

## THỰC TRẠNG MUA BÁN VÀ SÁT NHẬP DOANH NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

TS. Nguyễn Thị Hương

Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm TP.HCM

Ngày gửi bài: 17/10/2014

Ngày chấp nhận đăng: 21/11/2014

**Tóm tắt**

Bàiviếtnàynhằm cho chúng ta tìm hiểu về mua bán và sáp nhập doanh nghiệp theo tiếng anh là “Mergers and Acquisitions” nay được gọi tắt là M&A như thế nào? Những mục đích và cơ sở pháp lý của việc mua bán và sáp nhập doanh nghiệp qua những thành tựu và hạn chế tại Việt Nam giai đoạn từ 2005 đến 2013. Đồng thời đưa ra những giải pháp để việc mua bán và sáp nhập doanh nghiệp tại Việt Nam khắc phục, những hạn chế 5 năm tiếp theo 2014-2018. Bài viết sẽ giải quyết một số vấn đề để doanh nghiệp nên chọn con đường sáp nhập, hợp nhất lại với nhau để cùng sống còn và tái cấu trúc thành một doanh nghiệp vững mạnh về quản trị, minh bạch về tài chính, đủ điều kiện để tìm vốn từ các Quỹ đầu tư hay niêm yết trên thị trường.

**Từ khóa:** Kế toán, tài chính, kiểm toán

**Abstract**

*This article gives us learn about corporate merger and acquisition under English is “Mergers and Acquisitions” is now referred to as M & A? The purpose and legal basis of the merger and acquisition business through the achievements and limitations in Vietnam during the period from 2005 to 2013. At the same time offering solutions to the merger and acquisition business in Vietnam Male overcome, the next 5-year limited 2014-2018. The paper will address a number of issues for enterprises to choose the path of merger, consolidation together for the survival and re - structured into a robust enterprise governance, financial transparency, qualified conditions to finding capital from investment funds or listed on the market.*

**Keywords:** accounting, finance, audit

**1. Cơ sở lý luận**

Mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp tiếng anh là “Mergers and Acquisitions” nay được gọi tắt là M&A. Hoạt động mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp là một dạng hoạt động chiến lược của doanh nghiệp liên quan đến việc cạnh tranh, tài chính và quản trị của doanh nghiệp bằng cách mua lại, thu tóm, sáp nhập với một doanh nghiệp khác nhằm tăng cường sức cạnh tranh của mình nhờ tận dụng các nguồn lực, lợi thế cạnh tranh của các bên.

Sáp nhập là hình thức trong đó hai hay nhiều công ty kết hợp lại thành một và cho ra đời một pháp nhân mới, một công ty mới thay vì hoạt động và sở hữu riêng lẻ. Có 3 loại sáp nhập là sáp nhập ngang, sáp nhập dọc và sáp nhập tổ hợp, cụ thể:

- Sáp nhập ngang (Horizontal mergers) xảy ra giữa hai công ty kinh doanh trong cùng một lĩnh vực, qua đó tạo ra một công ty có sức cạnh tranh cao, giảm thiểu đối thủ cạnh tranh, tiết kiệm chi phí.
- Sáp nhập dọc (Vertical mergers) xảy ra giữa các doanh nghiệp cùng lĩnh vực kinh doanh, nhưng khác nhau về phân khúc thị trường. Sự sáp nhập này sẽ tạo ra giá trị thông qua tận dụng kinh nghiệm và khả năng của các công ty trong một chuỗi, nhằm tạo ra giá trị gia tăng cho khách hàng.
- Sáp nhập tổ hợp (Conglomeratemergers) xảy ra giữa các doanh nghiệp khác nhau hoàn toàn về lĩnh vực kinh doanh, từ đây tạo ra các tập đoàn lớn hoạt động trong rất nhiều lĩnh vực.

Mua lại được hiểu là việc một công ty mua lại hoặc thôn tính một công ty khác và không tạo ra một pháp nhân mới. Dù là giao dịch thân thiện hay không thì trong mọi trường hợp, mua lại xảy ra khi công ty mua lại giành được thành công quyền kiểm soát công ty mục tiêu. Đó có thể là

quyền kiểm soát cổ phiếu của công ty mục tiêu, hoặc dành được việc kinh doanh hoặc tài sản của công ty mục tiêu. Có 2 cách mua lại:

- Mua lại tài sản là mua lại toàn bộ hoặc một phần tài sản và (Hoặc) nợ của công ty mục tiêu và mua lại cổ phiếu, công ty mục tiêu tiếp tục tồn tại và các tài sản của nó không bị ảnh hưởng..
- Mua lại doanh nghiệp là việc một doanh nghiệp mua toàn bộ hoặc một phần tài sản của doanh nghiệp khác đủ để kiểm soát, chi phối toàn bộ hoặc một ngành nghề của doanh nghiệp bị mua lại”

Mục đích của việc mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp là tạo ra một doanh nghiệp có nhiều tiềm lực mạnh hơn về vốn, tài chính do có thể tiết kiệm chi phí, nhân lực, thị trường, kênh phân phối... nhằm có thể phát triển để trở thành doanh nghiệp dẫn đầu trong một thị trường đang phát triển nhanh.

Cơ sở pháp lý của mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp tại Việt Nam. Tại Việt Nam không có khái niệm mua bán doanh nghiệp mà chỉ có khái niệm hợp nhất và sáp nhập doanh nghiệp như được quy định tại điều 152 và 153 Luật Doanh Nghiệp 2005.

Tại sao mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp lại quan trọng với các doanh nghiệp Việt Nam? Hiện nay khái niệm mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp còn được biết đến rất ít hoặc thậm chí không biết đối với một số doanh nghiệp Việt Nam. Lý do các hoạt động mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp chưa được quan tâm nhiều bởi đại chúng là do các thông tin, kiến thức, kinh nghiệm về mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp tại Việt nam rất hiếm. Mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp không được phổ biến nhiều thông qua việc giảng dạy tại các trường Đại học, sách vở, báo chí... Thủ tục còn nhiều trở ngại, luật định thì chưa rõ ràng. Do đó không ít người quan tâm muốn tìm hiểu cũng gặp rất nhiều khó khăn.

Tại thời điểm hiện nay, khi các doanh nghiệp Việt Nam đang đứng trước các khó khăn về việc tìm vốn để phát triển, do nguồn vốn vay từ ngân hàng hạn chế (do lãi suất cao, thủ tục khó khăn vì cần tài sản thế chấp..), từ nguồn tự phát hành cổ phiếu, trái phiếu,.. càng khó hơn nữa do thị trường Chứng khoán của Việt Nam đang tụt dốc và thiếu ổn định cho nên lòng tin của nhà đầu tư xuống thấp. Còn việc tìm vốn trên thị trường nước ngoài còn cực kỳ khó khăn vì Việt Nam đang bị đánh tụt hạng tín nhiệm. Để giải quyết việc này, doanh nghiệp Việt Nam có thể tìm vốn từ các Quỹ đầu tư nước ngoài, hoặc niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán của Mỹ để tự tìm vốn. Tuy nhiên để có thể thực hiện được doanh nghiệp Việt Nam cần phải tái cấu trúc lại nhằm chứng tỏ cho các Quỹ đầu tư yên tâm khi đầu tư vào doanh nghiệp niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán của Mỹ cần phải có thời gian, công sức, tiền bạc và nhân lực.

Mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp là hoạt động kinh tế tăng trưởng mạnh từ lâu trên thế giới. Hoạt động này đang ngày càng sôi động ở Việt Nam, tuy nhiên những hiểu biết hiện tại về mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp còn khá hạn chế. Chính vì vậy, bài viết này nhằm giới thiệu hệ thống các vấn đề cơ bản liên quan quá trình mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp và phân tích thực tế hoạt động mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp ở Việt Nam.

## 2. Những thành tựu và hạn chế của mua bán và sát nhập các doanh nghiệp (2005 đến tháng 7 năm 2014) ở Việt Nam

Tuy gặp không ít khó khăn về khủng hoảng tài chính toàn cầu, lạm phát cao, tăng trưởng GDP chậm, lãi suất cho vay tăng, chính sách thắt chặt tín dụng, hiệu quả hoạt động thấp của khối doanh nghiệp Nhà nước, thị trường bất động sản đóng băng cũng như nợ xấu của khối ngân hàng; nhưng thị trường mua bán và sát nhập các doanh nghiệp đã có một giai đoạn tăng trưởng ấn tượng. Số lượng giao dịch mua bán và sát nhập các doanh nghiệp và tổng giá trị giao dịch tăng mạnh từ 48 giao dịch với tổng giá trị gần 1 tỷ USD năm 2012 lên 249 giao dịch với tổng giá trị 6,5 tỷ USD năm 2013.

Việc tăng trưởng này tập trung vào các giao dịch đặc biệt lớn của ngành ngân hàng như Ngân hàng Mizuho mua 15% cổ phần tại Vietcombank với giá 567 triệu USD, Ngân hàng Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ mua 20% cổ phần tại Vietinbank với giá 743 triệu USD, và Công ty Bảo hiểm Sumitomo Life mua 18% cổ phần tại Bảo Việt với giá 340 triệu USD.

Xu hướng này có thể thấy rõ ràng hơn trong 7 tháng đầu năm 2014, với giao dịch mua bán và sát nhập các doanh nghiệp đã hoàn tất và tổng giá trị giao dịch xấp xỉ 200 triệu USD. Những tranh chấp vừa qua ở Biển Đông, dù có ảnh hưởng đến nhu cầu mua bán và sát nhập các doanh nghiệp tại Việt Nam của các nhà đầu tư từ Trung Quốc và Đài Loan, nhưng không phải là yếu tố chính giải thích cho việc đi xuống này của thị trường mua bán và sát nhập các doanh nghiệp, vì các nhà đầu tư từ Trung Quốc và Đài Loan không quá năng động trên thị trường mua bán và sát nhập các doanh nghiệp tại Việt Nam ngay cả những năm trước đây. Lý do chính cho việc đi xuống này vẫn là sự thiếu hụt các tài sản có chất lượng tốt và giá trị lớn được chào bán với giá hợp lý. Đã tạo cho các nhà đầu tư Nhật Bản, Mỹ và Singapore là những nhà đầu tư lớn nhất trên thị trường mua bán và sát nhập các doanh nghiệp tại Việt Nam về cả số lượng lẫn giá trị giao dịch. Trong đó phần lớn các nhà đầu tư Nhật Bản là các nhà đầu tư chiến lược (Cùng ngành).

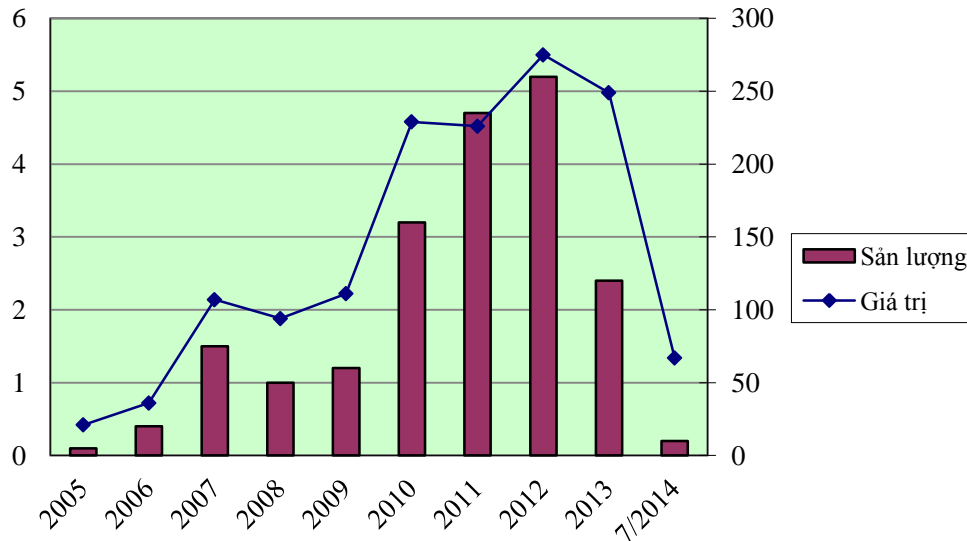
Về các lĩnh vực hấp dẫn các hoạt động mua bán và sát nhập các doanh nghiệp tại Việt Nam, ngành dịch vụ tài chính, hàng tiêu dùng và sản xuất vẫn là những ngành hấp dẫn nhất. Mặc dù số lượng các giao dịch mua bán và sát nhập các doanh nghiệp trong lĩnh vực bất động sản và bán lẻ còn khá nhỏ, nhưng một xu hướng khá rõ là số lượng giao dịch đang ngày càng tăng và kỳ vọng sẽ tiếp tục tăng trong những năm tới.

### Tăng giá trị và sản lượng các giao dịch mua bán và sát nhập hoàn tất 2005- tháng 7/2014

*DVT: Tỷ USD*

Năm	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	7/2014
<b>Sản lượng</b>	0.1	0.4	1.5	1	1.2	3.2	4.7	5.2	2.4	0.2
<b>Giá trị</b>	21	36	107	94	111	229	226	275	249	67

Biểu đồ



Nguồn: Capital IQ

Sự thành công hay thất bại của một thương vụ mua bán và sát nhập các doanh nghiệp là tạo ra sự cộng hưởng, giá trị lớn hơn so với giá trị của từng bên riêng lẻ hay không? Động cơ quan trọng và kỳ diệu nhất giải thích cho mọi thương vụ mua bán và sát nhập các doanh nghiệp. Nói chung, lợi ích mang lại từ sự cộng hưởng mà các công ty kỳ vọng sau mỗi thương vụ mua bán và sát nhập các doanh nghiệp thường bao gồm:

- Gia tăng các khoản thu nhập cho công ty sau mua bán và sát nhập các doanh nghiệp nhờ lợi ích marketing, các lợi ích chiến lược và sức mạnh thị trường.
- Công ty sáp nhập có được các khoản chi phí thấp hơn, hoạt động có hiệu quả hơn 2 công ty riêng lẻ nhờ vào hiệu quả kinh tế về quy mô, hiệu quả kinh tế của kết hợp theo chiều dọc, nguồn lực bổ sung và loại bỏ sự quản lý không hiệu.
- Tạo lợi ích thuế tiềm năng do việc sử dụng những tổn thất thuế từ những khoản lỗ của hoạt động sản xuất rỗng (Công ty sáp nhập sẽ trả ít thuế hơn 2 công ty riêng lẻ), hay việc sử dụng năng lực vay nợ chưa được sử dụng (Khả năng tăng tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu sau khi mua bán và sát nhập các doanh nghiệp, tạo nên lợi ích thuế tăng thêm và giá trị tăng thêm).
- Chi phí vốn giảm đi khi hai công ty sáp nhập vì chi phí của việc phát hành (Nợ và vốn chủ sở hữu) sẽ thấp hơn nhiều khi phát hành số lượng lớn hơn so với phát hành số lượng ít.

Thông thường, mua bán và sát nhập các doanh nghiệp là một quá trình phức tạp và tốn nhiều thời gian ngay cả tại các nước phát triển. Kết thúc một giao dịch mua bán doanh nghiệp đôi khi có thể dễ dàng và tốt đẹp nhưng đa phần để đi đến giá trị kỳ vọng của 2 bên thì lại rất khó khăn. Điều này đã lý giải tại sao tỉ lệ mua bán và sát nhập các doanh nghiệp thất bại cao. Thêm vào đó có rất nhiều rủi ro và bất trắc tiềm ẩn trong một vụ mua bán và sát nhập các doanh nghiệp. Dưới đây là một số những khó khăn mà công ty sáp nhập có thể gặp phải:

- Những thay đổi bất thường trong quá trình sáp nhập như sự khác biệt về văn hóa công ty,..
- Giảm năng suất vì những xung đột trong ban quản trị.

- Gánh thêm các khoản nợ và các chi phí khác liên quan đến hoạt động sáp nhập
- Các vấn đề về mặt kế toán có thể ảnh hưởng đến tình hình tài chính của công ty sáp nhập, ví dụ như chi phí tái cấu trúc - tổ chức, hay các vấn đề có liên quan đến uy tín, thương hiệu công ty...
- Sự ra đi của các nhân sự chủ chốt của 2 doanh nghiệp do bất đồng quản điểm.
- Hệ thống Luật pháp của Việt Nam
- Các chính sách chưa khuyến khích các doanh nghiệp tìm đến mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp coi như một cơ hội về triển vọng phát triển
- Các hoạt động mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp phần lớn tự tìm đến với nhau chưa có một tổ chức trung gian thực hiện dịch vụ trao đổi mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp.

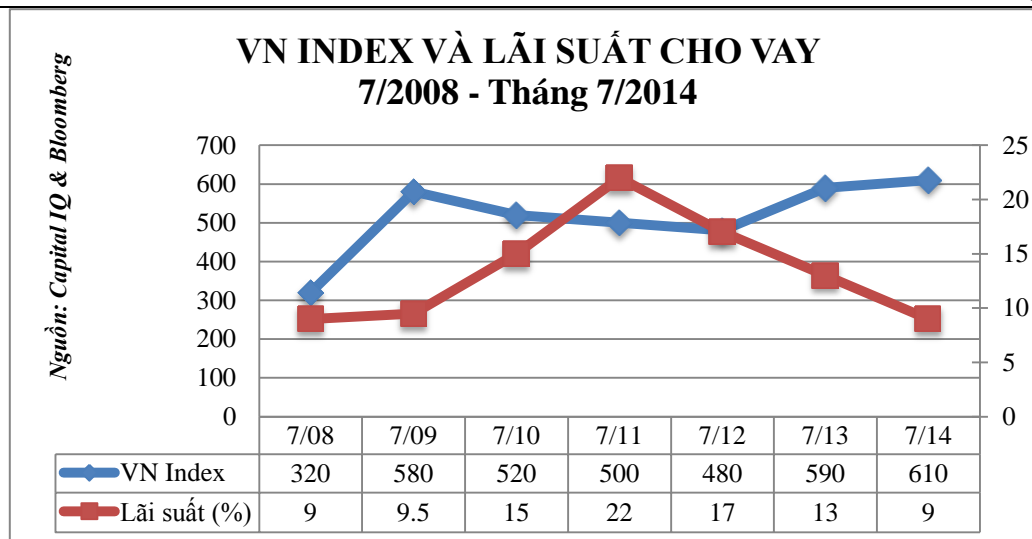
### **3. Những triển vọng hoạt động mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp tại Việt Nam trong 5 năm tới (2014-2018)**

Mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp đang và sẽ là xu thế tất yếu tại Việt Nam bởi nhiều lý do như phần đông doanh nghiệp Việt Nam có qui mô vừa và nhỏ, đi lên từ kinh tế gia đình nên gặp nhiều trở ngại trong phát triển. Họ rất cần có đối tác để tăng vốn, đổi mới công nghệ và tái cơ cấu hệ thống quản trị. Trước những khó khăn, bất ổn của nền kinh tế như hiện nay, mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp có thể giúp cho nhiều doanh nghiệp vượt qua. Một doanh nghiệp hoạt động kém hiệu quả, gặp đối tác thích hợp có thể có được thương hiệu nổi tiếng, nâng cao giá trị và tăng trưởng. Ngược lại, việc mua một doanh nghiệp có sẵn là sự đầu tư ít rủi ro hơn và mang lại lợi nhuận nhanh hơn so với việc tạo dựng từ đầu một doanh nghiệp. Vì thế, mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp còn là công cụ để các doanh nghiệp tái cấu trúc hoạt động kinh doanh và quản lý, vượt qua những khó khăn hiện tại.

Sự thiếu hụt nguồn cung các tài sản có chất lượng và giá trị lớn trong năm 2013 và nửa đầu năm 2014 giải thích được phần lớn cho việc đi xuống gần đây của thị trường mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp tại Việt Nam, thì sự tăng trưởng nguồn cung hoặc sự sẵn sàng của các tài sản như vậy sẽ giúp cho việc hồi phục của thị trường mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp trong những năm tới.

Xu hướng sáp nhập giữa các ngân hàng cũng như các công ty trong nước để tăng sức cạnh tranh trước triển vọng thị trường trong nước ngày càng mở cửa ra thị trường thế giới. Được khuyến khích bởi sự hồi phục của nền kinh tế thế giới, đặc biệt là nền kinh tế Nhật Bản và Mỹ, hai đối tác mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp quan trọng nhất tại Việt Nam bên cạnh Singapore; mong muốn mua lại các tài sản ở nước ngoài ngày càng tăng của các tập đoàn trong khu vực, và sự bùng nổ của thị trường mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp toàn cầu từ đầu năm 2014 (Đạt 1.700 tỷ USD trong 6 tháng đầu năm 2014 và tăng 50% so với cùng kỳ 2013).

Nói về Nhật Bản, sự tăng trưởng trong các giao dịch mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp ra nước ngoài của các công ty nước này dự kiến sẽ tiếp tục trong những năm tới, do sự tăng trưởng của nền kinh tế Nhật Bản và nguồn tiền dư thừa của các công ty Nhật Bản như kết quả của chính sách Abenomics, mặc dù có thể phần nào bị ảnh hưởng do đồng Yên yếu đi.



Việt Nam được coi như một thị trường mua bán và sát nhập các doanh nghiệp hấp dẫn của các công ty Nhật Bản tại Đông Nam Á. Với khả năng tài chính hùng mạnh và nguồn tiền có sẵn với giá rẻ, các tập đoàn Nhật Bản sẵn sàng trả mức giá hấp dẫn cho các tài sản họ muốn mua.

Bên cạnh đó, ngoài yếu tố giá cả, các công ty Việt Nam cũng thường ưu tiên các công ty Nhật Bản so với các nhà đầu tư khác, vì tầm nhìn dài hạn cũng sự chuyên nghiệp của các đối tác này. Hơn nữa, số lượng ngày càng lớn các công ty Nhật Bản kinh doanh tại Việt Nam tạo sự hấp dẫn hơn nữa khi các công ty Nhật Bản khác đầu tư vào Việt Nam thông qua hoạt động mua bán và sát nhập các doanh nghiệp.

Trong khi (2014-2018) rất có khả năng sẽ xảy ra, việc mạnh hơn hay yếu hơn (2008-2013) với tổng giá trị giao dịch khoảng 15 tỷ USD, sẽ phụ thuộc vào nhiều yếu tố và yếu tố quan trọng nhất là việc thực hiện một cách có hiệu quả chính sách cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước của Chính phủ cho đến năm 2015 và sau đó. Nếu việc cổ phần hóa được thực hiện theo đúng kế hoạch và không có sự kiện lớn không mong đợi nào làm tăng rủi ro và giảm sức hấp dẫn của việc đầu tư vào Việt Nam.

Mua bán và sát nhập các doanh nghiệp tại Việt Nam thường theo lối thỏa thuận ngầm nhiều hơn công khai với các hoạt động được thực hiện chóng vánh hơn là theo quy trình minh bạch. Giá trị doanh nghiệp thường được thỏa thuận với nhau sau đó mới công bố một con số hình thức để tránh thuế hoặc để rút gọn các công đoạn mua bán. Tình trạng này nảy sinh từ chính nguyên nhân thiếu hành lang pháp lý đầy đủ và minh bạch. Quy trình thủ tục mua bán chưa có chuẩn mực, chưa có hành lang pháp lý tương hỗ giữa các khâu, các bước và hành lang bảo vệ đối với Quy tắc bảo vệ Hội đồng quản trị, bảo vệ quyền của cổ đông, bảo vệ các quy chế nội bộ đã có trong doanh nghiệp bị mua, quy chế giám sát, định giá và xác định giá trị doanh nghiệp, quyền ủy thác mua, hay các mô hình và cách thức tiến hành... cũng chưa đầy đủ. Chưa có sự phối hợp giữa các công ty trong lĩnh vực mua bán và sát nhập các doanh nghiệp và các công ty hoạt động tài chính, thu xếp nguồn, chứng khoán.

Không chỉ có vậy, nguồn nhân lực có trình độ trong lĩnh vực này cũng được coi là quá mỏng. Chưa có sự phối hợp giữa các công ty trong lĩnh vực mua bán và sát nhập các doanh nghiệp và các công ty hoạt động tài chính, thu xếp nguồn, chứng khoán. Đây là lý do khiến đội ngũ nhân lực hiểu biết trong lĩnh vực mua bán và sát nhập các doanh nghiệp còn khá khiêm tốn,

hạn chế không nhỏ đến việc phát triển thị trường. Do vậy, việc hình thành một đội ngũ nhân lực hiểu biết trong lĩnh vực mua bán và sát nhập các doanh nghiệp không hoàn thiện sẽ khiến cho thị trường này chậm phát triển và các thương vụ khó thực hiện.

Ngoài ra, còn khoảng trống trong việc xác định giá trị thương hiệu trong mua bán và sát nhập các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư cho thương hiệu không theo chiến lược. Khái niệm ước lượng về giá trị thương hiệu của doanh nghiệp bị bán gây nhiều tranh cãi. Doanh nghiệp không có con số thống kê đầy đủ đã bỏ ra bao nhiêu tiền để xây dựng thương hiệu từ ngày khai lập cho tới ngày bị bán hay thu tóm. Do vậy việc thỏa thuận sẽ dễ dẫn đến bế tắc.

Một điều nữa cũng gây trở ngại cho việc phát triển mua bán và sát nhập các doanh nghiệp chính là người mua kỳ vọng quá nhiều vào thương vụ trong khi sự hiểu biết về hệ thống định mua còn hạn chế, hoặc không sẵn sàng về mặt tài chính. Một số thương vụ triển khai được và phát triển tốt là do bên mua đã nghiên cứu, phân tích điểm mạnh, yếu và có kế sách cho các thương vụ mình định mua. Hơn thế, nhiều thương vụ được đưa ra đàm phán hay chuẩn bị thực hiện thì bên có ý định mua không sẵn sàng về mặt tài chính, hoặc thực hiện được một phần công việc hầu hết lâm vào tình trạng hoạt động không hiệu quả, hoặc sự phát triển của công ty quá sức so với các nhà quản trị. Bởi vậy khi thực hiện các thương vụ mua bán và sát nhập các doanh nghiệp, doanh nghiệp thường rất khó khăn trong việc ra quyết định. Bên cạnh đó, việc triển khai mua bán và sát nhập các doanh nghiệp một phần hoặc toàn bộ doanh nghiệp không được thực hiện bài bản gây nhiều khó khăn cho các công tác định giá, thống kê tài sản, xác định giá trị công ty...

#### **4. Giải pháp cho hoạt động mua bán và sát nhập các doanh nghiệp tại Việt Nam**

Để tháo gỡ những rào cản đề cập ở trên thì cần thực hiện những giải pháp sau:

Thứ nhất: Phải kiện toàn hệ thống luật điều chỉnh hoạt động mua bán và sát nhập các doanh nghiệp. Hệ thống luật này cần phải quy định chi tiết để điều chỉnh trên cả hai phương diện: (i) các thủ tục, nguyên tắc, phương pháp định giá, quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia...; (ii) các tình huống xử lý tài chính, lao động và các vấn đề phát sinh sau khi thực hiện thương vụ mua bán và sát nhập các doanh nghiệp;

Thứ hai: Bắt buộc thực hiện giao dịch mua bán và sát nhập các doanh nghiệp phải thông qua tổ chức trung gian môi giới hoạt động trên cơ sở đăng ký ngành nghề dịch vụ tư vấn mua bán và sát nhập các doanh nghiệp. Đối với các trung gian, cần nâng cao trình độ của đội ngũ nhân sự, phát triển hệ thống cơ sở dữ liệu... để trở thành nhà thiết lập “Thị trường” cho bên mua và bên bán gặp nhau được thuận tiện cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp cho các bên.

Thứ ba: Bắt buộc thực hiện giao dịch mua bán và sát nhập các doanh nghiệp phải thông qua tổ chức trung gian môi giới hoạt động trên cơ sở đăng ký ngành nghề dịch vụ tư vấn mua bán và sát nhập các doanh nghiệp. Đối với đối với các bên tham gia mua bán và sát nhập các doanh nghiệp, cần phải: Am hiểu các nghiệp vụ và quy định pháp luật về mua bán và sát nhập các doanh nghiệp; Đánh giá đúng đắn tình hình, từ nhận dạng mục tiêu đến định giá một thương vụ, xác định cấu trúc một thương vụ, muốn vậy phải thu thập được một số lượng lớn các dữ liệu từ nhiều nguồn khác nhau, từ các chuyên gia bên trong và bên ngoài công ty, để lựa chọn cách thức thực hiện thích hợp nhất và thương lượng thành công một thương vụ; Phải chuẩn bị tốt các quyết định quản trị, giải quyết việc kinh doanh trước đó như là sự dư thừa nhân viên và dành được hiệu quả kinh tế về quy mô; Nhận thức rõ được điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp mình trong

thời kỳ hội nhập; Các bên cần suy nghĩ theo mô hình hợp tác, phát triển và hai bên cùng có lợi khi đàm phán, thương thảo cùng nhau.

## KẾT LUẬN

Thiết nghĩ, để mua bán và sát nhập các doanh nghiệp phát triển chuyên nghiệp, cần cụ thể hóa đối tượng mua bán và phân loại các hoạt động mua bán và sát nhập các doanh nghiệp thành một khái niệm, phạm vi điều chỉnh rõ ràng, để hoạt động mua bán và sát nhập các doanh nghiệp không còn phải đối phó bằng các thỏa thuận ngầm. Hơn nữa, cũng cần chỉ rõ cơ chế quản lý hành chính về thuế và các nghĩa vụ khi thực hiện các thương vụ mua bán và sát nhập các doanh nghiệp. Đó là những cơ sở để các đơn vị tổ chức về mua bán và sát nhập các doanh nghiệp phải luôn ý thức được nghĩa vụ của mình khi tham gia hoạt động này. Đặc biệt, các quy định về hoạt động mua bán và sát nhập các doanh nghiệp cần phải được quy định thành luật để định hình hoạt động này trong tương lai bài bản hơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Tập thể tác giả. 2012. *Thị trường chứng khoán*. Trường đại học kinh tế TP.HCM. NXB Thống kê. TP.HCM
- [2] Lê Hoàng, Trưởng phòng Tư vấn cao cấp của KPMG Vietnam
- [3] Tuổi trẻ. 2014. Mr. Hồ Trọng Lai. *M&A thông tin quan trọng*. tr.7,8
- [4] <http://dankiemtoan.com>
- [5] [http://doanhnhan360.com/Desktop.aspx/Thi-truong-360/Tai-chinh-360/MA\\_NH\\_tai\\_VN\\_se\\_so\\_i\\_dong/](http://doanhnhan360.com/Desktop.aspx/Thi-truong-360/Tai-chinh-360/MA_NH_tai_VN_se_so_i_dong/)
- [6] <http://doc.edu.vn/tai-lieu/de-tai-tong-quan-ve-sap-nhap-va-mua-lai-ma-va-xu-huong-sap-nhap-va-mua-lai-ma-trong-nganh-ngan-hang-tai-viet-nam-23365>
- [7] <http://heritagecapitalgroup.com/index.php/ma-international.html>
- [8] <http://maf.vn/ma-quoc-te.html>
- [9] <http://lantabrand.com/cat1news2752.html>
- [10] [http://ueb.edu.vn/newsdetail/NC\\_TD/7522/cong-bo-%E1%BA%A5n-pham-thuong-nien-ve-ma-tai-viet-nam--vietnam-ma-review.htm](http://ueb.edu.vn/newsdetail/NC_TD/7522/cong-bo-%E1%BA%A5n-pham-thuong-nien-ve-ma-tai-viet-nam--vietnam-ma-review.htm)