

LỊCH SỬ HAY CHÍNH SÁCH:

**T**ại sao  
các tỉnh phía Bắc  
không tăng trưởng  
nhanh hơn

---

Hà Nội - Việt Nam, tháng 6 năm 2004



## Lịch sử hay chính sách: Tại sao các tỉnh phía Bắc không tăng trưởng nhanh hơn?

### Một bài toán học búa

Sự tăng trưởng nhanh của các tỉnh quanh thành phố Hồ Chí Minh là một câu chuyện không còn mới và thường được lý giải bằng vị trí ưu thế hơn hẳn và/hoặc bằng những kinh nghiệm với kinh tế thị trường trước khi công cuộc đổi mới bắt đầu. Tuy nhiên, ít ai xem xét đến thực tế là ngay trong số những tỉnh nằm gần trung tâm kinh tế này của Việt Nam vẫn có tỉnh tăng trưởng khá hơn những tỉnh khác, bởi nếu đi sâu phân tích, câu chuyện sẽ trở nên phức tạp hơn nhiều. Có lẽ vì vậy mà có một bài toán học búa ở đây. Nếu một **vùng nào** ở Việt Nam có thể phát triển nhanh, đó phải là các tỉnh gần khu vực Hà Nội-Hải Phòng<sup>1</sup>. Các tỉnh này có cơ sở hạ tầng tốt, nằm gần các cảng và thị trường chính, đồng thời có nguồn lao động được đào tạo.<sup>2</sup> Nhưng tốc độ tăng dân số gần đây của khu vực này lại thuộc hàng chậm nhất trong cả nước, còn các tỉnh lân cận thành phố Hồ Chí Minh có tỷ lệ tăng dân số nhanh nhất. Tại sao dân số các tỉnh kề cận Hà Nội và Hải Phòng lại tăng chậm hơn so với các vùng Đông Bắc, Bắc và Nam duyên hải miền Trung hay đồng bằng sông Cửu Long như vậy?

Có thể có ý kiến không đồng tình với việc sử dụng tốc độ tăng dân số làm thước đo của thành công. Tuy nhiên, trên thực tế hầu hết các tỉnh đều báo cáo mức tăng trưởng sản lượng rất cao, và do vậy (các nhà nghiên cứu) có những nghi ngờ chính đáng về tính trung thực của số liệu cấp tỉnh. Nếu một tỉnh không tạo ra nhiều việc làm hấp dẫn, người dân sẽ bỏ đi. Chính di cư chứ không phải tỷ lệ sinh và tử là yếu tố quyết định cho sự khác biệt về tốc độ tăng dân số.<sup>3</sup> Tỷ lệ tăng dân số thấp ở các tỉnh này chứng tỏ luồng di cư ra khỏi các tỉnh miền Bắc. Các cuộc phỏng vấn cho thấy những người có khả năng ra đi thường là thanh niên, nhất là những người có trình độ, và thực tế là họ đang bỏ đi. Cuộc tổng điều tra dân số năm 1999 cho thấy chưa tới 1,5% dân của bảy tỉnh miền Bắc là dân nhập cư từ nơi khác- con số này của bốn tỉnh miền Nam là trên 5%. Thậm chí cả đồng bằng sông Cửu Long và miền Đông Nam bộ cũng có tỷ lệ dân nhập cư cao hơn nữa.

<sup>1</sup> Các tỉnh đó là Quảng Ninh, Hải Dương, Hưng Yên, Hà Tây, Bắc Ninh, Bắc Giang và Vĩnh Phúc. Dân số tại các tỉnh này trong năm 2002 là 10 triệu người, chỉ tăng 2,6% so với năm 1999. Trong khi đó chỉ riêng bốn tỉnh miền Nam gần thành phố Hồ Chí Minh là Đồng Nai, Bình Dương, Long An và Bà Rịa – Vũng Tàu đã có 5,1 triệu người năm 2002, tăng 5,4% so với năm 1999 (tỉnh Tây Ninh ở gần kề cũng chỉ tăng 2,7%). Trên cả nước, mức tăng trong cùng thời gian này là 4%.

<sup>2</sup> Cuộc điều tra dân số năm 1999 cho thấy ở đồng bằng sông Hồng, tỷ lệ dân trên 13 tuổi có bằng hoặc chứng chỉ đào tạo nào đó là 11%, tỷ lệ của cả nước là 8%. Đồng bằng sông Hồng là khu vực dẫn đầu. Nếu xét về trình độ giáo dục thì đồng bằng sông Hồng cũng là khu vực cao nhất và đây chính là nguồn cung cấp lao động cho các tỉnh vừa nêu.

<sup>3</sup> Theo tổng điều tra dân số năm 1999, tỷ lệ trẻ em dưới 5 tuổi thường nằm ở mức 8-10%, trừ trường hợp khu vực Đông Bắc và Cao nguyên trung bộ là những khu vực cao nguyên, miền núi. Tỷ lệ trẻ em dưới 5 tuổi có thể đại diện tương đối tốt cho tỷ lệ sinh. Tỷ lệ tử ở các tỉnh lân cận Hà Nội thấp hơn, nằm trung bình ở mức 8,3% (số người có nguy cơ tử vong trước 40 tuổi) và tỷ lệ trung bình của cả nước là 9,7%. Như vậy tỷ lệ tăng tự nhiên (tỷ lệ sinh trừ tỷ lệ tử) giữa các vùng không có sự chênh lệch đáng kể.

Khoảng cách tăng trưởng giữa bốn tỉnh miền Nam và bảy tỉnh miền Bắc thực sự đáng giật mình, khi cả hai nhóm tỉnh này đều nằm gần các thành phố và hải cảng chính (xem bảng ở trang sau). Hãy lấy một chỉ số là tốc độ tăng trưởng việc làm từ năm 2000 đến 2002 để so sánh, bốn tỉnh miền Nam với dân số chỉ bằng *một nửa* của bảy tỉnh miền Bắc nhưng đã tạo ra được 209.000 việc làm, *gấp ba lần* so với con số 70.000 việc làm mới ở bảy tỉnh miền Bắc. Chỉ riêng Đà Nẵng cũng đã tạo được 30.000 việc làm mặc dù số dân của Đà Nẵng chỉ bằng 7% tổng số dân của bảy tỉnh. Câu chuyện tương tự xảy ra với xuất khẩu. Trong năm 2003, bốn tỉnh miền Nam đạt kim ngạch xuất khẩu gần 4 tỷ đô la Mỹ (không tính dầu mỏ và khí đốt) còn bảy tỉnh miền Bắc thu được 0,5 tỷ, tính cả than. Khu vực đồng bằng sông Cửu Long (trừ Long An) xuất khẩu được 1,7 tỷ đô la<sup>4</sup>. Do vậy cũng sẽ không ngạc nhiên khi thấy đầu tư nước ngoài FDI đi theo hướng tương tự: từ năm 2001 đến 2003, bốn tỉnh miền Nam thực hiện được 2,9 tỷ đô la đầu tư nước ngoài và ở bảy tỉnh miền Bắc chỉ đạt 0,6 tỷ đô la. Ngay cả đầu tư tính trên đầu người dựa theo luật Doanh nghiệp mới từ năm 2000 đến 2003 của khu vực miền Bắc cũng thấp hơn tới 20%. Như vậy, với bất cứ thước đo hợp lý nào, các tỉnh miền Bắc đã không tăng trưởng nhanh như mong đợi. Và rõ ràng, các tỉnh phía Bắc này không những chỉ bị tụt lại sau các tỉnh tăng trưởng nhanh ở phía Nam mà xét về một mặt rất quan trọng, họ đang tụt lại sau cả các khu vực có ít ưu thế hơn về vị trí, cơ sở hạ tầng hay khả năng tiếp cận nguồn lao động có đào tạo và các thị trường.

Một lý do đáng lo lắng là những vùng tụt hậu thường có thiên hướng trì hoãn cách kinh tế còn những khu vực thành công lại hoan nghênh cải cách. Nếu chỉ khu vực phía Nam thành công, sẽ rất khó khăn trong việc xây dựng một sự nhất trí cao của cả quốc gia tiến theo hướng nhanh chóng gia nhập WTO, thực hiện cải cách hành chính, cải cách tài chính và những vấn đề quan trọng khác. Nếu các tỉnh đồng bằng sông Hồng tiếp tục trì trệ trên nhiều lĩnh vực trong khi có quá nhiều ưu thế như vậy, tiến trình tổng thể của cải cách kinh tế sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Điều cấp bách là phải giúp những tỉnh nhiều hứa hẹn này tăng trưởng nhanh đúng với tiềm năng của mình.

### **Bảy tỉnh miền Bắc và Bốn tỉnh miền Nam: So sánh một số chỉ tiêu kinh tế**

	<u>7 tỉnh miền Bắc</u>	<u>4 tỉnh miền Nam</u>
Dân số (triệu người)	10	5
Kim ngạch xuất khẩu bình quân đầu người	\$50	\$785
Đầu tư nước ngoài được thực hiện		
<b>tính</b> theo bình quân đầu người	\$60	\$570
Đầu tư theo luật Doanh nghiệp		
<b>tính</b> theo bình quân đầu người	\$84	\$103
Số việc làm mới/1000		
(2000-02)	7	41
(2003)	3	12

<sup>4</sup> Tổng cục Hải quan, “Kim ngạch xuất nhập khẩu của các tỉnh năm 2003”, theo Thời báo Kinh tế Việt Nam, tháng 2/2004. Giá trị kim ngạch xuất khẩu có thể được tính theo nơi đặt trụ sở công ty, không phải nơi sản xuất.

Ghi chú: Số liệu xuất khẩu là của năm 2003 theo số liệu của Tổng cục Hải quan. Vốn đầu tư nước ngoài tính trên đầu người là lượng vốn được thực hiện từ năm 2001 đến 2003. Vốn đầu tư theo luật doanh nghiệp là lượng đầu tư được cấp phép từ năm 2000 đến 2003. Số việc làm mới trong các doanh nghiệp được tổng hợp từ cuối năm 2000 đến 2002 theo một đợt điều tra đặc biệt trên tất cả các loại hình doanh nghiệp. Số liệu về việc làm năm 2003 trong khu vực chính thức là số liệu của Bộ LĐ, TB&XH.

### **Giải thuyết cặp đôi**

Một lý do thường được đưa ra để giải thích cho thực trạng yếu kém ở các tỉnh miền Bắc gần Hà Nội này là lịch sử. Khu vực phía Bắc đã nhiều năm theo hệ thống kế hoạch hóa tập trung, thiếu kinh nghiệm về kinh tế thị trường và do vậy chưa quen ứng xử với các nhà đầu tư tư nhân cả trong và ngoài nước. Theo cách suy nghĩ này, những vấn đề như năng lực hạn chế của bộ máy hành chính, các cơ cấu tổ chức xã hội và lối suy nghĩ cũ đã cản trở sự phát triển của miền Bắc. Các cán bộ vẫn ngồi chờ việc đến, suy nghĩ theo kiểu kế hoạch hoá tập trung và kỳ vọng nhà nước dẫn dắt các doanh nghiệp lớn. Thực ra nhiều người còn trở nên e ngại, nghi ngờ khi các doanh nghiệp tư nhân phát triển quá lớn. Xúc tiến đầu tư chỉ đơn thuần là lên Hà Nội gặp các bạn bè cũ và xin dự án. Ngay cả người dân cũng suy nghĩ như vậy, và do đó không có ai thực sự mong muốn xây dựng các công ty tư nhân thật sự và vững mạnh. Tất nhiên, 15 năm đã trôi qua kể từ khi bắt đầu công cuộc đổi mới và trong thời gian đó, với một số lượng áp đảo các cơ hội đào tạo ở nước ngoài đã được giành cho Hà Nội và khu vực kề cận, và như vậy chúng ta có thể cho rằng những vấn đề đó đã giảm bớt phần nào. Một số ý kiến khác lại cho rằng miền Bắc thiếu truyền thống kinh doanh, nhưng cách lập luận đó sẽ không thể giải thích được tại sao nhiều người từ những tỉnh này đã vào miền trong để kinh doanh, hoặc tại sao số lượng doanh nghiệp (trên 1000 dân) bắt đầu khởi sự theo luật Doanh nghiệp ở Bắc Ninh và Đồng Nai lại bằng nhau. Lịch sử chắc chắn có những ảnh hưởng nhất định song ảnh hưởng đó lẽ ra phải giảm dần qua thời gian.

### ***Không xem xét các thành phố lớn - và những điểm khác biệt của các thành phố này***

Những trao đổi vừa nêu về các tỉnh không tính đến các thành phố lớn và hẳn nhiều người sẽ thấy không bình thường. Bản chất của tăng trưởng thành công chính là khả năng lan tỏa. Nếu các doanh nghiệp cạnh tranh được tạo cho những điều kiện thuận lợi, họ sẽ mở rộng và sử dụng thêm nhiều đất đai và lao động. Chi phí cao ở các thành phố lớn sẽ đẩy các doanh nghiệp ra các vùng phụ cận nơi có chi phí thấp hơn. Cũng giống như các nhà thiên văn học phải che bớt mặt trời hoặc sử dụng các loại kính lọc ánh sáng để nghiên cứu bầu khí quyển quanh mặt trời, mọi nhà kinh tế nghiên cứu về tăng trưởng cũng thường lọc ra các thành phố lớn nơi hội tụ nhiều nhà đầu tư về dịch vụ và bất động sản để nhìn vào sự tăng trưởng của những vùng bên ngoài “tâm điểm sáng” đó.

Nếu so sánh hai khu vực đô thị (gộp Hà Nội và Hải Phòng làm một), chúng ta sẽ thấy những con số sau: khu phía Nam có số dân cao hơn 20%: thành phố Hồ Chí Minh có 5,5 triệu dân so với 4,6 triệu ở phía Bắc; số việc làm mới được tạo ra từ cuối năm 2000 đến 2003 là 479,000 so với 264,000. Kim ngạch xuất khẩu là 10 tỷ đô la ở thành phố Hồ Chí Minh (tính cả 3,8 tỷ đô la dầu mỏ) và 2,4 tỷ đô la ở Hà Nội và Hải Phòng. Đầu tư nước ngoài được triển khai tính trên đầu người từ năm 2001 đến 2003 là 1.036 đô la và 913 đô la; đầu tư theo luật doanh nghiệp được đăng ký tính theo đầu người là 373 đô la so với 316 đô la. Mặc dù kim ngạch xuất khẩu và số việc làm được tạo mới

của đô thị phía nam có cao hơn hẳn, vẫn có thể đi đến một kết luận chung là các thành phố lớn đều đang tăng trưởng đều. Như vậy các tỉnh phía Bắc nằm lân cận với các thành phố khá năng động.

Như vậy thì không còn nghi ngờ gì nữa, chính số lượng lớn việc làm và lượng hàng xuất khẩu gần thành phố Hồ Chí Minh chứng tỏ rằng sự phát triển của thành này có sức lan toả mạnh hơn ra các tỉnh lân cận. Chuyển thăm nhà máy 100% vốn nước ngoài may túi xách xuất khẩu tại Hải Phòng đã giải thích phần nào câu chuyện đó. Mức lương chính của công nhân chưa tới 40 đô la so với mức 60-80 đô la cho công việc tương tự ở thành phố Hồ Chí Minh. Các điều kiện làm việc cũng không được tốt với mùi dung dịch keo dán nòng nặc trong không khí và công nhân phải làm việc căng thẳng 6 ngày trong một tuần. Tuy nhiên tỷ lệ công nhân thôi việc lại rất thấp (chưa tới 4%) bởi các cơ hội làm việc khác cho nữ lao động ở Hải Phòng không khá hơn. Nếu làm nông nghiệp, nếu như có việc làm thì công lao động cũng chưa tới 1 đô la một ngày còn mức lương của các doanh nghiệp nhà nước hay tư nhân trong nước cũng chỉ trong khoảng 25 đến 30 đô la một tháng. Chủ đầu tư khẳng định ông sẽ không rời Hải phòng bởi chi phí lao động thấp và các điều kiện khác đều thuận lợi. Chỉ khi có thêm nhiều hoạt động sử dụng nhiều lao động được tạo ra ở phía Bắc (có lẽ là xuất khẩu) thì mới có áp lực kinh tế để có thêm nhu cầu về đất đai và lao động. Không thể đạt được kết quả đó bằng các quyết định hay biện pháp hành chính mà phải xuất phát từ chính các nhà đầu tư khi họ thấy khu vực phía Bắc hấp dẫn hơn. Điều này đòi hỏi nỗ lực chung đồng thời của nhiều cơ quan chức năng như thuế vụ, hải quan và các bộ phận khác

Chẳng hạn, không thể tiếp tục vin vào lý do cơ sở hạ tầng ở phía Nam tốt hơn. Trong những năm qua nhiều khoản đầu tư lớn đã được rót vào cảng và thiết bị, đường cao tốc, điện và cấp nước cho khu vực phía Bắc<sup>5</sup>. Khu công nghiệp mọc lên ở nhiều nơi. Ngoài ra chi phí nhân công ở phía Nam còn cao hơn phía Bắc và rõ ràng đây là một lợi thế của các tỉnh phía Bắc. Một lập luận khác, khá thuyết phục, đó là “Cụm tập trung” (Cluster). Theo cách lập luận này, khi mức độ tập trung hoạt động đã đạt tới một qui mô nhất định, hay một ngưỡng nhất định, tự bản thân các “cụm tập trung” này sẽ thu hút được thêm nhiều hoạt động mới. Khu vực phía Nam được cho là đã vượt qua ngưỡng này nhưng khu vực phía Bắc vẫn chưa làm được. Nhưng trước đây mười năm, ngưỡng này chắc hẳn khá gần nhau. Vậy tại sao phía Nam lại tiến nhanh lên trước nhiều như vậy?

Một hướng nghiên cứu là xem xét cơ cấu và chiến lược tăng trưởng của từng tỉnh miền Bắc để tìm ra sự khác biệt. Những khác biệt này có thể làm sáng tỏ những nhân tố chủ yếu thu hút hay cản trở đầu tư. Tất nhiên, sẽ vẫn còn câu hỏi là làm thế nào để các tỉnh phía Bắc có thể theo nhịp được với các tỉnh phía Nam. Đây cũng là một phần của một hướng nghiên cứu liên quan. Một điều tối quan trọng cần nêu ra ở đây là các quy định chính thức không phải lúc nào cũng được thực thi triệt để. Ví dụ, nên tìm hiểu *ai thực sự* đã được vào khu công nghiệp, chứ không nên xem xét *ai là đối tượng* được vào khu công nghiệp. Nếu các doanh nghiệp tư nhân có xu hướng tập trung về

---

<sup>5</sup> Thực ra hiện nay tuyến đường Hà Nội sang Trung Quốc và ra cảng Cái Lân tốt hơn nhiều so với nhiều tuyến đường ở phía nam thành phố Hồ Chí Minh đi Cần Thơ. Tốc độ xe chạy trung bình, theo các lái xe cho biết, có thể đạt gấp đôi ở khu vực phía Bắc so với phía Nam. Cảng Cái Lân cũng đón được tàu trọng tải lớn hơn so với cảng Sài Gòn. Các khu công nghiệp phía Bắc cũng trồng hơn nhiều so với phía Nam và như vậy, tìm được đất tốt không phải là điều khó.

một tỉnh phía Bắc mà không về những nơi khác, rõ ràng đã có nhiều tín hiệu được phát ra và được thu nhận về những đối xử trên thực tế (chứ không phải là trên văn bản) của các tỉnh với các nhà đầu tư tư nhân.

Trên thực tế, việc thành lập và điều hành một doanh nghiệp thành công cũng có thể ví như một cuộc chạy đua vượt qua các rào cản. Các rào cản này có thể là thuê/mua đất, vay vốn, xin giấy phép hoặc xin giảm các cuộc thăm viếng không cần thiết của các cấp chính quyền, tìm hiểu thị trường, tìm bí quyết công nghệ, v.v... Các doanh nghiệp trong và ngoài nước không những chỉ phải cạnh tranh với các doanh nghiệp khác ở Việt Nam mà ngày càng phải đối mặt với cạnh tranh của các doanh nghiệp trong khu vực và trên thế giới. Nếu các rào cản này quá cao, doanh nghiệp sẽ bị chậm lại hoặc thậm chí trở nên nhụt chí. Hướng nghiên cứu của bài viết này sẽ xác định những rào cản đó là gì và liệu chúng có “độ cao” khác nhau không ở các tỉnh khác nhau. Xin lưu ý rằng hướng này kết hợp cả giả thuyết về “cụm tập trung”. Khi có nhiều doanh nghiệp tương đồng hoạt động gần nhau, sẽ tạo điều kiện cho việc hình thành các dịch vụ chuyên biệt cho các doanh nghiệp này, hạ được giá thành của các hoạt động như marketing, thiết kế sản phẩm, sửa chữa, kiểm tra chất lượng, kỹ thuật sản xuất, v.v... Mặt khác, lại cũng có những yếu tố độc nhất không thể nhân rộng được. Trường hợp không một tỉnh nào khác có vịnh Hạ Long như Quảng Ninh hay các làng nghề thủ công như ở Bắc Ninh là những ví dụ cụ thể.

### Bốn tỉnh phía Bắc

Trong số bảy tỉnh đã nêu tên từ đầu, bốn tỉnh được lựa chọn để phục vụ nghiên cứu sâu này là Vĩnh Phúc, Bắc Ninh, Bắc Giang và Quảng Ninh. Ba tỉnh đầu nằm ngay cạnh Hà Nội còn Quảng Ninh nằm liền kề với Hải Phòng với một cảng biển lớn và khu du lịch ở vịnh Hạ Long. Ngoài ra Quảng Ninh còn có biên giới với Trung Quốc thông qua cửa khẩu Móng Cái. Bảng dưới đây so sánh các tỉnh này với nhau theo một số chỉ số đã phân tích ở phần trên. Phụ lục B bổ sung một số thông tin về sản lượng công nghiệp.

#### *Bốn tỉnh phía Bắc: Một số số liệu chọn lọc*

Tỉnh	Dân số '000 người/ gia tăng	2001-2003 FDI đầu người (\$)	2000-2003 Đầu tư tư nhân trên đầu người (\$)	12/2000- 2002 Số việc làm tạo mới trên 1000 dân	2003 Kim ngạch xuất khẩu (triệu \$)	2002 Giá trị sản lượng công nghiệp trên đầu người
Bắc Ninh	971/ 3.0%	0	\$114	7.5	0-250*	2581
<b>Bắc Giang</b>	<b>1535/ 2.6%</b>	<b>0</b>	<b>\$24</b>	<b>4.8</b>	<b>0</b>	<b>446</b>
Vĩnh Phúc	1128/ 3.1%	\$120	\$34	8.8	61	4320
Quảng Ninh	1040/ 3.3%	\$ 89	\$339	11.8	244	4753
<i>Subtotal</i>	<i>4674/ 3.0%</i>	<i>\$ 49</i>	<i>\$115</i>	<i>7.9</i>	<i>305-555</i>	<i>2786</i>
<b>Việt Nam</b>	<b>79727/ 4.0%</b>	<b>\$ 88</b>	<b>\$105</b>	<b>14.1</b>	<b>20,000</b>	<b>3265</b>

Ghi chú: Gia tăng dân số là mức tổng từ 1999-2002. Đầu tư nước ngoài thực hiện và đầu tư tư nhân được cấp phép theo Luật Doanh nghiệp trên đầu người được tính cộng dồn cho các giai đoạn 2001-2003 và 2000-2003 (tương ứng). Số việc làm mới tính theo số việc làm trong tất cả các loại hình doanh nghiệp tính trên 1000 người dân của tỉnh đó. Nguồn số liệu: Thực trạng các doanh nghiệp thông qua kết quả các cuộc điều tra năm 2001, 2002, 2003 (Tổng cục thống kê, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội, 2004). Số liệu kim ngạch xuất khẩu, theo Tổng cục Hải quan.

\* Bắc Ninh báo cáo kim ngạch xuất khẩu hàng thủ công đạt tới trên \$250 triệu đô la năm 2003 nhưng có thể đã được số liệu của Hải quan tính vào kim ngạch của Hà Nội.

Giữa các tỉnh có sự khác biệt rất đáng kể.

**Bắc Giang:** Mặc dù nằm gần kề Hà Nội với tuyến đường quốc lộ tới Trung Quốc, lượng đầu tư trong nước tính theo đầu người của Bắc Giang chỉ bằng 1/4 so với mức chung của cả nước, chưa kể các chỉ số về lượng FDI và kim ngạch xuất khẩu cũng còn rất nhỏ bé. Số lượng việc làm mới cũng rất ít và tốc độ tăng dân số cũng là thấp nhất. Bắc Giang bắt đầu thu hút đầu tư tư nhân khá muộn và địa hình tự nhiên của tỉnh gồm nhiều vùng núi khó phát triển. Một khu công nghiệp vừa mới được khai trương và các chính sách ưu đãi cho các nhà đầu tư mới bắt đầu có tác động. Với nền kinh tế còn nghèo và dựa chủ yếu vào nông nghiệp, dường như tỉnh vẫn chỉ chú trọng nhiều hơn tới những ngành được nhà nước chỉ đạo và bảo hộ so với các hướng tư nhân và cạnh tranh. Một nhà máy lắp ráp ô tô lớn đang được xây dựng là doanh nghiệp nhà nước và sử dụng công nghệ của Hàn Quốc. Hiện nhiên, trong tương lai, việc cắt giảm chi phí đến mức có thể cạnh tranh với hàng nhập khẩu, nhất là trong xu hướng liên tục giảm thuế nhập khẩu như hiện nay là một thách thức lớn đối với doanh nghiệp này.

**Bắc Ninh:** Tỉnh Bắc Ninh, trước đây là một phần của tỉnh Hà Bắc cùng với Bắc Giang, có địa điểm thuận tiện hơn và lượng đầu tư tư nhân (đầu tư thực sự theo Luật Doanh nghiệp) ngang bằng với mức chung của cả nước. Tỉnh còn có một lịch sử các làng nghề thủ công và truyền thống kinh doanh. Mặc dù số lượng việc làm chính thức tăng ít nhưng các làng nghề thủ công đã tạo được 50.000 việc làm trong những năm qua, tuy chỉ trong các cơ sở sản xuất nhỏ. Các làng nghề này cũng là nguồn tạo kim ngạch xuất khẩu chủ yếu. FDI gần đây ở mức khá thấp. Bắc Ninh có vị trí thuận lợi, nằm trên trục đường sang Trung Quốc, gần các cảng biển lớn và Hà Nội. Tuy nhiên, có lẽ do có sẵn những ưu thế này, lãnh đạo tỉnh bắt đầu chọn lọc các loại hình doanh nghiệp được cấp phép kinh doanh tại tỉnh. Các doanh nghiệp lớn được chọn thường có mối liên hệ với nhà nước. Các doanh nghiệp đã đăng ký vào khu công nghiệp của tỉnh không phải chỉ toàn các nhà đầu tư thực sự hoạt động.

**Vĩnh Phúc:** Hệ thống đường của Vĩnh Phúc tuy kém hơn song lại tạo được nhiều việc làm hơn so với Bắc Ninh. FDI thu hút được còn cao hơn cả mức bình quân của cả nước, song lại hầu hết tập trung vào các ngành được bảo hộ. Đầu tư tư nhân tuy vẫn còn thấp nhưng tăng nhanh. Các doanh nghiệp tư nhân trong tỉnh cho biết lãnh đạo tỉnh rất nhiệt tình và thân thiện giúp đỡ các doanh nghiệp giải quyết khó khăn. Cũng như Bắc Giang, Vĩnh Phúc là tỉnh mới được tách từ năm 1997, còn nghèo và dựa vào nông nghiệp là chính. Tuy vậy ngay từ đầu lãnh đạo tỉnh đã quyết định thân thiện với doanh nghiệp. Và qua thời gian, hướng đi này đã được thể hiện qua các hoạt động ngày càng gia tăng của khối tư nhân mặc dù xuất phát điểm rất thấp.

**Quảng Ninh:** Quảng Ninh có mức FDI ngang bằng mức trung bình của cả nước và trong số bốn tỉnh, Quảng Ninh đạt kim ngạch xuất khẩu (chủ yếu là than), số việc làm mới, mức tăng dân số và mức đầu tư theo luật Doanh nghiệp cao nhất. Tuy nhiên, xuất khẩu, tăng trưởng việc làm và tốc độ tăng dân số vẫn còn thấp hơn mức trung bình của cả nước. Tỉnh có nhiều ưu thế như là cửa khẩu chính nối với Trung Quốc, có cảng biển mới được nâng cấp và một khu vực du lịch nổi tiếng. Song phần lớn các doanh nghiệp lớn trong địa bàn tỉnh vẫn là các doanh nghiệp có liên hệ với nhà nước, trừ khu vực du lịch.



Những điểm khác nhau rõ nét giữa các tỉnh không làm mờ đi các điểm chung. Lãnh đạo của các tỉnh đều đang nỗ lực thúc đẩy phát triển công nghiệp và kinh tế. Tất cả đều đưa ra những chính sách xúc tiến đầu tư và tự đầu tư vào cơ sở hạ tầng như các khu công nghiệp. Thủ tục hành chính được đơn giản hóa. Lượng đầu tư đang gia tăng dù còn ở các mức khác nhau. Cảm nhận chung là tích cực. Tuy vậy, chưa có tỉnh nào thành công như các tỉnh phía Nam bởi một loạt những nguyên nhân. Vấn đề chính là phía Nam thân thiện hơn đối với các doanh nghiệp tư nhân lớn, và đó là uy tín của họ. Nhiều cán bộ chính quyền ở các tỉnh phía Bắc, không hẳn là lãnh đạo tỉnh, vẫn yên tâm hơn với các doanh nghiệp có quan hệ với nhà nước và vẫn chỉ muốn giữ các doanh nghiệp này ở thể chủ đạo. Trên thực tế, họ vẫn thường làm như vậy, song với cái giá phải trả là một môi trường kinh doanh kém năng động và ít cạnh tranh hơn. Kết quả trực tiếp thể hiện ở mức đầu tư nước ngoài thấp, kim ngạch xuất khẩu thấp trong các ngành thâm dụng lao động và tăng trưởng việc làm cũng thấp hơn.<sup>6</sup> Các doanh nghiệp nhà nước hoặc có quan hệ với nhà nước dựa chủ yếu vào giá thuê đất ưu đãi, tín dụng ưu đãi, các hợp đồng ưu đãi và các hỗ trợ khác rõ ràng không thể cạnh tranh trong tương lai. Các vấn đề về đất và hiệp hội doanh nghiệp đóng vai trò trọng yếu làm cản trở sự tăng trưởng của cả những doanh nghiệp cạnh tranh. Tựu chung lại, thật khó lý giải được tại sao một tỉnh có địa thế tốt như Quảng Ninh lại tạo ra số lượng việc làm ít hơn Long An- một tỉnh nông nghiệp tại đồng bằng sông Cửu Long trong cùng kỳ 2002-2003. Nếu các tỉnh phía Bắc không tiến nhanh hơn nữa, Việt Nam sẽ không dễ duy trì mức tăng trưởng nhanh dựa vào xuất khẩu và hội nhập kinh tế quốc tế.

### **Đầu tư tư nhân là gì?**

Luật Doanh nghiệp ra đời đã giúp việc xin giấy phép hoạt động cho doanh nghiệp trở nên dễ dàng hơn nhiều, và nhờ đó, kể từ năm 2000 khi luật bắt đầu có hiệu lực đến nay, đã có trên 70,000 doanh nghiệp mới đăng ký hoạt động. Phần nhiều trong số đó là các doanh nghiệp tư nhân nhưng cũng có một số doanh nghiệp nhà nước hoặc liên doanh với nhà nước. Nhiều dự án đầu tư nước ngoài được thực hiện theo luật khác thực ra cũng có một phần đầu tư của nhà nước dưới hình thức liên doanh. Và cũng có những doanh nghiệp đăng ký hoàn toàn là doanh nghiệp tư nhân nhưng lại được sự hỗ trợ từ những tổ chức hay cá nhân có thế lực. Những doanh nghiệp này có thể vay vốn dễ hơn, thuê đất nhanh hơn hoặc tiếp cận được tới những đầu vào hay hợp đồng quan trọng hơn so với các doanh nghiệp không có được những quan hệ như vậy. Tình thế này không chỉ thấy ở riêng Việt Nam, chỉ có điều nó tạo ra một thực tiễn phức tạp hơn là đơn thuần chỉ có hai cung bậc nhà nước và tư nhân vẫn thường gặp trong các phân tích.

Một số tỉnh có xu hướng thân thiện với các doanh nghiệp có liên hệ với nhà nước hoặc có quan hệ với một số nhóm có ảnh hưởng, trong khi các doanh nghiệp tư nhân “thực thụ” lại ít khi được đối đãi như vậy. Khi các doanh nghiệp tư nhân “thực thụ” tìm kiếm những đối xử công bằng bằng cách xem xét và lựa chọn tỉnh “tốt” để đầu tư, họ sẽ tạo ra sự khác biệt rõ nét trong hoạt động đầu tư ở các tỉnh. Thường rất khó phân biệt được các loại hình doanh nghiệp từ các số liệu công bố của tỉnh. Ngoài ra

---

<sup>6</sup> Có ý kiến cho rằng để giúp tìm việc làm cho những người mới gia nhập lực lượng lao động và những người rời nông thôn, rất cần tạo thêm nhiều việc làm mới ở các khu đô thị. Nếu không, khoảng cách chênh lệch giữa nông thôn và thành thị sẽ ngày càng rộng đồng thời tạo ra nhiều hiện tượng tiêu cực xã hội.

đôi khi lượng đầu tư nhiều hơn lại do ưu thế về địa điểm như có khu du lịch hay gần đường biên giới chứ không phải do chính sách. Tuy vậy, nếu có thể phân tách các loại hình doanh nghiệp thì vẫn hữu ích hơn. Rõ ràng các doanh nghiệp tư nhân hoàn toàn sẽ linh hoạt hơn và có nhiều tiềm năng lớn mạnh hơn so với các doanh nghiệp luôn cần có một mức độ trợ cấp hay hỗ trợ nào đó để tồn tại.

## Đất đai

Một chủ đề luôn được đề cập trong chuyến đi tới các tỉnh, đó là vấn đề giá đất phi nông nghiệp nằm ngoài các khu công nghiệp. Giá đất tại Hà Nội và vùng lân cận **rất đắt**. Ước tính gần đây cho thấy giá một mét vuông đất ở Hà Nội hoặc các tỉnh lân cận cao gần bằng Nhật Bản, trong khi thu nhập quốc dân đầu người chỉ chưa bằng 2% của nước Nhật Bản chật hẹp! Đây là một biến dạng kinh khủng gây khó khăn cho quá trình phát triển hợp lý của công nghiệp và đô thị hóa. Mặc dù đất nông nghiệp thì còn nhiều, thu nhập từ nông nghiệp vô cùng ít ỏi, và giá trị quyền sử dụng đất nông nghiệp thấp, nhưng không dễ gì bán đất nông nghiệp và chuyển sang các mục đích sử dụng khác cho giá trị cao hơn như thương mại, công nghiệp và nhà ở. Điều này gây ra rất nhiều khó khăn. Nông dân không muốn giao đất theo mức đền bù dựa trên giá trị “cũ” là đất nông nghiệp- thường chỉ chưa đầy 1 đôla/m<sup>2</sup> mà chỉ muốn bán với giá đất phi nông nghiệp. Ngay ở các tỉnh mức giá này cũng có thể lên tới trên 100 US đôla 1 m<sup>2</sup> và đôi khi tới trên 1.000 US đôla! (Xem bảng dưới đây về các mức giá đất đai diện, ba nhóm đầu tiên là đất cho xây dựng nhà máy). Khó khăn về đền bù đã dẫn đến những trì hoãn và tranh chấp kéo dài ở các tỉnh quanh Hà Nội- những vấn đề đó có thể làm trì trệ đầu tư và tăng trưởng.

### C, c mợc gi, @Et

STT	Nhóm loại	Giá trên 1m <sup>2</sup>	Chú thích
1	Đất trong khu công nghiệp, có cơ sở hạ tầng	\$28-\$35	Cho 50 năm
2	Đất trong khu công nghiệp, chưa có cơ sở hạ tầng (thường không có sẵn)	\$0.5-\$1	Cho 50 năm, có thể ưu đãi miễn giảm trong 5-10 năm đầu.
3	Đất cạnh khu công nghiệp, chưa có cơ sở hạ tầng (nhiều vấn đề về giải tỏa đất)	\$0.5-\$1	Cho 50 năm, có thể ưu đãi miễn giảm trong 5-10 năm đầu.
4	Đất phi nông nghiệp trong các làng nghề (giá thị trường)	\$150-300	Có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho 50 năm
5	Giá đất thổ cư trong các khu đô thị mới tại các tỉnh	\$500-2000	Không hạn chế thời gian sử dụng.
6	Đất nông nghiệp (ước tính giá trị, không phải giá thị trường)	\$0.5	Phân tích dựa trên thu nhập từ trồng lúa.

Biện pháp mà các tỉnh vẫn áp dụng là đền bù thêm cho nông dân để hỗ trợ các hoạt động tái định cư, đào tạo nghề hoặc ổn định cuộc sống bên cạnh các khoản đền bù đất đai. Số tiền bổ sung thêm này có thể trị giá từ một trăm đến vài trăm đôla cho mỗi hộ, chỉ bằng giá của một m<sup>2</sup> đất theo giá mới nếu bán tự do. Khoản hỗ trợ bổ sung này không phải lúc nào cũng thỏa mãn (theo mong muốn của nông dân).

Còn một vấn đề khác làm chậm quá trình chuyển đổi đất đai nông nghiệp. Một số ý kiến cho rằng Việt Nam phải bảo vệ đất nông nghiệp, đặc biệt là đất trồng lúa, khỏi các mục đích sử dụng khác. Một quan điểm khác lại e ngại khi nông dân không còn đất, mặc dù có các khoản đền bù, sẽ không thể tìm ra những phương kế sinh sống khác và trở nên nghèo đói, gây ra các vấn đề xã hội.

Những lập luận này là sai lầm, mặc dù có một số ít ví dụ ủng hộ. Là một nước xuất khẩu gạo, Việt Nam đã đủ điều kiện để chuyển đổi bớt đất gần các khu đô thị lớn cho những mục đích sử dụng mang lại giá trị cao hơn. Đất đai nằm ngay ngoài ven Hà Nội thường được định giá vào khoảng vài trăm đô la cho một mét vuông, trong khi 10.000 mét vuông đất (1 héc ta) hiếm khi đem lại được thu nhập ròng tới \$1.000 đô la cho người nông dân, kể cả khi họ trồng hai vụ lúa và một vụ rau màu. Thậm chí với giá chỉ \$100 đô la một mét vuông, giá trị của một héc ta đất phi nông nghiệp đã lên tới 1 triệu đô la. Nếu chỉ dùng một phần nhỏ trong khoản tiền đó đầu tư mua trái phiếu chính phủ với mức lãi suất 8% thì tiền lãi thu được cũng đã cao hơn nhiều so với thu nhập từ nông nghiệp. Bằng việc hạn chế chuyển đổi mục đích sử dụng đất, cơ hội và thu nhập của nông dân nghèo đang bị đẩy giảm đi, trong khi chi phí l nhà ở và chi phí cho các doanh nghiệp mới thành lập lại tăng lên. Ngoài ra, tốc độ tăng giá đất nhanh là nguy cơ gây nên sự bất bình đẳng trong thu nhập bởi những thu nhập từ đất này thường là không do quá trình đầu tư và lao động mang lại và không bị đánh thuế. Giá đất cao ảnh hưởng rất tiêu cực đến sự phát triển ở địa phương. Mức độ biến dạng như vậy thấp hơn nhiều ở quanh khu vực thành phố Hồ Chí Minh (xem khung dưới).

### ***Tại sao giá đất lại cao đến vậy?***

Giá đất tại một khu đô thị mới của tỉnh Bắc Ninh nằm cách Hà Nội 30 km với đường xe chạy tốt lên tới 2000 đôla một m<sup>2</sup>, thậm chí ở tỉnh nông nghiệp nghèo như Bắc Giang cách Hà Nội 60km (khoảng một giờ xe chạy), giá đất tại trung tâm tỉnh cũng khoảng 300 đôla. So với thành phố Hồ Chí Minh, giá như vậy là khá cao. Tại quận 7, một quận mới được nhiều người chú ý (nằm cách trung tâm 4 km), giá đất chỉ là 500 đôla một m<sup>2</sup>, và giá đất thổ cư ở Đồng Nai cũng chỉ là 10 đôla một m<sup>2</sup>. Khoảng cách về thành phố Hồ Chí Minh cũng chưa tới 50km. Phải lưu ý là thành phố Hồ Chí Minh rộng hơn Hà Nội nhiều và thu nhập của dân ở Đồng Nai cao hơn nhiều so với Bắc Giang. Vậy mà giá đất ở Bắc Giang lại cao hơn nhiều so với ở Đồng Nai, còn giá đất ở thành phố Hồ Chí Minh thậm chí lại rẻ hơn cả ở Bắc Ninh. Tại sao lại có sự chênh lệch lớn đến vậy ngay trong một nước?

Câu trả lời nằm ở cung và cầu. Nhu cầu về đất ở phía Bắc tại mức giá cao như hiện nay đang chịu tác động của đầu cơ. Một người đầu cơ mua đất bởi anh ta tin rằng giá sẽ lên và anh ta sẽ thu được lợi nhuận qua việc mua thấp và bán cao. Qua trao đổi cho thấy nhiều quan chức địa phương và trung ương đã mua đất. Nếu có những khoản thu nhập bất thường, sẽ dễ hơn nếu mua đất so với việc gửi vào tài khoản hay mua trái phiếu hoặc cổ phiếu. Ngoài ra, thu nhập từ đất lại không bị đánh thuế như thu nhập từ lao động. Chính do Hà Nội nằm gần các tỉnh nên nhiều cán bộ trung ương có thể dễ dàng mua đất ở các tỉnh lân cận. Tất nhiên, khi đó cán bộ địa phương và dân có tiền đều mua đất dẫn đến “sốt đất đai”.

Nói về cung, rõ ràng ở các tỉnh phía Bắc có xu hướng hạn chế việc chuyển đổi đất nông nghiệp sang các mục đích phi nông nghiệp, kể cả khi hiệu quả sử dụng đất phi nông nghiệp có thu nhập cao hơn nhiều lần. Có thể, động cơ của chính sách này là để giữ không mất đất nông nghiệp, hoặc cố bám lấy quy định cấm chuyển đổi khi chưa có quy hoạch tổng thể. (Quá trình xây dựng quy hoạch tổng thể này đã mất trên một thập kỷ qua! Nắm được thông tin khu vực đất đai nào sẽ được chuyển đổi trở thành một thông tin vô cùng đáng giá bởi đây là cơ hội mua được quyền sử dụng đất với giá rất rẻ khi người chủ chưa biết được thông tin này để rồi bán đi thu với mức giá cao hơn nhiều.) Cũng không thể bỏ qua khả năng động cơ chính là do các cán bộ đang có đất muốn giữ giá đất cao dẫn đến việc làm trì trệ đi quá trình chuyển đổi đất nông nghiệp. Sự chênh lệch lớn trong giá đất giữa miền Bắc và miền Nam vừa là nguyên nhân, vừa là kết quả của thực tế là phía Nam thân thiện với các hoạt động của tư nhân hơn. Nếu các cán bộ địa phương coi sự thành công của họ chính là sự tăng trưởng của nền kinh tế, họ sẽ tìm mọi biện pháp để chuyển đổi nhiều đất nông nghiệp sang các mục đích sử dụng khác hơn. Như thế giá đất sẽ giảm xuống và cả doanh nghiệp mới cũng như các cư dân mới đều có thể tìm được chỗ hoạt động và sinh sống.

Giá đất cao rõ ràng gây tác động tiêu cực cho quá trình phát triển. Nhiều khoản vốn đáng lẽ có thể đầu tư cho công nghiệp và tạo việc làm lại bị lạm dụng bơm vào những tài sản như đất đai và người bán sẽ tiêu dùng hầu hết lãi thu được cho bản thân mình. Những khoản lợi nhuận không lồ từ việc mua bán đất đai, thường qua các khoản tiền không rõ nguồn gốc, tạo tiền đề cho sự giàu có từ các “canh bạc đất đai” và làm giảm nhiệt huyết của những ai muốn kinh doanh và thu lợi bằng cạnh tranh thông thường. Tình trạng đó cũng làm ảnh hưởng lớn đến giá trị tài sản của nhiều người cũng như khiến mọi đảo lộn về chính sách đều trở nên có thể. Và sau cùng, dĩ nhiên những ai muốn sống trong một khu vực giá đất cao hay muốn tìm trụ sở cho doanh nghiệp đều sẽ vướng phải hàng rào đất đai này. Đường như đất đai đang có xu hướng kìm hãm tăng trưởng và san bằng những lợi thế về lao động có kỹ năng giá rẻ.

Ít ra, một bản tin về giá đất hàng quý của mỗi tỉnh cũng sẽ giúp xác định rõ chênh lệch này đang tồn tại ở Việt Nam. Cũng không khó khăn gì để lập bản tin đó. Việc đánh thuế đất hàng năm- khoảng 0,5 tới 1% giá thị trường (giống như nhiều nước khác) sẽ tạo thêm nguồn thu cho địa phương và làm giảm đầu cơ. Hướng này sẽ hiệu quả hơn cách tính thuế chuyển nhượng quyền sử dụng đất chỉ được thu khi giao dịch xảy ra và thường dễ dàng trốn thuế. Nếu chính phủ thấy không nên đánh thuế nông dân nghèo và chủ nhà thì có thể áp dụng nhiều hình thức miễn giảm. Rất khó hiểu khi lao động, là một nguồn tạo ra giá trị lại chịu mức thuế thu nhập lên tới 40%, trong khi đất không nhạy cảm với thuế trừ trường hợp đối với phân tầng giá trị, lại không phải nộp thuế. Gần đây cũng đã có những nỗ lực hình thành một thị trường bất động sản lành mạnh (Nghị quyết ngày 19 tháng 05 năm 2004 của Thủ tướng chính phủ), song cũng vẫn còn rất nhiều việc cần phải làm để giảm bớt đi sự bất cân đối đang gây cản trở cho tăng trưởng, công bằng và phát triển các điều kiện xã hội lành mạnh.

Tại một tỉnh phía Bắc, ông Chủ tịch tỉnh áp dụng phương án 70/30. Mỗi mảnh đất nông nghiệp được chuyển sang sử dụng cho mục đích thương mại hay nhà ở, người nông dân sẽ được giữ 30% diện tích ban đầu song cũng được chuyển sang các mục tiêu phi nông nghiệp<sup>7</sup>. (Trong một số trường hợp khi cần sử dụng nguyên cả khu đất, người nông dân sẽ được đền bù một diện tích tương tự nhưng ở một khoảnh đất khác

---

<sup>7</sup> Tại một số tỉnh miền Nam cũng thực hiện hình thức này nhưng tỷ lệ cho nông dân chỉ là 10%.

gần kề- thực ra cũng chưa có quy định rõ cho phép việc làm này tuy nhiên đây là giải pháp các bên đều chấp nhận). Rõ ràng nếu nông dân hài lòng khi nhận được chỉ 30% diện tích đất so với ban đầu thì giá trị kinh tế thực sự của đất đai cho các mục đích sử dụng phi nông nghiệp phải *cao hơn nhiều*. Điều này có nghĩa là cả nền kinh tế cũng như người nông dân đều có lợi khi mảnh đất này được chuyển đổi sang mục đích phi nông nghiệp. Một héc ta đất dùng để xây dựng nhà máy có thể tạo ra hàng trăm việc làm với sản lượng cao hơn nhiều so với canh tác lúa. Bởi cũng chỉ có một phần nhỏ đất nông nghiệp ở các tỉnh cần phải chuyển đổi, ảnh hưởng đến sản lượng sẽ dễ dàng được bù đắp nếu đầu tư vào các công nghệ tăng năng suất cây trồng. Kể cả trong trường hợp không có đầu tư vào công nghệ cao, cả nước vẫn đạt tổng sản phẩm và số lượng việc làm cao hơn- dù lượng gạo xuất khẩu có thể giảm đôi chút do cho phép chuyển đổi một phần nhất định đất nông nghiệp. Vấn đề chỉ còn là đảm bảo cho nông dân được đối xử bình đẳng và nhận thức được sự cần thiết phải sử dụng tiền thu được đầu tư vào các hoạt động tạo thu nhập khác.<sup>8</sup> Trong một số trường hợp, kèm theo đền bù có thể mở các lớp đào tạo nghề phi nông nghiệp.

Một cách khác để tạo quỹ đất là xây dựng các khu công nghiệp và cho phép các nhà đầu tư được tiếp cận quyền sử dụng đất lâu dài với mức giá thấp hoặc thậm chí giá có trợ cấp, và nhà nước chịu trách nhiệm đền bù cho nông dân<sup>9</sup>. Ngoài ra, việc cấp giấy phép cho các khoản đầu tư vừa vào nhỏ có thể được giao cho cấp địa phương, và các ban quản lý khu công nghiệp có thể cắt bỏ các thủ tục quan liêu. Các tỉnh vẫn thường làm như vậy, song đôi khi phương án này chưa đủ hấp dẫn các nhà đầu tư. Có một vài nguyên do tiềm ẩn như sau. Thứ nhất các nhà đầu tư thường kỳ vọng quyền sử dụng đất nằm ngoài khu công nghiệp sẽ được chuyển thành sở hữu cá nhân vào một thời điểm nào đó sau này và do vậy nếu thuê đất trong khu công nghiệp sẽ làm mất đi triển vọng thu lời nếu thuê ở ngoài. Đôi khi, đất cấp ngoài khu công nghiệp dễ được chấp nhận để thế chấp vay vốn hơn là đất thuê trong khu công nghiệp. Thứ hai, việc vận chuyển hàng hóa ra vào khu công nghiệp rất dễ theo dõi, và như vậy cũng khó trốn thuế hơn. Thứ ba, đôi khi chính quyền địa phương vẫn thể hiện rõ thiên hướng nghiêng về các nhà đầu tư lớn hay có quan hệ với nhà nước trong các khu công nghiệp. Chẳng hạn đất đai thường được chia thành các khoảnh có diện tích tối thiểu một héc ta, trong khi các nhà đầu tư tư nhân quy mô nhỏ thường không cần nhiều đến vậy. Mặc dù một nhà đầu tư nhỏ có thể liên kết với một nhà đầu tư tư nhân khác để cùng sử dụng khoảnh đất, chi phí giao dịch cũng như tính bất ổn sẽ tăng lên. Thứ tư, đôi khi các khu công nghiệp không gần nhà hay nguồn cung cấp lao động của các doanh nghiệp tư nhân nhỏ ở địa phương. Điều này sẽ gây bất lợi nếu nguồn lao động rẻ ở địa phương hay thậm chí lao động gia đình lại là lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp. Và cuối cùng, trong một số trường hợp, chi phí đất đai trong khu công

---

<sup>8</sup> Có không ít câu chuyện về các chủ đất sau khi bán đất không tìm được công việc mới và tiêu hết toàn bộ tài sản kiếm được từ bán đất. Không có nghi ngờ gì về những trường hợp này song cũng có nhiều trường hợp khác nông dân tự đầu tư mua tiếp đất ở các khu vực cách xa hơn (và thường diện tích mua được nhiều hơn) hoặc mở doanh nghiệp nhỏ để tạo thu nhập cao hơn với một cuộc sống dễ chịu hơn. Chính sách đất đai không nên coi nông dân như trẻ con mặc dù họ cũng thực sự cần có những hỗ trợ nào đó.

<sup>9</sup> Một biện pháp phổ biến là miễn tiền thuê đất cho các khu công nghiệp trong vòng 5 đến 10 năm và giảm 50% cho năm năm tiếp theo. Quyền sử dụng đất có thể đặt tới năm mươi năm và cho phép thanh toán hàng năm hoặc thanh toán trước cho dài hạn. Các vấn đề về đền bù cho nông dân thường phức tạp và tốn công sức nên sẽ tiện hơn nếu để nhà nước giải quyết so với một nhà đầu tư phải trao đổi với nhiều chủ đất nhỏ lẻ. Khi thanh toán tiền thuê đất, giá thanh toán trọn gói cho thuê đất 50 năm trong các khu công nghiệp thường trong khoảng 28 đến 35 đôla cho một mét vuông chưa kể chi phí bảo trì hạ tầng cơ sở.

nghiệp lại cao hơn cả giá trị mảnh đất doanh nghiệp gia đình đã có để khởi nghiệp. Mặc dù nếu ở ngoài khu công nghiệp, việc mở rộng kinh doanh tại chỗ của doanh nghiệp gia đình còn đắt hơn nữa song kết quả chung có thể là doanh nghiệp quyết định ở tại chỗ và duy trì quy mô nhỏ như trước. Tự chung lại, mở ra các khu công nghiệp là điều nên làm và có ích nhưng cũng không phải là câu trả lời hoàn hảo cho vấn đề giá đất cao ở những tỉnh này, đặc biệt là đất thổ cư và đất của của các doanh nghiệp tư nhân nhỏ. Mặt khác, có thông tin về một số “nhà đầu tư” (thực ra là các nhà đầu cơ đất không có dự án thực thụ nào) thuê đất với giá rẻ ở các khu công nghiệp nhằm cho thuê lại với giá cao hơn cho các nhà đầu tư khác. Dầu có quy định cấm việc làm này, việc áp chế thực hiện vẫn còn rất lơi lỏng.

Có thể xây dựng nhiều khu công nghiệp tại một tỉnh nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư tư nhân. Đây là cách đã được thực hiện tại tỉnh Bình Dương, miền Nam Việt Nam. Tại đây các khu đất được phân lô nhỏ để cho thuê theo các điều kiện linh hoạt, nhiều địa điểm không xa nơi có các nhà đầu tư nội địa có tiềm năng lớn, và có môi trường thuận lợi- cách làm này đã giảm bớt hàng rào đất đai cho kể cả các doanh nghiệp tư nhân nhỏ. Tỉnh Vĩnh Phúc có chín khu công nghiệp đã được quy hoạch, chiếm 1.062 héc ta đất khi được phát triển hoàn chỉnh cũng đang đi theo hướng này. (Cần lưu ý rằng kể cả khi chín khu công nghiệp hoàn thiện thì tổng diện tích của khu vực này cũng chỉ chiếm 1% tổng diện tích của tỉnh). Với nguồn thu từ các dự án đầu tư trực tiếp, tỉnh có thể vẫn áp dụng khung giá đền bù giải tỏa theo qui định chung nhưng vẫn thỏa mãn người dân phải giao đất nhờ ưu tiên cho địa phương những hạ tầng mang lại lợi ích thiết thực cho dân. Các công ty tư nhân nhợ vậy cũng được thuê đất với giá thấp thấp. Nếu diện tích đất cho các khu công nghiệp nhiều thì cơ hội cho đầu cơ (thuê đất trước rồi cho thuê lại với giá cao) sẽ giảm đi nhiều.

Một sáng kiến gần đây của tỉnh Đồng Nai là cho phép đơn vị xây dựng khu công nghiệp xây dựng luôn nhà ở và các công trình phục vụ đời sống đồng thời với việc xây dựng nhà xưởng. Đó chính là trường hợp của khu công nghiệp- đô thị Tâm An nằm cách thành phố Hồ Chí Minh 23 km. Đất được cho thuê với giá 20 đôla/1 m<sup>2</sup> trong 49 năm. Tắc nghẽn giao thông được giảm bớt hẳn và lao động có nhà ở ngay gần nơi làm việc. Đơn vị xây dựng có thể vừa bán hoặc cho thuê nhà và thu hồi vốn nhanh chóng.<sup>10</sup>

Một lựa chọn thứ hai là phát triển theo hướng “làng nghề” như tại tỉnh Bắc Ninh. Tại đây, các làng này được phép phát triển việc sản xuất truyền thống thành công nghiệp và chuyển đất đai sang phục vụ cho các hoạt động công nghiệp. Bên cạnh việc tạo thành các cụm dựa trên các kỹ năng thủ công truyền thống, các làng công nghiệp này cũng còn nhiều vấn đề tồn tại như chật chội, ô nhiễm, đan xen các hoạt động sản xuất công nghiệp với sinh hoạt. Mặc dù những làng này một mặt giúp thúc đẩy các hoạt động thủ công truyền thống, nhưng câu hỏi đặt ra ở đây còn phải xem xét là liệu những làng công nghiệp này có đủ khả năng tạo cơ sở tăng trưởng nhanh chóng và bền vững trên quy mô lớn hay không. Diện tích đất cho từng doanh nghiệp trong các làng không nhiều và chi phí mở rộng thường khá cao, chính vì vậy phương pháp này thường chỉ giải quyết được một phần vấn đề. Mặc dù vậy đây cũng là một hướng tích cực và có thể được phát triển hơn nữa.

---

<sup>10</sup> Theo báo Saigon Times Weekly, ngày 29/05/2004, trang 20-21

Có thể thấy luật đất đai mới sửa đổi năm 2003 không có nhiều điểm nói rộng đáng kể so với trước, chính vì vậy cần các giải pháp về đất đai về cơ bản vẫn phải cụ thể theo đặc thù của từng vùng và địa phương. Một phương án khá hiệu quả có thể nêu ra ở đây là cho phép các tỉnh chuyên 3% quỹ đất của mình thành các khu công nghiệp hoặc khu dân cư với phương án 70/30 cho các tỉnh nông thôn nhằm giúp người nông dân được hưởng lợi nhiều hơn vì giá đất của họ tại các khu đất được quy hoạch sẽ cao hơn<sup>11</sup>. Biện pháp này cũng làm giảm các chi phí giải tỏa- thực ra tỉnh còn có thể bán đất đã thu được để nâng cấp cơ sở hạ tầng của địa phương. Các khoản tiết kiệm này có thể dùng để trợ giá cho các nhà đầu tư trong các khu công nghiệp hoặc để xây dựng các khu nhà ở cao tầng với mật độ dày nếu có nhu cầu. Việc duy trì tính linh hoạt ở các làng thủ công nghiệp hoặc ở các cơ sở sản xuất quy mô nhỏ cũng là một hướng đi phù hợp nếu như lãnh đạo chính quyền địa phương và những người dân trong vùng nhất trí thực hiện các bước trong kế hoạch, và có quy hoạch các hoạt động gây ô nhiễm tính đến sức khỏe cộng đồng. Cần có cơ chế ra quyết định nếu như đa số người dân (ví dụ 75% các hộ dân trong vùng ảnh hưởng hoặc 75% diện tích đất bị mất) chấp thuận chuyển đổi thì những hộ khác cũng phải chấp thuận chuyển đổi với điều kiện tương tự. Hay nói cách khác, không thể vì một số ách tắc nhỏ mà cản trở đến nguyện vọng chuyển đổi chung với sự ủng hộ của chính quyền và hưởng ứng của đại bộ phận dân cư. Tăng tính minh bạch và phổ biến rộng rãi các bước tiến hành chuyển đổi sẽ tránh được khả năng lạm dụng. Chắc chắn rằng để chuyển đổi sang một nền kinh tế ít phụ thuộc vào nông nghiệp và tăng tỷ phần công nghiệp dịch vụ, những thay đổi này đáng lẽ đã phải được tiến hành từ lâu rồi.

## Vốn

Một trong những phát hiện khá bất ngờ khi phỏng vấn các công ty là rào cản về tiếp cận vốn của các doanh nghiệp lớn đã được giải tỏa. Các doanh nghiệp đều nói rằng họ có thể tìm kiếm vốn vay ngắn hạn từ các ngân hàng hoặc các nhà cung cấp với các khoản vốn vay vừa phải, phù hợp với quy mô kinh doanh hiện thời của mình. Các công ty đều thừa nhận họ có thể gặp khó khăn hơn trong trường hợp họ muốn mở rộng và tăng vốn vay để đầu tư từ vài trăm ngàn đô la lên vài triệu đô la. Tuy nhiên qua so sánh với các khảo sát trước đây, hiện nay các doanh nghiệp lớn đó có nhiều điều kiện thuận lợi để tiếp cận với các nguồn tài chính để mở rộng sản xuất và tăng vốn kinh doanh hơn. Mặc dù vậy, cũng chưa rõ là các ngân hàng đánh giá các khoản vay dựa trên cơ sở khả năng sinh lợi thực tế hay dự kiến, hay chỉ dựa vào tài sản thế chấp. Tuy vậy, các doanh nghiệp cho rằng, việc tìm kiếm thị trường, xin được hạn ngạch (như dệt may) hay tìm kiếm được công nghệ thích hợp là những khó khăn lớn hơn so với tìm được nguồn vốn vay.

---

<sup>11</sup> Chỉ cần 3% diện tích thực tế được chuyển đổi sẽ làm giảm đi mức độ khan hiếm, và từ đó giảm giá đất phi nông nghiệp. Giá đất sẽ giảm đáng kể tại các khu vực ngoài thành phố khi được định giá trên cơ sở tương quan hợp lý với thu nhập người dân. Ví dụ, giá các căn hộ thấp tầng ở Kuala Lumpur gần đây là 500 đôla một mét vuông sử dụng, còn giá đất của một căn hộ tương tự tại thành phố cấp hai là Johore chỉ còn 220 đôla một mét vuông. Chi phí xây dựng ở Việt Nam dao động trong khoảng 90 đôla đến 140 đôla một mét vuông cho căn hộ và nhà chất lượng cao. Malaixia có chi phí nhân công cao hơn, và chắc hẳn chi phí xây dựng cũng cao hơn. Tuy vậy cũng chẳng phải là hiếm gặp trường hợp giá một mét vuông chỉ riêng đất ở Việt Nam cao ngang với giá một mét vuông căn hộ ở Malaixia!

Đây là một phát hiện khá thú vị và có lẽ không đúng với trường hợp các doanh nghiệp tư nhân nhỏ. Một cuộc khảo sát năm 2002<sup>12</sup> cho thấy các doanh nghiệp nhỏ với ít lao động gặp khó khăn trầm trọng trong việc vay vốn. Một ý gợi mở là các ngân hàng cổ phần đều năng nổ tìm kiếm khách hàng vay vốn đáng tin cậy hơn là các đồng nghiệp doanh nghiệp nhà nước.<sup>13</sup> Ngoài ra nhiều doanh nghiệp được phỏng vấn đều có quan hệ với nước ngoài hoặc với nhà nước, và do vậy có thể có nhiều khả năng tiếp cận các nguồn tín dụng hơn các doanh nghiệp tư nhân thực thụ.

Có một số chương trình tín dụng đặc biệt của chính phủ nhằm hỗ trợ cho xuất khẩu hoặc công nghiệp và đây cũng có thể là một phần lý do cải thiện tiếp cận tín dụng.<sup>14</sup> Cuối cùng, nhiều doanh nhân chúng tôi phỏng vấn thực ra lại không phải là người địa phương mà từ tỉnh khác đến, thường là người phía nam hoặc Hà Nội. Họ đều có đất ở tại đó và có thể dùng làm thế chấp. Cũng có thể chính các doanh nghiệp lớn hơn này với đầy đủ tài sản thế chấp đang mở rộng ở phía Bắc và có ít nhiều thành công đủ để các ngân hàng tin tưởng cho vay. Mặc dù cản trở về vốn có thể đã được giảm bớt cho nhóm doanh nghiệp này, dường như còn rất nhiều doanh nghiệp khác vẫn tiếp tục gặp phải khó khăn để vay vốn theo mức lãi suất thông thường và phải quay sang các thị trường không chính thức. Hơn nữa, tỉ lệ tín dụng ngân hàng so với GDP ở Việt Nam vẫn mới chỉ ở mức dưới 50% so với tỷ lệ trên 100% ở Trung Quốc và nhiều nước trong khối ASEAN. Như vậy những tiến bộ hiện nay cần tiếp tục được duy trì. Vấn đề còn lại là khả năng đánh giá rủi ro tín dụng của ngân hàng, cũng như khả năng hoàn trả của các doanh nghiệp vay vốn.<sup>15</sup>

### **Ai là những người tạo lập doanh nghiệp?**

Một lý do phải tạo ra một “sân chơi bình đẳng” hơn là để có thể khơi gợi được tài năng và nguồn lực của các công dân Việt Nam. Trong một thế giới cạnh tranh, việc chỉ dựa vào một nhóm nhỏ các chủ doanh nghiệp kiêm nhà quản lý sẽ hạn chế tăng trưởng việc làm và sản lượng, đẩy Việt Nam xuống phía dưới của chuỗi giá trị gia tăng so với khả năng của mình. Chính vì vậy, vấn đề đặt ra là liệu một người “bình thường” không có quan hệ đặc biệt có thể khởi sự một doanh nghiệp có quy mô lớn

---

<sup>12</sup> “Quốc tế hoá các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt nam” của Ari Kokko và Fredrik Sjöholm, bản thảo tháng 4/2004. Nghiên cứu này dựa vào kết quả cuộc khảo sát năm 2002 tại 1600 doanh nghiệp vừa và nhỏ, chủ yếu là doanh nghiệp gia đình tại Hà Nội, Hải Phòng và Hà Tây. Số lao động trung bình của mỗi doanh nghiệp là 6 và trị giá tài sản là 20.000 đô la.

<sup>13</sup> IMF báo cáo trong phụ lục về các Số liệu thống kê tháng 12 năm 2003 cho Việt Nam rằng tín dụng cho các đối tượng “khác” (ngoài quốc doanh) đã tăng 30% trong thời gian tháng 3/2002 đến tháng 3/2003 so với mức của các doanh nghiệp quốc doanh chỉ là 13%. Tuy nhiên các liên doanh giữa doanh nghiệp nhà nước với doanh nghiệp nước ngoài hoặc các công ty cổ phần có cổ phần của doanh nghiệp nhà nước lại không được tính vào nhóm doanh nghiệp nhà nước và như vậy con số thực tế có thể cũng không thay đổi nhiều.

<sup>14</sup> Nhiều doanh nghiệp lớn trong chuyến đi khảo sát có liên hệ với nhà nước. Quỹ hỗ trợ phát triển cung cấp trên 1 tỷ đôla hàng năm (năm 2002 cũng như năm 2003) cho các dự án đóng tàu, dệt may, thép, xi măng cũng như nhiều dự án cơ sở hạ tầng khác. Quỹ hỗ trợ phát triển đang cung cấp nhiều vốn cho các DNNN hơn là khối ngân hàng.

<sup>15</sup> Tỷ lệ tín dụng trên GDP chỉ bao gồm tín dụng qua ngân hàng, không tính đến các khoản tín dụng qua Quỹ hỗ trợ phát triển. Quỹ hỗ trợ phát triển cho vay cả doanh nghiệp tư nhân và nhà nước song các doanh nghiệp chúng tôi đã đến phỏng vấn cho biết thu tục “rất phiền hà” trừ khi doanh nghiệp có liên hệ với nhà nước. Lãi suất của Quỹ này cũng thấp và thường cho vay các chương trình hoặc dự án đã được nhà nước phê duyệt.



hơn doanh nghiệp gia đình; hay là liệu các doanh nghiệp lớn đều phải là những sản phẩm của các mối quan hệ đặc biệt.

Tại các tỉnh nghiên cứu, hầu hết các doanh nghiệp lớn đều có một vài ưu thế. Hầu hết các chủ doanh nghiệp hoặc nhà quản lý từ các tỉnh ngoài đến và thường có quan hệ với các doanh nghiệp nhà nước trước đây hay hiện nay. Về bản chất, điều này không có gì là xấu nếu mối quan hệ này giúp doanh nghiệp *khởi sự* chứ không phải để giúp nó tồn tại. Nếu luôn cần phải có những ưu thế đặc biệt để vận hành doanh nghiệp, tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp sẽ bị hạn chế. Trợ cấp không thể kéo dài vô tận, kể cả trong trường hợp hiệp định thương mại cho phép. Đặc biệt, mô hình liên doanh với 30% cổ phần thuộc về các doanh nghiệp nhà nước đòi lấy đóng góp về đất và các hỗ trợ chính sách sẽ *chỉ* tồn tại trong môi trường hoạt động khó khăn hoặc bảo hộ. (Giá trị đất đai không mấy khi đạt tới 30% giá trị của công ty liên doanh). Khi thuế quan giảm xuống cho phép hàng nhập khẩu vào theo giá thế giới và cải cách chính sách sẽ giúp hình thành những doanh nghiệp với toàn bộ lợi nhuận được chi trả về cho những người đã mạo hiểm góp vốn, các liên doanh theo kiểu cũ này sẽ không thể hoạt động thành công. Không một doanh nghiệp nào có thể cạnh tranh dài lâu trong một môi trường có thuế quan thấp, khi một bên đối tác phải bỏ 100% vốn để chỉ nhận được 70% lợi nhuận, trừ trường hợp doanh nghiệp có tỷ lệ vốn vay rất cao hoặc dựa vào trợ cấp.

Những doanh nghiệp tư nhân quy mô lớn và triển vọng thường tập trung ở Vĩnh Phúc. Trong những doanh nghiệp này, chúng tôi thấy các chuyên gia và cán bộ quản lý từng làm việc trong các doanh nghiệp nhà nước đã tự đầu tư vào những lĩnh vực họ có chuyên môn. Đây mới là những doanh nghiệp tư nhân “thực thụ” với khả năng tiếp cận đến tín dụng và đất đai (theo nhận định của nhóm nghiên cứu) không khác gì các doanh nghiệp khác. Các doanh nghiệp này hoạt động vì lợi nhuận và sẽ phá sản nếu để thua lỗ nhiều. Với các sản phẩm ngói lợp, may mặc hay sữa, các doanh nghiệp đều có được đội ngũ quản lý có năng lực trong những ngành được coi là khá cạnh tranh. Tất cả đều cho biết chính quyền tỉnh có thái độ hợp tác rất tích cực trong việc giải quyết các khó khăn và họ đều được hưởng lợi từ chi phí đất đai thấp trong các khu công nghiệp- áp dụng chung cho tất cả mọi đối tượng.

Các doanh nghiệp tư nhân “thực thụ” nhỏ hơn đều bắt đầu từ các làng nghề ở tỉnh Bắc Ninh. Tỉnh này với bề dày truyền thống sản xuất hàng thủ công và ý chí kinh doanh, đang hỗ trợ cho các doanh nghiệp nhỏ và đơn giản phát triển. Mức độ thành công của các doanh nghiệp tuy có khác nhau song một số sản phẩm như đồ nội thất đang rất phát đạt và tăng trưởng tương đối nhanh. Tuy nhiên những doanh nghiệp này không có công nghệ hiện đại, kỹ năng marketing và quản lý còn ở trình độ thấp. Để trở thành các doanh nghiệp cạnh tranh trên thị trường quốc tế, họ còn phải cải tiến nhiều mặt. Dù vậy, các doanh nghiệp này chính là một nhân tố giúp Bắc Ninh có được lượng đầu tư tư nhân cao và có thể trở thành hạt nhân cho tăng trưởng khi những rào cản về quy mô doanh nghiệp, kiến thức thị trường và công nghệ được dỡ bỏ.

Trong hầu hết các trường hợp khác đều có những yếu tố đặc biệt trong các doanh nghiệp đã nghiên cứu. Nếu doanh nghiệp có đối tác nước ngoài, đó thường là bên đóng góp phần lớn vốn (ngoài đất) và quản lý. Đối tác trong nước, thường là doanh nghiệp nhà nước, chỉ thụ động và có được cổ phần thông qua đóng góp đất và các hỗ trợ về chính sách. Đây là trường hợp khởi sự của doanh nghiệp sản xuất dầu ăn hay

một doanh nghiệp du lịch của Đài Loan ở Quảng Ninh. Nhà máy Honda và Toyota ở Vĩnh Phúc hay nhà máy kính nổi ở Bắc Ninh cũng theo mô hình này. Ba nhà máy này đều do chỉ định của chính quyền trung ương xuống địa phương. Tuy vậy nhà máy kính nổi (một liên doanh với Nhật Bản) đã phải ngừng sản xuất năm 2003 do họ có lượng tồn kho quá lớn trong khi kính nhập khẩu từ Trung Quốc có giá rẻ hơn nhiều. Giá xe ô tô Toyota cao gấp hai lần ở Mỹ còn giá xe máy Honda đã từng cao gấp đôi giá xe tương tự ở Thái Lan trước khi xe máy Trung Quốc ồ ạt nhập khẩu vào cạnh tranh buộc giảm giá.

Những ví dụ vừa nêu nhằm chứng tỏ những khó khăn nếu tiếp tục công thức liên doanh kiểu “cũ” trong một thế giới với thuế quan thấp. Hy vọng duy nhất cho các doanh nghiệp đó là (a) vận động thêm bảo hộ hoặc trợ cấp (ví dụ thông qua các hợp đồng giá cao với cơ quan chính phủ) để tiếp tục tồn tại khi hiệu quả kinh doanh thấp (b) thay đổi cơ cấu doanh nghiệp để đối tác 30% phải góp thực sự đủ 30% vốn cho hoạt động của doanh nghiệp, có thể trích luôn từ lợi nhuận trước đây. Cách khác là đối tác nước ngoài hoặc đối tác trong nước mua lại toàn bộ doanh nghiệp để trở thành doanh nghiệp một chủ với điều kiện phải xem xét quy mô sản xuất có thể mở rộng đủ để hoạt động hiệu quả. Đối với một số sản phẩm, thị trường Việt Nam quá nhỏ và do vậy sản xuất sẽ không hiệu quả, kể cả khi chỉ có một hay một vài doanh nghiệp, trừ khi có thể xuất khẩu. Chỉ riêng một số ngoại lệ như mặt hàng xe máy, nhu cầu trong nước đủ cho sản xuất hiệu quả.

Công ty liên doanh du lịch với Đài Loan tại Quảng Ninh có khả năng hoạt động tương đối tốt một phần nhờ có quan hệ với các khách du lịch tiềm năng ở nước ngoài và một phần nhờ địa thế ngay mặt bãi biển với các điều kiện thuận lợi. Đây là một ví dụ điển hình về một công ty có đủ các ưu thế để cạnh tranh, nhưng có ít triển vọng phát triển nếu không còn những hỗ trợ ngầm tương tự. Những hỗ trợ như vậy thực ra có mang lại thêm những kỹ năng và quan hệ cho doanh nghiệp nhưng không thể giúp doanh nghiệp phát triển nhanh nếu phải chịu chi phí đắt đai “thông thường”.

Một loại hình nhà đầu tư khác là các doanh nghiệp nhà nước, các công ty liên doanh có sở hữu nhà nước hoặc doanh nghiệp tư nhân có quan hệ chặt chẽ với các nhóm có ảnh hưởng. Những nhà đầu tư này thường dễ dàng tìm đất trong khu công nghiệp hoặc thậm chí được trực tiếp sử dụng đất theo những điều kiện ưu đãi. Thú vị hơn nữa các nhà đầu tư này hiếm khi là người của tỉnh mà thường từ Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh hay Hải Phòng. Một lần nữa, câu hỏi cần đặt ra cho tỉnh và cả nước là liệu các doanh nghiệp này chỉ tận dụng quan hệ trong quá khứ để khởi sự hay họ còn cần tiếp tục có những lợi thế đó để tồn tại trong cạnh tranh, chưa nói đến phát triển.

Một quan sát sơ bộ cho thấy hầu hết các doanh nghiệp này tiếp tục phải dựa vào những ưu đãi đặc biệt để tiếp cận thị trường hay trợ cấp ngầm (giá đất và lao động thấp, các điều kiện tín dụng ưu đãi) hoặc những bảo hộ về thị trường để hoạt động được. Rõ ràng, sẽ khó mừng rỡ những doanh nghiệp này lại có thể tạo ra nền tảng cho một ngành công nghiệp cạnh tranh được với các doanh nghiệp trong khối ASEAN hay Trung Quốc khi các hàng rào thương mại được giảm bớt và đấu thầu hợp đồng cạnh tranh. Điều đó không có nghĩa là các doanh nghiệp này không thể chuyển đổi hoạt động để trở thành những doanh nghiệp hiệu quả- chỉ có điều không có gì đảm bảo họ có làm được hay không. Lấy ví dụ một cơ sở sản xuất giày ở Bắc Ninh muốn tránh vùng có chi phí lao động cao. Doanh nghiệp này lo nhiều hơn về nguy cơ lao động tay nghề của họ sẽ chạy sang các doanh nghiệp khác hơn là lo để có được lợi

ích của việc hình thành “cụm tập trung”. Họ chỉ sản xuất các sản phẩm đơn giản, giá trị thấp và không có ý tưởng nâng cấp lên sử dụng máy móc hiện đại, mẫu mã tốt hay lao động tay nghề cao. Đây là một cái “bẫy” để kìm giữ doanh nghiệp trong thị trường cấp thấp, giảm tiện ích của các dịch vụ giá trị cao được hình thành từ quá trình tạo “cụm tập trung” như thiết kế, kỹ thuật, marketing hay các dịch vụ đặc thù khác. Một ví dụ khác là về nhà máy bê tông đúc sẵn ở Quảng Ninh. Với ưu thế về địa điểm nằm gần cảng Cái Lân - chi phí vận chuyển các ống đúc sẵn thường rất cao - và quan hệ tốt với các công ty của tỉnh, doanh nghiệp này trở thành nhà cung cấp chính trong nhiều dự án cơ sở hạ tầng. Khi được hỏi về việc thay đổi công nghệ mới, sau khi yên lặng và bối rối, giám đốc cho biết cần phải tham khảo ý kiến chuyên gia nhưng chưa thấy cần thiết phải làm như vậy.

Một ví dụ thứ ba về doanh nghiệp nhà nước với rất ít khả năng phát triển là nhà máy lắp ráp xe ô tô tại Bắc Giang. Là doanh nghiệp 100% vốn của Việt nam trực thuộc Bộ GTVT, doanh nghiệp đã được nhận 38 héc ta đất và toàn bộ chi phí san lấp mặt bằng do tỉnh chi trả. Doanh nghiệp này sẽ lắp ráp ô tô du lịch và xe tải nhẹ, ban đầu bằng linh kiện nhập khẩu. Nếu doanh nghiệp không nhanh chóng mua được các linh kiện loại rẻ, chắc chắn doanh nghiệp sẽ rất khó cạnh tranh được với các loại xe tải nhỏ từ các nước khác- bổ sung thêm điều kiện các hàng rào thương mại vẫn ở mức cao. Nhu cầu xe tải ở Việt Nam thực ra còn thấp- nhất là nếu theo tính toán một nhà máy ô tô phải sản xuất tối thiểu vài trăm nghìn xe một năm mới đạt mức hiệu quả. Nếu không có công ty đa quốc gia giúp phát triển các đơn vị sản xuất linh kiện trong nước hay liên kết với các nhà cung cấp ở ASEAN, sẽ rất khó giảm chi phí sản xuất của nhà máy này.

Kim ngạch xuất khẩu ở các tỉnh phía Bắc thấp, trữ than và đồ thủ công, thể hiện phần lớn các doanh nghiệp còn yếu trong cạnh tranh trên thị trường mở (tính chung toàn Đồng bằng sông Hồng và Quảng Ninh, kể cả Hà Nội và Hải Phòng, kim ngạch xuất khẩu chỉ chiếm 15% cả nước). Dù sản xuất thay thế nhập khẩu là cần thiết và quan trọng cho phát triển công nghiệp quốc gia, rõ ràng là nhiều doanh nghiệp có quan hệ với nhà nước sẽ phải nỗ lực rất nhiều để nâng cao khả năng cạnh tranh khi thuế quan và các hàng rào thương mại bắt đầu được cắt giảm. Để làm được như vậy, các doanh nghiệp sẽ phải khai thác tối đa đất đai, lao động và cả vốn với giá thấp để tranh thủ thời gian và trở nên hiệu quả hơn, chứ không nên cứ dựa mãi vào các lợi thế này để tồn tại. Bởi các doanh nghiệp ở Trung Quốc và các nước ASEAN đang tăng nhanh năng suất và chất lượng đồng thời với việc giảm chi phí sản xuất, việc đơn thuần chỉ dựa vào đầu vào giá rẻ là một chiến lược thất bại. Do vậy, cần một đội ngũ quản lý năng động và sáng tạo để giúp các doanh nghiệp này tiến nhanh hơn so với hiện nay. Một khả năng khác là trì hoãn việc tự do hóa thương mại ví dụ như làm chậm lại quá trình gia nhập WTO. Tác động ngược sẽ là tạo ra rào cản cho các ngành công nghiệp hiệu quả trong khi trợ cấp cho những doanh nghiệp có triển vọng yếu kém với khả năng và tiềm năng tạo việc làm vô cùng ít ỏi. Kết quả chung là tăng trưởng chậm hơn và bất công hơn.

## Các hiệp hội doanh nghiệp

Tại nhiều nền kinh tế châu Á có thể bắt gặp nhiều hiệp hội doanh nghiệp hoạt động hiệu quả, nhưng có lẽ nhiều nhất là ở Đài Loan với nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa. Các doanh nghiệp này ở Đài Loan hiếm khi có đủ quy mô để thành lập riêng bộ phận kỹ thuật hay marketing. Hiệp hội doanh nghiệp khu vực (ví dụ Đài Bắc) hoạt động và đại diện cho toàn bộ các doanh nghiệp, tiên hành các nghiên cứu thị trường hoặc điều tra về công nghệ để các doanh nghiệp thành viên tiếp cận được đến các thông tin quan trọng trong thời gian sớm nhất. Các hiệp hội này, hoặc các nhóm liên kết, thường đào tạo cho lao động về những kỹ năng chưa được đào tạo trong trường học thông thường. Thông qua việc cung cấp các đầu vào các doanh nghiệp nhỏ khó tự mua được, chúng là bộ phận cấu thành chính thúc đẩy xuất khẩu các sản phẩm công nghiệp nhẹ của Đài Loan đạt mức \$650 đôla trên đầu người so với mức \$125 đôla ở Việt Nam. (Xuất khẩu từ đầu tư nước ngoài ở Đài Loan cũng không cao, nếu so với ở Việt Nam khu vực đầu tư nước ngoài chiếm 50% tổng xuất khẩu chung cả nước và 50% xuất khẩu sản phẩm công nghiệp. Như vậy hiệp hội kinh doanh hoạt động tốt đã giúp tăng năng lực nội tại).

Hầu hết các doanh nghiệp ở Việt Nam, đặc biệt song không phải riêng doanh nghiệp tư nhân, đều ở quy mô nhỏ và còn yếu về hiểu biết thị trường.<sup>16</sup> Các doanh nghiệp may mặc thường bán sản phẩm của mình thông qua các công ty khác ở châu Á nhưng không biết được khách hàng cuối cùng của mình là ai. Sản xuất giầy lại do các công ty xuyên quốc gia hoặc các chi nhánh chiếm ưu thế, phần đông đều là nước ngoài. Kể cả trong các thị trường riêng biệt không có doanh nghiệp độc quyền như đồ nội thất bằng gỗ hoặc đồ thủ công, rất ít công ty có khả năng thu thập thông tin một cách có hệ thống và triển khai sản phẩm mới với độ tin cậy cao về khả năng được thị trường chấp nhận. Ngoài ra còn những vấn đề về quản lý chất lượng bởi nhiều trường hợp “con sâu bỏ rầu nồi canh” tạo ra uy tín xấu làm ảnh hưởng đến toàn bộ ngành sản xuất và giảm giá của sản phẩm Việt Nam. Đây chính là một nguyên nhân gây thua lỗ và giảm sản lượng. Cuộc điều tra thường niên của Diễn đàn Kinh tế Thế giới đánh giá Việt Nam là một trong những nước kém nhất về marketing.

Các hiệp hội kinh doanh ở Việt Nam có xu hướng do chính phủ định hướng và điều hành do một số lý do sau. Vẫn còn những e ngại về các hiệp hội hoàn toàn độc lập, và vì vậy vẫn có áp lực bổ nhiệm một cán bộ chính phủ làm lãnh đạo mỗi hiệp hội trong nước. Cho tới gần đây, đó vẫn là một yêu cầu bắt buộc. Khi đó, hiệp hội mang tính chất hành chính nhiều hơn bởi vị trí kế tiếp sẽ thường lại là một cán bộ trong cơ quan hay doanh nghiệp nhà nước chứ không phải của doanh nghiệp tư nhân hay tư vấn tư nhân. Thêm vào đó nhiều hiệp hội kinh doanh được tổ chức chỉ với các thành viên là doanh nghiệp nhà nước và họ tư duy theo lối “xin-cho” theo cơ chế hỗ trợ của nhà nước. Kết quả là hiệp hội chỉ đóng vai trò vận động nhà nước hỗ trợ cho một số ưu đãi đặc biệt như giảm thuế, tăng tiếp cận đất đai và vốn, v.v.. chứ không giúp giải quyết các khó khăn về thông tin hay đào tạo. Ví dụ hiệp hội thép đã yêu cầu không

---

<sup>16</sup> Kokko và Sjolholm trong nghiên cứu vừa giới thiệu đã phát hiện thấy gần một nửa số doanh nghiệp đều coi việc có “quá nhiều cạnh tranh” là khó khăn và một phần tư coi “thiếu cầu” là khó khăn

được giảm thuế nhập khẩu thép mặc dù thiếu thép trên thị trường đã đẩy giá thép tăng 30% trong đầu năm 2004. Áp lực để có sự lãnh đạo của nhà nước cũng có thể đến từ phía các doanh nghiệp tư nhân. Họ cảm thấy an toàn hơn khi có nhà nước lãnh đạo hiệp hội và vẫn chưa quen với loại hình dịch vụ “tư vấn kinh doanh” mà các hiệp hội tư nhân chuyên nghiệp vẫn làm. Do đó họ thường thiếu đi những thông tin quan trọng về thị trường hay công nghệ có thể giúp họ nâng cao khả năng cạnh tranh.

Một doanh nhân xuất khẩu đồ nội thất ở Bắc Ninh sử dụng 100 lao động với máy móc thô sơ dự định sang Mỹ tham gia một hội chợ thương mại để tìm kiếm cơ hội bán hàng. Tuy nhiên ông chưa hề sử dụng Internet để tìm kiếm các mối quan hệ tiềm năng, tìm hiểu các đối thủ cạnh tranh hay giới thiệu doanh nghiệp của mình- thậm chí cũng chưa có email. Không một cá nhân hay một tổ chức nào hướng dẫn cho ông mặc dù chính quyền Bắc Ninh đã cung cấp dịch vụ đăng ký tên miền (web hosting) miễn phí cho nhiều công ty. Sự có mặt của Internet phone (VOIP) cho phép gọi điện thoại với giá rẻ hay các đường kết nối băng thông rộng với giá cả hợp lý, các dịch vụ trang web phụ trợ tạo dựng liên hệ với người mua trên Internet đều có thể đã hỗ trợ cho doanh nghiệp này.<sup>17</sup> Nếu sử dụng các công cụ đó, doanh nghiệp sẽ có hiểu biết sắc bén hơn về những thiết kế khác có thể bán được nhiều hàng hơn, vì các thiết kế truyền thống tuy có thị trường tốt ở trong nước nhưng chưa có nhiều khách hàng trên thị trường ngoài nước. Với các thông tin ít ỏi như vậy, doanh nghiệp sẽ rất khó cạnh tranh được các doanh nghiệp sản xuất đồ nội thất của Trung Quốc- kim ngạch xuất khẩu của họ năm ngoái bằng **năm mươi lần** của Việt Nam. Một hiệp hội doanh nghiệp tốt sẽ giúp tìm hiểu các nhà thiết kế, người mua và chuyên gia kỹ thuật để có được các máy móc chuyên dụng và công tác quản lý chất lượng. Không một doanh nghiệp tư nhân đơn lẻ nào có thể đủ khả năng tiếp cận và thuê những chuyên gia đó song một hiệp hội có thể đại diện cho hàng chục hay hàng trăm doanh nghiệp để làm như vậy.

Giải pháp ở đây là khuyến khích thêm nhiều hoạt động theo định hướng “dịch vụ kinh doanh” thông qua các hiệp hội, có thể sử dụng thêm vốn của chính phủ để cùng tài trợ cho các dịch vụ quan trọng. Tuy nhiên, điều đó sẽ chỉ thực sự có hiệu quả nếu các doanh nghiệp tư nhân thấy được quyền sở hữu và có lợi từ việc tham gia hiệp hội. Vẫn có thể giữ một đại diện của chính phủ để theo dõi các hoạt động của hiệp hội, song người lãnh đạo hiệp hội nên là người có thể gắn bó và cống hiến cho hiệp hội khi nó trở nên năng động và cung cấp các dịch vụ cần thiết đủ để nuôi sống chính mình. Cách tổ chức như vậy không hạn chế khả năng hiệp hội trao đổi với cán bộ chính quyền địa phương để cùng giải quyết các vấn đề một cách hợp lý. Chẳng hạn có một nhóm kinh doanh ở Vĩnh Phúc tổ chức các cuộc gặp mặt thường với chính quyền tỉnh để giải quyết khó khăn. Các doanh nghiệp coi nhóm này là một cách tốt để giải quyết nhiều vấn đề chẳng hạn như con đường chính của tỉnh chỉ mới là một con đường nông thôn cũ nâng cấp và mở rộng và không thể chịu nổi lượng lưu thông của xe tải, nông dân, người bán hàng trên các phương tiện cơ giới như xe con và xe khách. Nâng cấp tuyến đường này được đề xuất ưu tiên và chính quyền tỉnh đã nhận thấy ngay yêu cầu chính đáng này và đang nỗ lực thực hiện. Ngược lại các tuyến đường ở Bắc Ninh được xây dựng tốt hơn nhiều song đều do ý kiến chỉ đạo từ trên xuống. Đây không

---

<sup>17</sup> Trang web của Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam có đường dẫn tới hàng trăm nghìn công ty trên toàn cầu với các thông tin cơ bản. Một hiệp hội hiệu quả phải giúp các doanh nghiệp sử dụng được các nguồn lực này- tuy nhiên cũng không đơn giản đối với những người chưa có kỹ năng sử dụng các nguồn thông tin điện tử.

phải là một việc làm không hay song vẫn còn theo lối suy nghĩ là mở đường sẽ kèm theo tăng trưởng. Đó không phải là nhu cầu từ phía dưới đề nghị lên và cũng không phải là một nhu cầu cấp thiết - và ở đó vẫn chưa có được một hiệp hội nào hoạt động hiệu quả như ở Vĩnh Phúc. Trường hợp các tỉnh còn lại cũng tương tự.

Ở Quảng Ninh, vịnh Hạ Long là một địa điểm du lịch chính và là động lực chính thu hút lượng đầu tư tư nhân cao. Tuy vậy cũng có một số dự án công nghiệp nặng gây ô nhiễm và không mỹ quan đang được triển khai ở ngay chính khu vực này. Không có một hiệp hội của các khách sạn hay công ty du lịch nào để đứng ra trao đổi với chính quyền địa phương khi mà chính quyền không thấy hết những khó khăn khi kết hợp một khu du lịch di sản của thế giới với một khu công nghiệp khổng lồ và một hải cảng lớn. Một chủ khách sạn đang bán một khách sạn bậc trung bình và dự định xây dựng một khách sạn lớn hơn bên kia Vịnh cho biết “Tôi chẳng có vấn đề gì cần trao đổi với họ cả [chính quyền địa phương]. Họ biết chúng tôi đã đầu tư bao nhiêu và sẽ không làm chúng tôi phá sản.” Nói một cách khác, anh ta kỳ vọng chính phủ làm hoàn toàn đúng mà không cần sự đóng góp, nhận xét hay tranh luận từ những người sẽ bị ảnh hưởng nhất bởi các dự án đầu tư công nghiệp nặng. Trong điều kiện có nhiều lợi ích đối lập nhau ở cả cấp quốc gia và địa phương, cảnh phát triển ô nhiễm khách sạn dù hệ thống thoát nước vẫn chưa đầy đủ, cảnh xây dựng cầu lớn và mở rộng cảng sẽ cạnh tranh và ảnh hưởng xấu đến cảnh quan du lịch, kỳ vọng này tuy rất cảm động song không chắc đã được đặt đúng chỗ. Hơn nữa, còn có một dự án *quốc gia* xây dựng một nhà máy nhiệt điện 1200 mê-ga-oát chỉ nằm cách vịnh Hạ Long vài km, việc tham gia đóng góp ý kiến của cộng đồng địa phương là vô cùng quan trọng.

Tỉnh Bắc Giang, tỉnh mới tách từ Bắc Ninh năm 1997 có lịch sử là tỉnh nghèo, thuần nông và khá bảo thủ. Chỉ mới đây (kể từ năm 2001) tỉnh mới quyết định thu hút cho công nghiệp bằng cách tạo ra môi trường kinh doanh thân thiện. Tỉnh hiện đang trợ cấp tới 100% chi phí giải phóng mặt bằng, miễn tiền thuê đất tới 15 năm, giảm thuế và giảm chi phí đào tạo 50%. Tỉnh áp dụng chính sách một cửa và thời hạn một tuần phê duyệt các đơn đăng ký đầu tư. Cũng giống như ở Bắc Ninh, tỉnh tập trung thành lập một khu công nghiệp và phát triển các làng nghề. Tỉnh hạn chế các đợt thanh tra, kiểm tra của các cơ quan công an và thuế vụ. Tất cả những biện pháp này đang bắt đầu phát huy tác dụng nhưng tính từ năm 1988 cho tới cuối năm 2003 cũng mới chỉ có 16 triệu đô la FDI được cấp giấy phép với khối lượng thực hiện đạt 12 triệu đô bằng 8% của Bắc Ninh, 6% của Quảng Ninh và 4% của Vĩnh Phúc. Nếu xét riêng FDI được cấp phép trong năm 2003 khi các chính sách thân thiện hẳn phải bắt đầu thu hút được sự chú ý, tỉnh chỉ thu hút được \$2,2 triệu đôla, bằng Bắc Ninh- tỉnh có lượng FDI rất thấp. Con số này cao hơn ở cả Quảng Ninh (67 triệu đô) và Vĩnh Phúc (45 triệu đôla). Xét về đầu tư tư nhân, lượng vốn được cấp phép ở Bắc Giang trong năm 2003 chỉ bằng một phần ba của Bắc Ninh và một phần chín của Quảng Ninh. Nếu tính trên đầu người, đầu tư tư nhân đã tăng lên đến 11 đô la năm 2003, so với năm 2002 mới chỉ đạt 7 đô la; nhưng vẫn chỉ bằng một nửa mức trung bình của cả nước. Như vậy, kể cả với một tỉnh có ưu thế về vị trí nhưng bắt đầu muộn, cũng mất khá nhiều thời gian để gây dựng uy tín và thu hút vốn đầu tư. Mặt trái của hiệu ứng “cụm tập trung” chính là ở chỗ những nơi nào không chú ý đến các nhà đầu tư sẽ bị trừng phạt - ở đây không có ý trừng phạt để trả thù mà đơn thuần chỉ vì sẽ đơn giản và an toàn hơn nhiều bắt đầu kinh doanh ở một nơi đã có nhiều doanh nghiệp hoạt động kề bên. Hiển nhiên nếu có quá ít doanh nghiệp và đầu tư tư nhân, sẽ có ít áp lực phải hình thành các hiệp hội kinh doanh theo phương thức từ dưới lên để phục vụ lợi ích của một vài doanh nghiệp đó.

Một điểm yếu của mọi sáng kiến tăng cường hoạt động của các hiệp hội kinh doanh chính là ở chỗ hiện nay các hiệp hội này hoạt động không hiệu quả. Theo ý kiến của một nhà quan sát từng trải, các hiệp hội thường chỉ xin các khoản tài trợ và không hoạt động hiệu quả. Để thay đổi điều này, các doanh nghiệp cạnh tranh phải trực tiếp điều hành và đóng góp tiền của mình nhằm cung cấp các dịch vụ cần có bằng hiệp hội của chính họ, có thể cũng vẫn có sự tham gia đồng thời và đóng góp của chính phủ. Ngoài ra, cũng cần có hiệp hội vùng bao trùm một vài tỉnh cho một ngành nghề nhất định ví dụ như “Hiệp hội đồ nội thất khu vực Hà Nội- Hải Phòng”. Để có sự tham gia và giám sát của doanh nghiệp trên một diện rộng có thể không đơn giản song là điều nên làm. Nếu chỉ dừng lại ở một ngành trong một tỉnh có lẽ sẽ không thể tổ chức cung cấp và chi trả cho những kỹ năng và công nghệ cần thiết nhằm cạnh tranh được với Trung Quốc.

Thực tiễn này gợi mở một vai trò khác của các hiệp hội kinh doanh là thu hút thêm các dự án đầu tư mới chứ không chỉ đơn thuần cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp đang hoạt động. Thực tế cho thấy, ít nhất có ba phong cách quản lý của chính quyền tỉnh. Đầu tiên là lối quản lý cũ can thiệp sâu. Trọng tâm của phong cách này là kế hoạch hoá, quản lý bằng quy định, cấp phép chi tiết và nhiều thủ tục thanh tra - và ưu tiên cho doanh nghiệp nhà nước. Phong cách thứ hai là “thả lỏng”. Trong trường hợp này việc đăng ký doanh nghiệp rất dễ dàng và thậm chí các doanh nghiệp quy mô trung bình và lớn cũng dễ dàng đăng ký vào các khu công nghiệp. Nhưng ngoài những thuận lợi đó ra thì doanh nghiệp sẽ phải tự mình bươn chải. Phong cách quản lý này tốt hơn nhưng sẽ không hiệu quả nếu các doanh nhân còn yếu. Phong cách thứ ba, phổ biến hơn ở các tỉnh phía Nam là chủ động tích cực và nhiều hỗ trợ hơn. Chính quyền tỉnh thể hiện công khai rằng họ quan tâm tới sự thành công của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có khó khăn và tỉnh có thể tháo gỡ, doanh nghiệp có thể dễ dàng gặp gỡ và trao đổi - và có thể kết quả là tỉnh có các hành động hỗ trợ kịp thời. Ở tỉnh Bình Dương khi nguồn lao động thiếu thốn, các doanh nghiệp tự thấy rằng nếu họ tự đào tạo công nhân thì các doanh nghiệp khác lại có thể “hút mất” nguồn lao động này và do vậy các doanh nghiệp rất ngại đào tạo. Từ thực tế đó, tỉnh đã tài trợ cho một trung tâm đào tạo nghề tập trung và các doanh nghiệp cần lao động có nghề sẽ đóng góp một phần vào chi phí chung. Điều đó cho phép doanh nghiệp tập trung vào sản xuất đồng thời vẫn có được nguồn lao động có kỹ thuật. Phong cách quản lý này đã bắt đầu định hình ở Vĩnh Phúc nơi nhóm doanh nghiệp trực tiếp gặp gỡ với chính quyền địa phương để giải quyết các khó khăn, tuy rằng nhóm doanh nghiệp này chưa phải của riêng một ngành cụ thể nào.

Từ quan sát của chúng tôi, việc tổ chức một hiệp hội kinh doanh có hiệu quả dễ dàng nhất nếu đã có sẵn một tập hợp doanh nghiệp nào đó. Kể cả nếu bắt đầu từ quy mô nhỏ, một hiệp hội năng động và nhiệt tình đáp ứng yêu cầu của các hội viên sẽ góp phần nâng cao uy tín cho tỉnh và giúp các doanh nghiệp trong tỉnh và/hoặc trong vùng phát triển nhanh hơn. Với ngày càng nhiều hoạt động nổi bật, tỉnh sẽ dễ thu hút thêm các nhà đầu tư. Bắc Ninh và Quảng Ninh đều có những điều kiện thuận lợi để thành lập các hiệp hội kinh doanh theo hướng phục vụ các thành viên, nhưng ngay cả ở Bắc Giang việc tổ chức được một cơ cấu như vậy cũng sẽ rất có lợi bởi các cải cách hiện tại của tỉnh đang bắt đầu được chú ý và thu hút thêm mối quan tâm của các nhà đầu tư tư nhân. Dĩ nhiên các hiệp hội kinh doanh vẫn đóng vai trò đại diện cho các doanh nghiệp để chuyển tải những lo lắng đến các cấp chính quyền. Vai trò này rất quan trọng trong trường hợp các cán bộ địa phương (thôn xã) ngày càng can thiệp nhiều

hơn và ít hỗ trợ doanh nghiệp hơn như mong muốn của các cán bộ tỉnh. Thực tế đòi hỏi hình thành một cơ chế để giảm thiểu tình trạng lạm dụng chức quyền, và công tác này phải được coi là ưu tiên cao nhất cho tất cả các tỉnh. Không có nguyên nhân nào làm các nhà đầu tư lo lắng hơn là nạn tham nhũng hay lạm dụng chức quyền của cán bộ địa phương gây mệt mỏi cho doanh nghiệp, làm tăng chi phí và thậm chí hủy hoại hoạt động kinh doanh. Uy tín tốt là điểm xuất phát tốt cho tất cả các tỉnh và nó đòi hỏi nhiều hơn là chỉ một hình ảnh một cá nhân lãnh đạo năng nổ, mà là nỗ lực chung của tất cả các cấp cùng tham gia tạo ấn tượng tốt đẹp. Cần có biện pháp thống nhất trong tất cả chính quyền, loại bỏ những cán bộ có hành vi sai trái và có biện pháp kỷ luật. Hiện tại, đây không phải việc các tỉnh đã làm được.

Theo hướng này một hiệp hội doanh nghiệp thực sự hoạt động sẽ là một phần trong chiến lược giúp thay đổi phong cách làm việc ở mỗi tỉnh. Thay vì, chính quyền địa phương đề xuất và kêu gọi dự án, chính quyền có thể hỗ trợ các hiệp hội thu thập những thông tin các doanh nghiệp cần nhằm xác định những hướng đầu tư “đúng đắn” theo quan điểm kinh doanh. Hay, thay vì sử dụng bộ máy nhân sự và hệ thống tín dụng của nhà nước để quản lý và cấp vốn hoạt động, chính quyền nên cho phép các thị trường lao động và vốn hoạt động tự do để đưa ra các lựa chọn. Phong cách này thể hiện phương châm giảm bớt vai trò của chính trị và tăng cường vai trò của thị trường trong các quyết định tuyển dụng lao động, vay vốn, đầu tư và sản xuất. *Xét về ngắn hạn và trung hạn, không bắt buộc phải lựa chọn phương châm này.* Có thể, các tỉnh vẫn dựa vào nguồn vốn của nhà nước, bảo hộ, trợ cấp và những ưu đãi khác và tiếp tục hỗ trợ cho các doanh nghiệp nhà nước hoặc có liên hệ với nhà nước. Mặt trái của phương châm này là ở chỗ những doanh nghiệp này không có khả năng cạnh tranh, sử dụng ít lao động và không xuất khẩu được nhiều. Và do vậy, những doanh nghiệp này không phải là nền tảng cho tăng trưởng và ổn định trong dài hạn. Hệ thống “cũ” không thể tiếp tục phát triển trong một thế giới ít thuế quan và cạnh tranh toàn cầu. Sẽ không thể còn trường hợp doanh nghiệp chỉ với 70% quyền sở hữu song phải đóng góp 100% vốn có thể cạnh tranh ngang bằng được với doanh nghiệp có 100% quyền sở hữu đối với 100% vốn góp của mình. Chính vì lẽ đó, việc tỉnh ủng hộ loại hình hiệp hội doanh nghiệp nào sẽ nói nên một câu chuyện lớn lao hơn, đó là, lựa chọn chiến lược mà tỉnh đi theo<sup>18</sup>. Chắc chắn là khi nền kinh tế trở nên cạnh tranh hơn, các tỉnh với nhiều doanh nghiệp cạnh tranh và năng động hơn sẽ phát triển tốt hơn so với những tỉnh còn tiếp tục dựa vào can thiệp và hỗ trợ của nhà nước.

---

<sup>18</sup> Lựa chọn giữa phát triển các doanh nghiệp “cũ”, doanh nghiệp nhà nước, hay có liên hệ với nhà nước hay là phát triển các doanh nghiệp tư nhân theo định hướng thị trường. Loại doanh nghiệp “cũ” cần vào các hỗ trợ của nhà nước về nguồn lực và cơ chế để tồn tại, và do vậy sẽ không cạnh tranh nổi khi hội nhập. Loại doanh nghiệp theo định hướng thị trường là loại có tiềm năng trở thành các công ty cạnh tranh thành công trên thị trường quốc tế.



## **Tóm tắt và Kết luận**

Một nhận định quan trọng là cả bốn tỉnh đều phát triển và đang tiến lên phía trước. Lãnh đạo tất cả các tỉnh đều mong muốn và nỗ lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, và đã áp dụng nhiều biện pháp để môi trường kinh doanh trong tỉnh thân thiện hơn với doanh nghiệp. Và, tình hình thực tế đang được cải thiện. Câu hỏi đặt ra là cần phải làm thêm gì nữa để thúc đẩy tốc độ tăng trưởng theo hướng tăng khả năng cạnh tranh và phát triển trong một thế giới ít bảo hộ và trợ cấp hơn so với những gì nhiều doanh nghiệp hiện nay đang được hưởng. Trên thực tế điều này đồng nghĩa với việc giúp các doanh nghiệp tư nhân không có quan hệ đặc biệt nào lớn lên và giúp cho các doanh nghiệp dựa vào quan hệ học cách tự hoạt động theo cơ chế cạnh tranh chứ không phải theo cơ chế ưu đãi không thể duy trì được tiếp. Nếu các loại hình doanh nghiệp cạnh tranh phát triển được, chúng sẽ tạo thêm nhiều việc làm và đảo ngược quá trình “chảy máu chất xám” đang diễn ra ở các tỉnh này.

Phụ lục A trình bày kết quả tổng hợp của Tiến sỹ Eddy Maleski trong Luận án tiến sỹ nghiên cứu về tác động của FDI tới chính sách của các tỉnh. Tiến sỹ Maleski lập luận rằng các tỉnh có nhiều vốn FDI, đặc biệt là FDI định hướng xuất khẩu, có xu hướng xây dựng chính sách thuận lợi cho sự phát triển chung. Tuy nhiên, các tỉnh có vị thế không thuận lợi và khởi sự từ điểm xuất phát thấp thường có xu hướng kìm mình trong các chính sách truyền thống và chờ đợi nhà nước chỉ đạo. Các tỉnh có vị trí tốt và điều kiện thuận lợi song chỉ có ít vốn FDI thuộc về nhóm ở giữa. Thực ra, vẫn còn chưa rõ t liệu đầu tư tư nhân theo luật doanh nghiệp, khi đủ lớn, có thể có tác dụng đến chính sách như đầu tư nước ngoài hay không. Có ý kiến khác cho rằng việc thưởng cho các tỉnh nghèo hơn đã thu hút được nhiều FDI hay đầu tư tư nhân sẽ là cách làm khuyến khích thêm nhiều nỗ lực cải cách ở các tỉnh kém may mắn.<sup>19</sup> Tất nhiên cần phải suy nghĩ thêm về các biện pháp để khuyến khích lãnh đạo các tỉnh tìm giải pháp khuyến khích cho các dự án đầu tư tốt có khả năng cạnh tranh mà không cần tới những hỗ trợ đặc biệt. Nếu lãnh đạo các tỉnh hiểu được hướng đi này, những bước tiếp theo có thể tiến hành là:

1. Thống nhất quan điểm của chính quyền cơ sở với chính quyền tỉnh: các cán bộ huyện, xã và thôn trong nhiều trường hợp chưa hoàn toàn đồng tình với chính quyền tỉnh về định hướng và nội dung của chính sách kinh tế. Thiếu sự thống nhất trên dưới có thể vô cùng nguy hiểm bởi các nhà đầu tư rất dễ bỏ đi do nạn quan liêu, thanh tra phiền hà và các thủ tục hành chính phức tạp. Một phần giải pháp có thể là đào tạo, một mặt khác phải tổ chức tốt hơn các kênh thông tin giữa nhà đầu tư và cán bộ chính quyền, đồng thời linh hoạt thêm chính sách về cán bộ.
2. Giá đất ở khu vực bên ngoài khu công nghiệp cần phải được hạ xuống. Việc cho phép nông dân hưởng lợi từ quy hoạch và chuyển đổi mục đích sử dụng và chuyển đổi một phần nhỏ tổng diện tích đất sang các mục tiêu phi nông nghiệp, kể cả khi chưa có quy hoạch, sẽ có thể giúp đưa giá đất về gần giá trị thực tế cho các mục đích nhà ở và thương mại. Tăng thêm số lượng các khu

---

<sup>19</sup> Xem bài viết “Nền kinh tế Việt nam: Thành công hay sự lưỡng thể bất thường - Phân tích SWOT”, tháng 5/2003, UNDP, David Dapice.

công nghiệp và qui định các điều kiện thuê đất linh hoạt hơn cũng tạo ra những tác động tương tự - ngay cả đối với đất làm nhà ở nếu như ở trong khu công nghiệp. (Đất quanh khu vực Hạ Long phải được xem xét riêng do điều kiện địa lý hạn chế và cần được quản lý theo hình thức khác)

3. Nên có những nỗ lực cấp vùng - chứ không chỉ cấp tỉnh để tăng khả năng cạnh tranh của các ngành công nghiệp thông qua tăng cường hoạt động của các hiệp hội doanh nghiệp. Nếu các nhóm doanh nghiệp theo ngành có thể cung cấp dịch vụ marketing và thông tin công nghệ tốt hơn cũng như thúc đẩy công tác đào tạo, họ sẽ giúp cả nhà nước và các doanh nghiệp tư nhân nâng cao năng lực và hiệu quả hoạt động. Những hiệp hội như vậy còn giúp chuyển tải những mối quan tâm chính đáng của các doanh nghiệp lên chính quyền. Tuy nhiên, vấn đề hiện tại là hiệu quả và cách quản lý của các hiệp hội này. Một gợi ý là trong khi sử dụng các hỗ trợ của chính phủ trong các dự án nâng cấp hoạt động của các hiệp hội (hiện đang có một số dự án như vậy), cần nâng cao vai trò tham gia và quản lý của các doanh nghiệp thông qua việc đề nghị các doanh nghiệp phải chi trả một phần (không nhỏ) cho các dịch vụ cung cấp cho doanh nghiệp. Điều này làm cho các nỗ lực này đáng tin cậy hơn vì tính nghiêm túc của nó. Trong trường hợp ở vịnh Hạ Long, những nhóm như vậy sẽ hỗ trợ chính quyền lựa chọn các địa điểm thích hợp hơn cho các dự án công nghiệp nặng đang được triển khai.
4. Các chuyến thăm quan tới các tỉnh thành công phía Nam sẽ giúp ích cho cán bộ chính quyền địa phương ở các tỉnh phía Bắc để nhìn thấy rõ khi một tỉnh đồng lòng thay đổi từ quan điểm “thả lỏng” sang “quan tâm, giúp đỡ” thì tỉnh đó có thể đạt được những gì (ở đây giả định là các tỉnh đã bỏ việc kiểm soát và can thiệp vào doanh nghiệp). Cũng như vậy, nếu các tỉnh trao đổi và chia sẻ kinh nghiệm các điển hình thành công nhất ở phía Bắc có thể tìm ra cách thức giải quyết các tranh chấp đất đai, tạo thêm cơ hội cho những người nông dân phải di dời, tinh giảm và cải thiện bộ máy chính quyền địa phương, đồng thời thúc đẩy các doanh nghiệp địa phương hoạt động hiệu quả hơn chứ không chỉ đơn giản thử nghiệm các mô hình đơn lẻ như hiện nay.
5. Sự ủng hộ cấp quốc gia cho một giải pháp hợp lý phát triển công nghiệp của tỉnh hoặc vùng là vô cùng quan trọng: Cần có sự chỉ đạo ở cấp quốc gia để thưởng cho các tỉnh phát triển được các ngành công nghiệp cạnh tranh thay vì tiếp tục dùng hỗ trợ của chính phủ để duy trì hệ thống trợ cấp và giúp các doanh nghiệp kém hiệu quả tồn tại. Tăng trưởng cần được lan toả ra từ cả khu vực thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội. Có nhiều cách để thưởng các tỉnh có hướng tăng trưởng đúng đắn. Tư tưởng cơ bản là không nên quảng bá và ủng hộ cho ngành công nghiệp kém hiệu quả và các công trình hạ tầng lãng phí. Tiêu chí được khích lệ phải là tăng trưởng việc làm, xuất khẩu và tạo ra các ngành công nghiệp hiệu quả và cạnh tranh cho khu vực phía Bắc. Ví dụ như thu phí cầu đường để tạo kinh phí xây dựng đường cao tốc hay cảng biển nhằm gắn kết đầu tư và sử dụng thay vì chú trọng vào các thủ thuật vận động của tỉnh để xin đầu tư từ trung ương. Gắn kết đầu tư cơ bản với tốc độ gia tăng dân số là một phương án khác, hợp lý hơn nhằm theo kịp nhu cầu nhà ở, dịch vụ công cộng, đi lại.

Vấn đề của các tỉnh phía Bắc không phải là sự trì trệ (mặc dù các tỉnh này đang tụt hậu so với miền Nam), mà ở chỗ không phát huy được những tiềm năng của mình. Nếu tiếp tục chú trọng phát triển các ngành sử dụng ít lao động, người dân của các tỉnh này sẽ tiếp tục bỏ đi. Nếu các tỉnh tiếp tục hạn chế việc chuyển đổi đất nông nghiệp sang mục đích phi nông nghiệp, giá đất sẽ còn giữ ở mức cao không thể hiệu nổi. Nếu lãnh đạo tỉnh cũng như cán bộ các cấp tích cực hỗ trợ thêm cho các doanh nghiệp hiệu quả và cạnh tranh, ngày càng nhiều những doanh nghiệp như vậy đến với tỉnh. Những doanh nghiệp này giúp tạo ra sự tăng trưởng cao và ổn định và dài hạn hơn so với kiểu tăng trưởng hiện nay. Để thay đổi từ vị thế hiện tại đến vị thế cần đạt được không phải là chuyện dễ, nhưng không phải là quá khó để không dám thử. Những viên gạch đầu tiên đã được lát. Hạ thấp các rào cản về đất đai, cơ chế và các dịch vụ cho doanh nghiệp hoàn toàn nằm trong tầm tay của cả chính quyền và doanh nghiệp. Nếu những rào cản này được gỡ bỏ nhịp độ chung cũng như chất lượng **và** tính bền vững của tăng trưởng sẽ được cải thiện. Theo đó, tình trạng bất bình đẳng giữa các vùng, giữa nông thôn và thành thị cũng như ổn định chính trị cũng sẽ được cải thiện. Đây là những mục tiêu đáng theo đuổi, nhất là khi chúng nằm trong tầm tay.

## Phụ lục A: Phân nhóm các tỉnh của Malesky

<i>Loại hình</i>	<i>Mô tả</i>	<i>Cách ứng xử</i>	<i>Ví dụ</i>
1. Cải cách	Điều kiện ban đầu tốt; ít dựa vào nhà nước	Phá bỏ các rào cản/ cấp phép, thử nghiệm	HCM, Bình Dương, Đồng Nai, Đà Nẵng (cuối những năm 1990)
2. Nhận tác động lan tỏa	Gần giống nhóm 1 Thu hút FDI sau 1990's	Phá rào muộn/ có thể cấp phép cho làm thử	Long An, Vĩnh Phúc, Kiên Giang
3. Khó quyết định được	Nhiều FDI nhưng theo hình thức liên doanh, dựa nhiều vào nhà nước	Phá rào thận trọng đề phòng	Hải Phòng, Hải Dương Bắc Ninh, Đà Nẵng (đầu những năm 90)
4. Tư nhân thành lập mới	Khu vực nhà nước là chính, điều kiện ban đầu yếu	Khuyến khích tư nhân nhưng không mạnh dạn làm thử	An Giang, Tây Ninh, Lâm Đồng, có thể cả Đắk Lắk
5. Dựa vào nhà nước	<b>Điều kiện ban đầu thấp.</b> Khu vực nhà nước lớn (trung ương/địa phương)	Dựa vào khu vực chính thức, hỗ trợ của nhà nước hoặc trợ cấp gián tiếp	Quảng Ninh, Phú Thọ, Hà Tĩnh, Nghệ An, Nam Định
6. Nghèo	Điều kiện ban đầu <b>kém.</b> Đông dân tộc, khu vực nhà nước nhỏ nhưng quan trọng	Không phá rào, tình dựa vào hỗ trợ của nhà nước	Đông Bắc Việt nam, Hoà Bình, Sơn La, Lạng Sơn, Bạc Liêu

Bảng trên được trích từ Bảng 13 của luận án Tiến sỹ của Tiến sỹ Eddy Maleski, Đại học tổng hợp Duke. Nhan đề “Tại cửa ngõ các tỉnh: tác động của FDI với quá trình chuyển đổi kinh tế”

## Phụ lục B: Tốc độ tăng trưởng công nghiệp thực tế tại các tỉnh miền Bắc, 1999-2002

	Tăng trưởng 1999-2002	% tăng trưởng đóng góp từ			Sản lượng công nghiệp trên đầu người năm 2002			
		Qdoanh	FDI	Ngoài Qdoanh	Qdoanh	FDI	Ngoài Qdoanh	Tổng cộng
<b>Bắc Ninh</b>	<b>227%</b>	<b>28%</b>	<b>32%</b>	<b>40%</b>	<b>1137</b>	<b>701</b>	<b>743</b>	<b>2581</b>
<b>Bắc Giang</b>	<b>63%</b>	<b>76%</b>	<b>3%</b>	<b>21%</b>	<b>317</b>	<b>7</b>	<b>122</b>	<b>446</b>
<b>Vĩnh Phúc</b>	<b>272%</b>	<b>6%</b>	<b>89%</b>	<b>5%</b>	<b>273</b>	<b>3759</b>	<b>288</b>	<b>4320</b>
<b>Quảng Ninh</b>	<b>57%</b>	<b>74%</b>	<b>19%</b>	<b>7%</b>	<b>3672</b>	<b>816</b>	<b>265</b>	<b>4753</b>
<b>Bình Dương</b>	<b>229%</b>	<b>2%</b>	<b>66%</b>	<b>32%</b>	<b>837</b>	<b>8689</b>	<b>5294</b>	<b>14819</b>

Chú ý: Niên giám thống kê 2002. Tốc độ tăng trưởng tính cho cả thời kỳ, không phải hàng năm. Sản lượng tính theo thời giá năm 1994 trên số dân của tỉnh. Khu vực ngoài quốc doanh tính bằng tổng trừ khu vực quốc doanh trừ khu vực đầu tư nước ngoài FDI.