MỘT VÀI BÀI HỌC RÚT RA TỪ NHỮNG

DỰ ÁN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI BỊ ĐỔ BỂ

PGS. PTS. VÕ THANH THU

Theo những nguồn tin của UBNN về hợp tác và đầu tư, thì trong 730 dự án được cấp giấy phép với tổng số vốn đầu tư trên 6,5 tỉ USD (tính đến ngày 18.8.1993 đã có 104 dự án với tổng số vốn đầu tư 567 triệu USD bị giải thể hoặc thu hồi giấy phép trước thời hạn). Ngoài ra, còn khoảng 50 dự án khác không triển khai được và có thể phải rút giấy phép hoạt động. Nếu tính cả các dự án này thì số dự án bị thất bại chiếm khoảng trên 20% tổng số dự án đã cấp giấy phép.

TP HCM là địa phương thu hút nhiều vốn đầu tư nhất, nhưng cũng là nơi số dự án bị thu hồi nhiều nhất: 30 dự án, Hà Nội 14 dự án, Bà Rịa-Vũng Tàu 9 dự án, Khánh Hòa 7 dự án, số còn lại ở các tỉnh khác.

Nếu nghiên cứu tình hình thu hút vốn đầu tư ở các nước láng giềng trong vùng, thì tỷ lệ dự án bị thất bại trong thời kỳ đầu của chính sách "mở cửa" chưa phải là cao. Nhưng nếu kịp thời nghiên cứu sự thất bại của các dự án đã bị đổ bể sẽ là những bài học tốt để chấn chỉnh rút kinh nghiệm cho những dự án hiện tồn, và theo chúng tôi bước đầu có thể rút ra những bài học sau đây về sự thất bại của các dự án đầu tư nước ngoài.

Thứ nhất, phía VN lựa chọn đối tác không có năng lực về tài chính. Nhiều dự án chủ đầu tư nước ngoài không góp đủ vốn theo tiến độ quy định hoặc đóng góp vốn thấp hơn vốn pháp định.

Ví dụ 1: Dự án liên doanh giữa Nhà hàng Xuân Hương TP HCM và Công ty Panexim (Việt kiều Pháp). Giấy phép cấp ngày 17.9.1990.

Tuy nhiên, đến cuối 1992, Công ty Panexim không có đủ năng lực tài chính để triển khai dự án. Vì thế dự án đã bị rút giấy phép.

Ví dụ 2: Dự án 100% vốn nước ngoài, "Xưởng phim hoạt họa Long An". Giấy phép cấp ngày 3.11.1990 và ngày thu hồi giấy phép là 14.5.1992.

Thứ hai, có trường hợp chủ đầu tư nước ngoài sau khi nhận được giấy phép thì bán lại giấy phép cho các công ty nước ngoài khác với giá cao hơn để kiếm lời. Ví dụ Xí nghiệp liên doanh thuốc lá Tây Đô - Hậu Giang. Bên nước ngoài đứng tên xin giấy phép là một Việt kiều ở Mỹ, nhưng sau khi nhận được giấy phép đầu tư, ông Việt Kiều rút tên khỏi liên doanh và bên đối tác mới là tập đoàn Indonesia.

Thứ ba, Luận chứng kinh tế KT không được xây dựng và thẩm định kỳ càng, tính khoa học và thực tiễn thấp, hậu quả khi được cấp giấy phép thì không thể triển khai được. Ví dụ 1 dự án liên doanh "Catomic Company" liên doanh giữa Nhật Bản và công ty tư nhân ở TP HCM. Sau khi được cấp giấy phép dự án đã không triển khai được, do việc khảo sát nguồn sừng trâu để cung cấp cho xí nghiệp không chính xác, không đảm bảo đầu vào một cách ổn định theo kế hoạch.

Ví dụ 2. Dự án liên doanh với một công ty của Đài Loan để sản xuất bia mộ. Trong dự án không xác định rõ thị trường tiêu thụ, chỉ nói chung chung là "thị trường nước ngoài". Đây là một loại hàng hóa đặc biệt bởi vì số lượng tiêu thụ rất hạn chế, tiêu chuẩn về kích thước và mẫu mã ở mỗi nước về mặt hàng này cũng rất khác nhau. Do đó không phải tiêu thụ ở trên thị trường nào cũng được. Kết quả sau khi được cấp giấy phép dự án không thể triển khai được.

Ví dụ 3, như dự án thành lập Công ty Taichan Đài Loan tại Nha Trang. (100% vốn nước ngoài) để sản xuất đũa.

Sau khi được cấp giấy phép chủ đầu tư nước ngoài xin trả lại vì lý do: "...Khả năng sinh lợi của dự án quá thấp".

Thứ tư, bên đối tác VN không có thực lực về kinh tế, dự án sau khi được cấp giấy phép không có người đến nhận, vì trước đó đối tác VN đã bị giải thể.

Ví dụ: Dự án thành lập công ty liên doanh tốc hành Cao Việt, tên giao dịch là Can Viet Express. Số giấy phép 475/GP ngày 2.12.1992. Với số vốn pháp định là 3.000.000 USD.

Thời hạn hoạt động của công ty liên doanh là 10 năm. Dự án đến nay không triển khai được do Công ty xe khách liên tỉnh miền Đông đang trong quá trình giải thể chuyển sang hình thức kinh doanh tư nhân (bán xe cho các chủ tư nhân để hoạt động kinh doanh). Mà hầu hết phần góp vốn VN là do Công ty xe khách miền Đông đóng góp bằng các phương tiện hiện có và mặt bằng bến bãi xe.

Thứ năm, nội dung của hợp đồng liên doanh thiếu cụ thể, có khoảng 70% dự án đầu tư nước ngoài không nê[...] tiến độ góp vốn của các bên tham[...] Kết quả, khi triển khai gặp khó k[...] và đi đến sự giải thể trước thời hạ[...]

Ví dụ: Một xí nghiệp nuôi tr[...] hải sản ở Vũng Tàu-Côn Đảo [...] doanh với Đài Loan nhưng trong [...] đồng không ghi rõ thời gian góp vốn[...] tiến độ góp vốn nên trong hơn 2 n[...] đầu tiên Đài Loan không đóng góp [...] đồng vốn nào kể cả trang thiết bị tr[...] khi đó bên VN một mình lo góp [...] bằng nhà xưởng, sử dụng việc sản x[...] lại của xí nghiệp cũ cho xí nghiệp l[...] doanh, sau một thời gian "gắng s[...] hoạt động, xí nghiệp phải giải thể[...] kinh doanh lỗ, công nhân phải n[...] việc hàng năm trời. Sau khi giải t[...] tất cả tổn thất bên VN hoàn toàn ch[...]

Thứ sáu, phía VN chưa có ki[...] nghiệm thẩm định giá và mức độ [...] thuật tiên tiến của công nghệ và m[...] móc do nước ngoài mang vào VN g[...] vốn. Kết quả là hiệu quả liên doa[...] thấp, nhiều dự án bị giải thể trước th[...] hạn.

Ví dụ: Một xí nghiệp ở Vũng T[...] - Côn Đảo liên doanh với một xí nghi[...] của Pháp để sản xuất kem. Trong h[...] đồng không ghi giá của thiết bị đưa v[...] vì vậy Pháp đưa một hệ thống thiết [...] vào lắp đặt ở VN với giá quá đắt, sa[...] một thời gian không điều đình đư[...] giá, xí nghiệp buộc phải để toàn b[...] thiết bị bán đi. Trước tình hình nà[...] bên nước ngoài bắt ta phải đền toàn b[...] chi phí lắp ráp, tháo dỡ và vận chuy[...] máy móc và cuối cùng đi đến giải th[...] xí nghiệp.

Thứ bảy, các bên có liên qua[...] không tuân thủ trình tự quy trình thự[...] hiện đầu tư.

Có những dự án mặc dù UBND [...] địa phương chưa có ý kiến trả lời thì d[...] án đã được cấp giấy phép.

Lấy ví dụ như dự án thành lập [...] trường nhân đạo.

Số GP 30/GP ngày 31.12.1991

Mục tiêu hoạt động: Hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng để mở hai trường dạy nghề, chụp ảnh, quay phim, tin học, máy điện lạnh, cơ khí, tiếng Anh, tiếng Triều Tiên cho một số đối tượng xã hội mang tính nhân đạo tại TP HCM, đồng thời kinh doanh các sản phẩm với việc dạy nghề để đảm bảo các hoạt động có tính chất nhân đạo.

- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng là 5 năm kể từ ngày được cấp giấy phép kinh doanh.

Tuy nhiên sau khi được cấp giấy phép, dự án đã không triển khai được và ngày 5.6.1992 Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng có quyết định 196 CT về việc thu hồi giấy phép của dự án.

Sở dĩ có tình trạng trên là do SCCI không xin ý kiến của UBND TP HCM, thiếu sự kiên quyết khi chủ dự án chưa hội đủ các hồ sơ, thủ tục pháp lý theo quy định 366/HĐBT của HĐBT mà vẫn cấp giấy phép cho dự án ♣