

Kinh nghiệm đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các nước Đông Á và bài học cho Việt Nam

ThS. NGUYỄN HỮU HUY NHỰT

Trong xu thế toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế, các doanh nghiệp có thể chọn các hình thức thâm nhập thị trường quốc tế như: xuất khẩu (Exporting), dự án trao tay (Turnkey Projects), chuyển nhượng giấy phép (Licensing), nhượng quyền thương mại (Franchising), sản xuất theo hợp đồng (Contract Manufacturing), hợp đồng quản trị (Management Contracting), liên doanh (Joint Ventures), công ty con sở hữu toàn bộ (Wholly Owned Subsidiaries), liên minh chiến lược (Strategic Alliances)...; hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài thông qua liên doanh 180 hoặc công ty con sở hữu toàn bộ là một trong những phương cách tốt nhất giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường, nâng cao vị thế của mình trên thế giới. Hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài tuy còn mới mẻ đối với VN nhưng từ lâu đã không còn xa lạ với các quốc gia phát triển trên thế giới. Tuy nhiên, do điều kiện chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội có nhiều nét tương đồng nên tác giả chỉ chọn nghiên cứu kinh nghiệm đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các nước Đông Á, nhằm rút ra những bài học kinh nghiệm cho VN.

1. Kinh nghiệm của Trung Quốc

Trung Quốc không chỉ là một thị trường lớn đang thu hút đầu tư nước ngoài mà còn đang nhanh chóng thành một nhà đầu tư lớn toàn cầu. Từ 1979 đến nay Trung Quốc đã đầu tư vào trên 160 quốc gia khắp thế giới, với hơn 7.000 dự án, chủ yếu là các dự án thương mại, giao thông vận tải, thăm dò tài nguyên, du lịch và sản xuất chế tạo [1]. Theo một nghiên cứu mới đây từ cơ quan chuyên môn của Liên hiệp quốc, UNCTAD (1*), động lực đằng sau những khoản tiền đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Trung Quốc là sự tiếp cận tài nguyên thiên nhiên, thị trường và tìm kiếm những tài sản chiến lược, bao gồm cả công nghệ và thương hiệu. Cũng theo UNCTAD, khoảng 60% dự án đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Trung Quốc là ở châu Á, kể đến là Bắc Mỹ, tiếp theo là châu Phi và Mỹ Latinh, cuối cùng là châu Âu. Đầu tư trực tiếp ra nước ngoài ngày càng có thể trở thành một lựa chọn thay

thế để phục vụ những thị trường mà Trung Quốc có mức thặng dư thương mại đáng kể, chẳng hạn Mỹ. Điều này là bởi vì thặng dư thương mại thường là chủ đề của những cuộc tranh cãi chính trị gay gắt. Như một phần của chiến lược này, các công ty của Trung Quốc cũng đàm phán để mua những mạng lưới phân phối ở các nước khác. Thêm vào đó, công suất sản xuất công nghiệp quá mức kể từ những năm 1990 ở một số ngành như cơ khí và điện tử đã khuyến khích các công ty Trung Quốc tìm kiếm cơ hội phát triển ở nước ngoài. Các doanh nghiệp nhà nước hàng đầu của Trung Quốc áp dụng phương thức liên doanh hoặc mua lại những đối tác nước ngoài sẵn sàng chuyển giao kỹ thuật, nguồn nguyên liệu và thị trường tiêu thụ. Tháng 02/2004, tập đoàn gang thép Baosteel (Bảo Cương) trở thành nhà đầu tư ở nước ngoài lớn nhất khi tham gia một dự án liên doanh gang thép 1,4 tỷ USD của Brazil. Trước đó, tháng 12/2003, tập đoàn hóa chất Blue Star đã ký hợp đồng mua cổ phần 1 tỷ USD của nhà máy ô tô Sangyong, Hàn Quốc. Hai hợp đồng lớn này đã làm cho vốn đầu tư ra nước ngoài trong hai năm 2003 và 2004 vượt mức đầu tư trực tiếp ra nước ngoài bình quân hàng năm là 2,3 tỷ USD của Trung Quốc trong thập kỷ 90. Các nhà lãnh đạo Trung Quốc cho rằng, mặc dù có dư tiền vốn, có cơ hội đầu tư trong nước, nhưng nếu đầu tư quá nhiều trong nước sẽ làm cho nền kinh tế quá nóng, gây thêm sức ép cho đồng nhân dân tệ và làm mất ưu thế cạnh tranh của thị trường có giá nhân công rẻ. Vì vậy, tăng cường đầu tư ở nước ngoài, chú trọng vào khâu sản xuất nguyên liệu để đưa về nước cung cấp cho các ngành chế tạo, hóa dầu là một hướng đi đúng [2].

Năm 2007 Trung Quốc bắt đầu tăng tốc đầu tư trực tiếp ra nước ngoài để khai thác thị trường và tìm kiếm tài nguyên. Đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Trung Quốc hiện tập trung vào những nguồn mà trong nước đang thiếu như tài nguyên, quặng, xăng dầu, khí tự nhiên. Đầu tư xong có sản phẩm bán ngược về Trung Quốc. Ưu tiên thứ hai là hàng điện - điện tử gia dụng do hiện nay thị trường trong nước đã

bảo hòa, cần phải tìm thị trường mới. Ưu tiên thứ ba là nông nghiệp, Trung Quốc có thể xuất khẩu thức ăn gia súc, thuốc trừ sâu hoặc các loại giống. Các doanh nghiệp Trung Quốc đã đầu tư trên 18,6 tỷ USD ra nước ngoài trong năm 2007 trong khi tổng vốn đầu tư ra bên ngoài năm 2002 chỉ là 2,5 tỷ USD. Trong nửa đầu năm 2008, Trung Quốc đầu tư 25,66 tỷ USD vào lĩnh vực tài chính tại các nước, tăng 229% so với cùng kỳ năm ngoái [3]. Đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Trung Quốc được đánh giá hiện đang bước sang một giai đoạn phát triển mới. Đầu tư ra ngoài sẽ còn tăng trưởng nhanh hơn với quy mô lớn hơn trong những năm tới. Tại Hội chợ thương mại và đầu tư ở Hạ Môn, Phúc Kiến, Trung Quốc vừa qua, các quốc gia phát triển như Mỹ, Úc đều tích cực tìm kiếm các nhà đầu tư địa phương. Chính phủ Trung Quốc đã kịp thời có chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp có kế hoạch đầu tư trực tiếp ra nước ngoài khi mà số lượng các công ty địa phương tìm kiếm cơ hội mở rộng ra thị trường bên ngoài ngày càng nhiều. Bộ Thương mại Trung Quốc hiện đang nghiên cứu một loạt các báo cáo về đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Những báo cáo này bao hàm các cơ hội kinh doanh, chính sách thuế, rủi ro đầu tư và thông tin kinh tế vĩ mô.

Cựu Chủ tịch Giang Trạch Dân từng nhận định rằng, toàn cầu hóa kinh tế sẽ trở thành một xu thế tất yếu và con đường phát triển tốt nhất của Trung Quốc là phải hội nhập vào quá trình toàn cầu hóa này [4]. Theo đó, từ năm 2002, Trung Quốc đã khuyến khích các công ty lớn, nhỏ đầu tư ra nước ngoài. Ngoài ra, các nhà kinh tế cho rằng việc Trung Quốc tăng cường đầu tư ra nước ngoài còn nhằm đa dạng hóa việc sử dụng nguồn dự trữ ngoại tệ khổng lồ mà nước này tích lũy được sau ba thập niên tăng trưởng kinh tế với tốc độ cao. Đầu tư ra nước ngoài còn giúp các doanh nghiệp Trung Quốc có điều kiện tiếp cận các thị trường mới và các công nghệ hiện đại. Việc mua lại hay sáp nhập các công ty nước ngoài còn là một cách để các nhà sản xuất Trung Quốc xây dựng những thương hiệu quốc tế uy tín. Cuối cùng, đầu tư ra nước ngoài còn là con đường ngắn nhất để Trung Quốc thực hiện chính sách “ngoại giao tiền bạc”, xây dựng ảnh hưởng không chỉ kinh tế mà cả chính trị, quân sự, nhằm nâng cao vị trí của Trung Quốc như một siêu cường mới trên vũ đài quốc tế.

VN và Trung Quốc có nhiều điểm tương đồng bởi cùng là những nước có nền kinh tế đang chuyển đổi, thành phần kinh tế chủ đạo là kinh tế nhà nước. Vì

vậy chúng ta có thể học hỏi Trung Quốc trong việc xây dựng các công ty nhà nước thành tập đoàn xuyên quốc gia. Ban đầu chính phủ lựa chọn những công ty nhà nước hoạt động tốt chủ yếu trong các lĩnh vực chiến lược mà Trung Quốc có lợi thế như năng lượng, điện tử... để hỗ trợ phát triển thành tập đoàn, đồng thời đóng cửa các doanh nghiệp nhà nước thua lỗ để tập trung vào những doanh nghiệp được chọn. Sau khi đã phát triển thị trường trong nước đến một mức độ nhất định, các tập đoàn này tiến hành đầu tư qua các nước khác. Chiến lược đầu tư lúc này phụ thuộc vào lĩnh vực hoạt động. Những tập đoàn dầu khí thì đầu tư để tiếp cận nguồn nguyên liệu ở châu Mỹ Latinh, châu Phi; những tập đoàn sản xuất hàng điện tử thì đầu tư vào những nước lân cận có thị trường tiêu thụ rộng lớn. Lúc này, các tập đoàn của Trung Quốc cạnh tranh về giá là chủ yếu. Điểm đáng lưu ý là các công ty Trung Quốc mở rộng ra bên ngoài để phát triển, chứ không phải là phát triển rồi mới đầu tư ra bên ngoài như các nước châu Âu, Mỹ, Nhật trước đây [5]. Một bài học khác có thể được rút ra từ Trung Quốc là việc quản lý của nhà nước đối với hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Do quản lý lỏng lẻo nên một số doanh nghiệp đầu tư trực tiếp ra nước ngoài bằng những công nghệ quá lạc hậu, thậm chí sản xuất hàng giả, kém chất lượng... nhằm thu lợi trước mắt. Việc này đã tạo ra ấn tượng xấu đối hàng hóa của Trung Quốc trên thế giới, cản trở các doanh nghiệp chân chính khác khi thâm nhập vào thị trường nước ngoài.

2. Kinh nghiệm của Nhật

Giữa thập kỷ 80 thế kỷ XX nền kinh tế Nhật chịu ảnh hưởng rất lớn của quá trình quốc tế hóa. Trong quá trình này, nhiều ngành có tốc độ tăng trưởng giảm sút trong nước như ngành công nghiệp nhẹ, công nghiệp vật liệu (2*) mà trước đó đã được chuyển dần sang các nước NIEs, lúc này tiếp tục được chuyển ra nước ngoài, chủ yếu là các nước ASEAN và Trung Quốc thông qua đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Đa số những ngành này đều có hàm lượng công nghệ thấp, giá trị gia tăng thấp và cần nhiều lao động. Vì thế, nền kinh tế Nhật ở thập kỷ 90 chủ yếu bao gồm các ngành công nghiệp có hàm lượng công nghệ cao, giá trị gia tăng cao và cần ít lao động. Sự thay đổi này trong cơ cấu nền kinh tế Nhật đã tạo nền móng cho sự phát triển mới trong phân công lao động giữa Nhật và các nước đang phát triển châu Á và từ đó, để lại những dấu ấn nhất định lên quan hệ thương mại

giữa Nhật với các nước đối tác nói chung và với các nước châu Á nói riêng trong thập kỷ cuối cùng của thế kỷ XX [6]. Trong thời gian trên, các nước phát triển đã gây sức ép lớn đối với Nhật, đòi nước này phải mở cửa thị trường nội địa của mình. Trước tình hình đó, việc tăng cường đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Nhật trong điều kiện các nước ASEAN tăng cường thực hiện chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu và Trung Quốc bắt đầu mở cửa thị trường không những làm cho đầu tư của Nhật được chào đón nhiệt tình ở các nước nhận, mà còn giúp nước này tiếp cận với thị trường của các nước phát triển, đồng thời giúp các nước ASEAN và Trung Quốc mở rộng xuất khẩu sang các nước thứ ba.

Một trong những yếu tố thúc đẩy đầu tư trực tiếp của Nhật ra nước ngoài là việc các công ty trong lĩnh vực chế tạo của Nhật tích cực triển khai hoạt động sản xuất và kinh doanh ra bên ngoài, trong bối cảnh xu hướng toàn cầu hóa diễn ra mạnh mẽ. Theo Tổ chức Xúc tiến Thương mại Nhật (JETRO) (3*), trong thời kỳ kinh tế phát triển "bong bóng", đầu tư ra nước ngoài của Nhật chủ yếu vào lĩnh vực phi chế tạo như bất động sản, tài chính, nhưng nay đầu tư tập trung vào lĩnh vực chế tạo. Đến cuối 2006, các ngành chế tạo như ô-tô, linh kiện điện và điện tử đã chiếm tới 68% tổng vốn đầu tư ra nước ngoài của Nhật. Sau khi chiếm tới 73% tổng vốn đầu tư ra nước ngoài những năm 1989-1990, lĩnh vực phi chế tạo đang bị thu hẹp nhanh chóng.

Địa điểm đầu tư cũng có nhiều thay đổi. Năm 2006, đầu tư của Nhật vào Liên minh châu Âu (EU) tăng 87% và vào các nước Đông Nam Á tăng 39%. Trong đó, nhiều dự án của các công ty Nhật thu mua các công ty lớn tại các nước sở tại như Anh, Malaysia đã được thực hiện. Trong khi đó, những địa điểm thu hút nhiều đầu tư trực tiếp chủ yếu của Nhật trong những năm trước như Mỹ giảm 23%, Trung Quốc giảm 6%. Đặc biệt đối với Trung Quốc, các doanh nghiệp Nhật không còn hào hứng đầu tư như trước, do chi phí sản xuất tăng xuất phát từ việc mức lương tối thiểu và giá đất đều tăng so với thời gian trước. Theo báo cáo của Bộ Tài chính Nhật, tổng vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các công ty Nhật năm 2006 đã tăng 10,6% lên 50,2 tỷ USD, vượt cả thời kỳ kinh tế phát triển "bong bóng" hồi năm 1990 và là mức cao nhất từ trước tới nay. Hiện tại các công ty Nhật đang hoàn tất kế hoạch mua các công ty lớn, chẳng hạn Công ty Thuốc lá Nhật (JT) mua công ty thuốc lá lớn thứ 5 thế giới của Anh với số tiền lên tới

18,8 tỷ USD, công ty Marubeni mua công ty điện lực của Philippine với giá 3,4 tỷ USD [7].

Sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế của Nhật theo hướng "tri thức hóa" đã thúc đẩy Nhật chuyển giao công nghệ kỹ thuật và công nghệ quản lý thông qua đầu tư trực tiếp trong những ngành đòi hỏi nhiều lao động và nguyên liệu. Vì vậy các quốc gia đang ở trong quá trình công nghiệp hóa đất nước, đang thiếu vốn và công nghệ là ưu tiên đầu tư của Nhật nhằm tận dụng những lợi thế so sánh của nước nhận đầu tư. Tuy nhiên, cơ cấu và dung lượng vốn đầu tư của Nhật chỉ tập trung chủ yếu ở những nước có môi trường thu hút đầu tư ưu đãi và có vị trí chiến lược trong chính sách toàn cầu hóa của Nhật. Nhật là nhà đầu tư lớn nhất vào châu Á, đồng thời Nhật là nước có nguồn vốn viện trợ phát triển lớn nhất trên thế giới và trong khu vực châu Á. Viện trợ của Nhật thường ưu tiên dành cho các nước châu Á có thu nhập thấp, trình độ phát triển kinh tế trung bình và kém như Lào, Campuchia, Myanma, VN, Indonesia, Ấn Độ... Sự giúp đỡ về mặt tài chính cho các nước thông qua viện trợ ODA là nhằm phục vụ cho những tính toán kinh tế của chính phủ Nhật như mở cửa thị trường mới, đầu tư trực tiếp ra nước ngoài và thu lợi nhuận từ các nguồn tài nguyên của các nước khác ở châu Á. Trong tương lai vai trò của Nhật sẽ càng được khẳng định thông qua việc thay đổi chính sách viện trợ để tham dự ngày càng sâu hơn vào hầu hết các lĩnh vực kinh tế của các nước đang phát triển.

Dự báo từ nay đến năm 2020, nền kinh tế Nhật sẽ có nhu cầu chuyển các ngành công nghiệp truyền thống có công nghệ trung bình và bị Trung Quốc cùng Hàn Quốc cạnh tranh sang các nước khác, trong đó có châu Á. Nhật sẽ tiếp tục tăng cường đầu tư trực tiếp ra nước ngoài trên phạm vi toàn cầu, phù hợp với thế mạnh và chiến lược kinh doanh toàn cầu của Nhật, ngoài ra còn nhằm mục đích tránh rủi ro. Đầu tư vào thị trường Bắc Mỹ và châu Á sẽ giảm thị phần, trong khi đầu tư vào các nước đang phát triển khác ở châu Phi và Mỹ Latinh sẽ tăng lên về quy mô và tỷ lệ. Mức tăng đầu tư sang thị trường các nước đang phát triển khác ngoài châu Á trong hai thập niên đầu thế kỷ XXI sẽ cao hơn nhiều so với hiện nay do sự phục hồi kinh tế của Nhật và chiến lược bành trướng toàn cầu của các công ty Nhật. Quan hệ thương mại của Nhật với các nước châu Á phát triển theo hướng chặt chẽ, đa dạng và sâu rộng hơn. Rất có thể, trong bối cảnh tự do hóa thương mại khu vực được đẩy mạnh, một "Khối mậu dịch tự do toàn châu Á" sẽ

hình thành với Nhật và Trung Quốc là hai đầu tàu “kéo và đẩy”, đưa nền kinh tế khu vực đi lên và cạnh tranh với hai khối kinh tế khác là châu Âu và châu Mỹ [8]. Nếu như vậy, sẽ rất tốt nếu hai đầu tàu này cùng hợp tác để chạy về một hướng nhằm mang lại lợi ích to lớn cho cả khu vực và cho chính họ. Song cũng sẽ thật đáng tiếc và bất hạnh, không chỉ cho riêng nền kinh tế khu vực, nếu một trong hai hoặc cả hai đầu tàu đều có vấn đề.

3. Kinh nghiệm của NIEs châu Á

Các nước công nghiệp mới (NICs) và sau này gọi là các nền kinh tế công nghiệp hóa mới (NIEs) của châu Á gồm: Hàn Quốc, Singapore, Đài Loan, Hồng Kông từ khoảng đầu thập niên 1960 đã tiến hành chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu và sang thập niên 1970 NIEs đã chuyển sang chiến lược hướng về xuất khẩu, chuyển dịch cơ cấu công nghiệp từ các ngành dùng nhiều lao động sang các ngành có hàm lượng cao về tư bản và công nghệ; bắt đầu chuyển từ địa vị là nước nhập khẩu tư bản và công nghệ sang nước xuất khẩu các nguồn lực sản xuất này. Cũng từ đây NIEs bắt đầu cạnh tranh với Nhật, đặc biệt là trong những ngành công nghiệp đòi hỏi lao động cao [9]. Đến đầu thập niên 1980, lợi thế về lao động mất rất nhanh, họ buộc phải đầu tư trực tiếp ra nước ngoài để tìm kiếm nguồn lao động rẻ hơn; nhưng chiến lược đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các nước này rất khác nhau.

Hàn Quốc là một nước có chính sách thúc đẩy và hỗ trợ đầu tư nước ngoài vào, đồng thời cũng khuyến khích các doanh nghiệp Hàn Quốc đầu tư ra nước ngoài. Đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Hàn Quốc đã có nền móng từ năm 1959, khi Công ty Mỏ Tungsten của Hàn Quốc mua tài sản ở New York, Mỹ. Song hoạt động này chỉ thật sự bắt đầu từ năm 1968 khi Công ty Phát triển Hàn Quốc tham gia vào phát triển lâm nghiệp ở Indonesia và điều luật về đầu tư ra nước ngoài được ban hành vào tháng 12/1968. Tuy nhiên, trước 1975 vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Hàn Quốc không nhiều, bình quân chỉ đạt 6 triệu USD/năm. Kể từ năm 1980, đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Hàn Quốc tăng rất nhanh. Sự gia tăng này là do Chính phủ Hàn Quốc đã nới lỏng các hạn chế về vốn đầu tư ra nước ngoài đối với các công ty; các biện pháp, chính sách đều tập trung mở rộng khả năng đầu tư ở các nước chưa có quan hệ ngoại giao; bãi bỏ các điều luật và điều lệ gây hạn chế cho đầu tư ra ngoài trước đây. Chính sách

đối ngoại đa dạng hóa, đa phương hóa, hợp tác khu vực và tiến tới toàn cầu hóa đã là động lực thúc đẩy nguồn vốn đầu tư của Hàn Quốc ở nước ngoài ngày càng tăng lên [2]. Hàn Quốc đặc biệt chú trọng phát triển các tập đoàn sản xuất lớn gọi là chaebol tương tự như các tập đoàn keiretsu (4*) của Nhật để làm đầu tàu phát triển kinh tế và tiên phong đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, chỉ có điểm khác nhau là các chaebol của tư nhân. Đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Hàn Quốc trong năm 2007 tăng gần 50% so với năm trước, nhờ chính phủ nước này nới lỏng các quy định đầu tư và các công ty đẩy mạnh khai thác thị trường mới. Tổng vốn đầu tư ra nước ngoài của các công ty Hàn Quốc năm 2007 đạt 27,64 tỷ USD, tăng 49,2% so với năm 2006 [10]. Trong 8 tháng đầu năm 2008, đầu tư trực tiếp của Hàn Quốc ra nước ngoài đã đạt 9,68 tỷ USD, con số lớn nhất từ trước đến nay, vì ngày càng có nhiều nhà đầu tư rời Hàn Quốc để tìm kiếm các thị trường kinh doanh thân thiện hơn. Dòng vốn đầu tư ra ngoài của các nhà đầu tư Hàn Quốc đã tăng 40% từ con số 6,88 tỷ USD cùng kỳ năm ngoái. Ngân hàng Trung ương Hàn Quốc (BoK) phân tích rằng dòng vốn đầu tư Hàn Quốc đổ vào nước khác tăng là do các công ty Hàn Quốc tìm kiếm những khoản lợi nhuận cao hơn đầu tư trong nước. Còn các chuyên gia chỉ ra rằng chính phủ Hàn Quốc đã góp phần vào xu hướng này khi đẩy mạnh việc khuyến khích các công ty trong nước đầu tư trực tiếp ra nước ngoài từ năm 2005 do đồng won mạnh [11].

Phần lớn số vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Singapore thực chất là của các công ty đa quốc gia đóng trên lãnh thổ nước này, chứ không phải là của các nhà đầu tư bản địa. Các công ty đóng đô tại Singapore đầu tư trực tiếp ra nước ngoài đạt 180 tỷ USD trong năm 2005, khiến tỷ lệ tăng hàng năm của đầu tư trực tiếp ra nước ngoài đạt 13% trong 5 năm vừa qua. Singapore đã mất hơn 10 năm để đạt được 100 tỷ USD đầu tư ra ngoài đầu tiên [12]. Sự tăng trưởng quan trọng của lượng đầu tư trực tiếp ra nước ngoài trong các năm qua là do nhiều thương vụ mua lại công ty của các công ty đóng đô tại Singapore. Chính phủ Singapore đã thành lập International Enterprise Singapore, gọi tắt là IE Singapore (5*). Song song với các thương vụ mua lại công ty, IE Singapore cũng khuyến khích các công ty nhỏ đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Cùng với Bộ Thương mại và Công nghiệp, IE Singapore đã đầu tư vào một chương trình định hướng mới mang tên “Chương trình con đường quốc tế hóa” để hỗ trợ cho các công ty có quy

mô nhỏ. Chương trình này sẽ tài trợ cho các công ty tới 70% chi phí thuê chuyên viên tư vấn có uy tín để phát triển kế hoạch kinh doanh mở rộng ra nước ngoài. Mỗi công ty xin tài trợ sẽ được đánh giá dựa theo thành tích kinh doanh, đồng thời các chuyên viên tư vấn phải được chọn lọc đảm bảo phương pháp tư vấn có uy tín và thành tích tư vấn trong lĩnh vực mà công ty đang hoạt động. Singapore đã thông qua đầu tư để chiếm lĩnh thị trường quốc tế. Bộ trưởng cao cấp Lý Quang Diệu đã từng nói: "Chính phủ cần tạo điều kiện để các doanh nghiệp Singapore đầu tư ra nước ngoài nhằm tạo "chiếc bánh thứ hai" cho nền kinh tế Singapore" [2]. Vì vậy, Chính phủ Singapore đã quyết định tất cả các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài mà có được lợi nhuận, kể cả các doanh nghiệp đầu tư vào các nước chưa có hiệp định bảo hộ đầu tư với Singapore đều được miễn thuế; đồng thời chính phủ cũng có những ưu đãi về tài chính đối với các công ty đầu tư ra nước ngoài này.

Trong khi đó, Đài Loan đầu tư trực tiếp ra nước ngoài chủ yếu thông qua các doanh nghiệp vừa và nhỏ, thay vì dựa vào các công ty đa quốc gia trong nước và nước ngoài. Đối với những ngành hàm lượng công nghệ ít, Đài Loan ưu tiên vào các nước láng giềng, nhất là Trung Quốc. Đối với những ngành hàm lượng công nghệ cao, đích đến là Mỹ và Tây Âu. Từ hai nhánh đầu tư ra này, Đài Loan đã phát triển rất nhanh trình độ công nghệ của mình, trở thành nhà cung cấp hàng đầu trong lĩnh vực điện tử công nghệ cao. Điều đáng học hỏi từ Đài Loan là họ dám đầu tư vào những nước trình độ công nghệ cao để nâng cấp trình độ công nghệ trong nước và lựa chọn những lĩnh vực "ngách" như chip điện tử... mà các nước khác không thể cạnh tranh nổi [13].

Năm 1995, Hồng Kông đã là nhà đầu tư quốc tế lớn thứ tư trên thế giới, sau Mỹ, Anh và Đức (6*). Khoảng 52% lượng FDI ra nước ngoài của tất cả các quốc gia châu Á đều bắt nguồn từ Hồng Kông. Trung Quốc là nơi chi phối hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Hồng Kông nhiều nhất, bởi hơn phân nửa số lượng dự án của Hồng Kông là đầu tư vào Trung Quốc; kể đến là vào Liên minh châu Âu và các nền kinh tế thành viên APEC. Kinh nghiệm của các công ty ở Hồng Kông trong lĩnh vực sản xuất, là chọn đầu tư vào Trung Quốc và các nước láng giềng để tận dụng chi phí lao động thấp của nước sở tại. Trong khi hầu hết hoạt động FDI của Hồng Kông vào châu Âu đều dưới hình thức thương mại, trong đó có một số dự án thuộc sở hữu của các doanh nhân Anh và Úc, khi

thông qua Hồng Kông để đầu tư vì những lợi ích kinh tế khác mà nơi này mới có. Năm 1997, việc chuyển giao quyền lực về Trung Quốc đã khiến một số công ty mẹ của Hồng Kông di chuyển trụ sở chính ra nước ngoài, tiêu biểu là Công ty Jardine Matheson di chuyển đến Bahamas (7*), Ngân hàng Hồng Kông và Ngân hàng Thượng Hải đã chuyển trụ sở đến Luân Đôn.

4. Kinh nghiệm của các nước ASEAN

Nếu như ở thời kỳ đầu, các nước ASEAN còn dè dặt với những dự án nhỏ, tiến độ thực hiện chậm do chủ yếu mang tính chất thăm dò, tìm hiểu môi trường đầu tư và thị trường nước tiếp nhận; thì những năm gần đây, các nhà đầu tư từ Malaysia, Thái Lan... đã đa dạng hóa lĩnh vực đầu tư, trong đó tập trung chủ yếu vào các ngành thuộc lĩnh vực dịch vụ như giao thông vận tải, bưu điện, khách sạn - du lịch, tài chính - ngân hàng, văn hóa, y tế, giáo dục... Tiếp đó là lĩnh vực công nghiệp bao gồm cả công nghiệp nhẹ, công nghiệp nặng và các ngành công nghiệp liên quan tới lĩnh vực dầu khí, xây dựng, công nghiệp thực phẩm. Hầu hết các nước đều đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, chủ yếu vào các nước lân cận. Đầu tư giữa các nước có trình độ ngang bằng nhau chủ yếu là để khai thác các thế mạnh của nhau, để xây dựng mạng lưới phân phối nên mục tiêu đầu tư không phải là tìm kiếm lao động rẻ.

Malaysia là trường hợp thành công nhất mà VN cần học tập về chính sách đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Chính phủ nước này luôn khuyến khích các doanh nghiệp kể cả doanh nghiệp vừa và nhỏ mở rộng ra bên ngoài thông qua sự hỗ trợ của cơ quan chuyên trách, các chương trình xúc tiến và các ưu đãi về tài chính, thuế... Ngoài ra, chính phủ Malaysia còn thành lập quỹ hỗ trợ đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Malaysia còn tác động đến đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các doanh nghiệp bằng việc ký kết nhiều hiệp định đầu tư song phương, liên kết với Singapore thành lập quỹ phát triển doanh nghiệp ở nước thứ ba. Một đặc trưng nổi trội của Malaysia trong khu vực ASEAN dẫn đến những thành công hiện nay là thường xuyên mở cửa đối với cả dòng vốn vào lẫn dòng vốn ra và xem đầu tư trực tiếp ra nước ngoài là một phần quan trọng trong chiến lược tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước. Điều này đã làm cho năng lực cạnh tranh của Malaysia trong những năm gần đây phát triển vượt bậc hơn cả Thái Lan. Tuy nhiên, cũng như các nước

đang phát triển khác, Malaysia không mở cửa hoàn toàn ngay từ đầu đối với dòng vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Ban đầu, chính phủ nước này vẫn cho phép đầu tư trực tiếp ra nước ngoài nhưng với một số hạn chế và thúc đẩy đầu tư vào một số ngành chiến lược. Trong thời gian tiếp theo, tùy theo tình hình mà chính phủ nới lỏng dần các quy định và định hướng ngành, nước đầu tư có lợi cho doanh nghiệp nhưng vẫn phù hợp với chiến lược phát triển của đất nước. Đặc biệt, Malaysia khuyến khích đầu tư thông qua chuyển giao công nghệ vào các nước đang phát triển khác và tái đầu tư lợi nhuận thu được từ đầu tư trực tiếp ra nước ngoài để không ảnh hưởng nhiều đến cán cân thanh toán [14].

Chính phủ Thái Lan đã có nhiều chính sách thúc đẩy các công ty ở Thái Lan đầu tư ra nước ngoài, trong đó VN được coi là thị trường hấp dẫn nhất châu Á. Tính đến cuối năm 2007 đã có 171 doanh nghiệp tư nhân Thái Lan bắt đầu đầu tư ở các nước lân cận theo kế hoạch của Bộ Thương mại, nhằm thúc đẩy việc đầu tư ra nước ngoài của Thái Lan [15]. Các công ty đầu tư hầu hết ở lĩnh vực hàng dệt may xuất khẩu, sản phẩm da, kinh doanh nhà hàng, spa, chế biến thức ăn gia súc, máy móc nông nghiệp, lắp ráp xe ô tô và xe máy, hóa dầu, công nghiệp mía đường, xây dựng thủy điện, sản xuất hàng tiêu dùng v.v... Tuy nhiên vấn đề mà doanh nghiệp Thái Lan muốn là giảm những rắc rối khi chuyển tiền ra khỏi Thái Lan. Hiện tại, bất cứ ai muốn chuyển tiền ra khỏi Thái Lan có giá trị từ 50 USD trở lên phải được sự phê chuẩn của ngân hàng Thái Lan. Cục Xuất khẩu Thái Lan gần đây đã tổ chức đàm phán với Ngân hàng Xuất nhập khẩu Thái Lan, Bộ Đầu tư và Bộ Công nghiệp để khuyến khích các nhà doanh nghiệp tư nhân giàu có chịu đầu tư ra nước ngoài. Các nhà đầu tư Thái Lan cho rằng, trong hoạt động đầu tư trực tiếp của họ ở nước ngoài trong những năm qua cũng còn gặp một số khó khăn và trở ngại, như chậm trễ trong đàm phán đi đến ký kết các hạng mục đầu tư liên doanh song phương hoặc 100% vốn của nước ngoài, cơ sở hạ tầng của nước bản địa còn yếu kém (thiếu điện, nước cho sản xuất), đặc biệt là chế độ quản lý ngoại tệ nghiêm ngặt của một số quốc gia đã làm cho phía đối tác Thái Lan gặp nhiều khó khăn khi chuyển đổi ngoại tệ đưa ra nước ngoài.

5. Bài học rút ra cho VN

Một là, chính phủ dùng nhiều biện pháp để khuyến khích sự hình thành các tập đoàn kinh tế,

chú trọng phát triển các tập đoàn sản xuất lớn. Tạo môi trường thuận lợi cho các tập đoàn kinh tế hoạt động, đồng thời luôn giành sự ưu đãi đặc biệt về vốn, giúp các tập đoàn giữ vững vị trí cạnh tranh trong nước và đủ tiềm lực mạnh để tiến hành thâm nhập thị trường nước ngoài;

Hai là, dù có cơ hội đầu tư trong nước nhưng nếu chỉ mỗi tập trung đầu tư trong nước sẽ làm cho nền kinh tế phát triển nóng và làm mất ưu thế cạnh tranh của thị trường có giá nhân công rẻ. Vì vậy, đầu tư ra nước ngoài tập trung vào những nguồn mà trong nước đang thiếu; đầu tư xong có sản phẩm bán ngược về nước. Đầu tư ra nước ngoài còn giúp các doanh nghiệp có điều kiện tiếp cận các thị trường mới và các công nghệ hiện đại;

Ba là, Chính phủ kịp thời có chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp có kế hoạch đầu tư trực tiếp ra nước ngoài khi mà số lượng các doanh nghiệp tìm kiếm cơ hội mở rộng ra thị trường bên ngoài ngày càng nhiều. Ngoài những ưu đãi về thuế, ưu đãi tài chính; chính phủ còn cung cấp thông tin về đầu tư trực tiếp ra nước ngoài cho doanh nghiệp như: cơ hội kinh doanh, địa điểm đầu tư, rủi ro đầu tư và thông tin kinh tế vĩ mô;

Bốn là, để đầu tư ra nước ngoài hiệu quả, Nhà nước phải có một chiến lược dài hạn rõ ràng trong đó định rõ mục tiêu, bước đi, các giải pháp đồng bộ trong từng giai đoạn; có sự chỉ đạo, điều hành, kiểm tra nhất quán và liên tục của chính phủ chứ không phải là một hành động tự phát của một công ty, một tập đoàn lẻ loi hoặc là một biện pháp tình thế;

Năm là, thường xuyên mở cửa đối với cả dòng vốn vào lẫn dòng vốn ra. Bên cạnh việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào VN, phải xem đầu tư trực tiếp ra nước ngoài là một phần quan trọng trong chiến lược tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước;

Sáu là, Nhà nước liên tục thiết lập mối quan hệ ngoại giao với nhiều nước trên thế giới để tìm kiếm cơ hội đầu tư. Đẩy mạnh các hoạt động đối ngoại, tạo điều kiện và môi trường cho việc triển khai đầu tư ra nước ngoài sau khi dự án đã được thẩm định;

Bảy là, phải có nguồn tài chính tối thiểu, có kỹ thuật cao hoặc có khả năng thuê hoặc mua kỹ thuật cao và có nguồn nhân lực tương ứng với công nghệ hiện đại. Chính phủ các nước đều chú trọng đào tạo nguồn nhân lực, có cơ chế đãi ngộ hợp lý, tạo động lực thúc đẩy người lao động "chiến đấu" cùng doanh nghiệp;

Tám là, Chính phủ nới lỏng các hạn chế về vốn đầu tư ra nước ngoài đối với các công ty; các biện pháp, chính sách đều tập trung mở rộng khả năng đầu tư ở các nước chưa có quan hệ ngoại giao; bãi bỏ các điều luật và điều lệ gây hạn chế cho đầu tư ra nước ngoài trước đây. Chính sách đối ngoại đa dạng hóa, đa phương hóa, hợp tác khu vực và tiến tới toàn cầu hóa đã là động lực thúc đẩy nguồn vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài;

Chín là, mạnh dạn đầu tư vào những nước có trình độ công nghệ cao để nâng cấp trình độ công nghệ trong nước, đồng thời khôn khéo lựa chọn những lĩnh vực hẹp, sâu có lợi thế so sánh để đầu tư;

Mười là, cộng đồng Việt kiều đóng vai trò quan trọng trong việc giúp các doanh nghiệp VN mở rộng mạng lưới sản xuất, kinh doanh ra nước ngoài. Việt kiều là những người đã khá am hiểu thị trường bản địa nên họ có thể là những chuyên gia tư vấn cho chính phủ hoạch định chính sách, làm cầu nối đặc lực cho doanh nghiệp trong nước thâm nhập thị trường nước ngoài;

Cuối cùng, việc thông thoáng chính sách đầu tư trực tiếp ra nước ngoài nhưng lại không kiểm soát chặt chẽ hoạt động đầu tư sau cấp phép có thể gây ảnh hưởng đến uy tín doanh nghiệp và sản phẩm của VN trên thị trường quốc tế. Các nhà đầu tư VN sẽ lợi dụng điều này để chuyển tiền ra nước ngoài nhằm mục tiêu khác hơn là để đầu tư hoặc không tuân thủ pháp luật nước tiếp nhận, từ đó làm giảm uy tín doanh nghiệp và sản phẩm của VN. Do đó Nhà nước không chỉ có trách nhiệm quản lý hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các doanh nghiệp VN trong phạm vi nội địa, mà quan trọng hơn là trách nhiệm theo dõi sát sao hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp ở ngoài biên giới VN ■

Chú thích

(1*) Hội nghị Liên Hiệp Quốc về thương mại và phát triển, tổ chức lần đầu tiên (23/3 - 16/6/1964) tại Giơ-ne-vơ, Thụy Sĩ được thể chế hóa thành tên UNCTAD (United Nations Conference on Trade And Development).

(2*) Các ngành công nghiệp nhẹ bao gồm thực phẩm, dệt, giấy, hóa chất, sản phẩm da mủ và than đá, gốm sứ, kim loại cơ bản và kim loại chế biến; các ngành công nghiệp vật liệu bao gồm thiết bị thông dụng, thiết bị vận tải, thiết bị điện và thiết bị chính xác.

(3*) Hàng năm, cơ quan này đều tiến hành các điều tra và từ đó công bố các xuất bản phẩm quan trọng về tình hình và triển vọng đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Nhật. Địa chỉ trụ sở chính của JETRO tại Nhật: Ark Mori Building, 6F 12-32, Akasaka 1-chome, Minato-ku, Tokyo; mã bưu chính:

107-6006; website: www.jetro.go.jp. Địa chỉ Văn phòng JETRO tại VN: 63 Lý Thái Tổ, Hà Nội.

(4*) Keiretsu là một cấu trúc kinh doanh hình kim tự tháp, với một nhà sản xuất lớn tại vị trí đỉnh chóp liên kết tới các nhà sản xuất linh kiện bên dưới nó. Xuất phát từ mối quan hệ hợp tác lâu dài, các công ty liên kết lại với nhau để phát triển và sản xuất hàng hóa.

(5*) Tổ chức chuyên tư vấn và giúp đỡ các doanh nhân Singapore đầu tư trực tiếp ra nước ngoài.

(6*) Theo tài liệu về đầu tư trực tiếp nước ngoài của UNCTAD (1996).

(7*) Bahamas là một quốc gia nói tiếng Anh, thành viên của Khối Thịnh vượng chung. Bahamas gồm 700 hòn đảo lớn, nhỏ nằm ở Đại Tây Dương.

Tài liệu tham khảo

1. Narendara Aggarwal (2003), "Trung Quốc đang nổi lên như một nhà đầu tư lớn toàn cầu", *Thời báo Eo biển*, Singapore.
2. PGS.TS. Đinh Trọng Thịnh (2006), *Thúc đẩy doanh nghiệp VN đầu tư trực tiếp ra nước ngoài*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
3. Sở Công thương TP.HCM (2008), *Đầu tư ra nước ngoài của Trung Quốc tăng nhanh*, <http://www.trade.hochiminhcity.gov.vn>.
4. Diễn đàn doanh nghiệp (2003), *Trung Quốc "đổ bộ" đầu tư ra nước ngoài*, <http://www.dddn.com.vn>.
5. Việt Nga (2005), "Trung Quốc với hướng xây dựng những công ty tầm cỡ thế giới", *Tạp chí Ngoại thương*, số 20.
6. Report from Japan Foreign Trade Council (JFTC), Inc. (2000), "The 21st Century as an Age of Advancement with the Rest of Asia-New Roles for Japanese Trading Firms", Tokyo, Japan.
7. Vietstock - Financial Information (2007), *Nhật đầu tư ra nước ngoài kỷ lục năm 2006*, <http://www.vietstock.com.vn>.
8. Viện Kinh tế TP.HCM (2005), *Kinh tế Nhật hai thập niên đầu thế kỷ XXI*, <http://www.vienkinhte.hochiminhcity.gov.vn>.
9. GS.TS. Trần Văn Thọ (2005), *Biến động kinh tế Đông Á và con đường công nghiệp hóa VN*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.
10. Đài Tiếng nói VN (2008), *VN lọt vào top 3 thu hút đầu tư của Hàn Quốc*, <http://vovnews.vn>.
11. *Thời báo Kinh tế Sài Gòn* (2008), *Hàn Quốc: đầu tư ra nước ngoài đạt mức kỷ lục*, <http://www.thesaigontimes.vn>.
12. *Báo Sài Gòn Tiếp thị* (2006), *Đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Singapore đạt 180 tỷ USD*, <http://www.sgt.com.vn>.
13. Việt Tuấn (2005), "Doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài - Những vấn đề đặt ra", *Tạp chí Tài chính*, số 9.
14. UNDP (2006), *Malaysia international trade, growth, poverty reduction and human development*, <http://www.undp.org.my>.
15. *Báo Sài Gòn Tiếp thị* (2007), *Thái Lan: khuyến khích doanh nghiệp tư nhân đầu tư ngoài nước*, <http://www.sgt.com.vn>.