

Một điều có vẻ không bình thường là hiện nay đang là giai đoạn phục hồi của các nền kinh tế bị khủng hoảng nặng ở Châu Á nhưng kinh tế VN lại đang trên đà đi xuống và nếu có một cái nhìn thực tế thì đà đi xuống này là rất khó hãm lại và việc đưa nền kinh tế trở lại mức tăng trưởng dù chỉ tương đối ở mức trên dưới 6% đã là rất khó khăn.

1. TỔNG QUAN BỨC TRANH KINH TẾ HIỆN NAY

Tốc độ tăng GDP 6 tháng đầu năm 99 đạt : 4,3% - thấp hơn so cùng kỳ nhiều năm trước - Sản xuất nông nghiệp : được mùa - nhưng khó tiêu thụ - Sản xuất công nghiệp : giá trị sản xuất tăng 10,3% - thấp nhất so cùng kỳ các năm trước - hàng tồn kho nhiều - Thương mại - dịch vụ : tổng mức bán lẻ tăng 1,5% - sức mua kém - mặt hàng bán chậm: xi măng, sắt thép, đường, quạt điện, - hàng nhập lậu tiếp tục gây sức ép đối với sản xuất trong nước - Xuất nhập khẩu : XK tăng 7,7% - NK giảm 12% - nhập siêu 4,6% (cùng kỳ 98: 28,1%) - Tổng đầu tư xã hội: 42.000 tỷ # đạt 37,5% KH cả năm - vốn FDI: 601 triệu USD # 48% cùng kỳ 98 Bội chi ngân sách : 2,8% GDP - Chỉ số giá cả HH - DV : tăng 1,6% so tháng 12/98 - thấp nhất so cùng kỳ các năm trước Giá vàng : giảm 2,4% - tỷ giá hối đoái : ổn định

Nhìn chung, các ý kiến đều thống nhất nhận định rằng nền kinh tế nước ta hiện nay gần như "con ngựa bất kham" - như "cỗ xe không tuân lệnh người lái" - tức nhiều mục tiêu mong đợi chưa đạt được như ý. Những chỉ tiêu cần tăng thì lại giảm hoặc

tăng chậm lại (GDP - dự trữ ngoại tệ - kim ngạch XK - tổng đầu tư - sức mua - lòng tin vào triển vọng của nền kinh tế...) Ngược lại, những chỉ tiêu cần giảm thì lại tăng (bội chi ngân sách - thất nghiệp - nợ nước ngoài - giá thành sản xuất - ICOR - mức độ quan liêu, tham nhũng...)

Các ý kiến cũng nhất trí nên chăng cần báo động **"VN đang đi vào một giai đoạn khủng hoảng mới"** ? Cuộc khủng hoảng này mang tính cục bộ của nước ta với những triệu chứng đã có ngay từ năm 1996, trước khi bùng nổ khủng hoảng tài chính khu vực - với nhiều nguyên nhân ngay từ nội tại nền kinh tế hơn là những ảnh hưởng từ khủng hoảng

tài chính khu vực, từ bên ngoài tác động vào VN.

Cuộc khủng hoảng mới này thực chất là cuộc khủng hoảng thừa - năng lực sản xuất vượt quá nhu cầu có khả năng thanh toán - nền kinh tế vừa suy thoái, vừa thiếu phát trong khi chưa đạt đến mức toàn dụng các nguồn lực và trong khi mức sống nhân dân chưa cao, vẫn còn thuộc diện nghèo so nhiều nước trên thế giới. Điều này khác với cuộc khủng hoảng ở nước ta trước đây là cuộc khủng hoảng thiếu, hàng hóa khan hiếm, lạm phát phi mã - và cũng khác với nhiều nước đã phát triển hiện nay khủng hoảng thừa trong khi mức sống nhân dân đã đạt rất cao.

CÁC GIẢI PHÁP KINH TẾ TÀI CHÍNH ĐỂ KÍCH THÍCH PHỤC HỒI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ

TRẦN TÔ TỬ



Tuy nhiên, do ở nước ta có những đặc thù và biến dạng kinh tế nên cuộc khủng hoảng hiện nay cũng chỉ có tính chất âm ỉ, không có những hiện tượng "bùng nổ" như các nước khác. Chính vì lẽ này, các chứng "bệnh" và "tật" của nền kinh tế lại càng khó chẩn đoán chính xác.

II. NGUYÊN NHÂN CHÍNH CỦA TÌNH HÌNH TRÌ TRỄ

Nguyên nhân dẫn đến việc tăng trưởng chậm lại có thể từ bên trong và từ bên ngoài nhưng ở đây chỉ chủ yếu xem xét tới các lý do bên trong.

1. Do sức cạnh tranh kém của các DN VN

Như tại TP.HCM, kim ngạch xuất khẩu 6 tháng đầu năm 1999 của :

- DNNN trung ương giảm 13,2%.
- DNNN địa phương giảm 3,7%.
- DN ngoài quốc doanh trong nước giảm 9,0%.
- DN có vốn nước ngoài tăng 31,6%.

Điều này cho thấy trong cùng một môi trường kinh doanh nhưng các DN VN sút kém hơn các DN có vốn nước ngoài. Tất nhiên họ đã có sẵn thị trường tiêu thụ của các công ty mẹ - nhưng, rõ ràng các DN VN còn rất yếu về tiếp thị quốc tế nên chưa tạo được thị trường xuất khẩu vững chắc. Tình trạng này sẽ còn tiếp diễn nếu các DN VN không nhanh chóng khắc phục nhược điểm này.

Ngay trên thị trường trong nước, đến nay chúng ta đã thấy rõ nhiều loại hàng ngoại nhập - cả nhập lậu và nhập chính ngạch - đều có ưu thế về giá so với hàng của các DN VN. Nhiều mặt hàng VN nếu miễn thuế hoàn toàn cũng còn cao giá hơn hàng ngoại - điển hình như: sắt thép, xi-măng, đường....

Nếu câu hỏi "vì sao hàng Trung Quốc quá rẻ?" chưa có câu trả lời chính xác, thì câu hỏi ngược lại "vì sao giá hàng VN quá cao?" cũng chưa được làm rõ bằng một cuộc nghiên cứu tổng kết đầy đủ.

Các ý kiến tọa đàm tam thống nhất với 2 nhóm nhân tố khiến cho giá cả và giá thành của hàng VN còn quá cao là:

Nhóm nhân tố thuộc nội tại của các DN :

1. Thiết bị lạc hậu nên mức tiêu hao nguyên vật liệu quá cao

2. Đầu tư thiết bị với giá quá cao lại muốn thu hồi vốn nhanh (tư tưởng "mì ăn liền") dẫn đến khấu hao nặng, giá thành cao.

3. Trình độ quản lý yếu kém, năng suất lao động thấp, chi phí tiền lương cho một đơn vị sản phẩm quá cao dù mức lương và thu nhập của công nhân còn rất thấp.

4. Chính sách kinh doanh - định giá với mức lợi nhuận/sản phẩm quá cao nên khó tiêu thụ - thay vì chấp nhận mức lợi nhuận/sản phẩm rất

thấp để tiêu thụ được nhiều hơn.

Nhóm nhân tố thuộc cơ chế, chính sách của Nhà nước:

1. Chính sách tích lũy chủ yếu từ nội bộ nền kinh tế - chính sách bảo hộ mậu dịchdẫn đến nhiều loại thuế - phí hầy còn quá cao.

2. Những khoản "thuế phi chính thức" - những chi phí cho dịch vụ hành chính công quyền về lý thuyết là không có hoặc rất thấp nhưng trên thực tế lại có quá nhiều và quá cao dẫn đến chi phí quản lý trong giá thành quá lớn.

3. Chính sách ổn định tỷ giá hối đoái khiến đồng bạc VN được định giá cao hơn giá trị thật dẫn đến nhiều mặt hàng trong nước đắt hơn so hàng ngoại.

4. Lãi suất cũng hầy còn rất cao so tỷ suất lợi nhuận - chi phí sử dụng vốn quá lớn.

5. Quy mô thị trường của hàng VN còn nhỏ hẹp nên SX nhỏ, giá thành cao.

Tóm lại, nguyên nhân cơ bản khiến cho hàng VN có giá bán quá cao phải chăng bắt nguồn từ 2 yếu tố chính là tiêu cực, tham nhũng - và chiến lược, chính sách kinh doanh hẩu như chưa có hoặc có nhưng chưa đủ sức cạnh tranh? Như vậy, việc tìm kiếm các giải pháp hạ giá bán hàng để nâng cao sức cạnh tranh của các DN VN không thể chỉ từ một phía : DN hoặc Nhà nước - mà cần phải có những nỗ lực đồng bộ từ cả 2 phía.

2. Do điều hành quản lý kinh tế vĩ mô

Tầm nhìn chiến lược còn hạn chế - hiệu kinh tế thị trường còn quá đơn giản, thô sơ dẫn đến nhiều biện pháp ấu trĩ, giáo điều. Chẳng hạn mục tiêu kiềm chế lạm phát luôn dưới 2 chữ số. Tại sao cứ phải luôn luôn "kềm chế", có thể chủ động lạm phát để kích thích tăng trưởng được không? Nếu tăng trưởng hơn 10% mà lạm phát lên đến 15%-17% có đáng ngại không?

- Nhiều biện pháp cải cách, đổi mới có tác dụng chỉ một lần, không thể có tác động thúc đẩy tăng trưởng liên tục. Bên cạnh đó, những biện pháp điều chỉnh cải cách lại "quá liều lượng", có tác động kềm hãm quá mạnh làm giảm nhịp độ tăng trưởng, cho giai đoạn tăng trưởng cao không thể kéo dài (chỉ trong 3 năm: 94-95-96).

- Nhiều biện pháp cải cách, đổi mới nhưng vẫn có quán tính quay về cơ chế cũ, như cơ chế "xin - cho", cơ chế bao cấp....Cụ thể là việc kích cầu để tiêu thụ sản phẩm sắt thép, xi-măng, đường...với những dự án xây dựng các công trình hay hỗ trợ lãi suất để mua dự trữ mĩa đường - sẽ gián tiếp là một hình thức bao cấp những sản phẩm không có khả năng cạnh tranh và để kéo dài sự sống của

các DN hoạt động kém hiệu quả.

- Trong thực trạng điều hành kinh tế vĩ mô thường có tình trạng mất cân đối, thậm chí "phân cực" giữa lãnh đạo, chỉ đạo và tổ chức thực hiện, dẫn đến rối loạn kinh tế - xã hội. Cụ thể là các chủ trương đưa ra từ Thủ tướng nhưng các cấp trung gian thường chỉ triển khai lan dần xuống đến cấp cuối cùng (phường, xã, tổ dân phố, DN) mới tổ chức thực hiện thật sự. Ngược lại, nhiều việc lẽ ra của cấp dưới quyết định nhưng sợ trách nhiệm, dùn dẩy lên trên. Chẳng hạn như việc giảm giá bán hàng tồn đọng, việc cấp tín dụng có thể chấp hay không....phải do DN, do NHTM tự cân nhắc quyết định chứ không thể xin chủ trương từ Chính phủ.

- Tình trạng khủng hoảng thừa các sản phẩm công nghiệp như sắt thép, xi măng, đường... phần nhiều là hậu quả của việc đầu tư duy ý chí, ít chú ý đến hiệu quả của một số địa phương và quan điểm "tự do đầu tư" trong điều hành kinh tế vĩ mô của trung ương.

- Các giải pháp thường ít chú ý đến tính hệ thống và phản ứng dây chuyền, dễ gây triệt tiêu lẫn nhau. Như việc phát hành công trái trong điều kiện hiện nay phải chăng là một biện pháp làm triệt tiêu các nỗ lực kích cầu? Về ngắn hạn, tiết kiệm tăng nhưng thu nhập không tăng đã dẫn đến sức mua (hay nhu cầu có khả năng thanh toán) giảm. Xét trong dài hạn, việc huy động vốn với chi phí thấp dùng để tài trợ cho các công trình cơ sở hạ tầng vốn đã rất kém hiệu quả vì bị thất thoát chắt chắt sẽ góp phần làm tăng gánh nợ cho ngân sách trong tương lai. Một nghịch lý khác là người mua công trái nhiều lại là các Tổng công ty Nhà nước trong lúc còn phải vay vốn từ ngân hàng để đầu tư SXKD.

- Cuối cùng, đằng sau của tất cả những nguyên nhân nêu trên phải chăng đều xuất phát từ những tính toán cho lợi ích trước mắt, lợi ích riêng tư, lợi ích cục bộ? Phải chăng vấn nạn tiêu cực và tham nhũng làm vô hiệu hóa mọi giải pháp đúng đắn? Phải chăng mọi biện pháp tốt đều "không khả thi" với ý nghĩa là: không có "ăn" không làm - và ngược lại?

III. ĐÂY LÀ GIẢI PHÁP ?

Đứng trước thực trạng nền kinh tế đang ngày càng suy giảm, để chặn đứng tình trạng yếu kém của nền kinh tế có khả năng rơi vào cuộc khủng hoảng mới, chúng tôi xin kiến nghị thực hiện một số giải pháp sau:

1. Phục hồi tăng trưởng bằng chính sách "nới lỏng tiền tệ" - chấp nhận lạm phát trong khả năng kiểm soát - kênh phát hành: bội chi ngân sách và tín dụng có chọn lọc

Tăng trưởng kinh tế cao luôn đi

kèm với lạm phát do đầu tư - xét trong ngắn hạn, không nhất thiết phải bằng tiết kiệm. Chính phủ có thể chủ động tác động đến tỉ lệ tăng trưởng bằng cách theo đuổi một chính sách tài trợ bằng vay nợ và bội chi ngân sách - chấp nhận lạm phát (inflationary finance). Cần lưu ý không phải mọi trường hợp bội chi ngân sách đều là tình trạng tồi tệ cho nền kinh tế. Chính phủ cũng có thể lựa chọn phương án chấp nhận bội chi ngân sách để kích cầu và thậm chí phương án này có thể áp dụng dài hạn suốt trong cả thời kỳ CNH-HĐH nền kinh tế nhằm tạo ra một quy mô kích cỡ thị trường nội địa đủ lớn để giúp cho các DN có thể an tâm đầu tư kỹ thuật công nghệ mới, máy móc thiết bị mới - có công suất lớn, tạo điều kiện hạ giá thành sản phẩm.

Tuy nhiên, làm thế nào để vay nợ và bội chi ngân sách có tính chất lành mạnh - tức mang lại những lợi ích kinh tế cho toàn xã hội và không gây hệ quả gánh nặng nợ nần cho các thế hệ về sau? Trong số vay nợ và bội chi, nếu phần chi cho đầu tư lớn hơn chi thường xuyên - đầu tư tập trung, có khả năng thu hồi vốn, có hiệu quả thật sự và hạn chế tiêu cực, tham nhũng thì số vay nợ và bội chi này không có gì đáng lo ngại.

2. Chi ngân sách phải ưu tiên tiêu dùng hàng VN

Mặt khác, vay nợ và bội chi ngân sách để kích cầu còn phải chú ý đến yếu tố "cầu" hàng gì? "Cầu" hàng tiêu dùng hay hàng tư liệu sản xuất? "Cầu" hàng nội hay hàng ngoại? Nếu chính sách bội chi ngân sách đi kèm theo một kỷ luật thép **bắt buộc khi sử dụng tiền vốn ngân sách đều phải ưu tiên dùng hàng VN** thì bội chi ngân sách được xem như cái giá phải trả để nuôi dưỡng các ngành kinh tế, các DN và những người lao động - thay vì phải chi ngân sách để trợ cấp thất nghiệp như ở các nước phương Tây. Rất tiếc chúng ta chưa xem chi ngân sách cũng là một bộ phận cấu thành thị trường VN và cũng chưa có loại kỷ luật thép này.

Chúng tôi khẩn thiết đề nghị Chính phủ xem chi ngân sách ưu tiên cho hàng VN (từ các DNNN, DN ngoài quốc doanh, DN có vốn nước ngoài) là một trong những biện pháp bảo hộ phi thuế quan trong chiến lược tham gia AFTA, giúp cho các DN có thể chống đỡ làn sóng hàng ngoại nhập vào thị trường VN. Những biện pháp thực hiện chính sách này cần sớm được ban hành trước khi các DN lâm vào tình trạng phá sản hàng loạt.

3. Chi ngân sách cho đầu tư

- Ưu tiên cho đầu tư chiều sâu - hạn chế đầu tư mới: Về lý thuyết và cả thực tiễn đều cho thấy rõ đầu tư

chiều sâu có hiệu quả và tăng trưởng nhanh hơn đầu tư mới. Vì thế, việc đầu tư những nhà máy mới chỉ nên áp dụng đối với những sản phẩm chưa từng có tại VN.

- **Bù lỗ lãi suất cho những dự án đã triển khai và tạo được hàng xuất khẩu, đang mở rộng dẫn thị phần trong nước.** Lãi suất cho vay vẫn có thể thấp hơn lãi suất tiết kiệm nếu có cơ chế vận hành chính sách đúng, thực hiện đúng và loại trừ được tiêu cực.

- **Tiếp tục đầu tư cho những công trình lớn, nhưng cần soát xét lại hiệu quả tài chính - kinh tế - xã hội, tính toán đầy đủ cái giá phải trả và những hệ quả phản ứng dây chuyền.** Không vì nôn nóng "kích cầu" để đầu tư tràn lan, không tạo được nguồn thu trong tương lai để trả nợ và bù đắp bội chi ngân sách.

- **Mua ngoại tệ tăng cường mức dự trữ ngoại hối - đồng thời cũng nhằm chủ động "nhích" tỷ giá ĐVN/USD lên dần dần (có thể từ 0,5% đến 1,0% / quý) thu hẹp khoảng cách giữa tỷ giá danh nghĩa và tỷ giá thực, hỗ trợ sức cạnh tranh về giá cho hàng VN.**

4. Sửa đổi cơ bản chế độ tiền lương

Để tăng sức mua đồng thời với việc mở rộng tín dụng tiêu dùng (chủ yếu đối với nhà ở) cho các đối tượng có thu nhập ổn định để giải quyết tình trạng khủng hoảng thừa sắt thép, xi-măng, thất nghiệp - và quan trọng hơn nữa là đạt được mục tiêu tăng cường phúc lợi, kích thích sản xuất.

5. Khẩn trương điều chỉnh việc thực hiện thuế GTGT

Trước mắt cần có quy trình hoàn thuế - thay tiền kiểm bằng hậu kiểm - mạnh dạn hoàn thuế 100% để củng cố lòng tin của các DN, phục hồi các hoạt động SXKD mà họ đang thu hẹp. Về lâu dài, cần phải sửa đổi cơ bản Luật thuế GTGT.

6. Áp dụng các biện pháp mạnh để thực hiện chế độ thanh toán không dùng tiền mặt - mở rộng diện thanh toán qua ngân hàng

Biện pháp này cần khẩn cấp và tiến hành song song với các biện pháp trên nhằm đạt cùng một lúc được 3 mục tiêu:

- Chủ động kiểm soát mức lạm phát thông qua kiểm soát khối lượng tiền ngân hàng.

- Hỗ trợ cho việc thực hiện thuế GTGT bằng cơ chế hậu kiểm các chứng từ hóa đơn thanh toán qua ngân hàng.

- Tạo cho hệ thống ngân hàng có nguồn tiền gửi thanh toán với lãi suất dưới 0,1% hòa với lãi suất tiết kiệm (0,9 - 1%) để kéo lãi suất bình quân đầu vào xuống khoảng 0,5% nhằm có thể cho vay với lãi suất bằng, thậm chí thấp hơn lãi suất tiết kiệm. Điều

này sẽ giúp các DN có chi phí sử dụng vốn thấp, hạ giá thành, nâng cao sức cạnh tranh.

7. Hình thành chiến lược thị trường và cạnh tranh quốc tế - trước mắt mở ngay chiến dịch tiếp thị quốc tế tạo thị trường xuất khẩu cho hàng VN

Về lâu dài, cần tổ chức phối hợp 3 thành phần: các cơ quan quản lý nhà nước - các cơ quan nghiên cứu - và các doanh nghiệp - để hình thành một chiến lược tiếp thị quốc tế cho hàng VN mở rộng các thị trường XK truyền thống, đồng thời xâm nhập các thị trường mới. Chiến lược này cần tính đến việc gia nhập các thỏa ước phân công lao động và hợp tác quốc tế.

Biện pháp trước mắt là xây dựng một chương trình cho chiến dịch tiếp thị quốc tế với những biện pháp cụ thể và độc đáo như:

- Nhân dịp lễ 2/9 tổ chức "Ngày VN" tại nhiều nước để giới thiệu hàng VN.

- Tiếp cận và thiết lập các mối quan hệ, tiến tới gia nhập các tổ chức ngành nghề quốc tế

- Tiếp cận Sở Giao dịch hàng hóa Chicago (Mỹ) để tham gia vào thị trường này, đồng thời khẩn trương thiết lập Sở Giao dịch hàng hóa tại Hà Nội và TP.HCM có cho phép nước ngoài tham gia giao dịch ngay từ đầu

- Tuyển chọn và đào tạo một số giám đốc DN để cử đi làm tham tán thương mại với tinh thần của doanh nhân hơn là quan chức nhà nước.

- Trợ giá XK dưới hình thức "tiền thưởng cho mỗi 1.000 USD kim ngạch XK" trực tiếp cho các DN VN, cho những đơn vị làm hàng XK.

8. Điều hành kinh tế vi mô

Áp dụng gần như phương châm: "Cấp nào làm việc nấy - việc nào của người nấy". Trên dưới không làm thay lẫn nhau, gây khó và dùn đẩy trách nhiệm lẫn nhau.

- Thường xuyên thăm dò và lấy tâm lý, thái độ của người dân, của DN để kiểm nghiệm lại các cơ chế, chính sách.

- Mọi chủ trương, chính sách trước khi ban hành tuyệt đối phải có các phương án tổ chức thực hiện được chuẩn bị chu đáo, chi tiết - không thể để xảy ra tình trạng "vướng mắc đến đâu, tháo gỡ đến đó" - như việc triển khai thuế GTGT. Chấm dứt cách chỉ đạo xưa nay: "không sợ sai, cứ làm, vừa học vừa làm, sai đâu sửa đó".

Cuối cùng bao trùm nhất vẫn là các biện pháp thúc đẩy tất cả mọi người VN chúng ta hãy vì đại cuộc cùng đẩy lùi tham nhũng, tiêu cực để mở đường cho các giải pháp khác phát huy tác dụng - sẵn sàng hy sinh lợi ích riêng tư, cục bộ, trước mắt, để có được lợi ích toàn cục, lâu dài cho quốc gia ■

8 PHÁT TRIỂN KINH TẾ