

TÌM KIẾM VÀ LỰA CHỌN THÀNH VIÊN HỢP TÁC ĐẦU TƯ LIÊN DOANH NƯỚC NGOÀI

DŨNG BÌNH PHONG

Tìm kiếm và lựa chọn thành viên hợp tác đầu tư liên doanh nước ngoài đóng vai trò quan trọng trong toàn bộ quá trình chuẩn bị thành lập cũng như hoạt động của các xí nghiệp liên doanh. Nhưng cho đến nay, hoạt động này vẫn chưa được chuẩn bị đúng mức. Theo thống kê sơ bộ, trong hơn 100 giấy phép đầu tư đã cấp, số hợp đồng phải hủy bỏ không ít. Nhiều dự án khác còn đang chìm trong giai đoạn "xây dựng cơ bản". Đợt kiểm tra hoạt động của các XNLD ở các tỉnh phía Nam vừa qua của UBND về hợp tác và đầu tư cho kết quả đáng lo ngại : 50% hoạt động của các XNLD ít hiệu quả và vi phạm Luật đầu tư ở các mức độ khác nhau- nhập hàng không đúng danh mục đăng ký, mua bán nguyên liệu lòng vòng để xuất khẩu thu lợi nhuận chứ không chú trọng vào mục đích đầu tư, không đóng góp vốn đúng thời hạn quy định trong hợp đồng.v.v - Số công ty "lừa" không phải là chuyện hiếm. Rõ ràng các hiện tượng nêu trên ảnh hưởng xấu không chỉ đến tiến trình phát triển ĐTN tại VN mà còn làm thiệt hại không nhỏ về kinh tế, thời gian và sức lực.

Theo chúng tôi, một trong những nguyên nhân gây ra hiện tượng trên là do cán bộ đàm phán của nhiều tổ chức kinh tế chưa có kinh nghiệm, làm theo cảm tính tùy hứng, thiếu sự nghiên cứu tỉ mỉ, khoa học về đối tượng đầu tư, thiếu sự hiểu biết về pháp lý và qui trình kỹ thuật. Kết quả là chọn nhầm đối tượng đầu tư :

- a) Không có khả năng đầu tư hoặc đầu tư không đúng quy mô thỏa thuận.
- b) Chưa muốn đầu tư.

Để khắc phục tình trạng trên, cần phải có giải pháp đồng bộ, hữu hiệu liên quan đến nhiều khâu khác nhau trong quá trình thành lập và hoạt động của XNLD. Trong giới hạn bài báo này, chúng tôi muốn đề cập tới một số khía cạnh của giải pháp kỹ thuật tìm kiếm và lựa chọn đối tác đầu tư liên doanh nước ngoài.

Tìm kiếm và lựa chọn đối tác đầu tư nước ngoài là điều kiện cơ bản của sự thành lập XNLD, nó có thể chia thành hai giai đoạn : Tìm đối tác và lựa chọn.

1. Tìm đối tác đầu tư liên doanh :

Giai đoạn này có thể chia làm hai bước :

1.1 Thu thập và xử lý thông tin về các chủ đầu tư

Hiện nay các tổ chức kinh tế có thể tiếp cận với các chủ đầu tư nước ngoài thông qua những kênh sau:

- Hoạt động XNK (kể cả viếng thăm, nghiên cứu thị trường)
- Hoạt động môi giới từ các đối tượng :
 - a) Tổ chức dịch vụ tư vấn trong và ngoài nước.
 - b) Thương nhân hoặc các nhà đầu tư nước ngoài.
 - c) Việt kiều.
 - d) Các cơ quan chức năng trung ương, thành phố và các tỉnh.

- Hợp tác khoa học kỹ thuật.

- Các quan hệ công tác khác.

Kinh nghiệm cho thấy, đa số các chủ đầu tư phía nước ngoài làm ăn tin nhiệm đều trên cơ sở quan hệ thương mại từ nhiều năm trước và kênh môi giới thông qua DVTVĐT có triển vọng phát triển mạnh và dần chiếm tỷ lệ cao trong số XNLD được cấp giấy phép.

Giai đoạn này nên căn cứ vào yêu cầu của dự án tiền khả thi để tiếp cận, thăm dò tối thiểu từ 3 đến 7 nhà đầu tư nước ngoài. Trọng tâm của giai đoạn này nên tập trung vào việc thu thập và xử lý các thông tin về lĩnh vực và khả năng đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài.

Quá trình thu thập và xử lý thông tin có thể tiến hành theo 3 phương pháp : Gián tiếp, trực tiếp và hỗn hợp.

Phương pháp gián tiếp :

Đặc thù của phương pháp này là nghiên cứu tài liệu và xử lý các thông tin tại bàn về khả năng tài chính, lĩnh vực đầu tư cùng các điều kiện kinh tế chính trị, xã hội và luật pháp v.v... của các nhà đầu tư nước ngoài. Bí quyết thành công của phương pháp này là triệt để khai thác những nguồn thông tin :

Các ấn phẩm trong và ngoài nước (sách, báo, tạp chí, catalogue)

- Ngân hàng dữ liệu thông tin tại nước sở tại.
- Chương trình phát triển của LHQ "UNDP"
- Tổ chức phát triển công nghiệp của LHQ "UNIDO"
- Trung tâm thương mại quốc tế "ITC".
- Thông tin từ các kênh đã nêu ở phần trên.

- Thông tin thống kê trong quá trình hợp tác thương mại với bạn hàng nước ngoài do các tổ chức quốc gia hoặc công ty, cá nhân xuất bản.

- Thông tin của các tổ chức kinh tế quốc tế: Hội đồng tương trợ kinh tế, Khối thị trường chung châu Âu "EEC", Khối ASEAN, NIC v.v. Tiếp cận và xử lý thông tin về các nhà đầu tư nước ngoài là hoạt động phải chi phí tốn kém và cần chuyên viên đủ trình độ để giải quyết. Bước đầu cần sơ bộ xử lý các thông tin sắp xếp theo chuyên mục rõ ràng, chính xác về từng đối tượng làm cơ sở cho việc xác định thiện chí và khả năng đầu tư.

1.2 Xác định thiện chí và khả năng đầu tư:

Thiện chí đầu tư của phía nước ngoài là kết quả biện chứng hai mặt của một vấn đề được thể hiện từ hai phía chủ thể: Phía các tổ chức kinh tế VN (Tìm chủ đầu tư nước ngoài) và phía nước ngoài (Chủ đầu tư).

Trước hết xét về phía chủ đầu tư nước ngoài, thiện chí đầu tư của họ thường được hình thành ngay trong quá trình thương mại, tiếp xúc trực tiếp hoặc có sự môi giới cộng với sự tìm hiểu về Luật đầu tư và các văn bản dưới luật cùng với các điều kiện kinh tế, chính trị, xã hội, ngân hàng, hạ tầng cơ sở. Nói một cách cụ thể hơn, thiện chí đầu tư phụ thuộc vào 4 điều kiện "Cần":

- Môi trường đầu tư.
- Những cơ sở pháp lý đảm bảo an toàn cho người đầu tư.
- Tỷ lệ lợi nhuận thu được trong thời gian XNLD hoạt động phải lớn hơn tỷ lệ lợi nhuận thu được nếu đầu tư cùng lĩnh vực ở nước chủ đầu tư phía nước ngoài.

- Uy tín và hiệu quả làm việc của phía VN.

Các điều kiện này đã được đề cập nhiều trong các ấn phẩm nên chúng tôi chỉ tập trung phân tích sâu 4 điều kiện "Đủ":

a) Tư cách pháp nhân và uy tín:

Thông thường, chủ thể đầu tư liên doanh có thể là XN, công ty, tập đoàn, ngân hàng v.v... có thể chế pháp lý đặc trưng khác nhau (công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty vô danh, công ty cổ phần, công ty mẹ, con, tổ hợp, liên hiệp XN, tổ chức tư nhân, nhà nước v.v...), tuy vậy, tư cách pháp nhân đầy đủ của chúng được xác định theo 4 điều kiện tối thiểu như sau:

- Có tài sản riêng và chịu trách nhiệm về tài sản đó.
- Có trụ sở, tên gọi riêng và đã được đăng ký ở các cơ quan có thẩm quyền của nước sở tại.
- Có đầy đủ tư cách pháp lý để tham gia vào các quan hệ dân sự.
- Được cơ quan có thẩm quyền cấp giấy phép sản xuất, kinh doanh, dịch vụ.

Cơ sở pháp lý chứng minh cho tư cách pháp nhân của XN, công ty là Hợp đồng, Điều lệ và giấy chứng nhận đăng ký chính thức thành lập công ty, XN v.v... có chữ ký xác nhận của cơ quan chức năng, giấy chứng nhận đăng ký vốn pháp định (Do cơ quan tài chính cấp).

Để khẳng định cho mình một chủ thể đầu tư nước ngoài phù hợp, kinh nghiệm của các nhà đầu tư LHQ cho thấy nhất thiết phải có một quá trình nghiên cứu và lựa chọn kỹ lưỡng.

Uy tín của các chủ đầu tư nước ngoài được bộc lộ và nhận biết rõ ràng trong quá trình giao tiếp, đàm phán và thực hiện các hợp đồng. Ở giai đoạn đầu (Tìm kiếm chủ đầu tư nước ngoài) uy tín có thể được xác định thông qua việc phân tích những số liệu thống kê thu thập được qua các nguồn thông tin, đặc biệt là thông tin của các cơ quan chức năng hay của bạn hàng trong và ngoài nước của đối tác đầu tư nước ngoài.

b) Môi trường chính trị thuận lợi:

Đây là yếu tố không kém phần quan trọng đóng vai trò quyết định đối quy mô và hình thức tham gia đầu tư của các nhà đầu tư ra nước ngoài. Sự chi phối và khống chế của nhà nước tư bản đối với các tổ chức kinh tế thông qua chính sách XNK, đầu tư, thị trường, cấm vận, thuế quan v.v... tác động trực tiếp đến thái độ của các đối tác đầu tư. Hiện nay nhiều công ty lớn của Nhật và các nước tư bản khác chưa đầu tư quy mô lớn vào VN cũng xuất phát từ lý do trên. Tuy vậy, cũng nên tỉnh táo, nhận định đúng những đối tượng "phá rào" thực sự có thiện chí và khả năng đầu tư cũng như dự đoán được sự thay đổi tình hình chính trị, xã hội, chính sách đầu tư của các chính phủ và chính sách của các tổ chức tài trợ quốc tế. Thực tế hơn hai năm qua đã cho chúng ta thấy rõ điều này.

c) Môi trường kinh tế, xã hội và mối quan hệ bạn hàng của đối tác đầu tư nước ngoài:

Môi trường kinh tế, xã hội đóng vai trò quyết định cho sự hình thành chiến lược và chiến thuật đầu tư của các tổ chức kinh tế ra nước ngoài. Cơ cấu kinh tế, trình độ phát triển của lực lượng sản xuất, hoạt động tài chính, điều kiện địa lý kinh tế, dân cư, chính sách sản xuất kinh doanh của nhà nước cũng như các mối quan hệ xã hội tác động trực tiếp tới hoạt động hợp tác đầu tư của các tổ chức kinh tế. Các chính sách có tính chất khuyến khích và thậm chí bảo trợ của chính phủ là hậu thuẫn cơ bản cho sự hình thành và thực hiện ý đồ đầu tư của các chủ đầu tư nước ngoài.

Mối quan hệ bạn hàng của các đối tác đầu tư nước ngoài là điều kiện để đảm bảo cho việc thực hiện nhanh chóng các hoạt động mua bán trang thiết bị kỹ thuật và sản phẩm của XNLD v.v... Đối với những dự



án mà vốn pháp định từ 2 triệu trở lên, một công ty (XN) đơn phương khó có thể cung cấp đầy đủ các dịch vụ và phương tiện cho dự án, đặc biệt là các dự án lớn. Bởi vậy, họ phải có những nhà cung cấp, tiêu thụ thích hợp trong mạng lưới sản xuất, kinh doanh. Hiểu biết về mạng lưới có nghĩa là nắm bắt thêm khả năng thực tế của các đối tác liên doanh.

d) *Tiềm năng về vốn và khoa học kỹ thuật trong lĩnh vực đầu tư :*

Xác định rõ thực lực khả năng tài chính, vốn liếng của các đối tác liên doanh là việc làm cần thiết và đòi hỏi nhiều công phu. Có thể yêu cầu các nhà đầu tư nước ngoài cung cấp trực tiếp các thông tin về hoạt động tài chính của họ cũng như kiểm tra qua các thông tin của đại diện thương vụ VN ở nước ngoài hoặc thông tin của các Ngân hàng dữ liệu. Kết quả phải được cụ thể hóa qua một số chỉ số : Vốn pháp định, hiệu quả đồng vốn, nợ và khả năng trả nợ, uy tín từ trước tới nay, triển vọng v.v... Điều đáng lưu ý ở đây là phải có phương pháp đánh giá tổng hợp, hệ thống các chỉ số. Chẳng hạn, chỉ dựa vào vốn pháp định của công ty (XN) mà đánh giá sức mạnh kinh tế của nó thì dễ mắc phải sai lầm. Ví dụ, hãng kinh doanh dịch vụ du lịch WAGONS-LITS có trụ sở đặt

tại Bỉ, vốn pháp định chỉ có 2 triệu USD nhưng chỉ riêng năm 1987 có doanh số 10 tỷ USD, lãi ròng 1 tỷ USD (1).

Tiềm năng khoa học kỹ thuật của đối tác đầu tư nước ngoài có thể đánh giá dựa trên quá trình thu thập và xử lý thông tin về trang thiết bị kỹ thuật, chất lượng sản phẩm, quy trình công nghệ sản xuất, công suất, năng suất, giá thành sản phẩm và sự thích nghi với điều kiện hiện tại ở các nơi dự định đặt XNLD, trình độ của đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật, phương pháp tổ chức nghiên cứu chế tạo và thử nghiệm mặt hàng mới.

Những điều kiện "đủ" nêu trên đồng thời có xuất phát điểm ngay tại nước sở tại của các đối tác đầu tư nước ngoài và có mối quan hệ chặt chẽ với 4 điều kiện "cần". Việc kết hợp giữa các điều kiện "cần" và "đủ" là cơ sở cho sự lựa chọn đối tác đầu tư nước ngoài phù hợp.

2. Lựa chọn đối tác đầu tư nước ngoài :

Trên cơ sở phân tích thông tin về các lĩnh vực chuyên sâu của các đối tác đầu tư nước ngoài, chọn những đối tác thích hợp nhất có thể là 2 hoặc 3 trong số các công ty đã dự định ban đầu. Trước tiên gửi cho họ (hoặc qua trao đổi trực tiếp) những chất vấn chính thức và các yêu cầu có tính chất nguyên tắc liên quan đến việc thành lập XNLD (Dự án tiền khả thi). Đặc biệt phải đề cập tỷ mỉ về những chỉ số kinh tế kỹ thuật, khả năng cạnh tranh của sản phẩm trong thời gian hiện tại và tương lai mà căn cứ vào đó, các chuyên gia đầu tư của các công ty nước ngoài có thể đánh giá tương đối chính xác các thông số cơ bản, hiệu quả kinh tế v.v... Các chỉ số kinh tế kỹ thuật và các tiêu chuẩn nêu trên trong bản kiến nghị cần phải được cân nhắc trên cơ sở thực tế của ta và quốc tế đồng thời mang tính khả thi, hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

Cũng nên đưa ra khoảng thời gian nhất định để các nhà đầu tư nghiên cứu trả lời. Kết luận về ý định đầu tư và thông tin phản hồi của họ là cơ sở cho sự sàng lọc và lựa chọn chính thức đối tác đầu tư cho các tổ chức kinh tế của ta.

Trong thực tế, việc lựa chọn đối tác đầu tư liên doanh nước ngoài là một vấn đề hết sức tế nhị đòi hỏi sự hiểu biết không những về thiện chí đầu tư mà còn phải hiểu biết về con người - những nhà đàm phán của các tổ chức kinh tế nước ngoài. Đây là yếu tố quyết định. Việc tìm hiểu tâm lý, sở thích, phong tục, hoàn cảnh, vai trò của những người đàm phán và quan hệ bạn bè của họ là những điều không nên bỏ qua.

DBP

(1) Một số vấn đề pháp lý và kinh tế về liên doanh đầu tư du lịch. Viện nghiên cứu phát triển du lịch. 1989, C.18.