



# Dịch vụ Giáo dục Đại học và cơ chế thị trường

Bởi:

GS. Phạm Phú

*LTS. Ngày 18/4/2005, chính phủ đã ra Nghị quyết số 05/NQ-CP “Về đẩy mạnh xã hội hóa các hoạt động giáo dục, y tế, văn hóa và thể dục thể thao”. Thực chất đây là những chính sách của Nhà nước về việc huy động tiềm lực của xã hội để sản xuất và cung cấp các loại hàng hóa nói trên theo “cơ chế cung ứng dịch vụ” trong bối cảnh của cơ chế thị trường. Bài viết này bàn về một số cơ sở kinh tế trong mảng cung ứng dịch vụ giáo dục đại học.*

## **GIÁO DỤC (GD) LÀ LOẠI HÀNG HÓA CÔNG?**

Trên các diễn đàn về kinh tế vừa qua, một số tác giả đã có nhận xét: Đã gần 20 năm chuyển sang cơ chế thị trường (CCTT) nhưng ngay ở những khái niệm và nguyên lý cơ bản, nhiều vấn đề vẫn còn chưa được sáng tỏ, nghĩa là tình trạng lý luận đang rất “có vấn đề” ở nước ta. Mà tình trạng này chính là cha đẻ của nguy cơ mò mẫm một số chính sách kinh tế vĩ mô, điều đáng sợ nhất trong nền kinh tế thị trường mở cửa và hội nhập. Nhiều vấn đề về GD có liên quan đến CCTT cũng đang ở trong một tình trạng tương tự.

Trong “Kinh tế học” của Samuelson, một Nhà kinh tế học được giải Nobel, khi nói về hàng hóa (HH), ông có đưa ra một ví dụ cổ điển là cây đèn biển để minh họa cho loại “HH công cộng” (thuần túy). Với cây đèn biển, sự thụ hưởng ánh sáng đi vào đúng bên của chiếc thuyền này hoàn toàn không loại trừ sự thụ hưởng của chiếc thuyền khác. Ở đây muốn thu phí cũng không thu được, do đó thị trường hay tư nhân sẽ không cung cấp, Nhà nước nhất thiết phải cung cấp dịch vụ này ở dạng “cho không” cho xã hội. Và, cũng vì vậy, ở đây người ta đã *đồng nhất “công cộng” với “Nhà nước”* (Public ? State). Vậy là, một sản phẩm đi vào quá trình tiêu dùng thông qua việc mua bán hoặc trao đổi kiểu “cho không”, trong CCTT, vẫn được gọi là HH. HH không nhất thiết gắn với việc mua bán hay thương mại. Dịch vụ GD do vậy vẫn được gọi là một HH, còn việc có đem ra “mua bán”, có thu học phí hay hoàn toàn miễn phí lại là việc khác.

Nhưng với dịch vụ GD, khi một em học sinh ngồi trên ghế Nhà trường để thụ hưởng GD, rõ ràng có loại trừ sự thụ hưởng của em khác. Với dịch vụ GD, cũng tương tự như chiếc áo somi, ổ bánh mì..., sự tiêu dùng của tôi sẽ loại trừ sự tiêu dùng của bạn, “Kinh

tế học” gọi là “*HH cá nhân*”. HH cá nhân có thể giao cho thị trường tự do phân tán quyết định sản xuất và cung cấp một cách có hiệu quả. Vậy tại sao ngay ở nhiều nước có truyền thống CCTT vẫn gọi GD là “HH công cộng” (Public good)?

Theo Élie Cohen và Claude Henry, những HH như GD, y tế, văn hóa, v.v... dù “Kinh tế học” gọi là HH cá nhân nhưng vẫn được gọi là “”HH công cộng” vì chúng thỏa mãn hai tiêu chí cơ bản sau: Tiêu chí một là “*tính thiết yếu*” của dịch vụ và tiêu chí hai là bị rơi vào “*sự hạn chế của CCTT*”. Nói riêng về GD, GD là thiết yếu vì nó là nhu cầu cơ bản của con người, là tiền đề cho việc phát triển kinh tế – xã hội và còn để tạo nên mối liên kết xã hội. GD cũng bị rơi vào “*sự hạn chế của CCTT*” do thị trường không hoàn hảo và thể hiện rõ nét nhất là “*tác động ngoại biên*” (Externalities) tích cực của GD. “*Tác động ngoại biên*”, nói nôm na là tác động của một người nào đó gây ra ảnh hưởng (tốt hay xấu) đối với phúc lợi của người khác mà ảnh hưởng này lại không được phản ánh qua giao dịch thị trường. Một SV học ĐH, lợi ích chẳng những cho SV đó mà còn có tác động tốt cho xã hội, năng suất lao động xã hội sẽ cao hơn, sau này có thể đóng thuế thu nhập cho xã hội nhiều hơn, v.v... Nhưng những ảnh hưởng tốt đó lại không được xã hội trả tiền, nghĩa là ở đây, CCTT bị hạn chế, không có tác dụng, do không tính được việc lẽ ra là phải trả tiền này. Như vậy, gọi GD là một “HH công cộng” là không theo cách tiếp cận về mức độ loại trừ nhau trong sử dụng của “Kinh tế học”, mà là để nói về sự thỏa mãn hai tiêu chí nói trên của GD. Và cũng do vậy, ở đây “*công cộng*” không có nghĩa là Nhà nước nhất thiết phải cung cấp (hay độc quyền), nghĩa là “*công cộng*” không đồng nhất với “*Nhà nước*” (Public  $\neq$  State). (Trong tiếng Việt, xin tạm gọi loại HH này là “*HH công*” để phân biệt với “HH công cộng” như cây đèn biển đã nói ở trên).

## MỘT DỊCH VỤ CÔNG ĐẶC BIỆT

Trong thương mại quốc tế người ta thường chia HH thành hai loại: HH vật phẩm và HH dịch vụ, và thường gọi tất HH vật phẩm là hàng hóa còn HH dịch vụ là dịch vụ. Tuy vậy, hàng hóa cũng như dịch vụ chưa có nghĩa là loại HH nhất thiết phải gắn liền với mua bán hay thương mại. Thuật ngữ “dịch vụ” là để chỉ loại HH có các tính chất: vô hình, sản xuất và tiêu thụ gần như đồng thời, chất lượng biến thiên cao, không thể tồn trữ v.v... (tuy thường vẫn kèm theo vật phẩm). GD là loại HH có đầy đủ những tính chất đó nên được gọi là dịch vụ GD. Nhưng đây còn là loại dịch vụ đặc biệt vì 3 lẽ. Thứ nhất, nó là loại “*công*” như đã nói ở trên, không như là dịch vụ Nhà hàng, tư vấn, v.v..., nó là “*HH khuyến dụ*”. Thứ hai, ở đây là GD, GD luôn mang tính nhân văn của GD. Cũng vì vậy, người ta nói dịch vụ GD mới là HH chứ không phải chính GD là HH. Thứ ba, đây là dịch vụ có đặc điểm, một mặt việc sử dụng là có điều kiện (ví dụ, thi vào đỗ mới được học) và mặt khác, là loại có chất lượng biến thiên rất cao và rất khó đánh giá/ kiểm soát, người sử dụng rất dễ bị đánh lừa (Chính vì vậy Trung Quốc không có chủ trương “*khoán*” trong GD).

## VÌ SAO PHẢI THỊ TRƯỜNG HÓA (TTH) DỊCH VỤ GDĐH?

Có 3 yếu tố để luận cứ cho xu thế này. *Trước hết*, khi nền GDĐH chuyển sang nền GD cho số đông, một áp lực ngày càng lớn đã đè lên ngân sách Nhà nước (NSNN). Từ đó, đầu tư từ NSNN tính trên đầu SV đã có xu thế giảm liên tục trong những thập niên vừa qua. Vì vậy, một mặt xã hội yêu cầu ĐH phải được vận hành một cách có hiệu quả hơn, mặt khác, các trường ĐH phải tăng thu từ các nguồn thu khác ngoài NSNN, trong đó có học phí và mở rộng một số hoạt động có tính chất kinh doanh. *Thứ hai* là ảnh hưởng của trường phái kinh tế học “Tân tự do” (Neo-liberalism). Lập luận tóm tắt của trường phái này là: Xã hội hiện đại rất đa dạng và phức tạp, việc ra-quyết-định và điều khiển tập trung là kém hiệu quả; để có hiệu quả cần phải chuyển việc cung cấp trực tiếp các dịch vụ xã hội, trong đó có GD, từ chính phủ sang thị trường (Theo đánh giá ở Mỹ, khi “tư thực hóa” các dịch vụ GD thì tiết kiệm được 15-40% chi phí cho GD – Murphy, 1996). *Thứ ba* là ảnh hưởng của xu thế toàn cầu hóa (TCH). TCH thực chất là việc tự do hóa thương mại, tự do di chuyển các luồng vốn và tự do di dân. Và trong thương mại quốc tế, có thương mại dịch vụ GD (đã ước tính được thị trường GD toàn cầu là khoảng 2.000 tỷ Đô la/ năm). Cho dù, vẫn còn rất nhiều tranh cãi về lý lẽ của trường phái “Tân tự do” cũng như ảnh hưởng của TCH đối với dịch vụ GDĐH, nhiều người vẫn cho rằng, sức ép về thương mại hoá GDĐH đối với các nước đang phát triển là điều gần như không thể tránh khỏi.

## VẬY GDĐH CÓ CÒN LÀ MỘT DỊCH VỤ CÔNG?

Từ trước những năm 70, gần như cả thế giới đều xem GDĐH là một loại “dịch vụ công”. Nhưng với những ảnh hưởng nói trên, trong khoảng vài thập niên vừa qua câu hỏi này như đã thực sự trở thành những cuộc tranh luận rất sôi động trên toàn thế giới. Hội nghị quốc tế về GDĐH của UNESCO và Tuyên bố chung Bologna của Châu Âu Nhà nước phúc lợi gần đây vẫn khẳng định: GDĐH là một “HH công”, trong khi đó, WB, IMF, GATS (Hiệp định chung về thương mại dịch vụ thuộc WTO) lại xem GDĐH là “HH cá nhân” (private goods). Còn Geoff Scott (2003): “Vừa qua đã có một bước chuyển hướng cơ bản... trong GD: GDĐH không thực sự là một HH công mà là lợi ích cá nhân”.

Thực ra thì GDĐH vẫn luôn, vừa mang lại lợi ích cho cá nhân vừa mang lại lợi ích cho xã hội. Nhưng, cùng với 3 yếu tố để luận cứ cho xu thế TTH nói trên, trong GDĐH đã xảy ra hai hiện tượng thường được dùng để biện minh cho bước chuyển hướng này. *Thứ nhất*, khi nền GDĐH còn là “tinh hoa”, phần lớn ĐH có định hướng nghiên cứu, sản phẩm của nó sẽ là những “con người khoa học” chủ yếu đem lại lợi ích cho cộng đồng, cho xã hội v.v... Nhưng khi GDĐH đã là nền GD cho số đông, phần lớn ĐH lại là GD nghề nghiệp, tấm bằng ĐH của từng cá nhân sẽ là “tấm hộ chiếu vào đời”. Đây cũng là đặc điểm của nền GDĐH ở những nước mới phát triển nền GDĐH của nước mình từ sau chiến tranh thế giới lần thứ hai. Do vậy, GDĐH ngày nay phải được xem, chủ yếu là mang lại lợi ích cá nhân. *Thứ hai* là sự lan tỏa của mô hình Nhật Bản (J-model – Cumming, 1997). Nhật Bản cho rằng, tỷ lệ NSNN trong GDP của các nước Châu Á rất

thấp, khác với Mỹ và đặc biệt là Châu Âu (huy động đến trên 40% GDP vào NSNN), vì vậy Nhà nước chỉ đủ sức cung cấp cho riêng GD tiểu học phổ cập và một số lĩnh vực ưu tiên về khoa học-kỹ thuật ở bậc ĐH; GD trung học và ĐH nói chung chủ yếu phải là trách nhiệm của người học và cộng đồng. Mô hình này đã lan tỏa sang Đài Loan, Hàn Quốc từ những năm 80 và sau đó sang Thái Lan, Malaysia, Singapore và Indonesia từ đầu những năm 90. Tuy nhiên, nói cho cùng, trong GDDH ngày nay, vấn đề quan trọng không còn là “công” hay “tư” mà, với cơ sở GDDH là không vì lợi nhuận hay có một mức độ lợi nhuận nào đó và với người học là bài toán “*chia sẻ chi phí*”. Với chi phí cho một SV, Nhà nước sẽ gánh chịu bao nhiêu phần trăm, cộng đồng bao nhiêu và gia đình cũng như người học bao nhiêu.

## NHỮNG GIẢI PHÁP CHỦ YẾU

Mục tiêu xuất phát của TTH GDDH là làm cho ĐH phải được tổ chức và vận hành một cách hiệu quả hơn và đáp ứng được tốt hơn nhu cầu của phát triển kinh tế-xã hội. Muốn vậy, GDDH cần phải *biết vận dụng những quy luật của CCTT có lợi cho GD*, như phải biết hướng đến thị trường (market-driven) trong quan hệ cung-cầu, phải biết cạnh tranh, phải biết xem xét bài toán hiệu quả, tính toán “lợi ích-chi phí” v.v...

Từ đó, TTH thường có những giải pháp chủ yếu sau đây. *Thứ nhất*, từng bước giảm bớt sự tham gia trực tiếp của chính phủ trong việc cung cấp dịch vụ GDDH, như mở rộng ĐH tư thực, hợp đồng giao việc quản lý vận hành một số ĐH công lập cho tư nhân hoặc cộng đồng (Malaysia, Trung Quốc...). *Thứ hai*, mở rộng sự gắn kết giữa trường ĐH với nền kinh tế và cộng đồng doanh nghiệp, như chương trình đào tạo theo đặt hàng, cho phép lập các công ty dịch vụ hoặc “kinh doanh mạo hiểm” ở các trường ĐH (Trung Quốc, Nhật, Malaysia...), lập trường ĐH trong các Công ty lớn, cho phép các thầy cô giáo làm việc bán thời gian ở các doanh nghiệp v.v... *Thứ ba* là tăng quyền tự chủ cho các trường ĐH công lập (Indonesia, Thái Lan...) đi kèm với trách nhiệm xã hội và công khai minh bạch, không còn xem thầy cô là công chức. *Thứ tư* là “doanh nghiệp hóa, tập đoàn hóa” các ĐH quốc gia (Mỹ, Nhật, Malaysia...): quản lý Nhà trường như quản trị ở một doanh nghiệp, hệ thống kế toán giống như ở các công ty, khuyến khích xây dựng “vốn riêng ở trường ĐH công lập” (Endowment fund) như ở Singapore, Malaysia v.v... *Thứ năm* là chủ động tham gia thương mại dịch vụ GDDH toàn cầu và khai thác tiềm năng GDDH của các nước phát triển v.v...

## HAI MẶT CỦA TTH TRONG BỐI CẢNH TOÀN CẦU HOÁ

VN đã ký kết Hiệp định thương mại song phương Việt-Mỹ (BTA), đã cam kết để Hoa Kỳ tham gia từng bước vào kinh doanh 53 ngành dịch vụ trong số 155 ngành theo phân loại của WTO, trong đó có GDDH. Và theo lộ trình, từ tháng 12/2004 vừa qua, Hoa Kỳ đã có thể lập liên doanh và từ 12/2008 có thể thành lập chi nhánh ĐH ở VN để cung cấp dịch vụ GDDH. Khi VN vào WTO, chắc nhiều nước khác cũng sẽ có những quyền tương tự.

GATS là một tổ chức do WTO quản lý. Vì vậy, khi tham gia WTO, mỗi nước cũng phải có một chính sách và một lộ trình thích hợp để từng bước ký kết những điều khoản đối với GATS, trong đó có thương mại dịch vụ GDDH. Khi đó, một mặt chúng ta có cơ hội để có thể lựa chọn chính sách khai thác tiềm lực GDDH của nước ngoài để phát triển GDDH của nước mình, thậm chí có thể xuất khẩu GDDH nhờ vào GDDH của nước ngoài như kiểu của Singapore, Malaysia v.v..., có điều kiện học tập qua hợp tác với nước ngoài từ các chương trình liên kết, các chi nhánh ĐH nước ngoài v.v... Đương nhiên, khi đó một khung pháp lý và chính sách mới cũng cần phải được xây dựng như vấn đề công nhận chất lượng đào tạo của ĐH nước ngoài, việc làm của GS nước ngoài, độc quyền của Chính phủ, hệ thống quota v.v... Nhưng mặt khác, chúng ta cũng phải đương đầu với những khó khăn rất lớn, phải cạnh tranh không cân sức với ĐH nước ngoài, chẳng những trong việc tổ chức đào tạo mà còn là chất lượng của nguồn nhân lực đã được đào tạo, so với nguồn nhân lực ở nước ngoài. Và, mất chất xám nữa, xin lưu ý, hiện có trên nửa triệu SV nước ngoài đang du học ở Mỹ, nhưng chỉ có khoảng 1/3 là trở về nước.

Tuy nhiên, TTH dịch vụ GDDH, có lẽ còn có những ảnh hưởng sâu xa hơn. *Trước hết*, người ta nói rằng, GDDH trong quá khứ là một công việc khá “buồn tẻ và dễ chịu” trong một “cuộc chơi” chỉ có 2 người, đó là Nhà nước và ĐH. Nhưng trong “cuộc chơi” mới hiện nay đã có thêm người thứ ba, đó là thị trường. Khi đó, vai trò của chính phủ sẽ giảm bớt, vai trò của thị trường sẽ mạnh hơn và còn đe dọa vấn đề công bằng xã hội (Tất nhiên cũng có ngoại lệ). *Tiếp đến*, những giá trị và văn hóa của thị trường sẽ xâm nhập vào khuôn viên các trường ĐH, họ sẽ suy nghĩ giống như là những doanh nghiệp hơn là những định chế GD. *Cuối cùng* là ảnh hưởng của văn hóa, tin cậy thị trường hơn là Nhà nước và làm suy giảm văn hóa bản địa v.v... Hạn chế những mặt trái này của TTH vì vậy luôn là một nhiệm vụ khó khăn của những nước đang phát triển, đặc biệt đối với nước ta, một nước có nền kinh tế đang còn là nền kinh tế chuyển đổi.

## **ĐẠI HỌC TƯ THỰC Ở CHÂU Á VÀ “TƯ THỰC HÓA” GDDH**

Ở những Nhà nước phúc lợi Châu Âu, cho đến gần đây, gần như không có mấy ĐH tư thực, trừ Bỉ, Hà Lan... và một số ĐH tôn giáo. Ở Mỹ, đến giữa thế kỷ thứ 19, ĐH tư thực chiếm đa số nhưng hiện nay số SV trong ĐH tư thực đã giảm còn dưới 25%. Trong khi đó, ĐH tư thực lại phát triển khá mạnh ở những nước đang phát triển. Ở Châu Á, tỷ lệ SV tư thực trong GDDH của Nhật Bản, Hàn Quốc, Philipine đã đạt đến con số trên dưới 80% và tỷ lệ này hiện nay ở Indonesia là 60% (2001), Malaysia-38% (2000), v.v... Qua đó, có thể rút ra một số nhận xét chung sau đây.

*Thứ nhất*, ngày nay biên giới giữa công lập và tư thực đã bị xóa mờ, đa số ĐH tư thực đều nhận được tài trợ của Nhà nước, như ở Nhật, Hàn Quốc, Ấn Độ..., ở Ấn độ có trường hợp tài trợ đến 80 – 85%, trong khi đó ĐH công lập ở Hàn Quốc, Việt Nam, Trung Quốc... chỉ nhận khoảng 45-65% kinh phí từ NSNN. *Thứ hai*, nói chung ĐH tư thực trên thế giới là *không vì lợi nhuận*, có lẽ trừ một số ít ĐH tư thực mới thành lập gần

đây. Ở các nước Châu Á còn có loại ĐH tư thục có mức “lợi nhuận thích hợp” hoặc “vì lợi nhuận một phần” (semi for-profit). *Thứ ba*, một số nước có nêu vấn đề “tư thục hóa” (privatization), “ĐH vì lợi nhuận” và “doanh nghiệp hóa, tập đoàn hóa” (incorporation) các ĐH công lập như ở Mỹ, Nhật Bản, Malaysia, v.v... nhưng đây luôn là câu chuyện gây ra rất nhiều phản ứng và chống đối. Trên thực tế, ở Nhật và Malaysia, đến nay cũng mới chỉ dừng lại ở mức “doanh nghiệp hóa, tập đoàn hóa” theo nghĩa: trường ĐH là một đơn vị hành chính độc lập không vì lợi nhuận, Nhà nước vẫn là chủ sở hữu, nhưng được quản trị như một doanh nghiệp và hệ thống kế toán như là một công ty tư nhân. “Doanh nghiệp hóa, tập đoàn hóa” không có nghĩa là chuyển sở hữu, là biến trường ĐH thành một công ty cổ phần vì lợi nhuận (đúng hơn là “cực đại lợi nhuận”) như việc cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước. *Thứ tư*, nhìn chung, Nhà nước vẫn kiểm soát tương đối chặt chẽ đối với ĐH tư thục, như quota ở Hàn Quốc, phần lớn ĐH tư thục phải có ĐH công lập liên kết như ở Ấn độ, Trung Quốc v.v... Trung Quốc có 1.758 cơ sở GDĐH ngoài công lập (2001) nhưng chỉ có 89 ĐH được thẩm quyền tự mình cấp bằng, 436 ĐH được uỷ nhiệm cấp bằng. Liên bang Nga có 392 ĐH tư thục (2003) nhưng chỉ có khoảng 1/3 được Bộ ĐH công nhận chất lượng. Trong bối cảnh hiện nay, thế giới vẫn rất lo ngại một hiện tượng tạm gọi là “Những cỗ máy cấp bằng” (Degree-mills). Ngay ở Mỹ cũng có hiện tượng này. *Thứ năm*, trừ một số trường hợp ở Mỹ, Nhật, các trường tôn giáo v.v... đa số cơ sở GDĐH ngoài công lập, đều nằm ở các “tầng cuối” trong “phân tầng” GDĐH của các nước và thường chỉ mở những ngành có chi phí đào tạo thấp hoặc đang là thị hiếu.

## MỘT VÀI VẤN ĐỀ VỀ TTH GDĐH Ở VIỆT NAM

Từ những quan sát nói trên, có thể nhận ra một số vấn đề liên quan đến TTH ở VN như sau: (1) Ở VN thường có những câu hỏi như: “GDĐH có là một HH”? “Có hay không có thị trường GDĐH”? v.v... (Đôi khi đã làm cho một số Nhà GD nước ngoài ngạc nhiên). Có lẽ không thể trả lời là có hay không. Các vấn đề kinh tế xã hội luôn đa dạng và có sự “giao thoa”, không giống như kiểu tư duy [0,1], chỉ có tất/ mở, có/ không, đúng/ sai, thắng/ thua, được/ mất v.v... Đúng là, tình trạng lý luận đang rất “có vấn đề”. (2) Mục tiêu xuất phát của TTH là làm cho ĐH hiệu quả hơn và phục vụ xã hội tốt hơn qua việc vận dụng những quy luật của CCTT có lợi cho GD. Tuy nhiên, GDĐH VN, một mặt còn đang đứng khá xa trước xu thế đó và mãi băn khoăn về những mặt hạn chế của TTH, mặt khác TTH với những tiêu cực lại như vẫn đang ngang nhiên xảy ra nhưng còn chưa có những giải pháp ngăn chặn hữu hiệu. Vấn đề công bằng xã hội trong GDĐH cũng đang trở thành hết sức gay gắt. (3) VN hiện có gần 12% số SV thuộc ĐH ngoài công lập và dự kiến sẽ tăng lên với tốc độ rất nhanh đến 40% vào năm 2010. Tuy vậy chính sách tài chính ở đây vẫn còn chưa rõ ràng, thậm chí còn nhiều “mảng mờ”, một mặt đây là cơ hội cho những kẻ lợi dụng, mặt khác lại làm e ngại cho những người đầu tư chân chính và có tâm huyết đối với GD. (4) GDĐH VN hiện đang có rất nhiều thách thức cũng như cơ hội trước xu thế TCH dịch vụ GDĐH, đã có khoảng 40.000 SV đang du học và cũng đã xuất hiện nhiều hiện tượng rất đáng quan ngại. Tuy nhiên, ĐH VN vẫn còn chưa có được một chiến lược hội nhập và ứng phó thích hợp. (5) Một số đề xuất đổi

mới đã ở mức “thái quá”. Ví dụ, “chuyển một số ĐH công lập và ĐH mở, bán công sang tư thực”... ĐH tư thực hiện nay theo Quy chế là dạng công ty cổ phần vì lợi nhuận. Vậy phải chăng, đây là việc cổ phần hóa ĐH như cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước ? (!). GS Hoàng Tụy đã có nhắc: “Đừng để đục nước béo cò”.