

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ Tp.HCM**

HỌC VIÊN: BÙI THÚY HẰNG

**GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH CỔ PHẦN HÓA
DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC ĐỘC QUYỀN
Ở VIỆT NAM THỜI KỲ HẬU WTO**

**Chuyên ngành: Kinh tế Tài chính – Ngân hàng
Mã số: 60 31.12**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
TS. NGUYỄN THỊ UYÊN UYÊN**

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

Lời cam đoan

Tôi xin cam đoan Luận văn thạc sĩ kinh tế : “GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH CỔ PHẦN HÓA DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC ĐỘC QUYỀN Ở VIỆT NAM THỜI KỲ HẬU WTO” là kết quả của quá trình học tập, nghiên cứu và làm việc nghiêm túc của tôi.

TP.Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 09 năm 2007

Học viên thực hiện

Bùi Thúy Hằng

MỤC LỤC

| | |
|---|----|
| Mở đầu: | 1 |
| Chương 1. Những vấn đề cơ bản về công ty cổ phần, DNNN độc quyền | 2 |
| 1.1. Công ty cổ phần | 3 |
| 1.1.1. Khái niệm | 3 |
| 1.1.2. Những ưu điểm và hạn của hình thức CTCP so với các hình thức DN khác. | 4 |
| 1.2. DNNN độc quyền | 5 |
| 1.2.1. DNNN..... | 5 |
| <i>Tính tất yếu tồn tại DNNN</i> | |
| <i>Tính khó minh bạch</i> | |
| <i>Tính kém hiệu quả</i> | |
| <i>Tính bao trùm của hệ thống do lịch sử để lại</i> | |
| 1.2.2. DNNN độc quyền, tác hại của độc quyền đối với nền kinh tế | 7 |
| <i>Độc quyền là gì? Thế nào là độc quyền trong kinh doanh</i> | |
| <i>Nguyên nhân dẫn đến độc quyền kinh doanh</i> | |
| <i>Độc quyền gây nên sự bất hoàn hảo</i> | |
| <i>Các lĩnh vực độc quyền</i> | |
| Kết luận chương 1 | 10 |
| Chương 2. Thực trạng độc quyền của các DNNN và tính tất yếu phải CPH DNNN độc quyền | 11 |
| 2.1. Thực trạng độc quyền của DNNN và những tác hại đối với nền kinh tế .. | 11 |
| 2.2.1. Một số thành tựu của DNNN đối với nền kinh tế | 11 |
| 2.1.2. Những yếu kém trong hiệu quả hoạt động kinh doanh của hệ thống DNNN – Nguyên nhân gây ra sự yếu kém..... | 16 |
| 2.1.3. Thực trạng độc quyền của DNNN ở Việt Nam..... | 18 |
| <i>Đặc điểm của độc quyền DNNN ở Việt nam</i> | |
| <i>Nguyên nhân dẫn đến độc quyền DNNN</i> | |
| <i>Tác hại do DNNN độc quyền gây ra đối với nền kinh tế</i> | |

| | |
|--|-----------|
| 2.2. Tính tất yếu phải CPH DNNN độc quyền | 23 |
| 2.2.1. Phá vỡ thế độc quyền, nâng cao tính cạnh tranh của các DNNN trong kinh doanh– yêu cầu bức thiết để hội nhập | 23 |
| <i>Nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNN</i> | |
| <i>Xóa độc quyền trong kinh doanh</i> | |
| 2.2.2. CPH DNNN độc quyền – thực hiện lộ trình cam kết gia nhập WTO... .. | 29 |
| <i>Chậm CPH, nguy cơ tụt hậu là rất rõ</i> | |
| <i>Độc quyền trong kinh doanh – Sức ép đối với người tiêu dùng</i> | |
| <i>Không thể nói chuyện công bằng khi thị trường vẫn còn độc quyền</i> | |
| Kết luận chương2 | 36 |
| Chương3. Thực trạng CPH các DNNN độc quyền trước thêm WTO | 37 |
| 3.1. Tái cấu trúc nền kinh tế, những hướng dẫn, chỉ đạo của Nhà nước cho tiến trình CPH DNNN | 37 |
| 3.1.1. Tái cấu trúc nền kinh tế - Quá trình cải cách DNNN..... | 37 |
| 3.1.2. CPH DNNN, những hướng dẫn, chỉ đạo của Nhà nước | 38 |
| 3.2. Chủ trương của Nhà nước nhằm thúc đẩy tiến trình CPH các DNNN độc quyền... .. | 40 |
| 3.3. Những thành tựu của quá trình CPH DNNN độc quyền | 42 |
| <i>Lĩnh vực Điện</i> | |
| <i>Lĩnh vực Xây dựng</i> | |
| <i>Lĩnh vực Bưu chính – Viễn thông</i> | |
| <i>Lĩnh vực Bảo hiểm</i> | |
| <i>Lĩnh vực Dầu khí</i> | |
| <i>Lĩnh vực Ngân hàng</i> | |
| <i>Lĩnh vực Xi măng – Sắt thép</i> | |
| 3.4. Những tồn tại và khó khăn của quá trình CPH DNNN độc quyền trong thời gian qua... .. | 52 |
| 3.4.1. Những tồn tại của quá trình CPH DNNN độc quyền..... | 52 |
| <i>Qui mô CPH còn nhỏ, tốc độ chậm, còn nhiều bất cập</i> | |

| | |
|---|----|
| <i>Phát sinh một số vấn đề “hậu CPH”</i> | |
| <i>Thị trường chứng khoán chưa hoàn hảo</i> | |
| 3.4.2. Những khó khăn gây cản trở tiến trình CPH DNNN độc quyền ở Việt Nam | 55 |
| <i>Sợ mất quyền lực</i> | |
| <i>Khó khăn trong việc xác định giá trị DN</i> | |
| <i>Về xác định giá trị thương hiệu</i> | |
| 3.5. Quyết tâm của Nhà nước trong việc xử lý những trở ngại. Một vài dự báo | 58 |
| <i>Quyết tâm của Nhà nước</i> | |
| <i>Một vài dự báo</i> | |
| 3.6. Kinh nghiệm CPH DNNN độc quyền từ các nước..... | 59 |
| <i>Kinh nghiệm của Trung Quốc</i> | |
| <i>Kinh nghiệm từ Nga, bài học cho Việt Nam</i> | |
| Kết luận chương 3 | 67 |
| 4. Giải pháp đẩy mạnh CPH các DNNN độc quyền | 68 |
| 4.1. Giải quyết những vấn đề khúc mắc trong CPH nhằm đẩy mạnh tiến trình CPH DNNN độc quyền thời kỳ hậu WTO | 69 |
| 4.1.1. Môi trường pháp lý..... | 69 |
| 4.1.2. Định giá trị DN..... | 71 |
| <i>Cơ chế và phương pháp định giá</i> | |
| <i>Định giá giá trị QSĐĐ</i> | |
| <i>Định giá quyền sở hữu trí tuệ, thương hiệu</i> | |
| <i>Định giá phần góp vốn trong liên doanh</i> | |
| <i>Một số qui định CPH gây trở ngại cho việc định giá</i> | |
| 4.1.3. Những vấn đề phát sinh sau CPH các DNNN độc quyền | 74 |
| <i>Về quyền sở hữu đất đai</i> | |
| <i>Quản lý Nhà nước về phần vốn Nhà nước trong DN sau CPH</i> | |
| <i>Giải quyết số lao động dôi dư sau CPH</i> | |
| <i>Đối xử thiếu bình đẳng đối với DN sau CPH</i> | |

| | |
|---|-----|
| 4.2. Một số giải pháp cho vấn đề CPH | 77 |
| 4.2.1. Hệ thống hóa các qui định về CPH, nâng lên thành hệ thống luật CPH | |
| 77 4.2.2. Hoàn thiện công tác tổ chức, chỉ đạo | 81 |
| 4.2.3. Đẩy mạnh công tác tuyên truyền vận động | 85 |
| 4.2.4. Định giá trị DN | 88 |
| <i>Nâng cao chất lượng các tổ chức thẩm định, gắn trách nhiệm của các công ty thẩm định với kết quả thẩm định</i> | |
| <i>Đưa giá trị TSCĐ vô hình vào giá trị DN khi định giá</i> | |
| 4.2.5. Giải quyết chính sách đối với lao động | 96 |
| 4.2.6. Giải quyết các khoản nợ | 99 |
| 4.2.7. Quản lý Nhà nước về phân vốn Nhà nước nắm giữ trong DN sau CPH102 | |
| 4.2.8. Hoàn thiện, phát triển các yếu tố KTTT | 105 |
| <i>Phá bỏ thế độc quyền, mở cửa các lĩnh vực độc quyền</i> | |
| <i>Bình đẳng giữa các đối tác trong và ngoài nước</i> | |
| <i>Phát huy vai trò của Ngân hàng, Công ty tài chính</i> | |
| <i>Củng cố, phát triển hoạt động TTCK</i> | |
| <i>Phát triển các loại hình quỹ đầu tư</i> | |
| <i>Thành lập Công ty đầu tư tài chính Nhà nước</i> | |
| Kết luận chương 4 | 116 |
| Kết luận | 117 |

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

| | |
|--------|---|
| AFTA | ASEAN Free Trade Area (<i>Khu vực Mậu dịch tự do ASEAN</i>) |
| BCH TƯ | Ban chấp hành Trung ương |
| CB-CNV | Cán bộ Công nhân viên |
| CEO | Tổng giám đốc điều hành |
| CIEM | Viện Quản lý kinh tế trung ương |
| CPH | Cổ phần hóa |
| DATC | Công ty Mua bán nợ và tài sản tồn đọng |
| DN | Doanh nghiệp |
| DNNN | Doanh nghiệp Nhà nước |
| EVN | Tổng công ty Điện lực Việt Nam |
| FDI | Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài |
| FPT | Công ty cổ phần viễn thông |
| GDP | Gross Domestic Products (<i>Tổng sản phẩm nội địa</i>) |
| GD | Giám đốc |
| HDLĐ | Hợp đồng lao động |
| HĐQT | Hội đồng quản trị |
| ISO | International Standards Organization |
| KH-CN | Khoa học Công nghệ |
| KTQT | Kinh tế quốc tế |
| KTV | Kiểm toán viên |
| LD | Liên doanh |
| MPDF | Mekong Project Development Facility (<i>Chương trình phát triển dự án Mekong</i>) |
| NĐ | Nghị định |
| NHNN | Ngân hàng Nhà nước |
| NHTM | Ngân hàng Thương mại |
| NHTMNN | Ngân hàng Thương mại Nhà nước |

| | |
|--------|---|
| NLĐ | Người lao động |
| NSNN | Ngân sách Nhà nước |
| ODA | Official Development Assistance (<i>Hỗ trợ phát triển chính thức</i>) |
| OTC | Thị trường chứng khoán phi tập trung |
| PA | Pacific Airline |
| QĐ | Quyết định |
| QSĐĐ | Quyền sử dụng đất |
| SXKD | Sản xuất kinh doanh |
| TCT | Tổng công ty |
| TGD | Tổng giám đốc |
| TNDN | Thu nhập doanh nghiệp |
| TNHH | Trách nhiệm hữu hạn |
| TP.HCM | Thành phố Hồ Chí Minh |
| TP.HN | Thành phố Hà Nội |
| TTCK | Thị trường chứng khoán |
| UBND | Ủy ban nhân dân |
| VAFI | Hiệp hội các nhà đầu tư Tài chính Việt Nam |
| VCB | VietComBank (<i>Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam</i>) |
| VN | Việt Nam |
| VNA | Vietnam Airline |
| VND | Tiền đồng Việt Nam |
| VNPT | Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam |
| VP | Văn phòng |
| WTO | World Trade Organization (<i>Tổ chức Thương mại thế giới</i>) |
| XHCN | Xã hội chủ nghĩa |

MỞ ĐẦU

Việc cơ cấu lại các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) là một phần quan trọng trong công cuộc cải cách, chuyển đổi nền kinh tế Việt Nam (VN) từ cơ chế kế hoạch hóa tập trung sang cơ chế thị trường. Để chuyển đổi nền kinh tế, Chính phủ đã xây dựng một chiến lược đa dạng cải cách các DNNN, trong đó cổ phần hóa (CPH) DNNN là nội dung chính của chương trình cải cách. Trước đây và thậm chí hiện nay vẫn còn nhiều người, nhiều doanh nghiệp (DN) cho rằng CPH là “tư nhân hóa”. Thực chất chủ trương CPH DNNN ở nước ta là một trong những giải pháp quan trọng nhằm giải quyết những tồn tại về tình trạng sản xuất, kinh doanh kém hiệu quả của các DNNN, đang gây trở ngại cho tiến trình phát triển kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế quốc tế. CPH DNNN nhằm đảm bảo cho DNNN hoạt động có hiệu quả hơn đồng thời đảm bảo cho DNNN góp phần cùng kinh tế nhà nước nói chung làm tốt hơn vai trò chủ đạo trong nền kinh tế.

Đặc trưng của CPH DNNN ở Việt Nam không giống với yêu cầu có tính qui luật của CPH DN – *là một bước tiến của quá trình xã hội hóa, tuân theo qui luật khách quan: quan hệ sản xuất phải phù hợp với tính chất và trình độ phát triển của lực lượng sản xuất*. CPH DNNN ở Việt Nam được tiến hành một cách có tổ chức, hoạt động theo yêu cầu và kế hoạch của Nhà nước (*CPH được đặt dưới sự chỉ đạo của Nhà nước và được kiểm soát chặt chẽ trong từng giai đoạn*). CPH DNNN ở Việt Nam không vì mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận cũng như hoàn toàn không tuân theo qui luật thị trường.

CPH DNNN nói chung, DNNN độc quyền nói riêng là một quá trình nhằm xác định quan điểm mới về vai trò của Nhà nước và cơ chế mới nhằm thực hiện quyền ảnh hưởng của Nhà nước. CPH cũng nhằm xóa bỏ kiểu kiểm soát hành chính đã từng áp dụng trong thời kỳ kế hoạch hóa tập trung, chuyển dịch sự quản lý của Nhà nước từ quản lý trực tiếp sang quản lý đầu tư.

Chương 1

Những vấn đề cơ bản về Công ty cổ phần (CTCP), DNNN độc quyền.

Mục tiêu của mọi DN khi hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường là phải đạt hiệu quả kinh doanh. Mục tiêu cao nhất và không thay đổi đó là phát triển trên cơ sở có lợi nhuận cao, bảo toàn và tăng vốn kinh doanh, mang lại lợi ích cho chủ đầu tư và mọi lao động trong DN (*gồm các nhà quản lý, người lao động trực tiếp*), đồng thời đóng góp vào sự phát triển của cộng đồng, của xã hội. Điều này cũng có nghĩa là khi DN không đạt được những mục tiêu cơ bản trên thì phải xem xét, đánh giá lại và cần có những thay đổi cần thiết. Trong nhiều trường hợp, đó là một sự cải cách triệt để trong hoạt động kinh doanh để đảm bảo đạt được các mục tiêu đã định. Không làm được như vậy sự tồn tại của DN sẽ bị đe dọa. Trên thực tế, do không nhận ra, hay nhận ra nhưng không kịp cải cách, hoặc cải cách không đúng đã làm nhiều DN phá sản, bất kể đó là các DN nhỏ hay Tập đoàn kinh tế lớn có phạm vi hoạt động toàn cầu, và cũng không loại trừ DN đó thuộc loại hình sở hữu nào. Như vậy, vấn đề cải cách DN luôn được đặt ra và cải cách là cần thiết để đạt được mục tiêu đã định.

Ở Việt Nam, cải cách hay đổi mới DNNN là yêu cầu khách quan. Do áp lực cạnh tranh, vì sự tồn tại và phát triển, vì sự cần thiết phải thực hiện sứ mệnh của các DNNN mà phải tiến hành đổi mới, sắp xếp lại các DNNN này. Trong đó CPH là nội dung chính, là hướng cải cách chủ yếu.

Sơ với khái niệm của Thế giới về “*tư nhân hóa*” – một phương tiện để chuyển một phần hay toàn bộ quyền sở hữu (*ownership rights*) và quyền điều hành (*Control rights*) từ Nhà nước sang các cổ đông tư nhân thì có thể thấy rằng khái niệm CPH ở Việt Nam với tư nhân hóa trên Thế giới không có nhiều khác biệt. Tuy nhiên CPH ở Việt Nam có thể được phân biệt với tư nhân hóa theo nghĩa thông thường ít nhất ở 02 khía cạnh:

Thứ nhất: CPH ở Việt Nam hàm chứa một khó khăn nội tại do xuất phát từ việc theo đuổi mô hình kết hợp giữa kinh tế thị trường và định hướng Xã hội Chủ

nghĩa (XHCCN). Chính phủ bắt buộc phải tiến hành CPH để cải thiện hiệu quả chung của nền kinh tế và giải tỏa bớt gánh nặng cho Ngân sách Nhà nước (NSNN) do các DNCCN thua lỗ gây ra. Mặt khác, do theo đuổi định hướng XHCCN nên Nhà nước vẫn cần nắm vai trò chủ đạo trong các DN này. Thông qua hoạt động CPH, Nhà nước vừa có thể loại bỏ những DNCCN thua lỗ, đồng thời tiếp tục duy trì vị thế độc quyền ở những ngành Nhà nước muốn kiểm soát.

Thứ hai: DN sau khi CPH phải đối diện với nhiều thay đổi quan trọng trong môi trường thể chế và kinh doanh.

Hiện nay, cải cách DNCCN tại Việt Nam tập trung vào CPH tức là chuyển đổi DNCCN thành CTCCP. Trong khi CPH ngày càng quan trọng trong quá trình cải cách và hiện đang được Chính phủ coi là công cụ chủ yếu để chuyển đổi các DNCCN, Chính phủ vẫn giữ quan điểm rằng CPH không nhất thiết là một hình thức tư nhân hóa.

CPH DNCCN là hình thức cụ thể của tiến trình xã hội hóa sản xuất. Nhờ sự xuất hiện công ty cổ phần (CTCCP) mà vốn được tập trung nhanh chóng, tạo điều kiện thúc đẩy nhanh sự tăng trưởng của nền kinh tế

1.1/ Công ty cổ phần

1.1.1/ Khái niệm

Công ty cổ phần là một tổ chức được thành lập theo pháp luật – là một dạng pháp nhân có trách nhiệm hữu hạn – được thành lập và tồn tại độc lập đối với những chủ thể sở hữu nó. Trong CTCCP, vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là **cổ phần** và được phát hành huy động vốn tham gia của các nhà đầu tư thuộc mọi thành phần kinh tế. Các cá nhân, tổ chức – nhà đầu tư – sẽ trở thành những cổ đông chính thức của công ty khi sở hữu các cổ phần do công ty phát hành. Cổ đông được quyền tham gia quản lý, kiểm soát, điều hành công ty thông qua việc bầu cử, ứng cử vào các vị trí trong Ban quản lý, Ban kiểm soát và Ban điều hành. Cổ đông được quyền hưởng các khoản lợi nhuận cũng như các khoản lỗ do công ty tạo ra tương ứng với mức độ góp vốn; chịu trách nhiệm về các khoản nợ và

nghĩa vụ tài sản khác của DN trong phạm vi số vốn đã góp vào DN. Cổ đông còn có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần của mình cho người khác. CTCP có quyền phát hành chứng khoán các loại để huy động vốn.

Vậy CTCP là hình thức tổ chức kinh doanh huy động được số vốn lớn một cách nhanh chóng và hiệu quả, tạo điều kiện thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng nhanh, đồng thời tạo ra một cơ chế phân tán rủi ro nhằm hạn chế tác động tiêu cực về mặt kinh tế xã hội khi DN lâm vào tình trạng đình đốn, phá sản.

Đặc điểm Công ty cổ phần, một trong những đặc điểm quan trọng nhất của CTCP là trách nhiệm hữu hạn. Nó cho phép nhà đầu tư đầu tư tiền hay tài sản vào công ty mà không phải chịu rủi ro đối với các tài sản cá nhân trong trường hợp công ty phá sản. Số tiền đầu tư này thuộc về CTCP và cổ đông không thể yêu cầu công ty trả lại vốn đầu tư. Vốn đầu tư của họ phải chịu rủi ro vì nhà đầu tư sẽ được hưởng lợi nếu công ty phát đạt, nhưng có thể mất hết nếu công ty phá sản. Sau khi đã góp tiền hay tài sản vào công ty, nhà đầu tư sẽ được nhận cổ phiếu thể hiện quyền được hưởng những khoản lợi từ việc chấp nhận rủi ro này. Trong hầu hết các trường hợp, các cổ phiếu được phép chuyển nhượng tự do, do đó các cổ đông có thể bán các cổ phiếu của mình cho những nhà đầu tư khác hoặc có thể rời bỏ công ty hoàn toàn nếu họ muốn.

Một đặc điểm nữa của CTCP là thời gian tồn tại vô hạn. Khả năng công ty có thể hoạt động vô thời hạn mang lại tính ổn định cho DN, đảm bảo rằng công ty có thể tồn tại lâu hơn những người sáng lập ra nó.

1.1.2/ Những ưu điểm và khó khăn của hình thức CTCP so với các hình thức DN khác

So với các loại hình DN khác, CTCP có những ưu điểm của nó như: **(1)** Nhà đầu tư chỉ chịu trách nhiệm hữu hạn tương ứng với tỷ lệ góp vốn trong công ty; **(2)** Có khả năng thu hút được nhiều nhà đầu tư trong đó có những nhà đầu tư chỉ nắm giữ một giá trị đầu tư thấp cho đến những nhà đầu tư khổng lồ; **(3)** Có sự tách bạch giữa quyền sở hữu và quyền quản lý từ đó làm cho cổ đông là người nắm quyền sở hữu công ty nhưng không hẳn sẽ là người trực tiếp quản lý công ty, Công

ty được tách biệt hoàn toàn về mặt pháp lý đối với cổ đông; (4) CTCP có thể làm những điều mà các loại hình DN khác không thể làm được như được quyền phát hành các loại chứng khoán ra thị trường, có thể huy động vốn bằng cách phát hành cổ phần mới tới các nhà đầu tư, dùng vốn chủ sở hữu để mua chính cổ phần của mình, định giá mua lại một công ty khác và sau đó thực hiện sáp nhập hai công ty. Bên cạnh những ưu điểm, loại hình CTCP cũng còn tồn tại một số khó khăn như: (1) Tại một số các quốc gia như Mỹ chẳng hạn, mức thuế áp dụng cao, vì ngoài thuế công ty phải thực hiện nghĩa vụ với NSNN, các cổ đông còn phải chịu thuế thu nhập bổ sung từ nguồn cổ tức và lãi cổ phần theo qui định của Nhà nước (Tuy nhiên, để tránh việc đánh thuế hai lần, tại các quốc gia khác trên thế giới, cho phép các cổ đông tối thiểu cũng có được vài khoản khấu trừ trên các khoản thuế thu nhập mà công ty đã nộp); (2) Việc thông đạt những thông tin cần thiết đến các cổ đông tốn nhiều thời gian, chi phí; (3) Công tác quản lý, điều hành rất phức tạp do số lượng các cổ đông có thể rất lớn, thậm chí có thể có sự phân hóa thành các nhóm cổ đông đối kháng nhau về lợi ích;

Tuy nhiên với môi trường kinh doanh hiện nay, trên Thế giới cũng như tại Việt Nam những khó khăn trên hoàn toàn có khả năng khắc phục, hạn chế tối đa và đồng thời phát huy được những ưu điểm của loại hình này. Và CTCP trở thành hình thức ưu tiên trong việc cơ cấu lại, chuyển đổi các DNNN

1.2/ Doanh nghiệp nhà nước độc quyền

1.2.1/ Doanh nghiệp nhà nước

DNNN là loại hình DN dựa trên sở hữu Nhà nước về tư liệu sản xuất với các tính chất:

Tính tất yếu tồn tại và đóng vai trò then chốt của DNNN

Khác với các loại hình DN khác, DNNN dù là DN có chức năng kinh doanh hay DN công ích, thì trong bất kỳ hoàn cảnh nào vẫn phải luôn chú trọng hiệu quả kinh tế – xã hội. Sự có mặt của DNNN là lực lượng vật chất quan trọng đảm bảo tính ổn định của nền kinh tế, chống lại mọi hành vi cơ hội, chạy theo lợi nhuận bằng bất cứ giá nào của các loại DN thuộc kinh tế tư nhân. Thuộc sở hữu Nhà nước, lợi

nhuận của DNNN sẽ do Nhà nước sử dụng. Do đó, tại nhiều nước còn giao cho DNNN kinh doanh trong những lĩnh vực có lợi nhuận cao với ý đồ giữ cho Nhà nước những khoản lợi nhuận lớn để giải quyết những vấn đề xã hội nảy sinh trong nền kinh tế. Cạnh đó, có nhiều lĩnh vực đòi hỏi đầu tư lớn, hiệu quả kinh tế không cao nhưng lại cần thiết cho sự ổn định kinh tế - xã hội, các DN tư nhân không muốn và không thể đầu tư, DNNN vì lợi ích chung, không lấy lợi nhuận làm mục tiêu tối hậu phải đảm nhiệm. Vì vậy có thể nói trong những lĩnh vực quan trọng, huyết mạch của nền kinh tế, DNNN phải có mặt và đóng vai trò then chốt. Đây cũng là lý do mà hầu hết các nước trên Thế giới, ít hay nhiều, đều tồn tại DNNN.

Tính khó minh bạch của DNNN

Do tính chất sở hữu Nhà nước, vì vậy DNNN cùng một lúc phải giải quyết nhiều mối quan hệ phức tạp như quan hệ giữa chủ thể sở hữu (*là Nhà nước mà đại diện là Cơ quan chủ quản và HĐQT*), với chủ thể sử dụng (*là DN, mà đại diện cũng rất phức tạp gồm: HĐQT, Giám đốc, Công đoàn, ...*) và người lao động (*cùng một lúc đóng hai vai trò: chủ thể sở hữu lao động và là chủ tập thể xí nghiệp*) trên các mặt trách nhiệm và lợi ích kinh tế, trong đó quan trọng nhất là lợi ích kinh tế. Xử lý mối quan hệ này rất phức tạp và khó khăn.

Tính kém hiệu quả của các DNNN

Tính tất yếu tồn tại và phải đóng vai trò then chốt trong nền kinh tế cộng với tính khó minh bạch do phải xử lý thường xuyên nhiều mối quan hệ phức tạp giữa quyền sở hữu và quyền sử dụng đã tạo nên tính kém hiệu quả trong hoạt động của các DNNN (*DNNN phải đảm nhận kinh doanh trên những khu vực phi lợi nhuận hay những khu vực mà các DN tư nhân không chịu đảm nhận do ít lãi nhưng lại không thể thiếu đối với nền kinh tế.*)

Tính bao trùm quá rộng của hệ thống các DNNN do lịch sử để lại

Mặc khác, do yếu tố lịch sử để lại, hệ thống DNNN ở nước ta được xây dựng rộng khắp từ trung ương xuống địa phương. Đây cũng là một thành tố tạo nên tính kém hiệu quả của hệ thống DNNN.

Trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN, tất yếu phải có mặt của DNNN với vai trò then chốt, một thực thể mà bất kỳ Nhà nước nào cũng muốn duy trì nhằm đảm bảo cho sự tồn tại của mình. Tuy nhiên, giữ vai trò then chốt không có nghĩa là các DNNN sẽ giữ luôn các vị thế độc quyền đối với nền kinh tế.

1.2.2/ DNNN độc quyền, những tác hại của độc quyền đối với nền kinh tế

Độc quyền là gì? Thế nào là độc quyền trong kinh doanh

Độc quyền là quyền chiếm giữ hoàn toàn lấy một mình, tất cả mọi việc. Độc quyền xuất hiện, (1) do qui luật tăng hiệu quả kinh tế theo qui mô, (2) khi người cung cấp lớn nhất trong một ngành hoặc người cung cấp đầu tiên trong một khu vực có lợi thế vượt trội về chi phí so với những đối thủ cạnh tranh khác đang có mặt hoặc dự định tham gia thị trường. Xu hướng này thường xuất hiện ở những ngành có chi phí cố định lớn – *người cung cấp đầu tiên hoặc chiếm nhiều thị phần, chi phí cố định bình quân cho một sản phẩm ít. Trong khi những người cung cấp khác có thị phần nhỏ, vì thế chi phí bình quân cho một sản phẩm lớn hơn nhiều* – Một số nhà kinh tế học theo trường phái “thị trường tự do” cho rằng độc quyền chỉ tồn tại trên lý thuyết.

Còn **Độc quyền kinh doanh**, là hành vi độc chiếm thị trường. Một thị trường mà nơi đó chỉ có một nhà cung ứng, mọi quyết định của nhà cung ứng về mặt số lượng có ảnh hưởng đến giá cả thị trường. Một ngành được xem là độc quyền hoàn toàn khi thỏa 2 điều kiện: Các đối thủ cạnh tranh không thể gia nhập ngành và không có sản phẩm thay thế tương tự.

Nguyên nhân nào xuất hiện độc quyền kinh doanh? là do các DN khác không thể tìm kiếm được lợi nhuận khi cung ứng một hàng hóa hay không thể gia nhập vào một ngành nào đó. Những rào cản ngăn cản sự nhập ngành chính là nguồn gốc của sự độc quyền kinh doanh. Các loại rào cản gồm: (1) Chi phí sản xuất (*xuất hiện ở những ngành có chi phí cố định lớn*), (2) Pháp lý (*Pháp luật bảo hộ bằng phát minh, sáng chế; Pháp luật bảo hộ những ngành có ảnh hưởng đến an ninh quốc gia*); (3) Xu thế gia nhập của các công ty lớn (*do áp lực của việc tìm kiếm*

khách hàng , áp lực giảm chi phí SXKD); và (4) Tình trạng kém phát triển của thị trường.

Thị trường độc quyền đối lập hoàn toàn với thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Phát huy các nhân tố độc quyền đồng nghĩa với việc tạo ra một thị trường cạnh tranh không hoàn hảo.

Độc quyền gây nên sự bất hoàn hảo

Thật vậy, vì là DN cung ứng duy nhất một loại hàng hóa nào đó, nên sản lượng, giá cả hàng hóa trên thị trường không do qui luật cung cầu quyết định mà do DN độc quyền ấn định, Trên thực tế, DN độc quyền có thể chọn SX bất kỳ một mức sản lượng nào, song DN sẽ phải đánh đổi giữa số lượng sản phẩm và giá cả – *sản phẩm cung ứng càng nhiều thì giá cả càng giảm* – Để tối đa hóa lợi nhuận, DN sẽ chọn SX mức sản lượng mà tại đó có sự phù hợp giữa cung và cầu. Sau khi đã xác định số lượng sản phẩm SX cần thiết, DN độc quyền sẽ ấn định thời điểm, giá cả cũng như phương thức phân phối sản phẩm ra thị trường với sự đảm bảo sản phẩm sẽ được tiêu thụ hết với mức lợi nhuận cao nhất – *Lưu ý trong môi trường cạnh tranh hoàn hảo, giá cả hàng hóa sẽ được định bằng với chi phí biên, thì trong môi trường độc quyền, các DN sẽ ấn định giá cả cao hơn chi phí biên do giá cả của DN độc quyền cao hơn doanh thu biên.* Độc quyền đã làm giảm đi tính hiệu quả của việc phân bổ nguồn tài nguyên xã hội, bởi vì DN có thể giảm sản lượng để đạt được giá cao hơn. Việc giảm sản lượng có thể đem lại lợi nhuận cho DN nhiều hơn nhưng người tiêu dùng sẽ bị thiệt. Song song đó, khác với thị trường cạnh tranh, trong thị trường độc quyền, DN còn có khả năng ấn định các mức giá khác nhau đối với nhiều người tiêu dùng khác nhau – gọi là sự *phân biệt giá* – Sự phân biệt giá có thể làm tăng lợi nhuận tối đa cho DN so với việc định một mức giá duy nhất cho một loại sản phẩm và sự phân biệt giá trong trường hợp này chỉ phản ánh khả năng độc quyền của DN đối với người tiêu thụ chứ không hề phản ánh chất lượng hay giá thành SX ra sản phẩm. Một ví dụ cho sự phân biệt giá có thể thấy rõ trong lĩnh vực cung ứng điện, nước,...

Trong môi trường độc quyền, người tiêu dùng không có cửa để lựa chọn. Mọi qui luật kinh tế tự nhiên không thể phát huy tốt tác dụng. Những nhân tố cho một thị trường cạnh tranh hoàn hảo hoàn toàn bị phá vỡ, các động lực để thúc đẩy sự phát triển nền kinh tế không còn. Hành vi độc quyền trong kinh doanh rất giống với việc đá bóng một mình một sân. Muốn thắng bao nhiêu bàn cũng được, vinh quang không lớn, động cơ khao khát chiến thắng không tồn tại, người cầu thủ cũng không có động lực tự thay đổi, làm mới bản thân,... Điều đáng nói là với hành vi độc quyền trong kinh doanh, đối tượng “bị thiệt” là tất cả khách hàng, không trừ một ai trong xã hội.

Các lĩnh vực độc quyền

Tác hại của độc quyền kinh doanh là thế, nhưng với mục tiêu ổn định nền kinh tế, đảm bảo an ninh quốc phòng, có nguồn thu giải quyết những vấn đề xã hội nảy sinh, cũng như phải duy trì hoạt động của bộ máy chính quyền, các DNNN vẫn tồn tại và được Nhà nước giao độc quyền kinh doanh ở một số ngành, lĩnh vực thiết yếu trong nền kinh tế cụ thể như:

- Lĩnh vực Hàng không (*Pacific Airline là 1 CTCP do Hàng không Việt Nam chi phối và quá bé nhỏ nên không có vị trí của một đối tác cạnh tranh*)
- Lĩnh vực Bưu chính – Viễn thông (*gần đây một số DN quân đội được cấp phép tham gia kinh doanh một số dịch vụ nhánh, dịch vụ đường trục chính hoàn toàn do TCT Bưu chính – Viễn thông độc quyền quyết định dưới sự quản lý Nhà nước của Bộ Bưu chính – Viễn thông*)
- Lĩnh vực Vận tải biển quốc tế.
- Đường sắt
- Điện (*gần đây, đã cho phép mua điện của một số nhà máy điện nước ngoài theo giá của EVN, song khâu truyền tải, phân phối chỉ do EVN đảm nhận*).
- Kinh doanh chứng khoán
- Xây dựng và khai thác bến cảng, dịch vụ cảng, bến xe khách, cầu đường,...
- Xuất, nhập khẩu báo chí, sách giáo khoa.
- Thuốc lá (*sản xuất và lưu thông phân phối*)

Ngoài ra, ở các thành phố còn có độc quyền về cấp thoát nước, công chính, công viên... Có thể dễ dàng nhận thấy, mức độ và phạm vi độc quyền kinh doanh ở Việt Nam rộng hơn các “độc quyền tự nhiên” ở các nước khác nhiều. Những lĩnh vực độc quyền nhóm bao gồm: Xăng dầu, Bảo hiểm, Ngân hàng thương mại, Xi măng, Sắt thép, Mía đường, Xuất – nhập khẩu cà phê, Xuất – nhập khẩu gạo. Do các cơ quan địa phương quyết định hành chính để bảo vệ DNNN, nên ở không ít tỉnh lại còn xuất hiện tình trạng “độc quyền địa phương”, “độc quyền cục bộ”... dẫn đến những biến dạng nghiêm trọng trên thị trường.

Kết luận chương 1

Do là loại hình DN dựa trên sở hữu Nhà nước về tư liệu sản xuất, lại được giao độc quyền kinh doanh ở một số ngành, lĩnh vực trọng yếu của nền kinh tế, và được sự bảo trợ từ Nhà nước,... vì thế các DNNN đã trở nên độc quyền, chuyên chế. Các DNNN này không những không phát huy hết năng lực vốn được sự đầu tư rất lớn từ Nhà nước mà trái lại còn có tác dụng kiềm hãm sự phát triển của nền kinh tế. Đứng trước thực trạng này cũng như nhu cầu xã hội hóa sản xuất, hội nhập KTQT, việc cải cách DNNN, xoá bỏ độc quyền DNNN là một nhu cầu bức bách, một qui luật tất yếu.

Chương 2

Thực trạng độc quyền của các DNNN và tính tất yếu phải CPH DNNN độc quyền

2.1/ Thực trạng độc quyền của DNNN và những tác hại đối với nền kinh tế

Giữ vai trò chủ đạo trong các lĩnh vực then chốt, phải công tâm mà nói, trong thời gian qua các DNNN trong các lĩnh vực độc quyền đã có những đóng góp đáng kể, góp phần quan trọng cho việc bình ổn cũng như phát triển của nền kinh tế.

2.1.1/ Một số thành tựu của DNNN đối với nền kinh tế

Những thành tựu nổi bật mà hệ thống các DNNN đã đóng góp cho nền kinh tế có thể được dẫn chứng ở một số các lĩnh vực trọng yếu như:

Công nghiệp hóa chất

Từ khi thực hiện công cuộc đổi mới (1986), công nghiệp Hóa chất nước ta đã có những bước phát triển tăng vọt cả về số lượng và chất lượng. Số lĩnh vực sản xuất tăng nhanh và tỷ lệ giữa các lĩnh vực cũng thay đổi, trong đó lĩnh vực sản xuất tư liệu sản xuất phát triển mạnh, các chuyên ngành như Hóa chất cơ bản, nguồn điện hóa học đã khẳng định được vị thế của mình bên cạnh các ngành phân bón, cao su và một số ngành truyền thống khác. Sản phẩm của công nghiệp Hóa chất, đặc biệt phân bón, thuốc trừ sâu, sảm lốp xe đạp, xà phòng... đã là các sản phẩm không thể thiếu được trong sản xuất và đời sống của người dân. Về cơ cấu ngành, trong công nghiệp Hóa chất đã hình thành một số chuyên ngành rất quan trọng đối với nền kinh tế như: Công nghiệp Hoá chất phục vụ nông nghiệp (phân bón, thuốc bảo vệ thực vật); Công nghiệp mỏ hoá chất; Công nghiệp cao su, Công nghiệp hóa chất cơ bản; Công nghiệp các sản phẩm điện hóa; Công nghiệp chất giặt rửa ... và các chuyên ngành này đã có tỷ trọng tương đối cao trong giá trị tổng sản lượng công nghiệp. Công nghiệp Hoá chất luôn có tốc độ phát triển bình quân cao: đạt tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm khoảng 20% trong thời kỳ 1991 - 1995 và 15 - 16% trong thời kỳ 1996 - 2000, và là một trong số các ngành có hệ số tăng trưởng cao nhất của Ngành Công nghiệp. Trong những năm đầu tiên của thế kỷ 21, Công

ngành Hóa chất Việt Nam hoạt động trong bối cảnh tình hình kinh tế - xã hội thế giới có nhiều biến động phức tạp, trong nước, chúng ta lại gặp nhiều khó khăn do thiên tai, lũ lụt ở nhiều vùng rộng lớn. Việc giảm thuế nhập khẩu phân bón đã làm tăng sự cạnh tranh đối với các sản phẩm này trên thị trường, tình trạng gian lận thương mại chậm được khắc phục và từ năm 2002 đến nay giá vật tư đầu vào sản xuất như xăng dầu, các nguyên liệu sản xuất phân bón (u rê, DAP, lưu huỳnh...), cao su... liên tục tăng giá mạnh đã làm cho sản xuất kinh doanh của nhiều doanh nghiệp trong Ngành gặp rất nhiều khó khăn. Đứng trước những thách thức to lớn đó, Công nghiệp Hóa chất, trong đó đặc biệt là các DNNN thuộc Tổng công ty Hóa chất Việt Nam, vẫn giữ được tốc độ tăng trưởng cao, liên tục trong nhiều năm (năm 2000: 19,91%; 2001: 8,97%; 2002: 13,7%; 2003: 16,4%; và 2004 15%). Cụ thể, về sản phẩm, công nghiệp Hoá chất nước ta đã có thể sản xuất và cung cấp 100% nhu cầu về phân lân chế biến, 30% nhu cầu về phân u rê; gia công thỏa mãn hầu hết nhu cầu thuốc bảo vệ thực vật; sản xuất thỏa mãn hầu hết nhu cầu về săm lốp xe đạp, ô tô, xe máy; bột giặt, pin điện; ắc quy và que hàn điện thông dụng... Nhiều loại sản phẩm trong Ngành là sản phẩm có thương hiệu nổi tiếng, nhiều năm liền được bình chọn vào "TOP TEN" hoặc Hàng Việt Nam chất lượng cao. Có một số sản phẩm như lốp ô tô, xe máy của CASUMINA, DRC, SRC, phân bón nhãn hiệu "Đầu Trâu" của Công ty Phân bón Bình Điền; ắc quy của PINACO... đã được xuất khẩu với số lượng lớn sang thị trường khu vực và thế giới và đã được người tiêu dùng đánh giá cao.

Theo đánh giá, công nghiệp Hoá chất nước ta, chủ yếu là các DN Trung ương, đang là trụ cột và chiếm đến 70% giá trị toàn Ngành. Hiện tại, giá trị tổng sản lượng của công nghiệp Hoá chất chiếm tỷ lệ khoảng 10,4% giá trị tổng sản lượng công nghiệp và khoảng 5% GDP cả nước.

Lĩnh vực ngân hàng

Trong những năm gần đây nền kinh tế thế giới có nhiều biến cố lớn như cuộc khủng hoảng tài chính và tiền tệ năm 1997; đồng tiền chung Châu Âu ra đời; sự cổ máy tính; sự sáp nhập của các Tập đoàn kinh tế; định chế trong hệ thống tài

chính ngân hàng thế giới tiếp tục diễn ra;... đã ảnh hưởng không nhỏ đến nền kinh tế Việt Nam, đặc biệt là lĩnh vực ngân hàng. Tuy nhiên, cùng với những biện pháp tháo gỡ khó khăn linh hoạt của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, cộng với những cố gắng, nỗ lực lớn lao của chính mình, các NHTMNN vẫn luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng cao và ổn định liên tiếp qua các năm. Hoạt động Tín dụng của Ngân hàng đã được cải tiến về nhiều mặt đảm bảo được chất lượng tốt, các dịch vụ ngân hàng luôn được cải tiến về chất lượng và đa dạng hóa nhằm đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Ngân hàng Ngoại thương là một trong những đơn vị đầu đàn trong lĩnh vực ngân hàng đã đạt được những thành tựu đáng kể

Tình hình tài chính của Ngân hàng Ngoại thương qua các năm.

Đơn vị tính: Tỷ đồng Việt Nam

| Năm | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|
| Chỉ tiêu | | | | | | | | |
| LN/Tổng TS có | 0.41% | 0.32% | 0.4% | 0.4% | 0.9% | 1.05% | 1.29% | 2.33% |
| LN/Vốn tự có | 9.09% | 10.35% | 15.36% | 7.48% | 15.3% | 16.27% | 20.91% | 34.99% |
| Thu nhập cả năm | | | | | | | | |
| - Tổng thu nhập | 2.024 | 2.430 | 5.605 | 3.873 | 4.840 | 6.562 | 7.496 | 10.729 |
| - Thu lãi | 1.828 | 2.165 | 5.067 | 3.347 | 4.040 | 5.426 | 6.345 | 9.157 |
| - TN ròng từ lãi | 583 | 713 | 1.264 | 861 | 1.133 | 1.930 | 3.318 | 4.068 |
| - LN trước thuế | 187 | 212 | 313 | 329 | 877 | 1.275 | 1.760 | 3.894 |
| Các chỉ số khác | | | | | | | | |
| - Tổng TS | 45.270 | 65.633 | 76.862 | 81.496 | 97.653 | 121.431 | 136.721 | 166.952 |
| - Cho vay | 9.322 | 14.421 | 16.505 | 29.295 | 39.630 | 51.773 | 61.044 | 67.743 |
| - Tổng tiền gửi | 33.213 | 43.748 | 57.239 | 56.422 | 71.810 | 85.341 | 109.637 | 119.779 |
| - Vốn tự có | 2.063 | 2.052 | 2.037 | 4.398 | 5.735 | 7.833 | 8.416 | 11.127 |

(Theo Báo cáo thường niên Ngân hàng Ngoại thương)

Lĩnh vực Dầu khí

Mặc dù gặp nhiều khó khăn, nhưng Tập đoàn Dầu khí Việt nam đã tập trung mọi nguồn lực để hoàn thành nhiệm vụ được giao, kết quả đạt được qua từng năm hết sức khả quan. Cụ thể

Đơn vị tính: Triệu USD

| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|---------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Doanh thu thuần | 1.218 | 1.085 | 1.077 | 1.783 | 1.799 | 2.007 |
| Giá vốn hàng bán | 459 | 479 | 479 | 686 | 622 | 1.015 |
| Lãi gộp | 760 | 606 | 598 | 1.097 | 977 | 992 |
| Lãi khác | 5 | 7 | | | 16 | 15 |
| Chi phí bán hàng | 5 | 9 | 18 | 31 | 29 | 29 |
| Chi phí quản lý | 13 | 12 | 27 | 27 | 53 | 63 |
| Lãi hoạt động | 746 | 593 | 553 | 1.014 | 912 | 914 |
| Chi phí hoạt động tài chính | 11 | 12 | 9 | 7 | 3 | 6 |
| Lãi từ các hoạt động liên doanh | 21 | 17 | 52 | 70 | 82 | 104 |
| Lợi nhuận trước thuế | 755 | 598 | 596 | 1.105 | 991 | 1.012 |
| Thuế lợi tức | 286 | 229 | 191 | 424 | 365 | 404 |
| Lợi nhuận sau thuế | 469 | 369 | 405 | 680 | 626 | 609 |
| Quyền lợi cổ đông thiểu số | 223 | 165 | 1 | 1 | -1 | -1 |
| Lợi nhuận ròng | 246 | 204 | 404 | 679 | 627 | 610 |

(Theo Ban Tài chính – kế toán)

Đặc biệt doanh thu xuất khẩu dầu thô 6 tháng đầu năm 2007 đạt 3.7 tỷ USD

Lĩnh vực hàng không

Trong môi trường kinh doanh với những khó khăn như: Giá thuê máy bay và giá xăng dầu, nhiên liệu bay tăng cao; Dịch cúm gia cầm bùng phát trở lại tại nhiều tỉnh và thành phố của Việt Nam; tình trạng quá tải khách sạn và giá thuê phòng tăng cao tại các thành phố lớn trong mùa du lịch và lễ hội đã làm suy giảm đáng kể lượng khách quốc tế vào Việt Nam trong quý II /2007,... Trong 6 tháng đầu năm 2007, thị trường vận tải hàng không vẫn tiếp tục tăng trưởng cao (tăng 17,6% so với cùng kỳ 2006). Với kết quả như sau

Kết quả thực hiện kế hoạch 6 tháng đầu năm 2007

- Tổng doanh thu 6 tháng đầu năm của TCT Hàng không Việt Nam ước đạt 9.381 tỷ đồng.

- Lợi nhuận trước thuế ước đạt 204, 9 tỷ đồng, đạt trên 57% kế hoạch năm, trong đó lợi nhuận trong vận chuyển hành khách và hàng hóa của VNA đạt 213, 3 tỷ đồng, đạt 56,42% kế hoạch .

- Nộp Ngân sách Nhà nước: Toàn TCT ước thực hiện 120 tỷ đồng, đạt 59,78% kế hoạch năm.

Kết quả vận chuyển hàng khách và hàng hóa

- Trong 6 tháng đầu năm, VNA thực hiện 31.140 chuyến bay an toàn; vận chuyển 3.831.376 lượt hành khách, đạt 49,8% kế hoạch năm và tăng 16,5% so với cùng kỳ năm 2006, trong đó khách nội địa là 2.225.457 người, tăng 23,9% so với cùng kỳ 2006, khách quốc tế 1.605.919 người, tăng 6,9% so với cùng kỳ năm 2006.

- Về vận chuyển hàng hóa và bưu kiện: Hãng cũng đã vận chuyển trên 53.385 tấn, đạt 44,7% kế hoạch năm, bằng 99% so với cùng kỳ năm ngoái.

- Hệ số sử dụng ghế bình quân 6 tháng đầu năm đạt 74,3%, tăng 1,5 điểm so với cùng kỳ 2006; trong đó: hệ số sử dụng ghế nội địa là 84,9%, hệ số sử dụng ghế quốc tế là 71%.

- Bình quân mỗi ngày vận chuyển 20.452 lượt khách /ngày.

- Công ty bay dịch vụ VASCO trong 6 tháng đầu năm thực hiện 1.670 giờ bay, vận chuyển 63.727 lượt hành khách, đạt 45% kế hoạch năm và mức doanh thu 40, 8 tỷ đồng, đạt 45,3% kế hoạch năm.

Những thành tựu kể trên một mặt nào đó đã phản ánh sự đóng góp của các DNNN vào sự ổn định và phát triển nền kinh tế. Tuy nhiên nếu đi sâu vào hiện trạng của từng nơi mới nhận thấy rằng những thành tựu trên không hề phản ánh năng lực thực có của DN. Nếu không có sự bảo trợ của Nhà nước thì không thể đạt được những thành tựu kể trên. Thực vậy, trong **Công nghiệp hóa chất**, so với các nước láng giềng như Thái Lan, Singapore, Trung Quốc,...xét trình độ công nghiệp và thiết bị của công nghiệp Hóa chất nước ta nhìn chung còn ở mức trung bình hoặc thấp, định mức tiêu hao cao, chất lượng sản phẩm chưa ổn định, sức cạnh tranh sản phẩm còn yếu, khối lượng gia công còn chiếm tỷ trọng cao. Qui mô sản xuất, chủng loại sản phẩm còn hạn chế (đặc biệt là các sản phẩm hóa chất cơ bản và hóa dầu. Khả năng tài chính hạn chế gây khó khăn cho việc đầu tư mới và đầu tư chiều sâu. Đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật, cán bộ tư vấn, công nhân lành nghề,... chưa đáp ứng được nhu cầu về số lượng lẫn chất lượng. **Lĩnh vực hàng không**, số

lượng máy bay, số giờ bay cũng như mật độ các chuyến bay đến và đi nếu so với các sân bay ở các nước láng giềng như Thái lan,... còn rất thấp. Giá vé cao, chất lượng phục vụ chưa tương xứng tầm cỡ quốc tế. Và **Lĩnh vực Ngân hàng**, thì tốc độ tăng vốn chậm, loại hình dịch vụ còn hạn chế,... Nhìn chung trong hầu hết các lĩnh vực chưa có hệ thống trợ giúp kỹ thuật, cung cấp thông tin cần thiết về công nghệ, thị trường,...

Theo đánh giá của Ban Chỉ đạo Đổi mới và Phát triển doanh nghiệp công bố, ước tính cả năm, một đồng vốn chủ sở hữu ở các DN NN, TCT 91 làm ra 0.1521 đồng lợi nhuận, tương đương với tỷ lệ lợi nhuận trên 15%/năm. Còn trong 6 tháng đầu năm 2003 thì tỷ lệ này vào khoảng trên 7%. So với năm 2002, giảm 2,34% về tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh và giảm 3,42% về tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn nhà nước bình quân của 46 TCT 90 có báo cáo là 2,07% giảm 5,62% so với mức thực hiện năm 2002. Với tỷ suất lợi nhuận/vốn nhà nước (vốn sở hữu chủ) 15%/năm, các TCT 91 trở thành những DN đang dẫn đầu về hiệu quả trong các DN NN. Mặc dù mức hiệu quả này chưa thể coi là cao, nhưng nó đã gánh cho các bộ phận còn lại để có tỷ suất lợi nhuận bình quân chung là 10,8% trong toàn bộ khu vực DN NN, và tính chung trong toàn bộ các DN NN, tỷ suất lợi nhuận tăng gần 1,6 lần.

Số liệu thống kê là như thế, nhưng vẫn còn nhiều vấn đề đặt ra đối với các TCT, DN NN nói chung và các DN NN độc quyền nói riêng đối với những hiệu quả mà các DN đạt được.

2.1.2/ Những yếu kém trong hiệu quả hoạt động kinh doanh của hệ thống DN NN – Nguyên nhân gây ra sự yếu kém

Trong thực tế, nếu so với những gì Nhà nước đầu tư, ưu đãi về vốn, nhân lực, chế độ bảo hộ trong kinh doanh,... cho DN thì những kết quả đã phân tích ở trên quả không ngang tầm, còn hết sức khiêm tốn, nếu không muốn nói là kém hiệu quả. Thật vậy, **Thứ nhất**, so với mức chung năm 2004, quy mô vốn trung bình của một DN NN tăng gần 40 lần (129,9 tỷ đồng) nhưng hiệu quả chỉ được cải thiện ở mức 2,2 lần. **Thứ hai**, nếu loại bỏ các khoản ưu tiên như khoan, giảm, hoãn, xóa

nợ, lãi suất ưu đãi... và nếu không có các lợi thế đặc quyền, độc quyền (nhất là độc quyền định giá) thì liệu các DN có đạt được các kết quả như thời gian qua hay hiệu quả thực tế sẽ thấp hơn rất nhiều. Và **thứ ba**, chính bản thân các TCT cũng chưa chấm dứt được tình trạng thua lỗ ở từng DN cũng như ở cấp TCT. Kết quả SXKD 6 tháng đầu năm 2003 của các TCT, vẫn có 2/18 TCT 91 không có lãi, trong số 46 TCT 90 gửi báo cáo thì có 5 TCT lỗ là Mía đường I, Mía đường II, Dầu tầm tơ, Muối, Hải sản biển đông. Điển hình như vụ thua lỗ 3.000 tỷ đồng của 38 nhà máy đường, trong đó có 32 đơn vị trực thuộc hai TCT Mía đường.. Trong hai năm 2004-2005, có khoảng 74 /79 TCT 90 được sắp xếp lại, trong đó giải thể 6 TCT và sáp nhập 8 TCT. Có tới 922 DN (chiếm 62,5%) thuộc diện chuyển đổi sở hữu. DNNN đã được điều chỉnh hợp lý hơn, thu gọn đầu mối về mặt cơ cấu số lượng, nhưng nhìn chung vẫn chưa có chuyển biến mạnh về cơ cấu chất lượng, đã sắp xếp được nhiều nhưng đổi mới vẫn còn ít. Vậy nguyên nhân gây ra sự yếu kém, hoạt động không hiệu quả của DNNN đích thực là gì ?

Khi tiến hành một cách đơn lẻ, những can thiệp cơ học, kể cả sự hỗ trợ, tiếp sức vật chất của Nhà nước, chỉ tạo được mức cải thiện hiệu quả của DNNN ở mức còn hạn chế, vẫn còn những điều đã cản trở việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của DNNN. Trước hết là hiện tượng biến độc quyền nhà nước thành độc quyền kinh doanh của các TCT ở một số ngành, lĩnh vực, mà biểu hiện là độc quyền quyết định giá, độc quyền thị trường. Một khi DN có thể chi phối giá cả hàng hóa dịch vụ thì lợi nhuận, hiệu quả không còn phản ánh đúng thực chất của chất lượng sản xuất kinh doanh nữa. Lợi nhuận cao mà DN thu được chỉ là kết quả từ một biến dạng của sự can thiệp, điều tiết thu nhập của Nhà nước đối với ngành mà thôi. Đây là một khe hở trong môi trường kinh doanh do thể chế kinh tế thiếu đồng bộ, thiếu chặt chẽ mà bất kỳ DN nào cũng tận dụng một cách hợp pháp. Các chuyên gia kinh tế cho rằng, Việt Nam đang tồn tại hai trạng thái độc quyền là độc quyền ngành như ngành Hàng không, Điện lực, Thuốc lá, Đường sắt, Bưu chính – Viễn thông, Vận tải biển... và độc quyền nhóm như xăng dầu, bảo hiểm, xi măng, sắt thép, mía đường... Điều đáng ngạc nhiên là điều kiện thuận lợi này lại được một vài TCT dùng để bù

đắp các lãng phí do trình độ quản lý, tổ chức yếu kém gây ra hoặc đưa cả các chi phí không liên quan đến kinh doanh vào giá chứ không được coi như cơ hội để nâng cao hiệu quả kinh doanh hơn nữa. Phải chăng độc quyền đã tạo ra tâm lý tự thỏa mãn, mà quên đi mục tiêu nâng cao hiệu quả, sức cạnh tranh của DNNN. Kết quả là một số DNNN, TCT như Vận tải biển, Mía đường, Dệt May đã thua ngay trên sân nhà, giá dịch vụ Bưu chính – Viễn thông, giá vé máy bay, giá điện hiện đang là cao không chỉ so với thu nhập của người Việt Nam mà còn cao hơn nhiều nước trong khu vực và quốc tế.

Từ những nguyên nhân gây yếu kém trong hiệu quả hoạt động kinh doanh trên tất yếu đã đưa đến một thực trạng độc quyền DNNN không mấy tốt lành ở Việt Nam trong thời gian qua:

2.1.3/ Thực trạng độc quyền của DNNN ở Việt Nam

Đặc điểm của độc quyền DNNN ở Việt Nam

Hiện nay, ở Việt Nam có một số DNNN “tự nhiên” trở thành độc quyền như các DN thuộc các ngành: Bưu chính – Viễn thông, Điện lực, Hàng không,... Vấn đề độc quyền trong sản xuất kinh doanh của một số ngành dẫn đến tình trạng làm tăng giá đầu vào và giảm sức cạnh tranh của sản phẩm. Có những dịch vụ độc quyền giá cao hơn giá trung bình trong khu vực từ 2 đến 3 lần. Chính vì sự độc quyền quá bất hợp lý nên “chỉ có ở Việt Nam, vì độc quyền mà qui định giá bán không theo một qui luật nào cả. Càng mua nhiều giá càng tăng”. Do độc quyền nên quyền lợi của người tiêu dùng không được bảo vệ. Ví dụ: Ngành điện có thể “ung dung” cắt điện, làm hỏng các thiết bị của người tiêu dùng, gây thiệt hại SXKD cho các DN do sự cố điện, nhưng chẳng “ai” việc gì. Điện thoại nghẽn mạch, người tiêu dùng bị thiệt hại, nhưng lại không được đền bù,... Trong khi đó giá tiêu dùng lại đắt và bất hợp lý.

Vậy độc quyền từ đâu ra? Tại sao có những DNNN “tự nhiên” trở thành độc quyền? Làm thế nào để giải quyết vấn đề từ độc quyền Nhà nước biến thành độc quyền DN? Theo Ông Hoàng Văn Nghiên – Chủ tịch UBND thành phố Hà Nội: chính Nhà nước đã sinh ra độc quyền. Thật vậy, thực tế cho thấy ở nước ta độc

quyền mà DNNN có không được xây đắp và hình thành từ quá trình cạnh tranh, tích tụ, lớn dần lên và được người tiêu dùng chấp nhận do có hiệu quả hơn các đối thủ cạnh tranh khác như trong một nền kinh tế thị trường có cạnh tranh thực thụ. Sự thật về sự độc quyền này là may mắn nhờ vào Nhà nước trao quyền cho một số ngành kinh tế. Là một nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang kinh tế thị trường định hướng XHCN, độc quyền kinh doanh ở Việt Nam được quyết định bởi biện pháp hành chính của Nhà nước, được trao cho các TCT Nhà nước và các TCT đó thực hiện kinh doanh độc quyền, bất chấp năng lực yếu kém về tài chính và công nghệ, chỉ nhờ vào các rào cản hành chính không cho phép bất kỳ một DN nào khác (*liên doanh nước ngoài, tư nhân trong nước, DNNN khác*) cùng được kinh doanh; hạn chế thương quyền thông qua hệ thống giấy phép kinh doanh; bởi cơ chế định giá (*như giá điện, giá cước viễn thông, giá vé máy bay*) và các hành vi của các quan chức Nhà nước các cấp (*trong xét chọn thầu, cấp quota,...*) Trong bối cảnh hiện nay, nhiều lĩnh vực kinh tế Nhà nước cần phải độc quyền, nhưng nhiều khi sự độc quyền nhà nước đã bị các DNNN lợi dụng. Các DNNN hoạt động trong lĩnh vực độc quyền đã tự ý đẩy giá đầu vào cao lên nhằm nhiều mục đích, trong đó có việc thu nhập cho công nhân viên của mình cao hơn nhiều so với các DNNN khác

Nguyên nhân dẫn đến độc quyền của DNNN?

Trước hết, chúng ta cần hiểu rằng, ở Việt Nam độc quyền không hình thành một cách tự nhiên. Độc quyền do Nhà nước sinh ra và có quá trình lịch sử của nó.

Tại sao Nhà nước lại sinh ra độc quyền? Bởi Nhà nước tin tưởng các TCT – *được tập thể cấp ủy Đảng lãnh đạo, được sự quản lý trực tiếp của các Đảng viên đáng tin cậy* – khi được Nhà nước giao quyền sẽ hoạt động có hiệu quả, bảo đảm an ninh và lợi ích quốc gia, thực hiện nghiêm túc các Chỉ thị, Nghị quyết của Đảng và Chính phủ. Nhà nước tin rằng các TCT đó sẽ thực hiện tốt các nhiệm vụ được giao để điều tiết thị trường, giá cả hay vì các mục tiêu xã hội như: dự trữ và xuất khẩu gạo, cà phê; kinh doanh sách giáo khoa; vận chuyển và kinh doanh muối iốt, chất đót đến những vùng sâu, vùng xa,... Vì tin tưởng, không ít TCT còn được giao đảm

nhệm một số các chức năng quản lý Nhà nước như: qui hoạch phát triển ngành, vùng, hợp tác quốc tế,...

Đại hội lần thứ IX của Đảng đã khẳng định: “Hình thành đồng bộ và tiếp tục phát triển, hoàn thiện các loại thị trường đi đôi với việc xây dựng khuôn khổ pháp luật và thể chế, để thị trường hoạt động năng động, có hiệu quả, có trật tự, kỷ cương trong môi trường cạnh tranh lành mạnh, công khai, minh bạch, hạn chế và kiểm soát độc quyền trong kinh doanh” và “mọi DN, mọi công dân được đầu tư kinh doanh theo các hình thức do luật định và được luật pháp bảo vệ. Mọi tổ chức kinh doanh theo các hình thức khác nhau hoặc đan xen hỗn hợp, đều được khuyến khích phát triển lâu dài, hợp tác, cạnh tranh bình đẳng và là một trong những bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng XHCN”.

Như vậy, đường lối của Đảng là đúng đắn để phát triển nền kinh tế thị trường định hướng XHCN, chỉ đạo của Nhà nước khi giao quyền kinh doanh cho các DNNN là không sai. Tuy nhiên, nguyên nhân dẫn đến tình trạng độc quyền của các DNNN như hiện nay trước hết là do những văn bản pháp qui xuất phát từ sự duy ý chí của Nhà nước. Xin đơn cử một ví dụ về Luật Doanh nghiệp Nhà nước (sửa đổi) được lấy ý kiến và được Quốc hội thông qua tại kỳ họp thứ tư Quốc hội khóa XI. Nhiều chuyên gia, DN cho rằng Luật Doanh nghiệp Nhà nước (sửa đổi) cần qui định rõ hơn 02 vấn đề: **(1)** Thành lập mới DN ở những lĩnh vực độc quyền và **(2)** Trách nhiệm của người đứng đầu DNNN. Điều 6 Dự luật qui định, DNNN thành lập mới được “đầu tư vào ngành, lĩnh vực có lợi thế cạnh tranh, lợi nhuận cao” là không phù hợp với sự phát triển kinh tế, dẫn đến nguy cơ hạn chế quyền kinh doanh của khu vực tư nhân kinh doanh ở những ngành nghề này. Nguy cơ đó bắt nguồn từ việc Nhà nước vừa là người quản lý, vừa là trọng tài – đương nhiên sẽ tạo ra cạnh tranh không bình đẳng giữa khu vực Nhà nước và dân doanh. Do đó, nếu khẳng định vai trò chủ đạo của DNNN ở Việt Nam thì cần làm rõ mục đích của độc quyền nhà nước là gì? Có lợi cho ai? Một nguyên nhân khác cũng gây ra sự độc quyền của một số DNNN hiện nay là do cơ chế, chính sách Nhà nước còn thiếu, chưa đồng bộ. Vậy phải làm gì để hạn chế sự độc quyền của các DNNN? Muốn hạn

chế độc quyền thì phải mở rộng cửa cho các thành phần kinh tế khác cùng tham gia trong các lĩnh vực độc quyền nhà nước. Chống độc quyền DNNN không dễ, vì những DNNN hoạt động trong các lĩnh vực độc quyền sẽ đưa ra nhiều lý do để bảo vệ sự độc quyền tự nhiên do Nhà nước ban cho DN. Tuy nhiên có những điều mà DNNN độc quyền muốn duy trì mãi sự độc quyền cũng không được vì có nhiều sức ép từ cả phía trong và ngoài nước, như lĩnh vực Bưu chính – Viễn thông chẳng hạn.

Tác hại do độc quyền DNNN gây ra đối với nền kinh tế

Thực trạng độc quyền của các DNNN đã dẫn đến hệ quả ngoài kỳ vọng tốt lành của Nhà nước gửi gắm nơi các DN độc quyền, đó là môi trường kinh doanh ở Việt Nam trở nên đắt đỏ và kém hấp dẫn so với khu vực đã được nêu lên nhiều lần trong các đối thoại với nhà đầu tư nước ngoài. Gần đây, tổ chức JETRO của Nhật Bản đã công bố một bảng so sánh cho thấy, cước phí điện thoại quốc tế, internet, bốc xếp, container,... ở Việt Nam đắt hơn hẳn so với các nền kinh tế trong khu vực như Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia (*Giá vé máy bay Hà Nội – Quảng Châu bằng giá vé Bangkok – Quảng Châu cộng chi phí 1 tuần ở Bangkok, cước vận tải container 40 feet từ Việt Nam đi Nhật Bản cao gấp 3 lần từ Singapore đi Nhật Bản, phí vận hành, bốc xếp tàu 10.000 tấn ở Cảng Sài Gòn là 40.000 USD so với 20.000 USD ở Bangkok, giá xi măng nhập từ Thái Lan về Việt Nam là 36 USD/tấn, còn xi măng ở Việt Nam là 50 USD/tấn,...*) Các chi phí này làm tăng giá thành sản phẩm, góp phần làm giảm năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nói chung và của cả những sản phẩm dịch vụ về tiềm năng có năng lực cạnh tranh như may mặc, giày da, du lịch,...chất lượng dịch vụ cũng thấp so với khu vực. Theo điều tra của Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương năm 2000, 56% khách hàng cho biết, họ bị cắt điện không được báo trước và điện áp thiếu ổn định (*tình trạng này hiện nay vẫn còn*). 90% khách hàng bị gián đoạn liên lạc điện thoại không dưới 3 lần trong 3 tháng gần nhất, 45% khách hàng mất hơn 10 ngày để lắp đặt điện thoại. Theo điều tra của Diễn đàn kinh tế thế giới, đa số DN phải đứt lót mới được lắp đặt điện, nước, điện thoại,...(*riêng đối với điện thoại, tình trạng trên hiện nay không còn*). Các hiện tượng cửa quyền trong dịch vụ hàng không, bến cảng,... đã được báo chí phản ánh

trong nhiều năm qua, nhưng những cải thiện chỉ diễn ra rất hạn chế và trong thời gian ngắn. Mặt bằng giá của các sản phẩm độc quyền hay độc quyền nhóm, được bảo hộ cao như Xi măng, Đường mía, Ôtô, Xe máy... đều cao hơn mức trung bình trong khu vực, trong khi thu nhập của người Việt Nam thấp hơn các nước đó, làm thiệt thòi cho người tiêu dùng. Trong khi đó, hàng nông sản không được bảo hộ, phụ thuộc giá thị trường thế giới lại thuộc loại rẻ nhất trong khu vực, làm giảm sút thu nhập thực tế của nông dân. Do được độc quyền, cơ cấu giá khó kiểm tra, nên dẫn đến những hiện tượng trì trệ trong kinh doanh. Trong ngành Bưu chính – Viễn thông Việt Nam có 50 người làm việc trên 1.000 đường điện thoại chính, trong khi đó ở Thái Lan chỉ số này là 7,3 người. Mức thất thoát điện trong truyền tải và phân phối ở Việt Nam hiện tại là 12,37% , ở Thái Lan là từ 6 – 9 %. Trong khi nền kinh tế chịu chi phí cao bất thường thì thu nhập thực tế của nhân viên trong các ngành Viễn thông, Điện, Hàng không đều rất cao, cộng thêm với mức độ phúc lợi đặc biệt của riêng ngành như: có bệnh viện riêng, mỗi tỉnh có nhà khách riêng,... Một ví dụ để so sánh, hai người cùng tốt nghiệp Đại học, nếu một người vào được ngành độc quyền làm việc có thể có thu nhập cao gấp 2 – 4 lần một người làm ở cơ quan hành chính nhà nước.

Trong xã hội đã hình thành những ốc đảo với những lợi ích nhóm hay cục bộ rất mạnh, hoàn toàn không phù hợp với các nguyên tắc phân phối XHCN bình đẳng vẫn được giảng dạy trong các sách giáo khoa. Rõ ràng là tình trạng độc quyền đã dẫn đến những hệ quả kinh tế - xã hội rất không bình thường, cần được xem xét và xử lý nghiêm túc.

Vấn đề độc quyền Nhà nước biến tướng thành DNNN độc quyền đã được thừa nhận. Sự độc quyền này đã gây khó khăn cho chính các DNNN và các thành phần kinh tế khác – làm tăng giá đầu vào, làm ảnh hưởng đến cả chính sách thu hút đầu tư nước ngoài, khiến cho nhiều sản phẩm của chúng ta đã kém sức cạnh tranh nay lại càng kém hơn,....“ Nhà nước sinh ra độc quyền, thì Nhà nước sẽ biết cách chống độc quyền”. Vậy DNNN độc quyền sẽ còn tồn tại trong bao lâu? Chúng ta có

thể lạc quan khẳng định rằng, những DNNN độc quyền sẽ không tồn tại lâu, vì qui luật kinh tế sẽ đào thải những gì bất hợp lý.

2.2/ Tính tất yếu phải CPH các DNNN độc quyền

Ở nước ta, DNNN độc quyền được hình thành do ý chí chủ quan của các cơ quan Nhà nước chứ không phải do yêu cầu khách quan quan hệ sản xuất phải phù hợp với tính chất và trình độ phát triển của lực lượng sản xuất. Đây là nguyên nhân dẫn đến sự trì trệ, chững lại, thao túng của các DNNN độc quyền đối với nền kinh tế. Do vậy, việc sắp xếp lại các DNNN, CPH các DNNN độc quyền là vấn đề lớn mà Đảng và Nhà nước đặc biệt rất quan tâm. Lưu ý, CPH ở nước ta là quá trình chuyển sang một hình thức quản lý hiện đại hơn, bên cạnh vai trò chi phối của Nhà nước, có sự tham gia của các thành phần khác. Nhà nước đã khẳng định CPH không phải là tư nhân hóa vì CPH hướng tới xóa bỏ độc quyền, tháo gỡ khó khăn về vốn, về cơ chế cho DNNN hiện có, không nhằm thu hẹp sở hữu Nhà nước trong nền kinh tế quốc dân.

2.2.1/ Phá vỡ thế độc quyền, nâng cao tính cạnh tranh các DNNN trong kinh doanh – yêu cầu bức thiết để hội nhập

Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế (KTQT) đã trở thành xu thế khách quan chi phối sự phát triển kinh tế – xã hội của mỗi quốc gia và quan hệ quốc tế. Trong bối cảnh hiện nay, hội nhập KTQT không chỉ đơn thuần giới hạn trong phạm vi cắt giảm thuế quan mà đã được mở rộng ra tất cả lĩnh vực liên quan đến chính sách kinh tế thương mại, nhằm mục đích mở cửa thị trường cho hàng hóa và dịch vụ, loại bỏ các rào cản hữu hình và vô hình đối với trao đổi thương mại. Việt Nam cũng không nằm ngoài xu thế đó, vấn đề đặt ra là làm thế nào để hội nhập KTQT có hiệu quả, đảm bảo được lợi ích dân tộc, nâng cao được sự cạnh tranh của nền kinh tế.

Nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNN

Nghị quyết 07-NQ/TW ngày 27/11/2001 của Bộ Chính trị về hội nhập KTQT đã nhấn mạnh quan điểm: “Việt Nam chủ động hội nhập KTQT và khu vực theo tinh thần phát huy tối đa nội lực, đồng thời tranh thủ nguồn lực bên ngoài để

phát triển nhanh, có hiệu quả và bền vững, đảm bảo tính độc lập tự chủ và định hướng XHCN, bảo vệ lợi ích dân tộc, giữ gìn an ninh quốc gia,...”. Theo quan điểm này, hội nhập KTQT trong điều kiện toàn cầu hóa kinh tế hiện nay là quá trình chủ động mở cửa kinh tế, tham gia phân công hợp tác quốc tế tạo điều kiện kết hợp có hiệu quả nguồn lực trong nước và nước ngoài, mở rộng không gian và môi trường để phát triển và chiếm lĩnh vị trí phù hợp trong quan hệ kinh tế quốc tế. Hội nhập giúp cho việc mở rộng cơ hội kinh doanh, thâm nhập thị trường thế giới, tìm kiếm và tạo lập thị trường ổn định, từ đó có điều kiện thuận lợi để xây dựng cơ cấu kinh tế hợp lý, phát triển kinh tế trong nước. Việc nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế, của DN và hàng hóa là một trong những nội dung quan trọng nhất để hội nhập kinh tế quốc tế hiệu quả. Trong thời gian qua, kinh tế Việt Nam đã đạt được một số thành tựu quan trọng như: Tăng trưởng GDP ở nhịp độ cao; cơ cấu kinh tế tiếp tục chuyển dịch theo hướng tăng tỷ trọng của công nghiệp, dịch vụ, giảm dần tỷ trọng nông nghiệp; tỷ lệ huy động vốn cho đầu tư phát triển có xu hướng tăng; các nguồn lực trong xã hội được huy động tốt hơn,... Tuy nhiên hiệu quả sức cạnh tranh kinh tế vẫn còn thấp.

- Xét về các chỉ số cạnh tranh của nền kinh tế, Việt Nam xếp thứ 48/53 nước (năm 1999), 53/59 nước (năm 2000), 60/75 nước (năm 2001). Năm 2004 giảm 17 bậc so với năm 2003, năm 2005 giảm tiếp 4 bậc so với năm 2004 trong các nước xếp hạng (theo đánh giá của Diễn đàn kinh tế Thế giới – WEF). Sức cạnh tranh và năng lực quản lý DN còn yếu.

- Xét về tiêu chí cạnh tranh của sản phẩm như giá cả, chất lượng, mạng lưới tổ chức tiêu thụ và uy tín DN thì sức cạnh tranh của hàng Việt Nam cũng thấp hơn so với các nước trong khu vực và trên Thế giới.

- Những lợi thế về nguồn lao động trẻ đang mất dần, vấp phải sự cạnh tranh của các nước trong khu vực nhất là Trung Quốc, việc phát triển các mặt hàng mới đang gặp khó khăn về vốn, công nghệ, nguồn nhân lực và thị trường tiêu thụ.

- Tốc độ tăng trưởng kinh tế chưa tương xứng với mức tăng đầu tư, chưa phát huy được các lợi thế so sánh cạnh tranh của ngành, sản phẩm. Khu vực dịch vụ

được đầu tư khá song tỷ trọng tăng chậm trong cơ cấu GDP, hệ thống dịch vụ hỗ trợ phát triển sản xuất vừa thiếu, vừa yếu và kém hiệu quả. Cơ cấu lao động chuyển **dịch chậm không tương xứng với chuyển dịch cơ cấu kinh tế.**

- Mấy năm gần đây xảy ra tình trạng giảm sút nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), năm 2002 vốn FDI thu hút mới chỉ bằng 60% so với cùng kỳ năm 2001.

- Hoạt động tài chính – tiền tệ tuy có tiến bộ nhưng tiềm ẩn nhiều rủi ro: lãi suất tiền đồng quá cao so với lãi suất USD và rất cao so với khả năng sinh lời của nền kinh tế, làm tăng chi phí đầu vào của SXKD, giảm khả năng cạnh tranh của sản phẩm. Vốn huy động chủ yếu là ngắn hạn, nhưng lại được sử dụng một tỷ lệ khá lớn để cho vay trung và dài hạn. Do vậy, các ngân hàng chịu sức ép bất lợi về lợi nhuận.

Kết quả trên là do chúng ta ứng phó với những cách thức cạnh tranh trong hội nhập KTQT còn chậm, thiếu một chiến lược tổng thể về hội nhập KTQT dẫn đến sự lúng túng trong xây dựng chiến lược của từng Bộ, Ngành, địa phương và DN; môi trường kinh doanh còn chưa bình đẳng; chính sách còn thiếu đồng bộ, nhất quán.

Trước thực trạng trên, để nâng cao năng lực cạnh tranh cho nền kinh tế trong điều kiện hội nhập hiện nay, cần thiết phải xây dựng và thực hiện chính sách cạnh tranh theo hướng hạn chế kiểm soát độc quyền, giảm dần tiến tới xóa bỏ phân biệt đối xử trong kinh doanh, chống hạn chế cạnh tranh, giảm thiểu các hành vi cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường. Cụ thể, cần cải thiện nhanh môi trường đầu tư để thu hút đầu tư trong nước nhất là đầu tư nước ngoài theo hướng kiên quyết giảm giá đầu vào của SX thuộc thẩm quyền của Nhà nước, đặc biệt là một số loại giá có tính độc quyền (*như điện, viễn thông, dịch vụ cảng biển, phí cầu đường,...*); Kiên quyết tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, thông qua việc điều tiết tiến tới cắt giảm các khoản lợi nhuận siêu ngạch mà các DNN độc quyền đang nắm.

Phá thế độc quyền trong kinh doanh là sự tất yếu, là giải pháp nhanh và triệt để nhất để nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế. Điều này không chỉ có lợi cho người tiêu dùng, cho DN mà còn có lợi cho cả nền kinh tế trong giai đoạn hội nhập.

Xóa độc quyền trong kinh doanh,

Là một trong 21 biện pháp cải thiện môi trường đầu tư và SXKD, xóa độc quyền trong kinh doanh cũng là nội dung chính trong Nghị quyết 01/2004 được Chính phủ ban hành. Thủ tướng yêu cầu các Bộ, Ngành liên quan tạo điều kiện thành lập các DN mới tham gia kinh doanh trong các lĩnh vực độc quyền, đồng thời, hoạt động của các TCT, DNNN còn độc quyền sẽ được Kiểm toán Nhà nước thực hiện đánh giá định kỳ.

Thông thường việc xóa độc quyền xuất phát từ yêu cầu cạnh tranh, từ lợi ích của người dân và của cả nền kinh tế, đồng thời cũng tương xứng với trình độ phát triển của kinh tế thị trường. Chúng ta đang trong tiến trình hội nhập ngày càng sâu rộng vào các nền kinh tế khu vực và toàn cầu, rõ ràng các yêu cầu về cạnh tranh, lợi ích của người tiêu dùng (*gồm cả nhân người dân lẫn các tổ chức kinh tế xã hội, các cơ quan Nhà nước*) và lợi ích của cả nền kinh tế đều đòi hỏi phải có những bước đi mạnh mẽ, táo bạo hơn trong việc xóa độc quyền kinh doanh trong các lĩnh vực còn độc quyền như dịch vụ Hàng không, Điện ... Tuy nhiên trong thực tế, một số lĩnh vực không khó tránh khỏi sự chi phối nhất định của một số thế lực với đặc quyền, đặc lợi, dẫn đến việc mở cửa cho các thành phần khác cùng tham gia kinh doanh sẽ rất khó. Cụ thể

Đối với ngành Hàng không

Lĩnh vực Hàng không, hiện nay chỉ có 2 hãng Hàng không là Vietnam airline (VNA) và Pacific airline (PA), trong đó PA là CTCP do VNA chi phối. Thị trường chủ yếu do VNA kiểm soát khi nắm giữ 80% thị phần nội địa. Theo PA, VNA đang độc quyền một số dịch vụ như: dịch vụ mặt đất, phục vụ hàng hóa, cung ứng suất ăn và cung ứng xăng dầu. Ở các dịch vụ này, do không có sự can thiệp của cơ quan quản lý cạnh tranh, nên PA phải chịu sự áp đặt hoàn toàn của VNA. Đơn cử như dịch vụ xe bus chở khách, xe chở hành lý từ nhà chờ ra máy bay, PA muốn

trang bị riêng, nhưng VNA viện có lượng xe đang hoạt động đã đủ để buộc PA phải dùng chung và thu phí cao. Cùng mua xăng dầu tại Công ty xăng dầu hàng không (*không được mua nơi khác – đây cũng là lĩnh vực độc quyền*) nhưng VNA được trả chậm còn PA thì không. Công bằng mà nói, cả 2 hãng cần phát triển khả năng cạnh tranh, nên cho PA quyền tự chủ. Nhìn xa hơn, Việt Nam nên cho phép thành lập một số hãng Hàng không mới không thuộc VNA để giảm bớt độc quyền trong lĩnh vực này. Theo chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan “Hàng không là lĩnh vực nhạy cảm vì liên quan đến an ninh, quốc phòng, nên việc cho tư nhân cùng tham gia sẽ không dễ dàng”. Nếu vì ngành hàng không còn liên quan đến an ninh, chủ quyền bầu trời, thời gian đầu không cho tư nhân tham gia, thì nên để CTCP có vốn Nhà nước tham gia, miễn sao không là công ty con của VNA. Nhà nước nên sớm mở cửa lĩnh vực này, Việt Nam gia nhập WTO, không thể độc quyền mãi được. Trong tương lai, chắc chắn chúng ta phải mở cửa cho các DN nước ngoài vào làm ăn trong các lĩnh vực còn độc quyền – kể cả lĩnh vực Hàng không. *Vậy tại sao không sớm mở cửa cho cạnh tranh trong nước – cho các DN khác, cả Nhà nước lẫn tư nhân tham gia – để cùng nhau tạo nên năng lực cạnh tranh tốt hơn của chúng ta trong các lĩnh vực này, để chúng ta đủ sức đương đầu với cạnh tranh quốc tế trong tương lai. Nếu không để các DN Việt Nam tham gia, khi hội nhập chúng ta chỉ có thể “ngồi nhìn người nước ngoài gặt hái thành công ngay trên sân nhà của mình”*

Đôi với ngành Điện

Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN) hiện đang xúc tiến đề án thành lập CTCP Mua bán điện (EPTC) với mục tiêu phát triển thị trường phát điện cạnh tranh tại Việt Nam (*EPTC được thành lập từ EVN và bảy cổ đông sáng lập, gồm các tập đoàn: Dầu khí, Công nghiệp than – Khoáng sản Việt Nam, Bưu chính – Viễn thông và các TCT: Sông Đà, Lắp máy, Xi măng và thép, trong đó EVN giữ 51% vốn. Theo dự án, EPTC sẽ mua sỉ điện theo các hợp đồng trực tiếp có thời hạn và mua điện giao ngay trên thị trường từ 34 nhà máy điện và sẽ phân phối cho 11 công ty bán lẻ điện. EPTC còn có chức năng xuất nhập khẩu điện*). Theo Chủ tịch HĐQT EVN – Đào Văn Hưng, EVN xây dựng mô hình công ty mua bán điện nhằm tạo ra lộ trình

cạnh tranh và tránh tình trạng độc quyền vì EPTC sẽ mua điện của DN bán buôn nào chào giá thấp nhất, sau đó sẽ phân phối lại cho các công ty bán lẻ điện. Với sự xuất hiện của EPTC, việc xác định giá mua bán điện sẽ hợp lý hơn, góp phần mang lại niềm tin cho khách hàng về tính cạnh tranh trên thị trường, kích thích các công ty đầu tư vào các dự án điện và giảm sức ép thiếu điện cho nền kinh tế. EVN cho rằng, sự xuất hiện của EPTC sẽ giải quyết được vấn đề độc quyền – là một trong những vấn đề mà lâu nay dư luận vẫn đòi hỏi. Tuy nhiên theo một số nhà phân tích kinh tế, EPTC vẫn chỉ là một dạng độc quyền do các DNNN độc quyền tạo ra dưới hai hình thức: **(1)** Chuyển từ độc quyền Ngành sang độc quyền DN, bởi lẽ có hàng trăm đơn vị phát điện nhưng chỉ có duy nhất một công ty mua bán điện (EPTC) mà công ty này lại do EVN quản lý; **(2)** EPTC do các “ông lớn” nắm giữ và chi phối, trong đó có các TCT vừa là người mua vừa là người bán (*Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam*) thì giá điện sẽ như thế nào? Liệu tính minh bạch trong định giá điện có được đảm bảo?

Để giải quyết triệt để tình trạng độc quyền thì cần mở cửa cho các DN khác cùng kinh doanh. Tuy nhiên theo Chủ tịch HĐQT EVN, để thành lập công ty mua bán điện cần đảm bảo hành lang pháp lý chắc chắn, cơ sở hạ tầng tốt, nguồn nhân lực đầy đủ,... và theo những tiêu chí trên thì hiện nay thị trường Việt Nam chưa thể thành lập thêm công ty mua bán điện nào ngoài EPTC được. Nếu thành lập nhiều sẽ dẫn đến tình trạng rối thị trường. Đặt ngược lại vấn đề, nếu muốn giải quyết triệt để tình trạng độc quyền trong lĩnh vực điện, nếu sợ không đủ điều kiện thành lập nhiều công ty mua bán điện, hay sợ rối thị trường mua bán điện, thì tại sao không cho phép 11 công ty bán lẻ điện hiện nay được mua trực tiếp từ các nhà máy điện, cần chi phải thành lập duy nhất 1 công ty mua bán điện EPTC. Phải chăng việc liên kết giữa các đại gia này là để tạo thế độc quyền mới trên thị trường điện? EVN xin thành lập CTCP EPTC nhưng thực chất vẫn chỉ là một hình thức độc quyền?

Hội nhập và cạnh tranh là hai mặt của một tiến trình toàn cầu hóa KTQT, trong nền kinh tế thì sự cạnh tranh của các DN với nhau được xem như là yếu tố nội

sinh. Cạnh tranh như là một phương thức phân phối và sử dụng tài nguyên có hiệu quả nhất, cạnh tranh tác động đến DN trên hai phương diện, gây áp lực và tạo động lực. Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh tạo ra sức ép, để vượt lên và chiến thắng đối thủ, DN phải biết tiết kiệm và sử dụng hợp lý các nguồn lực, nhờ đó đem lại hiệu quả cao trong quá trình sử dụng nguồn lực xã hội xét trên phạm vi tổng thể. Cạnh tranh chắc chắn sẽ làm nhiều DN bị phá sản, nhưng đó cũng chính là tiền đề của sự đổi mới, sự sáng tạo trong hoạt động kinh doanh của DN. Điểm mấu chốt của việc nâng cao năng lực cạnh tranh của DN Việt Nam là tập trung đẩy mạnh sắp xếp đổi mới hệ thống DNNN, kiên quyết xóa bỏ thế độc quyền của các DNNN, giải thể, phá sản, bán hoặc cho thuê các DN thua lỗ kéo dài, bởi vì bản thân các DN này sẽ không đủ sức tồn tại và cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập KTQT. Nước ta đang trong quá trình chuyển đổi thể chế kinh tế sang kinh tế thị trường, việc xóa bỏ độc quyền càng khó hơn các nước khác. Xóa bỏ độc quyền, CPH các DNNN độc quyền không chỉ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh mà còn là cam kết của Chính phủ khi gia nhập WTO. Lộ trình hội nhập đang tạo áp lực mạnh mẽ đối với việc CPH nói riêng và chuyển đổi DNNN nói chung, do vậy chúng ta cần phải chuyển đổi một cách mạnh mẽ hơn, quyết liệt hơn. Đây là yêu cầu bắt buộc theo luật chơi của WTO

2.2.2/ CPH DNNN độc quyền – Thực hiện lộ trình cam kết gia nhập WTO

Nhà nước có chủ trương hoàn thành CPH DNNN trước năm 2010. Đây cũng là lộ trình đã được qui định trong Luật Doanh nghiệp và cũng là cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO. Vì vậy nếu làm chậm tiến độ này chúng ta sẽ phải đối mặt với những thách thức lớn về năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, năng lực cạnh tranh của DN. Và quan trọng hơn Việt Nam sẽ gặp nhiều khó khăn trong thực hiện cam kết quốc tế, gặp nhiều vướng mắc trong cải cách kinh tế. Cần phải thấy rằng, CPH DNNN độc quyền để tạo ra những DN đa sở hữu cũng là yêu cầu và đòi hỏi để Việt Nam thực hiện cam kết trong tiến trình hội nhập KTQT, trong đó có cam kết của WTO.

Theo cam kết, khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO. Việt Nam phải cam kết mở cửa thị trường trên nhiều lĩnh vực quan trọng, cụ thể

Ngân hàng và Chứng khoán: các ngân hàng Mỹ và các ngân hàng nước ngoài khác sẽ được phép thành lập các chi nhánh 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Cũng như các pháp nhân Việt Nam, các chi nhánh và văn phòng đại diện này sẽ được hưởng chế độ đối xử không phân biệt. Các công ty chứng khoán nước ngoài có thể tham gia thành lập liên doanh với số cổ phần tối đa là 49%. 5 năm sau đó, số cổ phần tối đa của phía nước ngoài tại các liên doanh này có thể được tăng lên tới 100% và các công ty chứng khoán này có thể đưa vào Việt Nam một số hoạt động chứng khoán của mình như quản lý tài sản, tư vấn,...

Bảo hiểm: Việt Nam sẽ cho phép các công ty bảo hiểm nước ngoài thành lập chi nhánh 100% vốn nước ngoài và 5 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO, các công ty này sẽ được phép cung cấp dịch vụ bảo hiểm nhân thọ.

Viễn thông: Việt Nam sẽ mở cửa thị trường viễn thông của mình, cho phép các công ty mà cổ phần nước ngoài chiếm đa số cung cấp trong 4 lĩnh vực phản ánh những ưu tiên thương mại chính của Mỹ, đó là các dịch vụ viễn thông công cộng cơ bản mà phía nhà cung cấp không có cơ sở hạ tầng (*cung cấp dịch vụ điện thoại cố định và di động nhờ đường truyền thuê của một công ty Việt Nam*); mạng dữ liệu nội bộ (*trước hết để phục vụ cho các nhà đầu tư nước ngoài, cung cấp các dịch vụ dựa trên mạng internet*); dịch vụ vệ tinh và dịch vụ cáp ngầm đường biển.

Năng lượng: Việt Nam đã đưa ra hàng loạt các cam kết về mở cửa thị trường năng lượng của mình theo từng giai đoạn. Việt Nam sẽ cho phép các công ty dịch vụ năng lượng của Mỹ tham gia vào các dự án năng lượng liên quan đến khảo sát và phát triển dầu khí, tư vấn quản lý, phân tích và kiểm định kỹ thuật, sửa chữa và bảo dưỡng thiết bị,... Sau khi gia nhập, Việt Nam sẽ cho phép các công ty nước ngoài trong lĩnh vực này thành lập liên doanh với công ty Việt Nam trong thời hạn 3 hoặc 5 năm tùy thuộc vào lĩnh vực hoạt động. Sau thời gian đó, các công ty dịch vụ năng lượng nước ngoài sẽ được phép thành lập DN 100% vốn nước ngoài. Việt Nam cũng đã cam kết sẽ cho phép các công ty dịch vụ năng lượng nước ngoài hưởng chế độ đãi ngộ quốc gia một cách đầy đủ.

Bru chính: Ngay sau khi gia nhập, Việt Nam sẽ cho phép các công ty cung cấp dịch vụ chuyển phát nhanh nước ngoài thành lập liên doanh với các công ty Việt Nam trong đó phía nước ngoài nắm đa số cổ phần. 5 năm sau đó, các nhà cung cấp nước ngoài có thể thành lập DN 100% vốn nước ngoài. Địa vị thành viên WTO của Việt Nam sẽ cho phép dịch vụ chuyển phát không hạn chế đối với các loại tài liệu, bao gói, hàng hóa,...theo mọi phương thức. Đồng thời các nhà cung cấp nước ngoài cũng sẽ được đối xử như Bru chính Việt Nam.

Dịch vụ vận tải: Việt Nam sẽ mở cửa thị trường các dịch vụ sửa chữa và bảo dưỡng máy bay, cho phép các công ty nước ngoài thành lập liên doanh với phía Việt Nam ngay sau khi gia nhập và 5 năm sau đó, các nhà cung cấp nước ngoài có thể thành lập DN 100% vốn nước ngoài.

Dịch vụ phân phối: Việt Nam sẽ tự do hóa lĩnh vực bán buôn, bán lẻ và nhượng quyền kinh doanh. Từ 01/01/2009, các DN Mỹ được phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài. Các DN phân phối có vốn đầu tư nước ngoài sẽ được cung cấp các hàng hóa nhập khẩu và sản xuất trong nước.

Theo cam kết đàm phán, Việt Nam sẽ giảm thuế suất đáng kể đánh vào các sản phẩm công nghiệp chế tạo. Trên 94% các sản phẩm của Mỹ vào Việt Nam sẽ được hưởng mức thuế từ 15% trở xuống.

Hóa mỹ phẩm và Dược phẩm: Thuế suất đối với mặt hàng mỹ phẩm được giảm từ 49% xuống 17,9%. Sản phẩm dược sẽ được hưởng thuế trung bình 2,5% sau 5 năm khi Việt Nam gia nhập WTO.

Thiết bị máy bay dân dụng: Thuế suất sẽ được xóa bỏ trong vòng 7 năm. Mức thuế trung bình đối với linh kiện máy bay sẽ giảm xuống dưới 9% theo lộ trình tương tự.

Thiết bị xây dựng: Việt Nam cam kết giữ ở mức 5% hoặc thấp hơn đối với khoảng 90% dòng thuế đối với các mặt hàng này.

Theo cam kết, Việt Nam phải mở cửa hầu như tất cả lĩnh vực hiện đang giữ thế độc quyền. Vì vậy, CPH các DNNN độc quyền không chỉ là phương thức nâng cao năng lực cạnh tranh DN mà còn là việc thực hiện cam kết. CPH vì thế cần được

khẩn trương thực hiện, trong đó cho phép CPH đối với các TCT độc quyền nắm giữ nhiều ngành quan trọng như: Điện lực, Bưu chính – Viễn thông, Ngân hàng, Bảo hiểm,... gần như hầu hết các ngành, chỉ trừ Dầu khí và một số lĩnh vực quan trọng, liên quan đến an ninh quốc phòng đã được qui định. Như vậy nhiều “đại gia” vốn đang ở thể độc quyền sẽ buộc phải mở cửa cho CPH, thực hiện chủ trương: xóa bỏ bao cấp, bảo hộ, độc quyền kinh doanh bất hợp lý, bất bình đẳng, bởi nếu không lại tạo sức ì cho DNNN. Đặc biệt, cố gắng đưa các DNNN đã CPH có đủ điều kiện niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Chậm CPH, nguy cơ tụt hậu là rất rõ.

Hiệp hội các nhà đầu tư tài chính Việt Nam (VAFI) vừa có công văn gửi thống đốc Ngân hàng Nhà nước bày tỏ những lo lắng, băn khoăn xung quanh việc chậm trễ thực hiện CPH các NHTMNN. Theo Ông Nguyễn Hoàng Hải – Chủ tịch VAFI, nếu chậm trễ việc thực hiện CPH, đồng nghĩa với việc tiếp tục duy trì rất nhiều khó khăn, nhiều bất cập và nguy cơ tụt hậu so với các ngân hàng tư nhân, ngân hàng nước ngoài. Trước hết, các NHTMNN không có cơ chế trả lương cao theo cơ chế thị trường, sẽ khó có khả năng tạo cơ chế thu hút và giữ chân người đáp ứng công việc làm cho họ. Thứ nữa là khó khăn trong công tác đổi mới phương thức quản trị DN, chúng ta cần tạo cơ chế để chuyển phương thức quản lý hành chính hiện hành sang phương thức quản trị công ty. Mặt khác theo cơ chế hoạt động của DNNN, chưa có NHTMNN nào có được cơ chế để huy động vốn cổ phần. Trong khi đó thời gian vừa qua, tốc độ tăng vốn điều lệ của khối ngân hàng cổ phần là chóng mặt, trong khi vốn điều lệ của khối NHTMNN không tăng hoặc tăng không đáng kể. Vì vậy theo dự đoán chỉ vài năm tới các ngân hàng tư nhân như ACB, Sacombank sẽ đuổi kịp và vượt các NHTMNN về qui mô vốn điều lệ, mặc dù xuất phát điểm về vốn điều lệ của các ngân hàng tư nhân này nhỏ hơn các ngân hàng Nhà nước trên 50 lần (*chưa kể trong thời gian tới theo cam kết Việt Nam sẽ mở cửa lĩnh vực này cho các ngân hàng nước ngoài với tiềm lực mạnh về vốn, trình độ cao về công nghệ vào đầu tư*). Việc chuyển các NHTMNN sang hình thức cổ phần sẽ tạo điều kiện cho các NHTMNN nhanh chóng đổi mới công tác quản lý vốn

Nhà nước. Cơ quan Nhà nước không thể quản lý điều hành một cách có hiệu quả và có trách nhiệm các NHTMNN. Do đó cần tạo cơ chế để thu hút vốn, công nghệ, trình độ quản lý từ các nhà đầu tư bên ngoài, đồng thời tạo nền tảng kiểm soát nội bộ tốt và đây là cơ chế hữu hiệu để duy trì và phát triển vốn Nhà nước tại các ngân hàng cổ phần. Kinh nghiệm từ nước láng giềng Trung Quốc về CPH cho thấy, Trung Quốc đã CPH hầu hết các NHTMNN và đã đưa các NHTM niêm yết trên thị trường chứng khoán, thậm chí vài NHTM đã niêm yết tại thị trường chứng khoán nước ngoài. Trong khi đó ở Việt Nam, đến hôm nay vẫn chưa CPH được một NHTMNN nào. Theo lý thuyết, chúng ta không nên chậm trễ trong việc CPH các NHTMNN, bởi vì sau CPH thì Nhà nước vẫn nắm giữ trên 51%, tức là vẫn nắm giữ quyền kiểm soát tại các ngân hàng này. Càng CPH sớm thì Nhà nước càng thu được nhiều lợi ích và chỉ có được mà không mất. Vì vậy, đứng trên phương diện Nhà nước, lợi ích nền kinh tế, việc CPH các NHTMNN không có lý do gì để trì hoãn.

Độc quyền kinh doanh – sức ép đối với người tiêu dùng

Trong kinh doanh, trước đây, sắt thép, xăng dầu là lĩnh vực Nhà nước độc quyền kinh doanh. Các Mặt hàng này Nhà nước quản lý và trực tiếp điều chỉnh giá, tùy theo biên độ giá của thị trường thế giới cũng như lợi ích của nền kinh tế. Sau khi Nhà nước trao quyền tự quyết giá cả cho các DNNN độc quyền kinh doanh, thì sức ép về giá cả lên người tiêu dùng ngày càng nặng nề tạo nên sự bức xúc trong toàn xã hội. Công bằng mà nói, khi trao quyền tự quyết giá cả cho các DNNN độc quyền, Nhà nước cũng có đưa ra nguyên tắc là các DNNN độc quyền không được ấn định giá cao hơn mức của khu vực và thế giới. Nhưng nguyên tắc trên lại quá mơ hồ và có nhiều sơ hở để suy diễn có lợi cho bất kỳ ai muốn lập luận có lợi về phía mình. Và chính các DNNN độc quyền nhanh chóng nhận ra và dễ dàng lợi dụng những quy định khá lỏng lẻo này để liên tục tăng giá. Trong thời gian gần đây, việc các DNNN độc quyền kinh doanh trong lĩnh vực sắt thép, xăng dầu – đặc biệt là xăng dầu thường xuyên đồng loạt tăng giá trong nước không phụ thuộc giá cả thị trường thế giới mà phụ thuộc vào doanh số, doanh thu, lời lãi của các DNNN kinh

doanh này, xem ra việc kinh doanh mang nặng tính ban phát hơn là kinh doanh vì lợi ích của nền kinh tế.

Trong xu thế hội nhập KTQT, khi mở cửa thị trường, với phong cách kinh doanh trên các DNNN độc quyền sẽ không thể tồn tại (*Nhà nước không thể bao che được mãi*). Vì thế cần sớm CPH các lĩnh vực này để giúp cho các DN thích nghi với môi trường kinh doanh mới, còn Chính phủ thì thực hiện đúng những gì mình cam kết.

Khó có thể nói đến chuyện công bằng khi thị trường vẫn còn yếu tố độc quyền

Trong lĩnh vực viễn thông, hiện nay có một thực tế là DN mới sẽ luôn phải phụ thuộc vào VNPT, bởi họ sẽ phải kết nối vào mạng lưới của VNPT. Nhiều DN đành “ngâm bò hòn làm ngọt” khi có vướng mắc với VNPT (*đã từng xảy ra những tranh cãi giữa VNPT với Viettel hay giữa VNPT với EVN Telecom trong việc kết nối vào mạng của VNPT*). Việc độc quyền của VNPT sẽ làm cho sự cạnh tranh trên thị trường viễn thông Việt Nam méo mó và cũng không tốt cho VNPT. Ngành viễn thông Việt Nam cũng không thể mạnh lên được nếu chỉ lo tìm cách làm khó, kiềm chế gây khó khăn cho nhau. Như vậy sẽ không tự củng cố được năng lực của mình, và khi mở cửa cạnh tranh với những đối thủ mạnh hơn rất nhiều từ bên ngoài, chắc chắn viễn thông Việt Nam sẽ ở thế yếu. Mặt khác, khi Việt Nam hội nhập quốc tế, mở cửa lĩnh vực viễn thông, các DN viễn thông nước ngoài được phép hoạt động ở Việt Nam, nếu họ gặp phải tình trạng tương tự như trên thì ngay lập tức họ sẽ khiếu kiện ở WTO hoặc ở những tầm khác chứ không bao giờ chấp nhận việc “ngâm bò hòn làm ngọt” như các DN trong nước và lúc này mất uy tín là điều không thể tránh khỏi. Xóa độc quyền, CPH VNPT là việc cần thiết phải làm.

Trong tương lai, Việt Nam cần có năm bảy “đại gia” trong mỗi lĩnh vực chứ không phải một đại gia như hiện nay, vì một đại gia của Việt Nam cũng còn rất nhỏ so với các đại gia khác bên ngoài, rất dễ bị bóp chết hoặc bị lép vế. Nếu chúng ta có vài đại gia trong từng lĩnh vực, biết liên kết với nhau thì sẽ mạnh hơn trong cạnh tranh với các DN nước ngoài khi hội nhập vào WTO. Do đó, với những lĩnh vực

trọng điểm ta cần hình thành những TCT, Tập đoàn mạnh, để chủ động hội nhập và đảm bảo công cụ điều tiết kinh tế vĩ mô. Tuy nhiên, việc có hình thành Tập đoàn hay không không chỉ phụ thuộc vào ý muốn chủ quan mà phải dựa trên sức mạnh nội tại của các TCT. Ví dụ có những TCT Nhà nước có chủ trương chuyển thành Tập đoàn như Xi măng nhưng hiện giờ đang có nhiều cái khó, trong khi Dệt May vốn không có chủ trương ban đầu lại hội đủ điều kiện để hình thành một tập đoàn mạnh. Ta vẫn chủ trương chống độc quyền và xây dựng môi trường cạnh tranh lành mạnh, nhưng rõ ràng nói đến các Tập đoàn là nghĩ đến độc quyền. Vì thế khi chỉ đạo phải hình thành các Tập đoàn trong các lĩnh vực Dầu khí, Bru chính – Viễn thông,... Chính phủ cũng cần có những biện pháp để các Tập đoàn không vì thế mà lợi dụng độc quyền để thu lợi riêng, gây thiệt hại cho người dân.

CPH DNNN là một hình thức cụ thể của tiến trình xã hội hóa sản xuất. Song song tiến trình CPH DNNN đặc biệt là các DNNN độc quyền, Nhà nước lại chỉ đạo hình thành các TCT, Tập đoàn ở một số các lĩnh vực Nhà nước độc quyền quản lý. Như vậy, có tiến hành CPH ở các TCT, Tập đoàn không? Chuyển sang hoạt động theo mô hình TCT, Tập đoàn không có nghĩa là nói “không” với CPH. Các DN thành viên của TCT, Tập đoàn vẫn sẽ phải CPH, còn “tổng” thì cũng phải sắp xếp, cơ cấu lại để rồi tất cả chuyển sang hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con.

CPH các TCT, Tập đoàn có nhiều điểm rất khác CPH một DN riêng lẻ, bởi vì một TCT, Tập đoàn thường có nhiều thành viên, do đó việc CPH toàn bộ hay CPH từng phần phải có sự thận trọng, cân nhắc sao cho có lợi nhất. CPH DNNN vừa và lớn là khó, đụng đến các “đại gia” trong các lĩnh vực độc quyền lại càng khó hơn, nay lại phải CPH các “ông lớn” là các TCT, Tập đoàn quốc gia trong các lĩnh vực độc quyền lại cực kỳ khó khăn hơn. Nhưng CPH là một xu hướng tất yếu chúng ta phải làm, không khác được. Tại Hội nghị về đổi mới sắp xếp DNNN năm 2005, Chính phủ đã yêu cầu phải đẩy nhanh và hoàn thành CPH một số TCT. “phần lớn các DN thành viên của các TCT lớn sẽ phải được CPH, 18 TCT 91 sẽ cơ cấu lại và tính toán CPH trong giai đoạn sau, còn trong số 80 TCT 90 có 19 TCT sẽ giữ lại ở

mức hiện nay, số còn lại sẽ tính CPH ở mức toàn TCT”. Số lượng lớn như thế, nên chắc chắn sẽ phải làm rất mạnh, tuy nhiên thực tế cho thấy có những ngành nghề mà trước mắt sẽ chưa CPH toàn bộ TCT được, ví dụ như các TCT 91 của Chính phủ như Dệt may, Xi măng, Hàng không, Dầu khí, Hóa chất, Điện lực,... Vì thế bước đầu có thể thực hiện thí điểm ở từng TCT, Tập đoàn, rồi sau đó sẽ nhân rộng ra toàn nền kinh tế. Nhưng điều quan trọng nhất là vẫn phải sớm hoàn tất CPH các DN

Kết luận chương 2

Mặc dù DNNN đặc biệt là các DNNN độc quyền trong một chừng mực, một giai đoạn nào đó đã có những đóng góp tích cực cho nền kinh tế. Các DNNN độc quyền trở thành công cụ để Nhà nước điều tiết nền kinh tế. Tuy nhiên ở Việt Nam độc quyền mà DNNN có được không phải được hình thành theo qui luật tự nhiên là từ quá trình cạnh tranh, tích tụ, hoạt động có hiệu quả được thị trường chấp nhận mà là do Nhà nước đặt để. Thực trạng độc quyền của các DNNN trong thời gian qua đã dẫn đến hệ quả ngoài kỳ vọng tốt lành mà Nhà nước đã gửi gắm cho các DN đó là sự lũng đoạn nền kinh tế do các DNNN độc quyền gây ra. Cạnh đó để trở thành thành viên chính thức của tổ chức WTO, Việt Nam phải cam kết mở cửa thị trường trong hầu hết các lĩnh vực của nền kinh tế vì thế xóa bỏ độc quyền, cải cách DNNN trong đó CPH DNNN độc quyền mang tính tất yếu và là nội dung chính để tái cơ cấu nền kinh tế

Chương 3

Thực trạng cổ phần hóa các Doanh nghiệp Nhà nước độc quyền trước thêm WTO

CPH DNNN là một hình thức cụ thể của quá trình tái cấu trúc nền kinh tế theo hướng xã hội hóa sản xuất. Nhờ sự xuất hiện CTCP mà vốn được tập trung nhanh chóng. Thực hiện tốt CPH DNNN sẽ làm tăng sức mạnh kinh tế của Nhà nước, làm chỗ dựa cho Nhà nước điều tiết kinh tế vĩ mô. Mặt khác, nó cũng là một giải pháp để tăng tính năng động trong kinh doanh, phát huy tính tích cực, tự chủ của DN, xoá bỏ đặc quyền, đặc lợi, tạo điều kiện để DN thực sự trở thành thực thể kinh tế tương đối độc lập và tự chịu trách nhiệm về lỗ lãi mà không cần phải dựa dẫm vào những rào cản, bảo hộ từ Nhà nước.

3.1/ Tái cấu trúc nền kinh tế, những hướng dẫn, chỉ đạo của Nhà nước cho tiến trình CPH DNNN

3.1.1/ Tái cấu trúc nền kinh tế – quá trình cải cách DNNN

Song song với quá trình tự do hóa kinh tế vào năm 1989, Chính phủ đã nói lỏng các hạn chế đối với việc thành lập các DNNN mới và trao toàn quyền tự quyết cho các DNNN. Việc này được tiến hành mà không có qui định rõ ràng các trách nhiệm của các DNNN hoặc thiết lập các chế độ kiểm soát tài chính để theo dõi các hoạt động của DN. Kết quả là số DNNN tăng lên và những hành vi vô trách nhiệm của một bộ phận lớn các DN trong khu vực DNNN cũng tăng lên. Sau đó Chính phủ yêu cầu các DNNN phải đăng ký lại và giảm số DN xuống còn khoảng 6.000 DN so với 12.000 DN trước khi ban hành Luật Doanh nghiệp Nhà nước vào tháng 04/1995 (*khoảng 2.000 DN làm ăn kém hiệu quả và thường xuyên thua lỗ đã được giải thể, 4.000 DN hoạt động kém được sát nhập vào các DNNN khác, số còn lại được đăng ký lại*). Luật mới đã trao cho các DNNN toàn quyền tự chủ và qui định các DNNN phải chịu trách nhiệm về các quyết định và hành động của mình, và yêu cầu các báo cáo tài chính của các DNNN phải được sự phê chuẩn của một cơ quan thẩm quyền của Nhà nước. Khu vực DNNN đã nhanh chóng được tổ chức lại sau khi Nhà nước

ban hành Luật Doanh nghiệp. Các TCT được thành lập theo các Quyết định 90 và 91 của Thủ tướng (*Quyết định 90 và 91 của Thủ tướng được ban hành vào tháng 03/1994, trong đó QĐ 90 qui định việc thành lập các TCT nhà nước với thành viên tự nguyện tham gia ít nhất là 05 và số vốn pháp định tối thiểu là 100 tỷ, QĐ 91 qui định việc thành lập các TCT nhà nước lớn hơn nhiều với ít nhất 07 DNNN do Nhà nước chỉ định và số vốn pháp định tối thiểu là 1.000 tỷ. Các TCT thành lập theo QĐ 90 thì trực thuộc các Bộ hoặc UBND thành phố/Tỉnh. Trong khi các TCT được thành lập theo QĐ 91 thì trực thuộc Thủ tướng*). Sau hoạt động tái cơ cấu, đến cuối năm 1996, Việt Nam có khoảng 6.020 DNNN, sử dụng khoảng 2 triệu lao động, gồm khoảng 1.040 DN là thành viên các TCT nhà nước, 500 DNNN trung ương (không là thành viên các TCT nhà nước), và 4.380 DNNN địa phương. Các TCT Nhà nước và các thành viên trực thuộc chiếm 42% tổng giá trị sản phẩm, 47% lao động và 74% tổng lợi nhuận của khu vực DNNN (*theo MPDF số 03*).

3.1.2/ CPH DNNN, Những hướng dẫn, chỉ đạo của Nhà nước

Là một bộ phận của chương trình cải cách DNNN, quá trình CPH ở nước ta cũng được bắt đầu với chương trình thử nghiệm vào năm 1992. Căn cứ vào Nghị quyết phiên họp lần thứ 10 Quốc hội khóa VIII, Thủ tướng đã ban hành QĐ số 202-CT ngày 08/06/1992 để phát động chương trình vào giữa năm 1992 với tiêu đề “Thí điểm chuyển các DNNN thành các CTCP”. Chương trình qui định việc chuyển đổi trên cơ sở tự nguyện của các DNNN với qui mô trung bình, không mang tính chiến lược, có khả năng hoặc có thể đứng vững thành các CTCP. Điều này được thực hiện thông qua việc mua cổ phần của CB-CNV của DN, các nhà đầu tư tư nhân, công chúng trong nước và các nhà đầu tư nước ngoài (*với điều kiện là việc tham gia của bên nước ngoài phải được sự phê chuẩn của Thủ tướng*). Các CTCP được hình thành sẽ được điều chỉnh theo Luật Công ty (*ban hành ngày 21/12/1990*). Tuy nhiên do tiến độ chương trình CPH chậm, Thủ tướng đã ban hành QĐ số 84/Ttg ngày 04/04/1993 với tiêu đề “hướng dẫn chương trình chuyển đổi các DNNN thành các CTCP” để thúc đẩy việc thực hiện chương trình CPH thí điểm. Gần 03 năm sau, vào cuối năm 1995, tổng số các DNNN đã CPH gần như dừng lại (*chỉ có 05 DNNN*

CPH). Trước yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế và đặc biệt là khi Việt Nam chuẩn bị gia nhập WTO, nhận thấy cần thiết phải có giải pháp CPH mạnh hơn, ngày 07/05/1996, Chính phủ đã ban hành Nghị định 28-CP “chuyển đổi một số DNNN thành CTCP”. Tiếp theo đó là Nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ X, Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật Đấu thầu,... Chính phủ đã đưa ra hàng loạt các nguyên tắc chung của chương trình CPH thể hiện ở các mặt:

Về mục tiêu, chuyển đổi các DNNN thành các CTCP nhằm huy động vốn từ các nhà đầu tư bên ngoài để đổi mới công nghệ và phát triển DN; tạo điều kiện cho các nhà đầu tư bên ngoài trở thành chủ sở hữu cổ phần, nhằm tạo động lực mới thúc đẩy nâng cao hiệu quả kinh doanh của DNNN.

Về điều kiện mua cổ phần, thử nghiệm bán cổ phần cho các cá nhân / tổ chức nước ngoài và sẽ được thực hiện theo hướng dẫn cụ thể do Thủ tướng ban hành; các cổ phần sẽ được bán rộng rãi ra công chúng bởi các DN CPH, thông qua các ngân hàng, các tổ chức tài chính, thị trường chứng khoán,... Số tiền thu được từ việc bán cổ phần được sử dụng để phát triển DNNN.

Về hình thức, giá trị DN vào thời điểm CPH được xác định theo công thức: Giá trị ròng đã điều chỉnh +/- giá trị lợi thế/bất lợi + các chi phí CPH. Có 03 hình thức CPH hoặc kết hợp giữa chúng như: **(1)** CPH thông qua tăng vốn dựa trên quỹ bổ sung; **(2)** CPH thông qua việc bán một số cổ phần Nhà nước trong DN; **(3)** tách riêng và CPH một bộ phận của DN đáp ứng những điều kiện của CPH.

Về những ưu đãi được hưởng, được giảm 50% thuế TNDN trong 02 năm đầu hoạt động (*thời kỳ sau CPH*); miễn phí đăng ký đối với việc đăng ký CTCP mới; có quyền vay vốn từ các ngân hàng thương mại nhà nước (NHTMNN) theo các cơ chế và lãi suất áp dụng cho các DNNN.

Những hướng dẫn, chỉ đạo sát sao của Nhà nước trong hoạt động CPH cho thấy, CPH không chỉ đi vào chiều sâu mà còn mở rộng qui mô ra toàn thể các DNNN trong đó bao gồm các Tập đoàn, TCT Nhà nước, và cả các DNNN độc quyền. Đặc biệt hơn khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO thì CPH DNNN

độc quyền trở thành nội dung chính để tái cơ cấu nền kinh tế Việt Nam, để hội nhập nền KTQT.

Các DNNN độc quyền đang là chỗ dựa cho Nhà nước điều tiết kinh tế vĩ mô, vậy thì tại sao phải đa dạng hóa, phải CPH các DNNN độc quyền này? Những được và mất khi CPH các DNNN độc quyền? Hiện nay, hoạt động kinh tế ở các nước đã mở rộng ra toàn cầu không còn trong phạm vi của một nước, việc hội nhập KTQT là xu thế tất yếu để nền kinh tế Việt Nam tồn tại và phát triển. Vì thế tại Hội nghị về đổi mới sắp xếp DNNN năm 2005, Mặc dù vẫn đánh giá cao những đóng góp của hệ thống các DNNN đối với nền kinh tế, Chính phủ vẫn yêu cầu phải đẩy nhanh tiến độ CPH DNNN đặc biệt là các DNNN độc quyền và phải hoàn tất quá trình này vào năm 2010. Và để đạt được yêu cầu, tiến trình CPH ở Việt Nam luôn nhận được sự hướng dẫn sát sao từ phía Nhà nước

3.2/ Chủ trương của Nhà nước nhằm thúc đẩy tiến trình CPH các DNNN độc quyền

Ngày 03/02/2004, BCN TƯ Đảng đã ra Nghị quyết số 34NQ-TW Hội nghị lần thứ 9 BCH TƯ Đảng khóa IX về một số chủ trương, chính sách, giải pháp lớn nhằm thực hiện thắng lợi Nghị quyết Đại hội toàn quốc lần thứ IX của Đảng.

“... thực hiện nghiêm túc Nghị quyết Trung ương 3 về sắp xếp, đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả DNNN. Đẩy nhanh tiến độ CPH và mở rộng diện các DNNN cần CPH, kể cả một số TCT và DN lớn trong các ngành như Điện lực, Luyện kim, Cơ khí, Hóa chất, Phân bón, Xi măng, Xây dựng, Vận tải đường bộ, đường sông, Hàng không, Hàng hải, Viễn thông, Ngân hàng, Bảo hiểm,... Giá trị tài sản DNNN thực hiện CPH, trong đó có giá trị quyền sử dụng đất (QSDĐ), về nguyên tắc phải do thị trường quyết định. Việc mua bán cổ phiếu phải công khai trên thị trường, khắc phục tình trạng CPH khép kín trong nội bộ DN. Tăng cường chỉ đạo, kiểm tra, tổng kết công tác CPH, kịp thời rút kinh nghiệm, uốn nắn những lệch lạc, hoàn thiện cơ chế, chính sách để thực hiện ngày càng tốt hơn. Khẩn trương chuyển các DN mà Nhà nước giữ 100% vốn sang hoạt động theo chế độ công ty dưới hình thức công ty TNHH một thành viên.

Đổi mới và nâng cao hiệu quả hoạt động của các TCT Nhà nước. Tổng kết thí điểm việc chuyển các TCT Nhà nước sang hoạt động theo mô hình công ty mẹ – công ty con; Tích cực chuẩn bị để hình thành một số Tập đoàn kinh tế mạnh do TCT nhà nước làm nòng cốt có sự tham gia rộng rãi của các thành phần kinh tế trong nước và đầu tư nước ngoài.

Kiên quyết xóa bỏ các loại bảo hộ bất hợp lý; sớm khắc phục tình trạng bao cấp như khoan nợ, giãn nợ, xóa nợ, bù lỗ, cấp vốn tín dụng ưu đãi tràn lan đối với các hoạt động kinh doanh của DNNN.

...Khẩn trương xóa bỏ đặc quyền và độc quyền trong kinh doanh của DNNN phù hợp với lộ trình hội nhập KTQT. Nhà nước kiểm soát, điều tiết hoạt động của các DN có thị phần lớn, có thể khống chế thị trường, trước hết là thị trường hàng hóa, dịch vụ thiết yếu đối với an sinh xã hội. Sớm ban hành Luật Cạnh tranh và kiểm soát độc quyền kinh doanh, Luật Chống bán phá giá. Nhà nước thực hiện phương thức đặt hàng hoặc đấu thầu đối với sản phẩm công ích và dịch vụ công, tham gia nhiều hơn trong đầu tư phát triển hạ tầng kinh tế – xã hội và các lĩnh vực văn hóa, giáo dục và đào tạo, khoa học và công nghệ, y tế, thể dục – thể thao...

Tạo môi trường, điều kiện để phát triển có hiệu quả hơn kinh tế tập thể; tổng kết nhân tố mới, các mô hình kinh tế tập thể làm ăn có hiệu quả, để phổ biến, nhân rộng phù hợp với điều kiện của từng ngành nghề; hỗ trợ tốt hơn việc đào tạo cán bộ quản lý, cán bộ tài chính kế toán cho Hợp tác xã,...

Tiếp tục tháo gỡ những vướng mắc và có chính sách hỗ trợ về mặt bằng SXKD, tiếp cận nguồn vốn tín dụng, chuyển giao công nghệ mới, tiếp cận và mở rộng thị trường, đào tạo nguồn nhân lực... để phát triển mạnh và có hiệu quả hơn nữa kinh tế tư nhân, kể cả DN tư nhân có qui mô lớn, chú trọng trợ giúp DN vừa và nhỏ.

Tạo chuyển biến cơ bản trong thu hút vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài, nhất là của các Tập đoàn xuyên quốc gia, hướng mạnh hơn vào những ngành, lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế, đặc biệt là các lĩnh vực công nghệ cao, công nghệ nguồn. Mở rộng các lĩnh vực đầu tư và đa dạng hóa các hình thức đầu tư nước ngoài

phù hợp với lộ trình hội nhập KTQT. Đẩy nhanh việc giải ngân và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn ODA

... Tiếp tục chủ động hội nhập, thực hiện có hiệu quả các cam kết và lộ trình hội nhập KTQT, chuẩn bị tốt các điều kiện trong nước để sớm gia nhập WTO.

Xây dựng chiến lược tổng thể hội nhập KTQT ở các cấp độ: toàn cầu, khu vực và song phương, vừa đẩy nhanh hợp tác đa phương, vừa phát triển mạnh quan hệ song phương với các đối tác có vị thế quan trọng và lâu dài. Khẩn trương mở rộng các hoạt động kinh tế đối ngoại, xúc tiến đàm phán gia nhập WTO. Triển khai khẩn trương và đồng bộ việc chuẩn bị đầy đủ điều kiện để giành thế chủ động trong hội nhập, nhất là: sửa đổi, xây dựng mới các văn bản pháp luật phù hợp với yêu cầu hội nhập; tăng nhanh năng lực cạnh tranh của quốc gia, DN và sản phẩm Việt Nam, giảm dần theo lộ trình việc bảo hộ bằng thuế nhập khẩu; xây dựng hệ thống các biện pháp bảo hộ phi thuế phù hợp với thông lệ và cam kết quốc tế. Kiên quyết khắc phục mọi biểu hiện của lợi ích cục bộ làm kìm hãm tiến trình hội nhập. Xây dựng cơ chế phối hợp và điều phối tập trung thống nhất, có hiệu quả các hoạt động hội nhập kinh tế ở tầm quốc gia...”

3.3/ Những thành tựu của quá trình CPH DNNN độc quyền

Được sự hướng dẫn của Nhà nước thông qua các Thông tư, Nghị định, Chỉ thị,.. chương trình thử nghiệm CPH các DNNN bắt đầu được khởi xướng từ năm 1992 và đến nay, công tác CPH đã đi được ¾ chặng đường với những thành tựu như: Tính đến 30/06/2006 cả nước đã CPH được 3.365 DNNN (*chỉ riêng năm 2005 đã có 724 DNNN được CPH*). Kết quả hoạt động của 850 DN CPH đã hoạt động trên 1 năm cho thấy, vốn điều lệ bình quân tăng 44%, doanh thu bình quân tăng 23,6%, lợi nhuận thực hiện bình quân tăng 139,76%. Đặc biệt, có tới 90% số DN sau CPH hoạt động kinh doanh có lãi, nộp ngân sách bình quân tăng 24,9%, thu nhập bình quân của người lao động tăng 12%, số lao động tăng bình quân 6,6%, cổ tức bình quân đạt 17,11% (*theo ban chỉ đạo đổi mới và phát triển DN*). Trong đó các DNNN độc quyền theo Chỉ thị của Chính phủ từng bước tiến hành CPH, tuy chậm nhưng cũng đạt được một số thành tựu đáng kể:

Lĩnh vực điện (EVN)

Thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước về việc tiếp tục sắp xếp, đổi mới và nâng cao hiệu quả của DNNN mà trọng tâm là CPH, trong những năm qua, HĐQT, lãnh đạo TCT Điện lực Việt Nam đã chỉ đạo kiên quyết đẩy mạnh công tác CPH, nhằm thực hiện kế hoạch tổng thể sắp xếp, đổi mới, phát triển các đơn vị trực thuộc giai đoạn 2004 – 2010 đúng tiến độ và đạt chất lượng cao.

Nếu như từ năm 1998 đến 2003, toàn TCT mới chỉ có 4 DN thuộc khối phụ trợ tiến hành CHP thí điểm, thì từ 2003 đến nay, với sự chủ động thực hiện nhiều biện pháp tích cực đẩy nhanh tiến độ CPH của EVN, 10 đơn vị tiếp theo, trong đó có 2 DN trực tiếp kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất, phân phối điện năng là Nhà máy thủy điện Vĩnh Sơn – Sông Hinh, Điện lực Khánh Hòa đã chuyển thành CTCP, 7 nhà máy điện (bao gồm Thủy điện Thác Mơ, Nhiệt điện Uông Bí, Nhiệt điện Ninh Bình, Nhiệt điện Bà Rịa, Thủy điện Đa Nhim – Hàm Thuận – Đa Mi, Thủy điện Thác Bà và Nhiệt điện Phả Lại) đã chuyển thành công ty thành viên và chính thức hạch toán độc lập từ ngày 01/07/2005. Đây là những nhà máy điện có dây chuyền sản xuất độc lập, đa số đã được xếp hạng là DNNN loại I. Việc chuyển sang hình thức công ty thành viên hạch toán độc lập chỉ là chuyển đổi phương thức hạch toán của nhà máy nên có thể thực hiện nhanh, đáp ứng được yêu cầu của thị trường điện. Trong năm 2005, có 8 đơn vị hoàn thành hồ sơ xác định giá trị DN để CPH (bao gồm công ty Nhiệt điện Phả Lại, Thủy điện Thác Bà, Xí nghiệp Xây lắp điện, Xí nghiệp sứ thủy tinh cách điện – PC1, Trung tâm thiết kế điện – PC Hà Nội, Xí nghiệp vật tư vận tải, Xí nghiệp cơ điện – PC3, Công ty cơ điện Thủ Đức đã được TCT xem xét và trình Bộ Công nghiệp).

Trong năm 2005 – 2006, Bộ Công nghiệp ra quyết định CPH một số đơn vị như: Điện lực Quảng Trị (công ty Điện lực 3), Điện lực Gia Lai (công ty Điện lực 3), Điện lực Đồng Tháp (công ty Điện lực 2), Điện lực Tây Ninh (công ty Điện lực 2), Điện lực Tiền Giang (công ty Điện lực 2), Điện lực Kiên Giang (công ty Điện lực 2), Điện lực Hà Tĩnh (công ty Điện lực 1), Điện lực Thái Nguyên (công ty Điện lực 1), Điện lực Thanh Hóa (công ty Điện lực 1), Điện lực Nam Định (công ty Điện

lực 1), Điện lực Hòa Bình (công ty Điện lực 1), Điện lực Thái Bình (công ty Điện lực 1), Công ty Nhiệt điện Bà Rịa, Công ty Nhiệt điện Ninh Bình, Công ty Nhiệt điện Uông Bí, Công ty Nhiệt điện Thác Mơ, Điện lực Bình Định (công ty Điện lực 3). Nhiệt điện Phả Lại chính thức hoạt động dưới hình thức CTCP từ ngày 26/01/2006. Sau 6 tháng hoạt động theo mô hình CTCP, kết quả SXKD của công ty đều vượt kế hoạch đặt ra, cụ thể: doanh thu 6 tháng đầu năm đạt 1.741 tỷ đồng (chiếm 54,16% kế hoạch cả năm), lợi nhuận sau thuế đạt 508 tỷ (đạt 104,26% kế hoạch). Kết quả trên khẳng định, sau khi chuyển sang hoạt động theo hình thức cổ phần, với qui mô hoạt động mới, có sự tham gia của các cổ đông bên ngoài, CTCP Nhiệt điện Phả Lại đã phát triển bền vững và hiệu quả.

Ngày 29/08/2006, cổ phiếu của CTCP Thủy điện Thác Bà mang mã số TBC đã chính thức tham gia giao dịch trên Thị trường chứng khoán (TTCK) Hà Nội, với số lượng đăng ký giao dịch 63,5 triệu cổ phiếu, mệnh giá 10.000 đồng/CP tương đương giá trị đăng ký giao dịch là 635 tỷ đồng, là DN thứ tư của EVN thực hiện đăng ký giao dịch tại TTCK Hà Nội ngay khi bán cổ phần lần đầu ra công chúng để CPH. (Công ty có mức vốn điều lệ là 635 tỷ đồng với cơ cấu vốn: Nhà nước 75%, CB CNV 0,814%, cổ đông ngoài công ty 24,186% - trong đó cổ đông nước ngoài chiếm 9,2%).

Trong giai đoạn 2005 – 2010, TCT đã đề xuất với Chính phủ sáp nhập 4 công ty truyền tải thành công ty truyền tải điện duy nhất tổ chức theo mô hình công ty thành viên hạch toán độc lập, sẽ CPH 30% số công ty điện lực trực thuộc các công ty điện lực 1,2,3. Để quản lý phần vốn Nhà nước tại điện lực tỉnh được CPH, trước mắt, TCT kiến nghị giữ nguyên các công ty 1,2,3 theo mô hình các công ty thành viên hạch toán độc lập. Sau khi hình thành Tập đoàn Điện lực, TCT sẽ nghiên cứu tổ chức các công ty điện lực 1,2,3 theo mô hình công ty mẹ – công ty con. Các DN hoạt động trong khối phụ trợ trực thuộc các công ty điện lực sẽ được tách riêng và tiến hành cổ phần ngay trong năm 2005 – 2006. TCT cũng đã đề nghị CPH đồng loạt 4 công ty tư vấn xây dựng điện năm 2006, chuyển đổi VP Telecom thành công ty TNHH MTV năm 2003 và thành lập các công ty trực thuộc theo hình thức CTCP

chịu trách nhiệm cung cấp dịch vụ viễn thông công cộng như internet, điện thoại cố định không dây... Trung tâm công nghệ thông tin sẽ được CPH để kinh doanh trên thị trường công nghệ thông tin trong và ngoài nước.

Ông Đặng Phan Tường – Trưởng ban CPH và chứng khoán EVN cho biết: Không chỉ góp phần nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của các đơn vị trong ngành, tạo động lực để các DN sử dụng vốn hiệu quả, CPH còn giúp huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước tham gia mua cổ phần, tăng thêm vốn Nhà nước do đánh giá lại giá trị DN. Thông qua việc bán đấu giá cổ phần nhà máy Thủy điện Vĩnh Sơn – Sông Hinh và Điện lực Khánh Hòa, TCT đã thu được 490,5 tỉ đồng, tăng thêm 31,8 tỉ đồng so với giá trị cổ phần chào bán theo mệnh giá, chưa kể số tiền tăng thêm do việc định giá cao hơn so với sổ sách trong quá trình xác định giá trị DN (*Nhà máy Thủy điện Vĩnh Sơn – Sông Hinh tăng 622 tỉ đồng, Điện lực Khánh Hòa tăng 42,5 tỉ đồng*). Sau khi chuyển thành CTCP, các đơn vị trong ngành điện đều kinh doanh có lãi, vốn điều lệ được bổ sung, thu nhập của người lao động tăng so với trước. Sự giảm bớt tính phụ thuộc và tăng quyền tự chủ buộc Ban giám đốc các công ty phải năng động, sáng tạo hơn để tồn tại và phát triển DN trong cơ chế mới, tạo sự tin tưởng của các cổ đông, ngày càng tăng dần các giá trị cổ phiếu. Vì vậy, dù mới giao dịch tại trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội hơn 1 tháng song cổ phiếu của các CTCP Thủy điện Vĩnh Sơn – Sông Hinh và Điện lực Khánh Hòa đã được các nhà đầu tư quan tâm và đánh giá có nhiều tiềm năng phát triển.

Khi các DNNN đang trong giai đoạn vừa làm vừa rút kinh nghiệm như hiện nay thì đó là những bước đi đầu tiên rất đáng khích lệ, là cơ sở để tiếp tục nhân rộng mô hình CTCP của EVN. Tuy nhiên, để hoàn thành kế hoạch tổng thể sắp xếp, đổi mới, phát triển các đơn vị trực thuộc giai đoạn 2004 – 2010, EVN còn phải vượt qua chặng đường dài với không ít khó khăn. Bên cạnh việc thực hiện những biện pháp hữu hiệu để nâng cao hiệu quả các DN sau CPH, TCT đã yêu cầu lãnh đạo các đơn vị phải chuẩn bị tư tưởng, chủ trương của Đảng và Nhà nước, tăng cường tuyên truyền, nâng cao nhận thức cho CB CNV về CPH, đưa kết quả thực hiện sắp xếp,

đổi mới DN vào nội dung kiểm điểm, bình xét hàng năm đối với cán bộ, đảng viên và đơn vị; chú trọng giải quyết những vướng mắc về tài chính, lao động dôi dư trong DN một cách hợp tình, hợp lý để tiến hành CPH được nhanh chóng và thuận lợi.

Lĩnh vực Xây dựng

Trong 5 năm qua (*từ 2001 – 2006*) đã có 220 DN thuộc Bộ Xây dựng chuyển sang hoạt động theo hình thức CTCP. Do thực hiện CPH, giá trị phần vốn góp Nhà nước tại các DN CPH đã tăng được hơn 2.400 tỉ đồng (*do đánh giá lại tài sản phù hợp với giá thị trường*), làm tăng lợi thế kinh doanh của DN. Cùng với việc thực hiện CPH, Bộ Xây dựng cũng đã triển khai nhiều biện pháp khác như: khoán kinh doanh, bán DN, tổ chức sắp xếp lại các đơn vị hoạt động cùng ngành để hình thành DN có qui mô lớn, chuyển đổi mô hình tổ chức và hoạt động của DN cho phù hợp với cơ chế thị trường.

Ngày 01/11/2005, tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội, các nhà đầu tư nước ngoài đã mua được 62% trong tổng số 43 triệu cổ phần của TCT Xuất – Nhập khẩu Xây dựng Việt Nam (*Vinaconex*). Các nhà đầu tư đã mua hết cổ phần của Vinaconex với giá bình quân đạt 6.029 đ/CP, gấp 2 – 3 lần giá trị khởi điểm. Bộ Xây dựng cho biết, năm 2005, Bộ đã hoàn thành xác định giá trị DN cho hơn 100 đơn vị, hoàn thành phê duyệt phương án CPH để chuyển thành CTCP cho 96 đơn vị

Lĩnh vực Bưu chính – Viễn thông

VNPT hiện đang phấn đấu đẩy nhanh công tác CPH các đơn vị thành viên. Năm 2004, VNPT đã có quyết định CPH 37 đơn vị và thực hiện CPH xong 12 đơn vị, 3 đơn vị đã đưa cổ phiếu lên sàn giao dịch chứng khoán (*SACOM, VTC, và CTCP Xây lắp trực thuộc Bưu điện Hà Nội*). Đây là những đơn vị hạch toán độc lập, hoặc có khả năng hạch toán độc lập, một số là đơn vị trực thuộc của các đơn vị thành viên TCT (*các đơn vị tư vấn, xây lắp trực thuộc các bưu điện tỉnh*).

Đến thời điểm cuối năm 2004, Bưu chính – Viễn thông đã CPH xong 20 DN, trong tổng số 37 DN. Năm 2005 tiến hành CPH số DN còn lại (*thuộc khối thương mại, du lịch, xây lắp, công nghiệp và tư vấn*). Hiện tại, TCT cũng đang trình

lên Bộ xin được tiếp tục CPH các DN thuộc lĩnh vực cung cấp dịch vụ CNTT – Viễn thông, trước mắt, 5 công ty tiếp theo là: Công ty Thông tin di động VMS, Công ty Phần mềm và Truyền thông VASC, Công ty Viễn thông Hà Nội, Công ty Viễn thông Sài Gòn và Trung tâm Tin học Hà Nội.

Đầu năm 2005, VNPT chuẩn bị tiến hành CPH 2 công ty chủ quản mạng MobiFone và Vivaphone, tích cực chuẩn bị đổi mới tổ chức như một số đơn vị sẽ chuyển sang hình thức công ty TNHH một thành viên (*Công ty Tài chính Bưu điện và Công ty tem Bưu điện*). VNPT cũng là một trong hai TCT 91 đầu tiên trình lên Chính phủ phương án đổi mới DN, thành lập Tập đoàn kinh tế. Thực hiện mô hình này, VNPT đã có những bước đổi mới mạnh mẽ về tổ chức và quản lý, tách Bưu chính khỏi Viễn thông, chuyển từ TCT với các đơn vị thành viên chủ yếu hạch toán phụ thuộc sang mô hình công ty mẹ - công ty con cùng với chuyển từ cơ chế cấp vốn sang đầu tư vốn. Ngoài hai dịch vụ truyền thống là Bưu chính và Viễn thông, Tập đoàn này sẽ mở rộng hơn dịch vụ kinh doanh tài chính, du lịch, giải trí và đẩy mạnh sản xuất các thiết bị công nghiệp viễn thông.

Thông tin chính thức từ công ty Thông tin di động Việt Nam (*VMS*) – đơn vị chủ quản mạng di động *MobiFone* – những vướng mắc trong quá trình CPH *VMS* – đơn vị được lựa chọn làm thí điểm CPH trong lĩnh vực viễn thông di động – đã được tháo gỡ. Bộ Bưu chính – Viễn thông và Tập đoàn Bưu chính – Viễn thông cam kết *VMS* sẽ CPH xong trong năm 2007. Nhận định về sức hút của *VMS* khi tham gia TTCK, Ông Lê Ngọc Minh cho biết: “*VMS chưa lên TTCK thì cũng đã là một thương hiệu lớn trên thị trường Việt Nam và khu vực, còn khi VMS lên sàn thì đó là một cơ hội để công ty phát triển và khuyến khích trương thương hiệu*”

Phải nói, thời điểm ban đầu, công tác CPH của VNPT gặp không ít khó khăn, CB CNV có tâm lý e ngại khi chuyển sang CTCP sẽ mất quyền lợi, còn lãnh đạo các đơn vị lo mất thị trường đặc thù (*thị trường trong TCT*). Trên thực tế, sau khi CPH, tất cả các đơn vị đều hoạt động hiệu quả hơn. Thị trường trong TCT vẫn được giữ như trước. Cổ phiếu của các DN CPH được các đơn vị trong và ngoài VNPT mua đã tạo các mối liên kết chéo và mở ra nhiều cơ hội làm ăn mới. Bên

cạnh đó, khi chuyển sang CTCP, các đơn vị này không chịu chi phối của Luật DN Nhà nước mà hoạt động theo luật DN đã tạo sự chủ động hơn khi sử dụng vốn và mở rộng nhiều hình thức kinh doanh. Bước đầu các DN đã không những bảo toàn vốn mà còn phát triển mạnh. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn luôn ở mức cao (*trên 50%*). Tỷ lệ chia cổ tức cho cổ đông từ 15% trở lên (*SACOM, CT – IN, HASISCO, ...*). Lao động không chỉ được sử dụng tối đa mà còn phải tuyển dụng thêm để đáp ứng nhu cầu phát triển của DN.

Lĩnh vực Bảo hiểm

TCT Bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt) có khả năng trở thành “đại gia” đầu tiên về dịch CPH, để lại các ngân hàng phía sau với khoảng cách khá xa.

Theo chỉ đạo của Chính phủ, TCT Bảo hiểm Việt Nam, cần khẩn trương thực hiện đề án CPH TCT này và hình thành Tập đoàn Tài chính bảo hiểm Bảo Việt mà Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt. Đối với công ty Bảo hiểm Dầu khí, cần xây dựng đề án CPH, trình cấp có thẩm quyền phê duyệt ngay trong đầu năm 2007 và đi vào thực hiện. Việc CPH hai công ty bảo hiểm nhà nước này phải chú trọng tới ổn định và phát triển thị trường bảo hiểm trong nước, đồng thời có biện pháp nhanh chóng vươn ra thị trường quốc tế.

Thực tế Bảo Việt đã xác định xong giá trị DN sắp xỉ 13.000 tỉ đồng, vốn điều lệ 4.500 tỉ đồng. Theo dự thảo phương án CPH trình Bộ Tài chính, Chính phủ, Bảo Việt dự kiến phát hành 20% cổ phần cho đối tác chiến lược, 29% bán cho CB CNV và bên ngoài. Nhà nước nắm giữ 51%. Việc bán đấu giá cổ phần ra bên ngoài sẽ thực hiện trong quý I/2007 và trên cơ sở giá đấu giá thành công, TCT sẽ quyết định giá phát hành cho đối tác chiến lược (*trong đó gồm 2 đối tác chiến lược nước ngoài sẽ được chọn*). Về phía đối tác chiến lược trong nước, Bảo Việt đang nắm nghĩa 8 TCT vốn là khách hàng truyền thống. Ngoài ra, nhiều NHTM cũng đã có những cuộc tiếp xúc, bàn thảo với Bảo Việt về khả năng trở thành cổ đông. Như vậy, nếu phương án CPH được Chính phủ phê duyệt, công chúng và người lao động trong TCT sẽ được tham gia mua hơn 1.300 tỉ đồng mệnh giá cổ phiếu Bảo Việt. Đây sẽ là lần đấu giá cổ phiếu công khai lớn nhất từ trước đến nay.

Điều đáng nói là Bảo Việt, với sự hỗ trợ đắc lực của Ban chỉ đạo đổi mới và phát triển DN Trung ương, Bộ Tài chính, đã tự xác định giá trị DN và tiến hành việc này một cách tích cực. Ban đầu, một tổ chức tài chính hàng đầu của Thụy Sĩ được gợi ý là đơn vị tư vấn cho Bảo Việt. Nhưng cuối cùng TCT đã “tự thân vận động” và đi những bước khá khấn trương trên đường CPH.

Lĩnh vực dầu khí

Báo cáo tình hình thực hiện Đề án thành lập Tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam theo Quyết định 198/2006/QĐ-TTg, đến nay, ngành dầu khí đã cơ bản hoàn thành kế hoạch sắp xếp đổi mới DN đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, đặc biệt công tác CPH đã sớm đạt kế hoạch.

Hiện Tập đoàn đã hoàn thành cơ bản CPH 11 đơn vị thành viên trong kế hoạch Chính phủ phê duyệt, đã bán đấu giá thành công ra thị trường 289.288 cổ phần (*đạt 94,2% số chào bán*), tương đương 2.895 tỉ đồng giá trị mệnh giá, thu về 14.960 tỉ đồng (*bình quân gấp 5,2 lần mệnh giá*), thặng dư vốn đạt 12.064 tỉ đồng. Đã cơ cấu lại vốn tại các CTCP – *giảm tỷ lệ nắm giữ của Nhà nước tại các CTCP*, và thu về 16.345 tỉ đồng để phát triển hoạt động SXKD của Tập đoàn (*trong đó giá trị vốn gốc là 4.286 tỉ đồng, thặng dư là 12.064 tỉ đồng*). Cụ thể vốn Nhà nước tại 11 DN trước chuyển đổi là 8.896 tỉ đồng. Tổng vốn điều lệ tại 11 công ty đã CPH là 7.535 tỉ đồng, trong đó Nhà nước chỉ còn nắm giữ 4.611 tỉ đồng mệnh giá tương đương 61,2% vốn điều lệ, 38,8% vốn điều lệ, phần còn lại được bán cho CB CNV, cổ đông chiến lược và các cổ đông bên ngoài. Đã giải quyết chế độ cho 1.072 người với số tiền 16,3 tỉ đồng, đào tạo lại gần 800 lao động với kinh phí được phê duyệt trong phương án CPH là hơn 1 tỉ đồng.

Đã hoàn thành chuyển đổi 4 DNNN sang hình thức công ty TNHH một thành viên, chuyển đổi 3 TCT hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con.

Với mục tiêu trở thành Tập đoàn kinh tế mạnh của đất nước, hoạt động đa ngành, trong đó thăm dò khai thác, chế biến và phân phối dầu khí là ngành kinh doanh chính. Tập đoàn Dầu khí cũng tích cực triển khai và cơ bản hoàn thành việc hình thành các đơn vị thành viên mới của Tập đoàn, đồng thời tích cực tham gia góp

vốn vào các công ty liên kết khác theo qui định của pháp luật. Đến nay, Tập đoàn đã thành lập 2 TCT hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con theo kế hoạch được duyệt, trong đó công ty mẹ do Tập đoàn đầu tư 100% vốn điều lệ, 2 TCT còn lại đang xây dựng đề án thành lập TCT khi trình Thủ tướng Chính phủ dự kiến sẽ hoàn thành vào quý 3/2007. TCT Lọc hóa dầu sẽ được thành lập khi có đủ điều kiện. Đồng thời, đã thành lập 3 công ty con do Tập đoàn đầu tư 100% vốn (gồm: Công ty TNHH một thành viên Cung ứng và xuất khẩu lao động dầu khí, công ty TNHH một thành viên Điện lực dầu khí Cà Mau, công ty TNHH một thành viên Điện lực dầu khí Nhơn Trạch 1), thành lập 7 CTCP mới (gồm CTCP Chứng khoán Dầu khí, CTCP Kinh doanh bất động sản Dầu khí, CTCP Du lịch quốc tế Tân Viên, CTCP Sao Mai – Bến Đình, CTCP Đầu tư Tài chính Công đoàn, CTCP Thủy điện Dakdrinh, CTCP Truyền thông Vietnam Today).

Lĩnh vực Ngân hàng

Trở lại với trường hợp Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam – Vietcombank. Chính phủ chính thức đã đưa Vietcombank vào “bộ phóng” CPH bằng Quyết định 230/2005/QĐ-TTg ngày 21/09/2005, trong đó xác định rõ lộ trình với những mốc hết sức cụ thể. Song cũng phải thừa nhận rằng, thực tế triển khai không hoàn toàn đơn giản. Với một khối lượng vốn, tài sản không lồ như Vietcombank thì ngay cả việc định giá – khâu đầu tiên của CPH đã là một kế hoạch hết sức khó khăn, đòi hỏi nhiều thời gian, công sức. Hơn nữa, đây là lần đầu tiên CPH một DNNN có qui mô lớn, kinh doanh trong một lĩnh vực hết sức nhạy cảm nên từng bước đi phải hết sức thận trọng, chắc chắn. Thêm vào đó, các cơ chế hiện hành còn khá nhiều bất cập. Từ những phân tích trên, có thể dự báo rằng, bất chấp mọi nỗ lực và quyết tâm từ Chính phủ cũng như bản thân của Vietcombank, mục tiêu phát hành cổ phiếu lần đầu trong năm 2006 của ngân hàng này đã không thể trở thành hiện thực. Tuy nhiên, “đầu xuôi” ắt “đuôi sẽ lọt”, sau Vietcombank, đối với các NHTMNN khác cũng như các DN lớn, việc CPH chắc chắn sẽ nhanh hơn và thuận lợi hơn.

Theo kế hoạch, trong các năm 2007 – 2010, CPH sẽ theo các hướng sau:

Đối với Vietcombank, Ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long, cần khẩn trương thực hiện các công việc mà Thủ tướng Chính phủ đã quyết định, hoàn chỉnh trình Thủ tướng Chính phủ đề án CPH ngay trong năm 2006 để hoàn thành CPH trong năm 2007.

Đối với 3 NHTM còn lại (*Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam*) thì thực hiện CPH theo 2 bước:

+ Bước 1: Nâng cao năng lực tài chính theo hướng đạt các chỉ số lành mạnh tài chính theo chuẩn quốc tế vào cuối năm 2006 đối với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt Nam và cuối năm 2007 đối với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

+ Bước 2: Từ năm 2007 tiến hành CPH Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt Nam, từ năm 2008 CPH Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

Lĩnh vực Xi măng – Sắt thép

Theo đề án chuyển TCT Xi măng Việt Nam (VNCC) sang hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con, trong giai đoạn 2006 – 2010, VNCC sẽ CPH 10 công ty con và nắm giữ cổ phần chi phối. Các công ty con sẽ CPH là Xi măng Hà Tiên 1, Hà Tiên 2, Hải Vân, Hoàng Mai, Tam Điệp, Hải Phòng và công ty Xi măng Vật liệu Xây dựng – Xây lắp Đà Nẵng, Vật tư Kỹ thuật xi măng, Xuất Nhập khẩu xi măng. Cũng theo đề án, các công ty liên kế do công ty mẹ góp vốn sẽ bao gồm 4 công ty liên doanh với nước ngoài, 4 CTCP trong nước và 3 đơn vị sự nghiệp.

Tháng 08/2006, Ban đổi mới DN Bộ Công nghiệp đã thống nhất phương án CPH 3 nhà máy của công ty Gang Thép Thái Nguyên, gồm: Luyện cán thép Gia Sàng, Cơ khí gang thép Thái Nguyên và Hợp kim sắt. Với hình thức bán một phần vốn Nhà nước hiện có tại DN, kết hợp phát hành cổ phiếu để thu hút thêm vốn. Trong đó:

CTCP Hợp kim sắt – Gang thép Thái Nguyên (*tên cũ Nhà máy Hợp kim sắt*). Vốn điều lệ là 5,15 tỉ đồng. Cơ cấu vốn: cổ phần Nhà nước 9,7%, bán cho

người lao động theo giá ưu đãi 70,3%, cổ phần bán đấu giá công khai 20%. Giá khởi điểm dự kiến 10.010 đồng/cổ phần.

CTCP Cơ khí gang thép (*tên cũ Nhà máy Cơ khí Gang thép Thái Nguyên*). Vốn điều lệ là 10 tỉ đồng. Cơ cấu vốn: cổ phần Nhà nước 21%, bán cho người lao động theo giá ưu đãi 59%, cổ phần bán đấu giá công khai 20%. Giá khởi điểm dự kiến 10.010 đồng/cổ phần.

CTCP Luyện cán thép Gia Sàng (*tên cũ Nhà máy Luyện cán thép Gia Sàng*). Vốn điều lệ là 50 tỉ đồng. Cơ cấu vốn: cổ phần Nhà nước 38,81%, bán cho người lao động theo giá ưu đãi 41,19%, cổ phần bán đấu giá công khai 20%. Giá khởi điểm dự kiến 10.050 đồng/cổ phần. Đây là DN có số lao động dôi dư đông nhất trong 3 DN của công ty Gang thép Thái Nguyên thực hiện CPH trong năm nay, trên 310 người. Các lao động dôi dư này sẽ được DN tiến hành giải quyết chế độ chính sách lao động theo Nghị định 41 và Bộ Luật lao động.

Mặc dù đạt được một số thành tựu, nhưng công bằng mà nói quá trình CPH các DNNN độc quyền thời gian qua chưa đạt được yêu cầu đặt ra cả về mặt số lượng lẫn chất lượng. Với tốc độ trên Việt Nam khó lòng thực hiện đúng lộ trình hội nhập KTQT, gia nhập WTO như đã cam kết.

3.4/ Những tồn tại và khó khăn của quá trình CPH DNNN độc quyền trong thời gian qua

3.4.1/ Những tồn tại của quá trình CPH DNNN độc quyền

Qui mô CPH vẫn còn nhỏ, tốc độ vẫn còn chậm và còn nhiều bất cập

Tiến trình CPH ở hầu hết các lĩnh vực then chốt, những TCT “đỉnh” vẫn khá ỉ ạch.

CPH Vietcombank – ngân hàng thương mại lớn nhất, mạnh nhất Việt Nam luôn được nhắc đến như một “bước đột phá” nhưng tiếc thay vẫn chưa bước ra khỏi giai đoạn chuẩn bị. Kế hoạch CPH của nhiều Công ty, TCT lớn cũng đang trong tình trạng tương tự, nghĩa là liên tiếp bị trì hoãn từ năm này qua năm khác với nhiều lý do khác nhau (*trong lĩnh vực Hàng không, Bưu chính – Viễn thông*). Bên cạnh đó, nếu chịu khó quan sát một chút sẽ thấy CPH các công ty “màu mỡ” hầu như vẫn

là cuộc “độc diễn” của các đại gia, chưa có “đất” cho các nhà đầu tư đại chúng. Hay nói cách khác là có tình trạng CPH “khép kín” ở một số đơn vị mà báo giới đã không ít lần phản ánh.

TCT Viễn thông Quân đội (Viettel) khi được phép triển khai kế hoạch CPH lại tuyên bố “CPH không là mục tiêu ưu tiên của Viettel”. Do đâu mà có sự trù trừ trong CPH ở 1 TCT được xem là mộ trong những “đại gia” của Việt Nam. “Nếu tiến hành CPH, sự tham gia của quá nhiều cổ đông với những mục tiêu ngắn hạn trước mắt sẽ ảnh hưởng tới những chiến lược xây dựng một Tập đoàn Viettel hùng mạnh về lâu dài. Khát vọng của Viettel là đưa dịch vụ viễn thông đặc biệt là thông tin di động tới tất cả những người dân Việt Nam, nhất là những tầng lớp nghèo. Nếu CPH, liệu các cổ đông có muốn Viettel dựng trạm ở những vùng sâu, vùng xa, nơi không giúp Viettel sinh ra lợi nhuận. Nếu tiến hành CPH và niêm yết trên TTCK, mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận trong ngắn hạn để làm vui lòng cổ đông sẽ không hỗ trợ Viettel tiến hành tung ra thị trường các gói cước xã hội (*Với thương hiệu mạnh, Viettel vẫn có thể bán các gói cước trả trước và khách hàng phải trả 60.000đ/tháng. Mức doanh thu đem lại sẽ tốt hơn nhiều việc bán một gói cước mà khách hàng có thể sử dụng với chi phí gần như bằng 0*). Những chính sách như vậy liệu có được TTCK chấp nhận không? Hiện nay Viettel chưa tiến hành CPH các dịch vụ viễn thông trong nước như mạng di động, điện thoại cố định, internet, thuê kênh quốc tế... Cách làm của Viettel là trong khi mọi DN đổ xô vào CPH và lên sàn chứng khoán thì Viettel tập trung xây dựng bộ máy, xây dựng văn hóa, triết lý kinh doanh – những yếu tố nền tảng của một Tập đoàn vững mạnh. Mục tiêu ưu tiên của Viettel trong năm 2007 là trở thành mạng di động số 1 Việt Nam về số lượng thuê bao, vùng phủ sóng, chất lượng dịch vụ... chứ không phải là CPH” (*Trích từ Báo Thanh Niên số ra ngày 01/04/2007*).

Vậy khi nào CPH mới là mục tiêu ưu tiên của Viettel? Nếu tất cả các “đại gia”, TCT đều nói “chưa đến lúc” CPH như Viettel thì liệu đến bao giờ Việt Nam mới hoàn thành mục tiêu tái cơ cấu các DNNN? Nên nhớ không phải bất kỳ Tập đoàn, CTCP nào cũng là tập hợp những cổ đông nhỏ, lẻ. CPH không có nghĩa là tư

nhân hóa. Nhà nước vẫn có thể thực hiện được các mục tiêu xã hội thông qua các CTCP. (*Vấn đề đặt ra là các lãnh đạo Công ty CPH có đủ bản lĩnh, trình độ để thực hiện đúng yêu cầu, mục tiêu của Nhà nước đặt ra cho công tác CPH đối với DN mình lãnh đạo hay không?*). Thực tế cho thấy, trên thế giới các Tập đoàn lớn – là các CTCP như Coca Cola, Intel, Microsoft, ..., đều có những cỗ động chiến lược rất hùng mạnh, họ vẫn theo đuổi được các mục tiêu xã hội, nhân đạo và vẫn xây dựng được triết lý kinh doanh riêng cho mình. Theo Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa kỳ, từ tháng 12/2003, thị trường viễn thông Việt Nam chính thức mở cửa cho các công ty Mỹ. Và thực tế, một số công ty Mỹ về viễn thông đã hoạt động ở Việt Nam từ nhiều năm nay nhưng chỉ ở dạng thăm dò, tìm hiểu như US Sprint, Motorola, Qualcomm, chưa kể về công nghệ thông tin đã có Microsoft, Intel, IBM, ... Sức mạnh của các công ty Mỹ về viễn thông và công nghệ thông tin ắt hẳn ai cũng biết. Nếu như các công ty này thực sự tham gia vào thị trường Việt Nam, nếu Nhà nước Việt Nam trước sức ép của thị trường yêu cầu phải loại bỏ những đặc quyền, đặc lợi, ưu đãi dành cho các DNNN (*trong đó có Viettel*), liệu Viettel có còn dám tuyên bố: Cách làm của Viettel là hãy cách xa đám đông. Khi mọi DN đổ xô vào CPH và lên sàn chứng khoán thì Viettel tập trung xây dựng bộ máy, xây dựng văn hóa, triết lý kinh doanh – những yếu tố nền tảng của một Tập đoàn vững mạnh, ... Lý luận của Viettel thật ra chỉ là muốn trì hoãn tiến trình CPH, muốn tiếp tục được hưởng những lợi thế độc quyền mà thôi. Viettel chỉ là 1 trong những hình thức biến tướng sợ CPH, sợ mất đi bộ đỡ an toàn là Nhà nước khi trở thành CTCP

Bộc lộ một số “vấn đề” ở một số DN hậu CPH.

Một số DN sau CPH vẫn nằm trong tình trạng “bình thì mới nhưng rượu vẫn cũ”, nghĩa là ít có sự thay đổi về cơ cấu, cơ chế quản lý, năng lực điều hành... và tất nhiên là hiệu quả kinh doanh cũng không được cải thiện.

Mặt khác, tại nhiều DNNN, Nhà nước không cần nắm giữ cổ phần chi phối nhưng vẫn giữ tới hơn 51% số cổ phần. CPH chỉ có ý nghĩa thay đổi một phần sở hữu vốn mà chưa tạo ra sự biến đổi về chất trong quản trị, điều hành. Việc không

chế vốn cổ phần của cổ đông là nhà đầu tư nước ngoài trong các công ty Nhà nước được CPH cũng là một hạn chế.

Một thị trường chứng khoán chưa hoàn hảo

Mặc dù tiến hành CPH, nhưng không phải bất kỳ DN CPH nào cũng tiến hành đăng ký giao dịch trên TTCK. CPH còn mang nặng tính khép kín. Chuyện rò rỉ thông tin từ chính các nhân vật có trách nhiệm của các công ty sắp niêm yết đang trở thành một vấn nạn nhức nhối.

Từ thực trạng CPH trên đã dẫn đến một hệ quả tất yếu là chưa có năm nào kết quả CPH các DNNN độc quyền thực tế đạt so với chỉ tiêu đã đặt ra. Nguyên nhân là do đã phát sinh những khó khăn chủ quan cũng như khách quan kìm hãm tiến độ CPH

3.4.2/ Những khó khăn gây cản trở tiến trình CPH DNNN độc quyền ở Việt Nam

Sợ mất quyền lực

Có bao giờ chúng ta tự hỏi: có bao nhiêu DNNN lớn còn đang hưởng thụ độc quyền trong các ngành kinh tế trọng yếu? Bao nhiêu DNNN lớn còn đang hưởng những đặc quyền về qui mô vốn, về bảo hộ, về tín dụng, về đất đai,..? Những khoản đóng góp vào NSNN là nhờ làm ăn hiệu quả hay chỉ dựa vào thế độc quyền?. CPH cũng có nghĩa là độc quyền bị đe dọa và tâm lý chung của các lãnh đạo DNNN là lo ngại mất đi những đặc quyền sau khi DN CPH. Hết độc quyền cũng là lúc cho thấy lãnh đạo DN có thực tài để tạo ra lợi nhuận hay không? Ai không làm được sẽ bị loại bỏ. Chính lúc này, thực tài của lãnh đạo bắt đầu được thử thách, vị trí của lãnh đạo bắt đầu bị đe dọa. DN nào, lãnh đạo nào muốn chứng tỏ thực tài, thì việc sẵn sàng CPH là một cơ hội. CPH DNNN không chỉ tác động đến lãnh đạo DN mà còn tác động mạnh hơn đến lãnh đạo các địa phương, ban ngành. Một khi CPH, uy quyền về quyết định nhân sự, định hướng chiến lược,..lập tức chuyển vào tay các cổ đông. Uy quyền của Giám đốc DN cũng bị giám sát chặt chẽ bởi các cổ đông.

Ít ai biết rằng ở một địa phương xa xôi là Quảng Nam lại đang thử nghiệm một giải pháp mạnh mẽ cho chữ “quyền” này. Ở đây DNNN lập ra các dự án, mời

các nhà đầu tư chiến lược từ khu vực tư nhân tham gia, còn Nhà nước chỉ nắm 15% cổ phần. *Với những con người tự tin, họ sẵn sàng để quyền lực tùy thuộc vào tài năng, không tùy thuộc vào mệnh lệnh hành chính.* Ủy quyền, có lẽ đây là vấn đề cốt lõi của toàn bộ ý tưởng CPH. Trong mọi DN luôn luôn có vấn đề người chủ sở hữu (là cổ đông) phải giám sát để bảo đảm người được ủy quyền (là lãnh đạo DN) hành động vì quyền lợi của chủ. Trong DNNN, theo định nghĩa thì chủ sở hữu là toàn dân, không phải là Bộ, Sở hay UBND. Vai trò của chủ sở hữu quá mờ nhạt, khoảng cách đến người chủ quá mênh mông. Vì thế mới có chuyện DN làm ăn không hiệu quả nhưng lãnh đạo vẫn nguyên vị. Cũng vì nhiều khi chủ sở hữu bị lãng quên, mà người làm công đã nghĩ mình là chủ. CPH khép kín chính là để những người làm công hợp thức hóa vai trò làm chủ của mình. Thật sai lầm khi lập luận “chúng tôi xây đắp tài sản này, chúng tôi phải được hưởng”. Xin nhớ rằng tài sản tích lũy hay giá trị thương hiệu đều là của DN – là sở hữu toàn dân.

Về định hướng, chẳng có lý do gì để lấn cấn về định hướng khi mà thực tế CPH đã chứng minh DN sẽ lớn mạnh hơn, NLĐ có thu nhập cao hơn, đóng góp vào NSNN sẽ cao hơn. Mục tiêu “dân giàu nước mạnh” đã hiện rõ. Vấn đề còn lại chỉ là cách thực hiện. Một giám đốc DN ở Đà Nẵng đã nhận định “Cơ quan quản lý có vai trò quan trọng, nhưng lãnh đạo DN có vai trò quyết định”. Những lý do về định giá, giải quyết nợ tồn đọng, tỷ lệ cổ phần nhà nước,...chẳng phải là quyết định. Nếu lãnh đạo DN thực sự muốn, mọi vấn đề kỹ thuật CPH đều có thể giải quyết được. Nếu cấp quản lý thực sự muốn, hoàn toàn có thể thay thế những giám đốc không tự tin vào khả năng của mình sau CPH. Cơ quan quản lý và lãnh đạo DN phải cùng chịu trách nhiệm tạo ra đột phá để giải quyết dứt điểm được chữ “quyền” trên.

Tâm lý của các lãnh đạo ở các DNNN độc quyền không thích CPH là do họ lo ngại bị mất những đặc quyền sau khi DN CPH chỉ là một phần trong tầng băng tạo lực cản, làm chậm tiến trình CPH các DNNN, một phần khác là do các DN đã gặp khó khăn trong vấn đề xác định giá trị DN (*đặc biệt là khâu xác định giá trị thương hiệu*), vướng mắc nhiều về đất đai và chuyện lên sàn chứng khoán,...

Về xác định giá trị thực tế của DN xây dựng

Theo qui định xác định giá trị DN của một số loại hình DN khi thực hiện CPH, trong đó có các DN xây dựng, được xác định theo tài sản, nghĩa là “giá trị thực tế của DN được xác định trên cơ sở kiểm kê, phân loại và đánh giá nhằm xác định giá trị thực tế của toàn bộ tài sản của DN theo giá thị trường tại thời điểm định giá”. Tuy nhiên trên thực tế, hoạt động xây dựng có những đặc điểm riêng, ảnh hưởng rất lớn đến quá trình xác định giá trị DN như:

- Sản phẩm của ngành xây dựng là các công trình kiến trúc, được xây dựng theo yêu cầu riêng của khách hàng. Tuy nhiên giá bán của loại sản phẩm này không được xác định cụ thể khi ký hợp đồng kinh tế, thậm chí ngay cả khi công trình đã hoàn thành, bàn giao và sử dụng. Chỉ đến khi quyết toán được phê duyệt, giá trị công trình mới được hai bên chấp nhận là giá thanh toán của hợp đồng xây dựng.

- Địa điểm sản xuất của ngành xây dựng không ổn định, khoảng cách của những công trình xây dựng lớn, thời gian xây dựng kéo dài, gây khó khăn cho việc đánh giá chất lượng và giá trị sản phẩm dở dang.

- Nguyên vật liệu chính của hoạt động xây dựng là gạch, cát, sỏi,... là những vật liệu dễ hao hụt, mất mát nhưng lại khó kiểm kê do không thể cân, đong, đo, đếm một cách chính xác.

Mặt khác, khó khăn lớn trong việc xác định giá trị của các DN xây dựng còn là kiểm tra, đối chiếu và xác nhận công nợ

Về xác định giá trị thương hiệu

Đặc biệt các TCT, DNNN lớn đều tỏ ra “lo” về “khâu” xác định giá trị thương hiệu, một điểm mới trong quá trình thực hiện theo ND 87/CP mới. Theo Chủ tịch HĐQT TCT Vinaconex Phí Thái Bình, giá trị thương hiệu là loại tài sản vô hình rất khó xác định, thế nên các TCT “mẹ” rất lúng túng khi các công ty “con” không biết cộng giá trị thương hiệu là bao nhiêu phần trăm là phù hợp. Rất muốn lên sàn giao dịch chứng khoán để mở rộng kênh huy động vốn, nhưng có TCT chỉ muốn “ôm” khoản tiền chênh lệch khi bán cổ phần Nhà nước ra thị trường chỉ với lý do: giá đó có được là nhờ thương hiệu của DN hay công ty “mẹ”. Trước tình hình này, trưởng Ban chỉ đạo đổi mới và phát triển DN chỉ đạo: “tới đây các DN không

thể tiến hành CPH theo kiểu khép kín, mà dứt khoát phải vươn ra ngoài thị trường”, yêu cầu các DNNN phải đổi mới theo hướng đa sở hữu, có như vậy trong bối cảnh hội nhập mới có thể cạnh tranh được. Đồng thời Thứ trưởng Bộ Tài chính cũng nhấn mạnh “cổ phần của Nhà nước khi bán ra ngoài thị trường là nhằm kết hợp hài hòa lợi ích DN và Nhà nước. Hơn nữa Nhà nước không chi tiêu số tiền thu được do CPH một cách phi lý mà dùng để hỗ trợ cho DN giải quyết lao động dôi dư hoặc tiếp tục đầu tư cho các công ty yếu thế khác.

Trước những khó khăn, trở ngại phát sinh gây cản trở tiến trình CPH DNNN độc quyền thời gian qua, để hỗ trợ quá trình CPH, Nhà nước đã có những biện pháp nhằm kiên quyết xử lý những trở ngại.

3.5/ Quyết tâm của Nhà nước trong việc xử lý những trở ngại. Một vài dự báo

Quyết tâm của Nhà nước

Trong báo cáo tóm tắt do phó trưởng Ban chỉ đạo đổi mới và phát triển DN – Phạm Viết Muôn – đọc tại hội nghị, đã nhấn mạnh việc phải kiên quyết thực hiện xác định giá trị DN và bán cổ phần bằng phương thức thị trường, khắc phục tình trạng khép kín trong nội bộ DN và thất thoát tài sản Nhà nước. Đặt mục tiêu cơ bản hoàn thành CPH con số 1.460 DNNN vào năm 2007 hoặc 2008. Để trị bệnh sợ mất quyền lực của những lãnh đạo DN, Chính phủ giao cho Bộ Nội vụ xây dựng qui chế về trách nhiệm cá nhân với CPH. Sẽ mạnh tay xử “cách chức” những giám đốc yếu kém, chần chừ không dám CPH. Về quan điểm của Chính phủ trong xử lý các lãnh đạo yếu kém, Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng đã nhấn mạnh: không có chỗ cho những lãnh đạo yếu kém, bởi ngay tại Đại hội cổ đông, họ sẽ chắc chắn không được tín nhiệm.

Một vài dự báo

Quá trình CPH DNNN, đặc biệt là DNNN độc quyền chắc chắn sẽ tiếp tục diễn ra mạnh mẽ và sâu sắc trong năm 2007, tuy nhiên tốc độ sẽ không thể như kỳ vọng của Chính phủ cũng như của công chúng đầu tư. Luật Doanh nghiệp thống nhất mới được Quốc hội thông qua đặt ra thời hạn hoàn tất chuyển đổi (*để chịu sự chi phối của Luật DN thống nhất*) đối với các DNNN là 4 năm. Đây quả là một

thách thức. Để có thể thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa quá trình CPH DNNN độc quyền và hoàn tất quá trình này vào năm 2010, theo dự kiến, có rất nhiều việc cần phải làm như:

Chính phủ cần phải tiếp tục hoàn thiện các cơ chế chính sách cho CPH cũng như chỉ đạo mạnh mẽ hơn, quyết liệt hơn đối với các TCT, DNNN lớn. Bên cạnh đó, về phía các DNNN cũng cần phải quán triệt nhận thức, nỗ lực quyết tâm trong việc vạch ra và thực thi lộ trình. Lãnh đạo các DNNN cũng như các Bộ, Ngành chủ quản cần đứng trên quan điểm phát triển để nhận thức rằng CPH là con đường tất yếu để có thể tồn tại trong bối cảnh là thành viên WTO, hội nhập KTQT. Những đặc quyền, đặc lợi cá nhân hay cục bộ cần phải được từ bỏ. Tuy nhiên, bên cạnh đó cũng cần phải lưu ý, làm nhanh không có nghĩa là làm ẩu, tránh CPH hình thức hoặc “bán rẻ” tài sản Nhà nước.

Đối với các DN sau CPH, phải thực sự thay đổi về cơ chế quản lý và tăng cường giám sát để vừa nâng cao hiệu quả hoạt động (*mục đích của CPH*) vừa đảm bảo quyền lợi chính đáng cho tất cả các cổ đông. Mặt khác, cần phải tiếp tục nới rộng giới hạn tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài vào các CTCP, nhanh chóng thực hiện niêm yết cổ phiếu đối với các công ty đủ tiêu chuẩn.

Ở một khía cạnh khác, cần hoàn thiện các cơ chế của TTCK, tích cực tuyên truyền phổ cập kiến thức về chứng khoán và TTCK trong công chúng đầu tư; tăng cường giám sát đối với hoạt động của Sở Giao dịch và các công ty chứng khoán cũng như các công ty niêm yết nhằm tạo ra một thị trường chứng khoán “sạch” và hoạt động lành mạnh, tránh những đổ vỡ gây hậu quả xấu đối với nền kinh tế và môi trường đầu tư.

Và cuối cùng, một sân chơi tương đối thuần khiết với các công ty cạnh tranh bình đẳng và phát triển lành mạnh, một TTCK hoạt động hiệu quả, một nền kinh tế thị trường đúng nghĩa là những điều mà chúng ta cùng kỳ vọng trong một tương lai.

3.6/ Kinh nghiệm CPH các DNNN độc quyền từ các nước

Kinh nghiệm của Trung Quốc

Thế giới hiện đang nhắc nhiều đến sự nổi lên của Trung Quốc trong nền kinh tế thế giới, được mệnh danh là “gã khổng lồ” với tốc độ tăng trưởng “quá nóng”, tạo được lợi thế cạnh tranh với bất kỳ một cường quốc nào. Sở dĩ có được sức mạnh tăng trưởng đó, một phần quan trọng là Trung Quốc đã phát huy được nội lực, tận dụng triệt để được thời cơ của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế mang lại. Một trong những yếu tố góp phần vào sự thành công đó phải kể đến Trung Quốc đã thực hiện tốt việc cải cách DNNN, đặc biệt là thực hiện việc đa nguyên hóa, CPH các DNNN độc quyền do Nhà nước không chế cổ phần.

Trung Quốc đã thực hiện cải cách DNNN một cách sâu rộng bằng cách xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật. Nhà nước đã ban hành hàng loạt các chính sách pháp quy, trong đó có 2 văn bản có tầm quan trọng đặc biệt là “Luật DN công nghiệp thuộc chế độ sở hữu toàn dân” và “Luật công ty” nhằm mở rộng quyền tự chủ của DN, kết hợp trách nhiệm hiệu quả với lợi ích kinh tế của DN và người lao động nhằm kích lệ tính tích cực trong hoạt động sản xuất. Trung Quốc xác định rõ cải cách DN là khâu then chốt trong cải cách thể chế kinh tế. Yêu cầu cơ bản của cải cách DNNN là xử lý đúng đắn mối quan hệ giữa Nhà nước và DN, với chủ trương, tách quyền hạn giữa DNNN với chính quyền; phân biệt rõ quyền sở hữu với quyền kinh doanh; xác định DNNN là tổ chức kinh tế có quyền tự kinh doanh, tự chịu lỗ lãi, trên cơ sở đó xây dựng các hình thức chế độ trách nhiệm. Biện pháp tiến hành chủ yếu là tiến hành chế độ cổ phần và tập đoàn DN. Kể từ năm 1992 đến nay, chế độ DN hiện đại ở Trung Quốc bước đầu được xác lập, phù hợp với yêu cầu của thể chế kinh tế thị trường XHCN là xây dựng DNNN thành thực thể pháp nhân độc lập và chủ thể cạnh tranh trên trường quốc tế. Làm cho DN thích nghi với nhu cầu thị trường thông qua việc thực hiện CPH, thành lập Tập đoàn DN... Đại hội Đảng Cộng sản Trung Quốc lần thứ XVI năm 2002 đã xác định: “đi sâu cải cách DNNN, ngoài một số ít DNNN phải hoạt động với 100% vốn Nhà nước, cần tích cực đẩy mạnh thực hiện chế độ cổ phần, phát triển kinh tế sở hữu hỗn hợp. Thực hiện đa nguyên hóa chủ thể đầu tư những DNNN độc quyền, quan trọng do Nhà nước không chế cổ phần. Xúc tiến cải cách ngành nghề độc quyền, tích cực đưa vào cơ

chế cạnh tranh. Thông qua sự hướng dẫn của thị trường và chính sách phát triển các công ty lớn, các Tập đoàn DN lớn có sức cạnh tranh quốc tế. Khuyến khích tạo điều kiện cho các DNNN phát triển...”. Nói chung chủ trương cải cách DNNN của Trung Quốc về cơ bản là sắp xếp lại khu vực DNNN theo hướng thu hẹp phạm vi, giảm số lượng và tập trung dồn vào những lĩnh vực, ngành nghề quan trọng của nền kinh tế; cơ cấu lại quản lý nội bộ DN theo chế độ công ty phù hợp với cơ chế thị trường đồng thời cải cách theo hướng tách Nhà nước với DN, tách chức năng sở hữu với chức năng quản lý hành chính của Nhà nước, tách quyền sở hữu với quyền kinh doanh.

Theo đánh giá của các chuyên gia Trung Quốc, sự nghiệp cải cách DNNN Trung Quốc chỉ mới thực sự khởi sắc là khi Trung Quốc tham gia vào WTO. Bước ngoặt trong cải cách DNNN của Trung Quốc là từ bỏ chính sách “giảm chính, nhượng quyền” và “giảm thuế, nhượng lời”, thay vào đó là chủ trương mới thông qua những sáng tạo về chế độ DN, tận dụng đặc điểm tách rời quyền sở hữu với quyền kinh doanh của chế độ công ty làm cho tiền vốn sở hữu Nhà nước vào DN vừa giữ được, vừa làm DN trở thành chủ thể độc lập của thị trường. Tuy nhiên thực tế cho thấy sự tách biệt quyền sở hữu và quyền quản lý với chế độ tự quản cao của DN sau một thời gian áp dụng đã dẫn đến một số bất lợi như việc lợi dụng chức quyền, chạy theo lợi nhuận trước mắt, tham nhũng làm tổn hại đến tài sản Nhà nước. Do vậy, không thể giải quyết vấn đề này bằng các biện pháp hành chính hay các biện pháp khác như kiểm toán, kế toán, mà cần áp dụng các đòn bẩy kinh tế thông qua các hình thức cải cách khác nhau, và CPH DNNN là một trong các hình thức cải cách quan trọng.

Các CTCP của Trung Quốc được hình thành chủ yếu theo 3 cách: bán cổ phiếu cho CB CNV trong nội bộ DN; phát hành cổ phiếu công khai ra xã hội, CTCP hình thành bằng cách nắm giữ cổ phiếu giữa các DN...

Đối với các DN bắt đầu tiến hành CPH, Chính phủ Trung Quốc thực hiện một số biện pháp hữu hiệu như: Khuyến khích sáp nhập tài sản, quy phạm hóa việc phá sản, thực hiện chuyển nợ thành cổ phần, trợ giúp các DN cải tạo kỹ thuật, mở

rộng qui hoạch vốn, giải quyết vấn đề thất nghiệp cho người lao động. Đối với các DN đã CPH, Chính phủ đã tạo điều kiện cho hưởng một số ưu đãi như: Thuế suất, thuế thu nhập DN, đặc biệt được giảm thuế trong những năm đầu hoạt động. Đối với những DN sau khi CPH mà đạt thành tích cao trong SXKD, thì sẽ được tạo điều kiện thuận lợi tham gia vào TTCK, được hưởng ưu đãi về tài chính như: dành 10% cổ phần DN để thưởng bằng cổ phiếu cho các cán bộ lãnh đạo và CNV của DN,...

Có thể nói, mục đích căn bản của việc thực hiện chế độ cổ phần ở Trung Quốc là thay đổi chế độ sở hữu tài sản mà ở đó trước đây, Nhà nước luôn giữ vai trò độc quyền, để hình thành nên kết cấu đa dạng về quyền sở hữu tài sản trong nội bộ DN, tối ưu hóa kết cấu quản trị DN. Đây là lợi ích căn bản và lâu dài nhất của việc cải cách, CPH các DNNN ở Trung Quốc.

Cải cách DNNN luôn là vấn đề được Chính phủ Trung Quốc đặc biệt quan tâm. Mặc dù cải cách DNNN trong thời gian vừa qua đã mang lại một số kết quả đáng kể, nhưng theo các chuyên gia đầu ngành của Trung Quốc, việc cải cách cơ cấu các DNNN thông qua CPH DNNN của Trung Quốc hiện nay vẫn đang còn nhiều bất cập so với tiêu chuẩn đặt ra.

Thứ nhất, cơ cấu quản lý bằng pháp nhân chưa hoàn chỉnh, có thể thấy rõ vẫn còn không ít DNNN chưa thành lập HĐQT và ban kiểm tra của công ty mẹ được lập ra chỉ trên danh nghĩa mà không có thực quyền trong việc hoạch định phương hướng chính sách, quyền kiểm tra. Việc kiểm tra giám sát đội ngũ nhân viên của DN khó tiến hành, gây trở ngại cho việc quản lý điều hành của công ty mẹ đối với các công ty con khiến tài sản của DNNN thất thoát không rõ trong thời gian qua.

Thứ hai, việc quản lý kinh doanh theo cơ chế thị trường chưa hình thành. Ngoài ra, hệ thống phân công và đánh giá đội ngũ nhân sự còn hạn chế và chưa đủ minh bạch khiến không có tiêu chuẩn chức trách, nhiệm vụ rõ ràng.

Thứ ba, việc cải cách hệ thống chi trả lương và phúc lợi cho người lao động còn lạc hậu. Các nhà lãnh đạo công ty và chuyên gia vẫn hưởng thu nhập thấp hơn tiêu chuẩn lao động trên thị trường, trong khi các cán bộ kinh doanh bình thường lại có lương cao hơn dẫn tới tình trạng “chảy máu chất xám”.

Chủ tịch Ủy ban quản lý tài sản DNNN của Trung Quốc cho rằng những bất cập về cải cách DNNN nói trên đã làm hạn chế khả năng cạnh tranh của nền kinh tế đồng thời ảnh hưởng không nhỏ tới tốc độ tăng trưởng của đất nước. Do đó Chính phủ Trung Quốc đã quyết định phải khẩn trương giải quyết những vấn đề gai góc này theo một số giải pháp quan trọng sau:

- Trước hết là thiết lập một hệ thống quyền sở hữu tài sản hiện đại: sự phát triển của hệ thống liên doanh và sở hữu hỗn hợp của nền kinh tế cho phép tiền vốn quốc doanh và vốn ngoài quốc doanh cùng tồn tại. Đây là hình thức để kết hợp chế độ sở hữu công cộng với nền kinh tế thị trường. Việc thiết lập một hệ thống quyền sở hữu tài sản hiện đại có ý nghĩa quan trọng đối với việc đi sâu cải cách DNNN. Cải cách hệ thống quản lý tài sản quốc gia cũng có ý nghĩa là làm rõ hơn về quyền sở hữu tài sản quốc gia và cho phép các nhà đầu tư được giữ cổ phần. Trong khi các nhà đầu tư có thể chuyển quyền cổ phần của mình, họ không thể hoạt động trực tiếp hoặc can thiệp trực tiếp vào hoạt động của DN. Việc định nghĩa chính xác quyền sở hữu tài sản còn là chìa khóa để đi sâu cải cách DN tập thể.

- Cải tổ cơ cấu quản lý các DNNN: cần đưa vào hình thức tuyển mộ các nhà quản lý DNNN theo hướng thị trường. Trong số tất cả 190 DNNN của Trung Quốc đặt dưới quyền của Ủy ban giám sát và quản lý tài sản quốc doanh trực thuộc Quốc vụ viện, nhiều giám đốc đã được tuyển mộ theo những thủ tục và trình tự của thị trường.

- Các yêu cầu cụ thể về cải cách các ngành công nghiệp độc quyền cần nới lỏng kiểm soát thị trường, đưa ra hình thức cạnh tranh, thực hiện đầu tư đa dạng, tăng cường giám sát và quản lý. Tuy nhiên, cải cách trong vấn đề này còn diễn ra rất chậm. Các ngành công nghiệp độc quyền của Trung Quốc hiện nay có thể được chia thành 2 bộ phận. Bộ phận thứ nhất bao gồm ngành Điện, Bưu chính – Viễn thông và Hàng không, những ngành đã bắt đầu triển khai cải cách nhưng còn thiếu tính cạnh tranh và cần phải tiếp tục cải tổ cơ cấu thị trường. Vì vậy Nhà nước cần phải tạo điều kiện để đưa vốn ngoài quốc doanh và cho những nhà đầu tư mới tham gia vào cuộc cạnh tranh này. Bộ phận thứ hai liên quan tới ngành Đường sắt, Bưu điện và

ngành dịch vụ công cộng. Những DN này còn chưa tách rời chức năng của chính quyền khỏi chức năng của DN. Trong tương lai, những khó khăn trong việc thực hiện cải cách thành phần kinh tế quốc doanh sẽ chủ yếu tập trung vào những lĩnh vực này, vì đa số thành phần kinh tế Nhà nước nằm trong những ngành này.

Hướng đi của chương trình cải cách DNNN của Trung Quốc đã rõ, nhưng để thực hiện hiệu quả người Trung Quốc còn rất nhiều việc phải làm. Thành công của Trung Quốc là luôn xem cải cách DNNN là quá trình thử nghiệm liên tục, thử nghiệm để hoàn thiện, nhằm đem lại sức sống mới cho DN, cho nền kinh tế.

Kinh nghiệm từ Nga, bài học cho Việt Nam

Theo cam kết, khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO, Việt Nam phải mở cửa thị trường trên nhiều lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế, phải đẩy nhanh tiến trình CPH DNNN, phấn đấu hoàn thành CPH DNNN trước năm 2010. Đây không chỉ là cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO mà còn là xu thế tất yếu để hội nhập KTQT. Bởi nếu làm chậm tiến độ CPH chúng ta sẽ phải đối mặt với những thách thức lớn về năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, năng lực cạnh tranh của DN. Quá trình CPH ở Việt Nam không là quá trình tư nhân hóa. Nhìn lại bài học “tư nhân hóa ở Nga vào những năm 1990 để thấy rằng cảnh báo của Chính phủ Việt Nam sẽ không thừa.

Trước hết cần phải nói ngay, tư nhân hóa và CPH là 2 khái niệm khác nhau. CPH là quá trình chuyển đổi cơ cấu quản trị (*từ DNNN sang DN cổ phần*). Còn tư nhân hóa là quá trình chuyển đổi sở hữu (*từ sở hữu Nhà nước, sở hữu tập thể sang sở hữu tư nhân*). Như vậy, CPH và tư nhân hóa sẽ có điểm gặp nhau khi quá trình thay đổi cơ cấu quản trị làm chuyển đổi cơ cấu sở hữu từ Nhà nước sang tư nhân. Hiện nay, quá trình tư nhân hóa ở nước ta chưa diễn ra mạnh mẽ, nhưng đây sẽ là một làn sóng tất yếu trong tương lai không xa, vì sở hữu tư nhân là động lực cơ bản để phát triển kinh tế thị trường.

Nhận thức rõ điều này, Chính phủ Nga ngay trong giai đoạn đầu cải cách 1990 – 1994 đã xem tư nhân hóa là một trong bốn nhiệm vụ cơ bản, với hai cách lựa chọn: **(1)** sẽ tiến hành tư nhân hóa từng bước, trao tài sản vào tay chủ sở hữu

mới, thực sự sử dụng tài sản hiệu quả, với giá cao nhất có thể. (2), tiến hành tư nhân hóa nhanh chóng, phân phát không tài sản quốc hữu cho toàn dân. Do hệ thống chính trị chưa ổn định và dưới nhiều áp lực về kinh tế, chính trị, thậm chí không loại trừ động cơ cá nhân. Chính phủ Nga quyết định lựa chọn phương án hai: Tiến hành tư nhân hóa nhanh chóng, phân phát không tài sản quốc hữu cho toàn dân, bất kể các DN đó có nằm trong lĩnh vực trọng yếu của nền kinh tế hay không. Kết quả là từ năm 1992 – 1994 trên toàn Nga đã có 125.514 DNNN đăng ký tư nhân hóa, trong đó đã thực hiện chuyển đổi sở hữu được 88.814 DN. Nhà nước thu về 760 tỉ rúp (*tương đương 3,7 tỉ USD với giá cuối năm 1992*) – một con số quá ít ỏi so với giá trị thực của tổng tài sản đã đưa ra chào bán. Sở hữu của Nhà nước được chia nhỏ cho một nhóm người, tạo nên một giới kinh tế thượng lưu bao gồm các nhà tài phiệt và các ông trùm kinh tế “đen”. Có thể nhận thấy rõ điều này khi phân tích dữ liệu về thu nhập và tích lũy xã hội. Theo đó 5% dân số thuộc tầng lớp giàu và rất giàu chiếm 73% tích lũy toàn xã hội và 80% ngoại tệ lưu hành dưới dạng tiền mặt. Đặc biệt tầng lớp tài phiệt này còn có thể điều tiết cả nền kinh tế của Nga do không chế được các Ngành, lĩnh vực trọng yếu của nền kinh tế. Chênh lệch trong thu nhập giữa tầng lớp giàu – nghèo có lúc lên đến hàng nghìn lần (*1.360 lần theo số liệu năm 1997*). Việc hóa giá các tài sản quốc gia, cố tình tạo quá trình phá sản ảo để giảm giá thành các nhà máy, tổ hợp kinh tế nhà nước đã trở thành bước đi quen thuộc của quá trình tư nhân hóa. Ví dụ: Tập đoàn khí đốt lớn nhất thế giới ROS “Gazprom” được định giá khoảng 300 tỉ rúp (*tương đương 12 tỉ USD, trong khi giá của công ty Mỹ tương đương “Chevron Group” là 123 tỉ*); ngân hàng tín dụng “Sberbank”, với hàng nghìn chi nhánh trên khắp nước Nga được đánh giá bằng 230 triệu USD, trong khi chi phí ngân hàng này bỏ ra để xây dựng trụ sở chính tại đường 60 Cách mạng Tháng 10, Matscova (*chỉ là một trong hàng nghìn trụ sở*) đã vượt quá con số 300 triệu USD. Điều đáng lưu ý là quá trình tư nhân hóa đã đưa đến kết cục: toàn bộ số lợi tức từ tài nguyên thiên nhiên, những ngành nghề then chốt của Nga đã tập trung toàn bộ trong tay các nhà tài phiệt, các Tập đoàn tài chính

thân chính phủ hoặc các tổ chức kinh tế “đen” – lực lượng này chiếm khoảng 7 – 10% dân số đất nước.

Tất nhiên, hoàn cảnh kinh tế chính trị của mỗi nước mỗi khác, nhưng không phải vì thế mà chúng ta không học hỏi được gì.

Thứ nhất, tư nhân hóa là công cụ chứ không thể là mục đích. Tư nhân hóa trên con đường phát triển kinh tế thị trường, tự do hóa thương mại và hội nhập quốc tế là công việc tất yếu cần làm, nhưng quá trình tư nhân hóa cần phải tìm cho được chủ sở hữu có đủ năng lực sử dụng tài sản quốc gia, các chủ sở hữu làm việc hiệu quả vì lợi ích cộng đồng. Muốn tư nhân hóa thành công cần thiết phải lập được một cơ chế định giá tài sản minh bạch và công khai (theo LaSalle Investment Management/ Jones Lang LaSalle công bố cách đây không lâu chỉ số minh bạch của thị trường bất động sản REIT – 2006 của Việt Nam là 4,69 điểm – thuộc loại không minh bạch. Các lĩnh vực khác như đầu tư, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm,... chưa có điều kiện và khả năng xếp hạng).

Thứ hai, Tích lũy tư bản và trách nhiệm đối với cộng đồng. Nếu Chính phủ không hình thành được một cơ chế kiểm soát hữu hiệu thì có thể dễ dàng hình thành lên một lớp chủ sở hữu tư nhân mới, giàu có khổng lồ chế toàn bộ nền kinh tế nước nhà nhưng chỉ biết lo cho túi tiền của mình và hoàn toàn vô trách nhiệm (nếu không nói là quay lưng lại) với sự phát triển của cộng đồng. Điều này đặc biệt rất dễ xảy ra nếu một lúc nào đó chúng ta quyết định tư nhân hóa các DN khai thác tài nguyên thiên nhiên, các DN trong các lĩnh vực then chốt của nền kinh tế.

Thứ ba, Quan hệ giữa nhóm lợi ích, giới quan chức và người dân. Tư nhân hóa là một quá trình phức tạp, liên quan đến những tài sản khổng lồ. Lợi ích càng nhiều, nhóm lợi ích càng đa dạng và phong phú. Kết quả tư nhân hóa sẽ biến dạng hoàn toàn nếu các nhóm lợi ích cá nhân này phối hợp chặt chẽ, cùng chia sẻ quyền lợi với giới quan chức tham nhũng. Tài sản quốc gia sẽ dễ dàng trao không một cách đường hoàng vào tay chủ sở hữu mới bất chấp lợi ích cộng đồng.

Có thể thấy, quá trình tư nhân hóa ở nước ta hiện nay đang đi theo một lộ trình khác hẳn với nước Nga. Nhưng như thế không có nghĩa là chúng ta sẽ không phải gặp phải những vấn đề như người Nga đã từng gặp.

Kết luận chương 3

Từ thực trạng CPH ở Việt Nam trong thời gian qua, cũng như kinh nghiệm CPH của các nước trên thế giới, chúng ta có thể dễ dàng nhận thấy rằng CPH DNNN độc quyền không phải là một quá trình đơn giản. CPH DNNN độc quyền là một xu thế tất yếu để hội nhập KTQT. Nhưng nếu không có những chỉ đạo, hướng dẫn kịp thời từ phía Nhà nước thì những khó khăn, trở ngại đã và sẽ sẵn sàng phát sinh ảnh hưởng đến tiến trình CPH. Để có được những chỉ đạo kịp thời, về phía Nhà nước, công tác tổng kết, đánh giá tình hình cũng như công tác thu thập và xử lý các giải pháp trở nên vô cùng quan trọng.

Chương 4

Giải pháp nhằm đẩy mạnh CPH các DNNN độc quyền thời kỳ hậu WTO

So với các hình thức giao, bán, khoán, cho thuê, giải thể, phá sản,... thì CPH là giải pháp có nhiều ưu điểm trong việc tái cơ cấu lại DNNN. CPH giúp DNNN có cơ chế huy động vốn nhằm thoát khỏi tình trạng yếu kém trên cơ sở vẫn duy trì liên tục hoạt động sản xuất,..., đồng thời cho phép Nhà nước kiểm soát được DN (*nếu cần*). Chuyển triệt để DNNN độc quyền sang hoạt động theo cơ chế thị trường trên cơ sở vừa xác định rõ chủ sở hữu vừa tạo quyền tự chủ rộng rãi cho DN; tạo cơ chế, mô hình quản lý hiệu quả cho DNNN chuyển đổi. Thực tế hoạt động của đa số DNNN sau CPH thời gian qua đã chứng thực rõ ràng cho những ưu điểm trên của CPH.

Theo số liệu điều tra của Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương thì trong 435 DNNN sau CPH được hỏi thì có tới 92,72% số DN cho rằng tình hình DN của họ tốt hơn so với trước CPH, chỉ có 4,85% đánh giá tình hình không thay đổi và 2,43% cho rằng kém hơn. Những thống kê định lượng của các cơ quan Chính phủ cũng khẳng định nhận định đó. Theo báo cáo của Ban đổi mới DN, tổng hợp hơn 200 DN đã CPH hơn 1 năm cho thấy: bình quân doanh thu tăng 43%, lợi nhuận tăng hơn 100%, nộp ngân sách tăng 18%, lao động tăng 5%, thu nhập của người lao động tăng 22%. Tuy nhiên có một nghịch lý là mặc dù cả về nhận thức và thực tiễn, CPH đã được thừa nhận là tốt nhưng tốc độ CPH thực tế dường như quá chậm so với mục tiêu đặt ra. Chưa có thời kỳ nào kết quả CPH thực tiễn đạt kế hoạch. Chẳng hạn năm 2003, dự kiến CPH 986 DNNN nhưng thực tế chỉ đạt 156 DN bằng 15,82% kế hoạch. Còn về tỉ trọng vốn, theo Bộ Tài chính, mặc dù năm 2006 số DNNN thực hiện CPH tăng cao nhưng số vốn của các CTCP mới đạt tỉ lệ 12% , còn lại vẫn nằm ở hầu hết các Tập đoàn, TCT, trong các lĩnh vực quan trọng hiện Nhà nước đang giữ độc quyền, khu vực ngoài quốc doanh không thể chen chân vào được. Thử đi sâu tìm hiểu nguyên nhân của tình trạng chậm trễ này chúng ta thấy:

Hơn mười năm qua, việc CPH DNNN đã được triển khai thực hiện từng bước vững chắc, theo đúng đường lối, Nghị quyết của Đảng, Chính phủ đã cụ thể hóa các chủ trương của Đảng, ban hành đồng bộ các văn bản pháp quy, có chính sách khá toàn diện và phù hợp, kịp thời giải quyết các vấn đề đặt ra trong sắp xếp CPH DNNN, nhất là việc định giá DN, xử lý nợ tồn đọng, lao động dôi dư... Các Bộ, Ngành, Tỉnh, Thành phố trực thuộc trung ương và DNNN cũng đã nhận thức việc sắp xếp, CPH DNNN là một nhiệm vụ trọng tâm nên đã tích cực chỉ đạo với chương trình, biện pháp cụ thể và đã đạt được kết quả quan trọng. Sau khi có Nghị quyết T.Ư 3 (khoá IX), công tác CPH đã được đẩy mạnh hơn nhiều, cơ bản đạt được mục tiêu đề ra. Qua CPH, nhiều DNNN đã chuyển thành DN có nhiều chủ sở hữu, tạo động lực và cơ chế quản lý năng động, huy động thêm được nguồn vốn của xã hội vào sản xuất, kinh doanh; hiệu quả sức cạnh tranh và khả năng hội nhập của DN được nâng lên. Thực tiễn khẳng định CPH đã trở thành giải pháp quan trọng, chủ yếu để cơ cấu lại, đổi mới cơ chế quản lý và nâng cao hiệu quả hoạt động của DNNN. Tuy nhiên, tiến độ CPH vẫn còn rất chậm, là do vẫn còn một số vướng mắc trong quá trình thực hiện chưa được tháo gỡ kịp thời.

4.1/ Giải quyết những vấn đề khúc mắc trong CPH nhằm đẩy mạnh tiến trình CPH DNNN độc quyền thời kỳ hậu WTO

4.1.1/ Môi trường pháp lý

Vướng mắc đầu tiên và rất lớn là từ môi trường pháp lý chung cho các DN hoạt động đến cơ sở pháp lý cho CPH còn nhiều bất cập, không đồng bộ, cản trở lẫn nhau. Cải cách hành chính không theo kịp cải cách DN, khiến các qui định, thủ tục trở thành “vật cản” cho quá trình CPH. Theo số liệu điều tra chính thức được công bố thì gần 60% cán bộ quản lý, chuyên gia kinh tế cho rằng, một số qui định của Nhà nước về CPH thiếu cụ thể, các văn bản pháp quy ban hành còn chậm, mâu thuẫn, chồng chéo nhau nên chưa tạo được môi trường pháp lý, môi trường kinh tế thuận lợi cho CPH.

Nhiều chính sách mới của Nhà nước (*chứa đựng trong những Nghị định về CPH*) ít nhiều mâu thuẫn với các văn bản pháp lý đã có sẵn (*ví dụ Nghị định 64/CP*

qui định không giới hạn mức mua cổ phiếu của cổ đông mâu thuẫn với Pháp lệnh chống tham nhũng,...), hoặc chưa có hướng dẫn cụ thể cho phép cán bộ có thể thực thi. (Ví dụ rõ nhất là trong lĩnh vực xử lý tài chính của DN. Chính sách CPH cho phép DN thoả thuận khoan, giãn, giảm xóa nợ với NHTM nhưng NHTM là DN, những khoan, giãn, giảm, xóa nợ đó hạch toán vào đâu thì chưa được hướng dẫn). Trên thực tế chúng ta cũng thấy rằng, nếu Chính phủ và các Bộ đưa ra những cách thức, chính sách cụ thể, giải quyết từng vấn đề cho DNNN CPH thì có xu hướng vừa cứng nhắc, không sát thực tế và không bao giờ đủ. Bởi lẽ các DN có một hệ thống các vấn đề riêng. Nên chẳng cần phân cấp rộng hơn nữa cho các địa phương và Bộ, Ngành, đặc biệt là cho Ban chỉ đạo đổi mới DN ở các cấp quyền quyết định và chịu trách nhiệm xử lý các vấn đề cụ thể của DN theo nguyên tắc kinh tế thị trường đi đôi với công tác kiểm tra, theo dõi, chỉ đạo sát sao của Chính phủ. Có như thế những vấn đề xử lý nợ, xử lý tài sản không cần dùng,... mới có thể tiến hành nhanh.

Đơn cử trường hợp của TCT Điện tử và Tin học Việt Nam (*Vietnam Electronics and informatic corporation_VEIC*) gặp không ít khó khăn trong quá trình CPH bởi môi trường pháp lý còn nhiều bất cập. Ngày 07/01/2005, Thủ tướng Chính phủ có Quyết định số 06/2005/QĐ-TTg về việc thí điểm CPH TCT Điện tử và Tin học Việt Nam. Trong đó Mục 2, Điều 1 ghi: “Chuyển công ty TNHH Nhà nước một thành viên Điện tử Bình Hòa (VBH) thành CTCP”. Thực hiện Quyết định này của Thủ tướng Chính phủ, ngày 31/01/2005, Bộ trưởng Bộ Công nghiệp ra Quyết định số 244/QĐ-TCCB về việc CPH VBH”. Ngày 15/12/2005, CTCP Điện tử Bình Hòa tổ chức Đại hội cổ đông lần thứ nhất để thông qua phương án sản xuất, bầu HĐQT và HĐQT đã cử Giám đốc và Kế toán trưởng. nhưng khi CTCP Điện tử Bình Hòa nộp hồ sơ lên Sở Kế hoạch Đầu tư TP.Hồ Chí Minh vào ngày 19/12/2005 để xin cấp “Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh” mới. Tiếc thay, VBH đã không được Sở Kế hoạch Đầu tư TP.Hồ Chí Minh tiếp nhận hồ sơ với lý do: “Để Sở trình Bộ Kế hoạch Đầu tư xin ý kiến”. như vậy, VBH phải mất khoảng 2 tháng để hoàn tất thủ tục.

Trong qui định cũ Nhà nước cho CTCP có qui định gây khó khăn cho nhiều CTCP rất khó hoạt động và phát huy lợi thế của mình. Cụ thể như việc Nhà nước qui định những vấn đề lớn thì CTCP phải được trên 65% cổ đông đồng ý. Qui định này gây khó khăn cho CTCP mà Nhà nước không nắm cổ phần chi phối (trên 51%) mà chỉ nắm giữ từ 35% đến 49%. Bởi lẽ, ở những CTCP này, phần vốn Nhà nước nắm giữ thường giao cho một người đại diện Nhà nước và vì lý do nào đó, họ sẽ không biểu quyết với những phương án mà HĐQT và TGD hoặc GD đưa ra và như thế sẽ gây thiệt hại cho DN. Họ gây khó khăn, nhưng họ không chịu trách nhiệm về sự phát triển hay phá sản của DN.

Thực tế cũng cho thấy, trong khi các DN tiến hành CPH thì một trong những khó khăn là việc tiến hành xác định giá trị DN. Theo qui định, các DN cho đấu thầu để các công ty Kiểm toán mà Nhà nước cho phép được ký hợp đồng với các DN khi cần xác định giá trị của mình. Nhưng cũng có DN đã tiến hành đấu thầu và đã chọn được đơn vị kiểm toán ngay cùng thành phố thì lại không được Bộ chấp thuận, mà Bộ lại giới thiệu đơn vị kiểm toán từ Hà Nội vào để tiến hành xác định giá trị của DN...

Chính sự bất nhất không rõ ràng của môi trường pháp lý, cũng như sự can thiệp không đúng qui định của những người có chức, có quyền đã phần nào ảnh hưởng đến tiến trình CPH của DN.

4.1.2/ Định giá trị DN khi CPH

CPH là hoạt động mang tính chất trao đổi mua bán, trong đó bên bán là Nhà nước do các cấp được ủy quyền khác nhau đại diện và bên mua là xã hội công dân với các chủ thể đa dạng như cá nhân, pháp nhân, tổ chức đoàn thể, xã hội, người trong nước và người nước ngoài,... Trong quan hệ mua bán đó lợi ích của các bên không phải bao giờ cũng tuyệt đối thống nhất với nhau. Nhà nước muốn bán được giá. Nếu bán rẻ thì cán bộ định giá sẽ bị gán cho tội làm thất thoát vốn Nhà nước. Người mua thì cũng muốn mua rẻ để có lợi sau này. Do đó tất yếu giá phải được 2 bên chấp nhận qua thỏa thuận và cơ chế tạo ra giá thỏa đáng ấy chính là giá thị trường trên cơ sở cung cầu và cạnh tranh. Thời gian qua cơ chế định giá theo ND

28/CP, NĐ44/CP, NĐ 64/CP đều chưa thể hiện tính cạnh tranh và cung cầu do người mua chưa được cạnh tranh với nhau, do sự định giá dựa nhiều vào giá trị sổ sách (*đã quá lạc hậu*) và sự định giá chủ quan của các chuyên gia.

Những cơ chế và phương pháp định giá hiện hành

Về cơ chế. Theo qui định hiện hành, có 2 cơ chế định giá được phép áp dụng là thành lập Hội đồng định giá hoặc thuê công ty tư vấn định giá độc lập. Hội đồng định giá gồm các thành viên là cán bộ đại diện của nhiều cơ quan quản lý Nhà nước khác nhau, ví dụ như Sở Tài chính, Sở KH-CN, Ủy ban Vật giá, UBND,... vì thế ý kiến đánh giá của họ không phải bao giờ cũng thống nhất và có thể bị nghiêng về những mục tiêu quản lý riêng. Do đó định giá theo cơ chế này thường không phản ánh được giá trị thực tế của DN. Hơn nữa mâu thuẫn về quyền lợi giữa các DNNN với các cơ quan quản lý nhiều khi làm cho việc định giá chậm được thống nhất. Việc thuê các công ty tư vấn độc lập để định giá tuy tỏ ra có hiệu quả hơn nhưng vẫn còn những hạn chế trong việc xác định giá trị tài sản vô hình như thương hiệu hay lợi thế kinh doanh (*đặc biệt đối với DNNN hoạt động trong lĩnh vực độc quyền thì lợi thế kinh doanh lại càng lớn. Có những DNNN giá trị tài sản hữu hình không đáng kể, nhưng lợi nhuận từ lợi thế kinh doanh, từ độc quyền thì lại cực lớn*). Hơn nữa, hầu hết các công ty tư vấn độc lập ở Việt Nam vẫn chưa đủ kinh nghiệm và trình độ để định giá các DNNN lớn, các Tập đoàn, TCT.

Về phương pháp định giá, tuy trên thế giới có nhiều phương pháp định giá nhưng theo qui định của Bộ Tài chính chỉ có 2 phương pháp định giá được phép áp dụng trong CPH là (1) tài sản ròng, (2) dòng tiền chiết khấu. Hai phương pháp này được qui định kèm theo các công thức tính toán cố định. Chính điều này đã hạn chế việc tìm kiếm và áp dụng những phương pháp định giá phù hợp hơn.

Bên cạnh vướng mắc về cơ chế, phương pháp định giá, DNNN còn phải đối mặt với một số vấn đề khi định giá DN như:

Tính giá trị quyền sử dụng đất (QSDD) khi định giá

Một số qui định tại NĐ 187 cũng bộc lộ những bất cập như chưa qui định cụ thể việc xác định giá trị QSDD tính vào giá trị DN khi CPH; trình tự, thủ tục

chuyển giao QSDĐ; xác lập quyền sở hữu tài sản cho CTCP. QSDĐ của nhiều DN nếu tính theo giá thị trường là rất lớn, thậm chí còn lớn hơn cả giá trị của tất cả các tài sản khác của DN. Ngược lại nếu không tính đến giá trị QSSĐ thì DNNN có thể bị đánh giá rất thấp. Vì vậy Nhà nước đã có chủ trương thực hiện tính giá trị QSDĐ khi định giá DN để CPH. Tuy nhiên, thực hiện chủ trương này trên thực tế còn rất khó khăn do thiếu những qui định cụ thể, chưa có thị trường cũng như các tổ chức định giá chuyên nghiệp. Lãnh đạo các DNNN chuẩn bị CPH thường không đồng tình với chính sách tính giá trị QSDĐ khi định giá để CPH vì làm như vậy sẽ đẩy giá cổ phần của các DNNN CPH lên quá cao, làm cho họ bất lợi hơn các DN khác và không hấp dẫn các nhà đầu tư tiềm năng. Trong khi đó các DNNN và tư nhân khác, theo Luật Đất đai sửa đổi, vẫn được quyền lựa chọn hình thức thuê đất nên không phải tính giá trị QSSĐ vào giá trị DN, do đó hấp dẫn các nhà đầu tư hơn.

Định giá quyền sở hữu trí tuệ

Tài sản vô hình như sở hữu trí tuệ (*nhãn hiệu hàng hóa, kiểu dáng Công nghiệp, Công nghệ,...*) có thể nói có giá trị không kém, thậm chí đôi khi còn lớn hơn cả tài sản hữu hình. Một số DNNN lớn, hoạt động tốt như Vinamilk, Bảo minh, Vietcombank,... đều có thương hiệu và tên tuổi nổi tiếng. Mặc dù Bộ Tài chính đã qui định công thức tính giá trị lợi thế kinh doanh của các DNNN (*dựa trên giá trị tài sản trên sổ sách và tỷ lệ lợi nhuận bình quân của DN*), các công thức này vẫn khó áp dụng trên thực tế. Vấn đề này đặc biệt nghiêm trọng đối với các DNNN lớn trong các ngành dịch vụ như Bảo hiểm, Ngân hàng, Tư vấn. Nhiều quan điểm cho rằng phương pháp định giá tốt nhất trong những trường hợp này là đấu giá công khai. Song một số DNNN lo ngại rằng đấu giá công khai sẽ chỉ thu hút các nhà đầu tư cá nhân nhỏ lẻ chứ không giúp họ đạt được mục tiêu chính khi CPH là đem lại những định chế đầu tư chiến lược để đóng góp kinh nghiệm quản lý và chiến lược kinh doanh cho DN. Vì thế, còn rất nhiều tranh luận xung quanh việc tìm ra giải pháp định giá tài sản cố định vô hình phù hợp, đặc biệt là đối với các DNNN lớn, DNNN độc quyền. Cho đến nay hầu hết các DNNN đã CPH đều không xác định

được, hoặc không đưa các đối tượng sở hữu trí tuệ vào việc định giá giá trị DN để CPH.

Định giá phần góp vốn của DNNN trong liên doanh

Nhiều DNNN có vốn góp tham gia liên doanh (LD) đang gặp khó khăn trong việc xác định giá trị phần góp vốn này khi CPH. Trong nhiều trường hợp, DNNN góp vốn bằng QSDĐ, và một số DNNN giờ đây thừa nhận rằng QSDĐ đó có thể đã được định giá quá cao khi thành lập LD. Một vấn đề khác là phần lớn các LD đều phát sinh lỗ trong những năm đầu hoạt động, do vậy nếu tính giá trị phần vốn góp tại thời điểm DNNN CPH thì phần vốn góp đó thường bị thấp hơn so với số liệu ban đầu khi thành lập LD. Trong những trường hợp này, cơ quan Tài chính không chấp nhận xác định giá trị phần vốn góp LD theo sổ sách tại thời điểm CPH nhưng cũng chưa tìm ra được một giải pháp định giá nào hợp lý. Hiện nay có rất nhiều DNNN có vốn góp LD với nước ngoài chưa thể CPH vì lý do này.

Một số qui định khác về CPH có thể gây cản trở cho việc định giá

Việc xác định giá trị các khoản phải thu khó đòi, theo qui định của Bộ Tài chính lại quá cứng nhắc, ví dụ như chỉ được phép xóa nợ khi chứng minh được con nợ đã chết hoặc phá sản. Do vậy, có những DNNN buộc phải tính các khoản phải thu hầu như không có khả năng thu hồi vào giá trị tài sản của DN để CPH,... Trong khi đó, các NHTMNN cũng không xóa các khoản nợ đã bị quá hạn hoặc treo cho những DNNN này. Kết quả là những DNNN đó có thể bị định giá quá cao nên gặp rất nhiều khó khăn trong việc huy động cổ đông.

Ngoài ra do các qui định hiện hành về bán cổ phiếu giá ưu đãi cho công nhân, qui định lưu giữ cổ phiếu ít nhất trong vòng 3 năm kể từ sau khi CPH,... việc CPH nhiều DNNN cho đến nay đều mang tính “nội bộ”, hầu như không thu hút thêm được nhà đầu tư mới, số lượng cổ phần bán cho nhà đầu tư ngoài DNNN chỉ chiếm khoảng 10%.

4.1.3/ Những vấn đề phát sinh sau khi CPH các DNNN độc quyền

Tâm lý lẩn tránh CPH vẫn còn tồn tại trong không ít cán bộ quản lý Nhà nước, cán bộ quản lý DNNN độc quyền và người lao động trong các DN cần CPH.

Trước đây khi chỉ đạo CPH, còn chờ vào tinh thần tự nguyện của DN và cơ quan chủ quản thì nhiều DNNN độc quyền tìm ra rất nhiều lý do để chậm trễ CPH càng lâu càng tốt. Thậm chí có những DNNN độc quyền còn tìm cách tránh CPH bằng cách sáp nhập vào đơn vị khác, đầu tư để mở rộng sản xuất hy vọng không nằm trong diện dưới 5 tỉ, không tích cực xử lý nợ, lao động,... Sau khi có Nghị quyết Trung ương 3 (khóa IX) và gần đây là Nghị quyết Trung ương 9 (khóa IX) thì lý do để tránh CPH ít nhiều đã bị gạt bỏ song thực tâm cán bộ và người lao động vẫn chưa tích cực CPH vì họ nuôi tiếc bộ đội khá an toàn của DNNN, tiếc nuôi những ưu đãi vẫn mặc nhiên tồn tại dành cho các DNNN độc quyền (*như tín chấp, sử dụng đất,...*), lo sợ sự mất an toàn và khó khăn hơn khi chuyển sang CTCP (*sự quan tâm của các tổ chức kinh tế lớn của Nhà nước cũng như các cơ quan Nhà nước tới DNNN sau CPH,...*). Cụ thể:

Về đất đai, sau CPH, diện tích đất đai nhà xưởng không thay đổi nhiều. Các địa phương vẫn tiếp tục cho DN thuê đất với giá thấp, thậm chí giao đất với giá thấp hơn nhiều so với giá thị trường, nhưng DN vẫn gặp khó khăn khi giao dịch với ngân hàng. Nguyên nhân chính là do sự thiếu rõ ràng về QSDĐ cũng như chưa giải quyết dứt điểm các quyền và nghĩa vụ đất đai có liên quan trước khi đăng ký dưới hình thức CTCP.

Quản lý Nhà nước về hành chính, về phân vốn Nhà nước nắm giữ trong DN sau CPH. Khi chưa CPH, hầu hết các dây chuyền sản xuất chính hoặc các tài sản lớn đều do TCT đứng tên sở hữu, nhưng khi CPH, việc chuyển giao chưa dứt điểm, gây ra tình trạng quyền sở hữu tài sản không rõ ràng nhất là khi DN mở rộng, liên doanh, hợp tác trong kinh doanh. Điều này khiến DN gặp nhiều khó khăn trong việc hoạch định kế hoạch SXKD như xây dựng nhà xưởng, cơ sở hạ tầng..., hay góp vốn liên doanh bằng tài sản có trên đất mà DN đang sử dụng.

Về vấn đề vay vốn. Khi còn là DNNN, nếu thiếu vốn DN có thể vay ngân hàng đã có cơ quan chủ quản cấp trên đứng ra bảo lãnh. Sau CPH, DN muốn vay vốn ngân hàng phải có tài sản thế chấp. Mà tài sản thế chấp của DN thường là

không có đầy đủ các loại giấy tờ liên quan, đặc biệt là Giấy chứng nhận QSDĐ,...
Chuyện vay vốn ngân hàng của DN vì thế cũng rất bị động.

Trên thực tế, đã có tình trạng một bộ phận công ty hay đơn vị thành viên TCT được CPH nhưng không có QSDĐ, không được đứng tên thuê hoặc giao đất do đất thuộc quyền sử dụng của TCT (*và TCT đứng tên*). Vì vậy, các đơn vị này phải nhờ TCT đứng ra dùng quyền sử dụng đất vay vốn hộ. Ngược lại đã có trường hợp TCT dùng toàn bộ diện tích đất đai của CTCP đang sử dụng để thế chấp vay vốn gây khó khăn cho hoạt động của CTCP.

Một thay đổi lớn gây ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của các DN sau CPH là tỷ trọng vay vốn từ NHTMNN đã giảm đi đáng kể, thay vào đó là các nguồn tín dụng khác như tín dụng phi chính thức,... Bên cạnh đó, những điều kiện về tín dụng, thế chấp, cầm cố tài sản và lòng tin khi cho vay của ngân hàng có sự thay đổi đáng kể đối với CTCP trước và sau khi chuyển đổi. Đây là những trở ngại phát sinh gây hạn chế đối với các CTCP. Một thực tế, có một khoảng cách khá xa giữa qui định và thực tế thực hiện các chính sách tín dụng ngân hàng, chưa tạo được môi trường bình đẳng cho CTCP. Mặt khác sự hỗ trợ về tài chính thông qua vốn vay ưu đãi và các biện pháp tài chính như khoan nợ, giãn nợ, xóa nợ, chuyển vốn vay thành vốn Nhà nước đầu tư.... Sau CPH đã không còn.

Việc giải quyết số lao động dôi dư sau CPH. Để đáp ứng đòi hỏi của quá trình phát triển, số cán bộ công nhân năng lực yếu kém sẽ phải nghỉ việc, trong đó, không ít người đã có quá trình làm việc lâu năm. Xử lý số lao động dôi dư này là một vấn đề tế nhị, làm sao vẫn đáp ứng được nhu cầu phát triển của DN, vẫn đảm bảo cho các cán bộ công nhân viên phải nghỉ hưu sớm thoải mái, yên tâm. Đó là bài toán không kém phần nan giải. Trong khi đó, DN lại không được hỗ trợ kinh phí như trước đây để đào tạo và sắp xếp lại số lao động này khiến cho khả năng hoạt động của DN bị hạn chế.

Bị đối xử thiếu bình đẳng so với DNNN. Các DN đã CPH chỉ sau khi nộp thuế thu nhập mới được tính cổ tức, nhưng nếu DN vay vốn ngân hàng thì lãi vay

lại được hạch toán vào chi phí, sau đó mới tính thuế thu nhập. Đây là qui định rất bất bình đẳng, ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích của DN.

Có thể khẳng định, những khó khăn, vướng mắc mà các DN sau CPH đi trước gặp phải, nếu không được quan tâm đúng mức sẽ không chỉ cản trở SXKD của CTCP mà còn trở thành rào cản tâm lý khiến các DN chưa CPH nhìn vào e ngại, không mặn mà với việc CPH.

Không ai có thể biết hay dự đoán được tất cả những khó khăn phía trước. Khó khăn, vướng mắc không là vấn đề quan trọng. Điều quan trọng là chúng ta sẽ đối diện và giải quyết những khó khăn, vướng mắc đó như thế nào để vẫn đạt được những mục tiêu đã đặt ra. Vì vậy, mặc dù quá trình CPH DNNN trong thời gian qua vướng phải một số vấn đề khó khăn, không vì thế mà CPH DNNN phải dừng lại. Tại Hội nghị về sắp xếp, đổi mới DNNN, giai đoạn 2006 – 2010 được tổ chức ngày 07/10/2006 vừa qua, Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng vẫn khẳng định “Nhiệm vụ sắp xếp, đổi mới DN trong 5 năm tới trọng tâm là CPH. Mục tiêu đến năm 2010, chúng ta sẽ cơ bản CPH xong DNNN”. Phương án được lựa chọn để tiếp tục thực hiện sắp xếp, đổi mới DNNN từ nay đến năm 2010 là đẩy mạnh sắp xếp, CPH các DNNN độc quyền, các Tập đoàn kinh tế, TCT Nhà nước. Theo đó, từ nay đến hết năm 2010 sẽ CPH khoảng 1.500 DN (*riêng các DN thành viên của TCT Nhà nước phải hoàn thành trong năm 2008*), trong đó, năm 2007 phải CPH 550 DN (*có khoảng 20 TCT*), số còn lại sẽ thực hiện trong các năm 2008 – 2009, một số TCT và số ít DN chưa CPH, sẽ được thực hiện trong năm 2010. Theo kết quả này, đến cuối năm 2010, cả nước sẽ chỉ còn 554 DN 100% vốn Nhà nước, trong đó có 26 Tập đoàn, TCT qui mô lớn; 178 DN hoạt động trong lĩnh vực an ninh, quốc phòng, sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ thiết yếu; 200 DN thành viên các Tập đoàn, TCT Nhà nước.

Để thực hiện được mục tiêu CPH đề ra, song song với những nỗ lực về phía Chính phủ, một số giải pháp cho CPH DNNN được đề nghị như sau:

4.2/ Một số giải pháp cho vấn đề CPH

4.2.1/ Hệ thống hóa các qui định về CPH, Nâng lên thành hệ thống Luật CPH.

Dưới sự chỉ đạo kịp thời của Quốc hội, Chính phủ, hệ thống pháp luật, cơ chế, chính sách về tài chính – tiền tệ – đầu tư cho quá trình CPH tiếp tục được đổi mới theo hướng tạo môi trường đầu tư và môi trường kinh doanh thuận lợi, thông thoáng và minh bạch, nhằm thu hút tối đa các nguồn tiềm năng để phát triển kinh tế – xã hội. Môi trường pháp lý cho hoạt động CPH nói chung đã dần được cải thiện. Tuy nhiên, dù đã có những sửa đổi nhưng nhìn chung hệ thống luật pháp của Việt Nam vẫn còn quá phức tạp, với nhiều cấp độ khác nhau như Luật, Pháp lệnh, Nghị định, Thông tư. Việc hướng dẫn tạo ra độ trễ khá lớn về thời gian từ khi văn bản qui phạm pháp luật có hiệu lực cho đến khi được áp dụng vào cuộc sống. Đồng thời ở từng cấp độ, việc hướng dẫn thực hiện đôi khi lại trùng chéo lên nhau. Vì thế cần hệ thống hóa các qui định về CPH như:

Nhà nước cần rà soát lại các văn bản pháp luật đã có, điều gì có thể sửa thì nên sửa nhanh, điều gì nếu không thể sửa vì ảnh hưởng đến nhiều hoạt động khác thì cho CPH một qui chế hoạt động riêng. So với các nước XHCN trước đây ở Đông Âu và Nga, CPH DNNN ở Việt Nam thành công hơn do không gây ra xáo trộn lớn, không dẫn đến suy thoái và Nhà nước nhìn chung là làm chủ được tình hình. Song nếu CPH kéo dài trong thời gian quá lâu sẽ gây không khí bất ổn trong các DNNN thuộc diện CPH khiến các DN ít để ý đến hoạch định chiến lược làm ăn lâu dài. Vì thế nên chăng đặt việc xử lý tất cả các DNNN thuộc diện CPH vào một qui chế riêng để làm cho dứt điểm.

Nên lưu ý cải thiện môi trường pháp lý chung tạo khuôn khổ cạnh tranh bình đẳng và được sự quan tâm về tài chính, thông tin, thủ tục hành chính như nhau của Nhà nước đối với các DNNN, DNNN độc quyền và DNNN sau CPH. Xóa bỏ việc phân biệt đối xử trong việc thực hiện các chính sách giữa các DNNN trước và sau CPH về tín dụng, đầu tư, đất đai, xuất nhập cảnh... Cần tạo môi trường pháp lý, tổ chức, xã hội giúp các CTCP do CPH thoát khỏi mặc cảm bị bỏ rơi khi gặp khó khăn (*đặc biệt đối với các DNNN trước đây hoạt động trong lĩnh vực độc quyền thị trường mặc cảm bị bỏ rơi lại càng nặng nề hơn*). Song song đó không nên kéo dài bao cấp hiện có của DNNN ra cả các CTCP sau CPH. Thi hành chính sách tài chính cùng

với tất cả các loại hình DN nhằm du nhập yếu tố tự chủ, cạnh tranh vào nhận thức và hành vi của DN, đã phá tư tưởng trông chờ ỷ lại quá nhiều vào Nhà nước của các DNNN hiện nay.

Cần có những qui định rõ ràng về quản lý Nhà nước đối với công ty sau CPH. Qui định rõ trách nhiệm của các cơ quan quản lý Nhà nước trong việc tiếp tục cung cấp thông tin, phổ biến chính sách và giải đáp các vướng mắc của DN sau chuyển đổi. Nhiều vấn đề liên quan đến quản lý Nhà nước đối với công ty sau CPH vẫn chưa được giải đáp rõ ràng như: những cơ quan nào có chức năng quản lý Nhà nước với các DN hậu CPH; cần thu hẹp đầu mối các cơ quan quản lý Nhà nước để tránh chồng chéo, nhiều cửa, nhiều khóa. Cụ thể phải có những qui định rõ ràng về quản lý Nhà nước đối với các CTCP, các CTCP hình thành sau quá trình CPH mà trước đây là DNNN, DNNN trực thuộc các Tập đoàn, TCT... Chính tình trạng chưa thay đổi tư duy quản lý Nhà nước, chưa hiểu đúng Luật DN, vẫn coi CTCP như DNNN dẫn tới việc nhiều cơ quan quản lý Nhà nước can thiệp vào nội bộ công ty một cách không đúng luật.

Giống như hoạt động đầu tư, hoạt động xây dựng,... nên chăng Nhà nước cũng nên luật hoá các qui định về CPH, sớm ban hành về Luật CPH. Trong Luật DN hiện hành có điều khoản qui định về việc chuyển đổi công ty (*Điều 154, 166*). Tuy nhiên trong luật lại không đi sâu, hướng dẫn cụ thể trình tự, thủ tục chuyển đổi mà phải chờ những Nghị định, Thông tư hướng dẫn từ Chính phủ. Chính điều này đã làm chậm tiến trình CPH, cũng như sự bất nhất trong chỉ đạo. Hệ thống hóa các Nghị định, Thông tư,... thành văn bản Luật CPH sẽ giúp cho DN có một hướng nhìn thấu đáo hơn về CPH. Tạo tâm lý an tâm không chỉ cho DN mà còn cho cả các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Trong khi hoàn thiện các cơ chế, chính sách, từng bước tiến tới luật hóa các hướng dẫn của Nhà nước để đẩy nhanh quá trình đổi mới, sắp xếp DNNN, đặc biệt là tiến trình CPH DNNN, Nhà nước cần chú ý tới yếu tố công khai, minh bạch mọi thông tin trước khi bán cổ phần để nâng cao hiệu quả thu hút vốn từ các nhà đầu tư. Xác định tiêu chí cổ đông chiến lược của các Tập đoàn, TCT, khi CPH có thể là các Tập đoàn toàn cầu, các nhà đầu tư nước ngoài được

phép tham gia vào HĐQT để tận dụng được kinh nghiệm, phương thức quản lý và công nghệ tiên tiến.

Trở lại vấn đề cần thiết phải hệ thống hoá các qui định về CPH, việc cải thiện môi trường pháp lý không chỉ dừng lại ở phạm vi các DNNN cần CPH mà còn phải mở rộng ra các phạm vi có liên đới. Ví dụ quá trình CPH các NHTMNN sẽ thuận lợi hơn trong việc đấu thầu công khai cổ phiếu trên TTCK nếu TTCK ở Việt Nam phát triển ở qui mô lớn hơn. Tuy nhiên do qui mô hoạt động của TTCK còn nhỏ so với qui mô của các NHTMNN nên nếu việc CPH các ngân hàng này chỉ gắn với TTCK trong nước chắc chắn sẽ gặp những khó khăn về nguồn vốn đầu tư. Vì vậy Nhà nước cũng cần phối hợp chặt chẽ với các Bộ, Ngành trong việc xây dựng và hoàn thiện các văn bản pháp lý ban đầu cho hoạt động của TTCK. Cụ thể như Đề án thành lập thị trường OTC, xây dựng giải pháp ổn định TTCK, giải pháp tài chính thúc đẩy TTCK phát triển, các vấn đề về thuế đối với hoạt động kinh doanh chứng khoán, việc góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong DN Việt Nam... Hay như Bộ Tài chính, NHNN cần thiết phối hợp, hoàn chỉnh khung pháp lý điều chỉnh hoạt động thị trường vốn, tăng cường liên kết giữa thị trường tiền tệ, thị trường vốn và thị trường dịch vụ tài chính. Hoàn thiện các cơ chế pháp lý về thế chấp đối với tài sản của các DNNN trên nguyên tắc đảm bảo thuận lợi, đủ căn cứ pháp lý và đặc biệt cần lưu ý đến điều kiện kế thừa và chuyển đổi loại hình DN hiện nay. Về đất đai, Bộ Tài chính phối hợp với Bộ Tài nguyên Môi trường cần thiết ban hành các qui định rõ ràng nhằm xây dựng và phát triển thị trường bất động sản một cách lành mạnh, bao gồm thị trường QSDĐ, thị trường nhà ở đô thị nhằm giải phóng và phát huy nguồn lực đất đai vào CPH, vào phát triển kinh tế.

Để nâng cao chất lượng hoạt động tư vấn, xác định giá trị DN, cũng như đẩy nhanh quá trình CPH gắn với niêm yết trên TTCK và thị trường vốn, Bộ Tài chính cần sớm hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động này nhằm tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các tổ chức cung ứng dịch vụ, cũng như rà soát lại các văn bản pháp lý hiện hành liên quan đến hoạt động xác định giá trị DN, tư vấn CPH nhằm tháo gỡ các vướng mắc về các thủ tục hành chính mà các DN đang gặp phải.

Xây dựng qui chế lựa chọn các tổ chức đủ điều kiện cung cấp dịch vụ xác định giá trị DN, làm rõ trách nhiệm, quyền hạn của các tổ chức trung gian để làm cơ sở pháp lý trong quá trình CPH.

Nói chung, sự cố sự tốt nhất cho quá trình CPH chính là hiệu quả hoạt động của các DN hậu CPH, điều này phụ thuộc không nhỏ vào sự hoàn thiện của môi trường pháp lý mà các DN đang hoạt động. Vì vậy trong thời gian tới cần tiếp tục xây dựng và hoàn thiện cơ chế chính sách đối với CTCP, tránh việc vận dụng thiếu thống nhất giữa các DN. Cần chấm dứt sự can thiệp không đúng luật của các cơ quan quản lý Nhà nước vào công việc nội bộ của DN, phát huy vai trò của Đại hội đồng cổ đông và HĐQT trong quản lý DN theo các thông lệ quản trị DN tốt nhất, gắn CPH với việc niêm yết trên TTCK.

Không chỉ hoàn thiện môi trường pháp lý, việc tổ chức chỉ đạo CPH đến các Bộ, Ngành, địa phương, DNNN cần CPH cũng góp phần không nhỏ cho việc thành công của CPH. Chỉ cần một sự hiểu sai do vô tình hay cố ý cũng có thể gây ra hậu quả nghiêm trọng, thậm chí có thể phá vỡ cả một chính sách, một chủ trương lớn của Nhà nước. Một sự trù trừ có thể ảnh hưởng đến tiến độ của một quá trình quá trình CPH. Vì vậy song song với việc không ngừng hoàn thiện môi trường pháp lý, phải thường xuyên cải tổ công tác tổ chức, chỉ đạo. Phải nắm bắt tình hình thực tế để có những chỉ đạo cụ thể, sát sao cho những kế hoạch, mục tiêu đã định.

4.2.2/ Hoàn thiện công tác tổ chức chỉ đạo

Mặc dù Đảng và Chính phủ rất quan tâm và lo lắng về CPH, nhưng quá trình triển khai trong thực tế lại không tương xứng với sự quan tâm lo lắng đó.

Nếu CPH đa phần DNNN do mình quản lý thì quyền lực và qui mô của các cơ quan quản lý này vô tình bị thu hẹp rất nhanh. Vì thế đã có tình trạng vẫn tiến hành CPH DNNN thuộc quyền mình quản lý nhưng giữ cổ phần không chế và do đó sau CPH, các DNNN này hầu như không thay đổi. CPH như thế chỉ mang tính hình thức. Ban chỉ đạo đổi mới DN ở các ngành, các địa phương hầu hết kém uy lực, không đủ quyền hạn đẩy nhanh quá trình CPH như mục tiêu đã đề ra. Vì thế

cần củng cố, kiện toàn năng lực của Ban Đối mới và phát triển DN từ trung ương đến Bộ, Ngành, các tỉnh, thành phố. Những nơi có nhiều DN cần có hẳn một tổ chuyên trách thường trực để chỉ đạo và xử lý công việc. Ban chỉ đạo này không chỉ đôn đốc, giám sát mà còn phải có đủ trình độ để hướng dẫn cơ sở, phát hiện đúng và đề xuất giải pháp tháo gỡ những khó khăn tạo điều kiện cho DN phát triển. Cần tăng cường quyền lực cho Ban này để họ đủ sức tham mưu cho Chính phủ tháo gỡ nhanh chóng các ách tắc trong CPH.

Phải xây dựng cơ chế gắn trách nhiệm của Thủ trưởng chính quyền địa phương và Bộ, Ngành với CPH DNNN. Ai không đáp ứng yêu cầu CPH của Nhà nước sẽ lập tức được thay thế.

CPH DNNN là quá trình phức tạp, liên quan đến các vấn đề kinh tế, chính trị và xã hội của đất nước. Trên thế giới, nước được coi là tái cơ cấu DNNN thành công nhất như Malaysia cũng phải mất hơn 10 năm. Ở nước ta số lượng DNNN quá lớn, năng lực tài chính để hỗ trợ CPH thiếu, CPH lại phải kiêm nhiệm quá nhiều mục tiêu nên thời gian kéo dài không phải là điều đáng ngạc nhiên, nhất là trong những năm thử nghiệm. Tuy nhiên đã đến lúc phải đẩy nhanh bằng mọi cách CPH DNNN để dứt điểm trong thời gian ngắn. Vì vậy có thể nói, khi một DN nào, TCT nào đã được Thủ tướng phê duyệt thì việc CPH của DN đó đã nằm trong qui hoạch tổng thể không chỉ trong một Ngành, một Bộ mà còn là qui hoạch tổng thể của một quốc gia, đặc biệt ở các TCT, DNNN độc quyền. Phải xem CPH là pháp lệnh, không trù trừ, không thi hành.

Các TCT Nhà nước là lực lượng chủ lực trong nền kinh tế quốc dân, chiếm tới 87% tổng vốn Nhà nước đầu tư vào các DN, riêng các TCT 91 chiếm 71,6%. Việc CPH các Tập đoàn, TCT là vấn đề mới mẻ, hệ trọng, khó khăn và phức tạp (*nhưng không có nghĩa là không làm được*). Vì vậy, cần phải có quan điểm, phương pháp, bước đi phù hợp, chắc chắn, nhằm giữ vững, ổn định sản xuất, không gây tác động đến môi trường đầu tư, đời sống người lao động và xã hội. Phải khắt khe phân loại rõ những Tập đoàn, TCT Nhà nước cần nắm giữ 100% vốn; những Tập đoàn, TCT cần CPH (*khi đã qui hoạch những Tập đoàn, TCT nào cần CPH thì phải*

triệt để thi hành). Nhà nước chỉ nắm giữ 100% vốn đối với các Tập đoàn, TCT hoạt động có hiệu quả, được Nhà nước giao quản lý, khai thác và phân phối một bộ phận tài nguyên quốc gia, làm công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô. Song song cần tiến hành phân loại DNNN theo hiệu quả sản xuất: **(1)** loại hoạt động có hiệu quả thì phải tiến hành CPH ngay, **(2)** loại hiệu quả chưa cao thì cần làm rõ nguyên nhân để có biện pháp nâng cao hiệu quả trước khi CPH như đầu tư, sắp xếp lại, lành mạnh hóa tình hình tài chính, đổi mới tổ chức cán bộ... Mặt khác khi thực hiện CPH, các TCT, Tập đoàn thường triển khai CPH các công ty con, công ty phụ thuộc,... vì thế trong thời gian đầu, Nhà nước cần có chính sách hỗ trợ cho DN làm thế nào để thu hút các nhà đầu tư có tiềm năng đến mua cổ phần của các DN CPH. Đối với những DN kết hợp kinh tế với quốc phòng, kinh tế với an ninh thuộc Bộ Quốc phòng và Bộ Công an, trường hợp thật cần thiết Nhà nước mới giữ cổ phần chi phối. Nhà nước cần có chính sách, chế độ lương hợp lý đối với số sỹ quan, quân nhân chuyên nghiệp làm việc trong các DN CPH. Riêng đối với các DNNN, TCT hoạt động trong các lĩnh vực Ngân hàng, Bảo hiểm, Nhà nước cần tập trung chỉ đạo đổi mới và phát triển theo các hướng nâng cao năng lực tài chính theo hướng đạt các chỉ số lành mạnh tài chính theo chuẩn quốc tế trước khi có kế hoạch cụ thể về CPH (*đối với ngành Ngân hàng*), và đối với ngành Bảo hiểm song song với việc khẩn trương thực hiện đề án CPH thì nên tổ chức thành lập Tập đoàn Tài chính bảo hiểm, chú trọng tới việc ổn định và phát triển thị trường bảo hiểm trong nước, đồng thời nhanh chóng vươn ra thị trường quốc tế,...

Theo Ban chỉ đạo sắp xếp và đổi mới DNNN, sẽ đẩy mạnh CPH các TCT lớn, nhất là các TCT trong những lĩnh vực độc quyền của Nhà nước, phần lớn các DN thành viên của các TCT lớn sẽ phải được CPH. (*Cụ thể năm 2006, 18TCT 91 sẽ cơ cấu lại và tính toán CPH trong giai đoạn sau, còn trong số 80 TCT 90 có 19 TCT sẽ giữ lại ở mức hiện nay, số còn lại sẽ tính CPH ở mức toàn TCT*). Theo báo cáo của Chính phủ, từ nay đến hết năm 2010, sẽ CPH khoảng 1.500 DN và đến cuối năm 2010 cả nước có 554 DN 100% vốn Nhà nước, trong đó có 26 Tập đoàn, TCT qui mô lớn; 178 DN hoạt động trong lĩnh vực an ninh, quốc phòng, sản xuất, cung

ứng sản phẩm, dịch vụ thiết yếu; 200 nông, lâm trường; 150 DN thành viên các Tập đoàn, TCT Nhà nước,... Để đảm bảo thực hiện lộ trình đến 2010 hoàn thành việc chuyển đổi toàn bộ các DNNN sang hoạt động theo Luật DN 2005. Cần nghiên cứu sửa đổi Nghị định 187 theo hướng nới lỏng hơn nữa các qui định về bán cổ phần ra ngoài DN và tỷ lệ cổ phần do nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ, hạn chế, thậm chí cắt bỏ ưu đãi đối với các DN không thực hiện CPH đúng tiến độ, không thể chỉ hô hào chung chung, mà cần có sự thông suốt và phối hợp chặt chẽ từ trung ương tới địa phương, từ các Bộ, Ngành tới Ban lãnh đạo và tập thể người lao động trong DN.

Hiện nay, đối tượng CPH chưa bao quát đối với công ty mẹ trong mô hình công ty mẹ – công ty con và công ty TNHH một thành viên không thuộc diện Nhà nước giữ 100% vốn. Việc triển khai CPH các TCT và các NHTM còn rất chậm. Đặc biệt, tỷ lệ nắm giữ cổ phần của Nhà nước tại các DN CPH là quá cao. Vì vậy, trong thời gian tới cần rà soát lại đối tượng các DN phải CPH theo hướng: hạn chế chuyển các DNNN sang hoạt động theo mô hình công ty TNHH Nhà nước một thành viên, cần giảm dần tỷ lệ vốn Nhà nước tại CTCP và giảm bớt tỷ lệ CTCP mà Nhà nước nắm giữ cổ phần chi phối... Làm được như vậy CPH sẽ đạt tốc độ như chúng ta mong muốn. Theo chỉ đạo của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng, để phá bỏ thế độc quyền của các “ông trùm”, trong thời gian tới phải thực hiện bằng được việc đưa các DNNN thuộc lĩnh vực độc quyền Nhà nước như Hàng không, Viễn thông, Điện, Hóa chất, Bảo hiểm,... vào quỹ đạo của CPH nhằm đạt kế hoạch đổi mới, sắp xếp DNNN (*tuy nhiên trong thời gian đầu Nhà nước sẽ nắm giữ cổ phần chi phối*). Sẽ phải đưa một số TCT, DN lớn như Nhà máy Thủy điện Thác Bà, Công ty thông tin di động, Công ty xi măng Bút Sơn... cũng như các DNNN độc quyền lên sàn chứng khoán. Việc phát hành cổ phiếu của những DN này phải được thực hiện thông qua TTCK, không bán trong nội bộ DN và cho phép thí điểm bán cho nhà đầu tư nước ngoài.

CPH là một bước đi đúng đắn. CPH DNNN là nhằm cơ cấu lại hệ thống DNNN; CPH không là tư nhân hóa, mục đích CPH là nhằm huy động vốn cho DN để làm giảm gánh nặng tài chính cho NSNN, CPH là nhằm đảm bảo cho DNNN

hoạt động có hiệu quả hơn và đảm bảo cho DNNN góp phần cùng kinh tế Nhà nước nói chung làm tốt hơn “vai trò chủ đạo” trong nền kinh tế,... Làm thế nào để mọi người, mọi DN hiểu rõ được mục tiêu của CPH để góp phần thúc đẩy quá trình CPH.

4.2.3/ Đẩy mạnh công tác tuyên truyền vận động

Tâm lý lẩn tránh CPH vẫn còn tồn tại trong không ít cán bộ quản lý DN và người lao động trong các DNNN độc quyền cần CPH vì họ còn lo sợ sự mất an toàn và khó khăn hơn khi chuyển sang CTCP. Để giải quyết triệt để căn nguyên này cần kiên quyết xóa bỏ các ưu đãi bất hợp lý từ phía các cơ quan Nhà nước cũng như các tổ chức kinh tế của Nhà nước đối với các DNNN chưa CPH, đặt DNNN 100% vốn Nhà nước trong môi trường cạnh tranh như mọi DN khác. Chính sách kinh tế của Nhà nước không nên thiết kế ưu đãi theo thành phần mà nên theo ngành, lãnh thổ... Tuy nhiên để làm được điều này cần nhiều thời gian để chuẩn bị và điều chỉnh dần dần. Trong khi đó thời gian để CPH không cho phép kéo dài hơn nữa. Do đó biện pháp trước mắt là đi đôi với vận động tuyên truyền dưới mọi hình thức phải có sự chỉ đạo chặt chẽ và quyết tâm của tất cả các ngành các cấp.

Về tuyên truyền, nên đa dạng hóa các hình thức và nội dung. Thời gian qua chúng ta chỉ nặng về tuyên truyền thuyết phục, vận động DN và người lao động tự nguyện CPH. Giờ đây cần mở rộng giáo dục kiến thức về CTCP, về quyền và trách nhiệm của cổ đông, của Đại hội cổ đông, HĐQT, Ban kiểm soát và Ban điều hành. Những kiến thức đó không chỉ cần thiết để người lao động tự giác lựa chọn CPH mà còn trang bị cho họ những kỹ năng đủ sức vận hành CTCP hoạt động có hiệu quả; Tuyên truyền rộng rãi các kinh nghiệm, các tấm gương DN sau CPH hoạt động hiệu quả để kích thích tính tích cực của những người có liên quan đến CPH. Phổ biến các chủ trương, chính sách của Nhà nước về đến tận người lao động. Tuyên truyền, khẳng định tính đúng đắn của chủ trương CPH DNNN, nhưng cần lưu ý rằng CPH không là con đường duy nhất để đổi mới, sắp xếp lại DN ở Việt Nam. Mặc dù DNNN đã có những đóng góp và tác động tích cực không thể phủ nhận đối với sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước, tuy nhiên sự kém hiệu quả về kinh tế, sự kém

về khả năng cạnh tranh đòi hỏi phải thực hiện đổi mới, sắp xếp lại DNNN – trong đó CPH là nội dung cơ bản. Cần tránh khuynh hướng quá đề cao CPH, coi CPH là con đường duy nhất để đưa các DNNN thoát khỏi tình trạng yếu kém, từ đó dẫn tới CPH theo kiểu phong trào, hình thức, chạy theo số lượng, sau CPH không tạo ra sự thay đổi về chất trong tổ chức quản lý SXKD, về hiệu quả và khả năng cạnh tranh – mục tiêu hàng đầu của DNNN. Bên cạnh việc tuyên truyền vận động đẩy mạnh CPH, cần coi trọng các nội dung khác của quá trình đổi mới sắp xếp lại DNNN, như vấn đề xây dựng các Tập đoàn kinh tế, vấn đề chuyển hoạt động của các TCT, công ty theo mô hình công ty mẹ - công ty con, vấn đề giao, bán, khoán kinh doanh và cho thuê DNNN...

Có một thực tế cho thấy, hầu hết các DNNN sau khi CPH vẫn sử dụng gần như toàn bộ bộ máy và cán bộ quản lý cũ, tiếp tục chịu sự lãnh đạo, chi phối từ các Tập đoàn, TCT. *(Theo điều tra của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, sau khi CPH có tới 81,5% giám đốc, 78% phó giám đốc và kế toán trưởng DN vẫn giữ nguyên chức vụ, không có DN nào sau khi CPH sử dụng cơ chế thuê giám đốc điều hành).* Việc công khai, minh bạch hóa tình hình tài chính ở nhiều công ty chưa được coi trọng *(đây là nhân tố quan trọng đối với CTCP. Việc định kỳ phải công khai báo cáo tài chính với các cổ đông là một trong những đặc điểm của CTCP)*. Việc quản lý và điều hành chưa được tổ chức, hoạt động đúng qui định của pháp luật và điều lệ CTCP *(kết quả điều tra cho thấy, chỉ có 27,5% DN thực hiện kiểm toán hàng năm và 18,7% thực hiện kiểm toán theo yêu cầu của vụ việc, còn lại là không có kiểm toán. Khoảng 70% DN Chủ tịch HĐQT kiêm giữ chức vụ TGD công ty. Việc kiêm nhiệm này tuy không trái với qui định của pháp luật, nhưng có nhược điểm là chưa tách bạch giữa quản lý với điều hành, không thích hợp để áp dụng một cơ chế quản trị công ty hiện đại với sự kiểm tra, giám sát có hiệu quả đối với bộ máy điều hành DN)*. Điều đáng ngạc nhiên nữa là, mặc dù nhu cầu huy động vốn để đầu tư đổi mới kỹ thuật công nghệ, nâng cao khả năng cạnh tranh của các DN hậu CPH là rất lớn, khả năng tiếp cận các phương pháp kinh doanh tiên tiến, khả năng di chuyển vốn đầu tư cũng như khả năng khuyến khích các nhà đầu tư bỏ vốn

kinh doanh dễ dàng, nhưng hầu hết các DN hậu CPH không mặn mà với việc tham gia niêm yết trên TTCK. *(phải chăng là do DN chưa quen huy động vốn thông qua phát hành chứng khoán? Hay là do cơ chế chính sách chưa khuyến khích các DN tham gia niêm yết? Hoặc các DN ngại việc công khai và minh bạch hóa tình hình tài chính sẽ bộc lộ các điểm yếu của công ty và có nguy cơ bị các đối thủ cạnh tranh khác khai thác?..)*. Trước thực trạng đó, cần phải đẩy mạnh công tác giáo dục tuyên truyền nội dung CPH hơn nữa, đặc biệt là ở những lĩnh vực Nhà nước đang nắm giữ vị thế độc quyền. Cụ thể ở những DNNN nào mà Nhà nước không nhất thiết phải nắm giữ cổ phần chi phối thì nên giảm tỷ lệ vốn Nhà nước trong các CTCP đó, mạnh dạn kêu gọi cổ đông bên ngoài; giảm bớt tỷ lệ CTCP mà Nhà nước nắm giữ cổ phần chi phối cũng như hạn chế việc chuyển các DNNN sang hoạt động theo mô hình công ty TNHH Nhà nước một thành viên; Tiếp tục cải thiện môi trường thu hút đầu tư nước ngoài, kể cả đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp; bảo đảm quyền kinh doanh của các DN có vốn đầu tư nước ngoài được mở rộng phù hợp với các cam kết mở của thị trường theo các hiệp định thương mại song phương, trong đàm phán gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới WTO. Cần định hướng về thu xếp vốn cho các dự án có tổng vốn đầu tư lớn *(các dự án lớn nên cơ cấu tỷ lệ vốn trong nước, vốn nước ngoài, vốn của NHTM, vốn từ NSNN, vốn của chủ đầu tư...)*. Đẩy mạnh việc phát hành trái phiếu trong nước và quốc tế: Rà soát nhu cầu thực tế của các DN lớn *(đặc biệt là nhóm ngành chiến lược cần đầu tư mạnh mẽ)* để hướng dẫn thủ tục phát hành trái phiếu quốc tế,... Ngoài ra Bộ Tài chính cần nghiên cứu phát triển TTCK trở thành kênh huy động nguồn lực có hiệu quả, đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư dài hạn cho phát triển kinh tế và xã hội.

Trong quá trình CPH DNNN, việc xác định đúng giá trị DN được coi là khâu then chốt, là cơ sở để xác định qui mô và cơ cấu vốn điều lệ khi chuyển sang CTCP. Kết quả xác định giá trị DN phải theo hướng gắn với thị trường, được người mua, người bán chấp nhận,... Tuy vậy, việc thực hiện xác định giá trị DN trong thời gian qua chưa làm tốt được điều đó. Qui định về cơ quan xác định giá trị DN còn

chưa chắc chắn, thay đổi nhiều lần, có nhiều kẽ hở, dễ phát sinh tiêu cực trong quá trình CPH, chưa tạo được niềm tin trong cán bộ, nhân viên và nhân dân.

4.2.4/ Định giá trị DN

Nâng cao chất lượng các tổ chức thẩm định, gắn trách nhiệm của các công ty thẩm định với kết quả thẩm định.

Định giá trị DN là một công việc rất khó, đòi hỏi phải có kiến thức chuyên môn sâu, có kinh nghiệm. Những thành viên của Hội đồng định giá theo Nghị định 64/2002/NĐ-CP qui định đa phần lại là công chức Nhà nước *trong đó phải có đại diện cơ quan Tài chính*) vừa không có chuyên môn sâu, lại vừa thiếu tính khách quan, thiếu tính thị trường, vì vậy không thể xác định giá trị tài sản của DN một cách có hiệu quả. Song song đó, theo Thông tư 79/2002/TT-BTC một trong những căn cứ xác định giá trị DN là báo cáo tài chính trong 5 năm liền kề; trong hồ sơ xác định giá trị có báo cáo quyết toán thuế. Việc rà soát các báo cáo này trong 5 năm mất nhiều thời gian mà lực lượng cán bộ của cơ quan Tài chính lại ít. Thực tế cho thấy, Hội đồng định giá được thành lập để xác định giá trị của DN trên cơ sở giá trị sổ sách đã được tư vấn kiểm toán, nên chẳng cần bỏ cơ chế định giá cũng như thủ tục phải rà soát các báo cáo tài chính, quyết toán trong 5 Năm liền kề. Định giá DN nên thông qua các công ty Tài chính kế toán, kiểm toán kể cả trong và ngoài nước, Công ty chứng khoán, Trung tâm thẩm định giá và các tổ chức có khả năng định giá để hạn chế sự can thiệp của các cơ quan hành chính Nhà nước, nâng cao tính công khai minh bạch trong hoạt động định giá theo cách chuyên nghiệp, tạo điều kiện đẩy nhanh quá trình CPH DNNN.

Thực tế thời gian qua Chính phủ có ban hành cơ chế định giá DNNN thông qua tổ chức tư vấn định giá độc lập thay vì thông qua cơ chế Hội đồng định giá. Đây là một trong những bước đột phá quan trọng nhằm gắn CPH với việc phát triển TTCK. Có thể đánh giá đây là một qui trình mang tính chuyên nghiệp, phù hợp với yêu cầu của thị trường và là động thái tích cực góp phần đẩy nhanh tiến độ và hiệu quả công tác CPH DNNN. Tuy nhiên, trong thời gian qua, hoạt động tư vấn và xác định giá trị DN chưa góp phần gắn kết hai yếu tố này với nhau *(Trong số hơn 2.000*

DN đã được CPH, mới chỉ có 30 DN thực hiện niêm yết trên TTCK và 6 DN đăng ký giao dịch tại Trung tâm giao dịch Chứng khoán Hà Nội, là những con số thể hiện mối quan hệ chưa chắc chắn giữa CPH và phát triển thị trường vốn) và bộc lộ nhiều hạn chế như: Tính chuyên nghiệp, độc lập của các tổ chức định giá còn thấp, trong quá trình thực hiện tỏ ra yếu kém về chuyên môn nghiệp vụ, còn lệ thuộc nhiều vào ý kiến của DN. Vì chưa thực sự tin tưởng vào kết quả xác định giá trị DN của các tổ chức định giá nên TTCK chưa phát triển (khi TTCK phát triển sẽ nâng cao tính thanh khoản của cổ phiếu, góp phần làm cho quá trình CPH đạt hiệu quả cao). Chính vì thế, mặc dù số lượng DNNN được CPH được tăng lên nhưng hàng hóa trên TTCK thì vẫn hạn chế.

Mặc khác không phải cứ tổ chức tài chính trung gian nào cũng xác định được giá trị hợp lý của DN, mà tổ chức trung gian đó nhất thiết phải có đội ngũ chuyên gia có trình độ chuyên môn nhất định, có kinh nghiệm và đạo đức nghề nghiệp. Có đảm bảo đủ những tiêu chuẩn đó thì việc xác định giá trị DN mới có chất lượng và độ tin cậy cao. Các tổ chức tài chính trung gian nói chung và các công ty kiểm toán nói riêng ở Việt Nam bước đầu đã hội đủ các điều kiện đó. Như chúng ta đều biết, công ty Kiểm toán là DN hoạt động có điều kiện. Công ty kiểm toán có nhiều thuận lợi hơn các tổ chức khác ở chỗ họ hiểu biết sâu về DN, về nguồn gốc tài sản của DN, về thực chất hoạt động kinh tế tài chính của DN thông qua hồ sơ, tài liệu kế toán, qua báo cáo tài chính của một số năm liền kề... Trên cơ sở đó có thể tin tưởng rằng thực lực và thực tế của các công ty kiểm toán của Việt Nam đã và sẽ đảm đương được việc định giá trị DN. Về phía các công ty kiểm toán, cũng phải gắn trách nhiệm của mình với kết quả định giá, phải đứng trên cả giá độ của người bán, trên giá độ của người mua. Nếu giá quá thấp, người bán bị thiệt thì công ty kiểm toán phải chịu trách nhiệm một phần và ngược lại, nếu giá quá cao, không bán được cũng phải chịu trách nhiệm một phần. Chỉ khi đó công ty kiểm toán mới thực sự là cần cho việc xác định giá trị DN khi CPH.

Chính phủ đã mở rộng cơ chế, các tổ chức tài chính trung gian nói chung và các công ty kiểm toán nói riêng đã tự hoàn thiện mình để đáp ứng nhu cầu. Nhưng

vẫn còn một số các yếu tố cần phải xem xét để có sự thay đổi sao cho phù hợp tốc độ CPH ngày càng nhanh và phức tạp như: các văn bản pháp lý về định giá vẫn còn chưa thống nhất. Hệ thống cơ sở dữ liệu, thông tin thị trường cho hoạt động thẩm định giá nói chung và xác định giá trị DN nói riêng chưa được thiết lập đầy đủ và có hệ thống. Thông tin cơ sở phục vụ cho việc định giá DN còn nhiều bất cập. Đây cũng là khó khăn cho quá trình cung ứng, tiếp nhận dịch vụ và công tác quản lý, giám sát của Nhà nước. Bên cạnh đó, hầu hết các DN chưa có sự chuẩn bị tốt cho quá trình CPH, nhất là việc định giá DN. Hệ thống kế toán không theo chuẩn mực, không phản ánh đầy đủ tình hình hoạt động của DN, chưa thực hiện kiểm kê tài sản; chưa xây dựng được phương án kinh doanh, phương án sắp xếp lao động... gây không ít khó khăn cho quá trình định giá DN.

Trong thời gian tới, để nâng cao chất lượng hoạt động tư vấn và xác định giá trị DN, đẩy nhanh tiến trình CPH gắn với niêm yết trên TTCK và thị trường vốn, cần phải: hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động tư vấn, xác định giá trị DN nhằm tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các tổ chức cung ứng dịch vụ, thúc đẩy CPH gắn với niêm yết trên TTCK. Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu và thông tin thị trường nhằm phục vụ cho công tác quản lý Nhà nước và làm cơ sở cho việc định giá trị DN. Thành lập Ban chỉ đạo đấu giá cổ phần ở các Bộ Ngành, địa phương làm đầu mối thống nhất cho việc triển khai bán đấu giá cổ phần, niêm yết trên TTCK; xử lý dứt điểm các tồn tại về tài chính cho DN trước khi chuyển đổi sở hữu để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động định giá, tư vấn CPH; xây dựng qui trình thẩm định lại kết quả xác định giá trị DN của tổ chức định giá cho hợp lý để rút ngắn thời gian CPH. Đối với các tổ chức trung gian thực hiện nhiệm vụ tư vấn, xác định giá trị DN: Xây dựng kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ cho đội ngũ nhân viên nhằm nâng cao năng lực và chất lượng của công tác tư vấn, xác định giá trị DN và tư vấn phát hành, niêm yết chứng khoán. Thiết lập chu trình hoàn thiện trong việc tư vấn, định giá gắn với niêm yết, giao dịch trên TTCK nhằm cung cấp cho DN gói dịch vụ tốt nhất, thuận tiện nhất, tiết kiệm được thời gian, chi phí CPH – niêm yết và đem lại hiệu quả kinh tế cao nhất cho DN.

Hiện nay trong việc định giá DN, Bộ Tài chính chỉ cho phép DN được quyền áp dụng 1 trong 2 phương pháp định giá **(1)** tài sản ròng và **(2)** dòng tiền chiết khấu. Hai phương pháp này được quy định kèm theo các công thức tính toán cố định, thực tế chưa được hợp lý.

Thứ nhất các DN được CPH thuộc rất nhiều ngành nghề khác nhau, mỗi ngành, lĩnh vực có những đặc thù riêng của mình với các yếu tố quyết định giá trị DN khác nhau. Đơn cử là cách định giá một DN trong ngành bất động sản phải khác nhiều với cách định giá một DN trong ngành công nghệ thông tin. Nếu chỉ được phép áp dụng 1 trong 2 phương pháp định giá do Bộ Tài chính chỉ đạo thì việc định giá của DN sẽ không có giá trị do thiếu tính chính xác. Trường hợp Bảo Minh là một ví dụ điển hình. Những tính toán sơ bộ của tư vấn cho thấy 2 phương pháp định giá theo hướng dẫn của Bộ Tài chính cho hai kết quả định giá hết sức chênh lệch. Cụ thể là phương pháp dòng tiền chiết khấu cho kết quả định giá cao gấp nhiều lần. Định giá DN theo phương pháp nào, không quan trọng. Cho dù áp dụng phương pháp định giá nào nguyên tắc phải đáp ứng chính là Nhà nước không bị quá thiệt hại mà DN cũng không được lợi quá, đồng thời lại đủ hấp dẫn để thu hút được nhà đầu tư và Nhà nước hoàn toàn có thể dùng chính sách thuế để điều chỉnh lợi nhuận sau này. Vì thế Nhà nước không cần và cũng không nên áp đặt cho DN.

Thứ hai định giá không phải là một môn khoa học chính xác. Các phương pháp định giá hoặc là dựa trên thông tin quá khứ, hoặc là dựa trên dự đoán về tương lai. Phương pháp dựa trên thông tin quá khứ có thể không phản ánh được hiện tại và tương lai, còn phương pháp dựa trên suy đoán về tương lai thì phụ thuộc vào độ chính xác của suy đoán. Cách duy nhất để hạn chế những điểm yếu này là chào bán trên thị trường công khai. Nhà nước khi bán tài sản đương nhiên mong muốn đảm bảo rằng người mua trả gần tới giá trị thực và do đó muốn áp dụng một số kỹ thuật định giá tiêu chuẩn. Tuy nhiên điều này rất khó thực hiện được ở những thị trường như Việt Nam khi mà QSDĐ thường chiếm một phần lớn giá trị DN, trong khi đó không có thông tin thị trường để xác định được giá trị QSDĐ. Mặc khác, phương pháp định giá dựa trên giá trị tài sản thì không phản ánh được khả năng sinh lời của

DN. Phương pháp chiết khấu dòng tiền được sử dụng phổ biến hơn, song đây là một phương pháp với kỹ thuật rất phức tạp và chỉ có thể sử dụng một cách hiệu quả nếu hội đủ những thông tin mà nhiều khi chỉ có được ở những nền kinh tế phát triển. Một điều quan trọng khác khi sử dụng phương pháp chiết khấu, làm sao xác định được dòng tiền tương lai một cách chuẩn xác và chắc chắn – điều này đòi hỏi rất nhiều kỹ năng chuyên sâu. Hơn nữa phương pháp này lại không tính được giá trị thương hiệu... Dù sử dụng phương pháp nào, những yếu tố cần phải tính đến khi phân tích và định giá DN bao gồm:

- Độ tin cậy của số liệu.

- Mức độ rủi ro trong hoạt động của công ty bao gồm cả những yếu tố như: Tình hình thị trường và triển vọng của công ty (*điều này sẽ ảnh hưởng rất lớn đến thời hạn hoạt động của công ty, hệ số chiết khấu trong công thức tính DCF*).

- Những yếu tố liên quan đến tài sản vô hình như trình độ quản lý của BGD, uy tín sản phẩm, nhãn hiệu thương mại, chất lượng sản phẩm được thể hiện theo các tiêu chuẩn ISO...

Nhiều quan điểm cho rằng cách tốt nhất để xác định chính xác giá trị DNNN là thông qua thị trường, nên thực hiện bán đấu giá công khai toàn bộ cổ phần. Cần phân biệt định giá khác với đấu giá. CPH thông qua đấu giá công khai tự do hoàn toàn trên sàn giao dịch chứng khoán có thể đánh giá được tương đối chính xác giá trị của DN. Nhưng thông qua đấu giá, DN chủ yếu chỉ thu hút được các nhà đầu tư nhỏ, lẽ mà không đạt được mục tiêu chính đã đặt ra là thu hút được các nhà đầu tư chiến lược là các DN lớn, vừa là cổ đông vừa là khách hàng lớn. Vì vậy việc bán công khai trên sàn giao dịch có lẽ sẽ phù hợp hơn trong những giai đoạn tiếp theo, khi DN đã CPH xong, ổn định hoạt động và có nhu cầu huy động vốn bổ sung. Còn giai đoạn ban đầu của quá trình CPH nên chẳng chỉ áp dụng phương án mời đấu thầu hạn chế.

Nói chung thời gian qua cơ chế định giá theo ND 28/CP, ND 44/CP, ND 66/CP đều chưa thể hiện tính cạnh tranh và cung cầu do người mua chưa được cạnh tranh với nhau, do sự định giá dựa nhiều vào giá trị sổ sách (đã quá lạc hậu) và sự

định giá chủ quan của các chuyên gia. Để khắc phục nguyên nhân này, cần hành động mang tính thị trường hơn, tức là DNNN trước hết cần do các tổ chức chuyên nghiệp (*Công ty định giá DN, Công ty tư vấn tài chính, Công ty kiểm toán,...*) tính toán đặt ra một mức giá làm căn cứ đưa ra chào thầu, sau đó trên cơ sở bỏ thầu mà xác định được mức giá cổ phiếu. Do TTCK nước ta chưa phát triển, cũng như yêu cầu cải tổ DN sau CPH, trước mắt chỉ áp dụng phương án mời đấu thầu hạn chế, chỉ mời thầu các cổ đông chiến lược, vì đây mới là yếu tố hiệu quả và đổi mới của CTCP sau CPH. Sau đó căn cứ vào giá thầu có tham chiếu là giá tính toán để quyết định giá trị DN. Theo cách làm này có thể xảy ra một số DN sau CPH giá tăng cao. Nhưng nếu giá tăng cao do năng lực quản trị và chiến lược của CTCP tốt thì đó không phải là thất thoát của Nhà nước. Không nên quá so đo vốn Nhà nước trong khi CPH, bởi lẽ xã hội phải chấp nhận sự định giá của thị trường và coi đó là giá trị trao đổi đúng. Vấn đề thất thoát cần xem xét ở khía cạnh những người liên quan đến định giá và CPH DN có dấu hiệu cấu kết với cổ đông chiến lược để làm thấp giá bán DNNN hay không và nên đưa khía cạnh này vào hoạt động điều tra hình sự, không thuộc khuôn khổ của CPH. Cũng có thể xuất hiện nhiều DNNN không bán được vì DN quá kém, khi đó cần chuyển qua xử lý bằng các hình thức khác như giao, bán, khoán, cho thuê, giải thể hoặc phá sản. Cần phân định rõ vấn đề, không phải lúc nào Nhà nước cũng đúng, Nhà nước phải được lợi trực tiếp từ CPH. Nhà đầu tư một khi đã chấp nhận gánh trách nhiệm, chịu rủi ro cùng DN, thì phần thưởng (giá trị DN tăng cao sau CPH) là phần thưởng xứng đáng cho các nhà đầu tư dũng cảm và có lựa chọn đúng.

Giá trị tài sản cố định vô hình như QSDĐ, công nghệ, giá trị thương hiệu, tiềm năng phát triển... nên đưa vào giá trị DN khi định giá

Hiện nay vấn đề QSDĐ đang gây tranh cãi trong việc định giá DNNN. Có thực trạng là một số DNNN có những vị trí đất rất thuận lợi mà địa tô của nó có thể nuôi sống sung túc những cổ đông của các CTCP sau chuyển đổi. Vì thế cũng khá nhiều người nêu kiến nghị phải tính giá trị QSDĐ vào giá trị DN. Ý kiến này phù hợp với các DNNN có vị trí đất tốt và có thể dùng QSDĐ đó cho việc giao dịch

thương mại. Còn với đa số DNNN khác do giá trị QSDĐ là khá lớn (*theo thời giá hiện tại*) nên nếu tính ngay vào giá trị DNNN cần CPH thì sẽ đội giá trị DN lên rất lớn, khó bán cổ phiếu, trong khi chúng ta cần CPH nhanh. Vì thế giải pháp tạm thời là nên có phương thức ngõ đối với QSDĐ. Cho phép DNNN tự lựa chọn, nếu chấp nhận mua và có thể mua thì bán quyền sử dụng (*tất nhiên là có thời hạn*), nếu không thể mua được thì nên tiếp tục áp dụng hình thức cho thuê theo giá đất Nhà nước có hoặc không điều chỉnh theo giá thị trường (*tùy theo từng trường hợp cụ thể, Nhà nước sẽ căn cứ vào ngành nghề, vị trí đất để hướng dẫn điều chỉnh giá thuê cho phù hợp*).

Một ví dụ sau đây nhằm giúp cho DN thấy rõ hơn giá trị cũng như mức độ ảnh hưởng của loại hình TSCĐ vô hình đối với giá trị DN.

Số liệu trong hồ sơ xác định giá trị công ty Nhiệt điện Ninh Bình sẽ đấu giá cổ phần lần đầu ra bên ngoài ngày 18/04/2007, trong đó giá trị TSCĐ của công ty Nhiệt điện Ninh Bình tại thời điểm CPH 01/10/2005 đã được xác định như sau:

| <i>DVT: Đồng</i> | | | |
|--------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Nhóm tài sản | Nguyên giá | Giá trị còn lại | Tỉ lệ % còn lại |
| 1. Nhà cửa vật kiến trúc | 71.722.119.940 | 28.003.641.552 | 39,04% |
| 2. Máy móc thiết bị | 319.123.006.726 | 79.239.329.680 | 24,83% |
| 3. Ph. tiện vận tải truyền dẫn | 8.256.993.083 | 4.019.195.773 | 48,68% |
| 4. TSCĐ khác | 1.755.822.577 | 1.165.668.829 | 66,39% |
| | 400.857.942.326 | 112.427.835.834 | 28,05% |

Với diện tích đất đang quản lý, sử dụng được tiếp tục thuê dài hạn từ 45 đến 49 năm là: 290.753 m² để SXKD.

Toàn bộ nguyên giá TSCĐ đánh giá lại là 401 tỉ đồng, nhưng qua thao tác xác định tỷ lệ phần trăm còn lại, thì giá trị tài sản chỉ còn 28,05%, đặc biệt là nhóm máy móc thiết bị đang vận hành của nhà máy còn có 24,83%, như vậy giá trị tài sản Nhà nước trong giá trị DN CPH đã tụt xuống còn 112 tỉ đồng, nghĩa là đã giảm gần ¾ toàn bộ giá trị tài sản mới được áp giá. Thực tế thì nhà máy Nhiệt điện Ninh Bình vẫn đang vận hành tốt, sản lượng sản xuất điện năm sau tăng hơn năm trước từ 8 – 15% và thu nhập bình quân của người lao động tăng liên tục hàng năm (*trên 2 triệu*

đồng/người/tháng). Với việc cổ phần bán ra ngoài là 31,78% và cho CB CNV là 17,22% thì rõ ràng các nhà đầu tư chuyên nghiệp sẽ sẵn sàng tham dự để mua được giá rẻ, dù giá đầu có tăng gấp 3 – 4 lần giá khởi điểm (15.000 đ/cổ phần) và khai thác được lợi thế 290.753 m² đất được thuê dài hạn sẽ sinh ra siêu lợi nhuận sau này.

Ở đây các nhà đầu tư (*đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài*) không những đã mua được rẻ giá trị tài sản hữu hình của DN do việc định giá thấp chất lượng còn lại của tài sản CPH, mà họ còn được thụ hưởng giá trị tiềm năng của DN (*lợi thế kinh doanh*) như vị trí địa lý, giá trị thương hiệu, tiềm năng phát triển... do khi xác định giá trị DN chúng ta không tính đầy đủ, thậm chí không tính đến (*đặc biệt ở đây là QSDĐ của DN đang quản lý đã được “mua” quá rẻ, bằng giá cho thuê đất bao cấp cũ còn tồn tại*).

Chính do qui định hiện hành của Nhà nước về giá trị QSSĐ trong CPH DN đã tạo ra lỗ hổng trên. Không DN CPH nào lại chọn hình thức giao đất để giá trị QSDĐ phải tính vào giá trị DN CPH, mà nếu chọn hình thức thuê đất, tức là tiếp tục các hợp đồng thuê đất lâu dài (*30, 40, 49 năm...*) sẵn có để không phải tính giá trị QSDĐ vào giá trị DN CPH. Và khi đã CPH, theo giá trị thị trường hiện tại, với vị trí địa lý thuận lợi của nhiều DN, giá trị sử dụng đất trở thành giá trị siêu lợi nhuận trong kinh doanh vốn của DN. Thực tế trên bắt buộc chúng ta phải cân nhắc việc cần thiết phải đưa giá trị QSDĐ vào giá trị DN CPH hay không, chỉ có như vậy mới đảm bảo tính đúng, tính đủ giá trị DN CPH; bắt buộc các DN phải sử dụng đất tiết kiệm, hiệu quả trong SXKD; không tạo ra lỗ hổng để DN lợi dụng kinh doanh đất đai dưới mọi hình thức nhờ thuê được đất giá rẻ của Nhà nước.

Tóm lại việc định giá DN, Nhà nước không nên quá chi li trong việc định giá DN khi CPH. Nhưng cũng không nên quá hào phóng để tạo ra những lỗ hổng đáng tiếc. Quan trọng là phải tính đúng, tính đủ. Nhà nước có thể chịu thiệt thòi một chút ban đầu, nhưng bù lại sẽ thu thuế thu nhập của DN sau này và quan trọng hơn là đẩy nhanh được tiến trình CPH, thực hiện thành công một chủ trương, một chính sách.

Về chi phí CPH (*bao gồm cả chi phí định giá*) theo qui định của Bộ Tài chính là không được phép vượt quá 500 triệu đồng. Đây là vấn đề trở ngại đối với những DNNN lớn. Khi định giá, các công ty thẩm định thường thu phí dựa trên giá trị thẩm định của DN. Ví dụ chi phí định giá cho một DNNN trị giá khoảng 500 tỉ đồng, theo mức cố định hiện hành (0,1%) đã hết 500 triệu, trong khi đó để CPH, DN còn cần phải chi trả phí kiểm toán, phí bán đấu giá cổ phiếu, công bố thông tin đại chúng... Việc giới hạn chi phí CPH là không hợp lý. Chi phí CPH sẽ được tính vào giá trị của DN, vì thế DN, các cổ đông chắc chắn sẽ có biện pháp để kiểm soát khoản chi phí này.

4.2.5/ Giải quyết chính sách đối với người lao động

Một trong những thứ tự ưu tiên để giải quyết khi CPH DNNN là phải giải quyết thỏa đáng chính sách đối với lao động trong DN.

Lao động trong các DNNN gồm 2 loại **(1)** Cán bộ quản lý do Nhà nước bổ nhiệm; **(2)** Người lao động ký hợp đồng. Theo tư tưởng trước đây, đã là cán bộ do Nhà nước bổ nhiệm thì mặc nhiên nếu không chuyển được sang CTCP thì Nhà nước phải có trách nhiệm bố trí công tác ở nơi khác. Thậm chí có người còn cho rằng số cán bộ quản lý DNNN do Nhà nước bổ nhiệm không thuộc diện áp dụng NĐ 41/CP-2002 của Chính phủ (*đặc biệt đối với các cán bộ quản lý trong các lĩnh vực độc quyền vốn có nhiều ưu đãi, ưu thế hơn nhiều lần so với các lãnh đạo cùng cấp ở các lĩnh vực khác*). Vì thế có nhiều DNNN vì chưa biết bố trí cán bộ đi đâu nên không dám mạnh tay tiến hành CPH. Vương mắc này một phần do khuôn khổ luật pháp chế định lĩnh vực lao động hiện nay còn nhiều bất hợp lý, chưa phù hợp với kinh tế thị trường, do đó cản trở việc tái cơ cấu không chỉ cán bộ ở DNNN mà còn cản trở cả việc tái cơ cấu cán bộ quản lý hành chính và sự nghiệp của Nhà nước. Để giải quyết vấn đề này, trước mắt cần coi cán bộ quản lý DNNN như là những người hành nghề chuyên môn, đã là hành nghề chuyên môn thì sẽ được DN bù đắp bằng lương bổng hàng tháng. Khi DN cần tái cơ cấu, nếu các cán bộ quản lý DN đảm bảo đủ khả năng và uy tín thì sẽ được chính cổ đông bầu vào chức vụ mới ở CTCP (*cổ đông sẽ chịu trách nhiệm cho sự lựa chọn của mình*). Khi không còn đủ năng lực và

uy tín (*năng lực, trình độ không còn phù hợp với cơ chế mới*) thì họ cũng phải được xem xét như các lao động dôi dư khác. Không thể vì sự cản trở của một vài cá nhân mà không tiến hành CPH được. (*CPH có tính pháp lệnh, quy hoạch tổng thể, đã được Thủ tướng phê duyệt*). Nếu cán bộ chống đối CPH cần thiết phải thay bằng người khác để hoàn tất công việc (*tất nhiên DN cũng cần có chế độ, chính sách đền bù thôi việc hay nghỉ hưu sớm thỏa đáng*).

Có một khía cạnh tế nhị khác cũng cần đề cập đến do nó cũng ít nhiều làm ảnh hưởng tới tâm lý chần chừ khi CPH. Từ năm 1992 đến nay, chính sách đối với người lao động và DN CPH liên tục được thay đổi, mà lần thay đổi sau bao giờ cũng có phần ưu đãi hơn so với trước. Vì thế vô tình đã tạo ra tâm lý chờ đợi chính sách tốt hơn nơi các vị lãnh đạo DN thiếu tự tin. Tại sao chính sách CPH không được hoạch định thống nhất ngay từ đầu? Thật ra trong những năm đầu, quá trình CPH ở Việt Nam mang tính thử nghiệm nhiều hơn. Chỉ thời gian gần đây (từ 1998 trở lại đây) Đảng và Nhà nước mới quyết định mở rộng và tăng tốc CPH và tương thích với nó là chế độ ưu đãi rộng rãi hơn, thoáng hơn. Theo một nghĩa nào đó Nhà nước chấp nhận trả chi phí để tái cơ cấu DNNN thành công trong ổn định và tăng trưởng. Hơn nữa các DN cần CPH còn lại cũng càng khó khăn hơn, do đó cần hỗ trợ nhiều hơn mới CPH thành công, vì thế chế độ ưu đãi cho người lao động và DNNN CPH ngày một leo thang. Đã đến lúc cần phải hoạch định chính sách đối với người lao động và DNNN CPH trong cách nhìn tổng thể giữa mục tiêu cần CPH, khả năng tài chính Nhà nước có thể chịu đựng được, áp lực của việc nhiều người mất việc và trách nhiệm chia sẻ của công dân với Nhà nước... để có chính sách ổn định và lâu dài hơn.

Ngoài ra có một vấn đề mà Nhà nước cần phải có sự quan tâm đối với việc giải quyết số lao động dôi dư trong quá trình CPH DNNN đó là xem xét, điều chỉnh lại một số các qui định sao cho hợp lý hơn tránh bị lợi dụng.

So với các văn bản pháp qui về CPH trước đây, có thể nói Nghị định 64/CP là một văn bản hoàn chỉnh nhất về CPH DNNN, với các chính sách ưu đãi thông thoáng hơn, khuyến khích mạnh mẽ hơn, phân cấp nhiều hơn, đồng thời có các thiết

chế chắc chẽ hơn. Tuy nhiên sau một thời gian ngắn thực hiện đã nảy sinh một số vấn đề cần được nghiên cứu tháo gỡ như qui định về chính sách đối với lao động dôi dư. Theo thời điểm khác nhau qui định về chính sách đối với lao động dôi dư rất khác nhau dẫn đến sự chênh lệch lớn về quyền lợi của NLĐ dôi dư. Nếu lao động dôi dư (*mất việc hoặc thôi việc*) trong quá trình CPH và sau một năm kể từ khi DNNN có quyết định chuyển thành CTCP thì người lao động chỉ được hưởng chế độ thôi việc hoặc mất việc theo qui định của Bộ Luật Lao động. (*NLĐ chỉ được nhận trợ cấp nửa tháng lương cho mỗi năm làm việc cho Nhà nước nếu thôi việc, được trợ cấp với mức mỗi năm làm việc cho Nhà nước một tháng lương nếu mất việc*). Nếu NLĐ mất việc làm trong 12 tháng kể từ khi có quyết định chuyển DNNN thành CTCP, thuộc đối tượng hưởng chính sách đối với lao động dôi dư theo ND 41/2002/NĐ của Chính phủ. Cụ thể đối với các đối tượng chưa đủ điều kiện về hưu sớm được hưởng các khoản trợ cấp sau: cứ mỗi năm làm việc cho Nhà nước được trợ cấp mất việc làm một tháng tiền lương cấp bậc, chức vụ. Đồng thời được hỗ trợ thêm mỗi năm làm việc cho Nhà nước một tháng tiền lương và một khoản trợ cấp cố định 5 triệu đồng. Ngoài ra NLĐ còn được hưởng nguyên lương trong thời gian 6 tháng tìm việc; được trợ cấp đào tạo, học nghề trong thời gian không quá 6 tháng. Với qui định như vậy sẽ dẫn đến tình trạng DN không thể sắp xếp được lao động trong thời gian thực hiện CPH, vì không một người lao động nào muốn dôi dư trong quá trình CPH hoặc sau một năm kể từ khi DNNN chuyển thành CTCP. Nếu bị dôi dư trong thời gian đó NLĐ chỉ được khoản trợ cấp bằng khoảng 25 – 40% so với NLĐ bị dôi dư trong thời gian 12 tháng sau CPH. Mặt khác tại Điều 27, khoản 6 điểm b qui định, sau khi DNNN chuyển thành CTCP, kể từ năm thứ hai đến năm thứ sáu, trường hợp người lao động bị mất việc, thôi việc thì CTCP có trách nhiệm thanh toán 50% tổng mức trợ cấp theo qui định của bộ Luật Lao động, số còn lại được quỹ hỗ trợ sắp xếp và CPH DNNN thanh toán. Hết thời hạn trên, CTCP chịu trách nhiệm thanh toán toàn bộ trợ cấp cho NLĐ. Qui định này có thể tạo cơ hội để các CTCP cho NLĐ thôi việc hàng loạt trong thời gian 12 tháng sau CPH, ảnh hưởng tới việc làm, đời sống của NLĐ. Nên chăng cần phải xem xét điều chỉnh lại

các qui định sao hợp lý hơn. Thậm chí cần tăng cường kiểm tra, kiểm soát để ngăn chặn sự thông đồng giữa các DNNN và NLĐ nhằm trục lợi từ hỗ trợ giải quyết lao động dôi dư và ưu đãi tài chính cho DNNN CPH. Khi chính sách đã ổn định, trách nhiệm công dân, cán bộ và Nhà nước đã rạch ròi thì không còn lý do để DNNN trì kéo quá trình CPH xét về phía người lao động.

4.2.6/ Giải quyết các khoản nợ

Quá trình CPH các DNNN hiện đang vấp phải những khó khăn nhất định, trong đó, giải quyết các khoản nợ của DN là một điển hình. Cụ thể là các khoản nợ phải trả và các khoản nợ phải thu.

Theo số liệu của Bộ Tài chính, nợ phải trả của DNNN thường gấp từ 1,2 – 1,5 lần vốn Nhà nước tại DN. Thậm chí có nhiều DN nợ gấp vài lần đến hàng chục lần vốn chủ sở hữu. Các khoản này chủ yếu là nợ các NHTM (khoảng 70%), nợ nước ngoài, nợ các DN, ngân sách và các khoản chiếm dụng khác. Về nợ phải thu, thường chiếm khoảng từ 50 – 60% vốn chủ sở hữu, bằng 15 – 20% doanh thu hàng năm của DN. Trong đó nợ phải thu khó đòi chiếm khoảng 15 – 20% lợi nhuận hàng năm. Nhưng đáng chú ý là tỷ lệ này thường không được phản ánh đầy đủ trong sổ sách kế toán DN. Việc xử lý các khoản nợ - đặc biệt là nợ xấu, mất rất nhiều thời gian, cần nhiều thủ tục và các cơ sở pháp lý ... để xác minh, khiến thời gian CPH DN phải kéo dài. Đối với công nợ tồn đọng, trước đây Nhà nước vẫn chưa có cơ chế cụ thể xử lý dứt điểm nợ tồn đọng trước khi CPH. Theo qui định của Nhà nước, việc xử lý các khoản nợ đọng trước đây chỉ giới hạn ở các khoản nợ đã được xác định là không có khả năng thu hồi; con nợ đã giải thể, phá sản, bị chết, đang thi hành án,... Còn khoản nợ khác kể cả các khoản nợ tồn đọng nhiều năm khó có khả năng thu hồi thì các DN sau khi chuyển đổi vẫn phải kế thừa. Đây chính là lực cản khiến quá trình CPH chậm lại, thậm chí có DN không dám tiến hành CPH do không muốn ảnh hưởng đến tình hình tài chính của CTCP và quyền lợi của cổ đông. Trước tình hình trên, để xử lý các khoản nợ, Nhà nước cũng đã có những cơ chế cụ thể: Đối với nợ phải thu, với các khoản không có khả năng thu hồi (*đã quá hạn trên 3 năm, khách nợ không có khả năng trả, chưa đến 3 năm nhưng không có khả năng*

thu...) thì phải xác định rõ trách nhiệm và bồi thường, có thể xác định đến trách nhiệm và vai trò của từng cá nhân. *(Điều này không thực tế, do có những khoản nợ quá lâu, để truy cứu trách nhiệm cá nhân phải mất thời gian khá dài. Nhưng đến khi xác định được rồi có khi cá nhân chịu trách nhiệm đã không còn)*. Nên chăng cho phép DN được trích vào chi phí các khoản dự phòng phải thu khó đòi *(khi đòi được sẽ hạch toán tăng tài sản)*; hoặc dùng quỹ dự phòng tài chính để bù đắp hoặc trừ vào nguồn vốn của Nhà nước khi xác định giá trị DN CPH; hoặc bán cho công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng... Còn đối với các khoản nợ phải trả, như nợ thuế, ngân sách thì Nhà nước tùy trường hợp xem xét có thể giải quyết cho khoan, giãn nợ hoặc xóa nợ *(tối đa bằng số lỗ lũy kế)*. Đối với nợ NHTMNN *(do ngân hàng cũng là một DN, việc giải quyết cho khoan, giãn nợ, xóa nợ đối với DN sẽ gây khó khăn cho Ngân hàng)*, vì thế có thể giải quyết cho chuyển sang thành vốn góp cổ phần. Nợ nước ngoài thì phải đàm phán để khoan, giãn hoặc giảm... Riêng nợ bảo hiểm xã hội, nợ người lao động thì phải trả hoặc chuyển thành vốn góp.

Trong lĩnh vực ngân hàng, việc giải quyết các khoản nợ đặc biệt là các khoản nợ phải thu để thực hiện CPH lại càng khó khăn hơn. Khó khăn không chỉ đến từ phía khách hàng mà còn từ những qui định chòng chéo, bất hợp lý từ phía Nhà nước. Thật vậy CPH có ý nghĩa cực kỳ quan trọng đối với các ngân hàng – nền tảng để CPH nền kinh tế hiện nay, nhưng lại đang vấp phải những vướng mắc không nhỏ từ nợ xấu. Nợ quá hạn tăng cao đang là tình trạng chung của rất nhiều ngân hàng hiện nay.

Hiện nay, văn bản qui phạm pháp luật có giá trị pháp lý cao nhất liên quan đến CPH các DNNN là Nghị định số 64/2002/NĐ-CP của Chính phủ ngày 19/02/2002 về việc chuyển DNNN thành CTCP. Nghị định này qui định DN phải thu hồi và xử lý các khoản nợ phải thu trước khi CPH. Mà nợ xấu trong hệ thống NHTMNN chủ yếu thuộc về khối DNNN. Vì thế việc cải cách các NHTMNN phụ thuộc rất nhiều vào tiến độ và hiệu quả chung của chương trình cải cách các DNNN. Tuy nhiên, đến nay việc cải cách DNNN còn diễn ra chậm. Các văn bản hướng dẫn giải quyết nợ ở các DNNN CPH hoặc là chưa được ban hành, hoặc đã ban hành thì

có vướng mắc, cần sửa đổi bổ sung. Mặc khác các chuyên gia tài chính cho rằng, CPH ngành ngân hàng trực trặc một phần lớn cũng do chính bản thân các NHTMNN. Dù đã xác định việc xử lý nợ là nhiệm vụ trọng tâm, nhưng các ngân hàng đều lúng túng trong chỉ đạo điều hành, chưa chủ động tích cực để xác định rõ phạm vi, phân loại và tổ chức thực hiện hạch toán theo dõi riêng các khoản nợ tồn đọng; chưa phân loại để có giải pháp xử lý thích hợp đối với từng khoản nợ tồn đọng. Việc triển khai xử lý nợ tồn đọng còn thụ động, trông chờ sự hỗ trợ từ Chính phủ, các Bộ, ngành. Trong khi đó Nhà nước chủ trương không hỗ trợ về nguồn vốn, các NHTM tự chịu trách nhiệm về xử lý thông qua việc trích lập dự phòng rủi ro và tận thu nợ. Trước đây Chính phủ đã có nhiều văn bản chỉ đạo về xử lý nợ, thành lập Ban chỉ đạo thanh toán nợ Trung ương, ban thanh toán nợ các Bộ, ngành và địa phương và thông qua phương án xử lý nợ tồn đọng của các NHTM theo Quyết định 149/2001/QĐ-TTg năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ, tuy nhiên kết quả đạt được vẫn còn khiêm tốn. Để thúc đẩy xử lý nợ tồn đọng, Thủ tướng chính phủ đã ban hành Quyết định 109/2003/QĐ-TTg ngày 05/06/2003 thành lập công ty Mua bán nợ và tài sản tồn đọng (DATC) của DN trực thuộc Bộ Tài chính có chức năng mua bán, xử lý các khoản nợ và tài sản tồn đọng của DN. Với chức năng của mình DATC có thể giúp các DN nói chung, ngân hàng nói riêng xử lý các khoản nợ và tài sản tồn đọng. Giải pháp cần thiết lúc này là, Nhà nước chỉ cần nghiên cứu để tạo lập một hành lang pháp lý thích hợp cho việc xử lý nợ là đủ, đồng thời Nhà nước cũng cần phải xem xét điều chỉnh lại cơ chế hoạt động của DATC để tránh những chồng chéo, mâu thuẫn trong chỉ đạo. Cụ thể nếu đã xem DATC là một công cụ giúp Nhà nước tối đa hoá giá trị thu hồi để giảm thiểu gánh nặng ngân sách mà Chính phủ phải bỏ ra để hỗ trợ cho chương trình xử lý nợ tồn đọng thì không thể yêu cầu tổ chức xử lý nợ quốc gia là DATC phải hoạt động vừa nhằm lành mạnh hóa tài chính thúc đẩy CPH DNNN, vừa theo cơ chế hạch toán kinh doanh. Vì để bảo toàn vốn theo yêu cầu của cơ chế quản lý tài chính áp dụng cho DNNN thì DATC buộc phải cân nhắc lựa chọn những khoản nợ ít gặp rủi ro mất vốn nhất. Ngoài ra theo các qui định hiện nay áp dụng cho DATC hầu như không tạo quyền ưu tiên đặc biệt trong

việc tiếp cận và khai thác thông tin đánh giá khoản nợ nên đã gây ra không ít khó khăn trong việc mua và xử lý nợ

4.2.7/ Quản lý nhà nước về phần vốn Nhà nước nắm giữ trong DN sau CPH

CPH là một khâu quan trọng để tạo chuyển biến tích cực trong việc nâng cao hiệu quả DNNN. Để đẩy mạnh tiến trình sắp xếp, đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả DNNN theo tinh thần Nghị quyết Hội nghị trung ương 3 của Ban chấp hành Trung ương Đảng khóa IX, Chính phủ đã hoàn thiện và ban hành một số chính sách mới, trong đó có Nghị định 64/2002/NĐ-CP về chuyển DNNN thành CTCP. Về cơ bản, Nghị định 64/CP đã đưa ra các giải pháp nhằm giải quyết những vướng mắc và thúc đẩy tiến trình CPH DNNN trong thời gian tới. Đồng thời Nghị định cũng đề ra một số biện pháp khắc phục những bất cập phát sinh sau khi DNNN chuyển thành CTCP. Qua thực tế thực hiện Nghị định 64/NĐ-CP và các văn bản liên quan đến CPH DNNN, vấn đề quản lý vốn và tài sản Nhà nước tại các CTCP đang còn những bất cập, cần phải được nhanh chóng tháo gỡ.

Thứ nhất, do thiếu đầu mối quản lý tập trung, nên việc quản lý vốn và tài sản Nhà nước tại các CTCP hiện đang phân tán ở nhiều cơ quan như Bộ tài chính và các Bộ chủ quản, UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương, TCT hoặc DN góp vốn. Từ đó dẫn tới việc quyền lợi và trách nhiệm của người trực tiếp quản lý phần vốn Nhà nước tại các CTCP chưa được qui định rõ ràng, chưa tương xứng, dẫn đến thái độ làm việc thiếu nhiệt tình, thiếu gắn bó với công ty và thiếu trách nhiệm đối với Nhà nước. Song song đó thẩm quyền của người trực tiếp quản lý phần vốn của Nhà nước tại các CTCP chưa được qui định cụ thể. Họ được quyết định những vấn đề gì, mức độ ra sao, những vấn đề gì phải xin ý kiến của người đại diện phần vốn Nhà nước khi biểu quyết? Từ đó dẫn đến sự ách tắc trong quá trình biểu quyết các quyết định của CTCP, bỏ lỡ thời cơ kinh doanh gây tổn thất cho công ty và cho chính phần cổ tức của Nhà nước. Mặt khác, do thiếu giám sát chặt chẽ nên có trường hợp người trực tiếp quản lý phần vốn Nhà nước tại CTCP tự ý biểu quyết theo ý kiến cá nhân ảnh hưởng đến việc thực hiện quyền cổ đông, đặc biệt là trong các CTCP mà Nhà nước nắm cổ phần chi phối, gây tổn thất cho Nhà

nước. Vì thế nên chẳng thành lập công ty Đầu tư tài chính để đảm nhận chức năng quản lý phần vốn Nhà nước tại các CTCP và hỗ trợ tài chính cho các DNNN trong quá trình chuyển đổi sang CTCP. Đồng thời xác định rõ cơ chế chính sách đối với người trực tiếp quản lý phần vốn Nhà nước tại các DN sau khi CPH. Qui chế 73/2000/NĐ-CP đã qui định rõ quyền và nghĩa vụ của người đại diện phần vốn Nhà nước từ Điều 6 đến Điều 8. Tuy nhiên những qui định này cần được cụ thể hóa và có những chính sách cụ thể, đặc biệt là vai trò kép của những người đại diện này. Một mặt, họ là những người lao động trực tiếp tại các CTCP, mặt khác họ lại có vai trò quản lý trực tiếp phần vốn Nhà nước tại các CTCP. Do vậy, ở đây có 2 mối quan hệ: quan hệ với cơ quan cũ làm đại diện phần vốn Nhà nước và quan hệ với chủ sử dụng lao động. nếu không rõ hai mối quan hệ này thì luôn nảy sinh những vướng mắc trong thực tế.

Thứ hai, khó khăn phát sinh trong việc giải quyết các vấn đề tài chính như: **Đối với công nợ tồn đọng**, chưa có cơ chế xử lý dứt điểm nợ tồn đọng trước khi CPH. (Theo qui định việc xử lý các khoản nợ đọng trước CPH chỉ giới hạn ở các khoản nợ đã được xác định là không có khả năng thu hồi, con nợ đã giải thể, phá sản, bị chết, đang thi hành án... Còn khoản nợ khác kể cả các khoản nợ tồn đọng nhiều năm khó có khả năng thu hồi thì các DN sau chuyển đổi vẫn phải kế thừa, vì thế đã ảnh hưởng đến tình trạng tài chính của CTCP cũng như quyền lợi của cổ đông). **Đối với nợ và tài sản được loại trừ khi xác định giá trị DN**, nếu đến thời điểm chuyển đổi mà vẫn chưa xử lý được thì giao cho CTCP bảo quản, xử lý. Nhưng do thực chất không phải là tài sản của mình nên trách nhiệm xử lý của CTCP đối với các khoản nợ và tài sản không cao, nhiều trường hợp còn tiếp tục khai thác sử dụng bất hợp pháp, việc bảo quản cũng chưa được quan tâm đầy đủ, trách nhiệm lại không rõ ràng nên nhiều tài sản bị xuống cấp nghiêm trọng. Đồng thời khi quá thời hạn bảo quản hộ, vẫn không có cơ quan nào đứng ra nhận, xử lý, đã gây phiền hà và tốn kém cho CTCP trong việc phải bố trí mặt bằng, kho tàng, chi phí bảo vệ... nên xem xét việc thành lập công ty Mua bán nợ và tài sản tồn đọng cùng hệ thống chính sách có liên quan để hỗ trợ các DN giải quyết những tồn đọng

về tài chính cũng như góp phần bảo quản giá trị tài sản của Nhà nước. Đặc biệt là việc thanh quyết toán công nợ, việc phân chia tài sản có vốn hùn, vốn liên quan, liên kết,... Nên xác định giá cả thực tế của tài sản theo giá thị trường trên nguyên tắc thuận mua vừa bán thông qua phương thức bán đấu giá công khai.

Thứ ba, đối với việc tăng, giảm và điều chỉnh cơ cấu vốn điều lệ, do Nhà nước chưa có qui định rõ ràng trường hợp nào DN được tăng, giảm hoặc điều chỉnh cơ cấu vốn điều lệ nên trên thực tế đã xảy ra tranh chấp giữa thành viên HĐQT và các cổ đông trong việc điều chỉnh tăng vốn điều lệ. Đồng thời cũng có những trường hợp các cổ đông tự thỏa thuận đánh giá lại tài sản để tăng vốn điều lệ, không phản ánh đúng năng lực tài chính của DN. Đặc biệt trong các CTCP mà Nhà nước nắm giữ cổ phần chi phối, có nhu cầu phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn, nhưng về phía Nhà nước lại không muốn hoặc không có khả năng tăng vốn nhưng vẫn muốn giữ cơ cấu vốn ban đầu. Mặc khác lại chưa có hướng dẫn cụ thể về phát hành chứng khoán trong điều kiện DN sau CPH nhưng không đủ điều kiện tham gia TTCK nên các DN này rất lúng túng, không biết phải xin phép cơ quan nào, có cần giấy phép phát hành không?... Ngoài ra còn một số bất cập và vướng mắc chưa được làm rõ như: việc hạch toán, quản lý phần vốn Nhà nước cũng như vốn của các cổ đông như thế nào cho đúng? các khoản thuế Thu nhập DN được miễn, giảm, hay phân lợi nhuận để lại để bổ sung vốn được phản ánh thế nào, có phải điều chỉnh vốn điều lệ của CTCP hay chỉ hạch toán tăng nguồn quỹ?...Cổ phiếu quỹ gì? Nội dung cụ thể ra sao, việc hạch toán nguồn cổ phiếu này như thế nào, vào đâu? Khi CTCP mua lại cổ phần quỹ thì có phải điều chỉnh vốn điều lệ không? Chênh lệch giá mua, bán cổ phần được hạch toán như thế nào? Trường hợp CTCP bán cổ phiếu thì chênh lệch hạch toán vào thu nhập hay hạch toán tăng vốn, có phải nộp thuế giá trị gia tăng không? Các chính sách cổ phần có phải hạch toán theo dõi giá trị cổ phần Nhà nước bán chịu cho người lao động trong DN thực hiện giao khi bán lại không? Việc hạch toán đó như thế nào? Ai là người phải chịu trách nhiệm thu hồi nợ? các trường hợp trả cổ tức bằng cổ phiếu được phản ánh ra sao? Theo giá nào?... Để giải quyết hàng loạt những vướng mắc trên Nhà nước cần thiết phải ban hành bổ sung các qui

chế quản lý tài chính DNNN sau CPH, tạo cơ sở để DN tổ chức tốt hơn công tác quản trị. Đồng thời cần tiếp tục thông tin, tuyên truyền rộng rãi về chủ trương bán cổ phần cho Nhà đầu tư nước ngoài và thu hút các nhà đầu tư chiến lược tham gia mua cổ phần ở các DN Việt Nam, nhất là các DN thuộc các ngành khuyến khích ghi trong danh mục kèm theo Quyết định số 145/1999/QĐ-TTg. Ngoài ra cần mở rộng diện thí điểm CPH một số DN có vốn đầu tư nước ngoài, thành lập mới một số DN có vốn đầu tư nước ngoài theo hình thức CTCP. Hoàn thiện các chính sách tài chính và TTCK cho phù hợp với thực tế khách quan, nâng cao trách nhiệm và quyền tự chủ của các DN trong hoạt động SXKD và giảm bớt các thủ tục hành chính trong quan hệ giữa các cơ quan Nhà nước đối với các DN. *(Theo nguồn Kinh tế phát triển).*

4.2.8/ Hoàn thiện, phát triển các yếu tố của kinh tế thị trường, nhất là thị trường chứng khoán

Phá bỏ thế độc quyền của các “Ông trùm”

Hiện tại, trong lĩnh vực kinh doanh độc quyền, Nhà nước vẫn còn nắm tỷ lệ vốn quá cao trong tổng vốn điều lệ của các DN đã CPH và dự kiến sẽ CPH (bình quân tới 46,5%). Nhà nước không chỉ đóng vai trò là cổ đông lớn nhất mà phần lớn các CTCP đang được Nhà nước giữ cổ phần chi phối. Điều này cho thấy Nhà nước không chỉ đầu tư dàn trải, mà còn làm hạn chế việc mua cổ phần tham gia đầu tư của các tổ chức, DN trong và ngoài nước. Trong khi đó những người đại diện phần vốn Nhà nước tại các DN CPH là những công chức Nhà nước, do đó họ cần hệ số an toàn hơn là mạo hiểm, mà trong kinh doanh muốn thành công không thể không mạo hiểm. Trình độ quản lý, điều hành DN chưa có tính đột phá. Tình trạng cổ phần khép kín đã dẫn đến thiếu những cổ đông chiến lược từ bên ngoài với tỷ lệ cổ phần đủ lớn để tạo ra cuộc “cách mạng” trong quản trị DN. Vì vậy quyết tâm mạnh mẽ của Nhà nước với vai trò chủ sở hữu, với những biện pháp quyết liệt hơn, khẩn trương hơn, có lộ trình cụ thể là việc tiến hành mở nhanh những vùng, lĩnh vực kinh doanh đang còn độc quyền hay mang tính độc quyền, tạo cơ hội cho các DN thuộc các thành phần kinh tế khác tham gia. Song song đó tập trung chỉ đạo thực hiện

nhanh và kiên quyết việc CPH các DNNN, những DNNN đang chiếm giữ một lượng vốn lớn của Nhà nước, đang nắm nhiều lợi thế độc quyền nhưng chậm đổi mới. Đối với các DN này, thực hiện CPH còn phải được xác định là một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất của Ban lãnh đạo, Quản lý DN. Họ phải có trách nhiệm thực hiện những chủ trương đổi mới và cải cách, những chiến lược của chủ đầu tư – của Nhà nước. Chỉ có thực hiện CPH thành công ở các DNNN độc quyền này thì mới hoàn thành sự nghiệp CPH các DNNN. EVN, một trong những TCT đã tiên phong mở cửa lĩnh vực độc quyền cho CPH.

Bình đẳng giữa đối tác trong và ngoài nước

Theo cơ chế hiện hành, khi CPH, cổ phần bán cho nhà đầu tư trong nước được giảm giá 20%. Bộ Tài chính cho rằng quy định này cũng không còn cần thiết nữa, “vì các nhà đầu tư tiềm năng đều có tiềm lực về tài chính, họ góp vốn mua cổ phần với kỳ vọng được tham gia quản trị DN, chứ không vì được giảm giá 20%. Vì vậy họ cần được ưu đãi quyền mua cổ phần hơn là ưu đãi giảm giá” (*Theo Thời báo Kinh tế Việt Nam*). Việc bán giảm giá 20% so với giá đấu bình quân cho các nhà đầu tư chiến lược trong nước còn là sự phân biệt đối xử không chỉ giữa các nhà đầu tư trong nước với nhau mà còn giữa các nhà đầu tư trong nước với các nhà đầu tư nước ngoài. Mặc khác trong thời gian đó, nhiều DN lớn sẽ CPH, nếu tiếp tục giảm giá bán như trên cho nhà đầu tư chiến lược thì số tiền ưu đãi giảm giá sẽ rất lớn. Vì thế để xóa bỏ cách biệt giữa các nhà đầu tư trong và ngoài nước, phù hợp với xu hướng hội nhập; tạo điều kiện để các DN có qui mô lớn thực hiện tốt các mục tiêu CPH thông qua sự tham gia góp vốn và quản lý của nhà đầu tư tiềm năng, cơ chế này cần được bãi bỏ để tạo sự công bằng giữa các nhà đầu tư. Nên chẳng sẽ có một sự thay đổi theo hướng mở rộng đối tượng nhà đầu tư chiến lược bao gồm tỷ lệ cũng như thành phần tham gia. Đặc biệt là sự tham gia của nhà đầu tư nước ngoài với tư cách là nhà đầu tư chiến lược.

Một điểm đáng chú ý trong việc thực hiện bình đẳng giữa các đối tác trong và ngoài nước là Việt Nam cam kết vai trò của Nhà nước trong các DN đã CPH sẽ không còn như trước. Với những đơn vị mà Nhà nước còn sở hữu trên 10% cổ

phiếu, Nhà nước có quyền đưa một đại diện ra ứng cử vào HĐQT. Nhưng nếu ứng cử viên này không được Đại hội cổ đông bầu chọn, Nhà nước chấp thuận không có đại diện trong HĐQT. Sự thay đổi có tính bước ngoặt này sẽ tạo một cơ chế linh hoạt hơn trong quản trị, điều hành các CTCP. Mặc khác các thành viên WTO cũng đề nghị Việt Nam xem xét lại định nghĩa về đối tác chiến lược nước ngoài. Theo như cam kết và theo dự thảo sửa đổi Nghị định 187 về chuyển đổi sở hữu DNNN, nhà đầu tư nước ngoài cũng được xem là nhà đầu tư chiến lược và họ được hưởng mọi ưu đãi như nhà đầu tư chiến lược trong nước. (Nguồn CNTM)

Phát huy vai trò của Ngân hàng, Công ty tài chính

Trong quá trình CPH, một trong những vấn đề “đau đầu” của DN, làm chậm tiến trình CPH, cũng như gây ra nhiều tranh cãi là: có cách gì xử lý nợ xấu?

Các NHTMNN hiện đang cung ứng 75% vốn tín dụng ngân hàng đầu tư cho các thành phần kinh tế. Đứng về phía ngân hàng, xử lý các nợ xấu có 3 ý nghĩa lớn: **(1)** giải phóng hàng ngàn tỉ đồng nợ đọng để tái quay vòng đầu tư cho nền kinh tế; **(2)** làm lành mạnh môi trường tín dụng và **(3)** nâng cao năng lực tài chính các NHTMNN trong quá trình hội nhập quốc tế. Do đó Quốc hội, Chính phủ, ngành Ngân hàng,... rất quan tâm đến vấn đề này. (Các NHTMNN hiện đang đóng vai trò chủ lực, cung ứng 75% vốn tín dụng ngân hàng đầu tư cho các thành phần kinh tế trong cả nước. Vào thời điểm cao nhất, các NHTMNN có khoảng 15.000 tỉ đồng – 18.000 tỉ đồng nợ xấu các loại thuộc nhiều nhóm nợ được phân loại khác nhau và chưa được phân loại). Với nhiều giải pháp quyết liệt như phát mại tài sản, khai thác tài sản, cho thuê tài sản, trích lập dự phòng rủi ro và đề nghị Chính phủ xử lý các khoản nợ đọng theo chính sách từ thời bao cấp, đến nay 4 NHTMNN đã xử lý được 92% tổng số nợ đọng phải được xử lý. (Trong số đó, có một tỷ lệ đáng kể Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước đã thống nhất cho xử lý khoản nợ vay theo chính sách trước đây. Còn một tỷ lệ lớn khác là các NHTMNN nỗ lực xử lý tài sản thế chấp và một số biện pháp khác), đang khẩn trương triển khai kế hoạch CPH. Do kết quả xử lý nợ xấu đạt được tiến độ đề ra và hàng năm có mức lợi nhuận sau thuế

vượt kế hoạch được để lại khá, nên số vốn điều lệ của các NHTMNN cũng tăng đáng kể và tỷ lệ an toàn vốn được cải thiện.

Tuy nhiên với với nỗ lực xử lý nợ xấu nói trên thì lại có một số khó khăn khác làm chậm lại tiến độ được đề ra, đó là quá trình chuyển đổi DNNN nói chung và CPH DNNN nói riêng. Khi CPH DNNN, công nợ và vốn vay ngân hàng của các DN này ít được quan tâm đến. Nghị quyết Hội nghị Ban chấp hành Trung ương lần thứ 9 khóa IX đã nêu rõ: “Các NHTMNN được tham gia xây dựng phương án sắp xếp lại DNNN có vay vốn ngân hàng”. Thực tiễn gần như 100% DNNN đều phải vay vốn từ NHTM cho hoạt động của mình. Nhưng trong Thông tư 26 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện Nghị định 178/NĐ-CP về việc chuyển DNNN thành CTCP, lại không quy định NHTM cho vay vốn là thành phần trong Ban chỉ đạo CPH DNNN. Trong khi đó, NHTM cho vay phần lớn là chủ nợ lớn nhất của DNNN khi CPH. Tại Thông tư này chỉ quy định, NHTM cho vay có ý kiến bằng văn bản thông báo cho DN trong vòng 20 ngày về ý kiến xử lý tài chính. Quá thời hạn đó, DN được tạm loại khoản nợ lãi vay ra khỏi giá trị DN để CPH. Thời hạn đó không những quá ngắn, nhiều NHTM còn không thể thực hiện xác nhận nợ vay, quyết định xóa lãi vay hoặc không xóa lãi vay cho DN. Tại các văn bản pháp lý hiện hành không có quy định về xử lý đối với DNNN sau khi CPH không ký nhận nợ hoặc không thực hiện nghĩa vụ trả nợ đối với các khoản nợ quá hạn. Thực tiễn đã xảy ra trường hợp, khi tiến hành CPH DNNN, một số UBND tỉnh đã loại trừ khoản nợ vay NHTM ra khỏi giá trị DN khi xác định giá trị DN để CPH. Do đó nhiều DN không chịu nhận nợ cũ. Họ sẵn sàng tìm đến chi nhánh NHTM hay NHTM khác để vay vốn mới, còn nợ của NHTM cho vay trước đây thường bị “lò” đi. NHTM rất bức xúc trong vấn đề này. Nợ rõ ràng có, nhưng cơ sở để đòi nợ thì thật nan giải. *(Có chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn do quá bức xúc với một nhà máy Mía đường ở miền trung, có nguồn thu nhưng họ không chịu trả nợ ngân hàng, ngân hàng phải kiện DN ra tòa)*. Nhìn chung trong quá trình CPH DNNN, các NHTM thường bị đặt ra ngoài. Vì vậy giải pháp được đề xuất là chuyển nợ vốn vay NHTM của DN thành vốn góp của NHTM tại DN CPH. Theo đó, NHTM sẽ

được tham gia với vai trò chính trong quá trình sắp xếp lại DNNN, tham gia trong Ban chỉ đạo sắp xếp lại DNNN, thậm chí tham gia trong HĐQT CTCP, bởi vì vốn của NHTM chiếm tỷ trọng lớn hoặc khá trong giá trị DN. Trong trường hợp DN không có khả năng trả nợ, ngân hàng sẽ căn cứ vào số nợ còn lại chuyển thành vốn góp cổ phần trong CTCP. Theo thông lệ quốc tế, khi DN không có khả năng trả nợ ngân hàng, ngân hàng sẽ đóng vai trò chính trong quá trình cơ cấu lại nợ, lên phương án và triển khai phương án phục hồi SXKD, bơm thêm vốn, giám sát nguồn thu bán hàng hoặc giải pháp tối ưu khác cho cả DN và ngân hàng.

Cũng cố hoạt động và phát triển thị trường chứng khoán

TTCK có chức năng và vai trò quan trọng trong quá trình vận hành của nền kinh tế mỗi quốc gia cũng như trong hệ thống kinh tế toàn cầu. Qua lịch sử phát triển nền kinh tế thị trường của các quốc gia phát triển, TTCK có ý nghĩa quan trọng đặc biệt đối với sự tăng trưởng của một quốc gia. Một trong những chức năng quan trọng của TTCK là công cụ tập trung vốn cho nền kinh tế. TTCK là nơi có thể thu hút, tập trung để hình thành các nguồn vốn khổng lồ có khả năng tài trợ cho các dự án đầu tư dài hạn phát triển kinh tế cũng như tài trợ cho các nhu cầu tăng vốn mở rộng SXKD. Đối với nước ta, việc cần có một TTCK song hành với sự ra đời của các CTCP là một chiến lược phát triển kinh tế trước mắt cũng như lâu dài.

Thật vậy, TTCK là một kênh thu hút vốn quan trọng từ xã hội để đầu tư phát triển. Các DN Việt Nam nói chung và các CTCP nói riêng hiện đang rất thiếu vốn, đặc biệt là đứng trước nhu cầu đầu tư để hiện đại hóa công nghệ sản xuất, cần phải và không nên bỏ qua kênh tạo vốn ngày càng có ý nghĩa quan trọng này; TTCK là loại hình thị trường phổ biến và có ý nghĩa như một trong những chỉ số quan trọng biểu thị mức độ phát triển của bất kỳ nền kinh tế thị trường nào. Vì vậy, cùng với quá trình hội nhập, hình thái mua bán trên TTCK cũng sẽ trở nên phổ cập ở Việt Nam. Các DNNN với tư cách là bộ phận giữ vị trí chủ đạo trong nền kinh tế, không thể không trở thành lực lượng đi tiên phong trong việc góp phần tạo ra TTCK bằng cách trực tiếp tham gia vào hoạt động của thị trường này. Tính chất chủ đạo của DNNN không phải ở chỗ chiếm tỷ trọng lớn, mà quan trọng nhất là ở tính

hiệu quả, ở khả năng dẫn dắt đổi mới công nghệ và cách thức hoạt động, ở khả năng ổn định và trong bối cảnh của đổi mới là ở khả năng đóng góp vào việc tạo ra “sự đồng bộ của cơ chế thị trường” ở Việt Nam. Về phía mình, TTCK chỉ có thể phát triển và hoàn thành tốt vai trò kênh thu hút vốn, là nơi kinh doanh, giao dịch vốn (chứng khoán) khi các công ty lớn của quốc gia thật sự là những người tham gia chính. Đứng trước thách thức và cơ hội của hội nhập KTQT, sự vận hành của cơ chế thị trường đòi hỏi các DN phải theo kịp tiến trình hội nhập. Đã đến lúc phải coi đây như là một giải pháp mang tính đột phá mạnh, cần có một qui định pháp lý đủ mạnh, bắt buộc các DNNN (*cả DN CPH lẫn không CPH*) phải niêm yết trên TTCK. Đồng thời Nhà nước cũng phải có sự chuẩn bị chu đáo để củng cố hoạt và phát triển TTCK để đáp ứng nhu cầu phát triển của CPH.

CPH ở Việt Nam không giống như các nước khác. CPH có những nét đặc trưng riêng có của nó. **(1)** CPH không nhằm mục đích tư nhân hóa các DNNN để làm giảm gánh nặng tài chính cho NSNN, mà nhằm vào huy động vốn cho DN, bởi vì bản thân tiền thu về do bán cổ phần vẫn được Nhà nước tiếp tục đầu tư vào DNNN. **(2)** CPH DNNN là nhằm cơ cấu lại hệ thống DNNN, đặc biệt là các DNNN độc quyền. **(3)** Phương châm, hình thức CPH là tạo điều kiện cho NLĐ làm chủ và DN sau CPH hoạt động hiệu quả, hơn là mục đích chuyển giao DN cho tư nhân. Nhìn tổng quát, CPH đã tạo ra lượng cung chủ yếu cho TTCK non trẻ của nước ta. Ví dụ CTCP Vật liệu và Cáp viễn thông, CTCP Giấy Hải phòng đang là những DN có kỹ thuật hiện đại và thị trường độc quyền, CTCP Mía đường lam Sơn, CTCP Bánh kẹo Biên Hòa là những DN làm ăn phát đạt trong lĩnh vực mía đường... Hơn nữa đa phần các DN sau CPH hoạt động rất tốt, doanh thu tăng, lợi nhuận tăng, vốn tích lũy cũng tăng. Theo báo cáo của ban đổi mới DN Nhà nước năm 2000, khảo sát 40 DN CPH hơn một năm cho thấy cả 40 DN đều có lãi (*mặc dù 2/40 DN trước đó bị lỗ*). Có những DN tổng lợi nhuận tăng lên nhiều lần so với trước CPH, như: CTCP Đại lý Liên hiệp vận chuyển có khối lượng lợi nhuận thu được sau CPH tăng 683% so với trước CPH. Chỉ tiêu này ở CTCP Cơ điện lạnh là 182%, CTCP Bánh kẹo Biên Hòa là 199%... Trên thực tế cổ phiếu của các DN CPH đã trở thành hàng

hóa chủ lực trên cả TTCK chính thức lẫn thị trường phi chính thức. Nhiều DN CPH đã bán cổ phiếu rất nhanh. Đã có hiện tượng săn lùng cổ phiếu của các DN chuẩn bị CPH, nhất là các DN ở thành phố Hồ Chí Minh. Như vậy có thể nói, do mục đích của CPH DNNN của nước ta đồng thuận với mục tiêu của TTCK, nên CPH DNNN đã tạo điều kiện căn bản về hàng hóa, về tổ chức phát hành, về nhà đầu tư cho TTCK có điều kiện ra đời và phát triển. Tuy nhiên xét thực tiễn quá trình CPH, không phải CPH DNNN trong thực tiễn chỉ đạo điều kiện thuận lợi cho TTCK, mà ở góc độ tiêu chuẩn hàng hóa, phương thức phát hành cũng như thiện ý của các DN sau CPH cũng gây ra những khó khăn nhất định cho việc chuẩn hóa và hiện đại hóa ngay từ đầu TTCK. **Thứ nhất**, về chủng loại hàng hóa. Mặc dù so với các CTCP thành lập mới, các DN sau CPH có ưu thế hơn hẳn, nhưng so với các CTCP của các nước trong khu vực thì các DN nay thuộc loại qui mô nhỏ, công nghệ lạc hậu nên cổ phiếu của chúng khó có thể trở thành hàng hóa hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài. Hơn nữa hình thức cổ phiếu lại rất tùy tiện, loại thì do DN tạo ra, loại thì do Bộ Tài chính cung cấp, thậm chí có cổ phiếu lưu hành dưới dạng phiếu thu. Tình trạng cổ phiếu phổ biến là dưới dạng chứng chỉ nhưng không được quản lý thống nhất nên rất khó cho việc thẩm định giá, do đó cũng khó trong lưu thông, nhất là buôn bán dưới hình thức thị trường phi tập trung. **Thứ hai**, tình trạng tồn tại nhiều loại cổ phiếu khó lưu thông như cổ phiếu mua trả chậm, cổ phiếu cấp không, cổ phiếu do người nước ngoài mua, cổ phiếu của thành viên HĐQT, cổ phiếu Nhà nước,... đã làm cho lượng cổ phiếu của các DN CPH cung cấp cho TTCK không những không dồi dào, mà lại bị thu hẹp rất nhiều. Thêm vào đó HĐQT các CTCP sau CPH có khuynh hướng ngăn cản việc công nhân bán cổ phiếu cho người ngoài DN thông qua các hạn chế, như: gây khó khăn khi chuyển quyền sở hữu, đặt điều kiện nắm giữ cổ phiếu mới được làm việc ở CTCP... đã làm cho lượng cổ phiếu của các DN CPH trở thành hàng hóa cho TTCK thứ cấp không nhiều. **Thứ ba**, là chế độ chính sách của Nhà nước về cấp tín dụng cho DN sau CPH, về miễn thuế thu nhập cho DN sau CPH... cũng như kỹ luật báo cáo tài chính, kế toán, thuế... không nghiêm minh đã không khuyến khích các DN sau CPH niêm yết tại TTCK tập trung. **Thứ tư**, là

phương thức định giá cổ phiếu các DNNN khi CPH gây rất nhiều tranh cãi. Một số cho rằng phương thức xác định giá theo Quyết định 202/CT, Nghị định 28/CP và Nghị định 44/CP rất khác nhau làm cho cổ phiếu không được định giá chuẩn xác. Ngay cả phương thức định giá theo Nghị định 44/CP cũng không phù hợp với TTCK do nguyên tắc xác định giá trợ lợi thể nhỏ hơn hoặc bằng 30% giá trị DN một cách cứng nhắc đã làm cho giá phát hành cổ phiếu của DN này quá thấp, DN kia lại quá cao. Cách xác định giá bằng thỏa thuận giữa Hội đồng định giá và cán bộ quản lý DN mang nặng tính chất hành chính và không phản ánh giá thị trường, làm cho khi niêm yết buộc phải tính giá tham chiếu rất vất vả,... **Thứ năm**, số lượng DNNN đã CPH so với DNNN cần CPH còn rất nhỏ cho thấy cần đẩy mạnh hơn nữa CPH để tạo thêm nhiều tổ chức phát hành trên TTCK. Tóm lại CPH vừa tạo điều kiện vừa chưa thỏa mãn yêu cầu của TTCK. Vì vậy để củng cố và phát triển TTCK, một cách logic là phải cải thiện và đẩy nhanh quá trình CPH, Nhà nước sẽ đẩy mạnh chương trình CPH các DN, TCT, NHTMNN và gắn với niêm yết trên TTCK, thúc đẩy những DN đã CPH đủ điều kiện phải thực hiện niêm yết đồng thời tiến hành rà soát để có thể bán tiếp phần vốn của Nhà nước tại các CTCP mà Nhà nước không cần giữ cổ phiếu chi phối... Để các DNNN sau CPH vừa tận dụng được TTCK như một môi trường kinh doanh thuận lợi, vừa tạo thêm xung lực cho phát triển và mở rộng TTCK trong nước.

Phát triển các loại hình quỹ đầu tư

Với danh sách các công ty niêm yết cổ phiếu trên TTCK ngày càng dài ra, hoạt động của các quỹ đầu tư tại Việt Nam cũng trở nên sôi động hơn bao giờ hết kể từ khi Việt Nam lần đầu tiên tiếp cận với hình thức đầu tư này vào đầu những năm 1990.

Đợt đầu tiên với bảy quỹ đầu tư từ nước ngoài với số vốn huy động khoảng 700 triệu USD gồm Vietnam Lazard Fund, Templeton VN, Beta Fund,... Tuy nhiên đã lần lượt rút dần chỉ còn lại duy nhất quỹ Vietnam Enterprise Investment Fund (VEIF) do công ty Dragon Capital quản lý. Họ đã đến Việt Nam khi khung pháp lý

đầu tư chưa hoàn thiện và việc tìm dự án đầu tư hết sức khó khăn khiến hầu hết đều thất bại.

Đợt thứ hai được khởi động lại từ năm 2002 với sự xuất hiện của quỹ Mekong Enterprise Fund với số vốn 18,5 triệu USD. Từ đó đến nay, Việt Nam đã tiếp nhận thêm hơn 10 quỹ với tổng số vốn đã vượt quá con số 1 tỉ USD, trong đó mới nhất là quỹ Vietnam Holding có số vốn 112 triệu USD, với 60% được huy động từ các nhà đầu tư Thụy Sĩ. So với đợt đầu, những nhà đầu tư nước ngoài lần này nhìn thấy cơ hội kiếm lợi nhuận lớn từ Việt Nam khi quá trình CPH các DNNN đang đi vào chiều sâu nhưng các cơ quan quản lý lại thiếu kinh nghiệm trong việc định đúng giá trị DN.

Theo dự đoán, sẽ có đợt thứ ba đổ vào Việt Nam khi Chính phủ chính thức cho phép thành lập chi nhánh công ty quản lý quỹ nước ngoài. Việc Việt Nam gia nhập WTO, cùng với việc CPH các DNNN có qui mô lớn như ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, ngân hàng Đầu tư phát triển Việt Nam, MobiFone, Vinaphone,... Đó sẽ là những quỹ nổi tiếng, hoạt động lâu đời ở những quốc gia phát triển như Amersham Industrial Ltd (Anh), Arisaig (Hongkong), Kepple Land (Singapore), FA Stock (Nhật)... Đặc biệt là các “đại gia” như Unique Capital Group (Thụy Sĩ), Fidelity Group (Anh)... khi Việt Nam chính thức mở cửa thị trường đầu tư tài chính

Mỗi quỹ đầu tư luôn có đặc thù và hướng đi riêng. Có sự khác nhau về lĩnh vực, ngành nghề ưu tiên, chiến lược đầu tư và cả cách tiếp cận. Tuy nhiên sự hiện diện của các nhà đầu tư có tổ chức và đặc biệt các quỹ đầu tư sẽ ảnh hưởng tích cực đến sự phát triển của cả thị trường. Sự góp mặt của các nhà đầu tư có tổ chức không chỉ góp phần tăng cầu và tính thanh khoản cho thị trường, mà quan trọng hơn, các tổ chức này sẽ định hướng và xác lập giá trị thị trường của các cổ phiếu niêm yết một cách chuyên nghiệp hơn, tăng tính ổn định hơn cho thị trường. Với vai trò là các cổ đông có kinh nghiệm, các nhà đầu tư có tổ chức còn góp phần cải thiện thực tiễn quản trị công ty tại các công ty niêm yết, ảnh hưởng tích cực tới lợi nhuận, kinh doanh của công ty. Việc gây dựng, tạo cơ sở phát triển các nhà đầu tư có tổ chức sẽ là mục tiêu cơ bản để phát triển thị trường của Việt Nam trong thời gian tới.

Thực tế, tính tới nay số lượng các quỹ này vẫn chưa thật sự nhiều và chưa tương xứng với tiềm năng thị trường. Nguyên nhân cơ bản nhất là do qui mô và chất lượng các sản phẩm của thị trường tài chính Việt Nam còn hạn chế. Vì vậy để thu hút, thúc đẩy hoạt động của các quỹ đầu tư, ngoài việc tiếp tục thực hiện các chính sách kinh tế vĩ mô thúc đẩy tăng trưởng của cả nền kinh tế chúng ta cần thực hiện một số giải pháp cụ thể như: tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp lý, khuôn khổ quản lý thị trường, phát triển qui mô thị trường, xây dựng và triển khai áp dụng các chuẩn mực quốc tế về quản trị và điều hành DN, quản lý Nhà nước, tăng tính minh bạch của TTCK, thị trường OTC và tại các DN cổ phần tư nhân, ban hành các chính sách khuyến khích hoạt động lâu dài của các quỹ đầu tư nước ngoài,...

Hiện nay số lượng và chất lượng các thông tin tài chính của Việt Nam còn thiếu và yếu, như: **(1)** chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính, chất lượng quản trị công ty đại chúng vẫn còn nhiều bất cập. vẫn còn nhiều khác biệt giữa chuẩn mực kế toán Việt Nam và quốc tế, các nhà đầu tư nước ngoài còn e dè khi đọc các báo cáo tài chính do các công ty kiểm toán trong nước thực hiện. Dịch vụ định mức tín nhiệm và thống kê dữ liệu ngành hầu như không có. **(2)** Sự thiếu và không đồng bộ về mặt luật pháp. Luật Chứng khoán tới đầu năm 2007 mới có hiệu lực. Mặc dù Luật Đầu tư, luật Doanh nghiệp mới được ban hành trong năm 2006 nhưng chưa thể đi vào vận hành vì thiếu hệ thống Nghị định, Thông tư hướng dẫn. Luật không qui định vấn đề chi tiết nên phải chờ các văn bản hướng dẫn của các Bộ, ban ngành. *(Nghị định Chính phủ về việc mua cổ phiếu ngân hàng lại không khuyến khích các tổ chức tài chính nước ngoài mua cổ phần ngân hàng. Hay như Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp đã xóa bỏ tỷ lệ hạn chế cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong DN Việt Nam, chỉ trừ những ngành nghề kinh doanh có điều kiện thì phải giới hạn tỷ lệ sở hữu. Tuy nhiên hiện chưa có danh mục những ngành nghề kinh doanh có điều kiện này).* **(3)** Sự kết nối giữa nhà đầu tư và cơ hội đầu tư là yếu. Các rào cản về ngôn ngữ và thông tin đã hạn chế các dòng vốn nước ngoài đầu tư trực tiếp vào TTCK Việt Nam.

Để giải quyết những điểm yếu và thiếu trên cần phải:

Thứ nhất, cần sớm ban hành đầy đủ và đồng bộ các văn bản hướng dẫn thực hiện Luật Đầu tư và Luật Chứng khoán trên tinh thần bảo vệ quyền lợi của nhà đầu tư.

Thứ hai, thực hiện minh bạch hóa, khai thông kênh thông tin đối với giới đầu tư. Khuyến khích các công ty định mức tín nhiệm có uy tín như Standard & Poor's Moody thành lập chi nhánh tại Việt Nam. “Đối với các nền kinh tế mới nổi – với đặc trưng quá trình phát triển kinh tế còn mới, thiếu bền vững, thiếu minh bạch, hệ thống pháp lý và các quy chuẩn, quy phạm còn chưa hoàn thiện, việc quản trị công ty còn yếu kém, thì vấn đề thông tin không đầy đủ được coi là một thách thức cực kỳ lớn. Chính vì vậy, định mức tín nhiệm được coi là một trong những yếu tố then chốt giúp lấp đầy những khoảng trống thông tin này và cho biết giá trị của một công ty hoặc một quốc gia là như thế nào trong con mắt của các tổ chức đầu tư quốc tế - những người nắm giữ luồng vốn lớn nhất”.

Thứ ba, khuyến khích các tổ chức tài chính nước ngoài mua cổ phần ngân hàng, công ty chứng khoán trong nước. Đây chính là một trong các biện pháp giúp tăng năng lực của các công ty chứng khoán Việt Nam, tiến tới phục vụ tốt cả nhà đầu tư trong nước và nước ngoài.

Thứ tư, tăng giới hạn tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại các DN Việt Nam, bãi bỏ giới hạn này đối với các ngành nghề không trọng yếu và nâng giới hạn nắm giữ cổ phiếu đối với cổ phiếu ngân hàng lên 49%. Cho phép các quỹ đầu tư nước ngoài đặt chi nhánh tại Việt Nam.

Thành lập công ty đầu tư tài chính Nhà nước

Cho đến nay hình hài thị trường tài chính Việt Nam vẫn chưa rõ nét. TTCK đang được Nhà nước quản lý chặt chẽ, song chủ yếu bằng công cụ , mệnh lệnh hành chính. Điều mà thị trường cần là những động thái điều tiết mang tính tạo dựng giúp thị trường phát triển bền vững thì lại thiếu. Chẳng hạn trong lúc cung cầu chứng khoán đang mất cân đối trầm trọng như hiện nay. Nhà nước cần tạo ra nguồn cung nhanh và mạnh, bằng cách tăng công ty niêm yết, bán bớt phần vốn Nhà nước

trong DN. Nhưng Nhà nước không thể làm, vì sao? Vì khi CPH Nhà nước quản lý DN chắc chắn bao nhiêu, thì hậu CPH lại buông lỏng bấy nhiêu.

Hiện Nhà nước đang sở hữu bình quân 20 – 30% vốn của 2.900 đơn vị đã CPH, tương đương hàng trăm ngàn tỉ đồng. Số tiền này có thể điều tiết thị trường thông qua việc bán bớt cổ phần Nhà nước khi cầu tăng và mua vào khi cầu giảm. Nhà nước cũng cần làm lợi với số cổ phiếu nắm giữ. Nhưng hiện nay chưa có một cơ quan nào, Bộ nào được giao quản lý phần vốn Nhà nước tại các DN đã CPH. Đó là một sự lãng phí rất lớn. Nhìn lại trường hợp Vinamilk, nơi Nhà nước vẫn còn nắm giữ 50,1% vốn, tương đương 795 tỉ đồng. Số cổ phần này nếu bán ra bây giờ, Nhà nước thu về gần 8.000 tỉ đồng (500 triệu USD), bằng tiền thu ngân sách mỗi năm của nhiều địa phương cộng lại. Số tiền thu từ Vinamilk có thể đầu tư cho bao nhiêu dự án hiệu quả.

Ở một khía cạnh khác, thực tế hiện nay cho thấy nguồn vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài đổ vào Việt Nam ngày càng nhiều. Vì thế việc thành lập công ty đầu tư tài chính Nhà nước hiện nay là nhu cầu bức thiết. Tầm quan trọng của công ty đầu tư tài chính quốc gia không chỉ ở vai trò quản lý vốn Nhà nước tại DN mà còn ở vị trí cạnh tranh với chính các Tập đoàn, quỹ nước ngoài để vừa điều tiết thị trường, vừa sử dụng một cách hiệu quả đồng vốn ngân sách. Nhà nước không thể lãng phí tiền bạc cũng như cơ hội hiện nay. Đặc biệt lại là cơ hội được tạo ra ngay tại sân nhà.

Kết luận chương 4

Một giải pháp thu nhận được có thể chỉ mang nặng tính lý thuyết, chưa đóng góp được gì, chưa tạo nên giá trị, nhưng tập hợp nhiều giải pháp được đóng góp từ nhiều nguồn, qua công tác xử lý tốt, chắc chắn sẽ giúp Nhà nước hình thành nên ý tưởng cho một chính sách, một thông tư, một hướng dẫn,... phù hợp với các điều kiện, tình hình thực tế của các DNNN nói riêng và cả nền kinh tế nói chung.

KẾT LUẬN

Tình trạng ôm đồm, dàn trải sự quản lý Nhà nước đối với toàn bộ nền kinh tế trong thời kỳ kế hoạch hóa tập trung không chỉ làm cho Nhà nước mất khả năng kiểm soát nền kinh tế mà còn tạo ra tình trạng lộng quyền ở một số ngành nghề, lĩnh vực được coi là then chốt và được sự ưu đãi đặc biệt của Nhà nước. Tình trạng thất thoát tài sản và phân quyền không chính thức trong thực tế đã làm cạn kiệt nguồn lực của Nhà nước, gây phương hại cho sự ổn định của nền kinh tế vĩ mô. Trước tình hình đó Nhà nước bắt đầu xác định lại vai trò của mình trong nền kinh tế. Cải cách nền kinh tế theo mô hình kết hợp giữ kinh tế thị trường và định hướng XHCN trong đó CPH các DNNN là nội dung cơ bản nhằm giải tỏa bớt gánh nặng cho NSNN đồng thời vẫn duy trì được sự kiểm soát của Nhà nước trong những ngành nghề lĩnh vực thiết yếu. Đặc trưng CPH ở Việt Nam không giống các nước khác, không triệt để tuân theo các qui luật của thị trường mà có sự tác động, điều phối của Nhà nước. Vì thế quá trình CPH ở Việt Nam không hề có bất kỳ một khuôn mẫu nào mà phải được bổ sung và hoàn thiện dần trong từng giai đoạn. CPH DNNN không là nhu cầu tự phát mà là chiến lược cải cách nền kinh tế của Nhà nước. CPH DNNN theo 2 hướng rõ ràng “giữ các DNNN lớn và buông dần các DNNN nhỏ” thông qua mức độ đầu tư, cơ cấu vốn, tỷ lệ cổ phần Nhà nước nắm giữ trong từng DN. Các DNNN lớn sẽ được tổ chức thành những Tập đoàn, TCT để có thể đủ lực cạnh tranh trên trường quốc tế. Việc phân cấp quản lý và cơ cấu quản trị DN được qui định trong các bộ luật (Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư,...) thông qua CPH nhằm xác định quyền hạn của Nhà nước lúc này không còn là người trực tiếp quản lý tài sản mà là nhà quản lý đầu tư. Với tư cách nhà quản lý đầu tư Nhà nước sẽ vẫn giữ vai trò sở hữu duy nhất hoặc nắm đa số cổ phần trong các DNNN lớn, các TCT hoạt động trong những ngành chiến lược. Mặc dù các DNNN lớn, TCT hoạt động trong những ngành chiến lược sau CPH sẽ vẫn được quản lý bằng những qui định như đối với khu vực tư nhân (xóa bỏ hoàn toàn độc quyền) và Nhà nước sẽ gây ảnh hưởng đối với các DN thông qua quan hệ đầu tư. CPH không là “tư nhân hóa” vì thế Nhà nước

với tư cách là chủ thể nắm cổ phần đa số sẽ không bao giờ có động cơ giống như của một chủ sở hữu tư nhân.

Để CPH DNNN đạt được mục tiêu cải cách nền kinh tế nước nhà, Nhà nước cần tạo môi trường đầu tư, môi trường kinh doanh thông thoáng, minh bạch. Môi trường pháp lý cần phải dần được cải thiện cho phù hợp nhu cầu thực tế, các văn bản luật pháp tránh chồng chéo, bất nhất, mâu thuẫn. Tuy không tuân theo các qui luật thị trường chung nhưng Nhà nước phải hoàn thiện và phát triển các yếu tố của thị trường, vì chính các yếu tố này sẽ đóng vai trò quan trọng trong quá trình vận hành của nền kinh tế quốc gia. Điều quan trọng cuối cùng là sự cổ súy tốt nhất cho quá trình CPH chính là hiệu quả hoạt động của các DN, của nền kinh tế, vì thế cần có sự tham gia ủng hộ nhiệt tình của các tầng lớp nhân dân, các DN, các thành phần kinh tế trong xã hội dưới sự chỉ đạo kịp thời và đầy mưu lược của Nhà nước

Tài liệu tham khảo

- 1/ Ban chỉ đạo Đổi mới và Phát triển DNNN (2006), “Tổng quan về cải cách DNNN
- 2/ Báo Thanh niên (2007), “CPH Tập đoàn Điện lực Việt nam”, *Bản tin ngày 04/04/2007*
- 3/ Báo Thanh niên (2007), “Vì sao Viettel không CPH”, *Bản tin ngày 01/04/2007*
- 4/ Bùi Tất Thắng (2007), “Cổ phần hóa DNNN – Tiến trình và thực trạng”, *Tạp chí Cộng sản, (số 126 – 03/2007)*
- 5/ Bùi Văn (2005), “Cổ phần hóa – liệu có bước đột phá”, *Việt Nam Net ngày 26/02/2005*
- 6/ Đầu tư Chứng khoán (2004), “EVN mở cửa lĩnh vực độc quyền”, *Bộ Công nghiệp – Bản tin ngày thứ Sáu 30/07/2004*
- 7/ Hoàng Văn Dụ (2003), “Những vấn đề về độc quyền của DNNN”, *Báo Khoa học Công nghệ, số ra ngày Thứ Tư 24/12/2003*
- 8/ Ira M. Millstein (2005), “Thúc đẩy tăng trưởng thông qua quản lý doanh nghiệp”, *Tạp chí điện tử của Bộ Ngoại giao Hoa kỳ, Triển vọng Kinh tế, Tháng 02/2005*
- 9/ Mekong Project Development Facility, “Cổ phần hóa các DNNN ở Việt Nam”
- 10/ PGS.TSKH Trần Nguyễn Tuyên (2006), “Hội nhập kinh tế quốc tế ở Việt Nam”. *Tạp chí Cộng sản ngày 08/05/2006*
- 11/TS Lê Đăng Doanh (2001), “Độc quyền và bảo hộ trong bối cảnh hội nhập”, *Thời báo Kinh tế Sài gòn ngày 13/09/2001*
- 12/Trang tin điện tử Công nghiệp Việt Nam (2006), “Cổ phần hóa DNNN – 1 năm nhìn lại”, *Bộ Công nghiệp – Bản tin ngày thứ Ba 03/01/2006*
- 13/Trần Ngọc Hiền (2007), “Cổ phần hóa DNNN – Thực trạng và giải pháp”. *Tạp chí Cộng sản, (số 126 - 03/2007)*

Các văn bản chính phủ đã tham khảo

Luật

- Luật Công ty 1990
- Luật Doanh nghiệp 1999
- Luật Doanh nghiệp 2005

Nghị quyết

- Nghị quyết Trung ương Đảng (2004), “Khẩn trương xóa bỏ đặc quyền và độc quyền kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước...”*Nghị quyết số 34/NQ-TW Hội nghị lần thứ 09 BCH Trung ương Đảng khoá IX ngày 03/02/2004*

Nghị định

- Nghị định Chính phủ (1996), “Chuyển một số DNNN thành công ty cổ phần”, *Nghị định 28/CP ngày 07/05/1996*
- Nghị định Chính phủ (1997), “Chuyển một số DNNN thành công ty cổ phần”, *Nghị định 25/CP ngày 26/03/1997 (Sửa đổi 1 số điều của NĐ 28/CP)*
- Nghị định Chính phủ (2002), “Chuyển một số DNNN thành công ty cổ phần”, *Nghị định 64/CP ngày 19/06/2002*
- Nghị định Chính phủ (2003), “Qui định chi tiết và hướng dẫn 1 số điều của Bộ Luật lao động về HĐLĐ”, *Nghị định 44/CP ngày 09/05/2003*
- Nghị định Chính phủ (2004), “Sửa đổi và bổ sung 1 số điều của NĐ 41/NĐ-CP ngày 11/04/2002 về chính sách đối với lao động dôi dư do sắp xếp lại DNNN”, *Nghị định 155/NĐ-CP ngày 20/08/2004 (Sửa đổi NĐ 41/NĐ-CP ngày 11/04/2002)*
- Nghị định Chính phủ (2004), “Chuyển công ty nhà nước thành công ty cổ phần”, *Nghị định 187/NĐ-CP ngày 16/11/2004*

Thông tư

- Thông tư của Bộ Tài chính (2002), “Hướng dẫn những vấn đề tài chính khi chuyển DNNN thành công ty cổ phần”, *Thông tư số 76/TT-BTC ngày 09/09/2002*

- Thông tư của Bộ Tài chính (2002), “Hướng dẫn xác định giá trị DN khi chuyển DNNN thành công ty cổ phần”, *Thông tư số 79/TT-BTC ngày 12/09/2002*
- Thông tư của Bộ Tài chính (2004), “Hướng dẫn thực hiện NĐ 187/2004/NĐ-CP ngày 16/11/2004”, *Thông tư 126/2004/TT-BTC* (Thay thế Thông tư 79/2002/TT-BTC ngày 12/09/2002)

Quyết định

- Quyết định của Hội đồng Bộ trưởng (1992), “Tiếp tục làm thí điểm chuyển 1 số DNNN thành Công ty cổ phần”, *Quyết định 202/CT ngày 08/06/1992*
- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ (1994), “Tiếp tục sắp xếp DNNN”, *Quyết định 90/TTg ngày 07/03/1994*
- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ (1994), “Thí điểm thành lập Tập đoàn kinh doanh”, *Quyết định 91/TTg ngày 07/03/1994*
- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ (1994), “Thành lập công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng của DN”, *Quyết định 109/QĐ-TTg ngày 05/06/2003*
- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ (1999), “Bán cổ phần cho nhà đầu tư nước ngoài”, *Quyết định 145/QĐ-TTg ngày 28/06/1999*
- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ (2001), “Thủ tục bán tài sản bảo đảm, công chứng, chứng thực văn bản bán tài sản và giao cho các NHTM theo bản án”, *Quyết định 149/QĐ-TTg ngày 05/10/2001*
- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ (2003), “Thành lập Công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng”, *Quyết định 109/QĐ-TTG ngày 05/06/2003*
- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ (2004), “Thí điểm CPH 1 số Tổng công ty nhà nước”, *Quyết định 84/QĐ-TTG ngày 13/05/2004*

Chỉ thị

- Chỉ thị của Bộ Chính trị (2004), “Thúc đẩy cơ cấu lại, đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả các DNNN trong năm 2004, 2005 theo QĐ 13/QĐ-TTg – 14/01/2005” *Chỉ thị 45/CT-TW ngày 22/10/2004*
- Chỉ thị của Thủ tướng (2005), “Nhanh chóng tăng cường CPH các DNNN” *Chỉ thị 04/CT-TTg ngày 17/03/2005*

Phụ lục 1: Các bảng biểu tham khảo

(Bảng 1) Chi phí Cổ phần hóa DNNN (1.4)

| Giá trị Doanh nghiệp | Chi phí tối đa cho việc thực hiện CPH |
|---------------------------|---------------------------------------|
| Dưới 5 tỷ đồng | 100 triệu đồng |
| Trên 5 tỷ đến 10 tỷ đồng | 150 triệu đồng |
| Trên 10 tỷ đến 20 tỷ đồng | 200 triệu đồng |
| Trên 20 tỷ đến 30 tỷ đồng | 250 triệu đồng |
| Trên 30 tỷ đến 40 tỷ đồng | 300 triệu đồng |
| Trên 40 tỷ đến 50 tỷ đồng | 350 triệu đồng |
| Trên 50 tỷ đến 60 tỷ đồng | 400 triệu đồng |
| Trên 60 tỷ | 500 triệu đồng |

(Theo Thông tư 76/2002/TT – BTC ngày 09/09/2002)

(Bảng 2) Ước tính số lượng chuyển đổi các DNNN

| | 1991 – 1997 | 2001 – 2005 |
|-------------------------------|-------------|-------------|
| Doanh nghiệp nhà nước đầu kỳ | 12.000 | 5.655 |
| Doanh nghiệp nhà nước cuối kỳ | 5.500 | 3.200 |
| Cơ cấu lại | 6.500 | 3.349 |
| Đã cổ phần hóa | 15 | 2.188 |

(Nguồn: Viet Nam News – 2006; Ban Đổi mới và phát triển DNNN – 2006)

Phụ lục 2: Các số liệu về CPH DNNN tham khảo

Những thành tựu đạt được của quá trình CPH (Theo Ban chỉ đạo đổi mới và phát triển DN)

Năm 2003:

- Số DNNN có lãi chiếm: 77,2%,
 - Số DNNN lỗ hoặc hòa vốn: 22,8%
- (Nếu tính đủ chi phí phát sinh – trích các khoản dự phòng do phải thu khó đòi, xử lý các khoản nợ khó đòi, giảm giá hàng bán tồn kho, ... thì số DNNN thực lãi thấp hơn con số 77,2% nhiều)*
- Số DNNN có mức lãi bằng hoặc cao hơn lãi suất vốn huy động của ngân hàng: 40%.
 - Tỷ suất lợi nhuận trên vốn: 10,79%, *(sau khi trừ đi thuế thu nhập DN còn 7,34%).*
 - Tốc độ tăng trưởng bình quân 10%, *(từ 2001 đến 2003)* thấp hơn của các DN dân doanh tới 7 – 8%.
 - Xử lý nợ xấu *(báo cáo của 35 tỉnh, thành phố, 18 TCT nhà nước và một số Bộ, đến hết quý I/2003)*
 - + Nợ tồn đọng các DNNN: 3.645 tỷ đồng
 - + Nợ đã xử lý: 2.728 tỷ đồng *(49,8% tổng số nợ các NHTM)*
 - + Nợ tồn đọng các DNNN+NH: 13.435 tỷ đồng
 - Tổng lãi vay của các DNNN: 3.000 tỷ đồng *(15% tổng lãi phát sinh)*

Năm 2004

- Quyết định 155 ban hành: Mở rộng đối tượng CPH (TCT, ...)
- CPH thí điểm ở một số TCT:
 - + TCT Xây dựng công nghiệp; TCT Xuất nhập khẩu xây dựng *(phát hành cổ phiếu để huy động vốn)*;

- + TCT Du lịch Sài Gòn và TCT Thương mại và xây dựng (Bộ Giao thông vận tải – *Bán một phần vốn Nhà nước*);
- + TCT Điện tử và Tin học (Bộ Công nghiệp). TCT Vật tư nông nghiệp (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn). TCT Lắp máy Việt Nam (LILAMA – *Bán một phần vốn của Nhà nước trong TCT kết hợp phát hành thêm cổ phiếu*).
- + NH Ngoại thương Việt Nam, NH Phát triển nhà ĐBSCL và Công ty Bảo hiểm Bảo Minh (*phát hành cổ phiếu để tăng thêm vốn điều lệ*).
- + Việc phát hành cổ phiếu sẽ thông qua thị trường chứng khoán, không bán nội bộ DN và cho phép thí điểm bán cho nhà đầu tư nước ngoài.
- CPH các DNNN quy mô lớn:
 - + Thủy điện Sông Hinh, Thác Bà (EVN),
 - + Công ty thông tin di động Vinaphone (VMS),
 - + Công ty Xi măng Bút Sơn
 - + Và một số DNNN quy mô lớn khác thuộc các ngành luyện kim, cơ khí, hoá chất, phân bón, hàng hải...
- TCT Dầu khí, Bưu chính - viễn thông sẽ chuyển sang mô hình tập đoàn,
- Cả nước đã CPH được 753 DNNN, gấp hơn 3,5 lần so với năm 2000.
- Mục tiêu đến năm 2005, chỉ giữ lại 1.931 DN 100% vốn Nhà nước; 2.971 DN phải được sắp xếp lại, (trong đó CPH 2.053 DN).

Năm 2005

- Theo đề án sắp xếp, đổi mới DN năm 2004-2005, thì đến 2005: (*Ban chỉ đạo đổi mới và phát triển DN*): 4.722 DNNN hiện có sẽ còn:
 - * 1.931 DN 100% vốn nhà nước (chiếm 41%) và
 - * 2.791 DN được sắp xếp lại (chiếm 59%), trong đó
 - ** CPH 2.053DN (43,5%) gồm 1.042 DN giữ CP chi phối
 - 1.011DN không giữ CP chi phối
 - 738 DN khác

- Trong năm 2005, cả nước đã sắp xếp đổi mới được 933 DNNN, trong đó:
 - * CPH: 724 DNNN, chiếm 77,2%
 - * Sắp xếp, giao bán 44 DNNN.
 - * Số DNNN đã CPH trong năm: *Công ty Khoan và Dịch vụ dầu khí; các nhà máy điện Sông Hình – Vĩnh Sơn, Thác bà, Phả Lại; Công ty Giấy Tân Mai; Công ty Vận tải Xăng dầu đường thủy I; ...*
- Tính đến 31/12/2005, đã CPH: 2.600 DNNN.
(*Nếu tính cả việc CPH các bộ phận: 2.900 DNNN*)

Năm 2006,

- Chuyển các DNNN đang giữ 100% vốn sang hoạt động theo Luật DN.
- Sẽ sắp xếp lại khoảng 900 DNNN, (*trong đó CPH 600 DN phải CPH*);
Phương hướng CPH DNNN: thu hẹp tối đa diện Nhà nước độc quyền; xóa bỏ độc quyền DN.

Dự kiến đến cuối 2006 cả nước còn khoảng

1.800 DNNN giữ 100% vốn; 900 DNNN đã CPH Nhà nước giữ CP chi phối;
700 DNNN đã CPH Nhà nước không giữ CP chi phối

500 DNCP thành lập có đầu tư vốn của Nhà nước; 08 Tập đoàn, 93 TCT

- Kết quả hoạt động của 850 DN CPH đã hoạt động trên 1 năm cho thấy:

(Ban chỉ đạo đổi mới và phát triển doanh nghiệp)

- + Vốn điều lệ bình quân tăng 44%,
- + Doanh thu bình quân tăng 23,6%
- + Lợi nhuận thực hiện bình quân tăng 139,76%.
- + Trên 90% số DN sau CPH: kinh doanh có lãi
- + Nộp ngân sách bình quân tăng 24,9%
- + Thu nhập bình quân của NLĐ tăng 12%
- + Số lao động tăng bình quân 6,6%
- + Cổ tức bình quân đạt 17,11%.

- Từ 2001 đến 2006: Sắp xếp các DNNN

- + Giải thể 05 TCT không giữ vai trò chi phối

| | |
|-------------------------------------|-------------------------------|
| + Hỗ trợ sát nhập, hợp nhất: | 07 TCT |
| + Tổ chức lại: | 02 TCT (TCT Rượu Bia Nước GK) |
| + Thành lập mới: | 17 TCT |
| + Chuyển TCT thành Tập đoàn: | 07 TCT (1 TCT 90) |
| - Đến tháng 09/2006, cả nước có: | |
| + Tập đoàn: | 07 |
| + TCT 91: | 13 |
| + TCT: | 83 |
| + TCT (Tập đoàn Than – Khoáng sản): | 02 |

Tính từ năm 1992 đến 2005

- Cả nước đã CPH 2.996 DNNN. (Bình quân trên 200DN/năm)
(Riêng năm 2005, cả nước CPH được 724 doanh nghiệp)
- Số DNNN đã CPH chiếm 24% tổng số DN khi chưa tiến hành CPH (khoảng 12.000 DN vào thời điểm trước năm 1995).
- Hầu hết các DN thuộc loại nhỏ, yếu, hiệu quả thấp, sức cạnh tranh kém đã được đưa bớt ra khỏi hệ thống các DNNN.
- Có trên 10% vốn của nhà nước trong các DNNN được CPH (khoảng 30.000 tỷ đồng)
- 30% số DN đã CPH (trên 800 DN), Nhà nước không nắm giữ CP
- Việc sắp xếp lại và CPH các DNNN đã hoàn thành 61/64 tỉnh thành.
- Các đổi mới
 - * Định giá qua các tổ chức tư vấn độc lập
 - * Đấu thầu giá cổ phiếu trên TTCK
 - * Giải quyết cơ bản: Nợ xấu, tồn kho vật tư, hàng hóa kém phẩm chất,...
- Khảo sát 559 DN CPH, (so sánh năm đầu CPH và năm cuối trước CPH):

| | |
|--|--------|
| + Kết quả hoạt động tài chính tốt hơn: | 87,53% |
| + Lợi nhuận sau thuế tăng: | 48,80% |
| + Năng suất lao động tăng: | 26,00% |
| + Tiền lương bình quân tăng: | 20,00% |

- + Đầu tư TSCĐ tăng: 23,10%
- Tốc độ tăng trưởng nói trên của 559 DN tiếp tục được duy trì trong suốt quá trình hoạt động dưới mô hình CTCP. (*Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương*) Trong đó:
 - + Doanh thu tăng 13,4%/năm
 - + Lợi nhuận trước thuế đạt mức tăng trưởng 9,4%
 - + Lợi nhuận sau thuế tăng 54,3%
 - + Năng suất lao động tăng 18,3%/năm
 - + Đầu tư TSCĐ tăng 11,5%;
 - + Lương bình quân tăng 11,4%/năm.
- Khảo sát 850 DN CPH đã hoạt động trên 1 năm (*Báo cáo của các Bộ, Ngành, Địa phương*) cho thấy
 - + Vốn điều lệ bình quân tăng 44%
 - + Doanh thu bình quân tăng 23,6%
 - + Lợi nhuận thực hiện bình quân tăng 139,76%.
 - + Có tới trên 90% số DN sau CPH hoạt động kinh doanh có lãi,
 - + Nộp ngân sách bình quân tăng 24,9%
 - + Thu nhập bình quân của NLD tăng 12%
 - + Số lao động tăng bình quân 6,6%
 - + Cổ tức bình quân đạt 17,11%.

(*Ban chỉ đạo đổi mới và phát triển doanh nghiệp*)
- Tiến độ CPH còn chậm. (*Ban đổi mới và phát triển DN*)
 - + Bộ Văn hoá - Thông tin đạt 15%
 - + Bộ Thủy sản đạt 38%
 - + Tổng Công ty Hàng không đạt 22%
 - + Tổng Công ty Dầu khí đạt 25%
 - + Tỉnh Đồng Nai đạt 32%
 - + Tỉnh Phú Yên đạt 23%

+ TCT Công nghiệp tàu thủy đạt 0%, (đến nay vẫn chưa có một DN nào trực thuộc được CPH).

Trong đó:

Giai đoạn từ 2001-2003:

- Số DNNN được sắp xếp lại 1.766 DN (đạt 31,23% số DN có vào thời điểm năm 2000). Trong đó DNNN CPH 905 DN (đạt 60%/kế hoạch)
- Sắp xếp, đổi mới các TCT, thí điểm mô hình Cty mẹ - Cty con: có 16/18 TCT 91 và 48/74 TCT 90 có khả năng phát triển và hội nhập KTQT.
- Khảo sát hơn 500 DN đã CPH:
 - + Vốn điều lệ tăng 50%
 - + Doanh thu tăng 60%
 - + Lợi nhuận trước thuế tăng 127%
 - + Nộp ngân sách tăng 45%
 - + Thu nhập người lao động tăng 63%,
 - + Số lao động tăng 13%
 - + Cổ tức trung bình năm 2002 đạt 15.5%

Giai đoạn từ 2002-2003:

- Giai đoạn 2002-2003 cả nước tăng tốc CPH (nhưng chỉ đạt 62% mục tiêu)
- Một số Bộ như Bộ Thương mại, Y tế, Khoa học- Công nghệ và một số Địa phương như Thái Bình, Bắc Ninh, Đồng Nai, Đồng Tháp, Bà Rịa-Vũng Tàu... CPH chỉ đạt 30% chỉ tiêu CPH.
- Năm 2002 cả nước sắp xếp được 427 DNNN (CPH 164 DN)
- Năm 2003 cả nước sắp xếp được 945 DNNN (CPH 537DN & 74 bộ phận)
- Tính đến 2004, cả nước vẫn còn hơn 4.200 DNNN với tổng số vốn 189.000 tỷ đồng.
- Số doanh nghiệp có vốn dưới 5 tỷ đồng (DNNN loại nhỏ) chiếm tới 47%.

- Nhà nước nắm 46,3% cổ phần;
- Các nhà đầu tư chiến lược trong nước khó mua được lượng cổ phần đủ lớn để có thể tham gia quản lý, điều hành DN,
- Nhà đầu tư nước ngoài có tiềm năng về vốn, công nghệ, có năng lực quản lý kinh doanh cũng chỉ được mua số lượng cổ phần hạn chế (*theo qui định của Chính phủ*).