

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI CỦA VIỆT NAM

Khó khăn và thách thức

Thạc sĩ NGUYỄN HỮU HUY NHẬT

Đầu tư ra nước ngoài đối với VN 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 VN nói chung trên trường quốc tế.

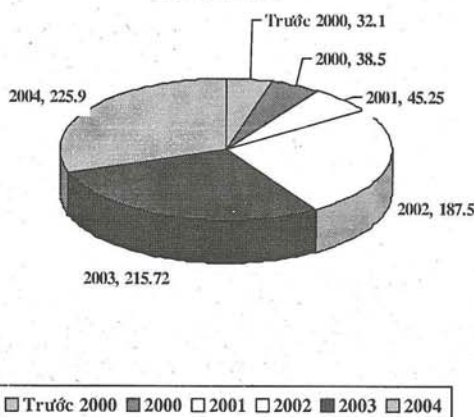
Trong xu thế toàn cầu, cùng với việc thu hút vốn đầu tư từ bên ngoài, đầu tư ra nước ngoài là phương thức không thể thiếu được ở một quốc gia thực hiện chính sách mở cửa để hội nhập kinh tế quốc tế. Hoạt động đầu tư ra nước ngoài thực chất là việc chuyển các nguồn lực có lợi thế so sánh hoặc sản xuất 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 VN 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 VN nói chung trên trường quốc tế.

Thành quả

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 VN. Hoạt động đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp VN theo đó có nhiều khởi sắc, phạm vi đầu tư được mở rộng. 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

tổng vốn 225,9 triệu USD. Trong đó công nghiệp có 52 dự án với tổng vốn đầu tư 188,5 triệu USD; dịch vụ 45 dự án có tổng vốn 24,6 triệu USD, còn lại thuộc lĩnh vực nông, lâm nghiệp. Quốc gia tiếp nhận nhiều dự án nhất của các doanh nghiệp VN là Lào 33 dự án, tiếp đến là Mỹ (13), Nga (11), Singapore (9), Campuchia (5). Tuy nhiên, nếu tính về tổng vốn đầu tư thì Iraq lại đứng thứ nhất với 100 triệu USD (chỉ với 1 dự án), sau đó là Nga hơn 34 triệu USD, Lào gần 22 triệu USD. Trong đó, lĩnh vực bất động sản, xây dựng, thăm dò, khai thác dầu khí, sản xuất và chế biến hàng gia dụng, vật liệu xây dựng chiếm 46% tổng số dự án và 83,4% tổng số vốn đăng ký.

Hình 1: Tổng quy mô vốn đầu tư ra nước ngoài (triệu USD)



Nguồn: Bộ kế hoạch và đầu tư

động đầu tư ra nước ngoài bắt đầu tăng mạnh, đặc biệt là các năm 2002, 2003 đã có sự phát triển đáng kể về số và chất lượng các dự án đầu tư ra nước ngoài.

Theo Cục đầu tư nước ngoài, Bộ kế hoạch và đầu tư trong năm 2004, cả nước có 17 dự án được cấp phép với tổng vốn đầu tư đăng ký trên 11 triệu USD. Điều này cho thấy xu hướng đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp VN đang tiếp tục tăng lên rõ rệt. Trong những năm 1989-1990, thời kỳ đầu cho phép doanh nghiệp VN đầu tư ra nước ngoài, mỗi năm chỉ có từ 1 đến 3 dự án được cấp phép.

Như vậy, tính đến nay các doanh nghiệp VN đang thực hiện 113 dự án đầu tư tại 29 nước và vùng lãnh thổ với

Khó khăn & hạn chế

Đường đi ra nước ngoài để đầu tư không phải bao giờ cũng trải đầy nhung lụa, bởi mỗi 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 lội nhiều phen. Vì vậy, những khó khăn thất bại trong buổi ban đầu của các doanh nghiệp VN là khó tránh khỏi. Đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp VN đang gặp khó khăn, chủ yếu bởi những lý do sau:

- Bất hợp lý từ Nghị định số 22/1999/NĐ-CP ngày 14.4.1999 của Chính phủ quy định về đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp VN: Có một nghịch lý đang diễn ra là các

doanh nghiệp VN muốn đầu tư ra nước ngoài lại bị ràng buộc bởi những qui định thắt 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. 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, đầu 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 VN. 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 VN.

● **Khó khăn vướng mắc trong hoạt động ngân hàng:** Điều được các doanh nghiệp quan tâm hơn cả là cơ chế vay ngoại tệ để đầu tư ra nước ngoài. 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 quy định về quản lý đồng tiền đầu tư ra nước ngoài. 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 VN cũng đang là vấn đề bức xúc của nhiều doanh nghiệp.

● **Doanh nghiệp bị trói chân ngay trong nước:** Doanh nghiệp nước ngoài vào VN đầu tư được cố gắng cấp phép trong vòng 30-45 ngày, còn doanh nghiệp VN đầu tư ra nước ngoài thủ tục lại lằng lằng, thậm chí còn bị cản trở. Mặc dù Nghị định đã qui 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.

● **Khó khăn về thủ tục xin thị thực nhập cảnh:** Khi doanh nghiệp VN 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 gặp quá nhiều khó khăn, trong đó có nhiều vấn đề nằm ngoài khả năng của doanh nghiệp. Nhiều doanh nghiệp đã có giấy phép đầu tư do Bộ kế hoạch và đầu tư VN cấp từ lâu nhưng 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. 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, 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 VN và phía nước tiếp nhận đầu tư của VN. Hơn nữa, những “tiếng xấu” về tình trạng người lao động VN bỏ trốn sau khi được phép nhập cảnh đã khiến nhà chức trách nhiều nước e ngại. Trong khi đó, phía VN 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.

● **Chưa đo lường hết rủi ro tại quốc gia doanh nghiệp đầu tư:** Chiến tranh, sự suy thoái toàn cầu một cách đột ngột đối với thị trường và sự cạnh tranh quá quyết liệt từ các công ty khác hay rủi ro hệ thống diễn ra làm cho hoạt động kinh doanh trì trệ và thất bại là

điều không thể tránh khỏi.

Nguyên nhân của những khó khăn, hạn chế

Những nguyên nhân khách quan làm hạn chế hoạt động đầu tư ra nước ngoài của VN 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 khác biệt ở các quốc gia mà doanh nghiệp VN đầu tư đã gây ra không ít trở ngại. Đại đa số các nước vẫn coi VN 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 VN. 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 VN. 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 VN.

Về chủ quan, 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. Cho đến nay vấn đề hỗ trợ các doanh nhân và doanh nghiệp VN 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 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 VN, nhưng cả 2 văn bản này đang ngày càng học lộ những bất cập cần phải được điều chỉnh, bổ sung.

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. 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. Trên thực tế, còn nhiều quốc gia mà VN 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 VN 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. 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...

Giải pháp đẩy mạnh đầu tư ra nước ngoài của VN

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

- Hoàn thiện hệ thống tài chính. 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 VN 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 VN 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 năng lực cạnh tranh, vừa thích nghi và tiến gần hơn đến những tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế. Thị trường tài chính của VN còn rất sơ khai, do đó việc mở cửa thị trường tài chính cần phải quan tâm đến vấn đề VN là một quốc gia với dân số đông và ngân hàng nội địa cần phải giữ vai trò chủ chốt. Đi đôi với mở cửa cần phải cải cách triệt để hệ thống tài chính ở nước ta. 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.

- Đào tạo nguồn nhân lực phục vụ đầu tư ra nước ngoài. 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. Do đó ngành giáo dục VN 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. Cần thay đổi mục tiêu đào tạo theo yêu cầu phát triển xã hội và chú trọng sự phát triển năng lực cá nhân, sớm đưa nền giáo dục quốc dân hội nhập với khu vực và thế giới.

- Nâng cao vai trò của các đại sứ và tham tán thương mại tại các quốc gia trên thế giới. Ngày nay hoạt động xúc tiến thương mại 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 VN 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 VN 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 chọn 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 có lợi thì doanh nghiệp trong nước dễ dàng tiếp cận và xây dựng cơ sở sản xuất tại nước ngoài.

- Hình thành những tập đoàn kinh tế có sức cạnh tranh. 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 bởi sự phát triển của chúng là động lực thúc đẩy năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. 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. Vừa qua, Chính phủ vừa yêu cầu Bộ nội vụ xây dựng đề án chuyển Petro Vietnam thành mô hình tập đoàn dầu khí VN.

- Vận động thiết lập các liên minh để tạo thế và lực cho doanh nghiệp trong hội nhập. Minh chứng cho sự linh hoạt trong ngoại giao được biểu hiện qua việc Mỹ bãi bỏ cấm vận VN (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. 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.

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

- Các doanh nghiệp VN tăng

cường khả năng cạnh tranh nội địa tạo đà cho đầu tư ra nước ngoài. 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. Một chiến lược con người đúng đắn sẽ khiến cho công ty mạnh hơn trong cạnh tranh trong nước và tạo đà cho đầu tư ra nước ngoài nhờ vào sức sáng tạo con người.

- 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 được 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. 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.

- 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

công ty xuyên quốc gia 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. Marketing nước ngoài là chiến lược hoàn toàn phù hợp với mục đích ngắn hạn của các doanh nghiệp VN, tạo nền tảng vững chắc cho các doanh nghiệp này tiến đến đầu tư ra nước ngoài. Chẳng hạn gần đây, thông qua Hội chợ thương mại VN 2004 được tổ chức tại Trung tâm hội chợ quốc tế Phnom Penh (Campuchia), một số doanh nghiệp lớn của VN 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.

Cuối tháng 02.2005 vừa qua, Bộ kế hoạch và đầu tư đã trình Chính phủ đề án sửa đổi Nghị định 22/1999/NĐ-CP. Theo đó, các dự án có vốn đầu tư nước ngoài tại VN (liên doanh) được phép đầu tư ra nước ngoài. Các dự án có vốn đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp nhà nước dưới 3 triệu USD, doanh nghiệp dân doanh dưới 5 triệu USD chỉ phải thông qua Bộ kế hoạch và đầu tư - thay vì phải trình Thủ tướng theo quy định hiện hành; quy trình cấp phép cũng được rút ngắn và thông thoáng hơn. Đây là một tín hiệu lạc quan cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài của VN trong tiến trình hội nhập kinh tế. Tuy nhiên theo chúng tôi, 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 ■