

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH



NGUYỄN HỮU HUY NHỰT

NHỮNG GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI CỦA VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ

Chuyên ngành: Tài chính, lưu thông tiền tệ và tín dụng
Mã số: 5.02.09

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
PGS.TS NGUYỄN ĐĂNG DỜN

TP. HỒ CHÍ MINH - Năm 2004

Mở đầu

Trong xu thế toàn cầu, cùng với việc thu hút vốn đầu tư từ bên ngoài, đầu tư ra nước ngoài là phương thức không thể thiếu được ở một quốc gia thực hiện chính sách mở cửa để hội nhập kinh tế quốc tế. Hoạt động đầu tư ra nước ngoài thực chất là việc chuyển các nguồn lực có lợi thế so sánh hoặc sản xuất dư thừa ở trong nước như vốn, lao động, công nghệ... ra bên ngoài để tạo thế cạnh tranh, nâng cao năng lực sản xuất, tìm nguồn tài nguyên thay thế, hạn chế ô nhiễm môi trường ở trong nước và mở rộng thị trường tiêu thụ nhằm thu được lợi ích cao nhất trong kinh tế.

Đầu tư ra nước ngoài đối với Việt Nam là một hướng đi mới, mang tính hấp dẫn cao. Mặc dù có không ít rủi ro, nhưng đó là một tiềm năng to lớn trong việc giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường, nâng vị thế của doanh nghiệp nói riêng và hình ảnh của Việt Nam nói chung trên trường quốc tế.

Có thể nói đầu tư ra nước ngoài là cơ hội đem lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp hay quốc gia. Nhưng để biến cơ hội thành thực tiễn hành động là một con đường rất dài, đòi hỏi một thế và lực tương xứng để có thể đi hết con đường. Vậy thế và lực của Việt Nam hiện nay là như thế nào? Việt Nam cần phải làm gì trong giai đoạn hiện nay và sắp tới để nâng cao thế lực cho mình, để có thể nắm bắt và biến cơ hội thành hành động hiệu quả?

Với suy nghĩ đó, tôi mạnh dạn nghiên cứu và thực hiện luận văn Thạc sĩ Kinh tế với đề tài: **“NHỮNG GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI CỦA VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ”**.

Mục đích của đề tài là đánh giá thực trạng hoạt động đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam, từ đó đề xuất hệ thống giải pháp nhằm đẩy mạnh đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế toàn cầu.

Đề tài được chia làm 3 chương, chương 1 với dung lượng 20 trang, chương 2 với dung lượng 27 trang và chương 3 với dung lượng 23 trang. Ngoài ra còn có mở đầu, kết luận và phụ lục. Phương pháp duy vật biện chứng được sử dụng xuyên suốt đề tài, đồng thời quá trình thực hiện luận văn còn sử dụng các phương pháp như phân tích, tổng hợp...

Vì nhiều lý do khách quan khác nhau - trong đó có hạn chế về tìm kiếm nguồn thông tin - do vậy, luận văn khó tránh khỏi thiếu sót, rất mong được sự góp ý của các thầy cô, các anh chị đồng nghiệp và các bạn quan tâm.

Trân trọng.

Nguyễn Hữu Huy Nhật

1.1 LÝ LUẬN VỀ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

1.1.1 Khái niệm

Hoạt động đầu tư trên thế giới ngày càng phong phú và đa dạng, bao gồm nhiều loại hình đầu tư khác nhau. Bên cạnh hoạt động đầu tư từ nguồn lực trong nước, hoạt động đầu tư phát sinh từ một chủ đầu tư nằm bên ngoài phạm vi quốc gia được đầu tư ngày càng trở nên một động lực to lớn nhằm thúc đẩy sự phát triển kinh tế thế giới. Hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài luôn gắn liền với sự phát triển địa bàn hoạt động của các công ty đa quốc gia.

Các công ty đa quốc gia có những ưu thế riêng mà các đối thủ địa phương không có. Các ưu thế này tập trung ở các phương pháp quản lý và công nghệ tiên tiến. Do đó, đầu tư trực tiếp nước ngoài đẩy mạnh sự phổ biến quốc tế các công nghệ mới và tài sản vô hình, đồng thời làm tăng hiệu quả công tác quản lý hay tổ chức sản xuất. Mặt khác, khi nắm giữ chặt chẽ những ưu thế trên, các công ty đa quốc gia sẽ tác động lên các yếu tố thiên phú riêng của các quốc gia, nhờ đó làm tăng thu nhập từ mậu dịch. Cuối cùng, đầu tư nước ngoài trực tiếp ở nhiều quốc gia sẽ kích thích cạnh tranh giữa các công ty.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài là hình thức đầu tư quốc tế mà chủ đầu tư nước ngoài đóng góp một số vốn đủ lớn vào lĩnh vực sản xuất hoặc dịch vụ, cho phép họ trực tiếp tham gia điều hành đối tượng mà họ tự bỏ vốn đầu tư.

1.1.2 Đặc điểm của đầu tư trực tiếp nước ngoài

- Các chủ đầu tư nước ngoài phải đóng góp số vốn tối thiểu, tùy qui định luật đầu tư từng nước. Các chủ đầu tư có thể bỏ vốn 100% hoặc liên doanh để thành lập doanh nghiệp.

- Quyền điều hành quản lý xí nghiệp phụ thuộc vào mức độ góp vốn, nếu đóng góp 100% vốn thì xí nghiệp hoàn toàn do chủ nước ngoài điều hành.

- Lợi nhuận của chủ đầu tư nước ngoài thu được phụ thuộc vào kết quả hoạt động kinh doanh của xí nghiệp. Lời và lỗ được chia theo tỷ lệ góp vốn pháp định sau khi đã nộp thuế lợi tức cho nước chủ nhà.

1.1.3 Lợi ích của đầu tư trực tiếp nước ngoài

1.1.3.1 Đối với chủ đầu tư nước ngoài

- Cho phép chủ đầu tư nước ngoài ở mức độ nhất định (phụ thuộc vào mức độ góp vốn) tham dự vào điều hành quá trình kinh doanh của xí nghiệp, nên họ trực tiếp kiểm soát sự hoạt động và kịp thời đưa ra những quyết định có lợi nhất cho vốn đầu tư mà họ bỏ ra. Nếu môi trường đầu tư ổn định các chủ đầu tư thường thích bỏ 100% vốn đầu tư.

- Giúp cho các chủ đầu tư nước ngoài dễ chiếm lĩnh thị trường tiêu thụ và nguồn cung cấp nguyên liệu chủ yếu của nước chủ nhà.

- Lợi dụng cơ chế quản lý thuế đối với hoạt động đầu tư ở các nước khác nhau, mà các nhà đầu tư mở các công ty con ở các nước khác nhau để thực hiện chuyển giá nhằm tối đa hoá lợi nhuận.

- Giúp chủ đầu tư khai thác lợi thế của các quốc gia khác: thị trường, vị trí địa lý, tài nguyên, nguồn nhân lực, đất đai... nhằm giảm chi phí kinh doanh để tăng lợi nhuận.

- Tránh được hàng rào bảo hộ mậu dịch vì thông qua đầu tư trực tiếp tạo được các xí nghiệp nằm ngay tại các nước thi hành chính sách bảo hộ mậu dịch.

1.1.3.2 Đối với nước chủ nhà tiếp nhận đầu tư trực tiếp

- Giúp tăng cường khai thác vốn của từng chủ đầu tư nước ngoài. Đa số các nước đều không qui định mức đóng góp tối đa của mỗi chủ đầu tư, thậm chí đóng góp vốn càng nhiều thì càng được hưởng những chính sách thuế ưu đãi của

nước chủ nhà.

- Giúp tiếp thu được công nghệ tiên tiến và kinh nghiệm quản lý kinh doanh của các chủ đầu tư nước ngoài.
- Nhờ có vốn đầu tư nước ngoài cho phép chủ nhà có điều kiện khai thác tốt nhất những lợi thế của mình về tài nguyên, vị trí, mặt đất, mặt nước...
- Đẩy nhanh tiến trình hội nhập của quốc gia với nền kinh tế thế giới vì đầu tư trực tiếp là nhân tố tác động mạnh mẽ đến tiến trình hoàn thiện thể chế, chính sách và môi trường đầu tư.
- Góp phần thay đổi cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp và dịch vụ làm cho tính hiệu quả của sự phát triển kinh tế được nâng lên.
- Đầu tư trực tiếp nước ngoài góp phần nâng cao mức sống của nước trực tiếp nhận đầu tư thông qua giải quyết công ăn việc làm, tăng thu nhập, tạo đội ngũ lao động có trình độ và tay nghề.

1.1.4 Hạn chế của đầu tư trực tiếp nước ngoài

- Chủ đầu tư nước ngoài dễ mất vốn nếu đầu tư vào môi trường bất ổn định về kinh tế và chính trị.
- Nước chủ nhà không có một qui hoạch đầu tư cụ thể và khoa học dẫn tới sự đầu tư tràn lan kém hiệu quả, tài nguyên thiên nhiên bị bóc lột quá mức và nạn ô nhiễm môi trường nghiêm trọng. Hiện nay ở các nước phát triển thực hiện sự kiểm soát gắt gao những dự án gây ô nhiễm môi trường, nên xu thế nhiều nhà đầu tư nước ngoài đã và đang chuyển giao những công nghệ độc hại sang các nước kém phát triển.
- Hoạt động FDI cũng tạo ra điều kiện để dẫn tới sự phân hoá sự giàu nghèo, sự di dân ồ ạt ra các trung tâm đô thị lớn gây ra sự xáo trộn xã hội, bất bình đẳng gia tăng, cụ thể bất bình đẳng giữa các vùng kinh tế, các ngành kinh

tế và giữa các tầng lớp dân cư.

- Hoạt động FDI là một trong những nguyên nhân dẫn đến sự pha trộn về văn hoá, bản sắc dân tộc bị mai một.

1.2 MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP RA NƯỚC NGOÀI

Hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài (sau đây gọi là đầu tư ra nước ngoài) xảy ra khi công dân một nước (nước đầu tư) nắm giữ quyền kiểm soát các hoạt động kinh tế ở một nước khác (nước chủ nhà hay nước nhận đầu tư). Trong khái niệm này thật sự không có sự gia tăng đầu tư về kinh tế hay một sự chuyển giao ròng mà chỉ là sự dịch chuyển tư bản từ quốc gia này sang quốc gia khác.

1.2.1 Cơ sở cho đầu tư ra nước ngoài trong điều kiện hội nhập kinh tế

Đa số các nước đang phát triển - trong đó có Việt Nam - đang tiến hành xây dựng nền kinh tế thị trường với mục tiêu hướng vào xuất khẩu. Trong quá trình vận động kinh tế thị trường bản thân nó cũng đã bộc lộ khá nhiều những nhân tố không hoàn hảo ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của nhiều doanh nghiệp. Sự tồn tại của các yếu tố này có thể tác động lên toàn bộ hay riêng lẻ từng ngành, từng lĩnh vực trong phạm vi nền kinh tế của một quốc gia. Có thể thấy sự khác biệt về tính không hoàn hảo giữa các thị trường khác nhau giữa các quốc gia khác nhau. Chính vì vậy, ngay trong nội tại các nước đang phát triển, các doanh nghiệp gánh chịu sự tác động của tính không hoàn hảo của thị trường sẽ tìm cách chuyển hướng đầu tư sang thị trường hoàn hảo hơn và ít bị tác động hơn. Hiện nay hai nhân tố không hoàn hảo thường các doanh nghiệp phải đối mặt đó là hàng rào thương mại và kiến thức chuyên môn.

- Hàng rào thương mại: Những qui định thương mại tự do được ký kết song phương hay đa phương giữa các quốc gia đang phát triển với các thị trường

lớn đã tạo điều kiện cho các sản phẩm nước này có thể xâm nhập vào các thị trường này. Tuy nhiên không phải bất cứ sản phẩm nào, dịch vụ nào cũng có thể đi vào được. Với lợi thế nước lớn, các quốc gia châu Âu, Mỹ và các nước công nghiệp phát triển thường xây dựng những hàng rào hữu hình lẫn vô hình nhằm bảo vệ các doanh nghiệp trong nước họ, khu vực họ. Các hàng rào kỹ thuật đánh vào chất lượng sản phẩm nhập khẩu, đánh thuế thật nặng vào các sản phẩm nhập khẩu ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất trong nước. Đồng thời đề ra những qui định ưu đãi cho doanh nghiệp sản xuất trong nước, trong khu vực tự do mà nước đó tham gia, tạo ra lợi thế rất lớn cho những doanh nghiệp này trong cạnh tranh ngay trên thị trường đó cũng như trên thị trường thế giới. Và để vượt rào, các nước phát triển đã và đang thực hiện nhiều phương án đầu tư tại các cửa ngõ đi vào thị trường châu Âu (Đông Âu) và thị trường Mỹ (NAFTA).

- Kiến thức chuyên môn: Chủ trương của Đảng và Nhà nước là quyết tâm xây dựng nước ta thành một quốc gia công nghiệp phát triển vào năm 2030. Mục tiêu lớn của Chính phủ sẽ được thực thi dựa trên nền tảng công nghiệp hoá hiện đại hoá, theo nguyên tắc đi tắt đón đầu công nghệ hiện đại, tiên tiến của thế giới. Vì vậy, Chính phủ đã có chính sách ưu đãi các nhà đầu tư chuyển giao công nghệ cho Việt Nam, đồng thời xây dựng một chiến lược phát triển chất xám lâu dài phục vụ cho đất nước. Tuy nhiên, tuy có một số dự án FDI vào Việt Nam có chuyển giao công nghệ mới nhưng đa số chỉ là công nghệ hạng hai so với công nghệ của thế giới, hầu hết các bí quyết công nghệ hiện đại đều không có chuyển giao (các dự án đầu tư chỉ tập trung vào khai thác nguồn lao động rẻ, nguồn nguyên liệu tại chỗ chứ không để phục vụ cho sự phát triển công nghệ). Chiến lược phát triển con người có thể coi là vấn đề lâu dài mang tính vĩ mô, không thể giải quyết trong thời gian ngắn. Trong khi đó, công nghệ khoa học kỹ thuật thế

giới ngày càng phát triển như vũ bão nếu không bắt kịp sẽ khiến cho chúng ta ngày càng tụt hậu và mục tiêu của chúng ta ngày càng xa vời. Cho nên ngoài việc thu hút đầu tư, xây dựng con người, hoạt động đầu tư ra nước ngoài giúp chúng ta có thể chia sẻ những công nghệ cao tại quốc gia phát triển đem về góp phần xây dựng đất nước. Thực tế của vấn đề này đã được thực tiễn chứng minh sinh động thông qua hai nước Nhật Bản và Hàn Quốc những thập niên 70, 80. Đầu tư ra nước ngoài không chỉ là để tìm kiếm lợi nhuận mà còn là cơ hội để học hỏi những cái mới, hiện đại tại các quốc gia đầu tư, nhằm chuyển chúng về nước phục vụ cho quá trình tái thiết và phát triển kinh tế của quốc gia.

1.2.2 Các hình thức đầu tư ra nước ngoài

Đầu tư ra nước ngoài thường tồn tại dưới các dạng:

- Thứ nhất, hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh: Văn bản được ký kết giữa một chủ đầu tư nước ngoài và một chủ đầu tư trong nước (nước nhận đầu tư) để tiến hành một hoặc nhiều hoạt động sản xuất kinh doanh ở nước chủ nhà trên cơ sở qui định về trách nhiệm và phân phối kết quả kinh doanh mà không thành lập một công ty, xí nghiệp hay không ra đời một tư cách pháp nhân mới nào. Hình thức đầu tư này có đặc điểm:

- Cả hai bên cùng hợp tác kinh doanh trên cơ sở văn bản hợp đồng đã ký kết giữa hai bên về sự phân định trách nhiệm quyền lợi và nghĩa vụ.

- Không thành lập một pháp nhân mới.

- Thời hạn của hợp đồng hợp tác kinh doanh do hai bên thoả thuận phù hợp với tính chất hoạt động kinh doanh và sự cần thiết để hoàn thành mục tiêu của hợp đồng.

Vấn đề vốn kinh doanh không nhất thiết phải được đề cập trong văn bản hợp đồng hợp tác kinh doanh.

- Thứ hai, hình thức công ty hay xí nghiệp liên doanh: Xí nghiệp hay công ty liên doanh được thành lập giữa một bên là một thành viên của nước nhận đầu tư và một bên là các chủ đầu tư ở nước khác tham gia. Đặc điểm của hình thức liên doanh này là:

- Cho ra đời một công ty hay một xí nghiệp mới với tư cách pháp nhân mới và được thành lập với tư cách công ty trách nhiệm hữu hạn.

- Thời gian hoạt động, cơ cấu tổ chức quản lý của công ty, xí nghiệp được qui định tùy vào pháp luật mỗi nước.

- Các bên tham gia liên doanh phải có trách nhiệm góp vốn liên doanh đồng thời phân chia rủi ro lợi nhuận theo tỷ lệ góp vốn.

- Thứ ba, hình thức công ty hay xí nghiệp 100% vốn nước ngoài: Đây là hình thức các công ty hay xí nghiệp hoàn toàn phụ thuộc vào quyền sở hữu cá nhân nước ngoài và do bên nước ngoài tự thành lập, tự quản lý và hoàn toàn chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh. Đặc điểm của các công ty này là:

- Được hình thành dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn và là một pháp nhân mới ở nước đầu tư.

- Hoạt động chi phối bởi luật pháp nước nhận đầu tư.

- Các hình thức khác: Đầu tư vào các khu chế xuất, khu phát triển kinh tế thực hiện những hợp đồng xây dựng-vận hành-chuyển giao. Những dự án B.O.T thường được chính phủ các nước đang phát triển tạo mọi điều kiện để thực hiện nâng cấp cơ sở hạ tầng kinh tế.

1.2.3 Ảnh hưởng của đầu tư ra nước ngoài

Đầu tư ra nước ngoài có những tác động to lớn đến sự phát triển của thương mại quốc tế. Những tác động này ảnh hưởng không những tới các nước nhận đầu tư mà ngay cả nước xuất khẩu tư bản (đầu tư).

1.2.3.1 Nước nhận đầu tư

- **Thuận lợi:** Lợi ích chuyển tài nguyên, FDI có thể đóng vai trò tích cực cho nước sở tại bằng cách cung cấp vốn, công nghệ và nguồn lực mà quốc gia không sẵn có. Nếu những yếu tố như vậy hiếm trong một quốc gia, FDI có thể thúc đẩy tỷ lệ tăng trưởng kinh tế. Nhiều công ty đa quốc gia bằng sức mạnh tài chính và qui mô của họ đã thâm nhập vào nguồn tài chính không có sẵn của nước chủ nhà. Những nguồn này có thể có sẵn từ trong nguồn công ty hoặc do uy tín của họ. Những MNCs lớn có thể dễ dàng vay vốn từ thị trường vốn hơn là công ty nước nhận đầu tư. Như ta biết công nghệ có thể kích thích tăng trưởng kinh tế và công nghiệp hoá. Công nghệ có thể thực hiện theo hai hình thức và cả hai đều có giá trị, nó có thể kết hợp với quy trình sản xuất hoặc có thể kết hợp trong sản phẩm. Tuy nhiên nhiều quốc gia thiếu nguồn nghiên cứu phát triển và kỹ năng để phát triển những sản phẩm bản xứ của chính họ và xử lý công nghệ. Điều này là sự thật đối với các quốc gia đang phát triển. Những quốc gia như vậy phụ thuộc vào quốc gia công nghiệp hiện đại đối với những công nghệ yêu cầu kích thích tăng trưởng kinh tế, FDI có thể cung cấp nó.

Kỹ năng quản lý nước ngoài mang đến thông qua FDI có thể cung cấp các lợi ích quan trọng cho nước nhận đầu tư. Tác động quay vòng lợi ích xuất hiện khi nhân viên địa phương được huấn luyện kỹ năng quản lý và duy trì kỹ thuật trong công ty con của MNCs để lại công ty và giúp thành lập công ty bản xứ. Lợi ích tương tự cũng có thể gia tăng nếu kỹ năng của ban quản lý cấp cao của MNCs nước ngoài khuyến khích nhà cung cấp phân phối và đối thủ địa phương cạnh tranh để cải thiện năng lực quản lý của họ.

Những tác động có thể giảm nếu ban quản trị và công việc yêu cầu kỹ thuật cao được giữ cho nước đầu tư. Tỷ lệ phần trăm quản lý và lao động cấp cao cho công dân nước sở tại có thể được thương lượng giữa MNCs mong muốn thực

hiện FDI và nước sở tại. Trong những năm gần đây hầu hết các MNCs đã đáp ứng áp lực của chính phủ nước sở tại bằng sự đồng ý giữ lại một tỷ lệ lớn quản lý lao động kỹ thuật cao cho công dân của nước sở tại.

Ảnh hưởng có lợi của FDI còn là mang đến việc làm cho nước sở tại mà các loại hình khác không làm được. Ảnh hưởng trực tiếp xuất hiện khi MNCs nước ngoài trực tiếp thuê công dân của nước sở tại. Tác động gián tiếp tăng khi việc làm được tạo ra cho các nhà cung cấp địa phương là kết quả của đầu tư vì có sự gia tăng trong chi tiêu ở kinh tế địa phương từ nhân viên của MNCs.

Tác động đến tài khoản thanh toán của quốc gia là chính sách quan trọng cho hầu hết các quốc gia nhận đầu tư. Cán cân tài khoản thanh toán của quốc gia giữ cả khoản chi và thu từ các quốc gia khác. Chính phủ thường được quan tâm khi quốc gia trong tình trạng thâm hụt tài khoản vãng lai... thông thường thì chính phủ mong muốn tài khoản vãng lai thặng dư. Cách duy nhất mà tài khoản vãng lai thâm hụt có thể được bù đắp dài hạn là bán tài sản cho người nước ngoài. Điều này có vẻ không được chờ đợi lắm. FDI có thể giúp quốc gia đạt được điều này, đầu tiên nếu FDI thay thế nhập khẩu và dịch vụ, nó cải thiện tình trạng tài khoản vãng lai của một quốc gia sở tại, thứ hai MNCs sử dụng tài trợ nước ngoài để xuất khẩu sản phẩm và dịch vụ đến nước khác.

- **Bất lợi:** Tác động ngược lên cạnh tranh đôi khi chính phủ nước sở tại lo lắng vì sự hoạt động của các cơ sở nước ngoài của MNCs ở quốc gia của họ có tiềm lực cạnh tranh hơn các công ty bản xứ, bởi họ là một phần của các tập đoàn đa quốc gia. Như vậy công ty có thể rút quỹ từ nơi này đến nơi khác để tài trợ chi phí cho thị trường nước sở tại, có thể sẽ làm triệt tiêu các doanh nghiệp bản xứ và hình thành các công ty độc quyền nước ngoài. Điều này hoàn toàn có hại cho kinh tế quốc gia.

Tác động bất lợi có thể của FDI lên cán cân thanh toán của nước chủ nhà hai lần. Thứ nhất, so sánh với vốn thu hút FDI ban đầu phải là thu nhập chuyển ra sau này khi cơ sở nước ngoài chuyển thu nhập về cho công ty mẹ. Những khoản tiền chuyển như vậy được xem như là khoản nợ trên tài khoản vãng lai. Thứ hai, là khi các công ty nước ngoài nhập khẩu một số nguyên liệu từ nước ngoài cũng tạo ra khoản nợ trên tài khoản vãng lai.

Về chủ quyền quốc gia và tự trị, nhiều chính phủ sở tại lo ngại FDI dẫn đến sự phụ thuộc kinh tế. Yếu tố quyết định có thể ảnh hưởng đến kinh tế nước sở tại sẽ được tạo ra bởi các công ty mẹ nước ngoài mà không có sự cam kết thực sự với nước sở tại và vượt quá sự kiểm soát của nước sở tại.

1.2.3.2 Nước đầu tư

- Thuận lợi: Những tác động tích cực của FDI đến từ 3 nguồn:

- Tài khoản vãng lai của nước nhận đầu tư sẽ có lợi từ các khoản thu nhập đến từ nước ngoài.

- Lợi ích cho nước đầu tư vốn FDI ra nước ngoài tăng từ tác động việc làm. Cũng như với cán cân thanh toán tác động tích cực của FDI tăng lên khi cơ sở nước ngoài tạo nhu cầu cho xuất khẩu trang thiết bị sản phẩm trung gian và sản phẩm thay thế.

- Lợi ích tăng lên khi MNCs của nước đầu tư học hỏi kỹ năng có giá trị từ nước nhận đầu tư và chuyển ngược về nước.

- Bất lợi: Nhìn chung các nước đầu tư cũng có những thiệt hại của mình. Vấn đề quan trọng nhất xoay quanh vấn đề cán cân thanh toán và việc làm do đầu tư ra nước ngoài. Vị thế thương mại của quốc gia đầu tư có thể giảm sút nếu mục đích của FDI là để phục vụ cho nước nhà từ thị trường sản xuất có chi phí

thấp. Tài khoản cán cân có thể bị lệch nếu đầu tư trực tiếp thay thế cho xuất khẩu trực tiếp.

Thứ hai là những quan tâm đặc biệt về việc làm tăng khi FDI thay thế sản xuất trong nước. Nếu thị trường lao động ở quốc gia đầu tư rất hẹp, điều này không là vấn đề lớn. Tuy nhiên nếu quốc gia đầu tư bị thiệt hại từ thất nghiệp thì quan tâm về xuất khẩu công việc có thể gia tăng trong tương lai.

1.2.4 Kinh nghiệm đầu tư ra nước ngoài của các nước phát triển châu Á

1.2.4.1 Duy trì mức độ đòn bẩy giải phóng vốn đầu tư

Chính phủ các nước đang phát triển tại châu Á luôn có sự lưu tâm đến việc giải phóng vốn cho đầu tư ra nước ngoài - điều kiện để FDI có thể xảy ra tại bất cứ nơi nào trên thế giới. Chiến lược này không phải dự trữ cho tương lai gần, vì đầu tư ra nước ngoài đồng nghĩa với sự gia tăng nhanh chóng quyền chọn chiến lược nhằm thiết lập sự có mặt tại khắp thị trường hải ngoại, xâm nhập và khai thác các nguồn lực nước ngoài phục vụ đặc lực cho việc nâng cao khả năng cạnh tranh của các công ty trong nước.

Thông qua đầu tư ra nước ngoài các công ty nội địa mang lại cho lợi ích quốc gia rất lớn, biểu hiện qua thị phần thế giới mà công ty nắm giữ và những kiến thức cũng như tài sản khoa học, kỹ thuật đem về phục vụ cho phát triển quốc gia. Kinh nghiệm cho thấy - đặc biệt là cuộc khủng hoảng tài chính 1997 của một số quốc gia châu Á - việc giải phóng vốn ra nước ngoài được thực hiện hết sức cẩn thận theo từng bước, bởi mỗi bước đi đều tồn tại những rủi ro mà bất cứ một chính phủ nào, dù khôn ngoan nhất, cũng không thể lường hết được.

• **Những phương pháp kiểm tra để quyết định nên hay không nên cấp phép đầu tư:** Một quyền chọn cho tất cả các quốc gia vẫn chưa hoặc giải phóng

cơ chế bó buộc vốn ở mức thấp là nên giải phóng tất cả các FDI ra ngoài một cách tức thì. Hoặc quyền chọn thứ hai cụ thể hơn là tiến hành giải phóng đồng bộ và từng bước theo cơ chế kỹ thuật định sẵn cho việc chấp thuận hay không dự án đầu tư ra nước ngoài. Một cơ chế như thế đảm bảo cho chính phủ có thể kiểm soát trực tiếp mục đích, bản chất và tầm cỡ của các dự án đầu tư đồng thời giảm hẳn tình trạng hạn chế trong kiểm soát chung đối với FDI ra ngoài. Điều quan trọng là thiết lập những tiêu chuẩn tối ưu nhất đối với từng quốc gia trong việc đo lường giá trị của các dự án xin xét cho đầu tư ra ngoài để trong thời hạn ngắn nhất có thể đưa ra quyết định cuối cùng. Cũng tương tự như các thủ tục xem xét đầu tư dự án vào trong nước, việc xem xét này thường làm gia tăng tình trạng các doanh nghiệp "đi đêm" để dự án của mình được chấp thuận, dẫn dự án đó không đạt yêu cầu. Vì thế ngoài việc đánh giá dự án tốt để đầu tư, Chính phủ cần có những biện pháp mạnh tay trừng trị tình trạng quan liêu quấy nhiễu, hạch sách nhà đầu tư của một số cán bộ thoái hóa biến chất.

Có nhiều mô hình khác nhau trong việc đánh giá và chấp nhận các dự án FDI ra ngoài khi chính phủ nhận thấy chúng phù hợp với lợi ích của doanh nghiệp và lợi ích quốc gia và nhiều lợi ích khác có liên quan. Việc chọn một hoặc kết hợp nhiều cách tiếp cận để cho phép hay không cho phép đầu tư ra nước ngoài đã cho phép các chính phủ châu Á, vốn khá bảo thủ trong việc giới hạn đầu tư nước ngoài, đi những bước đi đầu trong giải phóng vốn tăng dần nhanh chóng. Việc quản trị các bước đi giải phóng này đạt hiệu quả tốt bởi các chính phủ các nước hỗ trợ trực tiếp đến từng doanh nghiệp trong mỗi bước tiến của mình, nhằm duy trì lòng tin trong nhà đầu tư, về sự cho phép cũng như sự hỗ trợ tuyệt đối từ chính quyền khi đầu tư ra nước ngoài.

• **Các vấn đề có liên quan đến quản lý tỷ giá hối đoái:** Các dự án đầu tư ra nước ngoài có thể được cung cấp vốn bằng việc vay mượn ngoại tệ. Ví dụ như trong trường hợp Nhật Bản các công ty chi nhánh của họ đã gia tăng vốn hoạt động của mình lên 58% từ vay mượn tài chính nơi họ đầu tư (1994). Trong trường hợp liên doanh liên kết việc vay mượn tại nước ngoài có thể được đảm bảo bằng tài sản, với cam kết sẽ thanh toán tất cả các khoản nợ bằng khoản lãi thu được từ đầu tư mới. Khi sự dịch chuyển dòng FDI tạo ra một doanh nghiệp mới (bằng vốn vay) tại nước ngoài thì thông thường các công ty mẹ sẽ đưa ra một đảm bảo để bảo lãnh cho công ty con đó mà không cần thiết phải dùng tài sản công ty đó để thế chấp. Có thể thấy rằng sự thế chấp này không bao giờ được thể hiện trên bảng cân đối thanh toán của nước chủ nhà.

Một khi dự án đầu tư ra nước ngoài được chấp nhận và ngân hàng phía nước ngoài đồng ý tài trợ, chính phủ nước chủ nhà có thể đứng ra bảo lãnh cho nhu cầu vay vốn. Sự biến đổi trong cách tiếp cận này là các thể chế tài chính của nước chủ nhà có thể phát hành sự đảm bảo cho vay nợ nước ngoài (điều kiện là chính phủ đảm bảo tính pháp lý của thể chế đó). Đây có thể được xem là một loại bảo đảm mang tính chất bắc cầu, thay cho bảo đảm bằng tài sản của công ty con.

Các quỹ đầu tư mạo hiểm ra nước ngoài có thể được thành lập từ các nhà đầu tư được phép của chính phủ nhằm tìm kiếm những dự án tốt. Những quỹ này lần lượt tài trợ tài chính cho các dự án FDI, bao gồm cả những dự án được chấp nhận tại các quốc gia mà tại nơi đó bị giới hạn về dòng chảy vốn do có khó khăn trong tài khoản ngoại tệ của quốc gia. Ví dụ chính phủ Singapore và Bruney đã hình thành chung quỹ đầu tư mạo hiểm dành cho các dự án cơ sở hạ tầng tại các nước đang phát triển.

Một khả năng nữa cho phép các thực thể như các công ty bảo hiểm, các quỹ hỗ trợ xã hội có thể tiến hành đa dạng hóa đầu tư bằng cách đầu tư ra nước ngoài. Một sự cho phép ban đầu về danh mục đầu tư như thế có thể liên kết với các quỹ hỗ trợ về các dự án đầu tư đã được đồng ý từ cùng một quốc gia, vì thế sử dụng cùng một loại ngoại tệ rút ra cho một mục đích kép. Một sự thuận lợi như thế luôn thu hút sự quan tâm đặc biệt trong trường hợp liên doanh liên kết vì khả năng này sẽ cung cấp cho chúng một khoản ký quỹ tạm thời ngay lập tức.

Trong trường hợp đối với các chi nhánh nước ngoài đang tồn tại và hoạt động, chính phủ có thể cho phép sử dụng tự do những khoản kiếm lời từ hoạt động ở nước ngoài cho mục đích mở rộng hoặc tái đầu tư. Khoản thu nhập tái đầu tư nếu xét ở góc độ cán cân thanh toán sẽ được đồng thời ghi nhận “bù qua sót lại” ở cả tài khoản vãng lai và tài khoản vốn. Chúng hoàn toàn không tác động đến mức độ dự trữ ngoại tệ của một quốc gia.

Nhiều dự án FDI được thực hiện từ những quốc gia có thu nhập thấp, trung bình (Việt Nam), thường là có liên quan đến các dự án khai thác nguồn lực cũng như để tiếp cận thị trường tại các quốc gia kém phát triển hơn nước chủ nhà (Lào, Campuchia). Những dự án như thế thường ít bị phụ thuộc vào một đồng ngoại tệ có thể chuyển đổi được. Điều này là có thể xảy ra khi ngân hàng trung ương quốc gia có sẵn các tài sản có giá trị bản vị tiền tệ của nước định đầu tư. Trong điều kiện này dự án đầu tư được thông qua dễ dàng hơn.

Tài sản dùng cho đầu tư nước ngoài không nhất thiết mang bản chất giá trị tiền tệ. Chẳng hạn chúng có thể bao gồm những tài sản vô hình như thương hiệu, bằng sáng chế, uy tín nhà đầu tư hay tài sản vốn, nguyên vật liệu và các tài sản có giá trị khác, cách tiếp cận này thích hợp với hình thức liên doanh. Chính hình thức này sẽ làm giảm tỉ lệ gánh vác của công ty mẹ tại công ty liên doanh. Trung Quốc là điển hình cho cách làm này.

Vì việc kiểm lâu dài đối với các tài sản lại hải ngoại - yếu tố chính yếu của FDI - có thể được thiết lập thông qua nhiều cách khác nhau hơn nắm quyền sở hữu vốn toàn bộ nên các hình thức kiểm soát phi sở hữu có thể được phép thực thi nhưng không được khuyến khích lắm. Các hợp đồng liên kết, thỏa thuận chuyển nhượng licensing hoặc quyền bầu cử là các hình thức phi sở hữu vốn có thể được sử dụng.

1.2.4.2 Chính sách vĩ mô ủng hộ đầu tư ra nước ngoài

Các công ty châu Á với tiềm năng đầu tư ra nước ngoài đã thu được những lợi ích đáng kể từ việc nghiên cứu các kinh nghiệm đầu tư vào các khu vực kinh tế trên thế giới, đặc biệt là đối với những công ty không có kinh nghiệm trong hoạt động FDI và các khu vực dự định đầu tư được biết đến như là những vùng khó xâm nhập và lạ lẫm. Vì vậy các chính phủ châu Á đã có chính sách khuyến khích và ủng hộ FDI ra ngoài. Nhật Bản và các nước NIEs được xem là những nước tiên phong trong việc thực hiện những chính sách này.

- **Giáo dục, huấn luyện và định hướng:** 2 nhiệm vụ chính của giáo dục, huấn luyện và định hướng là: Thứ nhất, trong ngắn hạn đào tạo và chuẩn bị cho các giám đốc châu Á và cá nhân quen với môi trường kinh doanh quốc tế nói chung và tại các khu vực kinh tế nói riêng. Thứ hai, tạo ra dự trữ nguồn lực con người cho đầu tư tương lai theo hướng chuyên môn hóa theo khu vực đầu tư. Trong quá trình thực hiện những điều trên, chính phủ luôn có một mối liên hệ chặt chẽ với các tổ chức doanh nghiệp, các trường chuyên ngành nhằm tổ chức tốt các khóa huấn luyện ngắn hạn và dài hạn. Ngoài ra chính phủ còn thường xuyên mở các buổi chuyên đề riêng biệt về các khu vực trên thế giới, về khả năng đầu tư vào các khu vực này, như đầu tư vào châu Âu, châu Mỹ... Các trường

kinh tế và các trường có liên quan mở những chuyên ngành về hệ thống kinh tế, văn hóa, xã hội, chính trị của một quốc gia khu vực, cộng đồng quốc gia khu vực nhằm tạo cho nhà đầu tư có kiến thức cơ bản về nơi họ đầu tư. Tăng cường giúp đỡ hỗ trợ những người ra nước ngoài học tập làm việc tại nhiều nơi trên thế giới, tạo nguồn lực tại chỗ và tiết kiệm chi phí thâm nhập trong tương lai khi có nhà đầu tư nào muốn đầu tư vào các khu vực này.

Nói tóm lại, mục tiêu lớn nhất của chính sách này là tạo ra được những nhà chiến lược có đầu óc của châu Á để đầu tư hiệu quả. Sự gặp nhau giữa những chiến lược gia tài ba trong tương lai của châu Á và các khu vực khác trên thế giới sẽ là tín hiệu sáng sủa cho hiệu quả đầu tư FDI trên toàn cầu.

- **Hỗ trợ về định hướng kỹ thuật và thông tin:** Những hỗ trợ thông tin và kỹ thuật có liên quan được xem là rất quan trọng trong việc đầu tư FDI ra nước ngoài từ các quốc gia châu Á. Các khoản mục thông tin về các hoạt động kinh doanh và các vấn đề khác luôn được quan tâm như văn hóa, lịch sử, thị trường, điều kiện kinh tế vĩ mô, triển vọng và cơ hội. Những thông tin này được cung cấp rộng rãi và không tốn phí. Những văn phòng nước ngoài, tòa lãnh sự, đại sứ giúp đỡ lấy thông tin. Ví dụ Hội đồng Phát triển Kinh tế Singapore có chương trình phát triển dữ liệu về cơ hội đầu tư nước ngoài. Trong đó hội đồng có định hướng các doanh nghiệp đầu tư vào các nước trong khu vực. Tương tự Thái Lan cũng có hội đồng xúc tiến đầu tư các dự án đầu tư ra nước ngoài (chủ yếu nhắm vào các thị trường mục tiêu như Việt Nam, Trung Quốc, Malaysia...). Hội đồng này cũng kiêm luôn việc nhận dạng đầu tư, khảo sát đánh giá và đề ra các qui tắc phù hợp trong việc liên kết các dự án đầu tư vào cùng một quốc gia. Ngoài ra còn cung cấp các khoản mục về dữ liệu thông tin, đặc biệt về thị trường các

khu vực (cơ cấu ngành, ưu thế sản phẩm...), cơ hội đầu tư (nơi nào có thể đầu tư và tiến xa), thông tin về đối tác tiềm năng...

Chính phủ cung cấp hỗ trợ giúp đỡ những công ty trong việc hình thành những tập đoàn đầu tư quốc tế có hiệu quả (Petronas của Malaysia). Có thể nói huấn luyện quản trị là một khía cạnh quan trọng trong việc thực hiện điều này. Các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật của chính phủ đối với doanh nghiệp được thể hiện ở việc tư vấn luật đầu tư tại các quốc gia (phù hợp với các qui định cộng đồng kinh tế các khu vực (EU, ASEAN, NAFTA) và qui định luật pháp của thành viên quốc gia).

- **Liên doanh, liên kết:** Một hoạt động mang tính mục tiêu bao gồm việc sắp xếp một mối quan hệ liên doanh giữa các doanh nghiệp châu Á và doanh nghiệp khác trên thế giới với mục đích hướng về FDI ra khu vực ngoài. Điều này liên quan đến một số hoạt động như xác định đối tác kinh doanh; thành lập ngân hàng dữ liệu nghiên cứu kỹ những đối tác đáng tin cậy, với đầy đủ thông tin chi tiết cho các nhà đầu tư châu Á; đào tạo và cung cấp đội ngũ thông dịch viên có khả năng về ngôn ngữ tại khu vực đầu tư; tổ chức những chuyến đi thực nghiệm khảo sát để gặp gỡ tìm hiểu đối tác tại các địa phương, nhà chức trách để tạo mối quan hệ và tạo tiền đề thuận lợi cho các dự án đầu tư sau này (thu thập được thông tin tìm hiểu cơ hội tiềm năng).

Những chương trình như thế đã tạo ra được mối liên hệ chặt chẽ giữa các nhà đầu tư trong nước với các nhà đầu tư nước ngoài tại quốc gia mình -những nhà đầu tư có tiềm lực dồi dào và có giá trị một cách trực tiếp hay gián tiếp đối với việc đầu tư của mình ra ngoài. Ngoài ra cũng đã có sự liên kết giữa các doanh nghiệp châu Á trong việc nghiên cứu đầu tư ra các nước đó là hình thành các hiệp hội đầu tư...

• **Cung cấp tài chính:** Một chương trình xúc tiến đầu tư cần thiết luôn có sự điều chỉnh gia tăng và quản lý các quỹ tài chính - được dùng cho việc đẩy mạnh đầu tư ra nước ngoài. Nguồn để hình thành quỹ có thể từ chính phủ, các tổ chức quốc tế, ngân hàng thương mại và ngay cả từ chính các doanh nghiệp. Các quốc gia châu Á đang cân nhắc trong việc ra chỉ thị cho phép mở rộng hơn quyền hạn của các thể chế tài chính trong việc cung ứng tài chính cho các dự án đầu tư ra nước ngoài. Những thuận lợi mang lại cho nhà đầu tư khi nhận hỗ trợ tài chính bao gồm sự đảm bảo đầu tư, vay với chi phí thấp trợ cấp hay một sự cung ứng tài chính linh hoạt mềm dẻo. Các quỹ này có một phần cũng được dùng vào nhiều hoạt động khác bao gồm: hoạt động nghiên cứu, hỗ trợ công nghệ, tìm kiếm dự án thuận lợi, khám phá các sản phẩm phù hợp với nhu cầu tại nơi đầu tư. Việc thực thi hỗ trợ tài chính phải thông qua một quá trình xử lý hợp lệ trong đó phải đảm bảo được tính cân xứng giữa mức độ hỗ trợ với nhu cầu, thời hạn hoàn trả phù hợp và những điều kiện kèm theo (nếu có) để có thể nhận được sự hỗ trợ.

Ở các nước phát triển mới, những dịch vụ bảo hiểm cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài được xem như là chương trình quốc gia. Điển hình là Hàn Quốc với công ty bảo hiểm xuất khẩu quốc gia thường cung cấp bảo hiểm cho hơn 90% các nhà đầu tư ra nước ngoài đối với loại rủi ro chính trị.

Hầu hết các nước châu Á đều có một chính sách đầu tư ra nước ngoài một cách rõ ràng chính xác trong mối tương hỗ với việc giải phóng những chính sách hạn chế và khuyến khích ủng hộ đầu tư ra nước ngoài thông qua chương trình khuyến khích duy trì và nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp và cao hơn nữa là sức cạnh tranh của một nền kinh tế. Trong cùng một thời điểm không thể có một khuôn mẫu rõ ràng cố định nào cho việc này cả. Hầu hết các

nền kinh tế châu Á có FDI ra ngoài nhằm theo đuổi hỗn hợp các mục tiêu khác nhau tùy thuộc vào sự biến đổi nhu cầu và mục tiêu của họ theo thời gian.

- **Thực thi các chương trình đầu tư châu Âu, Bắc Mỹ, Mỹ:** Những nước châu Á phát triển, mới phát triển như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan đã có những chính sách khuyến khích thúc đẩy cho sự phát triển FDI ra ngoài một cách hoàn hảo và đã xây dựng được những định chế đầu đàn hướng cho doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài (các nước đưa chức năng khuyến khích này vào trong nhiệm vụ của của cơ quan xúc tiến đầu tư - vốn là cơ quan có nhiệm vụ thu hút FDI vào trong nước - biến cơ quan này thành cơ quan xúc tiến đầu vào - ra FDI). Mỗi nước đều có cơ quan chuyên trách về đầu tư của một khu vực nào đó, như Nhật Bản có cơ quan chuyên về đầu tư châu Âu. Nhiệm vụ của cơ quan này như là cánh cổng thần kỳ nối kết nhanh lẹ tới nơi đầu tư. Nó sẽ chuyển yêu cầu của bất kỳ doanh nghiệp nào liên quan đến khu vực đầu tư đến đúng thể chế phù hợp tại khu vực đó, làm cho các công ty biết được những cơ hội có thể thực hiện được giúp cho sự xúc tiến của các doanh nghiệp phù hợp với chính sách của thể chế tại nước mà họ định đầu tư, từ đó mà đầu tư có hiệu quả hơn. Ngoài ra nó còn có nhiệm vụ tìm kiếm giùm đối tác châu Á trong việc hỗ trợ giúp các doanh nghiệp trong nước đầu tư ra nước ngoài.

- **Hành động của các doanh nghiệp châu Á:** Trong việc phân tích mục tiêu hướng ra đầu tư nước ngoài thì các doanh nghiệp châu Á giữ vai trò đầu tàu trong việc kéo theo sự gia tăng FDI trên khắp các khu vực trên thế giới. Họ là những người hưởng lợi nhiều nhất từ những chương trình khuyến khích đầu tư khắp các khu vực trên thế giới như châu Âu, châu Mỹ và Mỹ cùng nhiều dự án

đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp châu Á được thực hiện một cách hoàn hảo dựa trên những kinh nghiệm thu lượm được từ những chương trình trên.

Các nhà quản lý của các hiệp hội có sự liên hệ với các công ty đầu tư ra nước ngoài có kinh nghiệm bao gồm tất cả những đầu tư châu Á, châu Âu hay bất kỳ công ty nào trên thế giới để tìm kiếm những phương pháp, những công cụ có liên quan đến việc hoạt động FDI lợi ích và khó khăn có liên quan để giúp cho các công ty ít am tường về FDI. Có thể nói các tham tán thương mại tại nước ngoài giữ vai trò khá quan trọng trong việc giúp đỡ công ty trong nước tạo được mối quan hệ hợp tác tốt đẹp với các công ty khác trong cùng châu về việc đầu tư ra nước ngoài. Các công ty tư vấn châu Á cũng có những cơ hội vàng trong việc cung ứng cho công ty khác về thông tin và các dịch vụ cần thiết có liên quan đến việc nhận thức đúng đắn hài hoà giữa tham vọng và khả năng đầu tư của công ty tại một khu vực nào đó. Các công ty đầu tư châu Á luôn chú ý đến việc hợp tác với các thực thể địa phương tại nơi đầu tư để huấn luyện giáo dục cho nhân viên mình về văn hóa kỹ thuật và ngôn ngữ hoạt động ở môi trường đó. Quan trọng bậc nhất là họ sẵn sàng tài trợ cho các quỹ dài hạn để gia tăng đào tạo nguồn lực con người châu Á tại nước ngoài - tại nơi mà nhà đầu tư có ý định bám rễ lâu dài - thông qua việc tài trợ học bổng du học, trao đổi quản lý, hỗ trợ hết mình đối với cộng đồng châu Á tại các quốc gia nhận đầu tư. Bởi lý do đơn giản là việc sống lâu năm tại nước ngoài sẽ tạo cho những con người châu Á kinh nghiệm sống và có hiểu biết nơi mình sống tốt hơn là việc thu thập thông tin của công ty tại một thời điểm về nơi đầu tư.



2.1 THỰC TRẠNG ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI CỦA VIỆT NAM

2.1.1 Giai đoạn từ 1975 đến 1986

Giai đoạn này Việt Nam đang khắc phục hậu quả chiến tranh nên hầu như không có một dự án nào đầu tư ra nước ngoài, kinh tế Việt Nam trong thời kỳ “bế quan toả cảng”.

2.1.2 Giai đoạn từ 1986 đến 1999

Kể từ Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ VI của Đảng Cộng sản Việt Nam (15-18/12/1986), kinh tế Việt Nam có nhiều chuyển đổi mạnh mẽ. Các thành phần kinh tế được tự do, bình đẳng tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh thu lợi nhuận, doanh nghiệp được phép đầu tư ra nước ngoài. Tuy nhiên nội lực còn yếu nên hoạt động này nhìn chung còn rất nhỏ bé cả về số lượng và chất lượng, do đó trong khoảng thời gian này các dự án đầu tư ra nước ngoài là rất hiếm. Giai đoạn này hoạt động đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam chỉ là việc thực thi của các tổng công ty xây dựng 90, 91, các doanh nghiệp nhà nước về các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng, y tế, giáo dục tại các quốc gia Lào và Campuchia theo ký kết giữa các Chính phủ. Ngoài ra còn có một số liên doanh của Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Nga tại Liên bang Nga (Liên Xô cũ). Từ năm 1989 đến năm 1998 có 19 dự án với số vốn 19,8 triệu USD được cấp phép đầu tư.

2.1.3 Giai đoạn từ 1999 đến nay

Đây là giai đoạn Việt Nam đang tăng tốc cho quá trình hội nhập kinh tế, tham gia ngày càng nhiều vào các tổ chức quốc tế. Hoạt động đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam theo đó có nhiều khởi sắc, phạm vi đầu tư được mở rộng. Đánh dấu cho sự phát triển này là việc Chính phủ ban hành Nghị định 22/1999/NĐ-CP ngày 14 tháng 4 năm 1999 quy định về đầu tư ra nước

ngoài của doanh nghiệp Việt Nam. Đến cuối năm 1999, đã có 29 dự án được cấp phép. Riêng trong năm 1999 có 10 dự án với vốn đầu tư là 12,3 triệu USD. Theo đà tăng trưởng kinh tế của đất nước, hoạt động đầu tư ra nước ngoài bắt đầu tăng mạnh, đặc biệt là các năm 2000, 2001, 2002 và 2003 đã có sự phát triển đáng kể về số và chất lượng các dự án đầu tư ra nước ngoài.

- **Năm 2000:** Tính đến 31/12/2000 Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã cấp giấy phép cho 43 dự án đầu tư ra nước ngoài với số vốn đầu tư trên 38,5 triệu USD. Riêng tại Lào đã có 17 dự án với số vốn đầu tư 12 triệu USD, Nga có 7 dự án với số vốn 10 triệu USD, Campuchia 3 dự án với 7,7 triệu USD, Hồng Kông 3 dự án với 3,8 triệu USD. Ngoài ra còn có các dự án đầu tư tại các nước như Singapore, Thái Lan, Braxin, Nhật Bản, Luxemburg, Anh, Đài Loan, Ấn Độ.

Theo lĩnh vực đầu tư thì các dự án tập trung đầu tư nhiều nhất vào ngành xây dựng 5 dự án với vốn 8,6 triệu USD; tiếp theo là thủy sản với 2 dự án vốn 8,6 triệu USD; khách sạn-du lịch 2 dự án với vốn 6,5 triệu USD; giao thông vận tải-bưu điện 7 dự án với vốn 5,7 triệu USD; công nghiệp 10 dự án với vốn 4,6 triệu USD; dịch vụ 9 dự án với vốn 2,4 triệu USD; ngoài ra thuộc các lĩnh vực khác như nông-lâm nghiệp, văn hóa-y tế-giáo dục, dầu khí cũng có một số dự án với vốn mỗi lĩnh vực ít hơn 2 triệu USD.

- **Năm 2001:** Thời điểm này Việt Nam đã có 51 dự án liên doanh ra nước ngoài tại 13 quốc gia và lãnh thổ khác nhau, với tổng số vốn đầu tư là 45,25 triệu USD, trong đó các đối tác của Việt Nam góp 11,7 triệu USD. Hầu hết các dự án đều tập trung đầu tư vào các lĩnh vực chế biến thực phẩm, xây dựng, thương mại và dịch vụ. Số dự án đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam lớn nhất là tại Lào với 18 dự án, sau đó là Nga (8 dự án), Singapore (4 dự án).

• **Năm 2002:** Trong khi vốn đầu tư mới từ nước ngoài vào Việt Nam đang giảm sút thì lượng vốn đầu tư từ trong nước ra nước ngoài lại tăng một cách bất ngờ. Trong năm 2002 cả nước đã có 21 dự án được cấp phép đầu tư ra nước ngoài, đó là con số cao nhất qua các năm. Lớn nhất trong số này là 2 dự án thăm dò và khai thác dầu ở khu vực Trung Cận Đông, tiếp đó là dự án đầu tư vào lĩnh vực xây dựng tại Liên bang Nga. Số dự án còn lại đầu tư vào lĩnh vực nông lâm, ngư nghiệp, văn phòng cho thuê và dịch vụ. Tính đến thời điểm này Việt Nam đã có 72 dự án đầu tư trực tiếp tại 19 nước và vùng lãnh thổ trên thế giới, với tổng vốn đăng ký hơn 187,5 triệu USD. Năm 2002 là năm có sự gia tăng đột biến về giá trị vốn đầu tư ra nước ngoài do có hai dự án lớn của ngành dầu khí được cấp phép là dự án đầu tư vào Irắc trị giá 100 triệu USD và đầu tư vào Algieri trị giá 14 triệu USD. Năm 2002, xếp sau Lào, Nga đã trở thành nước đứng thứ 2 về thu hút vốn đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam với 10 dự án trị giá 17,36 triệu USD.

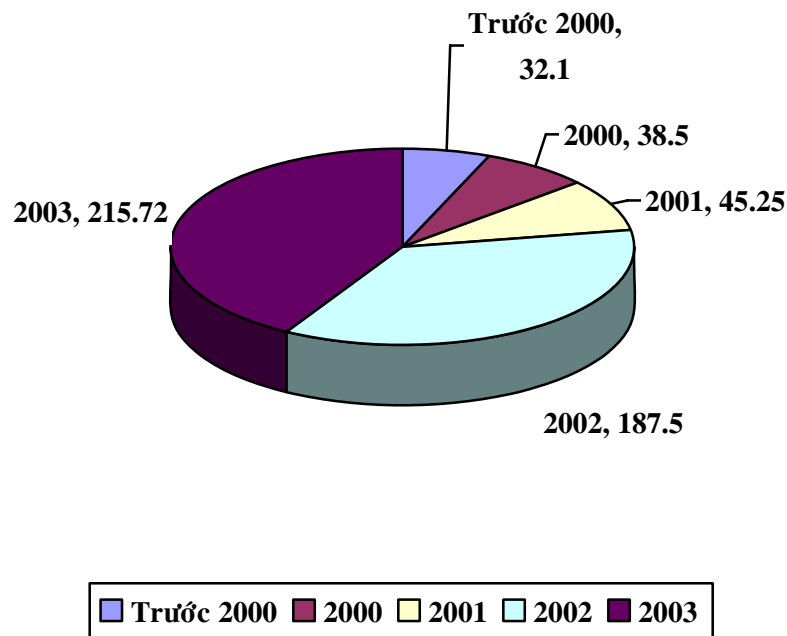
Năm 2002 có điểm nổi bật là năm có nhiều doanh nghiệp nhựa của Việt Nam đầu tư ra nước ngoài. Với khả năng nắm bắt thị trường nhanh nhạy, các doanh nghiệp nhựa Việt Nam đã nhận thấy được nhu cầu về các sản phẩm nhựa không ngừng gia tăng tại các thị trường Ukraina, Iraq, Nga, Mỹ và các nước châu Phi, đặc biệt là ở 2 thị trường truyền thống là Lào và Campuchia (sản phẩm nhựa chúng ta chiếm gần 80% thị phần), trong khi xuất khẩu hoặc vẫn chưa đáp ứng đủ hoặc do hạn chế nhập khẩu của nước nhập khẩu, nên các doanh nghiệp Việt Nam đã quyết định đầu tư xây dựng cơ sở sản xuất tại các quốc gia nói trên.

• **Năm 2003:** Doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài 25 dự án (đầu tư tại Indonesia, Malaysia, Hoa Kỳ, Singapore, Lào, Hàn Quốc, Australia, Ukraine, Uzbekistan) với tổng vốn đầu tư 28,2 triệu USD. Cao điểm việc cấp

phép cho các dự án đầu tư ra nước ngoài nhất trong năm là tháng 11, cũng trong tháng này Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã chuẩn y tăng vốn cho 1 dự án đầu tư tại Liên bang Nga với tổng vốn đầu tư tăng thêm là 1 triệu USD.

Tổng quy mô vốn đầu tư ra nước ngoài

(triệu USD)



Nguồn: Bộ kế Hoạch và Đầu tư

Tính chung đến cuối tháng 12/2003, doanh nghiệp trong nước đã đầu tư ra nước ngoài tổng cộng 97 dự án, tổng vốn đầu tư đạt 215,72 triệu USD. Các doanh nghiệp Việt Nam đã đầu tư sang 26 quốc gia và vùng lãnh thổ (chủ yếu là các nước trong khu vực, Đông Âu, Nga, Lào, Iraq, Hoa Kỳ và một số nước Mỹ Latinh...), trong đó Lào có 28 dự án, Liên bang Nga 11 dự án, Hoa Kỳ 10 dự án và Singapore 8 dự án.

Bảng 1: THỐNG KÊ ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI - PHÂN THEO NƯỚC
(Tính tới ngày 29/12/2003 - chỉ tính các dự án còn hiệu lực) - Đơn vị tính: USD

Stt	Nước tiếp nhận	Số dự án	TVĐT	Vốn pháp định	Đầu tư thực hiện
01	Irắc	1	100,000,000	100,000,000	-
02	Liên bang Nga	11	34,347,407	18,171,331	2,010,000
03	Lào	28	18,455,566	12,940,093	2,710,160
04	Angiêri	1	14,000,000	14,000,000	-
05	Campuchia	5	10,124,793	7,217,882	-
06	Indonesia	2	9,400,000	9,400,000	-
07	Malaysia	1	6,800,000	6,800,000	-
08	Hoa Kỳ	10	4,217,500	3,937,500	100,000
09	Tajikistan	2	3,465,272	3,465,272	2,222,000
10	Singapore	8	3,437,051	3,793,643	1,300,000
11	Ukraina	4	2,800,000	2,800,000	-
12	Nhật Bản	3	2,013,380	1,333,380	-
13	CHLB Đức	2	1,440,000	1,440,000	-
14	Cô-Oét	1	999,700	999,700	-
15	Uzbekistan	2	850,000	850,000	200,000
16	Braxin	1	800,000	800,000	-
17	Australia	2	709,600	709,600	-
18	Hồng Kông	3	588,000	238,000	-
19	Luxemburg	1	350,000	350,000	-

20	Thái Lan	2	305,200	305,200	-
21	Đài Loan	1	168,000	1,230,000	-
22	Bungaria	1	152,280	152,280	-
23	Ấn Độ	1	150,000	120,000	-
24	Hàn Quốc	1	144,000	144,000	-
25	Anh	2	-	-	-
26	Pháp	1	-	-	-
Tổng số		97	215,717,749	191,197,881	8,542,160

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Qua bảng thống kê có thể thấy số vốn thực hiện trên tổng số vốn đầu tư còn thấp. Hiện nay, số vốn thực hiện là 8,542,160 USD bằng 3,96% vốn đầu tư đã được cấp phép. Có 47% (46/97) số dự án chiếm 22,5% lượng vốn đầu tư ra nước ngoài đầu tư vào các nước trong khu vực Asean. Trong đó, Lào vẫn là quốc gia nhận đầu tư nhiều nhất - chiếm 60% số dự án và 40% số vốn đầu tư - với 8 dự án cấp mới trong năm 2003, nâng tổng số dự án của doanh nghiệp Việt Nam tại đây lên 28 dự án, đạt tổng vốn đầu tư 18,6 triệu USD. Các lĩnh vực doanh nghiệp Việt Nam đầu tư tại Lào bao gồm khai khoáng, xây dựng - vật liệu xây dựng, dược liệu, chăn nuôi, đồ gia dụng... Dự án lớn nhất tại Lào trong năm 2003 là dự án xây dựng nhà máy sản xuất nhựa gia dụng với vốn đầu tư đạt 1,31 triệu USD. Đây là dự án của Công ty Nhựa Sài Gòn tại Vientiane được cấp phép ngày 16/10/2003.

Trong năm 2003, lĩnh vực được các doanh nghiệp Việt Nam quan tâm đầu tư nhiều nhất gồm công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ. Chiếm số vốn cao nhất, hơn 184,53 triệu USD, là đầu tư vào 48 dự án trong lĩnh vực công nghiệp, bao

gồm: 5 dự án dầu khí với 130,2 triệu USD; xây dựng có 12 dự án với trên 37,4 triệu USD; sau đó là các ngành thuộc lĩnh vực công nghiệp nhẹ, công nghiệp nặng và công nghiệp thực phẩm. Dịch vụ có 37 dự án, với tổng vốn gần 21,20 triệu USD. Lĩnh vực nông lâm nghiệp - thủy sản có 12 dự án với tổng vốn trên 9,98 triệu USD. Các dự án này phần lớn có quy mô nhỏ nhưng cũng cho thấy nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã trưởng thành, đủ thử sức ở các thị trường lớn.

Bảng 2: THỐNG KÊ ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI - PHÂN THEO NGÀNH
(Tính tới ngày 29/12/2003 - chỉ tính các dự án còn hiệu lực) - Đơn vị tính: USD

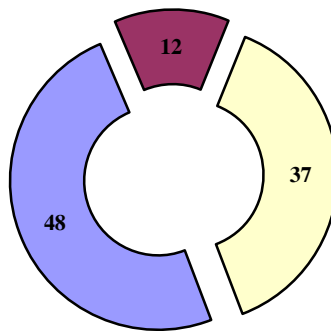
Stt	Chuyên ngành	Số dự án	TVĐT	Vốn pháp định	Đầu tư thực hiện
I	Công nghiệp (CN)	48	184,534,429	166,113,553	4,082,000
1	CN dầu khí	5	130,200,000	130,200,000	-
2	CN nhẹ	12	8,362,673	7,535,373	2,572,000
3	CN nặng	11	5,567,900	5,567,900	-
4	CN thực phẩm	8	3,002,280	3,002,280	-
5	Xây dựng	12	37,401,576	19,808,000	1,510,000
II	Nông nghiệp	12	9,983,800	7,533,300	2,160,160
1	Nông-Lâm nghiệp	9	5,833,800	3,383,300	160,160
2	Thủy sản	3	4,150,000	4,150,000	2,000,000
III	Dịch vụ	37	21,199,520	17,551,028	2,300,000
1	GTVT-Bưu điện	9	2,774,431	3,131,023	1,300,000
2	Khách sạn-Du lịch	5	8,831,178	5,701,094	-
3	Văn hóa-Y tế-Giáo dục	3	1,356,811	1,256,811	900,000

4	XD Văn phòng-Căn hộ	1	1,388,000	1,388,000	-
5	Dịch vụ khác	19	6,849,100	6,074,100	100,000
Tổng số		97	215,717,749	191,197,881	8,542,160

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Nếu xét theo tổng vốn đầu tư về lĩnh vực dầu khí thì Liên bang Nga là quốc gia được doanh nghiệp Việt Nam đầu tư nhiều nhất tính đến ngày 29/12/2003. Các lĩnh vực khác được doanh nghiệp Việt Nam quan tâm tại Nga là khai thác, chế biến thủy sản, sản xuất mì ăn liền, một số mặt hàng may mặc gia dụng, vật liệu xây dựng... Dự án đầu tư lớn nhất tại Liên bang Nga tính đến thời điểm này là dự án sản xuất gạch ốp lát của Công ty Thạch Bàn (Hà Nội) với tổng vốn đầu tư đạt 16 triệu USD.

Thống kê đầu tư ra nước ngoài - Phân theo ngành năm 2003



Công nghiệp
 Nông nghiệp
 Dịch vụ

- **Năm 2004:** Từ đầu năm 2004, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã giải quyết nhanh các thủ tục chứng nhận đủ điều kiện cho doanh nghiệp có dự án đầu tư ra

nước ngoài và có biện pháp kiểm tra chặt chẽ hiệu quả hoạt động của các dự án. Tuy nhiên, các thủ tục cấp phép đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam vẫn còn nhiều phức tạp, khâu thẩm định của các bộ, ngành kéo dài và không cần thiết, dẫn đến sự chậm trễ tiến độ cấp phép và triển khai của doanh nghiệp.

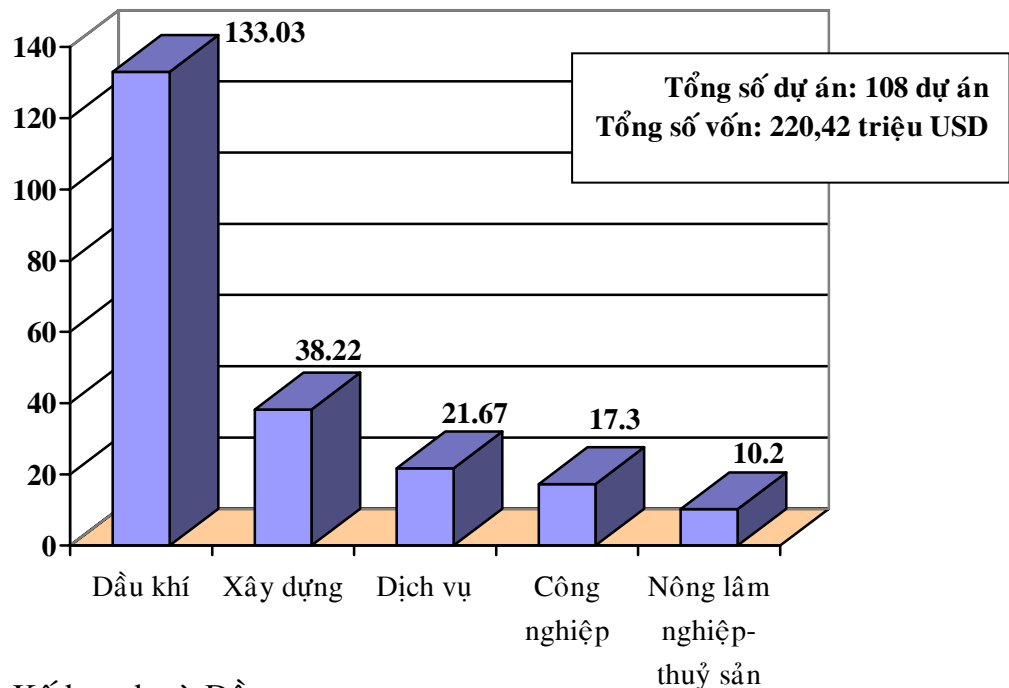
Hiện tại, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đang khẩn trương nghiên cứu trình Chính phủ sửa đổi Nghị định số 22/1999/NĐ-CP về đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam ra nước ngoài - hiện nảy sinh nhiều bất cập, đặc biệt là việc chuyển vốn, vay vốn - để tạo môi trường thông thoáng hơn và có các chính sách khuyến khích hơn nữa cho các doanh nghiệp.

Trong 6 tháng đầu năm nay, có 9 dự án được cấp phép, với tổng vốn đầu tư đăng ký trên 4,7 triệu USD. Các dự án đều tập trung vào lĩnh vực công nghiệp và dịch vụ, trong đó lĩnh vực công nghiệp chiếm 84,7% tổng vốn đầu tư ra nước ngoài. Địa bàn đầu tư tập trung chủ yếu vào các thị trường Mỹ, Lào, Nga, Czech và các nước Asean.

Tính đến ngày 30/6/2004, tổng số dự án đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam đạt 108 dự án, với tổng vốn đăng ký khoảng 220,42 triệu USD. Các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư chủ yếu trong lĩnh vực công nghiệp và xây dựng như thăm dò, khai thác dầu khí, sản xuất hàng gia dụng, vật liệu xây dựng, 50% dự án còn lại thuộc lĩnh vực dịch vụ và nông lâm nghiệp - thủy sản.

Nét mới của hoạt động đầu tư ra nước ngoài trong 6 tháng đầu năm đó là các doanh nghiệp Việt Nam đã bắt đầu khai phá một thị trường mới đầy tiềm năng - Cộng hòa Czech. Đi tiên phong là Công ty cổ phần Đầu tư Xây dựng và Xuất nhập khẩu Việt Nam (Constrexim Holdings) với dự án đầu tư sang Cộng hòa Czech trị giá 968.900 USD, nhằm mở đầu cho việc triển khai kinh doanh bất động sản, sản xuất vật liệu xây dựng và xuất nhập khẩu ở thị trường này.

Vốn Việt Nam đầu tư ra nước ngoài, tính đến tháng 6/2004



Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư

• Tháng 09/2004 vừa qua, Bộ Kế hoạch và Đầu tư vừa tiếp tục cấp phép cho một dự án đầu tư ra nước ngoài, cụ thể đầu tư vào Cộng hòa Czech cho Công ty Tân Phú Cường (TP.HCM), với tổng số vốn đầu tư 100.000 USD. Đây là doanh nghiệp chuyên sản xuất và kinh doanh hàng may mặc thời trang. Dự án đầu tư vào Cộng hòa Czech của Tân Phú Cường nhằm mục đích mở chi nhánh phân phối hàng may mặc tại nước này và các thị trường lân cận.

Theo Trung tâm Đầu tư nước ngoài phía Nam, Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, hiện tại có khoảng 10 dự án đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam đang chờ Chính phủ các nước phê duyệt hoặc đang trong quá trình thẩm định cấp giấy phép đầu tư.

2.2 ĐÁNH GIÁ VỀ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI CỦA VIỆT NAM

Đầu tư ra nước ngoài là hình thức xâm nhập thị trường mới phát triển gần đây tại các doanh nghiệp Việt Nam, nên việc thất bại hay thành công chỉ nên xem là bước đệm ban đầu cho hoạt động có hiệu quả hơn về sau. Nếu đánh giá thành công là sự khẳng định mang tính mạnh mẽ vươn lên cao về mọi mặt của doanh nghiệp, thì thất bại chỉ có thể nói là do chưa lường hết được mọi rủi ro do môi trường hoạt động hoàn toàn mới lạ.

Qua thực tiễn đầu tư ra nước ngoài của các dự án có thể nhận định về thành công và những khó khăn như sau:

2.2.1 Những thành công

Sự thiếu thốn, kém thế về vốn, kỹ thuật so với các doanh nghiệp khác của châu Á khi đầu tư ra nước ngoài đã được các doanh nghiệp hạn chế đến mức tối đa bằng cách phát huy những ưu thế của sản phẩm vốn có thế mạnh xưa nay của mình như thực phẩm, giày dép, du lịch, dịch vụ y tế... Tiêu biểu cho điều này là hoạt động có lãi của các dự án của Saigontourist (ở Nhật, châu Âu), Trung Nguyên (ở Trung Quốc), Kinh Đô (ở Mỹ), Biti's (ở Trung Quốc) hay ngành Nhựa (ở Đông Âu)...

Doanh nghiệp Việt Nam đã biết phân khúc thị trường và xoáy sâu vào thị trường mục tiêu (Campuchia, Lào, Trung Quốc, Đông Âu, Trung Đông...), dám nghĩ và thực hiện những dự án đầu tư mang tính mạo hiểm nhưng có hiệu quả vào các thị trường lớn như Mỹ (nhựa, thực phẩm, giày da...) và Nhật Bản (thực phẩm, các dịch vụ du lịch...).

Đối với các ngành công nghệ kỹ thuật cao, đòi hỏi nhiều vốn thì các doanh nghiệp một mặt hình thành các cơ sở tại nước ngoài dưới hình thức đại lý

phân phối sản phẩm cho các tập đoàn (EIS tại Singapore), hay thực hiện gia công theo từng công đoạn của sản phẩm (FPT tại Mỹ, thực hiện gia công phần mềm cho các hãng tin học lớn), hoặc dựa vào chuyển giao công nghệ của các công ty lớn để tiến hành công việc đầu tư tại nước ngoài. Petro Việt Nam thường sử dụng nhiều công nghệ của đối tác Nga trong việc thực hiện các dự án khai thác khoáng dầu tại nước ngoài, những hoạt động này chẳng những giúp công ty kinh doanh tại nước ngoài có hiệu quả mà còn giúp cho công ty xâm nhập và thu lượm nhiều thông tin công nghệ có giá trị, phục vụ việc sản xuất trong nước.

Việc các doanh nhân Việt Nam đầu tư vào các thị trường như Nga, châu Âu, Mỹ, Australia...nơi có sẵn cộng đồng người Việt đang định cư đông đúc, bám rễ khá sâu vào đời sống, sinh hoạt kinh tế - xã hội địa phương, đã cho phép Việt Nam tận dụng các nguồn vốn tài chính, chất xám, các quan hệ đa dạng, nhiều chiều, nhiều cấp độ và hữu ích đang có tại các nước - thị trường lớn này của Việt Nam, cả hiện tại lẫn tương lai. Điều này trực tiếp làm tăng sự quảng bá hình ảnh đất nước, con người và củng cố vị thế của Việt Nam ở các địa phương này nói riêng, ở thị trường thế giới nói chung, đồng thời còn kéo theo sự mở ra các cơ hội đầu tư, công ăn việc làm, du học và đào tạo mới cho người Việt Nam ở cả trong nước lẫn nước ngoài.

Tóm lại, việc các doanh nhân và doanh nghiệp Việt Nam tăng cường đầu tư ra nước ngoài là đồng nghĩa với việc mở thêm các mạng lưới, chân rết, các kênh và quan hệ kinh tế xã hội mới của Việt Nam với thị trường nước ngoài, mà qua đó, các luồng vốn, khoa học, công nghệ và lao động sẽ tăng cường lưu chuyển hai chiều, tiếp thêm “máu” và đem lại những xung lực mới, tích cực cho phát triển kinh tế xã hội trong nước và cộng đồng người Việt Nam ở nước ngoài, tạo hệ thống “rễ chùm” cần có để Việt Nam liên thông và hội nhập, bám rễ vững chắc và hiệu quả vào nhịp đập của đời sống kinh tế quốc tế, bảo đảm sự

liền mạch, thống nhất giữa sản xuất tiêu thụ của doanh nghiệp trong xu hướng toàn cầu hoá hiện nay.

Thực tế đã chứng minh các dự án đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam tuy vốn không lớn nhưng đầy hiệu quả. Trong xu thế hội nhập sâu rộng, chắc chắn, số dự án đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam sẽ không chỉ dừng lại ở ba con số. Cơ hội đầu tư đang có chiều hướng thuận cho các doanh nghiệp Việt Nam, song chiếc áo pháp lý dường như đã quá chật...

2.2.2 Những khó khăn, hạn chế cần tiếp tục tháo gỡ

Đường đi ra nước ngoài để đầu tư không phải bao giờ cũng trải đầy nhung lụa, bởi môi trường đầu tư rộng lớn và mới lạ luôn chứa đựng trong nó những rủi ro mà ngay cả các tập đoàn kinh tế lớn khi đối diện cũng phải lao đao lặn đạn nhiều phen. Vì vậy, những khó khăn thất bại trong buổi ban đầu của các doanh nghiệp Việt Nam là khó tránh khỏi.

- **Bất hợp lý từ Nghị định 22/1999/NĐ-CP:** Đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam đang gặp khó khăn, chủ yếu là do những bất hợp lý từ Nghị định 22/1999/NĐ-CP ngày 14 tháng 4 năm 1999 quy định về đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam. Có một nghịch lý đang diễn ra là các doanh nghiệp Việt Nam muốn đầu tư ra nước ngoài lại bị ràng buộc bởi những qui định thất chặt, làm nản lòng nhà đầu tư. Khảo sát gần đây của Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho thấy, các dự án đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp nhà nước chiếm gần 60%, trong khi doanh nghiệp tư nhân chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong đầu tư ra nước ngoài.

Điều 9 của Nghị định quy định cấp Thủ tướng Chính phủ quyết định đối với những dự án của doanh nghiệp do Chính phủ quyết định thành lập hoặc vốn

đầu tư của doanh nghiệp nhà nước có giá trị 1 triệu USD trở lên. Theo các chuyên gia, mức đầu tư 1 triệu USD là quá khiêm tốn trong nhiều lĩnh vực như xây dựng, tạo dựng vùng nguyên liệu, mở rộng thị trường... Do quy định dự án đầu tư ra nước ngoài có vốn trên 1 triệu USD phải do Chính phủ xét duyệt và thủ tục hành chính kéo dài, phổ biến hiện nay là tình trạng doanh nghiệp Việt Nam đầu tư chui hoặc xé lẻ dự án ra để thực hiện nhanh chóng hoặc chuyển tiền bất hợp pháp ra nước ngoài cho 1 pháp nhân nào đó tại nước ngoài rồi mới tiến hành đầu tư. Tình trạng đầu tư chui này diễn ra ở các nước có biên giới tiếp giáp với Việt Nam như Trung Quốc, Lào và Campuchia.

Nhiều vấn đề Nghị định còn bỏ ngỏ, đặc biệt là các hoạt động đầu tư gián tiếp như mua cổ phần, hoạt động thuê mua, đấu thầu quốc tế, đầu tư trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp có vốn FDI tại Việt Nam. Điều này đã cản trở việc nâng cao hiệu quả vốn đầu tư và cơ hội thâm nhập thị trường tiềm năng cho các doanh nghiệp Việt Nam.

- **Khó khăn vướng mắc trong hoạt động ngân hàng:** Những doanh nghiệp được coi là đi tiên phong trong hoạt động đầu tư ra nước ngoài đã bắt đầu “đánh tiếng” về những khó khăn mà họ đang phải trải qua. Điều được các doanh nghiệp quan tâm hơn cả là cơ chế vay ngoại tệ để đầu tư ra nước ngoài. Hầu như doanh nghiệp nào cũng rất bức xúc khi đề cập đến vấn đề này. Rất hiếm, thậm chí là không có ngân hàng thương mại nào chấp nhận cho các doanh nghiệp vay ngoại tệ để đầu tư ra nước ngoài. Bởi hai lý do: một là, các ngân hàng thương mại không có cơ chế để quản lý nguồn tiền vay khi họ không có văn phòng đại diện ở quốc gia mà doanh nghiệp đầu tư; hai là, mặc dù việc vay ngoại tệ đã được quy định trong Nghị định 22/1999/NĐ-CP, song cơ chế quản lý ngoại hối của Ngân hàng Nhà nước hiện nay chưa có quy định về quản lý đồng tiền đầu tư

ra nước ngoài. Việc không có hướng dẫn cụ thể từ phía Ngân hàng Nhà nước đã làm cho những khó khăn trong việc vay ngoại tệ để đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp không thể giải quyết được.

Không chỉ khó khăn trong việc vay vốn, hiện nay, các thủ tục chuyển tiền ra nước ngoài và chuyển lợi nhuận từ nước ngoài về Việt Nam cũng đang là vấn đề bức xúc của nhiều doanh nghiệp. Hầu như mọi hoạt động lưu chuyển ngoại tệ của phần lớn doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài đều không thông qua hệ thống ngân hàng. Lý do chỉ vì các thủ tục quá phức tạp, trong khi với dịch vụ chuyển tiền bên ngoài, chi phí và thời gian là hai điều mà họ có thể tiết kiệm được. Tuy nhiên, chỉ có các doanh nghiệp tư nhân mới có thể chọn giải pháp này, để lách thủ tục và cả các... nghĩa vụ phải thực hiện với nhà nước, còn doanh nghiệp nhà nước thì “lãnh đủ” các thủ tục phiền hà của ngân hàng.

- **Doanh nghiệp bị trói chân ngay trong nước:** Doanh nghiệp nước ngoài vào Việt Nam đầu tư được cố gắng cấp phép trong vòng 30-45 ngày, còn doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài thủ tục lại lòng vòng, thậm chí còn bị cản trở. Mặc dù Nghị định đã quy định thời gian cấp phép đầu tư ra nước ngoài không quá 30 ngày, nhưng với thủ tục rườm rà thì có nhiều dự án kéo dài nhiều tháng, đôi khi cả năm, khiến cho doanh nghiệp lỡ mất cơ hội đầu tư. Cho đến nay tình hình này vẫn chưa được cải thiện, doanh nghiệp muốn đầu tư ra nước ngoài vẫn dài cổ chờ đợi.

- **Hạn chế về vốn:** Phải có nhiều vốn khi muốn đầu tư ra nước ngoài là một yếu tố khiến các doanh nghiệp phải cân nhắc. Sự thiếu hụt vốn đã khiến cho một số dự án chỉ tồn tại được một thời gian ngắn. Năm 1999, Công ty Xây dựng - Kiến trúc AA (TP.HCM) mở văn phòng tại Thye Hong Center, Singapore

và Colombo, Sri Lanka nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc thi công nội thất một khách sạn, cũng như tranh thủ tiếp thị sản phẩm gỗ trang trí nội thất với khách hàng, do chi phí quá cao nên công ty đã phải quyết định đóng cửa văn phòng tại những nơi này.

- **Khó khăn về thủ tục xin thị thực nhập cảnh:** Khi doanh nghiệp Việt Nam chuẩn bị “đem chuông đi đánh xứ người”, một trong những cản ngại cần tháo gỡ đó là thủ tục xin thị thực nhập cảnh. Với những doanh nghiệp sau nhiều năm đầu tư ra nước ngoài, tổng vốn đầu tư đã lên đến nhiều triệu USD, thì việc ra nước ngoài thường xuyên là điều tất nhiên, thậm chí có những doanh nhân mỗi năm phải xin nhập cảnh cả trăm lần, chuyến đi nào cũng phải xin thị thực nhập cảnh, thậm chí có lúc hộ chiếu không "rảnh" để xin thị thực, nhưng thủ tục gặp quá nhiều khó khăn, trong đó có nhiều vấn đề nằm ngoài khả năng của doanh nghiệp.

Đối với những quốc gia phát triển, được xem là điểm đến của nhiều nguồn di dân, người nước ngoài đến làm ăn phải chịu sự kiểm soát hết sức khắt khe của chính quyền sở tại. Nhiều doanh nghiệp đã có giấy phép đầu tư do Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam cấp từ lâu vẫn chưa được phía bạn cho phép vào làm ăn, vì sợ đầu tư giả để di dân. Cũng vấn đề này nhưng doanh nhân ở nhiều nước đi lại hầu như không phải xin thị thực, do nước họ đã ký hiệp định miễn thị thực với nhiều nước trên thế giới.

- **Tốn kém cho nhiều khoản chi phí phụ:** Đa số doanh nghiệp hiện gặp khó khăn về nhiều khoản chi phí phụ khi đầu tư ở nước ngoài do không tìm được luật sư trong nước để tư vấn, phải thuê luật sư nước ngoài nên rất tốn kém. Mỗi lần thuê chưa biết kết quả thế nào, nhưng trước hết, doanh nghiệp Việt Nam

phải nộp tiền vào tài khoản của họ ít nhất cũng vài chục nghìn USD. Một khoản chi phí phụ khác đó là hầu hết doanh nghiệp không có báo cáo kiểm toán, nên mỗi lần kiểm toán mất nhiều thời gian và chi phí ít ra cũng phải vài chục triệu đồng, bởi đây là yêu cầu bắt buộc vì an ninh ngoại tệ.

• **Những trở ngại đến từ lao động:** Việc đưa lao động ra nước ngoài cũng là trở ngại lớn. Vấn đề này khó giải quyết hơn, bởi khó khăn nằm ở cả hai phía, phía Việt Nam và phía nước tiếp nhận đầu tư của Việt Nam. Mới đây, một doanh nghiệp đầu tư sang Singapore buộc phải chấm dứt dự án sau rất nhiều nỗ lực, chỉ vì phía Singapore đòi hỏi người lao động muốn được cấp thị thực buộc phải có bằng đại học, trong khi doanh nghiệp này lại muốn đưa một số nghệ nhân làm hàng thủ công sang làm việc. Hơn nữa, những “tiếng xấu” về tình trạng người lao động Việt Nam bỏ trốn sau khi được phép nhập cảnh đã khiến nhà chức trách nhiều nước e ngại. Doanh nghiệp buộc phải có những cam kết với chính quyền nước sở tại để đảm bảo quản lý được người lao động của mình. Trong khi đó, phía Việt Nam lại yêu cầu phải có hợp đồng lao động với doanh nghiệp nước ngoài. Đây là điều không thể, vì doanh nghiệp đưa người lao động đi phục vụ dự án đầu tư của mình, chứ không phải là xuất khẩu lao động.

Cuối năm 1999, Công ty Đức Hạnh (Duhaco) hợp đồng với Bộ Tài nguyên nước và Khí tượng Vương quốc Campuchia về việc nạo vét kênh Tà Tam thuộc huyện Kong Pong Lieu, tỉnh Prey Veng. Trị giá toàn bộ công trình này khoảng 03 triệu USD. Cũng trong năm này, Duhaco đã ký hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty Rithymexco trong 20 năm để khai thác cát, đá, sỏi và sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng... Thế nhưng, đến nay Duhaco không triển khai được dự án nào vì công nhân kỹ thuật Việt Nam không muốn sang Campuchia làm việc, mà thuê lao động địa phương thì công ty không dám do

không nắm rõ nguồn gốc. Sự chậm trễ này đã kéo dài tới cuối năm 2002 và đã làm cho công ty thiệt hại hơn 4 tỷ đồng.

- **Chưa đo lường hết rủi ro tại quốc gia doanh nghiệp đầu tư:** Năm 2002 Petro Việt Nam có một dự án đầu tư khai thác dầu tại Irắc với trị giá 100 triệu USD đã được phép của Chính phủ triển khai. Tuy nhiên, kết cục chiến tranh Irắc với phần thắng nghiêng về Mỹ và sự sụp đổ của chính quyền Saddam Hussein, đồng thời với sự phản chiến của Việt Nam thì kết quả của dự án này chỉ có thể nằm trên giấy mãi mà thôi. Công ty EIS cũng rơi vào hoàn cảnh tương tự, khi cả hai dự án tại Thái Lan (chuyên cung cấp các hệ thống bảo mật cho các hệ thống thông tin của ngân hàng, thị trường chứng khoán và trường học) và Mỹ (gia công sản xuất phần mềm) đều chưa mang lại lợi nhuận. Nguyên nhân chính của sự việc này là do sự suy thoái toàn cầu một cách đột ngột đối với thị trường công nghệ thông tin và sự cạnh tranh quá quyết liệt từ các công ty công nghệ khác. Rủi ro hệ thống diễn ra làm cho hoạt động kinh doanh trì trệ và thất bại là điều không thể tránh khỏi.

Thực trạng hoạt động đầu tư ra nước ngoài không phải bao giờ cũng mang lại nụ cười cho các nhà đầu tư Việt Nam.

2.3 NGUYÊN NHÂN CỦA NHỮNG THÀNH CÔNG VÀ HẠN CHẾ TRONG VIỆC ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI Ở VIỆT NAM

2.3.1 Nguyên nhân khách quan

Thực tiễn thế giới đã chứng tỏ rằng một quốc gia mà có dòng đầu tư ra nước ngoài càng mạnh thì càng có nhiều khả năng mở rộng thị trường và tăng cơ hội đầu tư kinh doanh, tăng việc làm và tăng động lực phát triển kinh tế đất nước. Các quốc gia như Mỹ, Nhật Bản là những nước có nền kinh tế đứng nhất,

nhì thế giới, chính là những nước có dòng đầu tư ra nước ngoài lớn nhất thế giới. Ngay như Trung Quốc, mặc dù luôn coi trọng thu hút FDI và hàng chục năm nay đứng đầu các nước đang phát triển về thu hút FDI, thì cũng hàng chục năm nay luôn có dòng đầu tư ra nước ngoài lớn hàng đầu trong nhóm nước các nước đang phát triển. Đây là một bí quyết của Trung Quốc, nó góp phần giải thích vì sao hàng hóa của Trung Quốc ngày càng bành trướng, vừa ồ ạt, vừa len lõi vững chắc vào tận hang cùng ngõ hẻm thị trường trên toàn thế giới.

Việt Nam là quốc gia thuộc nhóm các nước đang phát triển, đã sớm nhận ra những kinh nghiệm quý báu từ hoạt động đầu tư ra nước ngoài của Trung Quốc và các nước phát triển khác. Đóng vai trò những viên đá tảng mở đường cho dòng đầu tư Việt Nam ra nước ngoài chính là những Hiệp định, Nghị định thư, Luật, Thỏa thuận, các định chế pháp lý trong nước và quốc tế khác liên quan trực tiếp và gián tiếp đến hoạt động đầu tư, lưu chuyển hàng hoá, dịch vụ và lao động qua biên giới quốc gia. Vì thế cho đến nay, Việt Nam đã ký khoảng 70 hiệp định, nghị định thư... như vậy, cụ thể như Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư, các Hiệp định tránh đánh thuế trùng với các nước để bảo hộ và tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư Việt Nam ở nước ngoài. Đây là một cố gắng lớn của Chính phủ, việc này đã cho phép doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận sâu rộng hơn với thị trường nước ngoài, từ đó đa dạng hoá và không ngừng bổ sung, mở rộng các đối tác, thị trường nguyên liệu, nguồn cung cấp máy móc, công nghệ, nguyên vật liệu và khách hàng... Đặc biệt, việc này cũng cho phép mở rộng dòng vốn đổ vào trong nước bắt nguồn trực tiếp từ sự hồi hương những khoản lợi nhuận thu được từ việc đầu tư ra nước ngoài, hay từ kết quả vận động đầu tư trực tiếp của doanh nghiệp với các đối tác nước ngoài.

Doanh nghiệp Việt Nam đã tạo mối quan hệ tốt với nhiều doanh nghiệp và giới chức trách tại các nước đầu tư. Chính họ đã tạo điều kiện rất thuận lợi

cho các dự án, liên doanh của doanh nghiệp ta tại nước ngoài hoạt động. Mối quan hệ nồng thắm của doanh nghiệp ta với doanh nghiệp Việt kiều tại Liên bang Nga, hợp tác tốt đẹp của ta với các giới chức tại các địa phương Trung Quốc, Nhật Bản, Singapore, Lào, Campuchia... đã làm cho các hoạt động của các doanh nghiệp tại các nơi này diễn ra hết sức tốt đẹp.

Tuy nhiên, đã có những nguyên nhân khách quan làm hạn chế hoạt động đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam trong thời gian qua. Trước tiên có thể kể đến đó là tác động của biến động kinh tế thế giới vào nền kinh tế nước ta đang trong quá trình hội nhập đầy đủ, trong đó có một số biến động mang tính toàn cầu, đã vượt quá tầm kiểm soát của chúng ta. Môi trường đầu tư kinh doanh cạnh tranh chưa lành mạnh, cũng như tập quán tiêu dùng còn nhiều các biệt ở các quốc gia mà doanh nghiệp Việt Nam đầu tư đã gây ra không ít trở ngại.

Đại đa số các nước vẫn coi Việt Nam là "quốc gia đang chuyển đổi sang kinh tế thị trường", kết quả là nước sở tại sẽ đánh thuế rất cao đối với hàng hoá của Việt Nam. Chính sách và biện pháp chống bán phá giá mang tính kỳ thị này không chỉ làm cho một khối lượng lớn hàng hoá Việt Nam do bị đánh thuế cao buộc nhà đầu tư phải rút khỏi thị trường nước sở tại, mà hơn thế, còn dẫn đến tình trạng là làm giảm sức cạnh tranh ở các lĩnh vực mà Việt Nam đầu tư.

Ngoài ra, giá cả trên thị trường thế giới luôn biến động nên thị trường nước ngoài rất khó khăn khi tiếp cận. Thiên tai nặng nề, dịch bệnh và tình hình kinh tế sa sút chung ở khu vực đã ảnh hưởng ít nhiều đến môi trường kinh tế của Việt Nam. Sự thiếu vắng những cơ sở cần thiết cho việc tiếp cận khoa học công nghệ, thiếu những điều kiện hỗ trợ các chủ thể đầu tư đổi mới và ứng dụng công nghệ tiên tiến, đã kiềm chế tiềm năng đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam.

2.3.2 Nguyên nhân chủ quan

Cùng với việc thu hút đầu tư nước ngoài, đầu tư ra nước ngoài đã trở thành một xu thế tất yếu, là chiến lược cần có của nhà nước hiện nay để nước ta tham gia tích cực vào nền kinh tế toàn cầu. Nghị quyết Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ IX của Đảng Cộng sản Việt Nam (19-22/4/2001) đã xác định: “Khuyến khích và hỗ trợ cho các doanh nghiệp và cá nhân Việt Nam đầu tư ra nước ngoài”. Với tinh thần đó, vai trò của nhà nước đã được Nghị quyết cụ thể hoá là “tạo ra khuôn khổ pháp lý nhằm khuyến khích hoạt động đầu tư ra nước ngoài để phát huy lợi thế so sánh của đất nước”. Do vậy, nhà nước đã rà soát, sửa đổi, bổ sung để hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật về kinh tế và cạnh tranh. Thông qua đó, tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh hơn ở trong nước, đảm bảo sự đối xử công bằng, bình đẳng giữa các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, tạo điều kiện khuyến khích các loại hình doanh nghiệp vươn ra thị trường nước ngoài bằng chính thực lực của mình. Với số lượng dự án đầu tư ra nước ngoài ngày một tăng cùng những tồn tại dần được khắc phục trong quản lý nhà nước, có thể thấy nhiều chính sách của nhà nước đã khuyến khích và dần tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài.

Với chính sách ưu đãi thuế cho doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài tại Thông tư số 97/2002/TT-BTC ngày 24/10/2002 của Bộ Tài Chính, các loại máy móc, thiết bị, vật tư, nguyên liệu... xuất khẩu ra nước ngoài để tạo tài sản cố định cho dự án đầu tư của các doanh nghiệp sẽ được miễn thuế xuất khẩu và thuế suất VAT 0%. Các khoản thu của doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ở nước ngoài, nếu đã chịu thuế thu nhập doanh nghiệp ở nước ngoài thì khi tính thuế tại Việt Nam, doanh nghiệp đó sẽ được trừ phần đã nộp ở nước ngoài. Số thuế thu nhập của các đơn vị này, nếu đã được miễn, giảm theo luật pháp của nước sở tại

(đối với phần lợi nhuận được hưởng từ các dự án), cũng sẽ được trừ khi xác định số thuế tại Việt Nam.

Để khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài ở lĩnh vực dầu khí, Thủ tướng Chính phủ đã ký ban hành Quyết định số 116/2001/QĐ-TTg ngày 02/8/2001 áp dụng một số ưu đãi đối với doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài dưới hình thức đầu tư 100% vốn hoặc góp vốn theo tỷ lệ tham gia bao gồm: tìm kiếm, thăm dò, phát triển mỏ và khai thác dầu khí, kể cả các hoạt động phục vụ trực tiếp cho các hoạt động dầu khí.

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam sau khi ban hành Thông tư số 01/2001/TT-NHNN ngày 19/01/2001 hướng dẫn về quản lý ngoại hối đối với đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam, mới đây đã có tờ trình Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung Nghị định số 22/1999/NĐ-CP. Theo đó, đối với những trường hợp đặc biệt, Chính phủ sẽ xem xét quyết định việc cho phép chủ đầu tư mua ngoại tệ tại ngân hàng để chuyển đầu tư ra nước ngoài trước khi xem xét, thẩm định để cấp phép đầu tư ra nước ngoài cho dự án. Các doanh nghiệp chỉ được sử dụng nguồn ngoại tệ trên tài khoản tiền gửi của mình (mở tại ngân hàng được phép) để chuyển ra nước ngoài góp vốn đầu tư trên cơ sở quy định tại giấy phép đầu tư do cơ quan có thẩm quyền cấp. Nguyên nhân của việc sửa đổi, bổ sung Nghị định này là do một số dự án đã được cấp phép đầu tư mà không xem xét đến việc chủ đầu tư có đảm bảo nguồn ngoại tệ tự có để thực hiện đầu tư nước ngoài hay không. Trong khi đó, thị trường ngoại hối ở Việt Nam và điều kiện dự trữ ngoại hối của nhà nước chưa lớn, tình hình cung cầu ngoại tệ và tỉ giá hối đoái trên thị trường không ổn định, các giao dịch về vốn cần phải quản lý thì việc bán ngoại tệ cho doanh nghiệp để đầu tư ra nước ngoài chỉ được ngân hàng giải quyết trên cơ sở cân đối cung cầu của thị trường

ngoại hối. Vì vậy, việc sửa đổi nội dung trên sẽ tạo sự thống nhất về cơ sở pháp luật vừa "thuận" cho nhà quản lý mà không gây "khó" cho doanh nghiệp.

Ngoài ra, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã trình Chính phủ một sửa đổi quan trọng trong Nghị định số 22/1999/NĐ-CP. Cụ thể mức vốn của một dự án đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp nhà nước sẽ được nâng từ 1 triệu USD lên 3-5 triệu USD. Quy định này nhằm đơn giản hóa quá trình xin giấy phép của doanh nghiệp, dự kiến sẽ được Chính phủ ban hành trong thời gian sớm nhất.

Việc đầu tư ra nước ngoài (từ việc đặt văn phòng đại diện, chi nhánh, các đại lý tiêu thụ sản phẩm, hay lập các xưởng sản xuất kinh doanh trực tiếp...) đã cho phép các nhà đầu tư Việt Nam chủ động xây dựng được hệ thống phân phối hàng hoá riêng, cũng như cho phép họ nắm bắt nhanh, kịp thời và chính xác hơn các động thái, nhu cầu và thị hiếu thị trường bản địa, từ đó có những quyết định thích hợp, điều chỉnh mẫu mã, chất lượng, giá trị sử dụng và giá cả sản phẩm cùng các hoạt động sản xuất - kinh doanh khác của mình, đảm bảo giữ vững sản lượng và tiêu thụ sản phẩm...

Ở một góc nhìn khác, dường như có sự nhận thức khá phiến diện ở nhiều nước mới tham gia vào dòng chảy hội nhập kinh tế quốc tế chung của thế giới - trong đó có Việt Nam - đó là chỉ coi trọng dòng vào, thu hút càng nhiều đầu tư nước ngoài càng tốt và ít quan tâm hỗ trợ dòng ra, nhất là dòng đầu tư ra nước ngoài của các doanh nhân. Dường như nhiều người còn mang nặng tâm lý trong nước còn thiếu vốn, không nên đầu tư ra nước ngoài, bởi đầu tư ra nước ngoài làm giảm sút nguồn vốn đầu tư trong nước. Tuy nhiên, đây là quan niệm phiến diện và ngắn hạn, chưa thấy hết những lợi ích nhiều mặt mà việc đầu tư ra nước ngoài đem lại cho phát triển kinh tế trong nước.

Đối với Việt Nam, cho đến nay vấn đề hỗ trợ các doanh nhân và doanh nghiệp Việt Nam đầu tư kinh doanh ở nước ngoài vẫn còn chưa được quan tâm đúng mức, thậm chí còn nhiều khoảng trống và bất cập, cả về nhận thức, môi trường pháp lý, lẫn những biện pháp mang tính hệ thống và thiết thực từ phía chính quyền các cấp trung ương và địa phương. Chưa coi trọng xây dựng và phát triển hành lang pháp luật nhằm mở đường và định hướng cho các doanh nhân và doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài an toàn, thuận lợi. Hiện nay, chính sách của nhà nước liên quan đến vấn đề này mới chỉ có 2 văn bản là Nghị định 22/1999/NĐ-CP ngày 14/4/1999 của Chính phủ quy định về đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam và Thông tư 05/2001/TT-BKH ngày 30/8/2001 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư hướng dẫn hoạt động đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam, nhưng cả 2 văn bản này đang ngày càng bộc lộ những bất cập cần phải được điều chỉnh, bổ sung.

Đánh giá tình hình đầu tư ra nước ngoài ở nước ta thời gian vừa qua có thể thấy một số tồn tại như các văn bản pháp quy hiện nay đã lạc hậu, không còn thích hợp với thực tế; quy trình thẩm định và đăng ký cấp giấy phép đầu tư ra nước ngoài còn một số bất cập, chẳng hạn để thời gian thẩm định và cấp phép kéo dài, phải qua nhiều đầu mối quản lý nhà nước thẩm định; chưa có các quy định và chế tài cụ thể về quản lý sau cấp phép dẫn đến việc nắm bắt hoạt động của các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài gặp nhiều khó khăn, thông tin không chính xác...

Về quản lý vĩ mô, có thể thấy nhà nước chưa xây dựng chiến lược quốc gia về đầu tư ra nước ngoài trước khi nước ta gia nhập WTO, với mục tiêu rõ ràng, đảm bảo cho các doanh nghiệp an tâm phát triển lâu dài. Trong thực tế, chúng ta hiện nay chưa có một chiến lược để định hướng phát triển doanh nghiệp và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Bản thân chiến lược phải có

kế hoạch, quy hoạch và chính sách cụ thể để hỗ trợ hình thành những công ty xuyên quốc gia có sức cạnh tranh cao, mang thương hiệu Việt Nam. Chưa kết hợp chặt chẽ chiến lược thu hút đầu tư nước ngoài với chiến lược đầu tư ra nước ngoài trong một chiến lược phát triển tổng thể của quốc gia. Trong chiến lược chung này, nhà nước định ra việc mở cửa và cơ cấu lại nền kinh tế theo hướng toàn cầu hoá với mục đích khắc phục những bất lợi, phát huy lợi thế so sánh của mình trong nền kinh tế thế giới.

Trên thực tế, còn nhiều quốc gia mà Việt Nam chưa có quan hệ pháp lý trực tiếp, cần thiết để triển khai các hoạt động kinh tế - thương mại - đầu tư song phương theo các tiêu chuẩn, nguyên tắc và thông lệ quốc tế hiện hành. Còn nhiều tổ chức và định chế pháp lý kinh doanh quốc tế mà Việt Nam chưa phải là thành viên. Nghĩa là, chúng ta đang đứng trước yêu cầu bức bách phải nhanh chóng "lấp đầy" những "khoảng trống" pháp lý trong nước và quốc tế, để tạo ra môi trường đầu tư ngày càng "đồng chất" hơn, theo yêu cầu phát triển kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế quốc tế.

Hiện tại chúng ta chưa có những bộ phận cơ cấu mang tính liên ngành và chuyên ngành, cùng các cán bộ chức năng chuyên trách, đủ trình độ và trách nhiệm cao, đảm nhận việc quản lý nhà nước về hoạt động đầu tư của Việt Nam ở nước ngoài. Đồng thời có trách nhiệm và quyền lực cần thiết đủ để nghiên cứu, đề xuất xây dựng, điều chỉnh và thông qua những văn bản, quy định pháp luật trực tiếp liên quan đến hoạt động này. Các đại sứ quán, lãnh sự quán và cơ quan thương vụ Việt Nam ở nước ngoài chưa quan tâm nhiều tới các vấn đề kinh tế - thương mại, để tạo mọi điều kiện toàn diện hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam đã, đang và sẽ hoạt động tại quốc gia, vùng lãnh thổ do mình phụ trách. Đặc biệt là hỗ trợ về cung cấp hộ chiếu, xin visa (trong đó có visa dành riêng cho doanh nhân Việt Nam hoạt động đầu tư ổn định, dài hạn ở nước sở tại); hỗ

trợ về thủ tục, thậm chí bảo lãnh pháp lý, xin nước sở tại cho phép thành lập các hiệp hội doanh nghiệp, các trung tâm thương mại, các doanh nghiệp và tổ hợp sản xuất - kinh doanh của người Việt Nam ở những địa điểm thích hợp trên các nước và vùng lãnh thổ. Đồng thời có thể nắm bắt kịp thời và chính xác các vấn đề bức xúc đặt ra trong quá trình hoạt động đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam.

Các ngân hàng thương mại Việt Nam chưa có những chi nhánh, văn phòng đại diện ở nước ngoài, nơi có cộng đồng đông đảo doanh nhân Việt Nam hoặc ở những trung tâm thị trường tài chính quốc tế lớn để trực tiếp cung cấp các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền, bảo hiểm và bảo lãnh tín dụng (kể cả bảo lãnh tín dụng quốc tế, thế chấp bằng tài sản ở trong nước của các doanh nhân và doanh nghiệp Việt Nam). Chưa thành lập các công ty đầu tư tài chính quốc tế thích hợp có chức năng huy động vốn đầu tư trong và ngoài nước để thực hiện đầu tư tài chính quốc tế, nhằm đa dạng hoá các công cụ đầu tư ra nước ngoài của doanh nhân và doanh nghiệp Việt Nam.

Việc thành lập các kho ngoại quan ở trong nước và ở nước ngoài nhằm phát triển hệ thống giao thông vận tải qua biên giới thuận lợi, nhanh, an toàn và rẻ cũng chưa được thực hiện để tăng cường sự lưu chuyển, thông thương hàng hoá, dịch vụ giữa thị trường trong nước và quốc tế cũng như kích thích các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài.

Chưa có một website nối mạng quốc tế và các tổ chức tư vấn chuyên nghiệp hoạt động trên phạm vi toàn quốc và toàn cầu để cung cấp các dịch vụ hỗ trợ đầu tư ra nước ngoài như: cung cấp thông tin thị trường (chất lượng, giá cả, cung-cầu, triển vọng sản phẩm); thông tin đối tác, cơ hội và kinh nghiệm kinh doanh; thông tin về môi trường đầu tư (các quy định pháp luật, thủ tục xuất nhập khẩu, các yêu cầu và giấy chứng nhận về vệ sinh an toàn, chất lượng sản phẩm,

các đặc điểm văn hoá, thị hiếu tiêu dùng, hệ thống phân phối hàng...); các dịch vụ xúc tiến thương mại (hội chợ, triển lãm, quảng cáo và tham quan thị trường, môi giới và tiếp xúc với các đối tác tiềm năng...); các dịch vụ hỗ trợ tư pháp về đăng ký và xử lý tranh chấp thương hiệu, tư vấn kế toán, thuế... Nhà nước chưa có những biện pháp cụ thể để khuyến khích và hỗ trợ việc thành lập các hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam ở từng nước, các hiệp hội ngành hàng đặt trụ sở trong nước và nhiều chi nhánh đại diện ở nước ngoài. Đồng thời còn rất ít các chuyến thăm hỏi, động viên tinh thần của lãnh đạo nhà nước tới các cộng đồng doanh nhân, doanh nghiệp Việt Nam ở nước ngoài.

Việc tổ chức hỗ trợ các doanh nhân, doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài không thể thực hiện tự phát, nhất thời và khoán trắng cho một vài đơn vị, tổ chức, cá nhân nào, mà ngược lại, cần được tiến hành có chỉ đạo tập trung, thống nhất, liên tục trong sự phối hợp nhịp nhàng, ăn khớp của một hệ thống các cơ cấu tổ chức, các cấp, ngành, đơn vị và cá nhân hữu quan. Tìm kiếm lợi nhuận ở nước ngoài là hoạt động kinh doanh chính đáng. Hầu hết các doanh nghiệp đã đầu tư hoặc có ý định đầu tư ra nước ngoài đều mong muốn nhà nước áp dụng một cơ chế thẩm định thông thoáng như đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, khắc phục tình trạng ngoài vô thoáng, trong ra thì chặt. Bên cạnh đó, cần lưu ý giải quyết bài toán mâu thuẫn giữa an ninh tài chính quốc gia với mục tiêu chuyển tiền vốn ra ngoài để đầu tư của doanh nghiệp. Có được như vậy thì hoạt động đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam sẽ thuận lợi hơn và trôi chảy hơn trong tương lai không xa.



3.1 CÁC QUAN ĐIỂM

3.1.1 Vận dụng linh hoạt quan điểm đa phương hoá và đa dạng hóa trong quan hệ kinh tế đối ngoại

Trong công cuộc đổi mới của Việt Nam, qua các kỳ đại hội toàn quốc Đảng ta đã liên tiếp đề ra các chính sách đối ngoại phù hợp với xu thế lớn của thế giới là đa dạng hoá, đa phương hoá quan hệ quốc tế để tạo thêm thế mạnh, tranh thủ thêm vốn và công nghệ cho phát triển kinh tế quốc dân

Việt Nam đang từng bước chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, tranh thủ mọi thời cơ để phát triển trên nguyên tắc thực hiện đa phương hóa, đa dạng hóa thị trường và đối tác, tham gia rộng rãi các tổ chức quốc tế.

Trên quan điểm đa phương hóa và đa dạng hóa trong quan hệ kinh tế đối ngoại, việc xây dựng nền kinh tế hàng hóa của Việt Nam theo hướng mở giữa Việt Nam và các nước trên thế giới là hết sức cần thiết nhằm tăng cường khả năng hội nhập và cạnh tranh với khu vực và quốc tế. Tạo điều kiện cho doanh nghiệp Việt Nam tranh thủ nắm bắt những ngành, công nghệ mặt hàng mũi nhọn, vừa kết hợp nguồn lực trong nước và ngoài nước để đảm bảo cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài đem lại hiệu quả.

3.1.2 Tranh thủ đầu tư ra nước ngoài bằng lợi thế so sánh của Việt Nam

Hội nhập là cạnh tranh. Muốn cạnh tranh phải triển khai những ưu điểm để sản phẩm có chất lượng tốt và rẻ hơn trên thị trường trong nước cũng như ngoài nước. Như thế phải đầu tư vào một số ngành có lợi thế so sánh. Lý thuyết và kinh nghiệm thực tế trên thế giới đã chứng minh rằng lợi ích của ngoại thương càng lớn khi sự khác biệt giữa hai bên đối tác càng nhiều và có tính chất bổ sung nhau. Do đó, Việt Nam cần tranh thủ đầu tư ra nước ngoài bằng việc phát huy lợi thế so sánh của mình.

Đến nay, một số mặt hàng của Việt Nam như nông sản nhiệt đới chế biến, đồ gỗ, dệt may, giày dép, hàng thủ công mỹ nghệ, thủy hải sản, gạo, cà phê, cao su thiên nhiên, hạt tiêu, gốm sứ và các mặt hàng tiêu dùng trong gia đình đã chiếm được thị phần đáng kể trên thế giới. Đây là những mặt hàng rất có tiềm năng, có triển vọng tăng cao và đều có thể tiếp tục gia tăng tại các thị trường lớn. Bởi vì đây là những mặt hàng Việt Nam có lợi thế so sánh và các quốc gia mà Việt Nam đầu tư không hoặc ít sản xuất. Hơn nữa, đây còn là những mặt hàng mà Việt Nam phát huy lợi thế so sánh trong việc sử dụng nhiều lao động.

Điều quan trọng là các doanh nghiệp Việt Nam cần đầu tư công nghệ mới và thực hiện các biện pháp khác để nâng cao chất lượng và sức cạnh tranh với hàng hóa của nước nhận đầu tư. Điều quan trọng nữa là phải theo kịp sự thay đổi liên tục, đa dạng của nhu cầu tiêu dùng ở các thị trường lớn. Tuy vậy, dù tình hình kinh tế của các quốc gia mà doanh nghiệp Việt Nam đầu tư có ra sao thì sức mua, sức tiêu dùng to lớn của các thị trường này vẫn có chỗ cho số lượng hàng hóa thuộc lợi thế của Việt Nam.

3.1.3 Đầu tư phải có hiệu quả, góp phần tích lũy ngoại tệ phát triển kinh tế quốc dân

Việc sử dụng đồng vốn đầu tư có hiệu quả, góp phần tích lũy ngoại tệ phát triển kinh tế quốc dân là một việc làm hết sức cần thiết hiện nay, vì nước ta còn nghèo phải chắt chiu từng đồng vốn để đầu tư cho phát triển. Việc đầu tư ra nước ngoài như thế nào để phát triển bền vững, có hiệu quả, đảm bảo chất lượng cũng như tính ổn định của các dự án và gia tăng tích lũy ngoại tệ là một công việc phức tạp, khó khăn, đòi hỏi phải có sự nỗ lực của các doanh nghiệp.

Một môi trường đầu tư thuận lợi sẽ tạo cơ hội và động lực thúc đẩy các doanh nghiệp (từ các doanh nghiệp nhỏ đến các tập đoàn đa quốc gia) đầu tư có

hiệu quả, tạo công ăn việc làm và mở rộng hoạt động. Môi trường đầu tư tốt không chỉ mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp mà còn mang lại lợi ích cho toàn xã hội. Trong giai đoạn hiện nay, việc ngày càng có nhiều dự án đầu tư ra nước ngoài là điều rất có ý nghĩa, góp phần tăng khả năng tích lũy ngoại tệ và điều hành nền kinh tế vĩ mô của Chính phủ.

Chính phủ và các ngành chức năng cần xem xét và tư vấn khi cấp phép các dự án đầu tư ra nước ngoài để giúp doanh nghiệp sử dụng đồng vốn đầu tư có hiệu quả hơn. Có nhiều biện pháp để làm tăng giá trị của doanh nghiệp, một trong những biện pháp đặc biệt quan trọng là không thể bỏ qua việc nghiên cứu huy động tối đa và đầu tư có hiệu quả nhất nguồn vốn huy động được. Ngoài ra, doanh nghiệp Việt Nam cũng nên trung thành với các mặt hàng thuộc về lợi thế so sánh của mình, bởi nhóm hàng này vẫn có ý nghĩa hết sức quan trọng để tăng tích lũy ngoại tệ cho đất nước.

3.1.4 Quá trình đầu tư ra nước ngoài cũng là quá trình thực hiện chuyển giao công nghệ, hội nhập bình đẳng trong liên thông kinh tế quốc tế

Dưới ảnh hưởng khoa học - công nghệ, do yêu cầu tái cấu trúc cơ cấu sản xuất của nền kinh tế liên tục tăng trưởng cao, các nước ASEAN, trong đó có Việt Nam đã đồng thời thực hiện hai quá trình, một mặt nhanh chóng ứng dụng những thành tựu mới của khoa học - công nghệ vào sản xuất, kinh doanh, mặt khác từng bước di chuyển những dây chuyền công nghệ đã lạc hậu tương đối so với điều kiện trong nước ra ngoài biên giới nhằm tiếp tục khai thác chúng và chuyển dịch những ngành có hàm lượng thô sơ cao do năng suất lao động trong nước không ngừng tăng lên. Trong quá trình này, Việt Nam, thông qua FDI ra ngoài kèm theo là sự di chuyển công nghệ có thể tranh thủ được nguồn công nghệ tương đối thích hợp, giải quyết việc làm cho người lao động. Sau khi hoàn tất

chuyển giao công nghệ về nước, doanh nghiệp tiến hành hoàn thiện, làm chủ công nghệ, đáp ứng được chiến lược phát triển của doanh nghiệp.

Việc đổi mới kỹ thuật, chuyển giao công nghệ mới, đào tạo nguồn nhân lực xét về chiến lược là khẩu hiệu chính đối với các nhà sản xuất - kinh doanh ở các nước đang phát triển như Việt Nam. Vì vậy các doanh nghiệp Việt Nam khi đầu tư vào các nước phát triển cần có những đối sách mềm dẻo thích hợp để nước nhận đầu tư thể hiện tính bình đẳng, công bằng và qua đó doanh nghiệp nhận được sự hợp tác giúp đỡ khi chuyển giao công nghệ, trong đó bao gồm chuyển giao cả phần cứng và phần mềm, linh hoạt cho từng đối tượng, linh hoạt cả về phương thức và thị trường chuyển giao. Chuyển giao công nghệ trên cơ sở mong muốn chung là hẹp dần khoảng cách, hướng tới sự phát triển đồng đều nhằm liên thông kinh tế quốc tế.

3.2 DỰ BÁO KHẢ NĂNG ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI CỦA VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ

3.2.1 Thời cơ khi hội nhập kinh tế

Môi trường quốc tế thuận lợi hơn bao giờ hết khi nước ta đã bước đầu thành công trong hội nhập khu vực và quốc tế. Các cam kết và lộ trình hội nhập phù hợp với điều kiện, khả năng, nhu cầu của ta. Hiện tại Việt Nam nhận được rất nhiều sự ủng hộ, hỗ trợ to lớn của các nước đối với công cuộc đổi mới ở nước ta. Rất nhiều bài học kinh nghiệm ở các nước về xây dựng thể chế, phát triển doanh nghiệp và đẩy mạnh đầu tư ra nước ngoài được Việt Nam tiếp cận và học tập. Đồng thời doanh nghiệp nước ta đã quen dần với cơ chế thị trường, đa số doanh nghiệp mong muốn cạnh tranh sòng phẳng, bình đẳng về cơ hội phát triển. Đa số doanh nghiệp đều mong muốn sớm tham gia hội nhập.

Khi là thành viên của WTO và AFTA, hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam được đối xử bình đẳng như với mọi thành viên khác. Các rào cản phi thuế hạn chế nhập khẩu cũng được cắt giảm dần dần, các biện pháp hạn chế định lượng bị cấm sử dụng, hàng rào bảo hộ của các đối tác chỉ giảm đi chứ không thể tăng lên. Cơ hội sẽ ngang bằng hơn cho mọi doanh nghiệp. Các nước phát triển phải giảm trợ cấp cho nhiều hàng hoá của họ khiến cho một số hàng của ta có sức cạnh tranh tăng lên.

Chính phủ bằng mọi nỗ lực đã, đang và sẽ tạo mọi điều kiện thuận lợi để khuyến khích các doanh nghiệp trong nước đầu tư ra nước ngoài thông qua việc tìm kiếm thị trường, đàm phán và tham gia các thể chế thương mại song phương và đa phương. Việt Nam đã có niềm tin của cộng đồng kinh doanh quốc tế. Việt Nam còn là nước ổn định cao về chính trị, đó là điều kiện tiên quyết cho sự an tâm đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam. Hiện Chính phủ đang tháo gỡ các vướng mắc, khó khăn mà các nhà đầu tư gặp phải, nhằm cố gắng để đẩy mạnh đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài.

Việc Trung Quốc ngày càng lớn mạnh và tỏ rõ vai trò siêu cường trong khu vực cũng mang lại nhiều cơ hội về thương mại và đầu tư cho các nước thuộc khu vực nhiều tài nguyên thiên nhiên như Việt Nam. Đây cũng được coi là động lực tăng trưởng mới của khu vực ASEAN, đặc biệt trong trường hợp kinh tế Mỹ, đầu tàu tăng trưởng kinh tế thế giới đang có dấu hiệu chậm dần.

3.2.2 Đầu tư trong khu vực các nước Đông Nam Á

Sự bình ổn về chính trị, tính minh bạch cho môi trường đầu tư và những biện pháp cải cách mạnh mẽ được tiến hành tại các quốc gia Đông Nam Á, khiến khu vực này đang là điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư, trong đó có Việt Nam. Sau khi thoát khỏi các khó khăn về tài chính, trong thời gian gần đây,

các quốc gia Đông Nam Á đã nỗ lực đưa ra những cam kết cải cách mạnh mẽ, cùng thông điệp "cởi mở và thông thoáng nền kinh tế" để có thể thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, đặc biệt là tại các nước như Malaysia, Singapore, Indonesia, Philippines và Thái Lan. Như vậy, điều này có thể khẳng định về một làn sóng mới đang chuẩn bị đổ bộ vào khu vực này.

Qua lịch sử tồn tại và phát triển, ASEAN đang tự khẳng định là tổ chức kinh tế khu vực thành công nhất trong các tổ chức khu vực thuộc nhóm nước đang phát triển. Với đà phát triển nhanh thì các điều kiện, môi trường sản xuất và khả năng tạo lợi nhuận của bản thân các nước ASEAN đã có những biến động đáng kể, qua đó ASEAN đã tạo nên lợi thế thúc đẩy tăng cường đầu tư lẫn nhau. Những nước có trình độ phát triển trung bình trong quá trình chuyển dịch cơ cấu vẫn hoàn toàn có khả năng để đầu tư ra nước ngoài trong khi bản thân họ cũng đang tích cực để thu hút FDI từ các nước có trình độ phát triển cao hơn. Đây cũng là đặc điểm phát triển của ASEAN mà sự hội nhập của Việt Nam đóng một vai trò tích cực.

Vừa qua, việc Hội nghị Xúc tiến đầu tư nước ngoài của các bộ trưởng Tài chính ASEAN được tổ chức ngày 29/9/2004 tại New York, Mỹ và Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á đang xem xét việc phát hành trái phiếu với tên gọi trái phiếu ASEAN là những động thái quan trọng mà ASEAN muốn nâng cao nhận thức của các nhà đầu tư thế giới về tiềm năng và cơ hội đầu tư vào khu vực này trong thời gian tới. Đây là một cơ hội lớn và chắc chắn các nhà đầu tư Việt Nam sẽ không bao giờ bỏ qua.

Trước đây các doanh nghiệp Việt Nam từng phải đối mặt với một số vấn đề khi tiến hành đầu tư vào các nước Đông Nam Á, do tình trạng quan liêu tại khu vực này. Hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam đang cân nhắc về một làn sóng đầu tư vốn mới vào Đông Nam Á sau khi tình hình chính trị tại khu vực này

ổn định hơn và các nhà lãnh đạo khu vực cam kết cải cách môi trường kinh doanh thân thiện. Cũng cần phải nói thêm, điều kiện địa lý của khu vực các nước Đông Nam Á hội tụ được những ưu thế về phong thủy, phù hợp với tâm lý của người Á Đông, do vậy những dự án đầu tư vào khu vực này luôn được “tín nhiệm” là dễ thành công.

3.2.3 Đầu tư vào các nước phát triển

Các nền kinh tế phát triển hiện chiếm 2/3 tổng vốn FDI vào và 9/10 tổng vốn FDI ra, tập trung chủ yếu vào ba trung tâm kinh tế lớn của thế giới là Mỹ, Nhật Bản và EU. Mặc dù vốn đầu tư vào khu vực này trong năm 2003 đã chững lại, nhưng đây chỉ là biểu hiện tạm thời sau một giai đoạn tái điều chỉnh, một bước lùi để lấy đà tạo sự đột phá trong thời gian tới. Điều này cũng phù hợp với chiến lược kinh doanh toàn cầu của các TNCs khi không hướng sự đầu tư tập trung vào một thị trường duy nhất, mà thực hiện chiến lược đầu tư vào nhiều thị trường để tránh mạo hiểm và vượt qua các hàng rào bảo hộ kỹ thuật đang ngày càng chặt chẽ hơn. Tổ chức Hội nghị của Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển vừa công bố báo cáo thường niên, cho biết hoạt động đầu tư trên thế giới phục hồi trong năm 2004, do kinh tế toàn cầu phục hồi và có sự tăng trưởng của ngành dịch vụ. Đầu tư vào các nước đang phát triển tăng lên, trong đó khu vực châu Á - Thái Bình Dương là điểm thu hút nhiều đầu tư nhất, nhờ có nền kinh tế phát triển mạnh và môi trường đầu tư được cải thiện.

Xu hướng đầu tư nước ngoài trên thế giới hiện nay là đầu tư vào các nước phát triển do các nước phát triển được biết đến nhiều và thường có những thông tin khá hấp dẫn về môi trường đầu tư. Hơn nữa, các nước phát triển có sức hấp dẫn của một thị trường tiêu thụ rộng lớn. Đây là yếu tố thu hút các nhà đầu tư Việt Nam. Thứ hai, do đặc tính của người Việt Nam khá thận trọng nên đầu tư

vào các nước phát triển đem lại sự yên tâm, vì phần lớn các nước này có hệ thống pháp luật, cơ sở hạ tầng là tốt hơn các nước đang phát triển rất nhiều.

Với các nước phát triển, các chuyên gia dự báo rằng các nước Bắc Mỹ được đánh giá là có nhiều khả năng thu hút vốn FDI hơn các nước Tây Âu, do xu hướng đầu tư đang ngày một tăng lên ở khu vực này.

3.2.4 Khả năng về cạnh tranh thị trường của Việt Nam

Khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam đã thay đổi rất nhiều và theo chiều hướng tốt. Các doanh nghiệp đã bắt đầu quan tâm đến việc cạnh tranh không chỉ bằng giá mà bằng dịch vụ và giá trị gia tăng của các sản phẩm hàng hóa của mình thông qua chất lượng, thiết kế mẫu mã hàng hóa. Ngày càng có nhiều doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu hàng hóa hãnh diện với hàng chữ "Made in Vietnam" trên các sản phẩm của mình. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã chú tâm xây dựng chiến lược thị trường, quảng bá sản phẩm, thương hiệu, mở rộng thị trường trong nước và ngoài nước. Nhờ đó, hàng hóa Việt Nam đã được biết đến ở nhiều nơi trên thế giới, trong đó có nhiều mặt hàng cạnh tranh được với sản phẩm cùng loại của các nước. Nhiều mặt hàng đã khẳng định được chỗ đứng trên các thị trường khó tính như Hoa Kỳ, Nhật Bản và EU.

Một nền kinh tế không thể cạnh tranh trừ phi các công ty đang hoạt động là các công ty có khả năng cạnh tranh. Sức cạnh tranh của các doanh nghiệp phụ thuộc hai yếu tố chính: Thứ nhất là, môi trường tổng thể của nền kinh tế vĩ mô, tạo điều kiện cho doanh nghiệp sử dụng tốt nhất các lợi thế so sánh của đất nước để phát triển và tiếp cận với thị trường thế giới. Thứ hai là, năng lực của nhà quản lý doanh nghiệp biết tận dụng các lợi thế cạnh tranh đó, phối hợp các nguồn lực bên trong và bên ngoài để tổ chức sản xuất tốt, nâng cao chất lượng, hạ giá thành sản phẩm và mở rộng thị trường tiêu thụ. Bên cạnh đó, chất lượng

của các ngành dịch vụ như tài chính, tiền tệ, bảo hiểm, bưu chính-viễn thông, vận tải... cũng tác động khá lớn đến sức cạnh tranh của các doanh nghiệp công nghiệp... Tuy nhiên, suy cho cùng thực chất của cạnh tranh dù là về giá cả, trình độ công nghệ hay cung cách phục vụ, cuối cùng là cạnh tranh về tri thức và chất lượng con người. Có lẽ vì vậy mà nền kinh tế tri thức đang cần một nền giáo dục đào tạo mang tính cách mạng.

Việt Nam đang tiến hành dự án Chương trình xây dựng và phát triển thương hiệu quốc gia giá trị Việt Nam (Vietnam Value Inside) tới năm 2010, nhằm quảng bá hình ảnh quốc gia thông qua sản phẩm hàng hóa và dịch vụ Việt Nam. Việc này sẽ giúp cho hàng hóa Việt Nam xâm nhập thị trường thế giới dễ dàng hơn trong tương lai.

3.3 CÁC GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI CỦA VIỆT NAM

3.3.1 Nhóm giải pháp vĩ mô

3.3.1.1 Xây dựng chính sách, pháp luật đầu tư ra nước ngoài phù hợp với thông lệ quốc tế

Không chỉ trong lĩnh vực đầu tư ra nước ngoài mà mọi hoạt động kinh doanh khác của doanh nghiệp đều phải dựa trên những chính sách kinh tế vĩ mô, văn bản pháp luật, cơ chế quản lý của nhà nước. Vì vậy sự ổn định của chính sách, pháp luật và vận hành cơ chế có hiệu quả luôn là tiền đề hết sức cần thiết cho sự phát triển của doanh nghiệp.

Trong thời gian vừa qua cơ chế thủ tục để tiến hành đầu tư ra nước ngoài còn nhiều bất cập. Do đó, nhà nước cần thiết phải điều chỉnh lại thủ tục xin phép đầu tư. Theo đó, doanh nghiệp chỉ cần trình giấy xin phép đầu tư ra nước ngoài cho Bộ Kế hoạch và Đầu tư xem xét. Trong đó việc chứng nhận năng lực tài

chính, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nên dựa vào những báo cáo tài chính, báo cáo kinh doanh đã được xác nhận của các cấp thẩm quyền trong ba năm gần nhất của doanh nghiệp (không cần phải xác định mới tại địa phương đăng ký kinh doanh - rút ngắn thời gian thẩm định). Ở đây cần chú ý quy định rõ, thật chặt chẽ trách nhiệm và hậu quả mà doanh nghiệp phải đón nhận khi cố ý gian trá trong vấn đề khai báo này.

Đối với các dự án có số vốn nhỏ (thấp hơn 1 triệu USD) thì Bộ Kế hoạch - Đầu tư nên nhanh chóng kiểm tra rồi quyết định ngay cho doanh nghiệp. Với các dự án có số vốn lớn và các dự án nếu thực hiện đầu tư có ảnh hưởng đến mục tiêu và lợi ích quốc gia thì Bộ Kế hoạch - Đầu tư nên cố vấn nhanh cho Thủ tướng để ra quyết định cho phép hay không cho phép việc triển khai và đưa dự án đầu tư vào hoạt động đúng lúc, tạo điều kiện cho doanh nghiệp nắm bắt cơ hội một cách có hiệu quả. Vì vậy, về lâu dài việc đăng ký đầu tư và chấp nhận đầu tư nên được diễn ra trên mạng thông tin trực tuyến giữa Chính phủ và doanh nghiệp theo mô hình Chính phủ điện tử mà các cấp ngành hành chính của chúng ta đang theo đuổi thực hiện trong tương lai gần.

3.3.1.2 Vận động thiết lập tham gia các liên minh song phương, đa phương để tạo thế và lực cho doanh nghiệp trong hội nhập.

Đầu tư ra nước ngoài bao giờ cũng là hoạt động phức tạp hơn nhiều so với đầu tư trong nước. Bản thân của đầu tư ra nước ngoài phải chịu sự chi phối của những chính sách quốc gia đầu tư và quốc gia nhận đầu tư, cũng như những quy định về luật chơi thương mại quốc tế. Mà những quy tắc trò chơi quốc tế bao giờ cũng được xây dựng trên sự chèn ép lợi ích của các quốc gia lớn đối với các quốc gia nhỏ, vì vậy một chính sách ngoại giao khéo léo, một liên kết giữa những “chàng tí hon” sẽ bảo vệ các doanh nghiệp của mình có hiệu quả hơn trên

võ đài thương trường quốc tế. Quốc gia nào đi ngược lại xu hướng trên sẽ tự cô lập và triệt tiêu nền kinh tế mình trước thế giới.

Với chủ trương Việt Nam muốn làm bạn với tất cả các nước, Đảng ta đã nhanh chóng chiếm được thiện cảm của bè bạn năm châu. Minh chứng cho sự linh hoạt trong ngoại giao được biểu hiện qua việc Mỹ bãi bỏ cấm vận Việt Nam (1995), gia nhập ASEAN (1997), tham gia diễn đàn hợp tác châu Á - Thái Bình Dương và sắp tới đây là thành viên của WTO và AFTA. Sự hợp tác chặt chẽ gắn bó với các nước trong khu vực đã tạo ra được môi trường hoạt động thuận lợi cho các doanh nghiệp muốn làm ăn tại các nước láng giềng. Nhìn thực tế thì các doanh nghiệp của ta vẫn chưa khai thác hết được những thuận lợi này. Điều này đòi hỏi Chính phủ cần phải chú ý thông tin rộng rãi và nhanh chóng hơn nữa về những qui định, hiệp định mà Chính phủ đã ký kết với các nước, tạo cho doanh nghiệp điều kiện nắm bắt kịp thời.

Đứng trước thực tế hiện tại và dự đoán được những khó khăn mà chúng ta sẽ gặp trong hoạt động quốc tế, thì các ban ngành, đặc biệt là Bộ Ngoại giao, Bộ Thương mại, Bộ Kế hoạch - Đầu tư cần phải lường trước và có những hành động đối phó diễn biến phức tạp của chính sách bảo hộ cực kỳ điều hậu của các nước mà chúng ta hay gọi là đế quốc. Trong đó cần chú ý xem xét và chuẩn hóa các qui định đã thỏa thuận với nước ngoài thành những qui tắc ứng xử của doanh nghiệp Việt Nam khi hoạt động kinh doanh quốc tế. Thông thường do không đáp ứng điều này nên chúng ta thường thua thiệt khi tiếp cận thị trường nước ngoài.

Cần lập những liên minh giữa các quốc gia có lợi thế về một sản phẩm nào đó để tránh cạnh tranh với nhau quá mức gây thiệt hại cho sản xuất của quốc gia. Nắm vững những qui định, điều luật của quốc gia, tổ chức kinh tế thế giới để có biện pháp đối phó với những vụ kiện mà lúc nào cũng có thể xảy ra.

Cần tìm kiếm sự ủng hộ của các nền kinh tế mạnh, có truyền thống quan hệ làm chỗ dựa vững chắc cho hoạt động kinh tế ngoài biên giới. Chú ý đến những sản phẩm nước ta có lợi thế xuất khẩu và dễ dàng xâm nhập vào thị trường quốc tế và ảnh hưởng đến sản xuất của một bộ phận nước lớn vì đây là những đối tượng dễ bị “chiếu tướng” nhất.

Nhìn chung, cho dù có cố gắng hết mức nhưng tính chất phức tạp của các mối quan hệ kinh tế, ngoại giao giữa các quốc gia khiến cho một lô các chính sách không phải bao giờ cũng hiệu quả, nó tùy thuộc vào việc nhà quản lý vĩ mô sử dụng chính sách nào, vào lúc nào là phù hợp. Sự phù hợp này phải bao gồm đảm bảo giải quyết được vấn đề và không chệch ra khỏi những chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước.

3.3.1.3 Thiết lập các ban nghiên cứu kinh tế - xã hội và các tham tán thương mại tại các quốc gia trên thế giới.

Ngày nay hoạt động xúc tiến thương mại, nghiên cứu kinh tế - xã hội về quốc gia, khu vực, thế giới đóng vai trò là đòn bẩy trong việc tiếp cận thị trường nước ngoài (xuất khẩu và đầu tư ra nước ngoài). Việc tìm kiếm đối tác làm ăn có uy tín, thị trường kinh doanh ổn định, có nhu cầu cao không những giúp hoạt động đầu tư giảm thiểu rủi ro mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty con nước ngoài phát triển. Chính vì vậy mà xúc tiến thương mại càng có ý nghĩa hơn trong hoạt động này. Hiện tại năng lực tài chính Việt Nam chưa đủ sức để có thể tự mình tiến hành các hoạt động xúc tiến trên qui mô lớn tại nước ngoài như của các tập đoàn xuyên quốc gia. Vì vậy đối với Việt Nam trong giai đoạn hiện nay, ngoại giao phải đi đôi với kinh tế, phải hướng vào kinh tế. Các đại sứ, tham tán cần phải nâng cao hơn nữa năng lực, vai trò và trách nhiệm là “chất xúc tác” của mình. Cần khai thác và cung cấp chính xác, liên tục về thực trạng cũng như

biến động về kinh tế của quốc gia khu vực cho Chính phủ, các cơ quan thương mại và doanh nghiệp để từ đó chặt lọc, phân tích thông tin cho quyết định nên hay không nên đầu tư. Là cầu nối môi giới giữa doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp và chính quyền địa phương ở hải ngoại để khi có thông tin đầu tư thu lời thì doanh nghiệp trong nước dễ dàng tiếp cận và xây dựng cơ sở sản xuất tại nước ngoài.

Ngoài ra, các doanh nghiệp cũng nên chủ động thông qua Chính phủ đặt hàng các đại sứ tại nước ngoài tìm kiếm thông tin về ngành và lĩnh vực mà mình dự định đầu tư và chính sách của chính phủ nước ngoài đối với những hoạt động đầu tư ra nước ngoài trong lĩnh vực đó. Tổng kết lại việc ngăn ngừa rủi ro thất bại do thiếu thông tin khi đầu tư tiếp cận thị trường nước ngoài phần lớn phụ thuộc vào tính hiệu quả của hoạt động tham tán tại nước ngoài.

3.3.1.4 Hình thành tập đoàn kinh tế có sức cạnh tranh

Một điều dễ nhận thấy là đa số các nhà đầu tư ra nước ngoài ở các nước công nghiệp phát triển hay những nước công nghiệp mới đều từ các tập đoàn đa quốc gia. Sự phát triển của chúng là động lực thúc đẩy năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Cho nên việc hình thành duy trì và phát triển các tập đoàn kinh tế lớn trong một quốc gia là một điều hết sức cần thiết. Chủ trương của Đảng thể hiện qua Nghị quyết Hội nghị Trung ương lần thứ 3, khóa IX là xây dựng hình thành một số tập đoàn kinh tế mạnh dựa trên cơ sở các tổng công ty nhà nước. Nhưng phải nhìn nhận thực tế hiện nay chúng ta chưa thực sự có một tổng công ty theo đúng nghĩa của nó. Song trong bối cảnh hội nhập khu vực và quốc tế, cũng như điều kiện trong nước, Việt Nam cần và hoàn toàn có cơ sở từng bước thành lập những tập đoàn doanh nghiệp trên nền tảng các Tổng công ty 90, 91

có qui mô lớn, có trình độ quản lý, có kinh nghiệm hoạt động kinh doanh cũng như có kinh nghiệm trong liên doanh với nước ngoài để xây dựng tập đoàn.

Thí điểm tổ chức mô hình công ty mẹ - con. Sắp xếp lại các doanh nghiệp nhà nước làm ăn có hiệu quả phát triển thành những công ty mẹ. Đó là những công ty có quy mô lớn về doanh thu, máy móc thiết bị, lao động cao, có uy tín trên thị trường trong nước và ngoài nước, có hiệu quả kinh tế, có kinh nghiệm quản lý, có chiến lược phát triển lâu dài, phù hợp với đường lối công nghiệp hóa của đất nước và xu thế phát triển của thế giới. Các công ty con có thể là các công ty thuộc nhiều thành phần kinh tế khác nhau mà công ty mẹ nắm giữ cổ phần lớn có thể tác động đến chiến lược phát triển của các công ty con. Các công ty con được hình thành trên cơ sở tự nguyện gia nhập hoặc bị thu tóm.

Các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh độc lập tư nhân có thể tự nguyện liên kết với nhau thành hiệp hội để từ từ thống nhất thành lập tập đoàn doanh nghiệp nhằm thực hiện chiến lược kinh doanh thống nhất, tích tụ và tập trung vốn, tạo thế cạnh tranh mạnh, chiếm lĩnh mở rộng thị trường làm ra sản phẩm mới có sức cạnh tranh cao ở trong và ngoài nước. Cuối cùng Chính phủ cần chú ý tạo một sân chơi bình đẳng cho các thành phần kinh tế và một sự phân cấp mạnh mẽ hơn nữa.

3.3.1.5 Tăng cường FDI vào trong nước để tích lũy vốn và khoa học kỹ thuật-công nghệ tiên tiến

Để tiến hành đầu tư ra nước ngoài đòi hỏi chúng ta phải nắm bắt được vốn và khoa học kỹ thuật tiên tiến của thời đại. Tích lũy vốn, cập nhật khoa học kỹ thuật-công nghệ tiên tiến, không làm ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước, tạo tiền đề gián tiếp cho đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam là chiến lược cần thực hiện lâu dài.

Việt Nam chúng ta một thời gian dài “bế quan tỏa cảng”, chỉ quan hệ với Liên Xô (cũ) và các nước Đông Âu, đã làm cho ta tụt hậu hơn rất nhiều so với các quốc gia khác có cùng điểm xuất phát. Trong điều kiện hiện nay chúng ta không thể áp dụng nguyên si những gì mà Nhật Bản, Hàn Quốc hay Đài Loan đã làm trong những thập niên trước. Chính phủ nên đưa ra những chính sách khuyến khích đầu tư vào trong nước thông thoáng và tạo một môi trường hoạt động thuận lợi. Sự xuất hiện của các nhà đầu tư nước ngoài là chất xúc tác thúc đẩy nỗ lực nâng cao sức cạnh tranh trong doanh nghiệp nội địa. Nhưng sự xuất hiện quá nhiều sẽ gây phản ứng ngược. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam sẽ bị phá sản vì còn quá non trẻ, không đủ khả năng cạnh tranh. Do đó cần phải có những chiến lược khôn khéo hạn chế bớt lượng đầu tư của nước ngoài vào những lĩnh vực mà ta đang có lợi thế và có tiềm năng phát triển mạnh trong tương lai. Khuyến khích các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nên sản xuất hướng vào lĩnh vực xuất khẩu (ưu đãi những doanh nghiệp nào muốn vào khu chế xuất hay quyết định sản xuất 100% sản phẩm xuất khẩu).

Qui định rõ ràng đầu tư vào Việt Nam phải sản xuất bằng công nghệ hiện đại, phải có sự chia sẻ thông tin kỹ thuật và chuyển giao công nghệ. Các đối tác Việt Nam khi liên doanh thì cần phải cẩn thận đề ra những sách hợp tác phù hợp đảm bảo liên doanh phát triển và không bị chịu phần thua thiệt về mình. Chú ý học hỏi kinh nghiệm, bí quyết quản lý khoa học kỹ thuật từ nước ngoài để phục vụ lại cho doanh nghiệp trong nước.

3.3.1.6 Hoàn thiện hệ thống tài chính

Sự vận động có hiệu quả của FDI vào hay ra của quốc gia đều phụ thuộc rất lớn vào độ cởi mở hợp lý của thị trường tài chính và sự hoạt động hiệu quả của các định chế tài chính trong thị trường đó. Việt Nam hầu như miễn nhiễm

với cuộc khủng hoảng châu Á 1997, lý do không phải là Việt Nam có hệ thống tài chính mạnh mà nhờ chúng ta hầu như chưa mở cửa thị trường tài chính nên căn bệnh truyền nhiễm đó không thể lây lan sang Việt Nam được. Nhưng từ sự kiện đó đã đặt ra những điều cần suy nghĩ về chính sách tài chính và hệ thống tài chính của mình.

Trong tương lai không xa thì việc đầu tư ra nước ngoài là phổ biến và FDI vào cũng đạt ở mức cao, đồng thời Việt Nam cần phải thực hiện những thỏa thuận cam kết mở cửa thị trường vốn. Điều cần thiết là phải có lộ trình đầy đủ, rõ ràng về tự hóa tài chính. Vì vậy Việt Nam nên tiếp tục mở cửa dần dần thị trường tài chính theo trình độ mở phù hợp, trình tự hợp lý sao cho vừa đảm bảo nâng dần năng lực cạnh tranh, vừa thích nghi và tiến gần hơn đến những tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế. Sự thành công về việc xúc tiến mở cửa thị trường tài chính thời gian qua (hoạt động có hiệu quả của các công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài, của các chi nhánh văn phòng đại diện của ngân hàng nước ngoài) đã cho thấy rằng sự tham gia đầu tư của nước ngoài đem lại những lợi ích đáng kể. Đi đôi với mở cửa cần phải cải cách triệt để hệ thống tài chính ở nước ta. Gần hơn một thập niên trôi qua mà những định chế tài chính quốc gia vẫn còn ỉ ạch ở điểm xuất phát, ít hiệu quả và quá ỷ lại vào Chính phủ. Thực trạng này không thể duy trì bằng cách hạn chế sự thâm nhập của các hoạt động đầu tư quốc tế mà cần phải được bảo hộ thông qua những cải cách triệt để trên cơ sở đó tạo ra được năng lực tự bảo vệ trong điều kiện cạnh tranh quốc tế khi cạnh tranh.

Tuy nhiên, mở cửa cũng không nên quá đột ngột vì như thế Chính phủ có nguy cơ mất quyền kiểm soát hệ thống tài chính. Vì vậy cải cách loại bỏ một cách hợp lý dần tính hành chính bao cấp của hệ thống tài chính nội địa cho thích ứng kinh tế thị trường được coi là chiến lược thành công. Cải cách cần xem trọng điều hành chính sách tỷ giá, quản lý ngoại tệ, chính sách lãi suất - những yếu tố

nhạy cảm với nền kinh tế. Đồng thời phải đi song song với xây dựng hệ thống pháp luật hoàn thiện, nhằm tạo ra một hành lang pháp luật ổn định, nhà nước giữ vai trò chủ đạo về quản lý, kiểm soát tài chính và tạo môi trường thuận lợi cho các định chế hoạt động. Mở cửa thị trường tài chính nên đi từ thị trường bảo hiểm (thực tiễn chứng minh có hiệu quả) còn thị trường ngân hàng và thị trường chứng khoán cần phải thận trọng, chỉ mở rộng cửa khi điều kiện cho phép.

Cần khai thác lợi thế nước đang phát triển trong các cuộc đàm phán song phương, đa phương để được hưởng ưu đãi duy trì thời gian dài hơn cho các định chế trong nước hoàn thiện mình. Khi đàm phán cần chú ý thỏa thuận với các tổ chức nước ngoài về tỷ lệ sở hữu vốn nước ngoài kèm theo những ràng buộc về hình thức đầu tư và nhân sự điều hành hoặc sử dụng lao động, để đảm bảo lợi ích quốc gia và sự kiểm soát của nhà nước đối với thị trường tài chính.

Việc mở cửa thị trường tài chính và hoàn thiện hệ thống tài chính tạo điều kiện cho dòng vốn ra vào “thoải mái” và hiệu quả hơn. Việc thực hiện nó không chỉ mang tính kỹ thuật mà còn mang tính nghệ thuật rất cao. Một sự cầu toàn quá mức hay mạo hiểm quá mức trong chính sách vĩ mô về vấn đề này đều đem đến những hậu quả không tốt cho nền kinh tế.

3.3.1.7 Đào tạo nguồn nhân lực phục vụ đầu tư ra nước ngoài

Nếu xét cho đến cùng thì thành công hay thất bại trên thương trường đều do một nhân tố căn bản quyết định đó chính là con người. Nhật Bản từ một quốc gia bại trận trong chiến tranh có thể vươn cao thành quốc gia phát triển công nghiệp, để rồi trở thành một nhà đầu tư ra nước ngoài lớn thứ ba trên thế giới là nhờ đâu? Có phải cốt yếu là do chính sách phát triển giáo dục toàn diện tri thức con người của quốc gia này không? Chẳng vì thế mà con người và giáo dục con

người luôn luôn phải được xem là chiếc chìa khóa vàng để mở ra mọi vấn đề trong hoạt động kinh tế.

Con người Việt Nam bản thân có sẵn tư chất thông minh, sáng tạo nhưng bao giờ cũng chỉ được xem là ở dạng tiềm năng. Gần hơn thập niên thực hiện cải cách giáo dục, ngành giáo dục cũng đã làm hết sức mình để tạo ra được một đội ngũ tri thức phục vụ cho sự phát triển kinh tế của đất nước nhưng nhìn về mặt bằng chung rõ ràng là vẫn ở mức thấp, chưa có những thay đổi mang tính đột phá. Một chuyên gia Nhật Bản đã nhìn nhận về con người Việt Nam như sau: Một người Việt Nam làm việc hiệu quả hơn 1 người Nhật, nhưng 3 người Nhật thì hơn hẳn 3 người Việt Nam. Điều này phản ánh rõ nét sự bất cập trong giáo dục của ta là chưa hiệu quả và không đồng bộ. Do đó ngành giáo dục Việt Nam còn rất nhiều việc phải làm trong việc tư vấn cho Chính phủ hoạch định chiến lược giáo dục và xây dựng con người cho sự nghiệp phát triển kinh tế. Giáo dục phải có biện pháp hướng nghiệp cụ thể để có thể tăng cường lực lượng công nhân cho các ngành công nghiệp sản xuất, ngành công nghiệp đầu tàu của nền kinh tế. Hạn chế số lượng, tăng cường chất lượng đội ngũ tri thức trong mọi ngành nghề, đặc biệt là lĩnh vực quản lý kinh tế. Khuyến khích học sinh, sinh viên du học nước ngoài dưới mọi hình thức nhằm tiếp cận nhanh hơn trình độ quản lý và khoa học tiên tiến của thế giới.

Cải thiện hệ thống cơ sở hạ tầng giáo dục nhằm phục vụ cho đổi mới phương pháp đào tạo, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ giảng dạy. Cần phải cách tân các quan điểm quản lý giáo dục đào tạo ở các cấp hiện nay. Thực tế đã rất nhiều lời than phiền về cách làm của ngành giáo dục về việc thí điểm thực hiện mô hình dạy học hiện nay là không phù hợp thực tế. Nên chăng chúng ta học hỏi những mô hình của các quốc gia đã phát triển rồi rút tỉa xem những ưu điểm nào là phù hợp đặc trưng riêng của ta thì sử dụng.

3.3.2 Nhóm giải pháp vi mô

3.3.2.1 Các doanh nghiệp Việt Nam tăng cường khả năng cạnh tranh nội địa tạo đà cho đầu tư ra nước ngoài

Đại đa số các doanh nghiệp đều thừa nhận là đang nỗ lực duy trì việc chiếm giữ vững chắc thị phần trong nước vài năm nữa rồi mới nghĩ đến đầu tư ra nước ngoài. Hầu hết các TNCs quốc tế đều có chiến lược phát triển thị phần trong nước vững chắc trước khi đầu tư ra nước ngoài. Với sự khắc nghiệt của kinh tế thị trường hiện nay, cùng sự góp mặt hoạt động của nhiều đại gia kinh tế thế giới, khiến thị trường nước ta được xem như là mô hình thu nhỏ của hoạt động kinh tế quốc tế, vì thế trong thời gian sắp tới doanh nghiệp cần làm cụ thể:

- Bỏ vốn đầu tư thu hút chất xám về làm việc cho công ty. Một chiến lược con người đúng đắn sẽ khiến cho công ty mạnh hơn trong cạnh tranh trong nước và nước ngoài nhờ vào sức sáng tạo con người. Đội ngũ quản lý doanh nghiệp cần có kiến thức về văn hoá, con người nơi các quốc gia mà doanh nghiệp đến đầu tư để việc điều hành dự án được thuận lợi và hiệu quả

- Tập trung vào khắc phục tâm lý buôn bán nhỏ lẻ. Cần định hướng và xây dựng chiến lược kinh doanh phát triển lâu dài trên cơ sở đánh giá chính xác thị trường mục tiêu và duy trì uy tín, thương hiệu của công ty trên thị trường.

- Đối với các doanh nghiệp sản xuất cần phải nâng cao năng lực, xây dựng những hệ thống sản xuất mang chuẩn mực quốc tế. Tập trung phát triển và chủ công nghệ lõi riêng có của mình. Sẵn sàng cạnh tranh, nắm bắt thời cơ và chủ động đối phó với thách thức.

- Tiết kiệm tích lũy vốn để tái đầu tư, thực hiện công khai hoá tài chính để dần được niêm yết trên thị trường chứng khoán, nhằm chủ động trong việc tìm kiếm nguồn vốn, khai thác thị trường. Tìm cách tiếp cận và tận dụng sự hỗ

trợ về vốn của các tổ chức quốc tế dành cho các hoạt động đầu tư ra nước ngoài đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân.

3.3.2.2 Xây dựng chiến lược marketing nước ngoài để đầu tư hiệu quả

Đầu tư ra nước ngoài là hình thức xâm nhập thị trường ở bậc cao. Thông thường các TNCs thường thực hiện xuất khẩu sản phẩm, marketing sản phẩm tại thị trường nước ngoài trước cho thị trường quen với sản phẩm của mình rồi mới tiến hành đầu tư hay nếu có tiềm lực hơn thì vừa đầu tư vừa tiến hành marketing sản phẩm tại thị trường nước ngoài. Những năm vừa qua, việc Trung Nguyên, Vinabico, Nước Mắm Phú Quốc... bị mất nhãn hiệu trên thị trường nước ngoài đã gióng tiếng chuông báo động cho các doanh nghiệp Việt Nam cần chú ý hơn nữa về việc bảo vệ thương hiệu và xúc tiến hơn nữa marketing tại nước ngoài, nếu như muốn trong tương lai tiến vào các thị trường này đầu tư mà không bị cản trở và gặp khó khăn. Giải pháp tốt nhất là các doanh nghiệp tự bảo vệ mình bằng cách đăng ký quyền bảo hộ về nhãn hiệu, kiểu dáng công nghiệp trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế. Marketing nước ngoài là chiến lược hoàn toàn phù hợp với mục đích ngắn hạn của các doanh nghiệp Việt Nam, tạo nền tảng vững chắc cho các doanh nghiệp này tiến đến đầu tư ra nước ngoài. Các doanh nghiệp cần phải có một số hoạt động sau đây:

- Về mặt tổ chức: Các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu cần phải thành lập một bộ phận chuyên biệt về marketing sản phẩm, marketing thương hiệu trong cơ cấu tổ chức của mình.

- Về mặt định hướng thị trường: Bên cạnh việc đa dạng hoá thị trường thì doanh nghiệp cần phải tập trung vào thị trường trọng điểm, thị trường có tỷ lệ thị phần cao - những nơi mà được định hướng là thị trường tiêu thụ sản phẩm lâu dài, có khả năng lớn để trở thành nơi ta đầu tư sang.

- Về định hướng chiến lược sản phẩm: Ngoài việc đa dạng hoá các loại sản phẩm thì doanh nghiệp cũng nên chú trọng vào chuyên môn hoá về một sản phẩm mà mình có lợi thế nhất trên cơ sở phù hợp với tập quán, điều kiện xã hội của từng thị trường. Những ví dụ điển hình có thể thấy tại các tập đoàn lớn đang sản xuất tại Việt Nam như Unilever, Pepsi. Ban đầu khi tấn công vào thị trường Việt Nam, họ chỉ tung sản phẩm được coi là thế mạnh của mình như các sản phẩm dầu gội đầu, xà phòng (Unilever) hay coca (Pepsi). Sau khi chiếm được lòng tin của người tiêu dùng Việt Nam, họ mới tiếp tục tung ra nhiều sản phẩm mới như bột nêm Knorr, nước mắm Knorr Phú Quốc (Unilever) và nước khoáng Aquafina (Pepsi), trong cùng thương hiệu của công ty Unilever và Pepsi. Từ điểm này chúng ta có thể thấy được một đề xuất cho một phương pháp mới để tiếp cận thị trường nhanh chóng hơn, đó là các công ty có tiềm lực tài chính sẽ mua lại thương hiệu sản phẩm và dây chuyền sản xuất sản phẩm của những công ty có uy tín tại địa phương nơi mình muốn đầu tư, rồi dựa vào uy tín của thương hiệu đó trên thị trường để tung ra các sản phẩm khác nhau của công ty (theo cách mà Unilever mua thương hiệu P/S của Việt Nam hay Kinh đô mua thương hiệu Wall's của Unilever).

- Về chính sách kinh doanh ra nước ngoài: Doanh nghiệp cần chú ý đến đặc điểm của từng thị trường mà có chính sách kinh doanh phù hợp. Đối với các đại gia như châu Âu, Mỹ, Nhật và một số nước phát triển châu Á khác thì cần phải xem kỹ luật ứng xử với các sản phẩm nhập khẩu tại nước này và cần phải có những chiến lược dự phòng thị trường để tránh bị động trong trường hợp bị các nước lớn này chèn ép. Còn đối với các thị trường khác, một mặt cần phải giữ uy tín trong kinh doanh, mặt khác cần khéo léo tranh thủ khoảng trống của luật trong điều kiện có thể, để sản phẩm chúng ta nhanh chóng chiếm giữ thị trường.

- Về chính sách phân phối: Nếu doanh nghiệp có chiến lược “bám rễ” lâu dài tại thị trường nước ngoài thì nên xem xét trong tương lai gần nên thiết lập văn phòng đại diện, thậm chí hợp tác với một số doanh nghiệp để mở ra trung tâm thương mại tại nước ngoài thuộc sở hữu của doanh nghiệp Việt Nam nhằm chủ động hơn trong việc đưa hàng hoá ra nước ngoài. Chẳng hạn gần đây, thông qua Hội chợ Thương mại Việt Nam 2004 được tổ chức tại Trung tâm Hội chợ quốc tế Phnom Penh (Campuchia), một số doanh nghiệp lớn của Việt Nam đã mở văn phòng đại diện tại thủ đô Phnom Penh như Trung Nguyên, Biti's, Vinamilk, Vifon, Miliket... chuẩn bị cho chiến dịch mở rộng thị trường.

- Về chính sách quảng cáo, khuyến mãi: Bên cạnh không ngừng nâng cao nhận thức về vai trò quảng cáo trong quá trình quảng bá thương hiệu và sản phẩm tại nước ngoài, cần phải xây dựng các quỹ tài chính cho hoạt động quảng cáo, khuyến mãi. Các chương trình quảng cáo, khuyến mãi cần có trọng tâm, trọng điểm và không nên phân tán nhằm đạt hiệu quả cao trong điều kiện luôn bị hạn hẹp về tài chính so với các công ty nước ngoài khác.

Vận dụng chiến lược marketing sản phẩm thương hiệu của doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn hiện nay có ý nghĩa cực kỳ quan trọng trong việc tiếp cận thị trường nước ngoài để có thể thâm nhập và tiến hành đầu tư trực tiếp.

3.3.2.3 Tạo ra mối liên kết giữa ngân hàng và công ty

Thực tiễn đầu tư ra nước ngoài ở các doanh nghiệp châu Á cho thấy việc thực hiện đầu tư ra nước ngoài ở giai đoạn đầu đòi hỏi vốn lớn kéo dài (do phải xây dựng nhà xưởng, chi phí nhân công ban đầu...), nhưng doanh nghiệp không thể huy động đủ vốn của mình vào dự án hết được. Chính điều này dẫn đến các dự án trì hoãn kéo dài dẫn đến lỗ vốn hay tuột mất cơ hội kinh doanh. Vì vậy trong điều kiện chưa có thị trường vốn hiệu quả thì ngân hàng được coi là

cứu cánh duy nhất. Một sự liên kết chặt chẽ giữa ngân hàng và doanh nghiệp được xem là nhân tố không thể thiếu để thúc đẩy đầu tư phát triển. Bởi nếu chỉ dựa vào vốn chủ sở hữu (thường thấy ở các doanh nghiệp Việt Nam) thì có thể không đủ, vì thông thường trữ lượng vốn bằng ngoại tệ có sẵn của doanh nghiệp hầu như rất thấp, mặc dù Chính phủ đã có nhiều nới lỏng hơn cho phép doanh nghiệp gia tăng tỷ lệ ngoại tệ giữ lại mà không cần kết hối. Việc vay nợ ngoại tệ để đầu tư là hoàn toàn có lợi cho doanh nghiệp Việt Nam. Vì hiện nay Chính phủ đã cho phép vay để đầu tư và lãi suất đồng USD rất thấp. Nhưng vay được hay không còn phụ thuộc uy tín gây dựng giữa doanh nghiệp với ngân hàng. Muốn vậy, doanh nghiệp và ngân hàng cần phải đánh giá chính xác được mình đang ở cùng nhau trong một lợi ích.

Về lâu dài, mối liên hệ giữa doanh nghiệp - ngân hàng cần phải được nâng cao lên thành các tập đoàn kinh tế tài chính vững mạnh, đủ sức cạnh tranh trong việc thực hiện các dự án đầu tư trên thị trường thế giới. Các công ty kiểu Chaebol của Hàn Quốc và Keiretsu của Nhật Bản luôn có ngân hàng là thành viên của tập đoàn. Chính nhờ cơ chế này mà tập đoàn tự điều hoà các nguồn vốn của mình một cách hợp lý và hiệu quả, tránh bị rơi vào khủng hoảng do thiếu hụt vốn. Xa hơn, là từ các mối liên kết này, chúng ta hình thành các tổ hợp nhiều công ty - nhiều ngân hàng, bởi một doanh nghiệp - một ngân hàng vẫn luôn chứa đựng hạn chế nhất định về vốn. Có như vậy thì khi một doanh nghiệp hay một ngân hàng nào đó có dự án tốt nhưng số vốn đầu tư quá lớn, trong khi các ngân hàng các doanh nghiệp khác trong cùng một tổ hợp lại có vốn nhưng chưa có đầu ra, thì lập tức sẽ có dòng chuyển dịch vốn từ nơi chưa cần sang nơi cần để đồng vốn luôn vận động có hiệu quả.



Kết luận

Luận văn đã trình bày khái quát về thực trạng đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam và đề xuất những giải pháp cả vĩ mô và vi mô nhằm đẩy mạnh hoạt động này trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước.

Với số lượng dự án đầu tư ra nước ngoài ngày một tăng, cùng những tồn tại trong quản lý nhà nước và tình hình chậm đổi mới hệ thống văn bản chính sách của Nhà nước như hiện nay, một trong những điều kiện tiên quyết để đẩy mạnh hoạt động đầu tư ra nước ngoài là Nhà nước cần gấp rút nghiên cứu, xây dựng và ban hành Luật đầu tư ra nước ngoài. Khi có một khuôn khổ riêng, mang tính pháp lý cao để điều chỉnh, Nhà nước sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp hoạt động lâu dài ở nước ngoài, cũng như hỗ trợ họ nâng cao sức cạnh tranh trong hội nhập kinh tế quốc tế. Mặt khác, khi có Luật đầu tư ra nước ngoài cùng chế tài cụ thể kèm theo, công tác quản lý và phối hợp giữa các cơ quan ban ngành của Chính phủ trong lĩnh vực này sẽ khắc phục được sự quan liêu, chồng chéo, đảm bảo cho các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài hoạt động an toàn và theo đúng định hướng của Đảng.

Tuy nhiên, đây là lĩnh vực còn tương đối mới mẻ, vì vậy đề tài này sẽ được tiếp tục nghiên cứu để phát triển cao hơn và sâu hơn trong thời gian tới.

TP. Hồ Chí Minh, 2004.

