



# Thành lập giải thể, phá sản doanh nghiệp

Bởi:

truonghoabinh  
vothituyet

Quan niệm doanh nghiệp như một tổ chức sống cho thấy, doanh nghiệp thành lập không phải tồn tại mãi mãi và bất biến. Mỗi doanh nghiệp có lịch sử và bầu văn hoá của nó. Những phương tiện sống cần thiết của doanh nghiệp là phương tiện sản xuất, bao gồm các nguồn nhân lực, tài chính, kỹ thuật. Là cơ thể sống, sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp phụ thuộc vào sức khỏe, sự thích nghi của nó với môi trường sống.

Quan niệm doanh nghiệp là một hệ thống mở, thể hiện mối quan hệ hữu cơ giữa doanh nghiệp và môi trường sống của nó, đây là điều kiện ban đầu và kết thúc của hoạt động doanh nghiệp. Đồng thời phản ánh tổ chức chặt chẽ và quyền tự chủ trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Mục đích hiệu quả kinh tế sẽ nhấn mạnh đến lý do tồn tại chủ yếu của doanh nghiệp. Đây chính là cơ sở để hình thành các chức năng, tổ chức bộ máy hoạt động phù hợp cho doanh nghiệp.

Doanh nghiệp được tạo lập thường có 3 dạng: doanh nghiệp mới, doanh nghiệp được mua lại, đại lý đặc quyền.

## **Tạo lập doanh nghiệp mới.**

Thông thường, việc tạo lập một doanh nghiệp mới xuất phát từ ba lý do sau:

- Nhà kinh doanh đã xác định được dạng sản phẩm (dịch vụ) có thể thu được lãi.
- Nhà kinh doanh có những điều kiện lý tưởng trong việc lựa chọn địa điểm kinh doanh, phương tiện sản xuất kinh doanh, nhân viên, nhà cung ứng, ngân hàng...
- Lựa chọn hình thức doanh nghiệp mới có thể tránh được các hạn chế nếu mua lại một doanh nghiệp có sẵn hoặc làm đại lý đặc quyền.

Thành lập giải thể, phá sản doanh nghiệp

Đề tạo lập một doanh nghiệp mới, điều vô cùng quan trọng là tìm được một cơ hội, tạo được một ưu điểm kinh doanh có khả năng cạnh tranh được với các doanh nghiệp khác – đó chính là cơ hội kinh doanh thực sự.

*Nguồn gốc của ý tưởng* dẫn đến việc tạo lập doanh nghiệp thường là:

- Từ kinh nghiệm nghề nghiệp tích lũy được ở doanh nghiệp khác.
- Sáng chế hoặc mua được bằng sáng chế để sản xuất sản phẩm mới
- Từ những ý tưởng bất ngờ xuất hiện trong khi làm việc khác hoặc đang vui chơi giải trí.
- Từ các tìm tòi nghiên cứu.

Sau khi đã có ý tưởng, sáng kiến trên, việc hoàn thiện một ý tưởng kinh doanh sẽ có ý nghĩa quyết định thành công. Việc hoàn thiện một ý tưởng kinh doanh, đó chính là đi đến một dự án kinh doanh.

## **Mua lại một doanh nghiệp sẵn có.**

**Việc mua lại một doanh nghiệp sẵn có xuất phát từ 3 lý do:**

- Muốn giảm bớt rủi ro của việc tạo lập một doanh nghiệp mới
- Tránh được việc phải xây dựng mới trong mua bán, giao dịch với ngân hàng, đào tạo nhân viên mới
- Ít tốn kém hơn so với lập ra một doanh nghiệp mới (đa số trường hợp).

**Các bước tiến hành để mua một doanh nghiệp sẵn có:**

- Điều tra: Việc điều tra doanh nghiệp định mua này có thể thực hiện bằng cách trực tiếp tìm hiểu và trao đổi với chủ doanh nghiệp đó. Cũng có thể bằng cách qua trao đổi với khách hàng, các nhà cung ứng của doanh nghiệp, ngân hàng, đặc biệt thông qua nhân viên kế toán, luật sư của doanh nghiệp đó.
- Kiểm tra: Việc kiểm tra sổ sách của doanh nghiệp định mua cần giao cho một kiểm toán viên độc lập để đảm bảo tính chính xác.
- Đánh giá: Việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp định mua có thể căn cứ vào những điều sau:

Căn cứ vào mức lãi tong quá khứ để tính mức lãi trong tương lai

Mức rủi ro có thể xảy ra trong kinh doanh

Sự tín nhiệm của khách hàng

Tình trạng cạnh tranh, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp

Doanh nghiệp định mua này có bị ràng buộc nào về cách mở đồng đã ký kết và các vụ tố tụng (đang xử và đã xử) hay không ?

- Điều đình và ký kết: Việc điều đình giá cả, điều kiện thanh toán và ký kết văn bản mua doanh nghiệp này nên thực hiện với sự tư vấn của luật sư, theo đúng pháp luật.

### **Đại lý đặc quyền**

Đại lý đặc quyền: được quyền kinh doanh như một chủ sở hữu, song phải tuân theo một số phương pháp và điều kiện do người nhượng quyền quy định. Các quyền kinh doanh được ghi trong hợp đồng giữa người nhượng đặc quyền và đại lý đặc quyền. Giá trị của hợp đồng là ở chỗ: người làm đại lý đặc quyền có được nhiều hay ít đặc quyền.

Những đặc quyền này có thể là được dùng tên hiệu, hoặc biển hiệu của người nhượng đặc quyền, cũng có thể được sử dụng cả hệ thống tiếp thị của người này... Tuy nhiên, đại lý đặc quyền cũng vẫn được coi là doanh nghiệp độc lập, trong đó có quyền tự thuê mướn nhân công, tự điều khiển hoạt động kinh doanh. Thông thường có 3 loại hệ thống đại lý đặc quyền:

- Người nhượng quyền là nhà sản xuất - sáng lập trao quyền bán sản phẩm cho người đại lý là nhà buôn sỉ.
- Người nhượng quyền là nhà buôn sỉ và đại lý là nhà bán lẻ
- Người nhượng quyền là nhà sản xuất – sáng lập và đại lý là nhà bán lẻ, hệ thống này rất thông dụng hiện nay, như đại lý bán ô tô, trạm xăng, đại lý mỹ phẩm.

Đại lý đặc quyền có những lợi thế sau:

- Được quyền dùng những nhãn hiệu đã nổi tiếng
- Được người nhượng quyền huấn luyện kinh doanh
- Được người nhượng quyền làm công việc quảng cáo
- Được người nhượng quyền bảo đảm cung cấp hàng hoá và có thể cung cấp tài chính

Những lợi thế trên đây của đại lý đặc quyền chính là những điều mà việc tạo lập một doanh nghiệp mới hay mua lại một doanh nghiệp có sẵn thường gặp khó khăn. Tuy nhiên, đại lý đặc quyền cũng thường chịu 3 giới hạn như sau:

- Để có đặc quyền, người đại lý phải trả cho người nhượng quyền các khoản tiền gồm: lệ phí đại lý và tiền sử dụng đặc quyền.
- Chịu giới hạn về sự phát triển doanh nghiệp: các hợp đồng đại lý đặc quyền thường buộc đại lý chỉ được kinh doanh trong một khu vực nhất định.
- Mất tính tự chủ hoàn toàn trong kinh doanh

Trước khi tạo lập một đại lý đặc quyền, nhà kinh doanh phải lượng giá được cơ hội mua đại lý đặc quyền. Việc lượng giá này bao gồm: Tìm đúng cơ hội, điều tra, khảo sát và nghiên cứu kỹ hợp đồng đặc quyền.

### **Phá sản doanh nghiệp**

Phá sản doanh nghiệp được thực hiện theo Luật phá sản doanh nghiệp (30/12/1993). Doanh nghiệp lâm vào tình trạng phá sản là doanh nghiệp gặp khó khăn hoặc bị thua lỗ trong hoạt động kinh doanh sau khi đã áp dụng các biện pháp tài chính cần thiết mà vẫn mất khả năng thanh toán nợ đến hạn. Theo Nghị định 189 CP hướng dẫn thi hành Luật phá sản doanh nghiệp (23/12/1994), doanh nghiệp được coi là có dấu hiệu lâm vào tình trạng phá sản, nếu kinh doanh bị thua lỗ trong 2 năm liên tiếp, đến mức không trả được các khoản nợ đến hạn, không trả đủ lương cho người lao động và hợp đồng lao động trong 3 tháng liên tiếp.

Sau thời hạn 30 ngày, kể từ ngày gửi giấy đòi nợ đến hạn mà không được doanh nghiệp thanh toán nợ, chủ nợ không có bảo đảm và chủ nợ có bảo đảm một phần có quyền nộp đơn đến tòa án nơi đặt trụ sở chính của doanh nghiệp yêu cầu giải quyết việc tuyên bố phá sản doanh nghiệp.