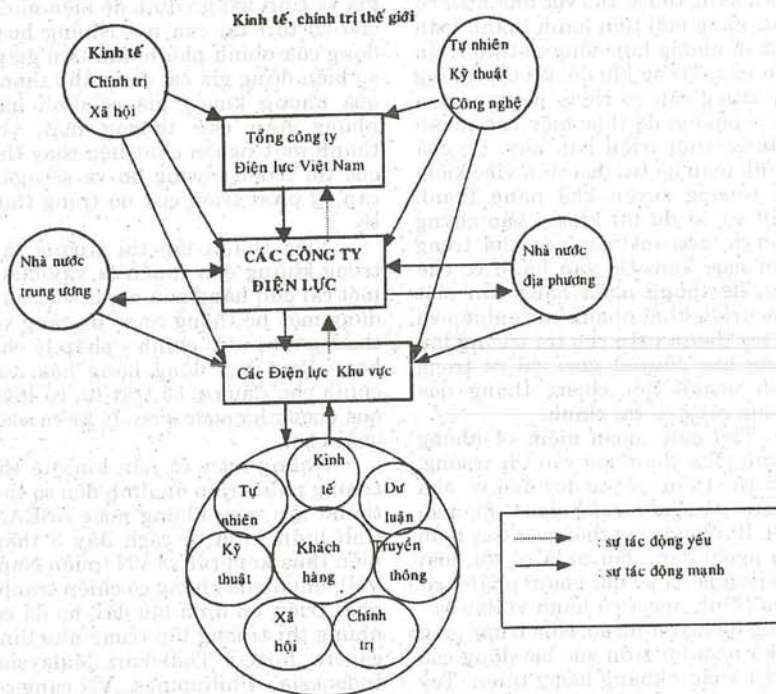


I. HOẠT ĐỘNG ĐIỆN LỰC VÀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH CỦA CÁC CÔNG TY ĐIỆN LỰC VIỆT NAM

Cũng như các quốc gia khác, hoạt động điện lực Việt Nam gồm ba nhóm chính: sản xuất điện (các nhà máy nhiệt điện, thủy điện, tuốc-bin khí,...), truyền tải điện (hiện có 4 Công ty truyền tải điện - CTTTĐ), và phân phối điện (hiện có 7 Công ty điện lực - CTĐL). Hoạt động của các CTĐL ở khâu cuối trong chuỗi quy trình sản xuất-truyền tải-phân phối điện, chịu sự tác động của môi trường kinh doanh với nét đặc trưng cho cả ngành điện, vì nó gắn liền với tất cả các yếu tố môi trường có ảnh hưởng đến ngành điện Việt Nam.

Qua thực tiễn, môi trường kinh doanh của các CTĐL có thể được minh họa như sau:



II. NÉT ĐẶC TRƯNG CỦA MÔI TRƯỜNG KINH DOANH ĐANG ẢNH HƯỞNG ĐẾN CÁC CTĐL Ở VIỆT NAM

1. Các CTĐL đang hoạt động trong một môi trường kinh doanh có cơ chế quản lý chặt chẽ, gò bó và bị chông chéo trên nhiều mặt:

Môi trường chung (hay môi trường vĩ mô), gồm các yếu tố kinh tế, chính trị, xã hội, tự nhiên, kỹ thuật, công nghệ thế giới cũng như trong nước, tác động lên việc hình thành các chính sách cho ngành điện, đầu tiên từ Tổng Công ty Điện lực Việt Nam (TCTĐLVN).

Ở môi trường đặc thù, TCTĐLVN, với tư cách là cấp chủ quản, chỉ phối các CTĐL thông qua

MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở CÁC CÔNG TY ĐIỆN LỰC VIỆT NAM THỰC TRẠNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP

Thạc sĩ NGUYỄN HỮU QUYỀN

là yếu tố trung tâm của nhiều loại yếu tố khác, đã cùng với các yếu tố này tác động đến các Điện lực khu vực (là những đơn vị trực tiếp bán điện), và sự tác động đó ảnh hưởng dây chuyền đến toàn ngành điện. Tuy nhiên, khách hàng và các CTĐL hiện nay dường như còn quá tách rời nhau, các mối quan hệ lỏng lẻo, thường chủ yếu là uốn nắn ngành điện trong cung cách quản lý còn yếu kém, chứ chưa thực sự trở thành một bộ phận trong quá trình sản xuất-kinh doanh điện.

Nói tóm lại, một sự bó buộc đối với các CTĐL trong cơ chế quản lý là không tránh khỏi. Mong muốn của nhà nước về việc xem ngành điện là then chốt có thể lại tự gây ra những trở lực cho một nền kinh tế nước ta vốn có những tiềm năng phát triển mạnh hơn.

2. Nhà nước đang chi phối quá sâu hoạt động sản xuất kinh doanh của các CTĐL thông qua hệ thống giá bán điện hiện không còn phù hợp với xu thế mới của đất nước.

Đành rằng, các doanh nghiệp thuộc ngành điện là những doanh nghiệp nhà nước quan trọng, đóng vai trò trụ cột cho nền kinh tế, nhưng hiện nay, nhà nước can thiệp quá sâu vào hoạt động kinh doanh điện, mà nổi bật nhất là chính sách giá điện. Cụ thể là:

a. Do việc xây dựng giá điện dựa trên phương pháp bù đắp chi phí quá khứ, nên ngành điện nói chung, các CTĐL nói riêng không có khả năng tái sản xuất mở rộng kịp thời so với tốc độ tăng trưởng của nhu cầu.

b. Những yêu cầu về công tác quản lý giá bán điện quá chi ly giữa các đối tượng dùng điện đã vô hình chung tạo ra một sự mất cân đối giữa lực lượng sản xuất và quan hệ sản xuất tại các CTĐL, mà đây vốn là một quy luật khách quan.

c. Giá điện cứng nhắc làm hạn

hàng loạt chỉ tiêu từ giá mua điện, giá bán điện bình quân, chi phí, lợi nhuận, đến các lĩnh vực khác như đầu tư xây dựng cơ bản, tích lũy vốn... Vai trò tác động ngược lại của các CTĐL yếu và không mấy tác dụng, nên hoạt động kém năng động và hiệu quả, tính chủ động cũng không cao. Bên cạnh đó, sự tác động của địa phương sở tại gây không ít lúng túng trong sự phối hợp các chiến lược phát triển ngành và lãnh thổ, trung ương và địa phương. Các CTĐL, do chịu nhiều áp lực như trên, đã buộc phải có những áp lực tương tự đến các Điện lực khu vực trực thuộc và dẫn đến một kết cục tương tự.

Khách hàng, luôn đóng vai trò

chế tính chủ động, sáng tạo trong kinh doanh của các CTĐL. Các CTĐL không có khả năng tự tính toán cân đối đầu tư, mở rộng các quan hệ với bên ngoài do hoàn toàn bị bó buộc trong các bức tường: giá mua điện, giá bán điện, giá thành, lợi nhuận.

d. Giá điện chưa là động cơ giúp khách hàng có những điều chỉnh trong sử dụng điện của mình. Họ chưa nhận thức tiết kiệm điện là quốc sách, do đó, chưa có những tác động ngược một cách tích cực để ngành điện phát triển theo hướng hiệu quả nhất.

e. Giá điện hiện tại khó tạo ra được khả năng thu hút các nguồn vốn đầu tư bên ngoài vào lĩnh vực sản xuất điện, nên chậm thúc đẩy tiến trình cạnh tranh hóa trong sản xuất-kinh doanh điện năng, mặc dù nhà nước đã có chủ trương này.

3. Các CTĐL hoạt động trong môi trường phải quản trị thông tin một cách đơn độc.

Trong khi môi trường kinh doanh biến động liên tục, thì nguồn thông tin cần được cập nhật hiện còn rất cục bộ giữa ngành và địa phương, khiến các CTĐL phải tự tổ chức quản trị thông tin cho mình. Việc tổ chức quản trị thông tin đơn độc như vậy chắc chắn không thể mang lại hiệu quả cao.

III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHIẾN LƯỢC NHẪM TẠO MÔI TRƯỜNG KINH DOANH THUẬN LỢI CHO CÁC CTĐL VIỆT NAM

1. Những quan điểm hình thành hệ thống giải pháp chiến lược mới:

- Ngành điện không thể mất đi sứ mệnh là một ngành then chốt, nắm vai trò chủ đạo trong nền kinh tế quốc dân. Vì thế, trong cơ chế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa, nhà nước vẫn cần phải quản lý ngành này theo hướng hiệu quả nhất.

- Cần nhanh chóng nghiên cứu thực hiện chủ trương mới của nhà nước: cạnh tranh hóa trong sản xuất kinh doanh điện.

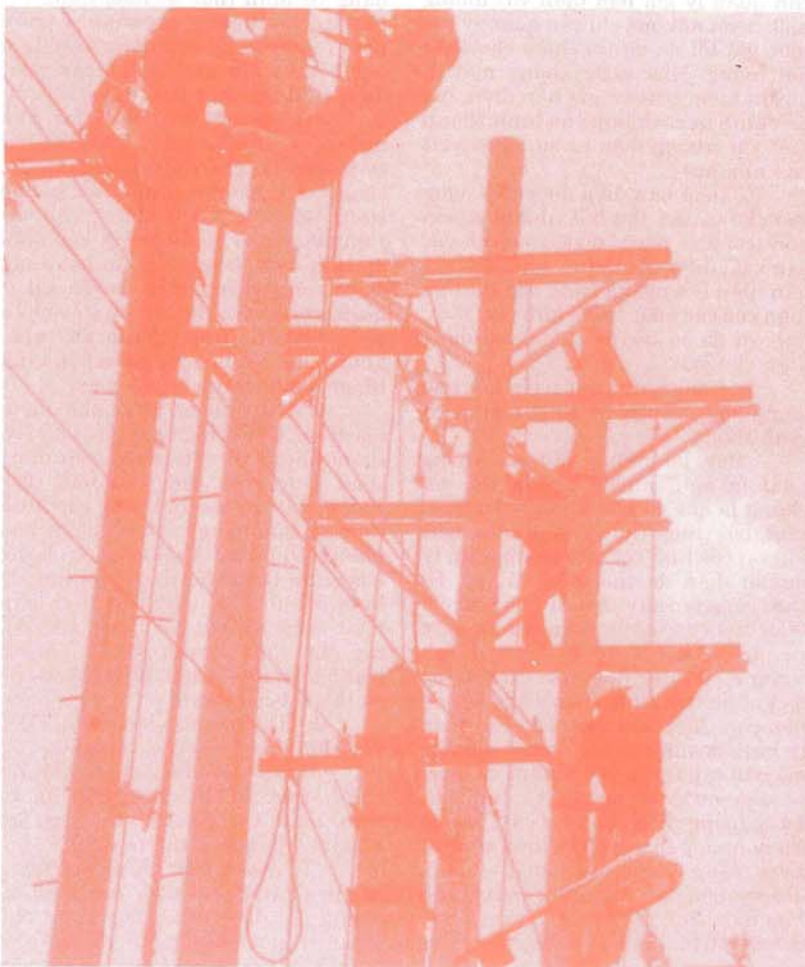
- Những tiềm lực về lực lượng sản xuất trong ngành điện đang luôn có sẵn, nhưng bị kìm hãm phát triển bởi một quan hệ sản xuất lỗi thời. Cần có một cơ chế quản lý ngành điện mới làm thay đổi quan hệ sản xuất cho phù hợp hơn.

- Hệ thống giải pháp chiến lược mới không nên gạt bỏ các định hướng phát triển ngành điện Việt Nam đến năm 2010 đang còn giá trị cao, trong đó, có những nội dung quan trọng liên quan là: sắp xếp và ổn định tổ chức sản xuất của TCTĐLVN; nghiên cứu và triển khai chương trình quản lý phía nhu cầu; thu hút vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài và các thành phần kinh tế trong nước tham gia vào phát triển nguồn, lưới điện.

2. Những giải pháp chủ yếu để tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho các CTĐL

a. Phải có một sự thay đổi về chất trong quản lý giá điện:

(1) Giá bán điện cần được xây dựng trên cơ sở chi phí biên dài hạn, tạo điều kiện cho các CTĐL và cả ngành điện có thể hoạt động hiệu quả, có thể tự tích lũy và tái đầu tư.



Nhà máy thủy điện Đa Nhim. Ảnh Thiên Triều

Tuy nhiên, trong một chừng mực nào đó, vẫn phải duy trì tính chất chính trị xã hội của nó, dần dần thực hiện sự công bằng xã hội của giá bán điện, tạo những thông tin chính xác về thị trường điện năng.

(2) Trong khi lực lượng sản xuất tại các CTĐL chưa cao, không nên có quá nhiều xáo trộn về đối tượng áp dụng giá và phân biệt chi tiết giá bán điện, vì chính đây là một trong những cơ hội cho những khe hở trong quản lý rộng ra thêm.

(3) Để khuyến khích tiết kiệm và đáp ứng yêu cầu của Chính sách Năng lượng quốc gia, cần nhanh chóng xây dựng hệ thống giá bán điện gồm hai thành phần: giá sản lượng (trả cho lượng điện năng [kWh] khách hàng thực sự tiêu dùng) và giá công suất (trả cho mức công suất [kW] khách hàng đăng ký và ký hợp đồng). Giá công suất sẽ là một công cụ tuyệt hảo vừa cho bên bán điện, vừa cho phía khách hàng có thể khai thác nhiều chức năng của giá cả.

(4) Cơ chế nhà nước thống nhất quản lý giá bán điện không thể xóa bỏ được. Tuy nhiên, nhà nước không cần quản lý giá bán điện với những mức tuyệt đối, mà chỉ cần quản lý các mức giá tối đa và tối thiểu cho từng đối tượng. Nhà nước không mất đi quyền kiểm soát về giá bán điện, mà đó chính là cách làm cho hình thành một thị trường điện có sự kiểm soát của nhà nước.

(5) Giá bán điện được xây dựng sao cho có thể thu hút những nguồn vốn trong và ngoài nước vào lĩnh vực sản xuất điện. Muốn thế, phải đưa giá bán điện lên ngang bằng với giá bán điện của các nước trong khu vực, ít ra, đối với đa số các đối tượng sử dụng điện chủ yếu.

b. Chú trọng phát triển kết hợp trung ương và địa phương, ngành và lãnh thổ:

Đây là những vấn đề không phải là mới, nhưng không thể coi chúng là quá cũ nên không cần quan tâm, bởi trong thực tiễn, những mặt tồn tại của lĩnh vực này trong quản lý ngành điện đã thể hiện rất rõ. Đi theo công tác này, còn cần phải chú ý tách biệt chức năng quản lý nhà nước và chức năng quản lý kinh doanh trong hoạt động điện lực. Các bộ, ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố không nên can thiệp sâu vào công tác quản lý kinh doanh của các doanh nghiệp, mà cần tập trung vào nhiệm vụ quản lý nhà nước về ngành và lĩnh vực năng lượng điện. Có như vậy, khi có thêm những thành phần kinh tế khác hoạt động trong sản xuất - kinh doanh điện, thì nhà nước mới tránh kìm hãm tính độc lập tự chủ của mọi thành phần kinh tế trong lĩnh vực này.

c. Sắp xếp và nâng cao vai trò của các doanh nghiệp trong ngành điện:

(1) TCTĐLVN cần phân cấp quản lý công tác mua bán điện cho các đơn vị trực thuộc, cụ thể là các nhà máy sản xuất điện, các CTĐTĐ, các CTĐL được trực tiếp thảo luận với nhau trên những hợp đồng mua và bán điện. TCTĐLVN chỉ nên quản lý quá trình mua bán đó trên những nguyên tắc nhất định. Đây là bước cơ sở rất quan trọng cho quá trình cạnh tranh hóa sản xuất và kinh doanh điện sau này. Tuy nhiên, trong quá trình phân cấp này, không nên thực hiện tràn lan và đột ngột; cũng không nên phân cấp dần đều cho mọi doanh nghiệp thành viên. Mọi thực hiện tùy tiện và nóng vội đều có thể dẫn đến những sai lầm phải trả giá đắt.

(2) Cần đa dạng hóa các hình thức sở hữu trong mọi loại hình doanh nghiệp. Cụ thể là:

- Trong lĩnh vực sản xuất điện, thu hút được những nguồn vốn đầu tư từ bên ngoài của nhiều thành phần kinh tế khác nhau. Khi đó, các doanh nghiệp sản xuất ra điện sẽ rất đa dạng về hình thức sở hữu. Cùng với một cơ chế thoáng, các công ty phân phối có quyền ký hợp đồng mua điện của bất kỳ nơi nào có thể sản xuất điện và được phép bán ra.

- Trong lĩnh vực truyền tải, nhà nước nên cần tiếp tục sở hữu các công ty truyền tải chủ chốt. Bên cạnh đó, cũng có thể mở rộng hình thức sở hữu trong lĩnh vực này ở những khu vực riêng biệt nào đó, hoặc với cấp điện áp thấp hơn, hoặc cổ phần hóa từng đoạn trong đường dây truyền tải ít quan trọng, bán cho các công ty phân phối ở những tỉnh, thành phố nhỏ, không ảnh hưởng nhiều đến nền kinh tế, an ninh, chính trị quốc gia.

- Trong lĩnh vực phân phối điện, ngoài các CTĐL hiện nay, thật khó có thêm những công ty khác hoạt động song song trên cùng địa bàn. Tuy nhiên, vẫn có thể mở rộng các hình thức sở hữu bằng cách cổ phần hóa những Điện lực không trọng điểm; hoặc đấu thầu cho thuê Điện lực để kinh doanh điện (sau một thời gian nhất định sẽ đấu thầu lại). Khi đó, các chủ kinh doanh sẽ phải cạnh tranh trên nhiều mặt để đảm bảo cho sự tồn tại của mình.

(3) Thương mại hóa các CTĐL, với những yêu cầu chủ yếu như:

- Hoàn toàn chủ động về mặt tài chính, thực sự hạch toán độc lập, tự tính toán các khoản chi tiêu, lợi nhuận... để mà có thể tồn tại.

- Tự quyết định các dự án đầu tư nhằm phát triển kinh doanh điện. Trong đó, được chủ động và tự chủ trong các quan hệ quốc tế, thiết lập và triển khai các dự án đầu tư, tìm nguồn

vốn cho các dự án, kể cả việc vay vốn của các ngân hàng thương mại.

- Trong mua điện, được chủ động trong quan hệ thông qua hợp đồng cung cấp nguồn theo một kế hoạch từ vài năm trở lên, như vậy sẽ được chủ động chọn nguồn cung cấp. Còn trong bán điện, được quyền quyết định mức giá bán điện dựa trên khung giá điện cơ sở do nhà nước quyết định cho từng đối tượng sử dụng điện.

d. Khai thác tiềm lực của khách hàng:

Khách hàng có một tiềm lực rất lớn mà họ có thể vô tình hoặc chủ động cộng tác với ngành điện trong việc quản lý ngành. Đây là mục tiêu chính của chương trình quản lý phía nhu cầu, với các nội dung chính:

- Nâng cao hiệu suất của việc sử dụng điện năng trong xã hội, thông qua việc sử dụng những thiết bị điện có hiệu suất sử dụng điện năng cao và tiết kiệm điện vào những lúc, những nơi không thật cần thiết.

- Quản lý và điều khiển được nhu cầu sử dụng điện của khách hàng cho phù hợp với khả năng cung cấp điện một cách kinh tế nhất.

- Chi phối và định hướng tiêu dùng điện cho các ngành, các cấp và cho toàn thể nhân dân thông qua các chính sách vĩ mô, như: thuế, giá điện, chính sách ưu đãi và khen thưởng, đào tạo, tuyên truyền và phổ cập rộng rãi.

Tuy nhiên, cần chú ý rằng đây là một chương trình lớn, tầm cỡ quốc gia, chỉ riêng ngành điện không thôi, sẽ không bao giờ thực hiện được.

IV. KẾT LUẬN

Những giải pháp trên đây chỉ được trình bày dưới dạng những định hướng mang tính chiến lược. Khi triển khai chúng, còn cần phải có thêm những nghiên cứu chi tiết hơn với những dự án cụ thể cho mỗi giải pháp riêng, đồng thời việc triển khai đó phải được diễn ra một cách đồng bộ và chủ động từ các chủ thể trong nền kinh tế-xã hội thì hiệu quả đạt được như mong muốn: đưa ngành điện phát triển thành một ngành chủ đạo và then chốt thực sự, góp phần vào sự nghiệp phát triển chung của nền kinh tế-xã hội Việt Nam. ■

Tài liệu tham khảo:

1. Hoàng Trung Hải, Một số vấn đề xung quanh Giá điện, Tạp chí Điện & Đời sống, số tháng 8-1997.
2. Hoàng Trung Hải, Định hướng phát triển đến năm 2010 của ngành Điện lực Việt Nam, Tạp chí Điện & Đời sống, số 17, tháng 2-1999.
3. Đào Văn Hùng, Quản lý phía nhu cầu (DSM)-Nhiệm vụ cấp bách trong phát triển hệ thống điện Việt Nam, Tạp chí Điện & Đời sống, số 9, tháng 10-1997.