

ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN CHẬM NGUYÊN NHÂN VÀ BIỆN PHÁP KHẮC PHỤC

LÊ KHOA

Tiến sĩ kinh tế

I. CÁC NGUYÊN NHÂN KHIẾN CHO VIỆT NAM ĐẦU TƯ ÍT VÀ PHÁT TRIỂN CHẬM :

1. Thứ nhất là đầu tư gắn liền với lợi nhuận cao. Tại Nhật vào các năm 1950-73, đầu tư khoảng 30-40% GDP, lý do là vì lợi nhuận của các xí nghiệp Nhật cao gấp 2-3 lần so với các xí nghiệp Âu Mỹ. Tại Việt Nam hiện nay, các xí nghiệp như giấy, dầy, nhà máy đèn ống Điện Quang, dệt, hàng hoá đang ứ đọng và không bán được. Nợ cũ còn chưa trả được, lấy đâu mà đầu tư thêm? Tại ĐBSCL, tuy được mua nhưng nông dân không vui, vì giá xuất khẩu gạo tối đa là 180 USD/tấn. Một số công ty xuất khẩu gạo vỡ nợ và lúa gạo tồn đọng khá nhiều, khiến nông dân không nghĩ đến việc gặt trồng lúa. Nguyên nhân của tình trạng trên đây là vì từ tháng 8/1991 tới nay (đầu năm 1994) giá hàng trong nước đã tăng khoảng 40% trong khi tỷ giá đồng USD vẫn giữ nguyên khoảng 10.810 đ VN một USD khiến hàng trong nước tính bằng tiền VN trở nên đắt và hàng ngoại rẻ, thuế nhập khẩu của VN thấp, tỷ như đối với bóng đèn điện chỉ là 30% so với Thái Lan 80%, việc chống buôn lậu ít có hiệu quả, thuế cao, lãi suất ngân hàng của ta cao v.v....

2. Thứ hai là kinh doanh của ta gắn liền với việc sản xuất các mặt hàng nông và khoáng sản, giá thấp và bấp bênh. Tỷ như hạt tiêu và điều, chỉ được giá một thời gian rồi sụt giá trong năm 1993. Giá gạo 130-180 USD/tấn trong năm 1993 rất thấp so với Mỹ bảo đảm cho nông dân họ giá 370 USD/tấn và Nhật giá 1.500 USD/tấn. Giá dầu thô vào các năm 1973-85, có khi lên tới đỉnh cao 40 USD một thùng, nay chỉ còn khoảng 17-20 USD. Nói chung, tình trạng của ta là xuất các hàng nông khoáng sản giá rẻ và bấp bênh, nhập những loại hàng giá khá cao (như xăng dầu, urê, nhựa dẻo, sắt thép) và rất cao: như ôtô, TV, máy vi tính, xe

Honda, máy điều hoà không khí, máy duỗi tóc. Ngoài ra chúng ta cũng nhập một số sản phẩm mà chúng ta đã chế tạo được, như bao dầy, vải, bia lon, thuốc lá, bóng đèn neon để cho hàng ngoại giết hàng nội. Tóm lại, hàng nông khoáng sản thô xuất với giá rẻ, như cho, còn mua hàng chế tạo giá rất đắt, khiến nước nhà bị thiệt thòi trong bang giao với quốc tế. Trong điều kiện

máy mẩu, như nhẹ nhàng hơn, công suất cao hơn, ít tốn nhiên liệu hơn... Lý do là vì người Nhật rất trọng dụng các nhà khoa học kỹ thuật, thí dụ: người thanh niên nào tốt nghiệp trường Đại học Tokyo về môn Luật (Kinh tế-kinh doanh) với điểm cao nhất sẽ lập tức được các xí nghiệp công cũng như tư trong nước mời làm việc suốt đời với lương cao và chức vụ cao, sau này sẽ thành bộ trưởng giám đốc hay thành viên ban lãnh đạo các cơ quan nhà nước hay các công ty tư nhân lớn, nên thanh niên Nhật nỗ lực học hỏi để được trúng tuyển vào Đại học Tokyo. Các nhà lãnh đạo Nhật đều xuất thân từ trường Đại học cao cấp nên nói chung khoa quản lý kinh tế, lý tài hay các kỹ thuật phức tạp đối với họ không có gì bí mật. Nhật lại có một công nghiệp sắt thép, cơ khí 6 triệu tấn vào 1950. Vì vậy, Nhật chỉ cần gọi các chuyên viên ra ngoại quốc tìm xem

Ảnh HUỖNH CÔNG THỊ



nư trên làm sao tăng nhanh đầu tư được?

3. Thứ ba là vì các trang bị máy móc của ta lạc hậu nhiều so với quốc tế, khi đầu tư, thường mua các máy xấu lạc hậu chứ không phải là các máy tốt, chúng ta chưa có các chuyên viên giỏi trong ngành kế hoạch ngân hàng hay xuất nhập khẩu.

Muốn đầu tư mau và nhiều, cần phải có những chuyên viên khoa học kỹ thuật giỏi, phải có những nhà kinh tế, kế hoạch, tài chính, doanh nhân giỏi, phải có một khu vực I chuyên sản xuất hàng loạt các máy rẽ tiền và công suất cao, hiện đại trang bị cho các ngành, các xí nghiệp của ta. Thí dụ trong thời gian 1950-1973, nước Nhật chỉ nhập một số ít máy mẩu, sau đó họ photocopy các máy mẩu này thành hàng ngàn bản, các bản photocopy lại có nhiều chi tiết được cải thiện hơn các

nước nào có phương pháp sản xuất, mặt hàng nào tốt, bán chạy, được giá, thì Nhật mới ngay chuyên viên ngoại tới dạy cho họ, hoặc mua bản quyền, bằng sáng chế, hoặc mua vài mẫu hàng, đem về tháo tung ra rồi photocopy có canh cải bán lại cho ngoại quốc. Thí dụ: ông Honda sau này thành lập nhà máy mô tô Honda, đã photocopy các Vespa Lambetta Ý nổi danh các năm 1950 thành các Honda ngày nay.

4. Lý do cuối cùng là vì chúng ta nhắm vào ổn định, duy trì hiện tại, thay vì kiên quyết đổi mới và phát triển nhanh.

Muốn trừng trị buôn lậu phải có những biện pháp kiên quyết. Tuy nhiên ta chọn biện pháp xử lý hành chánh, ít đưa ra toà và nói chung thì buôn lậu vẫn tồn tại....Muốn có các giám đốc giỏi và để khuyến khích các

6 PHÁT TRIỂN KINH TẾ

sinh viên ham học, nên tổ chức các kỳ thi tuyển và buộc các thí sinh trình văn bằng chuyên môn thích hợp... Về tỷ giá, ta muốn giữ giá trị đồng VN cao so với đồng USD, về giá, ta muốn giá điện phải thấp. Vì vậy ngành điện lỗ mỗi năm từ 467 tới 654 tỷ đồng do giá thành cao hơn giá bán. Thật ra, nhà nước không có biện pháp "tạo ra tiền", khi bù lỗ như trên, người dân được trả giá điện rẻ, nhưng lại phải đóng tiền thuế, chịu nạn lạm phát cao để nhà nước có tiền "bù lỗ": như vậy được đầu này lại mất đầu kia. Nếu như Nhà nước không bù lỗ thì có tiền xây thêm đường, làm thêm trường học, v.v... Nhưng biện pháp bù lỗ vẫn được chọn để tránh xáo trộn.

II. BIỆN PHÁP TĂNG ĐẦU TƯ

Qua trên, muốn tăng nhanh đầu tư, cần phải có một loạt biện pháp đồng bộ với nhau.

1. Thứ nhất là có một loạt biện pháp vì mô khắc phục việc tăng lợi nhuận thấp, thậm chí có số âm. Muốn vậy cần phải chấp thuận một tỷ giá thực tế hơn, một thuế suất nhập khẩu cao hơn, một chính sách chống buôn lậu kiên quyết hơn, nhà nước dùng vốn ngân sách ngân hàng lập nhiều công trình lớn hơn, đặt mua nơi các xí nghiệp VN nhiều hơn v.v... Ta đã có những nhà máy dệt, âu dục, cơ khí, dệt may, v.v... sản xuất tạm đủ dùng những hàng loại trên, vì sao ta lại còn nhập khẩu những hàng trên, để cho hàng ngoại giết các nhà máy sản xuất hàng nội?

2. Thứ hai là phải chuyển các mặt hàng của ta từ giá thấp sang những loại hàng có giá trị cao hơn. Thí dụ như làm phụ tùng Honda, xe hơi, TV, máy vi tính, ban đầu chỉ lắp ráp với phụ tùng ngoại, rồi sau đó, chế tạo lấy 20-30-40% phụ tùng, khởi sự từ những cái dễ chế tạo nhất, sau đến cái khó hơn... Nên ứng dụng các quy trình "thay thế hàng nhập bằng hàng nội" như tự sản xuất lấy urê, xăng dầu, sắt, máy móc, xi măng, nhựa đường, tơ sợi hoá học. Trong nông nghiệp, nên đẩy mạnh ngành nuôi trồng thủy sản, chăn nuôi và chế biến nông sản, trồng các loại cây mới như măng tây, trồng chuối xuất khẩu, trồng dưa chuột bao tử, trồng ngô nhỏ xiêu ăn non, trồng cây ngọt Stevidit giá bán tại Nhật 1400 USD/kg, các cây công nghiệp và gần liên chế biến với việc trồng cây công nghiệp.

3. Thứ ba là đổi mới trang bị kỹ thuật, tổ chức thi tuyển để chọn cán bộ công nhân viên, chấp thuận việc thay thế các vị giám đốc kém bằng những người có năng lực hơn, bãi bỏ việc "sống lâu lên lão làng" trong một số cơ quan, mời những người có trình độ cao ra giúp nước và giao nhiệm vụ cho họ.

4. Thứ tư là chấp thuận một số đổi mới dù rằng việc đổi mới này có gây thiệt hại cho một số người chẳng nữa. Như mọi người rõ, trong một số cơ quan khoa học, kỹ thuật, văn hoá, kinh tế, ngân hàng, vẫn có một số người thiếu khả năng đảm nhận các chức vụ cao, thành ra sự lãnh đạo kinh tế thiếu hiệu quả. An Giang đã thành công dẫn đầu sản xuất lúa nhờ xoá nạn bù lỗ,

chấm dứt việc cho các xí nghiệp lỗ vay, mời các nhà khoa học kỹ thuật đến giúp sức v.v... những việc này nói thì dễ nhưng để thực hiện các việc này, An Giang đã có một quá trình đấu tranh rất gay gắt giữa cái cũ và cái mới.

Để kết luận, cần phải đổi mới mạnh mẽ từ chính sách cho đến cán bộ dù rằng có sự xáo trộn ở một số ngành, đơn vị đi chăng nữa ♣

CÔNG TY XÂY LẮP VÀ VẬT LIỆU XÂY DỰNG

HIỆN ĐẠI HÓA HỆ THỐNG

THÔNG TIN QUẢN TRỊ CÔNG TY

PTS. TRẦN ĐÌNH THÊM

Từ đầu năm 1991, Công ty xây lắp và vật liệu xây dựng thuộc lực lượng thanh niên xung phong TP. HCM (COMACO), vừa thực hiện cơ chế kế hoạch hướng dẫn vừa gắn với thị trường, thực sự tự chủ trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Từ sự chuyển đổi cơ chế, công ty không sao tránh khỏi những khó khăn về vốn, thị trường, những thay đổi chính sách của nhà nước về nhà, đất, thuế, sự biến động giá cả vật liệu xây dựng v.v.

Ý thức được nhiệm vụ, mục tiêu của mình, Công ty chấp nhận những thách thức của kinh tế thị trường và đã xây dựng định hướng, giải pháp để công ty phát triển.

Trong 3 năm (1991 - 1993) Công ty luôn tăng trưởng về khối lượng xây lắp. Năm 1991 sản lượng đạt 3,6 tỷ. Năm 1992 đạt 15,2 tỷ. Năm 1993 đạt 24,3 tỷ. Hoàn thành các khoản nộp ngân sách. Năm 1991 đạt 149 triệu. Năm 1992 đạt trên 400 triệu. Năm 1993 đạt 1,35 tỷ. Các năm đều đạt lợi nhuận và có tích lũy. Thu nhập của công nhân hàng năm đều tăng.

Một trong những yếu tố để Công ty phát triển là sự đổi mới tổ chức quản lý. Sắp xếp lại các phòng, từng bước tiêu chuẩn hóa cán bộ quản lý, thực hiện bồi dưỡng, nâng cấp trình độ cán bộ... Và từng bước hiện đại hóa hệ thống thông tin quản trị công ty.

Lúc đầu, Công ty trang bị 2 máy vi tính, 1 máy in. Nhưng chỉ mới dùng lại ở khâu lập văn bản thông thường thay cho các máy đánh chữ.

Ban giám đốc công ty nhận thấy khối lượng các công việc của công ty khá lớn từ việc điều tra, khảo sát, thiết kế, lập dự toán công trình, tài chính, kế toán... đều rất lớn. Nên cần thiết cấp bách phải khai thác các máy vi tính đã có. Song, để ứng dụng tin học một cách đồng bộ phục vụ cho mọi công tác quản trị của công ty, Ban giám đốc quyết định mua, trang bị thêm 5 máy và cài mạng để thống nhất sử dụng.

Vừa trang bị máy, vừa cài đặt các chương trình quản trị, vừa bồi dưỡng kiến thức cho cán bộ các phòng thực hiện các chương trình trên máy vi tính. Các chương trình công ty ứng dụng hiện nay gồm vẽ kỹ thuật thiết kế, lập dự toán, quyết toán công trình, quản trị kế hoạch, tài chính kế toán, quản trị nhân sự, tiền lương, quản trị văn phòng...

Đầu tư cho hệ thống vi tính để hiện đại hóa hệ thống thông tin quản trị của công ty lên đến 150 triệu. Thời gian khai thác chưa nhiều, song trước mắt đã đem lại lợi ích thiết thực cho công ty là lập dự toán, quyết toán các công trình được nhanh chóng. Quản trị tài chính, kế toán chính xác chặt chẽ, kịp thời rút ngắn được công tác quyết toán. Giảm bớt nặng nhọc cho cán bộ các phòng.

Một lợi ích nữa là gần một nửa số cán bộ các phòng, giám đốc, phó giám đốc công ty đã biết và thành thạo khai thác các chương trình vào công việc quản lý của mình ♣