



Đồng chí Lại Văn Đạo, Bí thư Đảng ủy, TGD SCIC tặng Giấy khen cho các tập thể, cá nhân.

## Đảng ủy Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước lãnh đạo thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm năm 2012

(Trang 2)



SCIC đầu tư xây dựng tuyến đường nối thành phố Hạ Long với đường cao tốc Hà Nội - Hải Phòng (Trang 5)

### 6 | THÔNG TIN ĐỐI TÁC

Lễ ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác giữa Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước và Tập đoàn đầu tư Qatar - Qatar Holding LLC

### 7 | VĂN BẢN CHÍNH SÁCH MỚI

Chỉ thị 03/CT-TTg ngày 17/01/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc đẩy mạnh tái cơ cấu Doanh nghiệp Nhà nước

### 8 | THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

Những yếu tố thổi bùng chứng khoán

### 10 | NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

6 chiến lược để trở thành đối tác của các công ty lớn



# Đảng ủy Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước lãnh đạo thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm năm 2012

**Ngày 22/02/2012 tại Hà Nội, Đảng ủy Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) tổ chức Hội nghị tổng kết công tác năm 2011, triển khai nhiệm vụ năm 2012. Đồng chí Nguyễn Văn Ngọc - Phó Bí thư Đảng ủy Khối, đại diện các ban của Đảng ủy Khối đến dự.**

Năm 2011, Đảng ủy SCIC đã bám sát Nghị quyết Đại hội XI của Đảng, Nghị quyết Đại hội Đảng bộ Khối Doanh nghiệp Trung ương lần thứ nhất, Nghị quyết Đại hội Đảng bộ SCIC, nhiệm kỳ 2010-2015; ban hành các Nghị quyết, chương trình hành động, kế hoạch công tác để lãnh đạo, chỉ đạo các cấp ủy trực thuộc và toàn thể cán bộ, đảng viên tập trung tổ chức quản lý có hiệu quả vốn nhà nước đầu tư tại các doanh nghiệp. Chỉ đạo việc hỗ trợ các doanh nghiệp đổi mới cách thức quản trị, nâng cao hiệu quả doanh nghiệp; từng bước kiện toàn người đại diện vốn và tăng cường phối hợp với địa phương để quản trị vốn tại doanh nghiệp, đồng thời tập trung giải quyết những tồn tại của một số doanh nghiệp phức tạp. Củng cố tổ chức nhân sự Đảng ủy, lãnh đạo Tổng công ty và các đơn vị; kiểm tra, giám sát các chi bộ và đảng viên thực hiện nhiệm vụ chính trị. Kết quả năm 2011, tổng doanh thu đạt 3.711 tỷ đồng, tăng 22,68% so với kế hoạch và tăng 32,11% so với năm 2010; trong đó, doanh thu cổ tức đạt 1.900 tỷ đồng, tăng 17,94% so với kế hoạch và tăng 6,26% so với năm 2010; doanh thu tài chính tăng 70,37% so với kế hoạch năm; lợi nhuận trước thuế đạt 3.207 tỷ đồng, tăng 10,2% kế hoạch 2011, tăng 28,2% so với thực hiện năm 2010.

Đảng ủy Tổng công ty đã ban hành Quy chế làm việc của Đảng ủy và Ủy ban Kiểm tra Đảng ủy, thực hiện phân công nhiệm vụ đối với Ban Thường vụ và ủy viên Ban



Đồng chí Lại Văn Đạo, Bí thư Đảng ủy kiêm Tổng giám đốc Tổng công ty phát biểu tại hội nghị.



Đồng chí Lại Văn Đạo, Bí thư Đảng ủy, TGD và đồng chí Hoàng Nguyên Học, Phó Bí thư Đảng ủy, Phó TGD SCIC được tặng Bằng khen của Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương.

chấp hành, bảo đảm cấp ủy bao quát toàn diện các lĩnh vực công tác và các chi bộ trực thuộc đều có cấp ủy viên phụ trách; được Đảng ủy Khối bổ sung, kiện toàn nhân sự Ban Chấp hành Đảng bộ Tổng công ty nhiệm kỳ 2010 - 2015 (từ 07 đồng chí lên 09 đồng chí), kiện toàn nhân sự Bí thư và Ban Thường vụ Đảng ủy. Năm 2011 đã kết nạp 08 đảng viên mới, chuyển đảng chính thức đối với 06 đảng viên dự bị. Đảng bộ Tổng công ty được công nhận là Đảng bộ trong sạch vững mạnh hoàn

thành xuất sắc nhiệm vụ, được Đảng ủy Khối tặng Bằng khen.

Năm 2012, Đảng ủy SCIC tập trung lãnh đạo thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm: Tiếp tục khẳng định phương thức quản lý vốn và đầu tư vốn nhà nước tại doanh nghiệp thông qua mô hình Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn; kiến nghị Chính phủ sớm ban hành Nghị định về chức năng, nhiệm vụ và cơ chế hoạt động của SCIC nhằm tạo khuôn khổ pháp lý phù hợp với đặc thù hoạt động



**ĐOÀN THANH NIÊN TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC (SCIC)**

## Tổ chức Hội nghị Tổng kết công tác Đoàn 2011, phương hướng hoạt động năm 2012

Chiều ngày 22/2/2012, Ban chấp hành Đoàn Thanh niên SCIC đã tổ chức Hội nghị Tổng kết công tác Đoàn 2011 và đưa ra phương hướng hoạt động cho năm 2012. Tham dự Hội nghị có Đồng chí Hoàng Nguyên Học – Phó Bí thư Đảng ủy, Thành viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc SCIC; Đồng chí Vũ Đức Tú – Phó Bí thư Đoàn Khối, UV UBKT Trung ương Đoàn, Chủ nhiệm UBKT, Trưởng ban Tổ chức – Kiểm tra Đoàn Khối DNTW...

Với 94 đoàn viên trên tổng số gần 180 cán bộ công nhân viên, Đoàn thanh niên là lực lượng nòng cốt, đóng góp trực tiếp vào các công tác chuyên môn cũng như các công tác an sinh xã hội của SCIC. Trong năm 2011, công tác Đoàn và phong trào Thanh niên tại SCIC đã đạt được những kết quả khích lệ, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao. Đạt được những kết quả đó là nhờ sự quan tâm, lãnh đạo kịp thời của Đảng ủy, Lãnh đạo SCIC và Đoàn Khối DNTW.

Một số hoạt động tiêu biểu của Đoàn SCIC trong năm 2011 như: Vận động 100% đoàn viên, thanh niên tham dự các Hội nghị học tập, quán triệt Nghị quyết do Đảng ủy tổ chức; vận động được 10 đoàn viên trên

tổng số 77 đoàn viên tham gia phong trào Hiến máu nhân đạo do Đoàn Khối phát động; tổ chức chuyến về nguồn nhân dịp 27/7; tổ chức các đợt khám bệnh, phát thuốc miễn phí cho trên 2.250 người dân tại tỉnh Hà Tĩnh và Vĩnh Long; cùng SCIC ủng hộ hơn 3,8 tỷ đồng để xóa nhà dột nát; vận động toàn thể các đoàn viên, thanh niên trong cơ quan nhận được hơn 2.500 tin ủng hộ Vịnh Hạ Long là kỳ quan thiên nhiên mới, trên 400 đoàn viên tham dự 12 khóa học nâng cao trình độ nghiệp vụ, đã có 2 đoàn viên nhận được chứng chỉ CFA level 3, nhiều đoàn viên đạt chứng chỉ ACCA, CPA...; tham gia vào các diễn đàn, hội thảo kinh tế, tài chính với các tổ chức trong nước và quốc tế...; tổ chức nhiều hoạt động thể thao cho các đoàn viên tham gia như: Bóng đá, tennis, yoga...; chủ trì tổ chức giải thể thao, văn nghệ nhân dịp kỷ niệm 5 năm ngày thành lập SCIC (01/08/2006 – 01/08/2011)...

Trong năm 2012, Đoàn Thanh niên SCIC tiếp tục chú trọng rèn luyện đoàn viên, tăng cường tuyên truyền, giáo dục chính trị tư tưởng cho các đoàn viên thực hiện theo chủ trương, đường lối của Đảng, theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh,

Phấn đấu mỗi Quý trong năm 2012 sẽ có một hoạt động riêng của Đoàn SCIC và tổ chức nhiều hoạt động giao lưu với các Đoàn bạn.

Tại Hội nghị, nhiều đại biểu của Đoàn Thanh niên cũng đã hăng hái tham gia phát biểu, chủ động đóng góp cho phương hướng hoạt động năm 2012 của Đoàn Thanh niên: tập trung thêm cho các công tác phát triển chuyên môn nhằm xây dựng Tổng công ty thêm vững mạnh, nâng cao tri thức và kỹ năng của thanh niên.

Phát biểu tại Hội nghị, đồng chí Vũ Đức Tú đã ghi nhận những tiến bộ vượt bậc trong hoạt động Đoàn Thanh niên của SCIC trong năm qua. Đồng chí cũng kỳ vọng trong năm tới, Đoàn Thanh niên SCIC có thể phát triển vững mạnh hơn và ngày càng năng động, đóng góp tích cực cho sự phát triển của Tổng công ty và hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được Đoàn khối giao phó.

Phát biểu chỉ đạo tại Hội nghị, đ/c Hoàng Nguyên Học đã đánh giá cao thành tích của Đoàn trong năm 2011 và đề nghị trong năm 2012, với lực lượng thanh niên chiếm đa số, Đoàn thanh niên cần có những hoạt động thiết thực, đóng góp vào nhiệm vụ chính trị của Tổng công ty. ■

của Tổng công ty; đề nghị hướng dẫn về cơ chế đối với người đại diện vốn nhà nước tại doanh nghiệp theo nội dung Nghị định 66/2011/NĐ-CP; phát huy vai trò đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại doanh nghiệp; tăng cường bán vốn nhà nước tại các doanh nghiệp mà nhà nước không cần nắm giữ, phấn đấu tăng gấp 2 lần so với năm 2011; tiếp tục củng cố tổ chức bộ máy, nhân sự. Học tập, quán triệt và thực hiện tốt các Nghị quyết Khóa XI của Đảng. Tiếp tục củng cố các tổ chức đảng

trực thuộc theo hướng giảm dần các chi bộ ghép; nâng cao chất lượng quy hoạch cán bộ lãnh đạo, quản lý đồng bộ với quy hoạch cấp ủy; chú trọng công tác giáo dục chính trị tư tưởng, nâng cao chất lượng đảng viên, phấn đấu năm 2012 kết nạp được từ 5 đảng viên mới trở lên.

Phát biểu tại Hội nghị, đồng chí Phó bí thư Đảng ủy Khối biểu dương và ghi nhận những thành tích xuất sắc của Đảng bộ SCIC năm 2011. Đề nghị năm 2012, Đảng bộ tập trung triển khai và thực hiện tốt Kết

luận Hội nghị BCH Trung ương lần thứ 3 (Khóa XI) về tái cơ cấu tập đoàn, tổng công ty, ngân hàng; Nghị quyết Hội nghị Trung ương 4( Khóa XI) và các Nghị quyết, Kết luận, Chỉ thị của Trung ương; xây dựng phương án tái cơ cấu doanh nghiệp, tái cơ cấu vốn nhà nước và kiện toàn hệ thống người đại diện phần vốn nhà nước; làm tốt công tác chính trị, tư tưởng, công tác tổ chức cán bộ; xây dựng Tổng công ty phát triển vững mạnh, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ Đảng và Nhà nước giao. ■



Đồng chí Trương Quang Nghĩa, Ủy viên Trung ương Đảng, Bí thư Đảng ủy Khối chúc mừng, biểu dương tập thể cán bộ, nhân viên và người lao động của Vinaconex đã đạt được trong năm qua.

## Đồng chí Lại Văn Đạo, Bí thư Đảng ủy, Tổng giám đốc SCIC thăm nhân dịp đầu Xuân mới tại Vinaconex



Phát biểu của đồng chí Lại Văn Đạo, Bí thư Đảng ủy, Tổng Giám đốc Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước SCIC-đơn vị đại diện quản lý vốn nhà nước tại Vinaconex

**Ngày 4/2, đoàn đại biểu Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Trung ương và Đảng ủy Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước đã có chuyến thăm đầu Xuân mới cán bộ, nhân viên, người lao động tại Tổng Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam (Vinaconex).**

**T**hay mặt Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo Vinaconex, đồng chí Nguyễn Thành Phương, Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch HĐQT đã báo cáo tóm tắt về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2011 và phương hướng năm 2012 của Vinaconex. Năm 2011, trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế ảnh hưởng đến các doanh nghiệp, đặc biệt là ngành xây dựng do hạn chế đầu tư công, thắt chặt tiền tệ, lãi suất cao, nhưng tập thể lãnh đạo, CBCNV toàn tổng công ty đã đoàn kết vượt qua khó khăn, đạt được những kết quả khả quan. Tổng giá trị sản lượng toàn tổng công ty ước đạt 21.259,5 tỷ đồng; tổng doanh thu đạt 18.815,1 tỷ đồng; lợi nhuận trước thuế đạt 848,1 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 864,3 tỷ đồng; thu nhập bình quân đạt 4,908 (Xem tiếp trang 6)



Đồng chí Nguyễn Thành Phương, Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch HĐQT báo cáo tóm tắt với đồng chí Bí thư Đảng ủy Khối và đoàn về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2011 và phương hướng năm 2012 của Vinaconex

# SCIC đầu tư xây dựng tuyến đường nối thành phố Hạ Long với đường cao tốc Hà Nội - Hải Phòng

Ngày 24/2/2012, tại Quảng Ninh, Hội nghị Xúc tiến đầu tư vào Quảng Ninh do UBND tỉnh Quảng Ninh phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư tổ chức đã được khai mạc. Tham dự hội nghị có Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng, nguyên Chủ tịch nước Trần Đức Lương cùng lãnh đạo nhiều bộ, ngành, tỉnh, thành phố trên cả nước và hơn 1.000 đại biểu đại diện cho các tổ chức quốc tế, các nhà đầu tư.

Phát biểu chỉ đạo tại Hội nghị, Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng nhấn mạnh về những lợi thế mà Quảng Ninh đang có: Nằm trong địa bàn động lực của Vùng kinh tế trọng điểm Bắc bộ, tỉnh Quảng Ninh đóng vai trò đầu tàu và có sức lan tỏa lớn trong quá trình phát triển của cả vùng. Thủ tướng chỉ đạo nhiệm vụ hàng đầu của Quảng Ninh trong thời gian tới đây là huy động mọi nguồn lực trong và ngoài nước để phát triển hệ thống kết nối hạ tầng đồng bộ, hiện đại, trong đó ưu tiên cho các công trình chiến lược như đường nối Hạ Long với cao tốc Hà Nội - Hải Phòng, đường ven biển Thanh Hóa - Quảng Ninh, cảng Cái Lân, Hải Hà, sân bay Vân Đồn.

Trong khuôn khổ hội nghị, ông Lại Văn Đạo, Tổng Giám đốc Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) đã thay mặt liên doanh SCIC và Công ty TNHH Đầu tư và phát triển sản xuất Hạ Long (BIM) ký kết biên bản ghi nhớ với Ủy ban nhân dân tỉnh Quảng Ninh, theo đó liên danh SCIC - BIM sẽ làm chủ đầu tư nghiên cứu thực hiện dự án Đường nối thành phố Hạ Long với đường cao tốc Hà Nội - Hải Phòng theo hình thức BOT kết hợp BT (bao gồm quyền khai thác công trình trong một thời hạn nhất định và thực hiện các dự án khác để thu hồi vốn đầu tư có lợi nhuận).

Việc đầu tư xây dựng công trình Đường nối thành phố Hạ Long với đường cao tốc Hà Nội - Hải Phòng nhằm tạo sự kết nối giao thông trong tam giác kinh tế Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh, cũng như vùng duyên hải Bắc Bộ, phát huy các lợi thế về cửa khẩu, cảng biển, sân bay trong khu vực. Việc đầu tư xây dựng dự án sẽ hình thành ngay một tuyến cao tốc nối Quảng



Ninh - Hải Phòng - Hà Nội và tương lai kết nối với các tuyến cao tốc Hà Nội - Hạ Long - Móng Cái; Hải Phòng - Hạ Long để tạo thành mạng cao tốc hoàn chỉnh.

Dự án có tổng vốn đầu tư khoảng 13.000 tỷ đồng. Sau khi được UBND tỉnh Quảng Ninh lựa chọn làm chủ đầu tư, dự kiến Liên doanh SCIC - BIM sẽ thành lập công ty cổ phần Đầu tư đường nối Hạ Long - Hải Phòng, trong đó SCIC và BIM là cổ đông lớn, cùng với một đối tác thứ ba thành lập công ty cổ phần để triển khai dự án. Để đảm bảo tiến độ của dự án, Liên danh sẽ tổ chức huy động nhiều nhà thầu và tổ chức thi công phân đoạn theo nhiều gói thầu, đoạn tuyến, đấu công việc. Dự kiến các công việc lựa chọn nhà thầu quản lý dự án, tư vấn thiết kế, thi công, các dự án đối trừ để hoàn vốn sẽ tiến hành đồng thời cùng với công tác giải phóng mặt bằng của tỉnh. Dự án có thời gian xây dựng dự kiến là 3 năm sau khi hoàn tất công tác giải phóng mặt bằng, thời gian khai thác dự kiến khoảng 30-35 năm.

Theo Tổng Giám đốc SCIC Lại Văn Đạo, việc ký kết Biên bản ghi nhớ với UBND tỉnh Quảng Ninh thể hiện chủ trương tăng cường mạnh mẽ hoạt động đầu tư của SCIC với vai trò nhà đầu tư

chiến lược của Chính phủ, đồng thời triển khai chỉ đạo của Bộ Chính trị tại Kết luận số 78 của Bộ Chính trị ngày 26/7/2010, theo đó SCIC cần tăng cường đầu tư cùng với các Tập đoàn, Tổng công ty để thực sự là “công cụ, kênh truyền vốn để nhà nước đầu tư tập trung vào các ngành, lĩnh vực then chốt, trọng yếu của nền kinh tế”.

Trong hơn 5 năm qua, bên cạnh bên cạnh việc tiếp nhận, quản lý và tái cơ cấu phần vốn Nhà nước tại các doanh nghiệp, Tổng công ty cũng rất chú trọng tìm kiếm các cơ hội đầu tư trong các ngành, lĩnh vực kinh tế trọng điểm theo định hướng của Chính phủ như: năng lượng, cơ sở hạ tầng, công nghiệp then chốt, công nghệ cao... Tính đến 31/12/2011, ngoài việc đầu tư hiện hữu tăng vốn đối với một số doanh nghiệp có tiềm năng, Tổng công ty đã thực hiện đầu tư tổng số tiền trên 3.700 tỷ đồng dưới nhiều hình thức đầu tư như: thực hiện đầu tư vốn vào các Tập đoàn, Tổng công ty lớn; đầu tư trực tiếp một số dự án cơ sở hạ tầng; đầu tư góp vốn thành lập các DN hoạt động trong các ngành công nghiệp, công nghệ cao, bất động sản, nhân lực; đầu tư mua trái phiếu doanh nghiệp... ■

## Lễ ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác giữa Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước và Tập đoàn đầu tư Qatar - Qatar Holding LLC

Ngày 16/1/2012, tại Hà Nội, đã diễn ra lễ ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác giữa Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) và Tập đoàn đầu tư Qatar – Qatar Holding LLC (QH) trước sự chứng kiến của Chủ tịch nước Trương Tấn Sang và Quốc vương Qatar Hamad Bin Khalifa Al Thani. Biên bản được ký bởi ông Lại Văn Đạo, Tổng giám đốc SCIC và ông Ahmad Al Sayed, Giám đốc điều hành Tập đoàn đầu tư Qatar.

Mục đích chính của Biên bản Ghi nhớ là: Tạo dựng khuôn khổ thúc đẩy hợp tác về trao đổi thông tin, kinh nghiệm và chuyên môn giữa SCIC và QH trên các lĩnh vực như quản trị doanh nghiệp, quản lý tài sản, quản lý rủi ro, nhân lực, phân tích tài chính và phân tích ngành; Trao đổi quan điểm và thông tin, tìm kiếm cơ hội đầu tư tại Việt Nam cũng như việc huy động vốn từ nước ngoài; Tìm kiếm cơ hội đầu tư chung giữa SCIC và QH vào các dự án khác nhau tại Việt Nam, đặc biệt là các dự án cơ sở hạ tầng.

Theo đó, QH sẽ nghiên cứu và tìm kiếm cơ hội đầu tư chung với SCIC vào các dự án đầu tư mới khi phù hợp, có tính đến



Ông Lại Văn Đạo, Tổng giám đốc SCIC và ông Ahmad Al Sayed, Giám đốc điều hành Tập đoàn đầu tư Qatar ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác trước sự chứng kiến của Chủ tịch nước Trương Tấn Sang và Quốc vương Qatar Hamad Bin Khalifa Al Thani.

các phân tích tài chính và nghiên cứu khả thi; Nghiên cứu và tìm kiếm cơ hội tại các công ty thành viên của SCIC nếu phù hợp, dựa trên tính khả thi về kinh doanh và phụ thuộc vào các điều khoản công bằng do 2 bên thỏa thuận; Chia sẻ kinh nghiệm và chuyên môn với SCIC và các công ty thành viên của SCIC khi phù hợp, phụ thuộc vào các điều khoản thỏa thuận giữa 2 bên.

Về phía SCIC cũng sẽ giới thiệu cho QH các cơ hội đầu tư tại Việt Nam khi phù hợp; Hỗ trợ QH tiếp cận các cơ hội đầu tư nhất định vào dự án mới của SCIC và vào các công ty thành viên SCIC trong các ngành khác nhau, bao gồm bất động sản, cơ sở hạ tầng, tài nguyên, bảo hiểm, dược, hàng tiêu dùng, xuất khẩu; Giới thiệu, khuyến nghị và trợ giúp QH liên hệ với các nhà chức trách hay chính quyền địa phương (của Việt Nam) khi phù hợp; và Chia sẻ kinh nghiệm và chuyên môn với QH và các công ty thành viên của QIA.

Nhằm thúc đẩy hợp tác và tham vấn, 2 Bên sẽ nghiên cứu thành lập một ủy ban chung với số lượng thành viên chia đều cho hai phía. Ủy ban chung sẽ họp khi phù hợp nhằm nghiên cứu, tìm kiếm các cơ hội đầu tư tại Việt Nam và trình các báo cáo, khuyến nghị liên quan tới các Bên. Ủy ban chung cũng sẽ nghiên cứu khả năng thành lập một quỹ đầu tư chung giữa QH và SCIC cũng như đưa ra các khuyến nghị cho các Bên. ■

### Đồng chí Lại Văn Đạo...

(Xem tiếp trang 6)

triệu đồng/người/tháng; tổng số cán bộ công nhân viên của Vinaconex là trên 43000 người. Với những thành tích đó, Vinaconex vinh dự được Chính phủ trao tặng cờ thi đua xuất sắc năm 2011.

Đồng chí Nguyễn Thành Phương cũng cho biết, năm 2012 tổng công ty xác định mục tiêu những nhiệm vụ trọng tâm là hoàn thiện phương thức quản lý điều hành để nhanh chóng thích nghi với mô hình quản trị mới do Đại hội cổ đông và HĐQT nhiệm kỳ 2012-2016 đề ra, đồng thời tiếp tục thực hiện tái cơ cấu tổng công ty theo định hướng phát triển, nâng cao năng lực xây dựng để trở thành nhà thầu chuyên nghiệp trên cơ sở giá thành cạnh tranh, tiến độ thi công nhanh, đảm bảo an toàn lao động và vệ sinh công trường sạch

đẹp; củng cố và phát triển chuyên nghiệp lĩnh vực đầu tư phát triển bất động sản tạo đà cho các năm tiếp theo, tiếp tục phát triển thương hiệu, văn hóa doanh nghiệp và quan tâm nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho CBCNV.

Đồng chí Lại Văn Đạo, Bí thư Đảng ủy, Tổng Giám đốc Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước SCIC-đơn vị đại diện quản lý vốn nhà nước tại Vinaconex phát biểu nhấn mạnh, việc SCIC đầu tư vốn lớn vào Vinaconex nhằm mục tiêu để đầu tư phát triển tốt hơn, sử dụng hiệu quả nguồn vốn của Nhà nước trong doanh nghiệp.

Trong không khí ấm áp thân tình nhân dịp đầu Xuân mới Nhâm Thìn, là một trong những lãnh đạo gắn bó với Vinaconex nhiều năm, đồng chí Trương Quang Nghĩa, Ủy viên Trung ương Đảng, Bí thư Đảng ủy Khối chúc mừng, biểu dương tập thể cán bộ, nhân viên và người

lao động của Vinaconex đã đạt được trong năm qua. Đồng chí đánh giá cao sự đoàn kết, nhất trí của tập thể lãnh đạo tổng công ty, khẳng định thế mạnh và năng lực của tổng công ty trong việc đảm nhận, hoàn thành các công trình lớn của đất nước, trách nhiệm đối với cộng đồng thông qua việc phát triển các dự án nhà ở xã hội, nhà ở cho người có thu nhập thấp đã và đang triển khai thành công tại nhiều địa phương trong cả nước theo chủ trương của Đảng.

Đồng chí Bí thư Đảng ủy Khối mong muốn Đảng ủy, HĐQT, tập thể lãnh đạo, CBCNV Vinaconex giữ vững đoàn kết, sáng tạo, đổi mới; chú trọng chọn lựa đầu tư có hiệu quả hơn; xây dựng văn hóa doanh nghiệp; chuẩn bị lực lượng nhân sự kế cận kịp thời đáp ứng sự phát triển của tổng công ty, tiếp tục phát huy, giữ vững thương hiệu Vinaconex. ■

NGUYỄN THANH LIÊM



## Chỉ thị 03/CT-TTg ngày 17/01/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc đẩy mạnh tái cơ cấu Doanh nghiệp Nhà nước

Ngày 17/01/2012, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Chỉ thị số 03/CT-TTg về việc đẩy mạnh tái cơ cấu Doanh nghiệp Nhà nước.

Thủ tướng Chính phủ chỉ thị các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, các tập đoàn kinh tế, tổng công ty nhà nước tập trung làm tốt những công việc sau:

1. Hoàn thiện đồng bộ cơ chế, chính sách đối với Doanh nghiệp Nhà nước; tạo hành lang pháp lý thuận lợi hơn cho đổi mới tổ chức hoạt động, quản lý, sắp xếp, chuyển đổi sở hữu Doanh nghiệp nhà nước. Trong đó, quý I năm 2012 Bộ Tài chính có nhiệm vụ trình Thủ tướng Chính phủ hoặc ban hành những quy định sau:

- Quy định về quản lý tài chính, đầu tư, kinh doanh vốn nhà nước tại các Doanh nghiệp Nhà nước.

- Quy chế quản lý, giám sát tài chính đối với công ty TNHH một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu và quản lý vốn Nhà nước đầu tư vào Doanh nghiệp khác.

- Ban hành tiêu chí và hướng dẫn Doanh nghiệp Nhà nước đánh giá đúng đắn, khách quan hiệu quả hoạt động...

- Cơ chế quản lý đối với doanh nghiệp còn vốn Nhà nước sau khi thực hiện cổ phần hóa.

- Hướng dẫn thực hiện Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 19/7/2011 của Chính phủ về chuyển Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành Công ty cổ phần.

- Hướng dẫn việc chuyển vốn, chuyển

Doanh nghiệp.

- Khẩn trương trình Chính phủ ban hành Nghị định về chức năng, nhiệm vụ, tổ chức và hoạt động của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước.

2. Các Bộ quản lý ngành kinh tế, kỹ thuật cần xây dựng đề án tái cơ cấu đối với Doanh nghiệp Nhà nước hoạt động trong lĩnh vực quản lý Nhà nước của mình.

3. Hoàn thành phê duyệt phương án sắp xếp, đổi mới, cổ phần hóa Doanh nghiệp Nhà nước của các Bộ, địa phương, tập đoàn kinh tế, tổng công ty nhà nước trong tháng 01 năm 2012.

4. Trong quý I năm 2012, các Bộ quản lý ngành và tập đoàn kinh tế, Tổng công ty 91 trình Thủ tướng Chính phủ; Tổng công ty 90 và Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước trình Bộ quản lý ngành, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố phê duyệt phương án tái cơ cấu từng tập đoàn kinh tế, Tổng công ty Nhà nước, Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước để thực hiện.

5. Các Bộ, ngành, địa phương khẩn trương thực hiện chuyển giao quyền đại diện chủ sở hữu vốn Nhà nước tại các Doanh nghiệp đã cổ phần hóa hoặc chuyển đổi thuộc đối tượng chuyển giao cho Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước; nghiêm cứu trình Thủ tướng Chính phủ quyết định chuyển vốn Nhà nước tại một số Công ty mẹ, Tổng công ty đã cổ phần hóa sang Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước... ■

## Hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị DN khi thực hiện chuyển DN 100% vốn Nhà nước thành CTCP theo quy định tại Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ

Ngày 30/12/2011, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 202/2011/TT-BTC về việc hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị Doanh nghiệp khi thực hiện chuyển Doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành Công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ.

Theo đó, khi có quyết định công bố giá trị Doanh nghiệp, Doanh nghiệp cổ phần hóa thanh toán chi phí tư vấn định giá bằng 80% giá trị ghi trong hợp đồng. Khi có quyết định phê duyệt phương án cổ phần hóa thanh toán số tiền còn lại theo hợp đồng cho tổ chức tư vấn định giá.

Doanh nghiệp cổ phần hóa xác định giá trị Doanh nghiệp theo phương pháp dòng tiền chiết khấu là các Doanh nghiệp có thời gian hoạt động trước khi xác định giá trị Doanh nghiệp tối thiểu là 05 năm, có tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn nhà nước bình quân 05 năm liền kể trước khi xác định giá trị Doanh nghiệp cổ phần hóa cao hơn lãi suất của trái phiếu Chính phủ có kỳ hạn 05 năm được phát hành tại thời điểm gần nhất với thời điểm xác định giá trị Doanh nghiệp.

Phân phối lợi nhuận sau thuế của các năm trong tương lai được thống nhất theo giá định sử dụng để chia cổ tức là 50% và để bổ sung vốn là 30% (không phân biệt lợi nhuận các năm trong tương lai khi sử dụng tính toán được xác định theo số liệu lợi nhuận của các năm quá khứ hoặc theo số liệu lợi nhuận chỉ tiêu kế hoạch).

Thông tư có hiệu lực từ ngày 15/02/2012. ■



Nguồn: internet

# Những yếu tố thổi bùng chứng khoán

**T**ổng giá trị giao dịch cả khớp lệnh và thỏa thuận trên cả hai sàn HoSE và HNX trong tuần từ 27.2 – 2.3 đạt 11.324 tỉ đồng. Chỉ số VN-Index và HNX-Index vào cuối tuần đã lần lượt leo lên mức 439 điểm và 71,7 điểm, mức cao nhất từ đầu tháng 11.2011 đến nay. Sự bứt phá của thị trường đang nhận được nhiều hỗ trợ tốt từ các yếu tố vĩ mô cũng như dòng tiền của cả nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với thị trường chứng khoán tại thời điểm này chủ yếu là vì các kênh đầu tư khác không mang lại kỳ vọng lợi nhuận như mong muốn. Hai kênh đầu tư vốn được coi là hấp dẫn và thanh khoản nhất trước đó là vàng và ngoại tệ đều ở trong xu hướng giảm từ đầu năm 2012 đến nay. Tỷ giá USD/VND của VCB cuối tuần qua chỉ ở mức 20.850 đồng, thấp hơn so với tỷ giá trần 186 đồng. Còn giá vàng đã giảm gần 1 triệu đồng/lượng so với mức đỉnh thiết lập được từ đầu năm đến nay. Giá vàng SJC bán ra vào cuối tuần trước ở mức 44,7 triệu đồng/lượng, đang cao hơn 1,8 triệu đồng/lượng so với mức giá vàng thế giới quy đổi. Điều này sẽ làm giảm áp lực biến động tăng của giá vàng trong ngắn hạn.

Trong khi đó, thị trường bất động sản tiếp tục đóng băng. Nhiều doanh nghiệp kinh doanh bất động sản thua lỗ, chịu áp lực lớn trong việc trả nợ nên buộc phải bán dự án, giảm giá bán để tìm kiếm nguồn tiền duy trì hoạt động. Cho vay bất động sản cũng nằm trong nhóm không khuyến khích nên cũng khó nhận được sự hỗ trợ cho vay từ phía các ngân hàng.

Ngoài ra, áp lực lo ngại từ việc bị thầu tóm bởi các đối thủ cạnh tranh đã khiến cho nhiều cổ đông nội bộ, cổ đông lớn đăng ký mua vào. Nhiều nhà đầu tư đang kỳ vọng mua được các cổ phiếu với mức giá rẻ hơn so với giá trị thực tương đối. Điều này đã cuốn hút dòng tiền mới trở lại vào thị trường trong khi các dòng tiền cũ vẫn tiếp tục duy trì chưa bị rút ra. Theo bảng tính toán về chỉ số P/E của các cổ phiếu đang niêm yết trên HoSE với các số liệu được tính toán từ 1.7.2010 đến 30.6.2011 thì đang có 219 công ty niêm yết có chỉ số P/E (giá thị trường/ thu nhập của mỗi cổ phiếu) ở mức dưới 10. Mức P/E bình quân của các doanh nghiệp niêm yết trên HoSE là 8,34 lần. Đây cũng chính là một trong những yếu tố cho thấy, việc mua lại

**Sự bùng nổ giao dịch trên cả hai sàn chứng khoán trong vài tuần vừa qua đã đưa thị trường chứng khoán (TTCK) trở thành một kênh đầu tư hấp dẫn tại thời điểm này.**



Sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với thị trường chứng khoán tại thời điểm này chủ yếu là vì các kênh đầu tư khác không mang lại kỳ vọng lợi nhuận như mong muốn. Ảnh: L.Q.N

một công ty đã có sẽ rẽ tương đối so với việc đầu tư xây dựng mới một công ty.

Sự kém hấp dẫn từ các kênh đầu tư trên đã khiến cho dòng tiền sớm phải tìm kênh đầu tư mới. Sự phục hồi của TTCK trong thời gian vừa qua với giá trị giao dịch lên đến 2.000 tỉ đồng/phiên cho thấy mức độ tham gia thị trường của các nhà đầu tư đã tương đối lớn.

Lãi suất VND lại đang có dấu hiệu giảm dần. Lãi suất trên thị trường liên ngân hàng cuối tuần qua chỉ còn ở mức 11 – 12%/năm đối với kỳ hạn một tháng. Lãi suất đầu thầu trái phiếu chính phủ kỳ hạn 3 năm đã giảm xuống dưới 11%/năm. Những ngân hàng tốt hiện tại đang

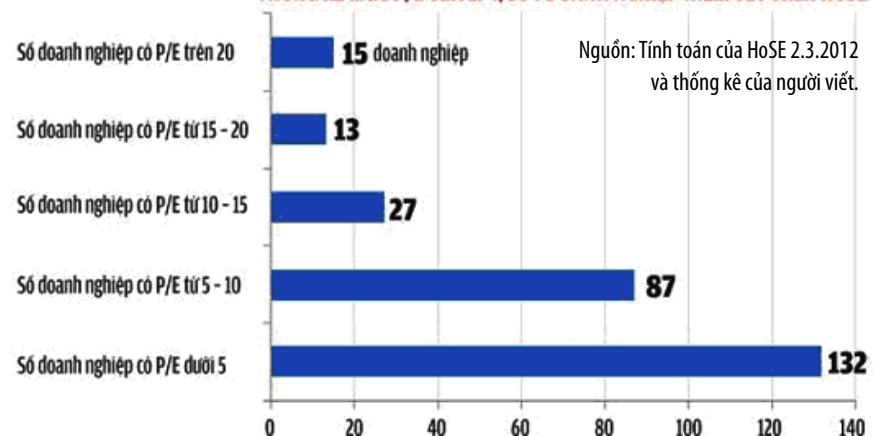
có nguồn vốn khá ổn định và không chịu áp lực quá lớn trong việc cạnh tranh huy động bằng mọi giá. Nhiều ngân hàng trong nhóm G12 tiếp tục duy trì lãi suất huy động 14%/năm thay vì huy động vượt trần đã khiến cho kênh huy động vốn này kém hấp dẫn. Còn lãi suất USD vẫn tiếp tục duy trì mức trần 2%/năm với tiền gửi của cá nhân.

Thanh khoản của hệ thống ngân hàng, yếu tố gây bất ổn lớn nhất trong năm 2011, đã tương đối ổn định. Những tổ chức tín dụng lành mạnh tiếp tục giao dịch với nhau theo mức lãi suất liên ngân hàng tương đối thấp. Những tổ chức tín dụng yếu kém đã được NHNN thực hiện các biện pháp phù hợp để làm ổn định hệ thống thanh khoản của ngân hàng như hạn chế tăng trưởng tín dụng, yêu cầu sáp nhập như với ba NHTM đã thực hiện trước đó. Ngoài ra, NHNN còn có thể thực hiện tái cấp vốn cho các tổ chức tín dụng thiếu thanh khoản trên cơ sở hồ sơ tín dụng có chất lượng tốt với mức tối đa vốn điều lệ.

Thêm vào đó, những thông tin xấu về áp lực phải tăng giá xăng dầu hay điều chỉnh các hàng hóa thiết yếu khác dường như vẫn chưa khiến nhà đầu tư lo ngại. Chính phủ tiếp tục thực hiện các biện pháp cần thiết để duy trì mặt bằng giá hàng hóa trong nước ổn định. Ngày 21.2.2012, thuế nhập khẩu xăng dầu được giảm về mức 0%. Ngày 2.3.2012, thuế nhập khẩu gas cũng đã được giảm còn 0%. Có thể nói, với những thông tin khá tốt như trên thì sự tăng trưởng mạnh của TTCK như trong thời gian qua hoàn toàn có cơ sở.

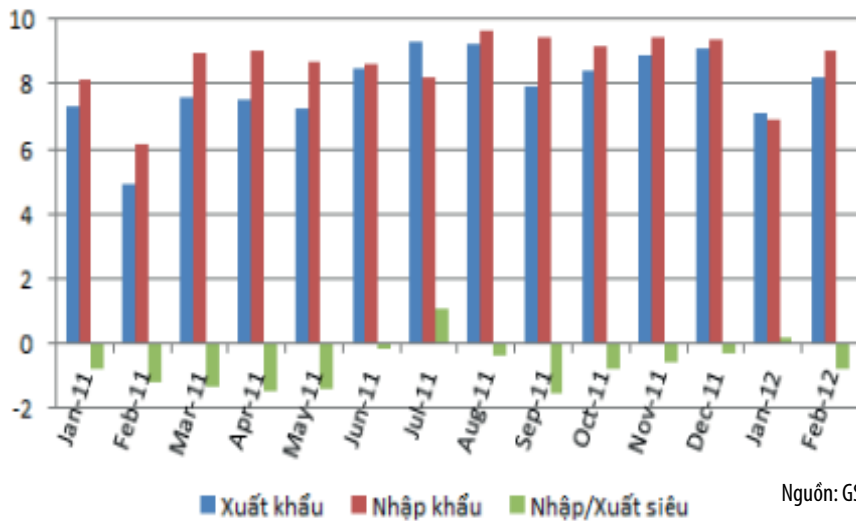
Yếu tố quan trọng nhất hiện nay đối với (Xem tiếp trang 14)

**THỐNG KÊ MỨC P/E CỦA 274/304 DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT TRÊN HOSE**





BIỂU ĐỒ KIM NGẠCH XUẤT NHẬP KHẨU



Nguồn: GSO

## Xuất nhập khẩu tháng 2

Theo Tổng cục thống kê, kim ngạch xuất khẩu tháng 2 ước đạt 8,2 tỷ USD, tăng 15,6% so với tháng trước và tăng 66,3% so với cùng kỳ năm 2011. Trong khi đó, kim ngạch nhập khẩu ước đạt 9 tỷ USD, tăng 30% so với tháng trước và tăng 47% so với cùng kỳ năm 2011. Như vậy, trong tháng 2 cả nước đã nhập siêu khoảng 800 triệu USD, sau khi xuất siêu 172 triệu USD trong tháng 1. Tuy nhiên, so với cùng kỳ năm trước, nhập siêu tháng này giảm tới 33%.

Tính chung hai tháng đầu năm, kim ngạch xuất khẩu đạt 15,3 tỷ USD, tăng 24,8% so với cùng kỳ năm 2011. Kim ngạch nhập khẩu đạt 15,9 tỷ USD, tăng 11,8% so với cùng kỳ.

Tính từ đầu năm đến nay, Việt Nam đã nhập siêu khoảng 628 triệu USD 628 triệu USD, giảm 67% so với cùng kỳ và chiếm 4,1% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Những mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn trong 2 tháng đầu năm là dệt may (2,2 tỷ USD, tăng 25,4% so với cùng kỳ); giày dép (1 tỷ USD, tăng 21%); dầu thô (1 tỷ USD, giảm 1%); hàng điện tử, máy tính và linh kiện (856 triệu USD, tăng 62%).

Những mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu lớn là máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng (2,3 tỷ USD, tăng 4,2%); điện tử, máy tính và linh kiện (1,7 tỷ USD, tăng 101,4%); sắt thép (960 triệu USD, tăng 16,6%)...

## Giải ngân FDI 2 tháng đầu năm đạt 1 tỷ USD

Theo Cục Đầu tư nước ngoài số vốn FDI giải ngân tính từ đầu năm đến ngày 20/2/2012 ước đạt 1 tỷ USD, và bằng 91% so cùng kỳ năm ngoái.

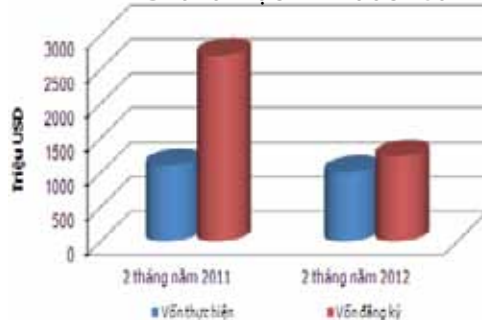
Tính chung 2 tháng đầu năm, tổng số vốn đăng ký thực hiện trên cả nước đạt 1,23 tỷ USD.

Trong đó có 65 dự án mới được cấp giấy chứng nhận đầu tư với tổng vốn đăng ký đạt 910,9 triệu USD, bằng 45% so cùng kỳ; và 25 dự án đăng ký tăng vốn đạt 320 triệu USD, bằng 48%.

Đầu tư nước ngoài vào Việt Nam trong ngành công nghiệp chế biến, chế tạo đạt 994,29 triệu USD vốn đăng ký, bao gồm: 683,77 triệu USD của 26 dự án cấp phép mới và 310,52 triệu USD vốn tăng thêm của 21 dự án. Ngành xây dựng có vốn đăng ký đạt 12,5 triệu USD, bao gồm 3,05 triệu USD vốn đăng ký mới và 2 triệu USD vốn tăng thêm.

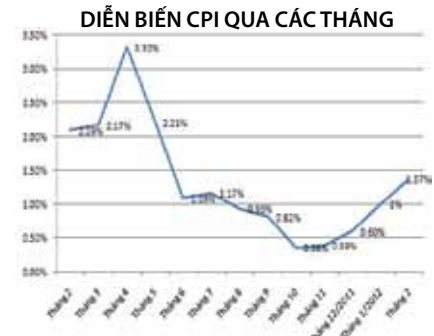
Về đối tác đầu tư, Nhật Bản dẫn đầu về số dự án cấp mới và tăng vốn, đạt hơn 1 tỷ USD. Hình thức đầu tư chủ yếu vẫn thông qua doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài (thu hút vào gần 1,1 tỷ USD).

ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI



Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài

## Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng 2 tăng 1,37%.



Nguồn: GSO

Theo Tổng cục Thống kê, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) cả nước trong tháng 2/2012 tăng 1,37% so với tháng 1/2012 và tăng 2,38% so với cuối năm 2011. So với cùng kỳ năm 2011 chỉ số này tăng 16,44%. Do ảnh hưởng bởi ½ tháng là thời điểm Tết Nguyên Đán nên nhóm hàng ăn và dịch vụ ăn uống có chỉ số giá tăng 2,11%, trong đó thực phẩm và ăn uống ngoài gia đình tăng 2,73% và 2,82%, song lương thực giảm 0,41%. Tuy nhiên, giá lương thực thế giới đang trong xu thế giảm trong vòng 1.

Vì vậy, khả năng chỉ số giá lương thực, thực phẩm trong nước sẽ giảm trong các tháng tiếp theo và tác động kéo chỉ số giá chung giảm.

Tuy nhiên, giá điện điều chỉnh theo cơ chế thị trường. Theo thông tin của Bộ Tài chính, phương án giá điện năm 2012 được tính trên cơ sở các chi phí đầu vào và mức tăng dự kiến sẽ trên 10% nhưng không cao hơn 15,6%. Nếu trở thành hiện thực, mức điều chỉnh tăng như trên sẽ tác động trực tiếp đến nhóm Nhà ở, điện, nước, chất đốt và vật liệu xây dựng và có thể làm đảo ngược tăng trở lại đà giảm tốc của CPI trong những tháng sau đó của năm 2012.

Nhận định chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng 2 tăng 1,37% là mức tăng thấp nhất 10 năm qua, từ đó tạo tiền đề để kiểm chế lạm phát của tháng 3.

Tuy nhiên, tháng 3 vẫn có nhiều yếu tố gây sức ép tăng giá. Cụ thể, dịch cúm gia cầm bùng phát sẽ tác động đến nguồn cung và gây sức ép tăng giá đối với nhóm thực phẩm khác. Áp lực tăng giá xăng dầu, giá bán than tăng 10% từ 25-2 gây áp lực đầu vào cho những ngành phân bón, giấy, xi măng... Bên cạnh đó, việc điều chỉnh tăng nhiều dịch vụ y tế cũng sẽ tác động đáng kể đến CPI.

# 6 chiến lược để trở thành đối tác của các công ty lớn

**N**gay từ đầu, Tom Szaky không hề muốn phát triển sản phẩm độc đáo của mình - phân bón từ sâu được đóng gói trong chai nhựa tái chế - thành mặt hàng bán lẻ ở các cửa hàng nhỏ. Anh có mục tiêu cao hơn: làm sao để sản phẩm của mình được bán ở Wal-Mart.

“Nếu tôi muốn công ty mình lớn mạnh nhanh chóng, cách tốt nhất là làm việc với các công ty lớn nhất thế giới”, ông chủ của TerraCycle khẳng định.

Việc kinh doanh chính của TerraCycle là thu thập phế thải và tái chế chúng thành những sản phẩm cũng như bao bì cho các thương hiệu như Kraft, Pepsi và Mars. Năm ngoái, các đối tác đã chi cho các hoạt động marketing của TerraCycle 45 triệu đô, số tiền mà Szaky khó tự mình kiếm được.

Tuy nhiên, để trở thành đối tác của các công ty lớn không dễ dàng. Szaky đã mất rất nhiều thời gian nghiên cứu, kiên trì và làm thử, và ném không ít mùi thất bại. Sau đây là vài kinh nghiệm của Szaky và Thurston:

## 1. Xây dựng sự độc đáo

Doanh nghiệp của bạn cần xây dựng và cung cấp cho đối tác tiềm năng những giá trị thực sự khác biệt. Sau khi Robin Thurston sáng lập MapMyFitness - mạng xã hội cung cấp các lịch tập thể thao, các khóa đào tạo và các hoạt động nhóm - ông và đối tác của ông đồng thời đã phát triển một công nghệ định vị địa lý phục vụ các công ty quan tâm đến lĩnh vực này.

Cùng với đối tác đầu tiên - nhân hàng Accelorate của Cadbury - công ty này đã giới thiệu đến khách hàng trang web tương tác cho phép người sử dụng liên kết và chia sẻ các bài tập luyện.

“Bạn phải có một cái gì đó thực sự có giá trị mà thương hiệu lớn cần mà họ không muốn dành thời gian và tiền bạc đầu tư” - Thurston nói. Giờ đây, công ty của Thurston đang xây dựng nền tảng web và các ứng dụng điện thoại di động cho NBC Sports, Humana và Skechers.

## 2. Kiên trì với mục tiêu

Dù Szaky đã có thị trường ổn định cho sản phẩm độc đáo của mình nhưng để có mặt tại Wal-Mart từ năm 2005,

**Làm sao để trở thành đối tác của các công ty hàng đầu? Hãy tham khảo kinh nghiệm của Tom Szaky - ông chủ của TerraCycle và Robin Thurston - nhà sáng lập mạng xã hội MapMyFitness.**



Szaky đã phải rất kiên trì. Sau khi tìm được địa chỉ liên lạc, Szaky gọi đến Wal-Mart 10 lần mỗi ngày, liên tục trong ba tuần liền, cho đến khi ông có được một cuộc hẹn.

Các công ty thường đưa ra rất nhiều yêu cầu khắt khe, do đó, kiên trì là yếu tố cần thiết. “Có nhiều thương hiệu mà chúng tôi cộng tác hôm nay phải mất đến 5 năm thương thảo”, Thurston kể.

## 3. Nghĩ lớn

Bạn phải có suy nghĩ như một thương hiệu lớn nếu muốn hợp tác với họ. Tầm nhìn, chiến lược và mục tiêu phải phù hợp với quan điểm của đối tác. Với MapMyFitness, điều này có nghĩa là phải phát triển các dự án quy mô lớn.

Một thương hiệu lớn không muốn bàn đến dự án trị giá 10.000 USD, Thurston nói. “Họ muốn nói tới bầy con số 0 và lượng người sử dụng thực sự lớn”.

Số người dùng MapMyFitness hiện nay đã tăng gần 7.000.000 - đủ lớn để giành được sự quan tâm từ các nhãn hiệu như Febreze của Procter & Gamble.

## 4. Lên kế hoạch cho sự tăng trưởng nhanh chóng

Nếu bạn đang phát triển quá nhanh để theo kịp nhu cầu, bạn sẽ bị mất tiền - và mất cả đối tác. Szaky học được bài học

thông qua kinh nghiệm. “Chúng ta càng lớn, chúng ta càng mất nhiều”, ông nói.

TerraCycle đạt doanh số bán hàng 6,6 triệu trong năm 2008, nhưng lại lỗ đến 4,5 triệu USD. Năm tiếp theo, Szaky bắt đầu phát triển các thỏa thuận với các công ty khác để hỗ trợ sản xuất. Hiện nay, có 40 công ty tham gia sản xuất và bán các sản phẩm TerraCycle cho các nhà bán lẻ lớn, và TerraCycle đã có lợi nhuận.

Polka Dog Bakery, nhà sản xuất các sản phẩm thức ăn cho thú cưng - dự kiến sẽ mở rộng phân phối tại 1.763 cửa hàng Target tại Mỹ. Công ty này đã bắt đầu thuê gia công tại nước ngoài. Nhân lực của công ty chỉ mới gói gọn trong 11 người, và nhà sáng lập Robert khẳng định: “Sự phát triển sẽ là quá sức nếu chúng tôi không chuẩn bị cẩn thận”.

## 5. Chuẩn bị cho việc giám sát

Các vấn đề về tài chính và pháp lý cần được đặc biệt chú trọng. Vì TerraCycle là đối tác với các công ty đa quốc gia, họ được kiểm toán hai tháng một lần.

Sau khi không vượt qua những lần kiểm toán đầu tiên, Szaky nhận ra rằng ông cần phải tập trung hơn vào việc chuẩn bị các thủ tục thích hợp: “Nếu bạn muốn làm ăn với những công ty lớn, công ty của chính bạn phải được sắp xếp gọn gàng. Bạn sẽ có được sự tăng trưởng nhưng bạn cũng sẽ “được” giám sát kỹ lưỡng hơn rất nhiều”.

## 6. Xây dựng quan hệ bền chặt với đối tác hiện có

Không nên vội vã tìm kiếm các đối tác tiếp theo ngay khi bạn trở thành đối tác của một công ty lớn. MapMyFITNESS đã mở rộng kinh doanh rất nhiều nhờ thắt chặt quan hệ với đối tác hiện có. Các công ty lớn cũng sẵn sàng phát triển quan hệ với đối tác thân thuộc.

Ví dụ, nếu ai đó từng mua quảng cáo trên trang web của bạn, hãy giữ quan hệ tốt đẹp và họ sẽ trở lại lần hai, hoặc giới thiệu cho bạn những khách hàng tiềm năng khác. Chăm sóc và khai thác triệt để một nguồn thu tốt hơn là tìm kiếm qua nhiều nguồn khác mà bạn không kiểm soát được hết.

**HUỲNH NGUYỄN (DỊCH)**

(Nguồn: Entrepreneur.com)

## TỐI ĐA HÓA GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP:

# Giải “bài toán” lựa chọn đối tác

**Hợp tác, liên kết giúp doanh nghiệp tạo ra giá trị gia tăng cao hơn so với việc hoạt động riêng lẻ. Trong giai đoạn kinh tế khó khăn như hiện nay, hợp tác càng trở nên ý nghĩa hơn. Để công việc này đạt hiệu quả thực sự và nâng cao được giá trị gia tăng cho cả hai bên, doanh nghiệp cần trả lời đúng, đủ và logic các câu hỏi: “Công việc nào cần hợp tác?”, “Khi nào hợp tác?”, “Hợp tác với ai?” và “Hợp tác như thế nào?”**

### Công việc và thời gian hợp tác, liên kết

Để biết “công việc nào cần hợp tác”, doanh nghiệp nên tiến hành phân tích từng hoạt động kinh doanh dựa vào mô hình “chuỗi giá trị” của Michael Porter. Theo mô hình này, các hoạt động của doanh nghiệp được chia làm 2 nhóm: nhóm các hoạt động chính và nhóm các hoạt động hỗ trợ.

Đối với các hoạt động chính, doanh nghiệp cần rà soát lại từng công đoạn cụ thể, từ đầu vào của quá trình tạo ra sản phẩm đến khi khách hàng nhận được sản phẩm, và dịch vụ bảo hành, chăm sóc khách hàng.

Từ đó, đánh giá những hoạt động nào doanh nghiệp đang làm tốt, những hoạt động nào doanh nghiệp thực hiện chưa tốt, kém hiệu quả, những hoạt động nào cần tập trung đẩy mạnh, những hoạt động nào có thể thuê ngoài (outsourcing) và những hoạt động nào cần được liên kết, hợp tác với đối tác bên ngoài để tạo ra kết quả tốt hơn và kiểm soát được.

Đối với các hoạt động hỗ trợ như phát triển nhân sự, nghiên cứu và phát triển nguồn lực tài chính... doanh nghiệp cần xem xét, đánh giá nó đã đủ để duy trì, hỗ trợ tốt cho các hoạt động chính chưa. Từ việc phân tích này, doanh nghiệp sẽ trả lời câu hỏi “Khi nào cần hợp tác?”

### Đối tượng hợp tác, liên kết

Sau khi biết được công việc và thời điểm cần tiến hành hợp tác, liên kết, doanh nghiệp tiếp tục trả lời câu hỏi “Hợp tác với ai?”. Để làm tốt công việc này, doanh nghiệp có thể chia đối tác của mình thành hai nhóm chính để thuận tiện trong việc đưa ra tiêu chí lựa chọn rõ ràng: đối tác kinh doanh và đối tác tài chính.

Doanh nghiệp cần xác định đối tác chiến lược và đối tác mang tính chiến thuật. Thông thường, trong giai đoạn kinh tế ổn định, doanh nghiệp hướng tới lựa chọn đối tác chiến lược để mở rộng đầu tư, phát triển thị trường, góp vốn và công nghệ phát triển...

Trong tình hình khó khăn như hiện

nay, doanh nghiệp thường thu hẹp quy mô, thì việc lựa chọn đối tác mang tính chiến thuật, tức là giải quyết các vấn đề “nóng” như cắt giảm chi phí, tìm kiếm nguồn cung tiến mặt để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh...

Đối tác chiến lược được lựa chọn không những phải có uy tín, tiềm lực mà còn phải phù hợp với doanh nghiệp. Sự phù hợp ở đây được xét trên khía cạnh về mục tiêu, chiến lược kinh doanh, văn hóa doanh nghiệp, sự cộng hưởng nhằm tăng giá trị về thương hiệu, chi phí cho việc hợp tác...

Một điều cần lưu ý, việc lựa chọn đối tác mang tính hai chiều: mình chọn đối tác và đối tác cũng chọn mình. Vì vậy, việc tiếp cận nhiều đối tác sẽ giúp doanh nghiệp có cái nhìn tổng thể hơn trong việc đánh giá, lựa chọn và giảm thiểu rủi ro.

### Phương thức hợp tác, liên kết

Vụ việc Shiseido Việt Nam vừa xảy ra cho chúng ta thấy, Công ty Thương mại và xây dựng Thủy Lộc đã trả lời đúng cả 3 câu hỏi trên, nhưng việc hợp tác với mỹ phẩm Shiseido vẫn thất bại. Đó là do Thủy Lộc đã chủ quan trong việc trả lời câu hỏi “Hợp tác như thế nào?”. Điều này cho thấy việc xác định phương thức hợp tác là cực kỳ quan trọng.

Để trả lời câu hỏi này chính xác, thứ nhất, doanh nghiệp nên xem xét sự tác động tổng hợp của nhiều yếu tố như: mức độ quan trọng của từng công việc hợp tác, mức độ dễ - khó khi thực hiện, tỷ trọng công việc mà đối tác tham gia trong chuỗi giá trị, chi phí thay đổi đối tác...

Sự tác động càng lớn, thì phương thức hợp tác phải càng chặt chẽ để lường trước tất cả những rủi ro có thể xảy ra trong tương lai.

Thứ hai, để có phương thức hợp tác phù hợp, doanh nghiệp nên chia đối tác ra thành từng nhóm: cung ứng, sản xuất thuê ngoài (một phần, hay tất cả), phân phối, tư vấn, tài chính...

Đối với nhóm đối tác liên doanh, liên kết, mua lại, sáp nhập, việc lựa chọn đối

tác càng phải cân nhắc nhiều hơn. Trong quá trình hợp tác chắc chắn nảy sinh các quan điểm khác nhau trong định hướng chiến lược, cách thức điều hành.

Vì thế, ngay từ đầu, doanh nghiệp cần phải đánh giá mức độ sẵn sàng thay đổi của đối tác cũng như bản thân doanh nghiệp nhằm tạo sự thuận lợi cho hoạt động chung trong tương lai.

Bên cạnh đó, phạm vi của các bên trong điều hành, kiểm soát cũng phải được xem xét. Có nhiều doanh nghiệp khi tham gia chuỗi liên kết này rồi sau đó đánh mất quyền kiểm soát vào tay đối tác.

Thông thường doanh nghiệp có tiềm lực mạnh hơn sẽ có ưu thế trong hợp tác. Do vậy khi tiến hành hợp tác, doanh nghiệp cần thống nhất những điều kiện ràng buộc, quyền lợi và trách nhiệm giữa hai bên trong quản lý, điều hành.

Doanh nghiệp cũng cần phải nắm bắt những động thái của đối tác, những đường hướng sách lược mà đối tác có thể sử dụng để đẩy doanh nghiệp mình vào thế yếu, ví dụ như áp lực khó khăn về tài chính như trường hợp liên doanh giữa Coca-Cola và Chương Dương vào năm 1995, sau 3 năm hoạt động, khi Luật Đầu tư cho phép đã chuyển thành 100% vốn Coca-Cola.

Đối với nhóm đối tác tài chính, đây là nhóm đối tác mà doanh nghiệp rất cần để giải quyết tình trạng khan hiếm vốn như hiện nay.

Vì doanh nghiệp thường mong muốn huy động nguồn tiền ngay nên ít chú ý đến các điều khoản cam kết, nhiều khi có những điều khoản bất lợi mà chỉ sau khi phải thực hiện doanh nghiệp mới vỡ lẽ ra, lúc đó “sự đã rồi”.

Để không mắc phải những rủi ro, bất lợi, doanh nghiệp nên lưu ý một số vấn đề sau khi lựa chọn đối tác: Thứ nhất, xem xét chi phí sử dụng nguồn vốn bao gồm lãi suất, các khoản phí để có được nguồn vốn và các chi phí phát sinh trong suốt quá trình sử dụng.

Ví dụ, Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai huy động từ nước ngoài 90 triệu USD nhưng số tiền thật sự sử dụng được chỉ có 80 triệu USD, 10 triệu USD còn lại là chi phí để có được nguồn vốn này.

Thứ hai, lựa chọn những đối tác mà doanh nghiệp có thể nhanh chóng tiếp cận nguồn vốn, không mất nhiều thời gian chờ đợi hay những quy định thủ tục rườm rà, không cần thiết.

Thứ ba, đánh giá mức độ đóng góp của nguồn vốn vào sự phát triển của công ty. Thứ tư, đánh giá mức độ kiểm soát của đối tác trong hoạt động điều hành doanh nghiệp. ■

Nguồn: DNSG

**Chúng tôi là công ty đại chúng. Tháng 10 vừa qua, HĐQT đã thông qua quyết định mua lại 8% tổng số cổ phần phổ thông của Công ty. Xin hỏi, quyết định này có đúng luật hay không? Nếu đúng, Công ty có phải công bố thông tin (CBTT) về quyết định nêu trên không, thời hạn công bố như thế nào?**

**Trả lời:** Điều 91.1 Luật Doanh nghiệp quy định: “HĐQT có quyền quyết định mua lại không quá 10% tổng số cổ phần của từng loại đã được chào bán trong mỗi 12 tháng. Trong trường hợp khác, việc mua lại cổ phần do ĐHCĐ quyết định”.

Như vậy, quyết định mua lại 8% tổng số cổ phần phổ thông nêu trên là phù hợp quy định pháp luật, nếu trong vòng 12 tháng trước thời điểm HĐQT thông qua quyết định lần này, mà:

(1) HĐQT đã có quyết định mua lại nhưng không quá 2% tổng cổ phần phổ thông đã chào bán; hoặc

(2) HĐQT không có quyết định nào khác về việc mua lại cổ phần phổ thông đã chào bán.

Nếu việc quyết định mua lại 8% tổng số cổ phần phổ thông đã chào bán là phù hợp với quy định của pháp luật, quý công ty cần phải CBTT cho nội dung này, vì những lý do sau đây:

Theo quy định tại Điều 101.2.d Luật Chứng khoán, công ty đại chúng phải công bố thông tin bất thường trong trường hợp: “Quyết định của HĐQT về việc mua lại, bán lại cổ phiếu của công ty mình hoặc bán lại số cổ phiếu đã mua...”

Quy định này được hướng dẫn tại mục II.2.1.1.đ Thông tư số 09/2010/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 15/01/2010 về hướng dẫn CBTT trên TTCK, Công ty đại chúng phải CBTT bất thường trong thời hạn 24 giờ, kể từ khi xảy ra một trong các sự kiện sau đây: “Quyết định của HĐQT về việc mua lại cổ phiếu của công ty mình hoặc bán lại số cổ phiếu đã mua; về ngày thực hiện quyền mua cổ phiếu của người sở hữu trái phiếu kèm theo quyền mua cổ phiếu hoặc ngày thực hiện chuyển đổi trái phiếu chuyển đổi sang cổ phiếu và các quyết định liên quan đến việc chào bán theo quy định tại khoản 2 Điều 108 của Luật Doanh nghiệp, kết quả các đợt phát hành riêng lẻ của công ty đại chúng”.

Theo đó, khi HĐQT công ty đại chúng quyết định mua lại 8% tổng số cổ phần phổ thông đã được chào bán thì phải thực hiện CBTT trên TTCK trong thời hạn 24 giờ kể từ khi thông qua quyết định.

**Điều lệ của công ty chúng tôi quy định: “Cổ đông, nhóm cổ đông sở hữu trên 7% vốn điều lệ trong thời gian liên tục ít nhất 6 tháng sẽ có quyền yêu cầu triệu tập họp ĐHCĐ trong bất kỳ thời điểm nào nếu thấy cần thiết vì lợi ích của cổ đông và công ty”. Nay công ty dự định niêm yết cổ phiếu, nội dung trên của điều lệ sẽ ảnh hưởng rất lớn đến việc tổ chức công ty, nên chúng tôi muốn bãi bỏ điều khoản này trước khi niêm yết. Việc này có được thực hiện không và thực hiện như thế nào?**

**Trả lời:** Công ty hoàn toàn có quyền bãi bỏ điều khoản nêu trên trong điều lệ. Liên quan đến quyền yêu cầu triệu tập họp ĐHCĐ bất thường của cổ đông, nhóm cổ đông, Điều 79 Luật Doanh nghiệp quy định: Cổ đông hoặc nhóm cổ đông sở hữu trên 10% tổng số cổ phần phổ thông trong thời hạn liên tục ít nhất 6 tháng hoặc một tỷ lệ khác nhỏ hơn quy định tại điều lệ công ty có quyền yêu cầu triệu tập họp ĐHCĐ trong trường hợp:

(i) HĐQT vi phạm nghiêm trọng quyền của cổ đông, nghĩa vụ của người quản lý hoặc ra quyết định vượt quá thẩm quyền được giao.

(ii) Nhiệm kỳ của HĐQT đã vượt quá 6 tháng mà HĐQT mới chưa được bầu thay thế.

(iii) Các trường hợp khác theo quy định của điều lệ công ty.

Theo đó, Luật Doanh nghiệp quy định quyền (tối thiểu) được yêu cầu triệu tập họp ĐHCĐ trong các trường hợp cụ thể nêu trên cho nhóm cổ đông sở hữu trên 10% vốn điều lệ. Đồng thời, Luật có một quy định mở, cho phép điều lệ công ty quy định cho nhóm cổ đông này được quyền yêu cầu tổ chức cuộc họp ĐHCĐ trong một số trường hợp khác. Do đó, điều lệ của công ty bạn quy định nội dung như bạn nêu là quy định mở rộng thêm quyền cho các cổ đông so với quy định của Luật Doanh nghiệp, việc này không trái với quy định của pháp luật.

Nay chúng tôi hiểu rằng, công ty dự định niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán và không muốn có sự mở rộng quyền như đã quy định trong điều lệ. Công ty có thể sửa đổi điều khoản quy định trong điều lệ như nêu trên. Việc này được xem là hoạt động sửa đổi, bổ sung điều lệ của công ty.

Tuy nhiên, khi niêm yết, không phải chỉ điều chỉnh một nội dung về triệu tập họp ĐHCĐ, công ty còn phải điều chỉnh

điều lệ của mình tối thiểu bao gồm các quy định của Điều lệ mẫu (trừ Điều 27) được ban hành kèm theo Quyết định số 15/2007/QĐ-BTC ngày 19/3/2007 của Bộ Tài chính.

Điều 96.2.d Luật Doanh nghiệp quy định, ĐHCĐ có quyền: “Quyết định sửa đổi, bổ sung điều lệ công ty, trừ trường hợp điều chỉnh vốn điều lệ do bán thêm cổ phần mới trong phạm vi số lượng cổ phần được quyền chào bán quy định tại điều lệ công ty”. Theo đó, công ty cần triệu tập một phiên họp ĐHCĐ để sửa đổi điều lệ.

**Lãnh đạo công ty tôi và Tổng giám đốc của CTCPA đã bàn bạc và thống nhất ký kết hợp đồng mua bán nguyên vật liệu. Bản hợp đồng đã được công ty tôi ký đóng dấu và chuyển sang công ty A. Tuy nhiên, vài ngày sau, Công ty A thông báo, hợp đồng giữa 2 công ty chưa thể ký kết vì cần phải được sự đồng ý của HĐQT. Xin hỏi, trong trường hợp nào, hợp đồng cần phải được HĐQT chấp thuận?**

**Trả lời:** Khoản 1, Điều 108, Luật DN quy định: “HĐQT có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông (ĐHCĐ)”.

Theo quy định tại điểm g, khoản 2, Điều 108, Luật DN, HĐQT có quyền và nhiệm vụ thông qua hợp đồng mua, bán, vay, cho vay và hợp đồng khác có giá trị tài sản được ghi trong BCTC gần nhất của Công ty hoặc một tỷ lệ khác nhỏ hơn quy định tại Điều lệ công ty, trừ trường hợp công ty giao kết các hợp đồng giao dịch đặc biệt được quy định tại Điều 120, Luật DN.

Theo Điều 120, Luật DN, HĐQT có quyền chấp thuận hợp đồng có giá trị nhỏ hơn 50% tổng giá trị tài sản DN ghi trong BCTC gần nhất hoặc một tỷ lệ khác nhỏ hơn quy định tại Điều lệ công ty đối với các giao dịch giữa công ty và các đối tượng sau:

- Cổ đông, người đại diện ủy quyền của cổ đông sở hữu trên 35% tổng số cổ phần phổ thông của công ty và những người có liên quan của họ;

- Thành viên HĐQT, giám đốc hoặc tổng giám đốc;

- DN mà thành viên HĐQT, thành viên ban kiểm soát, giám đốc hoặc tổng giám đốc và người quản lý khác của công ty góp vốn, mua cổ phần hoặc DN mà



những người có liên quan của thành viên HĐQT, thành viên ban kiểm soát, giám đốc hoặc tổng giám đốc và người quản lý khác của công ty cùng sở hữu hoặc sở hữu riêng cổ phần hoặc ohaafn vốn góp trên 35% vốn điều lệ và người có liên quan của thành viên HĐQT, giám đốc hoặc tổng giám đốc.

Như vậy, bạn có thể căn cứ vào tổng giá trị tài sản của Công ty A ghi trong BCTC gần nhất để xác định thẩm quyền thông qua của HĐQT như sau:

- Đối với những hợp đồng đã được quy định tại Điều 120 Luật DN, HĐQT thông qua các hợp đồng có giá trị nhỏ hơn 50% tổng giá trị tài sản của Công ty A (nếu Điều lệ Công ty A không quy định một tỷ lệ nhỏ hơn); hoặc

- Đối với các hợp đồng còn lại, HĐQT thông qua các hợp đồng có giá trị lớn hơn hoặc bằng 50% tổng giá trị tài sản của Công ty A (nếu Điều lệ Công ty A không quy định một tỷ lệ nhỏ hơn).

**DN tôi là CTCP có 5 cổ đông. Hiện tại, công ty dự định chào bán một số cổ phần phổ thông cho các cổ đông hiện hữu. Xin hỏi, giá chào bán cổ phần dự định có được thấp hơn giá trị sổ sách của cổ phiếu không?**

**Trả lời:** Căn cứ Khoản 1 Điều 87 Luật DN, HĐQT quyết định thời điểm, phương thức và giá chào bán cổ phần trong số cổ phần được quyền chào bán.

Giá chào bán cổ phần không được thấp hơn giá thị trường tại thời điểm chào bán, hoặc giá trị ghi trong sổ sách của cổ phần tại thời điểm gần nhất, trừ những trường hợp sau:

- Cổ phần chào bán lần đầu tiên cho những người không phải là cổ đông sáng lập;
- Cổ phần chào bán cho tất cả cổ đông theo tỷ lệ cổ phần hiện có của họ ở công ty;
- Cổ phần chào bán cho người môi giới hoặc người bảo lãnh. Trong trường hợp

này, số chiết khấu hoặc tỷ lệ chiết khấu cụ thể phải được sự chấp thuận của số cổ đông đại diện cho ít nhất 75% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết;

- Các trường hợp khác và mức chiết khấu trong các trường hợp đó do Điều lệ công ty quy định.

DN của bạn chào bán cổ phần cho tất cả cổ đông hiện hữu nên thuộc điểm b khoản 1 điều 87 Luật DN, do đó có thể chào bán với giá thấp hơn giá trị sổ sách công ty.

Ngoài ra, căn cứ khoản 2 điều 87 Luật DN, bạn cần lưu ý:

- Công ty phải thông báo bằng văn bản đến các cổ đông theo phương thức bảo đảm đến được địa chỉ thường trú của họ. Thông báo phải được đăng báo trong ba số liên tiếp trong thời hạn 10 ngày làm việc, kể từ ngày thông báo.

- Cổ đông có quyền chuyển quyền ưu tiên mua cổ phần của mình cho người khác;

- Nếu phiếu đăng ký mua cổ phần không được gửi về công ty đúng hạn như thông báo thì cổ đông có liên quan coi như đã không nhận quyền ưu tiên mua.

**Ông A là cổ đông sáng lập, nhưng kể từ khi công ty được nhận giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh đến nay đã hơn 4 tháng mà vẫn chưa thanh toán đủ số tiền mua cổ phần đã cam kết. Xin hỏi, công ty có thể cho một người không phải là cổ đông của công ty mua lại số cổ phần của ông A chưa thanh toán có được không?**

**Trả lời:** Các cổ đông sáng lập đã đăng ký mua cổ phần phổ thông thì trong thời hạn 90 ngày kể từ ngày công ty nhận được giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh phải thanh toán đủ số cổ phần đã đăng ký mua. Vấn đề này được quy định tại Điều 84.1 Luật Doanh nghiệp. Theo đó, các cổ đông sáng lập phải cùng nhau đăng ký mua ít nhất 20% tổng số cổ phần phổ thông được quyền chào bán và phải thanh toán đủ số cổ phần đã đăng ký mua trong thời hạn 90 ngày, kể từ ngày công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

Như vậy, trường hợp của ông A đã quá thời hạn thanh toán số cổ phần đăng ký mua. Về việc xử lý trường hợp này, điểm c Điều 84.3 Luật DN quy định:

“Trường hợp có cổ đông sáng lập không thanh toán đủ số cổ phần đã đăng ký mua thì số cổ phần chưa góp đủ đó của cổ đông sáng lập được xử lý theo một trong các cách sau đây:

Huy động người khác không phải là cổ đông sáng lập nhận góp đủ số cổ phần đó; ▶

người nhận góp vốn đó đương nhiên trở thành cổ đông sáng lập của công ty. Trong trường hợp này, cổ đông sáng lập chưa góp cổ phần theo đăng ký đương nhiên không còn là cổ đông của công ty.

Khi số cổ phần đăng ký góp của các cổ đông sáng lập chưa được góp đủ thì các cổ đông sáng lập cùng liên đới chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của công ty trong phạm vi giá trị số cổ phần chưa góp đủ đó.

Do đã quá 90 ngày kể từ ngày công ty nhận được giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh mà ông A vẫn chưa thanh toán hết số cổ phần đăng ký, nên công ty bạn có thể cho phép một người khác không phải là cổ đông sáng lập của công ty mua lại số cổ phần mà ông A chưa thanh toán đủ theo như quy định tại Điểm c Điều 84.3 Luật DN nêu trên.

**Doanh nghiệp tôi đang niêm yết trên HNX, dự kiến sửa đổi điều lệ, áp dụng tỷ lệ 51% cổ đông tham dự trong lần họp đầu tiên theo Nghị quyết 71/2006/NQ-QH. Xin hỏi, việc này có được hay không?**

**Trả lời:** Việc áp dụng tỷ lệ 51% hay 65% đối với triệu tập ĐHCĐ lần đầu hiện

vẫn chưa “ngã ngũ”.

Đối với việc triệu tập ĐHCĐ lần đầu, được quy định tại Khoản 1 Điều 102 Luật Doanh nghiệp, cuộc họp ĐHCĐ được tiến hành khi có số cổ đông dự họp đại diện cho ít nhất 65% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết; tỷ lệ cụ thể do điều lệ công ty quy định.

Tuy nhiên, Nghị quyết số 71/2006/NQ-QH của Quốc hội phê chuẩn Nghị định thư gia nhập WTO cho phép điều lệ xác định: “Tỷ lệ đa số phiếu cần thiết (kể cả tỷ lệ đa số 51%) để thông qua các quyết định của Hội đồng thành viên, ĐHCĐ”. Do đó, có nhiều quan điểm cho rằng, tỷ lệ 51% cổ đông đại diện số phiếu có quyền biểu quyết tham dự là đủ để tổ chức cuộc họp ĐHCĐ lần thứ nhất, nếu được quy định cụ thể trong điều lệ.

Tuy nhiên, việc xác định tỷ lệ 51% cổ đông đại diện số phiếu có quyền biểu quyết tham dự cho lần triệu tập họp ĐHCĐ đầu tiên bị vướng bởi các vấn đề sau:

Thứ nhất, nội dung được áp dụng “tỷ lệ đa số 51%” trong Nghị quyết 71 (Phần phụ lục) xác định để thông qua các quyết định của Hội đồng thành viên, ĐHCĐ. Nghị quyết 71 không xác định tỷ lệ này

áp dụng cho tỷ lệ số cổ đông tham dự cuộc họp ĐHCĐ.

Thứ hai, Nghị quyết 71 xác định Luật Doanh nghiệp được điều chỉnh các Điều 51, 52, 103, 104 về vấn đề tỷ lệ 51%. Trong khi đó, tỷ lệ số cổ đông đại diện số phiếu có quyền biểu quyết tham dự cuộc họp được quy định tại Điều 102 của Luật Doanh nghiệp. Như vậy, Điều 102 của Luật DN không bị sửa đổi theo Nghị quyết 71.

Thứ ba, xét trong báo cáo của Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO theo như trích dẫn của Nghị quyết 71, nội dung được đề cập ở trong các đoạn 503, 504 nhằm trả lời cho câu hỏi ở đoạn 501. Tại đoạn 501, nội dung xoay quanh việc tỷ lệ để thông qua quyết định của Hội đồng thành viên hoặc ĐHCĐ, mà không đề cập đến việc triệu tập họp ĐHCĐ.

Vì vậy, pháp luật cần quy định cụ thể và rõ ràng hơn mới đảm bảo tránh được tranh chấp khi DN áp dụng tỷ lệ 51% nêu trên khi triệu tập ĐHCĐ lần đầu.

Chúng tôi cho rằng, giải pháp duy nhất để tránh tranh chấp và tạo tính hợp pháp của các quyết định của ĐHCĐ là doanh nghiệp áp dụng tỷ lệ 65% cho cuộc họp ĐHCĐ được triệu tập lần đầu. ■

Nguồn: ĐTKC

## Những yếu tố...

(Tiếp theo trang 8)

thị trường vẫn sẽ là liệu dòng tiền có thể tiếp tục duy trì được như hiện nay không. Với dòng tiền từ nước ngoài, các nhà đầu tư nước ngoài mới, đặc biệt là các nhà đầu tư từ Nhật Bản đang có xu hướng thay thế cho các nhà đầu tư nước ngoài cũ. Trong tháng 2.2012, nhà đầu tư nước ngoài mua ròng 1.527 tỉ đồng tại HoSE và 135 tỉ đồng tại HNX. Đây là lần đầu tiên kể từ tháng 1.2011, khối ngoại mua ròng trên 1.000 tỉ đồng. Còn dòng tiền từ các nhà đầu tư trong nước đang phụ thuộc khá lớn vào chính sách tiền tệ. Với mức tăng trưởng tín dụng năm nay của hệ thống ngân hàng thương mại dự kiến là từ 15 – 17%, cao hơn so với mức tăng của năm 2011 (đến 21.12.2011 là 10,9%) thì thực tế, chính sách tiền tệ có vẻ nới lỏng hơn. Trong bối cảnh tỷ giá và giá vàng không có nhiều đột biến thì đây sẽ là yếu tố then chốt hỗ trợ cho sự tăng trưởng trở lại của TTCK Việt Nam.

Hơn nữa, kể từ ngày 5.3.2012, cả hai sản chứng khoán HoSE và HNX sẽ chính thức tăng thêm thời gian giao dịch. Thời

gian giao dịch sẽ được thực hiện từ 9g đến 14g15 hàng ngày, thời gian nghỉ trưa là 11g30 – 13g. Việc kéo dài thời gian giao dịch ngoài yếu tố làm tăng thêm sự liên kết giữa TTCK Việt Nam với TTCK thế giới ra, còn giúp cho nhà đầu tư có nhiều cơ hội giao dịch hơn nữa. Điều này sẽ giúp làm tăng tính thanh khoản của TTCK lên. Những phiên giao dịch mới có tổng giá trị giao dịch trên 2.000 tỉ đồng trên cả hai sàn sẽ không còn là quá hiếm, mang lại sự hấp dẫn hơn cho TTCK Việt Nam trong thời gian tới.

### Chính phủ muốn thị trường chứng khoán phát triển bền vững

Khác với năm 2009, xu hướng tăng của thị trường chứng khoán (TTCK) đợt này có lẽ sẽ không mạnh bằng nhưng hứa hẹn sẽ bền vững hơn. Điều này xuất phát từ quan điểm của Chính phủ không phát triển TTCK bằng mọi giá. Chính phủ muốn TTCK trở thành kênh huy động vốn đầu tư trung và dài hạn cho nền kinh tế, hỗ trợ cho quá trình tái cấu trúc khu vực doanh nghiệp nhà nước, chứ không phải là một thị trường đầu cơ của các dòng tiền nóng.

Có thể thấy sự nhất quán của chính sách này trong các quyết định gần đây của

Thủ tướng Chính phủ và các bộ. Quyết định 252 phê duyệt chiến lược phát triển TTCK Việt Nam 2011 – 2020 và quyết định 253 phê duyệt đề án quản lý vốn đầu tư gián tiếp của Thủ tướng Chính phủ trong hai ngày 1 và 2.3 hướng đến việc tăng cường quản lý TTCK Việt Nam, khiến TTCK trở lên lành mạnh và an toàn đối với các nhà đầu tư, cả tổ chức lẫn tư nhân, qua đó giữ chân các nhà đầu tư ở lại thị trường lâu dài chứ không chỉ đầu tư ngắn hạn theo “sóng”.

Bản thân bộ trưởng Tài chính Vương Đình Huệ trong khi ủng hộ mạnh mẽ việc hỗ trợ thị trường thông qua chính sách thuế, tách biệt tài khoản của nhà đầu tư khỏi tài khoản chung của các công ty chứng khoán, thì lại không ủng hộ giải pháp T+2, một giải pháp có tính tạo thanh khoản kỹ thuật cho thị trường chứ không phải là sự tăng thanh khoản từ dòng tiền thêm mới của nhà đầu tư. Còn từ phía ngân hàng Nhà nước, trong khi khuyến khích các ngân hàng thương mại giải ngân tín dụng cho các lĩnh vực sản xuất và xuất khẩu, thì vẫn kiên quyết duy trì tỷ lệ dư nợ tín dụng cho lĩnh vực phi sản xuất, bao gồm chứng khoán, là dưới 16%. ■

Nguồn: SGTT



Không quên gửi lời chào tạm biệt và cảm ơn

## Nghệ thuật “tỏa sáng” trong các sự kiện

Ông Marjorie Brody, người sáng lập ra công ty truyền thông Brody kiêm tác giả cuốn sách “Professional Impressions: Etiquette for Everyone, Every Day” nói: “Việc bạn tham gia vào chuỗi sự kiện của công ty là việc làm hết sức quan trọng. Bởi, ở đó tính cách và năng lực cũng như sự chuyên nghiệp và nhạy bén của bạn được bộc lộ rõ ràng nhất. Vì vậy, đây được xem là một cơ hội để bạn thể hiện bản thân và gây ấn tượng với sếp. Tuy nhiên, nó cũng là một thử thách mà bạn phải vượt qua bởi nếu bạn phải sai lầm thì kết quả bạn nhận được sẽ vô cùng thâm hại”.

Mọi bài toán đều có lời giải vì vậy mọi vấn đề đều có hướng giải quyết. Để tỏa sáng trong các sự kiện của công ty, bạn cần tham khảo một số lời khuyên dưới đây:

### Cẩn trọng trong cách ăn uống

Đây không phải bữa tiệc của riêng mình bạn vì vậy đừng bao giờ để mọi người trông thấy cảnh bạn say mê, ăn nói lung tung, đi đứng loạng choạng và nghĩ rằng bạn là con “sâu rươi”. Thêm vào đó, chuyên gia tư vấn Dianne Daniels cho rằng việc bạn ăn quá nhiều trong một sự kiện nào đó của công ty sẽ làm ảnh hưởng đến hình ảnh của bạn. Mọi người sẽ cho rằng bạn thật biết tranh thủ và tham lam.

Điều này không chỉ làm ảnh hưởng đến

**Sự kiện bao gồm lễ kỷ niệm thành lập công ty, sinh nhật sếp, đám cưới đồng nghiệp hoặc liên hoan cuối năm... Đó giống như những lễ hội đầy màu sắc và nhiệm vụ của bạn là làm sao để trở thành điểm sáng trong lễ hội đó.**

hình ảnh cá nhân bạn mà còn ảnh hưởng đến danh tiếng văn phòng mà bạn đang trực tiếp làm việc. Vì vậy, kiểm soát bản thân, hạn chế sử dụng các thức uống có cồn và ăn uống một cách tử tế là những từ khóa quan trọng để bạn gây ấn tượng với mọi người.

### Ăn mặc phù hợp

Đây là lúc bạn có thể thoải mái hơn trong cách ăn mặc. Bạn không nhất thiết phải gò bó mình bằng những bộ đồ công sở quá nghiêm túc nhưng cũng đừng ăn mặc quá hờ hang. Brody nói: “Đối với các cô nàng công sở thì những chiếc váy ngắn có thể được sử dụng nhưng đừng hở da thịt quá nhiều. Có lẽ bạn cũng không muốn trở thành tâm điểm bàn tán của người khác chỉ vì bộ trang phục bắt mắt thái quá của mình. Riêng đối với các chàng

trai công sở thì họ không có nhiều sự lựa chọn ngoài quần âu, sơ mi. Tuy nhiên, bạn có thể thay đổi phong cách một chút với quần jean và áo phông khỏe khoắn, khoác ngoài một chiếc áo vest cách điệu. Đó thật sự hoàn hảo”.

### Không đứng im một chỗ

Đây là cơ hội tốt để bạn làm quen với nhiều đồng nghiệp đến từ các phòng ban khác cũng như tiếp cận gần hơn với sếp lớn. Vì vậy, việc bạn đứng yên một chỗ thật không thể chấp nhận được. “Tuy nhiên, đừng nên tiếp cận sếp một cách quá thân thiện và hung hăng. Bạn cần nhìn nhận toàn bộ cục diện, bởi lúc đó sẽ có rất nhiều người xung quanh sếp. Hãy chú ý và gửi ngay một lời chào thân ái tới sếp khi sếp nhìn thấy bạn. Đôi khi cơ hội đến với bạn rất nhẹ nhàng bằng một nụ cười và một ánh mắt thân thiện”.

Thêm vào đó, đừng chỉ tập trung với nhóm của bạn. Hãy hòa nhập với các nhóm khác và bắt đầu bằng những lời hỏi han thân mật. Cử chỉ hòa nhã, lịch thiệp sẽ là những điểm vàng giúp bạn gây ấn tượng ngay với mọi người từ cái nhìn đầu tiên.

### Yên lặng khi cần thiết

Nói quá nhiều sẽ thành ra lan man và không đúng chủ đề vì vậy bạn hãy giữ yên lặng khi cần thiết. Không phải lúc nào nói nhiều cũng mang lại cho bạn kết quả tốt đẹp. Đôi khi bạn cũng cần yên lặng để theo dõi cục diện và có những cách thay đổi để phù hợp.

Nếu bạn là một người trầm tính và không quen ồn ào. Bạn cũng không cần phải nói nhiều để mọi người nghĩ rằng bạn hăng hái và năng nổ. Cũng đừng bao giờ cố gắng tỏ ra mình là một người hiểu biết hoặc luôn đưa ra những ý kiến trái chiều. Hãy chọn cách yên lặng và theo dõi mọi hoạt động. Sau đó, suy nghĩ, rút ra kinh nghiệm và bắt đầu cải thiện tính rụt rè là điều bạn nên làm.

### Không quên gửi lời chào tạm biệt và cảm ơn

Những điều tưởng đơn giản nhưng khi được phát huy đúng lúc, đúng chỗ sẽ mang lại hiệu ứng vô cùng to lớn. Hơn thế nữa, lời chào tạm biệt và lời cảm ơn đóng vai trò như những cầu nối giao tiếp để bạn thể hiện sự lịch thiệp, chuyên nghiệp và văn minh của mình. Vì vậy, khi kết thúc đừng quên gửi lời chào tạm biệt tới mọi người cùng lời cảm ơn tới chủ nhà (nếu có).

Nguồn DÂN TRÍ



- ✓ Nhà đầu tư chiến lược của Chính phủ
- ✓ Cổ đông năng động của Doanh nghiệp
- ✓ Nhà tư vấn tài chính chuyên nghiệp



**SCIC**

Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước  
State Capital Investment Corporation