

# CHƯƠNG TRÌNH GIẢNG DẠY KINH TẾ FULBRIGHT

## Luật và kinh tế học cho chính sách công

Nghiên cứu tình huống số 3 Tăng trưởng của khu vực tư nhân ở Việt Nam

Tháng 1 năm 2005



*Bài nghiên cứu tình huống này thuộc bản quyền của Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright (FETP). FETP là chương trình hợp tác giữa Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh và Trường Quản lý Nhà nước John F. Kennedy thuộc Đại học Harvard, được tài trợ chủ yếu bởi Vụ Giáo dục và Văn hóa thuộc Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ. Bài nghiên cứu tình huống này được thực hiện nhờ có sự tài trợ của tổ chức The Atlantic Philanthropies. Bài nghiên cứu tình huống này chỉ dành cho mục đích giảng dạy và thảo luận trên lớp.*

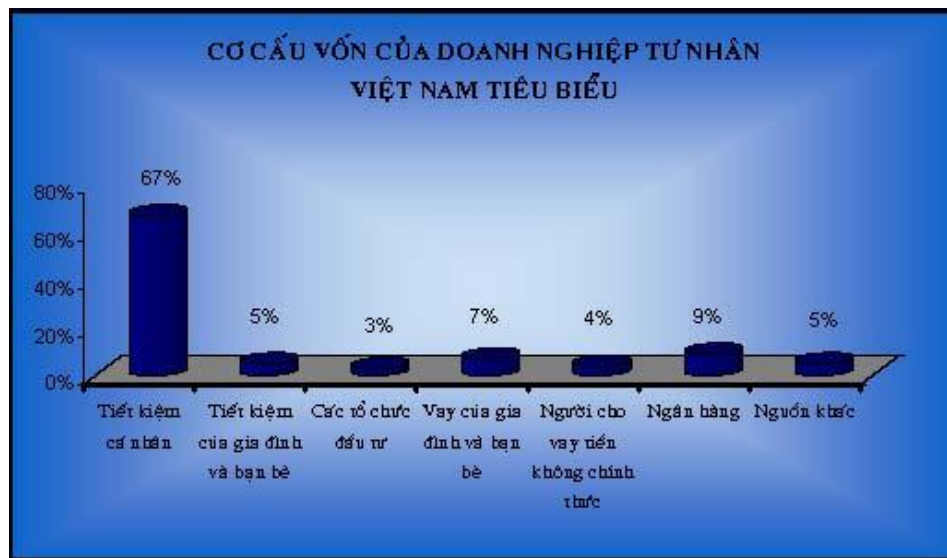
*Bài nghiên cứu tình huống này do các tác giả Bùi Văn, Nguyễn Ngọc Bích, Lâm Quỳnh Anh và Eli Mazur biên soạn .*

## I. TÌNH THẾ LƯƠNG NAN CỦA ÔNG NAM

Trong năm 1997, chỉ bảy năm sau khi Việt Nam ban hành Luật Công ty đầu tiên, Ông Lương Anh Nam thành lập doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ ở Đồng Nai. Công ty của ông sản xuất đồ gỗ cao cấp sử dụng trong phòng khách ở các thị trường Châu Âu và Hoa Kỳ.

Trong tám năm qua, ông Nam đã huy động vốn cho việc mở rộng kinh doanh lâu dài của mình bằng kết hợp tiết kiệm cá nhân, thu nhập giữ lại, các khoản tiền vay mượn từ bạn bè, tín dụng cộng đồng (như nhóm chơi hội), cũng như (thỉnh thoảng) từ những nhà cho vay tiền. Ông Nam chưa bao giờ vay từ ngân hàng và ông Nam cũng không có đối tác đầu tư cổ phần.

HÌNH 1



\* Nguồn: Trích dẫn có điều chỉnh từ Edmund J. Malesky, Các doanh nhân ở những vùng xa trung tâm: Nghiên cứu về sự phát triển của khu vực tư nhân ở ngoài những thành phố và tỉnh đạt thành quả cao ở Việt Nam (2004). Con số trong hình loại trừ các doanh nghiệp tư nhân liên doanh với chính quyền địa phương hay doanh nghiệp nhà nước.

## CO HỘI ĐỂ MỞ RỘNG

Cách đây hai tháng, một nhà phân phối đồ gỗ ở Châu Âu đã đến gặp ông Nam. Nhà phân phối này có ấn tượng tốt với sự kết hợp chất lượng và giá cả của xí nghiệp này, cũng như tiếng tăm không thể nghi ngờ của ông Nam về sự thành thực và đúng hạn. Trong bước đầu tiên để thiết lập mối quan hệ lâu dài, nhà phân phối đặt một đơn hàng 2000 côngtenơ 40-foot, sẽ được vận chuyển và giao trong tám chuyến hàng riêng biệt vào năm tới. Dự toán tài chính một cách thận trọng, ông Nam tính rằng đơn hàng này sẽ mang lại doanh thu 75 triệu đô la. Đây là đơn đặt hàng lớn nhất mà một công ty đồ gỗ ở Việt Nam từng nhận được. (Hãy xem Phụ đính I: “Tầm Quan trọng của Tăng trưởng của Khu vực Tư nhân ở các Quốc gia Đang Phát triển”)

Để hoàn thành đơn đặt hàng này, ông Nam phải mua thêm hai dây chuyền sản xuất đồ gỗ từ một nhà sản xuất Châu Âu, mua gỗ cứng từ Ý, và đào tạo 350 công nhân mới. Thật may mắn, xưởng rộng 75.000 mét vuông của ông Nam đủ lớn để bố trí các dây chuyền sản xuất mới và mở rộng lực lượng lao động.

Tuy nhiên, để cung cấp tiền cho việc mua máy mới, ông Nam cần 6 triệu đô la. Yêu cầu về tài

chính này cao hơn hẳn các nguồn tài chính kết hợp của gia đình, bạn bè, những nhà cho vay, các nhóm tín dụng, và thu nhập giữ lại của ông Nam. Vì thế, nếu ông Nam muốn mở rộng sản xuất, ông Nam phải tìm cách vay nợ hay huy động vốn cổ phần từ ngân hàng hay nhà đầu tư. (Hãy xem Phụ đính II: “Tăng trưởng của Doanh nghiệp: Tiết kiệm Nội địa và Đầu tư”). Hôm qua, ông Nam tổ chức các buổi họp với các nhân viên cao cấp phụ trách cho vay từ “Ngân hàng Nhà nước A” và “Ngân hàng Tư nhân B”

## CÁC NGÂN HÀNG THUỘC SỞ HỮU NHÀ NƯỚC

Tại “Ngân hàng Nhà nước A”, nhân viên phụ trách cho vay giải thích. “thật đáng tiếc, ngân hàng chúng tôi chỉ cho các doanh nghiệp tư nhân vay với điều kiện có đủ tài sản thế chấp để bảo đảm toàn bộ khoản vay” Ông Nam sùng sốt. “Cách đây vài tuần, Thời báo Sài Gòn tường thuật rằng một ngân hàng quốc doanh đã cấp một khoản cho vay 14 triệu đô la cho một Công ty Đường sắt thuộc sở hữu nhà nước. Tôi biết công ty đó. Công ty đó chưa bao giờ có lợi nhuận. Và công ty đó không hề có tài sản thế chấp.”<sup>1</sup>

Nhân viên phụ trách cho vay của ngân hàng này chẳng có thì giờ để nghe những lời nhận xét của ông Nam, nhưng vẫn trả lời “hãy chú ý nghe này, công ty đó tuyển dụng hàng ngàn người. Và, luật cho phép chúng tôi cho vay như thế:

“Tổ chức tín dụng nhà nước được cho cho vay không có bảo đảm theo sự chỉ định của Chính phủ. Tổn thất do nguyên nhân khách quan của các khoản cho vay này được Chính phủ xử lý” Điều 13, Mục 4 của Luật Bổ sung và Sửa đổi một số Điều khoản của Luật về Tổ chức Tín dụng, 20/2004/QH11 (2004).

Ông Nam biết một công ty tư nhân sẽ khó vay được tiền từ một ngân hàng quốc doanh. Sau các vụ bê bối Minh Phụng – EPCO và TAMEXCO, có thể hiểu được là các nhân viên ngân hàng rất ngại rủi ro trong việc cho vay. Tuy thế, ông Nam rời ngân hàng với vẻ bối rối và tự hỏi: “Có phải ngân hàng này không muốn lợi nhuận.” (Hãy xem Phụ đính IV: “Tài chính của Khu vực Tư nhân ở Việt Nam”).

## NGÂN HÀNG TƯ NHÂN

Tại “Ngân hàng Tư nhân B”, nhân viên phụ trách cho vay có ấn tượng tốt về xí nghiệp của ông Nam và lịch sử thành công của ông, nhưng nhân viên này thậm chí còn có ấn tượng tốt hơn về hợp đồng xuất khẩu.

Nhân viên cho vay giải thích, “Đây là một khoản vay rất lớn đối với ngân hàng chúng tôi.” Để hoàn tất hồ sơ xin vay, ngân hàng cần đáp ứng một loạt điều kiện và thủ tục. Thứ nhất, bởi vì ông Nam chỉ có thể cung cấp tài sản thế chấp cho 20% khoản vay này, nên ngân hàng cần phải tiến hành phân tích ngân lưu (dòng tiền) về hoạt động kinh doanh này, điều nghiên về tính xác thực của đơn đặt hàng nói trên, quyết định xem liệu xí nghiệp của ông Nam có đủ khả năng cung cấp theo đơn đặt hàng hay không, và nguyên cứu lịch sử tín dụng của ông Nam. Ông Nam cảm thấy tự tin. Đơn đặt hàng là đích thực, công nhân của ông có năng lực, và ông chưa bao giờ lừa dối ai.

---

<sup>1</sup> Saigon Times, Incombank cho Công ty Đường sắt Việt Nam vay tiền, trang 2 (ngày 6 tháng Ba, 2004).

Tuy nhiên, một điều kiện cuối cùng làm ông Nam lo lắng. Ngân hàng này cần xem xét sổ sách ghi chép về tài chính của xí nghiệp của ông trong hai năm vừa qua, và phải nộp những sổ sách ghi chép về tài chính này cho một kiểm toán viên độc lập. Nhân viên phụ trách cho vay giải thích cặn kẽ “Đây chỉ là một thủ tục thông thường” “Nếu ông muốn nhận được một khoản vay từ bất cứ ngân hàng nghiêm túc nào, đối với một số vốn lớn, ngân hàng phải nhìn vào doanh nghiệp của ông như nhìn qua một cửa sổ để mở. Chúng tôi không chấp nhận rủi ro với tiền tiết kiệm của những người ký gửi tiền vào ngân hàng chúng tôi, chúng tôi thực hiện những cuộc đầu tư an toàn và chắc chắn về mặt tài chính bằng cách sử dụng thông tin tốt nhất có sẵn”. Theo nhân viên ngân hàng này, nếu việc kiểm toán trên cho thấy công ty lành mạnh về mặt tài chính, và những điều kiện khác của ngân hàng này được đáp ứng, thì ngân hàng này sẽ nghiêm túc xem xét việc chấp thuận đơn xin này. (Hãy xem Phụ đính II: “Tăng trưởng của Doanh nghiệp: Tiết kiệm Nội địa và Đầu tư”)

Ông Nam rời ngân hàng với cảm giác thật kinh khủng. “Tôi không thể nộp sổ sách của tôi cho một kiểm toán viên độc lập!” ông nghĩ, “Tôi sẽ bị bắt giữ về tội hối lộ hay một tội nào khác!”

### **KHÓ KHĂN: PHÉP VUA THUA LỆ LÀNG**

Công ty đồ gỗ của ông Nam bắt đầu hoạt động năm 1997. Lúc khởi đầu công ty có quy mô nhỏ, với lực lượng lao động chỉ có ông và Bà Nam cùng 10 công nhân. Vào thời gian đó, khu vực tư nhân là mới mẻ; thực ra, cơ sở kinh doanh của ông Nam là xí nghiệp thuộc sở hữu tư nhân duy nhất trong quận (huyện) của ông. Hệ thống quản lý hoạt động của khu vực tư nhân chưa được phát triển đầy đủ. Tất cả công ty tư nhân hoạt động dưới sự ngờ vực căng thẳng và sự xem xét kỹ lưỡng của các quan chức địa phương. Ông Nam nhớ lại: “Tôi không chắc liệu tình hình này xảy ra bất chấp luật pháp hay bởi vì luật pháp” khi ông Nam trước tiên quyết định mở một cơ sở kinh doanh tư nhân, tục lệ của địa phương và Luật Công ty đều đòi hỏi ông Nam nộp đơn xin phép chính quyền. (Hãy xem Phụ đính III: “Khu vực Tư nhân và Luật Doanh nghiệp ở Việt Nam”). Trong quá trình mười hai tháng, ông Nam gặp trên 40 quan chức, nhân viên cấp tỉnh, cấp huyện và cấp phường khác nhau. Trong suốt quá trình này, ông Nam thiết lập được các mối quan hệ mạnh mẽ với nhiều quan chức những người sau này trở thành người ủng hộ doanh nghiệp của ông nhất.

Ông Nam không bao giờ có ý định vi phạm luật pháp, trốn thuế, buôn lậu hàng hóa, vi phạm bộ luật về lao động hay hối lộ các quan chức, nhưng điều này là thực tế. Khi ông Nam mở cơ sở kinh doanh của mình, ông Nam nhanh chóng khám phá ra rằng quá nhiều loại thuế không chính thức và những thông lệ hải quan buộc các doanh nghiệp phải đưa ra sự chọn lựa giữa tình trạng không có khả năng cạnh tranh và tình trạng bất hợp pháp.

Trong khu vực kinh doanh của ông Nam, các chi phí chính bao gồm nhập khẩu gỗ và các vật liệu khác, cũng như nộp thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập công ty. Vấn đề không phải là sự hiện hữu của các chi phí này, mà là các chi phí này khác nhau rất nhiều đối với một số công ty. Trong thời gian đầu hoạt động kinh doanh, ông Nam nhanh chóng nhận ra rằng các đối thủ cạnh tranh của ông có những cách đặc biệt để làm giảm các chi phí nhập khẩu và nghĩa vụ nộp thuế. Giống như bất cứ doanh nhân nào khác, ông Nam không muốn công ty ông đối mặt với việc phá sản bởi vì công ty ông phải gánh chịu những chi phí mà đối thủ cạnh tranh của ông tránh được.

Dần dần, ông Nam học được những cách làm giảm các khoản phí hải quan và nghĩa vụ nộp thuế. Tất cả những cách làm này đều hạ thấp doanh thu khai báo vì mục đích tính thuế và nâng lên một cách giả tạo các chi phí có thể khấu trừ. Chẳng hạn như, mỗi lần ông Nam nhập khẩu

gỗ hay các vật liệu khác từ cảng của tỉnh, ông Nam phải tốn nhiều chi phí khác nhau, cao hơn 10 triệu đồng VN. Những chi phí này, bao gồm các phí chính thức và không chính thức, ông Nam phải chịu mà không có hóa đơn phù hợp, như thế các cơ quan có thẩm quyền về thuế không sẵn lòng chấp nhận chúng là hợp lệ và có thể khấu trừ. Sau một thời gian ngắn, ông Nam nhận thức được rằng các đối thủ cạnh tranh của ông trả các khoản phí ở cảng ít hơn nhiều. Những khoản tiền tiết kiệm này chuyển thành sản phẩm đồ gỗ rẻ hơn, tiền công của công nhân cao hơn, và đòn bẩy thị trường tốt hơn. Để cạnh tranh, ông Nam cần phải khám phá những bí mật của họ.

Một ngày nọ, người đại diện từ một “công ty dịch vụ” đến gặp ông Nam và nói “Tôi biết ông đang chi 10 triệu đồng VN mỗi lần ông đến cảng. Với một khoản phí 11 triệu đồng, tôi sẽ lo tất cả thủ tục cần thiết cho ông. Sau đó, tôi sẽ cho ông một hóa đơn đỏ ghi giá trị là 20 triệu đồng VN. Với hóa đơn đó, sau khi bán các sản phẩm của ông, ông sẽ có được một khoản khấu trừ (deduction) 10% trên bản tính thuế giá trị gia tăng, và một khoản khấu trừ 30% đối với thuế thu nhập công ty. Do đó, các chi phí rỗng của ông tại cảng sẽ chỉ còn 3 triệu đồng VN. Nhiều trong số các đối thủ cạnh tranh của ông đang làm cách này!”

Khi nhập khẩu gỗ và các vật liệu khác xuyên qua các biên giới trên đất liền với Lào, Trung quốc và Campuchia, ông Nam gặp phải những sai biệt giá tương tự. Sau vài tháng, khi doanh nghiệp của ông trở nên được tin tưởng, nhiều tổ chức trung gian đã tiếp cận ông, đề xuất giải quyết giúp các thủ tục hành chính và giao dịch với các quan chức hải quan. Với một khoản chi phí nhỏ và hoàn toàn hợp lý, những tổ chức trung gian này sẽ giúp ông Nam tránh được các khoản chi phí chính thức và không chính thức tốn kém. Đây chính là điều bí mật của các đối thủ cạnh tranh của ông Nam.

Tương tự, công nhân của ông Nam hiểu được bản chất của các vấn đề của ông Nam và muốn giúp đỡ. Sau chỉ ít tháng hoạt động, một người công nhân nói với ông Nam: “Tiền lương của tôi là 2 triệu đồng VN mỗi tháng, nhưng tôi có thể ký vào sổ lương rằng lương tôi là 5 triệu đồng VN và những người cùng làm việc với tôi cũng sẵn lòng làm như thế. Tôi biết ông là người thành thực, nhưng ông có nhiều khoản chi phí mà sở thuế không chịu công nhận. Chúng tôi thích công ty này và chúng tôi muốn doanh nghiệp này thành công.” Trước sự ngạc nhiên của ông Nam về đề nghị bất hợp pháp này, người công nhân giải thích “Tôi biết được điều này từ ông chủ trước đây của tôi.” Tương tự, nhiều khách hàng của ông Nam, những người đánh giá cao chất lượng của các sản phẩm của ông nhưng tin rằng giá của ông không có sức cạnh tranh, đã biểu lộ sự sẵn lòng làm cho các hợp đồng mua hàng thể hiện giá thấp hơn hay cao hơn so với những số tiền thực sự chi trả.

Lúc đầu, ông Nam cảm thấy không thoải mái với các cách thức như thế. Ông Nam muốn xây dựng một doanh nghiệp lớn và thành thực. “Tôi thật sự chẳng còn cách nào khác để mà chọn lựa.” Ông Nam nói. “Tất cả đối thủ cạnh tranh của tôi đều lợi dụng hệ thống này. Luật pháp, bất kể ra sao, đều không được cưỡng chế thi hành. Những người được cho là thi hành luật pháp yêu cầu rằng tôi hãy vi phạm luật pháp để có sức cạnh tranh.” Vì thế cho nên ông Nam tự hứa với mình sẽ chơi “trò chơi gian lận” này trong ngắn hạn, trong khi công ty còn nhỏ. Nhưng vợ ông luôn luôn hỏi ông những câu thật khó trả lời: “Lúc nào doanh nghiệp của anh sẽ lớn?” và “Anh có chắc các trò gian lận sẽ chấm dứt, hay chúng sẽ đơn giản trở thành một phần văn hóa kinh doanh của anh?”

Bà ấy đúng. “Trò gian lận” đã trở thành một phần của sự thành công của ông Nam. Trong chừng mực các quan chức địa phương được hưởng lợi từ thành công của ông, thì sự can thiệp là tối thiểu, sự khích lệ của chính quyền là phong phú, và thuế rất thấp. Ông Nam giải thích

“Các doanh nghiệp không nộp thuế vì họ muốn nộp mà họ nộp thuế vì họ phải nộp. Liệu thuế được thu bởi Chính phủ hay bởi người nào khác không phải là việc tôi quan tâm, tôi quan tâm đến giá trị. Nếu tôi nộp thuế cho Chính phủ, tôi nhận được gì? Tôi nói cho bạn biết tôi đã nhận được gì, tôi nhận được một giấy tính thuế khác.”

Theo ý kiến của ông Nam, một doanh nghiệp thành công không thể hoạt động dựa trên luật do Chính phủ ban hành. Luật này không có tầm quan trọng ở các tỉnh. Khả năng tương đối của doanh nhân trong việc lèo lái ma trận phức tạp các nhóm đồng lợi ích ở địa phương sẽ phân biệt một doanh nghiệp thất bại với doanh nghiệp thành công, chứ không phải sự sẵn lòng tuân thủ các quy phạm pháp luật. Doanh nghiệp của ông Nam là một thành công bất chấp luật, chứ không phải bởi vì luật. Ông Nam là một nhà lèo lái tài tình.

## SỢ THÀNH CÔNG

Trong vài năm vừa qua, ông Nam đã quan sát các công ty tư nhân quy mô vừa khác cố gắng phát triển thành các doanh nghiệp lớn có sức cạnh tranh quốc tế. Khi các công ty này đi vào các giai đoạn mở rộng, và thu hút được nguồn tài chính từ các ngân hàng, điều không thể tránh khỏi là người ta tố cáo các chủ sở hữu của công ty là trốn thuế và hối lộ. Thường thì các quan chức Chính phủ phản ứng trước những sự tấn công này bằng những hình phạt hình sự và dân sự áp đặt những khoản tiền phạt nặng, tịch biên tài sản của công ty, sung dụng các tài khoản ngân hàng cá nhân, và bắt bỏ tù các chủ sở hữu doanh nghiệp. Mọi người đều biết câu chuyện của ông Vua Lốp ở Hà Nội. Gần đây, Ông Nam đọc một bài phỏng vấn trên báo Tuổi Trẻ, trong đó một quan chức nói rằng “chủ sở hữu doanh nghiệp sẽ bị tù đến ba năm: trong những trường hợp mà “số tiền trốn thuế” nằm trong khoảng từ 120 triệu đồng VN đến 500 triệu đồng VN. Quan chức này còn tiết lộ thêm rằng “nếu số tiền vượt quá 500 triệu đồng, chủ sở hữu có thể bị tù...bảy năm”<sup>2</sup>. Ông Nam biết chắc chắn rằng việc kiểm toán sổ sách kế toán của ông, giống như bất cứ doanh nhân thành công nào khác ở Việt Nam, sẽ bộc lộ việc trốn thuế, cũng như những vi phạm khác. Ông Nam phải xét đến phúc lợi của vợ ông, hai con còn nhỏ của ông, và thân phụ cùng thân mẫu của ông.

Trước khi đưa ra quyết định liều lĩnh, ông Nam quyết định tìm hiểu một vài phương án chọn lựa khác. Có lẽ ông có thể kiếm được vốn, từ quyền sử dụng đất hay các nguồn khác, để trả một khoản thanh toán trước đối với hợp đồng thuê mua với một trong các nhà chế tạo dây chuyền sản xuất Châu Âu? Điều này nghe ra thật hợp lý. Chỉ cần huy động 2 triệu đô la, chắc ông thậm chí chẳng cần xét đến việc kiểm toán. Trong hai tuần lễ, ông Nam đã sôi nổi theo đuổi tất cả các phương án thay thế này.

## PHƯƠNG ÁN THAY THẾ #1: ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI

Thông qua một người bạn, ông Nam xác định được một nhà đầu tư nước ngoài, Frank. Frank sẵn lòng đóng góp 2 triệu đô la để đổi lấy 50% quyền lợi trong doanh nghiệp này và quyền quản lý doanh nghiệp.

Thật đáng tiếc, luật của Việt Nam không cho phép Frank đóng góp phần vốn này vào doanh nghiệp trong nước (Hãy xem Phụ đính I: “Tầm Quan trọng của Tăng trưởng của Khu vực Tư

---

<sup>2</sup> Báo Tuổi trẻ, Luật có sẵn để chấm dứt việc trốn thuế (ngày 6 tháng Giêng, 2004) có sẵn trên <http://vietnamnews.vnagency.com.vn/2004-01/05/Stories/14.htm>.

nhân ở các Quốc gia Đang Phát triển” và Phụ đính II: “Tăng trưởng của Doanh nghiệp: Tiết kiệm Nội địa và Đầu tư”).

“Mức góp vốn... của các nhà đầu tư nước ngoài ở doanh nghiệp Việt Nam... tối đa bằng 30% vốn điều lệ của doanh nghiệp Việt Nam”. Điều 4 của Quyết định số 36/2003/QĐ-TTg ngày 11/3/2003 về việc ban hành quy chế góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp tại Việt Nam.

Hơn nữa, luật của Việt Nam không cho phép Frank, một người Úc sống ở Melbourne, tham gia vào quản lý doanh nghiệp trong nước,

“Người nước ngoài thường trú tại Việt Nam, người Việt Nam định cư ở nước ngoài... góp vốn vào doanh nghiệp Việt Nam... được tham gia quản lý doanh nghiệp” Điều 15, mục 9 của Quyết định số 36/2003/QĐ-TTg ngày 11/3/2003 về việc ban hành quy chế góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp tại Việt Nam.

Tuy nhiên, có một phương án chọn lựa khác. Theo Luật Đầu tư Nước ngoài (Foreign Investment Law: “FIL”), ông Nam và Frank có thể thành lập một Liên doanh.

“Phần góp vốn của Bên nước ngoài... vào vốn pháp định của doanh nghiệp liên doanh... không dưới 30% vốn pháp định.” Luật Đầu tư Nước ngoài (đã bổ sung sửa đổi), Điều 8.

Trong khi Luật Doanh nghiệp ấn định mức trần đối với phần góp vốn của nước ngoài là 30%, FIL lại đòi hỏi mức tối thiểu là 30%. Tuy nhiên, FIL tạo ra nhiều vấn đề khác. Giống như Luật Công ty cũ, FIL đòi hỏi ông Nam phải vượt qua nhiều rào cản về hành chính. FIL không cho phép một người kinh doanh đăng ký hoạt động của mình một cách đơn giản. Thay vào đó, người này phải tìm cách có được giấy phép, phải nộp đơn kèm đầy đủ hồ sơ lên Bộ Kế hoạch và Đầu tư, và tất nhiên là phải bôi trơn các bánh xe. Hồ sơ xin thành lập liên doanh phải bao gồm các nghiên cứu khả thi, trình bày những mức đóng góp vốn, điều lệ công ty, hợp đồng liên doanh và nhiều thứ khác nữa. Hoạt động không thể bắt đầu trước khi Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI) chấp thuận dự án và cấp giấy phép đầu tư. Hơn nữa, một khi đã được cấp giấy phép, phạm vi hoạt động bị hạn chế bằng những câu, chữ chính xác của giấy phép đầu tư. Nếu muốn thay đổi gì thì phải nộp hồ sơ mới lên MPI để xin phép.

Thật đáng tiếc, Frank, một nhà đầu tư thành công và bận rộn, đã không đủ kiên nhẫn để giải quyết các thủ tục này. Theo Frank, “nếu những thủ tục ban đầu mà phức tạp đến thế, thì không biết điều gì sẽ xảy ra trong tương lai?”

Ông Nam thắc mắc “Tại sao tất cả những quy tắc này tồn tại.”

## **PHƯƠNG ÁN THAY THẾ #2: NỘP ĐƠN XIN VAY NGÂN HÀNG CÓ THỂ CHẤP**

“Tôi đã biết làm sao để huy động vốn cho hợp đồng thuê-mua” Ông Nam nói như thế “Xí nghiệp có các quyền sử dụng đất có giá trị. Bởi vì tôi đã nộp các loại thuế sử dụng đất, nên tôi có thể sử dụng các quyền này làm vật thế chấp cho khoản vay ngân hàng.”

Khi ông Nam đến Ngân hàng quốc doanh “C”, ông đã chuẩn bị sẵn sàng. Ông Nam trích ra phần nội dung liên quan trong Luật Đất đai và trao cho cô Hiền, cán bộ tín dụng:

“Các tổ chức kinh tế được nhà nước giao đất có thu tiền sử dụng đất... có quyền... thế chấp... quyền sử dụng đất... tại các tổ chức tín dụng... để vay vốn...” Điều 110, mục 2 của Luật Đất đai số 13-2003-QH11 (2003).

Trước tiên, nhân viên phụ trách cho vay giải thích rằng quyền sử dụng đất (Land Use Right: “LUR”) không thể đem thế chấp nếu không có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (“Giấy Chứng nhận LUR”). Giống như 79% sở hữu chủ doanh nghiệp trong nước ở tỉnh Đồng Nai, 90% ở Thành phố Hồ Chí Minh, và 78% ở Hà Nội, ông Nam không có giấy chứng nhận LUR.<sup>3</sup>

Hơn nữa, ngay cả khi ông Nam đã có Giấy chứng nhận LUR, nhân viên phụ trách cho vay giảng giải:

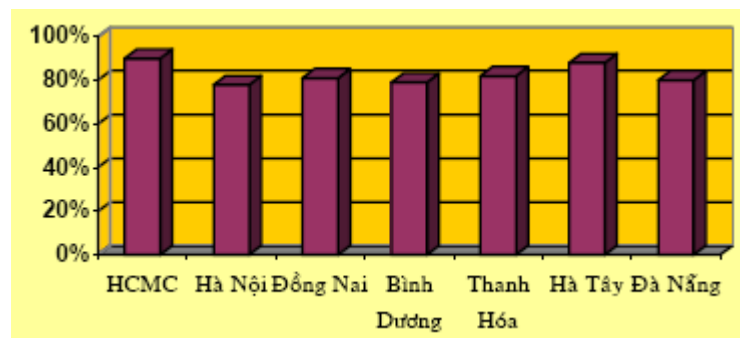
“Vâng, Luật Đất đai cho ông quyền thế chấp LUR, nhưng quyền này không có giá trị gì nhiều, chẳng hạn như luật này không yêu cầu ngân hàng phải cung cấp cho ông một khoản cho vay có thể chấp hay phải chấp nhận LUR làm vật thế chấp. Ngân hàng sẽ không xét đến giá trị thị trường của LUR. Mặc dù ông chắc chắn có thể bán LUR của ông với giá ít nhất là 2 triệu đô la, nhưng ngân hàng chỉ cho ông vay 200.000 đô la thôi.”

Để giải thích tại sao ngân hàng này chỉ sẵn lòng cho ông Nam vay 10% giá trị thị trường của khu đất, Cô Hiền trích dẫn hai luật liên quan:

“Thời hạn giao đất... tổ chức kinh tế... không quá năm mươi năm...” Điều 67 mục 3 của Luật đất đai số 13-2003-QH11 (2003).

“Thời hạn sử dụng đất khi nhận chuyển quyền sử dụng đất... là thời gian sử dụng đất còn lại của thời hạn sử dụng đất trước khi chuyển quyền sử dụng đất” Điều 69 mục 1 của Luật Đất đai số 13-2003-QH11 (2003).

**HÌNH 2**  
**Các Doanh nghiệp Tư nhân không có Quyền Sử dụng Đất**



\* Nguồn: Trích dẫn có điều chỉnh từ Edmund J. Malesky, Các doanh nhân ở những vùng xa trung tâm: Nghiên cứu về sự phát triển của khu vực tư nhân ở ngoài những thành phố và tỉnh đạt thành quả cao ở Việt Nam (2004). Con số trong hình loại trừ các doanh nghiệp tư nhân liên doanh với chính quyền địa phương hay doanh nghiệp nhà nước. Con số trong hình bao gồm các doanh nghiệp đang trong quá trình nộp hồ sơ xin quyền sử dụng đất chính thức.

Cô Hiền tiếp tục giải thích,

“Chúng tôi là một ngân hàng, chúng tôi không phải là nhà môi giới bất động sản hay là

<sup>3</sup> Edmund J. Malesky, Các doanh nhân ở những vùng xa trung tâm: Nghiên cứu về sự phát triển của khu vực tư nhân ở ngoài những thành phố và tỉnh đạt thành quả cao ở Việt Nam, trang 52 Hình 15 (“Việc sở hữu các Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất”) trong các cuộc Thảo luận về khu vực Tư nhân, phương tiện phát triển khu vực tư nhân Mekong (tháng Mười một, năm 2004).



tòa án. Nếu ông không trả nợ, ông có biết chúng tôi sẽ khó khăn thế nào trong việc thu lại tiền của chúng tôi không? Ở Việt Nam, phải mất trung bình là 404 ngày để cưỡng chế thực thi một hợp đồng và thường tổn kém hơn 30% giá trị của khoản nợ vay!<sup>4</sup> Điều này giả định rằng hợp đồng thực sự được cưỡng chế thực thi và quyền sử dụng đất của ông không có vấn đề gì. Kế đến, giả định rằng ông không trả nợ và chúng tôi thu hồi vật thế chấp của ông, ngân hàng chúng tôi không thật sự “sở hữu” mảnh đất đó, mà chúng tôi “sở hữu” thời hạn còn lại trên hợp đồng thuê dài hạn của ông! Sau khi nhận được tất cả các giấy phép phù hợp và Quyền Sử dụng Đất đứng tên chúng tôi, chúng tôi phải thuê một đại diện, tìm một người mua sẵn lòng, thương lượng các điều khoản, và lo lắng về khả năng cưỡng chế thực thi của hợp đồng đó. Khi chúng tôi trừ hao cho tất cả những sự kiện có thể xảy ra này, quyền sử dụng đất của ông chỉ còn đáng giá 200.000 đô la. Ông có hiểu không?”

(Hãy xem Phụ đính II: “Tăng trưởng của Doanh nghiệp: Tiết kiệm Nội địa và Đầu tư”)

Ông Nam đã hiểu, nhưng hiểu biết này không giúp ông mở rộng được sản xuất. Quyền sử dụng đất của ông thực chất chẳng giúp được gì. Ông biết Quyền sử dụng đất của ông có giá trị, nhưng giá trị đó đâu rồi?

### **PHƯƠNG ÁN THAY THẾ #3: ĐI VAY NGOÀI**

Cách cuối cùng để có tiền cho hợp đồng mua thiết bị, đó là vay ngoài. Sau 9 năm kinh doanh, ông Nam đã có quan hệ cá nhân với ông Lê Đức Phạm, một người cho vay tiền nổi tiếng.

Ông Phạm đem của cải của mình đầu cơ vào đất đai. Mặc dù phần lớn đất của ông được xác nhận là đất nông nghiệp, nhưng ai cũng biết những mối quan hệ của ông Phạm làm cho quá trình chuyển đổi mục đích sử dụng đất thật đơn giản – vào những lúc thuận tiện. Với sự bảo đảm đáng tin này, các ngân hàng quốc doanh và các ngân hàng cổ phần sẵn lòng cho ông Phạm vay tiền không cần thế chấp. Bằng cách sử dụng số tiền đã vay này, ông Phạm có được hoạt động kinh doanh sinh lãi là cho các doanh nghiệp nhỏ, các gia đình trẻ, và những người khác vay tiền. Theo thông lệ thì các khoản cho vay này thường ngắn hạn và có lãi suất gấp bốn lần lãi suất hiện hành của các khoản vay từ các ngân hàng thương mại.<sup>5</sup>

Việc vay nợ từ ông Phạm có những ưu điểm rõ rệt. Một là, không cần thế chấp. Hai là, không cần giấy tờ gì. Ba là, có thể nhận được tiền ngay. Tuy nhiên, cùng với những ưu điểm này, cũng có những điểm bất lợi rõ rệt. Thay vì vật thế chấp, người đi vay phải đưa danh tiếng của mình ra để bảo đảm. Một ít người không trả nợ đã chịu tổn thương kinh khủng. Ông Phạm và những người cộng tác tung tin đồn trên thị trường và muốn người phá hoại hoạt động kinh doanh của người mắc nợ. Việc không hoàn trả nợ vay cho ông Phạm không phải là một phương án để chọn.

Vào đầu tháng 1/2005, ông Nam và ông Phạm gặp nhau. Ông Phạm xem xét kỹ lưỡng kế hoạch kinh doanh, nói chuyện một cách thẳng thắn với ông Nam, và đề nghị cung cấp cho ông Nam khoản vay 1.000.000 đô la thời hạn 3 năm, với lãi suất 4% mỗi tháng. Ông Nam nhắm tính

<sup>4</sup> Ngân hàng Thế giới, Tiến hành Kinh doanh, có sẵn tại

<http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/ExploreTopics/EnforcingContracts/Details.aspx?economyid=202>.

<sup>5</sup> Lê Khương Ninh, Đầu tư của các nhà máy lúa gạo ở Việt Nam: tác động của sự không hoàn hảo của thị trường tài chính và tình trạng không chắc chắn, trang 41 (2003) có sẵn tại <http://www.ub.rug.nl/eldoc/dis/eco/l.khuong.ninh/>.

nhanh chóng. “Tôi phải trả 40.000 đô la tiền lãi mỗi tháng phải không?”

“Đúng thế”, Ông Phạm trả lời,

“Thế nếu như tôi thế chấp quyền sử dụng đất của tôi thì sao?” ông Nam đề nghị.

“Tôi không phải là ngân hàng. Tôi lấy lãi, chẳng cần gì thế chấp của anh” ông Phạm thẳng thừng.

## **TRỞ LẠI VỚI CÁC KHÓ KHĂN**

Vậy là các khó khăn ban đầu trở lại. Ông Nam nên để cho ngân hàng kiểm toán sổ sách kế toán của ông? hay ông nên quyết định không mở rộng? Còn phương án nào khác?

Khi ông Nam suy ngẫm về các khả năng nói trên, ông tự nhủ: “Tốt hơn là làm một hạt cát trên bờ đại dương, hay là làm một hạt cát trong mắt ai đó?”

## **II. NHỮNG CÂU HỎI THẢO LUẬN**

**A.** Nếu Anh/Chị là Ông Nam, Anh/Chị sẽ tài trợ cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh như thế nào? Nguồn tài chính nào Anh/Chị sẽ sử dụng? Tại sao?

**B.** Chính sách về pháp lý và quản lý, điều tiết đã đóng vai trò gì trong việc gây nên tình trạng lưỡng nan của Ông Nam?

## PHỤ ĐÍNH I

### Tầm quan trọng của sự tăng trưởng của khu vực tư nhân ở các quốc gia đang phát triển

Các doanh nghiệp trong nước là những tổ chức quan trọng có tính quyết định đối với phát triển kinh tế. Mặc dù đầu tư trực tiếp nước ngoài (“FDI”) là một công cụ để chuyển giao công nghệ, nhưng doanh nghiệp trong nước là chìa khóa của sự tăng trưởng có tính công bằng và bền vững. So sánh với các dự án FDI, các doanh nghiệp trong nước tạo ra nhiều công ăn việc làm hơn, dàn trải đầu tư một cách công bằng hơn giữa các khu vực địa lý, và tạo ra một hạ tầng cơ sở nhân lực doanh nhân địa phương. Ở Việt Nam, FDI quan trọng chỉ giới hạn trong phạm vi 15 tỉnh, nhưng doanh nghiệp trong nước hoạt động trong toàn bộ 61 tỉnh.<sup>6</sup> Hơn nữa, lợi nhuận từ FDI tất nhiên là được chuyển về quốc gia của nhà đầu tư, trong khi lợi nhuận của doanh nghiệp trong nước được tái đầu tư ở Việt Nam.

Không giống như các dự án FDI huy động vốn từ tiền tiết kiệm nước ngoài, các doanh nghiệp của Việt Nam phải tiếp cận tiền đầu tư trong nước để tăng trưởng. Trên khắp thế giới, xấp xỉ 80% tăng trưởng kinh tế các quốc gia đang phát triển được thúc đẩy bởi đầu tư tư nhân trong nước (xin xem Hình 3).

HÌNH 3



\* Nguồn: Từ Báo cáo Phát triển Thế giới 2005: Môi trường Đầu tư Tốt hơn cho Mọi người.

Khu vực tư nhân của Việt Nam được tượng trưng bởi cơ sở kinh doanh hộ gia đình qui mô nhỏ, điều hành nhà hàng, cửa hiệu hay nhà máy từ tầng trệt của nhà họ. Nhiều doanh nghiệp lớn nhất thế giới đã khởi đầu như các cơ sở kinh doanh hộ gia đình qui mô nhỏ. Chỉ kể một số như BMW (Đức), Samsung (Hàn Quốc), Fiat (Ý), Novartis (Thụy Sĩ) và Michelin (Pháp), tất cả các doanh nghiệp này lúc bắt đầu đều là doanh nghiệp hộ gia đình. Đa đa số cơ sở kinh doanh hộ

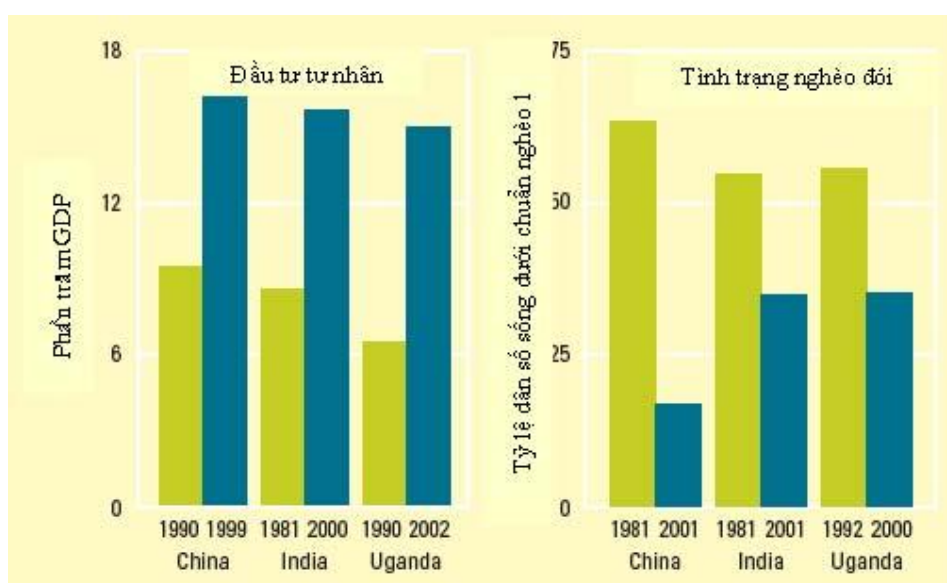
<sup>6</sup> Bộ kế hoạch và đầu tư, Đánh giá bốn năm thực hiện luật Doanh nghiệp, 4 (2004).

gia đình ở Việt Nam vẫn còn nhỏ. Tuy nhiên, một số ít có tinh thần doanh nghiệp mở rộng sản xuất và trở thành những nguồn tạo ra tăng trưởng kinh tế bằng cách kết hợp tài năng lãnh đạo và cơ hội.

Những doanh nghiệp thành công tạo ra việc làm, và cung cấp một cơ sở thuế bền vững để cấp tiền cho các dịch vụ xã hội. Thí dụ, ở Bắc Kinh, khu vực tư nhân chiếm 65% tổng thu thuế.<sup>7</sup> Trên khắp thế giới, và đặc biệt là ở các quốc gia đang phát triển, tăng trưởng của đầu tư tư nhân trong các doanh nghiệp trong nước tương quan mạnh với việc nâng cao mức sống (xem Hình 4).

Tuy nhiên, một xa lộ chế định giữa tiền tiết kiệm nội địa và các doanh nghiệp địa phương phải tồn tại để tạo ra mối quan hệ cộng sinh giữa doanh nghiệp và chính phủ. Những người tiết kiệm đơn lẻ cần sự bảo đảm đáng tin cậy rằng tiền tiết kiệm của họ sẽ không bị các nhà quản lý công ty lãng phí, và các doanh nghiệp sẽ chỉ tăng trưởng và trở thành những đối tác quan trọng trong phát triển kinh tế khi họ tiếp cận được vốn đầu tư, và phần nào tin tưởng rằng họ sẽ hoạt động dưới luật lệ ổn định và công bằng.

HÌNH 4



\* Nguồn: Từ Báo cáo Phát triển Thế giới 2005: Môi trường Đầu tư Tốt hơn cho Mọi người.

<sup>7</sup> Toshiki Kanamori, Phát triển Khu vực Tư nhân ở Cộng hòa Nhân dân Trung hoa, §3.1 (2004), có sẵn trên Website của Viện ADBI tại <http://www.adbi.org/book/2004/10/07/602.private.sector.prc/>.

## PHỤ ĐÍNH II

### Tăng trưởng của Doanh nghiệp: Tiết kiệm Nội địa và Đầu tư

Các doanh nghiệp cần tiền để mua sắm thiết bị mới, tiếp thu công nghệ mới, và mở rộng sản xuất. Tiền này có thể là thu nhập giữ lại, tín dụng hay vốn sở hữu chủ. Khi các doanh nghiệp sản xuất hiệu quả và sử dụng hết thu nhập giữ lại, họ phải tiếp cận vốn từ bên ngoài để tăng trưởng. Trong một thị trường tài chính hoàn hảo, các doanh nghiệp sẽ bàng quan trước nguồn tiền – các nguồn tiền bên trong và bên ngoài sẽ là những nguồn thay thế hoàn hảo cho nhau.

Tuy nhiên, trong thế giới thực tế, những giả định về thị trường hoàn hảo không giữ đúng; thực ra, nguồn tài chính từ bên ngoài là nhập lượng đắt tiền nhất. Trước khi đưa tiền cho một doanh nghiệp, những người cho vay và những nhà đầu tư vốn cổ phần sẽ muốn biết về sự lành mạnh về tài chính của doanh nghiệp này, các triển vọng tương lai của doanh nghiệp này, lịch sử về tín dụng của doanh nghiệp này, và các thông tin tốn kém khác. Doanh nghiệp phải thương lượng với các nhà cho vay và các nhà đầu tư vốn cổ phần về các điều khoản của hợp đồng (lãi suất, lịch biểu thanh toán, v.v). Sau khi cung cấp tiền cho doanh nghiệp, các nhà cho vay và các nhà đầu tư vốn cổ phần sẽ muốn giám sát doanh nghiệp để bảo đảm tiền không bị lãng phí hay chịu rủi ro không hợp lý. Cuối cùng, tất cả những bên có liên quan phải dự kiến các chi phí của việc cưỡng chế thực thi các hợp đồng của họ ở tòa án, hay ở các diễn đàn khác, nếu quan hệ của họ đổ vỡ.

Các chi phí bất thường của việc tìm kiếm nhà cho vay và nhà đầu tư, thương lượng về các điều khoản hợp đồng, giám sát việc thực hiện hợp đồng, và cưỡng chế thực thi hợp đồng có thể làm cho hầu hết doanh nghiệp không thể tìm được đủ vốn để tăng trưởng. Trong hàng trăm năm, “các định chế thị trường” đã phát triển để làm giảm các chi phí giao dịch của việc ký kết hợp đồng về vốn. Các định chế thị trường này bao gồm các ngân hàng và các thị trường vốn cổ phần, ngoài các luật có thể tiên đoán và được thiết kế tốt. Bằng cách tạo ra một môi trường có tính minh bạch và có khả năng tiên đoán được, các ngân hàng và các thị trường vốn cổ phần khuyến khích cá nhân đầu tư tiết kiệm của họ, bất kể số tiền tiết kiệm ít đến đâu. Bởi vì các tài sản riêng lẻ được gộp chung lại, nên các định chế tài chính tiết kiệm được các chi phí giao dịch của việc cho vay tiền. Chẳng hạn như, những người đi vay tiềm năng tiếp cận một nhà cho vay có thể xác định được một cách dễ dàng. Sau khi nhận đơn xin vay và cấp khoản cho vay, những nhà cho vay điều tra và giám sát hành vi của người đi vay theo cách thức có hiệu quả về chi phí. Trong hệ thống này, những người ký gửi tiền vào ngân hàng – đó là nguồn cung cấp quỹ tiền đem cho vay – không cần phải giám sát hành vi người đi vay. Như thế, các định chế tài chính có khả năng chuyển tiền tiết kiệm của xã hội vào các đầu tư có hiệu quả về sản xuất, giám sát một cách hiệu quả các rủi ro này, và làm tăng thu nhập quốc gia bằng cách làm môi giới cho những giao dịch đem lại lợi ích, mà nếu không thì các giao dịch này sẽ bị ngăn cản bởi các chi phí giao dịch cao.

Trên khắp thế giới, đây là cách thức các doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân tăng trưởng và cạnh tranh trên qui mô quốc tế. Vai trò của chính phủ trong quá trình này hết sức to lớn.

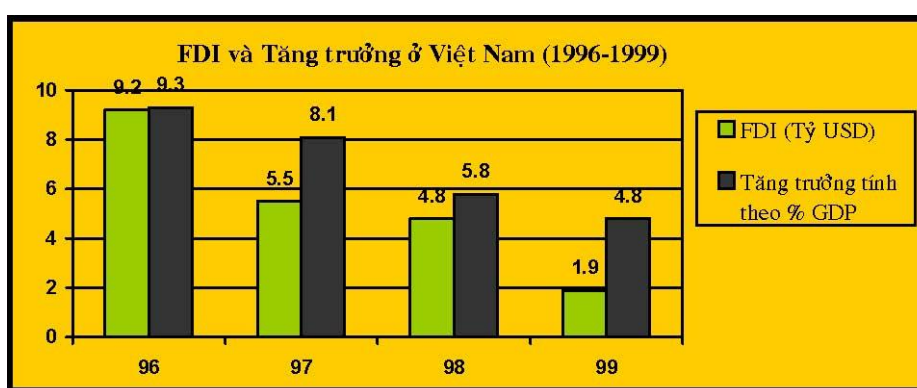
### PHỤ ĐÍNH III. Khu vực Tư nhân và Luật Doanh nghiệp ở Việt Nam

Ở Việt Nam, khu vực tư nhân tương đối mới mẻ. Vào năm 1990, Đại hội Đảng lần thứ 7 đã tạo ra một khung pháp lý cho doanh nghiệp tư nhân với Luật Công ty. Từ năm 1986 đến 1998, số công dân Việt Nam sống trong tình trạng nghèo đói đã giảm từ 70% xuống còn 37%, lạm phát được ổn định ở mức một con số, và tăng trưởng kinh tế 9% trở thành điều bình thường.<sup>8</sup>

Tuy nhiên, phần lớn tăng trưởng trước năm 1997 không có tính bền vững. Khi Việt Nam mở cửa các thị trường của mình ra thế giới, tự do hóa thương mại đã tạo ra những cohort lợi nhuận chỉ xảy ra một lần. Các thị trường còn trống được chiếm lĩnh bởi những doanh nhân “tiên phong”, với thuận lợi là có lực lượng lao động phổ thông thiếu việc làm sẵn sàng làm việc với tiền công thấp trong các nhà máy lắp ráp, và các cơ sở kinh doanh hộ gia đình bắt đầu mở cửa. Tuy nhiên, sau một thời gian ngắn, các cơ sở kinh doanh hộ gia đình, các doanh nghiệp nhà nước (SOE) và các nhà máy lắp ráp đã thực hiện hết các cơ hội lợi nhuận dễ dàng này và đạt công suất sản xuất.

Thật đáng tiếc là, khung pháp lý ban đầu này đã khuyến khích các dự án FDI lớn, và các dự án liên doanh FDI – SOE, trong khi không khuyến khích phát triển các doanh nghiệp tư nhân. Theo báo cáo của Viện Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM) năm 1998, những khó khăn về quản lý hành chính cản trở sự tăng trưởng của khu vực tư nhân ở Việt Nam.<sup>9</sup> Những cơ sở kinh doanh nhỏ tìm cách thành lập chính thức đã bị buộc phải nộp đơn xin phép nhiều cơ quan và quan chức để đăng ký. Kết quả là việc đăng ký doanh nghiệp mất từ 6 tháng đến 12 tháng, với chi phí trong khoảng từ 15 triệu đến 150 triệu đồng.<sup>10</sup> Nhiều doanh nghiệp đã không có đủ nguồn lực để đăng ký, và cũng không có nguồn lực để mở rộng. Vì thế cho nên, khu vực tư nhân của Việt Nam được biểu trưng bởi cơ sở kinh doanh hộ gia đình không chính thức và không đăng ký. Theo sau cuộc Khủng hoảng Tài chính ở Châu Á năm 1997, khi FDI chậm lại, điều trở nên rõ ràng một cách khắc nghiệt là các doanh nghiệp tư nhân trong nước của Việt Nam đã không thể duy trì được tốc độ tăng trưởng kinh tế của giữa thập niên 1990 (Xin xem Hình 5).

HÌNH 5



\* Nguồn Ngân Hàng Phát Triển Châu Á

<sup>8</sup> Raymond Mellon, Quản lý các Cuộc cải cách môi trường đầu tư: Nghiên cứu tình huống Việt Nam ¶ 8-9 (2004).

<sup>9</sup> Viện Quản lý Kinh tế Trung ương, Xem lại Luật Công ty hiện hành và những khuyến nghị cốt yếu đối với việc tu sửa lại luật này (1998).

<sup>10</sup> John Gillespie, Luật công ty cấy ghép: Phân tích về văn hóa và ý thức hệ của việc gia nhập thị trường ở Việt Nam 659 (2002).

Năm 2000, Luật Doanh nghiệp<sup>11</sup> đơn giản hóa các thủ tục hành chính đối với việc đăng ký kinh doanh với các điều khoản sau đây, và nhiều điều khoản khác nữa:

- Điều 9: “Tổ chức, cá nhân có quyền thành lập và quản lý doanh nghiệp...”
- Điều 12.1: “Người thành lập doanh nghiệp phải lập và nộp đủ hồ sơ đăng ký kinh doanh theo qui định của luật này tại cơ quan đăng ký kinh doanh...”
- Điều 12.2: “Cơ quan đăng ký kinh doanh không có quyền yêu cầu... thêm các giấy tờ, hồ sơ nào khác ngoài hồ sơ qui định tại luật này...”
- Điều 12.3: “Cơ quan đăng ký kinh doanh có trách nhiệm giải quyết việc đăng ký kinh doanh trong thời hạn mười lăm ngày...” và “nếu từ chối cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thì phải thông báo bằng văn bản cho người thành lập doanh nghiệp biết. Thông báo phải nêu rõ lý do và các yêu cầu sửa đổi, bổ sung.”

Kết quả thật là ấn tượng. Từ 1991 đến 1999, tức là trong suốt thời kỳ tăng trưởng mạnh nhất trong lịch sử Việt Nam, 45.000 doanh nghiệp mới đã được đăng ký với tổng vốn khoảng 2,5 tỷ đô la.<sup>12</sup> Từ 2000-2003, chỉ trong bốn năm đầu thực hiện Luật Doanh nghiệp, 72.601 doanh nghiệp mới đã được đăng ký với vốn đăng ký (vốn điều lệ) là trên 9,5 tỷ đô la.<sup>13</sup> Mọi tỉnh ở Việt Nam đều chứng kiến tăng trưởng của khu vực tư nhân. Tại 33 tỉnh, vốn đăng ký tăng 400%, và tại 11 tỉnh, như tỉnh Vĩnh Phúc, vốn đăng ký tăng 2000%.<sup>14</sup>

Trong những năm sau khi ban hành luật Doanh nghiệp, tăng trưởng GDP thực hàng năm của Việt Nam trở về mức trung bình 7%.<sup>15</sup> Tăng trưởng này được thúc đẩy bởi khu vực tư nhân, vào năm 2003, các doanh nghiệp tư nhân của Việt Nam chiếm 26,5 phần trăm sản lượng công nghiệp toàn quốc (với tỷ lệ tăng trưởng hàng năm là 18% - 20%). Khu vực tư nhân này tạo ra những việc làm mới với chi phí bằng 1/3 chi phí của khu vực nhà nước; trong bốn năm vừa qua, doanh nghiệp tư nhân đã tạo ra từ 1,6 triệu đến 2 triệu việc làm.<sup>16</sup> Các doanh nghiệp tư nhân đang đóng góp vào dịch vụ của chính quyền; ở Bình Định, thu thuế từ khu vực tư nhân là nguồn cung cấp 33% ngân sách của tỉnh.<sup>17</sup> Trên khắp Việt Nam, các tỷ lệ nghèo đói giảm, các chỉ số về sức khỏe và giáo dục cải thiện, và nền kinh tế Việt Nam đã bước vào một kỷ nguyên ổn định kinh tế vĩ mô.

---

<sup>11</sup> Luật Doanh nghiệp 13-1999-QH10 của Quốc hội, ban hành ngày 12 tháng sáu năm 1999.

<sup>12</sup> Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Đánh giá bốn năm thực hiện luật Doanh nghiệp 2-5 (2004).

<sup>13</sup> Id.

<sup>14</sup> Id, tại 5

<sup>15</sup> Ngân hàng Phát triển Châu Á đã ước lượng tăng trưởng GDP với tỷ lệ thấp hơn tỷ lệ được công bố chính thức, nhưng cao hơn tỷ lệ do IMF ước lượng. Bài viết này sử dụng các giá trị ước lượng của ADB. Tăng trưởng GDP thực trung bình trong thời kỳ 2001-2004 là 6.7%.

<sup>16</sup> Id tại 6

<sup>17</sup> Id tại 8

## PHỤ ĐÍNH IV

### Tài chính của Khu vực Tư nhân ở Việt Nam

Bất kể những cải cách về quản lý hành chính thành công của Luật Doanh nghiệp, khu vực tư nhân của Việt Nam vẫn còn thiếu vốn nếu xét theo chuẩn quốc tế. Đáng lo lắng nhất là, khi Việt Nam chuẩn bị gia nhập WTO, và tuân thủ các nghĩa vụ cắt giảm thuế nhập khẩu của mình theo Hiệp định Thương mại Song phương Việt Mỹ (USBTA) và AFTA, có những quan ngại thật sự về việc khu vực tư nhân của Việt Nam sẽ không có năng lực tài chính để cạnh tranh với hàng nhập khẩu quốc tế. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, công ty tư nhân đơn lẻ lớn nhất ở Việt Nam có vốn đăng ký là 200 tỷ đồng Việt Nam (13 triệu đô la).<sup>18</sup> Tổng cục Thống kê báo cáo có 5 công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân và 7 công ty cổ phần tư nhân có tổng vốn đầu tư ít nhất là 500 tỷ đồng (33 triệu đô la).<sup>19</sup> Theo một nhà kinh tế cao cấp, “ở một quốc gia có 80 triệu dân với GDP bằng 40 tỷ đô la, mà có **mười hai** công ty có vốn là 33 triệu đô la hay nhiều hơn thì chỉ có thể gọi là khiêm tốn.”<sup>20</sup> Để so sánh, 121 doanh nghiệp nhà nước đều có tổng vốn tương đương hay lớn hơn.<sup>21</sup>

HÌNH 6

Loại hình sở hữu	Số nhân công bình quân	Vốn của mỗi doanh nghiệp (Tỷ đồng VN)	Tài sản cố định và Đầu tư dài hạn trên mỗi nhân công (Triệu đồng VN)
100% vốn Nhà nước	421	167	137
100% Vốn nước ngoài	344	93	127
Công ty Cổ phần với vốn Nhà nước	258	78	69
Liên doanh FDI	207	218	661
Công ty Cổ phần Tư nhân	62	14	59
LLC Tư nhân	39	5	41
Hợp tác xã	39	2	27
Tư nhân	14	1	35

\* Nguồn: trích dẫn có điều chỉnh từ Amanda S. Carlier, và những người khác. Tính năng động của doanh nghiệp: Sau khi đăng ký, các doanh nghiệp tư nhân trong nước mới của Việt Nam làm ăn ra sao. Bài viết về Chính sách Phát triển Khu vực Tư nhân (2004)

Thật đáng ngạc nhiên là vấn đề khó khăn mà khu vực tư nhân của Việt Nam đương đầu không phải là việc thiếu tiền tiết kiệm hay đầu tư trong nước. Các nhà kinh tế học đo lường đầu tư trong nước bằng cách tính toán một Tỷ số GDI của quốc gia. Tỷ số GDI được tính bằng cách chia đầu tư trong nước từ tất cả các nguồn (bao gồm FDI, tiết kiệm nội địa, chi tiêu của nhà nước, và Viện trợ Phát triển Hải ngoại) cho GDP (Như thế, Tỷ số GDI = GDI/GDP). So sánh Việt Nam với các nền kinh tế khác ở Châu Á ở cùng giai đoạn tăng trưởng, Việt Nam có Tỷ số GDI cao (Xin

<sup>18</sup> Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Đánh giá bốn năm thực hiện luật Doanh nghiệp 5 (2004).

<sup>19</sup> Tổng cục Thống kê (2003).

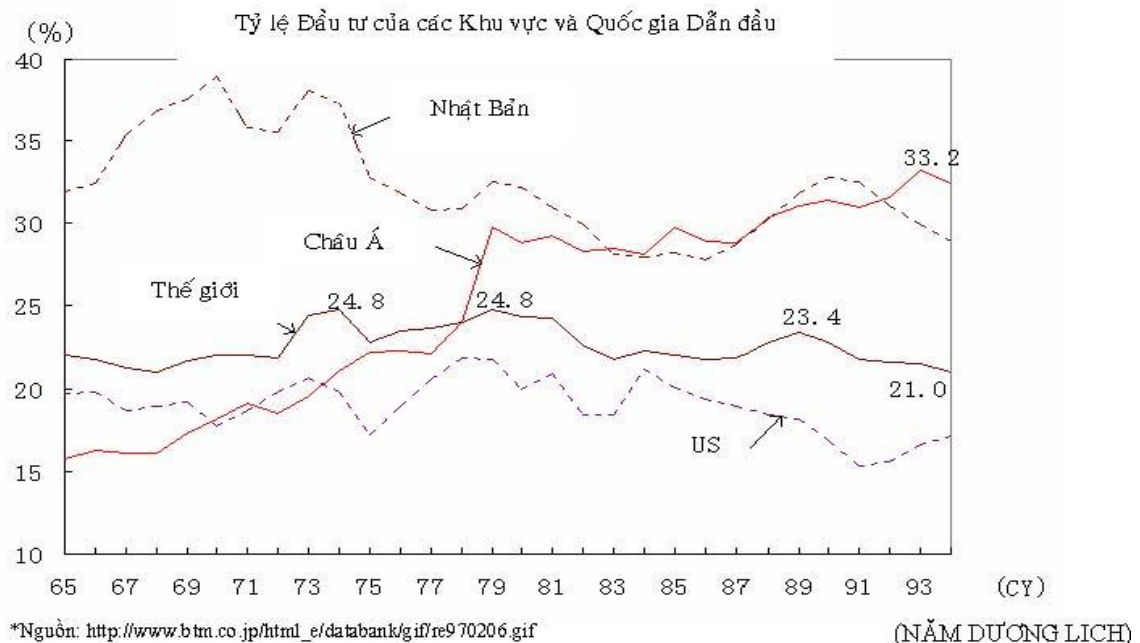
<sup>20</sup> David Dapice, Chúc mừng và Suy ngẫm: Nền Kinh tế của Việt Nam Bước vào một kỷ nguyên mới, 5 (2004).

<sup>21</sup> Tổng cục Thống kê (2003).



xem Hình 7).

HÌNH 7



Năm 2003, Tỷ số GDI của Việt Nam đạt 35,9%.<sup>22</sup> Rõ ràng là Việt Nam có khả năng tạo ra đầu tư trong nước với một tốc độ có thể so sánh sánh với các nền kinh tế khác trên thế giới.

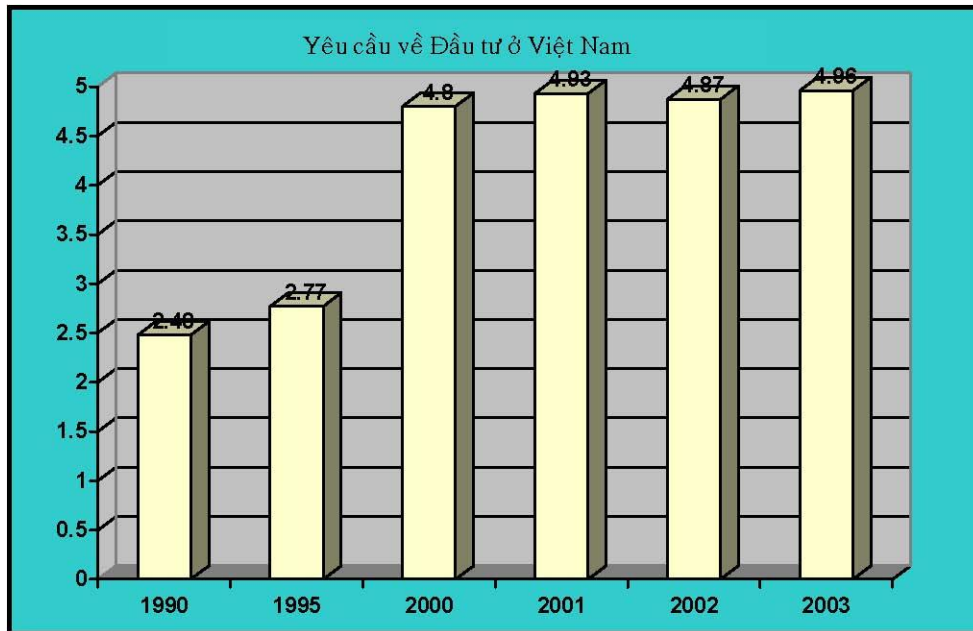
Tuy nhiên, giống như mối quan hệ giữa mức tạo vốn (hình thành vốn) và sản lượng của một doanh nghiệp, năng suất của GDI là một thước đo về hiệu quả và khả năng bền vững tốt hơn GDI. Năng suất của GDI (cũng được gọi là "ICOR") được tính bằng cách chia Tỷ số GDI cho Tỷ lệ Tăng trưởng GDP Thực. ICOR cho thấy cần bao nhiêu đơn vị đầu tư để có được một đơn vị tăng trưởng. Trong năm 2003, Việt Nam có Tỷ số GDI là 35,9% và Tỷ lệ Tăng trưởng GDP Thực là 7,24%. Như thế ICOR năm 2003 của Việt Nam là 4,96 (bởi vì  $4,96 = 35,9/7,24$ ). Vì thế cho nên, ở Việt Nam, cần xấp xỉ 5 đô la đầu tư để tạo ra một đô la tăng trưởng.

Tỷ số này không tương đương một cách thuận lợi với các quốc gia khác đang ở đỉnh của phát triển. Thí dụ, GDP của Đài Loan tăng 11% mỗi năm từ 1963 đến 1973, trong khi Đài Loan có Tỷ số GDI chỉ là 23%.<sup>23</sup> Như thế, Đài Loan đã có ICOR chỉ bằng 2. Điều đáng lo nhất là xu hướng của Việt Nam là âm (Xem Hình 8). Đó là, ngày càng cần nhiều vốn hơn để tạo ra một đơn vị tăng trưởng.

<sup>22</sup> Xem thí dụ, Vietnam Economic Times, Tìm ra Thế cận bằng: Một năm trước khi Việt Nam hy vọng gia nhập WTO, Các nhà kinh tế tranh luận về Hiệu quả đầu tư của Quốc gia (ngày 5 tháng Giêng, 2004) có sẵn trên <http://www.vneconomy.com.vn/vet/?param=info&name=Focus&id=1519>.

<sup>23</sup> David Dapice, Chúc mừng và Suy ngẫm: Nền Kinh tế Việt Nam bước vào một Kỷ nguyên mới 2 (2004).

HÌNH 8



\* Nguồn: “Phát triển Kinh tế Việt Nam: Cơ hội và Thách thức đối với Xu hướng Hội nhập”, được tìm thấy ở [https://cbadbdev.cba.uiuc.edu/John\\_Conley\\_EJ/pet04/submissions/PET4-0474S.pdf](https://cbadbdev.cba.uiuc.edu/John_Conley_EJ/pet04/submissions/PET4-0474S.pdf).

Bất chấp số liệu nói trên, khu vực tư nhân của Việt Nam không phải đang trở nên kém hiệu quả về sản xuất hơn. Thay vì thế, GDI của Việt Nam đang được chuyển vào những đầu tư không có hiệu quả về sản xuất. Chẳng hạn như, cho dù khu vực tư nhân đang tăng trưởng nhanh hơn và tạo ra các việc làm mới với tốc độ gấp ba lần tốc độ này của khu vực nhà nước, trên 50% đầu tư được phân bổ vào khu vực nhà nước, và tỷ lệ này đang tăng lên nữa! Từ năm 1995 đến năm 2003, tỷ lệ phần trăm của GDI đi vào khu vực nhà nước tăng từ 46,1% lên đến 56,5% (Xin xem Hình 9). Trong cùng thời kỳ này mức đóng góp của khu vực tư nhân vào tổng GDP của Việt Nam thực sự đã giảm so với mức đóng góp của khu vực nhà nước. Như thế, đầu tư của xã hội đang được chuyển vào các doanh nghiệp công sử dụng kém hiệu quả những khoản tiền này, và đầu tư yếu kém này ảnh hưởng có hại đến sự phát triển của khu vực tư nhân. Có lẽ điều này giải thích tại sao hầu hết người Việt Nam bỏ tiền vào nhà cửa và đất đai.

HÌNH 9

Những Người Hưởng lợi của GDI	1995	2000	2001	2002	2003
Tổng Đầu tư	100%	100%	100%	100%	100%
Khu vực Nhà nước	46.1%	57.5%	58.1%	56.2%	56.5%
Các Doanh nghiệp Tư nhân	16.7%	23.8%	23.5%	25.3%	26.7%
Các Doanh nghiệp được Đầu tư bởi Nước ngoài	37.3%	18.7%	18.4%	18.5%	16.8%

Nguồn GDP	1995	2000	2001	2002	2003
Tổng GDP	100%	100%	100%	100%	100%
Khu vực Nhà nước	41.2%	38.5%	38.4%	38.3%	38.3%
Khu vực Tư nhân	51.9%	48.2%	47.8%	47.7%	47.6%
Khu vực Đầu tư Nước ngoài	6.9%	13.3%	13.8%	13.9%	14.0%

\* Nguồn: “Phát triển Kinh tế Việt Nam: Cơ hội và Thách thức đối với Xu hướng Hội nhập”, được tìm thấy ở

Các quyết định đầu tư yếu kém của Việt Nam gây ra khó khăn không dễ giải quyết. Thứ nhất, mặc dù khu vực tư nhân của Việt Nam vẫn còn được bảo hộ trong vài năm tới, nhưng các nhà hoạch định chính sách Việt Nam cần phải nghĩ ra những cách làm cho khu vực tư nhân mạnh hơn và vững chắc hơn, chứ không phải yếu đi. Thứ hai, Tỉ số GDI hiện hành của Việt Nam không có tính bền vững, và không có khả năng kéo dài rất lâu. Như Giáo sư Dapice lưu ý, Tỉ số GDI của Việt Nam phải:

được xem xét đối chiếu với mức độ cao khó tưởng tượng nổi của các dòng vào từ nước ngoài. Trong năm 2004, doanh thu dầu mỏ ròng là gần 5 tỷ đô la, tiền gửi về nước sẽ trong khoảng 3-4 tỷ đô la; FDI sẽ vượt quá 3 tỷ đô la; và ODA sẽ gần 2 tỷ đô la. Nếu chúng ta giả định GDP bằng 40 tỷ đô la, thì các dòng vào chiếm hơn 30% GDP! Con số này gần bằng đầu tư ước lượng và cho thấy tỷ lệ tiết kiệm rất thấp từ thu nhập ngoài dầu mỏ. Thật khó mà biết được mỗi trong những xy-lanh này sẽ tiếp tục đánh lừa trong bao lâu nữa, nhưng thông thường thì một số trong chúng sẽ ngừng hay chậm lại, ít nhất là xét theo giá trị tương đối. Lúc đó, mức tiết kiệm thấp và việc thiếu hệ thống tài chính chuyển tiền tiết kiệm một cách hiệu quả vào các doanh nghiệp tốt và các cuộc đầu tư tốt sẽ trở thành một trở ngại đáng kể.<sup>24</sup>

Mặc dù các báo cáo rất khích lệ, tăng trưởng cao, tỷ lệ nghèo đói thấp, và tiền đang chảy vào từ nhiều nguồn, nhưng một số người nghĩ rằng các nhà hoạch định chính sách cần lo lắng đến tính bền vững và tính công bằng. Họ nói rằng trước khi giá dầu hạ xuống, ODA, FDI và tiền gửi về nước chậm lại, Việt Nam phải giải quyết các vấn đề dai dẳng cản trở tăng trưởng của khu vực tư nhân.

---

<sup>24</sup> Id