kiện trên đây, MITI sẽ làm việc với ngân hàng và doanh nghiệp được cấp đủ ngoại tệ và tín dụng với lãi suất rẻ để thực hiện các dự án đầu tư của mình.

Các phương pháp trên đã tỏ ra có hiệu quả cao tại Nhật và từ các doanh nghiệp nhỏ, các Toyota, Honda v.v... của Nhật các năm 1946-50 đã vươn lên thành các doanh nghiệp hàng đầu trên thế giới. Mô hình vừa phát triển các doanh nghiệp quốc doanh, các doanh nghiệp này đảm nhận vai trò đầu tàu, và các doanh nghiệp tư nhân, và phong cách kinh doanh của các doanh nhân Nhật có thể áp dụng tại Việt Nam và sẽ đưa đến sự phát triển bền vững của khu vực tư nhân ở Việt Nam, các doanh nhân Việt Nam sẽ chinh phục được lòng kính trọng của người dân và các cơ quan chính quyền khi họ kinh doanh đúng pháp luật, tạo công ăn việc làm cho người lao động ■