

# Sử dụng nợ trong lĩnh vực xây dựng ở Việt Nam – Lợi bất cập hại

Ths. Lê Thu Thủy, TS. Phan Hồng Mai

Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: hongmaiktqd@yahoo.com

*Từ những năm 50 của thế kỷ trước, các chuyên gia kinh tế đã không ngừng tranh luận về lợi ích và thiệt hại khi một doanh nghiệp huy động nợ để bổ sung vốn sản xuất – kinh doanh. Trong lĩnh vực xây dựng, đòi hỏi vốn đầu tư lớn và lâu dài, đặc biệt ở một nước đang phát triển như Việt Nam, việc sử dụng nợ như một lẽ tất yếu. Tuy nhiên, từ năm 2011, cùng với sự tuột dốc của thị trường bất động sản, tín dụng ngân hàng thu hẹp, hàng loạt doanh nghiệp xây dựng lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Một lần nữa, bài toán về tỷ lệ nợ lại được đặt ra, đòi hỏi nhà quản lý có câu trả lời thỏa đáng. Nội dung bài viết này tập trung phân tích những lý do cần thiết sử dụng nợ trong lĩnh vực xây dựng ở Việt Nam, đồng thời, khuyến cáo các doanh nghiệp áp dụng các biện pháp thích hợp để đảm bảo an toàn, phát triển bền vững.*

**Từ khóa:** xây dựng, nợ, vốn chủ sở hữu, rủi ro, đánh đổi

## 1. Sự đánh đổi trong lựa chọn cơ cấu vốn

Để tài trợ cho các tài sản của doanh nghiệp, nhà quản lý có thể lựa chọn nhiều hình thức huy động vốn khác nhau, chia thành 2 nhóm chính là Nợ và Vốn chủ sở hữu, có những đặc điểm trái ngược. Sử dụng vốn chủ sở hữu hoàn toàn không có áp lực thanh toán vốn gốc, nếu kết quả sản xuất, kinh doanh thấp hơn dự tính, phần thiệt hại được san sẻ cho các chủ sở hữu, tuy nhiên, chi phí vốn cao và xuất hiện nguy cơ bị thôn tính, xáo trộn hoạt động của doanh nghiệp do cổ đông mới tham gia sở hữu. Cũng với số vốn như vậy, nếu sử dụng nợ, sẽ tạo nên một khoản tiết kiệm thuế, không làm thay đổi cơ cấu cổ đông nhưng gia tăng nguy cơ khánh tận tài chính, tạo sức ép cho nhà quản lý trong quá trình ra quyết định, đặc biệt không chia sẻ rủi ro.

Từ năm 1958, hai nhà kinh tế học Franco Modigliani và Merton Miller đã công bố kết quả nghiên cứu qua bài viết “*The cost of capital, corporate finance and the theory of investment*” (sau này gọi là lý thuyết M&M – được trao giải Nobel về kinh tế) khẳng định: trong trường hợp không có thuế thu nhập, giá trị doanh nghiệp không chịu ảnh hưởng bởi cơ cấu vốn. Ngược lại, nếu có thuế thu nhập, giá trị

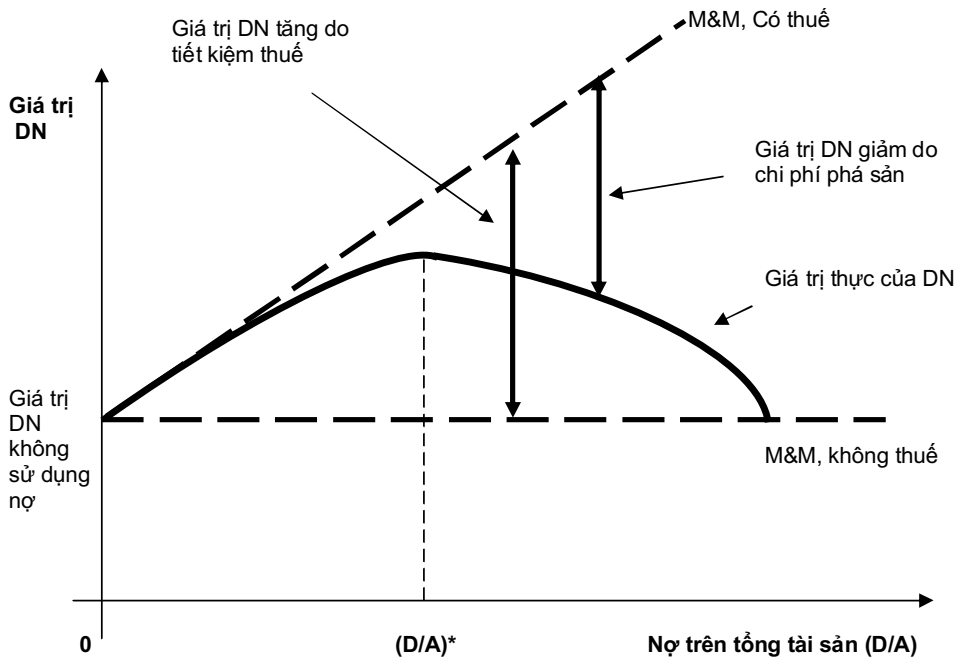
doanh nghiệp sẽ gia tăng cùng tỷ lệ nợ, nghĩa là càng sử dụng nợ càng có lợi. Song, trên thực tế, tồn tại chi phí khánh tận tài chính (các hao phí phát sinh khi doanh nghiệp có nguy cơ hoặc thực sự phá sản), lấn át lợi thế tiết kiệm thuế nên giá trị doanh nghiệp sẽ giảm xuống, thể hiện qua Hình 1.

Như vậy, tồn tại sự đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro trong quá trình lựa chọn cơ cấu vốn, đòi hỏi nhà quản lý đặt quyết định này trong điều kiện sản xuất – kinh doanh cụ thể, với những dự báo biến động trong tương lai để lựa chọn tỷ lệ nợ thích hợp.

## 2. Nhu cầu sử dụng nợ trong lĩnh vực xây dựng ở Việt Nam

Trong thời gian qua, mặc dù gặp nhiều khó khăn song nền kinh tế Việt Nam vẫn tiếp tục tăng trưởng khá với tốc độ bình quân 7,3%/năm (giai đoạn 1995 – 2010) [3], tạo cơ hội kinh doanh cho các nhà đầu tư trong nước và thế giới. Đặc biệt với “dân số trẻ”, nhu cầu xây dựng cơ sở vật chất của cá nhân, tổ chức và Chính phủ không ngừng mở rộng. Tăng trưởng tổng giá trị xây dựng hàng năm đạt 10,5%/năm (giai đoạn 2000 - 2010), đòi hỏi vốn đầu tư lớn và ổn định. Trong khi đó, các doanh nghiệp xây dựng ở Việt Nam, dù đông đảo về số lượng

**Hình 1: Mối quan hệ giữa tỷ lệ nợ trên tổng tài sản và giá trị doanh nghiệp**



Nguồn: [1, tr 749].

(chiếm 14% tổng doanh nghiệp cả nước) nhưng nhỏ bé về quy mô (58% doanh nghiệp xây dựng có vốn chủ sở hữu dưới 500 triệu VND và lao động dưới 50 người), tất yếu phát sinh nhu cầu huy động nợ để tăng cường năng lực tài chính [6].

Do đặc thù ngành nghề, sản phẩm xây dựng thường mang tính đơn chiếc, làm theo đơn đặt hàng nên việc bán được hàng là chắc chắn. Doanh nghiệp xây dựng lại biết rõ các yêu cầu cụ thể của chủ đầu tư về hình thức, chất lượng sản phẩm, thời gian bàn giao, phương thức thanh toán, thu nhập tính trước... nên chủ động đáp ứng phù hợp, gần như không có rủi ro về thị trường (sản phẩm không được thị trường chấp nhận, dẫn tới kinh doanh thua lỗ).

Ngoài ra, nền tảng phát triển lâu năm của lĩnh vực nghiên cứu cơ bản, ngành khai khoáng, cơ khí, vận tải... ở Việt Nam, cộng với quỹ đất còn dồi dào và khả năng chia sẻ, ứng dụng kỹ thuật mới một cách thuận lợi đã hỗ trợ tích cực cho các doanh nghiệp xây dựng phát triển. Chính vì vậy, từ năm 2000 đến 2010, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận trước thuế bình quân của các doanh nghiệp xây dựng ở Việt Nam đạt 24%/năm, gấp đôi so với mức 12%/năm của doanh nghiệp cả nước [6]. Điều này cũng khiến cho việc huy động nợ của doanh nghiệp xây dựng ở Việt Nam, về lý thuyết, đảm bảo được khả năng thanh toán, đồng thời nhờ đó khuyến khích thu nhập của chủ sở hữu.

Và thực tế trong 5 năm qua, nợ luôn chiếm tỷ trọng xấp xỉ 65% trong cơ cấu tài trợ của nhóm doanh nghiệp này [7]. Chủ nợ lớn nhất của doanh nghiệp xây dựng ở Việt Nam là các ngân hàng thương mại, với tỷ trọng cho vay lĩnh vực xây dựng chiếm từ 4% đến 8% tổng dư nợ, điển hình là BIDV, VietinBank, Vietcombank, Sacombank, ACB... [8]. Với quy trình thẩm định hồ sơ chặt chẽ, yêu cầu đảm bảo khoản vay bằng tài sản, giải ngân và thu nợ trực tiếp với chủ đầu tư, nhà cung cấp của doanh nghiệp, ngân hàng yên tâm ở vị thế “nắm đằng chuôi”. Tốc độ tăng trưởng tín dụng trong giai đoạn 2001 – 2010 xấp xỉ 30,7%/năm [9], đem lại mức lợi nhuận cao và ổn định cho cả hệ thống ngân hàng thương mại.

Doanh nghiệp xây dựng kinh doanh có lãi, tạo việc làm cho một lượng lớn lao động, thiết lập nền tảng cơ sở hạ tầng cho đất nước, mở đường phát triển cả nền kinh tế. Ngân hàng thu lãi và gốc đầy đủ, đúng hạn, trở thành kênh dẫn vốn hiệu quả. Như thế, việc doanh nghiệp xây dựng huy động nợ để bổ sung nguồn vốn sản xuất – kinh doanh đem lại lợi ích thiết thực cho nhiều bên.

### 3. Lợi bất cập hại

Trong quá trình Việt Nam theo đuổi mục tiêu tăng trưởng một cách gấp gáp, đã xuất hiện những vấn đề mang tính chất đánh đổi như lạm phát, độc quyền và tham nhũng. Điều này, một mặt làm giảm lợi nhuận

thực của các nhà đầu tư, mặt khác, khiến môi trường kinh doanh kém minh bạch và lành mạnh, tiềm ẩn nhiều rủi ro. Vì vậy, ngày 24/2/2011, chính phủ ban hành Nghị quyết số 11/NQ – CP về những giải pháp chủ yếu ổn định kinh tế vĩ mô với một số nội dung quan trọng: Thực hiện chính sách tiền tệ chặt chẽ, thận trọng; Áp dụng chính sách tài khóa thắt chặt, cắt giảm đầu tư công, giảm bội chi ngân sách nhà nước; Điều chỉnh tăng giá điện và xăng dầu [5]. Ngay lập tức, hầu hết các doanh nghiệp bất động sản, xây dựng chịu tác động tiêu cực, từ mức giảm lợi nhuận tới phá sản. Cụ thể:

**Thứ nhất**, tốc độ tăng trưởng tín dụng năm 2011 bị khống chế ở mức 20%, không những làm giảm quy mô nguồn vốn cho vay, mà còn gia tăng mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp xây dựng trong việc tiếp cận nguồn vốn này. Trong khi vốn chủ sở hữu ít ỏi, điều kiện phát hành trái phiếu, cổ phiếu mới không thuận lợi, các doanh nghiệp đều thiếu vốn đầu tư, hạn chế khả năng thực hiện dự án mới, đồng thời không bố trí đủ vốn để thi công kịp tiến độ các dự án cũ. Thời gian bàn giao công trình và thanh toán với chủ đầu tư bị trì hoãn, từ đó, chậm thanh toán lãi và gốc vay cũ nên không được cấp khoản vay mới, tạo thành “vòng luẩn quẩn”, đẩy các doanh nghiệp vào tình trạng căng thẳng về thanh khoản.

**Thứ hai**, tính đến ngày 26.8.2011, cả nước đã thực hiện ngừng khởi công mới, cắt giảm, điều chuyển vốn của 2.103 dự án với tổng số vốn là 6.532,7 tỷ đồng. Bên cạnh đó, sau khi Thủ tướng Chính phủ chính thức công bố Đề án Quy hoạch chung Thủ đô Hà Nội đến năm 2030, tầm nhìn 2050 (ngày 29/7/2011), đã có 750 dự án thuộc địa bàn Hà Nội và Hà Tây cũ, đã được cấp phép xây dựng nhưng nay thuộc “vành đai xanh” nên phải đình hoãn, chuyển đổi mục đích sử dụng hoặc thu hồi [10]. Điều này đẩy nhiều doanh nghiệp xây dựng lâm vào tình trạng “tiến thoái lưỡng nan”, ứ đọng vốn trong giá trị công trình xây dựng dở dang. Người lao động không có việc làm, máy móc, thiết bị không sử dụng hoặc phải di dời đi nơi khác... Hiệu quả sản xuất – kinh doanh giảm sút đáng kể.

**Thứ ba**, giá các yếu tố đầu vào tăng cao nên mặc dù doanh thu tăng nhưng lợi nhuận gần như không thay đổi. Trong quý 2 năm 2011, giá thép tăng 35%, gạch tăng 15%, xi măng tăng 7%... khiến giá thành xây dựng tăng bình quân 20% [11], nhiều công trình bị đình trệ, doanh nghiệp xây dựng phải thương thảo với chủ đầu tư để điều chỉnh dự toán hoặc chấp nhận giảm một phần lợi nhuận dự kiến, thậm chí thua lỗ.

Và hệ lụy của tình trạng trên là tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng thương mại gia tăng đột biến, từ 2,1% năm 2010 lên 3,3% năm 2011 và 10% trong 6 tháng đầu năm 2012 [8]. Như vậy, sau 10 năm tăng trưởng mạnh mẽ, các doanh nghiệp xây dựng đồng loạt lâm vào tình trạng khó khăn, sản xuất đình trệ. Phải chăng nguyên nhân chính do nghị quyết 11 của Chính phủ hay đã tồn tại những nguy cơ đổ vỡ từ bên trong, mang tính hệ thống của lĩnh vực xây dựng. Đã đến lúc cần đánh giá một cách nghiêm túc sự cần thiết huy động nợ trong lĩnh vực này, hay trả lời câu hỏi: **“Nên hay không nên sử dụng nợ trong lĩnh vực xây dựng ở Việt Nam?”**

#### 4. Khuyến nghị

Rõ ràng không thể phủ nhận vai trò tích cực của đòn bẩy tài chính trong một lĩnh vực kinh doanh đòi hỏi nguồn vốn lớn và chậm thu hồi như xây dựng, đặc biệt ở đất nước đang phát triển là Việt Nam. Tuy nhiên, cũng xuất phát từ đặc thù ngành nghề, khoản mục “Phải thu” và “Hàng tồn kho” chiếm tỷ trọng tuyệt đối trong tổng tài sản (xấp xỉ 70%) [7], đặt các doanh nghiệp vào tình thế vừa là chủ nợ, vừa là con nợ. Cho nên, song hành cùng sự phát triển của ngành xây dựng ở Việt Nam luôn tiềm ẩn rủi ro mất khả năng thanh toán. Do đó, để duy trì sự phát triển bền vững trong thời gian tới, cần áp dụng đồng bộ các giải pháp sau:

##### 4.1 Giải pháp đối với các doanh nghiệp xây dựng

**Một là**, thay đổi một cách sâu sắc nhận thức về việc sử dụng nợ trong lĩnh vực xây dựng ở Việt Nam. Cần dự báo gần đúng “KHẢ NĂNG SỬ DỤNG VỐN” làm đáp án cho câu hỏi “có nên sử dụng nợ hay không?” thay cho lý do muôn thuở là “THiếu VỐN”. Điều này lại phụ thuộc vào khả năng doanh nghiệp bàn giao sản phẩm đúng thời hạn với mức giá thành thích hợp và năng lực, ý thức thanh toán của chủ đầu tư. Do đó, tỷ lệ tài trợ bằng nợ cho mỗi dự án cần điều chỉnh phù hợp với 2 yếu tố trên. Định hướng cơ bản khi tái cấu trúc vốn doanh nghiệp xây dựng theo hướng bền vững là giảm tỷ lệ nợ trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp (bình quân nhỏ hơn 70%) đồng thời gia tăng Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (bình quân 1,5 lần) [4]. Nghĩa là song song với việc giảm nợ, nhất thiết phải tăng cường khả năng khai thác, sử dụng tài sản, tạo nên giá trị gia tăng cho doanh nghiệp.

**Hai là**, tăng cường khả năng tự chủ tài chính bằng cách gia tăng vốn chủ sở hữu và tích cực quản lý dòng tiền, công nợ một cách chặt chẽ và khoa

học. Trong điều kiện thị trường chứng khoán đang (và có thể sẽ) suy thoái kéo dài, không thuận lợi để phát hành cổ phiếu, trái phiếu, mua bán – sáp nhập là phương án thích hợp. Đây cũng là cách để khắc phục tình trạng phát triển ồ ạt về số lượng nhưng yếu kém về chất lượng của các doanh nghiệp xây dựng ở Việt Nam. Đồng thời, áp dụng các mô hình quản lý dòng tiền như Miller – Orr; Thực thi triệt để các điều khoản giải quyết tranh chấp về công nợ, vi phạm hợp đồng; Sử dụng dịch vụ trọng tài thương mại... cũng là giải pháp quan trọng để đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp [4, tr 169 đến 186].

**Ba là,** nâng cao năng lực dự toán giá thành thi công, trong đó chú ý khả năng đề xuất các phương án kỹ thuật phù hợp nhằm tiết kiệm vật tư và dự báo gần đúng biến động của thị trường nguyên vật liệu... Mặc dù đây là công việc thường xuyên của phòng kinh tế - kỹ thuật tuy nhiên thời gian qua, thường được thực hiện theo hướng cố ý giảm giá thành (hạ thấp các tiêu chuẩn an toàn, bỏ qua biến động về vật tư, tỷ giá, lãi suất...) để tăng cơ hội trúng thầu, sau đó, sau đó trong quá trình thực hiện sẽ thỏa thuận với chủ đầu tư điều chỉnh dự toán. Cách làm này đặc biệt rủi ro cho doanh nghiệp xây dựng khi nền kinh tế suy thoái, ảnh hưởng tiêu cực tới năng lực tài chính của chủ đầu tư.

**Bốn là,** củng cố năng lực thi công, bao gồm cả việc kiểm soát chặt chẽ năng lực của nhà thầu phụ, đảm bảo đồng bộ chất lượng và tiến độ, kết hợp với chủ đầu tư giải quyết nhanh chóng và thỏa đáng những tình huống bất ngờ phát sinh như khai quật được di tích lịch sử văn hóa, tai nạn lao động, phản ứng tiêu cực từ cộng đồng, thiên tai... Đồng thời, tuân thủ chặt chẽ các quy định giữa 2 bên trong quá trình xây dựng, luôn chuẩn bị đầy đủ hồ sơ, chứng từ tương ứng với khối lượng công việc thực hiện được để tiến hành xác nhận, nghiệm thu khi cần thiết. Tất cả những điều này ảnh hưởng trực tiếp tới khả năng bàn giao sản phẩm đúng thời hạn, cũng như bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp xây dựng trong trường hợp dự án bị gián đoạn.

**Năm là,** đánh giá nghiêm túc năng lực và ý thức thanh toán của chủ đầu tư, cũng như hiệu quả kinh tế của dự án doanh nghiệp tham gia đấu thầu. Đối với nhiều nhà quản lý, việc làm này không cần thiết (chỉ cần có sự cam kết và giải trình của chủ đầu tư về nguồn vốn tài trợ) hoặc ngoài khả năng của doanh nghiệp xây dựng (không có đầy đủ thông tin như chủ đầu tư để đánh giá hiệu quả dự án). Trong

nhiều trường hợp, vì cơ hội kinh doanh, áp lực giải quyết việc làm và sử dụng thiết bị, máy móc, mà xem nhẹ việc đánh giá đối tác. Tuy nhiên, với sự phát triển bùng nổ của thị trường bất động sản thời gian qua, xuất hiện nhiều chủ đầu tư có năng lực và đạo đức kém, tham gia hình thành dự án ban đầu, sau đó bán lại kiếm lời, tạo nên nhiều tầng, nấc trung gian trước khi sản phẩm tới tay khách hàng cuối cùng, thậm chí cố tình lừa gạt, bán “dự án trên giấy”. Kể cả những chủ đầu tư nghiêm túc nhưng không dự báo chính xác nhu cầu thị trường, đầu tư tràn lan, sản phẩm không bán được, cũng ảnh hưởng tới khả năng thanh toán cho nhà thầu. Đã đến lúc, doanh nghiệp xây dựng ý thức về quyền và trách nhiệm lựa chọn cơ hội kinh doanh.

**Sáu là,** hạn chế đầu tư tràn lan, không tương thích với mức độ phát triển chung của nền kinh tế. Đặc biệt, thực hiện cùng lúc hai vai trò chủ đầu tư dự án và nhà thầu xây dựng khi năng lực tài chính yếu, không dự báo chính xác nhu cầu thị trường, cũng như hoạt động marketing kém hiệu quả. Tình trạng dư thừa sản phẩm, bán tháo dưới giá thành trên thị trường bất động sản thời gian qua là bài học đắt giá cho nhiều doanh nghiệp.

#### **4.2 Kiến nghị với cơ quan quản lý nhà nước**

Để giải quyết triệt để tình trạng nợ xấu, nợ tồn đọng trong lĩnh vực xây dựng ở Việt Nam, ngoài những nỗ lực của doanh nghiệp, cần có sự tham gia của các cơ quan quản lý nhà nước, cụ thể:

**Thứ nhất,** tích cực hỗ trợ xử lý nợ xấu hiện tại của doanh nghiệp xây dựng. Đối với nhóm xây dựng cơ bản, theo Chỉ thị số 27/CT-TTg về những giải pháp chủ yếu khắc phục tình trạng nợ đọng xây dựng cơ bản tại các địa phương, nhiều biện pháp đã được Bộ Tài chính thực thi như tạm ứng vốn đầu tư kế hoạch năm 2012, ứng trước kế hoạch vốn năm 2013 cho các dự án, thực hiện tốt công tác kiểm soát chi đầu tư theo đúng nguyên tắc “thanh toán trước, kiểm soát sau”, hướng dẫn tạo điều kiện thuận lợi cho các chủ đầu tư trong việc hoàn tất các hồ sơ, thủ tục thanh toán vốn... Tuy nhiên, điều kiện tiên quyết để thực hiện hiệu quả các giải pháp nêu trên là đảm bảo “MINH BẠCH và CÔNG BẰNG”, do đó nhất thiết phải thành lập bộ phận liên ngành giám sát chặt chẽ khâu tổ chức thực hiện, kết hợp kiểm tra chéo và ghi nhận phản hồi từ các doanh nghiệp, trên cơ sở công khai mọi thông tin liên quan. Đối với nhóm đầu tư xây dựng tư nhân, bên cạnh những nỗ lực của doanh nghiệp, Chính phủ chỉ đạo các NHTM cơ cấu, mua lại nợ; Tạo điều kiện về pháp lý



để mua/bán, sáp nhập doanh nghiệp ngành vật liệu – xây dựng – bất động sản để chuyển nợ thành vốn chủ sở hữu hoặc tăng khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

**Thứ hai**, thiết lập thị trường xây dựng hữu hình, qua đó các đơn vị giao thầu và nhận thầu công trình, các tổ chức phục vụ trung gian có điều kiện tham gia một cách công khai, có trật tự, từ đó nâng cao tính minh bạch, hạn chế các hiện tượng không công bằng nảy sinh trên thị trường giữa hai bên giao–nhận thầu. Tích cực thiết lập và tạo điều kiện cho việc thành lập và hoạt động của các tổ chức trung gian trên thị trường xây dựng nhằm hạn chế tối đa sự can thiệp hành chính trong hoạt động đấu thầu công trình. Kiên quyết loại bỏ những tổ chức phi pháp và những tổ chức liên doanh giữa thương nhân và chính quyền, chú trọng phát huy vai trò chức năng của Hiệp hội ngành, của cơ quan giám sát quản lý xây dựng, cơ quan tư vấn, cơ quan đại diện mời thầu. Từng bước chuyển chức năng của cơ quan liên quan từ chính quyền sang các tổ chức trung gian, từ đó, tách chính quyền ra khỏi doanh nghiệp.

**Thứ hai**, xây dựng đội ngũ giám sát chấp pháp có tố chất cao, trừng phạt thích đáng, nghiêm minh những hiện tượng tiêu cực trong đấu thầu, đẩy lùi tình trạng “THAM NHŨNG” trong xây dựng. Tạo điều kiện cho đội ngũ giám sát hoạt động lập, tự chủ cao, phối hợp chặt chẽ với cơ quan chủ quản xây dựng các cấp, nắm bắt, giải quyết các vấn đề, mâu thuẫn chủ yếu trong đấu thầu, tăng cường quản lý tổng hợp mọi mặt và toàn bộ quá trình đấu thầu, thực hiện chấp pháp nghiêm ngặt; Triệt để xử phạt những hành vi trái phép trong đấu thầu xây dựng, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, công bằng trên thị trường xây dựng.

**Thứ ba**, tiến hành cải cách triệt để thể chế giá cả,

từ trạng thái tĩnh sang trạng thái động. Cơ quan quản lý chi phí xây dựng công trình căn cứ vào tình hình thị trường, công bố định kỳ giá cả thị trường, cung cấp thông tin cho các bên mời thầu và dự toán bản quyết toán công trình, thực hiện định giá thị trường. Đồng thời, phải tích cực thực hiện chính sách chất lượng cao, giá cao, thiết thực gắn chặt chi phí xây dựng với chất lượng công trình.

**Thứ tư**, chấn chỉnh toàn diện công tác quy hoạch từ cấp trung ương tới địa phương. Thiết lập Quy hoạch lãnh thổ quốc gia với nhiều mục tiêu toàn diện và đồng bộ, làm định hướng cho quy hoạch vùng, ngành. Đơn vị quy hoạch quốc gia có nhiệm vụ thiết lập hệ thống quy hoạch đồng bộ trên cả nước; kết nối các quy hoạch vùng, ngành; điều phối, phân bổ kinh phí và tập huấn chuyên gia cho các hoạt động quy hoạch. Các Bộ, ủy ban nhân dân cấp tỉnh và cấp đô thị tổ chức lập các qui hoạch theo trách nhiệm của mình và sử dụng dịch vụ của các tổ chức tư vấn. Tổ chức thực hiện quy hoạch ổn định sẽ tạo điều kiện cho các công ty cổ phần ngành xây dựng niêm yết sắp xếp, phân bổ nguồn lực hợp lý để tận dụng mọi cơ hội sản xuất – kinh doanh.

*Tất cả những biện pháp trên, nếu thực hiện đồng bộ và nghiêm túc, sẽ tăng cường khả năng chống đỡ rủi ro. Tỷ lệ nợ trên tổng tài sản dù lớn nhưng kết hợp với khả năng sản xuất – kinh doanh tốt, nền tảng tài chính vững mạnh, quản trị doanh nghiệp chặt chẽ sẽ là đòn bẩy hiệu quả để khuyếch đại thu nhập của cổ đông. Ngược lại, huy động nợ quá mức, năng lực nội tại yếu kém dễ dàng mất khả năng thanh toán khi thị trường không thuận lợi. Điều đó cũng đồng nghĩa, để phát triển bền vững trong lĩnh vực xây dựng, đầu tư và khai thác tài sản hiệu quả vẫn là yếu tố cốt lõi, đòi hỏi doanh nghiệp nhận thức đúng đắn và không ngừng nâng cao. □*

### Tài liệu tham khảo:

1. Eugene F.Brigham, Joel F. Houston (2009), *Quản trị tài chính*, bản dịch của khoa Kinh tế - Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh, NXB Văn hóa Sài Gòn, thành phố Hồ Chí Minh.
2. PGS. TS Lưu Thị Hương, PGS. TS Vũ Duy Hào (2007), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, NXB ĐH Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
3. PGS.TS Lê Quốc Hội (2012), *So sánh tăng trưởng kinh tế Việt Nam và Lào: Một số khuyến nghị và chính sách*, Những vấn đề kinh tế - chính trị thế giới, số 2 (190), trang 64.
4. Phan Hồng Mai (2012), *Quản lý tài sản tại các công ty cổ phần ngành xây dựng niêm yết ở Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế, ĐH KTQD, Hà Nội.
5. <http://baodientu.chinhphu.vn/Home/Nghi-quyet-ve-nhung-giai-phap-chu-yeu-on-dinh-kinh-te-vi-mo/20112/66093.vgp>