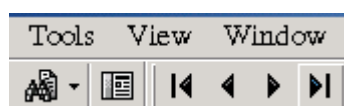


MỘT SỐ THAO TÁC CƠ BẢN ĐỌC TOÀN VĂN KQNC

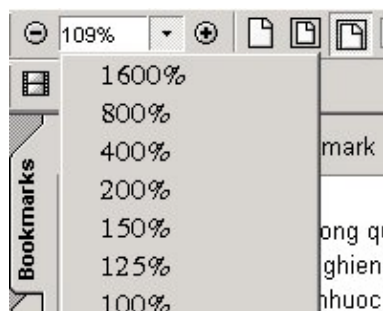


☞ Sử dụng mục lục đọc nhanh bên phải màn hình để đọc ngay Chương, Mục phù hợp (nháy chuột vào tên Chương, Mục muốn đọc)

☞ Sử dụng các phím PageUp, PageDown, Enter, phím mũi tên trên bàn phím hoặc các biểu tượng mũi tên trên thanh công cụ để lật trang:



☞ Sử dụng các biểu tượng trên thanh công cụ (hoặc chọn tỷ lệ hiện hình trang tài liệu trong hộp công cụ) dưới đây để phóng to/thu nhỏ trang tài liệu:



ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG KINH TẾ VI MÔ QUA SỰ PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TỪ SAU ĐẠI HỘI ĐẢNG TOÀN QUỐC LẦN THỨ VIII

Giai đoạn từ sau Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VIII đến nay là giai đoạn tiếp tục thực hiện đường lối đổi mới về kinh tế với yêu cầu đẩy nhanh quá trình thực hiện CNH, HĐH. Cùng với những biến đổi về kinh tế vĩ mô, kinh tế vi mô cũng có những biến đổi theo những chiều hướng khác nhau: những xu hướng tích cực tiếp tục được khẳng định; những mâu thuẫn nảy sinh trong giai đoạn trước bộc lộ ngày càng rõ; những vấn đề mới xuất hiện đòi hỏi phải đánh giá đúng mức.

Thực trạng kinh tế vi mô qua sự phát triển sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế được khái quát bằng những đặc trưng cơ bản sau đây:

1- Các loại hình doanh nghiệp đa dạng vẫn tiếp tục được phát triển về số lượng, nhưng sự chuyển biến về chất lượng còn rất chậm chạp, khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp rất hạn chế.

Nếu năm 1992 tổng số doanh nghiệp thuộc các loại hình khác nhau là 1.514.615 đơn vị, thì năm 1996 đã là 2.245.558 đơn vị, tăng thêm 48%. Trong sự tăng chung đó, có những khuynh hướng vận động ngược chiều nhau:

Thứ nhất, số lượng doanh nghiệp nhà nước (DNNN) giảm xuống do việc thực hiện sắp xếp lại, sáp nhập một số doanh nghiệp có quy mô nhỏ,

giải thể các doanh nghiệp kém hiệu quả hoặc không cần thiết phải duy trì. Nếu năm 1992 có 7060 đơn vị, thì năm 1996 chỉ còn 5790 đơn vị, giảm gần 18%. Tuy giảm đi về mặt số lượng, nhưng các DNNN vẫn chiếm giữ vị trí trọng yếu trong cơ cấu kinh tế nhiều thành phần: nắm giữ các ngành then chốt trọng yếu trong nền kinh tế quốc dân, có tác dụng chi phối sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế, đóng góp phần lớn nhất vào tổng sản phẩm quốc dân và thu ngân sách. Năm 1996, tuy chỉ chiếm 0,3% số doanh nghiệp, nhưng doanh thu của các DNNN chiếm tới 61% tổng doanh thu của các loại hình tổ chức kinh doanh. Quá trình sắp xếp lại các DNNN vẫn đang tiếp tục triển khai. Số DNNN có quy mô nhỏ phân tán trong nhiều ngành kinh tế, hoạt động kém hiệu quả vẫn còn nhiều.

Thứ hai, số lượng các hợp tác xã (HTX) vẫn tiếp tục giảm xuống do mô hình HTX kiểu cũ đã không còn thích ứng với điều kiện của cơ chế mới. Năm 1992, số HTX phi nông nghiệp là 3.231, thì năm 1996 chỉ còn 1.867, giảm tới 42%. Việc tìm kiếm mô hình HTX kiểu mới vẫn đang được tiếp tục. Những điển hình đổi mới HTX được thực hiện thành công ở một số nơi chậm được tổng kết để nhân rộng, trong khi đó lại xuất hiện hiện tượng áp đặt trong việc “đổi mới” các HTX đang tồn tại.

Thứ ba, số lượng các doanh nghiệp thuộc loại hình doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn và hộ cá thể tăng lên nhanh chóng. So năm 1996 với năm 1992, các doanh nghiệp hoạt động theo Luật Công ty và Luật Doanh nghiệp tư nhân từ 5.198 lên 21.360 đơn vị, tăng 305%, hộ cá thể từ 1.498.611 lên 2.215.000 đơn vị, tăng 47,8%. Đó là kết quả của việc thực hiện chính sách phát triển kinh tế hàng hoá nhiều thành phần. Sự phát triển này đã góp phần đáng kể vào việc huy động các nguồn lực trong nước vào việc giải quyết các vấn đề kinh tế xã hội của đất nước. Năm 1996, tổng vốn kinh doanh của các loại hình tổ chức kinh doanh này là 47.165 tỉ đồng, giải

quyết việc làm cho 4.750.472 lao động. Tuy nhiên, gần đây sự gia tăng số lượng doanh nghiệp ngoài quốc doanh có chiều hướng chậm lại. So sánh với năm trước, số lượng doanh nghiệp tư nhân và công ty trách nhiệm hữu hạn tăng thêm như sau: năm 1993 là 6.376, năm 1994 là 4.319, năm 1995 là 2.834 và năm 1996 là 2.633. Thực tế cho thấy, một mặt, những người có khả năng kinh doanh, về cơ bản, đã thực hiện đầu tư với những mức độ khác nhau; mặt khác, sự bất định trong môi trường đầu tư và tình trạng cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường đã tác động tiêu cực đến ý tưởng đầu tư của các nhà kinh doanh trong và ngoài nước.

Thứ tư, sự phát triển nhanh chóng của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và ảnh hưởng của chúng đến nền kinh tế quốc gia. Đến cuối năm 1996, số doanh nghiệp loại này là 1.648 đơn vị, sử dụng 208.000 lao động với số vốn kinh doanh là 120.130 tỉ đồng. Sự xuất hiện và gia tăng của các doanh nghiệp này đã tạo nguồn vốn đầu tư quan trọng, giải quyết việc làm, tạo sản phẩm đáp ứng nhu cầu trong nước và góp phần tăng kim ngạch xuất khẩu, tạo thêm nguồn thu cho ngân sách. Tuy nhiên, do thiếu quy hoạch cụ thể, năng lực kinh tế và năng lực quản lý ở cả tầm vĩ mô và vi mô còn yếu kém, sự phát triển khu vực kinh tế này đang đặt ra nhiều vấn đề cấp thiết phải giải quyết.

Trong thời gian qua, bên cạnh những doanh nghiệp năng động, thích ứng nhanh với cơ chế quản lý mới, đóng góp tích cực vào sự phát triển và giải quyết các vấn đề kinh tế - xã hội bức xúc của đất nước, cũng có không ít doanh nghiệp làm ăn phi pháp và đã xảy ra *tình trạng đổ vỡ của một số doanh nghiệp có quy mô khá lớn không chỉ trong các lĩnh vực sản xuất, xây dựng và thương mại, mà cả trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng*. Điển hình trong đó là các vụ TAMEXCO, EPCO, Minh Phụng, Dệt Nam Định...

Những vụ việc này ít nhiều đều có các quan chức ngành Ngân hàng và quan chức Nhà nước dính líu. Sự đổ vỡ ấy đã gây nên những hậu quả to lớn đối với bản thân các doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế. Thật ra, việc giải thể hoặc phá sản của doanh nghiệp là hiện tượng tự nhiên của kinh tế thị trường. Song điều đáng lưu ý ở đây chính là ở nguyên nhân dẫn đến sự đổ vỡ của các doanh nghiệp ấy. Đó là kiểu cách làm ăn phi pháp và chup giật, là năng lực quản lý, điều hành yếu kém của những người trực tiếp quản lý doanh nghiệp, là sự buông lỏng công tác thanh tra, kiểm tra, phát hiện và có các giải pháp chấn chỉnh kịp thời của các cơ quan quản lý nhà nước...Nói cách khác, nguyên nhân của sự đổ vỡ ấy thuộc cả về quản lý vi mô và quản lý vĩ mô.

Sự phát triển các loại hình doanh nghiệp vẫn chủ yếu triển khai theo bề rộng - tăng thêm số lượng doanh nghiệp - sự phát triển theo bề sâu còn rất hạn chế. Trừ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có trình độ công nghệ khá, còn lại phần lớn các doanh nghiệp trong nước có trình độ công nghệ thấp kém, khả năng cạnh tranh trên thị trường còn yếu. Nói chung, các doanh nghiệp nước ta hiện nay có trình độ công nghệ lạc hậu khoảng từ 2 đến 5 thế hệ so với trình độ quốc tế; trong số các DNNN do Trung ương quản lý có tới 54,3% ở trình độ thủ công, 41% ở trình độ cơ khí, chỉ có 3,7% ở trình độ tự động. Trình độ công nghệ lạc hậu và sự yếu kém trong công tác quản lý dẫn đến năng suất lao động và sức cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước thấp kém: năng suất lao động của các doanh nghiệp chế biến dầu thực vật chỉ bằng 10%, của các doanh nghiệp dệt, may, giấy, nhựa bằng 30% mức chung của thế giới; nhiều sản phẩm sản xuất trong nước có giá thành và giá bán cao hơn, giá nhập khẩu, trong đó có cả những sản phẩm trọng yếu, như xi măng, thép, phân đạm, đường, giấy...

Đó là một thực trạng đáng lo ngại nếu đặt các doanh nghiệp nước ta vào điều kiện hội nhập và cạnh tranh quốc tế. Sự hội nhập quốc tế thông

qua việc tham gia với tư cách một thành viên đầy đủ của các tổ chức kinh tế quốc tế, như AFTA, APEC, WTO..., sẽ diễn ra trong một tương lai gần, vừa tạo ra những cơ hội mới cho các doanh nghiệp nước ta thâm nhập vào thị trường quốc tế, vừa tạo ra những thách thức mới với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt không những chỉ trên thị trường quốc tế, mà còn ngay trên thị trường nội địa. Thực tế cho thấy, phần lớn các doanh nghiệp trong nước còn đang rất lúng túng trên thị trường, giải quyết các vấn đề của quản lý sản xuất kinh doanh theo tình thế trước mắt chứ chưa có định hướng chiến lược rõ ràng. Nói cách khác, phần lớn các doanh nghiệp trong nước chưa được chuẩn bị đầy đủ về tinh thần và vật chất, do đó, chưa sẵn sàng cho việc hội nhập quốc tế.

Trong thời gian qua, việc đổi mới các DNNN tiếp tục được chú trọng. Các DNNN được sắp xếp lại theo hướng tập trung hơn. Việc hình thành các Tổng Công ty với mục tiêu tập trung nguồn lực của Nhà nước vào những lĩnh vực trọng yếu, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước và vươn ra thị trường quốc tế tiếp tục được triển khai. Sự hình thành các Tổng công ty đã tập trung khoảng 80% vốn và giá trị sản lượng của các DNNN. Đó là lực lượng nòng cốt trong các ngành then chốt, trọng yếu của nền kinh tế quốc dân. Nhưng đến nay, các Tổng Công ty vẫn rất lúng túng trong hoạt động, đặc biệt là chức trách của Hội đồng Quản trị, mối quan hệ giữa Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc, phân cấp cho các doanh nghiệp thành viên, tổ chức hạch toán kinh tế ở cấp Tổng Công ty và cấp doanh nghiệp thành viên, quy chế tài chính và tổ chức hoạt động của Công ty Tài chính trong Tổng Công ty. Nói chung là, việc tổ chức và hoạt động của các Tổng Công ty chưa thể hiện rõ hiệu quả như mong muốn. Theo chỉ thị 91TTg ngày 7 tháng 3 năm 1994, việc tổ chức và hoạt động các Tổng Công ty theo mô hình tập

đoàn kinh doanh được coi là thí điểm và cuối năm 1995 phải tiến hành tổng kết. Song trên thực tế, việc triển khai lại thực hiện đại trà. Chỉ trong vòng hơn 1 năm, đã có tới 18 Tổng Công ty được thành lập. Khó có thể nói đó là việc triển khai thí điểm như đã đề cập.

Quá trình *cổ phần hoá một bộ phận DNNN* được tiến hành thí điểm từ đầu năm 1992. Đến nay mới có 10 DNNN được chính thức chuyển sang hoạt động theo hình thức Công ty Cổ phần và một số doanh nghiệp ở Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh đang trong giai đoạn chuẩn bị hoặc hoàn tất thủ tục để chuyển sang hình thức Công ty Cổ phần. Thực tế hoạt động của các doanh nghiệp chuyển sang loại hình tổ chức kinh doanh mới cho thấy các chỉ tiêu kết quả và hiệu quả kinh doanh đều có sự tăng trưởng khả quan: không những huy động được thêm vốn để mở rộng quy mô kinh doanh, đầu tư đổi mới công nghệ, mà còn tăng thêm lợi nhuận, đóng góp vào ngân sách nhà nước, thu nhập của người lao động và của các cổ đông. Tuy nhiên, quá trình chuyển một số DNNN thành công ty cổ phần được đánh giá là triển khai chậm vì vấp phải một loạt vướng mắc về nhận thức và về cơ chế. Cần nhấn mạnh rằng, việc chuyển đổi hình thức sở hữu một bộ phận DNNN qua con đường cổ phần hoá chỉ là một giải pháp trong hệ thống các giải pháp, chứ không phải là giải pháp duy nhất hoặc giải pháp quan trọng nhất, của đổi mới DNNN.

Đến nay, chúng ta đã *tạo lập được khung pháp lý cơ bản cho việc tổ chức và hoạt động của các loại hình doanh nghiệp*. Đó là các Luật Doanh nghiệp nhà nước, Luật Hợp tác xã, Luật Doanh nghiệp tư nhân, Luật Công ty, Luật Đầu tư nước ngoài, Luật Khuyến khích Đầu tư trong nước, Luật Phá sản và một loạt văn bản dưới luật của Chính phủ. Tuy nhiên, trong khuôn khổ pháp lý này có hai yếu tố cản trở phát triển các doanh nghiệp:

Thứ nhất, bản thân một số văn bản pháp quy trên đây đã bộc lộ những điểm không phù hợp với thực tế, gây khó khăn cho hoạt động của doanh nghiệp;

Thứ hai, việc tổ chức thực hiện không nghiêm túc với những phiền nhiễu và sự không nhất quán từ chính các cơ quan quản lý nhà nước.

2- Tình trạng tài chính doanh nghiệp chứa đựng nhiều yếu tố không lành mạnh, tiềm ẩn những nguy cơ với bản thân chúng và với toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Tình hình tài chính doanh nghiệp là tấm gương phản ánh thực trạng kinh doanh, triển vọng phát triển doanh nghiệp, qua đó phản ánh thực trạng, khả năng tăng trưởng ổn định và bền vững của toàn bộ nền kinh tế.

Hiện nay, thực trạng tài chính doanh nghiệp đang có những diễn biến phức tạp.

Hầu hết các doanh nghiệp đều nằm trong tình trạng thiếu vốn kinh doanh, hoạt động chủ yếu bằng vốn vay.

Các DNNN chỉ được bảo đảm 20% vốn lưu động theo mức quy định là 30%. Trong khu vực kinh tế ngoài quốc doanh có tình trạng doanh nghiệp được hình thành từ “vốn ảo” do sự lỏng lẻo trong việc xem xét nguồn gốc vốn khi cho phép thành lập doanh nghiệp. Nhìn chung, các doanh nghiệp đều ở trong tình trạng có quá ít vốn kinh doanh. Số DNNN có quy mô vốn dưới 1 tỉ đồng chiếm khoảng 40% tổng số DNNN; mức vốn sản xuất tính bình quân cho một doanh nghiệp tư nhân chỉ là 0,2 tỉ đồng, một công ty trách nhiệm hữu hạn là 1,6 tỉ đồng; tỷ lệ doanh nghiệp có mức vốn dưới một tỉ đồng trong các loại hình doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần là 87,2%.

Để thực hiện nhiệm vụ kinh doanh, doanh nghiệp phải xoay sở bằng nhiều cách khác nhau, trong đó phổ biến là vay vốn Ngân hàng thương mại và chiếm dụng vốn lẫn nhau. Năm 1996, tổng dư nợ của Ngân hàng lên tới 75.476,8 tỉ đồng, trong đó dư nợ của các DNNN chiếm 64%, của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm 20%, của các hộ nông dân chiếm 16%.

Trong nền kinh tế thị trường, việc doanh nghiệp vay vốn để thực hiện nhiệm vụ kinh doanh là hiện tượng bình thường. Song ở nước ta hiện nay, trong sự bình thường đó lại chứa đựng những yếu tố hết sức không bình thường. Các khoản vay Ngân hàng của các doanh nghiệp chủ yếu là vay ngắn hạn, tức là vay để chi trả cho các khoản thường xuyên. Đây là sự minh chứng rõ ràng các doanh nghiệp hiện kinh doanh chủ yếu bằng vốn vay, thực lực kinh doanh hết sức hạn chế. Hơn nữa, nhiều doanh nghiệp vay nợ trên mức khả năng thanh toán, dư nợ lớn hơn vốn kinh doanh, số phải trả lớn hơn số phải thu. Có thể xem xét tình trạng này qua thực trạng công nợ của các DNNN. Tổng số công nợ phải thu của các DNNN tính đến 31 - 12 - 1995 gấp 7 lần vốn lưu động của các doanh nghiệp và bằng 38,4% tổng doanh thu năm 1995. Nợ khó đòi và nợ khoanh lại (thực chất là nợ không có khả năng thu hồi) chiếm 46,1% vốn lưu động hiện có của các doanh nghiệp, làm cho chúng càng khó khăn về vốn. Tổng số nợ phải trả của các doanh nghiệp (gồm cả vốn vay ngân hàng và vay khác) là 279.376 tỉ, lớn gấp hơn 3 lần nợ phải thu, bằng 4,1 lần vốn kinh doanh của doanh nghiệp và lớn hơn cả Tổng sản phẩm quốc nội. Trong tổng số nợ phải trả, nợ ngân sách là 4.651 tỉ đồng, bằng 21% tổng số nộp ngân sách cả năm; số nợ quá hạn chưa trả là 1.182 tỉ đồng, bằng 0,7% tổng số tiền vay.

Tình trạng các doanh nghiệp hoạt động chủ yếu nhờ vốn vay, công nợ vòng vèo, khó đòi và khó trả đã dẫn đến những vấn đề hết sức phức tạp

trong quản lý, góp phần làm xấu đi tình trạng tài chính doanh nghiệp và tài chính quốc gia.

Các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn và phiền hà trong việc bảo đảm các điều kiện về thế chấp, bảo lãnh vay vốn Ngân hàng. Đặc biệt là còn tồn tại tình trạng phân biệt đối xử trong việc vay vốn ngân hàng: các DNNN không cần thế chấp tài sản trong vay vốn ở các ngân hàng thương mại, trong khi đó các doanh nghiệp ngoài quốc doanh phải bảo đảm những điều kiện khắt khe trong việc thế chấp, bảo lãnh; các ngân hàng coi trọng việc thế chấp hơn là xem xét khả năng bảo đảm hiệu quả của dự án vay vốn. Khi thế chấp lại bị đánh giá tài sản thấp hơn giá trị thực của tài sản đó. Điều này dẫn đến sự thiệt hại kép của các doanh nghiệp về lượng vốn vay và về phát mại tài sản thế chấp khi gặp rủi ro trong việc sử dụng vốn vay. Ngân hàng chưa thực sự coi mình là người bạn đồng hành, hỗ trợ các doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh, mà đứng ngoài, hơn thế nữa đứng bên trên, công cuộc kinh doanh của các doanh nghiệp. Tình trạng cán bộ ngân hàng gây phiền nhiễu cho các doanh nghiệp khi vay vốn và thông đồng với chủ doanh nghiệp trong việc rút vốn vay không phải là cá biệt. Thực tế các vụ TAMEXCO, EPCO và Minh Phụng cũng như ý kiến của nhiều chủ doanh nghiệp thể hiện rõ điều này. Tuy nhiên, xét một cách công bằng thì bản thân các Ngân hàng cũng có yêu cầu bảo đảm sự an toàn trong kinh doanh của mình, chúng không thể yên tâm giao vốn của mình cho những doanh nghiệp kinh doanh có độ rủi ro cao được.

Nhiều doanh nghiệp đã sử dụng vốn vay ngắn hạn vào chi cho đầu tư. Đây là hiện tượng hết sức bất bình thường trong quản lý. Bởi lẽ rõ ràng là những điều kiện về thời hạn của các loại vay này rất khác nhau: trong thời gian giới hạn của vay ngắn hạn, các doanh nghiệp chưa thể thực hiện xong nhiệm vụ đầu tư, chứ chưa thể nói tới việc hoàn vốn và có lãi để trả cho ngân