

VẤN ĐỀ VỐN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC Ở NƯỚC TA HIỆN NAY

PHẠM THI KHANH
Học viện CTQG Hồ Chí Minh

Doanh nghiệp thương mại nhà nước (DNTMNN) là một loại hình doanh nghiệp nằm trong hệ thống doanh nghiệp VN. Do tính chất của hoạt động thương mại, loại doanh nghiệp này luôn cần một lượng vốn lưu động lớn. Tuy nhiên, trong những năm qua DNTMNN thiếu vốn nghiêm trọng. Do thiếu vốn, nhiều doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, chưa làm tốt nhiệm vụ là "cầu nối" giữa người sản xuất với người tiêu dùng, chưa thực sự đóng vai trò chủ đạo trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ, hiệu quả kinh tế - xã hội thấp. Trong xu thế khu vực hóa và toàn cầu hóa, việc tăng cường sức mạnh thực sự cho DNTMNN là một tất yếu khách quan. Vì vậy, tìm hiểu thực trạng hoạt động vốn của DNTMNN, đưa ra các giải pháp thúc đẩy huy động và sử dụng vốn có hiệu quả ở loại hình doanh nghiệp này là vấn đề rất có ý nghĩa trong tình hình hiện nay.

1. KHAI QUÁT THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VÀ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÁC DNTMNN

a. Thời kỳ trước đổi mới kinh tế

Thực hiện cơ chế kế hoạch hóa tập trung bao cấp, DNTMNN đã hình thành một mạng lưới thống nhất trên khắp các địa bàn cả nước, từ trung ương đến cơ sở. DNTMNN thâm nhập vào mọi lĩnh vực, nắm toàn bộ nguồn hàng, độc quyền trong bán buôn và chi phối bán lẻ dưới hình thức chỉ tiêu, định mức của nhà nước. Thích ứng với thời kỳ này, vốn của DNTMNN (bao gồm vốn cố định (VCF) và vốn lưu động (VLD)) đều do nhà nước cấp. Thực hiện nguyên tắc cấp phát - giao nộp ngân sách, các doanh nghiệp không tự khai thác và huy động vốn để đảm bảo vốn kinh doanh. Trong bối cảnh đó, các chỉ tiêu về doanh số, công nợ, đặc biệt là hiệu quả kinh doanh đồng vốn chưa phải là mối quan tâm của doanh nghiệp mà vấn đề hàng đầu của họ là cấp cấp đi xin ngân sách. Mặt khác, nhiều doanh nghiệp đổ vốn vào xây dựng các cơ sở hạ tầng, như: cửa hàng, bến bãi, kho tàng lớn nhằm tăng uy lực của mình thông qua các công trình dẫn tới hậu quả là nhiều công trình xây dựng xong không biết hoạt động kinh doanh gì nên vốn bị "chôn" vào đó, gây lãng phí nghiêm trọng.

Đánh giá một cách khách quan phải thấy rằng, tính chất tập trung, bao cấp và độc quyền của thương mại quốc doanh rất phù hợp với cơ chế kinh tế thời chiến. Nó đảm bảo tập trung thống nhất nguồn hàng cho tiền tuyến, góp phần to lớn vào sự nghiệp giải phóng dân tộc. Tuy nhiên, cơ chế này tỏ ra lỗi thời và không còn phù hợp với cơ chế kinh tế mới. Do thực hiện quá lâu nên kinh tế khép kín, không tuân thủ quy luật cung - cầu, mua bán không đúng giá trị; trong hạch toán kinh doanh không tính đúng, tính đủ chi phí đầu vào - ra; thực hiện cơ chế mua theo lệnh, bán theo chỉ tiêu nên các DNTMNN không quan tâm đến việc bảo toàn và phát triển đồng vốn. Vốn của doanh nghiệp thất thoát nghiêm trọng. Nhiều doanh nghiệp lãi giả, lỗ thật và báo cáo sai lệch trong hạch toán kinh doanh.

b. Thời kỳ đổi mới kinh tế từ 1986 đến nay

Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI đánh dấu bước

ngoặt đổi mới chính sách và cơ chế quản lý kinh tế nói chung, thị trường và thương mại dịch vụ nói riêng. Các DNTMNN được quyền tự chủ kinh doanh theo những ngành hàng được phân công hoặc tự lựa chọn trong cơ chế thị trường. Từ đây, vấn đề vốn trở thành vấn đề sống còn của từng DNTMNN.

Năm 1992, cả nước có 2.520 DNTMNN. Qua nhiều lần sắp xếp, sát nhập và giải thể, năm 1996 còn khoảng 1.280 doanh nghiệp, phần lớn là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong đó, Bộ thương mại trực tiếp quản lý 82 doanh nghiệp. Hiện nay, loại doanh nghiệp này tiếp tục giảm do giải thể, phá sản và một số khác đang chuẩn bị cổ phần hóa (1). Hầu hết các doanh nghiệp đều rất thiếu vốn. Theo báo cáo tổng kết của Bộ thương mại, trên 90% số doanh nghiệp không đủ mức vốn pháp định theo quy định tại ND số 50/CP ngày 28.8.1996 của Chính phủ. Và, ngay tại TP.HCM, trong số 169 DNTMNN, có tới 70% doanh nghiệp đang trong tình trạng thiếu vốn.

Tính đến đầu năm 1996, tổng nguồn vốn của 82 doanh nghiệp thuộc Bộ có 2.603 tỷ đồng. Trong đó, VCF là 1.123 đồng, VLD là 1.480 tỷ đồng, được phân bố như sau:

Bảng phân bố nguồn vốn
của các DNTM nhà nước năm 1996

STT	Số lượng vốn	Số lượng DN	Tỷ trọng
1	- Dưới 1 tỷ đồng	2	2,4%
2	- Trên 1 - 3 tỷ đồng	10	12,2%
3	- Trên 3 - 10 tỷ đồng	43	52,4%
4	- Trên 10 - dưới 50 tỷ đồng	24	29,3%
5	- Trên 50 tỷ đồng	3	3,7%

Nguồn: Vẽ tiếp tục đổi mới tổ chức và hoạt động kinh doanh của các DNTMNN tháng 6.1996.

Như vậy, lượng vốn phân bố trong từng doanh nghiệp rất nhỏ bé và không đồng đều. Có doanh nghiệp vốn chưa tới 1 tỷ đồng. Phần lớn các DNTMNN có số vốn từ 3 - 10 tỷ đồng, chiếm 52,45. Chỉ có 3 doanh nghiệp vốn tương đối khá (Tổng công xăng dầu VN: 1444 tỷ đồng; Công ty thương mại và đầu tư: 234 tỷ đồng; Công ty máy và phụ tùng: 138 tỷ đồng), đang độc chiếm thị trường mà chưa có đối thủ cạnh tranh thực sự.

Vốn ít, cơ cấu vốn kinh doanh còn nhiều bất cập:

+ VCF: hầu hết nằm ở tài sản cố định, như: văn phòng, kho tàng bến bãi lớn, ít nằm trong đầu mỗi giao thông quan trọng nên khó phát huy tác dụng. Mặc dù vậy, hàng tháng những tài sản này vẫn phải tính khấu hao, gây khó khăn cho doanh nghiệp khi hạch toán kinh doanh.

+ VLD: do đặc thù của loại hình DNTM chủ yếu là thực hiện lưu thông hàng hóa nên lượng VLD luôn có xu hướng tăng. Nếu VLD dồi dào, các doanh nghiệp có thể chủ động được nguồn hàng dự trữ để tung hàng hóa ra thị trường khi thấy có hiệu quả. Tuy nhiên, đa số doanh nghiệp vốn quá mỏng nên khả năng kinh doanh và thắng

thế trong cạnh tranh trên thương trường hạn chế, ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh.

**Bảng phân bổ VLD
của 82 doanh nghiệp thuộc Bộ, năm 1996**

Số lượng vốn kinh doanh	Số lượng DNTM	Tỷ trọng
- Dưới 1 tỷ đồng	10	12,2%
- Trên 1 tỷ đồng - dưới 10 tỷ	51	62,2%
- Trên 10 tỷ đồng - dưới 30 tỷ	18	21,9%
- Trên 30 tỷ đồng	3	3,7%

Nguồn: Về tiếp tục đổi mới tổ chức và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thuộc Bộ thương mại, tháng 6.1996

Như vậy, giống như tình trạng phân bổ tổng nguồn vốn, VLD của các doanh nghiệp đã nhỏ bé lại phân bổ không đều. Chỉ có 3 doanh nghiệp có VLD trên 30 tỷ đồng, chiếm 3,75. Đó là Tổng công ty xăng dầu: 680 tỷ đồng; Công ty thương mại và vốn đầu tư 130 tỷ đồng, Tổng công ty máy và phụ tùng: 104 tỷ đồng; 51 doanh nghiệp có số VLD từ 1 - 10 tỷ đồng, chiếm 62,2% và có tới 10 doanh nghiệp VLD chỉ có 1 tỷ đồng. Bình quân vốn của 1 doanh nghiệp thuộc Bộ là 31,7 tỷ đồng. Trong đó, VLD là 18 tỷ đồng, tăng 2,3 lần so với 1991. Tuy nhiên, số vốn trên vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu về vốn kinh doanh. Thực tế, lượng vốn huy động vào quá trình kinh doanh chỉ đạt 80%. Riêng VLD mới đạt khoảng 50% trong tổng số VLD hiện có (2). Số còn lại nằm ở hàng hóa vật tư, ở các khoản nợ phải thu, phải trả khác. Mỗi năm các DNTMNN do Bộ quản lý mới được bổ sung thêm khoảng 10 tỷ đồng. Lượng vốn trên chỉ mang tính chất trợ giúp, rải mảnh, nhỏ lẻ, không đáp ứng được yêu cầu vốn kinh doanh của DNTMNN.

Vốn thiếu, việc điều hành quản lý vốn lại chưa linh hoạt. Có doanh nghiệp thừa vốn hàng chục tỷ đồng trong khi đó lại có những doanh nghiệp quá thiếu vốn, không có khả năng duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh ở mức bình thường.

Vốn ngân sách cấp chỉ đạt 25%, vốn tự có không đáng kể buộc các doanh nghiệp phải vay vốn ngân hàng để kinh doanh. Tuy nhiên, vốn vay ngân hàng không thuận lợi vì lãi suất quá cao (1,75%/tháng), thời hạn ngắn và khoản vay nhỏ lẻ, manh mún. Nếu doanh nghiệp có vay được vốn của ngân hàng cũng vẫn khó khăn trong các phương án kinh doanh vì không phù hợp với đặc thù kinh doanh của loại hình DNTM cũng như đặc điểm chu chuyển thực tế của từng mặt hàng và ngành hàng. Nhất là đối với doanh nghiệp kinh doanh những mặt hàng nông sản phẩm xuất khẩu phải thu mua sản phẩm theo mùa vụ, như: gạo, lạc, mía, hạt điều và các loại rau củ quả khác. Vì vậy, doanh nghiệp không đủ sức ứng trước vốn cho nông dân thâm canh tăng năng suất cây trồng, dự trữ nguyên liệu cũng như nguồn hàng xuất khẩu với số lượng đủ lớn, đáp ứng nguyên liệu cho công nghiệp chế biến lâm thổ sản - một thế mạnh của kinh tế VN. Để đối phó với tình hình trên, nhiều doanh nghiệp phải kinh doanh theo kiểu "ăn sổi, ở thì", hậu quả là kinh doanh không ổn định, mất tín nhiệm với bạn hàng. Chẳng hạn, năm 1994, vì lợi ích trước mắt đã có doanh nghiệp không thực hiện hợp đồng xuất khẩu cao su cho Singapore, HongKong, Malaysia, Hàn Quốc mà lại bán sản phẩm trên cho Trung Quốc lấy lợi nhuận cao hơn đã làm mất thị trường xuất khẩu sản phẩm này cho 4 nước trên. Không ít doanh nghiệp dùng phương thức "đánh quã" từng thương vụ đơn lẻ hòng có lãi suất cao, tăng nhanh vòng quay đồng vốn nhưng do doanh nghiệp không chủ động được vốn nên nhiều thương vụ, sau khi làm xong thủ tục vay tiền thì đã lỡ thời cơ, kinh doanh bị đổ bể.

Như vậy, những doanh nghiệp nào thiếu vốn kinh

doanh, không có chiến lược kinh doanh trước mắt cũng như lâu dài đã đánh mất vai trò chủ đạo của mình trên thương trường và mất bạn hàng thường xuyên ổn định; không tạo ra sức mạnh và hiệu quả tổng hợp của thành phần kinh tế này. Vì thiếu vốn, các doanh nghiệp phải vay ngân hàng nhưng do thủ tục phiền hà nên không phải doanh nghiệp nào cũng có thể vay được vốn. Nhiều doanh nghiệp không có tài sản thế chấp không vay được vốn của ngân hàng. Hơn nữa, do buông lỏng quản lý, từ 1992 - 1996, nhiều ngân hàng thương mại bị các "công ty ma", "doanh nghiệp ma" lừa đảo, chup giết nên ngân hàng rất thận trọng, thắt chặt các khoản vay của doanh nghiệp. Từ 1996 - 1997 nền kinh tế nước ta xảy ra một hiện tượng rất không bình thường: các doanh nghiệp thiếu vốn kinh doanh trầm trọng nhưng tiền ở các ngân hàng thương mại lại bị "đóng băng". Vì vậy, ngân hàng chưa thực sự là cầu nối giữa ngân hàng với doanh nghiệp. Xứ lý tình hình trên nhà nước đã có nhiều công văn, chỉ thị nhằm tháo gỡ vấn đề vốn kinh doanh cho các doanh nghiệp. Nghị quyết số 12 - NQ/TW, ngày 3.1.1996 của Bộ chính trị chỉ rõ: "tiếp tục cải cách hệ thống thuế, phát triển thị trường vốn, hiện đại hóa ngành ngân hàng, đổi mới phương thức thanh toán góp phần thúc đẩy thương nghiệp phát triển". Nghị quyết này là một định hướng lớn nhằm tháo gỡ khó khăn cho vấn đề vốn của các DNTMNN. Tuy nhiên, trên thực tế đã nảy sinh nhiều vấn đề mới cần tiếp tục giải quyết. Tại công văn số 417/CV - NH1 ngày 31.5.1997 của Thống đốc ngân hàng Nhà nước VN quy định: "trong mọi trường hợp đơn vị đi vay phải có phương án sản xuất kinh doanh được các cấp chủ quản chấp thuận chịu trách nhiệm sử dụng vốn đúng mục đích, cam kết trả nợ vay vốn ngân hàng đúng hạn". Đây là một bước tưởng như mở ra con đường thông thoáng hơn cho các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng, giải quyết tình trạng thiếu vốn. Nhưng, thực tế quy định này khó thực hiện vì các cơ quan chủ quản nhà nước luôn từ chối chứng nhận cho các doanh nghiệp xin vay vốn. Do vậy, giữa ngân hàng và doanh nghiệp vẫn còn hố sâu ngăn cách: người có vốn không cho vay được vốn, người cần vốn lại không vay được vốn. Chính vì vậy, cả ngân hàng và doanh nghiệp đã mất đi nhiều cơ hội tốt trong quá trình kinh doanh ở điều kiện nền kinh tế mở.

Trong khi lượng vốn vay được còn eo hẹp, nhiều doanh nghiệp thương mại quản lý vốn rất yếu kém và sử dụng vốn rất tùy tiện. Đặc biệt, việc phân bổ vốn chưa hợp lý. Nhiều khoản VLD, doanh nghiệp không đưa vào lưu thông mà dồn vào xây dựng cơ bản, mua sắm trang thiết bị quá lớn dẫn đến tình trạng kinh doanh thua lỗ, nợ nần chồng chất. Chỉ tính đến 1.1.1992 tổng số nợ phải đòi của các tổng công ty là 5.347 tỷ đồng. Trong đó, 576 tỷ đồng là nợ khó đòi, chiếm 10,8% tổng số nợ. Các doanh nghiệp thường xuyên chiếm dụng vốn lẫn nhau gây bế tắc trong quá trình thanh toán, tổng kết hiệu suất kinh doanh của đồng vốn. Một số doanh nghiệp lại mạo hiểm đưa VLD vào liên doanh, liên kết nhưng chưa phát huy hiệu quả, thậm chí còn làm thất thoát vốn, gây thua lỗ lớn.

Kết quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp do Bộ thương mại quản lý qua các năm như sau:

Năm	Doanh thu	Lợi nhuận thực hiện
1991	13.452 tỷ đồng	433 tỷ đồng
1992	13.044 tỷ đồng	328 tỷ đồng
1993	17.360 tỷ đồng	634 tỷ đồng
1995	22.500 tỷ đồng	682 tỷ đồng

Nguồn: Về tiếp tục đổi mới tổ chức và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thuộc Bộ thương mại tháng 6.1996.

Nhìn tổng thể, doanh thu và lợi nhuận thực hiện của các doanh nghiệp có tăng nhưng trong từng doanh nghiệp cụ thể lại rất đáng lo ngại. Chỉ tính riêng năm 1995, tổng

doanh thu là 22.500 tỷ đồng thì 2 doanh nghiệp (Tổng công ty xăng dầu VN và Công ty thương mại - đầu tư) đã đạt tới 11.664 tỷ đồng, chiếm 51,8% và trong tổng số 682 tỷ đồng lợi nhuận được thực hiện, 2 doanh nghiệp trên đã đạt tới 605 tỷ đồng, chiếm 88,75. Như vậy, số lợi nhuận chủ yếu được thực hiện từ 2 doanh nghiệp trụ cột trên do trưởng vốn, biết đổi mới tổ chức và hoạt động kinh doanh. Số còn lại làm ăn rất kém hiệu quả, thua lỗ kéo dài, nhiều doanh nghiệp đứng trên bờ vực phá sản. Thời kỳ 1991 - 1995, tổng số lỗ của DNTMNN chưa khắc phục được là 65 tỷ đồng. Trong đó, một số doanh nghiệp thua lỗ lớn là xí nghiệp Liên hợp sản xuất bao bì và hàng xuất khẩu: 28.705 triệu đồng; Tổng công ty thực phẩm: 15.398 triệu đồng và Công ty xuất nhập khẩu mỹ nghệ Thăng Long 11.500 triệu đồng. Công ty vải sợi miền Bắc: 4.166 triệu đồng; Công ty vật tư tổng hợp Thanh Hóa: 329 triệu đồng; Công ty hóa chất vật liệu điện: 381 triệu đồng; Công ty xây lắp thương mại IV (Hải Phòng): 102 triệu đồng... Nguyên nhân tình trạng lỗ lớn của các doanh nghiệp thương mại trên không chỉ xuất phát từ việc chậm đổi mới tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh; từ việc buông lỏng quản lý doanh nghiệp mà chủ yếu xuất phát từ tình trạng thiếu vốn, mỏng vốn và sử dụng vốn kém hiệu quả.

Tóm lại, tình hình huy động và sử dụng vốn của các DNTMNN đang gặp rất nhiều khó khăn. VLD đã thiếu sử dụng lại kém hiệu quả; VCD vừa thiếu khi cần phải xây dựng những cửa hàng, bến bãi, phương tiện chuyên chở mới, phù hợp với nền kinh tế hiện đại lại vừa lãng phí ở những công trình dang dở, quá lớn về quy mô mà vẫn phải tính khấu hao tài sản, tính thuế nợ ngân sách; đầu tư tài chính - một loại vốn mới trong cơ cấu vốn của doanh nghiệp chưa phát huy được tác dụng, thậm chí còn rơi vào tình trạng thất thoát hàng chục tỷ đồng... dẫn tới tình trạng nhiều doanh nghiệp nợ nần chồng chất, làm ăn thua lỗ kéo dài, ảnh hưởng lớn tới tốc độ tăng trưởng và phát triển kinh tế. Để các DNTMNN kinh doanh có hiệu quả, giữ được vai trò chủ đạo trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ cần thiết phải có những giải pháp về vốn một cách đồng bộ, hợp lý cả ở tầm vĩ mô và vi mô.

2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP VỀ VỐN TRONG CÁC DNTMNN

Một là, để tạo lượng vốn cần thiết, đủ mạnh cho DNTMNN phát huy vai trò chủ đạo trong nền kinh tế nhiều thành phần phải tích cực huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau:

+ Nguồn vốn từ ngân sách: đây là nguồn vốn không chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn của doanh nghiệp nhưng chính nó lại đóng vai trò rất quan trọng, tạo ra cốt vật chất cần thiết cho doanh nghiệp có vốn đầu tư kinh doanh. Để nghị nhà nước cấp bổ sung đủ 30% VLD định mức cho những doanh nghiệp có phương án và chiến lược kinh doanh rõ ràng ở cả tầm ngắn, trung và dài hạn. Đặc biệt, đối với những doanh nghiệp công ích, những doanh nghiệp kinh doanh ở ngành, hàng mũi nhọn, nhà nước cần nới lỏng cơ chế khi cấp phát vốn. Trong những trường hợp đặc biệt, nhà nước có thể vận dụng cấp cho các doanh nghiệp này lượng vốn lớn hơn định mức. Đồng thời, có cơ chế quản lý tốt nguồn vốn tránh thất thoát, tạo điều kiện cho DNTMNN dẫn dắt các thành phần kinh tế khác phát triển tốt trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ.

+ Nguồn vốn từ ngân hàng: nguồn vốn này được các loại hình doanh nghiệp quan tâm nhất. Nhà nước phải tạo ra môi trường và hành lang pháp lý thuận lợi để ngân hàng thực hiện được nhiệm vụ là cầu nối - cung tiền tệ cho các doanh nghiệp và ngược lại, doanh nghiệp là lực lượng thực hiện cầu tiền tệ, tránh ứ đọng, ùn tắc vốn trong các ngân hàng thương mại khi doanh nghiệp đang đói vốn. Tiếp tục đổi mới phương thức hoạt động của ngân hàng, vừa hạn chế thủ tục phiền hà, chông chéo tạo điều kiện cho doanh nghiệp vay được vốn nhanh chóng, kịp thời kinh doanh, vừa phải đảm bảo an toàn đồng vốn khi

cho các doanh nghiệp vay. Ngân hàng nên xem xét tính hợp lý về thời gian và mức lãi suất cho vay phù hợp với loại hình DNTMNN, phù hợp với từng mặt hàng, ngành hàng và vòng chu chuyển của từng loại hàng hóa; cần nâng tỷ lệ khoản vay vốn trung và dài hạn, nhất là vốn dài hạn đối với một số mặt hàng xuất khẩu chiến lược, có thời gian chu chuyển dài. Bên cạnh đó, phải có chính sách tài trợ đối với một số mặt hàng thiết yếu, như: giấy vó học sinh, lương thực, muối iốt, một số mặt hàng thực hiện chính sách xã hội... thông qua hỗ trợ lãi suất vay trong một thời gian nhất định.

+ Các nguồn vốn khác: ngoài việc huy động vốn từ 2 nguồn trên, doanh nghiệp cần phải nâng cao khả năng sử dụng đồng vốn, tăng nhanh vòng quay và lập phương án kinh doanh có hiệu quả, tăng tích lũy nội bộ. Tiếp tục thực hiện cổ phần hóa DNTMNN. Thông qua đó huy động nguồn vốn từ cổ đông, từ huy động cổ phiếu, trái phiếu, từ vốn góp của các thành viên. Đẩy mạnh hoạt động liên doanh liên kết với các thành phần kinh tế khác, nhất là liên doanh liên kết với nước ngoài để tranh thủ được nguồn vốn FDI, tiếp thu có chọn lọc khoa học - công nghệ cũng như kinh nghiệm tổ chức quản lý của họ, thúc đẩy lĩnh vực thương mại - dịch vụ nói riêng, nền kinh tế nói chung tăng trưởng và phát triển bền vững.

Hai là, đẩy mạnh thu hồi công nợ bằng nhiều biện pháp. Những doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, thất thoát vốn đều phải được đưa ra xem xét từng trường hợp cụ thể, quy trách nhiệm cá nhân, trách nhiệm tập thể để có phương thức xử lý thỏa đáng. Những trường hợp trước đây làm ăn thua lỗ do khách quan, nay vực được dậy, làm ăn có hiệu quả, nhà nước nên khoan các khoản nợ cho doanh nghiệp và tiếp tục xử lý đúng pháp luật, tạo cho doanh nghiệp có điều kiện phát triển. Trước mắt, cho doanh nghiệp ghi giảm VLD để họ cân đối lại tổng nguồn vốn. Nhà nước cho phép kiểm kê tài sản cố định, thanh lý hay bán đấu thầu những tài sản cố định không cần dùng, cho phép họ chuyển số tiền này vào VLD, giúp doanh nghiệp khắc phục dần tình trạng thiếu vốn. Những doanh nghiệp có khả năng thanh toán công nợ, nhà nước cần phối hợp với những cơ quan có thẩm quyền để thuyết phục hay cưỡng chế thanh toán nợ. Và, cần thiết, lập hợp đồng kê biên phát mại tài sản. Những trường hợp có tình đây đưa nợ nần nên chuyển sang các cơ quan pháp luật để xử lý theo luật định.

Ba là, DNTMNN nên chú trọng mở rộng và phát triển mạng lưới đại lý cho các doanh nghiệp sản xuất trên khắp địa bàn cả nước: thành thị - nông thôn - miền núi, vùng sâu, vùng xa. Giải pháp này vừa khắc phục được tình trạng mua bán đi bán lại qua nhiều khâu dẫn tới tăng giá cả vừa tiết kiệm được VLD ứng trước, tăng nhanh vòng quay đồng vốn. Mặt khác, tận dụng được tốt hơn những cơ sở vật chất: cửa hàng, kho tàng, phương tiện vận chuyển; tiết kiệm lao động xã hội, tăng hiệu quả kinh doanh.

Bốn là, nhà nước cần phải có chính sách thuế khóa phù hợp; áp dụng mức thuế suất cơ động, hợp lý đối với từng loại hình doanh nghiệp. Đặc biệt khi áp dụng luật thuế giá trị gia tăng vào các doanh nghiệp, cần phải có những hình thức và bước đi thích hợp, làm cho các doanh nghiệp hiểu rõ những ích lợi của việc áp dụng luật thuế mới. Tránh tình trạng thay đổi liên tục biểu thuế, tính thêm thuế suất thường xuyên ảnh hưởng tới kế hoạch cũng như hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Để nghị nhà nước cho phép doanh nghiệp để lại phần thuế lợi tức vượt để doanh nghiệp bổ sung thêm vào nguồn VCD■

(1) Báo cáo của Đ/c Thủ trưởng (nay là Bộ trưởng) Bộ thương mại Trương Đình Tuyển, 1996

(2) Tài liệu đã dẫn