

1. Thực trạng hoạt động của doanh nghiệp thương mại nhà nước trong thời gian qua

Cũng như nhiều nước trên thế giới, nước ta do muốn đạt được mục tiêu xóa bỏ bóc lột, muốn chỉ có 2 thành phần kinh tế đó là sở hữu toàn dân và sở hữu tập thể, trong đó sở hữu toàn dân là hình thức cao nhất, chín muồi nhất, đồng nhất sở hữu nhà nước với sở hữu toàn dân, nên hầu hết các lĩnh vực, các ngành đều có loại hình doanh nghiệp nhà nước, trong đó bao gồm cả doanh nghiệp thương mại nhà nước.

Đánh giá một cách khách quan, mô hình tập trung bao cấp ở miền Bắc vào những năm 60, 70 đã góp phần làm cho khu vực kinh tế quốc doanh trong đó có thương nghiệp quốc doanh có bước phát triển với quy mô lớn, tạo ra được những tiền đề nhất định trong công cuộc xây dựng miền Bắc XHCN - làm hậu phương vững chắc cho miền Nam, góp phần giải phóng đất nước, thống nhất tổ quốc. Thương nghiệp quốc doanh ra đời trong bối cảnh đó, là một ngành kinh tế kỹ thuật có cơ cấu tổ chức ở một quy mô rộng khắp, có mặt tất cả các ngành hàng, kinh doanh tất cả các lĩnh vực, xuất nhập khẩu, thương nghiệp bán buôn, bán lẻ cho sản xuất và tiêu dùng, dự trữ vật tư, ăn uống công cộng, dịch vụ... Ở tất cả các ngành hàng và lĩnh vực hoạt động, thương nghiệp quốc doanh nắm toàn bộ hàng hóa, độc quyền bán buôn, xuất nhập khẩu, chi phối tỷ trọng lớn trong khâu bán lẻ dưới hình thức phân phối bằng hiện vật theo tem phiếu.

Là một ngành kinh tế, nhà nước tổ chức theo kiểu lưu thông độc lập với sản xuất, mua bán theo kế hoạch đã định sẵn. Ngành thương nghiệp hình thành theo hệ thống dọc các tổng công ty và công ty ngành hàng cấp 1 (TW) cấp 2 (tỉnh), cấp 3 (huyện) tỏa rộng khắp các địa bàn trong cả nước. Vào thời điểm cao nhất, thương nghiệp quốc doanh có 4.118 đơn vị, 48.760 điểm bán hàng bao gồm các điểm bán hàng của HTX mua bán và 442.200 lao động. Toàn bộ hoạt động của các doanh nghiệp thương mại nhà nước theo cơ chế kế hoạch hóa tập trung bao cấp, thực hiện mua gì, bán gì, số lượng bao nhiêu, dự trữ như thế nào, giá cả ra sao... đều theo chỉ tiêu được phân bổ đến từng địa

chỉ cụ thể, kể cả đến từng người được hưởng chế độ tem phiếu. Vào thời kỳ này, các chỉ tiêu giá trị lưu chuyển hàng hóa, vốn, doanh số, nợ, lãi và hiệu quả kinh doanh chưa phải là mối quan tâm chủ yếu đối với bản thân doanh nghiệp.

Bước vào năm 1986, nước ta tiến hành đổi mới kinh tế. Đây là thời kỳ chuyển từ nền kinh tế tập trung quan liêu bao cấp sang nền kinh tế thị trường, có nhiều thành phần kinh tế tham gia vào hoạt động thương mại. Các doanh nghiệp thương nghiệp quốc doanh đứng trước những thách thức mới. Các ngành và các doanh nghiệp sản xuất được toàn quyền tổ chức bán

doanh kinh doanh thu lỗ hoặc giải thể. Các doanh nghiệp thuộc bộ hoạt động thua lỗ chiếm 50%; ở cấp tỉnh 25 - 30%; các đơn vị cấp huyện thì số doanh nghiệp bị giải thể chiếm từ 18 - 90%. Theo kết quả điều tra của Viện kinh tế thương mại - Bộ thương mại: ở 3 thành phố lớn, 58% số doanh nghiệp do TW quản lý có lãi, 32% hòa vốn, 10% thua lỗ. Các doanh nghiệp do địa phương quản lý tương ứng là: 57% lãi, 18% lỗ, 25% hòa vốn.

Quy mô kinh doanh của thương nghiệp quốc doanh lớn, song hiệu quả lại rất thấp. Tổng số vốn kinh doanh của doanh nghiệp quốc doanh gần 1.800 tỷ đồng (cuối 1990), trong đó có doanh nghiệp trung ương chiếm 90% tổng số vốn, thương nghiệp quốc doanh địa phương chỉ chiếm 20% tổng số vốn nhưng vòng quay vốn rất chậm

(khoảng 4 vòng/năm). Tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau rất lớn, tỷ suất

lợi nhuận của thương nghiệp quốc doanh thấp (10 - 12

đồng/1.000 đồng vốn/tháng), trong khi đó ở khu vực thương nghiệp ngoài quốc doanh thì con số đó là 40 - 50 đ/1.000đ/tháng (1)

Từ cách đánh giá và phân tích thực trạng hoạt động sản xuất và kinh doanh của các DNTMNN, có thể rút ra những nhận xét sau:

- Đa số các DNTMNN thiếu vốn để kinh doanh. Cơ cấu vốn bất hợp lý, chủ yếu là vốn cố định (nhà xưởng, máy móc...) vốn lưu động vừa thiếu lại bị chiếm dụng bởi các bạn hàng, đó là căn bệnh "trầm kha" của các doanh nghiệp. Bình quân 1 doanh nghiệp thương nghiệp quốc doanh chỉ có 2,14 tỷ đồng, trong đó vốn lưu động là 1,24 tỷ và chủ yếu là vốn vay. Có 33% số doanh nghiệp có vốn pháp định dưới 500 triệu đồng (có nhiều công ty có vốn lưu động chưa được 100 triệu). 14,5% doanh nghiệp có vốn từ 500 triệu - 1 tỷ, 24,4% từ 1 - 3 tỷ, chỉ có 10,5% doanh nghiệp có vốn trên 10 tỷ. Vốn ít tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp cấp huyện, quận bình quân là 450 triệu (190 triệu đồng vốn lưu động), do tính quản lý 2,1 tỷ (950 triệu vốn lưu động). Số công ty do TW quản lý có

MỘT SỐ NÉT CƠ BẢN VỀ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG VÀ GIẢI PHÁP ĐỔI MỚI DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC Ở NƯỚC TA

PTS. VÕ VĂN ĐỨC

buôn và bán lẻ hàng hóa do đơn vị mình sản xuất. Các công ty xuất nhập khẩu được bán hàng nhập khẩu. Các loại hàng hóa, kể cả hàng nhập khẩu không phải giao cho các doanh nghiệp thương mại nhà nước như trước mà được tự do lưu thông, kể cả bán buôn và bán lẻ. Trong lúc vốn thiếu lại không được cung cấp nguồn hàng và lúng túng trước cơ chế kinh tế mới nên hoạt động của các doanh nghiệp thương mại nhà nước, kể cả các HXT mua bán càng khó khăn phức tạp hơn. Cơ sở vật chất từ cơ chế cũ để lại khá đồ sộ nhưng rất lạc hậu, không được sử dụng hoặc sử dụng không hết công suất vẫn bị khấu hao. Tổ chức và quản lý doanh nghiệp vẫn bị ràng buộc bởi cơ chế chính sách cũ, cán bộ công nhân viên chức chưa nắm bắt được thị trường... nên thương nghiệp quốc doanh hoạt động kém hiệu quả, nhiều đơn vị bị thua lỗ. Tỷ trọng chiếm lĩnh thị trường của thương nghiệp quốc doanh trong tổng mức lưu chuyển hàng hóa trên thị trường giảm đáng kể. Nếu như năm 1985 trở về trước tỷ trọng đó là 70% thì đến năm 1989 chỉ còn 33,1% và năm 1990 chỉ còn 30%.

Trong nhiều năm, từ 1987 - 1989 nhiều đơn vị thương nghiệp quốc

vốn 7,7 tỷ (4,8 tỷ vốn lưu động).

- Hầu hết các đơn vị kinh doanh vốn tự có không đáng kể, vốn kinh doanh chủ yếu là vốn vay ngân hàng. Ví dụ năm 1991, lãi vay phải trả là 419,5 tỷ đồng, chiếm 21,5% tổng số phí lưu thông. Đến 1.1.1992 tổng số nợ phải đòi của các tổng công ty là 5.347 tỷ đồng (có 576 tỷ là nợ khó đòi - chiếm 10,8% tổng số nợ); có công ty cấp huyện chỉ có 40 triệu đồng vốn, kinh doanh lãi gộp 1,8 triệu đồng/năm nhưng trả lãi ngân hàng là 40 triệu đồng.

- DNTMNN chưa chuyển sang kinh doanh trong điều kiện kinh tế thị trường... các DNTMNN gặp nhiều lúng túng trong kinh doanh tuy nắm khá chắc thị trường bán buôn, thị trường xuất khẩu một số mặt hàng chủ yếu, đánh mất thị trường bán lẻ, đặc biệt là thị trường nông thôn, vùng sâu, vùng xa. Mức lưu chuyển của thương nghiệp quốc doanh chỉ chiếm 23% tổng mức lưu chuyển hàng hóa trong cả nước, còn lại là do các thành phần khác đảm nhiệm.

- Do cơ chế cũ để lại, tuy số lượng của doanh nghiệp lớn nhưng quy mô nhỏ, phân cấp, phân tán. Trước 1991 cả nước có 2.254 doanh nghiệp thương mại nhà nước, 485 doanh nghiệp trực thuộc Bộ thương mại và các ngành ở trung ương; 959 doanh nghiệp trực thuộc tỉnh và 110 trực thuộc quận huyện. Chúng ta có thể xem quy mô của doanh nghiệp về số vốn và lao động ở dưới đây:

- Thiếu sự hợp tác kinh doanh giữa các doanh nghiệp, quản lý chồng chéo không có sự thống nhất theo đầu mối ngành nghề nên hiệu quả kinh doanh thấp. Ngay cả trong một địa bàn Hà Nội, có đến 3 công ty trực thuộc Bộ cùng kinh doanh một mặt hàng, chưa kể các doanh nghiệp trực thuộc thành phố và trực thuộc quận. Đến 1991, tính bình quân 30,8% số doanh nghiệp kinh doanh không có lãi hoặc hòa vốn. Tổng số lỗ lên tới 199 tỷ 298 triệu đồng, trong đó các doanh nghiệp địa phương lỗ 164 tỷ 163 triệu.

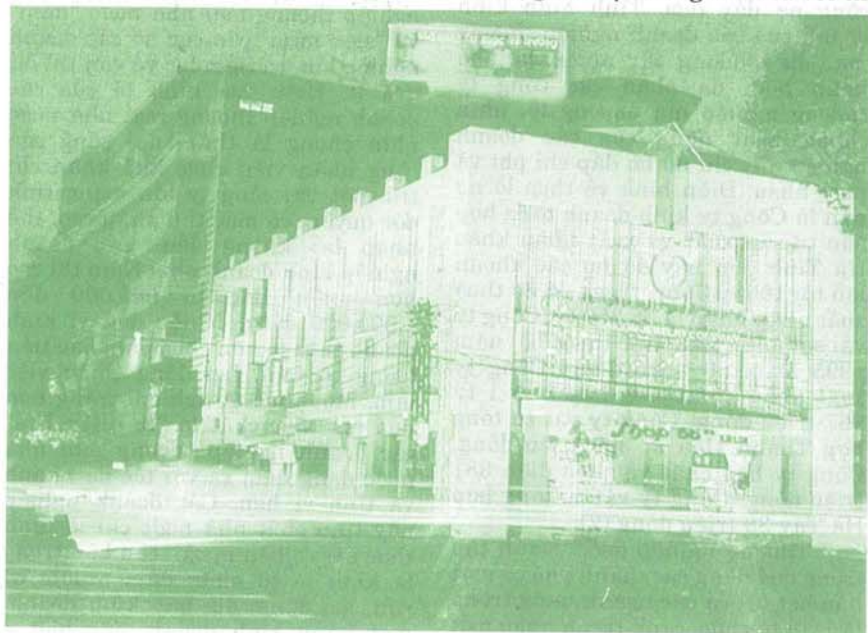
- Lao động trong các doanh nghiệp nhà nước vừa thừa lại vừa thiếu, số lượng lao động lớn, chất lượng lao động lại thấp, đa số lao động đã được đào tạo trong cơ chế cũ, chủ yếu là làm theo kinh nghiệm. Đến đầu năm 1992, có 285.104 lao động trong khu vực thương nghiệp quốc doanh, trong đó có 48.500 người phải nghỉ chờ việc, một phần lớn phải làm ít ngày hoặc nửa ca... Vào thời điểm này (trước 1991), lực lượng lao động trong các DNTMNN thừa khoảng 30-55%, trong đó chất lượng chỉ đảm bảo 50-60%. Cán bộ quản lý chỉ tới khoảng 30% giám đốc và các cán bộ tương đương, các cán bộ quản

lý không có khả năng hoặc không thực hiện được các chức năng quản lý trong cơ chế thị trường.

Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VII khẳng định tiếp tục đường lối đổi mới kinh tế. Trong đó củng cố, đổi mới và phát triển kinh tế nhà nước để kinh tế nhà nước thực sự đóng vai trò chủ đạo trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã thông qua hàng loạt luật quan trọng và các văn bản dưới luật để tạo điều kiện cho doanh nghiệp nhà nước hoạt động theo cơ chế thị trường. Chính phủ đã đề ra nhiều Nghị định, chủ trương, biện pháp nhằm tổ chức, sắp xếp lại đổi mới cơ chế quản lý kinh tế doanh nghiệp nhà nước như: Nghị định 388/HĐBT, Quyết định 90/TTg, Quyết định 91/TTg, Chỉ thị 500/TTg, Nghị định 44/CP và Nghị định 50/CP là những văn bản mang tính pháp luật quy định việc thành lập, giải thể và cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước. Luật doanh nghiệp nhà nước năm 1995 được Quốc hội khóa IX thông qua là sự khẳng định tôn tại khách quan và sự cần thiết của doanh nghiệp nhà nước trong cơ chế thị trường. Đối với ngành thương mại, Nghị quyết số 12 của BCT khóa VII về "tiếp tục đổi mới tổ chức và hoạt động thương nghiệp, phát triển thị trường theo định hướng XHCN", Luật thương mại được Quốc hội khóa IX thông qua là những văn bản lớn để khẳng định sự đóng góp tích cực của ngành thương mại và phương hướng cũng như những giải pháp của ngành của doanh nghiệp trong sự phát triển sản xuất, tăng trưởng kinh tế và mở rộng quan hệ kinh tế với nước ngoài.

Chúng ta đã hình thành được một thị trường thông suốt, không còn cảnh ngăn sông cấm chợ, "cát cứ". Cúc diện chung của thời gian này là thương mại hoạt động khá nhộn nhịp. Tổng mức lưu chuyển hàng hóa bán lẻ xã hội tăng nhanh hàng năm từ 10-12% và 1997 đạt khoảng 160 ngàn tỷ đồng. Các mặt hàng chiến lược liên quan tới cân đối lớn của nền kinh tế quốc dân như xăng dầu, điện, sắt thép, xi măng, phân bón hóa học, gạo, đường... được đảm bảo cả về tổng lượng lẫn cơ cấu nên thị trường xã hội không có đột biến. Nhà nước đảm bảo các mặt hàng thuộc diện chính sách thông qua hệ thống thương mại Nhà nước. Giá cả nhìn chung ổn định, trong hoạt động xuất nhập khẩu, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu năm 1997 tăng hơn 6 lần so với 1987 và đạt được trên 20 tỷ USD. Chúng ta có nhiều mặt hàng chủ lực, phát huy được lợi thế so sánh của đất nước, đó là gạo, thủy sản, cao su, dầu thô... đã bước đầu hình thành được một thị trường với bên ngoài.

Đánh giá một cách tổng quát như Nghị quyết 12 BCT (khóa VII) đã khẳng định: "Hoạt động thương nghiệp đã góp phần bảo đảm các nhu cầu vật tư hàng hóa cho nền kinh tế quốc dân. Hàng hóa trong nước phong phú, giá cả tương đối ổn định, lạm phát được kiềm chế, ngày càng thêm nhiều loại hàng VN có trên thị trường thế giới. Thương nghiệp đã góp phần tích cực vào việc phát triển sản xuất, phân công lại lao động xã hội, thúc đẩy các ngành đổi mới công nghệ, cải biến cơ cấu sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, làm cho sản xuất từng bước gần với nhu cầu thị trường, bước đầu phát huy được lợi thế so sánh giữa các vùng, các miền, giữa thị trường nước ta với thị



trường thế giới, tạo ra giá trị gia tăng cho nền kinh tế, cải thiện đời sống nhân dân”.

Năm 1992, cả nước có 2.520 doanh nghiệp thương mại quốc doanh. Sau khi sắp xếp lại theo Quyết định 388/QĐ, đến năm 1994, cả nước có 1.561 doanh nghiệp, trong đó trung ương quản lý 371 doanh nghiệp, địa phương quản lý 1.190 doanh nghiệp. Đến 1.7.1995, qua số liệu điều tra thì số lượng doanh nghiệp nhà nước tăng lên 1.849 doanh nghiệp, trong đó do trung ương quản lý là 505 doanh nghiệp, địa phương quản lý là 1.430 doanh nghiệp. Đến hết 1996, số lượng doanh nghiệp nhà nước còn khoảng 1.280 doanh nghiệp, trong số đó, doanh nghiệp do Bộ thương mại quản lý là 82 đơn vị, bao gồm 03 tổng công ty lớn, số còn lại là do sở thương mại của các tỉnh quản lý.

Tuy có giảm về số lượng doanh nghiệp, có cải cách phương thức kinh doanh cũng như cán bộ nhưng nhìn chung hoạt động của các DNTMNN vẫn lúng túng trong cơ chế mới. Cũng giống như tình hình trước 1991, bức tranh kinh doanh của các doanh nghiệp địa phương còn ảm đạm hơn nữa, số vốn của các địa phương quá ít, có doanh nghiệp trực thuộc tỉnh chỉ có vài ba trăm triệu đồng vốn lưu động. Một điều đáng băn khoăn là nhiều tỉnh miền núi phía Bắc, các tỉnh miền Trung, một số tỉnh ĐBSCL và Tây Nguyên vẫn còn là hệ thống công ty thương nghiệp huyện, mà tổng vốn chỉ trên dưới 200 triệu đồng và hoạt động theo lối “buôn thúng bán mẹt”. Theo số liệu của Bộ thương mại trong cuộc họp ở Hải Phòng 9.1996 thì 40% đơn vị trực thuộc Bộ làm ăn kém, lãi ít, công nợ dây dưa. Tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại địa phương tất nhiên là khó khăn hơn, đa phần các công ty thương nghiệp địa phương lỗ, nhìn chung hoạt động của các doanh nghiệp này chỉ đủ bù đắp chi phí và nuôi nhau. Điển hình về thua lỗ nợ nần là Công ty kinh doanh tổng hợp Dầu và Sản xuất và xuất nhập khẩu Hà Tĩnh đến nay đã nợ các khoản lên tới 100 tỷ đồng, trong đó nợ thuế xuất nhập khẩu là 38.259 tỷ, Công ty vải sợi miền Bắc (trực thuộc Bộ) năm 1995 lỗ 4.166 triệu đồng, Công ty xuất nhập khẩu tổng hợp 3 là 1 tỷ 967 triệu đồng, Công ty vật tư tổng hợp Thanh Hóa là 392 triệu đồng, Công ty hóa chất vật liệu điện 381 triệu đồng, Công ty vật tư tổng hợp Hà Tây 38 triệu đồng (2).

Thương nghiệp quốc doanh tập trung quá đông các thành phố có mặt hầu hết tất cả các ngành hàng trùng lặp với tổ chức, cạnh tranh nhau một



cách quyết liệt. Một nghịch lý là các doanh nghiệp thương mại tư nhân thì đi sâu vào chuyên doanh mặt hàng, ngành hàng thì các công ty thương mại nhà nước chuyên doanh giảm, có khuynh hướng đăng ký kinh doanh tổng hợp, kể cả trong kinh doanh xuất nhập khẩu và trên thị trường nội địa. Hiện nay chỉ một số ít đơn vị như Tổng công ty xăng dầu, Tổng công ty xi măng, Tổng công ty thép... là thực hiện chuyên doanh ổn định, còn tuyệt đại đa số các doanh nghiệp đăng ký kinh doanh tổng hợp. Tình trạng quá đông của các doanh nghiệp thương mại nhà nước cùng tồn tại tất yếu dẫn đến hậu quả vốn đầu tư của nhà nước vào các doanh nghiệp này cũng hết sức phân tán. Có thể nói chung đang tồn tại quá nhiều các doanh nghiệp thương mại nhà nước “mini” và “siêu mini” còn con số các doanh nghiệp lớn, có tiềm lực về vốn thì lại quá ít. Hiệu quả kinh tế của các doanh nghiệp thương mại nhà nước nhìn chung là thấp, đời sống của công nhân viên chức khó khăn chỉ trừ một vài công ty lớn mang tính độc quyền, có mức thu nhập cao, thu nhập lại không đều. Các doanh nghiệp kinh doanh phía Nam thì cao hơn miền Bắc từ 500.000 đến 1.000.000 đồng. Nhiều đơn vị kinh doanh thua lỗ nên chưa đảm bảo tiền lương cơ bản, lao động thiếu việc làm. Một thực tế nghiêm trọng hơn nữa mà thực chất là “tư nhân hóa” các doanh nghiệp thương mại nhà nước đang diễn ra với tốc độ nhanh và tinh vi hơn. Các doanh nghiệp này tính chất nhà nước chỉ là hình thức cái vỏ bên ngoài, còn bên trong là kinh tế tư nhân đảm nhiệm cả vốn, lao động, địa bàn kinh doanh, mặt hàng kinh doanh, đặc biệt ở

khâu bán lẻ ở các địa bàn các tỉnh. Thực trạng hoạt động của các đơn vị này là do tư nhân đảm nhiệm, mua gì bán gì, ở đâu, giá cả bao nhiêu và họ chỉ định kỳ nộp cho doanh nghiệp một khoản nào đó. Theo báo cáo của Viện nghiên cứu kinh tế thương mại đã nêu rõ có hai loại khoản hiện nay đang tồn tại trong một số doanh nghiệp thương mại nhà nước là: khoản trắng và khoản mặc kệ cho tư nhân hoặc cán bộ công nhân viên của đơn vị.

Từ đó ta có thể rút ra những tồn tại và khuyết điểm của thời kỳ này là:

- Thị trường hàng hóa và số lượng doanh nghiệp, bùng nổ kinh doanh phát triển với tốc độ nhanh chóng mang tính tự phát. Nền thương nghiệp nước ta vẫn là một nền thương nghiệp nhỏ, tự cung, tự cấp, mua bán qua nhiều cấp, nhiều tầng nấc nên dẫn đến tình trạng ép giá đầu vào, nâng giá đầu ra ở thị trường trong nước, dẫn đến bị chèn ép giá thị trường ở ngoài nước. Thị trường xã hội có dấu hiệu chứng lại ngày càng rõ, cung tăng nhanh hơn cầu, đó là biểu hiện của sự ứ đọng chậm tiêu thụ hàng hóa (1997 thừa thép, ti vi...) và giá giảm mạnh trên hàng loạt ngành hàng, tỷ giá cạnh kéo có lợi cho hàng công nghiệp.

- Chưa thiết lập được mối quan hệ lâu dài giữa doanh nghiệp sản xuất với các đơn vị thương mại, giữa các đơn vị thương mại với nhau để tạo điều kiện hình thành kênh lưu thông ổn định, thúc đẩy sản xuất, hướng dẫn tiêu dùng, bình ổn giá cả.

- Sức cạnh tranh của nhiều hàng hóa mang nhãn hiệu VN không những yếu trên thị trường quốc tế mà ngay ở trên thị nội địa cũng bị chèn ép bởi hàng hóa nhập lậu, chất lượng, giá cả. Chúng ta chưa có một

thị trường ngoài nước ổn định cũng như các mặt hàng chiến lược.

- Kỷ cương pháp luật thương mại bị vi phạm, trật tự thị trường chưa được xác lập, nạn buôn lậu, gian lận thương mại, sản xuất và buôn bán hàng giả, trốn thuế diễn ra nghiêm trọng, tác động xấu đến sản xuất và đời sống kể cả với hoạt động xuất nhập khẩu, văn minh thương nghiệp chưa cao, tiêu chuẩn vệ sinh trong ăn uống và thực phẩm thấp, hoạt động quảng cáo thương mại chưa được quản lý tốt, gây tác hại đến đạo đức, lối sống. Không ít cán bộ thoái hóa biến chất, lợi dụng công tác để tham ô hối lộ, mưu cầu đến lợi ích riêng, làm hại đến lợi ích của nhà nước XHCN và người lao động cũng như nhân dân.

- Hiệu quả kinh doanh của thương nghiệp nhà nước còn thấp, tổ

tế nhà nước, trong đó có DNTMNN. Các bài phát biểu và các bài báo của Chủ tịch Hồ Chí Minh vẫn còn nguyên giá trị. Người viết: "Cán bộ thương nghiệp cần phải nâng cao hơn nữa tinh thần phục vụ nhân dân, khuyến khích đồng bào bán, bán những thứ đồng bào cần mua. Giá cả cần đúng mức, thái độ cần khiêm tốn...Ngành thương nghiệp phải mua bán công bằng, chớ nên ép cấp ép giá... thường thường người mua muốn mua rẻ, người bán muốn bán đắt, đối với chúng ta không thể làm như thế được. Giá cả phải đảm bảo có lợi cho nhà nước, HTX và xã viên cùng có lợi để xây dựng nước nhà" (3)

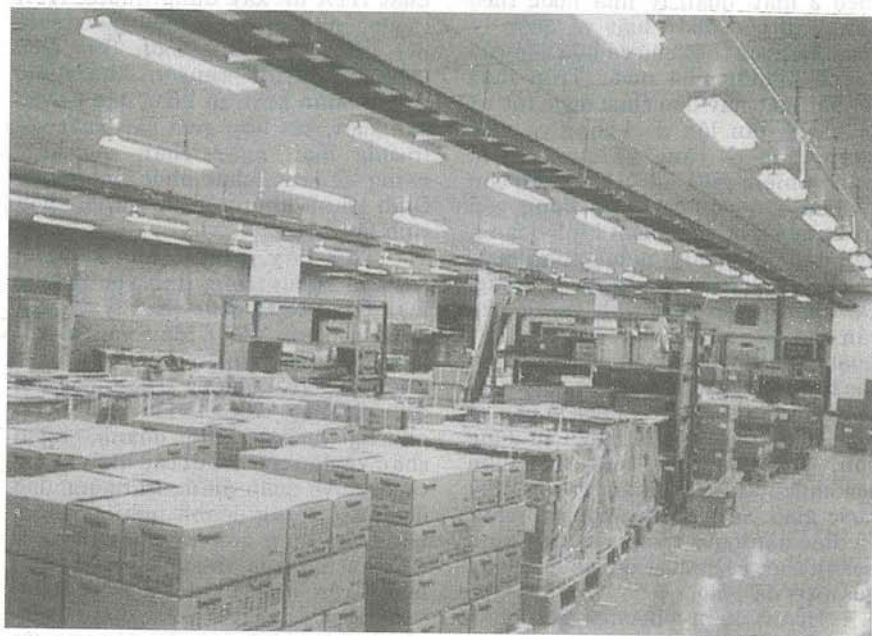
Nói đến vai trò của thương mại nhà nước trong thời kỳ chính sách kinh tế mới V.I.Lênin đã nói: "thương nghiệp đó là cái mắt xích

chính:

Nhóm thứ nhất: gồm các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực phúc lợi xã hội và các mặt hàng chính sách tối cần thiết nhưng không có hoặc có lợi nhuận nhưng rất thấp, các lĩnh vực nhà nước cần nắm độc quyền và điều tiết như năng lượng điện, dầu thô, sản xuất và kinh doanh thuốc nổ, một số ngành thuộc lĩnh vực bưu chính viễn thông...đó là những doanh nghiệp phát huy vai trò nòng cốt chủ đạo trong quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa, nhà nước cần đầu tư 100% vốn và có kế hoạch cụ thể để đảm bảo cho nó hoạt động theo định hướng mà chúng ta đã đặt ra. Như trong thời kỳ kinh tế mới, V.Lênin viết: "nhà nước vô sản cần phải trở thành những chủ nhân khôn khéo, can cơ và thận trọng, trở thành người mua - buôn sỉ, làm khác đi thì nó không thể nào vực dậy một nước tiểu nông về mặt kinh tế được" (5)

Nhóm thứ hai: gồm các doanh nghiệp hoạt động theo cơ chế thị trường, đó là thực hiện hạch toán kinh doanh tự chịu lời lỗ. Tùy theo từng ngành hàng, vị trí, chức năng và nhiệm vụ mà nhà nước giao để phát huy được vai trò định hướng của kinh tế nhà nước. Vì vậy, việc tổ chức cơ cấu và hình thức kinh doanh của các loại hình này cũng khác nhau, đó là các doanh nghiệp trong các ngành sau: kinh doanh xăng dầu, than, xi măng, sắt thép, thiết bị toàn bộ, vật tư nông nghiệp, lương thực, nông sản thực phẩm, thủy hải sản, thuốc chữa bệnh, muối iốt, giấy vở học sinh, gỗ...và một số ngành hàng mà việc đầu tư thu hồi vốn nhanh có mức tích lũy lớn cho ngân sách nhà nước như rượu, các loại bia, nước giải khát (có gas), thuốc lá...Ở các ngành hàng này, các thành phần kinh tế khác có thể tham gia kinh doanh nhưng các doanh nghiệp nhà nước phải giữ vai trò chi phối trong việc nắm nguồn hàng, hoạt động xuất nhập khẩu, bán buôn và dự trữ lưu thông. Sắp xếp và tổ chức các ngành hàng này trên từng địa bàn không phụ thuộc vào cấp chủ quản và nên theo hướng tập trung với quy mô hợp lý và chuyên doanh một số mặt hàng và nhóm hàng. Ở loại hình này, trong một số ngành hàng, nên thành lập những tập đoàn, những tổng công ty gồm nhiều công ty hạch toán độc lập, từ khâu sản xuất đến tiêu thụ cùng đầu tư liên kết để nhằm nâng cao sức mạnh trên thương trường, tránh tình trạng buôn bán chộp giật, mua bán thông qua tư thương hoặc cạnh tranh không lành mạnh với nhau.

Từ đó, DNTMNN có thể nắm vững xuất nhập khẩu, đủ sức chi phối bán buôn, có tỷ trọng cần thiết trong



chức tràn lan, tranh mua, tranh bán và đặc biệt là thiếu vốn nghiêm trọng. Thương nghiệp quốc doanh bỏ trống một số lĩnh vực và địa bàn trọng yếu, không đủ sức để chi phối bán lẻ, các DNTMNN thiếu sự liên kết với nhau với doanh nghiệp nhà nước để hướng dẫn thị trường cùng tiêu thụ sản phẩm, kích thích sản xuất. Các doanh nghiệp này chưa liên kết với các thành phần kinh tế khác trong sản xuất và kinh doanh vì hiệu quả kinh tế xã hội, HTX mua bán không được quan tâm, hầu như bị tan rã. Thị trường nông thôn phần lớn do tư thương chi phối.

2. Những giải pháp cơ bản để phát triển doanh nghiệp thương mại nhà nước

Chuyển sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý của nhà nước theo định hướng XHCN cần phải khẳng định vai trò chủ đạo của kinh

trong dây xích biến cố lịch sử...do là cái mắt xích mà chúng ta, ĐCS đang nắm quyền lãnh đạo, chúng ta phải đem toàn lực ra nắm lấy. Nếu ngày nay, chúng ta nắm được khá chặt mắt xích đó thì chắc chắn trong một ngày gần đây, chúng ta sẽ làm chủ được toàn bộ toàn dây xích" (4)

Trước hết để làm được điều đó, chúng ta cần tiếp tục tổ chức và sắp xếp lại các doanh nghiệp thương mại nhà nước để củng cố và nâng cao hơn nữa hoạt động của các doanh nghiệp này trong nền kinh tế thị trường. Để tổ chức lại, cần đặt các doanh nghiệp thương mại nhà nước trong mối quan hệ với các thành phần kinh tế và xác định rõ vị trí và vai trò của chúng để đạt được mục tiêu và nhiệm vụ mà nhà nước đã đặt ra. Theo lĩnh vực và cơ chế hoạt động, chúng tôi có thể phân doanh nghiệp thành 2 nhóm

bán lẻ, góp phần ổn định cung cầu và giá cả một số mặt hàng thiết yếu đối với sản xuất và đời sống như gạo, xăng dầu, phân bón, đường, xi măng, sắt thép, muối iốt và một số mặt hàng cao cấp khác. Thực hiện việc sắp xếp lại các đơn vị thương nghiệp nhà nước trên từng địa bàn không phụ thuộc vào cấp chủ quản, lựa chọn những ngành hàng quan trọng, những ngành hàng có tích lũy lớn cho ngân sách, có ảnh hưởng quyết định đến việc xác lập các cân đối vĩ mô để tiếp tục hình thành các tổng công ty kinh doanh vừa sản xuất vừa hoạt động thương mại nhằm tăng nhanh khả năng tích tụ và tập trung vốn để đổi mới thiết bị và công nghệ, mở rộng thị trường nâng cao hiệu quả kinh tế.

Từ cách đặt vấn đề trên, theo chúng tôi, nhà nước mà cụ thể là chính phủ và các tỉnh, thành phố nên tổ chức lại các ngành hàng theo hướng như sau, ví dụ:

. Kinh doanh xăng dầu và các sản phẩm dầu khí, kinh doanh hóa chất, máy phụ tùng...thuộc Bộ thương mại.

. Kinh doanh và chế biến các sản phẩm từ nông, lâm, hải sản thuộc Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn.

. Sản xuất và kinh doanh các loại hàng công nghiệp (bìa, may mặc, thuốc lá, điện tử...thuộc Bộ công nghiệp).

. Sản xuất và kinh doanh thuốc chữa bệnh thuộc Bộ y tế.

Các ngành hàng còn lại DNTMNN cùng song tồn tại với các thành phần kinh tế khác. Mục tiêu của các doanh nghiệp thương mại nhà nước là đạt được lợi nhuận. Do vậy, các ngành hàng này cần được tổ chức thành các tổng công ty, các công ty kinh doanh tổng hợp, gắn hoạt động xuất nhập khẩu với thị trường nội địa. Chọn một số doanh nghiệp có vốn lớn, kinh doanh có hiệu quả hoạt động tại các trung tâm kinh tế lớn như tam giác kinh tế TP.HCM - Đồng Nai - Vũng Tàu, Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh và các thành phố lớn như Hà Nội, TP.HCM, Đà Nẵng... Các công ty còn lại có thể tổ chức ở quy mô vừa và nhỏ ở các địa phương nhưng được sắp xếp lại để tránh manh mún và chỉ tập trung ở tỉnh. Nên xóa bỏ công ty thương nghiệp huyện mà hình thành các chi nhánh hoặc cửa hàng trực thuộc công ty tỉnh. Ở một số tỉnh miền núi nên củng cố công ty thương mại miền núi ngoài nhiệm vụ kinh doanh còn có nhiệm vụ hết sức quan trọng là phục vụ chính sách của đảng và nhà nước cho đồng bào vùng sâu vùng xa, đồng bào người dân tộc. Củng cố và xây dựng lại các HTX mua bán. Đối với

các doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả hoặc không thấy cần thiết cho đời sống cấp thiết thì nên giải thể hoặc cho phá sản. Lựa chọn và có phương án khả thi để từng bước thực hiện cổ phần hóa và đa dạng hóa các loại hình sở hữu. Cần phải quán triệt quan điểm là các doanh nghiệp thương mại quốc doanh phải mạnh và đóng vai trò chủ đạo ở chất lượng và hiệu quả kinh doanh, đáp ứng tốt các nhu cầu của thị trường và của nhà nước chứ không phải bằng số lượng đông hoặc bù lỗ của ngân sách hoặc các ưu đãi của nhà nước.

Thứ hai, phân biệt quyền quản lý nhà nước với quyền quản lý kinh doanh, do đó cần phải đổi mới quản lý của nhà nước đối với các doanh nghiệp thương mại quốc doanh. Từ trước đến nay, các doanh nghiệp thương mại nhà nước chịu sự quản lý theo 2 mặt: quản lý nhà nước theo quy định của pháp luật và quản lý của nhà nước theo chủ sở hữu vốn của doanh nghiệp nhà nước. Trên thực tế, hai mặt này đều chưa được tốt và có lúc bị lẫn lộn do không có việc phân định rõ ràng về quyền hạn, trách nhiệm giữa người đại diện chủ sở hữu vốn với người sử dụng vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh, nên dẫn đến doanh nghiệp nhà nước vô chủ và quản lý cũng bị buông lỏng. Để khắc phục được tình trạng này cần phải đổi mới tổ chức quản lý theo Luật doanh nghiệp nhà nước. Đối với các tổng công ty thì hội đồng quản trị là người thay mặt nhà nước là chủ sở hữu, tổng giám đốc là người sử dụng vốn và thay mặt nhà nước thực hiện các chức năng và nhiệm vụ mà nhà nước giao và được chủ động tổ chức và điều hành quá trình sản xuất kinh doanh theo các mục tiêu mà hội đồng quản trị đã giao.

Hoàn thiện phương thức quản lý, đổi mới chế độ hạch toán và cơ chế tài chính của doanh nghiệp, xác định việc khoán cho người lao động và hình thức thưởng phạt nghiêm minh.

Thứ ba, tăng quyền tự chủ cho các DNTMNN hơn nữa, ví dụ như được đặt các chi nhánh, mở các tài khoản nước ngoài để huy động được các tiềm năng về vốn, thị trường tiêu thụ sản phẩm.

Thứ tư, trong điều kiện kinh doanh hiện đại, nhà nước phải tạo khả năng cho các doanh nghiệp nắm bắt thông tin về thị trường trong nước và thị trường quốc tế một cách kịp thời. Đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ kinh doanh, cán bộ quản lý của các doanh nghiệp nhà nước.

Thứ năm, nếu nhà nước không cần giữ hình thức 100% vốn của nhà nước thì chuyển hóa sở hữu bằng cách cho thuê hoặc bán trọn gói cho

các thành phần kinh tế khác như công ty TNHH, công ty cổ phần, doanh nghiệp tư nhân hoặc thành lập doanh nghiệp liên doanh. Một hình thức nữa là phải tiến hành cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước để tạo điều kiện cho cán bộ công nhân viên, là những người góp vốn (cổ đông) có trách nhiệm và nâng cao vai trò làm chủ của họ trong sản xuất kinh doanh và phục vụ, tạo thêm động lực thúc đẩy thực sự doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, thúc đẩy doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ, mua và dự trữ hàng hóa và cải tiến văn minh thương nghiệp.

Thứ sáu, phát triển mối quan hệ kinh doanh giữa DNTMNN với các thành phần kinh tế khác trên cơ sở cùng vì mục tiêu lợi nhuận. Củng cố HTX mua bán, phát hiện và nhân rộng những mô hình tốt, căn cứ vào Luật HTX để xây dựng những HTX thương mại dịch vụ kiểu mới trước hết ở địa bàn nông thôn. Tạo điều kiện thuận lợi khuyến khích các thành phần kinh tế khác đầu tư vào sản xuất, kết hợp giữa sản xuất với thương mại, ngăn chặn các hiện tượng tiêu cực, khắc phục tình trạng cạnh tranh không lành mạnh, thôn tính lẫn nhau.

Thứ bảy, tăng cường sự lãnh đạo của Đảng trong lĩnh vực thương mại. Củng cố tổ chức quản lý cán bộ, nâng cao sức chiến đấu và vai trò lãnh đạo của các cấp ủy đảng ở các tổng công ty, công ty trực thuộc Bộ, địa phương trong việc xác định phương hướng kinh doanh, ngăn chặn và đấu tranh với các hiện tượng tiêu cực về quan điểm, tư tưởng, đạo đức ngay trong doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả và phát huy vai trò chủ đạo của thương nghiệp nhà nước trên thị trường. Chấn chỉnh hoạt động của các tổ chức đảng trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các đơn vị thuộc các thành phần kinh tế khác, bảo đảm sự lãnh đạo của Đảng đối với các tổ chức quần chúng, bảo vệ lợi ích của nhà nước và người lao động, coi sự lãnh đạo của Đảng là nhân tố có ý nghĩa quyết định trong việc thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của ngành thương mại ■

(1) Thông báo khoa học - Viện kinh tế kỹ thuật thương mại - Bộ thương mại 1992

(2) Số liệu do tác giả thu từ các nguồn: Báo cáo tổng kết của Bộ thương mại, Viện nghiên cứu kinh tế thương mại, Tạp chí Thương mại qua các năm 1991 - 1996, báo Thương mại và một số tài liệu khác.

(3) Hồ Chí Minh toàn tập, tập 9, Nxb Sự thật, Hà Nội, tr.94, 219, 176

(4) V.Lênin toàn tập, tập 44, Nxb Tiến bộ Mátxcova, tr

(5) Sách đã dẫn, tập 44, tr 190