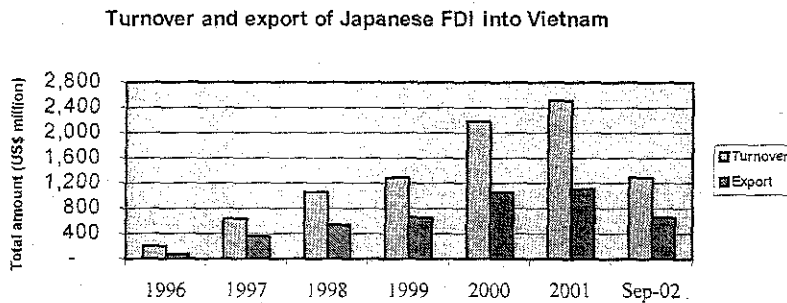


Các nhà đầu tư Nhật bản tại Việt nam báo cáo doanh số tăng trưởng liên tục.

Phân bố FDI của Nhật bản tại Việt nam

Nói chung, hoạt động của phần lớn các DNCVĐTNN của Nhật bản là lạc quan. Theo một khảo sát về hoạt động kinh doanh của các công ty Nhật bản tại châu Á, 74,7% các chi nhánh công ty Nhật bản tại Việt nam báo cáo doanh số bán đã tăng trong năm 2000 trong khi đó tỷ lệ này trong những nước còn lại ở châu Á là 73,4%. Một điều rất thú vị là 64,8% các công ty Nhật bản tại Việt nam báo cáo là doanh số bán không bị giảm sút trong giai đoạn khủng hoảng, trong đó tỷ lệ này chỉ chiếm 35,4% trong toàn châu Á. Năm 1998, 30,6% các công ty Nhật bản tại Việt nam báo cáo là có lợi nhuận, trong đó 50,6% các công ty được khảo sát hy vọng có lãi vào năm 2000⁴². Tổng doanh thu của các công ty Nhật bản tại Việt nam trong năm 2001 đạt gần hai lần so với năm 1999. Doanh thu từ xuất khẩu của các công ty Nhật bản tại Việt nam cũng tăng mạnh.

Hình 9: Doanh thu và tăng trưởng xuất khẩu của các công ty Nhật bản tại Việt nam



Nguồn: BKHĐT

1.1.2 Trung quốc

Tổng quan về dòng FDI

Sau 23 năm thực hiện chính sách “mở cửa”, Trung quốc đứng thứ nhất trong số những điểm đến thuận lợi nhất cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Trung quốc bắt đầu chính sách mở cửa năm 1979 khi Đặng Tiểu Bình lên nắm quyền và Đảng tập trung vào phát triển kinh tế. Những bước đầu tiên bao gồm việc áp dụng luật cơ bản về liên doanh, tiếp theo ngay sau đó là việc cho phép thành lập bốn Khu Kinh tế Đặc biệt (SEZ) tại các tỉnh Quảng đông và Phúc kiến. Việc thành lập các SEZ dựa trên cơ sở kinh nghiệm thành công của “các khu chế xuất” và “khu vực mậu dịch tự do” của các nước khác. Trung quốc đã sử dụng những kinh nghiệm này để tạo nên một “phòng thí nghiệm” để tiến hành thử nghiệm về nguồn vốn đầu tư vào trong nước, kiểm soát khả năng rủi ro về đổ vỡ của nền kinh tế chủ yếu thuộc sở hữu Nhà nước.

Trong những năm đầu đổi mới, đầu tư nước ngoài vào đại lục rất chậm, và các dự án được phát triển trên cơ sở “một lần xong rồi thôi”, với các cuộc thương lượng và quy trình phê chuẩn được thực hiện cẩn thận và được kiểm soát bởi

⁴² JETRO: Khảo sát hoạt động kinh doanh của chi nhánh các công ty sản xuất của Nhật bản tại châu Á (1999-2000). (Survey of the Business Activities of Japanese affiliated manufacturers in Asia (1999-2000))

các lãnh đạo cấp cao nhất. Thậm chí trước khi tiến hành đổi mới, Trung quốc đã bắt đầu mời các chuyên gia công nghiệp, ngân hàng, nhà kinh tế và hoạch định hàng đầu thế giới tới thăm chính thức, và các vị lãnh đạo cao nhất đã tìm kiếm cách thức để đưa vốn nước ngoài vào nền kinh tế Trung quốc và đồng thời xây dựng các mối quan hệ mang tính chất nền móng đầu tiên.

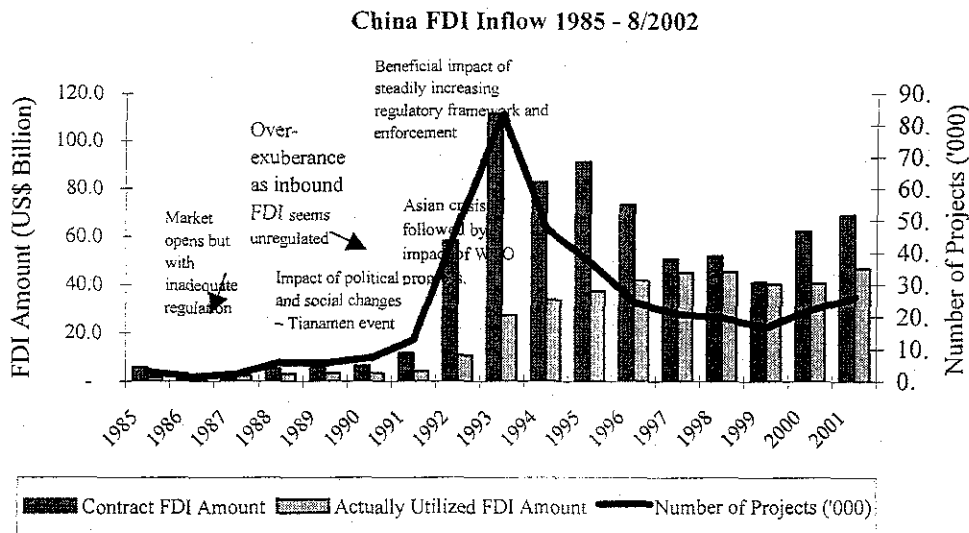
Số lượng các dự án và tổng dòng vốn chảy vào trong suốt thập kỷ 80 còn rất khiêm tốn. Luật và các quy định về liên doanh và hợp đồng kinh tế được sàng lọc dần để phù hợp với những bài học thu được từ những dự án trước đó. Một mục tiêu của quá trình sàng lọc là phải bảo đảm rằng Trung quốc có được lợi ích cao nhất từ các hoạt động FDI. Để phục vụ mục đích này, các thay đổi về pháp lý trong những năm 80 đã bắt đầu xoáy vào chuyển giao công nghệ, nội địa hoá chuỗi giá trị tới mức cao nhất có thể, chuyển giao các quy trình quản lý khoa học và kỹ năng, và mở rộng thương mại xuất khẩu.

Từ khi mở cửa nền kinh tế cho các nhà đầu tư nước ngoài, luồng vốn FDI vào Trung quốc tăng rất nhanh, mặc dù lúc đầu có phần chậm. Sự chậm chạp trong những năm đầu cũng phù hợp đối với giới lãnh đạo bởi vì nó tránh cho Trung quốc khỏi những bất lợi trong những quan hệ thương mại mới được cho phép này. Không chỉ quá trình thiết lập các LD mà cả quá trình làm cho nó hoạt động có hiệu quả được minh chứng là rất khó khăn. Các đối tác Trung quốc và đối tác nước ngoài không chia sẻ các mục tiêu chiến lược, khác biệt nhiều trong phương cách quản lý, khác biệt nhiều trong khả năng đầu tư và trên tất cả là họ đã phải dành phần lớn nguồn lực về quản lý của mình vào việc đối xử với nhau hơn là vào việc đương đầu với các thách thức trong phát triển kinh doanh. Trung quốc đã buộc phải xử lý một số công kích của dư luận thế giới, đôi khi bị chặt vắn về việc đối xử của họ đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Những năm đầu hoàn toàn không trôi chảy và không phải là không có khó khăn.

Sau một thập kỷ đổi mới đầu tiên, sự kiện Thiên An Môn đã làm ngừng trệ mức tăng trưởng FDI. Chỉ sau khi Đặng Tiểu Bình thực hiện một chuyến đi lịch sử được quảng bá rầm rộ đến Thẩm quyền, công bố rằng Trung quốc cam kết tiếp tục tiến nhanh trên con đường đổi mới kinh tế và chương trình mở cửa thì các nhà đầu tư nước ngoài mới trở nên tích cực hơn. Những năm bản lề làm thay đổi chương trình FDI của Trung quốc từ chỗ thử nghiệm trở thành một phần trong sự phát triển của Trung quốc là năm 1992 và 1993, khi mà vốn FDI được sử dụng trên thực tế tăng từ 4,4 tỷ đô-la Mỹ lên 11 tỷ rồi sau đó là 27,5 tỷ. Con số này bắt đầu tăng mạnh và tốc độ tăng trưởng của FDI đã đưa Trung quốc lên vị trí số 1 trên toàn cầu là nước thu hút được nhiều vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài nhất. Trong vòng 8 tháng năm 2002, con số FDI kết và thực hiện đạt mức tương ứng là 62,3 tỷ đô-la Mỹ và 34,44 tỷ đô-la Mỹ, và số vốn FDI hy vọng được thực hiện đạt 51 tỷ đô-la Mỹ vào cuối năm đó⁴³. Lần đầu tiên, Trung quốc đã bắt kịp Mỹ trong việc thu hút FDI.

⁴³ Hà Mãn Quỳnh và Trương Thường Xuân: *Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Trung quốc – những thành tựu, kinh nghiệm và bài học (Foreign Direct Investment in China – Achievements, experiences and lessons)*

Hình 10: Dòng vốn FDI vào Trung quốc, từ 1985 đến tháng 8 năm 2002



Nguồn: MOFTEC, tháng 9 năm 2002

Các hình thức đầu tư của FDI tại Trung quốc

Tỷ trọng của các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài tăng mạnh sau khi gỡ bỏ các hạn chế.

Về cơ bản, có ba loại hình doanh nghiệp cho FDI vào Trung quốc:

- Liên doanh theo hợp đồng (CJV);
- Liên doanh góp vốn cổ phần (EJV); và
- Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài (WFOE).

CJV tương đương với Hợp đồng hợp tác kinh doanh tại Việt nam, EJV tương đương với Liên doanh tại Việt nam. CJV và EJV thường được đề cập đến như là các Liên doanh.

Trong phần lớn các trường hợp, hình thức doanh nghiệp được các nhà đầu tư lựa chọn cho FDI là WFOE. Các hạn chế ban đầu đối với quy mô hoạt động của WFOE cũng đồng nghĩa với việc rất nhiều dự án đầu tư ban đầu được thực hiện dưới hình thức liên doanh. Sau hơn 20 năm qua, cùng với việc nền kinh tế đã mở cửa thì cơ cấu FDI của Trung quốc cũng có những thay đổi đáng kể - thay đổi hình thức đầu tư chính từ JV sang WFOE.

Phân bổ FDI theo ngành nghề

FDI của Trung quốc tập trung vào sản xuất, bất động sản và tiện ích công cộng.

Từ khi bắt đầu chính sách mở cửa, các nhà lãnh đạo Trung quốc đã quan tâm nhiều đến việc hướng FDI vào những ngành nghề và lĩnh vực cụ thể, ban hành một chính sách được thiết kế sao cho có thể đem lại những lợi ích lớn nhất từ FDI cho Trung quốc.

Một danh mục các ngành nghề chính được thiết lập, trong đó có phân chia thành các diện: khuyến khích, mở, hạn chế, và cấm đầu tư. Ban đầu, đây chỉ là tài liệu nội bộ, được xuất bản lần đầu năm 1995 với tư cách là một dự thảo.

Cách phân chia này thể hiện mức độ hỗ trợ chính thức hoặc hạn chế từ phía chính phủ. Trước khi phát hành và trong khi vẫn còn là một tài liệu nội bộ, các nội dung của nó nói chung đã được phổ biến cho các nhà đầu tư tiềm năng.

Nội dung của danh mục này được dựa trên cơ sở một phép tính các chi phí và lợi ích phát triển lâu dài. Các lĩnh vực nào mà thực tế hoặc có tiềm năng mang lại lợi nhuận cao và được tin là có thể nằm trong tầm tay của các SOE đều bị cấm.

Các lĩnh vực có tiềm năng lớn về thị trường, có rủi ro lớn đối với tài sản thuộc sở hữu Nhà nước, nhưng bí quyết kỹ thuật và vốn nước ngoài được coi là hữu dụng, như được và tự động, đều bị hạn chế.

Việc cấm và hạn chế đầu tư trong một số lĩnh vực đã đem lại một chính sách có hiệu quả cao trên nhiều phương diện cho Trung quốc. Bằng việc hạn chế khả năng thâm nhập vào các thành phần kinh tế, Trung quốc đã tạo lập được một môi trường trong đó việc tiếp cận các thị trường như bán lẻ, phân phối và bảo hiểm thông qua các nhượng bộ đã làm gia tăng cái giá đầu tư. Cầu vượt cung đã làm tăng tối đa mức độ đánh giá dòng vốn FDI vào các lĩnh vực này.

Các ngành nghề nơi mà tiềm năng xuất khẩu được coi là quan trọng, các lợi ích thuộc sở hữu nhà nước bị hạn chế và vốn nước ngoài là hữu dụng nhất, đều được khuyến khích. Chúng bao gồm sản xuất hàng tiêu dùng cơ bản và sản phẩm công nghệ thấp, kỹ thuật sản xuất mới như sợi quang học và tổng đài điện thoại số, và các dự án có thể nội địa hoá các nguồn cung cấp những linh kiện tối quan trọng như động cơ đi-ê-zen chẳng hạn.

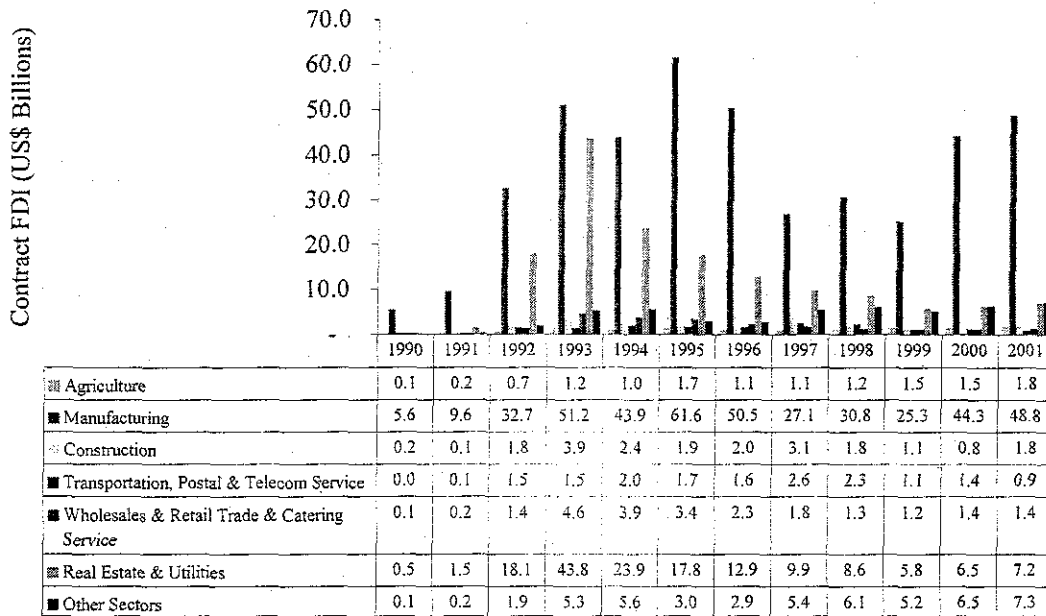
Sơ đồ dưới đây trình bày FDI theo ngành nghề. Hiện tại, lĩnh vực sản xuất là nơi tiếp nhận được nhiều vốn đầu tư nhất.

Mặc dù Trung quốc luôn ưu tiên cho nông nghiệp, công nghiệp mới và công nghệ cao, thành công trong việc thu hút FDI vào các ngành nghề này vẫn hạn chế. Lợi thế so sánh, tiếp cận thị trường và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ là những điểm cơ bản để xem xét cho nguồn vốn FDI trong các ngành công nghiệp sử dụng nhiều công nghệ.

FDI trong các lĩnh vực dịch vụ then chốt của Trung quốc như ngân hàng và viễn thông chỉ chiếm một phần nhỏ trong toàn bộ FDI. Điều đó chủ yếu là do các rào chắn được Chính phủ Trung quốc áp dụng để hạn chế FDI vào những lĩnh vực này. Vẫn tồn tại mối quan ngại rằng việc mở cửa cho những lĩnh vực này có thể sẽ gây nên sự suy sụp của các công ty trong nước đang chế ngự các thị trường này. Điều đó nay đang được thay đổi sau khi Trung quốc trở thành thành viên của WTO.

Hình 11: Đóng góp của FDI vào Trung quốc theo lĩnh vực

China FDI Sector Distributions



Nguồn: Bộ ngoại thương và hợp tác kinh tế Trung quốc (MOFTEC)

Đóng góp của FDI theo khu vực

Ba tỉnh miền nam thu hút trên 50% tổng FDI vào Trung quốc.

Có rất nhiều cách phân tích không gian kinh tế của Trung quốc, và chúng liên quan đến các trung tâm kinh tế vùng nơi đã có cội nguồn lịch sử sâu xa. Sự đổi mới được bắt đầu thực hiện ở Tứ Xuyên, vựa lương thực của Trung quốc, nơi Đặng Tiểu Bình lần đầu tiên tự do hoá việc tiếp thị tư nhân đối với sản xuất nông nghiệp. Đổi mới công nghiệp và sản xuất được thực hiện ở các vùng duyên hải mà chủ yếu và trước tiên là Thượng hải và Quảng đông, nhưng sau đó nhanh chóng lan rộng sang các vùng duyên hải khác từ nam đến bắc.

Trong bài viết này, Trung quốc được chia thành năm vùng địa lý chính, hoặc các vùng kinh tế tự nhiên (NET)

(a) Đông bắc – đây là trung tâm công nghiệp của nền kinh tế mang nặng dấu ấn của chủ nghĩa xã hội, trong đó có trữ lượng lớn về dầu mỏ, nhiều mỏ than, hệ thống cơ sở hạ tầng đáng kể, và cơ sở tài sản lớn về tiềm năng công nghiệp căn bản.

(b) Tây – đây là khu vực dân cư đông nhất của Trung quốc, chiếm

khoảng 2/3 dân số Trung quốc, bao gồm các tỉnh nông nghiệp chính và các tỉnh miền núi xa xôi, và là dãy khu công nghiệp thứ hai như Tây an, Vũ hán và Trùng khánh.

- (c) Vùng Bột hải – đây là vùng bao gồm cả Bắc kinh và Thiên tân, Đại liên và Thanh đảo, và đang tập trung vào công nghệ cao và công nghiệp cơ bản, chế biến thức ăn và dịch vụ. Một vài doanh nghiệp đầu tư lớn nhất đã có mặt tại Bắc kinh, nơi chính phủ và Đảng có trụ sở và nơi mà phần lớn các vấn đề cần được điều chỉnh đang được bàn bạc và quyết định.
- (d) Đồng bằng sông Dương tử (Hứa đông) – với Thượng hải như một khu đầu tàu, khu vực Hứa đông là trung tâm của công nghiệp nặng hiện đại của Trung quốc và phát triển sở hữu Nhà nước. Boshan Steel, chẳng hạn, là một nhà máy sản xuất thép hiện đại của Trung quốc. Khu này bao gồm một vùng rộng lớn các khu vực phát triển, có một vài ngành công nghiệp cơ bản, một vài ngành công nghiệp công nghệ cao và một vài ngành dịch vụ. Hứa đông đã nhận được vốn đầu tư ở mức độ cao từ châu Á, Nam Mỹ và Châu Âu. Có thể coi đó là những vùng được đầu tư rộng rãi và có sự quản lý hành chính và điều tiết tốt nhất.
- (e) Đồng bằng Châu Giang (Quảng châu – Phúc kiến) – Có quan hệ gần gũi chặt chẽ và lâu đời với Hồng Kông và Đài loan, khu vực này đặc trưng bởi rất nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ, tập trung chủ yếu vào sản xuất và lắp ráp các sản phẩm công nghệ thấp.

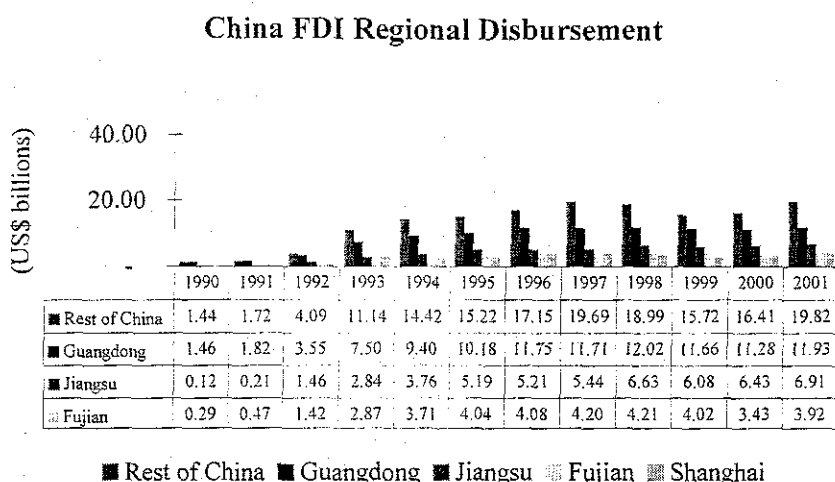
Theo Tổng cục thống kê, ba tỉnh phía nam và một khu vực tự trị (Quảng đông, Giang tô, Phúc kiến và Thượng hải) đã thu hút được hơn 50% số FDI của Trung quốc. Xin xem Hình 12 dưới đây.

Các nhà quan sát có ý kiến rằng chiến lược FDI ban đầu của Trung quốc với mục tiêu tập trung vào các địa bàn thu hút FDI ban đầu được đánh giá như sau:

- (b) các nhà đầu tư nước ngoài yêu cầu phải có cơ sở hạ tầng tốt. Tập trung FDI vào một số khu vực cụ thể sẽ giảm tối đa các chi phí ban đầu cho việc phát triển cơ sở hạ tầng;
- (c) việc tạo thành từng cung đoạn FDI cho phép phát triển cộng đồng, và điều này đem lại nhiều vốn đầu tư hơn;
- (d) việc phân loại FDI làm giảm tối đa các biến động xã hội phát sinh do sự khác biệt về văn hoá và tư tưởng; và
- (e) các khu vực này là địa bàn thí điểm, do vậy các chiến lược và kỹ thuật thành công nhất để thu hút FDI phù hợp với chính sách địa phương có thể được áp dụng đại trà trên một vùng rộng lớn.

Thành công của chiến lược tập trung ban đầu vào những khu vực có trọng điểm như nói trên là một bài học mà Việt nam có thể sử dụng để mở rộng xúc tiến FDI và đạt được các mục tiêu của chính sách FDI.

Hình 12: Phân bổ FDI ở Trung quốc theo vùng



Nguồn: Bộ ngoại thương và hợp tác kinh tế Trung quốc (MOFTEC).

Sự phát triển hiện nay của FDI tại Trung quốc

1979 – 1985

Giai đoạn khởi đầu này là một thử nghiệm về áp dụng Luật Liên doanh và việc thành lập bốn Khu Kinh tế đặc biệt (SEZ). Thành công của bốn SEZ đã dẫn đến việc thành lập 14 Thành phố mở duyên hải trong năm 1984.

Giai đoạn thử nghiệm được đánh dấu bởi việc đưa ra Luật liên doanh.

Mặc dù Chính phủ Trung quốc tiếp tục khuyến khích FDI, các nhà đầu tư nước ngoài vẫn phải đối mặt với hàng loạt các khó khăn trong giai đoạn này. Các khó khăn này là hậu quả của hàng loạt các hạn chế đã được áp dụng đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, trong đó có việc giới hạn sự tham gia vào thị trường nội địa, tự cân đối thu chi ngoại hối và hạn chế cả về quốc tịch của những nhà quản lý cấp cao của các liên doanh. Những khó khăn trong hoạt động này đã dẫn đến việc giảm lượng FDI ký kết trong năm 1985.

1986-1991

Để giải quyết những khó khăn trong hoạt động mà các DNCVĐTNN phải đối mặt và sự giảm sút của lượng FDI ký kết, Trung quốc đã cải thiện môi trường kinh doanh cho các nhà đầu tư nước ngoài với hàng loạt biện pháp. Những thay đổi cơ bản trong giai đoạn này bao gồm:

Các biện pháp nghiêm túc đã được tiến hành để cải thiện môi trường đầu tư.

- việc mở ra thị trường “hoán đổi” ngoại tệ năm 1985;
- việc ban hành “Các qui định của Hội đồng Nhà nước về Khuyến khích Đầu tư nước ngoài” tháng 10 năm 1986, được biết đến dưới tên “Hai mươi hai Điều khoản”; và
- vào tháng 4 năm 1986, “Luật về Các doanh nghiệp 100% sở hữu nước ngoài” đầu tiên được áp dụng đã đánh dấu sự thay đổi quan trọng trong chính sách FDI của Trung quốc.

Những khuyến khích về ưu đãi đầu tư được mở rộng ra các vùng mới. Phát

triển quan trọng nhất là sự phát triển của Khu Phụ tung mới ở Thượng hải năm 1990. Các nhà đầu tư nước ngoài đã nhận được các ưu đãi để phát triển môi trường kinh doanh và mở rộng chính sách ưu đãi tới những khu vực mới.

Rất không may, vào cuối thập kỷ 80, Trung quốc đã phải đối mặt với sự mất cân đối trầm trọng và tỷ lệ lạm phát lên đến hai con số. Chính sách chính trị không kiên định sau sự kiện Thiên An Môn đã làm giảm dòng vốn FDI từ các nước phương Tây. Tuy nhiên, tổng dòng vốn FDI vẫn tiếp tục chảy vào do lượng FDI từ các nước châu Á vẫn cao.

1992 – 1997

Chính phủ Trung quốc cam kết tiếp tục cải cách và chính sách mở cửa.

Đầu năm 1992, Chính phủ Trung quốc ra thông báo Trung quốc sẽ tiếp tục chính sách đổi mới và mở cửa của mình với mục tiêu là xây dựng một “nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa”.

Chính phủ tìm cách để mở rộng chính sách khuyến khích FDI ra toàn đất nước chứ không chỉ ở vùng duyên hải. Giai đoạn này đã chứng kiến việc giao phó quyền lực của chính quyền trung ương cho các chính quyền địa phương. Các tỉnh và thành phố được cho phép tự do xây dựng các biện pháp khuyến khích đầu tư của mình. Kết quả là rất nhiều Khu phát triển kinh tế và công nghệ đã được thành lập, có lẽ đến hơn hai ngàn, và đầu tư bắt đầu tăng lên đáng kể.

1998-2002

Một chính sách tiền tệ cởi mở hơn đã được thông qua. Trung quốc gia nhập WTO.

Nửa cuối năm 1997, kinh tế toàn cầu đã trải qua cuộc khủng hoảng tài chính châu Á, nó đã ngay lập tức tác động đến việc đầu tư của các nền kinh tế Đông Á. Sự giảm sút cầu trên toàn thế giới và sự mất giá các đồng tiền Đông Á đã làm gia tăng áp lực lên kinh doanh xuất khẩu của Trung quốc. Để khắc phục, Trung quốc đã quyết định ban hành chính sách tự do hoá đồng tiền để nâng cao cầu nội địa, chống lạm phát và tiếp tục nỗ lực thu hút FDI.

Trên thực tế, vốn FDI được sử dụng của Trung quốc đã tăng lên trong giai đoạn này, một minh chứng về sự tự tương về lâu dài của các nhà đầu tư đối với Trung quốc. Việc Trung quốc gia nhập WTO đã đưa ra một thời gian biểu cho việc mở cửa hoàn toàn nền kinh tế. Những năm tới chắc chắn sẽ chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ hơn nữa các biện pháp thực thi hữu hiệu của các quy định và sự gia tăng FDI trong nhiều lĩnh vực khác nhau.

Sự đóng góp của thành phần FDI cho nền kinh tế Trung quốc

Sự đóng góp của khu vực DNCVĐTNN cho GDP của Trung quốc được công nhận rộng rãi. Sự tương quan giữa sự phát triển của FDI và GDP của Trung quốc được thể hiện ở Hình 14.

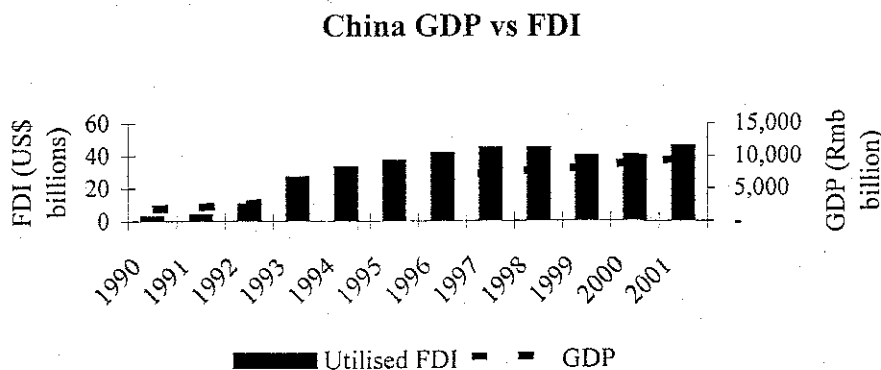
Lượng vốn FDI đáng kể đã mang lại rất nhiều lợi ích nhìn thấy được cho Trung quốc:

- *Nâng sản lượng công nghiệp.* Trong lĩnh vực công nghiệp, nơi tập trung nhiều vốn FDI nhất, đóng góp của các DNCVĐTNN cho tổng sản

lượng công nghiệp liên tục tăng từ 2,28% năm 1999 lên 28,05% năm 2001. Xin xem bảng dưới đây.

- *Tăng doanh thu về thuế.* Trong năm 2001, khu vực DNCVĐTNN đã tăng 30% so với năm 2000 và chiếm 19% tổng doanh thu về thuế của Trung quốc (MOFTEC, 2002). Các nhà đầu tư nước ngoài nói chung đều tuân thủ các quy định về thuế, có lẽ hơn cả khu vực kinh doanh nội địa nơi có một thời gian dài để tiến hành thương lượng mang tính cục bộ để giảm tối đa hoặc loại bỏ gánh nặng thuế. FDI không chỉ làm tăng doanh thu thuế cho chính phủ từ lợi tức của các doanh nghiệp DNCVĐTNN mà còn cung cấp một mô hình kinh doanh biết tuân thủ các quy định về thuế, cái sẽ giúp cho việc cải tổ các doanh nghiệp trong nước trong việc thực hiện nghiêm túc các quy định về thuế.
- *Tăng xuất khẩu.* Khu vực DNCVĐTNN cũng đã đóng góp đáng kể cho ngành ngoại thương của Trung quốc. Trong năm 2001, tổng doanh thu xuất khẩu của khu vực DNCVĐTNN chiếm 50,8% tổng kim ngạch xuất khẩu của Trung quốc và đã nâng Trung quốc từ hàng thứ 32 trong số những nước xuất khẩu lớn nhất năm 1978 lên thứ 6 năm 2001.
- *Chuyển giao công nghệ và bí quyết kỹ thuật.* FDI đã khuyến khích chuyển giao công nghệ và bí quyết kỹ thuật cho kinh doanh nội địa và người lao động Trung quốc. Trong những năm gần đây, rất nhiều công ty đa quốc gia, trong đó có cả Microsoft, AIG, Motorola, General Motor, và Siemens, đã thành lập các trung tâm Nghiên cứu và ứng dụng và các nhà máy sản xuất tại Trung quốc. Theo khảo sát của UNCTAD, 400 trong số 500 công ty đa quốc gia lớn nhất đã đầu tư vào Trung quốc
- *Nguồn việc làm.* Khu vực DNCVĐTNN cũng tạo ra hơn 2,3 triệu công việc trực tiếp cho Trung quốc.

Hình 13: Môi tương quan giữa GDP và dòng vốn FDI vào Trung quốc



Nguồn: Bộ ngoại thương và hợp tác kinh tế Trung quốc (MOFTEC).

Dòng FDI vào Thái-lan tăng đáng kể trong những năm 80, ổn định vào đầu những năm 90 và dao động mạnh cuối những năm 90.

1.1.3 Thái-lan

Tổng quan về dòng vốn FDI vào

Trước cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1997, Thái-lan đã đạt được sự phát triển kinh tế liên tục với tốc độ tăng trưởng kinh tế trung bình đạt gần 8% một năm từ 1960 đến 1996. Bất chấp sự đình trệ toàn cầu vào giữa thập kỷ 80, kinh tế Thái-lan vẫn phát triển ở mức hai con số trong giai đoạn 1988-1990 và trên 8% một năm từ 1991 đến 1995⁴⁴. Tốc độ tăng trưởng nhanh này chủ yếu là do tăng dòng vốn FDI chảy vào và tăng xuất khẩu.

Dòng vốn FDI vào Thái-lan đã tăng đáng kể vào nửa cuối những năm 80 sau Thỏa ước Plaza (Plaza Accord) – sự kiện đã dẫn đến sự tăng giá tiền tệ tại Nhật bản và các các nền kinh tế mới công nghiệp hóa như Đài loan, Hồng Kông và Hàn quốc. Từ 1986 đến 1989, Thái-lan đã thu hút được trung bình 0,9 tỷ đô-la Mỹ FDI một năm. Từ 1990 đến 1996, FDI chảy vào khoảng hơn 2 tỷ đô-la Mỹ một năm, giảm nhẹ xuống 1,7 tỷ đô-la Mỹ trong năm 1993 và 1,3 tỷ đô-la trong năm 1994 do bất ổn về chính trị.

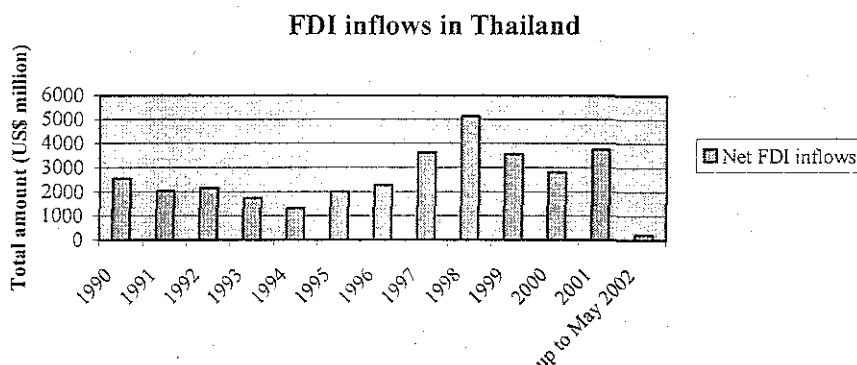
Sau sự xuống giá của đồng bạt năm 1997, dòng vốn FDI chảy vào đã tăng mạnh mẽ lên đến 5,1 tỷ đô-la Mỹ năm 1998, nhưng sau đó lại tụt xuống 2,8 tỷ đô-la Mỹ năm 2000. Các chỉ số của 8 tháng đầu năm năm 2002 cho thấy lượng FDI đang giảm mạnh.

Trên cơ sở phân tích, sự tăng trưởng mạnh của FDI sau giai đoạn khủng hoảng đã được mô tả bởi sự gia tăng đột biến số vụ sáp nhập và thôn tính (M&A) của các công ty nước ngoài đối với các công ty Thái-lan – những công ty đang phải đối mặt với vấn đề nợ và khả năng thanh khoản. Theo World Investment Report (Báo cáo đầu tư thế giới) 2000, M&A xuyên quốc gia của FDI tại Thái-lan đã tăng mạnh từ 0,6 tỷ đô-la Mỹ năm 1997 lên 3,2 tỷ đô-la Mỹ năm 1998 rồi sau đó lại giảm xuống 2 tỷ đô-la Mỹ và tăng trở lại mức 2,6 tỷ đô-la Mỹ năm 2000⁴⁵.

⁴⁴ Số thống kê của Cơ quan Đầu tư Thái-lan

⁴⁵ Số liệu thống kê của Ngân hàng trung ương Thái-lan

Hình 14: Dòng vốn tịnh FDI vào Thái-lan từ 1990 đến tháng 5 năm 2002



Nguồn: Ngân hàng Thái-lan

Phân phối FDI theo lĩnh vực

Sản xuất và thương mại chiếm khoảng 70% vốn FDI

Lĩnh vực sản xuất là khu vực thu hút được nhiều FDI nhất của Thái-lan. Tỷ lệ của nó trong số tổng vốn FDI đã tăng lên từ mức trung bình là 37% giai đoạn 1970-1995 lên 57% năm 2001. Tỷ lệ của ngành thương mại cũng tăng nhưng ở mức thấp hơn, từ trung bình 17% trong giai đoạn 1970-1995 đến 20% - 30% trong những năm gần đây. Tuy nhiên, trong năm 2002 tỷ lệ của ngành thương mại chỉ là 2% trong tổng số FDI trước khi tăng trở lại ở mức 24% năm 2001.

Dòng vốn FDI vào lĩnh vực ngân hàng và tài chính đạt đỉnh điểm năm 1998 với mức 16%, nhưng lại giảm xuống 3% - 5% trong những năm tiếp theo do hạn chế sự tham gia của nước ngoài vào thị trường ngân hàng tài chính. Một lĩnh vực khác cũng phổ biến cho FDI vào đầu và giữa thập kỷ 90 là lĩnh vực bất động sản với đỉnh điểm là 33% năm 1996. Tuy nhiên, khi bong bóng bất động sản bị tan vỡ hoàn toàn vào năm 1996 và 1997, gần như không có chút vốn FDI nào chảy vào lĩnh vực này.

Trong số các ngành công nghiệp sản xuất, ngành điện tử thu hút được lượng vốn FDI lớn, chiếm tới 17,6% năm 2001. Tuy nhiên, trong giai đoạn 1998-2000, ngành điện tử đã bị bỏ lại phía sau bởi ngành sản phẩm máy móc, thiết bị giao thông, và đặc biệt là công nghiệp ô tô. Đó là do nhiều công ty mẹ Nhật bản đã đổ vốn vào Thái-lan để giúp đỡ các công ty con và các nhà cung cấp của mình sau cuộc khủng hoảng.

Phân bố dòng vốn FDI theo quốc gia

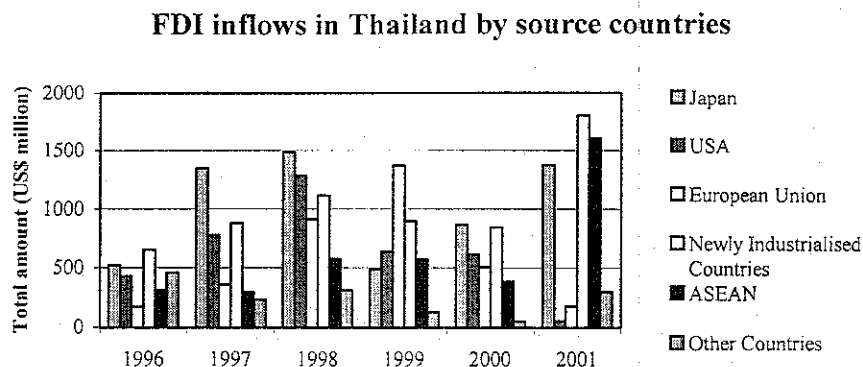
Nhật bản là một trong các nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Thái-lan.

Nguồn vốn FDI vào Thái-lan rất đa dạng. Nhật bản đã từng là nhà đầu tư lớn nhất vào Thái-lan từ cuối năm 1970 với sự bất kịp của Mỹ năm 1999 và Xin-ga-po năm 2001.

FDI Nhật bản giảm mạnh vào năm 1999 như là kết quả của điều kiện kinh tế yếu kém tại nước nhà nhưng lại tăng trở lại vào năm 2000 và 2001. Từ 1998, Xin-ga-po chiếm được vị trí cao hơn tại Thái-lan với sự gia tăng đầu tư vào ngân hàng và viễn thông. Đầu tư của châu Âu tăng mạnh vào năm 1998 và 1999, nhưng giảm mạnh vào năm 2000 and 2001. Dòng FDI từ Mỹ cũng giảm

mạnh trong giai đoạn này.

Hình 15: Dòng FDI vào Thái-lan phân chia theo quốc gia



Nguồn: Ngân hàng Thái-lan, Ban Nghiên cứu Kinh tế

1.1.4 Phi-líp-pin

Tổng quan về FDI

Dòng FDI vào Phi-líp-pin khá đa dạng trong thời kỳ 1992 – 2002

Con số FDI được ghi nhận trong Cán cân Thanh toán tăng gần gấp ba lần giữa năm 1992 và 1994, sau đó tăng khoảng 45% giữa năm 1994 và 1995 trước khi giảm xuống năm 1997⁴⁶. Việc FDI gia tăng được xem là một phần của việc mở rộng FDI đến các thị trường mới nổi khác và không thực sự chỉ có ở Phi-líp-pin. So với các nước khác ở châu Á, dòng FDI vào Phi-líp-pin trong giai đoạn này tương đối thấp.

Sau khi lượng FDI giảm mạnh năm 1997 do cuộc khủng hoảng châu Á, FDI được tăng lên đạt mức 1,75 tỷ đô-la Mỹ năm 1998. Điều đó cho phép Phi-líp-pin giảm sự phụ thuộc vào vốn vay để tài trợ cho lượng thiếu hụt của mình. Dòng FDI giảm mạnh năm 1999 đã phản ánh sự ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á và sự tụt dốc của môi trường kinh doanh cũng như tình hình chính trị không ổn định của Phi-líp-pin. Dòng FDI chảy vào năm 2000 phản ánh một xu hướng đáng khích lệ như trường hợp của FDI, thể hiện bằng việc trở lại mức 1,48 tỷ đô-la Mỹ và sự trở dậy của xuất khẩu hàng điện tử⁴⁷.

⁴⁶ Florian A Akburo: *Phi-líp-pin trong môi trường đầu tư toàn cầu (The Philippines in a global investment environment)*.

⁴⁷ Florian A. Albuero: *Đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Phi-líp-pin trong cơn khủng hoảng và một môi trường toàn cầu mới (Foreign direct Investment in the Philippines amidst crisis and a new global environment)*, trang 14).

Tổng FDI hàng năm vào Phi-líp-pin

Năm	Dòng FDI vào (Triệu đô-la Mỹ)
1996	1.520
1997	1.249
1998	1.752
1999	737
2000	1.489

Nguồn: số thống kê của BOI

Trên cơ sở số thống kê của Ủy ban Chứng khoán, vốn FDI đăng ký đạt 6,8 tỷ pê-sô năm 2001 và 1,56 tỷ pê-sô trong nửa đầu năm 2002, tăng 18,83% so với vốn đăng ký trong cùng kỳ năm trước. Các nhà đầu tư chính đến từ Đài loan và Nhật bản và 80% tập trung vào sản xuất. Dòng đầu tư từ Mỹ và châu Âu lại giảm.

Để duy trì được môi trường thuận lợi cho FDI, khả năng của đất nước này trong việc khắc phục những vấn đề về chứng khoán vẫn là tối cần thiết trong việc thu hút thêm các nhà đầu tư nước ngoài. Theo Báo cáo Đầu tư Thế giới của Liên hợp quốc, trong giai đoạn 1998-2000, Phi-líp-pin đã tụt từ thứ 38 xuống 89 trong danh mục các khu vực hấp dẫn đầu tư.

Phân bố FDI theo lĩnh vực

Cơ cấu vốn FDI đã thay đổi trong giai đoạn 1992-1997. Ví dụ, lĩnh vực sản xuất đã mất vị trí thống trị trong cả FDI được BOI phê duyệt lẫn trong các con số thực tế về dòng đầu tư được ghi nhận trên Cán cân thanh toán (cụ thể là 10,9% năm 1997 so với 74% năm 1992). Trong luồng FDI chảy vào thực tế được ghi nhận, sự giảm sút này bắt đầu từ năm 1995. Hậu quả là vào năm 1997, tỷ phần của lĩnh vực sản xuất chỉ còn 16%. Tỷ phần FDI trong lĩnh vực sản xuất được tăng trở lại trong năm 1998. Tỷ lệ FDI năm 2000 đạt mức 91% trong tổng vốn FDI đã đăng ký⁴⁸.

Về toàn cục, đã có một bước tăng đáng ghi nhận về vốn FDI chảy vào các lĩnh vực phi thương mại của các tiện ích xã hội và xây dựng. 72,6% dòng FDI chảy vào của năm 1997 tập trung vào ngân hàng và các tổ chức tài chính khác, các tiện ích công cộng và xây dựng. Hơn nữa, thương mại (trong đó có bất động sản) đã đạt được mức tăng cao của FDI⁴⁹. Do hậu quả của cuộc khủng hoảng châu Á, hầu như không có dòng FDI nào chảy vào lĩnh vực ngân hàng, tài chính và thương mại.

Tỷ phần của khối sản xuất giảm đáng kể trong những năm 1992-1997, sau đó tăng rõ rệt vào năm 1998.

⁴⁸ Virtual Philippines, Philippines statistics, Biz Pack.

⁴⁹ Florian A. Albuero: *Đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Phi-líp-pin trong cơn khủng hoảng và một môi trường toàn cầu mới (Foreign direct Investment in the Philippines amidst crisis and a new global environment)*, trang 16

1.1.5 Mã-lai-xi-a

Tổng quan về FDI

Mã-lai-xi-a luôn duy trì một chế độ tự do đối với đầu tư nước ngoài và chính phủ công nhận những đóng góp của FDI vào sự nghiệp đổi mới nền kinh tế và cạnh tranh quốc tế. FDI được tìm kiếm không chỉ với tư cách là một nguồn vốn và ngoại hối mà quan trọng hơn nữa, nó là phương tiện để đáp ứng nhu cầu lớn về công nghệ, chuyên môn quản lý, bí quyết và mạng lưới tiếp thị để đạt được mức độ cao hơn về tăng trưởng, việc làm, năng suất và xuất khẩu.

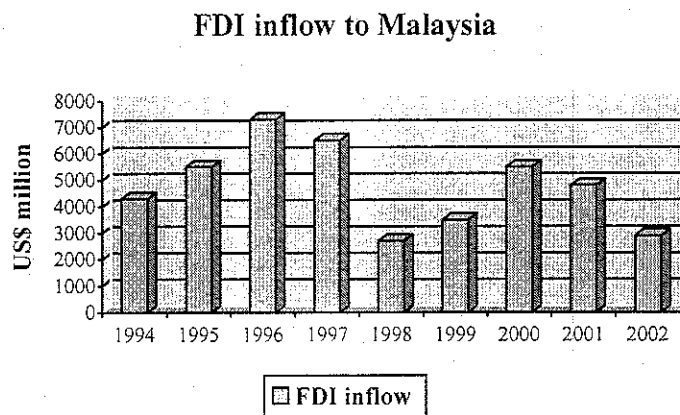
FDI đã đóng góp đáng kể vào sự phát triển kinh tế của nền kinh tế nước này không chỉ từ góc độ tăng trưởng GDP mà còn từ góc độ thay đổi cơ cấu, điều đã chuyển Mã-lai-xi-a từ cơ bản là sản xuất thô sơ sang một nền kinh tế công nghiệp hoá.

Trong giai đoạn 1985 - 1995, lượng FDI trung bình hàng năm đạt gần 3 tỷ đô-la Mỹ, còn trong nửa cuối thập kỷ 80, lượng FDI đạt mức trung bình là 5% của GDP. Vào lúc đỉnh điểm năm 1992 và 1993, FDI đạt 8.7% GDP.

Sau cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1997, dòng vốn FDI chảy vào giảm mạnh vào năm 1998, và tăng trở lại sau đó hai năm. Mã-lai-xi-a ghi nhận đầu tư trực tiếp nước ngoài cam kết cố giảm nhẹ từ 5,5 tỷ năm 2000 xuống 4,8 tỷ năm 2001. Nguyên nhân của sự giảm sút là do các công ty đa quốc gia giảm đầu tư, đây là hậu quả của mức tăng trưởng kinh tế toàn cầu thấp.

Năm 2002, sự suy giảm của FDI trở nên tồi tệ hơn và lượng FDI được phê duyệt của Mã-lai-xi-a chỉ đạt 2,9 triệu, giảm 41% so với năm 2001.

Hình 16: Dòng FDI vào Mã-lai-xi-a (triệu đô-la Mỹ)



Nguồn: Thống kê của MIDA

Bắt đầu từ đầu thập kỷ 90, các chính sách về đầu tư và công nghiệp đã chuyển theo hướng khuyến khích các ngành công nghiệp sử dụng nhiều công nghệ và vốn.

Phân bố FDI theo lĩnh vực

Vào đầu thập kỷ 60, các nhà đầu tư nước ngoài chủ yếu tham gia phát triển của các ngành sản xuất hàng thay thế nhập khẩu như thức ăn, đồ uống và thuốc lá, in ấn và xuất bản, vật liệu xây dựng, hoá học và nhựa.

Cuối những năm 60, những hạn chế về thị trường đã gây nhiều trở ngại cho việc tiếp tục phát triển nhanh chóng nền công nghiệp, đồng thời với nó là việc gia tăng số lượng học sinh bỏ học để tham gia lao động, điều này làm nền kinh tế phải đối mặt với vấn đề việc làm ngày càng gia tăng.

Để vượt qua được thách thức này, việc phát triển các ngành định hướng vào xuất khẩu và các ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động được khuyến khích. Những năm 70 đã chứng kiến dòng đầu tư nước ngoài đổ vào các ngành công nghiệp điện tử, điện và may mặc sử dụng nhiều lao động, các khu vực kinh tế tự do và các cơ sở khác. Điều đó đã dẫn dắt Mã-lai-xi-a vào một kỷ nguyên của xuất khẩu có định hướng. Cuối thập niên 80, sau khi tiếp tục tự do hóa các chính sách đầu tư nước ngoài, đảm bảo cung cấp các ưu đãi và cơ sở vật chất hấp dẫn, tăng cường các nỗ lực xúc tiến và cá yếu tố tích cực bên ngoài (mà đối với những tiến trình này thì chi phí sản xuất tăng cao ở Nhật bản và các nền kinh tế mới công nghiệp hoá của châu Á là một yếu tố thúc đẩy chính), dòng vốn FDI vào lĩnh vực sản xuất đã tăng đáng kể.

Bắt đầu từ đầu những năm 90, chính sách đầu tư và công nghiệp ăn khớp với nhau để khuyến khích các ngành công nghiệp sử dụng nhiều vốn và công nghệ. Trong những năm gần đây, với sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các thị trường mới nổi giàu lực lượng lao động của In-đô-nê-xia và Trung quốc, và thêm vào đó là những mâu thuẫn trong cung cấp lao động dẫn đến áp lực càng cao về tăng lương trong thị trường nội địa, Mã-lai-xi-a đã phải tìm cách chuyển vốn đầu tư nhiều hơn vào các hoạt động sản xuất sử dụng công nghệ cao và sử dụng nhiều vốn.

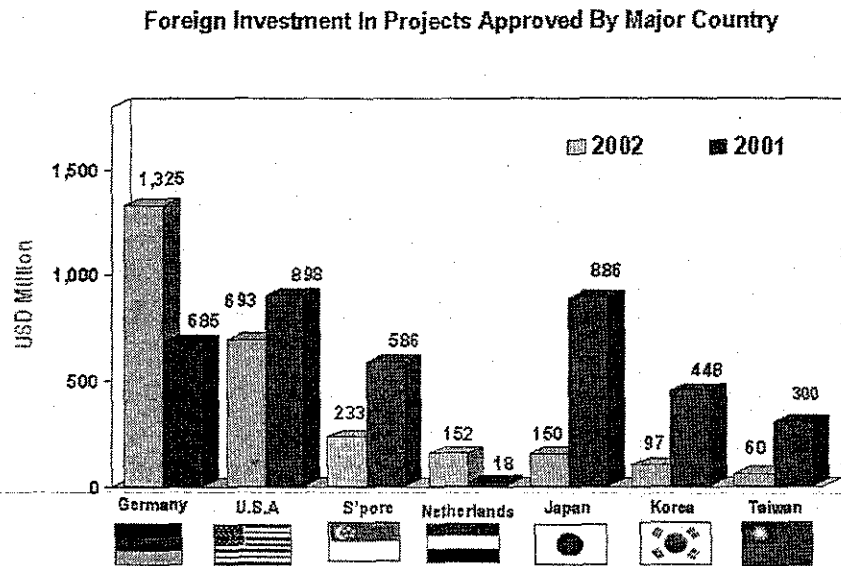
Đích cuối cùng mà chiến lược đầu tư của Mã-lai-xi-a tìm kiếm là kiểm soát việc gia tăng các chi phí tiền lương bằng cách quản lý việc chuyển nền tảng sản xuất của nền kinh tế Mã-lai-xi-a từ chỗ chủ yếu là hoạt động lắp ráp với mức giá trị gia tăng thấp sang hoạt động sử dụng nhiều vốn, nhiều chất xám và tạo nhiều giá trị gia tăng trên đầu lao động. Để đạt mục đích này, những dự án kết tinh công nghệ cao, giá trị gia tăng lớn và chuyên môn cao, tạo được các mối liên kết ngành nghề và có tiềm năng xuất khẩu cao đều được khuyến khích. Tiêu điểm hiện nay là phát triển theo những cụm ngành nghề cụ thể.

Phân bố dòng FDI vào theo quốc gia

Mỹ, Đài loan, Nhật bản và Xin-ga-po là những nước đầu tư hàng đầu vào Mã-lai-xi-a. Năm 2002, Đức được xếp hàng đầu nhưng chỉ có một dự án lớn. Đầu tư từ Nhật bản giảm trong năm 1999 do suy giảm của nền kinh tế Nhật bản, và lại tăng trở lại trong vài năm sau đó. Điều này là do công nghiệp điện tử lại được tiếp tục tái đầu tư.

Đầu tư từ Xin-ga-po tập trung chủ yếu vào các dự án vừa và nhỏ trong một phạm vi rộng các ngành công nghiệp như sản xuất máy, sản phẩm nhựa, sản phẩm kim loại, gỗ và sản phẩm gỗ.

Hình 17: Dòng vốn FDI vào Mã-lai-xi-a theo quốc gia



Nguồn: MIDA

1.1.6 Kết luận

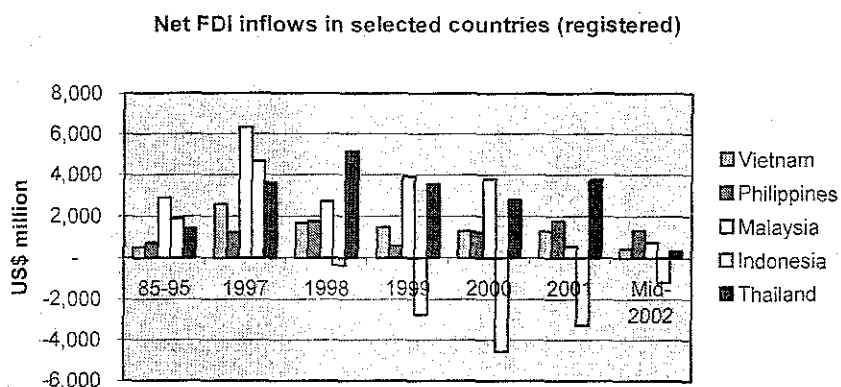
Dòng FDI vào Việt nam hàng năm còn nhỏ so với các nước châu Á khác như Thái-lan, Mã-lai-xi-a và Trung quốc. So với Phi-líp-pin, Việt nam có hấp dẫn hơn trong giai đoạn khủng hoảng châu Á nhưng đã mất khả năng cạnh tranh trong ba năm gần đây. Trong năm 2002, phần lớn các quốc gia đều phải trải qua sự tụt dốc mạnh về đầu tư nước ngoài. Lý do chính có thể là do kinh tế toàn cầu đang đi xuống.

Việt nam đã thực hiện mở cửa thị trường cho FDI được hơn 10 năm. Trong khi đó các nước như Mã-lai-xi-a, Thái-lan và Phi-líp-pin đã mở cửa được gần 30 năm. Trung quốc thực hiện mở cửa được gần 20 năm. Những nước này đã hoàn thành việc xây dựng một cơ sở hạ tầng phát triển, thiết lập nhiều thị trường mới và có khung pháp lý hoàn chỉnh hơn, đó là những yếu tố quan trọng để thu hút FDI.

Nền kinh tế của các nước này đang hồi phục sau cuộc khủng hoảng châu Á. Là một phần của các chiến lược phục hồi, chính phủ các nước này đã thực hiện nhiều chiến lược lớn về xúc tiến FDI kể cả các chính sách tự do hoá hơn nữa, ký thêm các hiệp định bảo hộ đầu tư song phương, giảm chi phí kinh doanh, giảm rào cản nhập cảnh, v.v. Những nước này đã trở thành những đối thủ cạnh tranh lớn của Việt nam trong thu hút vốn FDI.

Tuy nhiên cũng cần thừa nhận rằng thành công mà Việt nam đạt được trong mười năm qua về xúc tiến FDI thực sự là ấn tượng.

Hình 18: Dòng FDI theo quốc gia



Nguồn: nhiều nguồn khác nhau

1.2 Xu hướng của FDI trên toàn cầu và trong vùng trong những năm tới

1.2.1 Xu hướng của FDI toàn cầu

Tổng quan

Dự suy giảm kinh tế toàn cầu có tác động tiêu cực lên dòng FDI toàn cầu.

Ở mức độ toàn cầu, sự tan vỡ của bong bóng công nghệ cao ở Mỹ giữa năm 2000 đã dẫn đến sự thụt lùi của nền kinh tế Mỹ và thế giới. Sự đi xuống của thế giới trở nên tồi tệ hơn khi khủng hoảng của Nhật bản ảnh hưởng đến các nước châu Á. Vụ khủng bố ở Mỹ vào ngày 11 tháng 9 năm 2001 lại làm trầm trọng thêm sự trì trệ của toàn cầu. Các yếu tố này đã tác động mạnh đến dòng FDI trên toàn cầu, đó là điềm báo trước cho sự ổn định của nền kinh tế toàn cầu.

Trong năm 2000, dòng FDI toàn cầu đã tăng 18% so với năm 1999, đạt 1,3 nghìn tỷ đô-la Mỹ. Tuy nhiên, tỷ lệ này còn giảm mạnh xuống 51%, tức là chỉ còn 0,7 nghìn tỷ đô-la Mỹ năm 2001⁵⁰, hay chỉ bằng mức năm 1998. Đây là mức sụt giảm đầu tiên về dòng FDI kể từ năm 1991. Dòng FDI đến các nước phát triển đã giảm khoảng 50% trong khi dòng FDI đến các nước đang phát triển chỉ giảm 14%.

Sự xuống dốc của dòng FDI năm 2001 phản ánh sự ịch của nền kinh tế thế giới, kể cả ba nền kinh tế lớn nhất thế giới cũng thụt lùi vào năm 2001. Người ta hy vọng rằng dòng FDI vẫn sẽ tiếp tục duy trì ở mức thấp trong năm 2003 đối với hầu hết các nước.

⁵⁰ UNCTAD: Báo cáo Đầu tư Thế giới 2000 và 2001 (World Investment Report 2000 and 2001).

Hình 19: Triển vọng dòng FDI đi ra của toàn thế giới

	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001
	(Tỷ đô-la Mỹ)				
Toàn thế giới	1224,2	4626	1320,4	1632,7	851,9
Mỹ	349,1	647,1	155,4	152,4	156
Nhật bản	103,4	127,9	22,3	31,5	38,5
Châu Âu/1	642	2660,2	762,4	1011,7	394,1
Các nước công nghiệp mới	34,3	72,1	12,6	16	8,1
Các nền kinh tế châu Á/2					

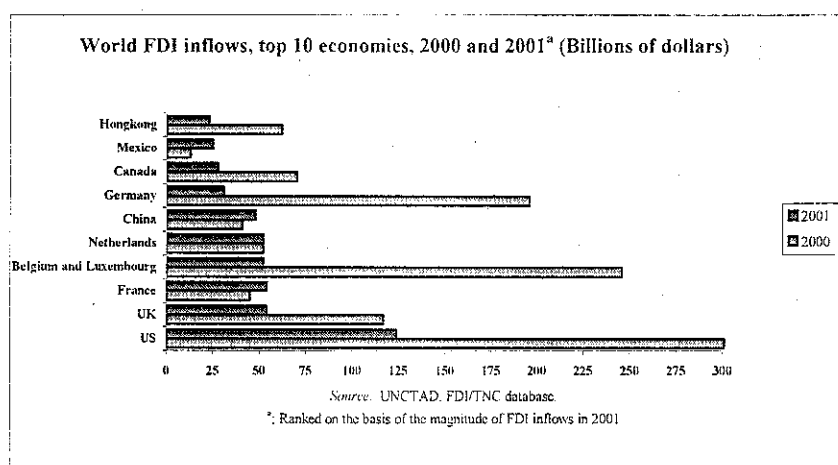
Nguồn: Báo cáo Đầu tư Thế giới 2002 (World Investment Report 2002)

Kinh tế tri tuệ có thể làm lưu lượng FDI chuyển tới các nền kinh tế có chi phí thấp

Kinh tế tri tuệ đã làm tăng thêm áp lực cạnh tranh, bắt buộc các công ty phải tìm kiếm các địa điểm đầu tư rẻ hơn. Điều này có thể dẫn đến FDI tăng ở các lĩnh vực thu được lợi ích từ việc di dời đến hoặc mở rộng kinh doanh tại các nền kinh tế có chi phí thấp. Luồng FDI ra cũng có thể tăng tại các nước mà thị trường nội địa đã và đang phát triển chậm hơn các thị trường nước ngoài.

Theo Báo cáo Đầu tư Thế giới năm 2002 của UNCTAD, đã có sự phân bổ lại FDI tới các nước đang phát triển và các nước Đông và Trung Âu (CEE), nơi có mức phát triển hiện nay cao hơn so với các nước phát triển. Tỷ lệ luồng vốn FDI vào các nước đang phát triển và CEE đạt tương ứng 28% và 4% năm 2001 so với mức trung bình 18% và 2% trong hai năm trước⁵¹.

Hình 20: Luồng vốn FDI của thế giới vào 10 nền kinh tế hàng đầu, năm 2000 và 2001



Nguồn: Cơ sở dữ liệu của UNCTAD về FDI và các công ty đa quốc gia

^a: Xếp hạng trên cơ sở quy mô dòng FDI chảy vào năm 2001

⁵¹ UNCTAD: Báo cáo Đầu tư Thế giới 2002 (World Investment Report 2002)

Hình 21: 10 nước được và 10 nước mất về FDI năm 2001

Luồng FDI vào (tỷ đô-la Mỹ)				
Được			Mất	
	Nền kinh tế	Tăng về giá trị tuyệt đối	Nền kinh tế	Giảm về giá trị tuyệt đối
1	Mê-hi-cô	10.0	Áo và Lúc-xăm-bua	-194.6
2	Pháp	9.7	Mỹ	-176.5
3	Trung quốc	6.1	Đức	-163.3
4	Nam Phi	5.8	Anh	-62.8
5	Xin-ga-po	3.2	Ca-na-đa	-39.2
6	Ma-rốc	2.5	Hồng kông	-39.1
7	Thổ nhĩ kỳ	2.3	Đan mạch	-25.3
8	Ả rập Xê út	1.9	Tây ban nha	-15.7
9	Chi-lê	1.8	Ai len	-14.3
10	I-ta-ly	1.5	Thụy điển	-10.6

Nguồn: UNCTAD – Báo cáo Đầu tư Thế giới năm 2002

Triển vọng lưu lượng FDI toàn cầu

Bất kể tình trạng sụt giảm kinh tế, các công ty đa quốc gia vẫn quan tâm đến mở rộng ra nước ngoài.

Bất kể tác động tiêu cực của suy giảm về cầu của các nền kinh tế lớn nhất, Triển vọng FDI trung hạn (ba năm) vẫn đầy hứa hẹn. Các công ty đa quốc gia (TNC) lớn (theo khảo sát của UNCTAD) có kế hoạch tiếp tục mở rộng hoạt động quốc tế của họ, tập trung vào cả sản xuất và phân phối. Cách thức mở rộng được ưa thích hơn cả là tiếp tục hoạt động Sáp nhập và Thôn tính xuyên quốc gia tại các nước phát triển và lĩnh vực mới (ví dụ thành lập nhà máy mới) tại các nước đang phát triển.

Khảo sát của Cơ quan bảo lãnh đầu tư đa phương (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA) năm 2001 đưa ra kết quả tương tự. Bất chấp nền kinh tế toàn cầu suy giảm, 79% người trả lời khảo sát của MIGA bộc lộ kế hoạch đầu tư ra nước ngoài. Các công ty sản xuất quan tâm đến mở rộng ra nước ngoài hơn các công ty dịch vụ⁵².

Các nước đang phát triển đã trở thành điểm đến đầu tư hấp dẫn hơn

Khảo sát của Ngân hàng hợp tác quốc tế Nhật bản (Japanese Bank for International Cooperation, JBIC) vào tháng Bảy/tháng Tám năm 2001 cũng chuyển đến một thông điệp tương tự. Bảy mươi hai phần trăm các TNC Nhật Bản được khảo sát nói rằng họ sẽ tăng cường và mở rộng hoạt động ở nước ngoài so với 55% các năm trước đó⁵³.

Các nước đang phát triển và các thị trường mới nổi thu hút sự quan tâm lớn hơn của các nhà đầu tư và chiếm hơn một nửa các nước nằm trong danh mục 20 địa điểm hàng đầu. Việt nam cũng nằm trong danh sách này. Mỹ và các nước Tây Âu vẫn được đánh giá cao như là địa điểm thuận lợi cho nhiều nhà đầu tư nước ngoài.

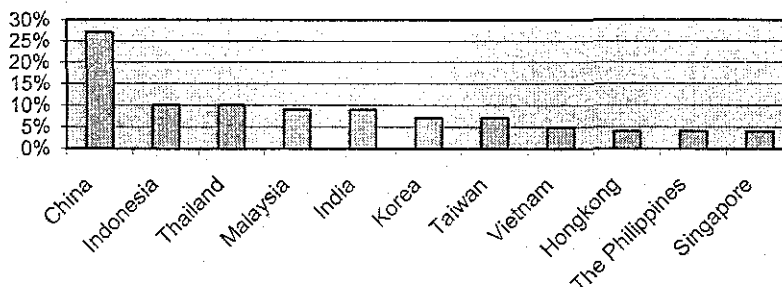
Hình 22 dưới đây liệt kê 10 nước đang phát triển được các TNC lựa chọn là địa điểm thuận lợi nhất giai đoạn 2002-2005.

⁵² MIGA: *Khảo sát đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Investment Survey)*, tháng 1 năm 2002.

⁵³ Koichi Kosumi: *Các xu hướng trong đầu tư trực tiếp của nước ngoài của Nhật bản (The trends in Japanese Foreign Direct Investment)*, 2000.

Hình 22: Các nước chủ nhà được ưa thích nhất để làm địa điểm ưu tiên chọn, 2002 - 2005

Most favoured host economies as a priority location 2002-2005



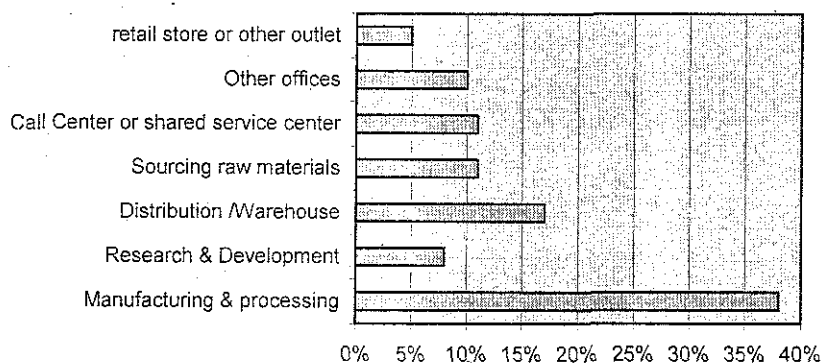
Nguồn: UNCTAD – Báo cáo Đầu tư Thế giới năm 2002

Loại hình cơ sở kinh doanh

Các công ty trong lĩnh vực sản xuất quan tâm hơn đến mở rộng ở nước ngoài.

Theo khảo sát của MIGA, các cơ sở sản xuất và chế biến là các cơ sở được nhắc đến nhiều nhất. Với các nhà sản xuất thì các cơ sở sản xuất, kho bãi và phương tiện phân phối đứng thứ hai, tiếp sau đó là nguồn nguyên liệu thô. Ngay cả công nghiệp dịch vụ, sản xuất và chế biến cũng được xem là loại hình mở rộng số một.

Hình 23: Loại hình cơ sở kinh doanh có kế hoạch mở rộng ra nước ngoài (%)



Nguồn: MIGA – Khảo sát Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài – tháng 1 năm 2002

1.2.2 Xu hướng khu vực trong luồng vốn FDI

Châu Á đã vượt châu Mỹ La tinh trở

Khu vực châu Á đóng vai trò ngày càng quan trọng trong thu hút FDI. Năm 2002, châu Á đã vượt châu Mỹ La tinh trở thành khu vực hấp dẫn thứ ba về thu hút FDI sau Bắc Mỹ và châu Âu. Theo khảo sát của A.T.Kearney, phân

thành khu vực hấp dẫn thứ 3.

nửa 10 quốc gia hàng đầu được coi là đã có cải thiện tích cực nhất so với năm trước đây là thuộc khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Trung Quốc đứng đầu trong Chỉ số Tín nhiệm FDI năm 2002.

Theo khảo sát của A.T.Kearney tháng 9 năm 2002, Trung quốc đứng đầu trong danh sách các điểm hấp dẫn đầu tư toàn cầu, lần đầu tiên thay thế Mỹ trong lịch sử năm năm của Chỉ số Tín nhiệm FDI⁵⁴.

Các nhà đầu tư lạc quan hơn về thị trường Trung quốc ngày nay hơn bất kỳ quốc gia nào khác so với các năm trước. Nhiều công ty dự định cam kết đầu tư lần đầu tiên vào Trung quốc trong ba năm tới. Các nhân tố chính làm Trung quốc tăng ấn tượng với các nhà đầu tư bao gồm môi trường chính trị tương đối ổn định, sự tăng trưởng kinh tế lành mạnh và việc gia nhập WTO mới đây.

Chỉ số tín nhiệm FDI đối với phần còn lại của châu Á và ASEAN vẫn thấp. Việt nam tiến một bậc.

Nhiều nước ASEAN gồm Xin-ga-po, Mã-lai-xi-a, Thái-lan và Phi-líp-pin tiếp tục đánh mất sự hấp dẫn của họ đối với các nhà đầu tư. Việt nam là nước duy nhất tỏ rõ mình là một ngoại lệ trong xu hướng tiêu cực này và tiến thêm một bậc trong bảng xếp hạng tổng hợp⁵⁵.

Đối với In-đô-nê-xi-a, một phần lý do ở đây là sự tháo lui đầu tư kéo dài ở In-đô-nê-xi-a (3 triệu USD năm 2001), ở đây con số đầu tư bị tháo lui đã vượt quá luồng vốn chảy vào kể từ cuối năm 1998.

Thiếu các cơ hội thị trường và chi phí sản xuất cao đã hạ thấp vị thế cạnh tranh của Xin-ga-po trong ngành công nghiệp nặng và công nghiệp nhẹ (đặc biệt trong lĩnh vực điện tử). Do vậy, Xin-ga-po đã rơi từ vị trí thứ 13 xuống vị trí 22 trong Chỉ số Tín nhiệm FDI. Tuy nhiên, Xin-ga-po vẫn còn là điểm đến đáng ao ước cho các nhà đầu tư ở ngành điện tử và các ngành phi tài chính. Đặc biệt, Xin-ga-po vẫn là địa điểm ưa thích để đặt bản doanh khu vực cho đầu tư toàn cầu. FDI của Xin-ga-po đã tăng 59%, đạt 9 tỷ đô-la Mỹ, lần đầu tiên kể từ năm 1998.

Đối diện với sự suy giảm khả năng cạnh tranh trong lĩnh vực điện tử, Xin-ga-po đã chọn khoa học y sinh học làm trụ cột cho tăng trưởng công nghiệp sản xuất và nước này đã và đang cải thiện cơ sở hạ tầng và nhắm tới các công ty tiềm năng lớn trong ngành đó thông qua các quỹ đầu tư và góp vốn liên doanh. Kết quả là, các công ty công nghệ sinh học hàng đầu ở châu Âu và Nhật bản đã có kế hoạch xây dựng nhà máy ở Xin-ga-po.

⁵⁴ A.T.Kearney: *Chỉ số tín nhiệm FDI - Hội đồng chính sách kinh doanh toàn cầu*, tháng 9 năm 2002, tập 5 (FDI Confidence Index – Global Business Policy Council – September 2002, Volume 5).

⁵⁵ A.T.Kearney: *Chỉ số tín nhiệm FDI - Hội đồng chính sách kinh doanh toàn cầu*, tháng 9 năm 2002), Tập 5 (FDI Confidence Index – Global Business Policy Council – September 2002, Volume 5).

Mã-lai-xi-a đã tụt dốc trong bảng xếp hạng quốc gia năm nay, bị loại ra khỏi danh sách 25 địa điểm thuận nhất. Chính trị bất ổn, nỗi sợ hãi khủng bố và mối quan hệ phức tạp giữa chính trị và kinh doanh là nguyên nhân chính của việc mất lòng tin của nhà đầu tư. Đáp lại sự đình đốn trong FDI, Chính phủ Mã-lai-xi-a đã ban hành một số biện pháp ưu đãi bao gồm mở rộng giai đoạn ưu đãi tái đầu tư từ 5 năm lên 15 năm và các ưu đãi thuế có lợi cho ngành máy móc và thiết bị.

Khảo sát cũng chỉ ra rằng Việt nam đã đứng trong danh sách 25 nước hàng đầu của ngành công nghiệp nhẹ. Một điểm thú vị trong kết quả khảo sát là việc Trung quốc gia nhập WTO làm cho ASEAN và các quốc gia châu Á khác trở nên hấp dẫn hơn (đây là câu trả lời của 48% người được hỏi trong khảo sát).

1.3 Xu hướng đầu tư trực tiếp nước ngoài của Nhật bản

1.3.1 Tổng quan

Nhật Bản là nhà đầu tư hàng đầu xét về giá trị FDI.

Trong số các nhà đầu tư nước ngoài tại ASEAN, các công ty Nhật bản chiếm vị trí quan trọng. Tại rất nhiều nền kinh tế ASEAN, Nhật bản là nhà đầu tư hàng đầu xét về giá trị FDI. Ví dụ, FDI của Nhật bản chiếm khoảng 30% tổng luồng vốn FDI vào Thái-lan, gần 20% tại In-đô-nê-xi-a và Mã-lai-xi-a, và hơn 10% tại Phi-líp-pin. Cho dù FDI của Nhật bản ở Trung quốc chỉ chiếm dưới 10% tổng vốn FDI, Trung quốc đã trở thành một điểm đến ngày càng hấp dẫn của các nhà đầu tư Nhật bản.

Ở Việt nam, Nhật bản là nước đầu tư lớn thứ ba với tổng vốn đầu tư đăng ký là 4.215 triệu đô-la Mỹ (cho đến ngày 20/8/2002) và tổng vốn thực hiện là 3.074 triệu đô-la Mỹ (cho đến ngày 20/8/2002), chiếm 11% tổng vốn FDI.

Luồng vốn FDI của Nhật Bản vào Việt nam vẫn thấp so với các nước Đông Á khác và Trung quốc.

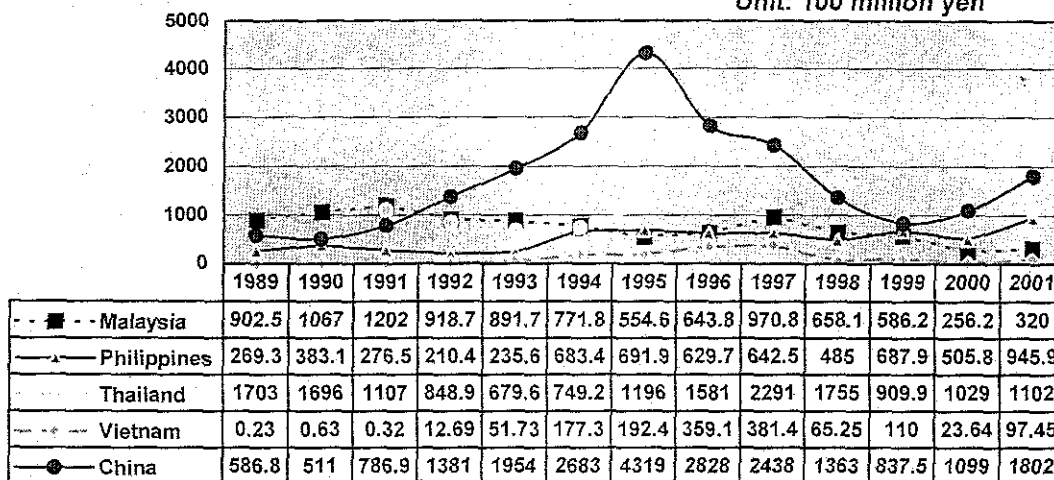
So với các nước ASEAN khác, vốn FDI của Nhật bản ở Việt nam vẫn rất thấp. Theo Hình 8 dưới đây, trong giai đoạn 1989-2001, vốn FDI của Nhật bản vào Việt nam chỉ chiếm 16% vốn FDI của Nhật bản vào Mã-lai-xi-a, 9% vào Thái-lan và 6% vào Trung quốc.

Các số liệu của năm 2000 và 2001 không chỉ ra một dấu hiệu khả quan hơn cho Việt nam. Vốn đăng ký của Nhật bản không chỉ giảm giá trị tuyệt đối mà còn giảm tương đối so với các quốc gia Đông Á khác. Sau khủng hoảng, nhiều quốc gia Đông Á đã thực hiện một kế hoạch năng nổ hơn để thu hút FDI, đặc biệt là FDI của Nhật bản, nước đã trở thành nhà đầu tư nước ngoài chủ chốt ở châu Á. Điều này đã làm tăng thêm áp lực cho Việt nam trong việc thu hút các nhà đầu tư Nhật bản.

Hình 24: Luồng vốn đầu tư của Nhật bản vào các nước chọn lọc trong giai đoạn 1989-2001

Japanese FDI inflows in selected countries during 1989 - 2001

Unit: 100 million yen



Nguồn: MITI

1.3.2 Viễn cảnh luồng FDI đi ra của Nhật bản trước và sau khủng hoảng

Tỷ lệ FDI của Nhật bản vào châu Á tăng gấp đôi trong bốn năm từ 93-97.

Luồng vốn FDI đi ra của Nhật bản đã chỉ ra mối tương quan mạnh mẽ với xu hướng tăng tỷ giá hối đoái giữa đồng yên và đồng đô-la.

Trước khủng hoảng

Vốn FDI Nhật bản đã tăng dần và đều đặn từ đầu thập kỷ 90 và đạt mức tốt đỉnh 6,6 nghìn tỷ yên vào năm 1997. Việc tăng đều đặn FDI Nhật bản phần lớn được cho là do việc lên giá của đồng yên và sự phát triển kinh tế ở nước ngoài. Việc lên giá đồng yên đã dẫn đến sụt giảm tính cạnh tranh giá thành sản xuất tại Nhật bản, các công ty Nhật bản có xu hướng xuất khẩu đã chuyển sản xuất của họ từ Nhật bản ra nước ngoài. Hơn nữa, các chính sách tự do hoá FDI được ban hành của một số nền kinh tế cũng góp phần mở rộng FDI Nhật bản vào các nền kinh tế này.

Cơ cấu FDI Nhật bản cũng thay đổi đáng kể trong thập kỷ 90. FDI Nhật bản vào châu Á tăng nhanh so với các khu vực khác. Theo báo cáo của JBIC, FDI Nhật bản vào châu Á tăng gần gấp đôi trong 4 năm từ 1993 đến 1997 trong khi toàn bộ FDI chỉ tăng 60%⁵⁶.

⁵⁶ Shijiro Urata: *Đầu tư trực tiếp nước ngoài của Nhật bản tại Đông Á, với tiêu điểm là ASEAN4*, tháng 8 năm 2002 (*Japanese Foreign Direct Investment in East Asia with particular focus on ASEAN4*, August 2002).

ASEAN4 và Trung quốc đã trải qua sự tăng trưởng chắc chắn trong FDI Nhật bản trước khủng hoảng.

ASEAN 4 nhận thấy sự tăng mạnh FDI Nhật bản từ năm 1993 đến 1997. In-đô-nê-xi-a và Thái-lan đã có được sự tăng trưởng rõ ràng trong khi mức độ tăng tại Mã-lai-xi-a và Phi-líp-pin là nhỏ hơn tương đối so với In-đô-nê-xi-a và Thái-lan.

FDI Nhật bản vào Trung quốc đã tăng đáng kể đầu thập kỷ 90, nhưng bắt đầu giảm vào năm 1998 - hai năm trước sự sụt giảm FDI Nhật bản vào NIE4 và ASEAN4. Trong cuộc khảo sát năm 2000 do JBIC thực hiện, những vấn đề dưới đây được xác định như là các yếu tố đóng góp chủ yếu vào việc mở rộng đáng kể của FDI Nhật bản tại châu Á:

- Tiến trình phát triển kinh tế thuận lợi của các quốc gia Đông Á làm cho các nước này trở nên hấp dẫn hơn đối với các công ty tập trung định hướng vào thị trường nội địa.
- Đối với các công ty có định hướng xuất khẩu, tỷ giá hối đoái thuận lợi so với đô-la Mỹ làm tăng tính cạnh tranh về chi phí của các công ty này so với sản xuất ở Nhật bản.
- Nhiều quốc gia châu Á đã ban hành các ưu đãi thuế và đầu tư để thu hút FDI.

Sau khủng hoảng

Sự sụt giảm mạnh luồng FDI ra ngoài của Nhật bản sau khủng hoảng

Các thống kê đã chỉ ra sự sụt giảm toàn bộ FDI Nhật bản năm 1998, nhưng đã tăng lại năm 1999 trước khi tiếp tục suy giảm năm 2000 và 2001⁵⁷. Việc FDI Nhật bản tiếp tục suy giảm năm 2000 và 2001 phần lớn được cho là do tình trạng tài chính yếu kém của các công ty và ngân hàng Nhật bản. Tại châu Á, FDI Nhật bản đã giảm nhanh chóng từ 1.500 tỷ yên năm 1997 xuống 800 tỷ yên năm 1998 và tiếp tục giảm cả năm 2000 trước khi bắt đầu tăng năm 2001. Mặc dù FDI Nhật bản vào châu Á vẫn còn thấp trong những năm gần đây, tỷ phần của nó trong toàn bộ FDI Nhật bản vẫn tăng vì việc sụt giảm nhanh của FDI Nhật bản vào Bắc Mỹ và châu Âu.

FDI Nhật bản vào ASEAN4 suy giảm đáng kể sau khủng hoảng, từ 699 tỷ yên năm 1997 xuống 225 tỷ yên năm 2000 trước khi tăng lên 294 tỷ yên năm 2001. Trong ASEAN4, In-đô-nê-xi-a đã gánh chịu sự sụt giảm FDI Nhật bản nhiều nhất. Thái-lan cũng ghi nhận sự suy giảm đáng kể từ 229 tỷ yên năm 1997 xuống 91 tỷ yên năm 1999⁵⁸.

Sự suy giảm FDI Nhật bản vào những nước này phần lớn vì sự đảo lộn những triển vọng kinh tế lạc quan và sự yếu kém của khối doanh nghiệp và tài chính của các nền kinh tế này. Sự bất ổn về chính trị cũng là một nhân tố quan trọng làm giảm FDI Nhật bản vào In-đô-nê-xi-a.

⁵⁷ Japan Bank for International Cooperation: *Tổng hợp kết quả khảo sát của JBIC về FDI Nhật bản năm tài chính 2001 (Summary of FY 2001 JBIC Survey on Japanese FDI)*

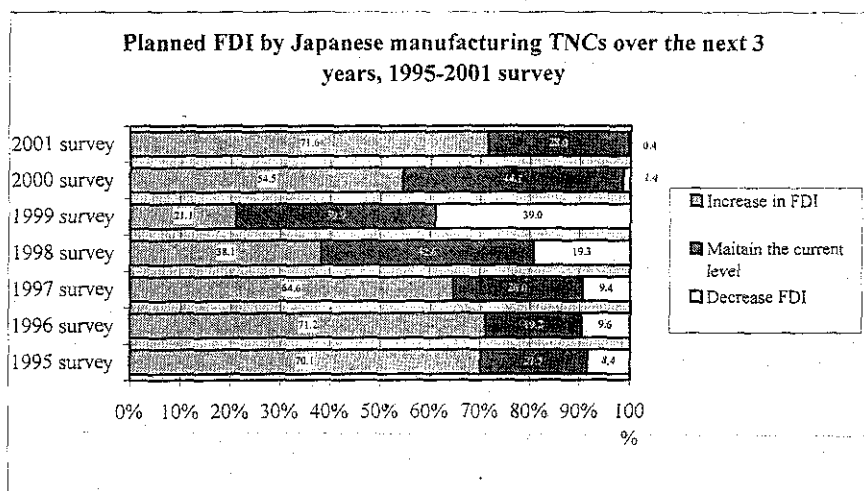
⁵⁸ Shijiro Urata: *Đầu tư trực tiếp nước ngoài của Nhật bản tại Đông Á, với tiêu điểm là ASEAN4, tháng 8 năm 2002 (Japanese Foreign Direct Investment in East Asia with particular focus on ASEAN4, August 2002)*

Luồng vốn FDI Nhật bản vào Trung quốc tiếp tục suy giảm suốt năm 1999 sau khi đạt mức tột đỉnh năm 1997. Tuy nhiên, nó đã bắt đầu tăng vào năm 2000. Trung quốc đã thu hút sự quan tâm ngày càng tăng của các nhà đầu tư Nhật bản.

1.3.3 Triển vọng về FDI của các công ty Nhật bản trong những năm tới

Theo khảo sát của JBIC năm 2001, 71,6% công ty Nhật bản có hoạt động ở nước ngoài đã chỉ ra rằng việc mở rộng và củng cố hoạt động ở nước ngoài là một trong những chương trình quan trọng nhất trong kế hoạch kinh doanh chiến lược của họ, so với 21% năm 1999 và 55% năm 2000. Trên 54% trong số gần 500 công ty được khảo sát đã biểu lộ rằng họ có kế hoạch mở rộng hoạt động ở nước ngoài.

Hình 25: Kế hoạch FDI của các công ty đa quốc gia Nhật bản trong 3 năm tới, theo kết quả cuộc khảo sát 1995-2001 (%)



Nguồn: Ngân hàng hợp tác quốc tế Nhật bản, các khảo sát khác nhau.

Trung quốc đã trở nên hấp dẫn các nhà đầu tư Nhật bản hơn ASEAN4.

Kết quả khảo sát cũng chỉ ra sự thay đổi trong việc chọn lựa địa điểm đầu tư. 76,3% người trả lời đã chọn Trung quốc là điểm đến đầu tư của họ và xếp Trung quốc là địa điểm đầu tư ưa thích nhất, trong khi chỉ 51,5% người trả lời bộc lộ ý muốn mở rộng hoạt động của họ sang ASEAN5. Khoảng cách đầu tư giữa Trung quốc và ASEAN5 đã thu hẹp lại từ năm 1999⁵⁹.

Trong ASEAN5, Thái-lan được xem là địa điểm đầu tư thuận lợi nhất vì cơ sở hạ tầng tốt hơn, hệ thống chính trị và pháp luật ổn định. Thái-lan được nêu tên là vị trí ưa thích để đặt nhà máy sản xuất phục vụ các thị trường toàn cầu và Nhật bản.

Trong số các nền kinh tế hứa hẹn cho các nhà đầu tư trung và dài hạn Nhật bản, Việt nam đứng thứ 6 sau Thái-lan và In-đô-nê-xi-a nhưng trên Mã-lai-

⁵⁹ JBIC: Khảo sát năm 2001..

Các nhà đầu tư Nhật bản gặp nhiều khó khăn ở Việt nam khi kinh doanh hơn Trung quốc và ASEAN4.

xi-a và Phi-líp-pin trong khảo sát năm 2001. Đáng lưu ý là tỷ lệ phần trăm người trả lời xếp Trung quốc là địa điểm ưa thích đã tăng nhanh chóng.

1.3.4 Các vấn đề mà các công ty Nhật bản phải đối mặt ở Đông Á

Hiểu biết các vấn đề mà nhà đầu tư phải đối mặt là rất quan trọng đối với chính phủ của các nước chủ nhà để xây dựng chiến lược xúc tiến FDI của họ. Dựa trên các cuộc khảo sát do JBIC thực hiện, các công ty Nhật bản phải đối mặt với rất nhiều các vấn đề trong hoạt động kinh doanh của họ. Hình 27 dưới đây chỉ ra kết quả khảo sát của JBIC về các vấn đề mà các công ty Nhật bản phải đối mặt tại các quốc gia châu Á được lựa chọn.

Có thể ghi nhận từ bản tóm tắt kết quả khảo sát rằng các công ty Nhật bản phải đối mặt với nhiều vấn đề ở Việt nam hơn so với Thái-lan, In-đô-nê-xi-a hoặc Mã-lai-xi-a. Trong các vấn đề này, rất nhiều nhà đầu tư Nhật bản đã chỉ ra rằng, cơ sở hạ tầng (độ tin cậy và chất lượng của cơ sở hạ tầng và các tiện ích), hệ thống pháp luật (thiếu minh bạch, không ổn định và kém phát triển), khó khăn trong mua sắm phụ tùng và linh kiện là những vấn đề được cho là rất nghiêm trọng. Tỷ giá hối đoái bất ổn, khó khăn trong việc tuyển dụng các nhà quản lý và thiếu các ngành hỗ trợ cũng là các vấn đề của Việt Nam.

Vấn đề của Trung quốc là hệ thống pháp luật (thiếu minh bạch, không ổn định và kém phát triển), hệ thống thuế (không ổn định và thiếu minh bạch), thủ tục hành chính phức tạp, bất ổn chính trị và xã hội. Cơ chế hạn chế FDI, chính trị bất ổn, tỷ giá hối đoái bất ổn, khó khăn trong việc tuyển dụng các nhà quản lý cũng được các công ty Nhật bản cho rằng là vấn đề cần giải quyết ở Mã-lai-xi-a.

Hình 26: Các vấn đề các công ty Nhật bản phải đối mặt (%)

	Thái-lan	In-đô-nê-xi-a	Mã-lai-xi-a	Việt nam	Trung quốc
Cơ sở hạ tầng kém phát triển	14.9	24.1	14.3	38.6	27.3
Hệ thống pháp luật (kém phát triển)	17.2	25.9	7.1	36.4	43.8
Hệ thống pháp luật (thiếu minh bạch)	14.9	16.7	7.1	20.5	53.3
Hệ thống pháp luật (không ổn định)	5.7	16.7	3.6	15.9	52.1
Hệ thống thuế (phức tạp)	4.6	7.4	3.6	2.3	16.8
Hệ thống thuế (thiếu minh bạch, không ổn định)	13.8	7.4	7.1	11.4	36.5
Hệ thống thuế (thuế suất cao)	10.3	5.6	0	9.1	17.5
Hạn chế tham gia cổ phần	10.3	7.4	32.1	11.4	20.3
Thủ tục hành chính phức tạp	5.7	3.7	17.9	15.9	34.9
Chính trị và xã hội bất ổn	11.5	94.4	32.1	25	34
Tỷ giá hối đoái bấp bênh	48.3	57.4	32.1	22.7	15.2
Khó khăn trong việc mua phụ tùng nội địa	19.5	11.1	17.9	34.1	20.6
Ngành hỗ trợ kém phát triển	10.3	13	0	22.7	10.2
Khó khăn trong huy động tài chính	11.5	11.1	17.9	9.1	16.2
Cạnh tranh khốc liệt	29.9	20.4	21.4	13.6	23.8
Khó khăn trong tuyển dụng các nhà quản lý	23	11.1	28.6	20.5	19.7
Khó khăn trong tuyển dụng lao động	13.8	11.1	14.3	9.1	10.5
Tăng lương	20.7	11.1	21.4	6.8	14

Nguồn: Ngân hàng hợp tác quốc tế Nhật bản.

1.4 Các nhân tố chi phối đầu tư trực tiếp nước ngoài và sự lựa chọn địa bàn

1.4.1 Các nhân tố chi phối đầu tư trực tiếp nước ngoài

Thâm nhập thị trường và giảm chi phí hoạt động kinh doanh đứng đầu trong danh mục các yếu tố quyết định đối với việc mở rộng ra nước ngoài.

Quy mô và mức tăng trưởng thị trường của những nước và khu vực mà địa bàn đầu tư tiềm năng hoặc có tích chất thực tế đối với các hoạt động sản xuất của các công ty đa quốc gia là những nhân tố kinh tế quan trọng nhất có tính chất quyết định đối với dòng FDI. Bằng chứng đã cho thấy rằng sự giám sát về kinh tế và cầu giảm đi trong một số nền kinh tế lớn nhất đã có ảnh hưởng ngay tức thì đến dòng FDI.

Theo kết quả khảo sát của MIGA vào tháng 1 năm 2002, tăng cường thâm nhập thị trường được đa số các ngành dịch vụ và sản xuất cho là quan trọng nhất trong các mục đích của những chiến lược mở rộng ra nước ngoài. Giảm chi phí hoạt động kinh doanh và tạo nguồn nguyên liệu đứng ở vị trí thứ hai và thứ ba là các công ty sản xuất. Tuy nhiên, đối với các công ty dịch vụ, phát triển sản phẩm mới là mục đích quan trọng thứ hai trong các chiến lược mở rộng quốc tế.

Hình 27: Các mục đích quan trọng nhất đối với việc mở rộng quốc tế (%)

Tăng cường thâm nhập thị trường	55%
Giảm chi phí hoạt động kinh doanh	17%
Tạo nguồn nguyên liệu	6%
Hợp nhất các hoạt động kinh doanh	4%
Phát triển sản phẩm mới	4%
Nâng cao năng suất	2%
Phát triển công nghệ mới	2%
Tăng cường thâm nhập nguồn lao động	1%
Giảm rủi ro	1%

Nguồn : MIGA – Điều tra Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài, tháng 1 năm 2002

1.4.2 Động cơ và các nhân tố quyết định FDI của Nhật bản trong khu vực Đông Á

Chi phí sản xuất thấp là nguyên nhân chính tăng FDI của Nhật bản trong khu vực Đông Á.

Một vài lý do được các công ty Nhật bản gắn liền với tầm quan trọng đối với FDI ngày càng tăng lên. Đối mặt với một số viễn cảnh u ám trong tương lai của nền kinh tế Nhật bản, nhiều công ty Nhật bản đã cho thấy thị trường nước ngoài hấp dẫn hơn. Một số công ty Nhật bản sản xuất ở nước ngoài là phương thức hiệu quả để giảm chi phí sản xuất nhằm cạnh tranh trong các thị trường mà tính cạnh tranh ngày càng tăng lên.

Phản hồi lại nhu cầu thị trường trong nước cũng là một yếu tố quyết định làm tăng mối quan tâm vào việc mở rộng ra nước ngoài. Điều này cực kỳ quan trọng đối với các kế hoạch FDI tương lai của Nhật bản tại Trung quốc trong khi đó mở rộng đầu tư vào ASEAN4 lại nhằm đáp ứng yêu cầu hội nhập khu vực. Các nhân tố khác để mở rộng và tăng cường hoạt động kinh doanh tại Trung quốc và các nước ASEAN bao gồm sử dụng lao động có mức lương thấp, cung cấp linh kiện và phụ tùng cho các đối tác kinh doanh, sử dụng nguyên vật liệu rẻ, khai thác thị trường mới và phát triển các sản phẩm mới cho thị trường nội địa⁶⁰.

Trong bất kỳ trường hợp nào, tăng cường tối đa lợi nhuận là mục đích ưu tiên của FDI Nhật bản. Khi mở rộng đầu tư vào các nước khác, các công ty Nhật bản mong đợi mở rộng bán hàng tại các thị trường sở tại. Theo kết quả điều tra do JBIC tiến hành, động tác nâng cao doanh số bán hàng ở thị trường sở tại là nhân tố cơ bản của quá trình đầu tư vào các nền kinh tế phát triển như Bắc Mỹ và NIE trong việc cạnh tranh với FDI Nhật bản tại Trung quốc và ASEAN4 nơi mà sản xuất có chi phí thấp là nhân tố quyết định.

Một số người trả lời cũng chỉ ra rằng họ đã cam kết FDI tại châu Á để tiếp bước các đối tác kinh doanh của họ. Đó là do mức phát triển thấp của các ngành hỗ trợ và ngành cung cấp linh kiện tại các nước ASEAN. Sự yếu kém của ngành công nghiệp hỗ trợ tại các nước ASEAN đòi hỏi các công ty lắp

⁶⁰ Shijiro Urata: *Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài của Nhật bản tại khu vực Đông Á, với tiêu điểm là ASEAN4, tháng 08 năm 2002.*

ráp Nhật bản yêu cầu các đối tác kinh doanh của họ hoặc các cung ty cung cấp linh kiện đưa FDI vào ASEAN. Đây là vấn đề quan trọng xác định các nhà đầu tư mục tiêu của các nước chủ nhà.

Thương mại tự do giữa các nước ASEAN theo AFTA cũng là nhân tố đóng góp vào quá trình tăng FDI của Nhật bản tại ASEAN4 bởi vì chúng mang lại những cơ hội thuận lợi cho các công ty Nhật bản tại ASEAN4 để mở rộng bán hàng đến các nước ASEAN khác. Mặt khác, các công ty Nhật bản dự tính sẽ sử dụng việc sản xuất có chi phí thấp tại Trung quốc để mở rộng bán hàng tại Nhật bản.

Hình 28 cho thấy động cơ và nhân tố quyết định đối với FDI Nhật bản tại ASEAN4 và Trung quốc. Có thể nhận thấy rằng chúng rất giống nhau. Điều này chỉ ra rằng ASEAN và Trung quốc là các đối thủ cạnh tranh trong FDI của Nhật bản. Vì Việt nam đang cạnh tranh với ASEAN4 trong việc thu hút FDI của Nhật bản, đây là các nhân tố rất quan trọng để xem xét khi xúc tiến đầu tư.

Hình 28: Động cơ FDI của Nhật bản (%)

	Châu Á	ASEAN4	Trung quốc	NIE	Thế giới
Thâm nhập nguồn tài nguyên thiên nhiên	3.9	3.6	4.6	3.4	4.2
Đạt được sản xuất chi phí thấp	16.9	18.6	17.7	12.9	12.4
Giảm chi phí sản xuất	12.6	13.6	14.1	9.4	9.1
Đi cùng với đối tác kinh doanh	9.5	12	7.5	8.7	8.3
Mở rộng bán hàng trong nước	24.9	22.5	24.5	28.5	28.2
Mở rộng bán hàng trong khu vực	9.7	9.5	7.9	13.1	11.8
Mở rộng xuất khẩu đến ROW	5.7	5	5.8	7	6.7
Mở rộng xuất khẩu đến Nhật bản	6.4	6.2	7.8	5	5.2
Thu lợi nhuận	6.9	6.1	6.7	7.5	7.8

Nguồn: MITI(2001)

Hình 29: Các nhân tố quyết định cho FDI của Nhật bản (%)

	Châu Á	ASEAN4	Trung quốc	NIE	Thế giới
Các chính sách xúc tiến công nghiệp từ chính phủ nước chủ nhà	9.5	10.4	9.5	7.5	7.5
Có lao động có mức lương thấp	20.2	22.8	21.5	14.4	14.6
Có đội ngũ kỹ sư	2.8	2.2	2.7	3.8	3.4
Có linh kiện sản xuất tại địa phương	3.9	3.1	4.0	5.3	3.8
Có đất đai/tài chính rẻ	5.6	6.6	6.0	3.2	4.9
Khả năng tăng nhu cầu trong nước	5.6	4.8	7.2	4.9	4.6
Tiềm năng tăng nhu cầu trong nước	21.4	19.9	21.5	23.2	24.2
Tiềm năng tăng nhu cầu trong khu vực	10.2	10.1	8.7	12.8	11.6
Cơ sở hạ tầng tốt	6.8	4.7	5.6	12.0	9.9
Sự có mặt của các công ty Nhật bản khác	11.6	13.5	10.5	10.8	11.3

Nguồn: MITI (2001)

Tiếp cận khách hàng là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định về địa bàn.

1.4.3 Nhân tố xác định việc lựa chọn địa bàn đầu tư

Một loạt các cuộc khảo sát của MIGA gợi ý rằng đa số các nhà đầu tư cho biết “khả năng tiếp cận khách hàng” được đánh giá là nhân tố quan trọng nhất để lựa chọn địa bàn. Nhân tố thường được bàn đến nhiều thứ hai là môi trường chính trị và xã hội ổn định, tiếp đến là điều kiện kinh doanh dễ dàng, sự tin cậy và chất lượng của các tiện ích⁶¹.

Nhiều yếu tố kinh tế khác như chất lượng cơ sở hạ tầng, lợi thế về trình độ kỹ thuật, khả năng công nghệ sẵn có tại các nước chủ nhà cũng được xem là quan trọng đối với việc quyết định địa bàn.

⁶¹ MIGA: *Điều tra Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài (Foreign direct investment Survey)*, tháng 1 năm 2002.

Hình 30: Mười nhân tố hàng đầu thường được bàn đến để quyết định địa bàn đầu tư

(% chỉ mức độ ảnh hưởng quan trọng)

Tiếp cận khách hàng	77%
Môi trường chính trị và xã hội ổn định	64%
Điều kiện kinh doanh dễ dàng	54%
Độ tin cậy và chất lượng cơ sở hạ tầng	50%
Khả năng thuê chuyên viên trình độ chuyên môn kỹ thuật cao	39%
Khả năng thuê nhân viên quản lý	38%
Mức độ tham nhũng	36%
Chi phí lao động	33%
Tội phạm và an toàn	33%
Khả năng thuê lao động có trình độ kỹ thuật	32%

Nguồn: MIGA – Điều tra đầu tư trực tiếp nước ngoài – tháng 1 năm 2002

1.5 Phân tích chi phí đầu tư

Chi phí kinh doanh cao làm giảm sức hấp dẫn của Việt Nam.

Như lưu ý ở phần trên, chi phí kinh doanh cao là một trong những bất lợi chính của Việt Nam. Trong Diễn đàn Doanh nghiệp gần đây được tổ chức vào 09 tháng 12 tại Hà Nội, các nhà đầu tư (cả trong và ngoài nước) đã phàn nàn rằng một số nhân tố đầu vào của doanh nghiệp vẫn quá đắt so với mức chuẩn của khu vực. Chúng bao gồm đất đai, công nghệ, điện, viễn thông, vận tải và thuế. Mặc dầu giá đang trong quá trình giảm xuống nhưng tại các nước lân cận giá của các hạng mục trên còn giảm nhanh hơn.

JETRO thường xuyên công bố mức so sánh chi phí kinh doanh giữa các nước trong khu vực. Mục dưới đây minh họa phân tích chi phí kinh doanh trong các khu vực được lựa chọn. Quá trình phân tích được dựa trên các kết quả điều tra của JETRO và bản thân PwC. Phân tích không chỉ tập trung vào chi phí mà còn vào chất lượng của hàng hoá, dịch vụ.

1.5.1 Tiện ích

Cung cấp điện

Hệ thống hai giá và cung cấp năng lượng thiếu độ tin cậy là vấn đề chính của nhà đầu tư.

Cho đến gần đây, sản xuất điện năng thuộc trách nhiệm duy nhất của Tổng công ty điện lực Việt Nam (EVN). Sự tham gia của khối tư nhân trong việc sản xuất điện năng đã được phép thực hiện trong một vài năm qua, tuy nhiên, phân phối điện vẫn thuộc thẩm quyền của EVN. Giá điện năng do Chính phủ quy định và có sự khác biệt giữa những người sử dụng và giữa các khu vực. Người sử dụng trong và ngoài nước đang chịu những mức giá khác nhau mặc dù hệ thống hai giá đang dần dần được xoá bỏ.

Cung cấp điện năng tại Việt Nam thiếu và không ổn định. Hầu hết các

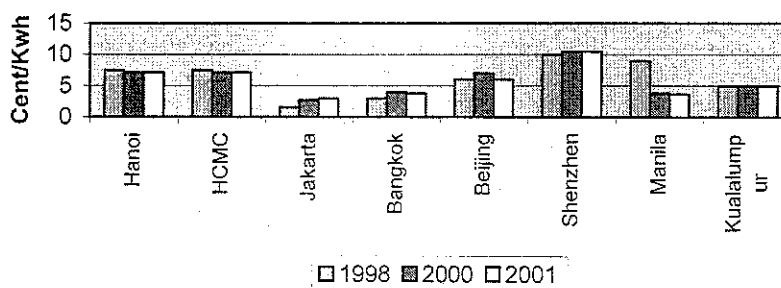
DNĐTNN phải đầu tư bổ sung để nâng cấp việc cung ứng điện (ví dụ xây dựng hệ thống truyền tải hoặc mua máy phát điện)

Việc nhiều DNĐTNN phải đầu tư vào hệ thống phát điện của mình hoặc nâng cấp hệ thống truyền tải cho thấy hoạt động của các DNĐTNN bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi sự bất ổn về cung cấp điện năng như thế nào. Tuy nhiên, theo một loạt các cuộc phỏng vấn và điều tra, các nhà đầu tư nước ngoài không nhìn nhận đây là một vấn đề quan trọng. Hầu hết các ý kiến phản nàn từ các nhà đầu tư nước ngoài là về hệ thống hai giá và chi phí điện năng cao. Hiện tại, trung bình các DNĐTNN phải trả mức giá cao hơn 14% so với các doanh nghiệp trong nước⁶².

Có thể nhận thấy từ Hình 18 dưới đây chi phí điện năng tại Việt nam cao hơn so với Thái-lan, In-đô-nê-xi-a, Mã-lai-xi-a, Phi-líp-pin, và Trung quốc. Giá điện tại Việt nam sẽ tiếp tục tăng lên do quá trình sản xuất và phân phối điện năng không hiệu quả. Theo thoả thuận ký kết với Ngân hàng Thế giới, giá điện tại Việt nam có thể tăng lên 7,5 cent/Kwh vào năm 2003. Chi phí điện năng cao không chỉ làm giảm tính cạnh tranh về chi phí của Việt nam mà còn tạo nên hình ảnh tiêu cực đối với các nhà đầu tư là những người cho rằng họ phải trợ cấp hoạt động kinh doanh không hiệu quả của các công ty Việt nam.

Hình 31: So sánh giá điện giữa các thành phố chính ở châu Á

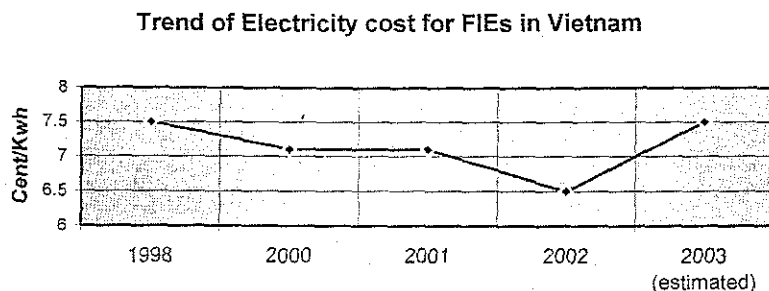
Comparison of Electricity Cost among major cities in Asia



Nguồn: JETRO, Điều tra lần thứ 12, tháng 3 năm 2002

⁶² Mức giá do Tổng Công ty Điện lực Việt nam công bố.

Hình 32: Xu hướng giá điện áp dụng đối với các DNCVĐTNN tại Việt nam



Nguồn: Tổng Công ty Điện lực Việt nam.

Cần lưu ý rằng giá điện giảm trong năm 2002 như hiển thị trong biểu đồ trên là do giảm giá điện cho các DNCVĐTNN được xem như là biện pháp xoá bỏ khoảng cách về giá giữa khối trong nước và nước ngoài. Điều đó không có nghĩa là sự giảm giá tổng thể của giá điện.

Cung cấp nước sạch và hệ thống thoát nước

Sử dụng nước sạch và chất lượng hệ thống cung cấp và thoát nước vẫn còn thấp so với tiêu chuẩn khu vực.

Việc tiếp cận nước sạch và chất lượng nước đều không phù hợp. Hầu hết các hệ thống cung cấp nước đều trong điều kiện tồi. Ở khu vực đô thị, chỉ 70% dân số được sử dụng nước sạch. Ở khu vực nông thôn, tỷ lệ này chỉ là 11%. Nước cung cấp thường bị ô nhiễm và tổn thất trong việc phân phối rất cao. Mức tổn thất trong phân phối trung bình là 40%. Trong một số tỉnh, tỷ lệ này có thể vượt quá 50% chủ yếu là do hệ thống phân phối nước cũ kỹ và hết hạn sử dụng⁶³.

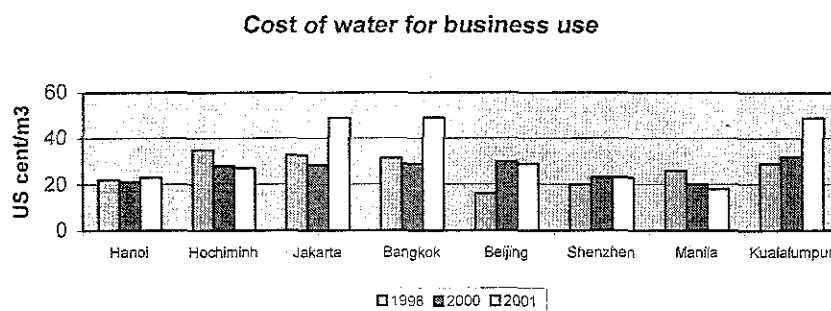
Hầu hết các thành phố và khu vực đô thị không có hệ thống xử lý nước thải và hệ thống thoát nước. Kết quả là một số công ty phải đầu tư bổ sung vào hệ thống cung cấp và thoát nước. Thiếu các hệ thống thoát nước làm nảy sinh các vấn đề về vệ sinh, cụ thể là trong các thành phố lớn như Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

Chi phí cung cấp nước tại Việt nam tương đối thấp so với các nước khác trong khu vực bởi vì giá nước phụ thuộc vào Khả năng chi trả. Kết quả là nhiều tỉnh đưa ra giá nước kinh doanh về cơ bản cao hơn giá nước sử dụng sinh hoạt để bù đắp chi phí. Trong một số trường hợp, giá nước kinh doanh cao gấp 4 lần giá nước sinh hoạt. Tuy nhiên, theo báo cáo của hầu hết các công ty cung cấp nước, bảng giá nước không bao gồm chi phí kinh doanh và do đó các công ty không có đủ tiền duy tu và cải tạo hệ thống cung cấp nước.

⁶³ Báo cáo của Thứ trưởng Bộ xây dựng tại cuộc Hội thảo về cải cách cơ chế và chính sách quản lý dịch vụ công trong việc cung cấp nước đô thị, thoát nước và vệ sinh tại Việt nam, tháng 12 năm 2002.

Nâng cao hệ thống cung cấp, thoát và vệ sinh nước là chính sách có tính mục tiêu của Chính phủ Việt nam. Cải tạo hệ thống cung cấp, thoát và vệ sinh nước đang được tiến hành với sự hỗ trợ của các nhà tài trợ song phương và đa phương. Trong số các giải pháp được đề nghị, việc tăng giá nước và giảm thất thoát trong quá trình phân phối cũng như đầu tư bổ sung hệ thống phân phối nước được xem là các biện pháp chính. Theo ước tính của các chuyên gia trong ngành cung cấp nước, giá nước sẽ tăng lên đáng kể trong 5 năm tới.

Hình 33: Giá nước kinh doanh



Nguồn: Báo cáo của JETRO, Điều tra lần thứ 12, tháng 03 năm 2002

Viễn thông

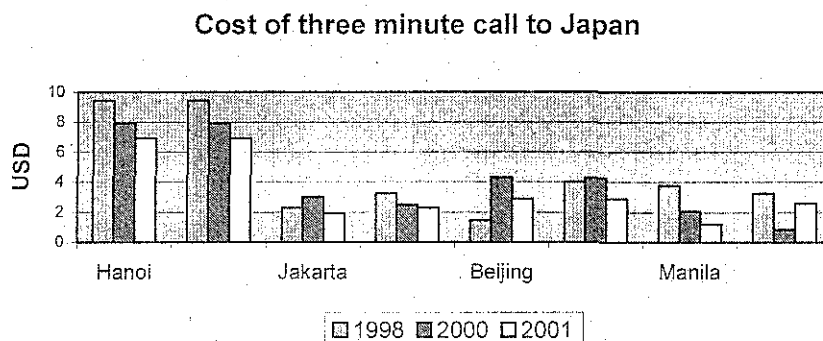
Chi phí viễn thông quá cao. Chất lượng dịch vụ không phù hợp.

Hơn 10 năm về trước, Việt nam đã đạt được thành tựu to lớn trong ngành viễn thông. Tuy nhiên, mức độ truy cập hệ thống viễn thông tại Việt nam vẫn dưới mức trung bình của khu vực. Hiện nay, chỉ 2,6 trên 100 người đã truy cập vào hệ thống viễn thông cố định tại Việt nam trong khi đó chỉ số này tại Thái-lan là 7,9 (cao hơn 3 lần). Truy cập Internet gần đây mới được phép nhưng còn hạn chế. Hệ thống mạng không đáng tin cậy và chất lượng không phù hợp. Loại hình dịch vụ vẫn còn hạn chế.

Công nghiệp viễn thông được quản lý chặt chẽ. Tổng công ty bưu chính viễn thông Việt nam (VNPT) duy trì một vai trò độc quyền trong ngành viễn thông. Các công ty nước ngoài không được phép tham gia vào quá trình cung cấp dịch vụ viễn thông. Cho đến nay, các công ty nước ngoài chỉ được phép đầu tư cơ sở hạ tầng viễn thông và bị hạn chế ở hình thức kinh doanh HĐHTKD mà theo đó bên nước ngoài sẽ góp vốn bằng thiết bị và công nghệ. Tuy nhiên, khai thác và quản lý mạng vẫn thuộc về bên Việt nam.

Chỉ từ năm 2000, Việt nam mới cho phép các công ty trong nước ngoài VNPT tham gia vào thị trường viễn thông. Chính sách này đã khiến cho chi phí các cuộc gọi quốc tế trong năm 2001 giảm 20% so với năm 2000. Tuy nhiên, giá vẫn ở mức cao nhất trong khu vực và thế giới. Theo điều tra do JETRO tiến hành năm 2001, chi phí các cuộc gọi quốc tế tại Việt nam vẫn cao gấp 3 lần so với Băng-cốc và Ja-cát-ta, và hơn hai lần so với Bắc kinh và Kua-la-lăm-pua.

Hình 34: Cước gọi quốc tế giữa các thành phố chính ở Châu Á



Nguồn: JETRO, Điều tra lần thứ 12, tháng 03 năm 2002

Theo quy hoạch ngành viễn thông do Chính phủ phê duyệt, chi phí viễn thông sẽ giảm dần với mục tiêu đưa chi phí viễn thông hạ xuống ngang bằng mức trung bình trong khu vực vào năm 2003.

Nguyên nhân chính của chi phí cao và chất lượng thấp trong ngành viễn thông là thiếu tính cạnh tranh mà theo đó dẫn đến năng suất thấp và hoạt động kinh doanh kém hiệu quả. Xóa bỏ cơ chế độc quyền trong ngành viễn thông do đó được xem như là phương thức hiệu quả để giải quyết vấn đề này.

1.5.2 Hạ tầng

Hệ thống đường bộ

Hệ thống đường bộ rộng nhưng trong điều kiện nghèo nàn. Chỉ 10% đường bộ Việt nam có thể xếp loại ở mức chất lượng cao. Việt nam chỉ có ít đường cao tốc, và 26% đường quốc lộ có hai làn đường trở lên. Hầu hết các cầu nằm trong tình trạng xuống cấp ở mức độ khác nhau. Trong vài năm gần đây, Chính phủ đã chi số lượng tiền đáng kể để nâng cấp hệ thống đường cao tốc với sự hỗ trợ về tài chính của các bên cho vay quốc tế. Năng lực các đường quốc lộ, tuy nhiên, chỉ đáp ứng từ 60% đến 70% nhu cầu giao thông. Với sự giúp đỡ của Ngân hàng Thế giới, ADB và các nhà tài trợ song phương khác, hệ thống đường bộ của Việt nam đã được cải thiện đáng kể. Tuy nhiên, hệ thống đường bộ vẫn dưới mức chuẩn khu vực.

Đường xá nối tới khu vực nông thôn cũng là một vấn đề do những chiếc cầu có chất lượng thấp, nhỏ và đổ nát. Vận tải đường bộ ở đô thị là một trở ngại lớn đối với các doanh nghiệp tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà nội do mật độ giao thông cao và thiếu vận tải công cộng.

Chất lượng hạ tầng cơ sở rất thấp so với tiêu chuẩn khu vực.

Đường sắt

Đường sắt không phải là phương thức vận tải thông dụng của các DNCVĐTNN bởi vì thiếu các tiêu chuẩn hậu cần như thiết bị cầm giữ thùng hàng và hàng hoá đông lạnh, lịch trình không linh hoạt và mạng lưới cũng như trang thiết bị luân chuyển cũ nát. Hệ thống đường sắt tại Việt nam phần lớn là các đường ray đơn không sử dụng điện.

Đường hàng không

Mặc dầu vận tải hàng không đạt mức tăng trưởng nhanh nhất trong tất cả loại hình vận tải, năng lực cũng như khả năng của hãng hàng không Việt nam không đáp ứng được yêu cầu vận tải hàng hoá. Việt nam có ba sân bay quốc tế và lưu thông với các thành phố chính trong khu vực.

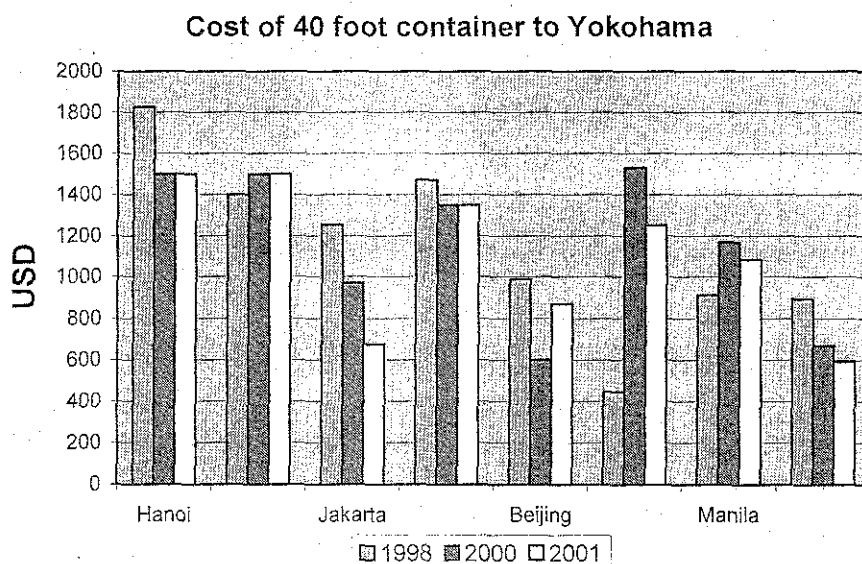
Lịch trình hạn chế và không đáng tin cậy, thiếu các tổ bay cũng như giá cả cao được nhìn nhận là những bất cập chính của ngành hàng không Việt nam. Vấn đề lớn nhất là sự tồn tại hệ thống hai giá đang gây ấn tượng tiêu cực đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

Đường biển

Sau vận tải đường bộ, đường biển là phương thức vận tải thông dụng xếp thứ hai đối với các DNCVĐTNN. Thiếu cơ sở hạ tầng thích hợp là điểm yếu kém chính của các cảng biển và tuyến đường thủy. Hầu hết các cơ sở hạ tầng cảng biển cũ, lạc hậu và hoạt động không hiệu quả. Tình trạng này tạo nên tắc nghẽn lưu thông, tăng thời gian chờ đợi và dẫn đến tăng chi phí.

So với các nơi khác trong khu vực, chi phí vận tải đường biển tại Việt nam tương đối cao. Xin xem bảng so sánh dưới đây. Như chỉ ra trong bảng so sánh, chi phí vận tải đối với container 40 fit từ Bắc kinh và Kua-la Lăm-pua đến Yokohama chỉ bằng khoảng 2 phần 3 chi phí từ Hà nội hoặc thành phố Hồ Chí Minh.

Hình 35: So sánh chi phí vận tải container 40 fit đến Yokohama



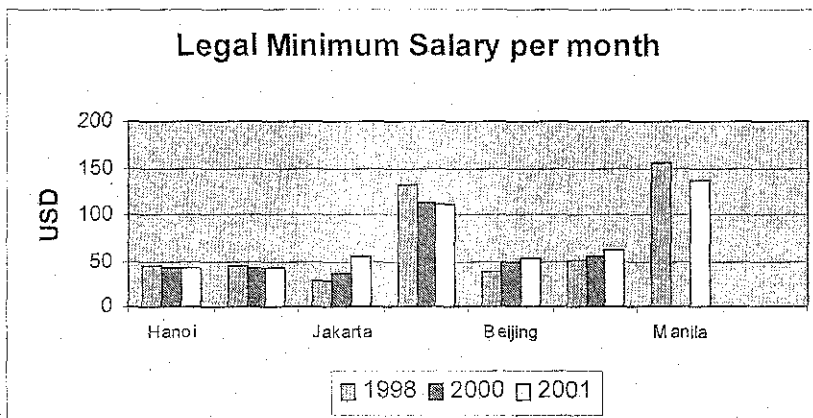
Nguồn: JETRO – Điều tra lần thứ 12, tháng 03 năm 2002

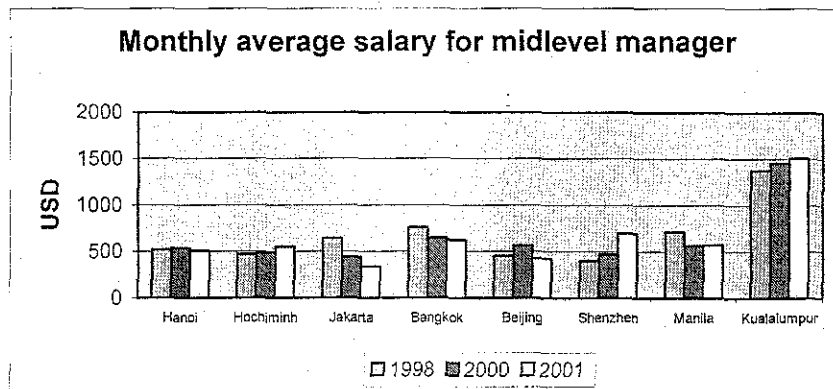
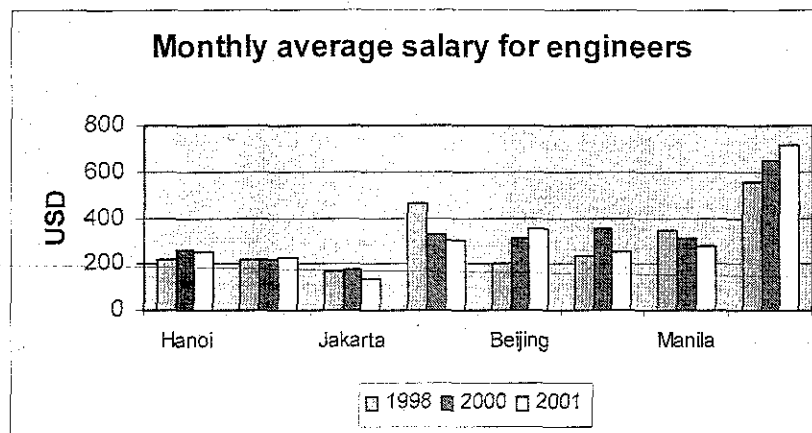
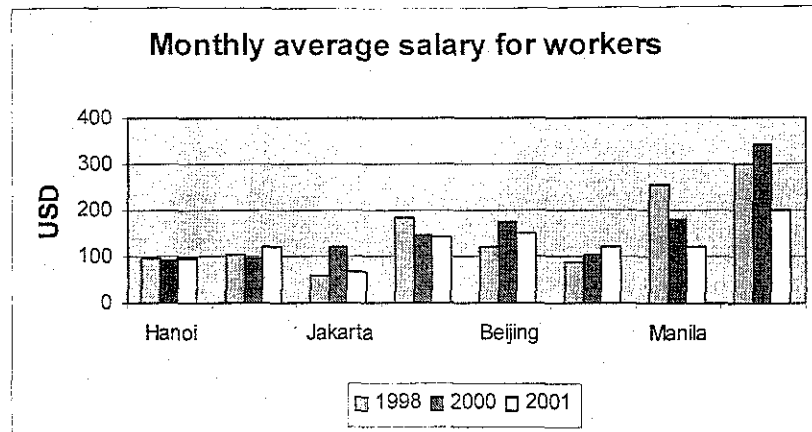
1.5.3 Chi phí lao động

Chi phí cho lao động không lành nghề tương đối thấp, tuy nhiên những vấn đề về năng suất còn tồn tại.

Chi phí cho lao động không lành nghề tại Việt nam là tương đối thấp so với các nước ASEAN khác. Tình trạng này là một trong số các lợi thế của Việt nam trong quá trình thu hút FDI trong ngành sử dụng nhiều lao động như dệt. Tuy nhiên, năng suất thấp và kỷ luật thấp của công nhân Việt nam có hiệu quả ngược lại đối với lợi thế cạnh tranh của nguồn nhân lực.

Hình 36: So sánh chi phí lao động giữa các thành phố chính ở châu Á





Nguồn: JETRO – Điều tra lần thứ 12 – tháng 03 năm 2002

Có thể nhận thấy từ các biểu đồ trên đây rằng mặc dầu mức lương tối thiểu theo luật định tại Việt nam thấp nhất so với các thành phố khác, lương trung bình của người lao động không có sự khác biệt lớn. Đối với người lao động đã qua đào tạo, chi phí lao động thấp của Việt nam không còn tính cạnh tranh nữa bởi vì thiếu các nhân công quản lý và kỹ thuật có chất lượng. Tình trạng này có thể nhìn thấy từ việc so sánh về chi phí lương đối với kỹ sư và người quản lý bậc trung cao hơn Ja-kát-ta và Bắc kinh. Chi phí cho người quản lý cao cấp tại Việt nam thậm chí cao hơn bởi vì thuế thu nhập cá nhân

rất cao.

1.5.4 Chi phí thuê

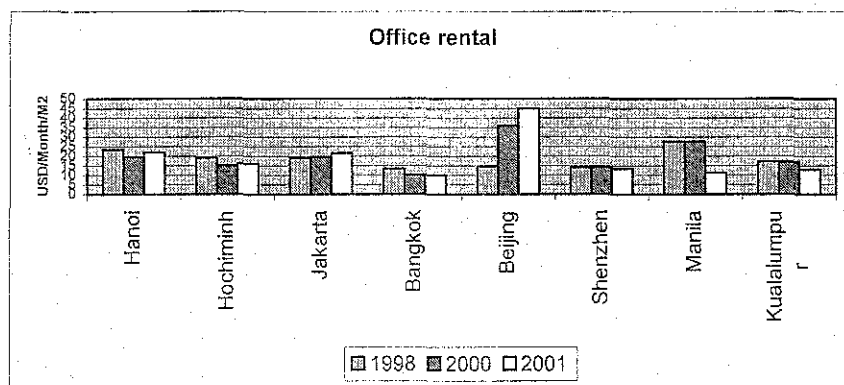
Tiền thuê văn phòng

Vào đầu thập kỷ 90, tiền thuê văn phòng tại Việt nam rất cao do việc cung cấp văn phòng chất lượng cao không đủ. Qua vài năm gần đây, đầu tư (cả trong và ngoài nước) vào toà nhà văn phòng tăng mạnh. Trong giai đoạn khủng hoảng, Việt nam đã phải đối mặt với tình trạng thừa các văn phòng có chất lượng cao mà chủ yếu do nguyên nhân các công ty thực hiện các biện pháp cắt giảm chi phí và sử dụng các căn hộ tư nhân làm văn phòng. Hơn nữa, nhiều văn phòng đại diện nước ngoài đóng cửa và không có các nhà đầu tư mới hoặc công ty nước ngoài mới thành lập văn phòng tại Việt nam. Tình trạng này đã làm giảm giá tiền thuê vào năm 1999-2000. Giá tiền thuê lại tăng vào năm 2001 khi nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi.

Tiền thuê văn phòng giảm trong những năm trước nhưng vẫn tương đối cao so với các thành phố khác ở Châu Á.

So với các nước khác, chi phí tiền thuê văn phòng tại Việt nam tương đối cao nhưng không thể mong chờ sẽ giảm trong vài năm tới. Chất lượng các toà nhà văn phòng được cải thiện đáng kể trong những năm vừa qua nhưng vẫn ở nhiều cấp độ chất lượng khác nhau. Các toà nhà do các nhà đầu tư nước ngoài sở hữu có chất lượng tốt hơn các toà nhà do nhà đầu tư trong nước sở hữu.

Hình 37: So sánh chi phí thuê văn phòng giữa các thành phố chính ở Châu Á



Nguồn: JETRO, Điều tra lần thứ 12, tháng 03 năm 2002

Tiền thuê đất trong Khu Công nghiệp (KCN) và Khu chế xuất (KCX)

Giá thuê đất có tính cạnh tranh, nhưng chất lượng thấp.

Sở hữu tư nhân đối với đất đai không được thừa nhận tại Việt nam. Các nhà đầu tư có thể thuê đất từ Chính phủ hoặc các công ty phát triển hạ tầng. Nhìn chung, các cơ quan chính quyền địa phương quy định giá thuê đất. Nhằm khuyến khích đầu tư nước ngoài vào các KCN và KCX, tiền thuê đất đã giảm đáng kể trong hơn 10 năm vừa qua. Hơn nữa, nhiều chính quyền địa phương cũng đưa ra chính sách miễn, giảm tiền thuê đất đối với một số địa bàn.

So với các nước khác trong khu vực, Việt nam có giá thuê đất thấp nhất tại

các KCN và KCX. Vấn đề chính của Việt nam không phải là giá thuê đất mà là chất lượng cơ sở hạ tầng. Hầu hết các KCN và KCX (cụ thể các khu do các công ty trong nước sở hữu) không có trang thiết bị bảo vệ môi trường và xử lý nước thải. Chỉ ít KCN và KCX đáp ứng tiêu chuẩn khu vực.

Khi Chính phủ Việt nam đặt ra các yêu cầu về bảo vệ môi trường, việc thiếu các trang thiết bị từ các công ty phát triển hạ tầng đã làm cho các nhà đầu tư phải đầu tư bổ sung để tuân thủ các quy định của Chính phủ.

1.5.5 Chi phí kinh doanh khác tại Việt nam

Chi phí không chính thức và thuế xuất cao làm giảm sức thu hút của Việt nam.

Các nhân tố khác góp phần làm chi phí kinh doanh tại Việt nam cao bao gồm chi phí quản lý hành chính và các phí tổn không chính thức. Mặc dầu Chính phủ và Bộ tài chính đã ban hành các quy định huỷ bỏ các lệ phí bất hợp lý nhưng chi phí cao vẫn là một vấn đề đối với cả nhà đầu tư trong nước và nước ngoài.

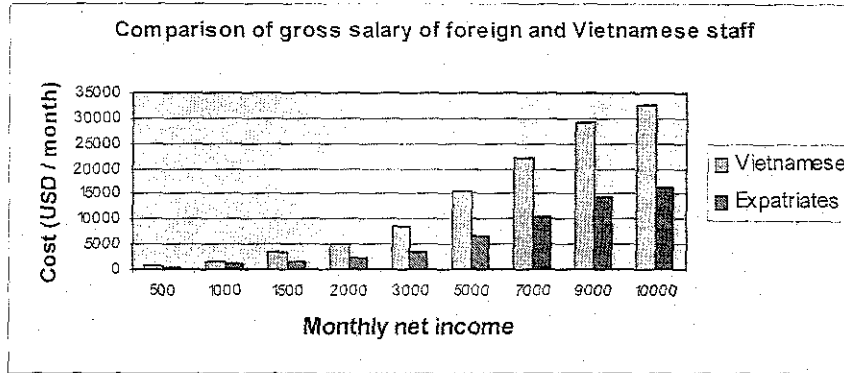
Các sắc thuế là một trong những nhân tố quan trọng nhất để quyết định đầu tư bởi vì chúng ảnh hưởng đến chi phí kinh doanh. Tại Diễn đàn Doanh nghiệp Việt nam vào 09 tháng 12 năm 2002, có một số ý kiến bình luận về chế độ thuế, bao gồm chi phí cao so với các nền kinh tế khu vực, diện đối tượng nộp thuế hẹp, gánh nặng thuế không cân đối đối với những người nộp thuế. Thực tế này dẫn đến một sân chơi không bình đẳng đối với nhà đầu tư nước ngoài.

Mặc dầu thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp áp dụng cho các DNCVĐTNN tại Việt nam thấp hơn các nước khác trong khu vực nhưng thuế suất thực tế thì cao hơn nhiều bởi vì tất cả lợi nhuận và thu nhập đều phải chịu thuế trong khi đó không phải mọi chi phí đều được khấu trừ. Không chế mức khấu trừ áp dụng đối với các chi phí tiếp thị, xúc tiến thương mại và quảng cáo là một vấn đề lớn đối với nhiều công ty.

Xử lý về lỗ cũng là một vấn đề. Hiện nay, lỗ liên quan đến thuế chỉ có thể được chuyển sang tối đa 5 năm tiếp theo. Đối với các công ty hoạt động trong lĩnh vực bất động sản hoặc công nghiệp nặng, thời hạn này là quá ngắn bởi vì họ thường gánh chịu những khoản lỗ đáng kể trong giai đoạn đầu của quá trình hoạt động kinh doanh trước khi sinh lời. Chính sách chuyển lỗ làm giảm các lợi ích miễn thuế và ưu đãi mà Chính phủ đã dành cho.

Việt nam có mức thuế suất thuế thu nhập cá nhân cao nhất trong khu vực, mặc dầu đã được giảm đáng kể trong một vài năm gần đây. Mức thuế suất tối đa áp dụng cho người nước ngoài là 50% trong khi mức tối đa áp dụng cho người Việt nam là 65%. Thuế suất thuế thu nhập cá nhân cao dẫn đến tăng chi phí lao động, cụ thể là chi phí cho người Việt nam có trình độ chuyên môn cao. Về khía cạnh chi phí, các công ty không được khuyến khích đào tạo và nâng cao trình độ cho nhân viên Việt nam bởi vì chi phí thuê người nước ngoài sẽ rẻ hơn so với thuê người Việt nam có trình độ cao. Hình dưới đây phản ánh chi phí đối với người lao động trong nước và nước ngoài với cùng một mức thu nhập thực nhận (thu nhập bằng hiện vật không được bao gồm để so sánh).

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



Lưu ý: Việc so sánh được thực hiện đối với cùng thu nhập tháng thực tế nhận được mà không tính đến các lợi ích khác (thuế suất năm 2002).
 Nguồn: Theo tính toán của PwC.

1.6 Đánh giá tính cạnh tranh môi trường đầu tư của Việt nam so với các nước khác.

Tổng quan

Việt nam đứng sau Trung quốc, Thái-lan, Phi-líp-pin trong chỉ số cạnh tranh và chỉ số tin cậy đầu tư.

Việt nam có tính cạnh tranh tương đối thấp theo khảo sát cạnh tranh thế giới do Diễn đàn Kinh tế Thế giới và Chỉ số Tin cậy FDI thực hiện.

Mặc dầu vị trí Việt nam trong chỉ số thực hiện FDI đang được cải thiện nhưng Việt nam không là một trong số 25 điểm đến hàng đầu. Xếp hạng của Trung quốc, Mã-lai-xi-a, Thái-lan, và Phi-líp-pin theo Chỉ số Tin cậy FDI được nêu dưới đây.

Hình 39: Xếp hạng các nước theo Chỉ số Tin cậy FDI

	2002	2001	2000	1999	Jun-98
Trung quốc	1	2	3	2	3
Thái-lan	20	14	14	15	15
Mã-lai-xi-a	*	22	22	22	22
Phi-líp-pin	*	*	*	24	*
Việt nam	*	*	*	*	*

Lưu ý: * - Không thuộc 25 nước hàng đầu

Nguồn: A.T.Kearney – Chỉ số Tin cậy FDI – tháng 09 năm 2002, Quyển 5

Nguyên nhân chính Mã-lai-xi-a không nằm trong 25 nước hàng đầu là do không ổn định về chính trị, thiếu lao động có trình độ chuyên môn cao, tăng chi phí lao động. Vấn đề chính trị và nền kinh tế vận hành kém là nguyên nhân chính làm giảm vị trí của Phi-líp-pin.

Xét về tăng trưởng và cạnh tranh kinh tế vĩ mô, xếp hạng của một số nước lựa chọn như sau:

Hình 40: Xếp hạng của các nước trong cạnh tranh thế giới

	Xếp hạng cạnh tranh tăng trưởng		Xếp hạng cạnh tranh kinh tế vĩ mô	
	2002	2001	2002	2001
Việt nam	65	60	60	62
Trung quốc	33	39	38	43
Thái-lan	31	33	35	38
Mã-lai-xi-a	27	30	26	37
Phi-líp-pin	61	48	61	53

Lưu ý: Chỉ số thấp hơn được hiểu là tính cạnh tranh nhiều hơn.

Nguồn: Diễn đàn Kinh tế Thế giới, 2002

1.6.1 Đánh giá chi tiết môi trường đầu tư của Việt nam

Tính cạnh tranh của môi trường đầu tư Việt nam được đánh giá chi tiết như dưới đây.

Thâm nhập thị trường

Việt nam kém hấp dẫn hơn so với Trung quốc và ASEAN4 về khía cạnh thâm nhập thị trường vì quy mô thị trường trong nước hẹp và chi phí thâm nhập thị trường khu vực cao.

Như đã lưu ý ở phần trên, hầu hết các nhà đầu tư nước ngoài đánh giá thâm nhập thị trường như một trong những nhân tố quan trọng nhất để mở rộng ra nước ngoài và quyết định địa bàn đầu tư. Với dân số hơn 80 triệu người và chất lượng cơ sở hạ tầng tương đối thấp, Việt nam có và có thể trở thành một thị trường hấp dẫn đối với các công ty tập trung vào bán hàng trong nước. Tỷ lệ FDI trong các ngành định hướng vào thị trường trong nước như công nghiệp hàng tiêu dùng, công nghiệp nặng, bất động sản, sản xuất nguyên vật liệu xây dựng vv... đạt ở mức tương đối cao.

Tuy nhiên, chính sách bảo hộ do Chính phủ Việt nam áp dụng đã khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư trong các lĩnh vực được bảo hộ để hưởng các lợi ích từ chính sách bảo hộ của Chính phủ hơn là khi đầu tư vào các ngành mà Việt nam có lợi thế cạnh tranh. Xét về khả năng thâm nhập thị trường khu vực và toàn cầu, chất lượng kém và chi phí cao của cơ sở hạ tầng giao thông vẫn được đánh giá là những trở ngại chính đối với FDI. Hơn nữa, các chính sách xuất nhập khẩu của Việt nam và những thay đổi không thể lường trước của các quy định về hải quan dẫn đến việc không khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài lựa chọn Việt nam là nơi đặt các nhà máy sản xuất để xuất khẩu.

Tóm lại, về khía cạnh “thâm nhập thị trường”, Việt nam được đánh giá kém hấp dẫn hơn ASEAN4 và Trung quốc. Đây là kết quả của chỉ số tổng GDP và GDP trên đầu người tương đối thấp so với ASEAN4 khác và Trung quốc.

Chi phí kinh doanh cao là một trong số những điểm bất lợi chính của Việt nam.

Chỉ số GDP của Việt nam chỉ bằng 3% của Trung quốc, 24% của Thái-lan, 29% của In-đô-nê-si-a, 38% của Mã-lai-xi-a, và 42% của Phi-líp-pin.

Chi phí kinh doanh

Hầu hết các nhà đầu tư nước ngoài đều chỉ ra chi phí kinh doanh cao là điểm bất lợi chính của Việt nam. Phân tích các chi phí tại Việt nam được thực hiện trước đây cho thấy rằng chi phí đầu tư và chi phí kinh doanh tại Việt nam là tương đối cao so với ASEAN4 và Trung quốc. Theo điều tra và phỏng vấn của chúng tôi với các nhà đầu tư, mặc dầu hệ thống hai giá không ảnh hưởng đáng kể đối với chi phí kinh doanh nhưng nó tạo ra ấn tượng đối xử không nhất quán (ví dụ sự phân biệt) đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Điều này đã ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường kinh doanh tại Việt nam.

Thiếu nguyên vật liệu và công nghiệp hỗ trợ và các hệ thống thuế nhập khẩu không hấp dẫn cũng được nhìn nhận là các điểm yếu khác của Việt nam đồng thời tạo ra chi phí kinh doanh cao.

So sánh chi phí kinh doanh giữa các nước được lựa chọn được trình bày tại Hình 41 dưới đây.

Hình 41: Đánh giá Chi phí kinh doanh tại Việt nam, Trung quốc, Thái-lan, và Phi-líp-pin

Chi phí và các nhân tố liên quan đến kinh doanh	Việt nam	Trung quốc	Thái-lan	Mã-lai-xi-a	Phi-líp-pin
Chi phí/Chất lượng Cung cấp điện	1	2	3	3	3
Chi phí/Chất lượng Cung cấp nước	2	3	3	3	3
Chi phí Viễn thông	1	3	3	3	4
Chi phí Vận tải biển	1	3	2	3	2
Chất lượng Lao động (không có kỹ thuật)	1	2	3	3	3
Chất lượng Lao động (có kỹ thuật)	1	2	3	2	3
Chi phí lao động (công nhân)	4	2	2	1	3
Chi phí lao động (Người quản lý bậc trung)	2	3	2	1	2
Chi phí/Chất lượng thuế (Văn phòng)	2	1	3	3	4
Chi phí/Chất lượng thuế (Tiền thuế đất trong KCN và KCX)	2	2	4	3	2
Chi phí không chính thức (chi phí hành chính, tham nhũng)	1	1	3	3	2
Thuế thu nhập cá nhân	1	2	2	3	3
Thuế suất thực tế	1	2	2	3	3

Đánh giá của PwC (1 = kém cạnh tranh nhất; 4 = cạnh tranh cao nhất)

Ổn định chính trị và xã hội là lợi thế cạnh tranh mạnh

Môi trường chính trị và xã hội ổn định

Nhìn chung, Việt nam được đánh giá là nước có môi trường chính trị và xã hội ổn định so với các nước khác trong khu vực. Tổ chức Tư vấn Rủi ro Kinh tế và Chính trị (PERC) tại Hồng Kông xếp Việt nam ở vị trí thứ nhất

nhất của Việt nam.

về khía cạnh ổn định chính trị và xã hội sau sự kiện 11 tháng Chín.

So với các nước ASEAN khác như In-đô-nê-xi-a, Mã-lai-xi-a, Phi-líp-pin, và Trung quốc, Việt nam có ít các vấn đề liên quan đến tôn giáo và mâu thuẫn sắc tộc hơn. Sau khi đưa ra chính sách “đổi mới”, Việt nam đã và đang đạt được mức tăng trưởng GDP ổn định. Sự ổn định chính trị và kinh tế vĩ mô đang được duy trì. Việt nam được đánh giá là nơi an toàn để đầu tư.

Đễ dàng kinh doanh – Hiệu quả thi hành phán quyết của toà án

Nhà đầu tư nước ngoài tại Việt nam phải đối mặt nhiều vấn đề trong kinh doanh hơn so với ASEAN4.

Theo các kết quả khảo sát, Việt nam là nước mà các nhà đầu tư nước ngoài phải đối mặt với khá nhiều vấn đề trong kinh doanh hơn các nước khác trong khu vực. Hầu hết các vấn đề mà các nhà đầu tư nước ngoài phải đối mặt là kết quả của việc thiếu tính đồng bộ, không chắc chắn, thống nhất trong hệ thống thuế và pháp luật. Tình trạng này dẫn đến việc dựa dẫm các quan hệ chính trị và tùy tiện thực hiện quyền hạn của các quan chức nhà nước.

Mặc dầu Việt nam đã rất nỗ lực trong quá trình cải thiện khung pháp lý của mình nhưng vẫn còn tồn tại nhiều khiếm khuyết. Việc trình bày không rõ ràng và giải thích không nhất quán về luật pháp dẫn đến các bất cập trong việc thực hiện và thi hành.

Việc thay đổi không thể lường trước và có hiệu lực hồi tố của luật và các quy định thuế là một vấn đề lớn khác tại Việt nam.

Độ tin cậy và chất lượng của cơ sở hạ tầng và các tiện ích

Chất lượng và độ tin cậy của cơ sở hạ tầng và các tiện ích thấp hơn tiêu chuẩn.

Công bằng mà nói cơ sở hạ tầng của Việt nam vẫn không phù hợp và không đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế về các khía cạnh sẵn có, chi phí và chất lượng. Mặc dù cải thiện mạnh mẽ trong hơn 10 năm qua, khả năng sẵn có và chất lượng cơ sở hạ tầng của Việt nam vẫn dưới mức trung bình trong khu vực và ASEAN4. Theo kết quả điều tra do Viện nghiên cứu Phát triển Đức (GDI), hơn hai phần ba các DNCVĐTNN phải dùng đường bộ để vận tải hàng hoá của mình. Hầu hết các nhà đầu tư được phỏng vấn đều chỉ trích điều kiện hệ thống đường bộ nghèo nàn là một trở ngại trong kinh doanh.

Hầu hết các dự án cơ sở hạ tầng sử dụng nhiều vốn. Cho đến nay, đầu tư vào cơ sở hạ tầng chủ yếu dựa vào ngân sách Nhà nước, bao gồm viện trợ ODA và các khoản vay ưu đãi. Sự tham gia của khối tư nhân vào việc xây dựng cơ sở hạ tầng vẫn còn nhiều hạn chế và chủ yếu theo hình thức XD-KD-CG (trong lĩnh vực cung cấp nước và điện năng) và HĐHTKD (trong ngành viễn thông). Quản lý và kinh doanh cơ sở hạ tầng tập trung vào một số ít các tổng công ty nhà nước. Điều này dẫn đến thiếu tính cạnh tranh, hoạt động kinh doanh không hiệu quả.

Kinh nghiệm từ các nước khác trong khu vực như Thái-lan, In-đô-nê-xi-a, Mã-lai-xi-a và Phi-líp-pin cho thấy rằng việc cho phép/khuyến khích tư nhân tham gia đã đóng góp đáng kể vào sự phát triển cơ sở hạ tầng. Chẳng hạn, ở Phi-líp-pin, khi cho phép các nhà đầu tư nước ngoài tham gia sản xuất điện theo hình thức XD-KD-CG, nước này đã giải quyết được bất cập

Việt nam có lực lượng lao động trẻ nhưng thiếu lao động có trình độ chuyên môn quản lý và kỹ thuật.

về điện năng tồn tại rất lâu. Đây là một ví dụ điển hình mà Việt nam có thể làm theo.

Sự tham gia của khối tư nhân trong cung cấp dịch vụ tiện ích cũng sẽ làm tăng chất lượng và giảm chi phí mà chúng là các nhân tố chủ chốt thu hút FDI vào Việt nam.

Thị trường lao động

Việt nam có một lực lượng lao động hơn 40 triệu người, hàng năm tăng thêm từ 1,1 đến 1,2 triệu người. Chi phí lao động tương đối thấp so với các nước khác trong khu vực như trình bày ở trên. Tình trạng này là điểm lợi thế của Việt nam.

Mặc dù, tỷ lệ biết chữ của Việt nam cao so với các nước khác (xấp xỉ 90%), nhưng lực lượng nhân công qua đào tạo tương đối thấp. Theo số liệu thống kê do Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội công bố, chỉ gần 12% lực lượng nhân công Việt nam được qua đào tạo. Lực lượng nhân công không có chuyên môn kỹ thuật thì dư thừa trong khi đó lại thiếu lao động có chuyên môn kỹ thuật. Chất lượng nhân công qua đào tạo là một vấn đề khác. Vấn đề này là kết quả của hệ thống giáo dục và đào tạo không phù hợp.

Theo kết quả phỏng vấn nhiều nhà đầu tư nước ngoài, thiếu nhận thức kinh doanh, quản lý và kỹ thuật là những hạn chế chính của người Việt nam. Theo kết quả điều tra do JBIC thực hiện, 43,3% người Nhật bản cho biết tuyển dụng nhân viên quản lý trong nước là một thách thức. Vấn đề này được xếp thứ ba trong số các vấn đề quan trọng mà các nhà đầu tư nước ngoài phải đối mặt sau chất lượng cơ sở hạ tầng và hệ thống pháp luật.

Thị trường lao động Việt nam vẫn nằm trong giai đoạn hình thành và chưa phát triển. Sự chuyển dịch lao động giữa các ngành kinh tế khác nhau tương đối thấp so với các nước khác, cụ thể là giữa nhà nước và khối tư nhân.

Việc yêu cầu các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phải tuyển dụng lao động trong nước thông qua các cơ quan tuyển dụng được phép đã hạn chế tính linh hoạt của thị trường lao động.

Tóm lại, mặc dầu Việt nam có lợi thế cạnh tranh về đội ngũ nhân công rẻ và trẻ nhưng chất lượng nhân công lao động vẫn thấp. Tình trạng này làm giảm tính cạnh tranh của Việt nam trong các ngành công nghệ cao.

Tham nhũng

Việt nam xếp ở vị trí thứ 75 trong Chỉ số Nhận biết Tham nhũng của TI năm 2003.

Bằng chứng có tính thực tiễn cho thấy rằng nạn tham nhũng thường xuyên xảy ra và không thể lường trước được gây tổn hại đến quá trình đầu tư. Theo các kết quả điều tra, nạn tham nhũng được nhìn nhận như một bất cập nghiêm trọng tại Việt nam.

Theo kết quả điều tra về tham nhũng năm 1999 do tổ chức Minh bạch Quốc tế (Transparency International (TI)) tiến hành, Việt nam có chỉ số 2,6 và xếp thứ 75 trong tổng số 99 nước được khảo sát. (Chỉ số tham nhũng do TI áp

dụng chạy từ 10 (mức độ trong sạch cao) đến 0 (mức độ tham nhũng cao)). Theo kết quả điều tra năm 2002, Việt nam có chỉ số thấp ở mức 2,4. Tình trạng này cho thấy nạn tham nhũng ở Việt nam được nhìn nhận là tăng trong vài năm qua.

Hình 42: Chỉ số Nhận biết Tham nhũng năm 2002 – các nước được lựa chọn

Nước	Chỉ số	Điểm CPI năm 2002	Biên độ cao - thấp
Xin-ga-po	5	9.3	8.9-9.6
Anh	10	8.7	7.8-9.4
Úc	11	8.6	6.1-9.3
Hồng Kông	14	8.2	6.6-9.4
Mỹ	16	7.7	5.5-8.7
Bỉ	20	7.1	5.5-8.7
Đài Loan	29	5.6	3.9-6.6
Mã-lai-xi-a	33	4.9	3.6-5.7
Hàn quốc	40	4.5	2.1-7.1
Trung quốc	59	3.5	2.0-5.6
Thái-lan	64	3.2	1.5-4.1
Ấn độ	71	2.7	2.4-3.6
Phi-líp-pin	77	2.6	1.7-3.6
Việt nam	85	2.4	1.5-3.6
In-đô-nê-xi-a	96	1.9	0.8-3.0
Băng-la-đét	102	1.2	0.3-2.0

Nguồn: Minh bạch Quốc tế - Chỉ số nhận biết Tham nhũng Quốc tế năm 2002 (Transparency International – Transparency International Corruption Perception Index).

Chính phủ Việt nam nhận thức được vấn đề tham nhũng và tác hại của nạn tham nhũng gây ra cho nền kinh tế quốc dân. Chính phủ đã ban hành các biện pháp để khắc phục tình trạng này. Tuy nhiên, nạn tham nhũng vẫn là một vấn đề được bàn đến của Việt nam và tiếp tục trở thành nhân tố không khuyến khích FDI vào Việt nam.

Khả năng sẵn có của các nhà cung cấp trong nước về linh kiện và nguyên vật liệu

Thiếu linh kiện, nguyên vật liệu và công nghiệp hỗ trợ trong nước xua đuổi các nhà đầu tư tiềm năng.

Do ngành công nghiệp trong nước chưa phát triển, việc sử dụng linh kiện và nguyên vật liệu trong nước vẫn còn hạn chế. Kết quả là hầu hết các DN CVĐTNN kinh doanh trong ngành sản xuất như điện tử, ô tô, và xe máy, phải nhập khẩu linh kiện và hàng bán thành phẩm. Do chi phí nguyên vật liệu trong ngành sản xuất là nhân tố lớn nhất trong cấu thành chi phí, trình trạng không sẵn có các linh kiện và nguyên vật liệu trong nước dẫn đến chi phí sản xuất cao và giảm lợi thế cạnh tranh của Việt nam.

Hệ thống thuế nhập khẩu bất hợp lý cũng góp phần làm cho chi phí linh kiện và nguyên vật liệu cao. Thuế nhập khẩu trung bình đánh vào linh kiện và nguyên vật liệu dao động từ 30% đến 60%. Trong năm 2000, hệ thống thuế

mới theo tỷ lệ nội địa hoá đã được công bố nhằm khuyến khích các DNCVĐTNN khai thác và sử dụng linh kiện và nguyên vật liệu trong nước. Theo kết quả điều tra gần đây do JETRO tiến hành vào tháng 10 năm 2002, việc thay đổi này đã làm tăng chi phí linh kiện và nguyên vật liệu nhập khẩu do thiếu các nguồn cung cấp trong nước.

Theo kết quả phỏng vấn của chúng tôi với cơ quan thẩm quyền và các công ty phát triển hạ tầng khu công nghiệp khác nhau, thiếu công nghiệp hỗ trợ và nhà cung cấp trong nước là một trong những nguyên nhân chính làm số lượng lớn các nhà đầu tư tiềm năng không chọn đặt các cơ sở của họ tại Việt nam.

Thiếu các nhà cung cấp linh kiện và nguyên vật liệu trong nước làm giảm lợi thế cạnh tranh của Việt nam so với ASEAN4 và Trung quốc. Tình trạng này trở nên nghiêm trọng hơn đối với Việt nam khi Việt nam cam kết đầy đủ theo AFTA vào năm 2005. Vào thời điểm đó, Việt nam phải giảm thuế suất thuế nhập khẩu xuống dưới 20% đối với 80% hàng hoá. Thành phẩm từ các nước ASEAN khác bán tại Việt nam sẽ chịu thuế suất thuế nhập khẩu thấp hơn. Do đó, không có lợi về mặt kinh tế cho các nhà đầu tư nước ngoài thành lập các cơ sở sản xuất tại Việt nam.

Đánh giá tổng quan về tính cạnh tranh của Việt nam

So với các nước lân cận khác, Việt nam vẫn kém cạnh tranh về những yếu tố chủ chốt như chất lượng cơ sở hạ tầng, thâm nhập thị trường tiềm năng, thiếu hệ thống thuế và pháp luật ổn định và nhất quán, Tuy nhiên, Việt nam có lợi thế về hệ thống chính trị và xã hội ổn định và hy vọng đạt được mức tăng trưởng thị trường tiềm năng cao.

Hình 43: Đánh giá tính cạnh tranh theo các nhân tố cụ thể ảnh hưởng đến FDI

Đặc tính cụ thể	Việt nam	Trung quốc	Thái-lan	Mã-lai-xi-a	Phi-lip-pin
Chỉ số Tin cậy FDI	2	4	3	3	2
Tăng trưởng Kinh tế Tiềm năng	3	4	2	2	
Chất lượng Cơ sở hạ tầng	1	2	4	4	2
Hệ thống pháp luật (phát triển, nhất quán và không ổn định)	2	2	4	4	3
Hệ thống Thuế (phát triển, nhất quán và không ổn định)	2	2	3	3	2
Ổn định Chính trị và Xã hội	4	3	3	3	2
Ổn định và quản lý Tỷ giá Ngoại hối	2	3	2	2	2
Mua sắm Linh kiện	1	3	3	3	2
Thâm nhập Thị trường Tiềm năng	2	3	3	3	2
Dễ dàng Hoạt động Kinh doanh	1	2	3	3	2
Nhận biết tham nhũng	1	1	2	2	2

Việc xếp hạng dựa trên phương thức tính của PwC

Xếp hạng (4 = khả năng cạnh tranh cao nhất. 1 = khả năng cạnh tranh kém nhất)

1.6.2 Phân tích SWOT về môi trường đầu tư của Việt nam

Phân tích SWOT cho thấy những Điểm mạnh, Điểm yếu, Cơ hội và Nguy cơ của Việt nam như sau:

NHỮNG ĐIỂM MẠNH

Việt nam được phủ cho nguồn tài nguyên và lao động giá rẻ.

Vị trí địa lý: Tọa lạc ở phía Đông của bán đảo Đông dương, Việt nam nằm ở trung tâm của vùng Đông Nam Á. Điều này làm cho Việt nam có được sự tiếp xúc rất thuận lợi với phần còn lại của thế giới. Các tuyến hàng không và hàng hải chính đều nằm gần quốc gia này, tạo thuận lợi cho các tuyến dẫn đến các thị trường lớn.

Khí hậu Việt nam cung cấp những điều kiện thuận lợi cho sản xuất nông nghiệp, còn những biển tiếp giáp nước này có lợi cho những hoạt động kinh tế dưới nước như câu và đánh bắt cá.

Nguồn tài nguyên thiên nhiên: Việt nam có một nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú bao gồm dầu, khí đốt, quặng kim loại và không kim loại. Nước này còn có gần bảy triệu héc-ta đất trồng trọt tương đối màu mỡ.

Nguồn nhân công: Dân số gần tám mươi triệu người của Việt nam cho thấy nền kinh tế nội địa có tiềm năng thị trường khổng lồ. Phần lớn dân số còn trẻ với tỉ lệ lực lượng có sức lao động cao, ngoài ra các thống kê còn cho thấy một mức độ biết chữ cao. Mức lương tương đối thấp so với các nước

<p><i>Sự ổn định chính trị được duy trì.</i></p>	<p>khác trong khu vực.</p> <p>Sự ổn định chính trị: Đảng cộng sản Việt nam đã điều hành đất nước trong nhiều thập kỷ qua và không ai mong muốn có những thay đổi trong môi trường chính trị. Các giới chức đã ủng hộ một chính sách cải cách và quá trình chuyển sang một nền kinh tế thị trường đang tiếp tục.</p> <p>Sự ổn định chung: Trong khung cảnh của những sự kiện diễn ra trong vài năm qua liên quan đến chủ nghĩa khủng bố, Việt nam được biết đến như là một trong những nước an toàn nhất xét về các tội ác chống con người và quyền sở hữu.</p>
<p><i>Thiếu công nhân lành nghề và kỹ năng quản lý.</i></p>	<p>NHỮNG ĐIỂM YẾU:</p> <p>Vị trí địa lý: Bờ biển dài, đặc biệt là phần giữa của nước này, là đối tượng của các cơn bão biển và các hiện tượng thời tiết và chúng có tác động đến các hoạt động kinh tế.</p> <p>Nguồn tài nguyên thiên nhiên: Mặc dù có rất nhiều các mỏ quặng, vị trí của chúng thường rải rác khắp nước dẫn đến những khó khăn trong việc khai thác và vận chuyển.</p> <p>Chất lượng của nhân công: Tỷ lệ lực lượng tham gia lao động cao cho thấy rằng nền kinh tế phải tăng trưởng ở một mức độ đáng kể để tránh mức độ thất nghiệp cao. Mặc dù có một sự dư thừa nhân công giá rẻ nhưng chất lượng nói chung là thấp. Người lao động đã qua đào tạo đang thiếu và các phương tiện để huấn luyện lực lượng lao động nhìn chung là không tương xứng. Tình trạng nhân lực đặc biệt trầm trọng xét về sự thiếu các kỹ năng quản lý cần thiết để làm việc trong một môi trường cạnh tranh.</p>
<p><i>Năng lực sản xuất thấp và cơ sở hạ tầng nghèo nàn là hai trong số những điểm yếu chính.</i></p>	<p>Kỹ thuật lạc hậu, năng lực sản xuất thấp, quy mô nhỏ: So với các nước đã phát triển, mức độ công nghệ sử dụng trong các doanh nghiệp tại Việt nam (ngoại trừ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài) lạc hậu từ 20 đến 30 năm. Việc áp dụng các kỹ thuật tiên tiến được tập trung vào các ngành công nghiệp chủ yếu như dầu và khí đốt, viễn thông, năng lượng, điện tử, quần áo, dệt, lắp ráp xe hai bánh và xe ô tô, nơi đầu tư nước ngoài chiếm ưu thế.</p> <p>Các xí nghiệp Việt nam thường có quy mô nhỏ và có một trình độ công nghệ thấp, thiết bị lạc hậu, và chỉ có thể sản xuất các sản phẩm đơn giản thiếu tính cạnh tranh.</p> <p>Hạ tầng vật chất: Sự thiếu thốn cơ sở hạ tầng tương xứng là một trong những trở ngại chính của sự phát triển kinh tế và sự thiếu hụt nghiêm trọng tồn tại ở tất cả các lĩnh vực.</p> <p>Năng lực về thể chế: Năng lực về thể chế, hay năng lực của cơ sở thể chế của quốc gia bao gồm khung pháp luật và các cơ quan chịu trách nhiệm thi hành các luật lệ và quy định, vẫn còn tương đối yếu. Các điều luật thiếu rõ</p>

ràng và kết dính khiến cho việc giải thích các điều luật đó trở thành tùy tiện. Mặc dù đã có sự cải thiện và luật pháp đã được thiết kế để tạo sân chơi bình đẳng cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư trong và ngoài nước, công tác thi hành các chính sách đó vẫn còn yếu.

Hậu quả của những kém cỏi trong năng lực về thể chế dẫn đến tình trạng tham nhũng cao. Tham nhũng được xem là "chuyện thường ngày" ở Việt nam và đặc biệt lan tràn trong lĩnh vực hải quan.

Thiếu tính ổn định, tính có thể tiên đoán và tính chắc chắn: Các hành động của chính phủ liên quan đến các luật và nghị định về thực tiễn kinh doanh thường rất khó tiên đoán và tùy tiện, và trong một số trường hợp, các quyết định và luật được áp dụng hồi tố. Môi trường kinh doanh được đặc trưng bởi tệ quan liêu và thiếu sự phối hợp giữa các cấp cơ quan khác nhau của chính phủ.

Thiếu yếu tố đầu vào trung gian ở thị trường nội địa: Do khối tư nhân nội địa chưa phát triển, các yếu tố đầu vào có tính quan trọng hàng đầu đối với hầu hết các ngành, đặc biệt là đầu vào cho sản xuất hàng xuất khẩu, là không có và buộc phải nhập khẩu. Điều này làm tăng chi phí sản xuất và làm giảm tính cạnh tranh của Việt nam.

NHỮNG CƠ HỘI

Việc thâm nhập vào các thị trường mới đem lại cho Việt nam những cơ hội.

Tiếp cận thị trường: Việc gia nhập các hiệp định đa phương và khu vực sẽ đem lại cho Việt nam cơ hội thâm nhập các thị trường khác trong khu vực và thị trường Mỹ – một thị trường nhiều tiềm năng cho các mặt hàng tiêu dùng như nông phẩm chế biến, lâm sản, thủy sản, hàng dệt và giày dép.

Gia nhập WTO: Việc gia nhập WTO sẽ đem lại khả năng tiếp cận thị trường lớn hơn và chắc chắn hơn cho hàng xuất khẩu của Việt nam nhờ có những cam kết không phân biệt và đối xử quốc gia của các nước khác. Tư cách thành viên cũng sẽ giúp tránh việc gọi Việt nam là một "nền kinh tế phi thị trường" của các đối tác mậu dịch lớn như EU và Mỹ. Điều này sẽ tránh được việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá không minh bạch có tính phân biệt cũng như những thông lệ bảo hộ của các nước này.

Việc gia nhập WTO sẽ mang lại những lợi ích to lớn trong việc hoàn thiện hành lang pháp lý và môi trường kinh doanh do sự gia tăng năng lực sản xuất đáng kể và luồng vốn đầu tư. Với tư cách là thành viên của WTO, Việt nam sẽ có một vị thế tốt hơn để bảo vệ được các lợi ích của mình trên trường quốc tế.

Việc gia nhập vào WTO của Trung quốc: Việc gia nhập vào WTO của Trung quốc làm tăng thêm động cơ của Việt nam mong muốn trở thành thành viên của tổ chức này. Việc gia nhập vào WTO của Trung quốc cũng làm cho thị trường nước này gia tăng sự xâm nhập vào Việt nam, đặc biệt là các ngành công nghiệp chế biến thực phẩm, điện tử, thép và hóa dầu.

Việt nam sẽ phải đối mặt với sự gia tăng cạnh tranh trong tương lai.

NHỮNG NGUY CƠ:

Giảm thuế quan: Hiện nay, Việt nam đang áp dụng chế độ thuế quan cao để bảo hộ nền sản xuất trong nước. Do vậy, chi phí sản xuất hàng hóa tại Việt nam cao hơn hàng nhập khẩu. Việc giảm thuế quan trong vài năm tới sẽ tác động đáng kể đến các ngành công nghiệp chủ chốt hiện đang được Nhà nước bảo hộ. Các ngành công nghiệp này có thể không có khả năng cạnh tranh lâu dài với việc nhập từ các nước ASEAN khác. Tương tự như vậy, bộ máy quản lý các doanh nghiệp chịu ảnh hưởng trực tiếp của việc giảm thuế quan sẽ gây sức ép buộc Chính phủ gia tăng chuyển giao các nguồn tài chính và tín dụng nhận được. Cuối cùng, việc này sẽ chỉ dịch chuyển gánh nặng duy trì các doanh nghiệp nhà nước hoạt động không hiệu quả sang các thành phần kinh tế khác mà thôi.

Cắt giảm thuế quan có thể làm tăng đáng kể việc nhập khẩu. Để giữ vững cán cân thương mại, Việt nam cần phải tìm ra phương cách để cân bằng sự tăng nhập khẩu bằng tăng xuất khẩu.

Khi hàng rào thuế quan giữa các nước ASEAN bị bãi bỏ, yếu tố cạnh tranh chủ yếu của các nước này sẽ là "chi phí." Căn cứ vào các phân tích chi phí được trình bày tại Phần I nêu trên, chi phí kinh doanh tại Việt nam, nhìn chung, còn cao hơn nhiều nước ASEAN khác. Nếu Việt nam không thể giảm được chi phí kinh doanh thì sẽ không có khả năng thu hút đầu tư nước ngoài và sẽ trở thành một quốc gia nhập khẩu hơn là xuất khẩu.

Việc gia nhập vào WTO của Trung quốc: Việc xuất khẩu của Trung quốc sang thị trường các nước thứ ba sẽ được tăng cường do việc gia nhập vào WTO. Điều này có thể ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu của Việt nam, bởi vì Việt nam cũng có những lợi thế trong các ngành sản xuất cần nhiều lao động tương tự như Trung quốc. Ngành công nghiệp dệt may của Việt nam có thể bị ảnh hưởng trực tiếp do việc bãi bỏ hạn ngạch xuất khẩu các sản phẩm dệt may của Trung quốc sang Mỹ và EU kể từ năm 2005.

Việc Trung quốc mở cửa cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động trong một số lĩnh vực dịch vụ, bao gồm cả bưu chính viễn thông, phân phối hàng hóa, ngân hàng, bảo hiểm, v.v. sau khi gia nhập vào WTO sẽ cải thiện một cách đáng kể môi trường đầu tư của nước này. Sự cải thiện này có thể sẽ làm chuyển hướng đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài từ các nước khác, kể cả Việt nam.

Tác động môi trường: Sự hòa nhập với thị trường thế giới sẽ giúp Việt nam đạt được tốc độ tăng trưởng nhanh chóng. Tuy nhiên, sự tăng trưởng này có thể kéo theo những tổn thất đối với nguồn tài nguyên thiên nhiên quốc gia và làm hủy hoại môi trường. Sự thoái hóa đất vẫn đang tiếp diễn và môi trường sinh thái đang bị đe dọa. Tại các thành phố và thị trấn, sự ô nhiễm không khí, nước và chất thải rắn đang là một vấn nạn. Tiềm năng kinh tế biển và duyên hải cũng có thể bị ảnh hưởng xấu.