

Một số nguyên nhân giải thể trước thời hạn đối với dự án có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài

HOÀNG XUÂN HOÀ

Sau hơn 17 năm thực hiện Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, tính đến hết năm 2004, cả nước có khoảng 5.050 dự án đầu tư nước ngoài (ĐTNN) còn hiệu lực, với tổng vốn đầu tư đăng ký trên 45,5 tỷ USD, đã thực hiện được khoảng 26,06 tỷ USD. Trong đó, lĩnh vực công nghiệp - xây dựng chiếm khoảng 67% số dự án và gần 60% tổng số vốn đăng ký; lĩnh vực dịch vụ chiếm tỷ lệ tương ứng là 19% và 35%; còn lại là lĩnh vực nông-lâm-ngư nghiệp. Riêng năm 2004 (tính đến ngày 20-12-2004), đánh dấu mốc kỷ lục về thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) kể từ năm 1998, đạt 4,019 tỷ USD (kể cả vốn bổ sung), tăng tới 28,5% so với năm 2003. Doanh thu của khu vực có vốn ĐTNN đạt khoảng 18 tỷ USD (không tính dầu thô), tăng 20%; xuất khẩu 8,6 tỷ USD, tăng 35,6%; nhập khẩu đạt 10,9 tỷ USD, tăng 24,4%; trừ dầu thô và thuế xuất nhập khẩu, nộp ngân sách đạt 800 triệu USD, tăng 27,4% so với năm 2003 và tạo thêm việc làm cho 7,4 vạn lao động, đưa tổng số lao động trực tiếp lên khoảng 74 vạn người trong 3.290 doanh nghiệp FDI. Hiện nay, Việt Nam được các nhà đầu tư quốc tế xếp hạng đứng thứ tư trên thế giới về môi trường hấp dẫn đầu tư.

Tuy nhiên, nếu chỉ nhìn vào số dự án được cấp phép, số vốn đăng ký và những kết quả trên để đánh giá tình hình thu hút và hiệu quả FDI vào Việt Nam thì có thể sẽ chưa toàn diện. Và trong thực tế, không phải dự án nào được cấp giấy phép cũng được triển khai và số vốn đăng ký so với số vốn thực hiện bao giờ cũng có sự chênh lệch đáng kể. Tính đến hết tháng 7-2004, trong các dự án còn hiệu lực, có 2.304 dự án đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh với tổng số

vốn đầu tư đăng ký là 27,71 tỷ USD; 869 dự án đang xây dựng cơ bản với tổng số vốn đầu tư 9,95 tỷ USD; 1.038 dự án giải thể trước thời hạn với tổng số vốn đầu tư 12,46 tỷ USD, chiếm 25% trong tổng vốn đầu tư của các dự án còn hiệu lực và 22% tổng số dự án còn hiệu lực. So với tổng số dự án và tổng số vốn FDI vào nước ta đang triển khai, hoạt động, cũng như nhìn nhận dưới góc độ an toàn tài chính quốc gia thì đây cũng là một tỷ lệ không nhỏ, cần được xem xét nghiêm túc.

1. Một số nguyên nhân cơ bản của việc dự án không triển khai thực hiện sau cấp phép và giải thể trước thời hạn

Tính đến nay, số dự án không triển khai hoạt động sau cấp phép và giải thể trước hạn đang có dấu hiệu gia tăng. Trong thời kỳ 1996 - 2000 có 406 dự án giải thể và vốn đăng ký là 6,56 tỷ USD, tăng 69% về số dự án và bằng 4,3 lần về vốn giải thể so với 5 năm trước (thời kỳ 1991 - 1995 có 236 dự án phải giải thể, vốn đăng ký 1,5 tỷ USD). Trong thời kỳ 1996 - 2000, các dự án giải thể tập trung nhiều vào lĩnh vực công nghiệp và xây dựng, chiếm 50% số dự án giải thể, nhưng chiếm lượng lớn số vốn đăng ký bị giải thể lại tập trung nhiều vào lĩnh vực dịch vụ, với 3,88 tỷ USD, chiếm 58% số vốn bị giải thể. Đồng thời, trong các dự án giải thể, tỷ lệ lớn nhất là các liên doanh, chiếm 70% về dự án và 68% về vốn giải thể. Trong khi tỷ lệ này ở các dự án 100% vốn nước ngoài chỉ chiếm 21% và ở các hợp doanh chỉ chiếm 9%. Năm 2001, có 635 dự án đã được cấp giấy phép đầu tư với tổng số vốn đăng ký là 6,7 tỷ USD chưa được triển khai, trong đó có 28 dự

án bị rút giấy phép. Năm 2002 có đến 700 dự án chưa triển khai do nhiều nguyên nhân và đến tháng 9-2004 đã có 585 dự án chưa triển khai được sau khi đã cấp giấy phép, trong đó có 38 dự án bị giải thể, với tổng số vốn đăng ký là 148,50 triệu USD; chiếm phần lớn số dự án giải thể là dự án 100% vốn nước ngoài, có 23 dự án; 14 dự án liên doanh và 1 dự án hợp đồng hợp tác kinh doanh. Tính chung trong năm 2004 đã giải thể trước hạn 54 dự án với tổng vốn đầu tư đăng ký là 167 triệu USD.

Nguyên nhân chủ yếu của việc số dự án không triển khai hoạt động sau cấp phép và bị giải thể trước hạn ngày một tăng lên, một mặt, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế trong khu vực và thế giới (do khủng hoảng tài chính - tiền tệ, chiến tranh, dịch bệnh SARS, cúm gà, giá dầu mỏ tăng cao...); môi trường kinh doanh ở Việt Nam còn nhiều mặt kém thuận lợi, do Việt Nam có sự điều chỉnh định hướng thu hút ĐTNN trong một số lĩnh vực, ở đó nhấn mạnh mục tiêu hướng về xuất khẩu thay vì thay thế nhập khẩu, thay đổi chính sách thuế, tăng yêu cầu nội địa hóa... làm cho dự án hoạt động khó khăn hơn; nhưng mặt khác, còn do phần lớn các dự án giải thể này đã được cấp giấy phép giai đoạn từ năm 1995-1996 trở về trước, trong đó, có những dự án ngay trong quá trình thẩm định, tuy đã có những ý kiến phân vân về tính khả thi (lựa chọn đối tác không phù hợp, dựa trên những dự báo không chính xác về cung và cầu...) nhưng vẫn được cấp giấy phép đầu tư do các lý do khác nhau, không loại trừ sự can nệ của các cơ quan có thẩm quyền.

Do quy hoạch ngành và một số sản phẩm quan trọng chưa có hoặc được triển khai chậm, lại dựa trên một số dự báo thiếu chuẩn xác, chưa lường hết diễn biến phức tạp của thị trường... nên thời gian qua có tình trạng đã cấp phép ĐTNN vào một số lĩnh vực và sản phẩm tạm thời vượt quá nhu cầu hiện tại như các dự án khách sạn, nước giải khát có gas, sản phẩm nghe nhìn, điện tử gia dụng, lắp ráp ô tô... Tình hình trên cộng với ảnh

hưởng tiêu cực từ sự phục hồi chậm chạp của nền kinh tế thế giới đã làm cho công suất huy động của nhiều sản phẩm thuộc khu vực ĐTNN đạt thấp (như ô tô 5%; xe máy, máy giặt, tủ lạnh trên 30%; mía đường, xi măng, khách sạn trên dưới 40%...). Việc cấp phép những năm đầu trong một vài lĩnh vực cũng còn có hiện tượng thiên về số lượng, nặng về thay thế nhập khẩu, tuy có bổ sung hàng hóa cho thị trường, tiết kiệm ngoại tệ nhập khẩu, nhưng tình trạng này kéo quá dài mà không có sự điều chỉnh kịp thời dẫn đến chênh lệch cung - cầu tương đối lớn, một vài sản phẩm tạo sức ép lớn đối với sản xuất trong nước.

Bên Việt Nam trong các liên doanh hầu hết là các doanh nghiệp nhà nước (chiếm 98% tổng vốn đầu tư và 92% tổng số dự án liên doanh); số doanh nghiệp dân doanh chiếm tỷ lệ không đáng kể. Nguồn vốn đóng góp của phía đối tác Việt Nam chủ yếu là bằng giá trị quyền sử dụng đất và bên Việt Nam nhận nợ với Nhà nước. Thông thường, toàn bộ vốn vay do bên nước ngoài thu xếp, không ít trường hợp vay với lãi suất cao, điều kiện vay khắt khe trở thành gánh nặng của doanh nghiệp liên doanh. Đối với dự án quy mô lớn thì tỷ lệ góp vốn của Việt Nam không đáng kể, nhất là khi Nhà nước thực hiện chính sách miễn giảm tiền thuê đất để khuyến khích ĐTNN; do đó, bên Việt Nam thường bị yếu thế trong liên doanh. Việc góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất còn có hạn chế là Nhà nước thực tế không thu được tiền thuê đất và tạo ra tiền lệ cơ quan nào có quyền sử dụng đất là nghiêm nhiên trở thành đối tác Việt Nam trong liên doanh bất kể không phù hợp ngành nghề, nên cán bộ Việt Nam cử vào liên doanh chưa đủ năng lực chuyên môn, trình độ ngoại ngữ, phẩm chất chính trị, nên không phát huy được tác dụng đại diện cho phía Việt Nam, dễ bị nước ngoài thao túng hoặc nặng về lo thu vén lợi ích cá nhân, thụ động theo sự điều hành của bên nước ngoài, thậm chí vì lợi ích riêng đã bỏ qua lợi ích chung của bên Việt Nam, của đất nước, đứng về phía lợi ích của bên nước ngoài. Trong khi đó, thiếu cơ chế huy động

các nguồn lực khác nhau để góp vốn liên doanh với nước ngoài. Trong một số trường hợp, việc sử dụng đất nông nghiệp cho các khu công nghiệp chiếm đất lớn, nhất là đất trồng lúa, chưa tính kỹ đến hậu quả về mặt xã hội và tạo việc làm ổn định cho nông dân khi không còn đất làm phương tiện sản xuất.

Tuy không phổ biến, nhưng vẫn còn hiện tượng một số đối tác nước ngoài trong liên doanh đã khai vống các chi phí đầu tư, nâng giá thiết bị, máy móc góp vốn và nguyên liệu đầu vào, hạ giá đầu ra thông qua chuyển giá với công ty mẹ để thu lợi nhuận từ bên ngoài ngay từ đầu, hạch toán lỗ cho liên doanh mà bên Việt Nam trong liên doanh không có khả năng kiểm soát được. Ngoài ra, nhiều đối tác có mục tiêu lâu dài là chiếm lĩnh thị phần ở Việt Nam, nên họ thực hiện chính sách khuyến mại, tiếp thị, quảng cáo với chi phí lớn và giá bán thấp nhằm cạnh tranh, thậm chí chấp nhận lỗ những năm đầu. Trong khi đó, Việt Nam chưa có đủ luật chống độc quyền, chống bán phá giá nhằm đảm bảo môi trường kinh doanh lành mạnh. Giữa các bên liên doanh nảy sinh bất đồng về hàng loạt các vấn đề chiến lược kinh doanh, phương thức quản lý và điều hành doanh nghiệp, tài chính, quyết toán công trình. Từ đó dẫn đến tình trạng mâu thuẫn trong các liên doanh, tranh chấp giữa các đối tác kéo dài diễn ra khá phổ biến, ảnh hưởng đến việc triển khai dự án và cũng là nguyên nhân chủ yếu dẫn đến sự đổ vỡ của nhiều dự án.

Môi trường kinh tế vĩ mô còn nhiều hạn chế, yếu kém, chưa tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội còn nhiều hạn chế (giao thông, vận tải, điện nước; các dịch vụ xã hội như: y tế, giáo dục, giải trí cho đối tượng người nước ngoài...). Hiện nay, tuy thị trường hàng hóa dịch vụ phát triển mạnh, nhưng quản lý chưa tốt nên tình trạng kinh doanh trái phép, trốn lậu thuế, gian lận thương mại còn phổ biến đã ảnh hưởng tới các nhà sản xuất. Thị trường công nghệ và các dịch vụ thông tin, pháp lý, tài chính, bảo

hiểm, kiểm toán... chưa phát triển kịp thời với yêu cầu của lĩnh vực hợp tác đầu tư. Thị trường vốn phát triển chậm, nên đã hạn chế khả năng đáp ứng yêu cầu vốn vay của các thành phần kinh tế, trong đó có doanh nghiệp có vốn FDI. Ngành công nghiệp phụ trợ yếu kém, việc cung cấp nguyên liệu, phụ tùng tại chỗ cho các doanh nghiệp có vốn FDI gặp khó khăn và không ổn định, ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh và làm tăng giá thành sản phẩm.

2. Một số giải pháp cơ bản để khắc phục

Thứ nhất, xây dựng định hướng và chiến lược thu hút FDI một cách chính xác và lâu dài. Đẩy mạnh công tác quy hoạch chi tiết, đặc biệt những vùng có khả năng thu hút mạnh vốn đầu tư, đẩy nhanh quy hoạch đô thị. Rà soát lại quy hoạch phát triển các ngành theo hướng đảm bảo cân đối được nguồn vốn đầu tư. Đối với những ngành, lĩnh vực đầu tư mà vốn trong nước khó có thể đáp ứng được đầy đủ, cần khuyến khích đầu tư nước ngoài. Đồng thời, cần rà soát lại danh mục dự án quốc gia kêu gọi vốn đầu tư nước ngoài để điều chỉnh, bổ sung những dự án quy mô lớn cần kêu gọi đầu tư. Cân nhắc các thứ tự ưu tiên cho các công trình thực sự cần vốn FDI và có ý nghĩa thiết thực đối với nền kinh tế, nhằm nâng cao tính khả thi của các dự án FDI.

Thứ hai, cần nâng cao hiệu quả quản lý và hiệu lực điều hành của Nhà nước trong lĩnh vực FDI. Kiện toàn hệ thống quản lý về FDI nhằm khắc phục tình trạng bộ máy quản lý chồng chéo, song hoạt động lại thiếu nhịp nhàng giữa các bộ phận liên quan, chất lượng quản lý thấp. Xây dựng quy chế phối hợp chặt chẽ giữa các bộ, ngành trong việc quản lý các doanh nghiệp FDI nhằm nâng cao thẩm quyền, trách nhiệm của từng cơ quan trong hoạt động của các doanh nghiệp này. Tuy nhiên, trong hoạt động quản lý cũng cần lưu ý tới vấn đề giám sát bao quát được hoạt động của các doanh nghiệp, nhưng không can thiệp quá sâu vào hoạt

động của các doanh nghiệp, đặc biệt là hạn chế việc can thiệp, kiểm tra của các cơ quan công an, thanh tra nhằm tránh hình sự hóa các quan hệ kinh tế của các doanh nghiệp FDI, nhằm đảm bảo tính tự chủ trong kinh doanh của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, cần tiếp tục cải cách thủ tục hành chính trong khu vực có vốn FDI, nhất là trong các lĩnh vực hải quan, thuế, cấp giấy phép, tuyển dụng lao động theo cơ chế "một cửa, một đầu mối".

Thứ ba, hoàn thiện các chính sách tài chính thông qua việc xây dựng một hệ thống hoàn chỉnh các văn bản pháp quy, các phương pháp kiểm tra và giám sát tài chính, quản lý ngoại hối đối với hoạt động của các doanh nghiệp FDI. Sớm xây dựng và triển khai thực hiện có hiệu quả quy chế quản lý tài chính đối với các doanh nghiệp có vốn FDI. Đồng thời, cần sớm xây dựng và ban hành các chuẩn mực kế toán, kiểm toán phù hợp với quy định pháp luật trong nước và quốc tế, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp FDI nói riêng, tạo dựng một nền tài chính rõ ràng minh bạch.

Rà soát lại các chính sách thuế, phí, lệ phí, cước trong các lĩnh vực giao thông, cảng biển, viễn thông để tiếp tục hoàn chỉnh cho phù hợp với mặt bằng trong khu vực, tiến tới mặt bằng giá chung cho cả doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước. Nghiên cứu cắt giảm một số chi phí sản xuất nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh.

Trong quản lý tài chính hiện nay, cân đối ngoại tệ là vấn đề được đặc biệt coi trọng. Cân đối ngoại tệ không chỉ là mối quan tâm hàng đầu của các nhà đầu tư nước ngoài, mà còn là một trong những vấn đề quan trọng của an toàn tài chính quốc gia. Chính vì vậy, trong giải pháp này, đặc biệt lưu ý đến các biện pháp cân đối ngoại tệ. Trong điều kiện khả năng chuyển đổi của đồng Việt Nam còn yếu, mặc dù Chính phủ đã cho phép mở rộng dần diện các doanh nghiệp được mua ngoại

tệ, giảm tỷ lệ kết hối ngoại hối, song để đáp ứng hơn nữa nhu cầu chính đáng của các doanh nghiệp FDI trong việc chuyển đổi ngoại tệ để trả lãi, nợ gốc, mua nguyên vật liệu, vật tư cho sản xuất thì cần có các chính sách nới lỏng tỷ lệ kết hối ngoại tệ, đồng thời mở rộng hơn nữa diện các doanh nghiệp được ưu tiên đảm bảo cân đối ngoại tệ, từng bước thực hiện mục tiêu tự do hóa các giao dịch vãng lai, các giao dịch vốn; hạn chế và tiến tới chấm dứt tình trạng đô la hóa; mở cửa thị trường ngoại hối; nâng cao khả năng chuyển đổi của đồng Việt Nam.

Thứ tư, coi trọng và giám sát hiệu quả sử dụng vốn FDI, quản lý vay nợ đối với các doanh nghiệp có vốn FDI.

Ban hành các quy chế để quản lý chặt chẽ việc nhập khẩu các thiết bị; cơ chế giám định kỹ thuật và công nghệ; thẩm định giá cả thiết bị nhập, đặc biệt những máy móc, thiết bị mà đối tác nước ngoài tham gia góp vốn trong liên doanh; kiểm soát chặt chẽ các hoạt động xuất nhập khẩu và gắn trách nhiệm, quyền hạn của các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực này. Chú trọng đầu tư vào việc xây dựng các công thức và phương pháp để xác định mức chất lượng thực tế của các máy móc thiết bị nhập khẩu một cách khoa học và chính xác hơn. Nâng cao hơn nữa chất lượng công tác thẩm định dự án đầu tư, khẩn trương xây dựng cơ chế giám sát để tránh tình trạng thẩm định "bừa", cùng một đối tượng đánh giá nhưng có rất nhiều kết quả khác nhau.

Cần có các biện pháp đồng bộ để hạn chế các hoạt động chuyển giá của các doanh nghiệp FDI. Cụ thể là cần thiết phải nhanh chóng xây dựng hoàn chỉnh các phương pháp định giá chuyển giao trong các doanh nghiệp có vốn FDI, kiểm soát các chính sách về định giá chuyển giao trong nội bộ các công ty đa quốc gia, các tập đoàn kinh tế lớn dựa theo tiêu chuẩn giá thị trường. Thực hiện được điều này sẽ tránh được tình trạng công ty mẹ "ép" giá công ty con trong khi mua nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào

khác với giá "cắt cổ", hay công ty con bán hoặc chuyển giao sản phẩm hoặc bán sản phẩm cho công ty mẹ với giá rẻ gây ra đổ vỡ dự án sau một thời gian triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh.

Các cơ quan thuế phải sử dụng thuế như một công cụ hữu hiệu để chống hoạt động chuyển giá thông qua việc đối chiếu, so sánh về giá chi phí và lợi nhuận của các doanh nghiệp FDI để ngăn chặn hiện tượng "lỗ ảo" nhằm mục đích trốn thuế. Tổng cục Thuế nên kết hợp với các cơ quan như hải quan, thương mại, kiểm toán cũng như cơ quan thuế của các nước có liên quan để tiến hành thẩm định và giám sát chặt chẽ chi phí trong hợp đồng ký kết với các đối tác nước ngoài. Bên cạnh đó, cần tiến hành song song việc kiểm soát và giám sát các khoản về chi phí lãi tiền vay, tiền bản quyền, quản lý, quảng cáo, tiền lương cho người nước ngoài; bởi vì đây là những khoản chi phí rất dễ bị lợi dụng thực hiện hoạt động chuyển giá. Cần có các biện pháp xử phạt trong trường hợp phát hiện ra hiện tượng chuyển giá trong các doanh nghiệp FDI. Mặt khác, để tránh hiện tượng chuyển giá cũng như việc tạo ra những "lỗ ảo" trong các doanh nghiệp FDI thì trình độ, vai trò và trách nhiệm của bộ phận lãnh đạo của Việt Nam trong các doanh nghiệp này cũng cần được nâng cao. Bởi vì, muốn hạch toán sai lệch để biến lãi thực thành lỗ hoặc thực hiện hoạt động chuyển giá thì các doanh nghiệp FDI có thể sử dụng chứng từ giả với các giá sai lệch so với giá của nhiều doanh nghiệp khác cùng một ngành kinh doanh. Nếu cán bộ của Việt Nam có trình độ và thực hiện đúng chức năng vai trò của mình trong doanh nghiệp thì sẽ sớm phát hiện và có biện pháp xử lý kịp thời hiện tượng này. Cần sớm ban hành các quy chế cán bộ Việt Nam tham gia quản lý doanh nghiệp liên doanh. Đồng thời cần có sự thoả thuận hoặc sự can thiệp để trong ban lãnh đạo doanh nghiệp có cán bộ Việt Nam phụ trách các bộ phận như kế toán, tiếp liệu... và có các quy chế chặt chẽ để buộc họ phải thường xuyên kiểm tra các

chứng từ có liên quan đến việc chuyển giá, cũng như cần thanh tra cách làm việc cụ thể, nếu người nào không làm đúng vai trò thì phải thay thế ngay. Thực hiện được điều này không chỉ loại trừ được yếu tố con người trong nguyên nhân lỗ của các doanh nghiệp FDI, tránh được hiện tượng chuyển giá, mà còn nâng cao công tác giám sát và quản lý của Việt Nam trong các doanh nghiệp FDI để dự án hoạt động có hiệu quả cao nhất.

Tiếp tục cho phép các doanh nghiệp FDI vay vốn nước ngoài theo cơ chế tự vay tự trả trên cơ sở các dự án có tính khả thi cao, có năng lực trả nợ từ nguồn thu của dự án, đặc biệt là các dự án trực tiếp tạo ra nguồn thu bằng ngoại tệ đủ để trả nợ nước ngoài. Mở rộng khả năng cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vay vốn tại các ngân hàng thương mại Việt Nam và bảo lãnh tiền vay đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia liên doanh nhằm giải quyết cho vay đầu tư trong nước và giảm vay vốn đầu tư nước ngoài của các doanh nghiệp FDI. Đồng thời hỗ trợ cho các giải pháp bổ sung vốn trong điều kiện sản xuất kinh tế khó khăn có thể khắc phục được, tránh hiện tượng giải thể, phá sản, gây tác động không tốt cho nền kinh tế. Tăng cường kiểm soát chặt chẽ các luồng vốn vay thông qua giám sát hoạt động của các doanh nghiệp FDI cũng như xác định các hạn mức vay phù hợp với khả năng trả nợ của các doanh nghiệp.

Thứ năm, nhanh chóng hoàn thiện các quy định về cổ phần hóa doanh nghiệp có vốn FDI nhằm đa dạng hóa hình thức đầu tư. Các hình thức thành lập các doanh nghiệp có vốn FDI mới hay chi nhánh công ty nước ngoài cần được xem xét, nghiên cứu.

Cổ phần hóa doanh nghiệp có vốn FDI là một nhu cầu tất yếu khách quan trong quá trình hội nhập quốc tế của nước ta. Việc cổ phần hóa này sẽ làm thay đổi số lượng chủ sở hữu doanh nghiệp, thay đổi tỷ lệ giữa vốn pháp định và vốn vay của doanh nghiệp. Tổ chức, cá nhân mua cổ phần của doanh nghiệp FDI được coi là góp vốn đầu tư vào

doanh nghiệp, quyền sở hữu và mọi quyền hợp pháp khác của tổ chức, cá nhân mua cổ phần của doanh nghiệp FDI được bảo hộ theo Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam và các luật, quy định khác có liên quan. Việc phát hành cổ phần không chỉ là một hình thức huy động vốn mà việc chuyển đổi sang hình thức công ty cổ phần sẽ làm cho việc quản lý doanh nghiệp linh hoạt, hiệu quả hơn, thực sự theo nguyên tắc “đối vốn” thay vì “đối nhân” như trong các doanh nghiệp có vốn FDI đang hoạt động tại Việt Nam hiện nay.

Việc cổ phần hóa sẽ mang lại nhiều lợi ích cho nhà đầu tư, như việc huy động vốn để đầu tư chiều sâu sẽ đơn giản hơn thông qua việc phát hành cổ phiếu và bán trên thị trường chứng khoán, việc công ty bán cổ phần cho người lao động sẽ là một biện pháp tốt để gắn bó người lao động với doanh nghiệp và đối với bên nước ngoài, việc chuyển đổi bán cổ phần để rút vốn ra cũng sẽ đơn giản hơn nhiều nếu công ty hoạt động theo hình thức công ty cổ phần. Chính vì vậy, chủ trương cổ phần hóa này được đa số các nhà đầu tư hoan nghênh.

Ngày 15-04-2003, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 38/2003/NĐ-CP về việc chuyển đổi một số doanh nghiệp có vốn ĐTNN sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần. Nghị định về cổ phần hóa doanh nghiệp có vốn ĐTNN là một trong những biện pháp quan trọng của Chính phủ nhằm làm cho môi trường ĐTNN tại Việt Nam ngày càng hấp dẫn hơn. Hiện nay, đã có 6 doanh nghiệp đang trong quá trình thực hiện chuyển đổi và 14 doanh nghiệp đang xét duyệt hồ sơ. Nghị định này là một bước nhằm đa dạng hóa hình thức các doanh nghiệp có vốn ĐTNN ở Việt Nam mà cho đến thời điểm hiện nay mới chỉ được phép

thành lập và hoạt động dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn. Việc ban hành Thông tư liên tịch số 08/2003/TTLT-BKH-BTC ngày 29-12-2003 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Bộ Tài chính là một bước đi nữa nhằm hoàn thiện khung pháp lý cho việc cổ phần hóa doanh nghiệp có vốn ĐTNN. Tuy nhiên, các quy định hiện tại còn chưa thực sự thông thoáng, ví dụ như một điều kiện khó thực hiện đối với nhà đầu tư là quy định về thời gian hoạt động tối thiểu 3 năm, trong đó năm gần nhất phải có lãi và việc khống chế quy mô dự án. Những điều kiện này là một hạn chế lớn cho các dự án đang gặp khó khăn về tài chính. Nếu coi việc phát hành cổ phiếu là một hình thức huy động vốn thì nhà ĐTNN nên được đối xử bình đẳng như với nhà đầu tư trong nước về khía cạnh này và các quy định về cổ phần hóa cần tiếp tục được nghiên cứu, hoàn thiện.

Như vậy, việc thực hiện các giải pháp trên đây sẽ làm tăng tính hiệu quả của nguồn vốn FDI vào Việt Nam, phát huy các tác động tích cực, hạn chế các mặt trái đối với nền kinh tế nói chung và đảm bảo an toàn tài chính quốc gia nói riêng. Tuy nhiên, FDI là một vấn đề khá phức tạp, vì vậy, để thực hiện được các giải pháp trên đòi hỏi phải có sự kết hợp đồng bộ của các cơ quan, ban, ngành và phải đặt nó trong hệ thống các giải pháp phát triển kinh tế - xã hội của đất nước./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo Tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam và đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài năm 2004, ngày 31-12-2004 - Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
2. Báo Đầu tư, số 1-2005, tr. 4
3. Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế, tháng 5-2003
4. Tạp chí Công nghiệp Việt Nam, số 17-2004.