

Tọa đàm về dự án đối tác công tư (PPP): kinh nghiệm và đề xuất

**Luật sư Trương Trọng Nghĩa, Đại biểu Quốc hội
Thành viên công ty Luật YKVN**

**Saigon Media – HIDS
TPHCM, 17/7/2012**


PPP ĐÁP ỨNG ĐIỀU GÌ?

- ❖ Lợi ích, nhu cầu chung nhất: Nhu cầu phát triển nói chung, phát triển hạ tầng nói riêng của các nước (phát triển và đang phát triển) và nhu cầu đầu tư của giới đầu tư tư nhân
- ❖ Lợi ích, nhu cầu cụ thể: đáp ứng nhu cầu của các bên tham gia: 4 bên là *nhà nước* (người lãnh đạo chính trị, xã hội, người tiêu dùng - liệu có giống nhau?) *nhà đầu tư*, *nhà tài trợ*, *nhà thầu*
- ✓ Không có sự tham gia của hai loại lợi ích này thì không phải là PPP; không cân bằng, điều hòa tốt hai loại lợi ích này thì không thể thành công về mặt vĩ mô và trung - dài hạn

CƠ CẤU MỘT DỰ ÁN , DOANH VỤ PPP (DƯỚI CÁC HÌNH THỨC ĐA DẠNG KHÁC NHAU)

- ❖ Có 4 nền móng, 4 dạng quan hệ: tài chính, pháp lý, kỹ thuật - công nghệ, quản lý nhà nước (chính sách, qui hoạch, kế hoạch)
- ❖ Có 4 dạng hợp đồng: tài chính, đầu tư, xây dựng, khai thác - sử dụng
- ❖ Có 4 loại tính khả thi: tài chính, pháp lý, kỹ thuật - công nghệ, quản lý nhà nước (chính sách, qui hoạch, kế hoạch)

PHÂN TÍCH CÁC LOẠI LỢI ÍCH CHI PHỐI DỰ ÁN QUA CÁC KHÂU, TẠO RỦI RO HAY THUẬN LỢI

- ❖ **Khâu qui hoạch**
 - ❖ **Khâu lập dự án**
 - ❖ **Khâu ký kết hợp đồng**
 - ❖ **Khâu thực hiện hợp đồng**
 - ❖ **Khâu quyết toán, thanh toán, bàn giao**
 - ❖ **Khâu điều hành, vận hành**
- 

CHÌA KHÓA THÀNH CÔNG HAY KINH NGHIỆM PHẢN DIỆN

- ❖ Nếu không quản lý, phối hợp, điều hòa, xử lý tốt các quan hệ, các loại lợi ích, dự án có thể hỏng từ trong trứng nước, hoặc ở bất cứ giai đoạn nào
- ❖ Khắc phục một số tư duy, não trạng:
 - Nhà nước: “vô cảm”, “lợi ích cục bộ”, “tư duy nhiệm kỳ”, “lấy rẻ làm đầu”, “coi thường quan hệ hợp đồng và nhà tư vấn”, “thiên vị nhà đầu tư khi khởi động dự án, nhưng thiên vị bên nhà nước khi giải quyết tranh chấp”, “coi mình là nhà nước, không phải là bên ký hợp đồng, tùy tiện vi phạm hợp đồng”, tiền hậu bất nhất”, “đem con bỏ chợ”
 - Công chức: “nhà đầu tư là chùm khế ngọt
 - Nhà đầu tư: “không chuyên nghiệp”, “short sale”, “đứng núi này, trông núi nọ”, “quan hệ anh hai, anh ba (rent-seeking)”, “coi thường quan hệ hợp đồng và nhà tư vấn”
 - Xã hội, người tiêu dùng: “bàng quan, cho là chuyện của nhà nước”, “né tránh trả tiền”, “định kiến với nhà đầu tư (nhiều lý do đúng, sai)”

CHÌA KHÓA THÀNH CÔNG HAY KINH NGHIỆM TÍCH CỰC

- ❖ **Nhà nước; lấy hiệu quả kinh tế - xã hội trung và dài hạn làm mục tiêu và động cơ xuyên suốt**
- ❖ **Công chức: đặt lợi ích công lên trên, tự hào về thành công của dự án, kể cả sau khi về hưu**
- ❖ **Các bên: chú trọng quan hệ thân tình (kiểu châu Á), nhưng quan tâm, coi trọng ý kiến tư vấn, hình thức và quan hệ pháp lý, kỷ luật hợp đồng (cân đối giữa hai dạngt quan hệ này)**
- ❖ **Phải có hệ thống và cơ chế giải quyết tranh chấp khách quan, chuyên nghiệp, thiện chí**