

TP. Hồ Chí Minh hiện nay (hay thủ đô Sài Gòn trước đây) có vị trí là trung tâm du lịch lớn của cả nước và khu vực Đông Nam Á. Với nhiều khách sạn hiện đại đạt tiêu chuẩn quốc tế, nhiều nhà hàng sang trọng, nhiều tụ điểm văn hóa...

Nhưng trong những năm gần đây, cơ sở vật chất - kỹ thuật của nhiều cơ sở kinh doanh du lịch đã xuống cấp trầm trọng, một

Cũng như các nước đang phát triển khác, điều dễ thấy ở Việt Nam là khả năng hạn chế về vốn, đặc biệt vốn đầu tư xây dựng cơ bản.

Như vậy nếu chỉ trông vào số vốn do ngân sách Nhà nước cấp phát là một điều viễn tưởng. Hoặc nhờ sự tài trợ của các tổ chức tài chính quốc tế (như: Ngân hàng Tái thiết và Phát triển quốc tế, Ngân

được cho sự phát triển du lịch.

Vấn đề ở đây là việc huy động vốn để phát triển du lịch, cụ thể là vốn xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật ngành du lịch. Vốn huy động này có hai nguồn: trong nước và nước ngoài.

Thứ nhất là huy động vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài qua các công ty đầu tư du lịch thương mại. Biện pháp này có ý nghĩa

sự kìm hãm của biện pháp huy động vốn từ nước ngoài còn phụ thuộc vào tình hình tài chính của một quốc gia, đó là tình trạng lạm phát của những nước đang phát triển, lãi suất huy động vốn tiết kiệm trong nhân dân và lãi suất cho vay của ngân hàng, của các đơn vị kinh doanh tiền tệ quá cao. Lạm phát có thể dẫn đến tình trạng hạn chế đầu tư vốn vào sản xuất đầu tư xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật cho ngành du lịch.

Sau khi luật đầu tư nước ngoài của nước ta được ban hành, tình hình cả nước đến nay đã có trên dưới 6 hãng và nhà đầu tư nước ngoài đến Việt Nam đàm phán các dự án đầu tư d

tăng nguồn vốn đầu tư cho du lịch và ta học được kinh nghiệm quản lý mới

VẤN ĐỀ HUY ĐỘNG VỐN ĐỂ PHÁT TRIỂN DU LỊCH TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH.

NGUYỄN VĂN HÓA

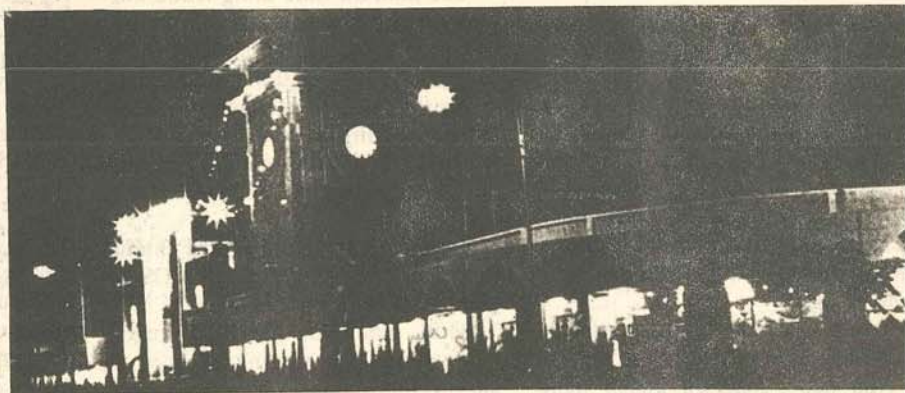
Chủ nhiệm Bộ môn Kinh tế Du lịch

Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.

số khách sạn đã trở thành nhà tập thể của cán bộ công nhân viên nhà nước hoặc ký túc xá của học sinh sinh viên. Hiện nay, những cơ sở vật chất kỹ thuật sử dụng không đúng theo công dụng của thiết kế ban đầu và không mang lại hiệu quả kinh tế tương xứng với vị trí khá lý tưởng của nó, cần được cải tạo, nâng cấp để đưa vào kinh doanh du lịch một cách tích cực.

Hướng lâu dài về sau, ngành du lịch ở Thành phố Hồ Chí Minh sẽ ngày càng phát triển với khả năng tiềm tàng của một trung tâm đầu mối lớn của cả nước. Ngành du lịch trở thành một ngành kinh tế quan trọng ở Thành phố. Muốn vậy phải cải tạo, nâng cấp những khách sạn hoặc các nhà tập thể hiện có và xây dựng cơ sở vật chất mới cho ngành du lịch.

Vấn đề đặt ra là vốn xây dựng cơ bản, vốn về trang thiết bị, tìm ở đâu ra?



Ảnh Quốc Hùng

hàng Phát triển Châu Á, Công ty Tài chính quốc tế, Hiệp hội phát triển quốc tế...) cũng không phải chuyện dễ dàng. Những tổ chức quốc tế này có thể chỉ tài trợ để xây dựng các cơ sở hạ tầng về giao thông - vận tải, bến cảng, điện lực... chứ không trực tiếp cho vay vốn xây dựng các nhà hàng, khách sạn. Tuy nhiên chúng ta vẫn tiếp tục tranh thủ sự giúp đỡ của các tổ chức quốc tế đó mà xây dựng cơ sở hạ tầng, vì nó là điều kiện không thể thiếu

của các nước tiên tiến.

Tuy nhiên nguồn vốn đầu tư của nước ngoài phụ thuộc vào nhiều yếu tố: chính sách của nước ta, nền kinh tế có ổn định hay không, cơ sở hạ tầng có đảm bảo tốt chưa, một đội ngũ lao động có tay nghề cao hay thấp, giá cả có tính cạnh tranh không, hệ thống pháp lý có đảm bảo thích hợp cho hoạt động của người nước ngoài hay không (nhất là đối với hoạt động của nhà tư sản)... Ngoài những yếu tố trên,

liệt, nhưng chỉ có vài dự án được cấp giấy phép: Vicarrent, Hotex '88, Ocean, Kim Sơn Hotel, Saigon Holliday Inn,... và tổng số vốn pháp định của nước ngoài bỏ ra khoảng 15 triệu USD (đó là Mỹ). Rất nhiều hãng của từ mười quốc gia đến Việt Nam thường cũng chỉ mướm dò, ký hợp đồng nguyên tắc. Số vốn huy động được còn quá khiêm tốn so với nhu cầu phát triển của ngành du lịch.

Thứ hai là huy động

vốn đầu tư ở trong nước. Tại nhiều quốc gia có ngành công nghiệp du lịch phát triển (như: Cộng hòa Liên bang Đức, Tây Ban Nha, Nhật Bản, Ca Na Đa, Bỉ ...), chính phủ đã dành những ngân khoản lớn cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng vì mục đích phát triển du lịch.

Trong điều kiện thực tế của TP. Hồ Chí Minh, việc trợ cấp vốn từ ngân sách Nhà nước vào xây dựng cơ sở hạ tầng là không thể thiếu được. Theo kinh nghiệm thực tế của nhiều quốc gia và điều kiện thực tế của đất nước Việt Nam nói chung, TP. Hồ Chí Minh nói riêng thì trong thời gian trước mắt chúng ta nên đặt vấn đề huy động vốn trong nước là chính và tranh thủ huy động vốn từ nước ngoài dưới nhiều hình thức như:

- Thành lập ngân hàng chuyên doanh phục vụ cho ngành Du lịch ở TP. Hồ Chí Minh (như ở Thụy Sĩ có Hội Tín dụng Khách sạn, ở Thổ Nhĩ Kỳ có Ngân hàng Du lịch).

- Lập các công ty đầu tư phục vụ ngành du lịch theo những dạng sau đây:

1. Lập xí nghiệp kinh doanh xây dựng. Công thức của xí nghiệp này là "Những phòng khách sạn, bán riêng từng phòng cho đồng đảo người mua".

Theo công thức này, xí nghiệp xây dựng những căn hộ, những buồng, phòng bán cho tư nhân. Nhưng những căn hộ này phải đáp ứng được một số đặc điểm của cơ sở kinh doanh khách sạn. Dạng này có những loại khác nhau như:

- Người mua hoàn toàn làm chủ căn hộ nhất định mà họ đã mua với tư cách cá nhân để sử dụng riêng. Khi người mua không ở trong một thời gian nhất định nào đó thì thời gian này giao cho cơ sở kinh doanh khách sạn cho thuê.

- Người mua có thể là chủ cổ phần của công ty bất động sản: họ mua một số căn hộ và làm chủ những căn hộ họ không ở. Những căn hộ này giao cho người quản lý kinh doanh làm phòng khách sạn cho thuê.

Trong trường hợp khu khách sạn có các phòng hợp lớn, các phòng tiếp khách, quán rượu, bể bơi, vườn hoa ... thuộc khu khách sạn thì họ là chủ sở hữu chung của những công trình này.

Phương thức này được coi là cách giải quyết vốn khá tốt, có thể huy động được tiền vốn của nhiều cá nhân do các nhà kinh doanh xây dựng nhà cửa thực hiện. Nó được áp dụng ở nhiều nước như Pháp, Anh, Mỹ... Tuy nhiên xí nghiệp kinh doanh

xây dựng nhà cửa phải dự kiến được hiệu quả kinh tế của những công trình khách sạn cần thực hiện.

2. Lập công ty "Leasing"

(1) "Leasing" là một phương pháp hoạt động gây tài chính để có vốn



Phòng điện toán Trung tâm CESAIS

đầu tư sinh lợi thực hiện trong khuôn khổ hợp đồng, nói vắn tắt là phương thức "bán - cho thuê". Đây là hình thức đã được áp dụng trong vòng 25 năm qua và đang phát triển mạnh.

Ông Claude Champaud

- Giáo sư Thạc sĩ Đại học Luật khoa ở Pháp đã phân tích đầy đủ và đánh giá rất cao hoạt động của công ty Leasing, công ty hoạt động với một số đặc điểm chính như sau:

Một cơ sở khách sạn muốn thực hiện đầu tư trang thiết bị thì cơ sở ký với công ty Leasing một hợp đồng. Theo điều khoản của hợp đồng thì công ty Leasing mua và có thể nhập dụng cụ do cơ sở khách sạn tự lựa chọn với những điều kiện kỹ thuật

và với giá cả mà cơ sở đã thỏa thuận. Dụng cụ được đưa thẳng tới tận cơ sở. Hết thời hạn hợp đồng, cơ sở đã thuê tài sản có thể mua hẳn tài sản đó với một giá gần ngang với giá trị còn lại. Trên thực tế phương thức Leasing được

Ảnh Quốc Hùng
coi như một kiểu bán chịu trả nợ dần.

Có hai hình thức Leasing: leasing bất động sản và leasing động sản.

a. LEASING BẤT ĐỘNG SẢN.

"Bán - cho thuê bất động sản" là một phương pháp gây vốn tạo điều kiện cho các cơ sở kinh doanh du lịch có được quyền sử dụng những bất động sản cần thiết cho việc khai thác của họ với quy chế người đi thuê và từng bước giành quyền sở hữu những bất động sản đó.

Thông thường trong công nghiệp khách sạn, thời hạn thuê là hai mươi năm. Hết thời hạn hợp đồng, người thuê bất động

sản để tiếp tục kinh doanh du lịch có thể chọn một trong hai khả năng như sau:

- Mua bất động sản với giá trị còn lại đã ấn định trong hợp đồng.

- Tiếp tục thuê bất động sản với giá trị thuê giảm bớt.

Trong thời gian thuê, cơ sở kinh doanh phải trả tiền thuê cho công ty Leasing. Tiền thuê được gắn liền với chỉ số giá cả sinh hoạt chung và chỉ số giá xây dựng của bất động sản hoặc giá mua bất động sản cùng loại.

Loại hình này ở Pháp có công ty Bất động sản và xây dựng khách sạn (gọi tắt là SICOTEL), công ty bất động sản cho thương nghiệp và công nghiệp (gọi tắt là SICOMI).

b. LEASING ĐỘNG SẢN

Những tài sản trang thiết bị như: giường, bàn, ghế, bếp, tủ lạnh, máy giặt, máy rửa chén bát là đối tượng hoạt động của phương thức bán - cho thuê động sản. Những động sản được người sử dụng chọn, ấn định với người cung cấp những đặc điểm kỹ thuật và những điều kiện bán - cho thuê. Tiếp đó công ty leasing mua tài sản do hai bên thỏa thuận rồi cho người sử dụng thuê.

Thời hạn cho thuê suốt



Chùa Vĩnh Nghiêm.

Ảnh Quốc Hùng

trong thời kỳ khấu hao tài sản tối đa thường là 5 năm. Sau khi hết hạn hợp đồng, nói chung người thuê có thể lựa chọn một trong hai khả năng như leasing bất động sản là: mua lại động sản với giá trị còn lại đã ấn định trong hợp đồng hoặc tiếp tục thuê động sản với giá thuê giảm bớt.

Tóm lại, phương thức bán - cho thuê tỏ ra là một phương pháp hay để cung cấp vốn cho việc đầu tư bằng hiện vật. Sự phát triển của phương thức này ở nhiều nước đã chứng thực một số lợi ích nào đó, nó thể hiện ở những mặt sau:

- Thời hạn hợp đồng bán - cho thuê có giá trị dài hơn thời hạn theo biện pháp vay vốn ở ngân hàng.

- Thủ tục vay vốn ở ngân hàng thường kéo khá dài, cho nên trong hoàn cảnh cần vốn đầu tư ngay có khả năng đem lại lợi nhuận cao thì khó thực hiện nhanh. Phương thức bán - cho thuê có thể là một giải pháp thích hợp vì thời gian cần thiết cho thủ tục hoạt động tài chính tương đối ngắn.

- Những cơ sở kinh doanh trung bình có khả năng đem lại lợi nhuận, nhưng diện tích kinh doanh quá nhỏ khó thể vay được vốn thì có thể tìm thấy ở phương thức bán - cho thuê một phương tiện để phát triển và hiện đại hóa các trang thiết bị.

- Phương thức này là phương thức cung cấp vốn hỗ trợ để có thể thực hiện một chương trình đầu tư

trong đó tất cả của cải của cơ sở kinh doanh đều được sử dụng.

Theo đánh giá chung của các quốc gia thì công cuộc đầu tư được nâng cao nhờ việc sử dụng ngày càng nhiều các cơ quan làm môi giới tài chính - tín dụng như: ngân hàng kinh doanh, xí nghiệp kinh doanh xây dựng, công ty Leasing... chứ không phải là việc tự cấp vốn và các khoản cấp phát của chính phủ cho các cơ quan kinh doanh, nhất là cho các cơ quan kinh doanh du lịch.

N.V.H

(1) Có thể đọc bài "Leasing, một hình thức tín dụng cần được quan tâm" của Lê Thuận Khương, PTKT Tháng 1.90 (BBT)