

Bảng cân đối tài sản

- nguồn vốn của doanh nghiệp

THiểu NGUỒN VỐN QUAN TRỌNG NHẤT LÀ CON NGƯỜI

GS. TS. NGUYỄN THIÊN NHÂN

I. Vấn đề xác định giá trị doanh nghiệp

Việc xác định giá trị doanh nghiệp phục vụ hai mục đích: Khi thanh lý doanh nghiệp hoặc mua lại doanh nghiệp. Việc cổ phần hóa doanh nghiệp thực chất là mua lại doanh nghiệp bởi một cộng đồng cổ đông.

Khi thanh lý doanh nghiệp, việc xác định giá trị dựa vào bảng cân đối kế toán (bảng cân đối tài sản - nguồn vốn):

Bảng 1: Bảng cân đối tài sản - nguồn vốn của doanh nghiệp

Tài sản	Nguồn vốn
- Tài sản cố định : TSCĐ	- Vốn chủ doanh nghiệp : VCDN
- Tài sản lưu động : TSLĐ	- Vốn vay : VV

Thông thường, vào cuối mỗi năm tài chính, qua kiểm kê tài sản, các giá trị TSCĐ, TSLĐ và VV là xác định. Phần còn lại : TSCĐ + TSLĐ - VV là vốn của chủ doanh nghiệp (VCDN). Nếu VCDN cuối kỳ này lớn hơn VCDN cuối kỳ trước thì sự chênh lệch đó là lợi nhuận của năm, ngược lại là lỗ của năm (giả định là chủ doanh nghiệp không góp thêm hoặc rút vốn trong năm). Việc ghi chú các hạng mục của TSCĐ và TSLĐ tuân theo các quy định về kế toán của mỗi quốc gia. Nhưng khi thanh lý doanh nghiệp, thì các giá trị này thường được hiệu chỉnh theo giá thị trường của các tài sản tương ứng. Do đó, vốn của chủ doanh nghiệp được điều chỉnh lúc này có thể khác giá trị VCDN theo quyết toán của năm cuối.

Vốn chủ doanh nghiệp điều chỉnh là giá trị doanh nghiệp khi thanh lý.

Khi một doanh nghiệp được bán để người mua tiếp tục kinh doanh, thì giá mua bán không dựa vào giá trị vốn của chủ doanh nghiệp cũ, dù là được điều chỉnh như đã nói ở trên. Người mua doanh nghiệp là mua một khả năng sinh lời, một cơ hội đầu tư phải có lợi hơn là các cơ hội khác mà người đó dễ tìm thấy hơn, ví dụ gởi tiền vào ngân hàng. Người mua sẽ định giá mua trên cơ sở dự báo khả năng sinh lời của doanh nghiệp, so sánh với một tỷ lệ sinh lời chấp nhận được, ví dụ lãi suất chiết khấu i .

Giả sử dòng lợi nhuận hàng năm của doanh nghiệp định mua là LN_k (Doanh thu - Chi phí của năm k), thời gian hoạt động dự kiến là n năm, giá trị thanh lý năm thứ n là $GTTL_n$, thì giá trị hiện tại PV của lợi nhuận do doanh nghiệp đem lại, khi chọn lãi suất chiết khấu i là :

$$PV = \sum_{k=1}^n \frac{LN_k}{(1+i)^k} + \frac{GTTL_n}{(1+i)^n} \quad (1)$$

Nếu giá được chào bán $P \leq PV$ thì người mua sẽ dễ chấp nhận giá đó. Còn nếu $P > PV$ thì người mua sẽ không mua.

Giả sử người bán một doanh nghiệp nhà nước định giá bán theo phương pháp xác định giá trị doanh nghiệp khi thanh lý, có điều chỉnh một số hạng mục tài sản, đi đến giá bán là $P = 30$ tỷ đồng. Nếu người mua doanh nghiệp cổ phần hóa lại định giá mua theo khả năng sinh lời của doanh nghiệp, với $i = 10\%/năm$, thời gian hoạt động $n = 20$ năm, và tính theo công thức (1) được $PV = 60$ tỷ đồng, thì họ sẵn sàng mua doanh nghiệp cổ phần hóa với giá lớn hơn 30 tỷ đồng, ví dụ 40 tỷ đồng. Người bán doanh nghiệp tưởng mình được lời 10 tỷ đồng qua việc cổ phần hóa (40 tỷ - 30 tỷ), song thực ra đã làm thiệt hại cho Nhà nước 20 tỷ đồng, vì giá thị trường (lãi suất chiết khấu $i = 10\%$) của doanh nghiệp mà người mua này chấp nhận là 60 tỷ đồng.

Tuy nhiên, cần chú ý là lợi nhuận hàng năm của doanh nghiệp trong tương lai LN_k , vừa phụ thuộc vào phương pháp và trình độ quản lý doanh nghiệp do người mua quyết định, vừa phụ thuộc vào trình độ kỹ thuật của đội ngũ công nhân, kỹ sư, trình độ quản lý của các quản đốc, phòng ban của doanh nghiệp cũ. Nếu doanh nghiệp được người bán rao bán có giá $P = 30$ tỷ đồng, song có đội ngũ công nhân có tay nghề tốt, đội ngũ kỹ sư có trình độ khá, các quản đốc, trưởng phòng ban giỏi, thì một người mua giỏi quản lý sẽ tạo ra được nhiều lợi nhuận trong tương lai. Do đó, PV có thể tới 80 tỷ hay 100 tỷ đồng và họ có thể trả 80 tỷ tới 100 tỷ để mua doanh nghiệp. Nhưng nếu người mua quản lý không tốt, họ dự kiến chỉ thu được $PV = 60$ tỷ đồng. Do đó họ có thể chỉ trả tối đa 60 tỷ để mua doanh nghiệp.

Như vậy giá thị trường của một doanh nghiệp cổ phần hóa phụ thuộc rất lớn vào khả năng quản lý của người mua doanh nghiệp, chứ không phải chủ yếu phụ thuộc vào giá người bán đưa ra.

Nếu doanh nghiệp được chào với giá 30 tỷ đồng, nhưng đội ngũ công nhân, kỹ sư trình độ kém, đội ngũ quản đốc phân xưởng, phòng ban yếu, thì người mua có thể dự báo khả năng sinh lợi kém, và khi tính toán thì có thể PV chỉ bằng 20 tỷ đồng. Như vậy họ chỉ mua với giá ≤ 20 tỷ đồng, trong khi người bán đòi 30 tỷ đồng.

Tóm lại, qua trình bày trên chúng ta thấy, giá trị của một doanh nghiệp như một tổ chức sinh lời phụ thuộc rất lớn vào trình độ của đội ngũ công nhân, cán bộ kỹ thuật, cán bộ quản lý của doanh nghiệp được bán và trình độ quản lý của chủ sở hữu doanh nghiệp tương lai (người mua doanh nghiệp). Thế nhưng các yếu tố này hoàn toàn không được phản ánh trong bảng cân đối tài sản - nguồn vốn. Thực tế, bảng cân đối tài sản-nguồn vốn kinh điển này hoàn toàn không có ghi yếu tố con người như là nguồn vốn hay tài sản của doanh nghiệp.

Khả năng sinh lời của một doanh nghiệp suy cho cùng nằm ở yếu tố con người, từ người công nhân tới nhà quản lý cao nhất, song trong bảng cân đối tài sản-nguồn vốn lại không có yếu tố con người. Đây là hạn chế rất lớn của quan niệm kế toán hiện tại, về nguồn vốn và tài sản doanh nghiệp.

Thực tế sự bất hợp lý này đã bộc lộ một phần, khi người ta định giá tài sản một doanh nghiệp chỉ dựa vào giá trị cộng dồn của tài sản cố định và tài sản lưu động. Người ta cho rằng phải bổ sung tài sản vô hình như thương hiệu, mạng lưới phân phối đã được thiết lập với các quan hệ khách hàng ổn định. Thế nhưng định giá các yếu tố này thế nào, và chúng đã đủ chưa, là vấn đề chưa được làm sáng tỏ [1]. Nguyên nhân sâu xa của việc này, theo chúng tôi chính là ở chỗ yếu tố con người đã không được đưa vào bảng cân đối tài sản-nguồn vốn.

II. Đưa yếu tố con người vào bảng cân đối tài sản-nguồn vốn

Khi đặt vấn đề đưa yếu tố con người vào bảng cân đối tài sản-nguồn vốn thì câu hỏi đầu tiên là yếu tố con người là những gì, và câu hỏi kế tiếp là ghi cái đó vào cột tài sản hay nguồn vốn.

Chúng tôi cho rằng yếu tố con người là toàn bộ lao động của doanh nghiệp mà họ tham gia vào một khâu nào đó trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp và doanh nghiệp phải có quyền sở hữu họ, có quyền điều động, khai thác họ (theo luật pháp).

Yếu tố con người đầu tiên là những người sở hữu doanh nghiệp. Về mặt tài chính, thì họ là người góp vốn lập nên doanh nghiệp, về mặt quản lý thì họ là người quyết định cuối cùng mọi hoạt động của doanh nghiệp.

Yếu tố con người thứ hai là toàn bộ lao động làm thuê của doanh nghiệp, do chủ doanh nghiệp ký hợp đồng thuê có thời hạn hoặc không có thời hạn. Trong thời hạn hợp đồng thì chủ doanh nghiệp sở hữu họ với tư cách là người lao động của doanh nghiệp.

Từ thực tế chủ doanh nghiệp vừa là người góp vốn để khai sinh ra doanh nghiệp, vừa là người quyết định sự hoạt động của doanh nghiệp, nên chúng tôi đề xuất ghi người chủ doanh nghiệp vào cột nguồn vốn.

Tài sản của doanh nghiệp về mặt tài chính có nguồn gốc từ nguồn vốn của doanh nghiệp do chủ doanh nghiệp mang vào và do chủ doanh nghiệp vay, về mặt hình thức (tài sản cố định, tài sản lưu động) là kết quả quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của chủ doanh nghiệp.

Bảng 2 : Cân đối tài sản-nguồn vốn có yếu tố chủ doanh nghiệp
(Chưa cân đối)

Tài sản	Nguồn vốn
- Tài sản cố định : TSCĐ	- Vốn chủ doanh nghiệp : VCDN
- Tài sản lưu động : TSLĐ	- Vốn vay : VV
	- Chủ doanh nghiệp

Người lao động làm thuê phải đưa vào cột tài sản hay nguồn vốn của doanh nghiệp? Nếu cho rằng, người lao động làm thuê thuộc sở hữu của chủ doanh nghiệp về mặt lao động trong thời hạn hợp đồng, và tiền trả lương, bảo hiểm mà chủ doanh nghiệp phải trả cho người lao động là từ nguồn tài chính mà chủ doanh nghiệp sở hữu, thì có thể coi lao động làm thuê là một thứ "hàng hóa đặc biệt" mà chủ doanh nghiệp đã mua được ở thị trường. Theo nghĩa đó, thì toàn bộ số lượng người lao động làm thuê được coi là tài sản

của doanh nghiệp và viết vào cột tài sản.

Bảng 3 : Cân đối tài sản-nguồn vốn có yếu tố chủ doanh nghiệp và lao động được thuê (Phương án 1, chưa cân đối).

Tài sản	Nguồn vốn
- Tài sản cố định : TSCĐ	- Vốn chủ doanh nghiệp : VCDN
- Tài sản lưu động : TSLĐ	- Vốn vay : VV
- Người lao động được thuê	- Chủ doanh nghiệp

Giờ đây, trong tài sản của doanh nghiệp xuất hiện 2 loại tài sản khác nhau: Thiết bị máy móc, nhà xưởng, vật tư, nguyên liệu là các thứ chủ doanh nghiệp mua một lần trên thị trường, trả tiền một lần và có thể sở hữu mãi mãi. Sau đó, có thể bán lại, tiêu dùng tùy ý. Nhưng người lao động thì chủ doanh nghiệp chỉ sở hữu trong thời gian hợp đồng, và không thể trả tiền một lần mà sở hữu được, mà phải trả lương hàng tháng, với mức đã ghi trong hợp đồng. Mặt khác, một bộ phận của các lao động được thuê làm nhiệm vụ quản lý (các giám đốc, trưởng phòng, quản đốc phân xưởng) hoặc phục vụ quản lý (nghiên cứu thị trường, nghiên cứu sản phẩm), sản phẩm lao động của họ liên quan chặt chẽ đến sản phẩm của chủ doanh nghiệp với tư cách là nhà quản lý cao nhất (sản xuất cái gì, như thế nào, tiêu thụ ở đâu, giá cả thế nào...). Như vậy để lao động được thuê bên tài sản, chủ doanh nghiệp bên nguồn vốn có phần bất hợp lý.

Mặt khác, bên nguồn vốn ta có vốn vay. Đây là tiền mà chủ doanh nghiệp có thể sử dụng trong thời hạn nhất định (theo hợp đồng vay vốn), nhưng phải trả phí sử dụng thường xuyên mỗi tháng hay năm. Tức là chủ doanh nghiệp không sở hữu mãi mãi và chỉ trả giá một lần để được sử dụng. Như vậy, trong khi bản chất kinh tế của vốn chủ doanh nghiệp và vốn vay làm giống nhau: tiền vốn, thì quan hệ sở hữu là khác nhau: một cái là của chủ doanh nghiệp, một cái là sử dụng theo hợp đồng, phải trả phí sử dụng thường xuyên. Và đặc tính này lại chính là đặc điểm của việc sử dụng lao động được thuê. Chủ doanh nghiệp và lao động được thuê đều tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh với tính cách giống nhau là con người lao động, nhưng khác nhau về sở hữu. Chủ doanh nghiệp tự sở hữu mình, còn người lao động thì được thuê theo hợp đồng và chủ doanh nghiệp phải trả phí sử dụng thường xuyên. Như vậy, từ phân tích này, phải viết người lao động được thuê vào cột nguồn vốn, không phải tài sản của doanh nghiệp.

Bảng 4 : Cân đối tài sản-nguồn vốn có yếu tố chủ doanh nghiệp và lao động được thuê (Phương án 2).

Tài sản	Nguồn vốn
- Tài sản cố định : TSCĐ	- Vốn chủ doanh nghiệp : VCDN
- Tài sản lưu động : TSLĐ	- Vốn vay : VV
- Tài sản ?	- Chủ doanh nghiệp
	- Lao động được thuê

Qua Bảng 4 ta rút ra 2 nhận xét quan trọng:

Nếu theo quan điểm truyền thống, Bảng 1, Tài sản cố định và lưu động có thể coi là sự chuyển hóa hình thái từ nguồn vốn: vốn của chủ doanh nghiệp và vốn vay. Nhưng theo Bảng 4 ta thấy, việc hình thành tài sản gắn chặt với các quyết định quản lý và lao động sản xuất của nguồn vốn con người. Nó là sản phẩm từ hai nguồn vốn: vốn tài chính và vốn con người.

Việc bổ sung yếu tố nguồn vốn con người, dù ta chưa định giá, rõ ràng sẽ làm tăng đáng kể tổng giá trị các nguồn vốn. Trong khi đó bên tài sản vẫn chỉ có các TSCĐ và TSLĐ là tài sản đặc trưng phản ánh kết quả sử dụng nguồn vốn tài chính và nguồn vốn lao động. Nhưng chưa có tài sản đặc trưng phản ánh kết quả của sử dụng nguồn vốn lao động và nguồn vốn tài chính.

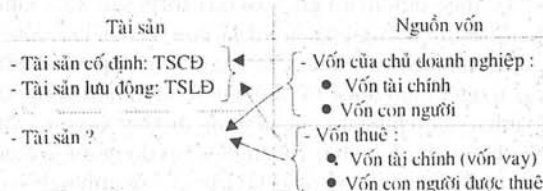
Việc bổ sung yếu tố con người vào bảng cân đối tài sản-nguồn vốn, Bảng 4, đã làm rõ bản chất khác nhau của 2 loại vốn cơ bản đối với hoạt động của 1 doanh nghiệp: vốn tài chính và vốn con người, trong đó suy cho cùng vốn con người, xét cả về mặt chất lượng và số lượng, là quyết định.

Hai doanh nghiệp có thể có số vốn tài chính ban đầu như nhau, ví dụ 100 tỷ đồng. Nhưng một doanh nghiệp thì các chủ doanh nghiệp có trình độ quản lý và hiểu biết về công nghệ tốt, có lực lượng chuyên gia kỹ thuật giỏi, công nhân lành nghề, người quản lý giỏi; còn một doanh nghiệp thì các chủ doanh nghiệp không có đào tạo và hiểu biết đầy đủ về công nghệ, thiếu đội ngũ chuyên gia kỹ thuật, lực lượng lao động thì chưa qua đào tạo, cán bộ quản lý thiếu và yếu.

Xét về nguồn vốn tài chính thì 2 doanh nghiệp như nhau, song về nguồn vốn tổng hợp thì rất khác nhau. Doanh nghiệp đầu tiên sẽ có nhiều cơ hội làm ăn có hiệu quả, có lời, còn doanh nghiệp thứ hai có thể phá sản trong một thời gian không dài.

Về phương diện sở hữu, cột nguồn vốn của bảng cân đối tài sản-nguồn vốn có thể được viết lại như sau.

Bảng 5: Cân đối tài sản-nguồn vốn có yếu tố con người (Phương án 3).



III. Đưa yếu tố tài sản gắn trực tiếp với việc khai thác nguồn vốn con người vào bảng cân đối tài sản-nguồn vốn

Như đã trình bày ở trên, việc đưa yếu tố con người vào bảng cân đối tài sản-nguồn vốn, Bảng 4, đã chỉ rõ các TSCĐ và TSLĐ là kết quả của sự sử dụng đồng thời cả 2 loại vốn là vốn tài chính và vốn con người, nhưng trong cách diễn đạt của cân đối tài sản-nguồn vốn hiện nay, không có vốn con người, thì TSCĐ và TSLĐ dường như là sự chuyển hóa từ vốn tài chính. Việc đưa yếu tố vốn con người vào bảng cân đối sẽ làm phát sinh nhu cầu phải định nghĩa các tài sản mới, không phải là TSCĐ và TSLĐ như hiện nay, là

kết quả của việc sử dụng đồng thời cả 2 loại vốn, song trước hết là yếu tố vốn con người. Đây là công việc rất phức tạp, vì phải:

- đưa ra các định nghĩa, một bảng phân loại các loại tài sản này, và
- phải chỉ ra cách định giá mỗi loại tài sản này.

Trong phạm vi nghiên cứu ở bài này, chúng tôi bước đầu xác định 6 loại sản phẩm của quá trình lao động của các nhà quản lý, các chuyên gia kỹ thuật, của người lao động và các chủ doanh nghiệp, không được liệt kê trong các nội dung của TSCĐ và TSLĐ, để xem xét là tài sản của doanh nghiệp.

1. Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp:

Chiến lược kinh doanh (5 năm, 10 năm) của một doanh nghiệp là kết quả của một quá trình nghiên cứu phức tạp, tốn kém và tích lũy kinh nghiệm thực tiễn của chủ doanh nghiệp và lực lượng cán bộ quản lý của doanh nghiệp, có giá trị rất quan trọng để doanh nghiệp phát triển có hiệu quả. Chiến lược kinh doanh hợp lý của một doanh nghiệp có thể được coi là tài sản của doanh nghiệp. Do thực tiễn phát triển, thay đổi nhanh, chiến lược kinh doanh một lần được tạo ra sẽ bị giảm giá trị (khấu hao nhanh), nếu không được cập nhật định kỳ.

2. Các bản thiết kế sản phẩm của doanh nghiệp:

Đây là cơ sở rất quan trọng để tạo ra sản phẩm có tính cạnh tranh cao và đem lại hiệu quả kinh doanh cao. Để có được nó có khi phải chi nhiều tiền cho nghiên cứu và thử nghiệm. Các thiết kế sản phẩm có thể coi là tài sản của doanh nghiệp (cũng dễ khấu hao nhanh).

3. Các tri thức, công nghệ mà doanh nghiệp làm chủ được và năng lực nghiên cứu khoa học, có thể khai thác ngay để tạo ra sản phẩm mới, để hiện đại hóa, hợp lý hóa sản xuất: Đây là yếu tố rất quan trọng để doanh nghiệp tạo ưu thế cạnh tranh, trong môi trường luôn biến đổi. Tri thức, công nghệ được làm chủ (bao gồm cả các sáng chế, phát minh) và năng lực nghiên cứu khoa học có thể coi là tài sản của doanh nghiệp.

4. Hệ thống thông tin về môi trường kinh doanh (Nhu cầu, các đối thủ cạnh tranh, các chính sách của Chính phủ, dự báo phát triển khoa học công nghệ, môi trường, sức khỏe cộng đồng...):

Đây là các cơ sở rất quan trọng để ra quyết định đúng trong điều hành doanh nghiệp. Để có được các thông tin này có khi phải tốn nhiều tiền. Hệ thống thông tin này có thể coi là tài sản (khấu hao nhanh) của doanh nghiệp.

5. Sự gắn bó của doanh nghiệp với cộng đồng người tiêu dùng, với chính quyền địa phương, với các ngân hàng, với các tổ chức và cá nhân quan trọng ở các quốc gia:

Sự tín nhiệm, tin cậy của người tiêu dùng với sản phẩm của doanh nghiệp là cơ sở để duy trì nhu cầu mua hàng hóa, dịch vụ của công ty, là tiền đề để thắng lợi trong cạnh tranh. Đối với các ngân hàng, sự tin cậy này còn là cơ sở để quyết định cho vay và các điều kiện cho vay. Sự quan hệ, hiểu biết của chính quyền các cấp với doanh nghiệp là tiền đề rất quan trọng để giải quyết nhanh khó khăn của doanh nghiệp, hoặc giúp doanh nghiệp có các cơ hội kinh doanh sớm và

quy mô lớn. Do đó, “thương hiệu” của sản phẩm, của doanh nghiệp với người mua, với ngân hàng, với chính quyền các cấp là tài sản quan trọng của doanh nghiệp.

6. Phương án điều hành, quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

Một phương án điều hành, quản lý sản xuất kinh doanh phù hợp, hiệu quả, sẽ giúp phát huy các tiềm lực vật chất, tài chính và con người của doanh nghiệp, tạo ra không ngừng các sản phẩm mới, có chất lượng cao, tiết kiệm chi phí, tạo ra không khí phấn khởi ở người lao động. Đạt chứng chỉ quản lý chất lượng ISO 9001 hoặc ISO 14000 chẳng hạn, vừa là tiền đề bên trong để đạt chất lượng cao, vừa là một tiêu chí để quảng cáo doanh nghiệp ra bên ngoài. Do đó, phương án điều hành, quản lý sản xuất kinh doanh có thể coi là một tài sản quan trọng của doanh nghiệp.

7. Lực lượng lao động (số lượng và chất lượng) có thể huy động sẵn sàng để triển khai sản xuất kinh doanh:

Sáu loại tài sản nói trên là kết quả của việc sử dụng vốn con người và vốn tài chính trong quá khứ. Còn bản thân lực lượng lao động của doanh nghiệp (chủ doanh nghiệp và lao động hợp đồng) là công cụ rất quan trọng để triển khai các hợp đồng sản xuất, dịch vụ trong hiện tại và tương lai gần. Do đó, lực lượng lao động này cũng cần coi là tài sản của doanh nghiệp.

Còn một số sản phẩm khác nữa của vốn lao động có thể coi là tài sản của doanh nghiệp.

Trong khuôn khổ bài viết này, có thể tạm phân loại 7 loại tài sản trên thành 3 nhóm như sau:

(1) Tài sản thông tin và tri thức:

- Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp
- Các thiết kế sản phẩm
- Tri thức, công nghệ làm chủ được, năng lực nghiên cứu khoa học
- Hệ thống thông tin về môi trường kinh doanh
- Phương án điều hành, quản lý doanh nghiệp.

(2) Thương hiệu của sản phẩm và doanh nghiệp.

(3) Lực lượng lao động sẵn sàng triển khai sản xuất kinh doanh (lao động sẵn sàng).

Như vậy, bảng cân đối tài sản-nguồn vốn có yếu tố con người, có thể được viết như sau, Bảng 6 :

Bảng 6 : Cân đối tài sản-nguồn vốn có yếu tố lao động và tài sản liên quan.

Tài sản	Nguồn vốn
- Tài sản cố định: TSCĐ	- Vốn tài chính → Vốn chủ doanh nghiệp
- Tài sản lưu động: TSLĐ	→ Vốn vay
- Tài sản thông tin và tri thức.	- Vốn con người → Chủ doanh nghiệp
- Thương hiệu sản phẩm và doanh nghiệp.	→ Lao động được thuê
- Lao động sẵn sàng.	

IV. Kết luận

Trong khi con người là yếu tố quyết định để thành lập một doanh nghiệp và duy trì sự hoạt động của doanh nghiệp thì trong cân đối tài sản nguồn vốn hiện nay, yếu tố con người không được coi là vốn của doanh nghiệp. Một hậu quả của nó là một loạt yếu tố có thể coi là tài sản của doanh nghiệp đã không được nhận ra và đánh giá đúng mức. Bài nghiên cứu này đã trình bày một cách tiếp cận của tác giả để đưa yếu tố con người vào bảng cân đối tài sản-nguồn vốn, vào cả bên nguồn vốn và tài sản. Đây là vấn đề mới, còn phải được tiếp tục nghiên cứu, tranh luận. Rất mong sự góp ý của bạn đọc. Tác giả chân thành cảm ơn PGS.TS. Trần Ngọc Thơ, Khoa tài chính doanh nghiệp và kinh doanh tiền tệ, Đại học Kinh tế TP.HCM đã góp ý cho bản thảo bài nghiên cứu này ■

Tài liệu tham khảo

1. Lê Đức Nhuận, Mô hình đánh giá vốn trí tuệ của một quốc gia, Tạp chí Khoa học và Tổ quốc, số 4, 2004, trang 26-29.

(Tiếp theo trang 23)

4 năm thực hiện . . .

Thứ bảy, Nhà nước cần quan tâm hơn nữa hoạt động của các trung tâm thông tin, trung tâm xúc tiến thương mại trong việc cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp tư nhân về các lĩnh vực: sản phẩm, thị trường, chiến lược ngoại thương, hợp đồng, công nghệ và xu hướng tiêu dùng, kết quả nghiên cứu thị trường... Mở rộng đối thoại giữa các cơ quan chức năng với đại diện DN (trên địa bàn tỉnh, TP về từng chủ đề hoặc liên quan văn bản pháp qui, qua đó tiếp thu thêm những giải pháp mới, sáng tạo của DN và địa phương để

hoàn chỉnh pháp qui .

Thứ tám, cần tiếp tục mở rộng và thực sự đảm bảo quyền tự do kinh doanh của dân; chấp nhận việc đăng ký kinh doanh các ngành nghề theo sáng kiến của dân, trợ giúp sáng kiến được đưa vào cuộc sống, nếu các sáng kiến ngành nghề đó không thuộc lĩnh vực bị cấm. Đối với những ngành nghề kinh doanh có điều kiện, cần qui định rõ các điều kiện đó, xử lý nghiêm những trường hợp vi phạm. Người đăng ký kinh doanh, khi tổ chức địa điểm kinh doanh cũng cần nắm được qui hoạch đô thị, qui hoạch sử dụng đất, các qui định về trật tự an ninh xã hội, qui định về môi trường. Đồng thời cần tăng cường các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh như:

thương hiệu, tài chính, kiểm toán, tin học, tư vấn, thiết kế, bao bì sản phẩm, hệ thống phân phối và điều tra thị trường.

Thứ chín, thực hiện tốt luật sửa đổi các qui chế đất đai cho phép tự do chuyển đổi và thế chấp quyền sử dụng đất, thực hiện chính sách cho thuê đất bình đẳng đối với các thành phần kinh tế. Áp dụng chính sách thuế chung cho mọi loại hình doanh nghiệp đảm bảo sự bình đẳng của các doanh nghiệp trong kinh doanh. Ưu đãi đối với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông lâm, ngư nghiệp, chế biến nông lâm sản trong nông nghiệp nông thôn, nhất là vùng sâu, vùng xa ■