

Nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam

TS. LÊ KHOA

Vì sao các doanh nghiệp, sản xuất và bán hàng nội tại chỗ, không có phí nhập khẩu, với đồng lương nhân công Việt Nam rất thấp hiện nay, so với tiền lương công nhân nước ngoài chỉ là một phần rất nhỏ, lại có một số điều kiện thuận lợi như giá điện rẻ, có một số vật tư tại chỗ, lại làm ra những hàng hóa giá đắt và xấu hơn so với hàng nhập khẩu tại nước ngoài? Và làm sao nâng cao được khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam, để các doanh nghiệp này làm ra những mặt hàng tốt hơn, giá rẻ hơn so với hàng nước ngoài? Điều này là cực kỳ quan trọng đối với tương lai kinh tế Việt Nam, vì phát triển bền và vững của cả nước là thành quả tổng hợp của phát triển bền vững của các doanh nghiệp Việt Nam. Nếu đa số các doanh nghiệp bị lỗ, hay chỉ có mức lời thấp, thì sự tích lũy vốn sẽ không thực hiện được phát triển kinh tế sẽ không xảy ra. Sở dĩ nước Nhật, năm 1964, tiến thành cường quốc kinh tế thứ ba trên thế giới, là vì các doanh nghiệp nhỏ của Nhật năm 1950 như Toyota, Honda qua 14 năm phát triển liên tục và qua quá trình tích lũy vốn đã biến thành các doanh nghiệp khổng lồ có vốn hàng tỷ USD và đến nay đã biến thành các doanh nghiệp đa quốc gia, có mặt khắp các nước trên thế giới. Việt Nam muốn biến thành một nước công nghiệp hoá, hiện đại hoá thì các doanh nghiệp phải từ nhỏ biến thành lớn, trang bị máy tối tân và làm ra được những mặt hàng tốt và giá rẻ hơn các doanh nghiệp nước ngoài. Do đó, vấn đề nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam là điều rất khẩn thiết.

Những nguyên nhân đưa đến hàng xấu, giá cao

Tình trạng này có nguyên nhân lịch sử. Việt Nam vốn là một nước thuộc địa, thời thuộc địa, Pháp chủ trương Đông Dương chỉ sản xuất các nông khoáng sản để bán cho Pháp và nhập khẩu hàng công nghiệp từ Pháp. Năm

1945, sản xuất công nghiệp Việt Nam không có gì còn sản xuất lương thực, thực phẩm không đủ ăn. Tiếp theo là 30 năm kháng chiến, trong thời gian này nước ta không làm gì được nhiều cho việc công nghiệp hoá, hiện đại hoá vì phải dồn nỗ lực cho kháng chiến. Năm 1975 khi thành công giành được độc lập tự do, thống nhất, thì cả nước lạc hậu hàng thế kỷ so với các nước phát triển và nhiều chục năm so với các nước láng giềng. Thêm vào đó là tình trạng cấm vận từ Mỹ, từ 1975 đến các năm cuối 1990 nước ta giao thương chủ yếu với các nước xã hội chủ nghĩa và sống với nền kinh tế bao cấp. Tình trạng thiếu hàng tiêu dùng rất gay gắt và các doanh nghiệp làm ra bao nhiêu hàng đều bán hết ngay bấy nhiêu. Lúc bấy giờ, không cần đặt vấn đề chất lượng, giá thành vì hàng không có đủ để bán và nếu bán là bán theo giá quy định của Nhà nước chứ không căn cứ trên giá thành của doanh nghiệp. Vả chăng, đối với các doanh nghiệp, lời thì đóng cho Nhà nước còn lỗ thì Nhà nước bao, nên không cần chú ý đến việc hạ giá thành và nâng cao chất lượng.

Vào cuối thập niên 90, với phong cách làm ăn như trên, khi chế độ bao cấp được xóa bỏ và các doanh nghiệp Việt Nam - chủ yếu là quốc doanh - không còn được nhà nước bù lỗ và phải đứng trước sự cạnh tranh của các doanh nghiệp nước ngoài thì có 2 vấn đề nổi bật: một là kỹ thuật sản xuất lạc hậu, đưa đến giá thành cao, hàng làm ra xấu, hai là hàng bán không chạy. Do đó nhiều doanh nghiệp bị lỗ nặng.

Để giúp cho các doanh nghiệp quốc doanh, Ngân hàng Nhà nước và các chi nhánh đã cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp này. Lúc bấy giờ, lãi suất ngân hàng rất cao. Nhiều doanh nghiệp chỉ trả được một phần vốn và tiền lãi, số vay không trả được biến thành nợ mới nhập vào sổ nợ cũ. Vì vậy, ngày nay, tuy lãi suất ngân hàng đã hạ (nhưng vẫn còn cao hơn lãi suất

các nước ngoài), một số doanh nghiệp quốc doanh có tỷ lệ vốn vay so với vốn riêng 20-30 so với 1. Tiền lãi phải trả cho ngân hàng có khi lớn gấp bội lần số lương hàng tháng phải trả cho công nhân.

Kết quả của tình hình trên đây là các nhà máy tiếp tục lạc hậu hơn so với

Đảng và Nhà nước chủ trương công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Tuy nhiên, điều đáng lo ngại là giá thành các sản phẩm làm ra thường đắt hơn các sản phẩm đồng loại nhập khẩu, có khi đến 20-40%. Mọi người đều biết rõ là đường mía Việt Nam đắt hơn đường mía nhập khẩu khoảng 100 USD/tấn, xi măng 20-50 USD/tấn. Xe đạp Trung Quốc bày bán tại TP Hồ Chí Minh giá chỉ 300.000đ chiếc, xe gắn máy khoảng 6.000.000 - 9.000.000/ chiếc, rẻ hơn nhiều so với các loại xe do các doanh nghiệp đã thiết lập tại Việt Nam sản xuất ra. Nhiều mặt hàng tiêu dùng công nghiệp Trung Quốc như phụ tùng xe đạp, xe gắn máy, điện gia dụng v.v... chiếm đến 40-90% thị trường.

nước ngoài vì các doanh nghiệp ở trong tình trạng này không có nguồn lãi để mỗi năm mỗi đầu tư thêm. Hàng làm ra tiếp tục xấu và giá thành cao hơn nước ngoài.

Tình hình của một số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hay mới được xây dựng trong thập niên 1990-2001-2002 cũng có một số điểm tiêu cực. Thứ nhất là các cuộc điều tra cho biết đa số máy nhập khẩu trong thời gian này thuộc loại phế bỏ ở nước ngoài và tân trang lại đưa đến kết quả là sản phẩm làm ra lạc hậu và giá thành cao. Thứ hai là quy mô đầu tư thường nhỏ và nhắm vào việc nhập khẩu các linh kiện

rời từ nước ngoài đem về ráp lại, so với Trung Quốc đầu tư từ A đến Z với kỹ thuật cao nhằm vào việc làm ra hàng tiêu dùng mới và đẹp để xuất khẩu ra nước ngoài với giá rẻ (như xe gắn máy Trung Quốc giá chỉ 1/2 hay 1/3 so với giá xe Nhật). Thứ ba là tuy công nhân Việt Nam lương rẻ, nhưng các chuyên viên nước ngoài vẫn hưởng lương cao hơn so với khi ở nước họ và lại được doanh nghiệp đài thọ chi phí đi và về nước nhiều lần mỗi năm bằng máy bay. Các phí này làm tăng thêm phí sản xuất của doanh nghiệp.

Kết quả tổng cộng của các yếu tố trên đây là hàng Việt Nam của các doanh nghiệp quốc doanh (vì doanh nghiệp Việt Nam tư nhân hầu như chưa chen chân vào lãnh vực công nghiệp) và của một số các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài làm ra vẫn xấu và giá cao hơn so với giá hàng nhập khẩu đặc biệt từ Trung Quốc. Đa số hàng tiêu dùng và máy nhập khẩu có nguồn từ Trung Quốc hoặc các nước láng giềng, không phải của Nhật hay các nước tư bản phát triển. Thí dụ như 2 năm gần đây, các loại xe gắn máy Trung Quốc đã chiếm lĩnh phần lớn thị trường xe gắn máy ở Việt Nam.

Tình hình này làm cho việc phát triển kinh tế Việt Nam có tính bấp bênh và chỉ hạn chế trong lãnh vực điện, hạ tầng cơ sở, giao thông vận tải và nhà đất, dịch vụ, du lịch... Xét cho cùng, mấy năm gần đây, tuy kinh tế có phát triển song chủ yếu nhờ việc đầu tư của Nhà nước trong hạ tầng cơ sở và giao thông vận tải, nhờ giá đất và nhà đã tăng thêm khuyến khích người dân xây các nhà mới, việc phát triển trồng lúa, thủy sản, cà phê và làm một số hàng xuất khẩu như giấy dếp và hàng may mặc. Song Việt Nam chưa tiến được vào lãnh vực chủ yếu của việc công nghiệp hoá, hiện đại hoá là làm các mặt hàng tiêu dùng cao cấp và xuất khẩu, lãnh vực này phần lớn do các doanh nghiệp nước ngoài chi phối và hàng của họ được nhập và phân phối cho người dân qua các cửa hàng bán lẻ. Một số doanh nghiệp trong nước chen chân vào lĩnh vực làm hàng công nghiệp đã bị lỗ nặng.

Thương mại điện tử và việc đô la hóa không chính thức tiền tệ Việt Nam cũng làm tăng áp lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nước ngoài với các doanh nghiệp Việt Nam. Qua mấy ví tính –

Internet, các nhà nhập khẩu được biết rõ giá các loại hàng tiêu dùng ở nước ngoài và chỉ cần fax đặt mua hàng là độ vài tuần sau các nhà nhập khẩu đã có hàng bày bán. Ngoài ra, kỹ thuật tại nước ngoài tiến bộ rất nhanh nên giá các loại hàng công nghiệp nhập khẩu từ nước ngoài liên tục giảm giá, tỷ như các phụ tùng máy vi tính giảm giá 40-50% mỗi năm. Đô la hóa không chính thức là tình trạng người dân và các doanh nghiệp có quyền giữ đồng USD, thanh toán bằng USD gửi đô la vào ngân hàng. Như vậy đồng USD là một thứ tiền song song lưu hành với đồng bạc Việt Nam. Việt Nam là nước được xếp vào loại các nước có tình hình đô la hóa trung bình, với 16% tiền gửi vào ngân hàng là tiền nước ngoài. Với việc đô la hóa trên đây, các nhà nhập khẩu dễ dàng sau khi fax đặt mua hàng từ nước ngoài, thanh toán ngay cho họ bằng tiền USD.

Làm thế nào để cải thiện tình hình?

Để cho doanh nghiệp quốc doanh có khả năng làm tròn nhiệm vụ đầu tư, cần phải cải tạo cơ bản cơ cấu tài chính của doanh nghiệp. Hiện nay vốn riêng quá ít còn vốn vay của một số xí nghiệp lên đến 20-30 so với vốn riêng, tiền lãi phải trả cho ngân hàng có khi cao gấp bội lần số lương phải trả cho các công nhân của doanh nghiệp. Sự phi lý của tình trạng này là cả ngân hàng và doanh nghiệp đều là quốc doanh và ngân hàng đã tạo ra tiền bằng cách in và cho lưu hành thêm giấy bạc trong khi công nhân phải làm việc nhọc nhằn mới tạo ra được hàng hóa, thế mà ngân hàng hưởng phần lớn giá trị do công nhân làm ra. Giá trị sản xuất nên dùng để trả lương cho công nhân và tái đầu tư, nếu có dùng để trả lãi cho ngân hàng thì chỉ là một bách phân nhỏ thôi chứ không phải là phần lớn như hiện nay. Vì vậy nên biến số nợ ngân hàng thành vốn ngân hàng hùn với xí nghiệp. Cuối năm, nếu xí nghiệp có lãi sẽ chia lãi cho ngân hàng còn nếu doanh nghiệp lỗ thì ngân hàng là cổ đông lớn của doanh nghiệp cũng phải chịu lỗ. Bằng cách biến nợ doanh nghiệp thành phần hùn, ngân hàng có thể giải quyết cơ bản tình hình tài chính doanh nghiệp vì số nợ sẽ biến thành vốn riêng của doanh nghiệp nên tỷ lệ vốn riêng tăng mạnh so với vốn vay, lãi suất phải trả cho ngân hàng cũng giảm mạnh.

Thứ hai là sau khi tình hình tài chính doanh nghiệp đã được lành mạnh hóa như trên, ngân hàng, Nhà nước và tư nhân - qua thị trường chứng khoán - đổ thêm vốn mới vào một số doanh nghiệp đầu tư, có nhiệm vụ hoàn thành các bước đột phá trong việc sản xuất hàng tiêu dùng cấp cao.

Thứ ba là vốn các doanh nghiệp này phải lên đến hàng trăm triệu USD. Chỉ có quy mô vốn to như trên, mới có khả năng lập được các nhà máy ứng dụng kỹ thuật sản xuất tối tân và từng loạt, làm ra những mặt hàng đẹp giá rẻ và có khả năng cạnh tranh ngang ngửa với hàng nước ngoài. Mỗi xí nghiệp khi thành lập hay được đầu tư tân trang mở rộng sản xuất, phải có một dự án tốt về kỹ thuật và tốt về tài chính, trong đó điều kiện chính là mặt hàng làm ra phải tốt và rẻ hơn hàng nước ngoài, như vậy đầu tư tân trang thiết bị biến thành công cụ chính để nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam.

Thứ tư là phải bỏ các giai đoạn trung gian, nhập khẩu hay tốt nhất là tự làm lấy các máy tối tân, các nhà máy đồng bộ được tự động hóa, chứ không phải đầu tư mới bằng máy cũ và tân trang lại như một số doanh nghiệp đã làm trong thập niên gần đây.

Thứ năm là phải mạnh dạn sử dụng chuyên viên Việt Nam còn chuyên viên nước ngoài chỉ nên dùng làm cố vấn khi cần mà thôi. Như vậy sẽ giảm được phí tiền lương cao cho chuyên viên nước ngoài và phí máy bay đi và về nhiều lần mỗi năm của các đoàn chuyên viên nước ngoài.

Thứ sáu là phải mạnh dạn đầu tư bằng vốn Việt Nam. Hiện nay, giá cả hàng tiêu dùng được ổn định và ngân hàng có thể lưu hành thêm tiền mà không gây áp lực lạm phát so với các năm 80. Tiền mới lưu hành có thể ứng cho Nhà nước để Nhà nước hùn vốn với các doanh nghiệp quốc doanh. Cũng nên sử dụng thị trường chứng khoán làm công cụ để bán các cổ phần các doanh nghiệp quốc doanh cho người dân, như vậy nhân dân cùng với Nhà nước chung vốn để xây dựng các doanh nghiệp mạnh.

Sáu điều kiện trên đây có thể làm tăng khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam và muốn thực hiện được 6 điều trên đây phải đổi mới công tác kế hoạch hóa và ngân hàng Việt Nam ■