

MỘT SỐ GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG ĐẦU TƯ CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM SANG CÁC NƯỚC EU

TS. Bùi Huy Nhượng

Đại học Kinh tế quốc dân

Hoạt động đầu tư ra nước ngoài trong những năm gần đây đã trở thành một xu thế khá nổi bật, điều đó cho thấy tầm nhìn xa, trông rộng và sự trưởng thành của các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Đầu tư ra nước ngoài đã chuyển từ những dự án quy mô nhỏ, đầu tư vào các ngành nghề đơn giản như mở nhà hàng ăn uống, kinh doanh sản phẩm chè, cà phê Việt Nam.... sang các dự án quy mô lớn, đầu tư vào các ngành nghề đòi hỏi kỹ thuật, công nghệ cao, vốn lớn như thăm dò khai thác dầu khí, sản xuất điện năng... Ngoài ra, các doanh nghiệp Việt Nam đã khá năng động trong việc tìm ra các “thị trường ngách” ở các nước và vùng lãnh thổ lớn để tìm kiếm những cơ hội đầu tư mới.

Trong gần 20 năm qua, hợp tác thương mại và đầu tư giữa EU và Việt Nam có bước phát triển nhảy vọt cả về chất và lượng. Khi mới thiết lập quan hệ ngoại giao vào đầu thập niên 90, kim ngạch thương mại chỉ đạt khoảng vài triệu USD, thì đến nay EU trở thành đối tác thương mại và đầu tư lớn nhất của Việt Nam. Năm 2008, với việc tiêu thụ khoảng 12,2 tỷ USD hàng Việt Nam, vượt cả thị trường Mỹ (11,86 tỷ USD), EU đã khẳng định là thị trường xuất khẩu quan trọng bậc nhất. Tuy nhiên, sự hợp tác thương mại và

đầu tư giữa EU và Việt Nam là chưa tương xứng với tiềm năng hiện có của các bên. Điều đó cho thấy cơ hội hợp tác thương mại và đầu tư trong tương lai giữa Việt Nam và EU là rất to lớn. Thời gian qua, các công trình nghiên cứu dường như chỉ chú trọng đến việc làm thế nào để thu hút các doanh nghiệp EU đầu tư vào Việt Nam, hoặc đẩy mạnh xuất khẩu của Việt Nam sang EU mà chưa quan tâm đúng mức đến việc làm thế nào để các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư hơn nữa vào các nước EU. Với ý nghĩa đó, bài viết này trên cơ sở thực trạng đầu tư sang EU thời gian qua sẽ đề xuất một số giải pháp từ phía Chính phủ và bản thân các doanh nghiệp để thúc đẩy hơn nữa hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam vào khu vực này trong thời gian tới.

1. Thực trạng đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam sang châu Âu

Tính đến hết tháng 11 năm 2009, các doanh nghiệp Việt Nam đã đầu tư sang 50 nước và vùng lãnh thổ trên thế giới với khoảng 454 dự án, tổng vốn đầu tư đăng ký trên 6,907 tỷ USD. Trong đó, vốn đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam tập trung chủ yếu vào công nghiệp và xây dựng với 194 dự án, vốn đăng ký gần 6 tỷ USD; tiếp đến các ngành dịch vụ và nông, lâm nghiệp. Theo vị

trí địa lý, thị trường Lào tiếp tục khẳng định vị thế dẫn đầu trong thu hút vốn của các doanh nghiệp Việt Nam, với 167 dự án, đạt 3.11 tỷ USD vốn đăng ký; tiếp theo là các nước Liên bang Nga, Malaysia, Angiêri, Campuchia. Nếu xét theo số dự án thì Hoa Kỳ đứng vị trí thứ 2 với 55 dự án, đạt 203 triệu USD. Trái với kim ngạch thương mại, số lượng các dự án đầu tư của các doanh

nh nghiệp Việt Nam sang EU hạn chế cả về số dự án và số vốn.

Các doanh nghiệp Việt Nam đã đầu tư sang EU 25 dự án, chiếm 5,5% số dự án; với số vốn đăng ký đạt 27,5 triệu USD, chiếm 0,36% số vốn. Trong số 50 quốc gia và vùng lãnh thổ mà các doanh nghiệp Việt Nam đã đầu tư, các doanh nghiệp Việt Nam mới đầu tư vào 10 trong số 27 nước thuộc EU.

Bảng 1: Dự án đầu tư sang EU phân theo quốc gia

TT	Quốc gia	Số dự án	Vốn đăng ký (\$)
1	CHLB Đức	6	12.080.372
2	Ba Lan	3	8.187.688
3	Cộng hòa Séc	3	2.611.900
4	Vương quốc Anh	4	1.100.000
5	Bi	2	1.052.000
6	Hy Lạp	1	743.000
7	Thụy Điển	1	687.500
8	Pháp	3	600.000
9	Italia	1	350.000
10	Bungary	1	152.280
	Tổng	25	

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Các dự án cụ thể được thể hiện trong Bảng 2 dưới đây.

Bảng 2: Dự án đầu tư sang EU phân theo ngành

TT	Ngành	Số dự án	Vốn đăng ký (\$)
1	Hoạt động chuyên môn, Khoa học công nghệ	7	3.718.500
2	Bán buôn, bán lẻ, sửa chữa	6	3.030.000
3	Xây dựng	3	2.275.588
4	Công nghệ chế biến, chế tạo	2	1.052.280
5	Dịch vụ lưu trú, ăn uống	2	9.512.372
6	Giáo dục và đào tạo	1	7.000.000
7	Thông tin và truyền thông	1	676.000
8	Hành chính & dịch vụ hỗ trợ	1	300.000
9	Vận tải, kho bãi	1	-
10	Dịch vụ khác	1	-
	Tổng	25	27.564.740

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

2. Một số hạn chế trong các dự án đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam sang châu Âu

Qua phân tích thực trạng đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam sang EU thời gian qua, có thể rút ra một số hạn chế sau:

- Số lượng dự án và quy mô vốn đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang EU còn nhỏ so với các khu vực và các thị trường khác, nguyên nhân chủ yếu là do năng lực tài chính và kinh nghiệm đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam còn hạn chế. Có thể nói, trong hoạt động đầu tư ra nước ngoài, các doanh nghiệp Việt Nam cũng mới chỉ bước qua giai đoạn thăm dò thị trường, còn nhiều ngỡ ngàng.

- Số lượng các quốc gia trong EU mà các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư đến chưa nhiều, mới chỉ đầu tư đến 10 trong tổng số 27 nước thuộc EU, chiếm gần 30%.

- Cơ cấu ngành của các dự án đầu tư sang EU còn chưa đa dạng và thiếu hợp lý; nhiều ngành và lĩnh vực có tiềm năng và là thế mạnh của Việt Nam nhưng chưa đẩy mạnh được hoạt động đầu tư sang thị trường này như công nghiệp phần mềm, xây dựng,...

- Phần lớn các dự án đầu tư của Việt Nam tại EU mang tính chất cầu nối để đưa hàng hóa của Việt Nam sang EU, hoặc đầu tư ở EU để xuất ngược về Việt Nam. Các dự án đầu tư chưa thực sự tạo ra một thế mạnh cho hàng hóa Việt Nam trong khu vực này.

3. Nguyên nhân các doanh nghiệp Việt Nam hạn chế đầu tư sang châu Âu

3.1. Từ phía chính sách Nhà nước

Một là, Việt Nam và EU chưa ký được thỏa thuận khu thương mại tự do nên vẫn còn nhiều rào cản đối với các nhà đầu tư Việt Nam. Thất bại trong đàm phán FTA giữa EU và ASEAN cũng làm cho việc mở rộng quan hệ đầu tư giữa EU - ASEAN nói chung và EU - Việt Nam nói riêng bị hạn chế nhất định.

Hai là, Chính phủ và các cơ quan quản lý Nhà nước chưa có những giải pháp tích cực để hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang EU, hay tạo điều kiện để các doanh nghiệp đầu tư sang thị trường này một cách có hiệu quả, đem lại nguồn thu cho doanh nghiệp và cho đất nước.

Ba là, công tác quản lý nhà nước đối với các dự án đầu tư ra nước ngoài chưa đồng bộ và chưa đầy đủ. Sự phối hợp giữa các cơ quan chức năng của Chính phủ như Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Bộ Tài chính trong việc quản lý các dự án đầu tư ra nước ngoài còn hạn chế.

Bốn là, chưa có những khảo sát cụ thể để đánh giá sâu hiệu quả hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam sang EU. Mối liên hệ giữa cơ quan đại diện Ngoại giao và Thương vụ Việt Nam ở các nước EU với các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài còn lỏng lẻo nên các doanh nghiệp còn gặp nhiều hạn chế trong việc tiếp cận và tìm hiểu thị trường này.

Năm là, công tác thẩm tra cấp phép cho các dự án kể từ khi ban hành Nghị định 78/2006/NĐ-CP đã được cải thiện đáng kể. Tuy nhiên, thời gian thẩm tra để cấp Giấy chứng nhận Đầu tư cho một số dự án còn kéo dài, gây mất cơ hội cho các nhà đầu tư.

Sáu là, hiện EU và Việt Nam chưa có nhiều đường bay thẳng đến các thành phố của nhau nên thời gian và chi phí đi lại thường tốn kém hơn so với các thị trường khác.

3.2. Từ phía các doanh nghiệp

Thứ nhất, không ít doanh nghiệp có tâm lý ngần ngại “mang chuông” đi đánh xứ người. Tâm lý này xuất phát từ quan điểm của các doanh nghiệp cho rằng EU là thị trường phát triển, có sự khác biệt rất lớn so với thị trường Việt Nam nên việc tiếp cận cũng sẽ khó khăn hơn. Điều này cho thấy tại sao đa phần các dự án của Việt Nam lại tập trung chủ yếu ở các thị trường quen thuộc như Lào, Campuchia và Nga.

Thứ hai, do các doanh nghiệp của Việt Nam phần lớn là doanh nghiệp vừa và nhỏ, chưa có truyền thống đầu tư ra nước ngoài như các nước công nghiệp phát triển khác. Tiềm lực của doanh nghiệp Việt Nam về vốn, công nghệ, kinh nghiệm quản lý còn yếu nên khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp của các nước khác tại EU bị hạn chế. Mặt khác, các doanh nghiệp Việt Nam hoạt động riêng lẻ, manh mún tại các nước, thậm chí còn cạnh tranh với nhau, không có cơ chế liên kết đề tăng tiếng nói đối với các cơ quan

có thẩm quyền của nước sở tại. Một vài doanh nghiệp vi phạm pháp luật của nước sở tại, dẫn tới làm mất uy tín của các nhà đầu tư Việt Nam.

Thứ ba, doanh nghiệp Việt Nam còn chưa có hiểu biết nhiều về khu vực EU nói chung và các nước trong EU nói riêng nên chưa dám đầu tư mạnh mẽ vào khu vực này.

Thứ tư, nhiều doanh nghiệp Việt Nam không cập nhật các chính sách đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam, không thực hiện chế độ báo cáo định kỳ, không thực hiện việc đăng ký thay đổi nội dung hoạt động ở nước ngoài, hình thức đầu tư ở nước ngoài, quy mô đầu tư ra nước ngoài.

Thứ năm, các doanh nghiệp chưa chú trọng đúng mức tới công tác dự báo xu hướng phát triển của thị trường thế giới, cũng như chưa có tầm nhìn xa để giúp doanh nghiệp định hướng đầu tư đúng theo từng khu vực.

4. Một số giải pháp tăng cường đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam sang EU

4.1. Phía Nhà nước

4.1.1. Tiếp tục hoàn thiện hệ thống cơ chế, chính sách và các quy định về hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài theo hướng:

- Đơn giản hoá thủ tục đăng ký và cấp giấy phép đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, thậm chí áp dụng cơ chế như đối với tiếp nhận các dự án từ nước ngoài là tiến tới bỏ hình thức cấp phép chuyển sang hình thức

đăng ký đầu tư cho thuận tiện mà vẫn không giảm tính chất quản lý nhà nước.

- Chính phủ cần yêu cầu các bộ, ngành sớm ban hành các văn bản còn thiếu liên quan đến hoạt động của các doanh nghiệp ở nước ngoài tạo hành lang pháp lý đồng bộ điều chỉnh hoạt động kinh tế này.

- Các chính sách, chế độ và cơ chế điều chỉnh đối với hoạt động của các doanh nghiệp Việt Nam khi đầu tư trực tiếp ra nước ngoài cũng cần được quy định rõ ràng, ngắn gọn, nhưng phản ánh được các chỉ tiêu cần thiết như: số vốn thực hiện, tình hình sản xuất kinh doanh, thu hút lao động, xuất khẩu, lợi nhuận... Đồng thời, cần có chế tài đủ mạnh đối với các doanh nghiệp không báo cáo hoặc báo cáo không đầy đủ, không kịp thời tình hình hoạt động ở nước ngoài.

4.1.2. Đàm phán và thực hiện các hiệp định, thỏa thuận song phương, đa phương với các nước trong EU

- Sớm triển khai và thực hiện thống nhất các nội dung của các hiệp định, thỏa thuận song phương, đa phương giữa Việt Nam với các nước trong EU, trong đó có Hiệp định Khuyến khích và Bảo hộ đầu tư cũng như Hiệp định Tránh đánh thuế trùng của Việt Nam với các nước trong EU để làm cơ sở hỗ trợ các doanh nghiệp đầu tư trực tiếp ra nước ngoài.

- Với tư cách là nước thành viên của ASEAN, đẩy mạnh việc xúc tiến đàm phán FTA giữa EU và ASEAN. Nếu không, Việt Nam có thể đàm phán FTA riêng với EU.

Nếu đạt được điều này sẽ mang lại nhiều cơ hội đầu tư cho các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường EU.

- Đàm phán với EU về vấn đề đi lại trong EU cho các công dân Việt Nam. Kinh nghiệm đầu tư của Ấn Độ ở EU cho thấy, dù mức độ tăng trưởng thị trường gia công phần mềm tại EU đang rất hứa hẹn, nhưng vẫn còn nhiều rào cản đối với các công ty nước ngoài hoạt động trong khu vực này, chẳng hạn, việc các thành viên EU hiện vẫn đang thiếu một chuẩn chung về giấy phép lao động và thị thực khiến cho các công dân ngoài EU gặp nhiều khó khăn khi qua lại tại các đường biên nội bộ trong Khối để triển khai các dự án.

4.1.3. Tăng cường công tác cung cấp thông tin về thị trường EU cho các doanh nghiệp Việt Nam

- Cơ quan quản lý Nhà nước cần phối hợp với các bộ, ngành liên quan tổ chức thu thập thông tin có thể định kỳ hàng năm biên soạn thành sách (bằng tiếng Việt) để cung cấp cho các doanh nghiệp trong nước, các doanh nghiệp đang có ý định đầu tư ra sang EU về: (i) Chính sách thu hút đầu tư, luật pháp chính sách liên quan đến hoạt động đầu tư, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tại nước sở tại; (ii) Các tiềm năng và cơ hội đầu tư trong một số ngành, lĩnh vực cụ thể tại nước sở tại; (iii) Các dự án đầu tư cụ thể đã được Chính phủ hai bên ký thỏa

thuận; (iv) Các dự án kêu gọi đầu tư nước ngoài tại nước sở tại.

- Cơ quan đại diện ngoại giao của Việt Nam tại các nước EU cung cấp cho các doanh nghiệp đang và sẽ hoạt động đầu tư tại EU cũng như cơ quan quản lý nhà nước liên quan các loại thông tin sau: (i) Thông tin về chính sách thu hút đầu tư và các chính sách, luật pháp liên quan trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp bằng tiếng Việt; (ii) Thường xuyên cập nhật các thay đổi về luật pháp chính sách để cung cấp cho doanh nghiệp; (iii) Định kỳ cung cấp các chỉ số kinh tế vĩ mô của nước sở tại: quy mô, tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế..., quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước; (iv) Tổ chức thu thập thông tin về các thị trường cụ thể nhà đầu tư quan tâm.

- Liên hệ với các cơ quan ngoại giao của các nước EU tại Việt Nam trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam tìm hiểu thông tin về thị trường nước ngoài. Ví dụ, phương châm của Đại sứ quán Ucraina là sẽ sẵn sàng hỗ trợ cho doanh nghiệp Việt Nam khi muốn làm ăn với các doanh nghiệp Ucraina. Đại sứ của Ucraina tại Việt Nam phát biểu: "*Cánh cửa của Sứ quán Ucraina tại Việt Nam luôn mở rộng chào đón doanh nghiệp Việt Nam đến tìm hiểu môi trường đầu tư, thị trường tiêu thụ Ucraina. Việt Nam đã tích cực hỗ trợ doanh nghiệp Ucraina làm ăn tại Việt Nam, ngược lại chúng tôi cũng sẽ tích cực hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam đang hoặc có ý định làm ăn tại Ucraina. Khi có nhu cầu tìm hiểu những vấn đề liên quan đến lĩnh vực*

thương mại, đầu tư tại Ucraina, doanh nghiệp Việt Nam có thể gửi văn bản chi tiết các yêu cầu, chúng tôi sẽ liên hệ với các cơ quan chức năng của Ucraina chuyển ngay câu trả lời đến doanh nghiệp. Doanh nghiệp Việt Nam cũng nên tăng cường theo dõi những quy định mới mà Ucraina đang và sẽ tiếp tục ban hành liên quan đến hoạt động của mình".

4.1.4. Hỗ trợ vốn và ngoại hối

- Nhà nước cần có chính sách hỗ trợ vốn dưới hình thức cho vay đối với các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài nói chung và sang EU nói riêng thông qua việc thành lập Quỹ Hỗ trợ, hoặc ngân hàng để các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài vay vốn ưu đãi. Thậm chí, Chính phủ có thể đứng ra bảo lãnh vốn vay của doanh nghiệp. Trong một số trường hợp đặc biệt, Nhà nước có thể góp vốn cùng với doanh nghiệp để thực hiện dự án, chia sẻ rủi ro với doanh nghiệp.

- Có chính sách ưu đãi về thuế đối với các doanh nghiệp đầu tư trong một số lĩnh vực đặc thù (sản xuất điện nhập khẩu về Việt Nam, khai thác một số khoáng sản thay thế nhập khẩu, phục vụ sản xuất chế biến trong nước), cụ thể cho miễn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp đối với phần lợi nhuận chuyển về nước.

- Một số quy định về quản lý ngoại hối cũng cần được xem xét sửa đổi để dòng tiền ra, tiền vào thuận lợi. Bộ cũng đang nghiên cứu đề xuất đề tài nghiên cứu cách thức quản lý để hoạt động đầu tư ra nước ngoài hiệu quả hơn.

4.1.5. Tăng cường công tác xúc tiến đầu tư ra nước ngoài trong những năm tới

- Tăng cường hoạt động xúc tiến đầu tư trực tiếp ra nước ngoài cho các doanh nghiệp Việt Nam, trước hết tập trung vào các lĩnh vực Việt Nam có lợi thế so sánh dưới các hình thức như tổ chức biên dịch tài liệu về luật pháp, chính sách, môi trường và cơ hội đầu tư tại một số địa bàn trọng điểm để cung cấp cho các doanh nghiệp, cơ quan quản lý thông qua các ấn phẩm cũng như qua trang tin điện tử.

- Chính phủ nên tăng cường tổ chức các cuộc gặp gỡ, tiếp xúc định kỳ hoặc không định kỳ giữa Chính phủ với các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp hiện đang có dự án triển khai ở nước ngoài. Khuyến khích phát triển đồng bộ các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài, trong đó đặc biệt quan tâm đến dịch vụ cung cấp thông tin.

4.2. Phía doanh nghiệp

- Chủ động tổ chức các đoàn khảo sát thị trường nước ngoài, kinh nghiệm và các thông tin thu thập được từ các chuyến đi có ý nghĩa đặc biệt quan trọng.

- Tăng cường công tác đào tạo nhằm hiểu rõ môi trường kinh doanh quốc tế và nâng cao trình độ quản lý. Các doanh nghiệp cần đầu tư kinh phí để tăng cường hoạt động đào tạo nâng cao trình độ quản lý, và kỹ năng quản trị doanh nghiệp quốc tế.

- Cởi bỏ tâm lý ngại mang chuông đi đánh xứ người. Phải học tập bản lĩnh kinh doanh của các nước NICs, Trung Quốc và Ấn Độ. Họ có đầu óc kinh doanh nên có thể đầu tư vào bất kỳ quốc gia nào cho dù nước đó phát triển hoặc đang phát triển.

- Tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp trong hợp tác đầu tư ra nước ngoài. Giải quyết khó khăn về vốn, quản lý và thông tin, đặc biệt sử dụng triệt để đội ngũ doanh nhân Việt kiều ở các quốc gia.

Tài liệu tham khảo

1. Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *Số liệu về đầu tư ra nước ngoài*.

2. Luật Đầu tư năm 2005 và Nghị định 78/2006/ND-CP của Chính phủ quy định về đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam được ban hành ngày 09/9/2006.

3. Pháp lệnh Ngoại hối số 28/2005/PL-UBTVQH11 của Ủy ban Thường vụ Quốc Hội ("Pháp lệnh 28"), ban hành ngày 13/12/2005 và có hiệu lực từ ngày 1/6/2006.

4. Phòng Thương mại Châu Âu tại Việt Nam (EuroCham) (2009) "*Các vấn đề thương mại và kiến nghị năm 2010*".

5. Bùi Huy Nhung và nhóm tác giả (2008), "*Các giải pháp tăng cường đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam*". Đề tài nghiên cứu khoa học cấp cơ sở.

6. Các trang web: vnexpress.net; vneconomy.vn