

# TÍCH TỤ, TẬP TRUNG VỐN VÀ VẤN ĐỀ SÁP NHẬP DOANH NGHIỆP

Đàm Quang Oanh

Đến thời điểm hiện nay, cả nước có 4.296 doanh nghiệp. Số doanh nghiệp nhà nước có vốn dưới 5 tỷ đồng chiếm tới 47%, một số địa phương, loại doanh nghiệp này chiếm tới trên 90%. Tính bình quân cả nước, vốn của mỗi doanh nghiệp nhà nước là 45 tỷ đồng, trong đó khoảng 10 tỷ đồng là vốn lưu động. Nhưng trên thực tế, nhiều doanh nghiệp rất thiếu vốn lưu động. Để sản xuất kinh doanh chủ yếu phải đi vay, trong khi tình trạng nợ khó đòi và tài sản tồn đọng, kém phẩm chất còn nhiều và chậm được xử lý nên vốn lưu động sử dụng thực tế cho sản xuất kinh doanh chỉ khoảng 50% số hiện có. Ngay cả nguồn vốn vay cũng luôn bị áp lực và giới hạn ngặt nghèo của thời gian và lãi suất vay, bình quân hàng năm các doanh nghiệp phải trả lãi trên 3.000 tỷ đồng, bằng 15% tổng số lãi phát sinh của các doanh nghiệp nhà nước. Theo đánh giá chung, trên cả nước số doanh nghiệp thực sự sản xuất kinh doanh có hiệu quả chỉ chiếm khoảng 40%, số doanh nghiệp không có hiệu quả, thua lỗ liên tục chiếm 20% còn lại 40% là chưa có hiệu quả. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn nhà nước của doanh nghiệp nhà nước có xu hướng giảm dần. Năm 1996 là 11,2%, năm 1998 là 9,1% và năm 2003 là 10,8%.

Để đạt được mục tiêu đề ra về đổi mới, sắp xếp lại, nâng cao hiệu quả doanh nghiệp nhà nước, đến năm 2005 các doanh nghiệp nhà nước phải có quy mô vừa và lớn, với mức vốn bình quân doanh nghiệp 100% vốn nhà nước đạt trên 71 tỷ đồng, thì vấn đề xúc tiến thành lập các tập đoàn kinh tế, các Tổng công ty hoạt động theo mô hình công

ty mẹ - công ty con,... trên cơ sở các doanh nghiệp có sản phẩm, thương hiệu có sức cạnh tranh trên thị trường khu vực và quốc tế là rất cần thiết. Trong tương lai, khi nước ta gia nhập Tổ chức Thương mại quốc tế (WTO) thì quy mô doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ khó đứng vững trước yêu cầu cạnh tranh để tồn tại. Doanh nghiệp vừa và nhỏ đồng nghĩa với việc đơn điệu về sản phẩm, chất lượng thấp, giá thành cao, không đủ lợi thế so với những doanh nghiệp nước ngoài có quy mô lớn, trang bị hiện đại chi phí sản xuất thấp, quảng cáo đa dạng và các hình thức khuyến mại, dịch vụ đi kèm khi bán sản phẩm. Có thể nhận thấy yêu cầu cấp bách trong việc đẩy mạnh tập trung, tích tụ vốn đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu. Nhìn chung các sản phẩm, hàng hoá xuất khẩu của nước ta rất nhạy cảm với tác động của yếu tố cung - cầu thị trường thế giới. Có nhiều nguyên nhân đưa đến tình trạng này, nhưng trong đó có vấn đề là các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu chưa đủ "trường vốn" để chủ động được nguồn hàng. Hoạt động của phần lớn các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu hiện còn mang tính độc lập, nhỏ lẻ, cắt khúc giữa khâu xuất khẩu (bán hàng) với tạo nguồn hàng; kinh doanh mang tính bị động theo quy trình: vay vốn - thu mua - xuất khẩu - hoàn trả vốn mà không có dự trữ. Do vậy, khi nhu cầu thị trường thế giới biến động, hoặc chững lại, thì lập tức dẫn đến thừa hoặc thiếu nguồn hàng. Nguồn dự trữ xuất khẩu là yếu tố quan trọng để tạo thế mạnh chiếm lĩnh thị trường, chỉ bằng việc tăng cường tích tụ, tập trung vốn trên cơ sở hợp tác, liên kết bền vững giữa các doanh nghiệp sản xuất và

xuất khẩu mới đủ năng lực hình thành được nguồn hàng dự trữ ổn định.

Hiện nay ở nước ta đang tồn tại nhiều hình thức hợp tác, liên kết giữa các doanh nghiệp, trong đó, nổi bật là những hình thức: hợp tác giữa hai doanh nghiệp hoặc nhiều doanh nghiệp trong mô hình tổng công ty nhà nước; hợp tác giữa một doanh nghiệp và một ngân hàng trong nước; hợp tác giữa một doanh nghiệp trong nước với đối tác nước ngoài để xuất khẩu sản phẩm và tìm được sự hỗ trợ về vốn, công nghệ,... Hợp tác liên kết giữa nhiều doanh nghiệp có thể kể đến mô hình tổng công ty 90 và 91 được thành lập theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ nhằm tạo ra những đơn vị kinh tế mạnh có tầm vóc cả về vốn liếng, phạm vi hoạt động và sức cạnh tranh. Sự hợp tác của các doanh nghiệp trong Tổng công ty không chỉ là con số cộng thuần túy mà là sự cộng đồng trách nhiệm phát huy tiềm lực, tính chủ động để tạo được sức mạnh tổng lực của cả tập đoàn doanh nghiệp. Quan hệ giữa các công ty thành viên và với tổng công ty là quan hệ phối thuộc tương hỗ lẫn nhau, chứ không phải quan hệ phụ thuộc, do đó tránh được tình trạng ỷ lại, dựa dẫm vào Tổng Công ty mà không tự phát triển bản thân mình.

Liên kết, hình thành các tập đoàn doanh nghiệp mạnh đủ năng lực cạnh tranh và giảm thiểu khả năng rủi ro nhờ chia sẻ với nhiều nhà đầu tư khác là hướng đi hiệu quả để các doanh nghiệp mở rộng quy mô, tăng cường tích tụ, tập trung vốn. Quá trình tập trung, tích tụ và huy động vốn có thể thông qua mô hình các tập đoàn kinh tế, mô hình Công ty mẹ, công ty con hay qua hình thức Hiệp hội,... nhưng dù dưới hình thức nào, mô hình nào cũng phải đi vào thực chất, bảo đảm hiệu quả và sự phát triển của doanh nghiệp. Trong thời gian qua, việc sắp xếp lại doanh nghiệp, nhiều trường hợp đã không

đem lại kết quả như mong muốn. Đến thời điểm hiện nay, cả nước đã có khoảng 100 trường hợp sáp nhập doanh nghiệp, nhưng đi kèm với các doanh nghiệp được sáp nhập là tổng số lỗ phải xử lý khoảng 1158 tỷ đồng (bình quân 116 tỷ đồng lỗ cho một doanh nghiệp sáp nhập). Điều này đang gây không ít khó khăn cho các doanh nghiệp mới sau sáp nhập. Đặc biệt đối với trường hợp một số doanh nghiệp thua lỗ kéo dài không có khả năng cạnh tranh.

Việc xử lý các doanh nghiệp nhà nước thua lỗ bằng biện pháp sáp nhập với bất cứ giá nào đã xuất hiện mặt trái của nó và gây thiệt hại cho nhà nước. Chúng tôi cho rằng, đối với các doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ, hoạt động theo kiểu hành chính đơn thuần, không có sự gắn kết về sản phẩm, thương hiệu, vốn, công nghệ,... cần phải kiên quyết giải thể hoặc nếu phải sáp nhập, trước tiên cần có sự can thiệp nhất định của Nhà nước trong xử lý vấn đề tài chính, nhân sự và quy hoạch phát triển để hình thành được doanh nghiệp liên kết mới hoạt động có hiệu quả. Nhưng dù trong bất kỳ trường hợp nào, các Bộ, ngành chủ quản, cũng cần cân nhắc kỹ trong từng trường hợp cụ thể khi sáp nhập, bởi lẽ: nhìn tổng thể, doanh nghiệp làm ăn có lãi hay không phụ thuộc rất nhiều vào năng lực quản lý của người lãnh đạo. Việc sáp nhập nếu tạo ra quy mô quá lớn so với khả năng quản lý của con người và bộ máy quản lý sẽ dẫn đến "sự quá tải trong quản lý", làm cho các quyết định quản lý không phù hợp với lực lượng sản xuất và điều kiện cạnh tranh mới của thương trường. Mặt khác, tiềm năng của thị trường sản phẩm sản xuất ra quyết định quy mô sản xuất nếu chỉ đơn thuần sáp nhập về lực lượng sản xuất mà không tính đến mở rộng quy mô thị trường sẽ dẫn đến sự giảm tính đột phá thương trường do thị trường cũ đã bão hòa phải tìm kiếm thị trường mới ■