

3.5 Xác định các ngành công nghiệp để xúc tiến FDI của Nhật bản

Sau khi các ngành mục tiêu để xúc tiến FDI đã được xác định (tức là những ngành được xếp hạng là Cao và Trung bình từ góc độ của cả Chính phủ và nhà đầu tư), bước tiếp theo là xác định các khu vực địa lý (tức là các quốc gia) để xúc tiến FDI. Các tiêu chí xác định những ngành mục tiêu để xúc tiến FDI trong một quốc gia cụ thể, đặc biệt là Nhật bản, bao gồm:

Tiêu chí 1. Vị thế của quốc gia đó trên thị trường thế giới và khu vực

Muốn thực hiện thành công chương trình xúc tiến FDI cần có các hoạt động xúc tiến tại những quốc gia nào được xem là có thế mạnh trong các ngành mục tiêu. Tiêu chí này định lượng vị thế của quốc gia trong ngành tương ứng. Các mức xếp hạng một quốc gia sẽ là như sau:

Cao: nước đó nằm trong nhóm 5 nước đứng đầu trong ngành đó

Trung bình: nước đó nằm trong nhóm từ thứ 6 đến thứ 10

Thấp: nước đó nằm ngoài nhóm 10 nước dẫn đầu

Căn cứ vào tầm quan trọng, tiêu chí này được cho hệ số 3.

Việc đánh giá vị thế của một quốc gia trên thị trường thế giới và khu vực chủ yếu căn cứ vào Báo cáo đầu tư thế giới của UNCTAD và kết quả của các nghiên cứu khác.

Tiêu chí 2. Kế hoạch tiềm năng mở rộng thị trường nước ngoài của nhà đầu tư

Vấn đề thứ hai cần xem xét là kế hoạch tiềm năng của nhà đầu tư mở rộng thị trường nước ngoài. Điều này có thể thay đổi tùy từng thời điểm, phụ thuộc vào môi trường bên trong và bên ngoài. Khi gặp khủng hoảng, các nhà đầu tư có thể thận trọng hơn trước bất cứ kế hoạch bành trướng ra nước ngoài nào. Việc đánh giá các kế hoạch tiềm năng mở rộng ra nước ngoài có thể dựa trên kết quả nghiên cứu hoặc tham khảo các xu hướng gần đây của ngành. Đối với các nhà đầu tư Nhật bản, JBIC đã tiến hành các cuộc khảo sát thường xuyên về các xu hướng trong FDI Nhật bản, các kết quả khảo sát này có thể sử dụng làm căn cứ để phân tích.

Các mức xếp hạng sẽ như sau:

Cao: có xu hướng tăng dần trong nguồn vốn đầu tư nước ngoài hướng ra bên ngoài

Trung bình: dòng vốn đầu tư ra nước ngoài giữ nguyên

Thấp: có xu hướng giảm dần dòng vốn ra bên ngoài

Tiêu chí này được cho hệ số 2.

Tiêu chí 3. Khả năng thu hút các nhà đầu tư mới

Trong một số ngành chỉ có một số lượng hữu hạn những người tham gia cuộc chơi, chẳng hạn như dầu khí, năng lượng và ngân hàng. Nếu những công ty chủ chốt đã có mặt tại quốc gia đó thì khả năng thu hút các nhà đầu tư mới sẽ rất hạn chế. Với những ngành có sự thống trị của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khả năng thu hút các nhà đầu tư mới sẽ cao hơn nhiều. Các mức xếp hạng theo tiêu chí này là như sau:

Cao: ngành có nhiều bên tham gia cỡ nhỏ

Thấp: ngành có các bên tham gia vừa cỡ nhỏ vừa cỡ lớn

Thấp: trong ngành có sự thống trị của một tập đoàn công ty nhỏ

Tiêu chí này được cho hệ số 2.

Tiêu chí 4. Các mối ràng buộc về văn hóa và lịch sử

Dòng FDI có thể chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của các liên kết văn hóa và lịch sử. Thường thì sẽ dễ dàng hơn nếu thu hút đầu tư từ những nước mà Việt nam đã thiết lập quan hệ bởi vì các nhà đầu tư của nước đó có thể đã ít nhiều hiểu biết về Việt nam. Tuy nhiên, khi các nhà đầu tư của một nước duy nhất giữ vị trí thống trị trong một ngành nào đó thì có lẽ tốt hơn là đa dạng hóa nguồn đầu tư theo địa lý.

Tiêu chí này xếp hạng theo các mức sau:

Cao: có mối quan hệ bền chặt với nước sở tại của nhà đầu tư (5 nhà đầu tư hàng đầu hoặc các nhà đầu tư chủ chốt trong khu vực)

Trung bình: có mối quan hệ tương đối tốt (năm nhà đầu tư kế tiếp)

Thấp: có mối quan hệ nào đó

Tiêu chí này được cho hệ số 1.

Việc cho hệ số cho từng tiêu chí cũng mang tính chủ quan. Hình 58 trình bày cách đánh giá các ngành mục tiêu cho FDI Nhật bản căn cứ theo tiêu chí này.

Hình 58: Xác định các ngành mục tiêu để xúc tiến FDI Nhật bản⁶⁹

	Tiêu chí 1	Tiêu chí 2	Tiêu chí 3	Tiêu chí 4	Tổng số trước khi tính hệ số	Tổng số sau khi tính hệ số
Hệ số	3	2	1	1		
1.1 Dầu khí	2	2	1	2	7	13

2.1	Chế tạo cơ khí	3	3	2	3	11	20
2.3	Điện tử	3	3	3	3	12	21
2.4	Công nghệ thông tin	3	3	3	3	12	21
2.5	Hóa chất	2	3	2	3	10	17
3.1	Chế biến thủy sản	1	2	3	1	7	11
3.2	Chế biến nông sản	1	2	3	1	7	11
4.1.	Máy mặc	1	3	3	2	9	14
4.2	Dệt kim	1	2	3	1	7	11
4.3	Giày	1	3	3	1	8	13
4.4	Sản phẩm da	1	3	3	2	9	14
	Viễn thông và xây dựng hạ tầng						
7.2	KCN-KCX	2	2	1	1	6	12
8.3	Giao thông vận tải	2	1	1	3	7	12

Nguồn: Thống kê của BKHTT, kết quả khảo sát của JBIC. Báo cáo đầu tư thế giới, đánh giá của PwC

Căn cứ vào kết quả phân tích trên. Việt nam trước tiên nên tập trung nhằm luồng FDI Nhật bản vào các ngành sau:

- điện tử
- công nghệ thông tin
- chế tạo cơ khí; và
- hóa chất

Các ngành khác như dầu khí, may mặc, giày và sản phẩm da cũng có thể là các ngành mục tiêu cho FDI Nhật bản.

3.6 Phân tích các ngành mục tiêu được lựa chọn để xúc tiến FDI

Sau khi đã xác định được các ngành mục tiêu thì cần phải xem xét các quy định và chính sách hiện hành xét từ góc độ sự thích hợp của chúng để hỗ trợ cho kế hoạch phát triển ngành.

Phần dưới đây trình bày một phân tích SWOT (phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và nguy cơ) của các ngành mục tiêu trong việc thu hút FDI. Phân tích này được tiến hành cho những ngành được coi là ngành mục tiêu nhằm tìm các nhà đầu tư Nhật bản và một số ngành lựa chọn khác thuộc các ngành được lựa chọn là ngành mục tiêu để xúc tiến FDI nói chung.

Việc lựa chọn các ngành mục tiêu để nghiên cứu tiếp theo trong báo cáo này dựa vào các tiêu chí sau:

- những ngành đang chịu sức ép cạnh tranh lớn;
- những ngành đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế và có đóng góp ngày càng tăng cho GDP;
- những ngành có định hướng xuất khẩu;
- những ngành có thể sử dụng các lợi thế cạnh tranh trong nước

<p><i>Ngành mới và tăng trưởng nhanh.</i></p>	<p>3.6.1 Ngành điện tử⁷⁰</p> <p>Tổng quan</p> <p>Ngành điện tử là ngành mới ở Việt nam, nhưng đã đạt được mức tăng trưởng cao (trung bình 20%/một năm). Ngành này chưa phát triển, nhiều doanh nghiệp có quy mô nhỏ và cần đầu tư vốn. Hiện nay, tỷ trọng ngành điện tử đạt gần 10% GDP và trung bình giá trị sản lượng hàng năm gần 1 tỷ đô-la Mỹ. Trong số sản phẩm đầu ra, gần 80% được xuất khẩu.</p>
<p><i>Nhỏ so với các nước Đông Á</i></p>	<p>Tuy nhiên, ngành điện tử Việt nam vẫn còn rất nhỏ bé so với các nước Đông Á khác.</p>
<p><i>Loại sản phẩm hạn chế.</i></p>	<p>Ngành thiết bị điện tử có thể chia thành hai nhóm: thiết bị điện tử công nghiệp và điện tử gia dụng. Trong các nhóm này, ngành điện tử được chia thành hai ngành nhỏ hơn, gọi là lắp ráp và sản xuất linh kiện điện tử. Trong ngành điện tử, lắp ráp đồ gia dụng chiếm 40% tổng sản lượng đầu ra. Lắp ráp thiết bị viễn thông chiếm 30%, máy tính 15% và sản phẩm công nghiệp 13%⁷¹.</p>
<p><i>Tập trung cao vào các thành phố chính</i></p>	<p>Hiện nay, có khoảng 200 doanh nghiệp, trong đó các doanh nghiệp nhà nước chiếm một nửa. Hầu hết các công ty được xây dựng tại ba khu vực Hà nội, Thành phố Hồ Chí Minh và Đồng nai. Các công ty đa quốc gia chiếm gần 5%, thể hiện sự gia tăng mạnh trong vài năm gần đây, nhưng tỷ trọng sản phẩm điện tử của Việt nam trong ASEAN vẫn còn rất nhỏ.</p> <p>Ngành điện tử được mong đợi trở thành một trong những ngành xuất khẩu chính, các mặt hàng chủ yếu là ti vi, mạch điện tử và linh kiện điện tử. Tuy nhiên, trong khi nhu cầu trong nước tăng lên thì xuất khẩu sản phẩm điện tử, máy tính và các linh kiện chỉ đạt được mức tăng trưởng âm từ năm 2000 đến 2001. Mức tăng trưởng hiện nay không được mong đợi sẽ cải thiện trong tương lai gần.</p>
<p><i>Chủ yếu lắp ráp đơn giản.</i></p>	<p>Hầu hết các doanh nghiệp điện tử nhập khẩu phần lớn các linh kiện từ nước ngoài. Trên 75% máy vi tính tại Việt nam được lắp ráp trong nước sử dụng linh kiện nhập khẩu bởi vì Việt nam không sản xuất được linh kiện máy vi tính.</p> <p>Về công nghệ, ngành này vẫn là ngành sử dụng nhiều lao động mà trong đó lắp ráp dạng thành phẩm (CKD) chiếm 80% tổng số. Chỉ khoảng 10% là lắp ráp dạng bán thành phẩm (IKD). Lao động đơn giản là đầu vào lớn nhất của Việt nam.</p> <p>Đầu tư trực tiếp nước ngoài</p>

Các nhà đầu tư Nhật bản thống lĩnh ngành này.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài chiếm tỷ trọng lớn về vốn và thu nhập trong ngành. Trong khi ngành đang tiến triển một cách đáng kể trong thập kỷ qua thì hiện nay nó lại đang bị giảm sút. Có hơn 30 dự án có vốn đầu tư nước ngoài tổng giá trị hơn 1.1 tỷ đô-la Mỹ, và 93% đầu tư nước ngoài là từ Nhật bản. Các công ty nước ngoài sản xuất 78% tổng số đài cát sét và ti vi, và 33% các mặt hàng điện tử khác tại Việt nam. Kết quả là thành phần kinh tế FDI đóng góp 84% xuất khẩu hàng điện tử của cả nước.

Phân tích SWOT

Chi phí lao động thấp là một lợi thế.

Điểm mạnh – Ngành này có tiềm năng trở thành ngành cạnh tranh về giá cả và cho đến nay vẫn tồn tại một nguồn cung cấp dồi dào về lao động có trình độ với mức chi phí thấp. Quá trình sản xuất được cải thiện và thị trường trong nước đang trên đà phát triển.

Việt nam còn có một số tài nguyên thiên nhiên khác có thể sử dụng để sản xuất nguyên vật liệu dùng cho ngành điện tử.

Điểm yếu – Ngành này còn phụ thuộc nhiều vào các nhà cung ứng nước ngoài bởi vì nguồn cung ứng nguyên vật liệu trong nước còn thiếu.

Cơ sở hạ tầng nghèo nàn và chi phí kinh doanh cao cản trở sự phát triển kinh doanh.

Các quy định về tỷ lệ nội địa hoá, được đưa ra nhằm khuyến khích các liên doanh, đã hạn chế nghiêm trọng việc nhập khẩu linh kiện. Quy định này vẫn còn hiệu lực, thậm chí khi chất lượng linh kiện trong nước tương đối thấp.

Cơ sở hạ tầng không phù hợp và chi phí kinh doanh cao làm tăng chi phí sản xuất, đặc biệt khi loại hàng hoá này chủ yếu sản xuất để xuất khẩu. Một số sản phẩm có thể đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế nhưng hầu hết có chất lượng thấp và giá cả thì cao hơn so với trong khu vực. Cũng không có sự chú trọng nào vào việc nghiên cứu và phát triển, thiết kế hoặc phát triển sản phẩm.

Có xu hướng chuyển sản xuất sang các nước có chi phí thấp.

Các cơ hội: Ngành điện tử được nhiều người cho là ngành có tính toàn cầu hoá nhất trong các ngành. Việc buôn bán sản phẩm điện tử được đẩy mạnh bởi sự bành trướng về địa lý của các mạng lưới sản xuất do các công ty đa quốc gia điều khiển. Ngành điện tử, một mình nó, là ngành quan trọng nhất để đầu tư đối với cả Mỹ và Nhật bản. Họ tiếp tục đưa các cơ sở sản xuất của mình ra nước ngoài.

Nhu cầu thị trường trong nước có tiềm năng.

Thị trường trong nước đang phát triển và sức mua của người tiêu dùng đang tăng lên. Ngành điện tử Việt nam có thể được hiện đại hoá bằng việc đổi mới các công ty điện tử nhà nước đang tồn tại và thúc đẩy hợp tác với các công ty nước ngoài. Kế hoạch này có thể mang lại công nghệ

Nỗi lo sợ phải cạnh tranh với các nước ASEAN và Trung quốc cả trên thị trường trong nước và quốc tế.

và các kỹ năng cần thiết để mở rộng thị trường xuất khẩu. Thông qua việc xoá bỏ những tình trạng méo mó, lệch lạc trong nước thì mới có khả năng để các công ty điện tử cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Ngành điện tử trong nước cần thay đổi chiến lược sản xuất để sản xuất các linh kiện và phụ phẩm có giá trị gia tăng.

Nguy cơ: Thuế quan phải được giảm mạnh để đáp ứng yêu cầu của AFTA. Các mức thuế đối với hàng điện tử sẽ giảm từ 40% xuống 15-20% kể từ năm 2003 và xuống 0-5% vào năm [2005]. Giá hàng điện tử nhập khẩu sẽ giảm xuống và đây sẽ là một thách thức lớn đối với ngành điện tử.

Thị trường linh kiện ở tình trạng kém phát triển nghiêm trọng và hầu hết các linh kiện phải nhập khẩu. Lực lượng lao động không thể đáp ứng nhu cầu tuyển dụng.

Sự cạnh tranh từ Trung quốc ngày càng tăng và người Trung quốc đang chiếm một thị phần ngày càng lớn đối với hàng điện tử của thế giới. Năm ngoái, Trung quốc sản xuất khoảng 110 tỷ đô-la Mỹ hàng điện tử. 4 năm trước đây, sản xuất của Trung quốc chỉ đạt giá trị 37 tỷ đô-la Mỹ. Sự gia tăng đáng kinh ngạc này trong năng lực sản xuất (32%/ năm) là mối nguy cơ đối với Việt nam.

Cũng tồn tại một số lượng lớn hàng buôn lậu vào thị trường trong nước, ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của nhà sản xuất trong nước.

Đánh giá tổng quan về khả năng cạnh tranh

Điện tử là ngành mục tiêu của tất cả các nước ASEAN5, những nước đã có một ngành điện tử định hình rõ ràng. So với các nước này, ngành điện tử Việt nam còn rất nhỏ bé. Do vậy, hàng rào đầu vào trong ngành này còn rất ngặt nghèo.

Như đã trình bày ở trên, Việt nam có một số lợi thế để phát triển ngành điện tử khi mà chi phí lao động rẻ không phải là một lợi thế cạnh tranh kéo dài được nữa. Để hiện thực hóa được những lợi thế này và hỗ trợ sự phát triển của ngành điện tử cần phải có những chính sách thích hợp. Có hai lĩnh vực quan trọng đòi hỏi sự chú ý của các nhà lãnh đạo chính trị với mục đích hỗ trợ sự phát triển ngành này: nâng cao chất lượng của hệ thống giáo dục và đào tạo, và nỗ lực giảm thiểu các chi phí kinh doanh khác.

Các nghiên cứu khác nhau đã cho thấy rằng Việt nam có thể không cạnh tranh được trong lĩnh vực thiết bị điện tử dân dụng. Do vậy Việt nam có thể tập trung vào sản phẩm điện tử công nghiệp.

Thiếu chiến lược phát triển

rõ ràng cho ngành.

Chính phủ muốn nhanh chóng chuyển từ lắp ráp đơn giản sang các hoạt động đòi hỏi nhiều công nghệ.

Yêu cầu nội địa hoá và áp dụng mức thuế nhập khẩu cao đối với linh kiện làm giảm sức cạnh tranh.

Các chính sách FDI chỉ khuyến khích xuất khẩu, không khuyến khích bán hàng ở thị trường trong nước.

Chính sách của Chính phủ về ngành điện tử:

Ngành điện tử được nhìn nhận là một ngành ưu tiên của Việt nam trong Kế hoạch Phát triển kinh tế-xã hội năm năm và mười năm. Tuy nhiên, không có chiến lược rõ ràng đối với ngành điện tử. Điều này dẫn đến sự không thống nhất giữa các chính sách và quy định.

Việt nam muốn có một bước đi tất đốn đầu từ việc lắp ráp đơn giản sang hoạt động có giá trị gia tăng cao và đòi hỏi nhiều công nghệ hơn. Để đạt được mong muốn này, Việt nam đưa ra chính sách tăng tốc bằng việc đưa ra yêu cầu tỷ lệ nội địa hoá nghiêm ngặt và thuế nhập khẩu cao đối với linh kiện.

Tuy nhiên, Việt nam không có ngành sản xuất linh kiện để cung cấp đầu vào cho ngành điện tử. Yêu cầu nội địa hoá và thuế suất nhập khẩu cao sẽ làm tăng chi phí nguyên vật liệu đồng thời làm tăng thêm chi phí kinh doanh đã được cho là cao ở Việt nam. Thay vì để khuyến khích, chính sách này trong thực tế không khuyến khích FDI trong ngành điện tử.

Có một số gợi ý phát triển ngành sản xuất linh kiện như một phần của sự phát triển ngành điện tử. Các gợi ý này ủng hộ chính sách nội địa hoá. Tuy nhiên, để phát triển sản xuất linh kiện trước hết phải đảm bảo yếu tố hiệu quả nhờ quy mô, điều mà Việt nam chưa có được do quy mô ngành điện tử còn nhỏ. Thu hút FDI vào ngành sản xuất linh kiện vẫn gặp khó khăn cho đến khi ngành điện tử phát triển hơn và đạt một số chuẩn mực nào đó.

Quá trình sản xuất hàng điện tử có nhiều quy trình phụ. Thuế nhập khẩu có tính chất bảo hộ đối với linh kiện không phải là công cụ tốt để khuyến khích sự phát triển ngành sản xuất linh kiện. Bởi vì ngành sản xuất linh kiện chính nó cũng phải gánh chịu mức thuế suất cao khi nhập nguyên liệu đầu vào.

Các chính sách hiện hành trong ngành điện tử liên quan đến đầu tư nước ngoài có xu hướng tập trung vào khuyến khích sản xuất để xuất khẩu. Một ví dụ trong các chính sách này là yêu cầu tỷ lệ xuất khẩu tối đa áp dụng cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Chính sách này áp dụng không chỉ đối với các thành phẩm mà còn đối với sản xuất linh kiện. Yêu cầu này sẽ hạn chế và không khuyến khích FDI.

Để đạt hiệu quả, chiến lược xúc tiến xuất khẩu nên tập trung vào phát triển các lợi thế cạnh tranh cho ngành điện tử bằng cách giảm chi phí kinh doanh và tẻ quan liêu hơn là bằng cách đưa ra các biện pháp hạn chế và bảo hộ.

Khuyến nghị về sự phát triển của ngành trong tương lai và vai trò

của FDI⁷²

Việc xúc tiến FDI vào ngành điện tử nên được thực hiện chủ yếu thông qua nâng cao môi trường kinh doanh hơn là ưu đãi về tiền bạc. Để làm được việc này, những hành động sau đây phải thực hiện:

- Phát triển chiến lược và định hướng rõ ràng cho ngành. Điều này nên dựa trên sự phân tích kỹ lưỡng các điều kiện và lợi thế cạnh tranh của Việt nam.
- Xoá bỏ các yêu cầu nội địa hoá và tỷ lệ xuất khẩu tối thiểu. Điều này nên là quyết định kinh doanh hơn là một yêu cầu pháp lý. Chính phủ có thể đạt được mục đích tương tự bằng các biện pháp khác.
- Xoá bỏ hệ thống thuế nhập khẩu có tính bảo hộ và chuyển sang hệ thống thương mại tự do hơn.
- Mở rộng đầu tư về cơ sở hạ tầng bao gồm nâng cấp ngành giáo dục để đào tạo công nhân.

3.6.2 Ngành công nghệ thông tin⁷³

Tổng quan

Ngành mới mẻ.

Thông tin và ngành công nghệ thông tin có thể chia thành hai nhóm: công nghiệp phần mềm và công nghiệp phần cứng. Công nghiệp phần cứng đang phát triển nhanh chóng và gắn chặt với ngành điện tử. Công nghiệp phần mềm của Việt nam còn tương đối mới mẻ, bao gồm một số các doanh nghiệp thuộc khối trong nước. Số lượng dự án đầu tư nước ngoài đang tăng trong ngành này, nhưng tất cả đều có quy mô nhỏ với mức vốn đầu tư ít. Hầu hết các công ty phần mềm đang hoạt động trên cơ sở thuê ngoài.

Chính phủ khuyến khích mạnh mẽ.

Phần mềm và dịch vụ chiếm 25% thị trường công nghệ thông tin của Việt nam mà hoạt động chủ yếu của thị trường này là về máy vi tính cá nhân hoặc lắp đặt hệ thống mạng cho các văn phòng trong nước.

Chính phủ Việt nam đã và đang có nhiều nỗ lực trong những năm qua để giúp đỡ sự phát triển ngành công nghệ thông tin trong nước. Cụ thể, công nghiệp phần mềm được xem là lĩnh vực đặc biệt khuyến khích đầu tư và là ngành chủ chốt. Chính phủ thông báo sẽ đầu tư gần 100 triệu đô-la Mỹ cho công nghiệp phần mềm trong giai đoạn 2003-2005 và vạch ra một kế hoạch đầy tham vọng để đào tạo 50.000 cán bộ công nghệ thông tin vào năm 2005.

Công nghiệp phần mềm của Việt nam có mục tiêu đạt tổng doanh thu 500 triệu đô-la Mỹ vào năm 2005, trong đó 200 triệu đô-la Mỹ từ xuất khẩu, và tạo việc làm cho từ 25.000 – 30.000 người lao động. Tuy nhiên, các mục tiêu này cho thấy không thực tiễn khi chỉ một số lượng ít ỏi 5 triệu đô-la Mỹ được ngành này đóng góp vào năm 2002.

Hiện nay có hai trung tâm phần mềm, đều được đặt ở thành phố Hồ Chí Minh,

và một số công ty, trong đó có một số ít các công ty nước ngoài, đã bắt đầu hoạt động. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp kinh doanh trong số này không có lãi, và mặc dù hệ thống mạng Internet dung lượng cao kết nối với cả hai trung tâm, chi phí kết nối tương đối cao là một vấn đề.

Phân tích SWOT

Điểm mạnh – Chính phủ cam kết phát triển ngành này và đang đưa ra các ưu đãi rộng rãi. Ngành này đòi hỏi sức lao động tương đối ít và chi phí lao động tại Việt nam là tương đối thấp. Yêu cầu vốn đối với các công ty không lớn. Thị trường công nghệ thông tin và phần mềm được mong đợi tăng lên ở mức cao trong tương lai cả trong nước và quốc tế.

Chính phủ cam kết chắc chắn.

Điểm yếu – Lực lượng lao động hiện nay không có kỹ năng cần thiết để phát triển phần mềm phức tạp. Một số lượng lớn các dự án phần mềm tại Việt nam được ghi nhận là thất bại do gặp khó khăn trong đáp ứng yêu cầu về thời gian, chi phí vượt trội và trong sáng tạo sản phẩm, do đó không đáp ứng được nhu cầu của thị trường hoặc kỳ vọng của khách hàng. Do đó, phẩm cấp chất lượng là một vấn đề lớn đối với ngành công nghiệp phần mềm của Việt nam.

Thiếu lực lượng lao động có chất lượng.

Cước Internet và chi phí viễn thông tại Việt nam vẫn tương đối cao.

Các cơ hội - Thị trường nội địa có mức tăng trưởng tiềm năng lớn – tất cả các yếu tố của thị trường đều có nhu cầu cấp thiết về máy tính hoá. Các công ty và tổ chức thuộc sở hữu nhà nước chiếm 70% thị phần sản phẩm phần mềm. Cũng có một thị trường thế giới đang phát triển về công nghệ thông tin với mức tăng trưởng ước tính 10% hàng năm.

Nhu cầu thị trường trong nước và quốc tế đang phát triển.

Nguy cơ - Ngành công nghiệp phần mềm của Việt nam phải đối mặt với vấn đề vi phạm bản quyền diễn ra một cách phổ biến và không khuyến khích các nhà sản xuất phần mềm đầu tư nhiều hơn vào những nỗ lực phát triển của họ. Các công ty ngần ngại sản xuất phục vụ thị trường trong nước mà đây lại là nơi mà sự phát triển phần mềm là một nhu cầu cấp thiết nhất. Mức lương cho các chuyên gia phần mềm thấp và nếu không tăng có thể gây ra hiện tượng chảy máu chất xám.

Bản quyền là chìa khoá để phát triển ngành.

Cũng tồn tại sự cạnh tranh khốc liệt từ các công ty có tên tuổi ở Mỹ và châu Âu cũng như từ các nước mà ngành công nghiệp này đang phát triển như Xin-ga-po, Phi-líp-pin và đặc biệt là Ấn-độ. Tất cả các nước này có lợi thế cạnh tranh trong quá trình phát triển phần mềm mà Việt nam hiện nay không có.

Đánh giá tổng quan về khả năng cạnh tranh của ngành

Tính cạnh tranh của công nghệ thông tin Việt nam còn thấp. Tuy nhiên, nó có những cơ hội lớn để phát triển. Theo mức tăng trưởng dự cáo là

cao ở thị trường trong nước, ngành công nghệ thông tin nên trước tiên tập trung đáp ứng thị trường trong nước và xây dựng lực lượng. Theo thời gian, ngành sẽ khai thác cơ hội xuất khẩu. Lực lượng lao động dồi dào và trẻ là một lợi thế của Việt nam để phát triển ngành này.

Do còn chưa có nhiều chuyên môn, sẽ là quá sớm nếu tập trung vào công nghiệp phần mềm. Tuy nhiên, Việt nam có thể xây dựng ngành này thông qua các thỏa thuận hợp tác với bên ngoài. Mặc dù giá trị gia tăng của hình thức này là thấp, dấu sao nó cũng tạo ra một bước khởi đầu tốt. Đó cũng là cách tiếp cận chung mà nhiều nước khác như Ấn-độ, Mã-lai-xi-a và In-đô-nê-xi-a đã áp dụng.

Các chính sách hiện nay của Chính phủ

Ngành công nghệ thông tin và phần mềm được xem là ngành ưu tiên.

Ngày 05 tháng 06 năm 2000, Chính phủ Việt nam ban hành nghị định (số 07/2000/NĐ-CP) về xây dựng và phát triển công nghiệp phần mềm cho giai đoạn năm 2000 – 2005. Nghị định xác định “công nghiệp phần mềm” là một nhân tố quan trọng của ngành công nghệ thông tin. Nó bao gồm các hoạt động liên quan đến sản xuất, giao dịch kinh doanh các sản phẩm phần mềm và cung cấp dịch vụ phần mềm. Để tăng cường công nghiệp phần mềm của đất nước, chính phủ sẽ phát triển công nghiệp phần mềm làm ngành kinh tế hàng đầu, một ngành sẽ có mức tăng trưởng mạnh, thúc đẩy công nghiệp hoá và phát triển kinh tế-xã hội bền vững, nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước và đảm bảo an ninh quốc gia; sử dụng tiềm năng trí tuệ đất nước, đặc biệt là của thế hệ trẻ, để chuẩn bị nguồn nhân lực có kỹ thuật cao cho các thập kỷ tới; và để ngành công nghiệp phần mềm đóng góp 500 triệu đô-la Mỹ trong GDP vào năm 2005.

Một quy chế khác (Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 128/2000/QĐ-TTg), đóng vai trò quan trọng trong quá trình khuyến khích ứng dụng công nghệ thông tin vào các ngành nghề, được Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 20 tháng 11 năm 2000 nêu các biện pháp và chính sách ưu đãi đầu tư và phát triển công nghiệp phần mềm.

Chính phủ cũng cam kết đào tạo 25.000 chuyên gia công nghệ thông tin có trình độ chuyên môn cao và các nhà lập trình chuyên nghiệp có trình độ và biết sử dụng thành thạo tiếng Anh vào năm 2005.

Thêm vào các vấn đề trên đây, các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất phần mềm và dịch vụ, cả trong nước và có đầu tư nước ngoài, được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 4 năm kể từ ngày phát sinh thu nhập tính thuế.

Công nghiệp phần mềm có những ưu đãi tài chính cao nhất và có sự hỗ trợ của Chính phủ đầy đủ nhất.

Các công ty Việt nam chịu thuế thu nhập doanh nghiệp ở mức 15%, 20% hoặc 25% so với mức thông thường 32%. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chịu thuế ở mức 10% so với mức chung 25%. Các sản phẩm phần mềm sẽ hưởng mức thuế suất VAT 0% và được miễn thuế xuất khẩu. Hơn nữa, người Việt nam trực tiếp làm việc trong việc phát triển phần mềm và dịch vụ chỉ phải trả mức thuế thu nhập cá nhân theo mức áp dụng cho người nước ngoài mà về cơ bản thấp hơn các mức áp dụng cho người Việt nam làm việc trong các ngành khác. Đây là một chính sách rất đặc biệt áp dụng duy nhất cho công nghiệp phần mềm.

3.6.3 Ngành chế tạo cơ khí

Kể từ năm 1955, ngành chế tạo cơ khí bắt đầu phát triển thành một ngành chủ đạo tại Việt nam. Lý do là quan điểm của Chính phủ Việt nam nhấn mạnh phát triển công nghiệp nặng. Ngành chế tạo cơ khí bao gồm các tiểu ngành chính sau đây⁷⁴:

- xe đạp, xe máy và ô tô
- động cơ và máy nông nghiệp
- máy và thiết bị
- máy công cụ
- đóng tàu
- máy xây dựng
- cơ khí chế tạo phục vụ nông-lâm nghiệp và công nghiệp nhẹ

Ngành cơ khí chế tạo cung ứng một danh mục sản phẩm đa dạng. Tuy nhiên công suất của ngành vẫn thấp và không đáp ứng được nhu cầu của nền kinh tế về cả số lượng cũng như chất lượng.

Nhìn chung, hiện nay tính cạnh tranh của ngành cơ khí chế tạo còn thấp. Điều này có thể thấy qua thực tế là nhiều công ty trong nước đang hoạt động dưới mức công suất. Một số công ty chỉ đạt dưới 25% công suất khả dụng. Sản xuất trong nước chỉ chiếm 5% đến 25% thị phần. Phần còn lại của thị trường chủ yếu là hàng nhập khẩu (hợp pháp cũng như bất hợp pháp).

Một số công ty đã áp dụng công nghệ tiên tiến và có thể làm ra một số sản phẩm có thể cạnh tranh với các nước ASEAN khác như động cơ diesel công suất từ 6 đến 18 sức ngựa, một số loại máy xay xát, máy bơm nước, một số linh kiện xe máy. Lượng xuất khẩu các sản phẩm cơ khí chế tạo còn nhỏ, chỉ chiếm 1% đến 2% tổng kim ngạch xuất khẩu của đất nước.

Phần dưới đây xem xét các tiểu ngành được lựa chọn trong ngành cơ khí chế tạo.

Sản xuất xe máy

Công nghiệp xe máy phát triển nhanh trong những năm 1990. Có 8 liên doanh và 52 xí nghiệp vừa và nhỏ tham gia lắp ráp và sản xuất linh kiện và phụ tùng⁷⁵. Tổng công suất thiết kế cả các cơ sở này là khoảng 1,5 triệu đơn vị sản phẩm một năm. Việt nam không những trở thành một thị trường lớn về xe máy mà còn là một trung tâm sản xuất.

Phần lớn các công ty nhập khẩu phụ tùng rồi lắp ráp xe máy dạng CKD. Chỉ một số ít công ty lắp ráp dạng IKD. Từ năm 2000, Việt nam áp dụng chính sách nội địa hóa với mục đích khuyến khích phát triển ngành sản xuất phụ tùng và linh kiện tại chỗ. Phần lớn các công ty có vốn đầu tư nước ngoài buộc phải sử dụng 60% giá trị phụ tùng và linh kiện sản xuất trong nước trong vòng 5-6 năm hoạt động. Tuy nhiên, do chưa có nhiều cơ sở sản xuất phụ tùng trong nước đạt chất lượng cao mà yêu cầu này vẫn khó có thể đáp ứng được.

Công nghiệp ô tô

Có 11 công ty ô tô hoạt động tại Việt nam, trong đó có những hãng xe hơi hàng đầu của Mỹ, châu Âu, Nhật bản và Triều tiên. Nhật bản có 5 công ty ô tô hiện diện tại Việt nam (Daihatsu, Hino, Isuzu, Mitsubishi và Toyota) với tổng số vốn đăng ký là 574,75 triệu USD và vốn đã thực hiện là 391,9 triệu USD. Danh mục các loại xe lắp ráp tại Việt nam tương đối phong phú, bao gồm xe con loại nhỏ, xe con hạng trung, xe thể thao, minibus, xe tải hạng nhẹ và hạng trung. Công suất thiết kế là 148.000 đơn vị sản phẩm một năm.

Các khó khăn chính mà công nghiệp ô tô gặp phải là quy mô thị trường nhỏ bé và mức độ nhập khẩu cao các đơn vị thành phẩm. Điều đó ó nghĩa là hiệu suất sử dụng công suất rất thấp. Tất cả các xe sản xuất trong nước đều nhập khẩu các bộ CKD để lắp ráp. Tỷ lệ nội địa hóa rất thấp (chỉ khoảng 8% đến 10%) do không có cơ sở cung ứng. Điều này làm cho chi phí sản xuất xe nội địa cao hơn nhiều so với các nước khác. Theo giám đốc một công ty sản xuất ô tô ở Việt nam, mức giá lắp ráp xe con ở Việt nam cao gấp đôi so với giá một chiếc xe tương tự ở nước nguyên xứ.

Bộ Tài chính gần đây đã công bố chính sách thuế mới áp dụng cho ngành ô tô. Điều đáng lưu ý ở đây là ý định nâng thuế nhập khẩu phụ tùng và nâng thuế tiêu thụ đặc biệt. Theo các công ty ô tô, nếu các chính sách đó được thực thi thì giá ô tô sẽ tăng gấp đôi vào năm 2005.

Động cơ và máy nông nghiệp

Sự phát triển thực tế của ngành sản xuất máy nông nghiệp của Việt nam

bắt đầu từ những năm 1950. Các sản phẩm chính của tiểu ngành này là động cơ diesel, động cơ điện, bơm thủy lợi, máy cày, và các loại máy nông nghiệp. Mức sử dụng công suất hiện nay chỉ vào khoảng 15% đến 40%⁷⁶.

Phần lớn các động cơ được sản xuất theo công nghệ lạc hậu. Một số động cơ mới có sử dụng thiết kế mới và công nghệ tiên tiến hơn với mục đích cung ứng cho các lĩnh vực có vốn đầu tư nước ngoài và thị trường ngoài nước. Về thị phần, sản xuất trong nước chỉ đạt độ 5% trong khi các động cơ sản xuất tại Trung quốc chiếm tới 70%. Phần còn lại 25% là của động cơ sản xuất tại Nhật bản.

Thiết bị và máy nông nghiệp do Việt nam sản xuất cũng đặc trưng bởi thiết kế cồng kềnh và công nghệ lỗi thời, điều này dẫn đến chất lượng thấp, giá thành cao và bán chậm. Mặc dù một số sản phẩm dùng để chế biến lúa gạo, cà phê, chè và đường đã có được chất lượng tương đối, hàng nhập khẩu, cả mới và cũ, đang thống trị phần lớn các lĩnh vực sản phẩm có tỷ lệ chất lượng/giá cao nhất.

Đầu tư trực tiếp của nước ngoài

Đến cuối năm 2002, có 180 dự án có vốn đầu tư nước ngoài trong ngành chế tạo cơ khí với tổng vốn là 2,2 tỷ USD. Hơn 50% trong số này là lắp ráp ô tô, xe máy và các hàng tiêu dùng khác. Số lượng dự án sản xuất thiết bị nông nghiệp và thiết bị cơ khí còn rất nhỏ.

Phân tích SWOT

Điểm mạnh: Việt nam có nhiều tài nguyên cần thiết để sản xuất các sản phẩm chế tạo cơ khí như quặng sắt và bô-xít. Nếu có chính sách thích hợp, Việt nam có thể phát triển các sản phẩm sắt thép cơ bản để cung ứng nguyên vật liệu cho ngành chế tạo cơ khí.

Lương thấp cho nhân công không lành nghề cũng là một lợi thế khác. Tuy nhiên, điều này chỉ áp dụng cho phần chìm của thị trường lao động (tức là lao động không lành nghề). Một số tiểu ngành của ngành cơ khí đòi hỏi nhiều lao động, do vậy chi phí lao động thấp có thể là một lợi thế cạnh tranh của Việt nam để phát triển ngành này.

Điểm yếu: Công nghệ lạc hậu là điểm yếu chính của ngành này. Theo nghiên cứu do Bộ Công nghiệp thực hiện, công nghệ mà ngành chế tạo cơ khí sử dụng thì cách hai đến ba thế hệ sơ với tiêu chuẩn thế giới⁷⁷.

Năng suất thấp và chi phí cho nhân công kỹ thuật và quản lý tăng đã làm tăng chi phí sản xuất và giảm tính cạnh tranh của ngành. Năng lực sản xuất của người lao động Việt nam được thừa nhận rộng rãi là thấp so với

người lao động In-đô-nê-xi-a, Mã-lai-xi-a, Hàn quốc và Đài loan.

Thiếu sự chuyên môn hoá và hợp tác là một điểm yếu khác của ngành này.

Cơ hội: Thị trường trong nước rộng lớn và đầy tiềm năng đem lại nhiều cơ hội cho ngành chế tạo cơ khí. Trong những năm trước đây, nhập khẩu các sản phẩm cơ khí (bao gồm hàng tiêu dùng) ước tính từ 30% đến 35% tổng khối lượng nhập khẩu của Việt nam⁷⁸. Ước tính rằng nhu cầu sản phẩm chế tạo cơ khí trong giai đoạn từ năm 2003 đến 2010 sẽ ở mức khoảng 10 tỷ đô-la Mỹ.

Một số các nhà tài trợ quốc tế đã cam kết tài trợ cho Chính phủ Việt nam nâng cấp công nghệ của ngành chế tạo cơ khí. Điều này đem lại nhiều cơ hội để các công ty tiếp cận với nguồn tài trợ rẻ, công nghệ tiên tiến, bí quyết kỹ thuật và quản lý hiện đại.

Nguy cơ: Quá trình hội nhập đưa các công ty trong nước có khả năng cạnh tranh thấp rơi vào tình trạng đối mặt với những khó khăn đáng kể. Khi không cơ cấu lại sản xuất kinh doanh, các công ty trong nước sẽ gặp khó khăn để cạnh tranh với các đối thủ của các nước khác trong khu vực.

Đánh giá tổng quan về tính cạnh tranh của ngành

Như nêu bật ở trên, tính cạnh tranh tổng thể của ngành này rất thấp. Một trong số nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến tính cạnh tranh hiện nay của ngành chế tạo cơ khí là sự áp dụng các chính sách thay thế nhập khẩu, chẳng hạn tỷ lệ bảo hộ có hiệu lực ở độ cao, sở hữu nhà nước chiếm đa số và mức độ hợp tác và chuyên môn hoá thấp.

Chính sách của Chính phủ hiện nay

Ngành chế tạo cơ khí luôn luôn được đối xử là như ngành ưu tiên của Việt nam. Điều này được thể hiện rõ ở Nghị Quyết của Đại hội Đảng VIII: “Ngành cơ khí phải trở thành ngành kinh tế mũi nhọn để có khả năng trang bị một phần lớn của nền kinh tế nhằm từng bước cơ khí hoá quá trình sản xuất, góp phần thay đổi cơ cấu, tạo việc làm và tăng năng lực sản xuất cũng như tăng cường quốc phòng cho đất nước”. Những mục đích mang đầy tính tham vọng như là ngành chế tạo cơ khí cần đáp ứng 40% nhu cầu nội địa và xuất khẩu 30% sản phẩm sản xuất vào năm 2010 trong khi tỷ lệ nội địa hoá phải đạt từ 60% đến 70% giá trị sản phẩm cũng được đặt ra.

Trên cơ sở này, Chính phủ đã đưa ra một số ưu đãi nhằm khuyến khích sự phát triển ngành này, bao gồm ban hành danh sách các sản phẩm được phép vay vốn trả bằng nội tệ hoặc cho các nông dân vay vốn để mua các thiết bị, máy móc sản xuất nông nghiệp để kích ứng nhu cầu thị trường.

Hơn nữa, các chính sách bảo hộ được thực hiện để bảo vệ doanh nghiệp nhà nước mà đã dẫn đến kết quả là các doanh nghiệp bị bảo hộ quá mức và tính cạnh tranh bị hạn chế. Chính sách của ngành tập trung nhiều vào thay thế nhập khẩu hơn là định hướng xuất khẩu dẫn đến giảm tính cạnh tranh của các nhà sản xuất trong nước.

Những gợi ý cho sự phát triển trong tương lai

- Đưa ra một khung chính sách ổn định
- Hỗ trợ trong việc tạo nguồn cung cấp linh kiện và phụ tùng
- Thực hiện các chính sách mạnh nhằm khuyến khích các nhà sản xuất nguyên vật liệu và linh kiện nước ngoài
- Thúc đẩy quá trình đổi mới doanh nghiệp nhà nước để cơ cấu lại các công ty chế tạo cơ khí là các doanh nghiệp nhà nước đang thống trị ngành này
- Cải thiện toàn diện môi trường kinh doanh theo hướng “kết thân” với doanh nghiệp hơn
- Chương trình trợ giúp cụ thể cần được thực hiện trong việc xây dựng và đào tạo năng lực chuyên môn
- Xác định hạng mục ưu tiên cho sự phát triển

3.6.4 Ngành hoá chất

Tổng quan

Công nghiệp hoá chất của Việt nam bao gồm những nhóm chính sau đây⁷⁹:

- Phân bón
- Sản phẩm nông dược
- Cao su
- Hoá chất cơ bản
- Hoá chất gia dụng
- Sản phẩm hoá dầu

Trong giai đoạn từ 1996 đến 2000, ngành hoá chất đã đạt tỷ lệ tăng trưởng trung bình hàng năm xấp xỉ 13%.

Ngành hoá chất của Việt nam chỉ có thể đáp ứng nhu cầu trong nước cho một vài sản phẩm. Các sản phẩm khác được sản xuất trong nước nhưng chất lượng của chúng không cao hoặc sản lượng không đáp ứng nhu cầu nội địa. Trong các ngành nghề có mức FDI cao, các sản phẩm do Việt nam sản xuất đáp ứng được tiêu chuẩn chất lượng cao và có thể cạnh tranh với các nước khác trong khu vực.

Ngành phân bón có thể đáp ứng nhu cầu thị trường trong nước về su-pe phốt-phát, su-pe phốt-phát hoà tan và phân bón NPK. Phân bón SA, DAP

và bỏ-tạt đều phải nhập khẩu. Tính cạnh tranh của nhóm này là thấp do công nghệ lạc hậu và giá thành cao.

Sản xuất hóa chất cơ bản chỉ giới hạn ở một số hóa chất vô cơ cơ bản. Nhu cầu về H_2SO_4 , HCl , H_3PO_4 có thể đáp ứng bằng sản xuất trong nước. Tuy nhiên, các hóa chất tinh khiết, soda và alum thì phải nhập khẩu.

Trong những năm gần đây, hóa chất gia dụng phát triển nhanh, đặc biệt là sản phẩm giặt tẩy do có sự tham gia đáng kể của FDI. Sản xuất chất giặt tẩy không chỉ đáp ứng nhu cầu thị trường trong nước mà còn xuất khẩu. Tuy nhiên doanh số xuất khẩu hóa chất gia dụng vẫn thấp so với các lĩnh vực khác.

Hóa dầu đang trong giai đoạn hình thành. Hiện tại, Việt nam chỉ có thể sản xuất PVC và DOP. Tuy nhiên, chi phí còn cao bởi những vật liệu trực tiếp đầu vào đều phải nhập khẩu.

Phần lớn sản phẩm hóa chất, trừ phân bón, đều được Chính phủ bảo hộ dưới hình thức đánh thuế cao, phụ thu, hạn ngạch và giá tối thiểu tính thuế.

Đầu tư trực tiếp của nước ngoài

FDI đóng vai trò quan trọng trong phát triển ngành hóa chất. Cho đến cuối năm 2001 đã có 122 dự án trong ngành hóa chất với tổng vốn đăng ký là 1,12 tỷ USD và vốn thực hiện đạt 497 triệu USD.

FDI tập trung vào hóa chất gia dụng, sản phẩm nông dược và hóa dầu. Phần lớn các công ty có vốn đầu tư nước ngoài trong ngành hóa chất đang chịu lỗ và gặp nhiều khó khăn tài chính. Tuy nhiên cũng có những dự án thành công như Lever Việt nam, Castrol, LPG Việt nam. Có hai liên doanh (Unilever và Procter & Gamble) đã chiếm đến 80% tổng thị phần sản phẩm giặt tẩy.

Phân tích SWOT

Điểm mạnh: Lợi thế chính của Việt nam là sẵn có tài nguyên thiên nhiên sử dụng trong sản xuất sản phẩm hóa học như apatite, pyrite, dầu và khí, cao su tự nhiên, v.v. Đặc biệt, Việt nam có các nông trường cao su tự nhiên rộng lớn có thể cung cấp nguyên liệu chất lượng cao với giá hạ cho ngành cao su. Đây là một lợi thế cạnh tranh có khả năng duy trì về lâu về dài của Việt nam để có thể khai thác trong dài hạn.

Lực lượng lao động hùng hậu là một lợi thế cạnh tranh khác của Việt nam. Tuy nhiên, nó không bền lâu.

và bỏ-tạt đều phải nhập khẩu. Tính cạnh tranh của nhóm này là thấp do công nghệ lạc hậu và giá thành cao.

Sản xuất hóa chất cơ bản chỉ giới hạn ở một số hóa chất vô cơ cơ bản. Nhu cầu về H_2SO_4 , HCl, H_3PO_4 có thể đáp ứng bằng sản xuất trong nước. Tuy nhiên, các hóa chất tinh khiết, soda và alum thì phải nhập khẩu.

Trong những năm gần đây, hóa chất gia dụng phát triển nhanh, đặc biệt là sản phẩm giặt tẩy do có sự tham gia đáng kể của FDI. Sản xuất chất giặt tẩy không chỉ đáp ứng nhu cầu thị trường trong nước mà còn xuất khẩu. Tuy nhiên doanh số xuất khẩu hóa chất gia dụng vẫn thấp so với các lĩnh vực khác.

Hóa dầu đang trong giai đoạn hình thành. Hiện tại, Việt nam chỉ có thể sản xuất PVC và DOP. Tuy nhiên, chi phí còn cao bởi những vật liệu trực tiếp đầu vào đều phải nhập khẩu.

Phần lớn sản phẩm hóa chất, trừ phân bón, đều được Chính phủ bảo hộ dưới hình thức đánh thuế cao, phụ thu, hạn ngạch và giá tối thiểu tính thuế.

Đầu tư trực tiếp của nước ngoài

FDI đóng vai trò quan trọng trong phát triển ngành hóa chất. Cho đến cuối năm 2001 đã có 122 dự án trong ngành hóa chất với tổng vốn đăng ký là 1,12 tỷ USD và vốn thực hiện đạt 497 triệu USD.

FDI tập trung vào hóa chất gia dụng, sản phẩm nông dược và hóa dầu. Phần lớn các công ty có vốn đầu tư nước ngoài trong ngành hóa chất đang chịu lỗ và gặp nhiều khó khăn tài chính. Tuy nhiên cũng có những dự án thành công như Lever Việt nam, Castrol, LPG Việt nam. Có hai liên doanh (Unilever và Procter & Gamble) đã chiếm đến 80% tổng thị phần sản phẩm giặt tẩy.

Phân tích SWOT

Điểm mạnh: Lợi thế chính của Việt nam là sẵn có tài nguyên thiên nhiên sử dụng trong sản xuất sản phẩm hóa học như apatite, pyrite, dầu và khí, cao su tự nhiên, v.v. Đặc biệt, Việt nam có các nông trường cao su tự nhiên rộng lớn có thể cung cấp nguyên liệu chất lượng cao với giá hạ cho ngành cao su. Đây là một lợi thế cạnh tranh có khả năng duy trì về lâu về dài của Việt nam để có thể khai thác trong dài hạn.

Lực lượng lao động hùng hậu là một lợi thế cạnh tranh khác của Việt nam. Tuy nhiên, nó không bền lâu.

phẩm lại thấp hơn so với mức thuế nhập khẩu áp dụng cho nguyên liệu và linh kiện.

Quy định về mức xuất khẩu tối thiểu trong một số lĩnh vực làm giảm tính hấp dẫn của ngành hóa chất bởi vì tính cạnh tranh của ngành này còn rất thấp.

Một số khuyến nghị để phát triển ngành này trong tương lai

- Khuyến khích đầu tư trong nước và nước ngoài vào những lĩnh vực sử dụng nguồn tài nguyên sẵn có trong nước
- Đẩy nhanh tiến độ đổi mới doanh nghiệp nhà nước
- Xóa bỏ quy định về tỷ lệ xuất khẩu tối thiểu đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài
- Tiến hành các biện pháp cụ thể để bảo vệ quyền lợi các nhà đầu tư là một vấn đề chủ chốt để phát triển ngành hóa chất
- Đưa ra các ưu đãi tài chính, chẳng hạn như miễn thuế nhập khẩu nguyên vật liệu, giảm tiền thuê đất, có thể giúp kích thích mối quan tâm của các nhà đầu tư
- Đơn giản hóa thủ tục hành chính, đặc biệt là cho các dự án có quy mô lớn
- Nâng cao chất lượng nguyên vật liệu sản xuất trong nước
- Tiến hành các hoạt động xúc tiến đầu tư tích cực hơn nữa.

3.6.5 Công nghiệp dầu khí

Tổng quan⁸⁰

Công nghiệp dầu khí theo định nghĩa của Việt nam bao gồm khai thác dầu-khí và dịch vụ dầu-khí. Khối hạ nguồn được chia ra thành các ngành khác như hóa chất (phân bón, hóa dầu).

Khai thác dầu khí

Bức tranh toàn cảnh về khai thác dầu khí tại Việt nam rất hứa hẹn. Tới nay, Việt nam đã ký 48 hợp đồng phân chia sản phẩm hoặc hợp đồng liên danh với các đối tác nước ngoài để tiến hành các hoạt động thượng nguồn với tổng đầu tư vào khối thượng nguồn vượt quá 4 tỷ USD.

Trữ lượng dầu đã được xác định của Việt nam là khoảng 600 triệu thùng, ngoài ra nhiều mỏ dầu mới nữa hy vọng sẽ được phát hiện. Sản lượng dầu thô trung bình đạt khoảng 400.000 thùng/ngày trong năm 2002. Hiện nay có 6 giếng dầu đang hoạt động, trong đó các giếng Bạch Hổ, Rồng Đông, Hang Ngọc, và Đại Hùng là lớn nhất. Hầu hết các hoạt động khai thác và sản xuất dầu được thực hiện ngoài khơi Cửu Long và Vịnh Nam Côn Sơn. Việt nam hiện nay chưa có hoạt động lọc dầu, do vậy hầu hết sản

Công nghiệp dầu khí có tiềm năng để phát triển và thu hút FDI

<p><i>Các nguồn trong nước không thể cung cấp nhiều dịch vụ cần thiết phát triển công nghiệp dầu khí</i></p>	<p>lượng dầu khai thác được đều xuất khẩu. Thị trường xuất khẩu chủ yếu qua các nước Nhật bản, Xin-ga-po, Mỹ và Hàn quốc, và việc xuất khẩu dầu là nguồn thu ngoại tệ lớn nhất của quốc gia.</p> <p>Ngành khí đốt còn non trẻ tỏ ra đầy hứa hẹn với các nhà đầu tư sau khi một trữ lượng lớn khí đốt được phát hiện ngoài khơi. Trữ lượng có thể khai thác này được ước tính đạt 60 – 80 nghìn tỷ fit khối. Sự phát triển tài nguyên khí đốt quốc gia sẽ phụ thuộc lớn vào khả năng của Chính phủ và các nhà đầu tư nước ngoài trong việc tiếp tục triển khai các dự án phát triển khí đốt hiện có.</p> <p><i>Dịch vụ dầu khí</i></p> <p>Các công ty nước ngoài đầu tư hàng tỷ đô la Mỹ vào các lĩnh vực dịch vụ dầu khí. Hiện nay, Việt nam chưa có nhà máy lọc dầu lớn, nhưng đang trong quá trình xây dựng ban đầu. Nhà máy lọc dầu Dung Quất với vốn đầu tư 1,3 tỷ USD được đặt tại tỉnh Quảng Ngãi, có công suất khoảng 140.000 thùng/ngày. Theo dự tính ban đầu, đây là liên doanh giữa PetroVietnam và công ty Zarubezhneft của Nga, nhưng vào tháng 12 năm 2002, công ty Nga đã rút lại cam kết của mình.</p> <p>Theo PetroVietnam, ngành công nghiệp dầu khí đã chi gần 1,8 tỷ USD cho lĩnh vực dịch vụ trong năm 2002, tăng gần 670 triệu USD so với năm 2001. Các nguồn lực trong nước chỉ có thể cung cấp các dịch vụ có trình độ kỹ thuật vừa phải như khoan giếng, sửa chữa và bảo hành giếng khoan, sản xuất và lắp ráp giàn khoan, tư vấn đầu tư, thiết kế công trình khai thác dầu khí, bảo hiểm và cứu hộ.</p> <p>PetroVietnam ước tính cần khoảng 510 triệu USD cho việc xây dựng nhà máy lọc dầu, sản xuất phân urê tại Phú Mỹ, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu và tỉnh Cà Mau, và nhà máy sản xuất nguyên vật liệu nhựa. Các chuyên gia dầu khí tiên đoán rằng trong 3 năm tới, ngành công nghiệp này cần khoảng 2 tỷ USD mỗi năm cho lĩnh vực dịch vụ do sẽ có nhiều khu khai thác và nhiều công trình xây dựng hơn. Tuy nhiên, PetroVietnam hướng tới mục tiêu đạt được 45% thị phần trong thị trường dịch vụ dầu khí nội địa trước năm 2005.</p>
<p><i>FDI hiện diện trong 100% các dự án dầu khí</i></p>	<p>Đầu tư trực tiếp của nước ngoài</p> <p>Ngành công nghiệp chế biến dầu khí đã phát triển nhanh chóng trong vài năm qua, và PetroVietnam đã gia tăng số lượng các lô khai thác thông qua các Hợp đồng Phân chia Sản phẩm, Hợp đồng Hợp tác Kinh doanh hoặc Liên doanh. Trong thập niên vừa qua, PetroVietnam đã ký 45 hợp đồng phân chia sản phẩm nội địa với các công ty nước ngoài có tổng trị giá 4 tỷ USD. Trong số đó, 19 hợp đồng hiện nay đang thực hiện. Các dự án FDI về chế biến DOP (30.000 tấn mỗi năm), PVC (100.000 tấn mỗi năm), LPG (130.000 tấn mỗi năm) và bitumen (300.000 tấn mỗi năm) đã</p>

Dự báo rằng cần một lượng lớn FDI để phát triển ngành công nghiệp này.

Các ưu đãi đặc biệt cho các dự án đầu tư ở vùng xa

được cấp phép và đang triển khai. Các nhà thầu nước ngoài đóng một vai trò quan trọng trong việc giới thiệu kỹ thuật và kỹ năng quản lý hiện đại cũng như cung cấp nguồn vốn đầu tư cho ngành dầu khí. Điều này đã góp phần phát triển toàn diện các hoạt động kinh tế trong ngành công nghiệp dầu khí, kể cả các hoạt động khai thác, vận chuyển và chế biến. Từ năm 1988 đến năm 2001, có 56 dự án đầu tư nước ngoài trong ngành công nghiệp dầu khí với tổng vốn đầu tư được đăng ký là 4,2 tỷ USD đã được cấp giấy phép.

Phân tích SWOT

Điểm mạnh: Việt nam có một số lượng lớn nguồn năng lượng đã được xác định và có sự phát triển cần thiết đối với các nguồn năng lượng này. Năng lượng là một nguồn thu ngoại tệ mạnh đáng kể và chính phủ đã cam kết sẽ phát triển ngành này. Công nghiệp chế biến dầu khí đã được phát triển nhanh chóng trong những năm gần đây và PetroVietnam đã gia tăng số lượng các lô khai thác.

Điểm yếu: Giá dầu không ổn định và thị trường xuất khẩu còn phải phụ thuộc vào tình hình kinh tế của các thị trường nước ngoài.

Cơ hội: Dự báo rằng cần khoảng 5 tỷ USD để phát triển các nguồn dầu khí của Việt nam trước năm 2010 và đã có một cam kết rằng một nhà máy lọc dầu thứ hai cũng như hệ thống dẫn khí vào bờ sẽ được xây dựng. Và cũng có một cam kết sử dụng và khuyến khích các tiềm năng dầu khí của Việt nam nhằm hoàn thiện các ứng dụng của nó, bao gồm năng lượng điện, sản xuất phân bón và các hóa phẩm dầu khí khác (methanol, ethylene, polypropylene, LPG chiết chai) cũng như mạng lưới phân phối sản phẩm.

Phát triển ngành năng lượng vừa có tác dụng hỗ trợ, vừa góp phần tăng trưởng kinh tế. Xuất khẩu năng lượng là thành phần đáng kể trong hoạt động xuất khẩu và việc cung cấp năng lượng là yếu tố sống còn cho sự phát triển công nghiệp và thương mại.

Nguy cơ: Giá dầu không ổn định và mức độ Nhà nước muốn duy trì sự kiểm soát đối với ngành công nghiệp này.

Đánh giá tổng quan về tiềm năng cạnh tranh

Căn cứ vào quy mô của trữ lượng dầu và khí, tiềm năng cạnh tranh xem ra có thể tương đối lớn. Tuy nhiên, do thị trường còn chưa chín muồi, tệ quan liêu còn tạo nhiều trở ngại, chi phí kinh doanh còn cao và căn cứ vào mức độ kiểm soát mà PetroVietnam phải tham gia trong mọi lĩnh vực của ngành này mà độ hấp dẫn của ngành này vẫn bị hạn chế.

Tiếp tục thu hút FDI để phát triển ngành công nghiệp này

Chính sách hiện nay của chính phủ về ngành dầu khí

Năm 1998, Thủ tướng Chính phủ ra Quyết định số 216/1998/QĐ-TTg về hoạt động dầu khí ở những vùng nước sâu, xa bờ và các khu vực có điều kiện địa lý, địa chất, kinh tế hoặc kỹ thuật đặc biệt khó khăn. Theo quyết định này, các hoạt động dầu khí có một trong các khó khăn nêu trên được trao một số đặc quyền như:

- Giảm thuế suất thuế lợi tức (xuống 32%), được hưởng thuế suất ưu đãi khi chuyên tiền ra nước ngoài, miễn thuế xuất khẩu khi xuất khẩu phần dầu khí dùng để trả thuế tài nguyên;
- Tiền thưởng ký hợp đồng và phí cung cấp dữ liệu sẽ được giảm hoặc miễn trừ theo thỏa thuận;
- Tạm đình chỉ hợp đồng hoặc bảo lưu hợp đồng có điều kiện;
- Được thu hồi tới 70% chi phí;
- Được xuất khẩu khí đốt sau khi đã đáp ứng nhu cầu nội địa; được đổi doanh số bán dầu và khí thành ngoại tệ, v.v.

Và trong một nỗ lực khác cải thiện hơn nữa môi trường đầu tư cho ngành dầu khí, PetroVietnam đang thương thảo với các cơ quan hữu quan của chính phủ để đưa ra một loạt biện pháp mới thu hút các nhà đầu tư nước ngoài. Các biện pháp chính trong các biện pháp mới này là:

- Cắt giảm thuế cho các công ty hoạt động trong một số lĩnh vực thăm dò hoặc sản xuất;
- Giảm chi phí hành chính đánh vào các công ty nước ngoài tham gia xây dựng các cơ sở thăm dò và sản xuất;
- Các nhà đầu tư nước ngoài được nhận tỷ lệ cao hơn trong các khoản được chia từ các hợp đồng phân chia sản phẩm để trang trải chi phí thăm dò;
- Các loại phí do các bên tham gia đấu thầu trả như phí đào tạo, tiền đọc tài liệu và phí hoa hồng cần giảm xuống tới mức tối thiểu.

Kiến nghị về sự phát triển của ngành trong tương lai và vai trò của FDI

- Tiếp tục mở rộng ngành này do nó có lợi thế so sánh về nguồn tài nguyên
- FDI sẽ tiếp tục đóng vai trò lớn trong ngành này và nên là cái đích đầu tiên để xúc tiến đầu tư;
- Thiết kế các ưu đãi thích hợp để thu hút dòng đầu tư cần thiết;
- Vạch ra một quy trình ra quyết định thông suốt.

<p><i>Công nghiệp dệt may sử dụng một lực lượng lớn lao động.</i></p> <p><i>Công nghiệp dệt may Việt nam đặc trưng bởi quy mô nhỏ và công nghệ lạc hậu.</i></p>	<p>3.6.6 Công nghiệp dệt may ⁴¹</p> <p>Tổng quan</p> <p>Công nghiệp dệt may của Việt nam là một trong những ngành sử dụng nhiều lao động nhất của đất nước và là một nguồn thu ngoại tệ quan trọng. Trong năm 2002, ngành công nghiệp này sử dụng xấp xỉ 2 triệu lao động, chiếm khoảng 25% tổng số lao động công nghiệp.</p> <p>Việt nam có 1.224 doanh nghiệp dệt may với tổng số vốn đăng ký là 1,8 tỷ đô-la. Hầu hết các doanh nghiệp may là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, thí dụ: chỉ có 40 trong tổng số 280 công ty may xuất khẩu ở thành phố Hồ Chí Minh là có hơn 500 công nhân. Ngành dệt là nơi có sự thống lĩnh của các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, trong khi đó ngành may mặc do khối tư nhân trong nước chiếm lĩnh.</p>
<p><i>Ngành may mặc phát triển hơn ngành dệt.</i></p>	<p>Với sự gia tăng xuất khẩu vững chắc, trung bình hơn 30% trong 10 năm qua, Việt nam trở thành một nước xuất khẩu sản phẩm dệt may đáng kể trong khu vực. Kim ngạch xuất khẩu tăng từ hơn 100 triệu USD vào năm 1990 lên xấp xỉ 3 tỷ USD vào năm 2002. Với đà này, xuất khẩu của ngành công nghiệp dệt may sẽ tiếp tục gia tăng. Mục tiêu là đạt được tốc độ tăng trưởng hàng năm khoảng 14%.</p> <p>Trong khoảng thời gian từ 1996 đến 2002, tốc độ tăng trưởng của ngành công nghiệp dệt trung bình khoảng 10%, nhưng mức tăng trưởng chênh lệch nhau khá nhiều, trong khi tốc độ tăng trưởng của ngành công nghiệp may đạt được cao hơn, gần 15% mỗi năm, và ổn định hơn.</p> <p>Mặc dù có sự phát triển tích cực này, các lợi thế cạnh tranh của ngành công nghiệp dệt còn tương đối thấp, do công nghệ lạc hậu lỗi thời. Thí dụ, các sản phẩm dệt chỉ đáp ứng được khoảng 30% nhu cầu tiêu dùng và hầu hết nguyên vật liệu phải nhập khẩu từ nước ngoài.</p>
<p><i>Số lượng dự án FDI trong ngành này là cao nhất, nhưng có quy mô nhỏ.</i></p>	<p>Đầu tư trực tiếp nước ngoài</p> <p>Ngành dệt và may mặc đã thu hút được 237 dự án FDI với tổng số vốn đã đăng ký lên đến hơn hai tỉ đô-la Mỹ. Trong số đó có 81 dự án đầu tư vào vải sợi, 144 dự án đầu tư vào may mặc quần áo và 12 dự án đầu tư vào sản xuất phụ phẩm may mặc với tổng số vốn đăng ký lần lượt vào khoảng 1,68 tỉ đô-la Mỹ, 708 triệu đô-la Mỹ và 34 triệu đô-la Mỹ.</p> <p>Tổng số vốn pháp định của tất cả các dự án vừa kể ở trên là 824 triệu đô-la Mỹ, trong đó 807 triệu đô-la Mỹ đã được thực hiện. Đặc biệt là dự án vải sợi do Hualong Corp. (Đài Loan) đầu tư có tổng số vốn hơn 400 triệu đô-la Mỹ. Phần đóng góp của khu vực đầu tư nước ngoài vào giá trị sản</p>

xuất quần áo và vải sợi đã tăng từ 17,33% trong năm 1995 đến hơn 26% trong năm 2002.

Điều đáng chú ý là ngành dệt may đã thu hút được số dự án lớn nhất đầu tư vào Việt nam kể từ khi Luật Đầu tư Nước ngoài được bắt đầu thực hiện.

Khu vực đầu tư nước ngoài cũng có đóng góp rất lớn vào việc cải tiến kỹ thuật. tất cả các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đều trang bị kỹ thuật tiên tiến và điều đó đã buộc các nhà sản xuất địa phương nâng cao tính cạnh tranh và cập nhật các phương thức sản xuất của họ.

Mục tiêu phấn đấu của lĩnh vực dệt may là đạt mức đầu tư từ 4 đến 5 tỉ đô-la Mỹ vào năm 2005 và từ 8 đến 9 tỉ đô-la Mỹ vào năm 2010. Để đạt mục đích này, vào năm 2005 lĩnh vực này phải sản xuất được 30.000 tấn sợi bông, 60.000 tấn sợi nhân tạo, 800 triệu mét vuông vải, 300 triệu sản phẩm đan, 780 triệu bộ quần áo và các con số này phải tăng gấp đôi vào năm 2010.

Phân tích SWOT công nghiệp dệt may Việt nam

Chi phí lao động rẻ là một lợi thế.

Điểm mạnh: Những ngành công nghiệp này bao hàm một nền sản xuất cần nhiều nhân công. Một lực lượng lớn lao động trẻ và rẻ, có thể học hỏi nhanh là những thế mạnh của ngành dệt may Việt nam. Tuy vậy, lợi thế cạnh tranh này sẽ không lâu bền nếu Việt nam không thể cải thiện các phương tiện để nâng cao năng lực sản xuất.

Phụ thuộc nhiều vào khách hàng nước ngoài.

Điểm yếu: Giá trị gia tăng trong lĩnh vực này tương đối thấp và có một sự phụ thuộc lớn vào các khách hàng nước ngoài. Theo các thống kê, 80% hàng may mặc xuất khẩu được sản xuất theo hợp đồng gia công. Trong hầu hết các trường hợp, người mua/người đặt hàng nước ngoài cung cấp cho các nhà sản xuất địa phương vải sợi ngoại nhập và các nguyên phụ liệu rồi sau đó mua lại các thành phẩm hoàn chỉnh. Trong một vài trường hợp, người mua cũng cung cấp các thiết bị, các nhà sản xuất địa phương chỉ hưởng phí gia công mà phí này liên tục bị sức ép xuống giá.

Thiếu nguồn nguyên liệu tại chỗ.

Ngành công nghiệp dệt hiện tại không thể đáp ứng nhu cầu của ngành công nghiệp may mặc, đặc biệt là nhu cầu sản xuất hàng xuất khẩu, doanh số nhập khẩu các sản phẩm dệt chiếm khoảng 30%-40% tổng lượng nhập khẩu của ngành công nghiệp dệt may, trong khi đó hơn 90% nguyên phụ liệu để may hàng xuất khẩu phải nhập khẩu.

Thiếu chuyên môn về thiết kế thời trang và

Thiếu chuyên môn về thiết kế thời trang, tiếp thị và kỹ năng quản lý là những điểm yếu khác của công nghiệp dệt may.

<i>tiếp thị.</i>	<p>Công nghệ sử dụng trong công nghiệp dệt đã lạc hậu. Theo một báo cáo của Bộ Công nghiệp, tree 70% thiết bị dệt được sản xuất vào những năm 90 và trước đó. Điều này có ảnh hưởng tiêu cực đến chất lượng sản phẩm và năng suất.</p> <p>Năng suất thấp là một điểm yếu khác của công nghiệp dệt may. Theo một cáo cáo của Bộ Công nghiệp, năng suất của Việt nam chỉ bằng 50% năng suất của các nước khác trong khu vực. Năng suất thấp làm giảm lợi thế cạnh tranh về lao động của Việt nam.</p> <p><i>Cơ hội:</i> Ngành công nghiệp dệt may không đòi hỏi vốn đầu tư cao so với các ngành công nghiệp khác. Đòi hỏi về kỹ thuật không phức tạp lắm (đặc biệt là trong lĩnh vực may mặc) và điều này rất phù hợp với các công ty có quy mô vừa và nhỏ.</p>
<i>Xu hướng toàn cầu đưa hoạt động sản xuất sang các nước có chi phí thấp.</i>	<p>Có một xu hướng toàn cầu là đưa các ngành công nghiệp đòi hỏi nhiều nhân công như dệt và may từ các nước phát triển đến các nước đang phát triển, nơi có những lợi thế cạnh tranh với một lực lượng lao động rẻ và dồi dào, dưới hình thức đầu tư trực tiếp, chuyển giao công nghệ. Nếu Việt nam có thể tăng năng lực sản xuất bằng cách duy trì giá lao động thấp, nước này sẽ có cơ hội phát triển hơn nữa các ngành công nghiệp này.</p> <p>Các sản phẩm dệt và may là các nhu yếu phẩm. Vì vậy thị trường cho các sản phẩm dệt và may sẽ tăng cùng với sự nâng cao mức sống.</p>
<i>Thị trường lớn lên cùng với sự tăng trưởng thu nhập.</i>	<p>Ngành dệt may là một ngành thường là đối tượng bảo hộ và hầu hết các nước duy trì các rào cản đầu vào thông qua thuế suất cao và hạn ngạch nhập khẩu. Tuy nhiên, với việc phê chuẩn Hiệp định thương mại song phương Việt - Mỹ, điều này sẽ đem lại cho Việt nam những cơ hội thâm nhập thị trường Mỹ với giá thấp hơn nhiều.</p> <p>Vào năm 2000, Việt nam và EU đã ký một thỏa ước gia tăng hạn ngạch xuất khẩu cho các sản phẩm dệt may của Việt nam sang EU lên 26% sớm hơn một năm so với lịch trình đã định. Điều này đưa đến những cơ hội cho ngành công nghiệp dệt may Việt nam để đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường này.</p>
<i>Lo ngại trước sự cạnh tranh từ các nước Đông Á.</i>	<p><i>Nguy cơ:</i> Ngành công nghiệp này có vòng đời ngắn do sự thay đổi rất nhanh của thời trang. Hiện nay, Việt nam không có một ngành công nghiệp thiết kế thời trang, điều này hạn chế khả năng của Việt nam đáp ứng những thay đổi thường xuyên của khách hàng và làm cho ngành công nghiệp dệt may Việt nam càng phụ thuộc hơn vào khách hàng nước ngoài.</p>
<i>Khả năng phải</i>	<p>Thị trường xuất khẩu chính của Việt nam là EU (hơn 40%), Nhật (30%)</p>

cạnh tranh với các sản phẩm nhập khẩu.

và phần còn lại thuộc về các nước Trung Đông, Đông Âu, Bắc Mỹ và các nước châu Á khác. Thị trường EU đã bão hòa và các thị trường khác là đối tượng của sự cạnh tranh không khoan nhượng từ các nước Đông Á và Đông nam Á cũng như từ Trung quốc. Đây là một thách thức nhưng cũng là một cơ hội cho ngành công nghiệp dệt và may mặc của Việt nam.

Hiện tại, ngành dệt may hưởng chế độ bảo hộ với các mức thuế quan cao (từ 40% đến 50%), nhưng những mức thuế như vậy sẽ phải bị cắt giảm theo cam kết AFTA/CEPT. Các nhà sản xuất địa phương sẽ phải cạnh tranh với các sản phẩm nhập khẩu từ các nước ASEAN.

Các nước Đông Á và Đông nam Á là những nhà xuất khẩu các sản phẩm dệt và may lớn nhất. Các thị phần tương ứng của họ trong thương mại thế giới là 43% cho sản phẩm dệt và 46% cho sản phẩm may mặc. So với các nước khác, ngành dệt may của Việt nam vẫn còn nhỏ bé (xem bảng bên dưới). Vì vậy Việt nam là đối tượng của sự cạnh tranh không khoan nhượng trong việc duy trì và gia tăng thị phần của mình.

Trung quốc là đối thủ cạnh tranh chính tại thị trường Mỹ và EU.

Trung quốc là một trong những đối thủ cạnh tranh chính của Việt nam, ngoài ra Trung quốc cũng rất cạnh tranh trong vấn đề giá lao động. Trung quốc nay cũng là thành viên của WTO và sẽ hưởng lợi từ việc loại bỏ hạn ngạch thương mại đối với các sản phẩm dệt và may mặc giữa các thành viên WTO, sẽ được áp dụng vào năm 2004.

Hình 59 : So sánh ngành dệt may của các nước có chọn lọc.

	Quốc gia	Sản lượng sợi nylon	Sản lượng tơ	Sản phẩm may mặc	Doanh số xuất khẩu
		ngàn tấn	triệu m ²	triệu đơn vị	triệu đô-la Mỹ
1	Trung quốc	5.300	21.000	10.000	50.000
2	Ấn độ	2.100	23.000	-	12.500
3	Băng-la-dét	200	1.800		4.000
4	Thái-lan	1.000	4.200	2.500	6.500
5	In-đô-nê-xi-a	1.800	4.200	3.000	8.000
6	Việt nam	85	304	400	2.000

Nguồn: Hiệp hội Dệt May Việt nam: "Chiến lược tăng tốc phát triển ngành dệt may Việt nam đến năm 2010"

Đánh giá tổng quan về tính cạnh tranh của ngành

Nếu Việt nam có thể khai thác nguồn lao động dồi dào nhưng giá rẻ, tăng năng suất và kỹ năng quản lý, ngành may mặc của Việt nam sẽ có thể cạnh tranh với các nước khác trong khu vực. Trung quốc có những lợi

thế cạnh tranh tương tự Việt nam và rất có thể mạnh về các sản phẩm chất lượng thấp. Việt nam có thể xem xét từ bỏ cạnh tranh trong thị trường này mà tập trung vào các sản phẩm có chất lượng cao hơn.

Ngành dệt của Việt nam cũng có thể thu lợi từ lao động chi phí thấp. Tuy nhiên, lợi thế này có thể bị suy giảm bởi công nghệ và thiết bị lạc hậu. Ngành dệt của Việt nam chỉ có thể cạnh tranh nếu có đầu tư hơn nữa vào đổi mới công nghệ để nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng. Lựa tư tưởng của Việt nam có tiềm năng xuất khẩu lớn. Nếu lĩnh vực này được đầu tư nữa, nó có thể trở thành một thị trường có thế mạnh riêng của Việt nam.

Một trong những yếu tố chủ chốt để phát triển công nghiệp dệt may là thiết lập mối liên hệ tương tác giữa ngành dệt và ngành may. Hiện tại, phần lớn nguyên liệu sử dụng cho ngành may phải nhập khẩu vì ngành dệt không có khả năng đáp ứng yêu cầu về chất lượng của ngành may. Do vậy, mục tiêu của ngành dệt trước tiên là cung ứng nguyên liệu cho ngành may và sau đó xem xét các cơ hội xuất khẩu.

Chính sách hiện hành của Chính phủ đối với ngành dệt may

Dệt may là một ngành công nghiệp ưu tiên

Dệt may được xem là một ngành ưu tiên trong kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm và 10 năm của Việt nam. Các mục tiêu chiến lược của ngành dệt may được đặt ra trong Chiến lược Phát triển ngành công nghiệp Dệt May đến năm 2010⁸² là:

- tạo 2,5 đến 3 triệu việc làm vào năm 2005 và 4 đến 4,5 triệu việc làm vào năm 2010.
- đạt doanh số xuất khẩu 4 tỉ đô-la Mỹ đến 5 tỉ đô-la Mỹ vào năm 2005 và từ 8 tỉ đô-la Mỹ đến 9 tỉ đô-la Mỹ vào năm 2010.

Có những ưu đãi rộng rãi cho việc sản xuất hàng xuất khẩu.

Tuy nhiên, không có những chính sách hoặc ưu đãi cụ thể nào liên quan trực tiếp đến ngành công nghiệp dệt may, và Chính phủ đã tuyên bố muốn đặt ngành này dưới sự kiểm soát của nhà nước. Tuy vậy, Việt nam đã dành nhiều ưu đãi khác nhau cho các ngành định hướng xuất khẩu và các ngành công nghiệp đòi hỏi nhiều nhân công, mà ngành dệt may thì thuộc loại này. Những ưu đãi đó bao gồm:

- miễn thuế nhập khẩu đối với nguyên liệu thô nhập khẩu dùng vào việc sản xuất hàng xuất khẩu. Việc miễn thuế nhập khẩu áp dụng cho cả các nhà nhập khẩu nấc thứ nhất và nấc thứ nhì.
- thuế thu nhập doanh nghiệp thấp cho các doanh nghiệp đạt tỉ lệ xuất khẩu cao - thuế thu nhập doanh nghiệp cho các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có thể thấp đến 10% nếu doanh nghiệp đó xuất khẩu được 100% sản phẩm so với mức thuế thông thường

	<p>25%. Mức thuế 15% sẽ áp dụng nếu tỉ lệ xuất khẩu đạt mức trên 50%. Đối với các doanh nghiệp trong nước, mức thuế ưu đãi là 25% so với mức thuế thông thường 32%.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Các doanh nghiệp áp dụng công nghệ tiên tiến và tạo ra nhiều việc làm cũng được cho hưởng thuế thu nhập doanh nghiệp ưu đãi. • Các doanh nghiệp trong nước thực hiện sản xuất hàng xuất khẩu, nguyên liệu và bán thành phẩm để xuất khẩu hoặc thay thế hàng nhập khẩu có thể vay vốn với lãi suất thấp hơn. • Chính sách bảo hộ cao dưới hình thức thuế nhập khẩu cao. Mức thuế nhập khẩu trung bình đối với hàng dệt là 41% và hàng may mặc là 42%. Tuy nhiên, đây chỉ là biện pháp tạm thời vì khi Việt Nam hòa nhập vào thị trường khu vực, mức thuế này sẽ bị giảm xuống đến 5%. <p>Tuy nhiên, cho dù có các ưu đãi này, có một số chính sách nhất định đang giới hạn sự phát triển thị trường của ngành công nghiệp dệt may. Sau đây là một số trong các chính sách đó:</p>
<p><i>Thủ tục hải quan phức tạp và tỉ lệ xuất khẩu tối thiểu không khuyến khích FDI</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • thủ tục hải quan phức tạp, đặc biệt là thủ tục xin miễn và hoàn thuế, • thủ tục phức tạp khi xin giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư, • tỉ lệ xuất khẩu tối thiểu bắt buộc đối với các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, • sự yếu kém về hành chính trong việc phân phối hạn ngạch nhập khẩu . • các chính sách ưu tiên cho các SOE.
<p><i>Thúc đẩy khu vực tư nhân nên được ưu tiên.</i></p> <p><i>Cải thiện ngành này sẽ đòi hỏi kỹ thuật và kỹ năng quản lý.</i></p> <p><i>Gỡ bỏ các chính sách bảo hộ.</i></p>	<p>Những gợi ý cho việc phát triển trong tương lai của ngành và vai trò của FDI⁸³</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ngành dệt may là một ngành sản xuất hàng hóa, không phải là một ngành chiến lược và nhạy cảm. Do đó Chính phủ không cần phải kiểm soát nó. • Khuyến khích đầu tư từ tư nhân (bao gồm cả đầu tư nước ngoài), do vậy, sẽ là một chiến lược phù hợp để phát triển ngành công nghiệp này. • Sự phát triển của ngành dệt không chỉ là một vấn đề về việc nâng cấp máy móc hoặc tăng vốn. Cải thiện kỹ thuật và các kỹ năng quản lý cũng rất quan trọng, và phải tốn thời gian để xây dựng khả năng trong những vấn đề này. • Các chính sách thay thế hàng nhập khẩu sẽ không hiệu quả do

<p><i>Giảm chi phí kinh doanh.</i></p>	<p>hạn chót của AFTA là năm 2006. Vì vậy, FDI sẽ trở nên rất quan trọng không chỉ với tư cách là nguồn của các nguồn lực tài chính mà còn như là một kênh hiệu quả để việc chuyển giao công nghệ hỗ trợ cho việc xây dựng năng lực.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sự tích tụ thêm của ngành may mặc sẽ xảy ra trước so với nỗ lực xúc tiến mỗi liên hệ ngược trực tiếp; • Tạo ra những điều kiện tốt hơn cho việc tăng trưởng sức sản xuất nhanh và bền vững bằng cách đưa ngành này đến với những phương cách cạnh tranh hoàn hảo hơn. • Giảm thiểu chi phí kinh doanh bằng cách giảm chi phí hạ tầng và vận chuyển sẽ nâng cao tính cạnh tranh. • Tiếp tục giới thiệu các cải cách nhằm gỡ bỏ các chương ngại chính đối với sự tăng trưởng của các công ty tư nhân.
<p><i>Nông nghiệp là một trong những ngành tạo nguồn thu hàng đầu.</i></p> <p><i>Phụ thuộc nhiều vào biến động giá cả thế giới.</i></p>	<p>3.6.7 Ngành nông nghiệp và chế biến thủy sản⁸⁴</p> <p>Tổng quan</p> <p>Lĩnh vực chế biến nông sản đã đóng góp hơn 30% sản lượng đầu ra của ngành trong năm 2002. Lĩnh vực này cung cấp việc làm cho hơn một triệu người và đạt mức tăng trưởng trung bình hơn 8,3% trên năm trong thập kỷ trước.</p> <p>Tuy nhiên, tính cạnh tranh của ngành chế biến hải sản và thủy sản phụ thuộc nhiều vào chất lượng và chi phí của quá trình sản xuất nguyên liệu. Đối với các doanh nghiệp chế biến có định hướng xuất khẩu, giá cả của sản phẩm đầu ra nhìn chung được xác định bởi giá cả quốc tế. Đồng thời, giá nguyên liệu thường chiếm 70%-90% giá sản xuất hàng xuất khẩu. Do đó, sự thay đổi chút ít trong giá hoặc chất lượng của nguyên liệu sẽ dẫn đến sự khác biệt lớn trong khả năng của các nhà xuất khẩu-chế biến cạnh tranh với các nhà cung cấp khác trên thị trường thế giới. Do vậy, sự thành công của ngành chế biến xoay quanh khả năng của những người nông dân, ngư dân đạt những tiến bộ không ngừng trong nâng cao năng suất và vị thế của mỗi ngành⁸⁵.</p> <p>Ngành nông nghiệp</p> <p>Trong ngành nông nghiệp, các sản phẩm xuất khẩu chính là gạo, cà phê, cao su, hạt tiêu, hạt điều, thịt lợn, chè, rau quả. Cả nước xuất khoảng 22% tổng sản lượng gạo, hơn 90% sản lượng cà phê và hạt điều. Việt nam là nước xuất khẩu cà phê lớn thứ hai về số lượng và xếp thứ tư về hạt điều.</p>

Ngành thủy sản

Với hơn 3.260 km bờ biển, Việt nam có lợi thế về nguồn tài nguyên thiên nhiên với trữ lượng lớn về hải sản. Trong những năm gần đây, hoạt động nuôi thả cá, tôm và các loài khác được tăng cường. Nuôi trồng thủy sản có quy hoạch là một trong hai lĩnh vực của nuôi trồng thủy sản. Sự đóng góp của nuôi trồng thủy sản có quy hoạch sẽ tiếp tục tăng lên và trở thành quan trọng hơn trong tương lai do nhu cầu thủy sản tăng lên.

Ở Việt nam, diện tích tiềm năng cho sự phát triển của thủy sản có quy hoạch ước tính 1,82 triệu héc ta, bao gồm một triệu héc ta nước ngọt, 375.500 héc ta nước lợ, và 445.000 héc ta nước mặn.

Thủy sản của Việt nam được xuất khẩu sang 45 nước trên thế giới. Nhật bản là thị trường lớn nhất và chiếm 50% tổng giá trị xuất khẩu. Riêng một mình thị trường Mỹ chiếm 22,2% tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản Việt nam. Loài thủy sản chính được xuất khẩu là tôm. Tôm đông lạnh chiếm hơn một nửa (52%) sản lượng và gần hai phần ba (63%) giá trị sản phẩm xuất khẩu.

Xuất khẩu cá chiếm một tỷ lệ nhỏ hơn (25%) số lượng thủy sản xuất khẩu và cũng thấp hơn (12%) về giá trị đô-la. Xuất khẩu mực ống, cá dạng đông lạnh và phơi khô, chiếm 12% số lượng và 14% về giá trị.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài trong nông nghiệp và chế biến thủy sản

FDI thấp so với nhu cầu và tiềm năng.

Cho đến năm 2002, số lượng dự án có vốn đầu tư nước ngoài thực hiện trong ngành nông nghiệp là 403 với trị giá hơn 1,8 tỷ đô-la Mỹ, trong khi ngành thủy sản có 81 dự án trị giá 100 triệu đô-la Mỹ. Phần lớn các dự án này có nguồn vốn từ sự hỗ trợ phát triển của nước ngoài và tương đối nhỏ với mức vốn trung bình dưới 7 triệu đô-la Mỹ. Các dự án được phân bố ở khắp đất nước.

Lợi thế về nguồn tài nguyên

Điểm mạnh: Ngành thủy sản và nông nghiệp là một trong những điển hình thành công nhất tại Việt nam. Năng lực sản xuất các sản phẩm nguyên liệu đã gia tăng trong thập kỷ vừa qua, chính điều này sẽ mang lại những cơ hội cho các nhà chế biến.

Công nghệ lạc hậu và quản lý kém là những điểm yếu chính.

Điểm yếu: Các DNNN độc quyền trong ngành chế biến (mặc dầu số lượng đã giảm xuống) và phần lớn các công ty này sử dụng công nghệ lạc hậu. Ngành này cũng có đặc trưng là ngành có khả năng tiếp thị và quản lý nghèo nàn. Phần lớn DNNN hoạt động không hiệu quả và trong khi kêu gọi cổ phần hoá thì quá trình này được tiến hành một cách chậm chễ. Các tiêu chuẩn vệ sinh cũng là một bất cập.

Cơ hội: Ngành chế biến hải sản và thực phẩm là ngành non trẻ và có

<p><i>Thị trường tiềm năng rộng lớn.</i></p>	<p>tiềm năng tăng trưởng tốt. Các sản phẩm chế biến có thị trường lớn ở Nhật bản, Trung quốc, Mỹ và châu Âu và cả thị trường sẽ tiếp tục mở rộng trong tương lai.</p>
<p><i>Ngành ưu tiên của Việt nam</i></p>	<p><i>Nguy cơ:</i> Điều kiện khí hậu và tính chất bất ổn của thị trường thế giới có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến khả năng tạo ra lợi nhuận của các doanh nghiệp. Chúng tác động nghiêm trọng lên giá trị gia tăng của ngành chế biến hải sản và thực phẩm.</p>
<p><i>Sẽ có đầu tư đáng kể nhằm nâng cao công nghệ và diện tích nuôi trồng.</i></p>	<p>Chính sách hiện nay của Chính phủ về ngành nông nghiệp và chế biến thủy sản</p>
<p><i>Là ngành đặc biệt khuyến khích đối với FDI</i></p>	<p>Chính phủ Việt nam nhìn nhận rằng phát triển diện tích vùng nguyên liệu và nâng cao công nghệ sau thu hoạch sẽ không chỉ giúp tăng giá trị sản phẩm nông nghiệp để xuất khẩu mà còn rất quan trọng cho việc công nghiệp hoá và hiện đại hoá ngành nông nghiệp, khu vực nông thôn, cơ cấu lại lao động và tăng thu nhập cho người nông dân. Theo đó, kể từ nay đến năm 2010 ngành nông nghiệp sẽ tập trung vào nâng cao kỹ thuật chế biến, hoà đồng ngành chế biến với sự phát triển các diện tích nuôi trồng nguồn nguyên liệu, và đầu tư vào thiết bị hiện đại để sản xuất hàng tiêu dùng chất lượng cao và hàng xuất khẩu.</p>
<p><i>Cải tổ DNNN và thu hút FDI là chìa khoá thành công.</i></p>	<p>Kế hoạch 5 năm 2001-2005 của Bộ thủy sản ước tính tổng sản lượng thủy sản sẽ đạt 2,45 triệu tấn vào cuối năm 2005, trong đó 1,15 triệu tấn từ nuôi trồng thủy sản, đạt kim ngạch xuất khẩu là 2,3 – 2,5 tỷ đô-la Mỹ (gần 10% GDP). Nhận thức được các mục tiêu này, Chính phủ có kế hoạch chi 1,58 triệu đô-la Mỹ trong vòng 5 năm tới vào một kế hoạch đầy tham vọng hỗ trợ các doanh nghiệp chế biến thủy sản với mục đích nâng cao khả năng quản lý, nâng cấp công nghệ/ thiết bị chế biến và sản xuất.</p>
<p><i>Cải tổ DNNN và thu hút FDI là chìa khoá thành công.</i></p>	<p>Bộ thủy sản cũng dự tính nâng cấp hơn 80 nhà máy chế biến và sẽ xây dựng các chợ và siêu thị bán cá tươi tại thành phố Hồ Chí Minh, Hạ Long, Nha Trang và Bạc Liêu. Ngành cũng hy vọng trong thập kỷ tới sẽ thu hút được khoảng từ 70 đến 80 triệu đô-la Mỹ đầu tư nước ngoài mỗi năm.</p>
<p><i>Cải tổ DNNN và thu hút FDI là chìa khoá thành công.</i></p>	<p>Ngành nông nghiệp và chế biến thủy sản được xếp vào loại được khuyến khích và đặc biệt khuyến khích (nếu thuộc các địa bàn khó khăn) xúc tiến FDI. Các ưu đãi tài chính rộng rãi được áp dụng.</p> <p>Khuyến nghị về sự phát triển của ngành trong tương lai và vai trò của FDI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cải tổ các DNNN là nhân tố quan trọng trong quá trình cải thiện một bước ngành nông sản và chế biến thực phẩm

- Nâng cao cơ sở hạ tầng là nền tảng để phát triển ngành
- Sử dụng đầu tư nước ngoài để tiếp cận công nghệ và các kỹ năng tiếp thị và quản lý
- Nâng cao không ngừng chất lượng nguyên liệu đầu vào.

PHẦN IV – NHÌN LẠI HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI Ở VIỆT NAM

4.1 Trách nhiệm của các tổ chức tại Việt nam trong việc xúc tiến đầu tư

Ở Việt nam, trách nhiệm xúc tiến đầu tư được chia làm ba cấp khác nhau:

Xúc tiến đầu tư được thực hiện bởi ba cấp – BKHĐT, SKHĐT và các BQL.

- Bộ Kế hoạch và Đầu tư (BKHĐT) – có trách nhiệm trong việc xây dựng chính sách FDI và chiến lược xúc tiến đầu tư cho cả nước.
- Sở Kế hoạch và Đầu tư (SKHĐT) của các tỉnh và thành phố - thực hiện chính sách FDI do BKHĐT xây dựng, và quản lý các hoạt động FDI trong phạm vi tỉnh và thành phố, và
- Ban quản lý các khu công nghiệp và chế xuất (BQL) – quản lý các hoạt động FDI trong các khu công nghiệp (KCN) và khu chế xuất (KCX) trên địa bàn mỗi tỉnh.

Cả ba cơ quan này đều là cơ quan nhà nước, có các chức năng và trách nhiệm khác so với việc xúc tiến đầu tư. Vai trò của cả ba cơ quan này đều tập trung hơn vào “quản lý nhà nước”. Mặc dù chức năng xúc tiến đầu tư không được xác định một cách rõ ràng, trong một vài khía cạnh, BKHĐT có thể được coi là CQXTĐT quốc gia và các SKHĐT và BQL là các CQXTĐT cấp dưới quốc gia.

4.2 Cơ cấu tổ chức và khung pháp lý của các cơ quan xúc tiến đầu tư của Việt nam

Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Ở cấp BKHĐT, xúc tiến đầu tư được các vụ khác nhau phối hợp thực hiện.

Không một vụ nào của BKHĐT chuyên trách về hoạt động xúc tiến FDI. Có một số vụ liên quan có vai trò chuyên biệt như sau:

- Vụ Pháp luật và Xúc tiến đầu tư có trách nhiệm soạn thảo các quy định pháp luật và chính sách về FDI. Vụ này cũng có trách nhiệm trong việc tham gia vào các hoạt động tiếp thị đầu tư do BKHĐT thực hiện.
- Vụ Quản lý Dự án có trách nhiệm trong việc quản lý các DNCVĐTNN và giúp đỡ các DNCVĐTNN trong việc giải quyết các khó khăn trong quá trình thực hiện dự án. Do vậy, vụ này tập trung chủ yếu vào các dịch vụ sau cấp phép.
- Vụ Đầu tư Nước ngoài tập trung vào việc xây dựng hình ảnh, hình thành đầu tư, và các dịch vụ trước cấp phép, cấp phép.
- Các Ban quản lý KCN và KCX có trách nhiệm đối với mọi vấn đề liên quan đến FDI trong các KCN và KCX.

Trong khi mỗi vụ có một chức năng riêng, vẫn không có sự phân biệt rõ ràng về vai trò và trách nhiệm của mỗi vụ. Trong bất kỳ một hoạt động lớn nào, toàn bộ các vụ đều cần phải tham gia. Trong cơ cấu này, rất khó để xác định trách nhiệm của từng vụ cụ thể.

Vai trò, trách nhiệm và khung pháp lý của BKHĐT được nêu rõ trong Nghị định 75/1995/ND-CP ngày 01 tháng 11 năm 1995 của Chính phủ. Chức năng của BKHĐT bao gồm cả những công việc sau:

- Xây dựng phương hướng và chiến lược thu hút đầu tư nước ngoài,
- Chuẩn bị và phát hành danh mục các dự án ưu tiên gọi vốn đầu tư nước ngoài vào Việt nam.
- Xây dựng các văn bản pháp quy liên quan đến xúc tiến FDI để hỗ trợ cho việc thực hiện các kế hoạch kinh tế-xã hội chiến lược,
- Xây dựng các chính sách và hướng dẫn đầu tư,
- Ban hành các hướng dẫn các bộ khác, các cơ quan chính phủ, các Ủy ban Nhân dân (UBND) cấp tỉnh để phát triển các kế hoạch thu hút đầu tư nước ngoài,
- Hướng dẫn và quản lý việc thực thi các chính sách của Chính phủ về FDI,
- Quản lý các hoạt động xúc tiến đầu tư ở Việt nam,
- Phối hợp với các cơ quan hữu quan để giải quyết mọi vấn đề quan trọng liên quan đến FDI và mọi vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện dự án, và
- Thẩm định các dự án đầu tư (trừ các dự án khác được ủy quyền cho các UBND và BQL cấp tỉnh) và cấp giấy phép đầu tư.

Các chức năng và trách nhiệm của BKHĐT rất rộng. Trong FDI, vai trò của BKHĐT dường như chỉ tập trung vào việc xây dựng chính sách FDI và xây dựng kế hoạch và chiến lược xúc tiến đầu tư tổng thể.

Sở Kế hoạch và Đầu tư của các tỉnh và thành phố

Không có một khung pháp lý rõ ràng cho các cơ quan xúc tiến đầu tư.

Vai trò, trách nhiệm và khung pháp lý của các SKHĐT được nêu trong nhiều văn bản khác nhau như Quyết định 852/TTg ngày 28 tháng 12 năm 1995 nêu lên các điểm chính trong việc thành lập các cơ quan tại các tỉnh và thành phố, và Thông tư liên bộ số 01 BKH-TCCP/TTLB ngày 2 tháng 1 năm 1996 quy định các chức năng, trách nhiệm, thẩm quyền và tổ chức của các SKHĐT.

Theo Thông tư liên bộ số 01, trách nhiệm của SKHĐT cấp tỉnh, ngoài những vấn đề khác, bao gồm những vấn đề sau:

- Trợ giúp việc thực hiện các quy định và chính sách liên quan đến FDI trong phạm vi tỉnh,
- Đóng vai trò làm đầu mối tiếp nhận các đơn xin đầu tư của các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài, những người muốn đầu tư vào tỉnh đó,
- Thu thập các ý kiến và khiếu nại của các nhà đầu tư,
- Xem xét các đơn xin đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài,
- Cấp phép trên cơ sở thẩm quyền được UBND trao,
- Cung cấp các ý kiến, khuyến nghị cho UBND để xây dựng các chính sách phù hợp với đặc điểm của từng tỉnh, và
- Thực hiện các chức năng khác được UBND giao phó.

Vai trò xúc tiến đầu tư chưa được nêu rõ trong bất kỳ văn bản pháp quy nào. Trong phần lớn các trường hợp, chức năng xúc tiến đầu tư được nêu cụ thể trong các quyết định hoặc chỉ thị do các UBND ban hành.

Mỗi SKHĐT thường có một phòng ban để giải quyết các vấn đề liên quan đến FDI và được điều hành bởi một Phó Giám đốc. Những vấn đề này liên quan đến cả các việc nhằm tìm các nhà đầu tư mục tiêu, việc cấp giấy phép đầu tư, và đưa ra các hướng dẫn cho quá trình trước và sau cấp phép.

Cơ quan này có thể thử đóng vai trò là cơ quan một cửa (hoặc quy trình một cửa) trong việc phục vụ các nhà đầu tư nước ngoài. Mọi vấn đề đều có thể được đưa đến cơ quan này, và cơ quan này sẽ làm việc với các cơ quan chức năng khác để giải quyết các vấn đề phát sinh. Trên thực tế, cơ quan này chủ yếu giải quyết các dịch vụ cấp phép và trước cấp phép. Sự can dự của các SKHĐT đến quá trình sau cấp phép rất hạn chế.

Tp. Hồ Chí Minh, đã có một cơ quan riêng biệt tên là Hội đồng (hay Trung tâm) xúc tiến đầu tư và thương mại (HĐXTĐT-TM), còn Tp. Đà Nẵng cũng có một tổ chức riêng biệt là Hội đồng (hay Trung tâm) xúc tiến đầu tư Đà Nẵng (HĐXTĐT Đà Nẵng). Các cơ quan này được giao chức năng xúc tiến đầu tư trong phạm vi thẩm quyền của mình.

HĐXTĐT Đà Nẵng và HĐXTĐT-TM Hồ Chí Minh dường như đóng vai trò quy trình một cửa cho giai đoạn tiền cấp phép, trong khi SKHĐT vẫn thực hiện việc đánh giá, cấp phép và quản lý sau cấp phép. Tuy nhiên, HĐXTĐT-TM hoặc HĐXTĐT vẫn giúp đỡ các nhà đầu tư nước ngoài trong việc xin giấy phép và quá trình sau cấp phép bằng việc phối hợp với SKHĐT khi được nhà đầu tư nước ngoài yêu cầu.

Ban quản lý các KCN và KCX

Cơ cấu tổ chức của BQL được quy định trong Nghị định 36/CP. Do vai trò chính của BQL là xây dựng và quản lý các KCN và KCX, phần lớn các phòng của BQL đều liên quan đến các nhà đầu tư nước ngoài. Dựa trên cấu trúc chung, phòng Quản lý đầu tư có trách nhiệm trong việc thu hút các nhà đầu tư nước ngoài và cấp phép. Phòng quản lý các doanh nghiệp sẽ thực hiện các hoạt động sau cấp phép. Tuy nhiên, các phòng khác vẫn phụ trách việc cấp phép xuất/ nhập khẩu và giấy phép lao động.

Ở một vài BQL, có một phòng đóng vai trò quy trình một cửa để tiếp nhận các yêu cầu từ các nhà đầu tư và sau đó kết hợp với các phòng khác trong BQL hoặc với các cơ quan chức năng khác ngoài BQL để giải quyết.

Vai trò của BQL trong phương diện xúc tiến đầu tư không được xác định

một cách chính thức và còn phụ thuộc vào thẩm quyền được UBND giao phó.

4.3 Các chiến lược xúc tiến đầu tư hiện nay của Việt nam

Thiếu chiến lược xúc tiến cấp quốc gia được dẫn ra như một yếu tố chủ yếu ảnh hưởng đến việc thực hiện việc xúc tiến đầu tư.

Hiện nay dường như vẫn chưa có một chiến lược xúc tiến tổng thể FDI thoả đáng ở cấp quốc gia. Thiếu một chiến lược xúc tiến FDI cấp quốc gia được dẫn ra như một yếu tố góp phần làm ảnh hưởng đến việc thực hiện xúc tiến đầu tư ở cấp địa phương. Không một cơ quan cấp dưới quốc gia nào nói rằng đã nhận được sự hỗ trợ từ cơ quan cấp trung ương trong việc thực hiện một chiến lược.

Mặc dù mỗi cơ quan hoặc tỉnh phải dựa vào chiến lược xúc tiến riêng của mình, các cuộc phỏng vấn cho thấy rằng quan niệm về xúc tiến đầu tư dường như không được hiểu một cách thấu đáo bởi phần lớn các SKHĐT, BQL, KCN, KCX. Ở đây vẫn tồn tại vấn đề liên quan đến sự phối hợp giữa các cơ quan quốc gia và cấp dưới quốc gia.

Các tỉnh phía Nam có vẻ đổi mới và sáng tạo hơn các tỉnh phía Bắc trong các chiến lược và chương trình xúc tiến và nhấn mạnh hơn đến xúc tiến đầu tư (cho cả đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài). Kết quả là, xin lấy ví dụ, Bình dương và Đồng nai đã thành công hơn trong việc thu hút đầu tư.

4.4 Các hoạt động xúc tiến đầu tư

Xây dựng hình ảnh

Một việc cần làm ngay là cải thiện hình ảnh của Việt nam

Các bên được phỏng vấn hoặc khảo sát đều có ý kiến thống nhất là Việt nam không có một hình ảnh tốt trên thị trường quốc tế. Như một giám đốc người nước ngoài của một [doanh nghiệp trong] khu công nghiệp đã chỉ ra, Việt nam có điểm bất cập về các quan hệ công chúng. Ở phương Tây, Việt nam thường được gắn liền với chiến tranh. Thông điệp nói rằng Việt nam là một quốc gia, chứ không phải là một cuộc chiến tranh, cũng không được thuyết phục lắm đối với phần còn lại của thế giới. Các nhà đầu tư tiềm năng tại châu Âu và châu Mỹ đặc biệt cần được biết các thông tin mới về Việt nam. Trớ trêu thay, ngành du lịch đã khá thành công trong việc truyền đạt thông điệp này, nhưng cộng đồng đầu tư lại chưa trở thành một cái đích tiếp nhận thông điệp đó.

Trong một cuộc khảo sát các nhà đầu tư được thực hiện vì mục đích của nghiên cứu này, có tới 40% nhận thức hình ảnh của Việt nam ở nước ngoài ở mức độ tầm tাম, nhưng chỉ có khoảng 20% đánh giá hình ảnh này là âm ảm.

Bất chấp nhận thức này, dường như hiện tại chưa xuất hiện một chiến lược lớn nào để cải thiện hình ảnh của Việt nam ở nước ngoài được BKHĐT hay cơ quan khác thực hiện.

Rất nhiều nhà đầu tư biết về Việt nam từ các nhà đầu tư khác

Chất lượng của các tài liệu giới thiệu thấp

Danh mục các dự án gọi vốn FDI ít được quan tâm.

Các hoạt động hình thành đầu tư

Cho đến nay, các hoạt động xúc tiến đầu tư đang được tập trung vào những phương pháp sau:

1. *Tài liệu giới thiệu* – Phần lớn các tổ chức đều thu thập các tài liệu giới thiệu trong đó chỉ ra các nét chính về các mục đích của mình và mô tả tóm tắt về các cơ hội đầu tư ở Việt nam. Tuy nhiên, tồn tại chính của các tài liệu giới thiệu này là chất lượng của chúng thấp và nhiều thông tin đã lạc hậu. Các tài liệu giới thiệu này thực sự không có gì hơn so với bản in nội dung thuyết trình bằng PowerPoint, – một phương thức thường được sử dụng trong các cuộc hội thảo.

Việc các nhà đầu tư nước ngoài làm thế nào có được những tài liệu giới thiệu này cũng chưa được rõ. Trong một vài trường hợp, các tài liệu giới thiệu này được trình bày chủ yếu ở lối vào cơ quan, những trong những trường hợp khác, phải xin mới có. Một số cơ quan đã gửi các cuốn sách này sang các sứ quán của Việt nam ở nước ngoài hoặc đến các tổ chức thương mại quan tâm đến Việt nam.

Loại tài liệu chính được cung cấp liên quan đến Luật Đầu tư trực tiếp nước ngoài và danh mục các dự án được ưu tiên.

Loại tài liệu	Tỷ lệ phần trăm các tài liệu được cung cấp
Các hướng dẫn đầu tư	35%
Các tài liệu giới thiệu nói chung	19%
Các tài liệu về Luật đầu tư nước ngoài	43%
Danh mục các khu công nghiệp hoặc khu chế xuất	20%
Danh mục các dự án được ưu tiên	26%
Danh mục các đối tác đầu tư tiềm năng	6%
Các loại tài liệu khác	5%

Nguồn: Khảo sát đối với các nhà đầu tư do PwC thực hiện

BKHĐT và phần lớn các SKHĐT đã phát hành danh mục về các dự án gọi vốn FDI. Tuy nhiên, các danh mục này ít được các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm vì nhiều lý do.

- Các danh mục này đã không nêu lên được các thông tin hấp dẫn đối với các nhà đầu tư như lợi ích của các nhà đầu tư là gì, cơ sở hạ tầng và các chi phí, lao động và giá cả, các tiện ích sẵn có, khả năng tiếp cận một thị trường tiềm năng, v.v. Những khuyến khích về tài chính cho việc đầu tư vào những dự án này được cung cấp trong các tài liệu giới thiệu này. Tuy nhiên, các nhà đầu tư ít quan tâm đến những vấn đề này bởi vì điều họ quan tâm trước tiên là

liệu họ có thể kiếm được chút lợi nhuận nào từ việc đầu tư vào các dự án này không.

- Trái lại, một số thông tin được cung cấp lại làm các nhà đầu tư cảm thấy họ không thể có đủ độ mềm dẻo cần thiết khi thực hiện quyết định đầu tư. Ví dụ, danh mục của BKHĐT và của phần lớn các SKHĐT đều có các thông tin về hình thức đầu tư và quy mô của các dự án. Danh mục của Hà nội thậm chí còn bao gồm cả các thông tin về vốn pháp định và vốn vay ước tính, bên Việt nam góp vốn bằng cái gì, thời hạn của dự án và tỷ lệ xuất khẩu mong muốn. Các vấn đề như quy mô dự án, tỷ lệ vốn pháp định hoặc hình thức đầu tư là những vấn đề rất nhạy cảm và cần phải có sự cân nhắc thấu đáo. Thậm chí các thông tin được cung cấp trong các danh mục chỉ là để tham khảo, điều đó làm cho các nhà đầu tư cảm thấy rất hạn chế. Một vài nhà đầu tư có ý kiến cho rằng danh mục các dự án gọi vốn FDI được soạn thảo trên cơ sở lợi ích của chính phủ chứ không phải vì lợi ích của các nhà đầu tư. Họ phân vân liệu họ có thể kiếm được chút lợi nhuận nào từ các dự án này không.
- Những bài học từ Trung quốc cho thấy việc ban hành danh mục các dự án gọi vốn FDI không phải là một phương tiện tốt cho xúc tiến đầu tư bởi vì nó làm cho các nhà đầu tư cảm thấy họ đang kinh doanh trong một nền kinh tế “kế hoạch hóa”. Trung quốc, vì vậy, đã bỏ danh mục các dự án gọi vốn FDI của mình và chỉ công bố các khu vực và lĩnh vực gọi vốn FDI (tức là các ngành công nghiệp mục tiêu và các vùng mục tiêu). Đây cũng có thể là một bài học tốt cho Việt nam.

2. *Trang thông tin điện tử* - Nhiều cơ quan đã thiết lập và đang lập kế hoạch để thiết lập các trang thông tin điện tử để sử dụng cho việc xúc tiến. Tuy nhiên, chất lượng của các trang thông tin này nhìn chung là vẫn thấp và khi một trang thông tin được thiết lập, nó đã không được duy trì và cập nhật thông tin một cách cần thiết.

Trong một cuộc khảo sát các nhà đầu tư, phần lớn đánh giá chất lượng các thông tin về Việt nam chỉ đạt mức trung bình

Trang thông tin điện tử của BKHĐT còn nghèo nàn

Một ví dụ điển hình về trang điện tử được duy trì kém là của Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Trang thông tin này được đưa với địa chỉ www.mpi.gov.vn và cũng được dẫn chiếu đến trên trang Xúc tiến đầu tư MIGA (www.ipanet.com). Việc duy trì và lợi ích của trang thông tin vẫn còn kém so với các trang thông tin của các CQXTĐT trong khu vực.

Đánh giá trang thông tin điện tử của BKHĐT

Trang thông tin điện tử của Bộ Kế hoạch và Đầu tư được biết đến theo địa chỉ www.mpi.gov.vn và khi được kết nối với mục “Chúng tôi là ai”, nó chỉ ra Bộ Kế hoạch và Đầu tư là cơ quan có thẩm quyền của mọi vấn đề liên quan đến đầu tư nước ngoài và điểm liên hệ đầu tiên cho bất kỳ ai đang xem xét việc đầu tư vào Việt nam.

Trang thông tin điện tử được lập bằng cả tiếng Anh và tiếng Việt và khi các nhà đầu tư tiềm năng chọn một ngôn ngữ, họ sẽ thấy một bảng rộng để kết nối vào hàng loạt thông tin.

Dưới đây là một vài kênh thông tin quan trọng được cung cấp:

- Về chúng tôi
- Khái quát về đất nước
- Cơ sở dữ liệu về dự án
- Hướng dẫn kinh doanh
- Luật và các văn bản
- Thủ tục ban đầu
- Thông tin ngành
- Cách thức thể hiện

Về chúng tôi chứa các liên kết đến những đoạn trình bày ngắn về vai trò của BKHĐT, các dịch vụ mà BKHĐT có thể cung cấp cho nhà đầu tư và địa chỉ bưu điện, thư điện tử để liên hệ về các thông tin này.

Khái quát về đất nước chứa các liên kết đến các chi tiết vắn tắt về đất nước và nền kinh tế. Có cả kết nối với các vấn đề chính trị, nhưng mục này chỉ hiện lên một mẫu tin “không có thông tin trên trang này”. Việc kết nối vào “xem thêm” cũng dẫn đến một mẫu tin tương tự như vậy. Còn những thông tin có thể xem được dường như đã lỗi thời.

Cơ sở dữ liệu dự án quảng cáo rằng “cơ sở dữ liệu dự án cung cấp một danh mục các dự án mới và đầy triển vọng đang tìm kiếm đầu tư nước ngoài. Trong khi các cơ sở dữ liệu phải làm sao càng cập nhật càng tốt, các cơ hội đầu tư vào các dự án này lại thường xuyên được thay đổi. Ngoài ra, thực tiễn hoạt động đầu tư nước ngoài không chỉ giới hạn ở các dự án nêu trong cơ sở dữ liệu này. Xin vui lòng tìm danh mục của chúng tôi và liên hệ với BKHĐT để biết thêm các thông tin về bất kỳ mục nào tìm thấy trong cơ sở dữ liệu về dự án”.

Tuy nhiên, cơ sở dữ liệu dự án lại không được cung cấp. Không có liên kết nào để lấy được các thông tin này.

Thủ tục ban đầu bao gồm các kết nối để lấy tài liệu liên quan đến các Mẫu hồ sơ dự án đầu tư nước ngoài. Danh mục các dự án đặc biệt khuyến khích đầu tư, Danh mục các dự án khuyến khích đầu tư, Danh mục các vùng khuyến khích đầu tư. Danh mục các lĩnh vực đầu tư có

Không có cơ sở dữ liệu về dự án

Nhiều thông tin đã lạc hậu

Nhiều mối kết nối chưa được đưa vào

điều kiện, Danh mục các lĩnh vực không được phép đầu tư.

Thông tin ngành mô tả ngắn gọn về Nông nghiệp, Năng lượng và Mỏ, Sản xuất, Giao thông và các ngành khác. Các thông tin này đã không được cập nhật trong vài năm. Ví dụ, trong phần về Giao thông, mục này cho biết là đang có một đầu tư lớn để nâng cấp và mở rộng sân bay Nội Bài tại Hà Nội. Tuy nhiên, dự án này đã hoàn thành từ vài năm trước đây và nên được đưa ra làm điển hình tốt về khuyến khích đầu tư.

Cách thức thể hiện cho phép người sử dụng xem nội dung PowerPoint do BKHĐT dành cho các nhà đầu tư tiềm năng. Thứ duy nhất có thể tải xuống được là một slide chủ trông rộng thông tin.

Hướng dẫn kinh doanh được thiết kế để lấy các tài liệu, nhưng không thể truy nhập vào phần này và không có sẵn.

Luật và các văn bản pháp quy cung cấp các mối kết nối để lấy tài liệu về Luật đầu tư, Ngân hàng và Tài chính, Nhập khẩu, Xuất khẩu và Hải quan, Đất đai, Xây dựng và Đấu thầu, các KCN, KCX, Công nghệ và Môi trường, và Lao động. Trong khi các thông tin này có thể là hữu dụng, các thông tin gần nhất là các thông tin từ năm 1998. Những luật mới đã được ban hành về bất kỳ mảng nào cũng đều không được cung cấp. Có thể coi đây là thiếu sót nghiêm trọng của trang thông tin này.

Các mối kết nối khác cung cấp địa chỉ và đầu mối liên hệ của các khách sạn, tư vấn, ngân hàng và hàng không, cũng không được cập nhật. Một đường dẫn kết nối với một niên giám doanh nghiệp có thể truy nhập được nhưng lại bằng tiếng Việt.

Nhà đầu tư tiềm năng có thể xin cấp giấy phép đầu tư bằng cách sử dụng mẫu trên mạng. Trang thông tin điện tử cũng quảng cáo việc sử dụng bản tin miễn phí nếu như người xem cung cấp địa chỉ e-mail. Dịch vụ này dường như không phát huy tác dụng.

Tóm lại, trang thông tin điện tử đã được thiết kế phù hợp, nhưng không được duy trì tốt. Nó đã làm người sử dụng thất vọng và tác dụng của nó xem ra là rất thấp. Thay vì đưa ra một ấn tượng tốt cho nhà đầu tư tiềm năng, nó sẽ để lại một hình ảnh về Việt Nam như là một đất nước lạc hậu.

Các trang thông tin điện tử khác

Trang thông tin của SKHĐT Tp. Hồ Chí Minh (www.hcminvest.gov.vn) có vẻ tốt hơn, nhưng thiết kế của trang này hoàn toàn giống với trang của BKHĐT vì cũng được MIGA giúp đỡ. SKHĐT Hà Nội (www.hapi.gov.vn) cũng có một trang thông tin có thể được coi là thoả đáng.

Trang thông tin của HỘXTĐT-TM Tp. Hồ Chí Minh (www.itpc.hochiminhcity.gov.vn) là tiên bộ nhất. Xem ra nó đã được thiết kế,

duy trì tốt và thân thiện với người sử dụng.
Bản dưới đây là sự so sánh các trang thông tin khác nhau ở các nước châu Á và Việt nam.

Hình 60: Xếp loại các trang thông tin

Xếp loại: A = Rất tốt B= Tốt C= Trung bình D= Nghèo nàn	Thái-lan (BOI)	Mã-lai-xia (MIDA)	Phi-líp-pin (BOI)	Trung quốc (FDI)	Việt nam (BKHT)	Việt nam (HDXĐT-TM)
Ngôn ngữ (Số lượng)	A (5)	B (2)	C (3)	C (2)	C (2)	C (2)
Chất lượng thiết kế	A	A	A	B	C	A
Dữ liệu kinh tế vĩ mô cơ bản	A	A	A	A	C	B
Làm thế nào để bắt đầu kinh doanh	A	B	B	B	D	B
Các vấn đề pháp lý	A	A	B	A	B	A
Chi phí kinh doanh	A	A	A	B	D	B
Cơ sở dữ liệu dự án	A	B	B	NI	NI	NI
Kết nối với thông tin công cộng	A	A	B	A	B	B
Kết nối với các nhà cung cấp dịch vụ	A	A	A	A	B	A
Liên hệ với Chính phủ	A	A	A	A	B	A
Các hoạt động đầu tư theo lĩnh vực	A	A	B	B	D	C
Địa chỉ E-mail	A	A	A	A	A	A
Khảo sát phản hồi	A	NI	NI	A	NI	NI
Năng lực tra cứu	A	A	C	A	A	A
Cập nhật	A	A	A	A	D	B

*** Xếp loại của PwC**

- 1 Thái-lan – Cơ quan Đầu tư (BOI) www.boi.go.th
- 2 Mã-lai-xia – Cơ quan phát triển công nghiệp Mã-lai-xia (MIDA) www.mida.gov.my
- 3 Phi-líp-pin – Cơ quan Đầu tư (BOI) www.boi.gov.ph
- 4 Trung quốc - Đầu tư vào Trung quốc (FDI) www.fdi.gov.ch
- 5 Việt nam - Bộ Kế hoạch và Đầu tư (BKHT) www.mpi.gov.vn
- 6 Việt nam - Hội đồng Xúc tiến Đầu tư và Thương mại Tp. Hồ Chí Minh -(HDXĐT-TM) www.itpc.hochimincity.gov.vn

Các chuyến đi nước ngoài có chất lượng thấp

3. Các chuyến đi và dự hội thảo ở nước ngoài - Một số cơ quan đã tham gia các hội thảo ở nước ngoài. Tác dụng của những hội thảo này vẫn còn là dấu hỏi, nhưng một vài cơ quan đã báo cáo là đạt kết quả như mong muốn.

Một chuyến đi thành công của Vĩnh Phúc

SKHĐT Vĩnh phúc đã tham ra một hoặc hai chuyến đi nước ngoài để xúc tiến đầu tư do BKHĐT hoặc Chính phủ tổ chức. Sở coi đây là công cụ xúc tiến FDI thành công. Họ đã mời được thêm hai nhà đầu tư hạng trung trong mỗi chuyến đi, trong khi các SKHĐT khác báo cáo là không thành công.

Yếu tố then chốt của thành công theo các cơ quan có thẩm quyền của Vĩnh phúc là họ đã mời các nhà đầu tư hiện tại đã gặt hái thành công cùng tham gia các chuyến đi này và những nhà đầu tư này đã trở thành người tuyên truyền cho Việt nam. Trước năm 2001, chỉ có một nhà đầu tư Đài loan và đến nay, con số này là 5. Các cơ quan chức năng của Vĩnh phúc coi đây là một công cụ xúc tiến đầu tư tốt nhất

Các cơ quan cũng đã tự nhận thấy rằng họ không có chuyên môn và nguồn lực để thực hiện các cuộc hội thảo có chất lượng, và một vài cá nhân thậm chí đã thừa nhận họ phần nào còn thấy ngại ngùng cho chất lượng các hội thảo do các cơ quan chức năng Việt nam thực hiện nếu so sánh với các nước khác.

Một trong những bất cập chính của các hội thảo này là các tiêu chuẩn đã từng được dùng để lựa chọn các cá nhân đứng ra thuyết trình được dựa trên cơ sở có chức vụ hơn là kỹ năng diễn đạt. Tài liệu sử dụng cho hội thảo cũng là một vấn đề. Việc trình bày chủ yếu là sử dụng PowerPoint. Do vậy, tác dụng của các chuyến đi cũng như các cuộc hội thảo ở nước ngoài về cơ bản là rất thấp.

Một số cơ quan lại dựa vào các tổ chức thương mại ở các nước để giúp đỡ tổ chức hội thảo hoặc thuyết trình tại các hội thảo này. Phương pháp này được nhận thấy là một hình thức tốt hơn để xúc tiến so với các cuộc hội thảo do chính các cơ quan chức năng của Việt nam trình bày.

Đĩa CD-Rom chưa thực sự sẵn sàng

4. Các phương tiện xúc tiến khác - Một vài cơ quan cho biết họ đã đưa các bài thuyết trình vào đĩa CD-Rom hoặc có các kế hoạch khác để phân phát những bản thuyết trình này. Chất lượng của chúng như thế nào thì chưa thể biết được bởi vì chúng chưa được thực hiện. Cũng chưa rõ làm thế nào để các đĩa CD này được hoặc sẽ được phân phát rộng rãi. Đến nay, vấn đề này vẫn chưa được công bố trên các phương tiện đại chúng cả ở Việt nam lẫn và nước ngoài.

Ví dụ về các hoạt động xúc tiến đầu tư nước ngoài

SKHĐT Đà Nẵng

- Thành lập Trung tâm Xúc tiến đầu tư Đà Nẵng
- Phân phát các tài liệu giới thiệu và đĩa CD-ROM
- Tổ chức các hội thảo tại địa phương
- Trang thông tin điện tử
- Thực hiện các chuyến công tác ở Đài loan và Hồng Kông

Ban quản lý Khu công nghiệp và Khu chế xuất Hà nội (HIEPZA)

- Phát hành và phân phát các tài liệu giới thiệu
- Thiết kế trang thông tin điện tử
- Thực hiện các chuyến đi sang Hàn quốc, Pháp và Mỹ

SKHĐT Bình dương

- Thiết lập trang thông tin điện tử
- Thực hiện các chuyến đi sang châu Âu, Nhật bản và Hàn quốc
- Tổ chức tọa đàm tại địa phương
- Tập trung vào các yêu cầu của các nhà đầu tư hiện tại

Các dịch vụ nhà đầu tư

Tâm quan trọng của các dịch vụ nhà đầu tư được mọi tổ chức công nhận.

Mọi cơ quan đều công nhận tầm quan trọng của dịch vụ nhà đầu tư và thực tế cho thấy những nhà đầu tư được đáp ứng thoả đáng là những nhà xúc tiến tốt nhất. Những cái cách quan trọng đã được thực hiện trong giai đoạn trước cấp phép, nhưng các dịch vụ sau cấp phép vẫn hoàn toàn chưa thoả đáng và là một trở ngại lớn cho đầu tư nước ngoài.

Các bước đổi mới quan trọng trong các dịch vụ trước cấp

Các dịch vụ trước cấp phép - khái niệm về Quy trình một cửa vẫn đang được thực hiện. Điều này đúng là hiện thực đối với các KCN và KCX. Một yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của quá trình một cửa là hiệu lực của UBND quản lý các khu này. Một vài UBND như của Tp. Hồ Chí Minh và Đồng nai cho thấy sự phối hợp đồng bộ và quan hệ tốt giữa các cơ quan.

phép và cấp phép.

Phải thừa nhận rằng chất lượng của các dịch vụ trước cấp phép đã thể hiện một bước cải tiến. Các SKHĐT, và đặc biệt là các BQL, cung cấp những lời khuyên và tư vấn cho các nhà đầu tư mới. Họ cũng giúp đỡ các nhà đầu tư trong việc chuẩn bị hồ sơ xin đầu tư.

Quy trình một cửa được thực hiện trong việc cấp phép ở một số SKHĐT và BQL.

Các dịch vụ cấp phép – Quy trình cấp phép đã đơn giản hơn rất nhiều so với vài năm trước đây. Thời hạn phê duyệt đã giảm xuống đáng kể. Đối với những dự án thuộc thẩm quyền cấp phép của SKHĐT và BQL, quá trình phê duyệt chỉ mất 2 đến 3 ngày. Đối với những dự án chỉ cần phải đăng ký thì chỉ mất một ngày để cấp giấy phép.

Một trong các nguyên nhân để giảm thời gian phê duyệt là sự tham gia sớm của SKHĐT và BQL vào dự án. Ví dụ, SKHĐT hoặc BQL sẽ xem xét các dự án đồng thời giúp nhà đầu tư chuẩn bị hồ sơ xin cấp phép. Một số các cơ quan nhất định, Hải phòng là một ví dụ, cũng cho phép các nhà đầu tư chọn thời gian và ngày nhận giấy phép.

Đối với các dự án đòi hỏi phải được BKHĐT hoặc Chính phủ phê chuẩn, các SKHĐT và BQL có thể đóng vai trò là một điều phối năng động trong việc liên hệ với các cơ quan hữu quan.

Các dịch vụ sau cấp phép còn tồn tại nhiều vấn đề.

Các dịch vụ sau cấp phép - Mặc dù đã đạt được những cải tiến đáng kể, đây vẫn là khâu yếu nhất. Quy trình một cửa đối với các dịch vụ sau cấp phép chỉ tồn tại trong KCN và KCX, nơi mà BQL có thể đảm nhiệm được phần lớn các thủ tục sau cấp phép. Do vậy, các nhà đầu tư trong các KCN và KCX dường như gặp ít vấn đề hơn là ở ngoài những khu vực này. Một số các cơ quan nhất định, như BQL Hải phòng, cung cấp các dịch vụ sau cấp phép như cấp giấy phép nhập khẩu, giới thiệu lao động, cấp giấy phép lao động miễn phí.

Đối với các nhà đầu tư ngoài các khu KCN và KCX, nhà đầu tư phải liên hệ trực tiếp với các các quan hữu quan.

Mọi cơ quan đều báo cáo là họ đã rất nỗ lực trong việc giải quyết các khó khăn của các nhà đầu tư. Một vài SKHĐT (Bình dương, Đồng nai, Tp. Hồ Chí Minh) đã tổ chức các cuộc gặp thường xuyên với các nhà đầu tư để lắng nghe các vấn đề của họ. Ví dụ, Đồng nai tổ chức các cuộc họp hàng quý với các nhà đầu tư để lắng nghe các vướng mắc của họ. Thêm vào đó, UBND Đồng nai cũng chủ trì các cuộc họp riêng biệt với các nhà đầu tư Nhật bản, Trung quốc và Hàn quốc.

Mặc dù môi trường đầu tư đã được cải thiện, rất nhiều vướng mắc vẫn còn tồn tại. Giải phóng mặt bằng, hải quan, lao động và thuế đã được các SKHĐT và BQL công nhận là những vấn nạn chính mà các nhà đầu tư đang phải đối mặt. Rất nhiều vấn đề mà các nhà đầu tư đang gặp phải,

chẳng hạn như khả năng không chắc chắn và những thay đổi bất chợt của luật pháp hoặc các chính sách của Chính phủ không thuộc phạm vi của SKHĐT và BQL. Những vấn đề này làm giảm đi những nỗ lực của các SKHĐT và BQL trong việc thu hút đầu tư nước ngoài.

4.5 Các vấn đề nguồn nhân lực

Các nguồn lực

Thiếu một kế hoạch phát triển nguồn nhân lực thích hợp sẽ làm giảm hiệu quả của các cơ quan xúc tiến.

Thiếu hụt nguồn nhân lực đã được chỉ ra là tồn tại chính của hầu hết các SKHĐT và BQL. Chẳng hạn, Phòng Đầu tư Nước ngoài của SKHĐT Hà Nội hiện nay chỉ có sáu nhân viên làm việc. Tuy nhiên, phòng này có thẩm quyền về mọi vấn đề liên quan đến FDI bao gồm xác định và thu hút đầu tư nước ngoài cũng như dịch vụ sau khi cấp phép. Với phạm vi công việc rộng lớn và trang thiết bị thiếu thốn, SKHĐT không đủ nguồn lực để giải quyết mọi yêu cầu của các nhà đầu tư và chủ động liên hệ với các nhà đầu tư. Do đó, nhiều SKHĐT tập trung vào thủ tục cấp phép và ít quan tâm đến các dịch vụ sau khi cấp phép.

Tiêu chuẩn trình độ và kỹ năng

Thiếu nhân viên có trình độ làm giảm hiệu quả các hoạt động xúc tiến.

Tiêu chuẩn trình độ, khả năng ngôn ngữ và thiếu kỹ năng tiếp thị cũng là những tồn tại chính làm giảm hiệu quả của bất kỳ chương trình xúc tiến đầu tư nào.

Nhiều nhân viên ở trình độ cấp tỉnh không có trình độ văn hoá phù hợp. Đội ngũ nhân viên các cơ quan ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh có trình độ chuyên môn tốt hơn cả, trong đó nhiều người tu nghiệp ở nước ngoài.

Ví dụ, ở Hội đồng xúc tiến đầu tư và thương mại Tp. Hồ Chí Minh, hầu hết các nhân viên làm việc dài hạn có khả năng nói tiếng Anh và một số người có khả năng nói tiếng Nga, Đức hoặc Pháp. Tuy nhiên, ở cấp tỉnh, chỉ ít nhân viên có năng lực ngoại ngữ. Do đó, các nhà đầu tư phải mang theo những người phiên dịch hoặc nhà tư vấn của họ khi họp với các SKHĐT hoặc BQL.

Chất lượng các cơ quan có thẩm quyền nhìn chung được nhìn nhận là thấp

Nhân viên của hầu hết các cơ quan cũng thiếu kỹ năng trong tiếp thị và thuyết trình. Các nhà đầu tư hiện nay cũng đã thừa nhận chất lượng thấp của các cơ quan có thẩm quyền của Việt nam. Chẳng hạn, trong kết quả khảo sát các nhà đầu tư, các kỹ năng và khả năng này được đánh giá như sau:

Nguồn: Khảo sát các nhà đầu tư, do PwC tiến hành

Kỹ năng và Khả năng	Xuất sắc	Giỏi	Trung bình	Kém
Kỹ năng quản lý	5%	10%	45%	40%
Chất lượng của nhân viên	2%	22%	44%	32%
Khả năng ngoại ngữ của nhân viên	2%	17%	49%	32%
Động cơ của nhân viên	0%	24%	38% *	38%
Tính trung thực của nhân viên	2%	21%	57%	20%
Phục vụ các nhà đầu tư	0%)	22%	42%	36%
Kỹ năng tiếp thị	0%	12%	48%	41%

Đào tạo và phát triển nhân viên

Cần đào tạo nhân viên về hoạt động xúc tiến đầu tư.

Hầu hết các SKHĐT và BQL thừa nhận nhu cầu tiếp tục đào tạo hơn nữa nhân viên của họ. Tuy nhiên, chỉ ít các tổ chức (ví dụ SKHĐT Hà Nội, SKHĐT thành phố Hồ Chí Minh, và HĐXTĐT-TM thành phố Hồ Chí Minh) có đủ khả năng tổ chức đào tạo bổ sung. Trở ngại chính là vấn đề tài chính.

Khi thảo luận về nhu cầu đào tạo, hầu hết các cơ quan dường như tập trung vào đào tạo ngoại ngữ. Một số cơ quan đã chỉ ra sự cần thiết đào tạo về kiến thức kinh doanh. Tuy nhiên, không có cơ quan nào đưa ra nhu cầu nâng cao kỹ năng tiếp thị mặc dầu nhu cầu này được thừa nhận là một trong những điểm yếu chính của họ.

HĐXTĐT-TM thành phố Hồ Chí Minh xem ra là nơi có chương trình đào tạo tốt nhất cho một bộ phận nhân viên bởi vì có sự hỗ trợ đặc biệt từ các nước và tổ chức nước ngoài. Bổ sung vào công tác đào tạo ngôn ngữ, HĐXTĐT-TM thành phố Hồ Chí Minh cũng tổ chức các khoá đào tạo đặc biệt về xuất khẩu hàng sang Mỹ và thị trường nước ngoài. Một số nhân viên đã nhận được học bổng để đi học ở nước ngoài. Tuy nhiên, không có trường hợp nào nhân viên được đào tạo cụ thể về xúc tiến đầu tư.

Cơ chế đãi ngộ

Ngoại trừ trường hợp của HĐXTĐT-TM thành phố Hồ Chí Minh, không cơ quan nào có cơ chế đãi ngộ đặc biệt cho nhân viên tham gia xúc tiến đầu tư. UBND Tp. HCMC gần đây ban hành quyết định cho phép HĐXTĐT-TM thành phố Hồ Chí Minh thành lập cơ chế ưu đãi và đãi ngộ của mình. Tuy nhiên, vào cuối năm 2002, cơ chế đãi ngộ mới vẫn chưa được ban hành.

Nguồn kinh phí có hạn là vấn đề mấu chốt của tất cả các cơ quan xúc tiến.

4.6 Các nguồn cung cấp tài chính cho xúc tiến đầu tư

Chính phủ không có ngân sách riêng cho xúc tiến FDI. Xúc tiến đầu tư được tài trợ từ ngân sách hoạt động hàng năm của BKHĐT và các SKHĐT. Số lượng ít ở các hoạt động được BKHĐT tiến hành nhằm xúc tiến đầu tư và việc duy trì những trang thông tin mạng sơ sài cho thấy nguồn tài trợ cho xúc tiến đầu tư là rất hạn hẹp.

Ở cấp độ địa phương, các cuộc phỏng vấn cho thấy kinh phí là một vấn đề tối quan trọng được nêu lên cho tất cả các cơ quan. Toàn bộ kinh phí cho xúc tiến đầu tư ở cấp địa phương đều lấy từ ngân sách tỉnh. Do đó, phân bổ ngân sách cho xúc tiến đầu tư phụ thuộc vào sự nhận thức của UBND cấp tỉnh về tầm quan trọng và vai trò của xúc tiến đầu tư.

Theo kết quả các cuộc phỏng vấn, nhiều cơ quan đã chỉ ra rằng chỉ từ năm 2000, xúc tiến đầu tư mới được chấp nhận là một “chi phí hợp lệ”. Do khái niệm xúc tiến đầu tư không rõ ràng, nhiều chi phí không liên quan đến xúc tiến đầu tư vẫn được tính vào ngân sách dành cho hoạt động này. Một vài BQL phản nản rằng theo Nghị định 36, BQL không được phép thực hiện các hoạt động xúc tiến đầu tư một cách trực tiếp. Do đó, không có hoặc rất ít kinh phí được phân bổ cho xúc tiến đầu tư, và các hạn chế về ngân sách đã hạn chế khả năng của các cơ quan tiến hành các hoạt động xúc tiến có hiệu quả.

Những trở ngại về ngân sách đã hạn chế khả năng của các cơ quan trong quá trình thực hiện các hoạt động xúc tiến có hiệu quả. Hơn nữa, hiện nay không có một kế hoạch về ngân quỹ dài hạn nào, còn ngân sách chỉ được chuẩn bị và phê duyệt trên cơ sở hàng năm. Đó đó rất khó khăn cho các cơ quan xây dựng kế hoạch đầu tư dài hạn.

Những trở ngại về ngân sách cũng là lý do chính tại sao các chương trình xúc tiến chỉ được tiến hành theo từng vụ việc. Một vài cơ quan nhận đã được tài trợ từ khối tư nhân để xây dựng trang thông tin điện tử hoặc sản xuất các CD ROM hoặc video. Lấy ví dụ, khi số tiền này hết thì trang thông tin có thể không được duy trì hoặc cập nhật nữa.

4.7 Đánh giá tổng thể hiệu quả các chương trình xúc tiến đầu tư hiện nay

Một cách tổng quát, hiệu quả của tất cả chương trình xúc tiến đầu tư là thấp. Điều này có nguyên do là:

Hiệu quả các chương trình xúc tiến đầu tư là thấp.

- Không có cơ quan xúc tiến đầu tư chuyên trách ở cấp quốc gia
- Không có chiến lược xúc tiến đầu tư ở cấp quốc gia hoặc dưới quốc gia
- Thiếu phối hợp giữa các cơ quan giải quyết đầu tư nước ngoài
- Hình ảnh nghèo nàn về Việt nam

- Chất lượng các tài liệu xúc tiến đầu tư thấp
- Các dịch vụ sau khi cấp giấy phép còn yếu kém
- Thiếu nhân viên có trình độ chuyên môn
- Thiếu nguồn kinh phí để thực hiện các hoạt động xúc tiến đầu tư
- Quản lý các hoạt động xúc tiến nghèo nàn

Trong khi một vài tỉnh phía nam đã đạt được ở mức độ thành công nhất định thì cũng tồn tại một nhu cầu rõ ràng về chiến lược xúc tiến đầu tư ở cấp quốc gia và sự phối hợp tốt hơn giữa các cơ quan liên quan.

4.8 Các ví dụ về hoạt động xúc tiến được thực hiện bởi những SKHĐT được lựa chọn

4.8.1 Sở kế hoạch và đầu tư Hà nội

Tổng quan về đầu tư nước ngoài

Hiện nay, có các nhà đầu tư từ 42 nước và lãnh thổ. Hầu hết là đến từ châu Á bao gồm Xin-ga-po, Thái-lan, Mã-lai-xi-a, Nhật bản và Hàn quốc. Cho đến nay, 495 các dự án được cấp giấy phép và 440 dự án đang hoạt động.

Số lượng các dự án FDI được cấp phép (cùng mức vốn đầu tư):

- 2001 - 37 (115 triệu đô-la Mỹ)
- 2002 - 54 (166 triệu đô-la Mỹ)

Cơ quan có thẩm quyền về đầu tư nước ngoài

Phòng Đầu tư Nước ngoài phụ trách các hoạt động xúc tiến đầu tư nước ngoài. Phòng này chịu trách nhiệm xúc tiến, quản lý cấp phép và sau cấp phép.

Quan hệ giữa SKHĐT, UBND, và BQL của các Khu công nghiệp

Về tổ chức, SKHĐT Hà nội và BQL cùng cấp với nhau. Tuy nhiên, về hoạt động cấp giấy phép đầu tư cho các dự án quan trọng, BQL phải thảo luận với SKHĐT. BQL cũng phải gửi các báo cáo định kỳ cho SKHĐT Hà nội để góp ý. Ngân sách dùng cho hoạt động xúc tiến do UBND phân bổ.

Phạm vi hoạt động xúc tiến do SKHĐT thực hiện

Cho đến nay, SKHĐT Hà nội chưa tích cực thực hiện các hoạt động xúc tiến đầu tư nước ngoài. Cơ quan này hiện nay đang soạn thảo chiến lược xúc tiến đầu tư, sẽ được hoàn thành trong năm 2003. Xúc tiến đầu tư ban đầu tập trung vào việc ban hành các quy định nhằm xây dựng một môi

Cho đến nay, SKHĐT Hà nội chưa tích cực tham gia hoạt động xúc tiến đầu tư.

trường đầu tư thuận lợi hơn.

- Tài liệu giới thiệu đã được phát hành vào các năm 1995, 1998, và 2001.
- Đĩa CD-ROM sản xuất năm 2001.
- Sáu chuyến công tác ra nước ngoài trong hai năm vừa qua sang châu Âu và châu Á. Các chuyến công cán này thường bao gồm các nhà đầu tư nước ngoài mà đã gặt hái thành công ở Việt nam.
- Trang thông tin điện tử được xây dựng.

SKHĐT Hà nội lập kế hoạch tổ chức hai chuyến công tác ở nước ngoài vào năm 2003. Một chuyến tham gia hội chợ thương mại ở châu Âu và chuyến khác sẽ đến Hàn quốc và Nhật bản. SKHĐT cũng sẽ tham gia các cuộc hội nghị do Hiệp hội Kinh doanh châu Á và Ngân hàng Phát triển châu Á tổ chức.

Các ngành nghề mục tiêu

Không có các ngành mục tiêu rõ ràng. Danh mục các dự án kêu gọi FDI đã được xây dựng.

Các trang thông tin điện tử

Trang thông tin điện tử được khai trương vào tháng 05 năm 2002. Sự liên kết với các trang thông tin điện tử khác chưa được hình thành và không có khả năng nối với mạng xúc tiến đầu tư của MIGA. Các nhà đầu tư có thể gửi câu hỏi qua thư điện tử.

Số lượng và chất lượng nhân viên

Có 8 người trong Phòng đầu tư nước ngoài, trong đó hai người hiện nay đang theo các khoá học bổ sung. Hầu hết nhân viên tốt nghiệp các trường đại học ở nước ngoài. Tất cả họ đều có khả năng giao tiếp bằng tiếng Anh, nhưng chỉ ít người có khả năng nói tiếng Anh thành thạo. Các nhà đầu tư nước ngoài liên hệ với SKHĐT thường xuyên phải có phiên dịch hoặc nhà tư vấn của họ đi kèm. SKHĐT đang xem xét một chương trình đào tạo tiếng Anh. SKHĐT cũng thực hiện một vài khoá đào tạo trong nước từ cấp điều hành đến cấp quản lý.

Ngân sách cho xúc tiến đầu tư

Năm 2001 – 3,5 tỷ đồng

Năm 2003 – 5,5 tỷ đồng

4.8.2 Sở Kế hoạch và đầu tư Đà Nẵng và Trung tâm xúc tiến đầu tư Đà Nẵng

Tổng quan về đầu tư nước ngoài

Chỉ ít nhân viên có khả năng nói tiếng Anh thành thạo.

Hội đồng Xúc tiến đầu tư Đà Nẵng đã được thành lập để tiến hành xúc tiến đầu tư và thương mại cho Đà Nẵng và khu vực miền Trung.

Các cuộc hội thảo được tổ chức với sự hợp tác với GTZ và JICA

Cho đến nay, tính có 46 nhà đầu tư từ 14 nước. Trung quốc là nhà đầu tư hàng đầu về giá trị với vốn đầu tư là 144 triệu đô-la Mỹ, tiếp đó là Đài loan và Nhật bản. Năm đầu tư nước ngoài tốt nhất là năm 2002.

Số dự án FDI được cấp phép (và mức vốn đầu tư):

- 2001 - 4 (10 triệu đô-la Mỹ)
- 2002 - 3 (36 triệu đô-la Mỹ)

Cơ quan có thẩm quyền về hoạt động đầu tư nước ngoài

UBND thành phố Đà Nẵng thành lập Hội đồng (hay Trung tâm) Xúc tiến đầu tư Đà Nẵng vào năm 2002 với sứ mệnh là tiến hành xúc tiến đầu tư nước ngoài. HĐXTĐT Đà Nẵng được thiết kế trở thành một cơ quan hoạt động theo cơ chế “một cửa” trong thủ tục cấp giấy phép đầu tư và sau đó sẽ phối hợp với các phòng ban và bộ khác trong quản lý sau khi cấp phép.

Sự liên hệ giữa SKHĐT (và HĐXTĐT), UBND, và BQL các Khu công nghiệp

HĐXTĐT Đà Nẵng chịu trách nhiệm chính về xúc tiến đầu tư, cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư tiềm năng, hỗ trợ các nhà đầu tư nước ngoài trong việc thực hiện thủ tục cấp phép và hỗ trợ cho các nhà đầu tư đang hoạt động nếu có yêu cầu. SKHĐT chịu trách nhiệm chính đối với các nhà đầu tư nước ngoài sau khi cấp giấy phép đầu tư.

Phạm vi hoạt động xúc tiến do SKHĐT và HĐXTĐT Đà Nẵng thực hiện

HĐXTĐT được phân công thực hiện các hoạt động xúc tiến. Các hoạt động chính là:

- Liên hệ với các hiệp hội kinh doanh nước ngoài
- Phân phát các tài liệu giới thiệu
- Sản xuất đĩa CD-ROM
- Tổ chức các cuộc hội thảo có sự hợp tác với các tổ chức nước ngoài (JICA, GTZ)
- Tự tổ chức các chuyến công tác ở nước ngoài hoặc phối hợp với UBND Đà Nẵng hoặc BKHĐT
- Cải cách các thủ tục hành chính.

Các ngành mục tiêu

Không có ngành mục tiêu. SKHĐT khuyến khích tất cả dự án ngoại trừ những dự án có ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường.

Các trang thông tin điện tử

Trang thông tin điện tử đang trong quá trình thiết kế.

Số lượng và chất lượng nhân viên

Có 14 nhân viên ở Trung tâm Xúc tiến Đầu tư. Tất cả đều có khả năng giao tiếp bằng tiếng Anh.

Ngân sách cho các hoạt động xúc tiến

Ngân sách do UBND Đà Nẵng phân bổ cho HĐXTĐT. HĐXTĐT Đà Nẵng huy động tài trợ từ các nhà đầu tư đang hoạt động để làm các tài liệu giới thiệu và đĩa CD-ROM. Các nhà đầu tư chịu chi phí quảng cáo trong loại ấn phẩm này.

4.8.3 Sở kế hoạch và đầu tư Bình dương

Tổng quan đầu tư nước ngoài

Bình dương là một địa bàn có diện tích hơn 2.600 km² bao gồm 1 thành phố và 6 quận, huyện. Trung tâm của Bình dương cách thành phố Hồ Chí Minh khoảng 30 km. Bình dương có kế hoạch xây dựng 13 KCN với tổng diện tích là 6.000 héc ta. Cho đến cuối năm 2002 có 588 các dự án nước ngoài với tổng vốn đầu tư là 9,1 tỷ đô-la Mỹ, trong đó 274 dự án đặt trong KCN.

Bình dương đã trở thành một điển hình về thành công trong thu hút các dự án đầu tư nước ngoài.

Số lượng Dự án FDI được cấp phép (và mức vốn đầu tư):

2001 - 108 (173 triệu đô-la Mỹ)

2002 - 135 (253 triệu đô-la Mỹ)

Cơ quan có thẩm quyền về hoạt động đầu tư nước ngoài

Sở Ngoại vụ và Đầu tư Nước ngoài có thẩm quyền đối với hoạt động đầu tư nước ngoài. Cơ quan này có trách nhiệm về hoạt động xúc tiến cũng như xem xét và thẩm định các hồ sơ xin cấp Giấy phép Đầu tư.

Sự liên hệ giữa SKHĐT, UBND và BQL các Khu công nghiệp

Tại Bình dương, có ba cơ quan có thẩm quyền khác nhau quản lý đầu tư nước ngoài. Thứ nhất là SKHĐT – quản lý tất cả các dự án đầu tư ngoài các KCN. Thứ hai là BQL của KCN Xin-ga-po-Việt nam – quản lý toàn bộ các dự án đầu tư trong KCN này. Cuối cùng là BQL các KCN Bình dương – quản lý mọi dự án đầu tư trong các KCN còn lại. Mặc dù có các cơ quan có thẩm quyền khác nhau trong quản lý các dự án đầu tư, nhưng vẫn có mối quan hệ làm việc giữa SKHĐT và BQL khi giải quyết các vấn đề của tất cả dự án trong hoặc ngoài các KCN. UBND phân bổ ngân sách cho một vài hoạt động.

SKHĐT rất chú ý đến xúc tiến FDI.

Phạm vi hoạt động xúc tiến do SKHĐT thực hiện

SKHĐT rất chú ý đến các hoạt động xúc tiến. Nhằm thu hút nhiều hơn đầu tư nước ngoài, SKHĐT đã:

- tổ chức các cuộc họp và các chuyến công tác ra nước ngoài như EU, Nhật bản và Hàn quốc. Mỗi cuộc họp như vậy sẽ có lãnh đạo của UBND và quan chức cao cấp của BKHĐT tham dự. Các chuyến công tác thì được tài trợ từ ngân sách của BKHĐT. Mục đích chính của các chuyến công tác nước ngoài là cung cấp thông tin khái quát về Bình dương.
- Công ty phát triển các KCN cũng tổ chức các diễn đàn giới thiệu về bản thân mình với các nhà đầu tư ở nước ngoài. Đặc biệt, công ty phát triển Khu công nghiệp Xin-ga-po-Việt nam có các hoạt động xúc tiến rất mạnh và có một phòng tiếp thị riêng để giới thiệu về khu này.
- Chú ý đến các nhà đầu tư đang hoạt động. Tin tưởng rằng nếu các nhà đầu tư đang hoạt động hài lòng thì các nhà đầu tư mới sẽ đến.

Các ngành mục tiêu

Không có ngành mục tiêu. SKHĐT khuyến khích tất cả các dự án ngoại trừ những dự án có ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường.

Các nhà đầu tư có thể đặt câu hỏi thông qua thư điện tử trên trang thông tin điện tử của SKHĐT.

Các trang thông tin điện tử

Có hai trang thông tin điện tử tại Bình dương. SKHĐT không có trang thông tin điện tử riêng của mình nhưng họ cung cấp thông tin để xây dựng trang thông tin. Nhà đầu tư có thể gửi câu hỏi thông qua thư điện tử và có một quan chức trả lời mọi câu hỏi đó. Những trang thông tin điện tử này không được liệt kê trên mạng xúc tiến đầu tư của MIGA.

Số lượng và chất lượng nhân viên

Có năm người trong phòng đầu tư nước ngoài và ít người có khả năng nói tiếng Anh thành thạo. Các nhà đầu tư nước ngoài liên hệ với SKHĐT thường phải có người phiên dịch hoặc nhà tư vấn đi kèm. SKHĐT đang xem xét một chương trình đào tạo tiếng Anh. SKHĐT cũng tiến hành một số khoá đào tạo trong nước từ cấp điều hành đến cấp quản lý.

4.8.4 Sờ kế hoạch và đầu tư thành phố Hồ Chí Minh và Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư

	<p>Tổng quan về đầu tư nước ngoài</p> <p>Thành phố Hồ Chí Minh đã thu hút được số lượng dự án lớn nhất tại Việt nam với 1.220 dự án được cấp phép cho đến nay. Đài loan là nhà đầu tư hàng đầu về số các dự án được cấp phép trong khi Hồng-kông là nhà đầu tư hàng đầu về vốn.</p> <p>Số lượng các dự án FDI được cấp (và mức vốn đầu tư):</p> <p>2001 - 162 (533 triệu đô-la Mỹ) 2002 - 206 (525 triệu đô-la Mỹ)</p> <p>Cơ quan có thẩm quyền về đầu tư nước ngoài</p> <p>Phòng Xúc tiến đầu tư trong SKHĐT chịu trách nhiệm về công tác xúc tiến của sở, nhưng hầu hết các hoạt động được chuyển sang Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh. Trung tâm này trực thuộc UBND thành phố Hồ Chí Minh.</p> <p>Sự liên hệ giữa SKHĐT (và HĐXTĐT), UBND và BQL các KCN</p> <p>TTXTĐT-TM thành phố Hồ Chí Minh chịu trách nhiệm chính về xúc tiến đầu tư, cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư tiềm năng, hỗ trợ các nhà đầu tư nước ngoài trong việc thực hiện thủ tục cấp phép và hỗ trợ các nhà đầu tư đang hoạt động nếu có yêu cầu. SKHĐT chịu trách nhiệm chính đối với các nhà đầu tư nước ngoài sau khi cấp giấy phép đầu tư. Ngân sách do Ủy ban nhân dân phân bổ.</p> <p>Phạm vi hoạt động xúc tiến do SKHĐT và TTXTĐT-TM Tp. HCM thực hiện</p>
<p><i>Thành phố Hồ Chí Minh đã thu hút được số lượng dự án lớn nhất.</i></p>	<p>TTXTĐT-TM thành phố Hồ Chí Minh chịu trách nhiệm chính về xúc tiến đầu tư.</p> <p>TTXTĐT-TM được phân công thực hiện các hoạt động xúc tiến. Các hoạt động chính bao gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cung cấp thông tin về thị trường, sản phẩm và thông tin • Phát hành các bản tin và ấn phẩm về kinh doanh và đầu tư • Cung cấp thông tin đầu tư và thương mại trên mạng • Tổ chức các cuộc hội thảo trong nước cho các nhà đầu tư nước ngoài • Tổ chức các chuyến công tác ở nước ngoài • Tổ chức TTXTĐT-TM thành cơ quan thực hiện cơ chế một cửa • Tiến hành các cuộc họp với các nhà đầu tư để “luôn làm hài lòng các nhà đầu tư” • Các trang thông tin điện tử được duy trì bởi cả SKHĐT và TTXTĐT-TM • Cải cách thủ tục hành chính

<i>Các trang thông tin điện tử của cả SKHĐT và TTXTĐT-TM đều có chất lượng tốt</i>	Mục tiêu đầu tư
	Danh mục 16 lĩnh vực và ngành nghề kêu gọi đầu tư đã được xác định.
	Các trang thông tin điện tử
	Trang thông tin điện tử của SKHĐT có chất lượng tốt và được nêu tên trên mạng thông tin đầu tư của MIGA. Trang thông tin điện tử của TTXTĐT-TM được duy trì tốt và cung cấp nhiều thông tin. Trang này không được nêu tên trên mạng thông tin về xúc tiến đầu tư của MIGA
	Số lượng và chất lượng nhân viên
Có 08 nhân viên trong SKHĐT, hầu hết họ có khả năng giao tiếp tiếng Anh. TTXTĐT-TM có 25 nhân viên làm việc dài hạn. Hầu hết có thể giao tiếp bằng tiếng Anh, và một số ít bằng tiếng Nga, Pháp, và Đức. Cả hai cơ quan đều có mối quan tâm về khả năng của nhân viên và đang theo các khoá đào tạo.	
Ngân sách cho hoạt động xúc tiến	
Không có, nhưng một kế hoạch 3 triệu đô-la Mỹ đã được công bố vào tháng Giêng năm 2003.	

PHẦN V - PHÂN TÍCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ CỦA CÁC NƯỚC LỰA CHỌN

5.1 Cơ cấu tổ chức của các cơ quan xúc tiến đầu tư (các CQXTĐT)

Các Cơ quan xúc tiến đầu tư ban đầu là tổ chức của chính phủ.

Một trong số các vấn đề chính mà các chính phủ phải đối mặt trong quá trình thực hiện công việc xúc tiến đầu tư của họ là liên quan đến tính chất của các cơ quan sẽ thực hiện những công việc này. Về nguyên tắc, có hai cách để cơ cấu cơ quan xúc tiến đầu tư:

- 1) Là tổ chức thuộc chính phủ; hoặc
- 2) Là tổ chức thuộc khối tư nhân.

Một Chính phủ bất kỳ có thể tự thực hiện xúc tiến đầu tư (một cách trực tiếp như thế đó là một phần của cơ cấu hành chính của mình), nhưng phương án này có bất lợi ở chỗ một tổ chức thuộc chính phủ có thể không đủ khả năng đáp ứng những yêu cầu cần có để quản lý hoạt động này một cách phù hợp. Các kỹ năng cần có đó có thể tìm thấy ở khối tư nhân, và việc thu hút họ đến khối công có thể gặp khó khăn, đặc biệt là những trở ngại về tiền lương của khối công.

Một sự lựa chọn khác là tạo ra một tổ chức “gần như là của chính phủ”. Tổ chức này là một cơ quan được tài trợ (tất cả hoặc một phần lớn) từ chính phủ nhưng được tách biệt khỏi các bộ thuộc chính phủ và các tổ chức tài chính công. Sự tách biệt này có thể tạo ra hình ảnh về một tổ chức độc lập chuyên để phục vụ lợi ích của các nhà đầu tư.

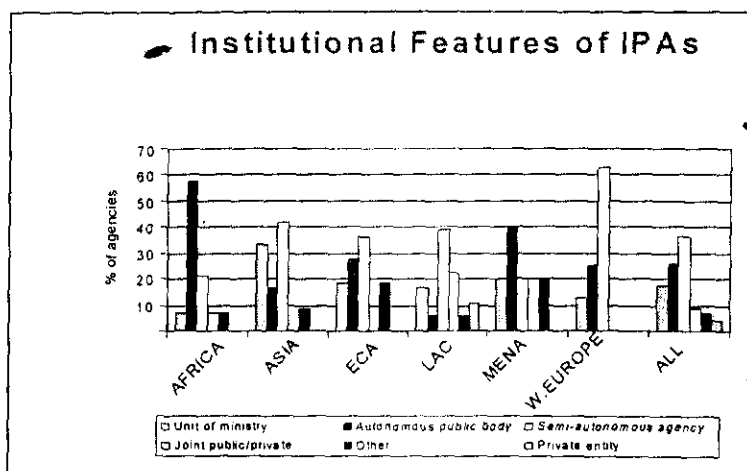
Xúc tiến đầu tư được xem là hoạt động công.

Một hình thức có thể lựa chọn là để chính phủ phân cấp quản lý các hoạt động xúc tiến đầu tư cho khối tư nhân. Hình thức này thường có những bất lợi là khối tư nhân có thể không thực hiện hiệu quả các hoạt động liên quan nào đó mà theo truyền thống, chúng thuộc trách nhiệm của chính phủ.

Bất kể phương thức nào được lựa chọn, thì vẫn sẽ nảy sinh các vấn đề quản lý về việc làm thế nào tìm được cách khắc phục những bất lợi cố hữu của mỗi phương thức. Nhằm giải quyết những bất lợi này, các chính phủ có thể tìm kiếm những phương thức mang tính tổ chức có thể kết hợp được một cách hiệu quả nhất những kỹ năng và các nguồn lực sẵn có của của khối tư nhân và khối công⁸⁶.

Ở hầu hết các nước, các CQXTĐT là bộ phận thuộc chính phủ. Do đó, ở đa số các nước, xúc tiến đầu tư được xem là hoạt động công.

Hình 61: Cơ cấu tổ chức của các CQXTĐT



Nguồn: Hội thảo FIAS: Xúc tiến Đầu tư : Hướng tới Thực tế tốt nhất, Ngày 21 tháng 05 năm 2002.

Các CQXTĐT thường ở cấp bộ hoặc nằm dưới sự quản lý của bộ.

Với những cơ quan xúc tiến đầu tư là bộ phận của chính phủ thì nhìn chung, chúng thuộc về và nằm trong phạm vi trách nhiệm của các bộ, chẳng hạn như kinh tế, tài chính, hoặc ngoại giao. Trong một số trường hợp, các CQXTĐT được đặt dưới Văn phòng Tổng thống hoặc Văn phòng Thủ tướng. Hình thức này có thể làm tăng vị thế của cơ quan này nhưng có thể cho thấy những bất cập khi quá nhiều quyết định phụ thuộc vào sự can thiệp từ bên trong Chính phủ.

Ví dụ, Cơ quan đầu tư của của Thái-lan thuộc Bộ Công nghiệp trong khi Cơ quan Phát triển Công nghiệp Mã-lai-xi-a là một đơn vị tự chủ được thành lập để xúc tiến và điều phối sự phát triển công nghiệp tại Mã-lai-xi-a.

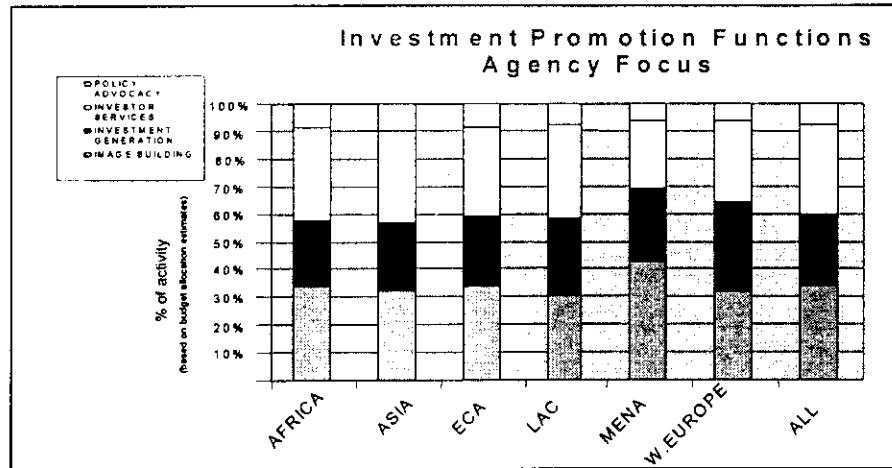
5.2 Sứ mệnh và trách nhiệm của CQXTĐT

Sứ mệnh của CQXTĐT biến đổi và phụ thuộc vào phạm vi hoạt động được phân công.

Sứ mệnh và trách nhiệm của các CQXTĐT có khác nhau. Ở các nước phát triển, đa số công việc của CQXTĐT liên quan đến xúc tiến đầu tư. Ở các nước có mức thu nhập trung bình và thấp, các CQXTĐT có thể kết hợp xúc tiến đầu tư trong nước với xúc tiến xuất khẩu. Các CQXTĐT ở những nước có mức thu nhập trung bình và thấp hơn cũng thực hiện một số các hoạt động như xây dựng hình ảnh, hình thành đầu tư và dịch vụ cho các nhà đầu tư.

Cổ sù y chính sách là một chức năng khác mà một số CQXTĐT tiến hành, đặc biệt trong trường hợp châu Phi và khu vực châu Á-Thái Bình dương.

Hình 62: Khảo sát các chức năng cốt lõi của các CQXTĐT



Nguồn: Hội thảo FIAS: Xúc tiến Đầu tư: Hướng tới Thực tiễn Tốt nhất, ngày 21 tháng 05 năm 2002.

ECA = Đông Âu và Trung Á, LAC= Mỹ La tinh và Ca-ri-bê, MENA = Trung Đông và Bắc Đại tây dương.

Sứ mệnh của Cơ quan Phát triển Công nghiệp Mã-lai-xi-a

MIDA là cơ quan chính của Chính phủ Mã-lai-xi-a về xúc tiến và hợp tác phát triển công nghiệp tại Mã-lai-xi-a. Cơ quan này là điểm liên hệ đầu tiên với các nhà đầu tư dự định thành lập nhà máy sản xuất và các dự án dịch vụ liên quan tại Mã-lai-xi-a.

Đầu tư nước ngoài tại Hàn quốc – vai trò của KISC

Trung tâm dịch vụ đầu tư Hàn quốc (KISC) – một cánh tay của KOTRA – là cơ quan chính về đầu tư vào nội địa của Hàn quốc và là điểm liên hệ đầu tiên với bất cứ nhà đầu tư nước ngoài xem xét địa bàn tại Hàn quốc. Nhằm cung cấp dịch vụ toàn diện đáp ứng mọi nhu cầu của nhà đầu tư nước ngoài với tư cách là một cơ quan hoạt động theo cơ chế “một cửa”, KISC tuyển dụng các chuyên gia từ các bộ, ngành và tổ chức liên quan.

Dịch vụ “một cửa” của KISC

Hỗ trợ về mọi thủ tục hành chính cần thiết. Tư vấn về mọi hình thức đầu tư, bao gồm các liên doanh, sáp nhập và thôn tính, và mua bán bất động sản. Cung cấp các dịch vụ pháp lý, kế toán và các vấn

5.3 Các hoạt động xúc tiến đầu tư

5.3.1 Xây dựng hình ảnh

Xây dựng hình ảnh cần có sự tham gia của các chính trị gia hàng đầu.

Trong khi việc xây dựng hình ảnh tự nó không bảo đảm được việc tăng thêm đầu tư, nó có thể là một công cụ hữu hiệu để chuyển tải những thay đổi về chính sách và những ấn tượng chung về một đất nước. Khi xem xét lại các chiến dịch xây dựng hình ảnh của nhiều nước có thể thấy những khía cạnh quan trọng sau:

- Sự tham gia của các chính trị gia hàng đầu
- Thông điệp rõ ràng và nhất quán

Thông điệp có thể thay đổi theo thời gian do sự phát triển tình hình kinh tế. Xem xét ví dụ về Trung quốc dưới đây cho thấy các chiến dịch xây dựng hình ảnh là một quá trình diễn tiến.

Trong trường hợp thực hiện đổi mới, cải tổ nào đó chẳng hạn, các hoạt động xây dựng hình ảnh có thể khắc phục những hiểu lầm của nhà đầu tư. Tuy nhiên, việc một chiến lược xây dựng hình ảnh tiếp theo các hoạt động phát sinh đầu tư là rất quan trọng.

Nghiên cứu điểm – Xây dựng hình ảnh của Trung quốc

Thông điệp của Trung quốc đã được sửa đổi cho phù hợp với những thay đổi của môi trường kinh tế.

Trung quốc đã đi một bước dài để đảm bảo rằng những mối quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài đều được xem xét giải quyết. Các thông điệp được đưa ra cho cộng đồng kinh doanh đều nhất quán và có đối tượng cụ thể.

Các thông điệp này được đưa ra tại các cuộc họp ở mọi cấp độ, được in trên báo chí Trung quốc và quan trọng hơn nữa là ở trên các bản tin tiếng nước ngoài của Trung quốc và trên các phương tiện bằng tiếng Trung ở nước ngoài. Các tạp chí kinh doanh chuyên biệt cũng được sử dụng như những phát ngôn viên tư tưởng trong khi đó các cơ quan, tổ chức, phái đoàn thương mại đều nhất loạt chuyển tải các đề tài trung tâm một cách nhất quán.

Những thông điệp này mang những đặc thù sau đây trong hai mươi năm qua:

Thập niên 80 - Để đáp lại mối quan ngại của các nhà đầu tư rằng công cuộc cải cách có thể bị hãm lại, chính phủ đã đưa ra trên nhiều diễn đàn hai thông điệp chủ yếu sau:

- *“Cải cách được khởi xướng ra để được tiếp tục duy trì”*
- *“Chính phủ sẽ không thu hồi lại các khoản đầu tư” – các nhà đầu tư do vậy mà có được sự bảo hộ thông qua bảo đảm về quyền tài sản”*

Năm 1992 – Trung quốc khẳng định lại rằng cải cách kinh tế là chia khoá và là bước chuyển theo kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

- “**Nâng cao ảnh hưởng của các lực lượng thị trường**”

1996-1997 – Chính phủ thông báo ý định của mình về việc thay đổi mô hình của DNNN, cho phép giải thể một số doanh nghiệp do chính phủ đang tiếp tục cố gắng để ra nhập WTO.

- “**Cải tổ doanh nghiệp nhà nước**”

1997/8 – Trong khi không bị ảnh hưởng lắm bởi cuộc khủng hoảng châu Á, Trung quốc thể hiện mối quan tâm đến khu vực này với tư cách là một tổng thể và đã lên tiếng thay cho cả khu vực, nắm bắt những lợi ích lớn hơn trong khu vực kinh tế này.

Trung quốc cũng đã thực hiện một số chính sách dựa trên **tiếp thị có chủ đích**

- Phát triển mang tính mũi nhọn
- Các sự kiện mang tính toàn cầu như vận động đăng cai Olympics, Thế vận hội châu Á, Expo 2010. Những sự kiện này đã nâng cao vị thế của Trung quốc trên vũ đài thế giới
- Quảng bá hình ảnh “Một Trung quốc mới”. Chủ đề này được đẩy mạnh một cách thống nhất qua các phương tiện thông tin đại chúng, kể cả qua các phương tiện bằng tiếng nước ngoài.

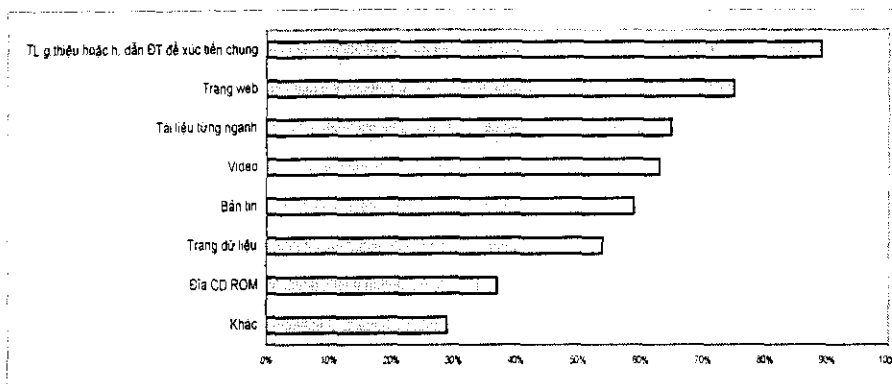
5.3.2 Các phương tiện xúc tiến để xây dựng hình ảnh và phát sinh đầu tư

Có thể sử dụng nhiều phương tiện xúc tiến đầu tư để xúc tiến đầu tư.

Các phương tiện xúc tiến được sử dụng để thông báo các cơ hội đầu tư cho các nhà đầu tư tiềm năng có khác biệt nhiều tùy cơ quan. Nhiều cơ quan coi trọng những cuộc tiếp xúc cá nhân, điều có thể đạt được thông qua các hội nghị và hội chợ thương mại quốc tế, tiếp đón các đoàn khách thăm cho các nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức các cuộc hội thảo, mít tinh cũng như tổ chức các đoàn công tác ra nước ngoài.

Một số kỹ thuật xúc tiến phi cá nhân cũng được sử dụng, chẳng hạn như gửi thư trực tiếp và quảng cáo trên các phương tiện đại chúng nước ngoài. Các tài liệu giới thiệu tổng quát là loại tài liệu được sử dụng thường xuyên nhất, nhưng Internet ngày càng được sử dụng rộng rãi và đã có những dấu hiệu cho thấy các nhà đầu tư đang sử dụng hình thức này để thu thập thông tin về triển vọng đầu tư.⁸⁷

Hình 63: Các phương tiện xúc tiến thường được các CQXTĐT sử dụng nhất



Nguồn: UNCTAD, 2002

Nghiên cứu điểm - Những thực hành tốt nhất qua xúc tiến đầu tư dựa vào Internet⁸⁸

Sự ra đời của Internet đã làm thay đổi khái niệm về khoảng cách và đã tạo ra được cơ sở dữ liệu phong phú sẵn có về đầu tư và kinh doanh chỉ bằng việc ấn nút chuột. Internet có tác động đặc biệt đối với các CQXTĐT và với các nước đang phát triển trong việc đối mặt với sự gia tăng cạnh tranh của dòng đầu tư nước ngoài, và phương tiện mới này đã mở ra các cơ hội đến được với các nhà đầu tư tiềm năng và nhám kín lại “lỗ hổng thông tin” vẫn thường gặp phải.

Internet đang đóng một vai trò ngày càng quan trọng trong việc xúc tiến đầu tư

Một thực tiễn chuẩn mực ngày nay là CQXTĐT sẽ điều hành một trang thông tin điện tử cho phép truy cập trên mạng vào những thông tin đầu tư chủ chốt về đất nước hoặc khu vực của mình, như: những phân tích tổng quan về môi trường kinh doanh; các xu hướng đầu tư hiện tại vào trong nước; dữ liệu chính về kinh tế (như GDP trên đầu người, lạm phát); chế độ quản lý đầu tư và lợi ích của nhà đầu tư; chi tiết các quy định và luật về thương mại; phân tích các ngành có tiềm năng lớn và các yếu tố cấu thành giá; mô tả các cơ hội đầu tư cụ thể; và chi tiết các dịch vụ mà cơ quan này cung cấp cho các nhà đầu tư tiềm năng.

Rất nhiều trang thông tin điện tử hiện đang cung cấp một khối lượng lớn hơn các thông tin và phân tích sâu rộng, chẳng hạn như việc so sánh chi tiết các yếu tố giá (như lao động, các tiện ích) với các đối thủ cạnh tranh trực tiếp của mình. Các CQXTĐT này cũng cập nhật và đưa thêm các nội dung mới vào các trang thông tin của mình một cách thường xuyên hơn (chẳng hạn theo tuần) để khuyến khích việc quay lại truy cập các trang này.

Trang thông tin của một CQXTĐT có thể là công cụ quan trọng để cung cấp cho các nhà đầu tư tiềm năng các thông tin về môi trường đầu tư và các cơ hội

đầu tư trong nước. Khi xem các trang thông tin của Thái-lan và Mã-lai-xi-a ta hiểu rõ về những loại thông tin nào có thể tìm được và những công cụ xúc tiến nào được sử dụng

Các trang thông tin của Thái-lan và Mã-lai-xi-a

Thái-lan

Các trang thông tin điện tử của Thái-lan và Mã-lai-xi-a

Trung tâm xúc tiến đầu tư chính là Cơ quan đầu tư của Thái-lan (BOI). Trang thông tin của BOI có địa chỉ là www.boi.go.th và quảng cáo rằng cơ quan này cung cấp cho các nhà đầu tư thông tin trực tuyến về đầu tư tại Thái-lan và tuyên bố rằng **“BOI Thái-lan là một nguồn một cửa cung cấp các thông tin cập nhật về kinh doanh và đầu tư”**.

Trang thông tin được duy trì và quản lý bởi JLF Associates Ltd., một công ty tư vấn kinh doanh quốc tế có trụ sở tại Băng-cốc, Thái-lan, chuyên gia trong lĩnh vực quản lý trang thông tin và thông tin thị trường.

Trang thông tin được lập cả bằng tiếng Anh, Trung, Pháp, Đức, Nhật và Thái. Khi các nhà đầu tư tiềm năng chọn một ngôn ngữ, họ sẽ thấy một loạt các liên kết dẫn đến rất nhiều nguồn thông tin khác nhau. Trang này được thiết kế màu, sử dụng nhiều bảng, biểu để mô tả các dữ liệu. Phối cảnh màu sắc là phù hợp nhưng không bao gồm tranh ảnh liên quan đến Thái-lan.

Vấn đề đầu tiên nổi lên là một liên kết đến tài liệu chỉ ra các chiến lược của BOI. Đây là một tài liệu hai trang mô tả bày chiến lược đã được BOI đưa ra để đối phó với những đổi thay của thế giới trong thế kỷ 21 và nói rằng Thái-lan đang cố gắng thực hiện để tiếp tục và đẩy mạnh sức hấp dẫn của mình như một địa bàn đầu tư.

Những liên kết quan trọng được cung cấp là:

Trang thông tin của BOI được thiết kế và duy trì tốt.

- Các phòng ban của BOI, cơ cấu tổ chức và các nhân vật chủ chốt cùng chức danh tương ứng của họ trong BOI
- Kinh doanh tại Thái-lan
- Sơ lược về Thái-lan
- Cơ sở dữ liệu về Thái-lan
- Cơ sở dữ liệu về các công ty được khuyến khích
- Các trang thông tin hữu dụng khác cho các nhà đầu tư

Kinh doanh tại Thái-lan: Phần này rất dễ hiểu và mở đầu với phần khái quát chung về việc thiết lập công việc kinh doanh ở Thái-lan và các loại hình tổ chức kinh doanh. Phần này cung cấp các liên kết theo chủ đề như việc cấp phép cho các lĩnh vực ngành nghề, thuế, bản quyền và nhãn hiệu, chi phí kinh doanh tại Thái-lan và tình trạng cơ sở hạ tầng của Thái-lan, kể cả các tiện ích như sân bay, cảng và đường cao tốc, và những khả năng về nguồn điện, nước và viễn thông.