

Doanh nghiệp nhà nước (DNNN) đã có một thời vàng son, vì là hình thức cao nhất của sở hữu công cộng, các hình thức sở hữu khác như hợp tác xã cấp cao, cấp thấp, tập đoàn sản xuất, doanh nghiệp tư nhân cá thể đều được coi là hình thức sở hữu tạm thời trong thời gian quá độ và sẽ chuyển dần lên thành DNNN. Thời kỳ cực thịnh của DNNN, Việt Nam có khoảng 12.000 DN (doanh nghiệp), nhưng ngày nay chỉ còn 4.000 - 5.000 DN và trù liệu sẽ giảm nữa. Dù vậy, DNNN vẫn là thành phần chủ yếu kinh tế quốc gia, số DN tư nhân tuy nhiều, nhưng vốn chỉ bằng 10% DNNN

trưởng nhanh trên thế giới.

I. DNNN : công cụ chính phát triển nhanh kinh tế, thực hiện chính sách kinh tế xã hội chủ nghĩa, và chống đình đốn kinh tế. Cổ phần hóa phải nhằm vào việc tăng cường hiệu năng kinh tế của DNNN.

Sở dĩ ở các nước đang phát triển, DNNN là "nắm đấm phát triển, công cụ không thể thiếu để nhà nước thực hiện chính sách phát triển nhanh, chính sách kế hoạch hóa, chính sách

thì không có thủy điện Hòa Bình, Trì An, đường sắt Nam Bắc, đường cao áp Bắc Nam, Hàng không Việt Nam v.v..., không có cả trên 200.000 ha cao su hiện nay.

- DNNN là công cụ kế hoạch hóa, chống đình đốn kinh tế của nhà nước. Mấy năm gần đây, nhà nước đã làm được một số công việc rất thành công. Trong số xin kể: đào kênh thoát lũ ra Vịnh Thái Lan, bảo đảm giá mua lúa tối thiểu cho người nông dân ĐBSCL, giá mua bông vải, sữa bò nội

tối thiểu, lập 40 nhà máy đường, các nhà máy đường ký giao kèo mua mía theo giá tối thiểu đảm bảo lợi nhuận đủ cho nông dân, cấp vốn cho ngành đánh cá xa

CỔ PHẦN HÓA DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC

TS. LÊ KHOA



và hầu hết đều hoạt động trong lãnh vực thương mại, dịch vụ, chỉ có DNNN là hoạt động trong lãnh vực công nghiệp, số DN tư nhân hoạt động trong lãnh vực công nghiệp ít và đều có quy mô nhỏ. Từ đó, có thể nhận xét cơ bản DNNN vẫn là cái xương sống của nền kinh tế quốc gia. Bất cứ chính sách cổ phần hóa nào cũng phải xuất phát từ việc tăng cường hoạt động DNNN, nếu không còn DNNN, kinh tế Việt Nam sẽ có khả năng sa sút như kinh tế Liên Xô, Đông Âu sau các năm 90, các DNNN được tư nhân hóa và bãi bỏ từng loạt, đưa đến sự tê liệt của nền kinh tế của các nước này, đến nay vẫn chưa gương mặt nổi. Trái lại Trung Quốc và Việt Nam vẫn giữ các DNNN và từ từ cải tạo thì kết quả tăng trưởng kinh tế thường khoảng 5% đến 9% mỗi năm, đứng hàng đầu các nước có nhịp tăng

chống đình đốn kinh tế", là vì chỉ có DNNN mới có được các điều kiện sau đây:

- DNNN rất dễ thành lập, chỉ cần 1 quyết định thành lập DNNN, cử hội đồng quản trị và cấp vốn của ngân sách nhà nước là DN đã có đủ điều kiện và phương tiện hoạt động : vốn lên đến hàng nhiều chục tỷ đồng hay trên. Ban quản lý DN, tuyển trong các cán bộ nhà nước những người có khả năng nhất. Vốn có thể tăng rất nhanh và rất dễ qua việc vay tiền ngân hàng với lãi suất ưu tiên, hoặc nhờ các cơ quan tiền tệ quốc tế hay các nước bạn tài trợ. Tóm lại, đằng sau các DNNN có cả nhà nước, Ngân hàng nhà nước, các nước bạn, và trong chừng mực nào đó còn có cơ quan tiền tệ quốc tế nữa, nên sức mạnh tài chánh, kỹ thuật, tiền tệ của DNNN rất lớn. Nếu không có DNNN,

bờ, v.v... Làm thế nào để đạt được những mục tiêu trên? Tất nhiên là phải thông qua Ngân hàng Nhà nước, các ngân hàng thương mại của nhà nước, ngân sách nhà nước để cấp vốn cho một số DNNN để họ thực hiện các chương trình trên. Thí dụ khác là gần đây, trong tháng 11 năm 1999, để cho các nhà máy đường hoạt động trở lại, đã có quyết định mua hết 180.000 tấn đường còn tồn đọng nơi các DNNN và Bộ NN-PTNT kiến nghị nhà nước cho ngành đường tạm trữ 50% lượng đường sản xuất trong năm, với thời gian 4 tháng giống như chính sách đối với lương thực. Dĩ nhiên là muốn thực hiện chính sách này phải thông qua 1 DNNN có quyền và có phương tiện tài chánh mua hết lượng đường với giá cao quy định. Có ý kiến muốn đi xa hơn nữa là cho phép nhà máy lọc đường Khánh

Hội xuất khẩu đường, với giá xuất khẩu thấp hơn giá sản xuất, để tạo đầu ra cho ngành trồng mía và đường. ... Nhà máy lọc đường Khánh Hội là một DNNN, nếu thi hành lệnh trên đây, sẽ bắt buộc phải được bù giá. ... Tại TP Hồ Chí Minh, trên nhiều tuyến đường, đã có những xe buýt có đầy đủ tiện nghi và chạy đúng giờ, nhưng do xe gần máy quá nhiều, nên khách rất ít. ... Không có DN tư nhân nào nhận lãnh chạy trên những chuyến xe phải khởi hành đúng giờ chỉ có 4-5 khách, trong khi xe có đến 25-30 chỗ ngồi phần đông bỏ trống, trừ các xe buýt quốc doanh. ... Vậy, cắt việc bù giá, bù lỗ thì sẽ có rất nhiều chính sách phát triển, xã hội, giao thông công cộng không thực hiện được, gây thiệt hại rất lớn cho nông dân, công nhân và toàn nền kinh tế quốc gia.

- Đi xa hơn nữa, để giải quyết vấn đề phát triển nhanh, Việt Nam phải có công nghiệp cơ khí, phải tự sản xuất lấy các máy công cụ và hàng tiêu dùng cao cấp khác. Không thể trông vào việc thành lập các công ty tư nhân để công nghiệp hoá nhanh, vì thực lực của các công ty này ở nước ta còn yếu. Suy ra, để công nghiệp hoá nhanh Việt Nam, làm được các nhà máy công cụ, xe ô tô, xe gắn máy, Tivi, máy vi tính - những sản phẩm của ngành công nghệ tân tiến mà nước ta hiện nay phải bỏ ra hàng nhiều tỷ USD để nhập khẩu với giá cao mỗi năm, thì không có biện pháp nào khác hơn là lập những DNNN có vốn hàng trăm triệu USD, có các chuyên viên bậc nhất của Việt Nam, nói tóm lại, phải có những "quả đấm phát triển mạnh đó chính là các doanh nghiệp quốc doanh"

Nỗi âu lo của Đảng và Nhà nước là DNNN hoạt động kém hiệu quả về mặt tài chính. Theo các số thống kê được công bố, thì chỉ có trên 20% DNNN hoạt động có lãi, trên 30% kinh doanh lỗ, và phần còn lại không có lợi nhuận. DNNN là 1 gánh nặng cho nền tài chính quốc gia, Nhà nước mang gánh nặng này, nhân dân phải đóng thuế bù lỗ, nên có ý kiến nếu tư nhân hóa thì ngân sách sẽ được lành mạnh hơn, gánh nặng thuế khóa đang đè nặng trên vai các doanh nghiệp sẽ giảm hơn. Từ đó, có áp lực lên cổ phần hóa nhanh các DNNN. Tuy nhiên, các vấn đề kinh tế có nhiều mặt đối lập, không thể đơn giản hóa như trên. DNNN kinh doanh lỗ, do quá trình lịch sử để lại. Vào các năm 90, để thoát ra chế độ bao cấp, nhà nước không cấp vốn cho các DNNN mà cho phép các DNNN vay vốn ngân hàng. Lúc bấy giờ, lãi suất ngân hàng cho vay rất cao. Lãi suất ban đầu vào các năm 1988-98 là 11-12% tháng, trễ hạn 14% và nếu

không trả được lãi phải nhập vào vốn vay. Các năm sau, lãi suất ngân hàng giảm dần dần và sụt xuống, đến 1998 còn trên 1% và sau khi ngân hàng đã kích cầu hạ lãi suất xuống nhiều lần trong năm 1999 còn khoảng dưới 0,8-0,9% tháng, nhưng so với lãi suất ở nước ngoài là Nhật 2% năm thì lãi suất Việt Nam vẫn còn là quá cao. Kết cấu vốn, do nhà nước không cấp vốn hay chỉ cấp rất ít vốn cho các DNNN, khiến cho các DNNN phải vay nặng lãi của ngân hàng, nên ở nhiều DN, vốn riêng chỉ có 1 thì vốn vay là 20 - 30 lần so vốn riêng. Để so sánh, ở Sài Gòn vào các năm 1970-75, các doanh nghiệp tư nhân Sài Gòn vốn riêng là 1, chỉ được vay từ 3 đến 5 lần là tối đa. Còn ở Nhật, tỷ lệ vốn riêng là 1, chỉ, vốn riêng quá ít, mà lãi suất ngân hàng cực cao. Đồng thời; do quá trình lịch sử, ngay khi mới thành lập, một số DNNN đã được chia một số lớn nợ phải trả, do các DNNN tiền thân để lại, trong khi vốn tiền mặt, tiền mặt v.v... hầu như không có gì. Chính vì vậy, nhiều DNNN phải trả lãi ngân hàng hàng tháng nhiều hơn cả số với tiền lương cho công nhân. Các số tiền vay đáo hạn, và số lãi tiền vay ngân hàng, nếu không trả được thì vốn cộng với lãi thành nợ mới và nợ mới sanh lãi mới cao hơn các tháng tiếp. Cứ như thế, hàng năm, nợ các DNNN tăng thêm.

Trong khi tình hình trả lãi và vốn ngân hàng rất khó khăn, các DNNN lại phải đương đầu với sự cạnh tranh rất mạnh của hàng nhập khẩu lậu từ nước ngoài và hàng do các doanh nghiệp có vốn nước ngoài tung ra trên thị trường. Hàng nước ngoài, nhất là hàng nhập khẩu lậu, chưa ngân chặn được, rất đa dạng, kỹ thuật cao, thường được nước ngoài trợ giá để giúp cho việc xuất khẩu mạnh thêm, không phải chịu thuế được bày bán tự do với giá rất rẻ khiến cho các DNNN không sao cạnh tranh được. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vừa mạnh về kỹ thuật mới và cao, vừa mạnh về vốn, đã mở những chiến dịch quảng cáo tràn ngập trên Tivi, trên báo, điều mà các DNNN với vốn ít không sao thực hiện nổi. Kết quả là thị phần các DNNN và cả các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam đều thu hẹp, lợi nhuận giảm so với các doanh nghiệp có vốn nước ngoài và so với hàng nước ngoài bày bán trên thị trường. Có nhiều mặt hàng nước ngoài, như phụ tùng xe đạp, chiếm đến 80-90% thị phần. Đường nhập khẩu lậu ước hiện nay đến 15-20% sản phẩm đường tiêu thụ hàng năm tại Việt Nam (khoảng 150.000 - 200.000 tấn), trong khi các nhà máy đường còn 180.000 tấn đường tồn đọng chưa bán được. Như vậy, nếu

không có đường nhập khẩu lậu, thì nạn đường tồn đọng đã không xảy ra.

Với cung cách quản lý vi mô như trên, dù là DNNN hay DNTN, cũng đều rất khó tránh được tình trạng làm ăn thua lỗ.

Muốn cho các DNNN kinh doanh có lãi, điều cần thiết là phải khoan nợ ngân hàng lại, chuyển nợ thành phần hùn của ngân hàng - có lợi nhuận thời chia cho ngân hàng, không có thời thôi - và quan trọng hơn nữa là phải có 1 chính sách bảo vệ hàng nội hóa và hạn chế đầu tư nước ngoài nơi những lãnh vực mà Việt Nam chưa có khả năng làm được. Hai điều kiện này nằm ngoài tầm tay các DNNN và thẩm quyền quyết định thuộc về chính sách vi mô quốc gia.

Một chính sách vi mô hợp lý sẽ giúp cho các DNNN kinh doanh có lãi và việc cổ phần hóa DNNN cũng dễ dàng hơn, thành công hơn.

Để có một cái nhìn khách quan về hoạt động của các doanh nghiệp quốc doanh, mặc dù các khó khăn trên, ta có thể xem vai trò của chúng trong GDP như sau:

KVKT nhà nước làm ra	42,2 % GDP năm 1999, (năm 1996 39,9%)
HTX	10%
KV có vốn đầu tư nước ngoài	10,5 % GDP năm 1999, (năm 1996 7,4%)
Các thành phần khác	37,3

Qua trên, mặc dù bị các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cạnh tranh rất gắt, các DNNN vẫn thành công tăng gia sản xuất, đưa bách phân GDP năm 1996 từ 39,9%, năm 1999 lên 42,2% GDP. Như vậy, thành phần các DNNN vẫn giữ vai trò chủ yếu trong nền kinh tế quốc gia, vai trò này đã tăng lên trong thời gian 1996-99. Từ các con số trên, có thể kết luận: số DNNN không nên nhiều, chỉ cần có vốn mạnh, kỹ thuật cao và quản lý tốt, trong thời gian 1966-99, các DNNN đã hoạt động nói chung là tốt, đáng lẽ còn tốt hơn nữa nếu có một chính sách vi mô hợp lý hơn.

II. Chính sách cổ phần hóa phải có mục tiêu, không phải tư nhân hóa hoàn toàn các DNNN mà tăng cường hiệu quả cho các DNNN.

Ở trên, chúng tôi đã trình bày một số lý do khiến cho DNNN lỗ: lỗ vì không đeo đuổi mục tiêu tối đa hóa doanh thu lợi nhuận mà thực hiện chính sách kinh tế vi mô nhà nước như trợ giá, cung cấp điện nước giá rẻ, duy trì hệ thống xe buýt trong TP Hồ Chí Minh v.v..., lỗ vì kết cấu vốn riêng ít và vốn vay quá lớn, lãi suất ngân hàng cao, vì được chia nợ khi kế thừa các tiền thân DNNN, lỗ vì chính

sách bảo vệ hàng nội không hữu hiệu và vì sự cạnh tranh các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Tất nhiên, nếu các DNNN lỗi vì các lý do trên, không thể trách các DNNN. Tuy nhiên, cũng có một số lý do khác khiến cho các DNNN bị lỗi:

- Kinh nghiệm chỉ rõ, DNNN chỉ mạnh, khi nào có vốn lớn, kỹ thuật cao, quản lý tốt, cấu thành 1 quả dấm phát triển mạnh. Tỷ như ở Pháp - một nước tư bản chủ nghĩa - có công ty Điện lực Pháp. Ngày nay, khi điện hạt nhân có một số sự cố, không những ở Liên Xô mà cả ở Nhật, thì ở Pháp, các nhà máy điện hạt nhân của DNNN công ty Điện lực Pháp - Electricité de France - sản xuất đến 76% điện ở Pháp và các nhà máy điện hạt nhân hoàn toàn không có một sự cố nào, Pháp là nước xuất khẩu điện sang Đức và nhiều nước khác. Tóm lại, nếu không có điện hạt nhân thì nước Pháp sẽ đóng cửa ít ra 70% các nhà máy và 70% hộ ở Pháp sẽ không có điện, và thành công này là do công lao đóng góp của 1 DNNN là Công ty Điện lực Pháp. Sở dĩ được như vậy là do Công ty Điện lực Pháp sử dụng những nhà quản lý khoa học kỹ thuật hàng đầu ở Pháp, tỷ như nhà bác học Joliot Curie, con của bà Marie Curie, được nhà nước Pháp cung cấp vốn đầy đủ, mỗi khi lập 1 nhà máy mới, Cty mời các chuyên viên kỹ thuật giỏi lập dự án khoa học kỹ thuật còn về tài chánh, có các chuyên viên tài chánh tốt tính giá thành phải thấp hơn so với giá bán. Hoạt động của Cty được công khai rộng rãi. Cty nằm trong sự giám sát của nhà nước và của cả báo chí, nhân dân. Cty cũng bán một số các cổ phần trên thị trường chứng khoán và các cổ đông tư nhân theo dõi, kiểm soát chặt chẽ sự hoạt động của Cty, khiến cho Cty không thể tham ô, tham nhũng mà không bị phát hiện.

- Do đó cần phải thực hiện các việc như sau:

- Thứ nhất là nên phân loại và sắp xếp các DNNN. DNNN không cần nhiều, chỉ cần giữ một số DN lớn, nhà nước cần tập trung vốn, cấp thêm vốn, cán bộ có năng lực cao, xóa bớt nợ, biến DNNN thành những quả dấm phát triển mạnh hoàn thành các mục tiêu của nền kinh tế quốc gia. Các DNNN nhỏ, làm ăn thua lỗ, sẽ được hoặc giải thể, hoặc sáp nhập lại với các DNNN lớn còn tồn tại.

- Điều thứ hai là cần công khai tài chính của các DNNN, để cho, ngoài sự quản lý của nhà nước, DNNN còn có thêm sự giám sát của báo chí và nhân dân.

- Điều thứ ba là nhà nước không cần giữ 100% cổ phần, mà chỉ cần giữ lại 20-30% cổ phần thì các cán bộ nhà nước vẫn có thể giữ một số ghế tại hội

đồng quản trị và gần như có quyền điều khiển công ty. DNNN sẽ biến thành công ty đa thành phần hay hợp doanh, có người của nhà nước, mà cũng có người đại diện cho tư nhân sở hữu chủ các cổ phần của tư. Điều này mang lại những lợi sau đây:

Các cổ đông tư nhân chú ý đến việc tối đa hóa doanh thu và lợi nhuận, nên cán bộ công nhân viên trong DNNN sẽ thoát ra cảnh "sớm vác ô đi tối vác về" - "của chung không ai lo". Một khi các cổ đông tư nhân nghĩ rằng: nếu như DNNN có lãi, mình sẽ được chia lãi, còn như DNNN lỗ, mình sẽ lỗ vốn của chính mình, họ sẽ hết sức tìm cách giảm các chi phí không cần thiết, tiêu thụ xa hoa, để dồn vào việc đầu tư, tăng gia sản xuất, cải tiến kỹ thuật, khiến cho doanh thu và lợi nhuận các DNNN tăng vọt.

Theo các số thống kê được công bố, đến hết tháng 10 năm 1999 đã cổ phần hóa được 240 DN. Trong số 50 DN được cổ phần hóa trên 1 năm, các chỉ tiêu kinh tế biến chuyển như sau:

- * Doanh thu tăng gấp 2 lần so với trước khi được cổ phần hóa như công ty cổ phần Bông Bạch Tuyết, Cơ Điện Lạnh, Thức ăn gia súc.

- * Nộp ngân sách tăng bình quân từ 2 đến 2,5 lần.

- * Thu nhập của người lao động tăng bình quân 50%, có những công ty cổ phần tăng rất lớn như công ty Ong mật từ 0,5 triệu lên 1,2 triệu / người / tháng.

- * Lao động sử dụng tăng thêm 30%, không có DN nào phải đưa người lao động ra ngoài DN (trừ những người tự ý muốn chấm dứt hợp đồng lao động)

- * Lợi nhuận tăng từ 2-3 lần ở tất cả các doanh nghiệp đã cổ phần hóa trong thời gian trên 1 năm hoạt động.

- * Tốc độ tăng vốn, bao gồm cả phần vốn tự tích lũy từ lợi nhuận và thu hút thêm từ bên ngoài : 2 lần, có những công ty tăng đến 5 lần như Cty cổ phần chế biến xuất khẩu Long An.

- Mức cổ tức tính trên vốn đạt bình quân từ 1-2% tháng (cao hơn lãi suất kỳ tiết kiệm ngân hàng).

(Theo Thời Báo Ngân Hàng tháng 9/99)

Qua trên, chính sách cổ phần hóa, qua các doanh nghiệp thí điểm, đã hoàn thành được mục tiêu : vừa tăng đóng góp thêm lãi cho ngân sách nhà nước, vừa tăng thu nhập của người lao động, vừa tăng doanh thu và lợi nhuận, điều mà các cổ đông tư nhân đặc biệt chú ý đến, vừa tăng thu hút vốn. Sở dĩ đạt được các kết quả phần khởi trên, là vì DNNN, sau khi được cổ phần hóa, đã kết hợp được cả ưu điểm của các doanh nghiệp tư nhân : mục tiêu của DN là tối đa hóa lợi nhuận để có lãi nhiều chia cho các

cổ đông tư nhân nên DNNN đã hết sức cố gắng cắt giảm các chi phí không cần thiết, tăng đầu tư, tăng gia sản xuất, tăng ứng dụng khoa học kỹ thuật. Nhưng do vẫn còn là DNNN nên DN tiếp tục hưởng được chính sách ưu đãi dành riêng cho DNNN, DNNN cũng thi hành các mục tiêu công ích được Đảng và Nhà Nước giao, DN cũng không phải vì mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận mà lao vào các kinh doanh văn hóa đồi trụy, hay phạm pháp khác như một số DN thuần tư nhân. Tóm lại, DNNN sau khi cổ phần hóa thành DN mới đã kết hợp được các tính ưu việt của DNNN lẫn tính ưu việt DNTN mà không có cái xấu của cả hai, như quan liêu, "sớm vác ô đi tối vác về" - "của chung không ai lo" của DNNN, và tính quá chú ý đến lợi nhuận của DNTN, vốn ít, kinh doanh nhỏ, đôi khi kinh doanh cả ma túy hay văn hóa đồi trụy.

Như vậy, tình hình cổ phần hóa ở nước ta đang diễn ra rất tốt đẹp, và hiện nay đang có áp lực muốn thúc đẩy cổ phần hóa nhanh hơn nữa. Tuy nhiên, vấn đề không đơn giản, vì số các DNNN được cổ phần hóa trên đã được lựa chọn kỹ càng, không có DN nào kinh doanh bị lỗ trước khi cổ phần hóa, nếu đem ngay 100% DNNN ra cổ phần hóa, trong số hiện nay chỉ có 20% kinh doanh có lãi, thì chắc chắn rằng 80% doanh nghiệp đang bị lỗ vốn hoặc đang kinh doanh không có lãi, hoặc đang có lãi rất thấp, - lý do vì có tỷ lệ vốn riêng quá ít, kỹ thuật thấp, đang bị hàng nước ngoài cạnh tranh rất gay gắt, sẽ tiếp tục lỗ, hoặc không có lãi, hoặc có lãi cũng rất thấp mặc dù được cổ phần hóa. Cổ phần hóa hay tư nhân hóa không phải là liều thuốc có khả năng trị được các bệnh riêng ít, công nợ nhiều, kỹ thuật thấp, việc không cạnh tranh lại hàng nước ngoài nhập lậu cạnh tranh gay gắt, mà cần phải có một chính sách vĩ mô thích hợp hơn, được khoan nợ, xóa nợ. Cho nên, vấn đề cổ phần hóa không thể áp dụng được đối với các doanh nghiệp đang bị lỗ vốn. Những doanh nghiệp này phải sắp xếp lại, thanh toán nợ nần bằng phương pháp được xóa nợ, rồi mới cổ phần hóa. Vì lẽ rằng người cổ đông sẽ không chịu chia lỗ, phải chịu trả các số nợ có nguồn gốc từ thời kỳ xa xưa, trong khi họ đem vốn mới, tiền mặt mới cho doanh nghiệp. Vốn mới này tất nhiên không dùng để trả nợ cũ bị mắc từ trước năm 1990, rồi sau đó qua năm tháng, lãi con chồng vào vốn nợ cũ, và cứ tiếp tục tăng từ 1990 đến nay. Cổ phần hóa không phải là biện pháp giải quyết được các số nợ tồn đọng mà các số nợ này phải được xóa hay thanh toán trước khi cổ phần hóa.