

MÔI MÈ VÀ GIAN NAN

Đầu tư kinh doanh vào Việt Nam dưới mắt nhà báo nước ngoài.

Việt Nam đang là một trung tâm thu hút đáng kể các nguồn đầu tư của nước ngoài. Đây là cơ hội tốt để đất nước ta có thể khá hơn về phát triển kinh tế nếu biết làm ăn và biết vận dụng thời cơ thích hợp. Trong cuộc làm ăn, việc hiểu biết về phía đối tác là điều quan trọng; điều đó cũng có nghĩa chúng ta phải biết các doanh nhân nước ngoài đang nghĩ, đang nói gì về mình. Trong tinh thần đó, PTKT xin lược thuật một số ý chính bài viết của BRIAN CAPLEN, Chủ bút tờ ASIANS BUSINESS để cung cấp cho bạn đọc tham khảo.

Nếu bạn còn trẻ và muốn lao vào một cuộc phiêu lưu lớn, tìm biết được một vùng đất hoàn toàn mới mẻ, thì hãy đến Việt Nam.

Đến Việt Nam, ở lại đó năm năm, học tiếng Việt, thuộc lòng Luật Đầu tư, tao mới quan hệ với giới thư lại, xem một buổi múa rối nước ở Hà Nội, mua một chiếc nón lá cho bạn bè ở quê nhà... Vì không có cách nào khác để thâm nhập Việt Nam hơn là cách thâm nhập toàn triệt.

Ngày càng có nhiều người du lịch và đầu tư chấp nhận lối thâm nhập này vào VN, một xứ sở được coi là miền đất mới cuối cùng của châu Á. Họ có thể thăm thú trên các đại lộ của Thành phố HCM, ghi chép cẩn thận những quy định mới của nhà nước cứ như các nhà thực vật học liệt kê những loài cây cỏ. Nghiên cứu tới nơi tới chốn rồi sau đó yên tâm bỏ qua không bận tâm, đó là kiểu của những kẻ mê Việt Nam ngày nay. Mai kia, có người trong họ sẽ giàu có thành công và có kẻ thất bại, đó là nét hào hứng ở một vùng đất mới mẻ, đầu biết được ai sẽ thắng hay thua.

Bởi vì, ai cũng thừa nhận rằng VN có rất nhiều cơ hội để phát triển - lực lượng lao động, thị trường 68 triệu dân, tài nguyên thiên nhiên phong phú v.v... nhưng cũng hiểu rằng có nhiều vấn đề. Luật Đầu tư Nước ngoài thì đã có nhưng việc áp dụng thì còn khá mơ hồ, mở cửa kinh tế VN không hẳn là giấc mơ tư bản chủ nghĩa như nhiều người đã nghĩ.

Những nhà đầu tư vẫn đang gặp phải cách nghĩ cũ kiểu cộng sản chủ nghĩa của một số người cho rằng bản chất họ vẫn là bọn bóc lột. Hơn một thập niên qua từ lúc Giải phóng cho đến Đổi mới - đây đó vẫn tồn tại tư tưởng cho rằng không có chỗ cho bọn tư sản trên thiên đường của nhân dân.

Trong một sớm một chiều, các giới chức nhà nước và Đảng khó rũ bỏ hết sạch những niềm tin đó, và điều đó trở thành một vật cản ngại.

Một cách đáng phục, mà cũng đáng ngăn ngại, là các viên chức rất kiên định trong việc mặc cả đòi cao giá cho đất nước



của mình. Một trong những nhà kinh tế phương tây đang làm cố vấn cho chính quyền về chính sách đầu tư đã phải nói: "Điều suy nghĩ duy nhất của chính quyền này về việc đẩy mạnh đầu tư nước ngoài là làm sao thu được phần chia lợi của mình".

Hậu quả là các giới chức đã đòi hỏi những điều khoản nặng nề quá đáng, bất chấp cả lờ-gích kinh doanh. Họ sẽ được khuyến khích trong việc này bởi các nhà đầu tư đã dễ nhiệt tình bốc lên thái quá, không nghĩ tới cái gì sẽ mang lại lợi ích bù đắp thiết thực. Đó cũng chỉ là một số ít những người nôn nóng vào VN trong những năm đầu.

Sau cùng, có nhiều vấn đề thực tiễn được đặt ra với các nhà đầu tư ở bất kỳ quốc gia mới phát triển nào - như vấn đề hạ tầng cơ sở nghèo nàn, phương tiện viễn thông kém cỏi, hệ thống ngân hàng cổ lỗ, ngoại tệ thiếu thốn, việc chuyển ngân về nước khó khăn, tiện nghi văn phòng và nhân viên không đủ, nhiều chuyện đình trệ, lạm tin đồn và bất đồng.

"Điều kiện thì gay go mà người ta

vẫn còn đưa ra những lựa chọn - theo lời Laurence Brahm, một luật sư chuyên về Đồng Dương của hãng Johnson Stokes and Master, Hồng Kông - Đó là vì nhiều người tin rằng kinh tế VN sẽ qua mặt Thái Lan trong 5 tới 10 năm nữa. Thành phố HCM đang dần trông giống như Bangkok hay Kuala Lumpur hồi 5 năm trước, một nơi năng động náo nhiệt và mức sinh hoạt cứ tăng dần đều.

Nhìn chung, tiềm năng bề mặt của VN thì hứa hẹn hơn ở TQ thời mới mở cửa. Ngay cả vấn đề gay go nhất - lệnh cấm vận của Mỹ - cũng không còn gay go lắm. Ngoài những công ty Mỹ thì các công ty thuộc nước khác không còn nói tới chuyện cấm vận như một yếu tố cản trở trong sách lược hợp tác của họ. Họ nhắc tới nó chỉ như một vật kèm hãm sự phát triển kinh tế vì mô cho VN vì bị ngăn trở trong việc vay mượn và nhận viện trợ.

Đối với các công ty Á châu, đa số chính phủ các nước này đều mong muốn VN hội nhập trở lại với họ, nên tự nhiên trong các doanh nhân đầu tư vào VN đã nảy sinh tinh thần đồng đội. Hàng loạt các doanh nhân Nhật cũng đã đến VN, kể cả người của tập đoàn kinh doanh mạnh nhất Nhật Bản là Kaidaren. Việc ông Michio-Watanabe được bổ làm ngoại trưởng cũng rất có ý nghĩa vì ông đã có những liên hệ với các giới chức VN suốt thập niên 80, đồng thời lại thân cận với các liên công ty lớn của Nhật.

Doanh nhân Nam Triều Tiên cũng công khai thừa nhận rằng họ thích đầu tư vào VN hơn vào TQ, trong khi họ hầu như đã từ bỏ kinh doanh ở Liên Xô (cũ). Đài Loan cũng từng có thời làm ăn phát đạt ở VN, còn các công ty Đông Nam Á, mới thập niên trước còn e dè không dám lao vào TQ, nay cũng thấy tự tin chen chân vào VN.

Chuyển viên trình của VN không còn những đám mây chính trị thế giới âm ảm nữa. Vấn đề bây giờ là tìm giải pháp cho những rắc rối nhức đầu của việc đầu tư, như thực hiện nhanh chóng các thủ tục, thuê được công nhân lành nghề, muốn được văn phòng, tìm được người giúp việc. Đó là những chuyện mà giới mê VN bàn bạc bên những cốc bia ở Khách sạn nổi S.igon.

Tiếp xúc đúng chỗ để dự án đầu tư được thông qua rồi tìm được người hợp tác tốt để tiến hành dự án, đó là những vấn đề trở ngại lớn cho nhà đầu tư. Việc điều nghiên hai hướng nhằm thỏa đáp được ý muốn của cả chính quyền trung ương ở Hà Nội lẫn ở Thành phố Hồ Chí Minh (vốn là nơi tập trung nhiều dự án đầu tư) rõ ràng là rất thiết yếu. Những doanh nhân thường phải tốn nhiều thì giờ đi lại giữa hai thành phố này, hai nơi với yêu cầu và tiêu chuẩn khác biệt nhau đã khiến họ phải kêu gọi

Việt Nam tập trung quyền quyết định nhiều hơn nữa.

“Một mặt những công ty nước ngoài chúng tôi muốn yêu cầu được tự do kinh doanh, nhưng rất tiếc phải nói rằng, ở VN, tôi cũng muốn ở đây có được một chính quyền trung ương vững mạnh”. Đó là phát biểu của Pierre Debris, đại diện công ty thương mại Pháp SCIII ở Hà Nội.

Một nhà đầu tư có thể thu được nhiều kết quả ở Hà Nội và có triển vọng mọi việc êm xuôi bằng cách đề nghị xây dựng cơ sở ở một vùng hẻo lánh hơn, cách xa Thành phố HCM và vùng phụ cận. Nhưng như thế cũng không thoát được vấn đề cơ chế hành chính của VN với hệ thống khoảng 20.000 Ủy ban Nhân dân. Bà Ngô Bá Thành, đại biểu Quốc hội, đã phải nói “Ở các tỉnh, mỗi chủ tịch UBND là một ông vua”. Các nhà đầu tư muốn rằng tất cả các UBND đều làm việc với mình bằng một tinh thần giống nhau.

Đã có nhiều nỗ lực để cải thiện tình hình và những sửa đổi hiến pháp nhằm định hình lại chính phủ bằng cách bỏ đi những dấu vết theo mô hình Xô viết đã được dự định thực hiện vào giữa năm 1992.

Với tình trạng hiện nay các nhà đầu tư thích lựa chọn hình thức liên doanh hơn là lập công ty hoàn toàn do ngoại quốc làm chủ, dù điều này đã được Luật Đầu tư cho phép. Một cơ quan liên doanh mạnh có thể tìm được đường vượt qua cơ chế hành chính và đạt được mọi sự, từ cơ sở vật chất ăn ở cho đến nhân công, tất cả đều rẻ hơn.

Công ty tàu biển CGM của Pháp chẳng hạn, đã hài lòng với GEMARTRANS, đơn vị liên doanh vận tải container của mình, theo Philippe Le Goueff, đại diện CGM ở VN thì “chúng tôi nghĩ hay nhất là liên kết với địa phương, nhất là ở một nước như VN, vì điều chúng tôi muốn không chỉ là làm ăn ở VN mà còn muốn góp phần phát triển nghề đóng container trong cả nước này”.

Chọn người liên doanh cũng nhiều may rủi. Hồi này ở VN đầy rẫy những nhà cố vấn. Họ không được lòng các giới chức vốn thường muốn làm việc trực tiếp với các nhà đầu tư hơn. Nhưng họ rất hữu dụng trong việc xác minh các cơ quan VN chọn để liên doanh.

Các nhà đầu tư thường vẫn cần phải cảnh giác thường xuyên ở VN, vì những cuộc mặc cả gay go thì rất nhiều.

Nhiều ngân hàng ngoại quốc gần đây đã phải ghen cổ khi nghe nói rằng vốn đòi hỏi tối thiểu để mở một chi nhánh ở VN phải là 15 triệu USD (cao gấp 5 lần so với Đài Loan và Singapore), còn với một ngân hàng liên doanh thì phải 10 triệu USD. Và cũng không rõ số vốn đó phải đặt trước hay sử dụng thế nào trong hoạt động.

Tệ nhất là chính quyền cứ nhất định các nhà đầu tư phải trả lương cao trong khi

một trong những ưu thế lớn nhất ở nước này là công nhân giá rẻ. “Chẳng rề tí nào cả - ông Debris ở SCIII nói - tôi trả cho người hầu gái 230 USD mỗi tháng, cao hơn lương hầu gái ở Thái Lan nhiều (giá hiện nay ở Bangkok là 50 tới 100 USD/tháng)

Vấn đề không phải là mức lương tối thiểu phải là bao nhiêu, chuyện này hiện nay còn rắc rối mơ hồ. Một trở ngại lớn nữa là các văn phòng đại diện hoặc công ty hoàn toàn nước ngoài bị yêu cầu phải muốn người thông qua các công ty dịch vụ nước ngoài. Bảng sau đây cho ta thấy sự chênh lệch kì lạ đó:

CHỨC VỤ	CÔNG TY LIÊN DOANH	CTY HOÀN TOÀN NƯỚC NGOÀI (hoặc VP đại diện)
Phó GDĐ	250USD	-
Kỹ thuật viên /kế toán	100USD	350 tới 450USD
Tài xế	100USD	250USD
Công nhân lành nghề	70USD	-
Nhân công/Tạp dịch	50USD	250USD
Thư ký	70USD	50 tới 450USD

Bảng 1: Giá thuê người/ tháng. So sánh giữa Công ty Liên doanh và Cty hoàn toàn của nước ngoài (hay văn phòng đại diện)

Những công ty dịch vụ này tính giá rất cao và giữ 50 đến 75% lại cho nhà nước. Việc này làm giảm khả năng cạnh tranh của Cty nước ngoài và khiến công nhân mất kích thích phấn đấu vì họ không nhận được thù lao đầy đủ. Những công ty nào gặp rối như thế đành phải chi thêm những khoản tiền thường lớn để kích thích công nhân dù phải trả cao cho công ty dịch vụ rồi.

Cùng với sự rắc rối về mức lương tối thiểu, còn có một nghi ngại nữa là các nhà đầu tư có thực sự cần phải dùng đến những công ty dịch vụ nữa hay không. Nhiều công ty đang thuê muốn người trực tiếp tìm đến họ, còn những công ty đa quốc gia như Cty đầu lừa chẳng hạn, vốn muốn có nhân công được tuyển cẩn thận, thì vẫn dùng đến những công ty dịch vụ. Họ cần giữ uy tín tốt với chính quyền hơn là tiết kiệm quỹ lương.

Như thế, hình thức liên doanh lại được đánh giá cao hơn nữa, vì đơn vị liên doanh phía VN sẽ thương lượng trực tiếp với nhân công. Đó là cái hay ở VN.

Chuyện nhà ở và văn phòng cho những người nước ngoài tới đây

làm việc cũng thế, rất nhiều chuyện khủng khiếp. Mặt bằng thì ít ỏi nhất là ở Hà Nội, và nếu người chủ mặt bằng phải dọn đi nơi khác thì giá cả có thể vọt tới trên trời. Nissso Iwai, một trong những công ty Nhật Bản đầu tiên mở văn phòng đại diện ở Hà Nội, đã trả tới 13.000 USD/tháng cho một biệt thự trung tâm thành phố.

Những người nước ngoài khác thì trách cứ người Nhật đã đẩy giá cả lên quá cao mà không biết thương lượng. Giá thuê thì cao nhưng hoàn toàn có thể thương lượng được - lời David Howell, Giám đốc chi nhánh VN của công ty kế toán Ernstand Young - người Nhật thì sẵn sàng

trả theo giá họ đòi. Chúng tôi thì thuê được giá rẻ hơn vì chúng tôi có người Việt đi thương lượng giùm. Howell nói có thể thương lượng tiền thuê sáu tháng đầu tiên tính vào chi phí tân trang cũng được.

Ngóng tìm những giải pháp mới cho các khó khăn này là công việc cần yếu của các nhà đầu tư. Như thế tức là phải bám sát các luật lệ và qui định mới của chính quyền nhằm giải quyết những vấn đề chưa nói rõ



trong Luật Đầu tư. “Luật về hầu hết các vấn đề thì đều đã ban hành, nhưng thường xuyên gay go là áp dụng luật như thế nào”, đó là nhận định của Bill Cameron, chuyên viên kế hoạch của một ngân hàng Hồng Kông đang cố gắng để mở một văn phòng đại diện ở Thành phố HCM.

Các nhà đầu tư thường nói: Hãy theo dõi cẩn thận, nhất là trong những vấn đề gay go nhất: việc chuyển ngân tiền lãi về nước, nguồn ngoại tệ, mấy chuyện đó thế nào cũng đụng phải.

Theo luật VN thì mọi chuyện có vẻ đơn giản lắm: Tiền lãi được chuyển ra nước ngoài tự do. Nhưng vấn đề là đồng bạc VN lại không phải là một ngoại tệ chuyển đổi được mà nhà nước thì quy định các công ty làm ăn với nước ngoài phải cân đối ngoại tệ. Như thế tiền lãi kiếm được bằng đồng VN thì chắc là đành để chết cứng tại đây, và nhìn tỉ giá của nó so với các đồng bạc khác cứ càng ngày càng sụt.

Trên lý thuyết, những dự án kinh doanh có thể thu được ngoại tệ như khách sạn chẳng hạn, thì có thể giảm bớt được khó khăn này, nhưng lại có vấn đề là các nhà đầu tư không tin tưởng lắm vào hệ thống ngân hàng VN trong việc chi trả mau chóng và hữu hiệu. Một số nhà đầu tư đã đề nghị dùng hệ thống kế toán theo trương mục tài khoản ngoài VN, nhưng nhà nước rất miễn cưỡng với chuyện này, ngoại trừ trong những trường hợp đặc biệt.

Hy vọng là những vấn đề đó sẽ chấm dứt khi có các chi nhánh ngân hàng nước

TÊN NƯỚC	SỐ DỰ ÁN	PHẦN TRĂM TRONG TỔNG SỐ DỰ ÁN	TỔNG VỐN ĐẦU TƯ (Triệu USD)	PHẦN TRĂM TRONG TỔNG VỐN ĐẦU TƯ
Đài Loan	40	13.7	539.2	23.3
Hồng Kông	66	22.7	343.7	14.9
Pháp	25	8.6	273.4	11.8
Úc	11	3.8	157.8	6.8
Liên Xô	29	10.0	153.3	6.6
Hòa Lan	3	1.0	130.0	5.6
Anh	7	2.4	121.8	5.3
Canada	10	3.4	112.8	4.9
Nhật	21	7.2	101.8	4.4
Thụy Điển	6	2.1	79.0	3.4
Malaysia	4	1.4	66.5	2.9
Nam Triều Tiên	8	2.8	56.0	2.4
Philippines	5	1.7	41.1	1.8
Singapore	7	2.4	14.6	0.6
Indonesia	5	1.7	13.8	0.6
Các nước khác	44	15.1	108.8	4.7
TỔNG CỘNG	291	100.0	2.313,6	100.0

Bảng 2: Các dự án đầu tư đã được VN thông qua, tính đến tháng 10/91

ngoài được thành lập ở đây. Quả thực, việc chuyển tiền lãi về nước là vấn đề kỹ thuật trực tiếp nhất đã kèm hãm sự phát triển của VN. Những nguồn tài chính từ ngoài hầu như khó mà dám đổ vào đây trừ khi tiền bạc đó được hồi hương thoải mái.

Vì người ngoại quốc không được quyền sở hữu nhà hoặc đất tại VN, nên chắc khó có chuyện thế chấp để vay vốn. Trương mục tài khoản ở nước ngoài trở

thành vật bảo đảm chủ yếu để các nhà tài chính thu hồi lại được vốn của mình.

“Những ngày bắt đầu thương thuyết là chúng tôi bàn thắng tới chuyện này (trương mục ở nước ngoài) trước tất cả mọi chuyện khác. Không giải quyết được ngay từ đầu thì có thương thảo gì khác nữa vô ích” - đó là lời của Roy Olsson, Phó Giám đốc Tập đoàn khách sạn Accor cũ Pháp (Accor có hùn vốn 10% trong khách sạn Metropole ở Hà Nội). Khách sạn này đã gây xôn xao trong giới khi được chính quyền cho phép dùng trương mục ở nước ngoài.

“Tôi nghĩ rằng- Olsson tiếp - người VN nhận thấy họ cần tán thành những sự đàn xếp sáng tạo và yên tâm chuyển hơn để khuyến khích nguồn đầu tư nước ngoài, và phần lớn chuyện là tùy thuộc ở người họ tác với anh là ai... Nhưng có thể nói rằng VN hiện đang thay đổi từ từ, nhưng chắc chắn, cách tiếp cận của họ.”

Điều đó sẽ xảy ra. Trong vòng năm năm, nhiều điều trở ngại sẽ được san phẳng và các nhà đầu tư sẽ an tâm tiến nhanh vào VN. Tới lúc đó, những kẻ yêu mến VN sẽ tìm tòi những hoạt động mới mẻ và sẽ động hơn. Rồi họ sẽ có thể đi qua Môn Cổ, Miến Điện hay Tân Guinea. Họ sẽ có thể kể cho bạn bè nghe chuyện về những ngày đó tuyệt vời ở VN, thời mà còn chuyện thường diễn ra thế này, thế kia... Tại VN đổi mới này, diễn trình đầu tư sẽ là chuyện tất nhiên.

PHẠM VIỆT PHƯƠNG
lược thuật

(Theo Asian Business tháng 3/92)

CÔNG TRÌNH = KHOA HỌC + TÀI CHÍNH

Lâu nay, một trong những khó khăn lớn mà các nhà khoa học và giáo dục trong nước phải đối phó là sự thiếu hụt về mặt tài chính. Chính vì sự thiếu hụt này mà nhiều công trình và dự định nghiên cứu tốt đẹp của các nhà khoa học đã không thể thực hiện được hoặc chỉ thực hiện một cách dở dang. Điều này đã gây ra tổn thất rất lớn cho sự nghiệp phát triển khoa học ở Việt Nam và làm nản lòng không ít các nhà nghiên cứu khoa học.

Để thoát ra khỏi sự bế tắc này, các nhà khoa học Việt Nam đã tìm đến sự tài trợ của các đơn vị kinh tế ở trong nước và ngoài nước. Trong thời gian qua, bằng con đường này mà hoạt động khoa học của một số cơ quan, đơn vị nghiên cứu ở Thành phố bắt đầu được khởi sắc.

Nổi bật nhất trong sự giúp đỡ về mặt tài chính này là Giám đốc Nguyễn Đăng Quang của Công ty Lam Sơn, một công ty ăn nên làm ra và biết sử dụng thích đáng đồng tiền của mình để ủng hộ cho các phong trào thể dục, thể thao, các hoạt động văn hoá - xã hội và nghiên cứu khoa học.

Vừa qua, tại Thành phố Hồ Chí Minh, cũng nhờ sự giúp đỡ quý báu của Công ty Lam Sơn mà cuộc hội thảo khoa học với đề tài “Giáo dục đại học ở các nước trong khu vực Châu Á-Thái Bình Dương và những vấn đề của Việt Nam” do Trung tâm nghiên cứu Châu Á - Thái Bình Dương, Trường Đại học Sư phạm Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức đã gặt hái được nhiều thành công tốt đẹp và được đánh giá là một trong những hội nghị khoa học có chất lượng. Được biết trong năm 1992 Công ty đang có chương trình bảo trợ, giúp đỡ hoạt động cho 12 đơn vị khác nhau thuộc Thành phố.

Hy vọng rồi đây những mô hình kết hợp giữa khoa học và tài chính này sẽ được nhân rộng và trở thành một truyền thống phổ biến giống như ở nhiều nước công nghiệp phát triển khác trên thế giới.

PHÚC NGUYỄN