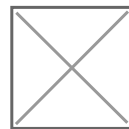


“Phải minh bạch trong cổ phần hóa”

09:03 28/09/2016

Đó là khẳng định của ông Vũ Vinh Phú, Chủ tịch Hiệp hội Siêu thị Hà Nội khi trao đổi với phóng viên báo Thương

THCL Đó là khẳng định của ông Vũ Vinh Phú, Chủ tịch Hiệp hội Siêu thị Hà Nội khi trao đổi với phóng viên báo Thương hiệu và Công luận. “Điều quan trọng, phải minh bạch trong vấn đề cổ phần hóa. Tất cả những thông tin như đất đai, tài sản, đầu tư trong ngành, ngoài ngành, lãi, lỗ như thế nào phải được công bố công khai để mọi người đều biết”.



Vũ Vinh Phú, Chủ tịch Hiệp hội Siêu thị Hà Nội

Ông nhìn nhận như thế nào về tốc độ cổ phần hóa (CPH) doanh nghiệp nhà nước (DNNN) hiện nay?

Ý tưởng thì rất tốt nhưng tốc độ thì rất chậm. Theo kế hoạch, năm 2015 phải CPH 285 DN, nhưng đến cuối năm vẫn còn hơn 100 DN chưa CPH. 8 tháng đầu năm 2016 mới CPH được 42 DN (theo báo cáo của Bộ Tài chính). Dự định từ nay đến cuối năm 2016 CPH hơn 100 DN nữa nhưng không biết có kịp? Có rất nhiều nguyên do, trong đó có một nguyên nhân quan trọng là một số lãnh đạo DNNN muốn níu kéo lại cơ chế cũ, sợ mất quyền lợi hoặc mang tính lợi ích nhóm.

Đâu là những khó khăn, vướng mắc trong vấn đề CPH, thưa ông?

Khó khăn đầu tiên phải nhắc tới là về vấn đề định giá DNNN. Trong đó, nổi bật là về vấn đề giá trị địa tô chênh lệch giữa các địa điểm, giá trị thương hiệu của DN. Một số bản cáo bạch của DNNN không đầy đủ thông tin (dù có khi dài cả chục trang), chủ yếu là lấy giá trị sổ sách trừ đi khấu hao tài sản bằng giá trị còn lại mà thôi. Như thế không thể hiện được những giá trị địa tô vàng ở các thành phố lớn. Không có cơ quan định giá độc lập, dễ dẫn đến mất vốn của Nhà nước khi CPH. Ví dụ như hệ thống thương mại Hà Nội có hàng trăm địa điểm sở hữu, thuê và tài sản cố định tập trung ở các quận nội thành có giá trị hàng mấy trăm triệu đồng/m². Tiếp đến là hậu quả của DNNN để lại. Đó là việc đầu tư ngoài ngành và làm ăn thua lỗ. Ví dụ, theo Kiểm toán Nhà nước, Tổng công ty Thương mại Hà

Nội, lỗ 199 tỷ đồng. Câu hỏi đặt ra là vậy bây giờ ai là người giải quyết và chịu trách nhiệm về việc này trước khi CPH? Mục đích của cổ phần hóa là đa dạng hóa sở hữu, nâng cao năng lực quản trị và dân chủ hóa trong quá trình điều hành từ đó nâng cao hiệu quả của DNN sau cổ phần hóa.

Vấn đề nữa là giải quyết chính sách cho người lao động. Hiện nay, nhiều người lao động đã 45 - 50 tuổi. Vậy giải quyết chính sách cho họ như thế nào sau cổ phần hóa cũng là vấn đề cần lưu tâm.

Ông có nhắc tới vấn đề CPH đối với Tổng công ty (TCT) Thương mại Hà Nội, cũng là một thương hiệu được dư luận rất quan tâm, nhất là TCT này đang nắm giữ nhiều mảnh “đất vàng” của Thủ đô?

Là một lãnh đạo trong ngành thương mại Hà Nội, tôi biết rõ các vấn đề của đơn vị này. Hiện nay, các công ty con trong TCT Thương mại Hà Nội vẫn đang thực hiện CPH, đã hoàn thành khoảng 80%. Tuy nhiên, hầu hết chỉ được bán 20% vốn cho các nhà đầu tư trả giá cao nhất thì không giải quyết được vấn đề CPH. Bởi lẽ không ai lại mang tiền đầu tư mà không có quyền điều hành một cách thật sự. Một số nhà đầu tư đang bỏ 20% vốn vào đây chẳng qua là họ nhắm đến giá trị mạng lưới vàng các công ty này đang có mà thôi.

Theo tôi, với DN thương mại, Nhà nước không nên nắm giữ 51% vốn trong DN vì sẽ dẫn đến tính dựa dẫm, bao cấp, hoạt động không hiệu quả.

Mặt khác, một số công ty con của TCT Thương mại có hợp đồng liên doanh, liên kết, cho thuê khá nhiều các địa điểm với các đơn vị khác hàng 10 năm, 20 năm dẫn đến khi CPH sẽ gặp khó khăn. Theo tôi, khi có các nhà đầu tư mới tham gia vào TCT sau CPH, chính họ sẽ biết đưa TCT lên vị trí nào ở thị trường bán lẻ ở Hà Nội.

Một câu hỏi đặt ra là, liệu sau cổ phần hóa TCT Thương mại Hà Nội sẽ làm gì? Có đóng vai trò thống lĩnh thị trường không? Hiện doanh số bán lẻ của TCT Thương mại Hà Nội chỉ chiếm 5% thị phần doanh số bán lẻ của toàn thị trường.

Mặt khác, tôi đề xuất, phải mời các chuyên gia về định giá nhà đất cùng với ban hội đồng Thành phố bàn bạc để định giá nhà đất của DNN một cách khách quan nhất. Sau đó, có thể thăm dò ý kiến dư luận về vấn đề định giá này. Tôi thấy, các công ty con vừa được định giá thời gian qua, nếu định giá lại thì phải gấp 5, 7 lần giá trị ban đầu. Thậm chí, có thể tính đến phương án bỏ tài sản đất ra khỏi CPH để tránh tình trạng trục lợi cá nhân.

Ông đưa ra giải pháp nào cho vấn đề CPH DNN?

Thứ nhất là về con người, phải tổ chức giáo dục, giác ngộ mọi người, trong đó có các cán bộ lãnh đạo chủ chốt hiểu về sự tiến bộ và văn minh của CPH, từ đó hướng tới việc các DNN hoạt động hiệu quả hơn.

Bên cạnh đó, phải có các biện pháp hành chính, đến thời hạn phải thực hiện tất cả các phương án để cổ phần hóa.

Đặc biệt, phần vốn nhà nước bán, hiện nay theo quy định chỉ được bán 20% vốn. Nếu tôi là nhà đầu tư, tôi cũng rất hiếm khi bỏ tiền ra mua cổ phần trong DNNN vì với chưa đến 20% vốn thì sẽ không có quyền điều hành DN. Do đó, nên bán ít nhất 30 - 40% vốn thì sẽ tạo ra sức hút lớn hơn.

Điều quan trọng, phải minh bạch trong vấn đề CPH. Tất cả những thông tin như đất đai, tài sản, đầu tư trong ngành, ngoài ngành, lãi, lỗ như thế nào phải được công bố công khai để mọi người đều biết. Từ đó, các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài đều có thể tham gia.

Cuối cùng là vấn đề về xây dựng, định hướng kinh doanh sau CPH. Nếu không có định hướng rõ ràng thì dễ dẫn đến vấn đề “bình mới rượu cũ”.

Nhưng có ý kiến nghi ngại, nếu cho phép bán từ 30% vốn trở lên, không ít thương hiệu Việt có nguy cơ “biến mất”?

Chúng ta chỉ nên giữ thương hiệu Việt lớn và có tiềm năng phát triển mà người Việt đảm đương để phát triển được như Vietnam Airlines, Vinamilk, FPT, VNPT, Viettel... Những thương hiệu này nên giữ lại 51% vốn Nhà nước. Còn các thương hiệu mà các thành phần kinh tế làm được thì cũng không nên giữ, hãy để cho cạnh tranh. Nhiệm vụ của Nhà nước là kiến tạo, tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, lành mạnh, minh bạch cho các DN hoạt động hiệu quả, còn việc kinh doanh kiếm lợi nhuận là công việc của riêng DN, sự cạnh tranh càng cao thì người dân càng được hưởng lợi.

Tôi cũng lưu ý nên sớm bỏ bộ chủ quản, cơ quan chủ quản của công ty sau khi cổ phần hóa để tránh tình trạng “bình mới rượu cũ”. Đồng thời có chính sách bảo vệ cổ đông nhỏ lẻ, không để họ phải thiệt thòi.

Trân trọng cảm ơn ông!

Vương Hà (Thực hiện)