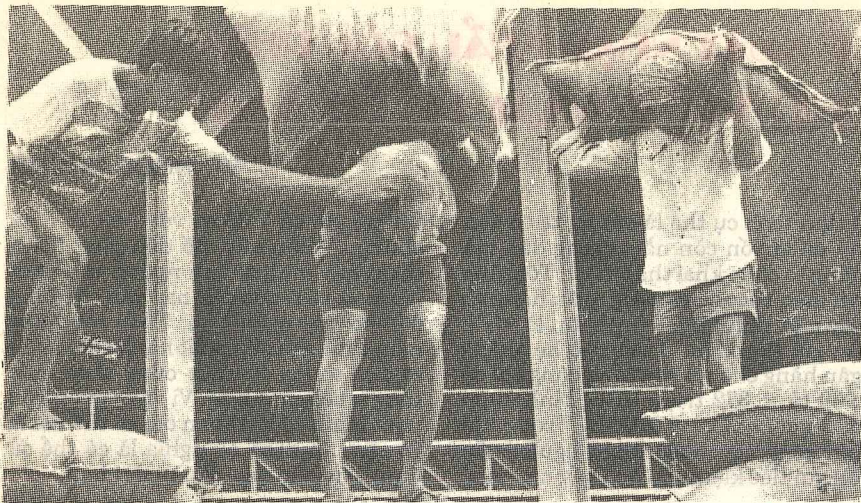




Một trong những vấn đề lớn trên lĩnh vực xuất nhập khẩu (XNK) hiện nay là việc tổ chức quản lý và phát triển hệ thống kinh tế quốc doanh hoạt động XNK nên như thế nào? Có lẽ cần phải khẳng định rằng đây là một trong những vấn đề then chốt trong toàn bộ chiến lược XNK của VN vì hệ thống này đã, đang và vẫn sẽ là một chủ thể quan trọng để thực thi các biện pháp đưa kim ngạch xuất khẩu tăng gấp 4 lần nếu muốn GNP tăng gấp đôi vào năm 2.000 như định hướng chiến lược kinh tế xã hội đã đề ra.

TỪ THỰC TRẠNG CỦA CÁC CÔNG TY XNK...

Quả thật sẽ không có gì quá đáng nếu xem những công ty quốc doanh ngành XNK (CT XNK) hiện nay như những “anh cả đò” giữa các doanh nghiệp “đàn em” thuộc các ngành kinh tế khác. Trong thời gian qua, để đẩy mạnh XK, hầu như từ trung ương đến các địa phương các cấp đều cho ra đời hàng loạt CT XNK, dành tất cả sự ưu đãi cho các CT này (về vốn, về mặt bằng, văn phòng, nhà xưởng và cả những hỗ trợ bằng các công cụ quản lý hành chính nhà nước). Bởi lẽ, đó là những “vũ sữa” tạo nguồn thu cho ngân sách và còn vì một căn bệnh chung: mỗi khi cần phải tập trung đẩy mạnh một hoạt động nào đó, người ta chỉ lo sớm hình thành tổ chức bộ máy, phân định các chức danh cho nhiều ban bộ, tạo “cơ ngơi” to đẹp, hơn là lo đi tìm những phương thức hoạt động, xây dựng cơ chế vận hành và quản lý có hiệu quả.

Sẽ không công bằng và chính xác nếu đánh giá khu vực kinh tế quốc doanh XNK trong những năm qua là không có thành tích nào đáng kể. Cùng với chủ trương chính sách của nhà nước thực hiện một nền kinh tế mở, đa

TỪ THỰC TRẠNG ĐẾN GIẢI PHÁP CHO CÁC CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU

TRẦN TU

dạng hóa và đa phương hóa trong hoạt động kinh tế đối ngoại với mọi quốc gia, các CT XNK.VN đã nhanh chóng chuyển đổi thị trường từ khu vực I sang khu vực II, nhảy bén khai thác các thị trường truyền thống Đông Âu. Nhờ đó, kim ngạch XNK đã gia tăng rõ rệt, góp phần đưa nền kinh tế vượt qua cơn hiểm nghèo.

Tuy nhiên, chúng ta cần phải nhìn thẳng vào những mặt hạn chế tự thân của các doanh nghiệp XNK. Đây vẫn còn là một trở ngại chủ yếu khiến cho VN chưa có thị trường xuất khẩu ổn định và vững chắc; hàng hóa VN chưa đến trực tiếp các nhà tiêu thụ cuối cùng, vẫn còn phải xuất khẩu qua các thị trường trung gian.

Những mặt hạn chế đó là:

1. Do số CT XNK quá nhiều lại tự chia cắt quản lý bởi nhiều cấp, nhiều ban ngành cùng hoạt động trên một địa bàn, cùng đồ xô kinh doanh XNK một vài mặt hàng trong từng thời kỳ dẫn đến tình trạng cạnh tranh hỗn độn - tranh mua, tranh bán - tranh xuất, tranh nhập - tự phá giá và phải nhờ đến “thế” của Cấp Ủy, Ủy ban Nhân dân, sử dụng công cụ hành chính để can thiệp cho lợi ích cục bộ địa phương, làm rối loạn điều hành quản lý vĩ mô.

2. Một thực trạng khác là cho đến hiện nay, mặc dù đã đăng ký lại theo ND 388/HĐBT nhưng số CT XNK quốc doanh vẫn quá nhiều. Trong khi đó, nguồn vốn đầu tư từ ngân sách nhà nước lại eo hẹp, mỗi CT XNK chỉ có một số đồng vốn ít ỏi. Ấy thế mà việc

sử dụng đồng vốn tại các CT này ra kém hiệu quả hoặc thiếu tích như sử dụng vốn để kinh doanh ở xây văn phòng, sắm ô tô đời mới một lớp vỏ bọc hào nhoáng để “vội tằm cỡ 1 CT XNK”, để “thị uy đối tác”.

3. Mặt khác, đại bộ phận hàng của những CT XNK là nông lâm hải sản - song, trong mắt người dân, những CT này tuy có danh “quốc doanh” nhưng quan hệ lạnh lùng, chèn ép nhiều hơn là thiếu hẳn mối quan hệ bạn hàng “chết có nhau”. Nhiều CT XNK chỉ trọng thu mua gom hàng hơn là đi cho nông dân tạo nguồn hàng, cao chất lượng hàng sao cho đạt cầu XK. Vì thế, hàng VN có thị tr

rời mất thị trường là chuyện tất n

4. Về đối ngoại, rất nhiều CT còn thụ động chờ đợi khách hàng ngoài vào VN tìm hiểu khả năng khẩu của VN - qua đó, chào mời n loại hàng mà VN sản có. Ít chủ tìm thị trường mới qua các ph pháp marketing XNK như tham gi chợ triển lãm, điều tra nghiên cứ trường nước ngoài... Thậm chí có n thư hỏi mua hàng chẳng được ng cứu đáp ứng - có đơn vị cũng chần đáp đúng theo thông lệ quốc tế. C vì thế buộc thương nhân nước r đến VN, tìm hiểu rõ thị trường VN là VN hiểu rõ thị trường nước ng

5. Đến nay, vẫn còn không ít XNK tìm mọi cách để xin cho “giấy phép XNK tổng hợp” nhằm thể hoạt động thích ứng theo “mùa vụ” hơn là tập trung nghiên chuyên môn hóa XNK vào một số hàng nào đó. Trên thế giới, người t thấy ở các tập đoàn kinh tế lớn m sức hoạt động XNK “đa ngành hợp” còn ở VN một CT XNK dù hay lớn cũng “đa ngành tổng h thậm chí đang hoạt động chi ngành cũng chuyển hướng đi và ngành. Thời đại này không ai c năng lực “thập bát ban văn võ toàn”. Vì thế, khi ngồi vào bàn phán thương thảo hợp đồng, bên thường thua thiệt.

6. Tư tưởng “lắm ăn xối” t kinh doanh XNK cũng còn khá biến ở nhiều CT XNK. Chính “theo đuổi thị trường” đã dẫn đến

anh tự các CT XNK đem lại rủi ro cho nhau. Những đợt "dội hàng" luôn lặp diễn - khi thì ở mặt hàng này, lúc mặt hàng khác. Hậu quả là một bộ phận nguồn vốn của nền kinh tế bị bất ng hóa trong một thời gian và cũng thiệt hại theo các CT XNK.

7. Điểm lại các CT XNK, người ta nghĩ ít thấy doanh nghiệp nào có được đội ngũ chuyên viên tiếp thị đủ hiểu biết và năng lực để xâm nhập, tiếp cận thị trường nước ngoài, hoạch định một chiến lược xuất khẩu có bài bản, căn cơ.

Ngay cả đối với thị trường trong nước, ngày càng có nhiều CT XNK từ hoạt động thu mua nắm nguồn hàng xuất khẩu hoặc xây dựng mạng lưới phân phối tiêu thụ hàng nhập khẩu. Vì thế đã để ra tình trạng các CT này không trực tiếp sản xuất kinh doanh XNK mà chỉ cho thuê nhà xưởng, khoán trọn gói cho tư nhân trong nước hoặc thương nhân nước ngoài dưới hình thức "ủy thác" - thực chất là bán quyền, cho thuê giấy phép kinh doanh XNK.

Chính vì lẽ đó có ý kiến cho rằng nên đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh XNK nên nhìn toàn diện hơn. Nếu chỉ căn cứ vào kết quả lãi lỗ đơn thuần của các CT XNK quốc doanh thì đúng thật là hiệu quả thấp. Nhưng đằng sau những CT quốc doanh này còn có những doanh nghiệp tư nhân chuyên sản xuất gia công chế biến hàng xuất khẩu hoặc đại lý tiêu thụ hàng nhập khẩu vẫn hoạt động có hiệu quả từ các phương thức "khoán" hoặc mua bán theo chính sách "chuyển lái" của CT cho các vệ tinh và ngược lại, chuyển lỗ của vệ tinh về cho CT".

Vì vậy, những CT trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân không phải là "người nhà" của các CT XNK đang tự hỏi phải chăng Nhà nước vẫn tiếp tục dành độc quyền XNK trực tiếp cho những người nhân danh "quốc doanh" nhưng thực chất cũng là tư nhân?

8. Cho đến nay, tuy chưa có những số liệu thống kê nào được công bố so sánh số nợ của các CT XNK so với số nợ của các XNKD thuộc các ngành khác. Nhưng qua các bản tin báo chí hàng ngày, người ta thấy được CT XNK mắc nợ và phải thanh tra, quản lý giải thể thường nhiều hơn - nhất là công nợ nước ngoài.

Một số người còn nhận định, nếu không có giải pháp "cứu nguy" bằng cách cho một số CT XNK bán mặt hàng, nhà xưởng thì số cty XNK bị "sập sệ" ắt còn nhiều hơn. Do đó, người tự hỏi, từ khi nền kinh tế "mở cửa" đến nay, các CT XNK đã đóng góp vào ngân sách được bao nhiêu so với số nợ đến hàng trăm triệu đô la mà một công ty XNK đã rước về cho ngân sách nhà nước?

...THỬ ĐIỂM QUA CÁC GIẢI PHÁP

Ngoài những giải pháp khác thuộc tầm vĩ mô như: xây dựng chiến lược XNK, định hướng cơ cấu mặt hàng, định hướng thị trường, hoàn thiện các công cụ quản lý XNK, các công cụ tài chính hỗ trợ XNK... cũng đã có nhiều ý kiến đưa ra nhằm tổ chức quản lý và phát triển các doanh nghiệp XNK.

1. Một giải pháp được nhiều người tán đồng là VN cần phải sớm có một số tập đoàn kinh tế vững mạnh, tập hợp và nối kết cho được các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế, các tỉnh, TP, các ngành XNK, công nông nghiệp, tài chính ngân hàng và các dịch vụ hỗ trợ khác.

Chúng ta đã có một số hiệp hội ngành hàng nhưng loại hình này chưa thể làm tốt vai trò tập hợp đầu mối đủ sức cạnh tranh, đối tác kinh doanh với nước ngoài. Những thành viên trong các hiệp hội vẫn chưa tìm được tiếng nói thống nhất chung, và hiệp hội không thể nào xây dựng được kỷ luật, vốn là sức mạnh của một tổ chức.

Hiện nay đã có một số CT XNK lớn, gắn với sản xuất kinh doanh đang "nuôi tham vọng" trở thành tập đoàn kinh tế nhưng vẫn còn lúng túng với mô hình này. Đây là một tín hiệu đáng mừng vì cuối cùng, các doanh nghiệp cũng nhận ra rằng muốn cạnh tranh có hiệu quả phải có sự hợp tác, phối hợp hành động.

Có lẽ Quốc hội cũng cần nghĩ đến việc chế định loại hình "Tập đoàn kinh tế" bổ sung vào Luật công ty, Nhà nước cần tích cực hỗ trợ, tạo cơ sở pháp lý cho sự ra đời loại doanh nghiệp này. Cuộc tập hợp này không chỉ là bài toán cộng mà cần phải nhân lên tiềm lực, thay đổi về chất trong quản trị và

phương thức hoạt động của từng đơn vị thành viên.

2. Một giải pháp khác cũng cần được nghiên cứu. Đó là mô hình "Quý đầu tư phát triển ngành thương mại" - một công ty mẹ (Holding Company) - một chủ đầu tư nhà nước đứng ra tập hợp các CT XNK hình thành một hệ thống kinh doanh XNK thật sự. Hiện nay, chúng ta chưa có hệ thống này, từng CT XNK vẫn còn là những đơn vị rời rạc, hoạt động theo kiểu "mạnh ai nấy làm" mặc dù cùng được sở hữu bởi một người chủ.

Đây cũng là một phương thức huy động các nguồn lực tài chính, nhân sự và tổ chức lại khu vực kinh tế quốc doanh ngành XNK. Với phương thức quản lý bằng các công cụ thị trường - tài chính và năng lực quản trị, Quý đầu tư phát triển ngành thương mại sẽ là người củng cố hoạt động, tìm ra những biện pháp khắc phục các mặt hạn chế của các CT XNK như đã nêu trên.

Hiện nay, "nội thương" và "ngoại thương" đã sáp nhập vào một cơ quan quản lý nhà nước. Chỉ riêng chức năng quản lý hành chính cũng đã là một áp lực công việc đè nặng lên cơ quan này. Vậy thì ai sẽ là người lo việc củng cố hoạt động của các CT XNK theo lối suy nghĩ và cách hành động của một doanh nhân? Nếu công việc này chậm trễ, người ta e rằng số CT XNK chuyên kinh doanh chức năng, giấy phép XNK sẽ ngày càng nhiều và số CT XNK bị buộc phải thanh lý, giải thể hoặc phải cổ phần hóa để "bán nợ" cho công chúng sẽ ngày càng gia tăng.

Cuộc cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt buộc chúng ta phải sớm chấn chỉnh đội hình XNK để vững vàng bước vào thị trường thế giới.

Thông báo

(Về điều chỉnh giá bán tạp chí PTKT)

Đến nay Tạp chí PTKT đã xuất bản được 34 kỳ với biết bao lo âu trăn trở của Hội đồng biên tập, tòa soạn và cộng tác viên, từ vấn đề nội dung, hình thức cho đến giá cả và công tác phát hành sao cho đáp ứng được yêu cầu của độc giả ngày càng tăng.

Trong mỗi quan tâm hàng đầu, có vấn đề giá bán, cho đến nay tạp chí vẫn bán dưới giá thành, phần chênh lệch thiếu được bù vào chủ yếu bằng sự hỗ trợ của Trường ĐHKHT TP.HCM (cơ quan chủ quản của tạp chí) và của các đơn vị sản xuất kinh doanh dưới hình thức quảng cáo. Đây là sự giúp đỡ quý báu và vô tư đối với sự nghiệp phát triển khoa học nước nhà nói chung và đối với tạp chí PTKT nói riêng.

Tuy nhiên tình trạng này không thể duy trì lâu dài và nhiều được, vì lòng hảo tâm, chính nó lại bị giới hạn bởi khả năng tài chính. Nếu tạp chí muốn tồn tại phát triển để phục vụ nhiều bạn đọc tốt hơn, một trong những cách giải quyết cấp bách là phải điều chỉnh giá bán, tối thiểu phải bằng và trên giá thành một ít.

Do vậy, kể từ số này (số 35 - tháng 9.93) Tạp chí buộc phải bán với giá 4.800đ/tờ. Đây là điều bất đắc dĩ mong độc giả thông cảm và tiếp tục ủng hộ tạp chí. Riêng bạn đọc đã đăng ký mua tạp chí dài hạn thì vẫn tính theo giá cũ cho đến khi hết hợp đồng đã thỏa thuận giữa đôi bên.