

CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VIỆT NAM ĐẦU TƯ VÀO CHÂU PHI

*Trần Thùy Phương**

Trong quan hệ thương mại với châu Phi, hiện tồn tại 3 hình thức buôn bán mà các doanh nghiệp Việt Nam đang áp dụng, đó là xuất khẩu qua trung gian, xuất khẩu trực tiếp và đầu tư. Trong đó, đầu tư là hình thức kinh doanh được Việt Nam chuẩn bị cho giai đoạn phát triển cao hơn trong quan hệ với các nước châu Phi.

1. Cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang châu Phi

Tham gia đầu tư vào châu Phi, Việt Nam sẽ có khá nhiều cơ hội.

Thứ nhất, cơ hội phát triển hơn nữa quan hệ hợp tác Nam - Nam. Chương trình hợp tác Nam - Nam là sáng kiến của Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hợp Quốc (FAO) với nội dung chính là khuyến khích hợp tác giữa các nước đang phát triển nhằm mục tiêu thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và thực hiện chính sách xã hội. Trong xu hướng đó, Việt Nam có trình độ phát triển cao hơn châu Phi nên xu hướng hợp tác Nam - Nam là tất yếu.

Thứ hai, cơ hội tận dụng những tiềm năng của châu Phi. Việt Nam có nhu cầu đầu tư sang châu Phi bởi muốn khai thác nguồn tài nguyên phong phú như dầu mỏ, các loại khoáng sản quý hiếm khác như vàng, kim cương, coban, crôm và các loại nguyên liệu sản xuất khác... Chẳng hạn, Việt Nam có thể đầu tư xây dựng nhà máy

chế biến gỗ tại một số nước có nguồn nguyên liệu gỗ phong phú như Tanzania, Bồ biển Ngà, Xênegan...

Thứ ba, cơ hội để phát triển sang các thị trường khác. Việt Nam và châu Phi có hoàn cảnh, trình độ phát triển kinh tế khá tương đồng nên có nhiều thuận lợi để trao đổi kinh nghiệm, hợp tác liên doanh sản xuất một số sản phẩm sử dụng trên thị trường nội địa và xuất khẩu vào các thị trường lớn như châu Âu, Mỹ. Hơn nữa, chúng ta có thể tận dụng quy chế miễn hạn ngạch mà các nước châu Phi được hưởng từ EU (Quy chế EBAs - Everything But Arms - Tất cả trừ vũ khí), từ Mỹ (chương trình AGOA 1, AGOA 2)... để tìm cơ hội thâm nhập vào các thị trường này.

Bên cạnh đó, cũng có những thách thức đặt ra cho các doanh nghiệp Việt Nam khi đầu tư vào châu Phi, cụ thể là:

Các doanh nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn khi tiếp cận thị trường này bởi những rào cản lớn như khoảng cách địa lý xa xôi; an ninh bất ổn; sự phức tạp của hệ thống pháp luật nói chung và đặc biệt là luật lệ đầu tư, luật thương mại; khả năng tài chính hạn hẹp; tập quán thanh toán không theo chuẩn mực; khác biệt về ngôn ngữ... Do điều kiện lịch sử, mỗi quốc gia châu Phi có một hệ thống pháp luật và luật lệ thương mại hoàn toàn khác nhau, phần lớn bị chi phối bởi hệ thống thuộc địa trước đây. Ngoài ra, đồng tiền thanh toán vẫn chủ yếu là đồng nội tệ, rất ít các loại ngoại tệ mạnh và tự do chuyển đổi được áp

*Thạc sĩ, Viện Nghiên cứu Châu Phi và Trung Đông

dụng trong thanh toán. Việc quản lý ngoại tệ và quy định chuyển ngoại tệ ra nước ngoài ở mỗi nước lại áp dụng một kiểu khác nhau song nhìn chung rất rắc rối. Những lý do này rất có thể sẽ làm nản lòng các doanh nghiệp có dự định đầu tư vào thị trường châu Phi.

Châu Phi là một thị trường mới song sức ép cạnh tranh ở đây ngày càng gay gắt bởi rất nhiều quốc gia muốn đặt chân và gây ảnh hưởng tại đây như Mỹ, Nga, Ấn Độ, đặc biệt là Trung Quốc. Dù là một thị trường mới nhưng châu Phi đang trở thành mục tiêu quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp nước này. Hơn 600 công ty Trung Quốc đã rót tới 1,17 tỷ USD vốn đầu tư vào châu Phi. Kết quả của con số ấn tượng trên một phần do sự tăng trưởng nhảy vọt về kinh tế của Trung Quốc, mặt khác sự năng động và kinh nghiệm thương trường dày dặn cũng quyết định thành công cho các doanh nghiệp Trung Quốc trên thị trường mới mẻ này. Trung Quốc có khả năng đầu tư vào các lĩnh vực nông nghiệp, các sản phẩm công nghiệp nhẹ, máy móc, xây dựng cơ sở hạ tầng, công nghệ thông tin, du lịch, khai thác dầu... phù hợp với yêu cầu của nhiều nước châu Phi. Các doanh nghiệp Việt Nam nên xem thành công của Trung Quốc như một kinh nghiệm quý báu về chiến lược kinh doanh, khả năng khai thác thế mạnh... để xâm nhập thị trường đầy tiềm năng này hiệu quả nhất.

2. Thực trạng hoạt động đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam ở châu Phi

Thực tế Việt Nam đã có một số thành tựu trong hoạt động đầu tư vào lục địa này, tiêu biểu là:

a. Ngành dầu khí: Tháng 7 năm 2002, với sự hỗ trợ của Đại sứ quán Việt Nam tại Angiêri, Công ty Đầu tư và Phát triển Dầu khí thuộc Tổng Công ty Dầu khí Việt Nam (PetroVietnam) đã ký hợp đồng

tìm kiếm, thăm dò, khai thác dầu khí với Công ty Dầu khí Quốc gia Angiêri Sonatrach. Đây là hợp đồng đầu tiên của Việt Nam trong lĩnh vực dầu khí tại Angiêri, mở ra triển vọng hợp tác mới trong lĩnh vực được coi là rất quan trọng của thế kỷ XXI.

b. Ngành nhựa: Không chỉ dừng lại ở các hợp đồng xuất khẩu, ngành nhựa Việt Nam đã mạnh dạn đầu tư ba nhà máy sản xuất tại Namibia, Angôla và Cộng hoà Côngô với số vốn đầu tư lần lượt là 500.000 USD, 1.000.000 USD và 500.000 USD.

c. Lĩnh vực chế biến nông sản: Một dây chuyền chế biến hạt điều đang được Việt Nam chuyển giao cho Môđambích, đất nước có nguồn nguyên liệu điều phong phú đạt sản lượng tới 300.000 tấn/năm...

Những thành tựu trên đây thực sự chưa tương xứng với tiềm năng và mong muốn của Việt Nam bởi hiện chúng ta mới chỉ đang trong giai đoạn đầu tư thăm dò. Mục đích chính của giai đoạn này là tìm hiểu, khảo sát ngành nghề, địa bàn, chính sách đầu tư... của châu Phi. Còn rất nhiều cơ hội đầu tư và hợp tác kinh doanh cho Việt Nam trong lĩnh vực nông nghiệp, y tế, thủy sản, giáo dục, công nghiệp vừa và nhỏ... Các ngành mà chúng ta có thể đầu tư ở thị trường châu Phi là sản xuất chế biến bông, sợi; dệt may; nuôi trồng, đánh bắt, chế biến thủy hải sản; sản xuất và lắp ráp các phương tiện vận tải ô tô; cơ khí tàu biển; đầu tư kinh doanh du lịch, khách sạn, nhà hàng; sản xuất và chế biến các sản phẩm nông sản, lương thực, thực phẩm; sản xuất đồ nhựa gia dụng; nâng cấp và xây mới các công trình cơ sở hạ tầng; sản xuất vật liệu xây dựng; sản xuất gốm sứ; sản xuất dược phẩm... Cụ thể là:

1) Với ngành xây dựng: Doanh nghiệp Việt Nam có thể tham gia vào các dự án phát triển đô thị, cải tạo các khu chung cư cao tầng đã cũ, xây mới các khu nhà ở,

trường học, bệnh viện và các công trình phát triển hạ tầng khác như cầu cống, đường bộ, đường sắt... Bên cạnh đó, Việt Nam có thể hợp tác với các doanh nghiệp của các nước sở tại đầu tư xây dựng các nhà máy sản xuất vật liệu xây dựng, gạch ceramic, sứ vệ sinh, kính xây dựng, tấm lợp...

2) Trong lĩnh vực *sản xuất dược phẩm*: Chúng ta có thể mạnh sản xuất các loại vitamin, cảm sốt, kháng sinh, thuốc trị bệnh truyền nhiễm..., đây cũng là các mặt hàng mà châu Phi có nhu cầu cao.

3) Đối với thị trường *sản xuất cáp quang*: Trong chuyến tham quan khảo sát thị trường châu Phi, công ty VinaGSC (một doanh nghiệp chuyên sản xuất cáp quang của Việt Nam) đã nhận thấy những khả năng đầu tư tại đây. Châu Phi đang rất cần những sản phẩm công nghệ cao, giá rẻ mà chúng ta có khả năng sản xuất và chuyển giao công nghệ. Thị trường này sẽ tạo nhiều cơ hội cho các nhà đầu tư vì mạng lưới viễn thông của châu Phi hiện trong tình trạng lạc hậu như Việt Nam 10 năm về trước. Theo Tổ chức Viễn thông Thế giới (ITU), năm 2000 châu Phi chiếm tổng số 1/8 dân số toàn thế giới song chỉ chiếm 1/50 tổng số thuê bao cố định, 1/70 số người sử dụng điện thoại cố định, 1/70 số máy tính cá nhân trên toàn thế giới với tỷ lệ người sử dụng Internet là 1%. Song một thách thức đặt ra cho Việt Nam đó là vùng đất châu Phi lại đã "có chủ" gồm các tập đoàn viễn thông lớn trên thế giới như France Telecom, Siemen, Vodafone, Acatel... Sự có mặt của những "người khổng lồ" trong ngành viễn thông và công nghệ thông tin thế giới này trở thành một rào cản cực lớn cho bất cứ doanh nghiệp viễn thông nào muốn tìm kiếm thị trường tại đây. Tuy nhiên, không vì thế mà hết cơ hội bởi sự thống lĩnh, khống chế của những tập đoàn lớn này đã làm nảy sinh mâu thuẫn từ phía các doanh nghiệp

trong nước. Họ rất muốn xoá bỏ sự bá quyền mà các tập đoàn lớn đã tạo lập lâu nay để mở cửa thị trường, cạnh tranh bình đẳng. Trong quá trình tìm hiểu một số thị trường như Nam Phi, Bénanh, Madagatxca..., thị trường Madagatxca được xem như có cơ hội lớn nhất cho các doanh nghiệp Việt Nam. Các đối tác đánh giá cao các sản phẩm cáp quang, điện thoại cố định của Việt Nam vì mẫu mã đẹp, chất lượng tốt, giá lại rẻ. Đây chính là cơ hội tốt cho chúng ta để đầu tư vào lĩnh vực tuy mới mẻ nhưng lại nhiều tiềm năng này...

Tóm lại, hầu hết các lĩnh vực trên rất phù hợp với Việt Nam, lại thuộc danh mục ưu đãi đầu tư của châu Phi nên nhiều khả năng kinh doanh tốt đang chờ các doanh nghiệp Việt Nam đến khai thác.

3. Chính sách đối với doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào châu Phi

a. Quy định chung đối với dự án đầu tư ra nước ngoài

Ngày 14/4/1999, Nghị định 22/1999/NĐ-CP của chính phủ về đầu tư ra nước ngoài được ban hành, cùng với một số văn bản pháp luật có liên quan khác đã tạo khung pháp lý cần thiết cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam. Song qua một thời gian dài thực hiện, các văn bản quy định về đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài đã bộc lộ nhiều nhược điểm, có nhiều điểm không phù hợp với tình hình đất nước, đó là:

- Quy định còn thiếu cụ thể, đồng bộ, nhất quán. Có những điều khoản cho đến nay không còn phù hợp, không bao quát được sự đa dạng của các hình thức đầu tư ra nước ngoài.

- Các văn bản pháp luật liên quan đến đầu tư ra nước ngoài còn nhiều hạn chế, chưa lường hết được các vấn đề phát sinh trong quá trình thẩm định, cấp phép, triển khai dự án.

- Thông tin về tình hình hoạt động của dự án hầu như không được cập nhật do thiếu văn bản hướng dẫn cụ thể các khâu triển khai dự án, thiếu cơ chế kiểm soát hoạt động đầu tư ra nước ngoài.

- Sự phối hợp giữa cơ quan quản lý nhà nước với các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài không chặt chẽ, đồng bộ; không có chế tài cụ thể để quản lý, giám sát.

- Thủ tục hành chính tuy đã được cải thiện nhiều song hầu hết vẫn còn quá rườm rà, hiệu quả đầu tư chưa cao, không ít các quy định đã can thiệp quá sâu vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Quy trình đăng ký và thẩm định cấp phép còn rất phức tạp. Thủ tục điều chỉnh giấy phép đầu tư chưa rõ ràng, gây mất thời gian cho doanh nghiệp.

b. Những chính sách cụ thể hỗ trợ hoạt động đầu tư vào thị trường châu Phi

* *Chương trình hành động châu Phi:* Hiện các bộ, ngành đang phối hợp xây dựng "chương trình hành động quốc gia thúc đẩy quan hệ Việt Nam - Châu Phi giai đoạn 2003-2010". Với nỗ lực hỗ trợ của các cơ quan quản lý nhà nước trong việc tạo khuôn khổ pháp lý, môi trường kinh doanh thuận lợi; với các quỹ xúc tiến thương mại, hỗ trợ xuất khẩu, tạo điều kiện tiếp cận thông tin và hiểu biết đầy đủ hơn về thị trường châu Phi; với sự năng động để tự nâng cao hiệu quả và năng lực cạnh tranh của mình, các doanh nghiệp Việt Nam có nhiều cơ hội vượt qua những khó khăn, thách thức để tạo chỗ đứng vững chắc trên thị trường châu Phi đầy tiềm năng này. Trong định hướng phát triển, chương trình đặt mục tiêu là tăng dần số lượng và quy mô các dự án đầu tư vào châu Phi thời gian tới bởi đây được coi là thị trường trọng điểm mới của Việt Nam.

* *Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Châu Phi:* Tại Hội thảo Hợp tác phát triển

thương mại, đầu tư Việt Nam - Châu Phi, phó thủ tướng Vũ Khoan đã quyết định thành lập Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Châu Phi (Ban lãnh đạo Diễn đàn được công bố ngay trong hội thảo). Diễn đàn có nhiệm vụ cung cấp kịp thời những thông tin về môi trường đầu tư, kinh doanh, các chính sách liên quan đến thương mại, đầu tư, khoa học công nghệ với châu Phi. Để có thể đầu tư thành công vào thị trường này, doanh nghiệp phải tìm hiểu, nắm bắt thể chế của nước sở tại đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nước ngoài. Ngoài ra, cũng cần đi sâu tìm hiểu tình hình kinh tế cũng như sản xuất, tiêu dùng của châu Phi; đặc biệt phải tìm hiểu rõ sự khác biệt giữa thị trường nông thôn và thành thị, thị hiếu tiêu dùng, phương tiện đi lại... Thông qua diễn đàn, các doanh nghiệp có thể trao đổi những khó khăn, vướng mắc, đưa ra kiến nghị với chính phủ hai bên để khai thông cơ chế, chính sách, thúc đẩy hợp tác với thị trường này. Bên cạnh đó, rất cần tranh thủ sự đồng tình, ủng hộ của các ngành hữu quan, các cơ quan tư vấn, chính quyền các cấp... bởi sẽ giúp ích cho Việt Nam rất nhiều.

* *Cổng giao dịch điện tử Việt Nam - Châu Phi:* Cuối năm 2005, cổng giao dịch thương mại điện tử Việt Nam - châu Phi ra mắt, đây là phương tiện đắc lực đẩy mạnh giao thương giữa doanh nghiệp hai bên. Cổng giao dịch có 3 chức năng chính:

1. Cung cấp các thông tin cụ thể cho các doanh nghiệp như tập quán thị trường, môi trường kinh doanh, hệ thống pháp luật các nước, số liệu thống kê...

2. Tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tìm kiếm cơ hội giao thương bằng cách gửi các đơn hàng trực tiếp lên sàn giao dịch ảo. Doanh nghiệp sẽ được tham gia một triển lãm ảo với chi phí không đáng kể, không bị giới hạn bởi không gian và thời gian. Đây là điều hết sức quan trọng bởi

khoảng cách địa lý chính là một trong những rào cản chính cho hợp tác của các doanh nghiệp hai bên.

3. Doanh nghiệp sẽ có một diễn đàn để trao đổi kinh nghiệm, học hỏi lẫn nhau, giao lưu trực tiếp và tìm kiếm cơ hội hợp tác.

* *Một số chính sách khảo sát thị trường và đầu tư:* Trong chương trình xúc tiến thương mại năm 2004 - 2005, chính phủ Việt Nam đã tạo điều kiện rất thuận lợi về chi phí cho các doanh nghiệp đi khảo sát,

thăm dò thị trường, tiếp xúc với các nước châu Phi. Kinh phí mà chính phủ hỗ trợ cho chương trình xúc tiến thương mại của các doanh nghiệp vào châu Phi năm 2004 chiếm khoảng hơn 50% tổng kinh phí mỗi chương trình, tập trung hỗ trợ trực tiếp các doanh nghiệp để tham gia hội chợ, triển lãm, cử các đoàn đi khảo sát thị trường nước ngoài...ở các thị trường mới lạ, xa xôi, chưa có cơ quan ngoại giao... Kinh phí hỗ trợ lớn hơn, có khi đến 90% tổng kinh phí (Xem bảng 1).

Bảng 1: Chương trình xúc tiến thương mại vào thị trường Châu Phi năm 2004

| TT | Tên chương trình | Thời gian | Tổng kinh phí thực hiện (tr VND) | Kinh phí Chính phủ hỗ trợ (tr VND) | Kinh phí DN tự chi trả (tr VND) | Tỷ lệ hỗ trợ của Chính phủ cho các DN (%) |
|----|---|-------------------|----------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|---|
| 1 | Khảo sát thị trường Xênegan và Tandania | Quý II - III | 734,76 | 376,38 | 376,38 | 50% |
| 2 | Tìm kiếm thị trường xuất khẩu gạo tại Angola | Tháng 2 | 414,49 | 207,25 | 207,25 | 50% |
| 3 | Hội chợ thương mại quốc tế SAITEX - Nam Phi | Ngày 6-9 tháng 10 | 731,95 | 365,98 | 365,98 | 50% |
| 4 | Hội chợ, triển lãm chuyên ngành dệt may tại Cape Town, Nam Phi kết hợp khảo sát thị trường Nam Phi. | Ngày 4-6 tháng 11 | 844,58 | 422,29 | 422,29 | 50% |
| 5 | Khảo sát ba thị trường: Nam Phi, Môđambich, Kênia. | Tháng 6-7 | 1.001,29 | 500,64 | 500,64 | 50% |
| 6 | Triển lãm tại Luanda (Angola) kết hợp khảo sát thị trường Angola và Nam Phi | 2004 | 861,49 | 430,75 | 430,75 | 50% |
| 7 | Triển lãm thương mại quốc tế tại Johannesburg, Nam Phi. | Ngày 8-10 tháng 6 | 1.516,51 | 794,70 | 721,81 | 52% |
| 8 | Khảo sát lập kho ngoại quan tại Ghana | 2004 | 24.117,60 | 16.882,32 | 7.235,28 | 70% |
| 9 | Khảo sát thị trường Ghana, Xudăng. | Quý I | 1.204,74 | 1.092,32 | 112,42 | 90,6% |
| 10 | Khảo sát thị trường Côtđivoa, Bênanh. | Quý II | 1.204,74 | 1.092,32 | 112,42 | 90,6% |

Nguồn: *www.mot.gov.vn*, 2005

4. Một số gợi ý góp phần hoàn thiện chính sách đầu tư sang châu Phi

Xuất phát từ những đòi hỏi thực tiễn, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài đặc biệt là đầu tư vào thị trường châu Phi, góp phần mở rộng và nâng cao hiệu quả của hợp tác kinh tế, kỹ thuật thương mại với các nước châu Phi, tạo lập một môi trường pháp lý ổn định, việc hoàn thiện chính sách đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam là một đòi hỏi tất yếu. Hoàn thiện chính sách nhằm khắc phục những điểm không thống nhất, tạo sự rõ ràng và đồng bộ giữa các văn bản pháp quy có liên quan, nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước về hoạt động đầu tư ra nước ngoài. Đầu tư ra nước ngoài phải nằm trong tổng thể quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

a. Với các văn bản pháp luật:

Việc sửa đổi, bổ sung Nghị định 22/1999/NĐ-CP là việc làm thực sự cần thiết và không thể trì hoãn. Cuối tháng 2 năm 2005, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã trình Chính phủ đề án sửa đổi Nghị định 22/1999/NĐ-CP. Đây là một tín hiệu khả quan, phù hợp với tình hình đất nước. Trong đề án này đã có một số điểm mới, theo đó các doanh nghiệp liên doanh tại Việt Nam 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 và danh nghiệp dân doanh dưới 5 triệu USD chỉ phải thông qua Bộ Kế hoạch và Đầu tư thay cho phải trình Thủ tướng Chính phủ theo quy định hiện hành; quy trình cấp phép cũng thông thoáng hơn.

Tuy nhiên, trong quá trình hoàn thiện Dự thảo Nghị định sửa đổi, bổ sung Nghị định 22/1999/NĐ-CP nên lưu ý thêm một số điểm sau:

Thứ nhất: Hoạt động đầu tư ra nước ngoài dù là trực tiếp hay gián tiếp đều có

đặc điểm chung là đưa vốn bằng tiền, công nghệ, tài sản để tham gia đầu tư với mục đích thu lợi nhuận. Nghị định 22/1999/NĐ-CP mới chỉ quy định hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Do đó, Nghị định sửa đổi nên bổ sung điều chỉnh cả hoạt động đầu tư gián tiếp (đầu tư dưới hình thức mua cổ phần, hoạt động thuê mua, đấu thầu quốc tế...) ở các lĩnh vực sản xuất, thương mại, dịch vụ... Điều này sẽ hỗ trợ nâng cao hiệu quả vốn đầu tư, tạo nhiều cơ hội thâm nhập thị trường tiềm năng cho doanh nghiệp Việt Nam.

Thứ hai: Nghị định 22/1999/NĐ-CP quy định chỉ cho phép đối tượng là các doanh nghiệp nhà nước thành lập theo Luật Doanh nghiệp Nhà nước; doanh nghiệp được thành lập theo Luật Công ty, Luật Doanh nghiệp Tư nhân và Hợp tác xã. Theo số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các dự án đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ lệ lớn gần 60%, trong khi các doanh nghiệp tư nhân chiếm tỷ trọng rất nhỏ. Trong dự thảo Nghị định sửa đổi, nên bổ sung thêm các đối tượng khác như bệnh viện, trường học, viện nghiên cứu... Điều kiện đầu tư ra nước ngoài nên được áp dụng cho mọi thành phần kinh tế để tránh phân biệt.

Thứ ba: Điều mà nhiều doanh nghiệp phải cân nhắc là cần rất nhiều vốn nếu muốn đầu tư ra nước ngoài. Thực tiễn cho thấy, đầu tư ra nước ngoài ở giai đoạn triển khai cần một lượng vốn lớn kéo dài để xây dựng nhà xưởng, mua sắm tài sản cố định, chi phí nhân công ban đầu... song bản thân doanh nghiệp không thể huy động toàn bộ vốn của mình dồn vào thời điểm này. Vì vậy, khả năng thiếu vốn và trì hoãn dự án dẫn đến tuột mất cơ hội kinh doanh là điều rất có thể xảy ra; thậm chí thiếu hụt vốn khiến nhiều dự án chỉ tồn tại được trong một thời gian ngắn. Trong điều kiện chưa có thị trường vốn

hiệu quả thì ngân hàng được coi như đối tượng hỗ trợ ưu việt nhất cho doanh nghiệp. Sự liên kết chặt chẽ giữa ngân hàng và doanh nghiệp được xem là yếu tố không thể thiếu để thúc đẩy đầu tư. Song cơ chế vay ngoại tệ để đầu tư ra nước ngoài lại thực sự gây bức xúc cho doanh nghiệp khi thực hiện đầu tư. Có thể nói là rất hiếm, thậm chí không có ngân hàng thương mại nào chấp nhận cho doanh nghiệp vay ngoại tệ để đầu tư ra nước ngoài bởi hai lý do: Thứ nhất, các ngân hàng thương mại không có quy chế quản lý nguồn tiền vay khi mà họ không có văn phòng đại diện ở quốc gia mà doanh nghiệp đầu tư. Thứ hai, mặc dù việc vay ngoại tệ đã được quy định trong Nghị định 22/1999/NĐ-CP về đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam, song cơ chế quản lý ngoại hối của Ngân hàng Nhà nước hiện nay chưa có quy định về quản lý đồng vốn đầu tư ra nước ngoài. Do vậy, nếu không có hướng dẫn cụ thể từ Ngân hàng Nhà nước thì những khó khăn trong việc vay ngoại tệ để đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp sẽ không thể giải quyết được. Từ đó, sẽ hạn chế số lượng và hiệu quả của các dự án đầu tư nước ngoài.

Thứ tư: Pháp lệnh ngoại hối cũng đã góp phần tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động ở nước ngoài. Trước đây, người Việt Nam ra nước ngoài chỉ được mang 3.000 USD thì nay đã được mang 7.000 USD. Song cần bổ sung các quy định về chuyển nguồn vốn từ trong nước ra nước ngoài để đảm bảo quản lý ngoại hối, an ninh tài chính. Bên cạnh đó, việc chuyển lợi nhuận về nước cũng là một vấn đề đáng bàn. Hầu như mọi hoạt động lưu chuyển ngoại tệ nếu thông qua hệ thống ngân hàng thường rất rắc rối, phức tạp; vì vậy các doanh nghiệp đã lựa chọn phương án chuyển tiền bên ngoài. Kết quả là họ vừa đảm bảo được thời gian lại tiết kiệm

được chi phí, còn hệ thống ngân hàng của chúng ta không thu được gì cả. Tuy nhiên, chỉ có các doanh nghiệp tư nhân mới có thể chọn giải pháp này để "lách" thủ tục và cả nghĩa vụ với nhà nước. Còn các doanh nghiệp nhà nước thì vẫn phải tiếp tục chấp nhận những quy định phức tạp của ngân hàng. Hơn nữa, việc chuyển ngoại tệ về Việt Nam còn tùy thuộc vào nước sở tại và việc Việt Nam đã ký kết với nước sở tại về việc tránh đánh thuế hai lần như thế nào. Vì vậy, trong Nghị định sửa đổi, cần quy định rõ về vấn đề lưu chuyển ngoại hối để vừa tạo thuận lợi tối đa cho doanh nghiệp vừa đảm bảo nguồn thu cho ngân sách.

Thứ năm: Việc quy định thẩm quyền phê duyệt và cấp phép đầu tư ra nước ngoài khá rắc rối, chưa rõ ràng. Các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam được cố gắng cấp phép trong 30-45 ngày, còn doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài lại gặp phải trở ngại vì thủ tục lòng vòng. Mặc dù Nghị định 22/1999/NĐ-CP đã quy định thời hạn cấp phép không quá 30 ngày, song do thủ tục rườm rà nên có dự án đã kéo dài nhiều tháng, thậm chí cả năm vẫn chưa được cấp phép. Tình hình này cần được cải thiện nhanh chóng. Trong xu thế đơn giản hoá thủ tục và tăng cường hoạt động đầu tư ra nước ngoài, nên quy về hai cấp là Thủ tướng Chính phủ và Bộ Kế hoạch Đầu tư song phải có sự phân cấp rõ ràng để tránh chồng chéo.

Thứ sáu: Việc đưa lao động ra nước ngoài cũng là một trở ngại lớn. Vấn đề này khá nan giải bởi khó khăn nằm cả ở phía Việt Nam và nước tiếp nhận đầu tư. Châu Phi tuy không có những đòi hỏi quá cao về trình độ học vấn của các lao động (chẳng hạn Xingapo yêu cầu người lao động muốn được cấp thị thực nhập cảnh phải có bằng đại học) song buộc các doanh nghiệp phải có 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 doanh nghiệp muốn đưa người đi phải có hợp đồng lao động với doanh nghiệp nước ngoài. Đây là điều không thể bởi doanh nghiệp đưa người đi phục vụ cho các dự án đầu tư của mình chứ không phải là xuất khẩu lao động. Ngay bản thân các doanh nhân Việt Nam cũng gặp khó khăn khi xin thị thực nhập cảnh trong khi doanh nhân ở nhiều quốc gia khác lại di chuyển rất dễ dàng bởi nước họ đã ký hiệp định miễn thị thực với nhiều nước trên thế giới. Trở ngại về thủ tục xin thị thực nhập cảnh cần được tháo gỡ, tạo điều kiện cho việc thực hiện các dự án đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài thuận lợi hơn.

Thứ bảy: Việc đầu tư ra nước ngoài nên được quy hoạch theo hướng mang lại lợi ích cho doanh nghiệp và xã hội. Nên bổ sung các lĩnh vực khuyến khích đầu tư như lĩnh vực xuất khẩu nhiều lao động, lĩnh vực phát huy có hiệu quả các ngành nghề truyền thống Việt Nam, các lĩnh vực mở rộng thị trường... Cần hạn chế việc góp vốn bằng nguyên nhiên liệu bởi một số nguyên nhiên liệu của chúng ta còn khá khan hiếm, chưa đủ phục vụ nhu cầu trong nước. Chúng ta nên khuyến khích các dự án tận dụng nguồn nguyên liệu sẵn có tại nước tiếp nhận đầu tư. Châu Phi có khả năng đáp ứng được vấn đề này bởi lục địa này khá dồi dào về các nguồn tài nguyên, khoáng sản.

Thứ tám: Đầu tư ra nước ngoài phải tốn nhiều khoản chi phí phụ. Đa số các doanh nghiệp muốn đầu tư ra thị trường nước ngoài phải thuê các công ty tư vấn, các luật sư nước ngoài nên rất tốn kém, đặc biệt với thị trường mới mẻ, xa xôi và đa dạng như châu Phi. Hơn nữa, hầu hết các doanh nghiệp đều không có báo cáo kiểm toán nên mỗi lần kiểm toán lại tốn rất nhiều thời gian, chi phí bởi đây là yêu cầu

bắt buộc của an ninh ngoại tệ. Nếu các văn phòng luật sư, các công ty trong nước không đủ khả năng tư vấn cho doanh nghiệp, chính phủ nên tạo điều kiện hướng dẫn, thậm chí hỗ trợ kinh phí để doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận mọi thông tin cần thiết về nước tiếp nhận đầu tư, tối ưu hoá các điều kiện thực hiện dự án.

Cuối cùng, thứ chín, trong tương lai nhà nước cần nghiên cứu, xây dựng và ban hành *Luật Đầu tư ra nước ngoài* bởi đây là điều kiện tiên quyết để đẩy nhanh hoạt động đầu tư của Việt Nam ra thị trường quốc tế. Nó sẽ tạo khuôn khổ pháp lý riêng biệt, cụ thể và tối đa hoá hiệu quả điều chỉnh hoạt động này; tạo điều kiện để các doanh nghiệp có thể hoạt động lâu dài ở nước ngoài, nâng cao sức cạnh tranh trong hội nhập quốc tế. Luật Đầu tư ra nước ngoài ra đời với đủ các chế tài kèm theo sẽ giúp công tác quản lý, phối hợp giữa chính phủ và các ban ngành liên quan thực hiện hiệu quả hơn, tránh chồng chéo, quan liêu cũng như đảm bảo cho các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài hoạt động theo đúng định hướng, an toàn, hiệu quả.

b. Ngoài những quy định pháp luật chung cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài, nên có chính sách cụ thể cho châu Phi, đó là:

Thứ nhất: Nâng cao hơn nữa vai trò của các Đại sứ quán và cơ quan đại diện thương mại tại các quốc gia châu Phi bởi ngày nay hoạt động xúc tiến thương mại đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong việc tiếp cận thị trường nước ngoài phục vụ hoạt động đầu tư. Việc tìm hiểu môi trường kinh doanh, tìm kiếm các đối tác có uy tín... sẽ giảm thiểu tối đa rủi ro trong kinh doanh. Hiện tại, với năng lực tài chính của Việt Nam còn khiêm tốn, chưa đủ để tiến hành các hoạt động xúc tiến thương mại trên quy mô lớn tại thị trường

nước ngoài, đặc biệt là các nước châu Phi xa xôi, mới lạ, các Đại sứ quán và các cơ quan thương mại của Việt Nam ở châu Phi nên phát huy hơn nữa vai trò của mình như cầu nối giữa các doanh nghiệp với thị trường này. Cụ thể là tận dụng mối quan hệ của mình để khai thác, cung cấp chính xác những thông tin cập nhật về thực trạng kinh tế của quốc gia sở tại cho chính phủ, các cơ quan chức năng và các doanh nghiệp để từ đó chọn lọc, phân tích thông tin xem hoạt động đầu tư có khả thi hay không.

Thứ hai: Việc hỗ trợ kinh phí cho các chương trình xúc tiến thương mại nên được xem xét, bổ sung như sau:

- Về thời gian: Các chương trình này nên được tổ chức thường xuyên hơn nữa vì điều kiện thị trường không phải bất biến mà thay đổi liên tục nên cần khảo sát để nắm bắt thông tin cập nhật.

- Về đối tượng tham gia: Trong những chương trình xúc tiến thương mại trước đây, hầu hết các doanh nghiệp được hưởng hỗ trợ kinh phí của chính phủ đều là các công ty và tổng công ty lớn của nhà nước. Chính phủ nên xem xét để hỗ trợ cho các thành phần kinh tế khác khi có nhu cầu đầu tư vào thị trường này bởi đây là thị trường mới lạ nên độ rủi ro cao; nếu không có sự hỗ trợ của nhà nước thì các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp tư nhân rất khó tiếp cận.

- Về kinh phí hỗ trợ: Hiện nay mức hỗ trợ thường khoảng 50-70% cho đa số các nước châu Phi song đối với những thị trường xa xôi chưa từng tiếp cận, nên tăng kinh phí hỗ trợ cao hơn, thậm chí đến 100% nếu cần thiết, bởi châu Phi là thị trường tiềm năng mà chúng ta đang hướng tới.

Thứ ba: Đầu tư được coi là hình thức xâm nhập thị trường ở bậc cao. Vì thế, đối với thị trường hoàn toàn mới lạ như châu Phi thì việc xây dựng chiến lược marketing phục vụ hoạt động đầu tư hiệu quả hơn là thực sự cần thiết. Đối với những công ty có quy mô nhỏ, chưa nhiều kinh nghiệm thương trường thì trước hết nên thực hiện xuất khẩu thăm dò thị trường, giúp thị trường làm quen với sản phẩm, sau đó mới tiến hành đầu tư. Còn với những công ty có tiềm lực hơn thì có thể vừa thực hiện đầu tư vừa tiến hành marketing sản phẩm. Làm như vậy sẽ giúp tạo được nền tảng vững chắc cho các hoạt động kinh doanh tiếp theo.

Khi nhắc tới châu Phi, người ta luôn cảm nhận khó khăn sẽ nhiều hơn cơ hội, song nếu có điều kiện đến tận nơi, nhìn tận mắt, tiếp xúc và trao đổi thì sẽ thấy rằng châu Phi có nhiều điểm hấp dẫn mà không phải nơi nào cũng có. Đầu tư ra nước ngoài nói chung và đầu tư vào thị trường châu Phi nói riêng đang là một hướng đi mới, thu hút sự quan tâm của các doanh nghiệp Việt Nam. Mặc dù sẽ có không ít rủi ro, song đây cũng là cơ hội to lớn giúp doanh nghiệp Việt Nam mở rộng thị trường, nâng cao vị thế của doanh nghiệp và hình ảnh của Việt Nam trên trường quốc tế.

Tài liệu tham khảo

1. Hội thảo “Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam - Châu Phi”, Hà Nội, tháng 10/2004.
2. Các trang Web: <http://www.mpi.gov.VietNam/>; <http://www.mot.gov.vn/>; <http://www.vnn.vn/>