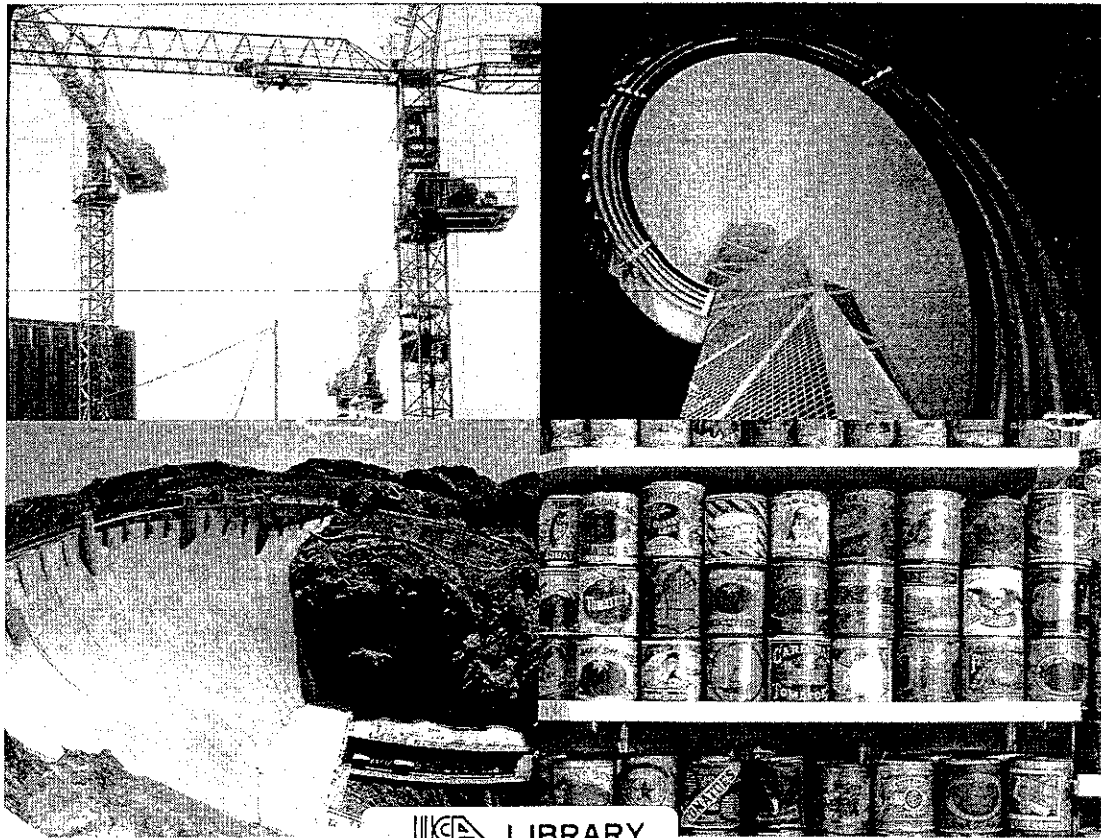


**MPI** Bộ Kế hoạch  
và Đầu tư

**JICA** Cơ quan Hợp tác  
Quốc tế Nhật Bản

# Nghiên cứu về Chiến lược Xúc tiến FDI tại nước CHXHCN Việt Nam



JICA LIBRARY



1172484[6]

## Báo cáo cuối cùng

Tháng 3 năm 2003

SSF

JR

03-86



**Bộ Kế hoạch  
và Đầu tư**

**Cơ quan hợp tác  
quốc tế Nhật bản**

**Nghiên cứu về chiến lược xúc tiến FDI  
tại nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt nam**

**Báo cáo cuối cùng**

Tháng 3 năm 2003



1172484[6]

## NỘI DUNG

<b>BÁO CÁO TÓM TẮT .....</b>	<b>11</b>
<b>0- GIỚI THIỆU .....</b>	<b>31</b>
0.1 Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và vai trò trong sự phát triển kinh tế của quốc gia .....	31
0.1.1 Khái niệm về đầu tư trực tiếp nước ngoài.....	31
0.1.2 Các lợi ích kinh tế và lợi ích khác từ FDI.....	32
0.2 Triển vọng phát triển khu vực và toàn cầu ảnh hưởng đến FDI.....	33
0.2.1 Xu hướng toàn cầu .....	33
0.2.2 Xu hướng khu vực.....	33
0.2.3 Các sự kiện có thể tác động đến nền kinh tế của Việt nam trong tương lai gần .....	33
0.3 Xúc tiến như là một công cụ để thu hút đầu tư nước ngoài và thực hiện chính sách FDI .....	35
0.3.1 Khái niệm về xúc tiến đầu tư .....	35
0.3.2 Các yếu tố tạo nên một xúc tiến đầu tư thành công.....	36
0.3.3 Cấu trúc thể chế để thực hiện các kỹ thuật xúc tiến – Cơ quan xúc tiến đầu tư.....	37
0.4 Các mục tiêu đặt ra và cấu trúc của bản nghiên cứu .....	38
0.4.1 Các mục tiêu chiến lược của Việt nam về FDI .....	38
0.4.2 Mục tiêu nghiên cứu.....	39
0.4.3 Cấu trúc của bản báo cáo.....	39
0.4.4 Phương pháp nghiên cứu .....	39
<b>PHẦN I - ĐÁNH GIÁ MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM .....</b>	<b>41</b>
1.1 Đánh giá tổng quan về dòng FDI vào Việt nam so với Trung quốc, Thái-lan, Mã-lai-xi-a và Phi-líp-pin .....	41
1.1.1 Việt nam .....	41
1.1.2 Trung quốc.....	52
1.1.3 Thái-lan.....	61
1.1.4 Phi-líp-pin.....	63
1.1.5 Mã-lai-xi-a.....	65
1.1.6 Kết luận .....	67
1.2 Xu hướng của FDI trên toàn cầu và trong vùng trong những năm tới.....	68
1.2.1 Xu hướng của FDI toàn cầu.....	68
1.2.2 Xu hướng khu vực trong luồng vốn FDI .....	71
1.3 Xu hướng đầu tư trực tiếp nước ngoài của Nhật bản.....	73
1.3.1 Tổng quan.....	73
1.3.2 Viễn cảnh luồng FDI đi ra của Nhật bản trước và sau khủng hoảng.....	74
1.3.3 Triển vọng về FDI của các công ty Nhật bản trong những năm tới .....	76
1.3.4 Các vấn đề mà các công ty Nhật bản phải đối mặt ở Đông Á.....	77
1.4 Các nhân tố chi phối đầu tư trực tiếp nước ngoài và sự lựa chọn địa bàn .....	78
1.4.1 Các nhân tố chi phối đầu tư trực tiếp nước ngoài.....	78

1.4.2	Động cơ và các nhân tố quyết định FDI của Nhật bản trong khu vực Đông Á.....	79
1.4.3	Nhân tố xác định việc lựa chọn địa bàn đầu tư .....	81
1.5	Phân tích chi phí đầu tư .....	82
1.5.1	Tiện ích.....	82
1.5.2	Hạ tầng.....	86
1.5.3	Chi phí lao động.....	88
1.5.4	Chi phí thuế.....	90
1.5.5	Chi phí kinh doanh khác tại Việt nam .....	91
1.6	Đánh giá tính cạnh tranh môi trường đầu tư của Việt nam so với các nước khác.....	92
1.6.1	Đánh giá chi tiết môi trường đầu tư của Việt nam .....	93
1.6.2	Phân tích SWOT về môi trường đầu tư của Việt nam.....	99
1.6.3	Nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư của Chính phủ Việt nam .....	103
1.6.4	Những trở ngại chính làm giảm tính cạnh tranh của Việt nam .....	104
<b>PHẦN II: PHÂN TÍCH LUẬT VÀ CÁC QUY ĐỊNH VỀ FDI .....</b>		<b>105</b>
2.1	Giới thiệu .....	105
2.2	Các yêu cầu về tiến hành đầu tư.....	105
2.3	Các chính sách hạn chế.....	109
2.4	Các ưu đãi .....	111
2.5	Sử dụng đất .....	117
2.6	Các chính sách kinh tế và tài chính .....	122
2.7	Pháp luật về lao động .....	129
2.8	Giấy phép lao động và thủ tục xin thị thực .....	132
2.9	Các trở ngại pháp lý chính trong các quy chế về đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt nam và các kiến nghị .....	134
2.9.1	Các yêu cầu về thu hút đầu tư, và các kiến nghị .....	134
2.9.2	Các chính sách hạn chế.....	136
2.9.3	Đất đai .....	138
2.9.4	Các ưu đãi.....	140
2.9.5	Tài trợ và ngoại hối .....	142
2.9.6	Thị thực và giấy phép lao động.....	143
<b>PHẦN III - PHÂN TÍCH CÁC NGÀNH ĐỀ XÚC TIẾN FDI .....</b>		<b>145</b>
3.1	Xác định các ngành mục tiêu để phát triển kinh tế trước khi xem xét FDI.....	146
3.2	Phân lập các ngành mục tiêu không sử dụng FDI từ góc độ của Chính phủ .....	156
3.3	Xem xét mức độ hấp dẫn FDI từ góc độ nhà đầu tư.....	160
3.4	Khớp nối mức độ hấp dẫn về FDI từ góc độ của Chính phủ và của nhà đầu tư.....	167
3.5	Xác định các ngành công nghiệp đề xúc tiến FDI của Nhật bản.....	170
3.6	Phân tích các ngành mục tiêu được lựa chọn để xúc tiến FDI .....	172
3.6.1	Ngành điện tử.....	173
3.6.2	Ngành công nghệ thông tin .....	177
3.6.3	Ngành chế tạo cơ khí.....	180
3.6.4	Ngành hoá chất.....	184
3.6.5	Công nghiệp dầu khí.....	187
3.6.6	Công nghiệp dệt may .....	191
3.6.7	Ngành nông nghiệp và chế biến thủy sản .....	197

<b>PHẦN IV – NHÌN LẠI HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI Ở VIỆT NAM.....</b>	<b>201</b>
4.1 Trách nhiệm của các tổ chức tại Việt nam trong việc xúc tiến đầu tư.....	201
4.2 Cơ cấu tổ chức và khung pháp lý của các cơ quan xúc tiến đầu tư của Việt nam.....	201
4.3 Các chiến lược xúc tiến đầu tư hiện nay của Việt nam.....	204
4.4 Các hoạt động xúc tiến đầu tư.....	204
4.5 Các vấn đề nguồn nhân lực.....	213
4.6 Các nguồn cung cấp tài chính cho xúc tiến đầu tư.....	215
4.7 Đánh giá tổng thể hiệu quả các chương trình xúc tiến đầu tư hiện nay.....	215
4.8 Các ví dụ về hoạt động xúc tiến được thực hiện bởi những SKHĐT được lựa chọn.....	216
<b>PHẦN V - PHÂN TÍCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ CỦA CÁC NƯỚC LỰA CHỌN ...</b>	<b>223</b>
5.1 Cơ cấu tổ chức của các cơ quan xúc tiến đầu tư (các CQXTĐT).....	223
5.2 Sứ mệnh và trách nhiệm của CQXTĐT.....	224
5.3 Các hoạt động xúc tiến đầu tư.....	226
5.3.1 Xây dựng hình ảnh.....	226
5.3.2 Các phương tiện xúc tiến để xây dựng hình ảnh và phát sinh đầu tư.....	227
5.4 Nhân sự của CQXTĐT.....	233
5.5 Ngân sách.....	234
5.6 Nghiên cứu điểm – Cơ quan đầu tư Thái-lan (BOI Thái-lan) – các hoạt động xúc tiến FDI.....	235
<b>PHẦN VI: CÁC KHUYẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ XÚC TIẾN FDI.....</b>	<b>237</b>
6.1 Thành lập một cơ quan xúc tiến đầu tư (CQXTĐT).....	237
6.1.1 Sự cần thiết có một cơ quan xúc tiến đầu tư chuyên biệt.....	237
6.1.2 Đảm bảo hỗ trợ cho CQXTĐT VN.....	237
6.1.3 Đề xuất về cơ cấu tổ chức.....	238
6.1.4 Quy định khung pháp lý và thẩm quyền của CQXTĐT VN.....	239
6.1.5 Xác định cơ cấu nội bộ và nhân sự của CQXTĐT VN.....	244
6.1.6 Nguồn nhân lực.....	248
6.1.7 Ngân sách và các nguồn tài trợ.....	252
6.1.8 Thước đo hiệu quả làm việc của CQXTĐT VN.....	253
6.2 Thực hiện một chiến lược thu hút FDI có mục tiêu.....	254
6.2.1 Sự cần thiết có chiến lược xúc tiến trọng điểm.....	254
6.2.2 Xác định ngành trọng điểm và các nguồn đầu tư tiềm tàng.....	255
6.3 Các kỹ năng xúc tiến đầu tư.....	259
6.3.1 Các kỹ thuật và chiến lược xây dựng hình ảnh.....	260
6.3.2 Chiến lược và kỹ thuật phát sinh đầu tư.....	269
6.3.3 Dịch vụ nhà đầu tư.....	276
6.4 Làm thế nào để vận dụng các chiến lược xúc tiến quốc gia cho các miền cụ thể?.....	280
6.4.1 Đề xuất chiến lược tiếp thị cho miền Bắc.....	280
6.4.2 Đề xuất chiến lược tiếp thị cho miền Trung.....	281
6.4.3 Đề xuất chiến lược đầu tư cho miền Nam.....	283
6.5 Một số cảm nang quan trọng về xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài – những bài học từ Trung quốc.....	284
6.6 Đề xuất kế hoạch hành động.....	287

---

<b>ĐỀ XUẤT KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG.....</b>	<b>290</b>
<b>PHỤ LỤC I: MỘT SỐ HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG CÁC CÔNG CỤ XÚC TIẾN ĐỂ XÂY DỰNG HÌNH ẢNH VÀ HÌNH THÀNH ĐẦU TƯ.....</b>	<b>293</b>
<b>PHỤ LỤC II – KHẢO SÁT VÀ KẾT QUẢ KHẢO SÁT .....</b>	<b>302</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>312</b>



## Quy đổi tiền tệ

Đồng tiền: đồng Việt nam (đồng)  
1 đô-la Mỹ (US\$) = khoảng 15,300 đồng

## Các từ viết tắt và rút gọn

ADB	Ngân hàng Phát triển châu Á
AFTA	Khu vực Tự do Mậu dịch ASEAN
AIC	Cơ quan quản lý Công nghiệp và Thương mại
APEC	Hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương
APP	Kế hoạch ưu tiên hàng năm
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
BCC	Hợp đồng hợp tác kinh doanh (HĐHTKD)
BOT	Xây dựng-Kinh doanh-Chuyển giao
BSP	Ngân hàng Trung ương Phi-líp-pin
BT	Xây dựng-Chuyển giao
BTO	Xây dựng-Chuyển giao-Kinh doanh
BUILD	Cơ quan phụ trách dự án phát triển liên kết công nghiệp của BOI
CCM	Hội nghị uỷ ban tư vấn
CEE	Các nước Đông-Trung Âu
CEPT	Ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung
CJV	Liên doanh trên cơ sở hợp đồng
CKD	Lắp ráp dạng thành phẩm
CEO	Tổng giám đốc điều hành
COFERT	Ủy ban thương mại và quan hệ kinh tế nước ngoài
CRD	Phòng đăng ký thương mại
DPI	Sở kế hoạch và đầu tư (SKHĐT)
ECA	Các nước Đông Âu và Trung Á
EPZ	Khu chế xuất (KCX)
EU	Cộng đồng châu Âu
EVN	Tổng công ty Điện lực Việt nam
FAO	Tổ chức nông lương quốc tế
FCDU	Các đơn vị tiếp nhận tiền gửi ngoại tệ
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FIE	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài
FOB	Giao tại mạn tàu

---

FOE	Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài
GDI	Viện phát triển Đức
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
GIZ	Khu công nghiệp tổng hợp
HCMC	Thành phố Hồ Chí Minh (Tp. HCM)
HCMC ITPC	Trung tâm Xúc tiến Đầu tư và Thương mại Thành phố Hồ Chí Minh
HEPZA	Ban quản lý các Khu công nghiệp và Khu chế xuất Thành phố Hồ Chí Minh
HR	Nguồn nhân lực
HTZ	Khu công nghệ cao
IBID	Ngân hàng đầu tư và phát triển quốc tế
ICA	Luật về điều phối phát triển công nghiệp
ICT	Công nghệ liên lạc và thông tin
IEAT	Cục quản lý các khu phát triển công nghiệp của Thái-lan
IKD	Lắp ráp dạng bán thành phẩm
IMF	Quỹ tiền tệ quốc tế
IPA	Cơ quan xúc tiến đầu tư (CQXTĐT)
IPC	Hội đồng xúc tiến đầu tư (HĐXTĐT)
ITPC	Trung tâm xúc tiến đầu tư và thương mại
IZ	Khu công nghiệp (KCN)
JBIC	Ngân hàng hợp tác quốc tế Nhật bản
JETRO	Tổ chức thương mại quốc tế Nhật bản
JV	Liên doanh (LD)
KISC	Trung tâm dịch vụ đầu tư Hàn quốc
KOTRA	Trung tâm xúc tiến đầu tư và thương mại Hàn quốc
LAC	Châu Mỹ La-tinh và Ca-ri-bê
LUR	Quyền sử dụng đất
M&A	Sáp nhập và thôn tính
MB	Ban quản lý các Khu chế xuất và Khu công nghiệp (BQL)
MENA	Trung Đông và Bắc Đại tây dương
MIDA	Cơ quan phát triển công nghiệp Mã-lai-xi-a
MIGA	Cơ quan bảo lãnh đầu tư đa phương
MITI	Bộ công nghiệp và thương mại quốc tế
MNC	Công ty đa quốc gia
MOFTEC	Bộ ngoại thương và hợp tác kinh tế
MoT	Bộ thương mại (BTM)
MPI	Bộ kế hoạch và đầu tư (BKHĐT)
MSC	Siêu xa lộ đa thông tin

---

---

NEDA	Cơ quan phát triển kinh tế quốc gia
NET	Lãnh thổ kinh tế tự nhiên
NIE	Nền kinh tế mới công nghiệp hóa
OCC	Thành phố duyên hải mở
ODA	Viện trợ phát triển chính thức
OECD	Tổ chức phát triển và hợp tác kinh tế (châu Âu)
PC	Ủy ban nhân dân (UBND)
PERC	Tư vấn rủi ro kinh tế và chính trị
PIT	Thuế thu nhập cá nhân
PwC	PricewaterhouseCoopers
RO	Văn phòng đại diện (VPDD)
RTF	Tín dụng thương mại quay vòng
SAFE	Cơ quan quản lý ngoại hối nhà nước
SBMA	Cơ quan quản lý khu vực vịnh Xu-bíc
SEC	Ủy ban chứng khoán và thị trường chứng khoán
SEZ	Khu kinh tế đặc biệt
SOE	Doanh nghiệp nhà nước (DNNN)
Thai BOI	Cơ quan đầu tư Thái-lan
TI	Tổ chức minh bạch quốc tế
TNC	Công ty xuyên quốc gia
UNCTAD	Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển
UNIDO	Tổ chức phát triển công nghiệp Liên hợp quốc
VAT	Thuế giá trị gia tăng (GTGT)
VNPT	Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt nam
WAIPA	Hiệp hội thế giới các cơ quan xúc tiến đầu tư
WTO	Tổ chức thương mại thế giới

---

## DANH MỤC CÁC HÌNH

Hình 1: Tổng quan dòng FDI vào Việt nam từ 1992 đến 2002 .....	43
Hình 2: Đóng góp của FDI trong các hình thức đầu tư .....	45
Hình 3: Đóng góp của FDI theo lĩnh vực năm 2002 .....	46
Hình 4: Đóng góp của FDI theo vùng và vốn công bố .....	47
Hình 5: Xu hướng vốn thực hiện của 5 nhà đầu tư lớn nhất 1988-2001 .....	48
Hình 6: Doanh thu và xuất khẩu của Khu vực FDI tại Việt nam .....	49
Hình 7: Dòng FDI Nhật bản vào Việt nam trong giai đoạn 1991 – 2002 .....	51
Hình 8: Đóng góp của FDI Nhật bản theo lĩnh vực .....	51
Hình 9: Doanh thu và tăng trưởng xuất khẩu của các công ty Nhật bản tại Việt nam .....	52
Hình 10: Dòng vốn FDI vào Trung quốc, từ 1985 đến tháng 8 năm 2002 .....	54
Hình 11: Đóng góp của FDI vào Trung quốc theo lĩnh vực .....	56
Hình 12: Phân bố FDI ở Trung quốc theo vùng .....	58
Hình 13: Mối tương quan giữa GDP và dòng vốn FDI vào Trung quốc .....	60
Hình 14: Dòng vốn FDI vào Thái-lan từ 1990 đến tháng 5 năm 2002 .....	62
Hình 15: Dòng FDI vào Thái-lan phân chia theo quốc gia .....	63
Hình 16: Dòng FDI vào Mã-lai-xi-a (triệu đô-la Mỹ) .....	65
Hình 17: Dòng vốn FDI vào Mã-lai-xi-a theo quốc gia .....	67
Hình 18: Dòng FDI theo quốc gia .....	68
Hình 19: Triển vọng dòng FDI đi ra của toàn thế giới .....	69
Hình 20: Luồng vốn FDI của thế giới vào 10 nền kinh tế hàng đầu, năm 2000 và 2001 .....	69
Hình 21: 10 nước được và 10 nước mất về FDI năm 2001 .....	70
Hình 22: Các nước chủ nhà được ưa thích nhất để làm địa điểm ưu tiên chọn, 2002 - 2005 .....	71
Hình 23: Loại hình cơ sở kinh doanh có kế hoạch mở rộng ra nước ngoài (%) .....	71
Hình 24: Luồng vốn đầu tư của Nhật bản vào các nước chọn lọc trong giai đoạn 1989-2001 .....	74
Hình 26: Các vấn đề các công ty Nhật bản phải đối mặt (%) .....	78
Hình 27: Các mục đích quan trọng nhất đối với việc mở rộng quốc tế (%) .....	79
Hình 28: Động cơ FDI của Nhật bản (%) .....	80
Hình 29: Các nhân tố quyết định cho FDI của Nhật bản (%) .....	81
Hình 30: Mười nhân tố hàng đầu thường được bàn đến để quyết định địa bàn đầu tư .....	82
Hình 31: So sánh giá điện giữa các thành phố chính ở châu Á .....	83
Hình 32: Xu hướng giá điện áp dụng đối với các DNCVETNN tại Việt nam .....	84
Hình 33: Giá nước kinh doanh .....	85
Hình 34: Cước gọi quốc tế giữa các thành phố chính ở Châu Á .....	86
Hình 35: So sánh chi phí vận tải container 40 fit đến Yokohama .....	88
Hình 36: So sánh chi phí lao động giữa các thành phố chính ở châu Á .....	88
Hình 37: So sánh chi phí thuê văn phòng giữa các thành phố chính ở Châu Á .....	90
Hình 38: So sánh tổng mức lương của người Việt nam và người nước ngoài đối với cùng một khoản thu nhập thực nhận hàng tháng .....	92
Hình 39: Xếp hạng các nước theo Chỉ số Tin cậy FDI .....	92
Hình 40: Xếp hạng của các nước trong cạnh tranh thế giới .....	93
Hình 41: Đánh giá Chi phí kinh doanh tại Việt nam, Trung quốc, Thái-lan, và Phi-líp-pin .....	94
Hình 42: Chỉ số Nhận biết Tham nhũng năm 2002 – các nước được lựa chọn .....	97
Hình 43: Đánh giá tính cạnh tranh theo các nhân tố cụ thể ảnh hưởng đến FDI .....	99
Hình 44: So sánh thủ tục xin cấp phép đầu tư .....	107
Hình 45: So sánh các hạn chế về đầu tư nước ngoài .....	110
Hình 46: So sánh các ưu đãi về tài chính .....	114
Hình 47: So sánh quy định về sử dụng đất .....	118

Hình 48: Tài trợ và ngoại hối.....	125
Hình 49: Luật lao động.....	129
Hình 50: Xin giấy phép lao động và thị thực.....	132
Hình 51: Tính cạnh tranh về xuất khẩu của các sản phẩm của Việt nam.....	149
Hình 53: Xem xét các ngành phân lập không sử dụng FDI.....	158
Hình 54: Xếp hạng các ngành sau khi đã phân lập.....	159
Hình 55: Lựa chọn ngành công nghiệp cho FDI từ góc độ nhà đầu tư.....	165
Hình 56: Khớp nối mức độ hấp dẫn về FDI từ góc độ của Chính phủ và từ góc độ của nhà đầu tư.....	167
Hình 57: Thứ tự ưu tiên các ngành để xúc tiến FDI.....	168
Hình 58: Xác định các ngành mục tiêu để xúc tiến FDI Nhật bản.....	171
Hình 61: Cơ cấu tổ chức của các CQXTĐT.....	224
Hình 62: Khảo sát các chức năng cốt lõi của các CQXTĐT.....	225
Hình 63: Các phương tiện xúc tiến thường được các CQXTĐT sử dụng nhất.....	228
Hình 66: Mức ngân sách trung bình cho các hoạt động xúc tiến đầu tư.....	234
Hình 68: Chu trình hình thành đầu tư.....	272



## LỜI NÓI ĐẦU

Trong các chiến lược và kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam, Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) được coi là một bộ phận không tách rời của nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên luồng vốn FDI trong 5 năm qua thấp hơn dự kiến, trong khi vấn đề quản lý khu vực này có một số trở ngại, yếu kém. Mặc dù môi trường đầu tư của Việt Nam đang dần được cải thiện kể từ sau 1997 khi cuộc khủng hoảng tài chính tấn công nền kinh tế khu vực, luồng vốn FDI vào Việt Nam vẫn rất khiêm tốn so với các nước láng giềng. Vì vậy chính phủ Việt nam cần thiết phải xây dựng một chiến lược mới và hiệu quả trong thu hút FDI theo định hướng công nghiệp hóa đất nước.

Trong số các nhà đầu tư tại Việt Nam, Nhật Bản đứng thứ ba xét về tổng vốn đầu tư cấp phép, và đứng thứ nhất về tỉ lệ vốn thực hiện cũng như về kim ngạch xuất khẩu và tổng vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) cho Việt Nam. Do đó, Chính phủ Việt nam mong muốn Nhật Bản tiếp tục giữ vững vai trò tiên phong trong đầu tư tại Việt nam cũng như hỗ trợ Việt nam trong xúc tiến FDI.

Trong hoàn cảnh trên, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI) Việt Nam và Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) đã ký kết một thỏa thuận thực hiện Nghiên cứu Chiến lược Xúc tiến Đầu tư Nước ngoài tại nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt nam. Để có thể tiến hành nghiên cứu một cách hiệu quả, JICA Việt nam đã lựa chọn một tư vấn nước ngoài (Công ty TNHH Global Group 21 Japan Inc.) và một tư vấn trong nước (Công ty PriceWaterhouseCoopers (Vietnam) Ltd.) để thực hiện nghiên cứu này.

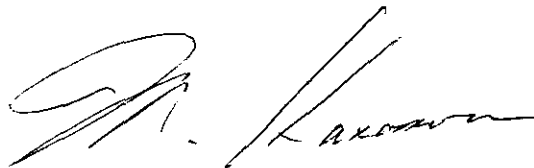
Nghiên cứu này tập trung vào hoạch định chiến lược xúc tiến đầu tư nước ngoài tại Việt nam trên cơ sở đánh giá môi trường đầu tư trong mối tương quan với các nước láng giềng. Nghiên cứu cũng tiến hành phân tích các ngành công nghiệp cũng như hệ thống pháp luật, hướng tới mục tiêu (i) cải thiện môi trường đầu tư và (ii) các hoạt động marketing hiệu quả.

Để cải thiện môi trường đầu tư, một trong những vấn đề chủ chốt là các quy định và pháp luật liên quan đến FDI. Trong khi các quy định, luật pháp và chính sách ổn định và không ngừng được cải thiện mang lại niềm tin cho các nhà đầu tư, việc áp dụng và thực hiện các luật và quy định đang là vấn đề nảy sinh. Một vấn đề khác là các nhà đầu tư trong các ngành khác nhau phải đối mặt với những vấn đề đặc thù của từng ngành. Nghiên cứu này đề cập đến những tồn tại trên, xác định những ngành công nghiệp có lợi thế so sánh để tập trung ưu tiên trong xúc tiến đầu tư, có tính đến mục tiêu là hướng tới các nhà đầu tư nhất định, trong đó có Nhật Bản.

Với tầm quan trọng của các hoạt động xúc tiến FDI như là một loại hàng hóa đặc biệt cần được quảng bá, nghiên cứu đưa ra khuyến nghị thành lập một Cơ quan Xúc tiến Đầu tư (IPA). Đồng thời nghiên cứu đề xuất một chiến lược marketing rõ ràng cùng với một chương trình hành động cụ thể và các công cụ xúc tiến hiệu quả dựa trên nhận thức rõ ràng về những lợi thế và những điểm bất lợi của các ngành công nghiệp Việt nam trong mối tương quan với các nước khác trong khu vực.

Để hoàn thành được nghiên cứu này, chúng tôi mong muốn được bày tỏ lời cảm ơn chân thành tới những người đã đóng góp công sức trong việc tiến hành nghiên cứu. Đó là Ô. Izumi Sakaya, tư vấn nước ngoài; nhóm tư vấn trong nước do Ô. Kenneth Dewoskin làm trưởng nhóm; Tổ xúc tiến đầu tư của MPI và nhóm dự án JICA Project Team, đặc biệt tới Ô. Nguyễn Bích Đạt và Ô. Akira Matsumoto là những người đã luôn có những ý kiến đóng góp đáng giá cho nhóm tư vấn. Vai trò của MPI không chỉ giới hạn trong việc cung cấp các thông tin cần thiết, xem xét và góp ý cho báo cáo. Hơn thế nữa, MPI đã chủ động tham gia vào việc xây dựng chiến lược và kế hoạch hành động. Để có được đánh giá khách quan và những khuyến nghị thích hợp, nhóm nghiên cứu đã tiến hành phỏng vấn các nhà đầu tư nước ngoài, các nhà kinh doanh khu công nghiệp, ban quản lý khu công nghiệp cũng như các cơ quan xúc tiến đầu tư nhằm xác định khoảng cách nhận thức giữa các cơ quan chính phủ và các nhà đầu tư. Đặc biệt chúng tôi muốn cảm ơn những người tham gia phỏng vấn ở các địa phương như Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu, Bình Dương, Hải Phòng, Vĩnh Phúc và Đà Nẵng đã cung cấp cho nhóm tư vấn các ý kiến và quan điểm của họ một cách thẳng thắn. Cuối cùng, chúng tôi xin đánh giá cao các tổ chức quốc tế đã cung cấp cho nhóm tư vấn kết quả của các nghiên cứu liên quan của mình như Đại sứ quán Nhật Bản, Tổ chức Xúc tiến Thương mại Nhật Bản (JETRO), MIGA, UNIDO, JBIC, World Bank ...

Hy vọng báo cáo này là tài liệu tham khảo bổ ích cho các cơ quan hữu quan Việt Nam trong việc tăng cường hoạt động xúc tiến đầu tư. Chúng tôi mong muốn sẽ tiếp tục nhận được sự cộng tác hỗ trợ của các tổ chức cá nhân trên trong việc triển khai các kết quả và khuyến nghị đưa ra trong nghiên cứu này.



Morimasa KANAMARU  
Trưởng Đại diện  
Văn phòng JICA Việt Nam



## BÁO CÁO TÓM TẮT

1. Với tổng vốn đăng ký lên tới hơn 39 tỷ USD tính đến hết năm 2002, đầu tư trực tiếp nước ngoài đóng vai trò quan trọng vào sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam. Trong đó đầu tư trực tiếp từ Nhật Bản đã đóng góp một phần đáng kể vào thành tựu này. Tính đến cuối năm 2002 Nhật Bản là nước có số vốn thực hiện lớn nhất. Tuy nhiên, dòng vốn đầu tư vào Việt Nam đã suy giảm mạnh trong những năm gần đây. Để khắc phục tình trạng này đòi hỏi phải có nhiều nỗ lực từ Chính Phủ Việt nam.
2. Môi trường đầu tư của Việt Nam vẫn còn tồn tại nhiều vấn đề làm cản trở khả năng thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài. Phải đổi mới với những bước phát triển nhanh chóng của Trung Quốc, đồng thời với yêu cầu phải cắt giảm thuế theo AFTA, Việt Nam sẽ gặp phải sự cạnh tranh ngày càng gia tăng. Do vậy Việt Nam cần phải có các biện pháp tức thời và hữu hiệu để theo kịp sự phát triển của nền kinh tế toàn cầu. Hiệp định Thương mại Việt Mỹ và cam kết thực hiện cải tổ nền kinh tế đã mang lại cho Việt Nam những lợi thế cạnh tranh nhất định và sự hấp dẫn với các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, để khai thác các lợi thế này Việt Nam cần phải có một chiến lược xúc tiến đầu tư nước ngoài rõ ràng và được thực hiện nghiêm túc.
3. Bản báo cáo này đưa ra những kết luận chính như sau:
  - (i) Việt Nam cần thành lập một Tổ chức xúc tiến đầu tư chuyên trách để thực hiện một cách hiệu quả các hoạt động xúc tiến đầu tư,
  - (ii) Tổ chức xúc tiến đầu tư có trách nhiệm thực hiện các hoạt động xúc tiến đầu tư nhằm nâng cao hình ảnh của Việt Nam và giám sát các hoạt động xúc tiến đầu tư của các tổ chức xúc tiến đầu tư tại địa phương,
  - (iii) Xây dựng hình ảnh Việt Nam trở thành một điểm đến cho các nhà đầu tư nước ngoài là một yêu cầu cấp bách,
  - (iv) Sự tham gia của các nhà lãnh đạo cấp cao vào các hoạt động xúc tiến đầu tư là biện pháp tốt nhất để cải thiện hình ảnh Việt Nam và thu hút FDI,
  - (v) Các tổ chức xúc tiến đầu tư cần phải nâng cao chất lượng của các hoạt động xúc tiến đầu tư,
  - (vi) Các hoạt động xúc tiến đầu tư cần phải có trọng tâm cụ thể, và
  - (vii) Các hoạt động xúc tiến đầu tư chỉ có thể thành công nếu chất lượng dịch vụ cho các nhà đầu tư cũng như môi trường đầu tư được cải thiện.

Báo cáo trình bày các đề xuất cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả của các hoạt động xúc tiến đầu tư nước ngoài.

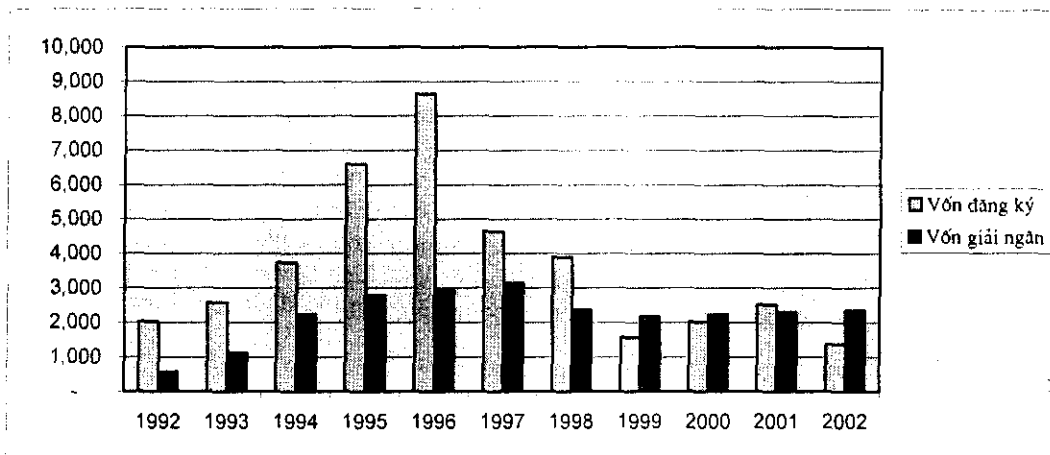
### Phần I - Đánh giá về Môi trường đầu tư của Việt Nam

#### *Đánh giá về tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài*

4. Một thập kỷ qua, đầu tư trực tiếp nước ngoài đã góp một phần quan trọng vào sự phát triển các ngành công nghiệp Việt Nam. Bắt đầu từ năm 1992, số lượng vốn FDI đăng ký đã gia tăng một cách nhanh chóng và đỉnh điểm là năm 1996 với tổng số vốn đầu tư đăng ký lên tới 8,6 tỷ Đô la Mỹ. Sự gia tăng này cho thấy các nhà đầu tư nước ngoài đã coi Việt Nam là một điểm đầu tư hấp dẫn. Tuy nhiên trong thời kỳ 1997-1999, đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam giảm mạnh, nguyên nhân chủ yếu là do khủng hoảng tài chính ở Châu á. Trong năm 2000 và 2001, số vốn FDI đăng ký đã bắt đầu nhích lên nhưng vẫn ở mức thấp hơn rất

nhiều so với năm 1996. Số vốn FDI lại suy giảm trong năm 2002 (giảm gần 50% so với năm 2001). Ngoài các nguyên nhân khách quan đã ảnh hưởng đến các quyết định về đầu tư trực tiếp nước ngoài của các nhà đầu tư, các yếu tố chủ quan như nhu cầu của thị trường trong nước thấp, chi phí kinh doanh cao và các thủ tục hành chính phức tạp cũng là những nguyên nhân làm FDI vào Việt Nam suy giảm.

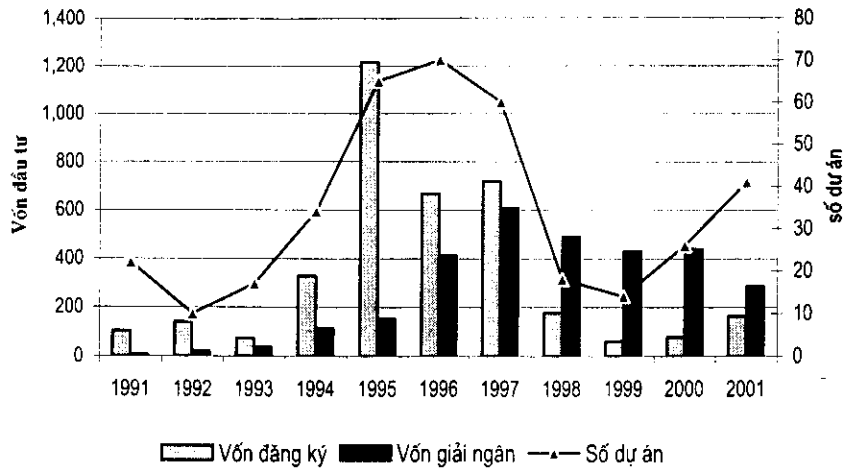
**Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam từ năm 1992-2002:**



Nguồn: BKHĐT

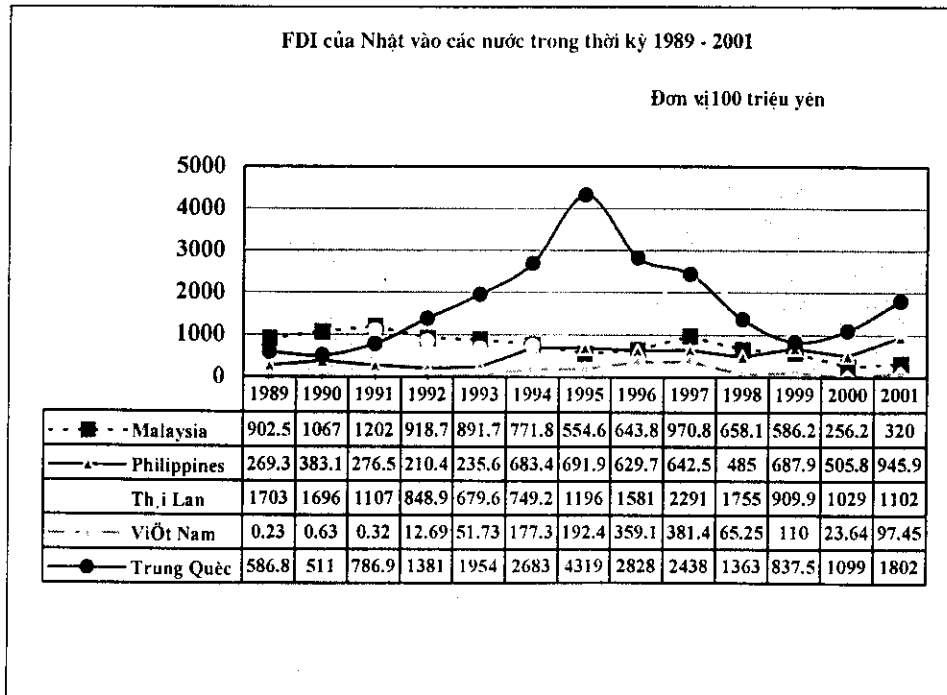
- Trong những năm gần đây, đầu tư trực tiếp nước ngoài đã chiếm hơn một phần tư tổng số vốn đầu tư của cả nước và đóng góp 34% vào tổng sản lượng công nghiệp, 23% kim ngạch xuất khẩu của cả nước (không kể ngành dầu khí), 13% trong GDP. Tính đến cuối năm 2002, các nhà đầu tư từ hơn 50 nước và vùng lãnh thổ đã có mặt tại Việt Nam bao gồm Châu á, Châu Âu, và Mỹ chiếm 60.8%, 23%, 7% tương ứng về tổng số vốn đầu tư đăng ký. Năm nước có lượng vốn đầu tư cao nhất đều là các nước Châu á: Singapore, Đài loan, Nhật Bản, Hồng Kông và Hàn Quốc. Tuy nhiên một phần trong số vốn đầu tư từ Hồng Kông và Singapore là của các Công ty đa quốc gia Mỹ và Châu Âu. Tính đến năm 2002, Nhật đứng thứ 3 về số vốn đầu tư đăng ký nhưng đứng đầu về số vốn đầu tư thực hiện. Tổng số vốn đầu tư thực hiện của Nhật vào khoảng 4 tỷ đô la Mỹ.
- Dòng vốn đầu đầu tư trực tiếp nước ngoài của Nhật bản vào Việt Nam hiện nay thấp hơn rất nhiều so với những năm trước khủng hoảng Châu á. Vốn đầu tư Nhật bản vào Việt Nam tăng liên tục trong những năm 1992-1997, nhưng lại giảm mạnh từ 1997. Năm 2002, tổng số vốn đầu tư đăng ký của Nhật Bản là 95 triệu đô, đạt gần 13% so với năm 1997. Vốn đầu tư trực tiếp của Nhật Bản chủ yếu tập trung vào các ngành công nghiệp. Tổng số FDI của Nhật vào ngành sản xuất và xây dựng chiếm 71.8% tổng số các dự án FDI và 75.2% tổng vốn đầu tư FDI đã đăng ký. FDI của Nhật vào ngành dịch vụ chiếm 21.1% về số lượng dự án và 23% về vốn đầu tư đã đăng ký. Mặc dù số lượng dự án tăng nhưng qui mô trung bình của mỗi dự án lại giảm.

**Đầu tư trực tiếp của Nhật vào Việt Nam từ 1991 - 2002**



Nguồn: BKHĐT

7. Tuy nhiên, so với mức đầu tư của Nhật vào các quốc gia ASEAN khác, lượng vốn đầu tư vào Việt Nam của Nhật còn rất thấp. Dòng vốn của Nhật Bản vào Việt Nam so với các nước Đông Nam á không chỉ giảm về mặt giá trị mà còn cả về tỷ lệ tương đối. Sau cuộc khủng hoảng kinh tế, các nước Đông Nam á đã thực hiện các chính sách tích cực hơn nhằm thu hút FDI, đặc biệt là đầu tư từ Nhật Bản, một nhà đầu tư lớn ở Châu á. Việc này đã tạo thêm nhiều áp lực cho Việt Nam trong việc cạnh tranh với các nước nhằm thu hút vốn đầu tư từ Nhật Bản.



Nguồn: MITI

8. Sự giảm sút trong đầu tư trực tiếp vào Việt Nam bị tác động bởi tình hình kinh tế suy thoái trên toàn cầu. Sự sụp đổ của ngành công nghệ cao ở Mỹ vào giữa năm 2000 đã gây nên sự suy thoái kinh tế ở Mỹ và toàn cầu. Sự suy thoái của kinh tế thế giới đi đôi với sự khủng hoảng kéo dài ở Nhật bản đã có ảnh hưởng nghiêm trọng đến các quốc gia châu á. Sự kiện khủng bố ở Mỹ ngày 11 tháng 9 năm 2001 càng làm trầm trọng thêm sự suy thoái trên toàn cầu. Điều này ảnh hưởng lớn tới dòng vốn FDI của thế giới, vốn là một dấu hiệu cho sự ổn định và phát triển của nền kinh tế toàn cầu.

	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001
	(Đơn vị: Tỷ đô la Mỹ)				
Thế Giới	1224.2	4626	1320.4	1632.7	851.9
Mỹ	349.1	647.1	155.4	152.4	156
Nhật	103.4	127.9	22.3	31.5	38.5
Châu Âu	642	2660.2	762.4	1011.7	394.1
Các nền công nghiệp mới của Châu á	34.3	72.1	12.6	16	8.1

Nguồn: Báo cáo Đầu tư Thế giới 2002

*Các yếu tố ảnh hưởng tới quyết định mở rộng đầu tư và lựa chọn địa điểm*

9. Mở rộng thị trường là nhân tố mấu chốt của các công ty nhằm đưa ra các quyết định về đầu tư.

**Các nhân tố chính ảnh hưởng tới quyết định vị trí đầu tư**

Khả năng tiếp cận thị trường	77%
Môi trường chính trị và xã hội ổn định	64%
Dễ kinh doanh	54%
Độ tin cậy và chất lượng của cơ sở hạ tầng và các tiện ích	50%
Khả năng tuyển dụng lao động có chuyên môn và kỹ năng	39%
Khả năng tuyển dụng cán bộ quản lý	38%
Tham nhũng	36%
Chi phí nhân công	33%
Tội phạm và an ninh	33%
Khả năng tuyển dụng lao động có kỹ thuật	32%

Theo: MIGA — Khảo sát đầu tư trực tiếp nước ngoài — Tháng 1 năm 2002

10. Trong những năm vừa qua, Việt nam đã có những tiến bộ nhất định trong việc cải thiện môi trường đầu tư. Một khảo sát gần đây ở các doanh nghiệp cho thấy đa số những Công ty tham gia đều cho rằng triển vọng kinh doanh sẽ được cải thiện trong tương lai. Gần 80% các công ty tham gia cho biết có kế hoạch mở rộng sản xuất trong 3 năm tới do tình hình kinh tế khả quan, thị trường trong nước phát triển và sự ổn định về chính trị. Hơn nửa số công ty được hỏi cho rằng kinh doanh ở Việt Nam hiện đã trở nên dễ dàng hơn. Đã có những tiến bộ đáng kể trong việc quản lý ngoại hối và nỗ lực nhằm huỷ bỏ chính sách hai giá cũng như giảm chi phí kinh doanh.

11. Mặc dù đã có nhiều tiến bộ tích cực nêu trên, chi phí kinh doanh ở Việt Nam vẫn quá cao. Dưới đây là bảng so sánh chi phí kinh doanh của Việt Nam so với một số nước trong khu vực (1: cao nhất, và 4: thấp nhất)

CHI PHÍ KINH DOANH	Việt Nam	Trung Quốc	Thái Lan	Malaysia	Philippines
Chi phí / Chất lượng điện	1	2	3	3	3
Chi phí / Chất lượng nước	2	3	3	3	3
Chi phí viễn thông	1	3	3	3	4
Chi phí vận tải đường biển	1	3	2	3	2
Chi phí nhân công (lao động giản đơn)	4	2	2	1	3
Chi phí nhân công (trình độ trung bình)	2	3	2	1	2
Chi phí thuê nhà / Chất lượng (Văn phòng)	2	1	3	3	4
Chi phí thuê / Chất lượng (thuê đất trong KCN và KCX)	2	2	4	3	2
Các chi phí khác (hành chính, các chi phí không chính thức)	1	1	3	3	2
Thuế thu nhập cá nhân	1	2	2	3	3
Thuế thu nhập doanh nghiệp thực tế	1	2	2	3	3

12. Phân tích SWOT về tổng quan nền kinh tế Việt Nam cho kết quả như sau:

Các điểm mạnh	Các cơ hội
<ul style="list-style-type: none"> <li>Vị trí địa lý thuận lợi</li> <li>Tài nguyên thiên nhiên dồi dào</li> <li>Chi phí nhân công thấp</li> <li>Chính trị ổn định</li> <li>Khả ổn định về mọi mặt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cơ hội thâm nhập vào thị trường mới</li> <li>Cơ hội gia nhập WTO</li> <li>Trung Quốc gia nhập WTO</li> </ul>
Các điểm yếu	Các thách thức
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tác động của vị trí địa lý đối với các hoạt động kinh tế</li> <li>Tài nguyên thiên nhiên phân bố không đồng đều</li> <li>Trình độ tay nghề của lao động thấp</li> <li>Công nghệ lạc hậu và năng suất thấp</li> <li>Cơ sở hạ tầng kém</li> <li>Bộ máy thực thi pháp luật và tổ chức hành chính chưa hiệu quả</li> <li>Chính sách không rõ ràng, hay thay đổi, không được thông báo trước</li> <li>Thiếu nguồn nguyên vật và phụ liệu sản xuất trong nước</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Giảm thuế suất do quá trình hội nhập trong khu vực và toàn cầu</li> <li>Trung Quốc gia nhập WTO</li> <li>Các tác động môi trường</li> </ul>

13. Dựa trên đánh giá tổng quan về môi trường đầu tư, các yếu tố chính làm giảm tính cạnh tranh và sự hấp dẫn của Việt Nam với nhà đầu tư nước ngoài là:

- Thiếu một hệ thống luật pháp hoàn chỉnh và ổn định
- Các văn bản pháp luật không rõ ràng chồng chéo đưa đến việc không đồng nhất trong thực thi

- Sự thay đổi thường xuyên trong chính sách - vấn đề gần đây về hạn ngạch nhập khẩu linh kiện xe máy và tăng thuế nhập khẩu đối với linh kiện ô tô đã làm tổn hại đến sự tin tưởng của các nhà đầu tư vào chính sách của Việt Nam
- Thiếu sự minh bạch trong quản lý dẫn đến nạn tham nhũng, quan liêu
- Thiếu hợp tác giữa các cơ quan hành chính nhà nước trong việc giải quyết các vấn đề của nhà đầu tư
- Thiếu các thông tin và số liệu thống kê chính xác và cập nhật ảnh hưởng tiêu cực đến quyết định kinh doanh và kế hoạch kinh doanh lâu dài
- Cơ sở hạ tầng yếu kém
- Các ngành công nghiệp hỗ trợ, sản xuất thiết bị phụ tùng và nguyên liệu còn chưa phát triển dẫn đến việc chi phí kinh doanh bị gia tăng
- Thiếu hụt lao động có tay nghề, có chuyên môn nên việc thuê nhân viên quản lý, nhân công có kỹ thuật rất khó khăn.

## Phần II - Phân tích các qui định pháp lý liên quan đến FDI

14. Luật Đầu tư nước ngoài của Việt Nam được coi là thông thoáng hơn so với các nước khác như Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia và Philippine. Tuy nhiên Luật Đầu tư nước ngoài Việt Nam vẫn còn nhiều điểm thiếu cạnh tranh. Đã có rất nhiều ý kiến đề xuất nhằm cải tiến hệ thống luật đã được đệ trình lên Chính Phủ Việt Nam. Một số đề nghị đã được giải quyết nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư tại Việt Nam, nhưng cũng còn rất nhiều vấn đề tồn đọng cần được xem xét và giải quyết nhằm giải quyết các vướng mắc của các nhà đầu tư, và để tạo thêm sức hút cho đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam.
15. Các đề xuất nhằm thu hút đầu tư bao gồm :
1. Các chính sách cần phải minh bạch hơn, đơn giản về thủ tục, dễ hiểu và thống nhất (để giảm thiểu sự đánh giá mang tính cá nhân và chủ quan của các quan chức).
  2. áp dụng thủ tục đăng ký giấy phép đối với nhiều lĩnh vực hơn, hoặc cho phép áp dụng thủ tục đăng ký với tất cả các dự án FDI (như đối với các doanh nghiệp trong nước).
  3. Tích cực xúc tiến đầu tư, cải thiện chất lượng dịch vụ và cung cấp đầy đủ thông tin về các chính sách FDI, các thủ tục và các thông tin liên quan đến hoạt động đầu tư.
  4. Giảm bớt các thủ tục đăng ký, xin phép.
  5. Xoá bỏ các giấy phép con
  6. Dịch vụ “một cửa” cần phải được thực hiện ở cấp địa phương
16. Việc áp đặt các hạn chế không có trong Nghị định 24 gây ra sự khó hiểu cho các nhà đầu tư. Tất cả các hạn chế nên được quy định cụ thể trong một hoặc hai văn bản. Ví dụ như:
- chuyển từ hình thức “danh mục khuyến khích đầu tư” thường đòi hỏi những thủ tục xét duyệt rườm rà (phụ thuộc vào cá nhân các quan chức) sang hình thức “danh sách không được phép đầu tư”
  - Luật Đầu tư Nước Ngoài cần phải được sửa đổi để mở rộng và cho phép nhiều loại hình và phạm vi đầu tư nhằm nâng cao tính linh hoạt của các loại hình đầu tư trực tiếp nước ngoài để các nhà đầu tư có nhiều sự lựa chọn hơn
  - Các hình thức đầu tư bắt buộc trong một số ngành cần được xóa bỏ
  - Quy định về tỉ lệ vốn pháp định tối thiểu đối với một dự án đầu tư cũng cần phải được xóa bỏ.
17. Các quy định về Đất cũng cần được sửa đổi cho phù hợp với Luật Đầu tư Nước ngoài đặc biệt là việc sử lí Quyền Sử Dụng Đất trong các trường hợp giải thể hoặc phá sản. Lý do là Luật

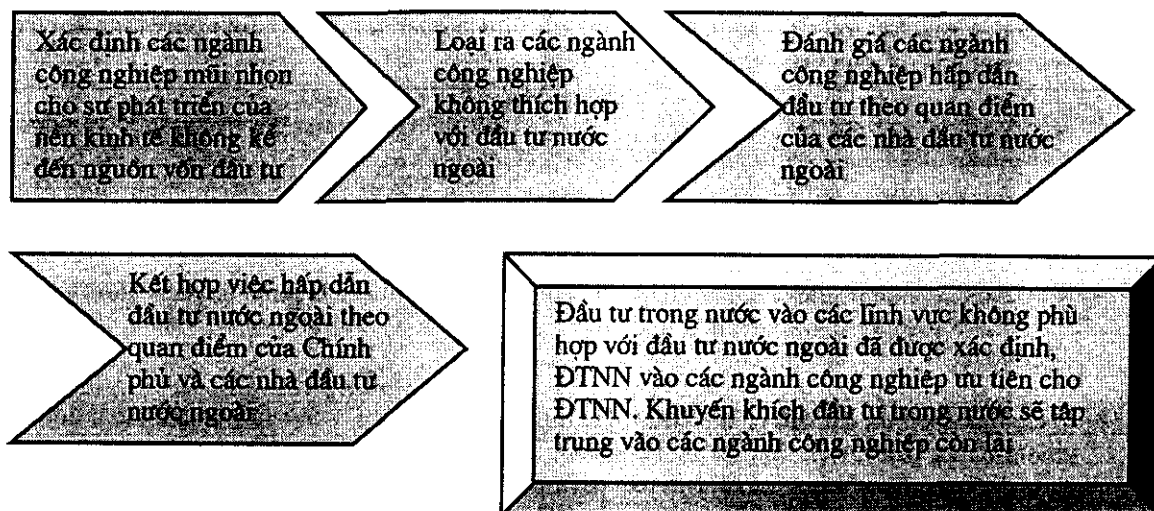
---

Đầu tư Nước ngoài và Nghị định 24 thể hiện chính sách hiện hành của Chính phủ Việt Nam về vấn đề này, và nó cũng phù hợp với thông lệ và tập quán quốc tế và tình hình kinh tế của Việt nam hơn. Trong lĩnh vực này, Chính phủ cần phải:

- áp dụng một chính sách thống nhất cho các đối tượng sử dụng đất trong nước và nước ngoài
  - Thủ tục cấp quyền sử dụng đất cần được đơn giản hóa và thủ tục hành chính cũng cần được cải cách.
  - Các địa phương cần phải phối hợp với nhau để qui hoạch các khu đất phục vụ cho các dự án, và toàn bộ công việc liên quan đến việc giải tỏa và đền bù nên do Chính phủ đảm nhiệm.
18. Các chính sách ưu đãi cần phải rõ ràng, minh bạch và đơn giản. Điều này sẽ làm giảm bớt tệ những nhiều trong việc thực hiện các thủ tục hải quan. Sự tùy tiện hiện nay của các quan chức hải quan đang gây trở ngại cho môi trường đầu tư. Các ưu đãi về thuế và thuế nhập khẩu cũng cần được đưa chuẩn hóa trong các qui định về thuế và hải quan.
19. Các quy định về giấy phép lao động cũng cần được xem xét lại:
- Có thể xem xét việc thị thực dài hạn từ 3 đến 5 năm để giảm bớt các gánh nặng về hành chính cho nhân viên và chuyên gia nước ngoài vào làm việc hợp pháp tại Việt nam.
  - Chế độ cấp thị thực nhập cảnh tại sân bay cần phải được ban hành đối với những thương nhân có công việc gấp phải vào Việt nam. Thời gian xin cấp thị thực cũng phải được rút ngắn.

### Phần III - Phân tích về các ngành công nghiệp

20. Phân bổ các nguồn lực cho hoạt động xúc tiến đầu tư sẽ là một nhiệm vụ quan trọng của Chính phủ. Một chiến lược xúc tiến đầu tư thành công yêu cầu phải có sự tập trung vào các ngành công nghiệp ưu tiên/mũi nhọn. Một chiến lược như vậy sẽ giúp Việt Nam thu hút được đầu tư nước ngoài đầu tư vào các lĩnh vực có thể tạo công ăn việc làm cho người lao động, chuyển giao công nghệ, hướng về xuất khẩu và phát triển các vùng công nghiệp. Chiến lược này cũng phù hợp với chiến lược công nghiệp hóa của Việt Nam nhằm đạt được mục tiêu là Việt Nam sẽ trở thành một nước công nghiệp vào năm 2020.
21. Quy trình xác định các lĩnh vực công nghiệp ưu tiên cho đầu tư nước ngoài và khuyến khích đầu tư nói chung được mô tả trong sơ đồ dưới đây:



22. Việc xác định các ngành công nghiệp mũi nhọn trong bước thứ nhất của sơ đồ trên được thực hiện dựa trên việc cho điểm và phân hệ số (Cao, trung bình, thấp) theo các tiêu chí sau.

- Mức độ ảnh hưởng của ngành đối với sự phát triển của nền kinh tế và các ngành công nghiệp khác
- Đóng vai trò quyết định trong việc thực hiện các mục tiêu chiến lược về kinh tế, xã hội
- Các ngành công nghiệp tận dụng các lợi thế cạnh tranh của Việt Nam
- Các ngành công nghiệp có thể hoặc trong tương lai có khả năng cạnh tranh trong khu vực và trên thế giới
- Các ngành công nghiệp có tốc độ tăng trưởng dự đoán cao hơn so với các ngành công nghiệp khác của Việt Nam
- Tạo thêm nhiều giá trị gia tăng
- Khuyến khích việc áp dụng các công nghệ tiên tiến
- Tạo ra nhiều công ăn việc làm
- Không làm ô nhiễm môi trường

Dựa vào các tiêu chí trên, một danh sách dài các ngành công nghiệp trọng điểm cho sự phát triển của nền kinh tế chưa kể tới nguồn vốn đầu tư được xác định.

23. Bước thứ hai của quy trình này là xác định các ngành công nghiệp không phù hợp cho việc gọi vốn đầu tư nước ngoài theo phương pháp tương tự. Các tiêu chí sau được sử dụng:

- Ngành công nghiệp này cần có sự quản lý của nhà nước
- Không thỏa mãn các mục tiêu căn bản của chiến lược thu hút đầu tư nước ngoài
- Có thể gây ra tình trạng mất ổn định
- Đã có quá nhiều dự án đầu tư nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực này

Sau khi loại ra các ngành công nghiệp không phù hợp cho việc gọi vốn đầu tư nước ngoài, các ngành công nghiệp mà Chính phủ cho rằng cần thu hút đầu tư nước ngoài sẽ được xác định. Bước ba của quy trình này sẽ là đánh giá mức độ thu hút đầu tư nước ngoài của các ngành công nghiệp ưu tiên theo quan điểm của các nhà đầu tư nước ngoài. Các ngành công nghiệp này sẽ được so sánh với các ngành công nghiệp mà Chính phủ muốn thu hút đầu tư nước ngoài trong bước bốn của quy trình này. Theo quan điểm của các nhà đầu tư, tiêu chí dùng để đánh giá sự hấp dẫn của các ngành công nghiệp có thể là:



- Tiềm năng tăng trưởng của thị trường nội địa
- Lợi nhuận của thị trường nội địa
- Tiềm năng xuất khẩu do lợi thế về giá - các ngành sản xuất cần nhiều sức lao động
- Khả năng tham gia vào thị trường các nước khác
- Các quốc gia khác cũng đáp ứng được các mục tiêu đầu tư — có nghĩa là không cần phải đầu tư vào Việt Nam
- Mức độ ảnh hưởng của chi phí kinh doanh đối với dự án
- Mức độ ảnh hưởng của hệ thống pháp luật và hành chính đối với hoạt động của ngành công nghiệp
- Thời gian thu hồi vốn dự tính

26. Kết quả của phân tích (như trình bày trong biểu đồ trên) chỉ ra rằng chiến lược xúc tiến đầu tư trước hết cần tập trung vào các ngành công nghiệp có sức hấp dẫn đầu tư nước ngoài Cao dựa trên mong muốn của chính phủ và nhà đầu tư (phía trên đường ưu tiên).

Các ngành công nghiệp đó bao gồm:

- Khai thác dầu mỏ và khí đốt
- Điện tử
- Hóa chất
- May mặc
- Giày dép
- Các sản phẩm làm từ da

25. Các ngành công nghiệp có sức hấp dẫn Trung bình và có thể được xem xét trong chiến lược xúc tiến đầu tư bao gồm:

- Cơ khí
- Công nghệ thông tin
- Chế biến thủy sản
- Chế biến nông sản
- Dệt
- Xây dựng cơ sở hạ tầng cho các khu công nghiệp và khu chế xuất

26. Các hoạt động xúc tiến đầu tư áp dụng cho các ngành công nghiệp nêu trên sẽ phụ thuộc vào đặc tính của từng ngành. Nói chung, các ngành công nghiệp khai thác tài nguyên thiên nhiên không cần nhiều nỗ lực trong việc xúc tiến đầu tư vì không có nhiều nước có cùng lợi thế cạnh tranh. Ngoài ra, các công ty hoạt động trong các ngành công nghiệp khai thác tài nguyên thiên nhiên thường là các công ty đa quốc gia, có thể dễ dàng xác định được.

27. Đối với các ngành công nghiệp tận dụng chi phí nhân công thấp, cần phải hiểu rằng chi phí nhân công thấp không phải là một lợi thế cạnh tranh ổn định, lợi thế này có thể dễ dàng bị lu mờ bởi sự đắt đỏ trong các chi phí kinh doanh khác và năng suất lao động thấp. Để thu hút đầu tư nước ngoài trong những lĩnh vực này, Chính phủ phải đảm bảo sẽ thực hiện các biện pháp thích hợp để giảm chi phí kinh doanh. Chiến lược xúc tiến đầu tư phải gửi được thông điệp này tới các nhà đầu tư.

28. Một bước tiếp theo sau khi lựa chọn các ngành công nghiệp ưu tiên cho xúc tiến đầu tư nước ngoài là xác định các khu vực địa lý (tức là các quốc gia) để thực hiện hoạt động xúc tiến đầu tư. Việc lựa chọn này dựa trên các tiêu chí:

- Mức độ phát triển của ngành công nghiệp được chọn lựa của quốc gia trên thị trường thế giới và trong khu vực
  - Kế hoạch mở rộng thị trường quốc tế của các nhà đầu tư
  - Khả năng thu hút các nhà đầu tư mới
  - Mối quan hệ về văn hóa và lịch sử
29. Qua phân tích đánh giá các tiêu chí trên đối với các nhà đầu tư Nhật Bản đã cho thấy Việt Nam trước hết phải tập trung thu hút các nhà đầu tư Nhật Bản trong các ngành công nghiệp sau:

- Cơ khí
- Điện tử
- Công nghệ thông tin
- Hóa chất

Các ngành công nghiệp khác như dầu khí, May mặc, giấy dếp và các sản phẩm làm bằng da cũng có thể thu hút các nhà đầu tư Nhật Bản.

#### **Phần IV - Đánh giá về các hoạt động xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt nam.**

30. Ở Việt nam, các hoạt động xúc tiến đầu tư nước ngoài được thực hiện bởi ba cấp khác nhau:

- Bộ Kế hoạch và Đầu tư - chịu trách nhiệm soạn thảo ban hành các chính sách liên quan đến đầu tư nước ngoài cả nước.
- Sở Kế hoạch và Đầu tư (Sở KH&ĐT)- thực hiện chính sách đầu tư nước ngoài do BKHĐT ban hành và quản lý các hoạt động đầu tư nước ngoài trong mỗi tỉnh, và
- Ban quản lý các Khu Công Nghiệp và Khu Chế Xuất (BQL) - quản lý hoạt động đầu tư nước ngoài trong phạm vi KCN và KCX đặt tại mỗi tỉnh.

Cả ba cơ quan trên đều là các cơ quan quản lý nhà nước và thực hiện các chức năng khác bên cạnh chức năng xúc tiến đầu tư.

31. Trong cơ cấu tổ chức của Bộ Kế hoạch và Đầu tư không có một phòng ban chuyên trách về xúc tiến đầu tư. Tại mỗi Sở KH&ĐT đều có một Phòng đầu tư nước ngoài do một Phó giám đốc Sở phụ trách chịu trách nhiệm giải quyết các vấn đề liên quan tới đầu tư nước ngoài. Thành phố Hồ Chí Minh có một Bộ phận riêng đảm nhiệm trách nhiệm này là Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh (HCM IPC) và ở Thành phố Đà Nẵng có Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng (Đà Nẵng IPC). Các cơ quan này thực hiện nhiệm vụ xúc tiến đầu tư trong thẩm quyền của mình. Hầu hết các phòng của Ban Quản lý KCN và KCX đều làm việc trực tiếp với các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, vai trò của họ trong việc xúc tiến đầu tư không được xác định rõ ràng.

32. Hiện nay dường như không có một chiến lược xúc tiến đầu tư nước ngoài tổng thể ở cấp quốc gia. Sự phối hợp giữa các cơ quan từ trung ương đến địa phương vẫn còn nhiều hạn chế. Các tỉnh phía Nam dường như năng động và sáng tạo hơn các tỉnh phía Bắc trong việc thực hiện các chương trình xúc tiến đầu tư và cũng coi trọng việc xúc tiến đầu tư hơn (đối với cả đầu tư trong nước và nước ngoài). Kết quả là, Bình Dương và Đồng Nai là những ví dụ điển hình về việc thành công trong việc thu hút vốn đầu tư.

Ví dụ về các Hoạt động Xúc tiến Đầu tư Nước ngoài

**Sở KH&ĐT Đà Nẵng**

- Thành lập Trung tâm xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng
- Phát hành các ấn phẩm và tài liệu giới thiệu cơ hội đầu tư và CD-ROM
- Tổ chức các hội thảo về đầu tư trong nước
- Tổ chức các đoàn đi xúc tiến đầu tư ở Đài Loan và Hồng Kông

**Ban quản lý khu Công Nghiệp và Khu Chế Xuất Hà Nội (HIEPZA)**

- Xuất bản và phân phối các ấn phẩm và tài liệu giới thiệu về đầu tư
- Xây dựng trang web
- Tổ chức các đoàn đi xúc tiến đầu tư ở Hàn Quốc, Pháp và Mỹ

**Sở KH &ĐT Bình Dương**

- Xây dựng trang web
- Cử Tổ chức các đoàn đi xúc tiến đầu tư ở EU, Nhật bản và Hàn quốc
- Tổ chức các hội thảo trong nước
- Quan tâm đến nhu cầu của các nhà đầu tư hiện nay

33. Chất lượng các hoạt động xúc tiến đầu tư thường chưa cao ở tất cả các cấp. Các ấn phẩm và tài liệu giới thiệu thường chưa được thiết kế hợp lý và các nhà đầu tư thường gặp nhiều khó khăn trong việc thu thập thông tin về các cơ hội đầu tư. Mặc dù một số tỉnh đã quan tâm tới việc xây dựng trang web của riêng mình, còn nhiều tỉnh vẫn chưa có sự quan tâm đúng mức. Các trang web thường không được cập nhật và chưa thuận tiện cho người sử dụng. Trang web của Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh có thể coi là khá tốt. Trong khi đó, thông tin trên trang web của BKHĐT được đánh giá là quá hạn chế và không cập nhật. So với các trang web của các cơ quan xúc tiến đầu tư trong khu vực, trang web của BKHĐT có chất lượng thấp nhất.
34. Một số Sở KH&ĐT các tỉnh đã tích cực tham gia vào các chuyến đi và hội thảo xúc tiến đầu tư ở nước ngoài, tuy nhiên tính hiệu quả của các chuyến đi và hội thảo này đang là một vấn đề. Hầu hết các cơ quan nhận thấy rằng họ không có chuyên môn và khả năng để tổ chức các cuộc hội thảo có chất lượng cao, một vài cán bộ còn phải công nhận rằng chất lượng của các cuộc hội thảo do các quan chức Việt nam trình bày thấp hơn hẳn khi so sánh với các bài phát biểu của các nước khác. Một số cơ quan thường nhờ các tổ chức thương mại nước ngoài trong việc tổ chức hoặc thực hiện các cuộc hội thảo. Phương thức này thường được coi là hiệu quả hơn so với các cuộc hội thảo do Việt nam tự thực hiện. Chỉ có một tổ chức cho rằng tổ chức các chuyến đi xúc tiến ở nước ngoài là một công cụ xúc tiến đầu tư hiệu quả nhất là Sở KH&ĐT Vĩnh Phúc. Một phần của sự thành công là nhờ vào việc sử dụng các nhà đầu tư đang thành công làm người trình bày trong các cuộc hội thảo.
35. Tất cả các tổ chức đều công nhận tầm quan trọng của dịch vụ đầu tư và đồng ý với quan điểm là “làm hài lòng các nhà đầu tư là công cụ xúc tiến đầu tư tốt nhất”. Nhiều tiến bộ đã được ghi nhận trong việc cung cấp các dịch vụ trước khi cấp giấy phép. Các dịch vụ sau khi cấp giấy phép vẫn còn chưa đáp ứng được nhu cầu và vấn đề này vẫn là điểm trở ngại cho đầu tư nước ngoài. Khái niệm một cửa thực tế đã được thực hiện, cụ thể là ở các KCN và KCX. Hiệu quả của chính sách một cửa phụ thuộc rất nhiều vào sự lãnh đạo của Ủy ban Nhân dân tỉnh và thành phố. Các Ủy ban Nhân dân như TP HCM và Đồng Nai thường hỗ trợ rất hiệu quả và sự cộng tác giữa các Ban ngành khá hiệu quả. Thủ tục cấp giấy phép cũng đơn giản hoá nhiều và thời gian cấp giấy phép đã được rút ngắn rất nhiều.

36. Tất cả các tổ chức đều cho rằng họ đã rất cố gắng trong việc giải quyết các khó khăn của các nhà đầu tư. Một số Sở KH&ĐT như Bình Dương, Đồng Nai, TP HCM thường xuyên tổ chức các cuộc gặp gỡ với các nhà đầu tư để lắng nghe tâm tư nguyện vọng và các vướng mắc. Nhưng nhiều vấn đề vẫn không giải quyết được. Mặc dù môi trường đầu tư đã được cải thiện, nhưng những vướng mắc nêu tại Phần I vẫn còn gây phiền hà cho các nhà đầu tư hiện tại và tiềm năng.
37. Việc thiếu nhân sự có năng lực cũng là một vấn đề chính của các Sở KH&ĐT cũng như BQL. Ví dụ, Phòng đầu tư nước ngoài của Sở Kế hoạch Đầu tư Hà nội chỉ có 6 nhân viên hiện đang làm việc trong khi đó lại đảm trách tất cả các vấn đề liên quan đến đầu tư nước ngoài, bao gồm cả xác định các nhà đầu tư tiềm năng và xúc tiến đầu tư, cũng như các dịch vụ sau khi cấp giấy phép. Trình độ ngoại ngữ thấp và thiếu kỹ năng tiếp thị là những vấn đề chính làm giảm hiệu quả của các chương trình xúc tiến đầu tư. Rất nhiều cán bộ ở các cơ quan ở các tỉnh không có đủ trình độ cả về học vấn và ngoại ngữ. Do vậy nhu cầu đào tạo là rất cấp bách. Hầu hết các Sở KH&ĐT và BQL đều nhận thức được yêu cầu về đào tạo cho nhân viên nhưng chỉ có một số nơi (như Sở KH &ĐT Hà nội, TPHCM và Trung tâm xúc tiến thương mại và đầu tư TPHCM) là có khả năng thực hiện các khoá đào tạo. Khó khăn về tài chính cũng là nguyên nhân chính cản trở việc đào tạo cán bộ. Không có cơ quan nào đề xuất nhu cầu phát triển kỹ năng marketing mặc dù họ đều biết đây là một điểm yếu quan trọng.
38. Tài chính là một vấn đề trọng yếu đặt ra cho tất cả các tổ chức. Nguồn tài chính dành cho việc xúc tiến đầu tư ở các cấp cơ sở đều được rút từ vốn ngân sách tỉnh. Do đó, việc phân bổ ngân sách cho xúc tiến đầu tư tùy thuộc vào sự nhận thức của các ủy ban nhân dân tỉnh về tầm quan trọng và vai trò của xúc tiến đầu tư. Hạn chế về ngân sách đã hạn chế khả năng của các tổ chức trong việc tổ chức các hoạt động xúc tiến hiệu quả. Ngoài ra, không có một kế hoạch ngân sách lâu dài vì ngân sách chỉ được xét duyệt từng năm. Do đó, các tổ chức khó có thể xây dựng một kế hoạch xúc tiến đầu tư lâu dài.
39. Xét về mặt tổng quan, hiệu quả của các hoạt động xúc tiến đầu tư hiện tại là chưa cao. Lý do là:
- Thiếu một tổ chức xúc tiến đầu tư chuyên trách
  - Thiếu một chiến lược xúc tiến đầu tư ở cấp quốc gia và cấp cơ sở
  - Thiếu sự phối hợp giữa các tổ chức liên quan đến đầu tư nước ngoài
  - Hình ảnh của Việt nam không được tích cực
  - Chất lượng các tài liệu xúc tiến đầu tư còn thấp
  - Thiếu nhân viên có chuyên môn và năng lực
  - Thiếu nguồn lực tài chính để thực hiện các hoạt động xúc tiến đầu tư
  - Hiệu quả quản lí các hoạt động xúc tiến còn kém

#### Phần V - Hoạt động xúc tiến đầu tư ở một số nước

40. Một trong những vấn đề chính mà các nước phải đối mặt khi tiến hành những nỗ lực xúc tiến đầu tư bộ máy tổ chức để thực thi các hoạt động đó. Về mặt nguyên tắc, một trung tâm xúc tiến đầu tư có thể là một tổ chức chính phủ, một tổ chức tư nhân hoặc một đơn vị “gần như là” đơn vị nhà nước. Chính phủ cũng có thể tự tiến hành xúc tiến đầu tư (một cách trực tiếp thông qua bộ máy hành chính của mình), nhưng phương pháp này có nhược điểm là các cơ quan nhà nước có thể không có đủ các kỹ năng chuyên môn cần thiết để thực hiện các hoạt động này một cách hiệu quả. Những kỹ năng này có thể có ở khu vực tư nhân và việc thu hút họ vào làm trong khu vực nhà nước có thể khó thực hiện, đặc biệt với mức lương thấp hơn —

một đặc điểm điển hình của khu vực nhà nước. ở phần lớn các nước, trung tâm xúc tiến đầu tư là một phần của bộ máy nhà nước.

41. Trách nhiệm và phạm vi của các Tổ chức xúc tiến đầu tư là khác nhau. Tại các nước phát triển, các Tổ chức xúc tiến đầu tư chỉ tập trung vào xúc tiến đầu tư. Tại các nước có thu nhập trung bình hoặc thấp, các đơn vị xúc tiến đầu tư có thể kiêm luôn xúc tiến đầu tư trong nước với xúc tiến thương mại. Tổ chức xúc tiến đầu tư ở các nước có thu nhập trung bình và thấp hơn có thể thực hiện rất nhiều các hoạt động như xây dựng hình ảnh, thu hút đầu tư và cung cấp dịch vụ cho các nhà đầu tư.
42. Xây dựng hình ảnh có thể là một công cụ hữu ích để chuyển tải thông tin về những thay đổi về chính sách và thay đổi những ấn tượng chung về một đất nước. Dựa trên kinh nghiệm về các chiến lược xây dựng hình ảnh từ nhiều nước cho thấy có hai điều đặc biệt quan trọng:
  - Sự tham gia của những nhà lãnh đạo cao cấp và
  - Thông điệp rõ ràng và nhất quán.

Trong những trường hợp cụ thể, ví dụ như tiến hành cải cách, các hoạt động xây dựng hình ảnh có thể sửa chữa những hiểu nhầm của các nhà đầu tư.

43. Các dịch vụ cho các nhà đầu tư nước ngoài thông thường được chia thành dịch vụ trước đầu tư và sau đầu tư. Những hoạt động chủ yếu của dịch vụ trước đầu tư là tìm kiếm đối tác kinh doanh (liên minh, liên doanh, v.v...), cung cấp những thông tin về thị trường nội địa, và hướng dẫn về điều kiện tuyển dụng nhân công. Đối với Tổ chức xúc tiến đầu tư ở các nước ít phát triển hơn, cung cấp thông tin về thị trường nội địa là hoạt động chính. Những dịch vụ trước đầu tư quan trọng nhất đối với tất cả các Tổ chức xúc tiến đầu tư là hỗ trợ trong việc xin cấp giấy phép.

## Phần VI - Các đề xuất để nâng cao hiệu quả của hoạt động xúc tiến đầu tư

### *Trung tâm xúc tiến đầu tư*

44. Sự tham gia và hỗ trợ của các nhà lãnh đạo cao cấp cũng như sự hỗ trợ từ các cơ quan chức năng khác là rất quan trọng đối với sự thành công của chương trình xúc tiến đầu tư.
45. Chúng tôi đề nghị Việt Nam nên thành lập một Trung tâm xúc tiến đầu tư chuyên trách nhà nước để phối hợp và thực thi những hoạt động xúc tiến đầu tư của cả nước. Trung tâm xúc tiến đầu tư tốt nhất là một cơ quan ngang bộ và có thẩm quyền thực hiện các hoạt động để quảng bá hình ảnh Việt Nam.
46. Trung tâm xúc tiến đầu tư Việt Nam sẽ đóng vai trò như một trung tâm xúc tiến đầu tư chung cho cả nước. Trung tâm này sẽ là cơ quan điều phối hoạt động với các Sở Kế Hoạch và Đầu Tư địa phương, Ủy Ban Nhân Dân địa phương và Ban quản lý các khu chế xuất và khu công nghiệp (dưới đây sẽ được đề cập tới như là các trung tâm xúc tiến đầu tư địa phương) để tránh những cạnh tranh không cần thiết và để hướng dẫn các nhà đầu tư tới các trung tâm xúc tiến đầu tư địa phương. Ngoài ra, trung tâm xúc tiến đầu tư nên lập các văn phòng tại các khu vực Bắc, Trung và Nam để có thể nắm bắt tốt hơn nhu cầu cụ thể của từng vùng. Những văn phòng chi nhánh này sẽ phối hợp và hỗ trợ các Trung tâm xúc tiến của tỉnh và địa phương.
47. Đề xuất về cơ cấu tổ chức của Trung tâm xúc tiến đầu tư xin xem ở phần cuối của Báo cáo tóm tắt này.

48. Đề xuất về quyền hạn và trách nhiệm của trung tâm xúc tiến đầu tư của Việt Nam.

- tăng cường sự đóng góp của đầu tư trực tiếp nước ngoài vào nền kinh tế bằng cách thông tin cho các nhà đầu tư những lợi thế của Việt Nam là địa điểm đầu tư tiềm năng
- giúp đỡ những nhà đầu tư mới bằng cách cung cấp những dịch vụ cần thiết nhằm đảm bảo thoả mãn những nhu cầu của dự án ở nhiều khu vực khác nhau.
- đề xuất lên Chính phủ những thay đổi cần thiết làm cải thiện môi trường đầu tư cho các nhà đầu tư nước ngoài
- quan tâm, trợ giúp những nhà đầu tư nước ngoài trong việc giải quyết những vướng mắc của họ để khuyến khích họ tăng vốn đầu tư hiện nay.

49. Trung tâm xúc tiến đầu tư cũng nên có trách nhiệm làm việc với những người tạo dựng chính sách để cải thiện môi trường đầu tư. Trung tâm xúc tiến đầu tư Việt Nam cần phải được phép thực hiện các lời hứa với các nhà đầu tư trong tương lai.

50. Với cơ chế quản lí hành chính hiện nay ở Việt Nam khi mà việc cấp giấy phép được phân cấp cho các địa phương, Trung tâm xúc tiến đầu tư là đầu mối “một cửa” trong quá trình cấp phép là điều không khả thi. Tuy nhiên chúng tôi đề xuất rằng mục tiêu của Trung tâm xúc tiến đầu tư là trở thành “Trung tâm dịch vụ hỗ trợ”, nơi mà các nhà đầu tư sẽ được cung cấp tất cả các thông tin về môi trường đầu tư, các thủ tục và các giấy phép cần thiết cho việc thành lập và hoạt động của doanh nghiệp.

51. Các Sở Kế hoạch và Đầu tư và các Ban Quản lý cũng cần thực hiện chế độ “cấp phép một cửa”, nơi mà nhà đầu tư được cấp tất cả các loại giấy phép và tiến hành các thủ tục đăng ký cần thiết.

52. Đề xướng bộ về cơ cấu tổ chức nội bộ và nhiệm vụ của các Phòng ban chính được trình bày dưới đây:

Phòng ban	Trách nhiệm
Xúc tiến đầu tư	Xác định các nhà đầu tư tiềm năng, tiến hành các hoạt động quảng bá và xây dựng mối quan hệ, xây dựng chương trình xúc tiến đầu tư, marketing và quảng cáo, tổ chức các chuyến đi xúc tiến đầu tư và các chuyến tham quan của các nhà đầu tư.
Dịch vụ đầu tư	Cung cấp dịch vụ cho các nhà đầu tư Phụ trách và quản lí khách hàng
Văn phòng	Nhân sự, đào tạo, tài chính, thông tin quản lý, quản trị chung.
<b>Ban quản trị cao cấp</b>	<b>Trách nhiệm</b>
Giám đốc, Phó giám đốc, Trợ lý điều hành	Lập chiến lược, quản lý, thiết lập quan hệ với các cơ quan nhà nước khác.

Cần phải nhấn mạnh rằng chất lượng của các nhân viên quan trọng hơn là số lượng. Việc tuyển chọn nhân viên phải dựa trên năng lực chứ không phải là các quan hệ xã hội. Do chức năng chủ yếu của Trung tâm xúc tiến đầu tư là tiến hành các hoạt động xúc tiến đầu tư. Do vậy cần phải chú trọng đặc biệt tới việc tuyển nhân viên cho Phòng này. Tất cả các hoạt động xúc tiến đầu tư trên cả nước sẽ được thực hiện hoặc điều phối bởi Bộ phận này.

53. Do chất lượng của nhân viên là yếu tố quan trọng để có được sự thành công, Trung tâm xúc tiến đầu tư cần phải nỗ lực tìm kiếm và tuyển dụng những cá nhân có trình độ và năng lực nhất, phải giữ được các cá nhân này và nâng cao năng lực của họ. Trình độ chuyên môn và các nhiệm vụ cụ thể cho nhân viên trong phòng xúc tiến có thể được mô tả như sau:

Trình độ chuyên môn	Nhiệm vụ
Công nghệ thông tin, tiếp thị	Thiết kế và bảo trì website
Kinh tế, Kinh doanh	Cố nhiệm vụ phát triển nguồn dữ liệu thông tin. Tiến hành thực hiện các phân tích về các ngành kinh tế nhằm mục đích xác định trọng tâm và định hướng cho các hoạt động xúc tiến đầu tư
Tiếp thị, báo chí về kinh tế	Xây dựng & thiết kế các chiến dịch quảng cáo và quảng bá hình ảnh. Xuất bản các tài liệu hướng dẫn cho nhà đầu tư. Thiết kế các tài liệu giới thiệu, băng video, đĩa CD-Rom về xúc tiến đầu tư. Thiết kế và phân phối các tài liệu hướng dẫn cho nhà đầu tư.
Tiếp thị, lĩnh vực chính trị	Tổ chức và thực hiện các chuyến đi xúc tiến đầu tư ở nước ngoài cũng như trong nước. Thiết lập mối quan hệ với các đối tác tiềm năng.

54. Nhân viên của phòng dịch vụ đầu tư nên được phân công phụ trách từng khách hàng (nhà đầu tư) do phòng xúc tiến giới thiệu hoặc bởi các nguồn khác. Tốt nhất là nên phân công một cán bộ hoặc một nhóm cán bộ phụ trách từng khách hàng (trường hợp) từ đầu đến cuối. Ngoài ra các yêu cầu cơ bản, nhân viên của phòng này cần có hiểu biết về kinh tế, văn hoá và ngôn ngữ của các khu vực / nước mà họ phụ trách.
55. Để giữ được nhân viên giỏi, Trung tâm xúc tiến đầu tư cần phải trả lương xứng đáng theo thị trường. Đề xuất ở đây là cần phải xây dựng một cơ cấu lương riêng cho Trung tâm xúc tiến đầu tư. Có thể là khác với chế độ tiền lương hiện đang được áp dụng cho các cán bộ nhà nước. Một hệ thống đánh giá kết quả làm việc của nhân viên là một phần quan trọng trong chính sách quản lý nhân sự và hệ thống tiền lương. Việc xây dựng các yêu cầu rõ ràng cho từng vị trí là rất quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động.
56. Cần phải xây dựng một chương trình đào tạo và phát triển nhân lực tổng thể. Chương trình này cần tập trung vào 2 lĩnh vực chính: đào tạo chuyên môn và đào tạo các kỹ năng giao tiếp. Chương trình đào tạo chuyên môn nhằm mục đích phát triển các kỹ năng chuyên môn của nhân viên như về luật pháp, môi trường kinh doanh, ngoại ngữ, kỹ năng nghiên cứu, lập kế hoạch nghiên cứu thị trường, viết báo cáo, kỹ năng phân tích, công nghệ thông tin, kỹ năng marketing. Kỹ năng giao tiếp có thể bao gồm kỹ năng thuyết trình và thương lượng, kỹ năng bán hàng, quan hệ, khả năng lãnh đạo, quản lý v.v.
57. Sự thành công của các hoạt động xúc tiến đầu tư phụ thuộc rất nhiều vào khả năng và nguồn tài chính. Vốn viện trợ ODA và sự hỗ trợ của khu vực kinh tế tư nhân có thể sẽ là nguồn tài chính bổ sung cần thiết. Vì xúc tiến đầu tư là lợi ích chung, nguồn tài chính chủ yếu của cơ quan xúc tiến đầu tư Việt Nam phải từ ngân sách nhà nước. Các nguồn tài chính khác cũng có thể được khai thác. Các nguồn tài chính từ nguồn viện trợ quốc tế có thể bao gồm:
- Hỗ trợ về kỹ thuật trong việc thiết lập thủ tục, đặc biệt chú trọng việc lập nguyên tắc quản lý, xác định nhiệm vụ và trách nhiệm cho từng phòng ban cụ thể
  - Xây dựng năng lực cho mục đích phát triển nhân viên
  - Quản lý công nghệ thông tin để giúp đỡ cùng với việc phát triển các web-site hiện tại và thiết lập các dữ liệu về nhà đầu tư

Khu vực kinh tế tư nhân có thể hỗ trợ bằng các hình thức

- Hợp tác trong việc ban hành các tờ rơi, hướng dẫn kinh doanh, các bản tin và thông báo cần được gửi tới các nhà đầu tư có tiềm năng
- Trợ giúp việc duy trì các web-site
- Tổ chức các cuộc hội thảo và hội nghị

*Chiến lược và các hoạt động xúc tiến Đầu tư*

58. Một đề xuất khác nêu ra trong báo cáo này là sự cần thiết phải xây dựng và thực hiện một chiến lược xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài một cách hiệu quả. Ở cấp trung ương, việc xây dựng chiến lược tổng thể sẽ do MPI thực hiện và sau đó là Trung tâm xúc tiến đầu tư chuyên trách sắp được thành lập đảm nhiệm. Ở cấp địa phương, các Sở KH&ĐT cũng như BQL cũng cần xây chiến lược xúc tiến đầu tư cho địa phương của mình trên cơ sở của chiến lược tổng thể. Trung tâm xúc tiến đầu tư phải giữ vị trí chủ chốt trong việc phối hợp và hỗ trợ hoạt động xúc tiến đầu tư cho các cơ quan địa phương.
59. Các hoạt động xúc tiến đầu tư được chia thành 3 nhóm chính: tạo dựng hình ảnh, xác định các nhà đầu tư tiềm năng, và dịch vụ hỗ trợ cho các nhà đầu tư. Trung tâm xúc tiến đầu tư cần thực hiện các chiến dịch xây dựng hình ảnh nhằm xoá đi những ấn tượng không tốt và làm cho mọi người, không chỉ các nhà đầu tư, nhận thấy rằng Việt nam đang mở cửa cho các nhà đầu tư và đang hội nhập vào nền kinh tế giới. Mục tiêu chính của chiến dịch xây dựng hình ảnh này là “*nâng cao sự nhận biết của thế giới về Việt nam*” và “*cải thiện cách nhìn nhận của các nhà đầu tư*”. Điều này đòi hỏi phải có một kế hoạch xúc tiến đầu tư có trọng tâm.
60. Sự tham gia tích cực của các nhà lãnh đạo cấp cao trong chương trình xúc tiến đầu tư sẽ giúp cải thiện được hình ảnh Việt Nam.
61. Tất cả các trung tâm xúc tiến đầu tư cần thực hiện nhiều phương tiện xúc tiến đầu tư khác nhau để cải thiện hình ảnh của đất nước và địa phương mình và giới thiệu cơ hội cho các nhà đầu tư. Các hoạt động xúc tiến bao gồm phát hành các tài liệu giới thiệu, hướng dẫn đầu tư, và các bản tin. Cần ưu tiên cho việc xây dựng và duy trì các trang web trên internet có chất lượng cao vì internet là một trong những công cụ tiếp thị hữu hiệu và ít tốn kém nhất. Quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng ở nước ngoài cũng nên được xem xét nếu chi phí chấp nhận được. Các cuộc hội thảo, hội nghị xúc tiến đầu tư cần được tổ chức một cách chuyên nghiệp hơn. Có thể xem xét mời các nhà đầu tư đang thành công hiện nay ở Việt nam tham gia vào các hoạt động này. Tuy nhiên, hoạt động thu hút đầu tư tốt nhất là lấy lại lòng tin của các nhà đầu tư bằng cách cải tiến môi trường đầu tư (như trình bày ở Phần I và II).
62. Nhằm giới thiệu Việt nam hoặc một địa phương một cách hiệu quả cho một số công ty, một cơ sở dữ liệu về các nhà đầu tư tiềm năng cần được thiết lập. Trung tâm xúc tiến đầu tư Việt Nam và các tổ chức liên quan cần xây dựng một cơ sở dữ liệu về các nhà đầu tư tiềm năng. Trung tâm xúc tiến đầu tư phải là Cơ quan chịu trách nhiệm chính xây dựng cơ sở dữ liệu này dựa trên số liệu và thông tin do các cơ quan địa phương cung cấp. Trung tâm xúc tiến đầu tư cần tận dụng tối đa thông tin từ cơ sở dữ liệu này trong các hoạt động xúc tiến đầu tư. Nhằm cải tiến sự trao đổi thông tin liên lạc giữa Trung tâm xúc tiến đầu tư và các cơ quan liên quan, cần xem xét xây dựng một mạng liên lạc nội bộ intranet kết nối Trung tâm xúc tiến đầu tư với các văn phòng chịu trách nhiệm về xúc tiến đầu tư ở địa phương, cũng như với các văn phòng ở nước ngoài và / hoặc các đại sứ quán Việt Nam ở nước ngoài. Điều này cho phép các



- 
- văn phòng chia sẻ thông tin và theo dõi tốt hơn quá trình / khả năng đầu tư của các nhà đầu tư hiện tại và tương lai. Nó cũng giúp giải quyết nhanh hơn các vấn đề nảy sinh.
63. Sau khi đã xác định được các nhà đầu tư tiềm năng, cần các hoạt động xúc tiến đầu tư phải tiếp cận trực tiếp đến các đối tượng này. Đối với các công ty lớn và công ty đa quốc gia, các hoạt động xúc tiến đầu tư sẽ hiệu quả hơn nếu dựa trên tiếp xúc trực tiếp với các cán bộ có thẩm quyền. Các cán bộ cấp cao trong trung tâm cũng như Chính Phủ cần phải tham gia vào việc phát triển mối quan hệ với các công ty này. Các biện pháp marketing gián tiếp như gửi thư, gửi các tài liệu giới thiệu hoặc thông qua internet có thể phù hợp hơn đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.
  64. Sử dụng các đại sứ quán của Việt Nam tại các nước và các công ty tư vấn chuyên nghiệp để tiếp cận các nhà đầu tư cũng góp phần làm chương trình xúc tiến đầu tư thành công.
  65. Cần tổ chức các dịch vụ hỗ trợ nhà đầu tư trong thời gian xem xét quyết định đầu tư bao gồm tổ chức tham quan địa điểm, cung cấp thông tin cần thiết cho việc lựa chọn địa điểm và hỗ trợ việc lập hồ sơ xin giấy phép đầu tư. Trung tâm xúc tiến đầu tư cần được đào tạo để nâng cao kỹ năng marketing và kinh doanh của họ để có thể thực hiện tốt các hoạt động này.
  66. Về dịch vụ xin cấp giấy phép, hình thức một cửa đã hoạt động rất tốt, tuy nhiên cần cải tiến các dịch vụ này đối với các dự án cần có nhiều cơ quan chính phủ tham gia.
  67. Các dịch vụ sau khi cấp giấy phép có ý nghĩa rất quan trọng trong việc thu hút đầu tư và cần phải được cải tổ mạnh mẽ. Dịch vụ chăm sóc khách hàng cũng cần được quan tâm hơn và nên thường xuyên tổ chức các cuộc đối thoại với các nhà đầu tư. Trung tâm xúc tiến đầu tư phải đóng vai trò như một cơ quan bảo vệ quyền lợi cho các nhà đầu tư là cần thiết phải xây dựng một trung tâm thông tin.
  68. Nhật Bản vừa là nước có số vốn đầu tư thực hiện lớn nhất hiện nay và là nước cần phải được ưu tiên trong các hoạt động xúc tiến đầu tư FDI. Do vậy, nên chú trọng tới việc thu hút các nhà đầu tư Nhật Bản, thông qua các biện pháp sau:
    - Cải thiện môi trường đầu tư và giảm tệ quan liêu, cửa quyền gây khó khăn đối với những nhà đầu tư Nhật Bản. Giúp đỡ các nhà đầu tư Nhật Bản giải quyết các vướng mắc của hoạt động kinh doanh cũng là cách tốt nhất để thu hút thêm đầu tư của nhà đầu tư Nhật Bản.
    - Do các nhà đầu tư Nhật Bản có xu hướng đầu tư theo cộng đồng nơi đã có nhiều nhà đầu tư Nhật Bản, việc xây dựng các khu công nghiệp và khu chế xuất với cơ sở hạ tầng tốt nên được ưu tiên.
    - Phần lớn các công ty lớn của Nhật Bản đều đã có sẵn một mạng lưới các nhà cung cấp và tiêu thụ sản phẩm. Khi các công ty này đầu tư ra nước ngoài, các nhà cung cấp có thể sẽ đi theo. Điều này cũng nên được xem xét trong các chương trình xúc tiến đầu tư.
    - “Tiếng lành đồn xa” đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút các nhà đầu tư Nhật Bản. Quan tâm tới những nhà đầu tư hiện có sẽ giúp Việt Nam thu hút thêm đầu tư nước ngoài.
    - Việt Nam nên xem xét có một đại diện tại Nhật Bản chuyên trách về xúc tiến đầu tư. Người đại diện phải có hiểu biết về kinh doanh, có kỹ năng marketing và hiểu biết về văn hóa Nhật Bản. Thành thạo tiếng Nhật là điều bắt buộc.
-

- Xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với các tổ chức như JETRO, các hãng tư vấn lớn, và các ngân hàng đầu tư Nhật Bản sẽ cho giúp Việt Nam tiếp cận được với những khách hàng của những tổ chức đó.
- Cần xem xét tuyển một chuyên gia Nhật bản làm tư vấn cho Trung tâm xúc tiến đầu tư Việt Nam.

69. Dựa trên cơ sở chiến lược xúc tiến đầu tư tổng thể, mỗi địa phương cần xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư phù hợp với những mục tiêu và tình hình cụ thể của địa phương mình

*Miền Bắc*- chiến lược đầu tư cho các tỉnh phía Bắc nên chú trọng đặc biệt tới *xây dựng hình ảnh*, vì các nhà đầu tư nhận thấy các cơ quan địa phương của các tỉnh phía Bắc kém tích cực trong việc thu hút đầu tư nước ngoài và cần phải nhận thức được rằng các cơ quan này cần phải nỗ lực trong việc tăng trưởng đầu tư nước ngoài.

*Miền Trung*- chiến lược đầu tư nên chú trọng tới mục tiêu đầu tư, vì môi trường kinh tế hiện nay còn hạn chế về số lượng và loại dự án đầu tư có tính khả thi. Các ngành công nghiệp chiến lược nên chú trọng vào các thị trường thích hợp để có thể phát huy được lợi thế cạnh tranh trong khu vực này. Cần phải nỗ lực trong việc thành lập các khu công nghiệp ngày càng nhiều để hiệu quả của các nỗ lực xúc tiến đầu tư được cải thiện và các ngành công nghiệp chiến lược có thể thiết lập tại những khu công nghiệp này.

*Miền Nam*- Nên ưu tiên chú trọng tới việc nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ cho các nhà đầu tư và giải quyết những vấn đề như quyền sử dụng đất, v.v... Việc chú trọng này có thể hỗ trợ các nhà đầu tư hiện tại trong việc giải quyết các vấn đề của họ để tạo thuận lợi cho việc thực hiện dự án.

#### *Đề xuất kế hoạch hoạt động*

70. Sau đây là đề xuất của chúng tôi về một kế hoạch hành động trong việc thành lập Trung tâm xúc tiến đầu tư với mục đích có được một Trung tâm xúc tiến đầu tư hoàn chỉnh có thể hoạt động độc lập vào năm 2004. Kế hoạch này được lập trên giả thiết rằng Trung tâm xúc tiến đầu tư là một đơn vị trực thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI).

#### *Kế hoạch hành động trước mắt*

71. Trong khi Trung tâm xúc tiến đầu tư đang trong quá trình xem xét và thành lập, MPI có thể thực hiện một số biện pháp trước mắt nhằm cải thiện môi trường đầu tư ở Việt Nam. Công việc này bao gồm việc xây dựng một chiến lược xúc tiến dài hạn cho cả nước và thực hiện các hoạt động xúc tiến đầu tư. Một số mục tiêu chính là:

- Nâng cao chất lượng và hiệu quả của các trang web, tài liệu giới thiệu, ấn phẩm hiện nay của MPI bằng cách thuê một chuyên gia về marketing và cử một nhóm các cán bộ cùng hỗ trợ. Hiệu quả của việc này có thể nhìn thấy ngay (cuối năm 2003) đồng thời cũng mang lại các lợi ích lâu dài. Chuyên gia tư vấn có thể hỗ trợ trong việc nâng cao kinh nghiệm tổ chức hội thảo cũng như tiếp xúc với giới báo chí. Thuê một chuyên gia có kỹ năng và kinh nghiệm về diễn thuyết để hỗ trợ các chuyên viên cao cấp thường tiếp xúc với công chúng cũng sẽ mang lại kết quả trước mắt trong việc quảng bá hình ảnh Việt Nam và đưa ra các thông điệp thích hợp.
- Xác định thông điệp cho xúc tiến đầu tư và xây dựng một chiến lược xúc tiến tổng thể cho cả nước- điều này cần một khoảng thời gian từ 6 đến 12 tháng và cần một chuyên gia có nhiều kinh nghiệm về xúc tiến đầu tư hỗ trợ.

- Triển khai việc thiết kế một cơ sở dữ liệu về các nhà đầu tư tiềm năng. Mục tiêu là xây dựng được hệ thống phần mềm vào cuối năm 2003.

*Từ nay đến tháng 6 năm 2003 - Giai đoạn chuẩn bị*

72. Mục tiêu và kết quả dự kiến của giai đoạn chuẩn bị như sau:

- Chuẩn bị và trình đề xuất lên Chính phủ kế hoạch thành lập Trung tâm xúc tiến đầu tư và nhận được chấp thuận của Chính phủ về vấn đề này,
- Xác định khung pháp lý cho hoạt động, tổ chức, quyền hạn và chức năng/ trách nhiệm của Trung tâm xúc tiến đầu tư. Mục tiêu đề ra là có được Quyết định của Chính phủ về lĩnh vực này.
- Xây dựng và thông qua Điều lệ hoạt động của Trung tâm xúc tiến đầu tư.

*Từ tháng 6 đến tháng 12 năm 2003 - Giai đoạn thành lập*

73. Các công việc và kết quả dự kiến của giai đoạn thành lập:

- Thành lập Ban cố vấn;
- Bổ nhiệm Giám đốc;
- Xác định cơ cấu tổ chức nội bộ của Trung tâm xúc tiến đầu tư bao gồm yêu cầu về mặt nhân sự, mô tả chi tiết công việc, trách nhiệm và các tiêu chuẩn lựa chọn chính;
- Tuyển dụng các nhân viên chủ chốt (từ những cán bộ hiện tại của MPI hoặc nhân viên mới);
- Xây dựng qui định ban đầu về chính sách nhân sự;

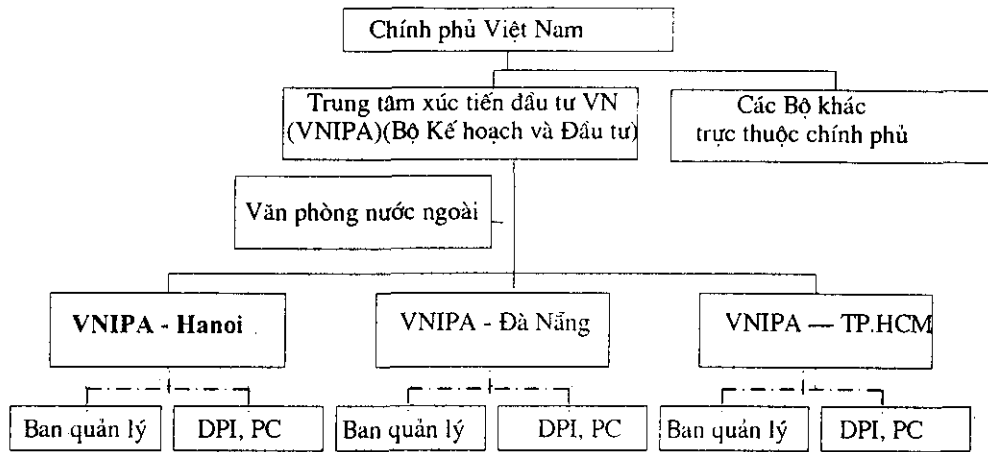
*Từ tháng 1 đến tháng 12 năm 2004 - Giai đoạn hoàn thiện*

74. Như đã nói trên, mục tiêu là có được một Trung tâm xúc tiến đầu tư có khả năng nắm toàn bộ các hoạt động xúc tiến đầu tư trong cả nước vào cuối năm 2004. Nhiệm vụ chính trong năm 2004 là tiếp tục và hoàn thiện những công việc ban đầu trong giai đoạn thành lập, gồm có:

- Xây dựng và hoàn thiện các chính sách nhân sự bao gồm xây dựng các tiêu chí đánh giá khả năng làm việc của các nhân viên;
- Tiến hành đánh giá nhu cầu đào tạo, xây dựng và thực hiện các chương trình đào tạo. Đây là một quá trình liên tục và cần được đánh giá lại hàng năm;
- Xây dựng các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động của Trung tâm xúc tiến đầu tư;
- Thiết lập mạng lưới quan hệ và hợp tác với các tổ chức (của Việt Nam và nước ngoài) — ví dụ như Trung tâm xúc tiến đầu tư của các nước khác, các hiệp hội kinh doanh của Việt Nam như VCCI, hiệp hội kinh doanh nước ngoài;

Lập các văn phòng xúc tiến đầu tư ở một số địa phương chủ chốt, bao gồm việc xác định quyền hạn, trách nhiệm và tuyển nhân sự cho những vị trí chủ chốt.

Cơ cấu tổ chức của IPA nhà nước



- Quản lý trực tiếp
- - - - - Chức năng phối hợp và hỗ trợ

## 0- GIỚI THIỆU

### 0.1 Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và vai trò trong sự phát triển kinh tế của quốc gia

#### 0.1.1 Khái niệm về đầu tư trực tiếp nước ngoài

Trong suốt hai mươi năm qua, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) ngày càng có vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế của rất nhiều quốc gia. Nay FDI đã được công nhận một cách rộng rãi rằng nó có thể đem lại những lợi thế quan trọng cho các nền kinh tế tiếp nhận nó. Bên cạnh việc cung cấp các nguồn tài chính, FDI còn tạo điều kiện để chuyển giao các tài sản vô hình như công nghệ, kỹ năng và bí quyết quản lý, trực tiếp giúp tăng năng suất và đẩy mạnh tăng trưởng. FDI cũng giúp bảo đảm cho việc gia nhập thị trường quốc tế và nâng cao khả năng cạnh tranh của công nghiệp nội địa.

*FDI bao gồm vốn chủ sở hữu, vốn tái đầu tư và giao dịch nợ liên công ty*

Theo khái niệm và cách phân loại tài khoản quốc tế trong Cẩm nang về Cán cân Thanh toán của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), đầu tư nước ngoài được phân thành những loại sau: (i) đầu tư trực tiếp; (ii) đầu tư theo danh mục; và (iii) các hình thức đầu tư khác.

*Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là một loại hình đầu tư quốc tế trong đó một tổ chức cư trú tại một nền kinh tế thu được lợi ích lâu dài từ một doanh nghiệp đặt tại một nền kinh tế khác. Lợi ích lâu dài ở đây hàm ý sự tồn tại trong thời gian dài của một mối quan hệ giữa nhà đầu tư trực tiếp và doanh nghiệp này và mức độ ảnh hưởng đáng kể của nhà đầu tư đối với doanh nghiệp này<sup>33</sup>.*

Khái niệm của tính bước ngoặt về FDI của Tổ chức phát triển hợp tác kinh tế (OECD) chỉ rõ rằng một doanh nghiệp đầu tư trực tiếp là việc một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân hoặc không có tư cách pháp nhân trong đó một nhà đầu tư trực tiếp sở hữu ít nhất 10% cổ phiếu thường hoặc quyền biểu quyết. Đặc điểm mấu chốt của đầu tư trực tiếp là chủ định thực hiện quyền kiểm soát công ty. Tuy nhiên, không phải tất cả các quốc gia sử dụng mức 10% để làm mốc xác định FDI. Do vậy, các thống kê về FDI do các tổ chức khác nhau đưa ra cũng có thể khác nhau.

Có ba yếu tố cấu thành đầu tư trực tiếp:

- a) Vốn chủ sở hữu, trong đó có cả vốn pháp định của các chi nhánh, công ty con và các loại vốn góp khác.
- b) Thu nhập được tái đầu tư dưới hình thức vốn chủ sở hữu hoặc giao dịch nợ liên công ty.
- c) Vốn liên quan đến giao dịch nợ liên công ty.

Có hai loại hình FDI cơ bản:

<sup>33</sup> IMF: *Cẩm nang về Cán cân Thanh toán (Balance of Payments Manual)*, xuất bản lần thứ năm.

*Đầu tư mới và sáp nhập-thâu tóm là hai loại hình cơ bản của FDI.*

- Thành lập công ty mới hoặc đầu tư mới (có nghĩa là việc thành lập một doanh nghiệp liên doanh mới hoặc một doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài).
- Sáp nhập và thâu tóm (M&A) một doanh nghiệp nội địa đang tồn tại - mua cổ phần của các công ty cổ phần và cổ phần hoá.

Nghiên cứu này tập trung vào loại hình đầu tiên của FDI - tức là việc thành lập các công ty mới tại Việt nam. Tại nhiều nước, M&A là một hình thức rất quan trọng của FDI. Tuy nhiên, vấn đề này vẫn chưa phổ biến tại Việt nam do những hạn chế đối với cổ phần của người nước ngoài trong các công ty trong nước. Với các chính sách đổi mới, M&A sẽ trở thành một hình thức quan trọng của FDI cho Việt nam.

**0.1.2 Các lợi ích kinh tế và lợi ích khác từ FDI**

*FDI có thể mang lại cả lợi ích trực tiếp lẫn lợi ích gián tiếp cho nước sở tại*

FDI có thể mang lại cho các nước sở tại những lợi ích khác nhau. Trong số đó có những lợi ích trực tiếp và nhìn thấy được. Có những lợi ích gián tiếp và không dễ nhận thấy. Các lợi ích chung của FDI bao gồm<sup>34</sup>:

- **Tạo việc làm** – các lợi ích chung nhất đi kèm với FDI là việc tạo thêm và bảo hộ việc làm. Cùng với tạo việc làm mới, dân bản xứ sẽ có thêm thu nhập và sức mua.
- **Lợi ích cho ngân sách** – FDI sẽ mở rộng hơn diện đối tượng chịu thuế và đóng góp cho nguồn thu của Chính phủ. Thậm chí nếu như các nhà đầu tư nước ngoài được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp hoàn toàn, Chính phủ vẫn có được thêm nguồn thu từ thuế thu nhập cá nhân và các loại thuế trực thu khác.
- **Tác động tích cực đối với đầu tư trong nước** – Dòng FDI sẽ thúc đẩy sự phát triển của đầu tư trong nước do các công ty tiếp cận được các kênh phân phối, hoặc trở thành các nhà cung cấp hoặc cạnh tranh được với các doanh nghiệp nước ngoài.
- **Chuyển giao công nghệ** – FDI có thể cải thiện khả năng một quốc gia tiếp cận công nghệ qua việc cấp li-xăng, liên doanh, và nội thương.
- **Nâng cao trình độ lao động** – Lao động địa phương được biết đến các kỹ năng kỹ thuật và quản lý mới. Điều đó sẽ kích thích sản xuất, năng lực kinh doanh và mở ra các cơ hội đào tạo.
- **Đẩy mạnh xuất khẩu** – Một phần quan trọng FDI được định hướng vào xuất khẩu. Với mức độ và sự tham gia vào thị trường nước ngoài và thông qua các mạng lưới phân phối, các doanh nghiệp nước ngoài có khả năng tham gia vào thị trường xuất khẩu dễ hơn các doanh nghiệp trong nước. Nếu được quản lý một cách hợp lý, rất nhiều quốc gia có thể sử dụng FDI như một cách để nâng cao mức xuất khẩu của mình và cải thiện được doanh thu ngoại hối.
- **Nâng cao khả năng cạnh tranh quốc tế của các công ty trong nước** – Thông qua sự tác động qua lại với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (DNCVĐTNN), các công ty trong nước có thể cải thiện được chất lượng và uy tín của mình và do vậy, sẽ có khả năng cạnh

<sup>34</sup> MIGA: Cẩm nang về Xúc tiến Đầu tư (Investment promotion toolkits).

tranh trên thị trường quốc tế.

- **Tăng tính cạnh tranh** – FDI có thể cải thiện tình hình tăng trưởng kinh tế một cách tổng thể bằng việc tăng khả năng cạnh tranh trong các lĩnh vực đang bị chi phối bởi một số công ty trong nước.

## **0.2 Triển vọng phát triển khu vực và toàn cầu ảnh hưởng đến FDI**

### **0.2.1 Xu hướng toàn cầu**

Phải công nhận rằng quá trình toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới đang diễn ra với tốc độ chóng mặt và các công ty có khả năng đặt cơ sở sản xuất tại nhiều địa điểm nhằm giảm các chi phí hoạt động.

Tiến trình toàn cầu hóa đem lại cho các nước có các chi phí lao động thấp như Việt nam khả năng thu lợi từ lợi thế cạnh tranh này và thu hút thêm đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, điều quan trọng là các nước này phải bảo đảm rằng các rào cản đầu vào và đầu ra là tối thiểu, các chi phí hoạt động khác là hợp lý và các hạn chế do tệ quan liêu trong kinh doanh là không quá đáng. Nếu các nước không lợi dụng các cơ hội này, họ sẽ đánh mất tính cạnh tranh và bị bỏ lại phía sau trong quá trình phát triển toàn cầu.

### **0.2.2 Xu hướng khu vực**

Trong những năm gần đây, một trong những hệ quả của tiến trình toàn cầu hóa là sự hình thành các hệ thống hòa nhập theo khu vực như EU, ASEAN, APEC, v.v. Những hệ thống này nhằm tạo ra những vùng kinh tế lớn hơn, trong đó các hiệu quả kinh tế tăng lên nhờ mở rộng quy mô có thể dễ đạt được hơn và các lợi thế so sánh có thể được cải thiện.

### **0.2.3 Các sự kiện có thể tác động đến nền kinh tế của Việt nam trong tương lai gần**

Có 4 sự kiện và thay đổi lớn sẽ ảnh hưởng đáng kể đến nền kinh tế của Việt nam trong tương lai gần.

- a) tuyên bố của Việt nam gia nhập AFTA và cam kết cắt giảm hàng rào thuế quan.
- b) hiệp định thương mại song phương Việt - Mỹ
- c) Việt nam khẩn trương xin gia nhập WTO
- d) Trung quốc gia nhập WTO

#### **Khu vực tự do mậu dịch của ASEAN (AFTA)**

Theo cam kết của AFTA<sup>35</sup>, các thuế suất của Việt nam trên một phần rất lớn (95%) các mặt hàng chịu thuế nhập khẩu từ ASEAN sẽ bị cắt giảm xuống chủ

<sup>35</sup> *Việt nam thực hiện các cam kết của mình (Vietnam delivers its commitments)*, báo cáo của Ngân hàng Thế giới và Ngân hàng phát triển châu Á tại Hội nghị các nhà tài trợ, tháng 12 năm 2002.

yếu là 20% vào đầu năm 2003, và 0-5% vào đầu năm 2006. Thuế suất trung bình tính trên các mặt hàng sản xuất từ các nước ASEAN sẽ bị cắt giảm 50% vào đầu năm 2004. Thuế suất trung bình tính trên các hàng hóa nhập khẩu từ ASEAN như hàng dệt, da, sản phẩm gỗ, sản phẩm khoáng không kim loại (các sản phẩm thủy tinh, gốm sứ) và thực phẩm sẽ giảm hơn 60% vào đầu năm 2004. Các nước ASEAN khác cũng sẽ đưa ra cách đối xử tương tự với hàng Việt nam nhập khẩu vào nước họ. Điều này đem lại cơ hội cho Việt nam tiếp cận thị trường khu vực.

Việc thực hiện cam kết về AFTA cũng là một nguy cơ với Việt nam. Các công ty Việt nam sẽ phải cạnh tranh với hàng nhập khẩu có chất lượng cao hơn và giá hạ. Chính phủ sẽ không còn áp đặt các biện pháp định lượng để bảo hộ các công ty trong nước.

#### Hiệp định thương mại song phương Việt - Mỹ (BTA)

BTA được phê chuẩn vào năm 2001 và hiện đang được thực hiện. BTA đòi hỏi phải có một sự cắt giảm từ 30% đến 50% mức thuế quan đối với một phạm vi giới hạn các sản phẩm nông và công nghiệp, gỡ bỏ các hạn chế về số lượng đối với hầu hết các sản phẩm trong vòng từ ba đến bảy năm, và cung cấp nhiều khả năng thâm nhập thị trường hơn cho các công ty Mỹ trong lĩnh vực dịch vụ. Các quyền mậu dịch cho các công ty Mỹ cũng sẽ được tự do hóa trong vòng từ ba đến sáu năm.

Theo BTA, Việt nam phải mở cửa thị trường, kể cả những lĩnh vực nhạy cảm như dịch vụ, thương mại và viễn thông, cho các công ty Mỹ. Việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cũng sẽ được thực thi. Việt nam phải loại bỏ các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại, chẳng hạn như quy định về tỷ lệ nội địa hóa. Hai nước cam kết đưa vào lộ trình thực hiện các nghĩa vụ của mình về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ phù hợp với quy định của Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (Hiệp định TRIPS) theo WTO và các hiệp định khác.

Các quy tắc về đầu tư cũng phải được ban hành theo một cách thức rõ ràng và kịp thời có báo trước và định thời gian để góp đóng ý kiến, qua đó nâng cao tính minh bạch của chế độ đầu tư. Để hoàn thành các cam kết theo BTA cần phải có những thay đổi đáng kể trong các chính sách hiện hành về đầu tư nước ngoài.

#### Khản trương gia nhập WTO

Tháng 01 năm 2002, Việt nam đã đưa ra đề nghị ban đầu về việc thi hành những cam kết cụ thể trong lĩnh vực dịch vụ. Kỳ họp thứ 5 vào tháng tư năm 2002 của Nhóm làm việc về việc gia nhập của Việt nam xem xét lại tình trạng của những lần đàm phán tay đôi của Việt nam và các kế hoạch hành động cho một số thỏa thuận của WTO. Kỳ họp thứ 6 tổ chức vào tháng 12 năm 2002 đánh dấu sự bắt đầu cho các cuộc đàm phán về tư cách thành viên WTO.

Việc gia nhập WTO sẽ có nghĩa rằng Việt nam cam kết tuân theo những nguyên tắc sau đây:



- Không phân biệt – tất cả các thành viên sẽ được hưởng Quy chế Tối Huệ quốc như nhau (với một số ngoại lệ đối với những thỏa thuận mậu dịch khu vực phục tùng đòi hỏi của WTO) và không có sự đối xử phân biệt giữa các sản phẩm, dịch vụ hoặc kiều dân trong nước và nước ngoài;
- giảm thiểu các rào cản mậu dịch thông qua các quá trình đàm phán;
- tăng tính có thể dự đoán của các chính sách mậu dịch bằng cách ràng buộc các cam kết mờ của các thị trường và cắt giảm các rào cản, và
- giới hạn việc sử dụng các phương tiện mậu dịch phi thuế quan

### Trung quốc gia nhập WTO

Trung quốc chính thức trở thành thành viên của WTO trong năm 2002.

Các xu hướng toàn cầu và khu vực, cộng với ảnh hưởng của những sự kiện nói trên, sẽ có những mức độ tác động khác nhau đến việc thu hút và xúc tiến đầu tư nước ngoài. Các yếu tố này được xem xét đến trong suốt quá trình phân tích của nghiên cứu này.

### **0.3 Xúc tiến như là một công cụ để thu hút đầu tư nước ngoài và thực hiện chính sách FDI**

#### **0.3.1 Khái niệm về xúc tiến đầu tư**

*Trong thu hút FDI đang có xu hướng chuyển từ cách tiếp cận thiên về quản lý sang cách tiếp cận thiên về xúc tiến*

Dòng vốn FDI không thể được xem như một thứ ngẫu nhiên có được. Do các quốc gia vẫn tiếp tục tự do hoá, các công ty xuyên quốc gia đang bị thu hút về những nơi nào có những điều kiện hợp lý nhất. Hơn nữa, cùng với dự đoán về dòng FDI trên toàn cầu sẽ giảm xuống trong những năm tới, sự cạnh tranh về FDI giữa các địa bàn khác nhau dường như bắt đầu nóng hơn.

Kết quả là đã và đang có một bước chuyển từ cách tiếp cận thiên về quản lý sang cách tiếp cận thiên về xúc tiến để thu hút đầu tư. Bước chuyển này tập trung vào khái niệm về khuyến khích đầu tư cùng các kỹ thuật được sử dụng và việc hình thành các chiến lược thích ứng với các điều kiện và nhu cầu đầu tư khác nhau. Tầm quan trọng được nâng cao của FDI đối với phát triển kinh tế và sự cạnh tranh mạnh mẽ hơn giữa các địa bàn đã làm cho việc xúc tiến đầu tư trở thành một hoạt động ngày càng được gia tăng không chỉ ở các nước phát triển mà còn ở cả các nước đang phát triển.

Xúc tiến đầu tư đang ngày càng trở nên đa dạng. Nó không chỉ đơn giản là việc mở rộng thị trường nội địa cho các nhà đầu tư nước ngoài và xúc tiến tổng hợp của các nước. Không có một khái niệm nhất quán về “xúc tiến đầu tư”. Theo nghĩa hẹp, xúc tiến đầu tư có thể được định nghĩa là các biện pháp thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài thông qua một biện pháp tiếp thị tổng hợp của các chiến lược về sản phẩm, xúc tiến và giá.

**Sản phẩm**, trong khái niệm về xúc tiến đầu tư, chính là quốc gia tiếp nhận đầu tư. Để phát triển các chiến lược tiếp thị phù hợp, cần phải hiểu những thuận lợi và bất lợi thực sự của quốc gia trước các đối thủ cạnh tranh.

**Giá cả** là giá mà nhà đầu tư phải trả để định vị và hoạt động tại quốc gia đó. Giá này có thể bao gồm giá sử dụng cơ sở hạ tầng, các tiện ích, thuế, ưu đãi, bảo hộ thuế quan, v.v.

**Xúc tiến** là những hoạt động phổ biến thông tin về hoặc các nỗ lực tạo lập nên một hình ảnh về quốc gia và cung cấp các dịch vụ đầu tư cho các nhà đầu tư tiềm năng.

### 0.3.2 Các yếu tố tạo nên một xúc tiến đầu tư thành công

Có ba nhân tố ảnh hưởng đến khả năng thu hút đầu tư nước ngoài của một quốc gia:

- e) Chính sách và môi trường về thị trường
- f) Các chiến lược xúc tiến đầu tư
- g) Cơ cấu thể chế để thực hiện các chiến lược này

#### Chính sách đầu tư

*Chính sách đầu tư được xác định bởi sự kết hợp của các chính sách vĩ mô và thương mại*

Môi trường về chính sách đầu tư được xác định bởi sự kết hợp của tất cả các chính sách kinh tế vĩ mô và thương mại. Tuy nhiên, các nhà đầu tư nước ngoài phần lớn quan tâm đến các yêu cầu về nhập cảnh, các ưu đãi, các chính sách về ngoại hối và tài trợ, thị thực nhập cảnh và giấy phép làm việc, luật về quyền sở hữu đất đai, khả năng tiếp cận và sẵn sàng về cơ sở hạ tầng và các quyền về chuyển tiền về nước và quyền quốc hữu hóa.

Đối với trung và ngắn hạn, một khung chính sách riêng cho các nhà đầu tư nước ngoài là cần thiết để hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài. Xu hướng hiện nay là phải có chung chính sách cho cả nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài.

#### Chiến lược và kỹ thuật xúc tiến đầu tư

*Các chiến lược xúc tiến đầu tư xử lý các vấn đề về xây dựng hình ảnh, hình thành đầu tư và phục vụ nhà đầu tư.*

Một chiến lược xúc tiến đầu tư liên quan đến việc sử dụng có tổ chức hàng loạt các hoạt động xúc tiến để nâng cao mức độ đầu tư vào một quốc gia.

Xúc tiến đầu tư chứa đựng nhiều hoạt động rộng rãi. Tuy nhiên, nó có thể được phân thành 3 nhóm chính:

**Xây dựng hình ảnh** – Các kỹ thuật xây dựng hình ảnh được sử dụng cả ở các thị trường trong và ngoài nước để thông báo cho các nhà đầu tư về các kế hoạch đầu tư của một quốc gia, về các chính sách và khuyến khích của mình, các thủ tục và yêu cầu, tiến độ và kết quả đạt được.

Hoạt động xây dựng hình ảnh bao gồm cả việc sản xuất và phân phát các thông báo tiến trình, các băng video, tài liệu, bản tin, tin vắn, tổ chức họp báo, tiếp xúc báo chí, giao tiếp rộng rãi và quảng cáo. Việc xây dựng hình ảnh phải được tiến hành trong mối liên quan đến các hoạt động hình thành đầu tư và các hoạt động dịch vụ nhà đầu tư. Một số kỹ thuật như quảng cáo, tiếp xúc báo chí và giao tiếp rộng rãi là những biện pháp được các chuyên gia tiến hành nhiều nhất.

*Hình thành đầu tư* – Hình thành đầu tư liên quan đến việc sử dụng các chiến dịch thư từ và điện thoại, các hội thảo đầu tư, các phái đoàn và hội thảo về đầu tư, và tiếp thị trực tiếp đến các nhà đầu tư riêng lẻ. Các kỹ thuật này có thể và nên sử dụng cho cả các đối tượng chính quốc gia đó và cả ở các nước khác.

*Dịch vụ đầu tư* - Dịch vụ đầu tư liên quan đến cả các dịch vụ trước khi có giấy phép, dịch vụ trong quá trình cấp phép và các dịch vụ sau cấp phép. Các dịch vụ này có thể được cung cấp một cách chủ động hoặc phản hồi.

Một chiến lược xúc tiến đầu tư phải kết hợp các kỹ thuật này theo một cách thức phù hợp với các yêu cầu và nguồn lực riêng của mỗi quốc gia. Trọng tâm của các hoạt động này có thể thay đổi theo từng quốc gia và thay đổi theo thời gian phù hợp với những thay đổi về điều kiện và mức độ ưu tiên. Một đặc điểm chung của các chiến lược xúc tiến đầu tư thành công là chú trọng đặc biệt đến việc phục vụ các nhà đầu tư bởi vì nó rất quan trọng để đảm bảo rằng các dự án tiềm năng biến thành đầu tư thực sự và các nhà đầu tư sau khi thấy hài lòng sẽ lại lôi kéo nhiều nhà đầu tư hơn.

Để có hiệu quả, chính sách xúc tiến đầu tư phải được đặt thành mục tiêu và tuân thủ mục đích tổng thể. Việc lựa chọn mục tiêu bao gồm cả việc lựa chọn các quốc gia, thành phần kinh tế và các công ty nơi sẽ tiến hành chương trình xúc tiến. Điều này đòi hỏi phải nghiên cứu và lập kế hoạch một cách chi tiết<sup>36</sup>.

### 0.3.3 Cấu trúc thể chế để thực hiện các kỹ thuật xúc tiến – Cơ quan xúc tiến đầu tư

*Thành lập một cơ quan xúc tiến đầu tư đánh dấu bước chuyển sang giai đoạn thứ hai của xúc tiến đầu tư*

Cho đến nay, phần lớn các quốc gia đã chuyển từ giai đoạn xúc tiến đầu tư thứ nhất - hình thức này chủ yếu liên quan đến việc mở cửa một nền kinh tế cho FDI - sang giai đoạn thứ hai, trong đó Chính phủ sẽ quyết định “tiếp thị” bản thân quốc gia mình một cách tích cực. Chiến lược này được phản ánh thông qua việc thiết lập nên cơ quan xúc tiến đầu tư<sup>37</sup>.

*CQXTĐT là một tổ chức công và nên được sự hỗ trợ của Chính phủ*

Theo Báo cáo khảo sát của Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và phát triển (UNCTAD) thực hiện năm 2001, số lượng các Cơ quan xúc tiến đầu tư (CQXTĐT) trên toàn cầu đã tăng một cách đáng kể từ thập niên 90 và hiện có 164 CQXTĐT cấp quốc gia và hơn 250 CQXTĐT dưới cấp quốc gia.

Xúc tiến đầu tư không phải là một hoạt động tự cung tự cấp được về mặt tài chính. Điều này có nghĩa là các nguồn lực phải lấy từ Chính phủ mặc dù một số nguồn lực nào đó có thể huy động được từ các thành phần tư nhân. Điều đó giải thích cho việc phần lớn các CQXTĐT thuộc Chính phủ.

Trong việc xúc tiến đầu tư đối với các nhà đầu tư nước ngoài vào một số địa bàn nhất định, một điều rất quan trọng là phải có được kiến thức chắc chắn về những địa điểm được dự kiến theo một địa bàn cụ thể và các yếu tố chủ chốt có

<sup>36</sup> UNIDO: *Cẩm nang cho các Cơ quan xúc tiến đầu tư (Guidelines for Investment Promotion Agencies)*, trang 3, 1994.

<sup>37</sup> Báo cáo Đầu tư Thế giới năm 2002 (*World Investment Report 2002*), trang 221.

	<p>thể tác động đến các quyết định đầu tư. Các quốc gia lớn thường phát triển một mạng lưới các CQXTĐT dưới cấp quốc gia, hệ thống này xúc tiến đầu tư tại các vùng, các tỉnh và các bang trong một quốc gia.</p> <p>Theo Báo cáo khảo sát về các CQXTĐT được UNCTAD thực hiện năm 2000, hai phần ba các CQXTĐT được khảo sát cho thấy sự tồn tại của một mạng lưới các CQXTĐT dưới cấp quốc gia trong một nước. Các CQXTĐT dưới cấp quốc gia thông thường là các tổ chức độc lập và không phải là các chi nhánh của các cơ quan cấp quốc gia. Các CQXTĐT quốc gia thường đóng vai trò nhà điều phối để chống việc cạnh tranh không cần thiết và hướng các nhà đầu tư về các cơ quan địa phương. Một số các CQXTĐT dưới cấp quốc gia nhận tài trợ từ CQXTĐT quốc gia được cấp vốn từ Chính phủ. Một số khác được chính quyền địa phương tài trợ.</p>
<p><i>Một chính sách đầu tư thuận lợi kết hợp với xúc tiến đầu tư tích cực và được tiến hành bài bản là tối quan trọng cho thành công của xúc tiến đầu tư.</i></p>	<p>Chức năng cốt lõi của một CQXTĐT bao gồm tư vấn về chính sách đầu tư và cung cấp các dịch vụ tư vấn. Nhiều CQXTĐT tham gia vào quá trình cấp giấy phép và hình thành chính sách đầu tư.</p> <p>Tầm quan trọng của mỗi nhân tố đều có sự khác biệt qua từng quốc gia. Môi trường chính sách có tầm quan trọng cực kỳ lớn với một đất nước lớn có thị trường trong nước đủ lớn và nguồn tài nguyên thiên nhiên đáng kể. Đối với những quốc gia có thị trường nhỏ hơn, có tài nguyên thiên nhiên ít hơn, việc có một chiến lược xúc tiến đầu tư năng động cùng một cơ quan xúc tiến đầu tư làm việc có hiệu quả để thực hiện chiến lược đó sẽ có ý nghĩa sống còn.</p> <p>Thực tế cho thấy rằng một chính sách đầu tư thuận lợi kết hợp với một xúc tiến đầu tư tích cực và được tiến hành bài bản là tối quan trọng cho thành công của xúc tiến đầu tư. Kinh nghiệm về thu hút dòng FDI vào các nước phát triển và đang phát triển cho thấy Chính phủ nên thực hiện được hai điểm sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Đổi mới chính sách đầu tư để giải quyết được các khó khăn mà các nhà đầu tư đang phải đối mặt khi thiết lập các dự án mới.</li> <li>• Thành lập một cơ quan xúc tiến đầu tư có tiếng nói riêng, độc lập và có đủ nguồn lực cần thiết để thiết lập và thực hiện chiến lược đầu tư phù hợp với các yêu cầu, các lợi thế và nguồn lực của quốc gia đó.</li> </ul>
<p><i>Thời kỳ 2001-2005, vốn mới đăng ký phải đạt 12 tỷ đô-la Mỹ.</i></p>	<p><b>0.4 Các mục tiêu đặt ra và cấu trúc của bản nghiên cứu</b></p> <p><b>0.4.1 Các mục tiêu chiến lược của Việt nam về FDI</b></p> <p>Thừa nhận vai trò quan trọng của FDI trong sự phát triển nền kinh tế quốc gia, ngày 28 tháng 8 năm 2001, lần đầu tiên, Chính phủ Việt nam đã ban hành Nghị quyết số 9 về việc thu hút hơn nữa và phát triển có hiệu quả FDI. Nghị quyết này đã đưa ra các mục tiêu dưới đây trong việc thu hút FDI trong giai đoạn 2001-2005:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Vốn đăng ký của các dự án mới được cấp phép: Khoảng 12 tỷ đô-la Mỹ.</li> <li>➢ Vốn thực hiện: Khoảng 11 tỷ đô-la Mỹ.</li> </ul>

- Đến 2005, vốn góp đạt khoảng 15% GDP, 25% tổng kim ngạch xuất khẩu, và khoảng 10% tổng thu ngân sách trong cả nước (ngoại trừ dầu khí).

#### **0.4.2 Mục tiêu nghiên cứu**

Mục tiêu của nghiên cứu này bao gồm:

- a) kiểm điểm nghiêm túc và đánh giá lại môi trường đầu tư và chính sách/hệ thống tiếp thị FDI của Việt nam so với các nước láng giềng, đặc biệt liên quan đến (i) phân tích toàn bộ nền công nghiệp và (ii) hệ thống pháp luật liên quan đến FDI.
- b) hình thành các chiến lược xúc tiến đầu tư toàn diện và có hiệu quả, thể hiện những kiến nghị mang tính thực tiễn ở cấp độ các biện pháp chính sách cụ thể.

Việc nghiên cứu tập trung vào các hoạt động xúc tiến đầu tư. Trên phương diện này, việc đánh giá môi trường đầu tư, phân tích các ngành công nghiệp và khung pháp lý sẽ được thực hiện chi trên phương diện xúc tiến đầu tư mà thôi. Sự lưu tâm đặc biệt sẽ được dành cho các chiến lược, công cụ và kỹ thuật xúc tiến đầu tư cũng như các cơ cấu thể chế cho việc thực hiện các chiến lược này.

#### **0.4.3 Cấu trúc của bản báo cáo**

Phần I của báo cáo này bắt đầu với việc xem xét và đánh giá toàn diện môi trường đầu tư của Việt nam so sánh với Trung quốc, Thái-lan, Mã-lai-xi-a và Phi-líp-pin. Các nước này được xem là đối thủ cạnh tranh của Việt nam trong thu hút FDI, đặc biệt là đầu tư của Nhật bản. Nó cũng xem xét các xu hướng toàn cầu và khu vực, những cái có thể được sử dụng làm cơ sở xây dựng chiến lược xúc tiến FDI có mục tiêu.

Phần II cho một phân tích thấu đáo các luật và quy định về FDI và phân tích tính cạnh tranh của FDI Việt nam khi tham khảo các nước được lựa chọn.

Phần đánh giá về các hoạt động xúc tiến FDI được tiến hành tại Việt nam trong quá khứ và hiện tại được trình bày tại Phần IV. Sử dụng thông tin này và các ví dụ về xúc tiến đầu tư ở các nước khác (Phần V), phần cuối cùng (Phần VI) sẽ đưa ra các khuyến nghị về chiến lược xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài cho các cơ quan xúc tiến đầu tư liên quan.

#### **0.4.4 Phương pháp nghiên cứu**

Công trình nghiên cứu này được PricewaterhouseCoopers (Việt nam) tiến hành trong thời gian từ tháng 10 năm 2002 đến tháng 3 năm 2003. Trong thời gian này đã diễn ra các cuộc gặp gỡ với các doanh nghiệp và hiệp hội doanh nghiệp, các sứ quan và các cơ quan bộ ngành của chính phủ Việt nam để lấy thông tin và số liệu về khối FDI, các quy hoạch phát triển và báo cáo về các lĩnh vực khác nhau.

Công trình này cũng bao gồm việc xem xét các tài liệu và thông tin liên quan

đến dòng tiền vào của FDI, các triển vọng tương lai của FDI, các hướng dẫn về xúc tiến đầu tư và các hoạt động xúc tiến tại Việt nam và các nước khác. Các nguồn chính là: các báo cáo của Ngân hàng Thế giới (đặc biệt là Cơ quan bảo lãnh đầu tư đa phương, hay MIGA), UNCTAD, UNIDO, JETRO, JBIC, và các trang mạng của các cơ quan xúc tiến đầu tư.

Hai phương pháp bổ trợ để thu thập thông tin đã được sử dụng là:

1. Một bảng câu hỏi khảo sát được gửi đến 1013 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vào giữa tháng 11 năm 2002 để lấy ý kiến về môi trường FDI và chính sách xúc tiến FDI của Việt nam. Bảng câu hỏi khảo sát này bao gồm 39 câu, sử dụng cả các câu hỏi có cơ cấu định sẵn và câu hỏi đề mở.
2. Tổng cộng đã có tất cả 18 cuộc phỏng vấn trực tiếp được tiến hành với các Sở kế hoạch và đầu tư, Ban quản lý khu chế xuất/ khu công nghiệp và Trung tâm xúc tiến thương mại và đầu tư ở Hà nội, Hải phòng, Vĩnh phúc, Đà nẵng, thành phố Hồ Chí Minh, Bình dương, Đồng nai và Bà rịa-Vũng tàu. Mục đích của các cuộc phỏng vấn này là lấy ý kiến nhận xét và phản hồi xét từ góc độ Chính phủ. 16 cuộc phỏng vấn khác cũng được tiến hành với các Khu chế xuất và Khu công nghiệp để thu thập ý kiến nhận xét và phản hồi từ góc độ nhà đầu tư.

## PHẦN I - ĐÁNH GIÁ MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM

### 1.1 Đánh giá tổng quan về dòng FDI vào Việt nam so với Trung quốc, Thái-lan, Mã-lai-xi-a và Phi-líp-pin

Phần này sẽ phân tích cấu trúc của dòng FDI vào Việt nam, xu hướng của FDI và so sánh môi trường đầu tư vào Việt nam với các nước được lựa chọn – Trung quốc, Thái-lan, Phi-líp-pin và Mã-lai-xi-a.

Xin lưu ý rằng nghiên cứu này sử dụng nhiều nguồn dữ liệu, nghiên cứu và khảo sát trước đây đã được nhiều tổ chức khác nhau thực hiện và các điểm chuẩn và tiêu chí đánh giá của các nghiên cứu này không đồng nhất. Hơn nữa, việc biên soạn các dữ liệu và phân tích có khác nhau, và do vậy, đôi khi sẽ có những khác biệt lớn trong các dữ liệu này. Điều đó là một thực tế đối với các dữ liệu của Việt nam và Trung quốc. Dữ liệu về FDI của Việt nam được cơ cấu dựa trên các thông tin do Bộ Kế hoạch và Đầu tư (BKHT) cung cấp. Cũng xin được lưu ý rằng con số FDI được thông báo với BKHT cũng bao gồm cả đóng góp của đối tác Việt nam trong các liên doanh, nơi mà IMF chỉ coi vốn góp của đối tác nước ngoài và vốn vay nước ngoài mới là “đầu tư trực tiếp nước ngoài”.

#### 1.1.1 Việt nam

##### Tổng quát về dòng FDI

*Lượng vốn cam kết của nước ngoài bị sụt giảm mạnh trong những năm 97-99 sau khi đạt đỉnh điểm vào năm 1997. Nó lại tăng lên năm 2000 và 2001, nhưng sau đó lại giảm khoảng 50% năm 2002.*

Do kết quả của chính sách mở cửa và những nỗ lực của Chính phủ trong việc khuyến khích đầu tư trực tiếp nước ngoài, đến tháng 12 năm 2002, 3.669 dự án đầu tư nước ngoài đã được cấp phép với hơn 39 tỷ đô-la Mỹ vốn đăng ký.<sup>38</sup>

Trong thập niên 80 và đầu thập niên 90, dòng FDI vào Việt nam còn nhỏ. Đến năm 1991, tổng vốn FDI ở Việt nam mới chỉ là 213 triệu đô-la Mỹ. Tuy nhiên, con số FDI đăng ký đã tăng mạnh từ 1992 và đạt đỉnh điểm vào 1996 với tổng vốn đăng ký lên đến 8,6 tỷ đô-la Mỹ. Sự tăng mạnh mẽ của FDI này là do nhiều nguyên nhân. Các nhà đầu tư nước ngoài bị thu hút bởi tiềm năng của một nền kinh tế đang trong thời kỳ chuyển đổi với một thị trường phần lớn còn chưa được khai thác. Thêm vào đó, các nhà đầu tư nước ngoài còn bị hấp dẫn bởi hàng loạt các yếu tố tích cực khác như lực lượng lao động dồi dào, giá nhân công rẻ và tỷ lệ biết chữ cao.

Bên cạnh những yếu tố bên trong còn có các yếu tố bên ngoài đóng góp vào việc gia tăng của FDI. Thứ nhất là làn sóng vốn chảy dôn về các thị trường mới nổi trong những năm 80 và đầu những năm 90. Trong các thị trường này, Đông Nam Á là một điểm chính nhận FDI. Năm 1990, các nước Đông Nam Á thu hút 36% tổng dòng FDI đến các nước đang phát triển. Thứ hai là dòng vốn

<sup>38</sup> Thời báo kinh tế Việt nam, tháng 2 năm 2003.

nước ngoài vào các nền kinh tế quá độ khối xã hội chủ nghĩa trước đây, nơi mà họ cho rằng đang có các cơ hội kinh doanh mới và thu lợi nhuận. Thứ ba, là các nước mạnh trong vùng (cụ thể là Mã-lai-xi-a, Xin-ga-po, Thái-lan,...) đã bắt đầu xuất khẩu vốn. Là một nền kinh tế đang trong thời kỳ quá độ ở Đông Nam Á, Việt nam có được lợi thế từ các yếu tố này.<sup>39</sup>

Trong khoảng thời gian 1991-1996, FDI đóng một vai trò quan trọng trong việc tài trợ cho sự thiếu hụt trong tài khoản vãng lai của Việt nam và đã có những đóng góp cho cán cân thanh toán quốc tế của Việt nam.

Trong giai đoạn 1997-1999, Việt nam đã trải qua một giai đoạn tụt dốc của nguồn FDI đăng ký, cụ thể là 49% năm 1997, 16% năm 1998 và 59% năm 1999, một phần là do khủng hoảng tài chính châu Á. Năm nước đầu tư lớn nhất vào Việt nam đều từ khu vực châu Á và phải đối mặt với những khó khăn thực sự tại quốc gia của mình. Để bảo đảm cho hoạt động kinh doanh tại nước mình, các nhà đầu tư này đã buộc phải huỷ hoặc hoãn các kế hoạch mở rộng ra nước ngoài. Cuộc khủng hoảng cũng buộc các nhà đầu tư phải sửa đổi thấp đi chỉ tiêu mở rộng sang châu Á. Cuộc khủng hoảng cũng đã dẫn đến việc đồng tiền của các nước Đông Nam Á bị mất giá. Việt nam, do vậy, cũng trở nên kém hấp dẫn đối với những dự án tập trung vào xuất khẩu. Hơn nữa, các nhà đầu tư nước ngoài cũng nhận ra rằng các dự kiến về nhu cầu của thị trường đã bị thổi phồng. Các bức rào cản cho việc kinh doanh cũng trở nên rõ ràng hơn.

Giá trị FDI đăng ký tăng trở lại vào năm 2000 với mức 25,8% và 2001 với mức 22,6%, nhưng vẫn chưa được hai phần ba so với năm 1996. FDI đăng ký tăng vào năm 2001 và 2002 là kết quả của dự án đường ống Nam Côn Sơn (2000) với tổng vốn đầu tư là 2,43 tỷ đô-la Mỹ, và Dự án XD-KD-CG Phú Mỹ (2001) với tổng vốn đầu tư là 0,8 tỷ đô-la Mỹ. Năm 2002, FDI đăng ký lại giảm xuống còn khoảng 1,4 tỷ đô-la Mỹ, đạt khoảng 54,5% của mức năm 2001.

Có rất nhiều nguyên nhân làm FDI giảm xuống. Nguyên nhân thứ nhất là do sự xuống dốc của nền kinh tế toàn cầu theo sau sự tan vỡ của bong bóng công nghệ cao tại Mỹ cùng với khủng hoảng kéo dài tại Nhật bản đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến các nước châu Á.

Sau các cuộc khủng hoảng, các nước châu Á đã áp dụng các biện pháp khuyến khích và thực hiện các chương trình xúc tiến đầu tư mạnh mẽ hơn để thu hút FDI. Do vậy đã làm giảm đi mối quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt nam.

Nhu cầu thị trường thấp, chi phí cao, các thủ tục hành chính phức tạp là những nhân tố khác nữa góp phần vào việc làm giảm đi dòng FDI. Trong giai đoạn đáng ghi nhớ này, rất nhiều nhà đầu tư nước ngoài đã hy vọng nhiều vào một thị trường lớn của Việt nam với khoảng 80 triệu dân. Tuy nhiên, tỷ lệ

<sup>39</sup> Nick J. Freeman: *Tổng quan về đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt nam (Foreign Direct Investment in Vietnam: An Overview)*, thuyết trình tại hội thảo DFID về toàn cầu hóa và tình trạng nghèo đói ở Việt nam, tháng 9 năm 2002

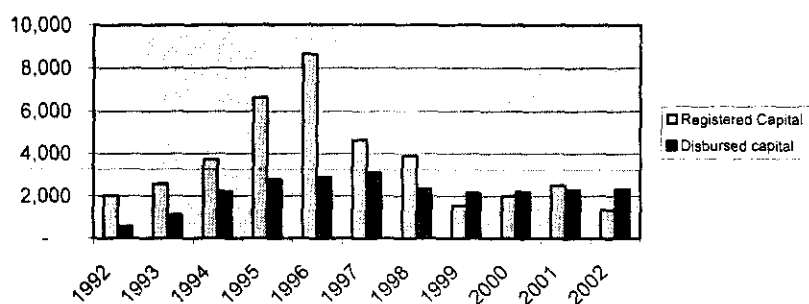


doanh thu so với vốn đầu tư thấp, mà kéo theo nó là sức mua thấp, đã làm một số nhà đầu tư thất vọng. Thêm vào đó, các nhà đầu tư nước ngoài còn phải đối mặt với hàng loạt các khó khăn khi kinh doanh tại Việt nam.

Sự giảm sút trong vốn FDI đăng kí trong năm 2002 so với năm 2001 và 2000 là do môi trường đầu tư toàn cầu xấu đi. Năm 2000 và 2001, lượng FDI tăng lên phần lớn là do một vài dự án lớn, những dự án đã được chuẩn bị và thương thảo trong nhiều năm.

Một dấu hiệu tốt là giá trị vốn tăng thêm vẫn tăng trưởng trong thời gian đó. Điều đó thể hiện rằng các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã bắt đầu kinh doanh được và mở rộng hoạt động của mình.

**Hình 1: Tổng quan dòng FDI vào Việt nam từ 1992 đến 2002**



Nguồn: BKHĐT

*Vốn thực hiện duy trì ở mức ổn định trong những năm 1998-2001*

*Đến tháng 9 năm 2002, vốn này chiếm 57% vốn đăng ký.*

Tuy nhiên, số vốn được thực hiện thể hiện một bức tranh khác. Trước 1997, số vốn được thực hiện chiếm khoảng 30% tổng vốn đăng ký. Đó là do nhiều nhà đầu tư nước ngoài muốn lấy lại vị trí tại Việt nam, nhưng thực hiện chiến dịch “chờ đợi và nghe ngóng” trước khi thực hiện đầu tư thực sự.

Mặc dù lượng vốn đăng ký được công bố rất ấn tượng trong thời gian từ 1997-1999, số vốn thực tế thực hiện ở mức thấp hơn rất nhiều. Vào năm 1999-2000, số vốn thực hiện thực tế đã vượt quá số vốn đăng ký. Năm 2002, tổng vốn thực hiện khoảng 2,345 triệu đô-la Mỹ, cao hơn 70% so với vốn đăng ký.

Vào cuối năm 2002, tỷ lệ chuyển đổi giữa vốn đăng ký so với vốn thực hiện đạt hơn 53%. Đây là một dấu hiệu đáng khích lệ, nó chỉ ra sự nâng cao về chất lượng FDI đăng ký.

Tuy nhiên, vẫn tồn tại mối liên quan chặt chẽ giữa vốn đăng ký và vốn thực hiện. Việc giảm vốn đăng ký tạo nên sự lo lắng vì nó sẽ ảnh hưởng đến lượng vốn thực hiện trong những năm sau đó.

Nhưng lượng vốn đăng ký đã giảm xuống, con số các dự án được cấp phép lại tăng lên, do vậy, quy mô trung bình của các dự án này đã giảm xuống đáng

*Liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, và hợp đồng hợp tác kinh doanh là ba hình thức đầu tư chính*

kể, từ 13 triệu đô-la Mỹ năm 1998 xuống 1,9 triệu năm 2002. Việc quy mô của các dự án giảm xuống cho thấy mối liên quan chặt chẽ với những thay đổi trong cơ cấu theo lĩnh vực trong dòng FDI.

#### Các hình thức đầu tư

Có ba hình thức đầu tư cơ bản: liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, và hợp đồng hợp tác kinh doanh. Đóng góp của FDI trong nhiều hình thức đầu tư khác nhau trong năm 2002 như được minh họa trong Hình 2 dưới đây.

#### *Liên doanh (LD)*

Trước 1998, liên doanh là một hình thức đầu tư phổ biến ở Việt nam. Trong giai đoạn 1991-1998, hai phần ba tổng vốn đăng ký được thực hiện theo hình thức liên doanh.

Mặc dù vậy, do gặp nhiều khó khăn trong vận hành LD tại Việt nam, hình thức đầu tư này đã mất đi sự hấp dẫn của nó (phần lớn là do những tranh chấp nội bộ giữa phía Việt nam và đối tác nước ngoài), và trong rất nhiều trường hợp, phía nước ngoài đã mua lại từ đối tác Việt nam do phía Việt nam thiếu vốn. Người ta hy vọng rằng sẽ có nhiều hơn nữa các LD đang tồn tại sẽ được chuyển đổi thành Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Đến năm 2002, hình thức liên doanh chiếm 30% trong số các dự án được cấp phép và chiếm 51% tổng số vốn đăng ký. Tuy nhiên, trong một vài lĩnh vực nhất định như giao thông, du lịch, liên doanh vẫn là hình thức bắt buộc trong đầu tư.

#### *Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài (DN100%VNN)*

Hình thức doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài chiếm 66% các dự án và chiếm 36% tổng vốn đăng ký. Trong những năm gần đây, đặc biệt là sau khi Luật đầu tư nước ngoài được ban hành tại Việt nam năm 1996 và việc nới lỏng những hạn chế trong việc thành lập DN100%VNN, hình thức đầu tư này đã tăng lên đáng kể.

#### *Hợp đồng hợp tác kinh doanh (HĐHTKD)*

Một HĐHTKD không lập nên một pháp nhân mới. Hình thức đầu tư này chỉ chiếm 3,9% số dự án và chiếm 10% số vốn đăng ký. Loại hình đầu tư này phổ biến hơn trong lĩnh vực viễn thông và dầu khí, lĩnh vực mà LD và DN100%VNN không được phép. Sự thiếu vắng địa vị pháp lý dẫn đến việc thiếu sự quản lý đối với HĐHTKD của đối tác nước ngoài là điểm bất lợi chính của hình thức đầu tư này. Trên thực tế, thông thường hoạt động của HĐHTKD được quản lý và giám sát bởi phía Việt nam vì đối tác nước ngoài không có tư cách pháp lý ở Việt nam (ngoại trừ văn phòng liên lạc). Điều này thậm chí xảy ra cả trong trường hợp vốn góp của phía nước ngoài chiếm một phần lớn.

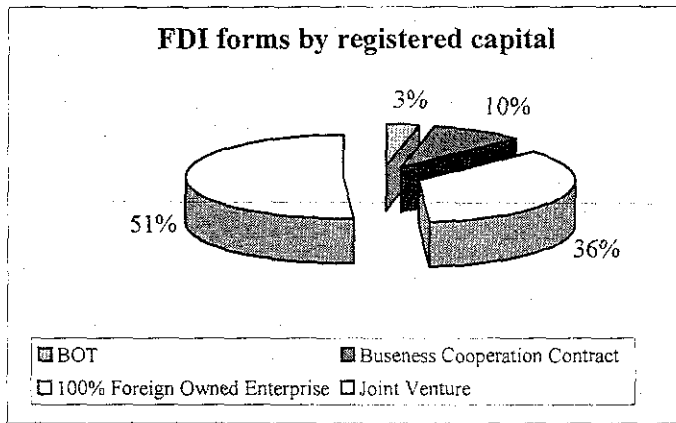
**Xây dựng – Kinh doanh – Chuyển giao (XD-KD-CG)**

XD-KD-CG không phải là hình thức đầu tư mới. Đây là một loại hình của đầu tư dự án trong đó dự án được chuyển giao không bồi hoàn cho Chính phủ sau một thời gian nhất định. Một công ty XD-KD-CG có thể lập dưới hình thức liên doanh hoặc DN100%VNN. Do có đặc điểm đặc biệt, XD-KD-CG được phản ánh một cách riêng rẽ trong các con số thống kê.

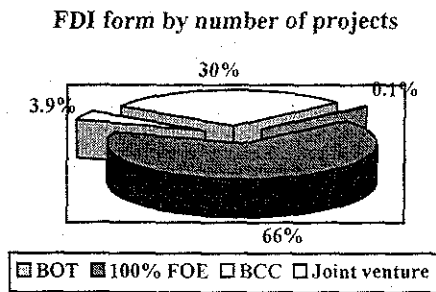
Đến nay, chỉ mới có 6 dự án XD-KD-CG nước ngoài với tổng vốn đăng ký là 1,3 tỷ đô-la Mỹ. Toàn bộ các dự án XD-KD-CG nước ngoài đều thuộc ngành điện và cấp nước.

**Hình 2: Đóng góp của FDI trong các hình thức đầu tư**

a) Theo vốn đăng ký



b) Theo số dự án



Nguồn: BKHĐT

**Đóng góp của FDI tại Việt nam theo lĩnh vực**

*Bức tranh tổng thể FDI cho thấy sự tập trung lớn vào lĩnh vực sản xuất và chế*

Trên phương diện cơ cấu kinh tế, FDI được tập trung và lĩnh vực sản xuất. Công nghiệp nặng được xếp hàng đầu với khoảng 21% tổng FDI đăng ký, tiếp theo là xây dựng và khách sạn, nhà ở.

Nông nghiệp, ngư nghiệp và lâm nghiệp chỉ chiếm khoảng 6% tổng số vốn cam kết mặc dù Chính phủ Việt nam đã áp dụng nhiều biện pháp ưu đãi để

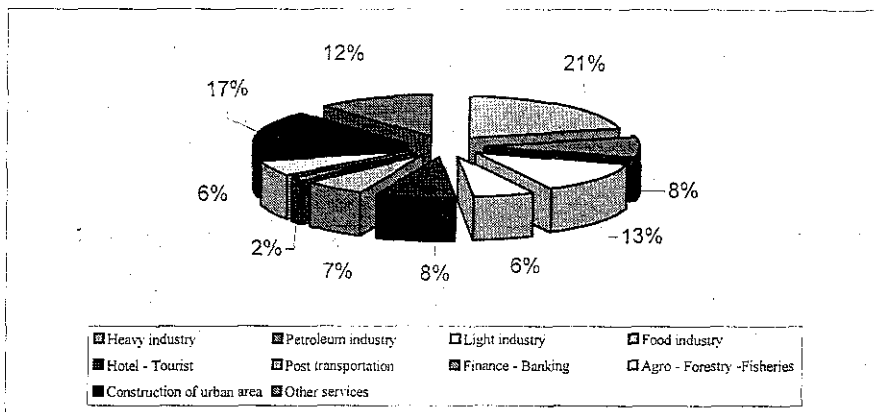
biến.

khuyến khích FDI trong những lĩnh vực này.

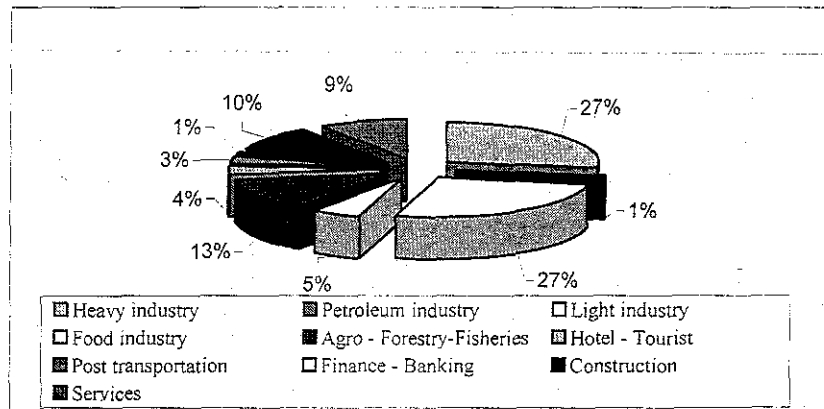
Sự đóng góp của FDI vẫn thể hiện một vị trí tương đối nhỏ trong các lĩnh vực dịch vụ do vẫn còn rào cản lớn. Các lĩnh vực này bao gồm cả ngân hàng, viễn thông, quảng cáo, văn hoá, y tế và giáo dục. Với mỗi lo nều như mở rộng các lĩnh vực này sẽ ảnh hưởng lớn đến các công ty nội địa hoặc đưa các lĩnh vực này nằm ngoài sự kiểm soát của Chính phủ, Chính phủ đã ban hành hàng loạt quy định hạn chế FDI trong các lĩnh vực này (cụ thể là dự án 100% vốn nước ngoài trong viễn thông, quảng cáo, ...). Quy tắc này có thể cần được thay đổi do Hiệp định Thương mại Song phương và việc Việt nam tham gia vào WTO.

**Hình 3: Đóng góp của FDI theo lĩnh vực năm 2002**

**a) Theo vốn đăng ký**



**b) Theo số dự án**



Nguồn: BKHĐT

Đóng góp theo lĩnh vực của FDI thể hiện sự thay đổi cơ cấu trong suốt 10 năm qua. Trong giai đoạn đầu, trọng tâm của dòng FDI có vẻ như được đặt vào thị trường dịch vụ trong nước như xây dựng, khách sạn và nhà ở, nguyên liệu xây dựng, ngân hàng và tài chính, viễn thông. Thời gian trôi qua, nhiều hoạt động FDI liên quan đến sản xuất hàng xuất khẩu như may mặc, điện tử, đã trở nên rõ nét hơn. Xu hướng này dẫn đến sự thay đổi từ khuyến khích về vốn sang khuyến khích về công nghiệp lao động. Điều đó có thể dễ nhận thấy

qua việc tiếp tục giảm quy mô trung bình của dự án đầu tư. Xu hướng này phản ánh sự thay đổi của các chính sách FDI từ thay thế hàng nhập khẩu sang các hàng xuất khẩu. Trên cơ sở các điều kiện của thị trường, đây không phải là một dấu hiệu bất lợi.

Một yếu tố quan trọng dẫn đến sự thay đổi trong mô hình FDI là sự phát triển về số lượng các nhà đầu tư doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME).

**Đóng góp của FDI theo khu vực**

*Các tỉnh phía Nam chiếm 60% số dự án FDI và 53% tổng vốn FDI.*

Mặc dù các DNCVĐTNN nay đã có mặt tại tất cả 61 tỉnh thành của Việt nam, FDI chính vẫn tập trung vào các khu vực kinh tế trọng điểm ở phía Nam như TP Hồ Chí Minh, Đồng nai, Bình dương, Bà rịa-Vũng tàu và một số trọng điểm ở phía Bắc như Hà nội, Hải dương, Hải phòng và Quảng ninh. Các khu vực trung tâm chỉ thu hút được lượng FDI rất ít.

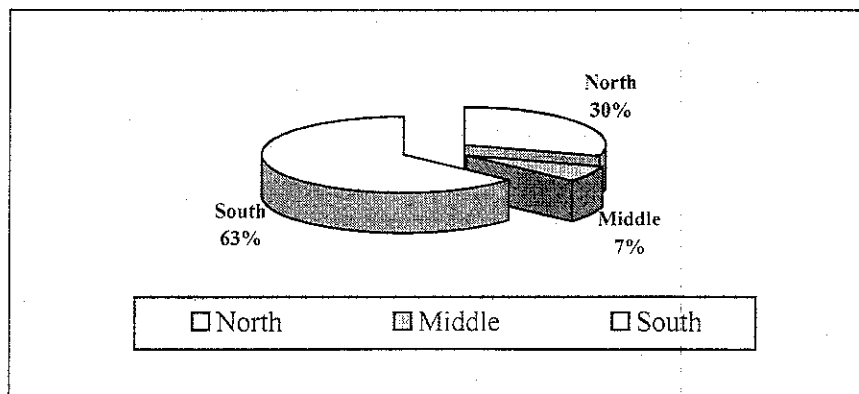
Các tỉnh phía Nam thu hút được khoảng 73% số dự án được cấp phép và 60% tổng vốn đăng ký, trong khi đó các tỉnh phía Bắc chiếm 19,4 % trên số dự án được cấp phép và 26,4% vốn đăng ký.

Ngoài Tp Hồ Chí Minh và Hà nội là những thành phố đứng đầu, Đồng nai xếp vị trí thứ ba với 409 dự án trị giá 5,4 tỷ đô-la Mỹ, tiếp theo là Bình dương với 618 dự án trị giá 2,9 tỷ và Bà rịa-Vũng tàu với 79 dự án trị giá 1,8 tỷ.

Chính phủ đã nhận ra khoảng cách biệt ngày càng lớn giữa các khu vực duyên hải và khu vực nội địa, cũng như sự chênh lệch về kinh tế giữa nông thôn và thành thị, và đã cố gắng khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài vào các khu vực trung tâm và các vùng sâu, vùng xa của Việt nam. Các hình thức ưu đãi đặc biệt như được miễn thuế và miễn trong thời gian dài hơn, miễn thuế nhập khẩu đối với các nguyên liệu thô, giảm tiền thuê đất, đã được áp dụng để thu hút đầu tư nước ngoài vào các vùng có điều kiện kinh tế xã hội khó khăn. Tuy nhiên, thành công còn hạn chế.

Những điểm bất lợi chính để cạnh tranh của những khu vực trung tâm này bao gồm cả sự thiếu thốn về cơ sở hạ tầng, mô hình thị trường hẹp và thiếu lao động có tay nghề. Do vậy mà những ưu đãi của Chính phủ cũng không thể làm giảm đi những chi phí phát sinh.

**Hình 4: Đóng góp của FDI theo vùng và vốn công bố**



Nguồn: BKHĐT

Các nhà đầu tư từ trên 50 nước đang có mặt tại Việt nam, nhưng 5 nước đứng đầu đã chiếm đến 50% tổng vốn FDI.

Đóng góp của FDI theo nước

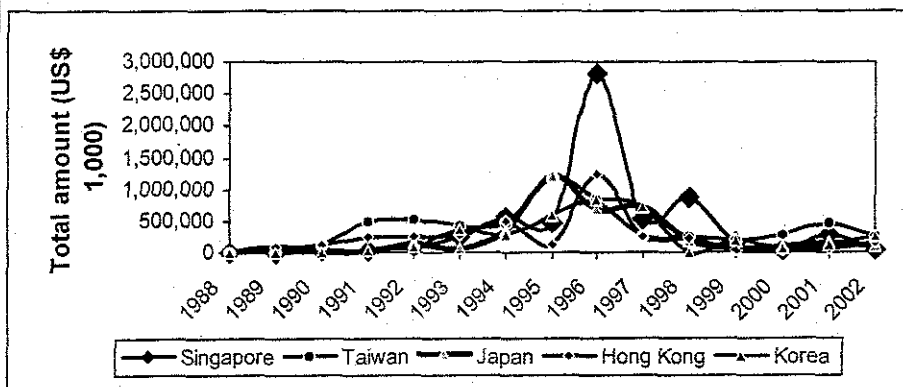
Vào cuối năm 2002, các nhà đầu tư nước ngoài từ hơn 50 quốc gia và lục địa đã đầu tư vào Việt nam. Châu Á chiếm 60,8%, châu Âu chiếm 23%, châu Mỹ chiếm 7%. Năm nước đầu tư lớn nhất đều là các nước châu Á – bao gồm Xin-ga-po, Đài loan, Nhật bản, Hồng kông và Hàn quốc - chiếm hơn 59% tổng vốn đăng ký. Mười nhà đầu tư lớn nhất chiếm 80% tổng vốn đầu tư vào Việt nam.

Năm 1996, khi đầu tư đang hưng thịnh, các nhà đầu tư chính là Xin-ga-po, Hồng kông, Đài loan, Hàn quốc và Nhật bản. Các quốc gia này chiếm tương ứng 32,5%, 14,3%, 9,6%, 9,5% và 7.7% trong tổng số 8,6 tỷ đô-la Mỹ dòng FDI vào năm đó<sup>40</sup>. Đáng lưu ý là trong nửa thập niên 90, rất nhiều công ty đa quốc gia, cụ thể là các công ty của Mỹ, đã đầu tư vào Việt nam thông qua các công ty con ở Xin-ga-po và Hồng kông do có kênh cảm vận của Mỹ. Các con số thống kê không phản ánh gốc rễ của nguồn vốn đầu tư.

Trong thời kỳ khủng hoảng châu Á, dòng đầu tư từ các nước Đông và Nam Á, nhất là Xin-ga-po giảm mạnh. Đầu tư từ châu Âu và Nam Mỹ trong tổng dòng FDI vào thể hiện một mô hình tăng trưởng. Cụ thể là Mỹ chuyển lên vị trí thứ 4 năm 2002 nhưng vẫn đứng thứ 11 về vốn FDI. Mặc dù đây là một kết quả đầy hứa hẹn, nó vẫn chưa đạt mức như mong đợi. Sau khi Hiệp định Thương mại Việt-Mỹ được thông qua, các chính trị gia, các nhà kinh tế đã hy vọng hoặc tiên đoán về một luồng FDI đáng kể từ các công ty Mỹ. Tuy nhiên, điều đó vẫn chưa xảy ra.

Chính phủ đã thực hiện nhiều chính sách tự do đối với đầu tư nước ngoài như việc luật doanh nghiệp mới đã xoá bỏ rào chắn đối với đầu tư tư nhân trong nước, sửa đổi Luật đầu tư nước ngoài, và mở thị trường chứng khoán. Thêm vào đó, Việt nam cam kết giảm thuế quan xuống dưới 5% cho hàng nhập khẩu từ các nước châu Á theo AFTA, và tăng tiến trình đổi mới để chuẩn bị trở thành thành viên của WTO.

**Hình 5: Xu hướng vốn thực hiện của 5 nhà đầu tư lớn nhất 1988-2001**



Nguồn: BKHĐT

<sup>40</sup> BKHĐT

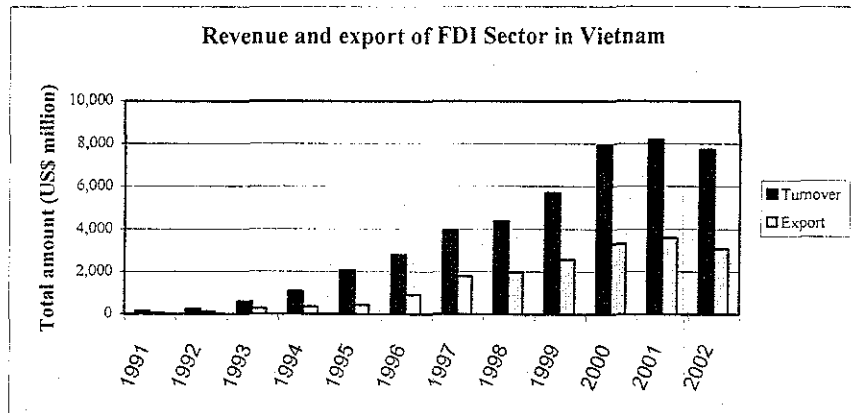
Đóng góp của FDI cho nền kinh tế Việt nam

Việt nam đã công nhận một cách chính thức và rộng rãi rằng FDI đang ngày càng đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của Việt nam trên nhiều phương diện: vốn, công nghệ, nâng cao khả năng thanh toán quốc tế, phát triển xuất khẩu, tham gia vào các thị trường quốc tế, .... Hiến pháp sửa đổi năm 2001 của Việt nam đã nhấn mạnh rằng FDI là một phần của nền kinh tế quốc gia, và việc thu hút FDI phải là một chính sách lâu dài và đồng bộ của Việt nam.

Thành phần kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài đang phát triển mạnh mẽ, dần dần tự khẳng định mình là một nhân tố năng động của nền kinh tế, và đã đóng góp một phần quan trọng để nâng cao tính cạnh tranh và hiệu quả của nền kinh tế. Trong những năm gần đây, lĩnh vực được đầu tư nước ngoài đã chiếm một phần tư tổng mức đầu tư quốc gia, 23% mức xuất khẩu toàn quốc (ngoại trừ dầu khí), và 13% GDP của Việt nam. FDI chiếm 34% tổng sản lượng công nghiệp với mức tăng trưởng trung bình hàng năm là 20% so với mức tăng trưởng trung bình cả nước là 11%-13%.

Trong vài năm gần đây, rất nhiều doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã bắt đầu có lãi. Đó là một nhân tố đáng khích lệ.

**Hình 6: Doanh thu và xuất khẩu của Khu vực FDI tại Việt nam**



Nguồn: BKHĐT

FDI đã giúp Việt nam phát triển nhiều ngành công nghiệp và sản phẩm. Hiện nay, FDI chiếm 100% về khai thác dầu, sản xuất ô tô, máy giặt, tủ lạnh, máy điều hoà nhiệt độ, thiết bị văn phòng, ... . FDI cũng chiếm 60% sản lượng thép tấm, 28% xi măng, 33% sản phẩm điện/điện tử, 76% thiết bị y tế.

FDI đã giúp Việt nam có một bước tiến lớn hơn vào các thị trường quốc tế, cải thiện tiềm năng xuất khẩu của Việt nam. FDI chiếm một tỷ lệ đáng kể trong các ngành công nghiệp chủ đạo của Việt nam, cụ thể là 42% công nghiệp giấy da, 25% trong may mặc và 84% trong điện tử, máy tính và các linh kiện.

Đóng góp của FDI cho Ngân sách Nhà nước trong giai đoạn 1996-2000 là khoảng 1,45 tỷ đô-la Mỹ, chiếm 6-7% tổng Ngân sách (gần 20% nếu cộng cả ngành dầu khí). Có thể dự đoán trước rằng những đóng góp của DNCVĐTNN vào Ngân sách nhà nước sẽ tăng nhanh khi ngày càng có nhiều thêm các dự án có lãi.

FDI cũng giúp cho việc cải thiện kỹ năng quản lý và kỹ thuật của người Việt nam. Khối DNCVĐTNN đã thu hút được 350.000 lao động trực tiếp và hàng triệu công việc gián tiếp. Điều đó mang lại mức thu nhập cao hơn cho công nhân, tăng mức mua và cầu của thị trường.

FDI đã hỗ trợ Việt nam một cách tích cực trong việc mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại để Việt nam gia nhập ASEAN, ký kết thoả thuận khung với EU, bình thường hoá quan hệ và thoả thuận thương mại song phương với Mỹ.

Tổng quan về dòng FDI của Nhật bản vào Việt nam

*Nhật bản xếp thứ 3 về vốn đăng ký, nhưng xếp thứ nhất về số vốn thực hiện.*

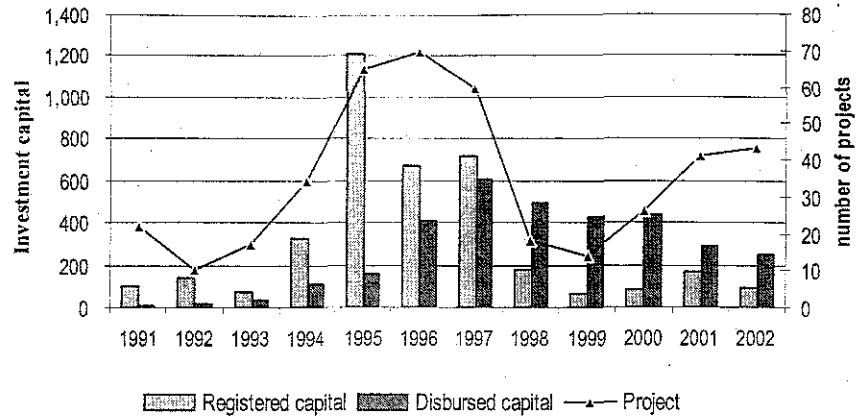
Vào năm 2002, Nhật bản đứng thứ 3 về vốn đăng ký, nhưng đứng thứ nhất về thực hiện đầu tư. Theo con số thống kê của BKHĐT, tổng số vốn thực hiện bởi các nhà đầu tư Nhật bản đạt mức 4.284 triệu đô-la Mỹ trong năm 2002. Luồng FDI Nhật bản vào Việt nam tăng lên vào năm 1997, sau đó giảm mạnh xuống 75% trong năm 1998 xuống 178,41 triệu đô-la Mỹ do khó khăn kinh tế tại Nhật và khủng hoảng ở châu Á. Năm 1999, tổng vốn đầu tư của Nhật bản chỉ đạt 62,06 triệu đô-la Mỹ, giảm 10% so với mức năm 1997. Con số này lại tăng trở lại vào năm 2001, khi đó số vốn đăng ký từ Nhật bản đạt gấp đôi so với mức năm 2000, nhưng lại giảm mạnh năm 2002 xuống 95 triệu đô-la Mỹ.

Mặc dù số vốn thực hiện trong khoảng từ 1998 đến 2001 cao hơn số vốn đăng ký, điều đó cũng thể hiện xu hướng đầu tư đi xuống. Quy mô trung bình của dự án tiếp tục giảm. Năm 1997, mức trung bình một dự án mới của Nhật là 12 triệu đô-la Mỹ. Năm 2002, mức trung bình của một dự án mới là 2,2 triệu đô-la Mỹ. Tình trạng này có thể được giải thích bằng thực tế trong những năm trước đó, việc đầu tư tập trung hơn vào bất động sản và cơ sở hạ tầng như khách sạn, nhà ở, cơ sở hạ tầng trong khu công nghiệp, – là những lĩnh vực tập trung nhiều vốn.

Trong giai đoạn sau đó, dòng đầu tư chảy ò ạt vào lĩnh vực sản xuất và chế biến, nơi đòi hỏi số tiền đầu tư nhỏ hơn. Điều đó dường như cũng thể hiện sự thay đổi góc độ của các nhà đầu tư từ các công ty đa quốc gia sang các công ty có mô hình vừa và nhỏ.



Hình 7: Dòng FDI Nhật bản vào Việt nam trong giai đoạn 1991 – 2002

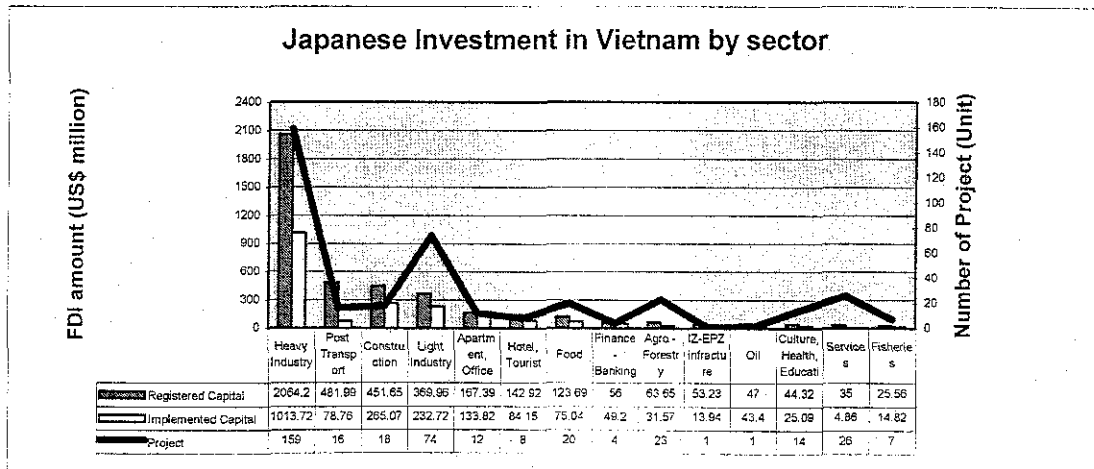


Đóng góp của FDI Nhật bản theo các lĩnh vực

Sản xuất chế tạo và xây dựng chiếm trên 70% tổng FDI của Nhật bản.

FDI Nhật bản vào Việt nam tập trung vào tất cả các ngành công nghiệp quan trọng của Việt nam như viễn thông, lắp ráp ô tô, sản xuất xe máy, điện tử, vật liệu xây dựng và cơ sở hạ tầng. Tổng số vốn góp của FDI Nhật bản trong sản xuất và xây dựng chiếm 71,8% về số lượng dự án và 75,2% về vốn đăng ký. Ngành dịch vụ chiếm 21,1% về số dự án và 23% về vốn đăng ký<sup>41</sup>.

Hình 8: Đóng góp của FDI Nhật bản theo lĩnh vực



Nguồn: BKHĐT

<sup>41</sup> BKHĐT