

Bán doanh nghiệp nhà nước - một hướng quan trọng trong quá trình cải cách DNNN ở Việt Nam

ĐỖ PHÚ TRẦN TÌNH

LTS: Hơn 5 năm qua kể từ khi Chính phủ ban hành Nghị định 103/1999/NĐ-CP về giao, bán, khoán kinh doanh và cho thuê DNNN thì việc thực hiện bán DNNN không được diễn ra như mong đợi do còn nhiều khó khăn và vướng mắc. Mới đây, ngày 22-06-2005 Chính phủ ban hành Nghị định số 80/2005/NĐ-CP thay thế cho Nghị định 103. Hy vọng Nghị định mới sẽ tạo bước đột phá trong quá trình cải cách DNNN ở VN hiện nay.

Cải cách DNNN luôn được xác định là nhiệm vụ cấp bách và cũng là nhiệm vụ mang tính chiến lược lâu dài trong quá trình đổi mới kinh tế ở nước ta trong giai đoạn hiện nay. Kinh nghiệm cải cách DNNN trên thế giới chỉ ra rằng, cải cách DNNN chỉ thành công khi quá trình đó được đặt trong tổng thể quá trình đổi mới toàn bộ nền kinh tế và phải được thực hiện đồng bộ bằng nhiều biện pháp như: cải cách cơ chế quản lý DNNN; cổ phần hóa; bán hay giải thể, cho phá sản DNNN. Thời gian vừa qua, cổ phần hóa DNNN là một chủ trương đúng đắn được Đảng và Nhà nước ta quan tâm thực hiện và mang lại những kết quả ban đầu quan trọng trong quá trình cải cách DNNN. Song, cổ phần hóa không thể coi là giải pháp duy nhất có thể làm hồi sinh tất cả các DNNN, mà phải đặt trong tổng thể các giải pháp đổi mới tổ chức quản lý và đa dạng hóa sở hữu khác. *Đặc biệt là giải pháp bán DNNN.* Bán DNNN là một trong những biện pháp cần thiết, có tác dụng thiết thực trong quá trình cải cách DNNN, tạo điều kiện cơ cấu lại DNNN nhằm nâng cao hiệu quả, sức cạnh tranh của DNNN, thay đổi phương thức quản lý doanh nghiệp, khai

thác mọi tiềm năng của các thành phần kinh tế để đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, giảm bớt chi phí và trách nhiệm điều hành kinh doanh của Nhà nước.

1. Bán DNNN - những cơ sở lý luận và thực tiễn

Thứ nhất, số lượng các DNNN có quy mô nhỏ còn quá lớn.

Tình trạng dàn trải, chông chéo về cơ quan quản lý và ngành nghề là phổ biến. Theo thống kê của Ban đổi mới doanh nghiệp trung ương: "Đến đầu năm 2004, cả nước có 4.296 DNNN, với tổng số vốn là 189.000 tỷ đồng, bình quân vốn của một doanh nghiệp là 44,9 tỷ đồng. Nhưng trong tổng số DNNN đang tồn tại thì số DNNN có vốn dưới 5 tỷ đồng còn chiếm tới 47% (2019 doanh nghiệp). Trong tổng số doanh nghiệp có vốn dưới 5 tỷ đồng thì số doanh nghiệp có vốn dưới 1 tỷ đồng chiếm gần 50%, thậm chí có tỉnh, thành phố còn một số DNNN có vốn dưới 100 triệu đồng"⁽²⁾. Đối với các DNNN có vốn nhỏ này, phần lớn các doanh nghiệp có trình độ công nghệ máy móc dưới mức trung bình, máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ lạc hậu, khả năng cạnh tranh kém nên dẫn đến tình trạng làm ăn thua lỗ kéo dài, đang trở thành gánh nặng cho ngân sách nhà nước và cho nền kinh tế. Đối với những doanh nghiệp trong tình trạng này, việc cổ phần hóa không dễ dàng thực hiện. Bởi vì đây là những doanh nghiệp làm ăn thua lỗ kéo dài, tình hình tài chính thiếu lành mạnh nên rất khó khăn trong việc huy động vốn để đầu tư thêm. Vì vậy, sức hấp dẫn từ

việc mua cổ phần của các doanh nghiệp này đối với các nhà đầu tư là rất ít. Còn nếu cổ phần hóa rồi thì tình hình kinh doanh sau cổ phần hóa sẽ rất khó khăn, nếu áp dụng giải pháp giải thể hay phá sản thì số tiền thu được chỉ đủ hoặc không đủ đền bù các khoản nợ, trợ cấp mất việc cho người lao động và các chế độ chính sách khác cho người lao động. Nhà nước sẽ không thu được khoản nào trong khi đó người lao động lại bị mất việc làm. Nếu bán doanh nghiệp cho các chủ thể khác thành công thì Nhà nước không chỉ thu được một khoản tiền mà người lao động còn có khả năng làm việc tiếp tục.

Thứ hai, xuất phát từ hiệu quả khai thác các nguồn lực từ xã hội.

Trong nhiều năm qua, theo các báo cáo của DNNN cũng như qua bất kỳ cuộc điều tra nào đối với DNNN cũng nhận thấy, yêu cầu khá cấp bách của doanh nghiệp là việc được cấp thêm vốn. Cho đến nay, DNNN chỉ có thể bổ sung thêm vốn bằng cách xin cấp thêm vốn hoặc đi vay ngân hàng. Với việc chuyển đổi sở hữu bằng cách bán DNNN thì Nhà nước có thể thu được một số vốn. Số vốn này có thể góp phần vào việc nâng cao hiệu quả những DNNN còn lại. Hơn nữa trong nhiều trường hợp, có nhiều nhà kinh doanh phát hiện ra những cơ hội nhất định, nhưng

không muốn thành lập doanh nghiệp mới, hoặc thấy được những cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp (thương hiệu, đội ngũ lao động lành nghề,...) khi họ là chủ thì họ sẵn sàng mua DNNN với giá cao đem lại nguồn thu cho Nhà nước.

Thứ ba, thúc đẩy bán DNNN còn nhằm tham gia quá trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế.

Quan hệ kinh doanh với các đối tác nước ngoài không chỉ đòi hỏi các DNNN phải có tiềm năng thích hợp, có khả năng ra các quyết định một cách kịp thời, một năng lực cạnh tranh lớn, mà còn có những hình thức pháp lý quen thuộc với họ. Cùng với cổ phần hóa, bán DNNN cũng sẽ cho phép tạo ra những hình thức pháp lý phù hợp với thông lệ quốc tế.

Như vậy, bán DNNN không phải là giải pháp nhất thời, tình thế, mà là một chủ trương nhất quán được hình thành trên cơ sở nghiên cứu khá toàn diện các vấn đề kinh tế - xã hội và pháp lý, đặc biệt là nghiên cứu thực trạng DNNN ở Việt Nam hiện nay.

2. Kết quả việc thực hiện bán DNNN thời gian qua

Tính chung từ khi Nghị định 103/1999/NĐ-CP của Chính phủ ra đời cho đến hết tháng 4 năm 2005, cả nước đã bán được 122 doanh nghiệp.

BẢNG 1: Số DNNN giao, bán giai đoạn 1999 - 2005

Thời gian	1999 - 2001	2002	2003	2004	4/2005	1999 - 4/2005
Số DN bán	48	17	24	27	6	122

Nguồn: Ban chỉ đạo Đổi mới và phát triển doanh nghiệp TƯ.⁽¹⁾

Thực tế cho thấy, hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp sau khi bán đều có sự phát triển tích cực. Tuy nhiên, thời gian qua thành tựu đáng kể của giải pháp này là tránh phải giải thể, phá sản một số DNNN có quy mô nhỏ, thua lỗ kéo dài, công nợ dây dưa và giảm trách nhiệm của Nhà nước đối với các doanh

nh nghiệp này. Còn lại các chỉ tiêu khác chỉ đạt mức độ hạn chế, chẳng hạn như số DNNN được bán quá ít so với số doanh nghiệp cần bán. Do đó, không đạt được mục tiêu góp phần cơ cấu lại và tăng cường khả năng của khu vực DNNN; chưa khai thác được tiềm lực ngoài xã hội đầu tư vào doanh nghiệp....

3. Những vấn đề đặt ra đối với quá trình bán DNNN thời gian qua

Thứ nhất, vướng mắc lớn nhất trong quá trình bán DNNN thời gian qua là đối tượng DNNN được bán còn quá hạn chế, chỉ tập trung vào các doanh nghiệp có quy mô quá nhỏ, thua lỗ kéo dài, do đó chưa phát huy được tác động mạnh mẽ như mong muốn. Sức hấp dẫn của các doanh nghiệp thuộc loại này đối với các nhà đầu tư ít nên khó chuyển đổi.

Theo Nghị định 103 và Nghị định 49/2002/NĐ-CP của Chính phủ thì phạm vi áp dụng bán là các DNNN độc lập và các doanh nghiệp thành viên hạch toán độc lập của tổng công ty có vốn nhà nước ghi trên sổ sách kế toán dưới 5 tỷ đồng, kinh doanh thua lỗ kéo dài, Nhà nước không cần nắm giữ cổ phần hoặc không cổ phần hóa được. Vì thế các đơn vị trực thuộc các DNNN, một số bộ phận độc lập của DNNN, doanh nghiệp hạch toán phụ thuộc các tổng công ty,... sẽ không thể xếp vào diện bán doanh nghiệp theo Nghị định này. Trên thực tế, chính những bộ phận này lại cần được bán. Về chỉ tiêu quy mô vốn dưới 5 tỷ đồng cũng là vấn đề bất cập. Trên thực tế, có nhiều DNNN có vốn trên 5 tỷ đồng, nhưng thua lỗ kéo dài, không hoạt động trong những lĩnh vực mà Nhà nước không cần phải nắm 100% vốn hay cổ phần chi phối mà không thể cổ phần hoá, giải thể, phá sản được. Cả về mặt kinh tế cũng như mặt xã hội, các doanh nghiệp này cần được bán, nhưng theo quy định của Nghị định thì chúng lại không phải là đối tượng của việc bán.

Thứ hai, vấn đề giải quyết nợ doanh nghiệp khi bán.

Đây là vấn đề làm đau đầu các cơ quan quản lý khi thực hiện bán doanh nghiệp. Thực trạng bán DNNN ở nước ta thời gian qua cho thấy, việc xử lý các khoản nợ rất chậm, gây chậm trễ trong quá trình bán doanh nghiệp. Đối với các khoản phải trả thì việc xử lý càng khó khăn hơn. Nguyên nhân chính là do tình hình tài chính khó khăn của các doanh nghiệp đem bán. Nhiều doanh nghiệp còn vốn nhà nước trên sổ sách kế toán khá nhiều, song khi kiểm kê, xác định lại giá

trị tài sản trên thực tế thì không còn, giá thị trường của tài sản quá thấp, hoặc nợ phải trả lớn hơn nợ phải đòi cộng với toàn bộ giá trị tài sản của doanh nghiệp. Các quy định của Nhà nước về xử lý nợ chưa thật sự tạo điều kiện thuận lợi để giải quyết dứt điểm nợ của các doanh nghiệp khi bán.

Đối với trường hợp người mua không kế thừa nợ, thì việc mua, bán thực hiện trên cơ sở giá trị thực tế của doanh nghiệp bán, đó là giá trị thực tế của toàn bộ tài sản doanh nghiệp mà người mua có nhu cầu sử dụng (không bao gồm các khoản nợ phải thu và vốn bằng tiền) được người mua và người bán chấp nhận được. Như vậy, sẽ không có vấn đề lớn gì vì trước mắt, thà ngân sách chấp nhận thu thiệt còn hơn là phải gánh những khoản tiền đổ vào doanh nghiệp hàng năm. Nhưng khó khăn lớn nhất ở đây là bên bán - tức Nhà nước - muốn bán cả nợ cũ, còn bên mua thì không muốn lãnh khoản nợ này. Một số nơi, bên mua sẵn sàng nhận lại một bộ phận doanh nghiệp có triển vọng phục hồi, nhưng bên bán lại muốn bán toàn bộ để đảm bảo việc làm cho người lao động. Đây chính là trở ngại lớn gây chậm trễ trong quá trình bán doanh nghiệp.

Thứ ba, vấn đề giới hạn đối tượng mua doanh nghiệp.

Có thể nói rằng những doanh nghiệp nợ nần thua lỗ triển miên, công nghệ thiết bị lạc hậu, công tác quản lý thường rất lỏng lẻo dẫn đến ít hấp dẫn người mua. Nhưng Nghị định 103 lại giới hạn đối tượng được mua doanh nghiệp là: tập thể hoặc cá nhân người lao động trong doanh nghiệp; các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, trừ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài; công dân Việt Nam có năng lực hành vi dân sự, trừ những người không được thành lập và quản lý doanh nghiệp theo quy định của pháp luật. Chính những giới hạn này không thu hút được các doanh nghiệp nước ngoài, các nhà đầu tư nước ngoài muốn mua các DNNN đem bán.

Thứ tư, vấn đề xác định giá trị doanh nghiệp khi bán.

Theo Nghị định 103 thì giá bán doanh nghiệp được xác định căn cứ vào: giá trị thực tế của doanh nghiệp được người mua và người bán chấp nhận; mức giảm giá đối với người mua khi người mua cam kết đầu tư duy trì sản xuất kinh doanh, bảo đảm việc làm cho người lao động và các điều kiện khác được người mua, người bán chấp nhận.

Trường hợp người mua doanh nghiệp có kế thừa quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp thì căn cứ vào số liệu trong sổ sách kế toán của doanh nghiệp tại thời điểm bán, giá trị thực tế phân vốn nhà nước ở thời điểm đem bán sau khi đã trừ các khoản nợ phải trả và được người mua, người bán chấp nhận.

Trường hợp người mua không kế thừa quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp thì giá bán của doanh nghiệp là giá bán thực tế của toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp được xác định căn cứ vào hiện trạng về phẩm chất, tính năng kỹ thuật, nhu cầu sử dụng của người mua và giá thị trường tại thời điểm bán.

Như vậy, giá trị doanh nghiệp được đánh giá theo các quy định của Nghị định 103 không phản ánh được giá trị thực của nó, bởi vì nhiều yếu tố cấu thành nên giá trị của doanh nghiệp bị bỏ sót, ví dụ như giá trị quyền sử dụng đất, các giá trị vô hình của doanh nghiệp như lợi thế kinh doanh, tay nghề của người lao động, thương hiệu của doanh nghiệp, các đối tác cũ của doanh nghiệp, ... Điển hình như Công ty Vật tư trang thiết bị thể dục thể thao trực thuộc Sở Thể dục thể thao thành phố Hồ Chí Minh. Theo biên bản kiểm toán tại thời điểm 30-06-2004, công ty vẫn còn nguồn vốn chủ sở hữu là 352.642.363 đồng, cũng với kết quả kiểm toán, giá trị theo sổ sách của Công ty, nếu loại trừ các khoản nợ của doanh nghiệp là 455.540.974 đ, thì sẽ được xem là âm vốn (-102.898.611 đ). Doanh nghiệp này không còn gì để giao, cũng đồng nghĩa với không còn gì để bán. Tuy nhiên do có đơn xin đăng ký mua của một nhóm cán bộ công nhân viên và của các chủ nợ, nên Thành phố đang tiến hành thủ tục bán. Như vậy, vì sao

doanh nghiệp đã âm vốn mà vẫn có người muốn mua. Có thể nói rằng doanh nghiệp này vẫn có những giá trị vô hình thu hút các nhà đầu tư bỏ vốn. Đó là tay nghề của đội ngũ lao động, và các đầu mối nhập hàng cũng như nhãn hiệu của công ty.

4. Nghị định 80/2005/NĐ-CP- một bước đột phá trong quá trình bán DNNN?

Trước những khó khăn, vướng mắc của quá trình bán DNNN thời gian qua, ngày 22-06-2005, Chính phủ ban hành Nghị định số 80/2005/NĐ-CP về giao, bán, khoán kinh doanh, cho thuê công ty nhà nước thay thế cho Nghị định 103/1999/NĐ-CP. Có thể nói rằng, Nghị định mới này đã tháo gỡ được rất nhiều khó khăn vướng mắc của quá trình thực hiện bán DNNN. Nghị định này có một số điểm mới và đột phá sau:

Thứ nhất, về đối tượng DNNN được bán.

Bao gồm toàn bộ công ty nhà nước hay đơn vị phụ thuộc, bộ phận hạch toán phụ thuộc mà Nhà nước không cần nắm giữ vốn và không thực hiện cổ phần hóa được, *không giới hạn về quy mô*. Như vậy, đối tượng doanh nghiệp thuộc diện bán sẽ được mở rộng hơn và đa dạng hơn, tạo sức hấp dẫn hơn trên thị trường.

Thứ hai, về đối tượng được mua doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, các nhà đầu tư nước ngoài, các tổ chức kinh tế – tài chính được thành lập theo luật pháp nước ngoài hoạt động kinh doanh tại nước ngoài hay tại Việt Nam có quyền mua công ty nhà nước hay bộ phận công ty nhà nước. Như vậy, việc mở rộng đối tượng mua doanh nghiệp đến các nhà đầu tư nước ngoài sẽ tạo thêm một kênh thu hút vốn đầu tư nước ngoài mới. Một ví dụ điển hình là trường hợp công ty Temasek Holdings của Singapore đang hoàn tất thủ tục để mua 30% cổ phần của Pacific Airlines với tổng số tiền là 50 triệu USD.

Thứ ba, về xác định giá trị doanh nghiệp đem bán. Nghị định đã xác định phải tính

giá trị quyền sử dụng đất do công ty hay bộ phận công ty theo nguyên tắc sau:

- Trường hợp người mua lựa chọn hình thức thuê đất thì không tính giá trị quyền sử dụng đất vào giá trị công ty, bộ phận công ty.

- Trường hợp người mua lựa chọn hình thức giao đất thì phải tính giá trị quyền sử dụng đất vào giá trị công ty, bộ phận công ty. Giá trị quyền sử dụng đất tính vào giá trị công ty, bộ phận công ty là giá do ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương quy định sát với giá chuyển nhượng quyền sử dụng đất thực tế trên thị trường, và công bố vào ngày 01/01 hàng năm theo quy định của Chính phủ. Như vậy, vấn đề khó khăn về việc tính giá trị quyền sử dụng đất đã được Nghị định này giải quyết.

Thứ tư, về phương thức mua doanh nghiệp.

Nghị định quy định rõ, việc mua bán sẽ được thực hiện theo phương thức đấu thầu (nếu người mua muốn mua trọn gói công ty nhà nước bao gồm cả lao động) hoặc đấu giá (nếu chỉ mua tài sản). Công ty dưới 30 tỷ đồng không cần tổ chức định giá, giá trị trên 30 tỷ đồng được xác định thông qua các tổ chức có chức năng định giá doanh nghiệp cổ phần hóa do Bộ Tài chính công bố. Thông tin về rao bán công ty nhà nước sẽ được thực hiện công khai minh bạch trên các phương tiện thông tin đại chúng trong thời gian 45 ngày.

5. Một số kiến nghị

Có thể nói rằng, những điểm mới trong Nghị định 80/2005/NĐ-CP về cơ bản đã giải quyết những khó khăn, vướng mắc trong quá trình thực hiện việc bán DNNN trước đây. Tuy nhiên, để chủ trương bán DNNN được thực hiện đúng với mục tiêu và ý nghĩa của nó, trong thời gian tới cần thực hiện một số vấn đề sau:

Một là, về mặt nhận thức phải khẳng định rằng bán DNNN là một chủ trương quan trọng của Đảng và Nhà nước trong quá trình cải cách DNNN ở Việt Nam.

Đó không phải là giải pháp nhất thời, tình thế mà là một chủ trương nhất quán

được hình thành trên cơ sở nghiên cứu khá toàn diện các vấn đề kinh tế - xã hội và pháp lý, đặc biệt là nghiên cứu thực trạng DNNN ở Việt Nam hiện nay.

Hai là, phải thay đổi cơ chế quyết định bán doanh nghiệp.

Hiện nay, việc bán DNNN được thực hiện từ dưới lên. Theo đó, tập thể cán bộ, công nhân viên và lãnh đạo doanh nghiệp cần bán phải thông suốt và đồng ý thì việc bán mới thực hiện được. Điều này được coi là hình thức thực hiện quyền của người lao động và bảo vệ lợi ích cho người lao động làm việc tại doanh nghiệp. Tuy nhiên, về mặt lý luận cũng như thực tiễn, cách làm này không hợp lý và đã, đang cản trở quá trình bán doanh nghiệp vì:

- *Về lý luận*, tuy người lao động có quyền tham gia các hoạt động quản lý doanh nghiệp, nhưng họ không phải là chủ sở hữu của doanh nghiệp. Việc giao cho họ quyền quyết định bán thực ra là sự từ bỏ quyền sở hữu của Nhà nước đối với doanh nghiệp do chính Nhà nước tạo ra. Thực ra, đây không phải là phát huy quyền làm chủ của người lao động, bởi vì người làm chủ doanh nghiệp trong trường hợp này là nhân dân lao động cả nước, mà Nhà nước là người đại diện chứ không phải là tập thể người lao động đang làm việc tại doanh nghiệp. Việc giao quyền này cho tập thể người lao động tại doanh nghiệp đồng nghĩa với việc tước đoạt quyền quyết định của nhân dân, mà đại diện của họ là Quốc hội đã thông qua chủ trương này.

- *Về mặt thực tiễn*, thực tế một số doanh nghiệp thuộc diện bán ở các địa phương thời gian qua cho thấy có một bộ phận đáng kể những người lao động trong các doanh nghiệp cần bán là những người có trình độ kỹ thuật và chuyên môn nghiệp vụ còn hạn chế, chưa thích ứng được với cơ chế thị trường. Họ sẽ có nguy cơ mất việc khá cao khi doanh nghiệp bị bán. Vì lợi ích của mình, nhóm chủ thể này thường phản đối việc bán doanh nghiệp. Với các cán bộ chủ chốt quản lý doanh nghiệp, tình hình cũng tương tự, và họ không chỉ sợ mất quyền lợi vật chất mà còn

cả chức danh và địa vị xã hội. Qua kinh nghiệm thực tế của một số địa phương cho thấy, rất khó tạo lập được sự nhất trí hoặc sự thỏa hiệp tuyệt đối giữa các chủ thể khác nhau có liên quan tới việc bán doanh nghiệp. Trong phần lớn các trường hợp, khó khăn trong việc tìm kiếm giải pháp lại chỉ đối với một số cá nhân chứ không phải đa số người lao động.

Như vậy, rõ ràng Nhà nước đang buông lỏng quyền và vai trò của mình với tư cách là chủ sở hữu, tức quyền quyết định tối thượng của mình đối với DNNN. Việc vận động, làm công tác tư tưởng để các chủ thể có liên quan nhất trí với việc giao, bán ở mỗi doanh nghiệp cụ thể là rất cần thiết. Tuy nhiên, đây chỉ nên xem là biện pháp làm cho việc thực hiện chủ trương bán DNNN của Nhà nước nhanh chóng và thuận lợi hơn, chứ tuyệt nhiên không thể xem đây là điều kiện dứt khoát phải đảm bảo trước khi tiến hành bán DNNN như hiện nay. Do vậy, khi các cán bộ chuyên môn đã phân tích, nghiên cứu kỹ thì quyết định bán DNNN là quyết định tối thượng đối với doanh nghiệp này, cán bộ quản lý cũng như cán bộ, công nhân viên trong doanh nghiệp buộc phải tuân theo. Đồng thời, trong thời gian sắp tới cần đẩy mạnh hơn nữa việc phân cấp quyền quyết định giao, bán DNNN hơn nữa cho các địa phương và các bộ, ngành.

Ba là, hoàn thiện bộ máy và tổ chức chỉ đạo, đồng thời tăng cường công tác tuyên truyền, giáo dục cho mọi người dân, nhất là người lao động trong các DNNN thuộc diện chuẩn bị giao, bán về ý nghĩa, mục đích, sự cần thiết của việc bán doanh nghiệp để họ quán triệt sâu sắc chủ trương, chính sách và giải pháp đổi mới DNNN.

Bốn là, phải tổng kết và rút kinh nghiệm của các doanh nghiệp đã tiến hành bán thời gian vừa qua trên cả nước.

Sau một thời gian thực hiện, Ban đổi mới và phát triển doanh nghiệp trung ương nên tổ chức sơ kết việc thực hiện hình thức này để các địa phương, các ngành trình bày những kinh nghiệm cũng như những khó

khăn trong quá trình thực hiện giao, bán doanh nghiệp. Qua đó, các địa phương sẽ trao đổi kinh nghiệm cho nhau trong quá trình thực hiện.

Thứ năm, kết hợp các hình thức khác cùng với giải pháp bán để xử lý DNNN làm ăn kém hiệu quả.

Một trong những nguyên nhân làm việc bán DNNN trong giai đoạn vừa qua không thực hiện được như dự kiến là do chưa xử lý dứt điểm với các doanh nghiệp thua lỗ triển miên. Do vậy, trong những năm tới cần áp dụng hình thức phá sản DNNN một cách kiên quyết hơn. Để tránh tình trạng vì lợi ích cá nhân của các chủ thể có liên quan mà không ai chủ động đề nghị phá sản doanh nghiệp, Ban đổi mới doanh nghiệp nhà nước các cấp cần được giao quyền và trách nhiệm thay mặt chủ sở hữu làm thủ tục đề nghị phá sản doanh nghiệp.

6. Kết luận

Hiện nay những khó khăn trong cải cách DNNN nói chung và bán DNNN nói riêng không phải chủ yếu về mặt lý luận, phương pháp, mà chủ yếu ở những biện pháp cụ thể trong thực tiễn, trong đó có cả những người mưu lợi cá nhân trong bộ máy quản lý nhà nước và DNNN. Do vậy, vấn đề quan trọng hiện nay không phải là có nên bán DNNN hay không, mà vấn đề là làm thế nào để quá trình bán DNNN được thực hiện có hiệu quả thiết thực, đúng với chủ trương của Đảng và Chính phủ. Quá trình này sẽ còn là một cuộc đấu tranh gay go, phức tạp, đòi hỏi sự nỗ lực to lớn của toàn Đảng, của Nhà nước và của toàn xã hội./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nghị định 103/1999/NĐ-CP của Chính phủ về giao, bán, khoán cho thuê DNNN
2. Sắp xếp đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả DNNN các năm 2001-2003 và giải pháp đẩy mạnh trong hai năm 2004-2005. Trung tâm thông tin công tác tư tưởng, số 04-2004.
3. Thực trạng và những vấn đề đặt ra trong quá trình thực hiện sắp xếp và đổi mới DNNN. Trung tâm thông tin công tác tư tưởng, số 05-2005.
4. Nghị định 80/2005/NĐ-CP của Chính phủ về giao, bán, khoán kinh doanh và cho thuê công ty nhà nước...