

Trong bài báo "Nâng cao vị thế bên VN tại các liên doanh nước ngoài: Con người là yếu tố quyết định" đăng trên tạp chí Phát triển kinh tế số 167, tôi đã nêu lên một số bất cập trong hoạt động của các liên doanh nước ngoài mà con người là yếu tố quyết định. Bài báo này sẽ đề cập đến một số vấn đề về hình thức đầu tư, vốn bên VN và đối tác bên nước ngoài- những yếu tố khác có ảnh hưởng ít nhiều đến tình trạng bất cập của các liên doanh nước ngoài hiện nay.

đối tác VN kiểm tra hoạt động doanh nghiệp, đồng thời học tập thêm kinh nghiệm quản lý mới không được thực hiện trọn vẹn. Trong thực tế, tại nhiều doanh nghiệp, do chiếm ưu thế về vốn (theo một kết quả thăm dò thì hầu hết các liên doanh có tỷ lệ vốn góp bên VN dưới 50%), bên đối tác nước ngoài hoàn toàn chi phối hoạt động doanh nghiệp; chỉ phân công cho cán bộ VN đảm nhận các chức danh phụ, không kể nhiều trường hợp hai bên đối tác luôn xung đột, bất hợp tác làm ngưng trệ hoạt động của doanh nghiệp. Nguyên nhân

hiệu quả vào lĩnh vực này. Nhiều doanh nghiệp liên doanh làm ăn hiệu quả, muốn tăng vốn mở rộng sản xuất hoặc có trường hợp một bên đối tác nước ngoài muốn chuyển nhượng lại phần góp vốn nhưng bên VN cũng không có vốn để góp thêm hoặc mua lại do chưa được sự hỗ trợ tích cực của hệ thống ngân hàng. Ngoài ra, có một thực tế rất đáng chú ý là vốn của doanh nghiệp nhà nước góp vào liên doanh chỉ thể hiện trên sổ sách của doanh nghiệp và chỉ được báo cáo một cách hình thức cho chỉ cục tài chính doanh nghiệp, còn

Một số vấn đề về hình thức đầu tư, vốn bên Việt Nam và đối tác tại các liên doanh nước ngoài

Thạc sĩ CAO MINH TRÍ

Sử dụng hình thức đầu tư và vốn VN trong doanh nghiệp FDI

Như chúng ta đã biết, các dự án đầu tư theo hình thức liên doanh chiếm tỷ trọng cao hơn so với các hình thức đầu tư khác do nhiều nguyên nhân; trong đó, có lý do thời gian đầu, bên nước ngoài cần có bên VN để giải quyết nhanh thủ tục cấp phép và được thuận lợi hơn trong khai thác thị trường nội địa. Tuy nhiên, hình thức đầu tư 100% vốn nước ngoài dần dần ngày càng tăng cùng với việc liên doanh ngày càng thua lỗ và bên nước ngoài nắm được quyền chi phối doanh nghiệp, đứng chân được trong thị trường VN. Theo số liệu của Sở kế hoạch và đầu tư TP.HCM, đến cuối năm 2000, FDI trên địa bàn thành phố dưới hình thức liên doanh đã giảm mạnh; thay vào đó là sự gia tăng đáng kể hình thức đầu tư 100% vốn nước ngoài. Tuy hình thức này chỉ chiếm khoảng 30% tổng vốn FDI nhưng trong giai đoạn 2001- 2003 đã chiếm khoảng 78% số dự án và 62% tổng vốn FDI trên địa bàn.

Trong việc sử dụng hình thức liên doanh, ý định tạo điều kiện cho

chính của tình hình đó là do đội ngũ cán bộ VN tuy được chọn lựa khá kỹ, nhưng trình độ, kinh nghiệm còn thấp hơn nhiều so với đối tác đầu tư nước ngoài; việc quản lý, theo dõi, giúp đỡ, bồi dưỡng cho cán bộ VN sau khi được phân công vào liên doanh chưa được thực hiện tốt. Mặt khác, để phù hợp với thông lệ chung, luật pháp và chính sách của ta đã giảm dần các lĩnh vực hoạt động của liên doanh phải áp dụng nguyên tắc nhất trí, dẫn đến nhiều quyết định được tiến hành bằng nguyên tắc đa số, bên nước ngoài được lợi thế và có điều kiện điều hành doanh nghiệp theo ý định riêng của họ.

Một vấn đề tiếp theo là trong thời gian qua, phần vốn VN trong liên doanh chưa được quan tâm quản lý hoặc phát huy sử dụng tốt. Trong trường hợp liên doanh bị lỗ không do nguyên nhân khách quan, trách nhiệm đó trước hết thuộc về doanh nghiệp đối tác VN, vì họ chưa đủ sức phân tích, đấu tranh với bên nước ngoài để điều chỉnh kế hoạch kinh doanh, khắc phục tình trạng lỗ. Mặt khác, thời gian qua, ngành tài chính-ngân hàng cũng chưa tham gia có

việc quản lý số vốn liên doanh thì không rõ thuộc về trách nhiệm của cơ quan nào.

Một vấn đề nữa cần phải nghiên cứu là phần lớn bên VN góp vốn vào liên doanh chủ yếu bằng giá trị quyền sử dụng đất do các bên thỏa thuận trên cơ sở khung giá tiền thuê đất do Bộ tài chính quy định. Bên VN có trách nhiệm nhận nợ với ngân sách nhà nước về số vốn đã góp bằng giá trị quyền sử dụng đất và hoàn trả theo quy định của Bộ tài chính. Cơ chế này được coi là sự "sáng tạo" của VN, có tác dụng làm tăng khả năng góp vốn liên doanh của các đối tác VN trong điều kiện eo hẹp về vốn. Do đó, đã có tình trạng các doanh nghiệp, đơn vị có đất khi được quy hoạch hoặc được nhà đầu tư nước ngoài chọn đặt địa điểm dự án đều đòi được làm đối tác liên doanh bất kể mục tiêu hoạt động, không kịp đào tạo cán bộ có trình độ chuyên môn, nghiệp vụ để tham gia quản lý điều hành liên doanh. Hậu quả tất yếu là bị người nước ngoài qua mặt, gây thua thiệt cho lợi ích của Nhà nước và bên VN.

Mặt khác, với cơ chế các doanh

ngành nhà nước được phép góp vốn liên doanh bằng giá trị quyền sử dụng đất nhưng phải nhận nợ với ngân sách nhà nước về số vốn đã góp bằng số tiền thuê đất trong thời gian liên doanh, và phải hoàn trả số nợ đó cho Nhà nước bằng nguồn lợi nhuận liên doanh được chia; trong những năm đầu, các liên doanh hầu như đều bị lỗ, phía VN không được chia lợi nhuận và cũng không có nguồn để trả nợ ngân sách. Trong khi đó, đối với doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, Nhà nước luôn thu được khoản tiền thuê đất hàng năm không phụ thuộc vào kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Hơn nữa, do chính sách giảm giá tiền thuê đất để khuyến khích đầu tư nước ngoài (gần đây nhất là theo Quyết định 189/200/QĐ-BTC ngày 24.11.2000 của Bộ tài chính), phần vốn góp bằng giá trị quyền sử dụng đất của bên VN sẽ giảm đáng kể, điều này sẽ kéo theo sự giảm sút vị thế của bên VN trong liên doanh. Ngoài ra, các cơ chế, chính sách về các vấn đề liên quan khác như: thế chấp tại các tổ chức tín dụng để vay vốn, giá trị đưa vào tài sản thanh lý giải thể, phá sản của liên doanh... vẫn còn gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp bên VN.

Các đối tác đầu tư chủ yếu

Trong những năm qua, phần lớn nhà đầu tư nước ngoài vào thành phố là từ các nước châu Á. Điều này có nguyên nhân khách quan về mặt địa lý, song cũng do công tác xúc tiến thiếu các biện pháp có hiệu quả để tạo quan hệ cân đối giữa các châu lục, các vùng trên thế giới đầu tư vào thành phố. Thực tế đó dẫn đến tình trạng khó thu hút được vốn lớn, khó tranh thủ được công nghệ kỹ thuật cao do phần lớn các nước châu Á không phải là các nước có trình độ khoa học kỹ thuật phát triển cao; mặt khác, do ảnh hưởng phong cách kinh doanh của nhiều nhà đầu tư nước ngoài ở châu Á thiên về thu lợi trước mắt và khi kinh tế các nước chiếm tỷ trọng lớn trong đầu tư vào thành phố bị khủng hoảng thì tình hình FDI dễ bị tác động bất lợi.

Một vấn đề nữa là một số nhà

đầu tư nước ngoài có ý đồ gạt bỏ đối tác bên VN. Rất nhiều nhà đầu tư lúc đầu miễn cưỡng chấp nhận mô hình liên doanh với một đối tác thua kém mình về nhiều mặt, họ chấp nhận lỗ, thậm chí lỗ nặng. Sau đó, lợi dụng việc lỗ do các chính sách tiếp thị, quảng cáo, chi tiền lương cho người nước ngoài với các chi phí rất lớn, họ sẽ gạt bỏ dần sự có mặt của các đối tác VN. Một điều thật dễ hiểu lý giải cho việc này là tiền chi cho quảng cáo là tiền của liên doanh nhưng sản phẩm quảng cáo lại là của công ty mẹ. Như vậy, các liên doanh cứ thua lỗ dần đi trong khi thương hiệu của công ty mẹ vẫn tồn tại và phát triển. Do đó, các nhà đầu tư nước ngoài chẳng tội gì mà không lợi dụng vị thế của mình trong liên doanh để vung tiền cho quảng cáo. Mặt khác, hành vi bán phá giá sản phẩm để loại bỏ đối tác cạnh tranh, gạt bỏ đối tác liên doanh chuyển thành công ty 100% vốn nước ngoài cũng khá phổ biến. Bên cạnh đó, chi phí tiền lương cho bên nước ngoài cũng rất cao. Các khoản chi này đã làm cho khả năng tài chính của các liên doanh suy yếu trầm trọng và rơi vào vòng lỗ triền miên. Chính lúc đó, các nhà đầu tư nước ngoài sẽ đưa ra các giải pháp khác phục lỗ mà bên VN khó có đường lựa chọn nào khác là bán lại phần vốn góp của mình cho bên nước ngoài. Bởi vì giải pháp chung mà các doanh nghiệp liên doanh thường đưa ra là góp thêm vốn để bù lỗ. Tuy nhiên, do phần góp vốn của bên VN trong các liên doanh là rất hạn chế, chỉ chiếm 10% trong vốn thực hiện và khoảng 23% trong vốn pháp định mà chủ yếu giá trị vốn góp là giá trị quyền sử dụng đất và nhà xưởng; trong khi giá trị lỗ quá lớn nên đành phải rút lui khỏi liên doanh. Rõ ràng, đằng sau sự sụp đổ của các liên doanh là ý đồ dùng liên doanh làm "hàn đạn" để thâm nhập vào thị trường VN. Như vậy, có thể nói rằng trong một số trường hợp, thua lỗ đã nằm tiềm tàng trong ý đồ của nhà đầu tư nước ngoài khi đặt viên gạch đầu tiên cho mô hình liên doanh nên sự sụp đổ của các liên doanh đó xảy ra là tất yếu.

Ngoài ra, qua hơn 10 năm triển

khai hoạt động đầu tư nước ngoài tại VN, chúng ta vẫn chưa đạt được sự chuẩn xác rõ ràng cần thiết trong việc xây dựng tiêu chuẩn phục vụ cho công tác lựa chọn đối tác đầu tư nước ngoài. Trên góc độ thực hiện quy trình lựa chọn này, các doanh nghiệp, cơ quan và tổ chức hữu trách ở VN đã bước đầu thâm nhập và làm quen với phương thức tổ chức kinh doanh quốc tế, quan tâm đến các bước trong quy trình và nâng cao kỹ năng thực hiện các khâu trong đàm phán và lựa chọn các đối tác đầu tư nước ngoài. Công tác lựa chọn đối tác ngày càng được coi trọng và từng bước hình thành đội ngũ chuyên gia trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, những khó khăn và hạn chế trong công tác lựa chọn đối tác đầu tư nước ngoài vẫn chưa được giải quyết đầy đủ. Có thể kể ra một số khía cạnh cần chú ý: Một là, định hướng yêu cầu cần đạt tới đối với việc lựa chọn đối tác đầu tư nước ngoài chưa rõ, còn dừng ở những mong muốn chưa phù hợp với thực tế; hai là, công tác thu thập và xử lý thông tin còn chưa kịp thời, chưa đầy đủ, đôi khi phiến diện, nguồn thông tin chưa đảm bảo độ tin cậy hoặc đã lạc hậu; ba là, về phương thức và tổ chức thực hiện quy trình lựa chọn còn rườm rà, hình thức, thiếu sáng tạo. Kỹ năng tổ chức thực hiện các khâu trong quy trình còn hạn chế, chưa phù hợp với đòi hỏi của các nhà đầu tư quốc tế, gây nên tình trạng thiếu hiểu biết lẫn nhau, tốn nhiều thời gian và công sức để đi đến quyết định cần thiết trong hoạt động đầu tư; bốn là, thiếu sự phối hợp và liên kết chặt chẽ giữa các cơ quan, đơn vị ở Trung ương và địa phương trong việc cung cấp thông tin, thẩm tra năng lực của đối tác đầu tư nước ngoài làm mất thời gian và công sức.

Một số biện pháp khắc phục

1. Liên quan đến vốn góp bên VN:

Tăng phần góp vốn của bên VN trong các công ty liên doanh nước ngoài là yêu cầu cấp thiết nhưng đến nay vẫn chưa tìm được lời giải đáp hữu hiệu. Các biện pháp sau đây chủ

yếu giải quyết những vướng mắc nảy sinh có liên quan tới giá trị quyền sử dụng đất của công ty liên doanh- hình thức góp vốn chính của các doanh nghiệp đại diện đối tác bên VN.

(1) Chuyển số nợ tiền thuê đất thành số vốn ngân sách cấp cho doanh nghiệp nhà nước góp vào liên doanh đang hoạt động. Hiện nay, theo Thông tư 35/2001/TT-BTC ngày 25.5.2001 của Bộ tài chính hướng dẫn nộp tiền thuê đất, góp vốn liên doanh bằng giá trị quyền sử dụng đất, số tiền thuê đất góp vốn liên doanh là phần vốn của Nhà nước đầu tư cho doanh nghiệp bên VN và doanh nghiệp phải nộp tiền thu về sử dụng vốn ngân sách nhà nước theo quy định hiện hành. Như vậy, một mặt quy định này làm giảm gánh nặng "nợ ngân sách", mặt khác sẽ tăng cường trách nhiệm của doanh nghiệp đối với phần vốn góp liên doanh.

(2) Bãi bỏ chế độ góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất đối với dự án liên doanh mới, chuyển sang chế độ thuê đất của Nhà nước. Điều này có tác dụng hạn chế các doanh nghiệp không có đủ năng lực tài chính tham gia liên doanh mà góp vốn liên doanh bằng đất, không tính đến ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh có phù hợp chức năng và sở trường kinh doanh hay không; mặt khác, đảm bảo nguồn thu ổn định hàng năm cho ngân sách nhà nước từ tiền cho thuê đất. Đây là một yếu tố góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của các liên doanh, góp phần sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả quỹ đất đai của quốc gia vào mục tiêu phát triển kinh tế- xã hội.

(3) Cần khuyến khích, hỗ trợ nâng cao tỷ lệ góp vốn của bên VN trong liên doanh. Nhà nước có thể thực hiện chính sách miễn, hoặc giảm tiền thu sử dụng vốn ngân sách đối với phần vốn góp của đối tác VN trong liên doanh trong một thời hạn nhất định nếu như số vốn góp của bên VN đạt một tỷ lệ tối thiểu theo quy định (ví dụ từ 45%- 50% vốn pháp định của liên doanh trở lên). Ngoài ra, đối với các dự án liên doanh có lãi, Nhà nước có thể hỗ trợ

cho doanh nghiệp phía VN nâng cao tỷ lệ vốn góp thông qua chính sách tín dụng ưu đãi (về thời gian và lãi suất) trong một thời hạn nào đó. Thêm vào đó, nên thí điểm cho phép các ngân hàng thương mại của VN tham gia đầu tư liên doanh, Điều này không những tạo nguồn vốn cho doanh nghiệp mà còn phát huy khả năng của ngân hàng trong việc kiểm tra, giám sát hoạt động kinh doanh của liên doanh, hạn chế tình trạng chuyển giá, chuyển lợi nhuận bất hợp pháp của nhà đầu tư nước ngoài, thúc đẩy các liên doanh làm ăn trung thực, đóng góp tích cực vào phát triển kinh tế của đất nước.

(4) Các bộ, ngành liên quan cần sớm ban hành văn bản hướng dẫn thực hiện thể chấp tài sản và giá trị quyền sử dụng đất tại ngân hàng hoạt động ở VN đối với công ty liên doanh, cho phép công ty liên doanh được thế chấp quyền sử dụng đất trong trường hợp trả tiền thuê đất hàng năm.

(5) Căn cứ để phân chia quyền lợi (lãi được chia, hoàn vốn...) cũng như trách nhiệm (chịu lỗ hoặc các rủi ro...) của mỗi bên nên tính theo tỷ lệ góp vốn liên doanh (gồm cả giá trị quyền sử dụng đất) có tính đến yếu tố thời gian là trong hay ngoài thời hạn cam kết góp vốn. Nếu trong thời hạn, nghĩa vụ và quyền lợi được tính theo tỷ lệ vốn góp theo cam kết, nếu ngoài thời hạn sẽ theo tỷ lệ vốn góp thực tế tính tới thời điểm phân chia.

2. Lựa chọn đối tác nước ngoài tham gia liên doanh:

Vấn đề lựa chọn đối tác đầu tư nước ngoài tại VN phải được đặt ra và xử lý một cách đồng bộ, từ khâu xây dựng nguyên tắc đến khâu hoàn thiện phương pháp, quy trình và xử lý các vấn đề có liên quan để tạo điều kiện thuận lợi cho việc tổ chức thực hiện.

Về nguyên tắc lựa chọn, cần phải quán triệt tinh thần hợp tác là: "hiểu biết và tương hợp", "bình đẳng và cùng có lợi", "kết hợp giữa lợi ích trước mắt và lợi ích lâu dài", "cập nhật và linh hoạt"... Về tiêu chuẩn lựa chọn, cần chú ý về năng lực pháp lý, năng lực tài chính, năng lực tiêu thụ sản phẩm và uy tín trên

thị trường quốc tế. Một điểm đặc biệt cần chú ý là ảnh hưởng bởi nền văn hóa của các đối tác nước ngoài. Nếu nắm được một số đặc điểm văn hóa chung của đối tác và biết khai thác một cách triệt để cũng là một trong những yếu tố quan trọng để lựa chọn đối tác thích hợp. Ngoài ra, thông qua sự hiểu biết về đất nước, cuộc sống, con người của họ để tạo điều kiện cho người nước ngoài có cuộc sống hạnh phúc và hòa nhập được vào xã hội nước ta. Điều này không chỉ đòi hỏi ở những cán bộ, công chức nhà nước mà quan trọng là quần chúng nhân dân cùng làm việc và chung sống với người nước ngoài phải có được ý thức xã hội, tư tưởng, quan niệm nhân đạo và quốc tế đúng đắn, chống chủ nghĩa dân tộc hẹp hòi. Ngoài việc tăng cường dạy tiếng Việt, cũng cần thiết phải trang bị cho người nước ngoài các kiến thức về văn hóa, phong tục, tập quán nước ta thông qua các hoạt động văn hóa xã hội trong dịp lễ tết song song với việc tạo điều kiện để họ duy trì bản sắc dân tộc riêng.

Về quy trình lựa chọn, đây là quy trình có mối quan hệ logic về nội dung và thời gian tiến hành các bước công việc nhằm thu thập và xử lý được một hệ thống các thông tin có liên quan đến các nhà đầu tư nước ngoài, trên cơ sở đó lựa chọn được nhà đầu tư phù hợp nhất với dự án đầu tư đã định. Trước hết, cần phải tăng cường tuyên truyền, giáo dục và tạo sự thống nhất về nhận thức yêu cầu, ý nghĩa và tầm quan trọng của việc lựa chọn đối tác đầu tư nước ngoài. Tiếp theo, trong quá trình triển khai công tác lựa chọn cần có sự trao đổi lẫn nhau, rút kinh nghiệm thường xuyên, đề xuất những tiêu chuẩn phù hợp với đặc điểm và yêu cầu của từng ngành, từng địa phương. Thứ ba, tiếp tục hoàn thiện quy trình và tổ chức lựa chọn, phối hợp các nguồn thông tin phục vụ công tác lựa chọn để vừa thúc đẩy tiến độ công việc, vừa đảm bảo sự đánh giá toàn diện và khách quan. Biện pháp cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng là cần phát triển dịch vụ tư vấn chuyên ngành và tổng hợp về nhà đầu tư nước ngoài ■