

Sơ Lược về tính không đầy đủ của hợp đồng và vấn đề ép giá trong kinh doanh

Lê hồng Nhật*

Vấn đề ép giá trong quan hệ hợp đồng (holdup problem) đã được nêu lên từ lâu trong kinh tế học, ít ra là từ khi học thuyết Marx ra đời. Vào những năm 1980, Oliver Hart (ĐH Harvard) đã phát triển lý luận về liên kết công nghiệp (vertical and lateral integration) nhằm giải quyết vấn đề ép giá. Dưới đây chúng ta xét tới khía cạnh thực tiễn của lý luận đó.

Để hình dung, chúng ta hãy xét một ví dụ do McMillan (ĐH Stanford) đưa ra. Giả sử công ty GM, một nhà sản xuất ô tô, đàm phán với công ty Fisher trong việc cung cấp động cơ cho xe ô tô của mình. Để làm được việc này, Fisher phải thực hiện một số đầu tư đặc biệt như trang bị lại máy móc, đào tạo lại tay nghề cho công nhân. Giá cả hợp đồng được thỏa thuận ở mức cao, đủ để bù cho những phí tổn đầu tư do Fisher bỏ ra. Liệu đây có phải là một hợp đồng có lợi cho Fisher hay không?

Để trả lời câu hỏi này, Fisher phải đặt nó vào giai đoạn cuối của quan hệ hợp đồng và suy luận ngược trở lại về thời điểm ban đầu. Giả sử, Fisher lập luận, rằng hợp đồng đã ký và mình đã bỏ vốn vào đầu tư đặc biệt. Khi đó, mình sẽ ở vào một vị thế hết sức bất lợi. Vấn đề là ở chỗ, GM biết rằng, máy móc của Fisher đã được chuyên dụng hoá, không thể dùng để sản xuất bất cứ cái gì khác, ngoài sản phẩm phục vụ cho GM. Khi đó, GM có thể ở vào vị thế tốt để đòi điều đình lại giá theo hướng thấp xuống, đủ để trả cho chi phí vận hành. Nhưng không nhất thiết là đủ cao để bù cho phí tổn đầu tư đặc biệt mà Fisher đã bỏ ra. Tuy nhiên, chính vì lợi ích của mình mà Fisher sẽ buộc phải chấp nhận mức giá thấp, hơn là để máy móc và công nhân nằm chờ. Dự đoán trước kết cục như vậy, Fisher có thể sẽ không ký thỏa thuận, mà nếu như thực hiện được, nó có thể đem lại ích lợi lớn cho cả GM và Fisher.

Dĩ nhiên, Fisher có thể ký một hợp đồng khác, theo đó, GM không được đàm phán lại về giá. Tuy nhiên, hợp đồng không bao giờ là *đầy đủ*. Nó không thể xác định một cách rõ ràng ai sẽ có quyền gì trong *mọi* tình huống có thể xảy ra trong tương lai. Và GM có thể lợi dụng những tình huống như vậy như một cái cớ cho việc đàm phán lại về giá. Chẳng hạn, nếu hợp đồng không ghi rõ ai sẽ có trách nhiệm tài chính cho việc thiết kế lại động cơ để đối phó với sự gia tăng không dự đoán trước của giá dầu, thì GM có thể buộc Fisher phải chấp nhận giá bán thấp xuống như một cách để chia sẻ rủi ro.

Có hai kết luận quan trọng nêu ra ở đây. Thứ nhất, tính không đầy đủ của hợp đồng mở ra khả năng bị ép giá trong kinh doanh (holdup problem). Thứ hai, do các bên sợ bị đẩy vào thế yếu trong cuộc điều đình lại về giá cả, họ thường có xu hướng đầu tư thấp vào quan hệ hợp đồng. Họ sợ bị *bóc lột*.

* Khoa Kinh Tế, Trường ĐHQG, TP HCM.

Trên thực tế, thị trường có vô số các cách thức nhằm loại trừ trước vấn đề ép giá, nhờ đó, ích lợi tiềm tàng từ giao dịch có thể được thực hiện. Chẳng hạn, GM có thể mua lại đa số cổ phiếu của Fisher và biến nó thành một công ty con (hostile takeover). Khi đó, GM luôn có thể yêu cầu Fisher thực hiện các đòi hỏi của mình. Tuy nhiên, Aoki (ĐH Stanford) cho rằng, Fisher vẫn giữ quyền kiểm soát về vốn người (knowhow). Nó vẫn có thể có phản ứng tiêu cực đối với GM, nếu khả năng bị ép giá là cao.

Các công ty Nhật lại sử dụng một hình thức khác để ngăn ngừa vấn đề chèn ép. Một ví dụ cụ thể là trường hợp của Toyota. Để hình dung rõ hơn, ta hãy làm một so sánh nhỏ giữa cấu trúc quản trị của GM và Toyota. Như đã nêu, GM có xu hướng mở rộng liên kết theo chiều dọc (vertical integration), theo đó, các nhà cung cấp thiết bị cho GM thường bị biến thành công ty con của nó. Khối lượng sản xuất xe hơi khổng lồ và việc sử dụng cùng một loại linh kiện quy chuẩn cho nhiều kiểu xe khác nhau đã cho phép GM tận dụng đầy đủ tính hiệu quả về quy mô của từng nhà cung cấp linh kiện của nó. Khác với GM, Toyota thừa ban đầu chỉ là một công ty nhỏ ở Nhật, thiếu vốn và quy mô thị trường để cho phép nó sở hữu thị trường cung cấp linh kiện cho mình. Do vậy, Toyota buộc phải dựa vào các nhà cung cấp bên ngoài, không chỉ có những linh kiện phức tạp như hệ thống bơm xăng, hệ thống phanh; mà cả những nhập lượng rất cơ bản như lá thép, đinh ốc, vải bọc đệm cho ghế. Điều đó mở ra khả năng chèn ép nhau rất lớn giữa các đối tác trong quan hệ hợp đồng. Nếu không loại trừ được nguy cơ tiềm ẩn này, Toyota không thể trở thành một người khổng lồ trên thị trường xe hơi như hiện nay.

Toyota đã chọn một giải pháp rất đơn giản và hiệu quả để loại trừ vấn đề chèn ép. Với bất kỳ linh kiện nào, Toyota cũng đặt hàng từ nhiều nhà cung cấp. Cái mất *có thể* là tính hiệu quả về quy mô: phí tổn trang bị lại máy móc để sản xuất ra một linh kiện mới bị tăng gấp đôi, nếu như có hai nhà cung cấp cùng một loại linh kiện. Cái được là Toyota tránh cho mình khỏi bị ép giá thông qua đấu thầu cạnh tranh giữa nhiều nhà cung cấp khác nhau. Cụ thể là, nếu một nhà cung cấp thành công trong việc giảm giá thành hoặc tăng chất lượng sản phẩm; thì điều đó tạo ra sức ép kiểm tra mức độ nỗ lực của các nhà cung ứng khác, và ngược lại. Mỗi một nhà cung ứng linh kiện cho Toyota cũng đồng thời là bạn hàng của các nhà sản xuất ô tô khác như Honda hay Nissan. Kết cục là rủi ro ép giá từ cả hai phía tham dự hợp đồng bị loại bỏ. Một ích lợi cơ bản nữa của việc đa dạng nguồn cung ứng và tiêu thụ là tri thức công nghệ lan truyền nhanh và rộng khắp trong toàn ngành công nghiệp.

Trong công nghiệp hàng không, Airbus cung cấp một ví dụ khác. Vào nửa cuối của thập kỷ 1990; người ta đã dự báo tới nhịp tăng nhanh chóng của số lượng hành khách dùng vận tải hàng không trên các tuyến bay xuyên lục địa. Cả hai hãng Boeing và Airbus đều nhảy vào cuộc tranh đua phát triển các loại máy bay chở khách mới, nhanh hơn và lớn hơn. Có thể nói không ngoa đó là một canh bạc lớn. Phí tổn thiết kế động cơ mới không thôi cũng có thể tới vài tỷ dollars. Boeing hướng tới loại máy bay nhanh nhất, tiêu tốn ít nhiên liệu nhất, chẳng hạn như Boeing Dreamliners, 787. Airbus chọn việc phát triển loại máy bay rộng rãi, tiện nghi nhất, có sức chở lớn nhất, tới 550 hành khách hoặc hơn. Airbus đã có một tầm nhìn chiến lược. Vấn đề là ở chỗ, nếu có một số lượng rất lớn khách đi từ Sydney sang Paris, chẳng hạn. Thì trên chiều ngược lại cũng có một số lượng khách lớn tương xứng. Vì vậy, cả Pháp và Úc sẽ có lợi trong việc tham gia vào sản xuất

loại máy bay trở khách khổng lồ vì lợi ích đôi bên. Họ cùng chia sẻ phí tổn thiết kế - phát triển và rủi ro kinh doanh. Thị trường cho Airbus 380, do vậy, được tạo ra trước khi máy bay này ra đời vì các hãng hàng không của cả hai quốc gia sẽ đặt hàng mua máy bay đó, một khi dự án thành công. Hơn nữa, do đây là sự phối hợp, từng bộ phận của máy bay, như đuôi, cánh, động cơ, được thiết kế và sản xuất tại nhiều quốc gia khác nhau, dựa trên lợi thế so sánh của từng nước; để rồi được chuyển về Toulouse, Pháp, lắp ráp lại thành chiếc máy bay trở khách A 380 lớn nhất trên bầu trời. Việc đặt hàng xuyên quốc gia như vậy có thể gây nên vô vàn những cuộc điều đình lại về giá cả, cách thiết kế và sản xuất linh kiện, thời gian giao hàng, vân vân. Nhưng do ích lợi của các quốc gia tham dự vào việc sản xuất A 380 được gắn kết khăng khít, vấn đề chèn ép trong quan hệ hợp đồng giữa các công ty thuộc các quốc gia khác nhau được kiểm soát.

Dĩ nhiên, vấn đề chèn ép trong kinh doanh cũng xảy ra ở Việt nam. Khi các công ty nước ngoài vào tìm kiếm thị trường nhân lực rẻ và có kỹ năng, chẳng hạn như trong công nghiệp IT hoặc đóng tàu, các bên tham dự hợp đồng đều cẩn trọng trước rủi ro bị chèn ép. Các nhà cung ứng Việt nam sợ bị ép giá một khi phụ thuộc vào đơn đặt hàng của chỉ một hay rất ít nhà tiêu thụ nước ngoài. Ngược lại, các nhà tiêu thụ nước ngoài lại sợ bị nhà sản xuất Việt nam ép giá gián tiếp qua việc giao sản phẩm kém chất lượng, hoặc trì hoãn thời điểm giao hàng. Hơn thế nữa, việc thiếu thông tin thị trường ngăn cản các bên đa dạng hoá nguồn cung cấp hoặc tiêu thụ, nhất là vào lúc khởi đầu mỗi quan hệ hợp đồng. Tuy nhiên, cho dù cả hai phía, mua và bán, có thể không hoàn toàn tin cậy lẫn nhau; nhất là khi tham dự vào hợp đồng lớn như phát triển các phần mềm ứng dụng quan trọng. Nhưng nếu dự án có thể được chia thành các bước nhỏ (moving in steps), thì niềm tin lẫn nhau về ý nguyện hợp tác sẽ tăng lên. Chẳng hạn, khi một công ty IT của Nhật sang đặt hàng với một bộ phận lập trình của FIS - Saigon; họ chia việc phát triển phần mềm ứng dụng thành nhiều giai đoạn nhỏ. Tại mỗi một bước, hai phía thỏa thuận với nhau về giá cả, chất lượng, và thời hạn giao nộp sản phẩm. Nỗ lực hợp tác của mỗi bên trong việc thực hiện hợp đồng ở bước hiện tại là cơ sở cho việc tiếp tục hợp đồng trong tương lai. Quá trình sàng lọc đó cho phép tạo dựng niềm tin về sự hợp tác lâu dài giữa các bên.

Dựa vào kinh nghiệm trên đây, nên lập ra và hoàn thiện các trung tâm xúc tiến thương mại nhằm cung cấp cho phía doanh nghiệp Việt nam thông tin về các bạn hàng tiềm tàng nước ngoài, và ngược lại. Nên tập trung vào việc đánh giá khả năng tài chính của từng đối tác, mức độ tin cậy trong quan hệ hợp đồng thông qua việc kiểm tra hoạt động của họ trong quá khứ. Điều đó sẽ làm giảm bớt rất nhiều vấn đề bất hợp tác trong kinh doanh.

Trong công nghiệp đóng tàu, cơ chế kiểm soát vấn đề chèn ép có khác đi. Khi một nhà tiêu thụ nước ngoài đặt hàng nhà đóng tàu trong nước sản xuất một model cụ thể; bên mua ứng trước một khoản tiền đặt cọc; và bên bán mở một tài khoản bảo hiểm tương ứng, mà nó sẽ được chuyển cho bên mua, nếu như thỏa thuận về chất lượng và thời hạn giao nộp sản phẩm bị vi phạm. Cơ chế chuyển tiền đan chéo nhau kiểu như vậy làm triệt tiêu động cơ chèn ép từ cả hai phía, mua và bán.

Mua trả dần giữa các đối tác Việt nam với nhau cung cấp một phương thức khác nữa. Vấn đề là ở chỗ, việc trả chậm cho phép bên mua kiểm tra chất lượng hàng thông qua sử dụng trước khi giao tiền. Cho phép nó trả lại những hàng xấu, không phù hợp thị hiếu.

Ngược lại, đối với bên bán, trả chậm lại là một hình thức cung cấp tín dụng thương mại, cho phép tăng sức mạnh thị trường của nó. Rủi ro ở đây là nó có thể không đòi được nợ. Như vậy, nếu thời hạn trả chậm càng tăng, thì điều đó làm giảm rủi ro cho bên mua về việc nhận phải sản phẩm tồi; nhưng lại làm tăng rủi ro cho bên bán về khả năng bị chiếm dụng vốn. Ngược lại, khi thời hạn trả chậm giảm xuống, thì gánh nặng rủi ro lại chuyển lên vai người mua nhiều hơn. Thời hạn trả chậm do vậy thường được xác định như một cuộc “trao đổi tù binh,” làm cân bằng các yếu tố kích thích từ cả hai phía. Có thể nói, cơ chế kiểm soát như vậy là khá giản đơn so với các ví dụ đã nêu. Nhưng nó cũng vẫn dựa trên nguyên tắc chung: việc vi phạm thỏa thuận của một bên sẽ kéo theo sự trừng phạt tức thời từ phía bên kia của hợp đồng. Nhờ đó, vấn đề chèn ép được ngăn chặn trước.