



## **Chiến lược và Định hướng Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới, giai đoạn 2018-2030**



**Dự thảo**

**Tháng 3 năm 2018**

## Mục lục

1.0 Đặt vấn đề .....	6
2. Bối cảnh chiến lược – những yếu tố tạo nên thay đổi trong môi trường FDI .....	11
2.1 Những xu hướng lớn toàn cầu tác động đến FDI trong vòng 12 năm tới.....	11
2.2 Các xu hướng đầu tư FDI toàn cầu và khu vực (ASEAN) .....	21
3.0 Vị trí và kết quả FDI của Việt Nam hiện tại .....	30
3.1 Kết quả, xu hướng phát triển, vị thế hiện tại trong khu vực về thu hút FDI .....	30
3.2 Hiệu quả đầu tư FDI trong những lĩnh vực ưu tiên hiện nay và theo nước xuất xứ đầu tư ...	32
4.0 Ưu tiên lĩnh vực “Thế hệ mới” để chủ động xúc tiến đầu tư theo mục tiêu .....	36
4.1 Bối cảnh và phương pháp rà soát ngành .....	36
4.2. Kết quả rà soát ngành và lựa chọn nhà đầu tư .....	42
5.0 Bối cảnh chính sách FDI hiện hành của Việt Nam – đánh giá chung .....	47
5.1. Định hướng, chiến lược, khung thể chế FDI tính đến nay .....	48
5.2 Kết quả và Thông lệ tối ưu: Thể chế; Trước đầu tư; Trong đầu tư; Sau đầu tư .....	51
<b>5.2.1 Trước đầu tư .....</b>	<b>59</b>
5.2.2 Tham gia đầu tư .....	66
5.2.3 Sau đầu tư .....	69
6.0 Tổng hợp các Kết quả chính, Kết luận.....	83
6.1 Kết quả, Kết luận liên quan đến Chính sách .....	83
6.2 Kết quả, Kết luận về Khung thể chế .....	85
<b>6.3 Kết quả, Kết luận về Giai đoạn trước đầu tư .....</b>	<b>86</b>
6.4 Kết quả, Kết luận về Giai đoạn tham gia đầu tư.....	89
6.5 Kết quả, Kết luận về Giai đoạn sau đầu tư .....	90
<b>7.0 Đầu tư FDI Thế hệ mới - Định hướng chiến lược giai đoạn 2018-2030 và Khuyến nghị Giải pháp chính sách .....</b>	<b>96</b>
<b>7.1 Mục tiêu và Kết quả mong muốn của Định hướng chiến lược thu hút FDI giai đoạn 2018 – 2030</b>	<b>96</b>
<b>PHỤ LỤC.....</b>	<b>108</b>

## TÓM TẮT TỔNG QUAN

### *Vì sao cần có chiến lược và định hướng mới?*

1. Chiến lược này là lộ trình để Việt Nam thu hút FDI “thế hệ tiếp mới”, nhằm tiếp tục thúc đẩy tăng trưởng kinh tế sâu rộng trong giai đoạn 2018 - 2030. Việc thực hiện chiến lược này phù hợp với cả Chiến lược Phát triển Kinh tế - Xã hội 2011 - 2020 và Kế hoạch Phát triển Kinh tế - Xã hội 2016 - 2020 của Việt Nam, cũng phù hợp với Báo cáo Việt Nam 2035: Hướng tới Thịnh vượng, Sáng tạo, Công bằng, Dân chủ<sup>1</sup>.
2. Năm 2017, Việt Nam đứng trước một nghịch lý là một mặt thu hút được dòng vốn FDI kỷ lục và vượt qua các quốc gia khác ở ASEAN<sup>2</sup>, mặt khác các bên liên quan lại có quan điểm chung rằng FDI chưa đáp ứng được kỳ vọng, vì vậy, Chính phủ Việt Nam đã đề nghị Nhóm Ngân hàng Thế giới hỗ trợ xây dựng Chiến lược và Định hướng Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới cho Việt Nam giai đoạn 2018-2030.
3. Điểm nhấn chính của “Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới” là sự chuyển dịch trọng tâm từ thu hút nhà đầu tư phù hợp cho ‘sản phẩm’ của Việt Nam sang phát triển sản phẩm phù hợp (tức là môi trường kinh doanh và điều kiện đầu tư phù hợp) cho loại hình đầu tư mà Việt Nam cần trong tương lai, nhờ đó có thể tăng tối đa hiệu ứng lan toả và giá trị gia tăng của FDI.
4. Điều đáng mừng là từ vài năm trước đây, Chính phủ Việt Nam đã nhận thấy rằng chất lượng FDI cần được cải thiện về giá trị gia tăng và hiệu ứng lan toả, điều này đã được ghi nhận tại Nghị quyết số 103/NQ-CP do Thủ tướng Chính phủ ban hành vào cuối tháng 8 năm 2013.
5. Trong các hội thảo lấy ý kiến về Chiến lược Thu hút FDI vào tháng 11 năm 2017, ý kiến của các bên liên quan cấp cao đã khẳng định quan điểm của đoàn công tác Nhóm NHTG rằng các bản sửa đổi, bổ sung tiếp theo của Nghị quyết 103 sẽ cho phép điều chỉnh hai năm còn lại của Chiến lược Phát triển Kinh tế - Xã hội Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 và tạo ra cơ sở pháp lý để đẩy nhanh công tác cải cách khung thể chế cho việc thực hiện chiến lược này.
6. Trong số các xu hướng lớn toàn cầu có ảnh hưởng đến FDI trong 12 năm tới, Cách mạng Công nghiệp 4.0 là trào lưu có tính thách thức và đột phá nhất; Hiệp định Thương mại Tự do EU - Việt Nam có khả năng thúc đẩy tăng trưởng GDP và giúp Việt Nam có lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ (trong đó có Trung Quốc); sáng kiến Một Vành đai, Một Con đường của Trung Quốc đem lại nhiều cơ hội, nhưng cũng đòi hỏi tiếp tục mở cửa lĩnh vực logistics; gia công quy trình doanh nghiệp, vận tải, dịch vụ tài chính, khách sạn - nhà hàng và các ngành khác sẽ chịu ảnh hưởng của các công nghệ đột phá trong khi các thách thức trong phát triển bền vững về môi trường có thể được chuyển hóa thành cơ hội với quyết tâm mạnh mẽ thực hiện cải cách và cân đối các cơ chế ưu đãi liên quan theo hướng ưu tiên sử dụng năng lượng tiết kiệm, hiệu quả và năng lượng tái tạo.

### *Những ngành nào cần được ưu tiên khi xúc tiến đầu tư chủ động?*

7. Để xác định những ngành mà việc xúc tiến FDI chủ động và có mục tiêu là cần thiết và nên thực hiện nhất để góp phần đạt được các mục tiêu phát triển kinh tế, 27 lĩnh vực được đánh giá bằng “ma trận lựa chọn lĩnh vực ưu tiên” theo thông lệ tối ưu như trình bày tại phụ lục. Xác định các lĩnh vực ưu tiên để xúc tiến đầu tư chủ động không nên hiểu là “chọn người thắng” hay Chính phủ sẽ ưu tiên một số lĩnh vực so với các ngành khác, mà là đề xuất thứ tự ưu tiên để có thể dành nguồn lực xúc

<sup>1</sup> Do Bộ Kế hoạch Đầu tư công bố với sự hỗ trợ của Nhóm Ngân hàng Thế giới

<sup>2</sup> Tính theo dòng vốn FDI hàng năm và FDI theo tỷ lệ % GDP

tiến đầu tư có hạn vào những ngành có sự tương quan gần nhất với việc bảo đảm rằng chiến lược này đạt được kết quả mong muốn.

8. Những ngành đã qua được vòng ‘sơ tuyển’ như trình bày tại Chương 4 được phân thành các nhóm ưu tiên ngay, ưu tiên ngắn hạn và ưu tiên trung hạn. Trong khi đầu tư “thế hệ mới” sẽ ngày càng tập trung thu hút nhiều hơn các hoạt động sử dụng nhiều công nghệ và kỹ năng và tối đa hóa giá trị gia tăng, đầu tư “thế hệ một” vẫn sẽ cần thiết để lấp đầy những lỗ hổng cơ bản trong chuỗi cung ứng trong nước, tạo ra số lượng lớn việc làm, thu hẹp khoảng cách phát triển kinh tế giữa các tỉnh thành, làm nền cho tăng trưởng đầu tư “FDI thế hệ mới”.
9. Khi áp dụng phương pháp rà soát ngành và tìm câu trả lời cho câu hỏi về những lĩnh vực mà ở đó xúc tiến đầu tư chủ động (và trong một số trường hợp là các cải cách chính sách liên quan) là việc cần thiết nhất và FDI sẽ đem lại nhiều giá trị nhất, sẽ cho kết quả là danh mục ngành trọng điểm sau đây theo hướng thực hiện từng bước: công nghiệp ô tô, xe máy và công nghiệp phụ trợ (sản xuất kim loại/khoáng sản/hóa chất/nhựa phẩm cấp cao và linh kiện công nghệ cao), máy móc, thiết bị công nghiệp, logistics, sản phẩm nông nghiệp mới giá trị cao, công nghệ môi trường, năng lượng tái tạo, dịch vụ ứng dụng CNTT cùng với các ngành dịch vụ xuyên suốt quan trọng cần tiếp tục mở cửa để tạo điều kiện tiếp tục tăng trưởng, chẳng hạn như dịch vụ tài chính và giáo dục, đã được chọn sơ bộ và được sự tán thành của các bên liên quan. Do tốc độ thay đổi nhanh chóng và liên tục có các ngành mới xuất hiện, cần thường xuyên nghiên cứu tìm hiểu thị trường cũng như đánh giá lại các ngành nghề ưu tiên để xúc tiến đầu tư.

#### ***Làm thế nào để hiện thực hóa tác động từ đầu tư? –tác động của chính sách***

10. Nghiên cứu và ý kiến phản hồi của các bên liên quan cho thấy các chính sách đầu tư nhiều tham vọng, thường được hoan nghênh từng công bố vài năm trước đã không được thực hiện hiệu quả. Hơn nữa, chính sách đầu tư có xu hướng được xây dựng trên cơ sở những thách thức của các loại hình đầu tư Việt Nam đã thu hút được cho đến nay, chứ không phải để dự báo và đáp ứng nhu cầu của các nhà đầu tư nhóm tìm kiếm sự hiệu quả và tài sản chiến lược mà Việt Nam muốn thu hút nhiều hơn trong tương lai.
11. Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới và mô hình phát triển với sự dẫn dắt của chuỗi giá trị toàn cầu (CGTTC) sẽ kéo theo yêu cầu quản trị thể chế chức, năng lực và điều phối, từ đó làm phát sinh sự cần thiết phải có một “Cục quản lý đầu tư nước ngoài thế hệ mới”, với một khung thể chế có tính gắn kết hơn về chức năng và có sự phối hợp nhịp nhàng hơn, cho phép kết hợp tốt nhất các chức năng hiện đang còn phân tán như xúc tiến FDI, xúc tiến thương mại, phát triển DNVVN, hoặc xúc tiến đổi mới/năng lực kinh doanh. Cục ĐTNN có vai trò chính trong việc khởi tạo quy trình này và vận động để có cho ra những ‘phiên bản tiếp theo’ của Nghị quyết 103 nhằm cung cấp kịp thời cơ sở pháp lý cho quá trình cải cách thể chế này.
12. Việt Nam hiện phụ thuộc nhiều vào chính sách miễn thuế có thời hạn, miễn thuế có thời hạn một phần cũng như các chế độ thuế suất ưu đãi và miễn thuế nhập khẩu. Cơ chế ưu đãi này tuy rõ ràng đã tạo thuận lợi cho hoạt động “đầu tư thế hệ một”, trong đó nhiều nhà đầu tư cho biết chính sách ưu đãi và chi phí nhân công thấp là những lý do chính để đầu tư, nhưng cơ chế này lại chưa phù hợp để thu hút FDI mang tính đổi mới sáng tạo và sử dụng công nghệ tiên tiến, đòi hỏi lao động có tay nghề cao, có thu nhập cao hơn và thúc đẩy đổi mới và năng lực kinh doanh. Rõ ràng cần thay thế chính sách ưu đãi dựa trên lợi nhuận bằng chính sách ưu đãi dựa trên hiệu quả, cần tiếp tục nghiên cứu sâu và thực hiện các phân tích chi phí - lợi ích để cải tổ hiệu quả khung chính sách ưu đãi căn cứ trên các tiêu chí chặt chẽ về bổ sung giá trị và tương xứng giữa giá trị và chi phí.

13. Thu hút vốn FDI kỷ lục tuy cho thấy các điều kiện ban đầu về đầu tư là thuận lợi, nhưng phân tích sơ bộ về các cam kết TPP của Việt Nam vẫn cho thấy các thủ tục đầu tư vào các ngành viễn thông, logistics, giáo dục, y tế và dịch vụ tài chính còn rườm rà hơn các nước thành viên TPP khác và do vậy có thể làm suy giảm dòng vốn đầu tư thế hệ mới.
14. Qua phân tích Luật Đầu tư của Việt Nam có thể thấy mức độ bảo vệ đầu tư yếu hơn một số Hiệp định Đầu tư Quốc tế (IIA) của Việt Nam và chưa có đủ quy định để bảo đảm đãi ngộ quốc gia, tối huệ quốc, đối xử công bằng với nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Với số lượng ngày càng tăng các trường hợp liên quan đến các biện pháp sung công, Việt Nam nên cân nhắc thiết lập một Cơ chế Hồi đáp Nhà đầu tư có Hệ thống (SIRM) áp dụng cho toàn bộ nền kinh tế, để từ đó tạo điều kiện cho Việt Nam thực hiện các IIA và đặc biệt là làm tăng sự yên tâm cho nhà đầu tư.
15. Chương 7 trình bày một số khuyến nghị chính và lưu ý rằng làm sao để có sự rõ ràng về những gì mà Việt Nam muốn đạt được vào năm 2030 tuy là điều quan trọng, nhưng trọng tâm thực sự phải là thực hiện hiệu quả các ưu tiên trong ngắn hạn và xây dựng được kế hoạch thực hiện trên cơ sở 8 khuyến nghị cải cách mang tính đột phá sau:
  - a. **Thành lập một “Cục quản lý đầu tư nước ngoài thế hệ mới” có thẩm quyền đầy đủ và chức năng lồng ghép sâu hơn** để chỉ đạo việc thực hiện Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới này.
  - b. **Hiện đại hóa công tác xúc tiến đầu tư** - bao gồm phạm vi các hoạt động xúc tiến đầu tư, cách tiếp cận, công cụ và các chỉ số hiệu quả FDI được sử dụng.
  - c. **Thực hiện các chính sách, giải pháp cụ thể làm tăng liên kết thương mại và hiệu ứng lan toả công nghệ nhờ FDI**, đặc biệt trong nhóm những nhà đầu tư FDI nước ngoài nhóm tìm kiếm hiệu quả khi tới Việt Nam.
  - d. **Thúc đẩy mạnh nguồn cung kỹ năng để tạo điều kiện thu hút FDI Thế hệ mới**. Nguồn cung kỹ năng đầy đủ và tốt hơn sẽ là đặc trưng quyết định năng lực cạnh tranh về thu hút FDI của Việt Nam trong thời gian tới.
  - e. **Giới thiệu “Môi trường kinh doanh 4.0” tương xứng với nhu cầu của nhà đầu tư trong kỷ nguyên công nghệ số**, đồng thời hoàn thiện cơ chế thu hút đầu tư mới và duy trì đầu tư bằng việc tận dụng nội dung sửa đổi, bổ sung năm 2018 của Luật Đầu tư, từ đó tạo ra cơ sở pháp lý cho SIRM và các khuyến nghị liên quan đến môi trường đầu tư;
  - f. **Xem xét lại toàn bộ khung chính sách ưu đãi đầu tư hiện tại và tái thiết lập sự cân bằng giữa các chính sách ưu đãi “dựa trên lợi nhuận” với ưu đãi “dựa trên hiệu quả”**, theo đó cần chuyển tương ứng các quy định về ưu đãi từ Luật Đầu tư sang Luật Thuế và Luật Hải quan, với sự hỗ trợ của một hệ thống giám sát và đánh giá hiệu quả;
  - g. **Mở cửa các ngành dịch vụ quan trọng** để làm nền tảng cho năng lực cạnh tranh và tăng trưởng đối với đầu tư nước ngoài, **bao gồm các ngành giáo dục, logistics, dịch vụ tài chính**;
  - h. **Ban hành chiến lược, chính sách xúc tiến FDI ra nước ngoài** phù hợp với thông lệ tối ưu và các ngành nghề ưu tiên chiến lược.
16. Chuyển dịch mô hình đo lường hiệu quả FDI từ dựa trên số lượng sang chất lượng là một khuyến nghị quan trọng khác của nghiên cứu mang tính chiến lược này. Chương 7 của báo cáo đưa ra danh mục các chỉ số hiệu quả chính mới có thể áp dụng.

Cục ĐTNN có vai trò chính trong việc khởi tạo quá trình này và vận động để cho ra ‘phiên bản tiếp theo’ của Nghị quyết 103 nhằm tạo cơ sở pháp lý cho các cải cách thể chế và một số cải cách chính sách đầu tư khác như đã nêu ở trên. Bản sửa đổi, bổ sung của Luật Đầu tư dự kiến thực hiện trong năm 2018 cũng là một cơ hội để sớm tăng cường tính khả đoán của luật định và bảo vệ nhà đầu tư theo như tinh thần của dự thảo nghiên cứu chiến lược này.

## 1.0 Đặt vấn đề

*Chương này giới thiệu cơ sở, lý do và mục tiêu của việc xây dựng Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới và các bước tiếp theo. Chương 2 xem xét các xu hướng toàn cầu, khu vực và các động lực bên cầu của FDI có tác động đến các luồng vốn đầu tư, từ đó cho ra những kết quả chính về các lĩnh vực ưu tiên cho thu hút FDI thế hệ mới và rà soát khung chính sách về FDI như trình bày tại các chương 3, 4, 5. Các kết quả chính, dựa trên chu kỳ xúc tiến đầu tư và các kết luận đưa ra dựa trên những ý kiến đóng góp tại hội thảo với các bên liên quan tổ chức vào tháng 11, được trình bày tại các chương 6, 7. Chương 7 trình bày động lực chính của “Chiến lược và Định hướng Chiến lược Thu hút FDI giai đoạn 2018-2030” và cả phần Tóm tắt Tổng quan.*

### Bối cảnh, giới thiệu

Chiến lược là lộ trình để đi đến một kết quả mong muốn. Những mục tiêu lớn của Việt Nam được nêu trang trọng trong hiến pháp của đất nước, với mục tiêu “dân giàu, nước mạnh, dân chủ, công bằng, văn minh”. Báo cáo “Việt Nam 2035: Hướng tới Thịnh vượng, Sáng tạo, Công bằng, Dân chủ” được Bộ Kế hoạch Đầu tư công bố với sự hỗ trợ của Nhóm Ngân hàng Thế giới là một bản “kế hoạch chi tiết” hữu ích hướng tới mục tiêu đó.

Hơn nữa, Chiến lược Phát triển Kinh tế - Xã hội của Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 (Chiến lược PTKTXH) – một chiến lược 10 năm – cũng nêu rõ sự cần thiết phải thực hiện cải cách cơ cấu, đảm bảo bền vững môi trường, công bằng xã hội cũng như các vấn đề mới nảy sinh trong quá trình ổn định kinh tế vĩ mô. Chiến lược xác định 3 “nhóm đột phá” gồm: (i) xúc tiến phát triển kỹ năng, nhất là để phục vụ nền công nghiệp hiện đại và đổi mới, sáng tạo; (ii) hoàn thiện các thể chế thị trường; (iii) tiếp tục đầu tư, phát triển hạ tầng. Kế hoạch Phát triển Kinh tế Xã hội (KHPTKTXH) 2016-2020 được phê duyệt vào tháng 4 năm 2016, cho biết những nội dung cần hoàn thiện đối với một số chính sách ưu tiên và nhấn mạnh sự cần thiết phải đẩy mạnh cải cách.

Để đạt được các mục tiêu của báo cáo Việt Nam 2035, cần giải quyết 6 yêu cầu đổi mới quan trọng sau:

1. Tạo điều kiện để hiện đại hóa nền kinh tế cùng với một nền kinh tế tư nhân có khả năng cạnh tranh;
2. Cải thiện năng lực khoa học, công nghệ và đổi mới, sáng tạo của quốc gia;
3. Cải cách chính sách đô thị hóa để có được những đô thị năng động hơn;
4. Xây dựng lộ trình phát triển bền vững về môi trường để thích ứng và thích nghi tốt với các hình thái biến đổi khí hậu;
5. Tăng cường công bằng và hòa nhập xã hội cho các đối tượng thiệt thòi;
6. Xây dựng nhà nước pháp quyền hiện đại, hiệu quả.

Những cải cách này được xây dựng trên ba cột trụ chính là:

1. Cân đối giữa thịnh vượng về kinh tế và bền vững về môi trường;
2. Thúc đẩy bình đẳng, hòa nhập xã hội;
3. Tăng cường năng lực và trách nhiệm giải trình của nhà nước.

Ngay từ giai đoạn đầu cải cách kinh tế theo chủ trương Đổi mới của 30 năm về trước, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đã là một động lực chính cho sự phát triển kinh tế và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Trừ một thời gian gián đoạn ngắn trong cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á 2007 - 2009, dòng vốn FDI và lượng vốn FDI đầu tư vào Việt Nam luôn tăng mạnh theo từng năm. Chính sách mở cửa cho FDI

và thương mại của Việt Nam cho tới nay rõ ràng đã giúp đẩy mạnh việc Việt Nam hội nhập với nền kinh tế toàn cầu, tham gia vào mạng lưới sản xuất khu vực và đa dạng hóa xuất khẩu, đồng thời tạo ra số lượng lớn việc làm cho một lực lượng dân số trẻ và đang gia tăng, từ đó cải thiện được nguồn thu của nhà nước và cán cân thanh toán quốc gia. Ngoài những lợi ích trực tiếp này, thực tế cũng cho thấy FDI đã bắt đầu tạo ra những lợi ích gián tiếp đáng kể nhờ tạo hiệu ứng lan toả sang những lĩnh vực khác của nền kinh tế, như giới thiệu các công nghệ, bí quyết kinh doanh mới, các chuẩn mực quốc về sản xuất và dịch vụ, phát triển kỹ năng cho lực lượng lao động, cũng như tạo việc làm trong các ngành công nghiệp phụ trợ và dịch vụ.

Có thể nói Việt Nam đã đạt được kết quả đặc biệt tốt trong thu hút FDI. Dòng vốn FDI hàng năm tăng gần 1.000% trong 10 năm qua. Năm 2016, dòng vốn FDI vào Việt Nam đã vượt qua tất cả các quốc gia ASEAN khác trừ Singapore. Theo tỷ trọng trên GDP đầu người, thu hút vốn FDI của Việt Nam đã vượt qua Trung Quốc hoặc Ấn Độ (và tất cả các quốc gia ASEAN lớn trừ Malaysia). Thu hút vốn FDI vào Việt Nam trong mấy năm gần đây cũng tăng nhanh. Tính đến cuối năm 2016, thu hút đầu tư được phản ánh qua nguồn vốn của hơn 25.000 dự án FDI được đăng ký<sup>3</sup>. Khoảng một phần ba số vốn FDI này chỉ mới được đăng ký trong 5 năm gần đây (2012-2016). FDI ở Việt Nam cũng có sự mở rộng về địa lý với 51 tỉnh, thành phố có dự án FDI vào năm 2016. Những con số đầy ấn tượng này càng được làm nổi bật hơn nữa bởi tạp chí Tin tức FDI<sup>4</sup>, trong đó Việt Nam được xếp ở vị trí đứng đầu trong số 14 thị trường mới nổi trong hai năm liên tiếp về thu hút đầu tư mới từ nước ngoài so với quy mô nền kinh tế quốc gia. Năm 2017 tiếp tục là một năm kỷ lục về FDI của Việt Nam. Theo số liệu của Bộ Kế hoạch Đầu tư (Bộ KHĐT), o tháng 12 năm 2017, tạp chí Doanh nghiệp FDI<sup>5</sup> công bố vốn FDI ở Việt Nam đã tăng gần gấp đôi trong 4 năm qua, từ 20 tỷ USD năm 2014 lên gần 36 tỷ USD năm 2017<sup>6</sup>, tương đương với mức tăng 44% so với năm 2016. Bộ KHĐT ước tính rằng vốn FDI thực giải ngân trong 12 tháng của năm 2017 là 17,5 tỷ USD, đây cũng là một con số kỷ lục. Đầu tư FDI hiện chiếm 55% sản xuất công nghiệp, 70% nguồn thu từ xuất khẩu, 18 % nguồn thu thuế, tạo ra 3,7 triệu việc làm.

Tuy nhiên, dù có được kết quả đầu tư FDI ấn tượng, nhưng Việt Nam cũng dần nhận thức được rằng cần phải có một sự thay đổi chiến lược về chính sách để duy trì khả năng cạnh tranh trong ASEAN, bảo đảm sự bền vững của luồng vốn FDI tiếp nhận được và đẩy mạnh FDI có giá trị gia tăng cao hơn để đạt được các mục tiêu phát triển. Chính phủ Việt Nam đã sáng suốt nhận định từ khoảng 5-6 năm trước rằng chất lượng FDI cần phải được cải thiện xét về mặt nâng cao giá trị gia tăng và tận dụng các lợi ích lan tỏa, thể hiện trong Nghị quyết số 103/NQ-CP do Thủ tướng Chính phủ ban hành vào cuối tháng 8 năm 2013. Nghị quyết này cũng phù hợp với Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội của Chính phủ Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 (10 năm), trong đó nêu rõ sự cần thiết phải thực hiện cải cách cơ cấu và cũng phù hợp với Kế hoạch Phát triển Kinh tế Xã hội 2016-2020 được phê duyệt vào tháng 4 năm 2016. Tại thời điểm đó, Đại hội Đảng Toàn quốc lần thứ XI năm 2016 đã đề ra Chiến lược Phát triển Kinh tế - Xã hội 2011-2020 theo hướng cải cách mô hình tăng trưởng kinh tế quốc gia, phát triển kinh tế xanh và bền vững và đạt được tỷ lệ tăng trưởng kinh tế mong muốn. Theo đó, định hướng và yêu cầu mới cho FDI bao gồm:

---

<sup>3</sup> Tổng cục Thống kê, 2017

<sup>4</sup> một phòng dữ liệu của Financial Times, chỉ số hiệu quả FDI, 2016

<sup>5</sup> Một công ty tư nhân thành lập tại Hà Nội năm 2015, tham gia xúc tiến và cung cấp dịch vụ cho FDI – với văn phòng ở TP HCM và Ninh Thuận

<sup>6</sup> Nguồn: <http://fdi-vietnam.com/foreign-investment-cac-hoat-dong-in-vietnam/fdi-inflows-into-vietnam-reached-a-record-us36-billion.html>

- **Xúc tiến thu hút FDI theo quy hoạch chung của các ngành**, tập trung vào các lĩnh vực công nghệ cao, thân thiện với môi trường và tiêu thụ ít năng lượng, phát triển và sử dụng năng lượng sạch và năng lượng tái tạo.
- **Phát triển FDI một cách bền vững** với trọng tâm là chất lượng và hiệu quả phát triển kinh tế xã hội, bảo đảm quốc phòng, an ninh, tăng cường liên kết với doanh nghiệp trong nước.

Trước những nhiệm vụ mới này, năm 2017, Chính phủ Việt Nam đã đề nghị Nhóm Ngân hàng Thế giới hỗ trợ xây dựng “Chiến lược và Định hướng Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới”. Sau đây là một số vấn đề cụ thể được coi là đầu vào cho việc xây dựng Chiến lược Thu hút FDI:

- Các dự án công nghệ cao và mang lại nhiều giá trị gia tăng mới chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong đầu tư FDI và chưa thu hút được công nghệ nguồn.
- Chưa đạt được đột phá trong xúc tiến và sử dụng FDI, thậm chí khi so sánh với các quốc gia ASEAN khác.
- Hiệu ứng lan toả từ khu vực FDI sang các doanh nghiệp trong nước vẫn còn hạn chế.
- Do chuẩn bị và lập kế hoạch chưa đầy đủ, khu vực FDI có thể có hiệu ứng “chèn lấn” đối với doanh nghiệp trong nước.
- Quản lý nhà nước đối với FDI vẫn còn nhiều vấn đề (về xúc tiến FDI theo kế hoạch, quản lý môi trường, chuyển giá và các vấn đề liên quan đến lao động).

Sau các đợt tham vấn sâu rộng, các mục tiêu cụ thể sau đây đã được đề ra để định hướng cho Nhóm NHTG trong quá trình xây dựng chiến lược:

1. Xác định những ngành nên được ưu tiên cho chủ động xúc tiến đầu tư nhằm tối đa hóa giá trị mà FDI mang lại cho nền kinh tế Việt Nam;
2. Kiến nghị các giải pháp chính sách cụ thể và các sáng kiến khác mà Chính phủ Việt Nam và các bên liên quan khác cần thực hiện để đẩy mạnh thu hút FDI vào những lĩnh vực này;
3. Kiến nghị hoàn thiện cơ cấu thể chế nếu cần để đạt được những mục tiêu này.

Tuy hướng đi đúng là nên tập trung thu hút FDI có giá trị gia tăng cao, nhưng vẫn cần nhấn mạnh rằng đầu tư vào những hoạt động có giá trị gia tăng thấp vẫn tiếp tục đóng vai trò quan trọng. Việt Nam có dân số lớn, tuổi đời trẻ, nhưng chưa tới 20% lực lượng lao động hiện nay có trình độ chuyên môn. Trên 700.000 việc làm mới cần được tạo ra mỗi năm chỉ để bắt kịp tốc độ tăng của lực lượng lao động. Do vậy, hoạt động lắp ráp-chế tạo thâm dụng lao động tay nghề thấp (như may mặc hoặc điện tử tiêu dùng) sẽ tiếp tục là một nguồn tạo việc làm quy mô lớn, đặc biệt ở những tỉnh thành còn tụt hậu.

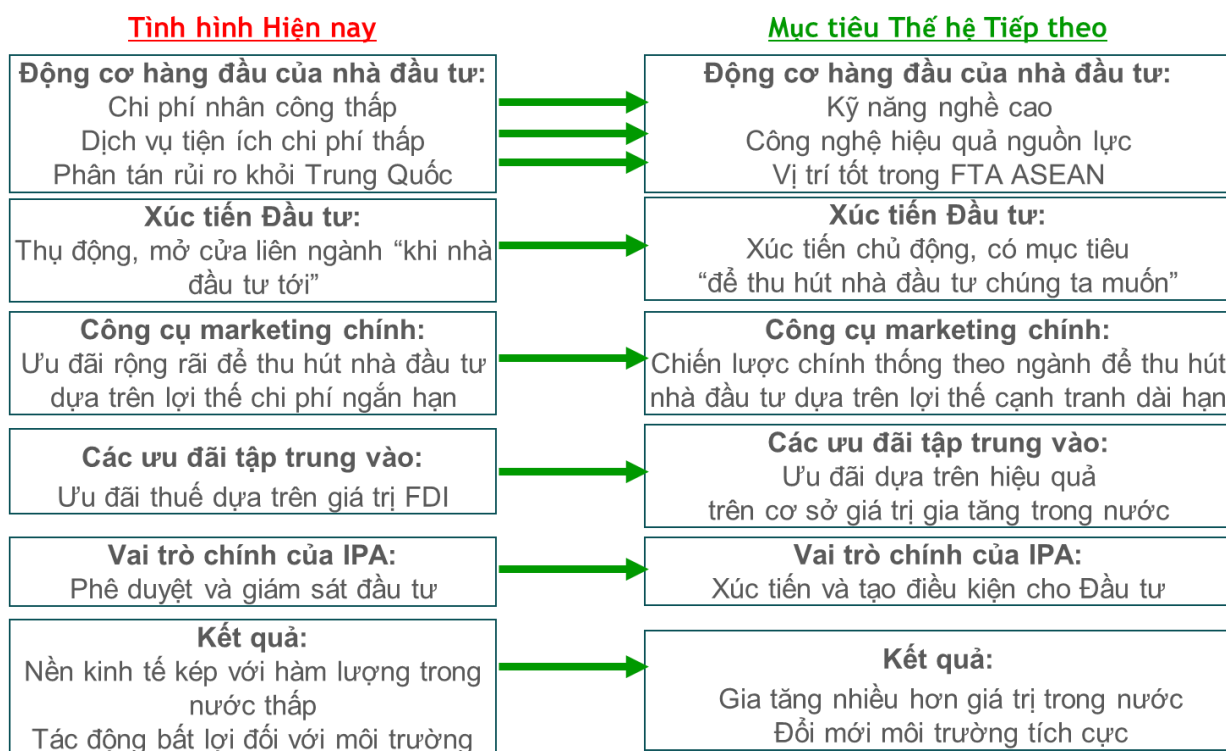
Báo cáo chiến lược này trình bày kết quả của quá trình có sự tham gia đầy đủ của các bên liên quan, bao gồm nghiên cứu tài liệu, điều tra thực địa và làm việc trực tiếp với từng bên liên quan cũng như tổ chức các hội thảo tham vấn tại Hà Nội và TP HCM với các bên liên quan của Việt Nam nói chung và Cục ĐTNN nói riêng. Mục tiêu chung của văn bản chiến lược này là giúp Cục ĐTNN có được một bản chiến lược và định hướng chiến lược có tính thực tiễn và phù hợp cao để trình Chính phủ phê duyệt. Chiến lược này sẽ là lộ trình để thúc đẩy lợi ích nhiều mặt mà đầu tư FDI và quá trình quốc tế hóa các doanh nghiệp trong nước mang lại, dù cho đến nay, những lợi ích này vẫn còn khó nắm bắt.

Trong quá trình xây dựng chiến lược có thể thấy rõ rằng cần thực hiện một số thay đổi quan trọng, như minh họa trong hình dưới đây, để thu hút loại hình đầu tư FDI mà Việt Nam cần, đồng thời cần nâng cao



trình độ, năng lực của các doanh nghiệp trong nước để tạo điều kiện tăng cường liên kết thương mại và tạo lợi ích lan tỏa.

### Những thay đổi cần thiết về Cách tiếp cận và Chính sách để Thu hút Loại hình FDI mà Việt Nam Cần



### Phát triển lấy FDI làm đầu tàu, nâng cấp nền kinh tế và vai trò của chính sách FDI

Liên tục nâng cấp nền kinh tế sẽ là yếu tố then chốt giúp Việt Nam đạt được các mục tiêu của Định hướng đến 2035. Khái niệm nâng cấp nền kinh tế được hiểu là “quá trình trong đó các thành phần kinh tế – gồm doanh nghiệp và người lao động – chuyển từ các hoạt động giá trị thấp sang các hoạt động giá trị tương đối cao trong các mạng lưới sản xuất toàn cầu”<sup>7</sup> (xem Hình 1). Trong bối cảnh đó, người ta thường xác định 4 loại hình nâng cấp nền kinh tế chính, là nâng cấp quy trình, nâng cấp sản phẩm, nâng cấp chức năng và nâng cấp chuỗi.

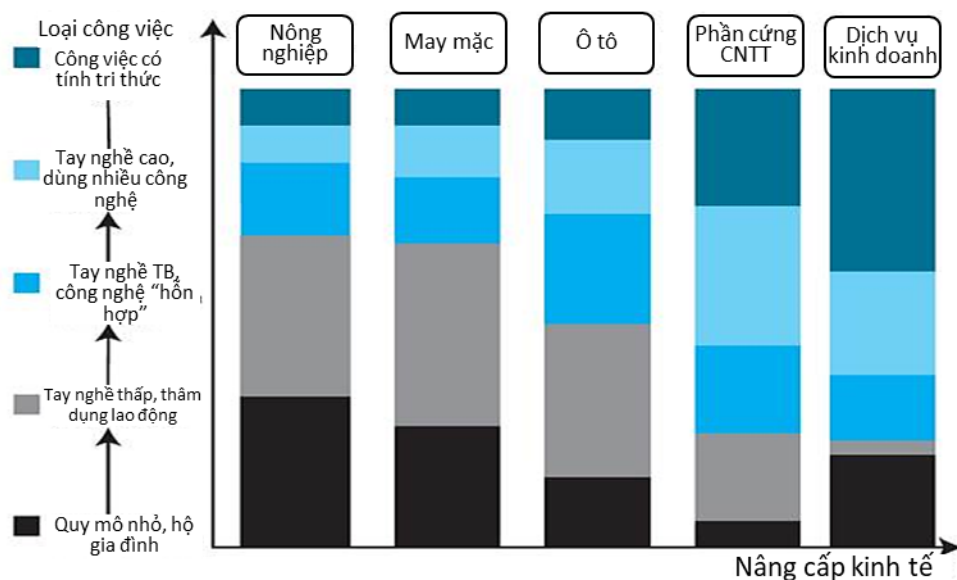
Chính sách FDI có thể hỗ trợ mục tiêu nâng cấp nền kinh tế trên một số phương diện. Ví dụ, nâng cấp quy trình bao gồm hoạt động của khối kinh tế tư nhân để quy trình sản xuất trở nên hiệu quả hơn. Những mục tiêu này có thể được hỗ trợ thực hiện nhờ các chính sách và chương trình liên kết FDI có mục tiêu và nhờ chính sách thúc đẩy kết nối thương mại và chuyển giao công nghệ từ các tập đoàn đa quốc gia (TĐĐQG) cho doanh nghiệp trong nước. Mục tiêu nâng cấp sản phẩm và chuyển dịch sang hoạt động sử dụng nhiều kỹ năng hơn có thể được hỗ trợ nhờ chính sách FDI về bảo vệ nhà đầu tư, chăm sóc nhà đầu tư và cải thiện môi trường đầu tư chung để giúp nhà đầu tư yên tâm hơn, đồng thời khuyến khích nhà đầu tư nước ngoài có sự cam kết dài hạn, chiến lược tại Việt Nam, theo đó Việt Nam sẽ trở thành một địa bàn hoạt động ưu tiên, có tính cạnh tranh trong khu vực, phù hợp với những hoạt động

<sup>7</sup>Nâng cấp nền kinh tế và xã hội trong Mạng lưới Sản xuất Toàn cầu: Xây dựng Khung Phân tích. Stephanie Barrientos, Gary Gereffi, Arianna Rossi, tháng 7 2010

kinh tế có giá trị gia tăng cao hơn. Cuối cùng, nâng cấp chuỗi sản xuất, hay chuyển dịch sang chuỗi sản xuất công nghệ tiên tiến hơn, bao gồm việc chuyển sang các ngành công nghiệp mới hoặc thị trường sản phẩm mới, cũng như một loạt các chính sách FDI về định hướng và xúc tiến đầu tư chủ động, nhất quán với các chính sách ưu đãi đầu tư theo vùng, miền và các chính sách khuyến khích hành vi, đối thoại công tư theo ngành dọc (PPD) và cải cách môi trường đầu tư để tạo dựng những điều kiện đầu tư theo mong đợi của những nhà đầu tư này. Tất nhiên, chỉ bằng chính sách FDI thì sẽ không đủ để hỗ trợ nâng cấp nền kinh tế mà cần phải thực hiện song hành với các chính sách hỗ trợ về thương mại, phát triển và đào tạo kỹ năng cho lực lượng lao động, đổi mới, sáng tạo cùng với hỗ trợ cải thiện khung thể chế và năng lực.

Về cơ bản, nâng cấp nền kinh tế chính là việc tăng năng suất và hàm lượng kỹ năng của các hoạt động được thực hiện trong nước, song song với việc dẫn tới mức tăng lương mong muốn và tương xứng.

**Hình 1: Nâng cấp nền kinh tế và Nhu cầu về Kỹ năng**

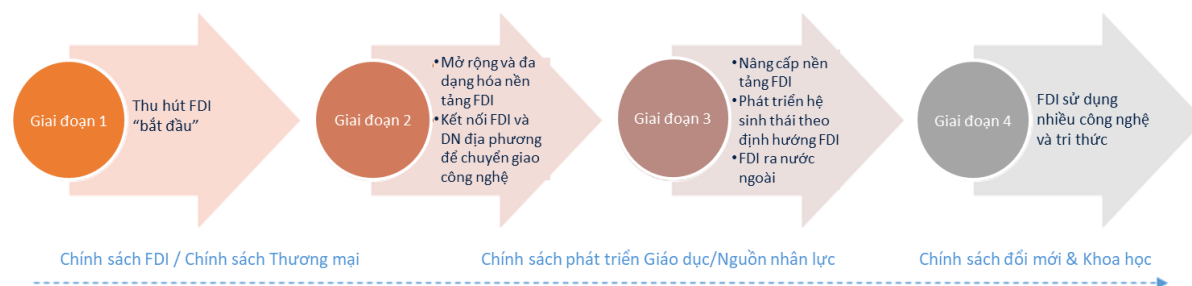


**Nguồn:** S. Barrientos, Gary Gereffi, Arianna Rossi, Tạp chí Lao động Quốc tế (2011)

Vấn đề đặt ra đối với Việt Nam trong bối cảnh của Chiến lược Thu hút FDI này là làm thế nào để chuyển từ điểm đến hàng đầu cho các hoạt động lắp ráp giá trị thấp, thâm dụng lao động sang thu hút đầu tư vào các ngành chế tạo, chế biến và dịch vụ, là những hoạt động sẽ áp dụng công nghệ mới, tạo ra nhiều giá trị trong nước hơn, yêu cầu lao động có kỹ năng cao hơn và có mức lương cao hơn.

Chính sách FDI có thể hỗ trợ nâng cấp nền kinh tế như minh họa trong hình dưới. Mục tiêu chính của hoạt động xây dựng và thực hiện chiến lược này là biết được vị trí hiện tại của Việt Nam trong lộ trình, làm thế nào để các chính sách FDI có thể hỗ trợ hơn nữa và đẩy nhanh quá trình này. Trên thực tế, 4 giai đoạn này không nhất thiết có sự tiếp nối hay loại trừ lẫn nhau, đồng thời các vùng miền hay lĩnh vực khác nhau cũng thường đang ở những giai đoạn khác nhau hoặc trùng lặp nhau trong quá trình này.

**Hình 2: Vai trò của Chính sách FDI trong Nâng cấp và Đa dạng hoá nền kinh tế**



**Ví dụ về chính sách FDI**

- Xây dựng tầm nhìn/chính sách FDI quốc gia
- Tự nhân hóa các DNNN
- Khung pháp lý FDI & biện pháp cơ bản bảo vệ nhà đầu tư
- Khung thể chế xúc tiến FDI
- Loại bỏ rào cản gia nhập của nhà đầu tư
- Đặc khu kinh tế và hạ tầng công nghiệp
- Khung chính sách ưu đãi FDI
- PPP hạ tầng

**Ví dụ về chính sách FDI**

- Sửa đổi và hoàn thiện chính sách ưu đãi FDI
- Thúc đẩy liên kết FDI và DN trong nước và chuyển giao công nghệ
- Cơ quan đầu mối chủ động xúc tiến FDI
- Áp dụng nguyên tắc quốc tế (FTA/IIA) vào chương trình cải cách trong nước
- Các biện pháp bảo vệ và chuẩn mực môi trường và xã hội
- Đối thoại công tư (PPD) và cải cách môi trường đầu tư

**Ví dụ về chính sách FDI**

- PPD theo cụm, tập trung vào nâng cấp và năng lực cạnh tranh đầu tư nói chung
- Chuyển dịch trọng tâm sang chính sách ưu đãi hành vi và hiệu quả
- Thúc đẩy FDI xanh/carbon thấp
- Xúc tiến FDI dựa vào việc có sẵn nhà cung cấp và kỹ năng cao
- Chính sách FDI ra nước ngoài

**Ví dụ về chính sách FDI**

- Chính sách FDI ra nước ngoài
- Xúc tiến FDI dựa trên tri thức và trung tâm năng lực toàn cầu

Thành công của Chiến lược Thu hút FDI này sẽ thể hiện ở sự gia tăng đóng góp của khối FDI trong nâng cao năng suất, kích thích đổi mới sáng tạo, tạo ra những việc làm tốt trên khắp đất nước, đẩy mạnh quốc tế hóa, nâng cao giá trị gia tăng, duy trì tăng trưởng kinh tế “xanh”, sâu rộng, thu hẹp khoảng cách phát triển kinh tế giữa các địa phương.

**2. Bối cảnh chiến lược – những yếu tố tạo nên thay đổi trong môi trường FDI**

*Mục 2.1 của chương này điểm qua những xu hướng lớn sẽ ảnh hưởng đến dòng vốn đầu tư trên toàn cầu, ở khu vực Đông Á - Thái Bình Dương và Việt Nam. Những xu hướng này tạo ra một bối cảnh quan trọng cho việc xây dựng chiến lược này vì sẽ mang đến cả những cơ hội và thách thức. Những tin tức thị trường FDI trình bày trong mục 2.1 thể hiện một nội dung quan trọng trong quá trình xây dựng chiến lược hiệu quả bắt nguồn từ thực tiễn thị trường và đem lại sự hiểu biết về các diễn biến hiện nay về đầu tư FDI trên toàn cầu và tại khu vực.*

**2.1 Những xu hướng lớn toàn cầu tác động đến FDI trong vòng 12 năm tới**

Trong quá trình xây dựng Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới này cho Việt Nam, ta cần hiểu rõ các xu hướng toàn cầu và các tác động có thể có của những xu hướng này (cơ hội và thách thức), vì các xu hướng sẽ làm nên bối cảnh chiến lược cho việc xây dựng và thực hiện chiến lược trong những năm tới. Việc thực hiện hiệu quả cuộc Cách mạng Công nghiệp 4.0 sẽ hết sức quan trọng đối với sự thành công của chiến lược này, do vậy mục 2.4 sẽ trình bày chi tiết nội dung quan trọng này và sự tương quan với mức độ phức tạp cao hơn trong sản xuất để gia tăng giá trị cho FDI và thúc đẩy hiệu ứng lan tỏa, đặc biệt trong liên kết với nhà đầu tư nước ngoài/trong nước và gia nhập vào CGTTC, đây là những điều sẽ không tự nhiên mà có.

**Sản xuất công nghiệp thông minh / Cách mạng Công nghiệp 4.0**

Theo McKinsey và Công ty<sup>8</sup>, Cách mạng Công nghiệp 4.0 là một “tập hợp các xu hướng và công nghệ hứa hẹn sẽ thay đổi cách thức mọi thứ được tạo ra”. Mục này sẽ xem xét những đặc điểm của Cách mạng Công nghiệp 4.0 cùng với những động lực chính và trình bày về tầm quan trọng của việc Việt Nam thúc đẩy phát triển nền sản xuất công nghiệp thông minh.

Ban đầu được dẫn dắt bởi các hãng ô tô của Đức và Nhật Bản, Cách mạng Công nghiệp 4.0 sắp tới dự kiến sẽ mở rộng phạm vi, cả về lĩnh vực và lãnh thổ. Về cơ bản, Cách mạng Công nghiệp 4.0 là hoàn thiện hoạt động và mở ra các cơ hội kinh doanh mới nhờ tập trung mạnh vào “khả năng kết nối”. McKinsey cũng xác định Cách mạng Công nghiệp 4.0 là giai đoạn tiếp theo của quá trình ‘số hóa’ ngành chế tạo, chế biến với sự thúc đẩy của 4 yếu tố mang tính xáo trộn sau:

1. Sự phát triển về năng lực điện toán và khả năng kết nối của mạng diện rộng/tiêu thụ điện thấp;
2. Sự phát triển về năng lực phân tích và nắm bắt thông tin kinh tế;
3. Những hình thức tương tác mới giữa người và máy như các hệ thống thực tại nâng cao;
4. Sự cải thiện trong việc chuyển hóa các chỉ dẫn công nghệ số sang thế giới hữu hình –chẳng hạn, công nghệ người máy tiên tiến và in 3-D.

Thực chất, nguồn gốc của thuật từ “4.0” có liên quan đến “làn sóng thay đổi” thứ tư trong sản xuất công nghiệp thời hiện đại tiếp theo cuộc cách mạng tinh gọn sản xuất của thập niên 1970, hiện tượng thuê gia công của những năm 1990, sự phát triển mạnh của tự động hoá vào những năm 2000. Nằm ở trung tâm của cuộc Cách mạng Công nghiệp 4.0 là 9 công nghệ, trong đó có công nghệ người máy tự điều khiển, mô phỏng, tích hợp hệ thống dọc - ngang và điện toán đám mây. Những công nghệ này đang làm thay đổi nhanh chóng tổ chức và sản xuất công nghiệp. Phần lớn những công nghệ này chỉ mới 10 năm trước hoặc vừa mới ra đời hoặc thậm chí chưa hề tồn tại, nhưng khi kết hợp với nhau có thể tạo điều kiện cho doanh nghiệp nhanh chóng nâng cao năng suất sản xuất công nghiệp.

Thay thế lao động con người bằng công nghệ mới và công nghệ người máy là một xu hướng không thể thiếu và là xu thế của tăng trưởng. Một nghiên cứu mới đây của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam cho thấy gần 5 triệu công nhân ngành dệt, điện tử, bán lẻ sẽ bị ảnh hưởng bởi sự phát triển của công nghệ. Hơn nữa, theo Thứ trưởng Bộ Lao động-Thương binh-Xã hội Đào Hồng Lan, với lực lượng lao động của Việt Nam tăng từ 55,5 triệu năm 2016 lên tới khoảng 62 triệu năm 2025, “toàn cầu hóa và cách mạng công nghệ đem đến thách thức ngày càng lớn cho nền kinh tế Việt Nam”.

Tự động hoá là tương lai. Điều hết sức cần thiết là cải thiện năng suất và củng cố khả năng cạnh tranh quốc tế khi ngày càng nhiều công ty Việt Nam nhận ra rằng Cách mạng Công nghiệp 4.0 cho phép thu thập và phân tích dữ liệu giữa các loại máy móc, cho phép thực hiện các quy trình nhanh hơn, linh hoạt hơn và hiệu quả hơn để tạo ra hàng hoá chất lượng cao hơn với chi phí thấp hơn. Cho dù những việc làm tay nghề thấp sẽ phải đối mặt với nguy cơ, nhưng năng suất sản xuất tăng cùng với môi trường thuận lợi và quyết tâm mạnh mẽ về phát triển kỹ năng sẽ thúc đẩy tăng trưởng công nghiệp, điều chỉnh lực lượng lao động, nâng cao năng lực cạnh tranh của Việt Nam trong khu vực và trên toàn cầu.

Sau đây là những tác động tiềm tàng chính của xu hướng này đối với chính sách FDI của Việt Nam:

- **Cơ hội** - Phần lớn các hãng ô tô, xe máy và điện tử toàn cầu cùng các nhà cung cấp đã chủ động đi theo con đường Cách mạng Công nghiệp 4.0 và con đường này đang dẫn họ tới lợi nhuận lớn hơn. Môi trường thuận lợi cho Cách mạng Công nghiệp 4.0 cùng với kỹ năng và công nghệ

---

<sup>8</sup> Baur C. và Wee D. (2015) Hành động Tiếp theo của Sản xuất: Văn phòng Munich của McKinsey

tương xứng của Việt Nam sẽ là một sự đề xuất giá trị hấp dẫn nhằm thu hút loại hình đầu tư FDI nhóm tìm kiếm hiệu quả có định hướng xuất khẩu giá trị gia tăng nhiều hơn.

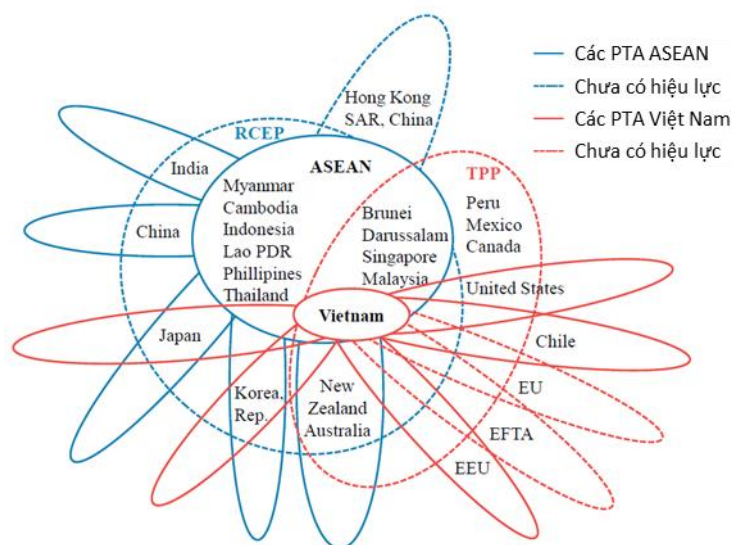
- **Thách thức:** Sự xuất hiện của Cách mạng Công nghiệp 4.0 đã có thể cảm nhận được khi các công ty lớn của Việt Nam đang cân nhắc làm thế nào để tự động hoá sản xuất, giảm nhân công và tăng năng suất. Tự động hoá dù là tương lai, nhưng tình trạng mất việc làm tay nghề thấp sẽ tăng, và FDI tìm kiếm hiệu quả sẽ suy giảm nếu Việt Nam chỉ dựa vào nhân công giá rẻ làm lợi thế cạnh tranh. Vì thế cần phải có chiến lược đa dạng hoá trong tạo việc làm và bảo đảm công ăn việc làm.

Mục 2.4 sẽ trình bày chi tiết hơn về tác động của Cách mạng Công nghiệp 4.0/mức độ phức tạp của quá trình sản xuất.

### Các Hiệp định Thương mại Tự do và Hiệp định lớn trong khu vực

Để đạt được mục tiêu tăng trưởng GDP 6,7% năm 2017 của Chính phủ, cần tăng thương mại và đầu tư. Việt Nam đã hội nhập sâu rộng với nền kinh tế khu vực và toàn cầu thông qua một mạng lưới vững chắc các hiệp định thương mại ưu đãi (PTA) mà Việt Nam gia nhập riêng hay trong tư cách quốc gia thành viên ASEAN (Hình 6).

**Hình 6: Việt Nam có lợi thế về Hiệp định thương mại**



Nguồn: (Berger, et al., 2016, p. 24)

Mạng lưới hiệp định thương mại của Việt Nam mang đến cơ hội ưu tiên tiếp cận những thị trường quan trọng như Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ, điều này không chỉ có vai trò quan trọng đối với xuất khẩu của Việt Nam mà còn hấp dẫn FDI: về lý thuyết, các nhà đầu tư nhóm tìm kiếm hiệu quả sẽ hưởng đến việc sản xuất những hàng hoá hoặc dịch vụ ở Việt Nam để xuất khẩu sang các thị trường thứ ba. Do vậy, cơ hội tiếp cận thị trường có ưu đãi và được bảo đảm do mạng lưới FTA mà Việt Nam ký kết đem lại là một lợi thế để thu hút các nhà đầu tư nhóm tìm kiếm hiệu quả.

Những hiệp định gần đây nhất mà Việt Nam ký kết là Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - EU (EUVFTA) và Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP). Hiệp định EUVFTA đã hoàn tất vào tháng 12 năm 2015 và hiện chỉ chờ ký và phê chuẩn. Dự kiến, hiệp định này sẽ có hiệu lực và xóa bỏ thuế quan vào năm 2018, mang lại cho Việt Nam cơ hội được ưu tiên tiếp cận thị trường EU. Hiệp định này cũng

đem lại cho Việt Nam lợi thế so với các đối thủ cạnh tranh, đặc biệt là Trung Quốc, nước chưa có PTA với những nền kinh tế này.

TPP đã được ký vào tháng 02 năm 2016, nhưng hiện đang ở vào giai đoạn không chắc chắn do sự rút lui của Hoa Kỳ. Việt Nam cũng đã ký kết một FTA với Hàn Quốc, Liên minh Kinh tế Á Âu (EAEU), là thành viên của Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) mới thành lập. Mặc dù lộ trình của TPP còn chưa rõ ràng, nhưng đã có một số dấu hiệu cho thấy hiệp định này sẽ được tiếp tục với 11 trong số 12 thành viên.<sup>9</sup>

Các nghiên cứu cho thấy Việt Nam nằm trong số các quốc gia sẽ được hưởng lợi từ các PTA sâu rộng hơn (Baker, et al., 2014), đặc biệt là TPP. Baker ước tính rằng EUVFTA có khả năng làm tăng GDP cho Việt Nam trong dài hạn thêm khoảng 7-8% so với kịch bản tình huống phản thực. Xuất khẩu của Việt Nam sang EU ước tính sẽ tăng thêm 50% và nhập khẩu tăng 43%. Trên góc độ ngành, cụ thể là ngành công nghiệp dệt may và da giày sẽ được hưởng lợi từ EUVFTA.

Việc mất tiềm năng ưu tiên tiếp cận thị trường Hoa Kỳ sau khi Hoa Kỳ rút lui khỏi Hiệp định TPP là bước lùi đáng kể đối với Việt Nam. Petri và các tác giả khác, (2012 và PIIE, 2016), ước tính rằng mức tăng GDP của Việt Nam đã có thể đạt mức từ 8,1 đến 10% so với tình huống tiền kỳ (PIIE, 2016).<sup>10</sup> Thương mại của Việt Nam với Hoa Kỳ hiện đang chịu sự điều chỉnh của các nghĩa vụ WTO và Hiệp định Thương mại Song phương Việt Nam - Hoa Kỳ (BTA), cho phép Việt Nam được hưởng quy chế Tối huệ quốc (MFN) trước khi gia nhập WTO. Hiệp định này, cùng với Hiệp định khung về Thương mại và Đầu tư Việt Nam-Hoa Kỳ (TIFA), có thể là cơ sở để đàm phán một hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ.

Trong thời gian tới, *Sáng kiến Một Vành đai, Một Con đường của Trung Quốc*, với tiềm năng tái định hình nền thương mại toàn cầu, cũng là một cơ hội lớn. Đã có một số tuyến thương mại được đề xuất cho “Con đường Tơ lụa” mới, trong đó Việt Nam ở vào một vị trí rất tốt trên cả hai mặt - tiếp cận trực tiếp với Con đường Tơ lụa Hàng hải của Thế kỷ 21 và lời khẳng định của Trung Quốc rằng Việt Nam sẽ gia nhập dự án Một Vành đai, Một Con đường<sup>11</sup> của Trung Quốc, điều này có khả năng sẽ là một chất xúc tác mạnh đối với các lĩnh vực thương mại, đầu tư, du lịch của Việt Nam.

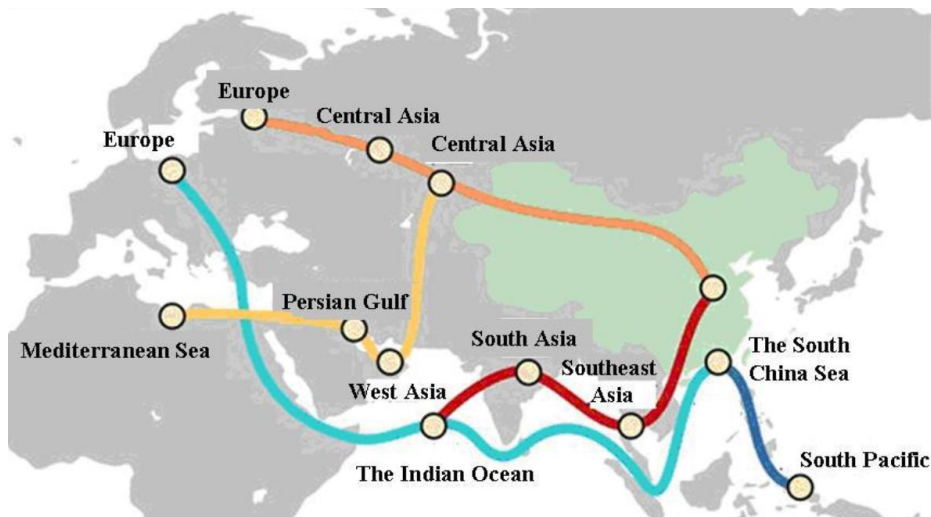
Đối mặt với thách thức kép và tương liên là sự sụt giảm thương mại toàn cầu, hậu quả của khủng hoảng tài chính toàn cầu, tăng trưởng chậm lại do yếu tố chu kỳ và cơ cấu, Nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa (PRC) đã tiến hành một loạt các cải cách cả trong và ngoài nước. Trong nước, Trung Quốc đề ra hàng trăm biện pháp cải cách để tăng cường đổi mới, sáng tạo và tăng năng suất (cũng là cái mà Việt Nam cần), còn về đối ngoại, Trung Quốc công bố dự án “Vành đai Kinh tế Con đường Tơ lụa và Con đường Tơ lụa Hàng hải của Thế kỷ 21” - hay thường được biết đến với cái tên Một Vành đai, Một Con đường (OBOR).

**Hình 7: Bản đồ Sáng kiến Một Vành đai, Một Con đường (Nguồn: Ngân Hàng Phát Triển Á châu 2016)**

<sup>9</sup> “*Nhật Bản dự kiến sẽ thúc đẩy đàm phán để kích hoạt TPP mà không có Hoa Kỳ*” Washington Trade Daily 26 (76) 17 tháng 4 năm 2017.; “*Úc ủng hộ mạnh mẽ việc tiếp tục TPP 11*” Washington Trade Daily 26 (79) 20 tháng 4 năm 2017.

<sup>10</sup> Tuy nhiên, cần lưu ý rằng những tính toán này bao gồm một TPP mạnh mẽ có 12 thành viên, trong đó có Hoa Kỳ.

<sup>11</sup> Đỗ Tiến Sâm (2/03/2017), Việt Nam sẽ gia nhập dự án Một Vành đai, Một Con đường của Trung Quốc: Viện Nghiên cứu Trung Quốc thuộc Học viện Khoa học Xã hội Việt Nam, Truy cập [http://www.larouchepub.com/pr/2017/170302\\_vietnam\\_obor.html](http://www.larouchepub.com/pr/2017/170302_vietnam_obor.html)



Mức độ phát triển kinh tế và cơ sở hạ tầng ở các quốc gia nằm dọc theo OBOR có nhiều khác biệt, bao gồm:

- 9 quốc gia thu nhập thấp;
- 16 nền kinh tế có thu nhập trung bình thấp;
- 14 nền kinh tế có thu nhập trung bình cao;
- 7 nền kinh tế có thu nhập cao.

Việt Nam được hưởng lợi nhiều nhất từ Hành lang Kinh tế Bán đảo Đông Dương - PRC<sup>12</sup> về các mặt:

- Cùng lập kế hoạch và xây dựng một mạng lưới giao thông vận tải rộng khắp và một số dự án hợp tác công nghiệp;
- Phương thức mới cho hợp tác tài trợ;
- Thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội một cách hài hòa và bền vững.

Tuy nhiên, cũng có một số điều kiện tiên quyết để tận dụng được lợi ích của OBOR, mà dễ thấy là việc bảo đảm có một khung chính sách và thể chế hiệu quả để có thể thực hiện hiệu quả chính sách và các chiến lược đi kèm.

Trong ngắn hạn, mối quan tâm sẽ ngày càng tập trung vào việc Hiệp ước RCEP mà Trung Quốc ủng hộ (Hiệp Định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực Châu Á), không có sự tham gia của Hoa Kỳ, sẽ tiến triển như thế nào. Một lần nữa, các quan điểm về hiệp định này cũng không đồng nhất, từ nhấn mạnh các cơ hội xuất phát từ một hiệp định thương mại với 3,5 tỷ dân và tổng sản phẩm quốc nội kết hợp trị giá 22,6 tỷ USD, tới cảnh báo rằng sự kết thúc của TPP không nhất thiết đồng nghĩa với việc RCEP sẽ cất cánh và thay thế TPP. Dù theo cách nào thì Việt Nam cũng cần phải sẵn sàng khi sản xuất công nghiệp sẽ là những ngành đầu tiên được hưởng lợi từ việc xóa bỏ thuế quan đối với thương mại trong các chuỗi cung ứng của châu Á và đơn giản hóa các quy định về ưu đãi mậu dịch hàng hoá.

Tác động tiềm tàng của xu hướng này đối với chính sách FDI của Việt Nam:

<sup>12</sup> Nguồn: Ngân Hàng Phát Triển Châu Á / Trường đại học Purdue (2016) Sáng kiến Một Vành đai, Một Con đường - Tác động đối với Thương mại và Tăng trưởng

- **Cơ hội:** Mạng lưới hiệp định thương mại của Việt Nam mang đến cơ hội ưu tiên tiếp cận những thị trường quan trọng như Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ, trong khi EUVFTA có tiềm năng giúp GDP của Việt Nam tăng trưởng trong dài hạn thêm khoảng 7-8%. Những hiệp định thương mại này cũng nâng cao sự hấp dẫn của Việt Nam trong vai trò là một điểm đến đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư nhóm tìm kiếm hiệu quả, sẽ chọn Việt Nam làm địa bàn sản xuất hàng hoá và dịch vụ có hiệu quả tốt hơn và sau đó xuất khẩu cho các thị trường thứ ba.
- **Thách thức:** Cạnh tranh từ các nước đối tác FTA cũng cung cấp địa bàn sản xuất hay dịch vụ xuất khẩu thay thế và cạnh tranh, ảnh hưởng đến bối cảnh phân công lao động vùng và chuyển dịch giá trị gia tăng theo hướng có lợi cho Việt Nam (ví dụ công nghiệp ô tô). Khả năng tăng nhập khẩu, nới rộng chênh lệch thương mại và giảm xuất khẩu dệt may tới Hoa Kỳ sau khi Hoa Kỳ rút khỏi TPP.

### Offshoring; Near-shoring và Reshoring

Những thay đổi chính đối với động lực của việc đặt địa điểm sản xuất ở nước ngoài (offshoring) so với việc chuyển địa điểm sản xuất về những quốc gia ở gần (near-shoring) đang diễn ra và sẽ tiếp tục diễn ra trong tương lai gần, do ảnh hưởng của áp lực chính trị, tự động hoá và những cân nhắc về kinh tế.

Có nhiều quan điểm khác nhau trong lĩnh vực chế tạo, chế biến, những quan điểm này chịu ảnh hưởng bởi mức độ hội nhập của chuỗi cung cấp của doanh nghiệp với khu vực Nam Á/Châu Á - Thái Bình Dương. Ví dụ, Giám đốc Điều hành của Adidas có trụ sở tại Đức gần đây đã cho biết<sup>13</sup> công ty đặt khoảng 90% cơ sở sản xuất tại châu Á, tuy công ty này có kế hoạch gia tăng sản xuất và tự động hoá hoàn toàn “các nhà máy sản xuất nhanh” ở Đức và Atlanta, Hoa Kỳ, sử dụng người máy và nhân lực huấn luyện trong sản xuất giày thể thao có đế in 3D, các nhà máy tự động hoá này sẽ chỉ sản xuất ra khoảng một triệu đôi, tức là chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng số 360 triệu đôi mà công ty bán ra trên toàn cầu.

Cuối cùng, các nhà máy ở khu vực Châu Á - Thái Bình Dương sẽ được tự động hoá nhiều hơn và do vậy có năng suất cao hơn mặc dù điều này sẽ dẫn tới tình trạng mất việc làm trong trung hạn. Điểm mấu chốt để Việt Nam có thể tiếp tục thành công trong sản xuất là tạo ra một môi trường thuận lợi cho tự động hoá trong khi tập trung chủ yếu vào phát triển kỹ năng cùng với các chương trình kết nối chuỗi GTGT (sẽ trình bày cụ thể trong phần khuyến nghị tại Chương 7). Tình trạng mất việc làm sẽ không chỉ giới hạn trong lĩnh vực sản xuất, mà tự động hoá sẽ còn tác động đến các lĩnh vực dịch vụ nói chung và BPO (gia công quy trình doanh nghiệp) nói riêng.

Việt Nam đã có những kết quả tốt xét về cạnh tranh đáp ứng nhu cầu của các khách hàng gia công quốc tế, xét về “địa điểm tiên phong” cho BPO, Việt Nam được Cushman và Wakefield xếp hạng một trên thế giới (Nơi đầu Trên Thế giới – Chỉ số Gia công Quy trình Doanh nghiệp và Địa điểm Dịch vụ Chia sẻ 2016). Tuy nhiên, có một số ngành sẽ gặp nhiều nguy cơ về việc làm vì những ngành này thuộc nhóm BPO. ‘No-shoring’ (hay còn gọi là tự động hoá) thể hiện làn sóng thứ ba về phân công nhân lực hậu cần, hiện đang phát triển nhanh chóng. Một số xu hướng toàn cầu đã xuất hiện, rõ ràng nhất là việc tự động hoá quy trình bằng người máy (RPA) và Quy trình Doanh nghiệp dưới dạng Dịch vụ (BPaaS). Cả hai đều có thể dẫn đến những sự xáo trộn lớn.

Có nhiều ý kiến về BPO lo ngại rằng thế giới gia công đang ở đỉnh điểm của thay đổi mạnh mẽ khi có tới 47% số việc làm hiện nay có thể được tự động hoá trong hai thập kỷ tới, xét từ góc độ tạo việc làm thì

<sup>13</sup> Nguồn: Hancock T. (23/04/2017) Lãnh đạo Adidas cho biết reshoring quy mô lớn là ảo tưởng: Financial Times: tại <https://www.ft.com/content/39b353a6-263c-11e7-8691-d5f7e0cd0a16>



còn đáng lo ngại hơn khi đến năm 2020 sẽ có tới 85% các thao tác có thể sẽ không còn do con người thực hiện.<sup>14</sup>

Việt Nam có thể dự tính và ứng phó tốt nhất với các diễn biến mới về BPO bằng cách tập trung hơn vào quản lý quy trình doanh nghiệp (BPM), khuyến khích các phương thức đa kênh (*omni-channel - mô hình kinh doanh đa kênh nhằm làm phong phú thêm trải nghiệm của khách hàng*), khuyến khích chính quyền địa phương/cấp tỉnh tăng cường hoạt động gia công, tăng cường an ninh mạng, tạo thuận lợi cho tự động hóa và cố gắng gia tăng giá trị khi sự gần gũi về văn hoá và giao diện con người là điều mà khách hàng tìm kiếm.

Một số tác động tiềm tàng chính của xu hướng này đối với chính sách FDI của Việt Nam:

- **Cơ hội:** Việt Nam đã xây dựng được một thương hiệu tuy còn khiêm tốn nhưng tích cực trong lĩnh vực gia công, đặc biệt là BPO. Việt Nam có cơ hội để tận dụng “thương hiệu” này và chuyển dịch trọng tâm sang BPM (quản lý quy trình doanh nghiệp) và đẩy nhanh đa dạng hoá - đặc biệt trong khuyến khích các doanh nghiệp khởi nghiệp trong nước liên kết mạnh mẽ với những khách hàng gia công lớn. Tăng cường khả năng sử dụng tiếng Anh và các ngôn ngữ khác cho sinh viên tốt nghiệp sẽ là chìa khóa để nắm bắt cơ hội về gia công trong tương lai.
- **Thách thức:** BPO rõ ràng sẽ bị ảnh hưởng nhiều bởi hai công nghệ đột phá - tự động hoá quy trình bằng người máy (RPA) và Quy trình Doanh nghiệp dưới dạng Dịch vụ (BPaaS). Đây là thách thức lớn nhất đối với lĩnh vực này kể từ khi Citibank bắt đầu thuê gia công tại Ấn Độ từ hơn 30 năm trước. Kết quả sẽ là tình trạng mất việc làm.

### **Phát triển Cụm nhóm – chú trọng hơn vào phát triển cụm sản xuất theo định hướng giá trị**

Đặc trưng của phát triển cụm nhóm không phải khái niệm mới. Một trăm năm trước khi Michael Porter của trường Harvard định nghĩa cụm nhóm là<sup>15</sup> “*một nhóm công ty và các tổ chức liên kết gần gũi với nhau về mặt địa lý trong một lĩnh vực cụ thể, gắn nối với nhau bởi những điểm tương đồng và bổ sung lẫn nhau*”. Alfred Marshall<sup>16</sup> cho rằng các doanh nghiệp và thợ thủ công trong một cụm hữu cơ thường vận hành hiệu quả hơn những doanh nghiệp và thợ thủ công trong cùng lĩnh vực hoạt động nhưng có vị trí tách biệt hơn.

Phát triển cụm nhóm có thể diễn ra theo nhiều cách thức khác nhau, từ tăng trưởng “hữu cơ” các cụm nhóm công nghệ thông tin ở California và các quốc gia như Ailen và Đức, cho tới cách tiếp cận ‘có quản lý’ hơn trong phát triển cụm nhóm ở những quốc gia như Ấn Độ, Hàn Quốc. Xu hướng phát triển cụm nhóm trong tương lai sẽ tập trung hơn vào xây dựng hệ sinh thái sản xuất thông qua kết nối hàng ngang và hàng dọc sâu rộng, mạnh mẽ hơn. Để dễ hình dung về mặt bối cảnh hơn, việc tập hợp thành các cụm nhóm có thể được coi là sự tập trung tại địa phương của các doanh nghiệp có liên kết ngang hoặc dọc tham gia vào các hoạt động kinh doanh tương tự có dịch vụ hỗ trợ chung.

Liên kết ngang thường bắt nguồn từ những cơ chế hợp tác lâu dài hơn, có liên quan đến sự phụ thuộc lẫn nhau và sự tin tưởng giữa các doanh nghiệp cùng với việc tập trung nguồn lực để cùng nhau đạt được mục tiêu chung. Ví dụ, các doanh nghiệp trong một cụm công nghiệp dệt may hoặc da giày cạnh tranh mạnh với các doanh nghiệp khác nhưng lại hợp tác với nhau khi cùng có chung mục tiêu, như làm thế nào để tăng năng suất thông qua tự động hoá.

<sup>14</sup> Nguồn: Cushman & Wakefield (2016): Thuê ngoài Quy trình doanh nghiệp và Chỉ số Địa điểm Dịch vụ Chung

<sup>15</sup> Porter M. (1990) Lợi thế Cạnh tranh của các Quốc gia

<sup>16</sup> Marshall A. (1890) Các nguyên tắc Kinh tế học

Mặt khác, liên kết dọc có vai trò hết sức quan trọng theo chiều lên và xuống của chuỗi cung ứng, phải đủ mạnh và hiệu quả để dịch chuyển một sản phẩm hoặc dịch vụ một cách có lợi nhuận đến thị trường tiêu thụ. Hơn nữa, liên kết dọc cũng là những kênh dẫn để truyền tải kinh nghiệm, thông tin, vốn và thông tin thị trường trong chuỗi giá trị. Đây là một lý do mà các chương trình liên kết đang ngày càng trở thành nền tảng của các giải pháp dựa trên năng lực cạnh tranh.

Thông thường, trong phát triển cụm sản xuất theo định hướng giá trị, cả liên kết ngang và dọc đều có thể bị ảnh hưởng. Việc phát triển những cụm này và hệ sinh thái sản xuất là chìa khóa để duy trì FDI ở Việt Nam và có thể là một động lực tạo ra năng lực cạnh tranh FDI trong lĩnh vực chế tạo, chế biến về dài hạn. Xu hướng cụm nhóm trong tương lai sẽ là sự kết hợp của nhiều hơn một ngành - chẳng hạn như ngành công nghiệp ô tô, hàng không, đường sắt cao tốc cùng tích hợp trong một “cụm công nghiệp vận tải”.

Tác động tiềm tàng chính của xu hướng này đối với chính sách FDI của Việt Nam:

- **Cơ hội:** Doanh nghiệp cần nhận thức được về các cơ hội chủ yếu bằng cách tham gia vào một cụm nhóm nào đó, dựa trên một thức tế chung là những doanh nghiệp trong cụm nhóm có khả năng cạnh tranh cao hơn so với các doanh nghiệp tương tự ở ngoài cụm nhóm. Trên góc độ phát triển kinh tế và Chiến lược Thu hút FDI, những cơ hội chính bao gồm việc thu hút các doanh nghiệp chuyên về công nghiệp phụ trợ để tăng khả năng tạo giá trị gia tăng cho toàn cụm và tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, đặc biệt về phát triển kỹ năng và hợp lý hóa quy trình khởi nghiệp và quy trình hoạt động.
- **Thách thức:** Có thể hạn chế rủi ro khi phát triển cụm sản xuất theo định hướng giá trị bằng cách tránh đi theo hướng nhà nước khởi xướng/quản lý quá mức, vì theo UNIDO, cách này đã dẫn đến sự hình thành của quá nhiều cụm nhóm hoạt động không hiệu quả ở Ấn Độ.

### **Những hình thức đầu tư FDI mới và Phương thức Đầu tư Xuyên biên giới Không góp vốn (NEM)**

Từ trước đến nay, những tập đoàn đa quốc gia làm ăn, đầu tư xuyên biên giới hoặc thông qua việc sở hữu trực tiếp cơ sở ở nước ngoài tại nước sở tại hay thông qua hoạt động thương mại tự do. Trong mấy năm gần đây, với sự nổi lên của các chuỗi giá trị toàn cầu, xu hướng này đang dần dần thay đổi và các tập đoàn đa quốc gia cũng ngày càng chuyển sang các phương thức đầu tư FDI mới để có được hiệu quả tốt hơn hoặc tiếp cận với thị trường nước ngoài bằng những hình thức đầu tư ít truyền thống hơn như thuê gia công, thuê ngoài dịch vụ, khoán nông nghiệp, nhượng quyền, cấp phép và quản lý theo hợp đồng.

Những hình thức thay thế cho việc thiết lập sự hiện diện hữu hình trong nước như vậy, như thông qua đầu tư FDI theo hướng tìm kiếm hiệu quả hoặc tìm kiếm thị trường thường được gọi chung là Phương thức Đầu tư Xuyên biên giới Không góp vốn (NEM) hay các Hình thức Đầu tư Mới (NFI), tầm quan trọng của những phương thức này đang ngày càng được công nhận rộng rãi. Khi Việt Nam dịch chuyển theo hướng tăng giá trị gia tăng và tăng hội nhập với các chuỗi giá trị toàn cầu (CGTTC), NEM đóng vai trò nòng cốt bằng cách cho phép các tập đoàn đa quốc gia (TĐĐQG) điều phối các hoạt động trong CGTTC trong khi hỗ trợ cho các nhà cung ứng trong nước, nhờ đó giúp tăng cường liên kết giữa nhà cung ứng Việt Nam và CGTTC.

Các phương thức đầu tư không góp vốn và có góp vốn không loại trừ lẫn nhau và thường các tập đoàn đa quốc gia sẽ tham gia thị trường nước sở tại bằng phương thức không góp vốn, nhưng dần dần sau

này có thể quyết định sẽ đầu tư trực tiếp hơn thông qua sở hữu toàn bộ hoặc một phần bằng cách lập công ty con ở nước ngoài hoặc liên doanh. Ngày nay, đầu tư ra nước ngoài có hai hình thức - một là thông qua đầu tư vốn trực tiếp và phương thức còn lại là thông qua các cơ chế hợp đồng thương mại giữa nhà đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước. Trong trường hợp thứ hai, khoản “đầu tư” của nhà đầu tư nước ngoài thường bao gồm việc cung cấp thương hiệu, quyền sở hữu trí tuệ, bí quyết kinh doanh, công nghệ, kỹ năng và/hoặc quy trình doanh nghiệp. Chẳng hạn, thương hiệu và hệ thống điều hành của Hyatt được sử dụng để điều hành một Khách sạn thuộc sở hữu trong nước ở Nepal, hợp đồng quản lý hay hợp đồng thuê ngoài do Intel ký với Wipro, Ấn Độ, để gia công một phần mềm hay dịch vụ CNTT, hay Apple thuê Inventec của Đài Loan sản xuất một số loại linh kiện thông qua hợp đồng gia công.

Dữ liệu đáng tin cậy về NFI dù còn hạn chế, nhưng đánh giá của UNCTAD cho thấy năm 2010, một số cơ chế NFI đã tạo ra khoảng 2.000 tỷ USD doanh thu. Việc làm, giá trị gia tăng và doanh thu giữa các loại hình NFI và lĩnh vực hoạt động có thể có sự chênh lệch lớn. Đối với các nước đang phát triển, hình thức đầu tư mới này đem đến một cơ hội lớn nhưng thường bị bỏ lỡ, để kết nối với các tập đoàn đa quốc gia và chuỗi giá trị toàn cầu. Các khoản đầu tư được thực hiện thông qua phương thức NEM tạo ra lợi ích phát triển đáng kể cho quốc gia chủ nhà. Ví dụ, trong ngành công nghiệp ô tô, gia công phụ tùng ô tô xuất khẩu toàn cầu và 25% tổng số việc làm. Trước sự gia tăng và tầm quan trọng của hiện tượng này đối với nhiều nước đang phát triển, mọi thảo luận về đầu tư nước ngoài, phát triển khối kinh tế tư nhân và khung chính sách, thể chế về đầu tư liên quan sẽ không còn có thể chỉ tập trung vào FDI trực tiếp.

Tác động tiềm tàng chính của xu hướng này đối với chính sách FDI của Việt Nam:

- **Cơ hội:** Chuỗi giá trị toàn cầu là cách thức ngày càng quan trọng trong đó các phương thức sản xuất NFI (như hợp đồng gia công, sản xuất theo giấy phép, thuê ngoài...) được tổ chức và có thể được tận dụng. Phát triển theo hướng này đòi hỏi phải điều chỉnh chính sách cho phù hợp với diễn biến của CGTTC và điều chỉnh mục tiêu của nhà đầu tư.
- **Thách thức:** Các cơ hội NFI sẽ bị bỏ lỡ nếu khung pháp lý, chính sách không được củng cố (thực thi quyền sở hữu trí tuệ, thực thi hợp đồng), trình độ, năng lực, vị thế thương lượng trong nước vẫn còn yếu.

### **Các tập đoàn đa quốc gia tập trung vào khả năng chống chịu và hạn chế rủi ro của chuỗi cung ứng**

Mức sống cải thiện là một chỉ số quan trọng cho biết hiệu quả kinh tế, đòi hỏi phải cải thiện năng suất, cũng như một loạt các yếu tố chính khác. Một cách hiệu quả để đạt được mục tiêu đó là kết nối với chuỗi giá trị toàn cầu (CGTTC) để tạo việc làm, đẩy nhanh chuyển giao kiến thức, tạo cơ hội cho nhà cung cấp trong nước, từ đó thúc đẩy xuất khẩu và hiện thực hóa bằng tăng năng suất bền vững.

Từ góc độ của các tập đoàn quốc tế, bảo đảm đầy đủ khả năng sinh tồn và sự hiện diện của chuỗi cung ứng là một xu thế đang tiếp diễn. Một nghiên cứu năm 2016 về sức bền của chuỗi cung ứng<sup>17</sup> có sự tham gia của 526 đối tượng từ 64 quốc gia cho biết 66% các doanh nghiệp không biết đầy đủ về sự hiện hữu của các chuỗi cung ứng, 60% cho biết các trục trặc CNTT hay viễn thông ngoài dự kiến là nguyên nhân chính gây gián đoạn, lần đầu tiên, hành động khủng bố đã xuất hiện trong nhóm 10 nguyên nhân gây xáo trộn hàng đầu. Khảo sát này cũng ghi nhận một vấn đề mà trên thực tế có thể đã khuyến khích

---

<sup>17</sup>Viện Kinh doanh Liên tục Zurich (2016) Báo cáo về Khả năng chống chịu của Chuỗi cung ứng

các doanh nghiệp sử dụng chuỗi cung ứng mới và đang phát triển – lý do là các tổ chức cho biết có tới hơn 20 trường hợp gián đoạn chuỗi cung ứng, tăng từ 3% lên 13% vào năm 2016.

Xu hướng gia tăng mức độ phức tạp và tăng tầm với toàn cầu sẽ tiếp tục trong bối cảnh các xu hướng lớn tiếp diễn về khan hiếm nguồn lực, đô thị hóa tăng, kết hợp với sự phát triển công nghệ với tốc độ đáng kinh ngạc.

Việt Nam càng nắm bắt được nhiều về diễn biến của CGTTC để hỗ trợ và tạo môi trường thuận lợi cho nhà cung cấp (đặc biệt các doanh nghiệp trong nước và quốc tế tạo giá trị gia tăng) thì sẽ càng có khả năng có được một chuỗi cung ứng có lợi thế cạnh tranh, giúp nhà đầu tư yên tâm hơn về vấn đề rủi ro và nâng tầm các yếu tố quản trị rủi ro đơn giản của chuỗi cung ứng trở thành tăng trưởng với khả năng kháng chịu rủi ro trong toàn chuỗi giá trị.

Những thách thức của chuỗi cung ứng và các liên kết phức tạp sẽ không thể giải quyết được bằng nỗ lực của từng doanh nghiệp. Trước hết, chính phủ phải có định hướng và đề ra các mục tiêu gắn liền với khung chính sách theo hướng cải cách mạnh mẽ, vận hành từ trên xuống (nắm bắt nhu cầu của các doanh nghiệp thuê gia công quốc tế), từ dưới lên, nâng cấp doanh nghiệp trong nước để có năng lực cạnh tranh cao hơn và hội nhập đầy đủ vào các CGTTC.

Tác động tiềm tàng chính của xu hướng này đối với chính sách FDI của Việt Nam:

- **Cơ hội:** FDI không tự tạo ra liên kết, chuyển giao công nghệ và các loại hiệu ứng lan toả tích cực khác. Tạo điều kiện cho doanh nghiệp trong nước hội nhập đầy đủ vào các CGTTC là cách làm dẫn tới kết quả có lợi cho cả các doanh nghiệp liên quan và cho Việt Nam. Tuy nhiên, trong bối cảnh cạnh tranh của cơ hội trong lĩnh vực chế tạo, chế biến đang lại, thay đổi chính sách và tư duy sẽ là điều cần thiết để hướng tới việc xây dựng nhanh chóng một hệ sinh thái công nghiệp và chuỗi cung ứng trong nước, cho dù quyền sở hữu của nhà cung cấp thuộc về quốc gia nào.
- **Thách thức:** Việt Nam có xuất phát điểm rất thấp trong khi liên kết giữa doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp trong nước còn rất hạn chế phần lớn do các nhà cung cấp trong nước còn tương đối yếu và sự chênh lệch công nghệ đáng kể giữa hai bên. Chỉ riêng mức độ chênh lệch cũng đã là một thách thức đáng kể. Hơn nữa, hạ tầng CGTTC được triển khai từ hơn 20 năm trước đang có dấu hiệu già cỗi và có thể thậm chí còn thu hẹp do tự động hoá, nhận thức về rủi ro, áp lực về thời gian giao hàng.

### **Đạt được Phát triển Bền vững về Môi trường**

Điều đáng hoan nghênh là Việt Nam ngay từ đầu những năm 1990 đã coi bền vững là một trong những trụ cột của phát triển kinh tế dài hạn, thể hiện trong chiến lược tăng trưởng “xanh” của Chính phủ. Chiến lược này được đặt trong bối cảnh tốc độ công nghiệp hoá nhanh chóng kết hợp với nguồn nhiên liệu hóa thạch tương đối dồi dào, nhưng vì vậy cũng sẽ khó cân đối giữa các mục tiêu môi trường với các mục tiêu tăng trưởng sâu rộng.

Trừ một số ít trường hợp, Việt Nam đang ngày càng phải đối mặt với thách thức về môi trường toàn cầu, trong đó biến đổi khí hậu là vấn đề Việt Nam hiện đã gặp phải, và cùng với nhu cầu về nguồn năng lượng và biến động giá cả, điều này sẽ ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh. Những thách thức này có thể chuyển thành cơ hội, đặc biệt đối với DNVTN trong nước trong lĩnh vực công nghệ sạch và các chuỗi giá trị tương ứng. Khi những điểm yếu, tồn tại được xác định, vấn đề ưu tiên hiện nay là tạo điều kiện để doanh nghiệp trong nước lấp đầy khoảng cách, và trong trường hợp chênh lệch quá lớn thì sẽ tiếp

tục xu hướng trong đó chủ động tiếp cận các doanh nghiệp nước ngoài để khắc phục và thu hẹp khoảng cách.

Ở hầu hết các vùng lãnh thổ, đầu tư vào năng lượng tái tạo là lĩnh vực đang có tăng trưởng nhanh nhất về đầu tư qua từng năm, xu hướng này nhiều khả năng vẫn sẽ tiếp tục tiếp diễn. Cụ thể đối với FDI và dựa trên kinh nghiệm gần đây của Trung Quốc, FDI có thể là một nguồn gây ô nhiễm trong khi cải cách theo định hướng thị trường và việc tìm kiếm những nhà đầu tư khôn ngoan có thể giúp giảm phát thải carbon. Ví dụ, các tỉnh ở miền đông của Quốc thường có thị trường phát triển hơn cao và phát thải CO<sub>2</sub> thấp hơn trong khi các tỉnh miền tây, dù thị trường phát triển kém hơn lại có mức phát thải CO<sub>2</sub> cao hơn trong khối FDI<sup>18</sup>.

Một nguyên lý cơ bản quan trọng về phát triển kinh tế sẽ tiếp tục được công nhận rộng rãi hơn. Đó là, như từng được nhấn mạnh trong Báo cáo Việt Nam 2035<sup>19</sup>, "... chất lượng môi trường không khí và nước không chỉ quan trọng đối với các vấn đề sinh thái và chất lượng cuộc sống nói chung mà còn đối với việc nâng cao thu nhập."

- **Cơ hội:** Thách thức có thể được chuyển thành cơ hội bằng cách phân bổ tài nguyên thiên nhiên khan hiếm cho mục đích sử dụng hiệu quả nhất, khai thác những công nghệ xanh mới nhất để khắc phục vấn đề ô nhiễm không khí và nước ở đô thị vốn đang ngày càng nghiêm trọng, tổ chức lại quy hoạch đất và nguồn lực theo cách tiếp cận thích ứng với khí hậu (ví dụ: tránh làm tăng dân số ở những vùng đồng bằng), đầu tư vào năng lượng tái tạo để giảm sản xuất điện than. Những nội dung này không chỉ giới hạn ở việc có chính sách sử dụng năng lượng hiệu quả, tiết kiệm mà còn phải thực hiện chính sách đó một cách có hiệu quả.
- **Thách thức:** Thách thức lớn nhất là tình trạng tích tụ các vấn đề môi trường do cả các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài gây ra sẽ làm suy giảm tăng trưởng, ảnh hưởng đến gia tăng năng suất, làm nản lòng khách du lịch và giảm chất lượng cuộc sống.

## 2.2 Các xu hướng đầu tư FDI toàn cầu và khu vực (ASEAN)

*Để tiện tham chiếu, các "Con rồng Châu Á" bao gồm Hồng Kông, Singapore, Hàn Quốc, Đài Loan, trong khi "Con hổ Châu Á" gồm Indonesia, Malaysia, Philippines, Thái Lan và Việt Nam.*

### Xu hướng Toàn cầu

Năm 2016, dòng vốn FDI toàn cầu lên tới 1,75 nghìn tỷ USD trong đó khu vực Châu Á - Thái Bình Dương duy trì vị trí dẫn đầu về tiếp nhận FDI. Ở khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, các quốc gia ASEAN chiếm 44% tổng số dự án FDI được ghi nhận năm 2016 (so với 28% của năm 2003), trong đó riêng các Con hổ Châu Á đã chiếm 28% tổng số dự án được ghi nhận của khu vực (so với 22% của năm 2003). Tính theo tỷ lệ dự án FDI trong phạm vi ASEAN, các Con hổ Châu Á có tỷ trọng giảm từ 78% năm 2003 xuống còn 63% năm 2016.

Bảng dưới đây trình bày khái quát về nhóm 25 nhóm ngành hàng đầu, qua đó cho thấy sự chuyển dịch FDI trên toàn cầu trong giai đoạn 2011-2016 cũng như tỷ trọng của mỗi ngành so với toàn cầu mà nhóm

<sup>18</sup> Nguồn: Trường Kinh doanh (2016) Đại học Henan, Kaifeng Trung Quốc

<sup>19</sup> Bộ Kế hoạch Đầu tư / Nhóm Ngân hàng Thế giới (2016) Báo cáo Việt Nam 2035 – Hướng tới Thịnh vượng, Sáng tạo, Công bằng và Dân chủ

quốc gia ASEAN tiếp nhận. Các quốc gia ASEAN chiếm bình quân 10% tổng số dự án, trong đó các Con hổ Châu Á chiếm khoảng 6,4% tổng số dự án trên toàn cầu trong 25 lĩnh vực hàng đầu.

### Hình 8: 25 ngành lớn nhất tính theo số lượng dự án FDI trên thế giới, theo ghi nhận của các thị trường FDI từ 2011 đến 2016

25 ngành hàng đầu thể hiện sự chuyển dịch FDI toàn cầu tính theo số dự án (giai đoạn 2011-2016)

Lĩnh vực	Thế giới	ASEAN	Con hổ Châu Á
	Tỉ lệ trên tổng số dự án	Tỉ lệ trên tổng số dự án của thế giới	Tỉ lệ trên tổng số dự án của ASEAN
Phần mềm & dịch vụ CNTT	12,8%	7,9%	40,5%
Dịch vụ doanh nghiệp	10,5%	10,0%	49,6%
Công nghiệp dệt	8,6%	6,0%	65,2%
Dịch vụ tài chính	7,7%	12,4%	54,9%
Thiết bị, dụng cụ, máy móc công nghiệp	5,9%	8,6%	69,4%
Truyền thông	5,3%	7,8%	45,2%
Sản phẩm tiêu dùng	4,9%	7,8%	65,4%
Thực phẩm & Thuốc lá	4,7%	9,2%	75,4%
Vận tải	4,2%	10,4%	66,0%
Linh kiện, phụ tùng ô tô	3,5%	6,8%	91,5%
Hóa chất	3,2%	11,7%	64,3%
Linh kiện điện tử	2,7%	10,0%	73,5%
Bất động sản	2,6%	15,4%	70,8%
Kim loại	2,6%	10,9%	79,0%
Nhựa	1,9%	8,4%	75,3%
Năng lượng thay thế/tái tạo	1,8%	6,8%	75,9%
OEM công nghiệp ô tô	1,6%	11,2%	82,0%
Than đá, dầu và khí tự nhiên	1,5%	12,1%	58,8%
Dược phẩm	1,5%	6,8%	55,3%
Khách sạn & Du lịch	1,4%	9,2%	65,3%
Điện tử tiêu dùng	1,1%	11,8%	72,8%
Dịch vụ y tế	1,0%	6,9%	56,7%
Máy móc, thiết bị doanh nghiệp	1,0%	9,9%	66,7%
Hàng không	1,0%	9,9%	44,3%
Giấy, in và bao bì	0,7%	10,5%	76,1%

Nguồn: FDImarkets(2017) – tính toán của tác giả

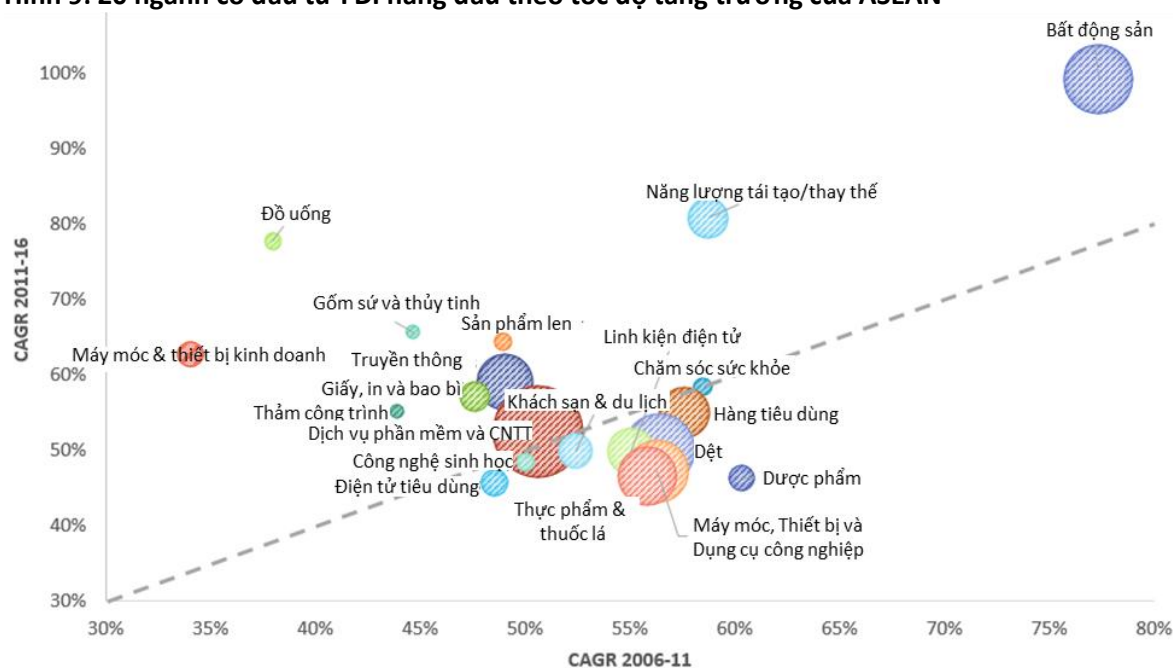
Cần lưu ý rằng trong số 10 ngành có sự di biến động FDI lớn nhất thế giới, có tới một nửa là các ngành công nghiệp dựa trên dịch vụ. Trong số các dự án đầu tư mới tại khu vực ASEAN, các Con hổ Châu Á có thể nói có tỷ lệ thu hút đầu tư phi dịch vụ khá cao như dệt may, máy móc/thiết bị công nghiệp, ô tô, xe máy, điện tử, sản phẩm tiêu dùng và chế biến thực phẩm cũng như đầu tư vào các ngành công nghiệp phụ trợ như vật liệu kim loại, nhựa, hóa chất, bao bì.

Đối với những ngành có mức độ di biến động FDI cao nhất, tốc độ tăng trưởng gộp hàng năm (CAGR) cho hai giai đoạn thể hiện trên trục X và Y cho thấy mức tăng trưởng cao nhất quán ở hầu hết các ngành. Phân tích sâu hơn về dữ liệu cơ sở cho thấy trong nhóm các quốc gia ASEAN, 6/20 ngành có chỉ số CAGR cao nhất cho giai đoạn 2011-2016 có sự khác biệt so với 20 ngành có tốc độ tăng trưởng toàn cầu cao nhất, là: (1) năng lượng thay thế & tái tạo, (2) đồ uống, (3) gốm sứ & thủy tinh, (4) linh kiện điện tử, (5) hàng điện tử tiêu dùng, (6) khách sạn, du lịch.

Nhìn chung, ngành có mức tăng trưởng FDI cao nhất là bất động sản. Lĩnh vực năng lượng thay thế và tái tạo cũng đang có sự tăng trưởng nhanh trong vòng 10 năm qua. Điện tử tiêu dùng, dược phẩm, thực

phẩm & thuốc lá là những ngành tăng trưởng chậm nhất trong nhóm khu vực, nhưng vẫn đang có CAGR ấn tượng.

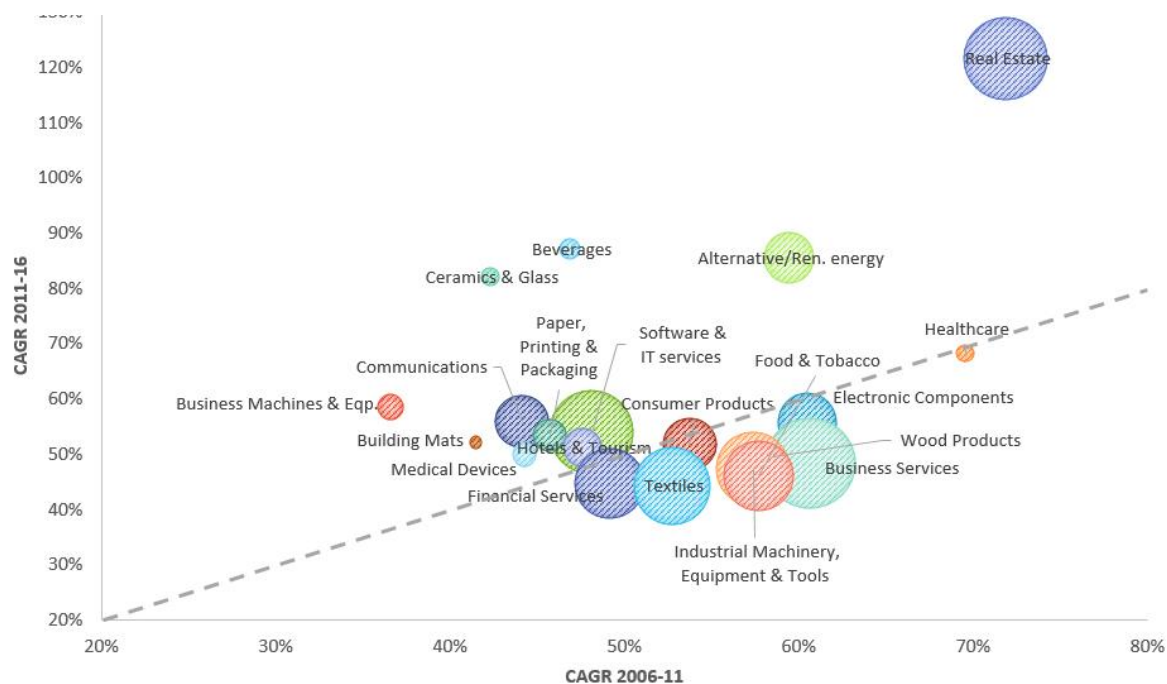
**Hình 9: 20 ngành có đầu tư FDI hàng đầu theo tốc độ tăng trưởng của ASEAN**



Nguồn: FDImarkets (2017) – tính toán của tác giả

Đối với các Con hổ Châu Á, 20 ngành tăng trưởng nhanh nhất theo số lượng dự án có tình hình tương tự như khối ASEAN nói chung, ngoại trừ sự hiện diện của ngành dịch vụ tài chính (Hình 10). Cũng giống như nhóm ASEAN, ngành có tăng trưởng nhanh nhất từ 2011 đến 2016 là bất động sản, tiếp theo là đồ uống, năng lượng thay thế và gốm sứ/thủy tinh.

**Hình 10: 20 ngành dẫn đầu về đầu tư FDI theo tốc độ tăng trưởng ở các nước Con hổ Châu Á**



Nguồn: FDImarkets (2017) – tính toán của tác giả

Hình 11: Xuất xứ của đầu tư FDI ở các Con hồ Châu Á theo ngành và cụm chiến lược

Quốc gia	1. Kim loại/ khoáng chất/ hóa chất/ nhựa và linh kiện điện tử/ công nghệ cao	2. Dược phẩm & thiết bị y tế	3. Máy & thiết bị công nghiệp	4. Nhà sản xuất thiết bị gốc và nhà cung cấp Thiết bị Vận tải & Ô tô	5. Công nghệ môi trường	6. Hậu cần & MRO	7. Dịch vụ Giáo dục & Y tế	8. Dịch vụ Tài chính	9. Dịch vụ CNTT và Dịch vụ tri thức (KPO)	10. Dịch vụ du lịch giá trị cao	Tất cả các dự án
Nhật bản	36.2%	19.6%	37.3%	54.2%	11.4%	13.7%	14.3%	8.6%	8.4%	4.6%	22.4%
Hoa Kỳ	10.9%	18.3%	18.1%	6.6%	13.5%	15.4%	28.6%	11.0%	34.7%	17.4%	16.4%
Anh	2.1%	6.1%	5.6%	0.9%	12.2%	4.4%	2.4%	12.5%	11.6%	8.3%	6.0%
Đức	7.0%	10.4%	5.0%	13.0%	4.4%	18.2%	0.0%	1.3%	3.1%	3.7%	5.7%
Hàn Quốc	6.5%	1.7%	2.3%	2.5%	7.0%	1.6%	0.0%	7.2%	1.7%	4.6%	4.6%
Singapore	1.7%	1.3%	2.8%	0.9%	5.7%	5.3%	19.0%	6.1%	4.7%	7.8%	4.4%
Pháp	1.8%	3.9%	1.8%	1.8%	3.5%	1.8%	0.0%	2.2%	3.3%	13.3%	3.5%
Trung Quốc	4.5%	2.6%	3.0%	4.1%	10.9%	1.4%	0.0%	2.1%	1.3%	1.8%	3.4%
Malaysia	2.4%	3.9%	1.5%	2.5%	2.6%	5.1%	14.3%	5.2%	1.4%	1.8%	3.2%
Ấn Độ	2.4%	6.5%	1.3%	2.6%	2.2%	1.4%	4.8%	4.1%	6.4%	2.3%	2.8%
Đài Loan	4.5%	3.0%	3.1%	1.3%	1.7%	0.2%	0.0%	4.4%	0.4%	0.5%	2.8%
Úc	3.4%	1.7%	1.3%	0.8%	3.1%	1.0%	0.0%	3.4%	4.6%	1.4%	2.6%
Thụy Sĩ	2.3%	3.9%	2.9%	0.3%	0.4%	2.8%	4.8%	3.9%	1.7%	1.8%	2.5%
Hà Lan	2.0%	0.9%	1.5%	0.2%	1.7%	4.6%	0.0%	1.8%	2.3%	0.5%	2.3%
Khác	12.2%	16.1%	12.6%	8.3%	19.7%	23.0%	11.9%	26.2%	14.4%	30.3%	17.5%

Nguồn: FDImarkets (2017) – tính toán của tác giả

Bảng trên cho biết chi tiết về xuất xứ của dòng vốn đầu tư FDI tại các nước Con hồ Châu Á và Việt Nam theo cụm/lĩnh vực ưu tiên của Việt Nam. Bức tranh tổng quan này sẽ đặc biệt hữu ích khi lập kế hoạch cho các chương trình xúc tiến đầu tư chủ động và có định hướng, hoặc thiết lập một mạng lưới đại diện ở nước ngoài để tham gia một cách bài bản hơn vào việc thu hút các nhà đầu tư mới có tiềm năng trong các lĩnh vực ưu tiên được xác định trong Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới này.

### Đầu tư từ Hoa Kỳ và Tây Âu

Việt Nam dù đang thu hút hiệu quả đầu tư từ Nhật Bản và Hàn Quốc, nhưng điều quan trọng đối với Việt Nam là phải thu hút nhiều hơn các nhà đầu tư nhóm tìm kiếm hiệu quả từ Châu Âu và Hoa Kỳ để đa dạng hóa nguồn vốn FDI và tận dụng được đầu tư từ bán cầu bắc cho các hoạt động mang lại giá trị gia tăng cao hơn và cải tăng cường giao công nghệ cho khối kinh tế tư nhân trong nước.

Mặc dù các bên liên quan đều cho rằng Việt Nam chưa đạt hiệu quả tốt trong thu hút FDI từ Châu Âu và Hoa Kỳ, nhưng cơ sở dữ liệu của FDImarkets không cho thấy như vậy<sup>20</sup>. Trái lại, ngoại trừ Trung Quốc và khi so sánh với các đối thủ cạnh tranh trong khu vực, Việt Nam thu hút hiệu quả FDI từ châu Âu (khi chỉ có Malaysia có kết quả tốt hơn đôi chút, còn Thái Lan, Philippines, Indonesia đều đứng sau Việt Nam về số lượng dự án đăng ký trong 14 năm qua). Tương tự, đối với FDI từ Hoa Kỳ, trong nhóm các quốc gia tương đương, Philippines thu hút tỷ trọng lớn hơn, sau đó đến Malaysia, nhưng Việt Nam vẫn có kết quả tốt hơn Thái Lan và Indonesia.

Trung Quốc là điểm đến quan trọng thứ hai trên toàn cầu của cả các nhà đầu tư Châu Âu và Hoa Kỳ, là nước thu hút tỷ lệ lớn nhất các dự án FDI trong khu vực. Năm 2017, giá trị đầu tư FDI từ châu Âu được thúc đẩy bởi các khoản đầu tư lớn sau đây, trên thực tế cũng là loại hình đầu tư mà Việt Nam muốn thu hút được nhiều hơn trong tương lai:

<sup>20</sup> Xem Phụ lục về bảng chi tiết về khối lượng, đích đến, định hướng ngành của các dự án FDI từ Hoa Kỳ và Tây Âu.



- Nâng cấp nhà máy Thẩm Dương của BMW
- Dây chuyền lắp ráp mới của Airbus ở Thiên Tân
- Liên doanh giữa Linde và công ty con của Sinopec để sản xuất khí công nghiệp ở Ninh Ba
- Liên doanh của Volkswagen với JAC sản xuất xe điện
- 4 dự án mới của Robert Bosch ở Trùng Khánh, Tứ Xuyên, Giang Tô, Quảng Đông
- Trung tâm nghiên cứu thứ hai của Shell hợp tác với Đại học Thanh Hoa
- Dây chuyền lắp ráp máy bay trực thăng của Airbus ở Thanh Đảo

Liên minh Châu Âu và Trung Quốc có nhiều điểm chung. Năm 2015, GDP của Châu Âu và Trung Quốc là 14,72 nghìn tỷ EUR và 9,75 nghìn tỷ EUR, xếp thứ hai và thứ ba trên thế giới sau Hoa Kỳ (16,64 nghìn tỷ EUR). Theo “Quan hệ Kinh tế EU-Trung Quốc tới 2025 - Xây dựng một Tương lai Chung”<sup>21</sup> với “gia tăng thương mại và đầu tư và cộng tác trong khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo, hạ tầng và dịch vụ tài chính và tham gia trao đổi giữa người với người”, chất lượng FDI sẽ tăng lên ở cả hai phía.

Báo cáo về Quan hệ Kinh tế EU-Trung Quốc khuyến nghị:

- Hoàn thiện hiệp định đầu tư để tạo thuận lợi hơn cho đầu tư và cải thiện khả năng tiếp cận thị trường – nhà đầu tư EU ở Trung Quốc và nhà đầu tư Trung Quốc đầu tư sang EU;
- Đàm phán cởi mở về việc ký kết một hiệp định thương mại tự do EU-Trung Quốc;
- Sử dụng Sáng kiến Một Vành đai, Một Con đường của Trung Quốc làm nền tảng để mở rộng hơn nữa hợp tác kinh tế và thương mại song phương;
- củng cố hợp tác EU-Trung Quốc về an ninh năng lượng và biến đổi khí hậu;
- Tập trung vào các cơ hội xuất phát từ các đột phá mới trong khoa học, công nghệ và đổi mới, sáng tạo;
- Hỗ trợ hợp tác hơn nữa giữa EU và Trung Quốc trong ngành tài chính.

Nhìn chung, tỷ trọng đầu tư FDI từ EU vào Trung Quốc chỉ trong tổng nguồn vốn đầu tư FDI của EU ra nước ngoài (%) còn thấp, từ 2003 đến 2015 hầu như không vượt quá 2%<sup>22</sup> về lưu lượng vốn và chưa tới 7% các dự án FDI được ghi nhận trong cơ sở dữ liệu của FDI markets. Nhiều doanh nghiệp EU quan ngại về những vấn đề mà họ cho là rào cản trong tiếp cận thị trường của Trung Quốc và phân biệt đối xử với nhà đầu tư EU hoạt động tại đó, cùng với sự chi phối của DNNN trong một số ngành. Mặt khác, các cam kết mới đây của Chính phủ Trung Quốc về cải thiện môi trường kinh doanh cho nhà đầu tư nước ngoài<sup>23</sup> cùng với các chính sách để thúc đẩy mở cửa hơn nữa nền kinh tế<sup>24</sup> và có thể là quan hệ có đi có lại được khởi xướng từ Báo cáo Chung Quan hệ Kinh tế EU-Trung Quốc đến 2025, đã thiết lập bối cảnh cho sự gia tăng đầu tư FDI từ EU tới Trung Quốc và FDI từ Trung Quốc tới EU.

Có một bức tranh khá khác biệt trong việc duy trì dòng đầu tư của Hoa Kỳ ở Trung Quốc. Dưới thời Tổng thống Donald Trump, vốn FDI từ Hoa Kỳ đã sụt giảm tới mức thấp nhất kể từ 2003<sup>25</sup>, trong khi FDI của Hoa Kỳ vào Trung Quốc cũng sụt giảm kể từ năm 2012. Tuy nhiên, Hoa Kỳ vẫn là nguồn cung cấp đầu tư FDI chính ở Trung Quốc với tỷ trọng trên 10%.

<sup>21</sup> Báo cáo chung tháng 9 năm 2017 của Viện nghiên cứu Bruegel, Viện nghiên cứu Quốc tế Hoàng gia Anh, Trung tâm Trao đổi Kinh tế Quốc tế và Trường đại học Hồng Kông Trung Quốc

<sup>22</sup> Nguồn: Báo cáo Quan hệ Kinh tế đề cập trên đây

<sup>23</sup> Xinhua (2017), ‘Trung Quốc tối ưu hóa môi trường kinh doanh, mở cửa rộng hơn cho đầu tư nước ngoài: Xi’, 17/07/2017, [http://news.xinhuanet.com/english/2017-07/17/c\\_136450941.htm](http://news.xinhuanet.com/english/2017-07/17/c_136450941.htm)

<sup>24</sup> Ủy ban Nhà nước (2017) – Thông báo của Ủy ban Nhà nước về Một số Biện pháp Thúc đẩy Mở cửa Hơn nữa và Chủ động Sử dụng FDI, 17/01/2017

<sup>25</sup> FDI Markets 2017: Báo cáo FDI 2017

Theo dữ liệu của Bộ Thương mại Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa,<sup>26</sup> FDI của Hoa Kỳ trong nửa đầu năm 2017 đạt mức 1,78 tỷ USD, chỉ tương đương với một nửa lượng vốn đầu tư trong cùng thời kỳ năm 2016, trong khi Hồng Kông chiếm 52,57 tỷ USD (72,8% dòng vốn FDI của Q1/Q2 năm 2017); Đài Loan chiếm 3,36 tỷ USD (4,5%); Singapore 2,8 tỷ USD; Nhật Bản 1,84 tỷ USD; Hàn Quốc 1,75 tỷ USD; Hà Lan 1,36 tỷ USD; Đức 1,24 tỷ USD; Anh 890 triệu USD. Nếu không tính FDI từ Đặc Khu HC Hồng Kông và Đài Loan, chênh lệch về hiệu quả thu hút FDI giữa Việt Nam và Trung Quốc trong năm 2017 sẽ tương đối hẹp – tức là 36,4 tỷ USD của Trung Quốc so với hơn 30 tỷ USD dự tính của Việt Nam tính đến cuối năm 2017<sup>27</sup>.

### **Bài học về Sự phù hợp cho Việt Nam**

Thực chất, Trung Quốc hiện đang thu hút chính loại hình đầu tư mà Việt Nam cần trong tương lai. Khả năng Việt Nam tăng thu hút FDI từ EU và Hoa Kỳ nhờ thu hút đầu tư bổ sung từ các nhà đầu tư đã có mặt trong khu vực và đặc biệt là Trung Quốc còn lớn hơn việc thu hút những nhà đầu tư EU lần đầu đầu tư vào khu vực Đông Á - Thái Bình Dương ở Việt Nam. Đức, Pháp, Anh là những nhà đầu tư hàng đầu của EU ở Trung Quốc và thường xuyên tìm cách mở rộng hoạt động ở một số quốc gia để nâng cao hiệu quả và hạn chế việc tập trung đầu tư vào một địa điểm duy nhất.

Ngành công nghiệp ô tô tiếp tục chiếm ưu thế về đầu tư FDI của Hoa Kỳ và EU tại Trung Quốc, chủ yếu nhờ các nhà sản xuất ô tô lớn của Đức do chính sách khuyến khích phát triển xe điện của Chính phủ Trung Quốc. Ví dụ, liên doanh thứ ba của Volkswagen ở Trung Quốc tập trung hoàn toàn vào xe điện, cũng như liên doanh của Mercedes với BAIC, từ đó mà thúc đẩy đầu tư vào nguyên vật liệu cơ bản cùng với vật liệu composit và các loại khí chuyên dụng. Do không có khung chính sách rõ ràng cho việc phát triển công nghiệp ô tô, Việt Nam sẽ khó có thể gia nhập chuỗi giá trị này, dù đây là phần đang chiếm một phần đáng kể đầu tư của Hoa Kỳ và EU tại khu vực.

### **2.4 Tầm quan trọng của việc Nâng cao mức độ tinh tế của sản phẩm và Đóng góp của Cách mạng Công nghiệp 4.0**

Phần này của báo cáo sửa dụng đáng kể dữ liệu của “Báo cáo về Mức độ sẵn sàng cho Sản xuất trong tương lai năm 2018” của A. T. Kearney/Diễn đàn Kinh tế Thế giới<sup>28</sup>, phù hợp với kết quả của các đoàn công tác khảo sát của Nhóm NHTG và các hội thảo tham vấn.

Sản xuất đã và sẽ vẫn là một phần quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế, chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố, trong đó cung cấp kỹ năng là một yếu tố nổi bật. Theo một loạt nghiên cứu toàn diện của Diễn đàn Kinh tế Thế giới / A. T. Kearney (2018), chênh lệch ngày càng tăng giữa trình độ kỹ năng cần thiết cho việc làm trong tương lai và những kỹ năng hiện có của người lao động sẽ có tác động đáng kể đối với lực lượng lao động trong tương lai trên khía cạnh dân số và địa điểm, ảnh hưởng đến các nền kinh tế khu vực và thế giới. Nghiên cứu nói trên hiện vẫn chưa kết thúc nhưng kết quả thu được cho đến nay sau từ một năm phân tích cho thấy:

- Chuyển dịch Chuỗi giá trị: sự chuyển dịch về hoạt động sản xuất sẽ thay đổi nhu cầu toàn cầu về lao động trên toàn bộ các chuỗi giá trị và khu vực địa lý;
- Thiếu hụt về kỹ năng: sự thiếu hụt này dự kiến sẽ tăng theo các nhu cầu mới trong chuỗi giá trị;

<sup>26</sup> Truy cập <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigninvestment/201801/20180102693997.shtml>

<sup>27</sup> Dựa trên tính toán của chuyên gia tư vấn Nhóm NHTG – dựa trên dữ liệu của Bộ Thương mại Trung Quốc cho Q1, Q2 và Q3 năm 2017 dự kiến đến cuối năm Hồng Kông và Đài Loan chiếm khoảng 70% dòng vốn FDI – Dữ liệu FDI cho cùng 3 quý năm 2017 cho Việt Nam – 25,5 tỷ USD (tăng lên 34,3% trong cùng thời kỳ 2016) – dự kiến đến cuối năm 2017

<sup>28</sup> Truy cập <https://www.weforum.org/reports/readiness-for-the-future-of-production-report-2018>

- Tự động hoá - thách thức kép: tự động hoá dù sẽ tiếp tục thay thế người lao động nhưng vẫn tồn tại nhu cầu nâng cao tay nghề/đào tạo lại cho lực lượng lao động.

Những thuật ngữ “Cách mạng công nghiệp lần thứ tư” và “Cách mạng công nghiệp 4.0<sup>29</sup>” thường được sử dụng chung cho cùng một khái niệm, nhưng chính xác hơn thì chính việc thực hiện hiệu quả Cách mạng Công nghiệp 4.0 sẽ dẫn tới cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư. “Cách mạng Công nghiệp 4.0” tại Việt Nam thường được nhắc đến như những hoạt động trong tương lai, trong khi trên thực tế, để Việt Nam có thể củng cố và sử dụng kết quả sản xuất để có thu nhập chính từ xuất khẩu, Cách mạng Công nghiệp 4.0 phải diễn ra ở hiện tại. Ví dụ, “Chỉ số về Mức độ Sẵn sàng cho Công nghiệp Thông minh” của Singapore<sup>30</sup> đã cho thấy rõ làm thế nào để thúc đẩy cải cách trong lĩnh vực chế tạo, chế biến. Việt Nam cần đẩy mạnh việc xây dựng và thực hiện chiến lược và kế hoạch triển khai Cách mạng Công nghiệp 4.0, điển hình của Singapore khi đi tiên phong trong lĩnh vực này có thể là một ví dụ hữu ích từ khu vực.

**Hộp: Khung Chỉ số về Mức độ Sẵn sàng cho Công nghiệp Thông minh của Singapore 2017**

Sau khi Khảo sát toàn cầu về Cách mạng Công nghiệp 4.0 năm 2016 của PWC cho biết gần ¼ số đối tượng dự báo về mức độ số hóa cao tại doanh nghiệp mình trong vòng 5 năm tới và một năm sau đó, một khảo sát tương tự của McKinsey kết luận rằng tình trạng thiếu định hướng, chiến lược, lộ trình bài bản là những thách thức lớn nhất cản trở việc áp dụng Cách mạng Công nghiệp 4.0, Ủy ban Phát triển Kinh tế Singapore (EDB) đã xây dựng Chỉ số về Mức độ Sẵn sàng cho Công nghiệp Thông minh để giải quyết vấn đề này.

Đây là chỉ số có 3 tầng, trong đó tầng trên cùng có 3 nội dung trọng tâm của Cách mạng Công nghiệp 4.0 (Quy trình; Công nghệ; Tổ chức), 8 trụ cột được chia nhỏ thành 16 hoạt động.

**Mức độ Sẵn sàng của Việt Nam (cho sản xuất trong tương lai) và Diễn tiến về Mức độ phức tạp**

Khảo sát về sự ‘Mức độ Sẵn sàng’ năm 2018 của WEF, đối tượng là 100 quốc gia trong đó có Việt Nam, tiến hành phân tích các dữ liệu tiền kỳ hiện có về sản xuất (cơ cấu sản xuất), việc có hay không có những yếu tố chính tạo thuận lợi để một quốc gia có thể tận dụng được các công nghệ mới và đổi mới hệ thống sản xuất (yếu tố thúc đẩy sản xuất), trong đó áp dụng Mô hình khung về Chẩn đoán Mức độ sẵn sàng, như minh họa trong hình dưới.

**Hình 14: Khung Mô hình Chẩn đoán Mức độ Sẵn sàng** (Nguồn: Diễn đàn Kinh tế Thế giới/ A. T. Kearny 2018)

<sup>29</sup> Trong khi đó, theo PWC, Công nghiệp 3.0 tập trung vào tự động hoá các máy móc và quy trình riêng, Công nghiệp 4.0 tập trung số hóa từ đầu tới cuối quy trình và là động lực chính thúc đẩy năng suất và năng lực cạnh tranh tốt hơn.

<sup>30</sup> Truy cập: <https://www.edb.gov.sg/content/dam/edb/en/news%20and%20events/News/2017/advanced-manufacturing-release/Copyrighted-The-SG-Smart-Industry-Readiness-Index-Whitepaper.pdf>



Các nước tham gia khảo sát được phân vào 4 nhóm dựa trên điểm số về **Cơ cấu Sản xuất** và **Yếu tố Dẫn dắt Sản xuất**, để có cơ sở so sánh hợp lý và cái nhìn toàn cảnh thống nhất về bối cảnh sản xuất toàn cầu và khu vực, với 7 quốc gia ASEAN được tính đến trong khảo sát. Đặc trưng của 4 nhóm chính này như sau:

- **Nhóm dẫn đầu:** Có nền tảng sản xuất mạnh mẽ từ trước và có mức độ sẵn sàng cao ... những nước này cũng có giá trị kinh tế hiện tại có nguy cơ bị xáo trộn trong tương lai nhiều nhất;
- **Nhóm cựu trào:** Các quốc gia có nền tảng sản xuất mạnh trong hiện tại nhưng sẽ đối mặt với nguy cơ trong tương do sự yếu kém về các Yếu tố dẫn dắt sản xuất;
- **Nhóm tiềm năng cao:** những quốc gia có nền tảng sản xuất hạn chế trong hiện tại, có điểm số tốt về các Yếu tố dẫn dắt sản xuất, qua đó cho thấy có năng lực cải thiện trong tương lai;
- **Nhóm non trẻ:** nền tảng sản xuất hiện còn hạn chế, thể hiện mức độ sẵn sàng thấp, do hiệu quả yếu kém trên toàn bộ các yếu tố (hiện Việt Nam xếp trong nhóm này).

### Mức độ phức tạp, tinh tế

Yếu tố mức độ tinh tế, phức tạp có vai trò quan trọng và cần được tìm hiểu rõ trên một số khía cạnh chính, như sau:

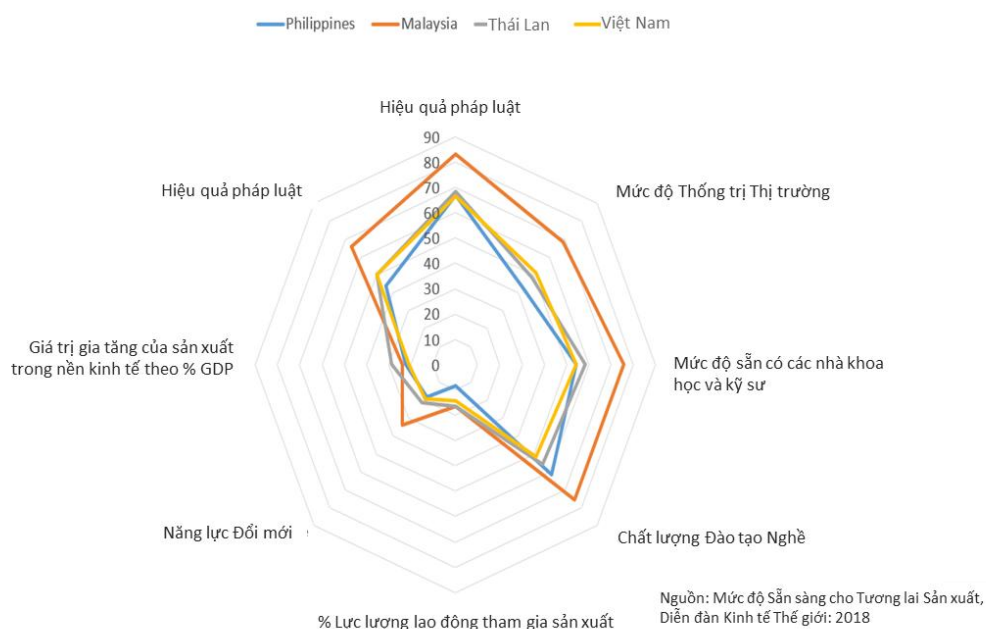
- Giúp xác định các tiểu lĩnh vực công nghệ và/hoặc kỹ năng mà các DN/VN của Việt Nam có khả năng cạnh tranh;
- Xác định tri thức nội hàm của Việt Nam trên khía cạnh đánh giá tập hợp sản phẩm và sự độc đáo của sản phẩm được sản xuất – với các nước cạnh tranh về FDI và thương mại;
- Cho ra kết quả với sự tương quan rõ ràng với cải thiện về mức thu nhập và tăng trưởng kinh tế;
- Giúp xác định các chính sách/cải cách được xây dựng riêng để khuyến khích và tạo thuận lợi cho việc đa dạng hóa và hướng đến những sản phẩm phức tạp hơn, như:
  - Thúc đẩy FDI và phát triển nhà cung cấp để gia tăng mức độ tinh tế của hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam bằng cách tạo ra các môi trường vi mô hiệu quả;
  - Các chính sách “chống chảy máu chất xám” bằng cách tạo thuận lợi cho việc nhập khẩu nhân tài và phổ biến bí quyết kinh doanh;
  - Dự báo và xử lý các vấn đề thiếu hụt kỹ năng của từng lĩnh vực ...

Về điểm cuối này, thông qua việc xác định được tất cả các nội dung của Chỉ số về Mức độ phức tạp của sản phẩm/Mức độ sẵn sàng mà Việt Nam được xếp vào nhóm tứ phân vị thấp nhất (trong số 100 quốc gia được đánh giá), từ đó có thể xác định các lĩnh vực và vấn đề cụ thể cần điều chỉnh chính sách. Bảng dưới trình bày các lĩnh vực cụ thể mà Việt Nam còn có kết quả thấp, nếu không được giải quyết hiệu quả sẽ làm giảm hiệu quả của Chiến lược Thu hút FDI này.

**Hình 15: Các nội dung trong Chỉ số về Mức độ Sẵn sàng 2018 của WEF có kết quả thấp và cần Cải cách để Cải thiện Mức độ tinh tế của sản phẩm**

Các nội dung trong Chỉ số về Mức độ tinh tế sản phẩm/Mức độ sẵn sàng của WEF có kết quả thấp khiến Việt Nam được xếp vào nhóm tứ phân vị thấp nhất trong xếp hạng 2018	Xếp hạng của Việt Nam trên thang điểm 100 (1 là cao nhất)
Công nghệ và Đổi mới, sáng tạo	90
Cam kết về An ninh mạng	90
Năng lực Đổi mới	77
Chi tiêu cho Nghiên cứu & Ứng dụng (NC&ƯD) tính theo % GDP	84
Việc làm có hàm lượng tri thức cao	81
Chất lượng Đào tạo nghề	80
Thuế xuất nhập khẩu tính trên tỷ lệ % thuế	75
Áp dụng phổ biến Hàng rào phi thuế quan	87
Tình trạng tham nhũng	78
Nguồn lực bền vững	87
Mức nồng độ CO <sub>2</sub>	90
Mức nồng độ N <sub>2</sub> O	89
Xử lý Nước thải	89

**Hình 16: Đo lường một số Nội dung về Mức Phức tạp sản xuất của Việt Nam (điểm càng cao càng tốt)**



### 3.0 Vị trí và kết quả FDI của Việt Nam hiện tại

*Chương này trình bày đánh giá về vị trí và kết quả hiện nay về thu hút đầu tư FDI của Việt Nam theo lĩnh vực và khu vực.*

#### 3.1 Kết quả, xu hướng phát triển, vị thế hiện tại trong khu vực về thu hút FDI

Năm 2016, Việt Nam thu hút được 12,6 tỷ USD đầu tư FDI, tăng 6,8% so với năm trước, nâng tỷ lệ FDI trên GDP lên 4%. Tổng luồng vốn FDI của các Con hổ Châu Á năm 2016 là 34,7 tỉ \$, trong đó Việt Nam chiếm 36% tổng lượng vốn FDI mà nhóm các nước này tiếp nhận.

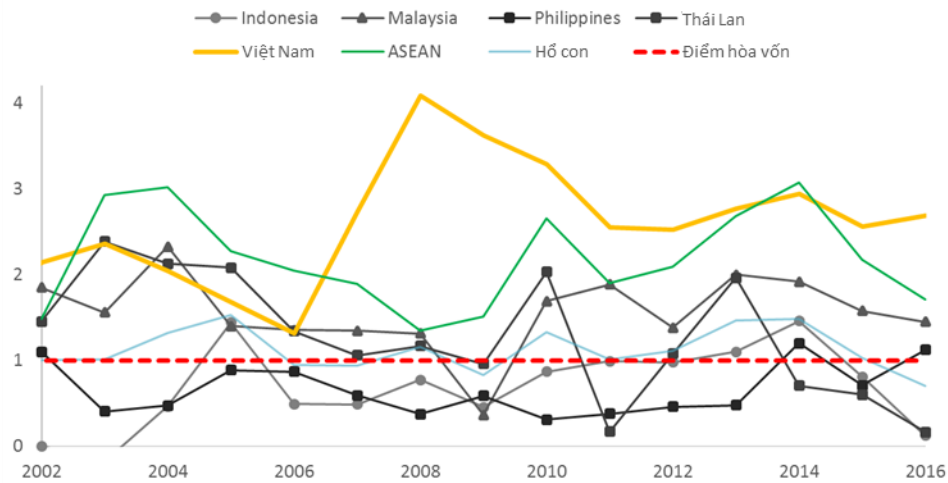
Năm 2016, các quốc gia ASEAN và Con hổ Châu Á thu hút được lần lượt 5,8% và 2% tổng lượng FDI toàn cầu. Việt Nam đã thu hút thành công 0,7% lưu lượng vốn FDI toàn cầu và 12,5% vốn FDI đầu tư vào ASEAN. Việt Nam nhìn chung có kết quả tốt hơn các quốc gia khác trong nhóm các Con hổ Châu Á nếu xét về tỷ trọng FDI trên GDP. Đối với nhóm các quốc gia ASEAN cũng tương tự, khi Việt Nam liên tục có kết quả tốt hơn về tiêu chí này từ năm 2007 đến 2013, tiếp tục vào năm 2015 (xem Hình 17).

Như đề cập trong phần đặt vấn đề, năm 2017 tiếp tục là một năm kỷ lục về thu hút vốn FDI của Việt Nam. Theo dữ liệu của Bộ Kế hoạch Đầu tư (BKHT), dòng vốn FDI đã gần tăng gấp đôi trong 4 năm qua, từ 20 tỷ USD năm 2014 lên gần 36 tỷ USD năm 2017,<sup>31</sup> tức tăng 44% so với năm 2016. BKHT ước tính vốn FDI thực hiện trong 12 tháng của năm 2017 là 17,5 tỷ USD, và đây cũng là một kỷ lục. Số liệu về đầu tư FDI do UNCTAD theo dõi trong Báo cáo Đầu tư Thế giới ở sát hơn với mức vốn thực hiện so với số vốn đầu tư được công bố.

Theo một tiêu chí khác là “Chỉ số hiệu quả FDI”, là chỉ số về khả năng thu hút FDI tương đối của một quốc gia tính theo tỷ lệ trong FDI toàn cầu, so với tỷ lệ GDP của quốc gia trong GDP toàn cầu, Việt Nam thực sự thu hút FDI có hiệu quả so với các quốc gia trong khu vực, khi luôn theo sát đường xu hướng của ASEAN, chỉ đứng sau Singapore. Đường cân bằng (màu đỏ) thể hiện trường hợp tỷ lệ thu hút FDI của một quốc gia trong tổng lượng FDI toàn cầu đúng bằng tỷ lệ GDP của quốc gia đó trong GDP thế giới. Việt Nam liên tục có trị số cao hơn ranh giới này trong khi các quốc gia ở trình độ phát triển tương đương không có được kết quả nhất quán như vậy.

**Hình 17: Tính từ năm 2006, Việt Nam liên tục có kết quả tốt hơn các quốc gia tương đồng về chỉ số hiệu quả FDI**

<sup>31</sup>Nguồn: Truy cập <http://fdi-vietnam.com/foreign-investment-activities-in-vietnam/fdi-inflows-into-vietnam-reached-a-record-us36-billion.html>

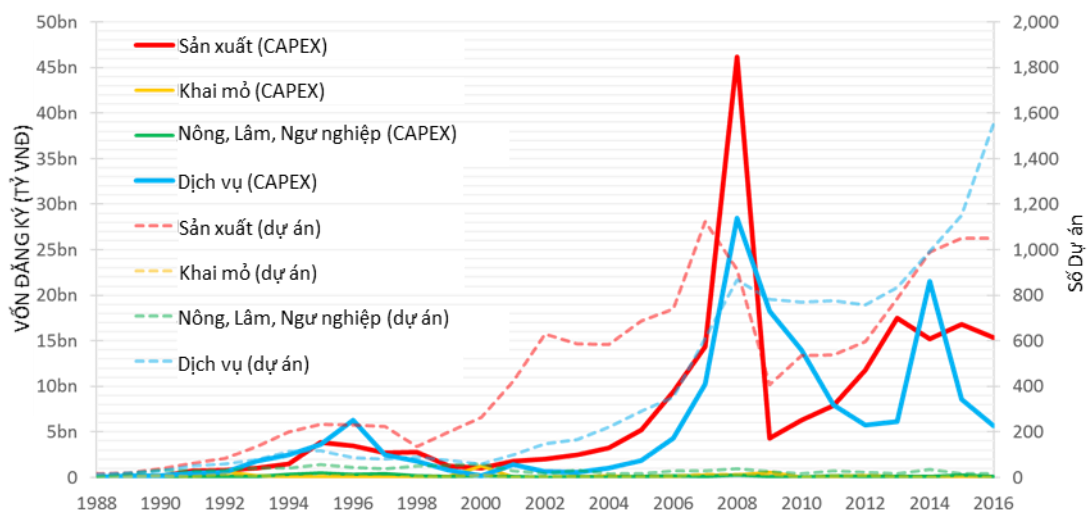


Nguồn: UNCTAD (2017) và Nhóm Ngân hàng Thế giới (2017) – tính toán của tác giả

Trên góc độ ngành, lĩnh vực dịch vụ và chế tạo, chế biến là những ngành thu hút FDI vào Việt Nam nhiều nhất trong 30 năm qua, trong khi các ngành khoáng sản và nông nghiệp chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong thu hút vốn FDI. Lượng vốn đầu tư đăng ký thực sự tăng mạnh từ đầu những năm 2000.

Năm 2008, thời điểm trước cuộc khủng hoảng tài chính, Việt Nam ghi nhận lượng vốn thu hút kỷ lục, đạt 46,2 tỷ \$. Sau đó, dòng vốn thu hút đã giảm đáng kể nhưng dần khôi phục và đạt mức vốn đăng ký hiện tại khoảng 15,3 tỷ USD trong các ngành chế tạo, chế biến, và 5,7 tỷ USD trong các ngành dịch vụ, tương ứng với 1.049 dự án sản xuất công nghiệp và con số kỷ lục 1.554 dự án trong lĩnh vực dịch vụ (Cục ĐTNT, 2017).

**Hình 18: Vốn FDI thu hút vào lĩnh vực chế tạo, chế biến vượt xa FDI đầu tư vào lĩnh vực dịch vụ cả về số lượng dự án và lượng vốn tại thời điểm trước năm 2008**

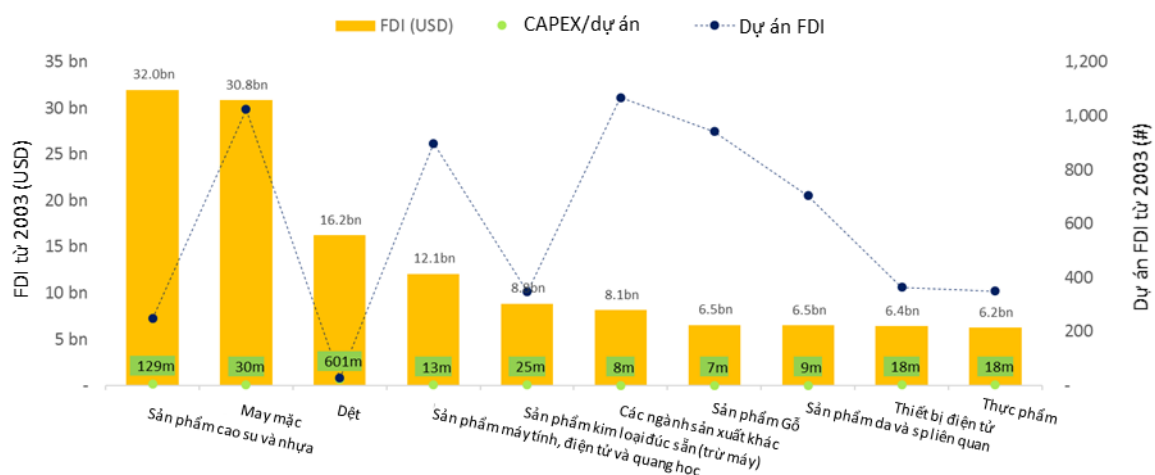


Nguồn: Cục ĐTNN (2017) – tính toán của tác giả

Nếu chia nhỏ chế tạo, chế biến thành các tiểu ngành thì sản xuất cao su và nhựa có tỷ lệ thu hút vốn FDI lớn nhất kể từ năm 2003 với 32 tỷ USD, tiếp theo là may mặc (30,8 tỷ USD) và công nghiệp dệt (16,2 tỷ USD). Đúng như dự kiến, những ngành cần đầu tư nhiều vốn là những ngành có số lượng dự án ít hơn

với chi phí bình quân cao hơn so với những ngành còn lại. Vì vậy, hệ số CAPEX so với số lượng dự án giữa các lĩnh vực chế tạo, chế biến có sự chênh lệch đáng kể. Ví dụ, trong khi sản xuất su, nhựa có 248 dự án, thì ngành may mặc có tới trên 1.000 dự án.

**Hình 19: Đầu tư FDI vào sản xuất công nghiệp tập trung vào các ngành cao su, nhựa, dệt may, điện tử**



Nguồn: Cục ĐTNN (2017) – tính toán của tác giả

### 3.2 Hiệu quả đầu tư FDI trong những lĩnh vực ưu tiên hiện nay và theo nước xuất xứ đầu tư

Bên cạnh việc phân biệt chung giữa các ngành và ngay trong nội bộ các lĩnh vực sản xuất sơ cấp, chế tạo/chế biến, dịch vụ, chính phủ Việt Nam cũng xác định 6 nhóm ngành nghề ưu tiên trong nhiều văn bản chính sách, nghị định, luật (ví dụ: 6 ngành được Chính phủ xác định vào tháng 5/2013 cho Chương trình Hợp tác Nhật Bản), bao gồm các văn bản chính sách liên quan đến các chính sách ưu đãi. Khi khớp nối những nhóm ngành nghề ưu tiên này với phân loại ngành của FDI markets<sup>32</sup>, ta sẽ có thể so sánh hiệu quả của Việt Nam so với các nước cạnh tranh trong khu vực về thu hút đầu tư FDI vào những ngành nghề ưu tiên này. Hình dưới đây cho thấy Việt Nam đã có sự gia tăng của các dự án trong 4/6 nhóm ngành trong giai đoạn 2011-2016 với tốc độ nhanh hơn trong giai đoạn 2006-2011, cụ thể là trong các ngành Công nghệ cao/ICT, chế tạo/chế biến, công nghiệp phụ trợ, nông nghiệp.

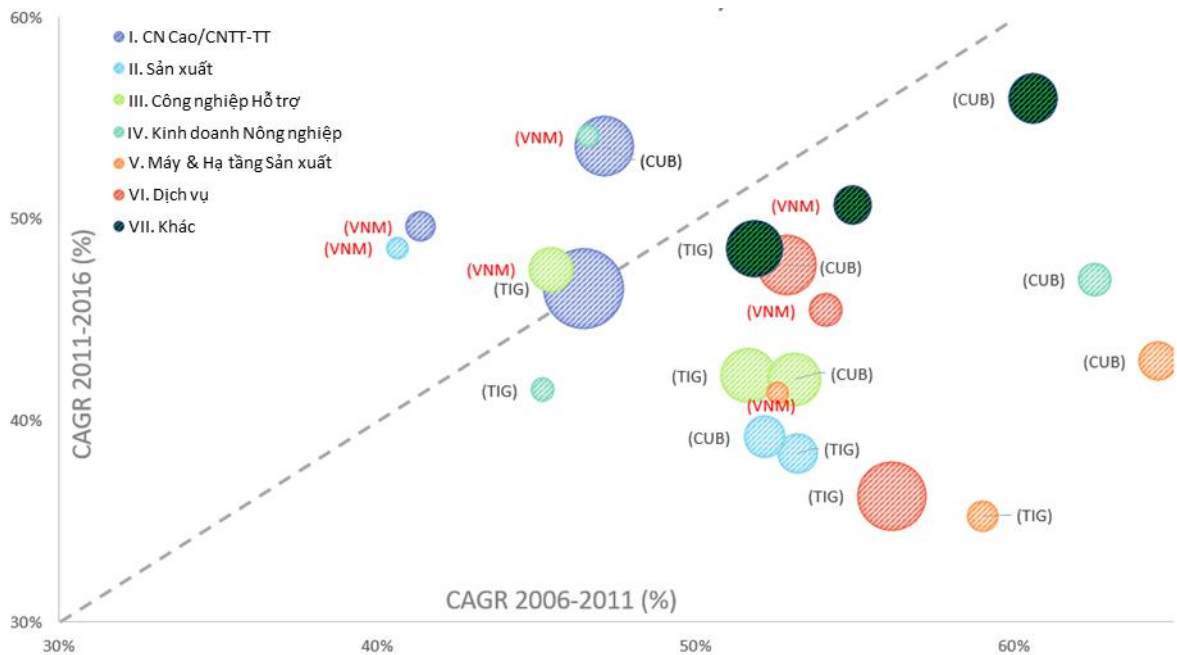
Bình quân, các Con hổ Châu Á khác đều có tốc độ gia tăng số dự án theo ngành chậm hơn trong giai đoạn 2011-2016 so với 2006-2011, trong khi các Con rồng Châu Á<sup>33</sup> có mức tăng tương đối diễn biến theo chiều ngược lại trong hai giai đoạn này.

**Hình 20: Sau năm 2011, Việt Nam đã vượt các nước tương đồng khi thu hút được số lượng dự án ngày càng tăng trong các lĩnh vực ưu tiên**

<sup>32</sup>I. Công nghệ cao/ICT: Hàng không vũ trụ; Năng lượng Thay thế/Tái tạo. Năng lượng; Công nghệ sinh học; Máy móc, thiết bị doanh nghiệp; Thiết bị Y tế; Truyền thông; Bán dẫn; Phần mềm & CNTT; II. Sản xuất: OEM công nghiệp ô tô; Hóa chất; Điện tử Tiêu dùng; OEM Vận tải trừ ô tô; Linh kiện, phụ tùng ô tô; III. Công nghiệp phụ trợ: Xây dựng & Vật liệu xây dựng; Gốm sứ & Thủy tinh; Linh kiện Điện tử; Kim loại; Nhựa; Cao su; Dệt; Giấy, In & Bao bì; IV. Nông nghiệp: Đồ uống; Thực phẩm & Thuốc lá; Sản phẩm Gỗ; V. Máy & Hạ tầng Sản xuất: Máy Công nghiệp; Thiết bị & Dụng cụ; Than đá, Dầu & Khí Tự nhiên, Động cơ & Tuabin; VI. Dịch vụ: Dịch vụ Doanh nghiệp; Dịch vụ Tài chính; Y tế; Khách sạn & Du lịch; Vui chơi Giải trí; Kho bãi; VII. Khác: Khoáng chất; Dược phẩm; Bất động sản; Vũ trụ & quốc phòng; Vận tải

<sup>33</sup> Hồng Kông, Singapore, Hàn Quốc và Đài Loan





Nguồn: FDImarkets (2017) – tính toán của tác giả

Khi xem xét cụ thể từng nhóm lĩnh vực ưu tiên, về Công nghệ cao/ICT, Việt Nam có chỉ số CAGR tăng lên trong giai đoạn hai so với giai đoạn đầu ở 5/8 nhóm tiểu ngành, tương đương với các quốc gia Con hổ Châu Á khác, cũng như 4 tiểu lĩnh vực của các quốc gia Con rồng Châu Á.

Trong nhóm ngành nghề ưu tiên lĩnh vực chế tạo, chế biến, Việt Nam nhìn chung có mức tăng CAGR dương, trong khi không có quốc gia nào trong số các quốc gia Con hổ Châu Á khác và chỉ hai trong số 5 quốc gia Con rồng Châu Á đạt được kết quả này, trong đó chỉ có lĩnh vực OEM Vận tải trừ ô tô có tăng trưởng CAGR thấp hơn trong giai đoạn 2011-2016 so với giai đoạn đầu tiên. Trong nhóm ngành công nghiệp phụ trợ, số lượng dự án tăng nhanh hơn trong một nửa số ngành, so với con số 0 của các ngành công nghiệp phụ trợ ở các nước Con rồng Châu Á và 1 ở các nước Con hổ Châu Á. Trong nhóm ngành nông nghiệp ưu tiên, Việt Nam có mức tăng dương ở 2/3 ngành, trong khi các quốc gia Con rồng Châu Á đều giảm. Các quốc gia Con hổ Châu Á có kết quả tốt hơn trong ngành đồ uống, với CAGR tăng 56,3% so với giai đoạn trước đó.

Tính trên tất cả các ngành, Việt Nam có kết quả thấp hơn trong nhóm ngành Máy móc & Cơ sở hạ tầng sản xuất, nhưng các quốc gia Con rồng Châu Á cũng chịu sự sụt giảm tương đối mạnh với mức tăng CAGR giảm 71% trong các ngành than đá, dầu mỏ và khí tự nhiên, và 41% trong các dự án đầu tư động cơ và tuabin. Tốc độ tăng trưởng của các dự án FDI trong nhóm ngành dịch vụ ưu tiên của Việt Nam giảm mạnh trong giai đoạn 2011-2016, trong đó ngành khách sạn và du lịch, kho bãi, dịch vụ doanh nghiệp đặc biệt bị ảnh hưởng. Những quốc gia Con hổ Châu Á khác có kết quả tăng trưởng âm và dương tương đương, trong khi các quốc gia Con rồng Châu Á lại có tăng trưởng CAGR tương đối âm trong tất cả các ngành, trừ y tế. Ở các ngành khác, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng trong ngành bất động sản tăng mạnh, tuy nhiên ngành sản phẩm tiêu dùng lại giảm so với giai đoạn 2006-2011.

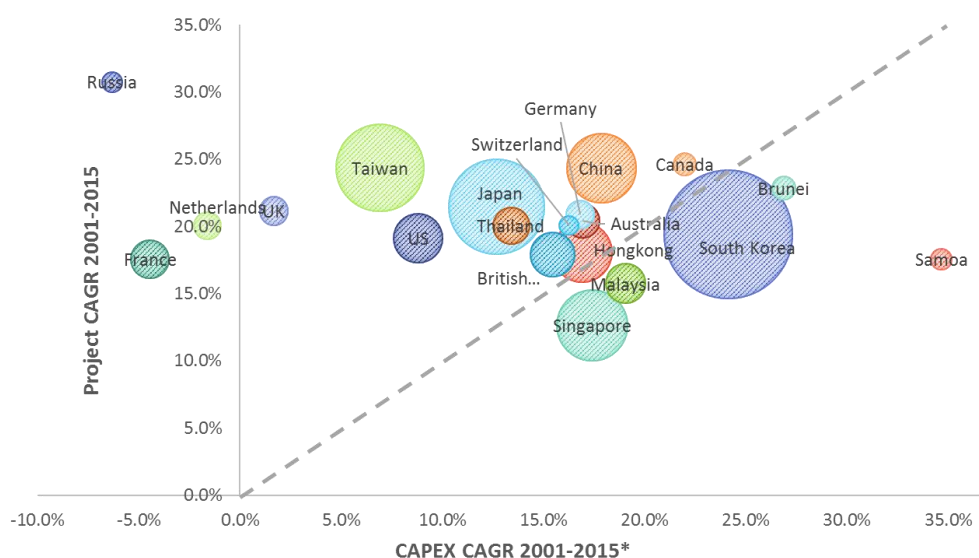
## Xuất xứ vốn đầu tư

Các dự án FDI ở Việt Nam có xuất xứ từ nhiều quốc gia, nhóm 10 quốc gia hàng đầu chủ yếu bao gồm những quốc gia trong khu vực: các nước Con rồng Châu Á - Hồng Kông, Singapore, Hàn Quốc, Đài Loan - chiếm 49% tổng số các dự án FDI và 42% lượng vốn đăng ký từ 1988 - 2016; Nhật Bản chiếm 14% số dự án và 12% lượng vốn đăng ký; Trung Quốc chiếm 7% số dự án và 3% lượng vốn đăng ký. Nhà đầu tư lớn tiếp theo là Hoa Kỳ, chiếm 4% số dự án và 5% lượng vốn đăng ký.

Đầu tư của các quốc gia Con hổ Châu Á khác vào Việt Nam kể từ năm 1998 đạt tổng cộng 46,9 tỷ USD, trong hơn 1.328 dự án. Tuy nhiên, phần lớn các khoản đầu tư này đến Việt Nam từ năm 2009, trong đó có 556 dự án và 22 tỷ USD vốn đăng ký trong giai đoạn 2010-2016. Hình dưới đây cho biết tốc độ tăng bình quân về đăng ký CAPEX so với đăng ký dự án từ năm 2001 đến 2015. Các quốc gia ở phía trên đường chấm có số lượng đăng ký dự án tăng trưởng nhanh hơn đăng ký CAPEX trong giai đoạn 2001-2015 và ngược lại.

Trong số 20 quốc gia hàng đầu đầu tư vào Việt Nam, có 75% đã tăng số lượng đăng ký dự án với tốc độ nhanh hơn đăng ký CAPEX, qua đó cho thấy chi phí vốn bình quân của mỗi dự án đã giảm.

**Hình 21: Nhà đầu tư lớn thường tăng đầu tư CAPEX cùng với số lượng dự án**



*Nguồn: FDImarkets (2017) – tính toán của tác giả*

Để làm rõ nội dung này, “hoạt động kinh doanh”<sup>34</sup> của các dự án FDI sẽ mang tính chỉ dẫn. Do vậy, lĩnh vực chế tạo, chế biến là hoạt động có sự gia tăng mạnh với các nhà đầu tư từ Trung Quốc, Hồng Kông, Hàn Quốc, trong khi có tỷ trọng tương tự từ Đài Loan và Singapore, giảm đối với Nhật Bản. Sự gia tăng trong tỷ trọng hoạt động sản xuất công nghiệp đã khiến hầu hết các hoạt động khác bị giảm đi trong giai đoạn 2010-2016, ngoại trừ dịch vụ doanh nghiệp đối với Singapore và Hàn Quốc, cũng như tiêu thụ, tiếp thị & hỗ trợ, xây dựng đối với nhà đầu tư Nhật Bản. Do đó, xu hướng giảm CAPEX cho mỗi dự án có thể xuất phát từ nguyên nhân khác chứ không phải sự sụt giảm các dự án chế tạo, chế biến.

<sup>34</sup> Phân loại thị trường FDI.

Các dự án từ Hàn Quốc có tỉ trọng nghiêng về các dự án dạng chế tạo, chế biến trong những năm gần đây, trong khi dự án từ Đài Loan tập trung nhiều hơn vào mảng dịch vụ.

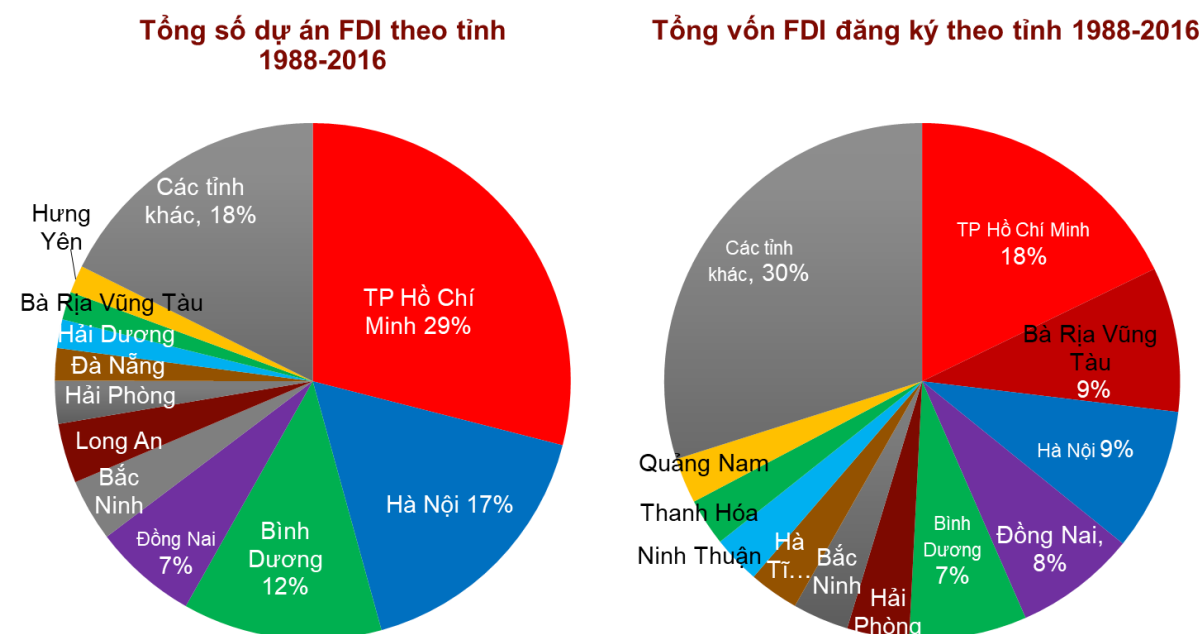
### Đầu tư FDI giữa các tỉnh thành

Tính chất của đầu tư FDI có khác biệt đáng kể tùy vào xuất xứ của nhà đầu tư, điều này cũng đúng khi so sánh giữa các tỉnh thành của Việt Nam. Hình dưới đây cho thấy giữa những tỉnh thành tiếp nhận dòng vốn FDI lớn nhất trong 5 năm qua, các ngành chế tạo, chế biến công nghiệp cũng chiếm ưu thế (theo như tổng lượng vốn đầu tư cả nước đã trình bày ở trên). Tuy nhiên, đầu tư FDI vào dịch vụ chiếm đa số đáng kể trong dòng vốn đầu tư vào Thành phố Hồ Chí Minh (TPHCM) và Hà Nội.

Ở TPHCM, dịch vụ bất động sản, bán buôn và xây dựng thu hút tỷ lệ lớn FDI. Tại Hà Nội, ICT chiếm tỷ trọng lớn hơn bán buôn. Dịch vụ vượt xa chế tạo, chế biến ở hai thành phố này, trong đó TPHCM là một điển hình như biểu diễn trong hình dưới.

Trên 70% vốn FDI cho tới nay tập trung ở 11/63 tỉnh thành Việt Nam, trong khi chỉ chiếm 33% dân số toàn quốc.

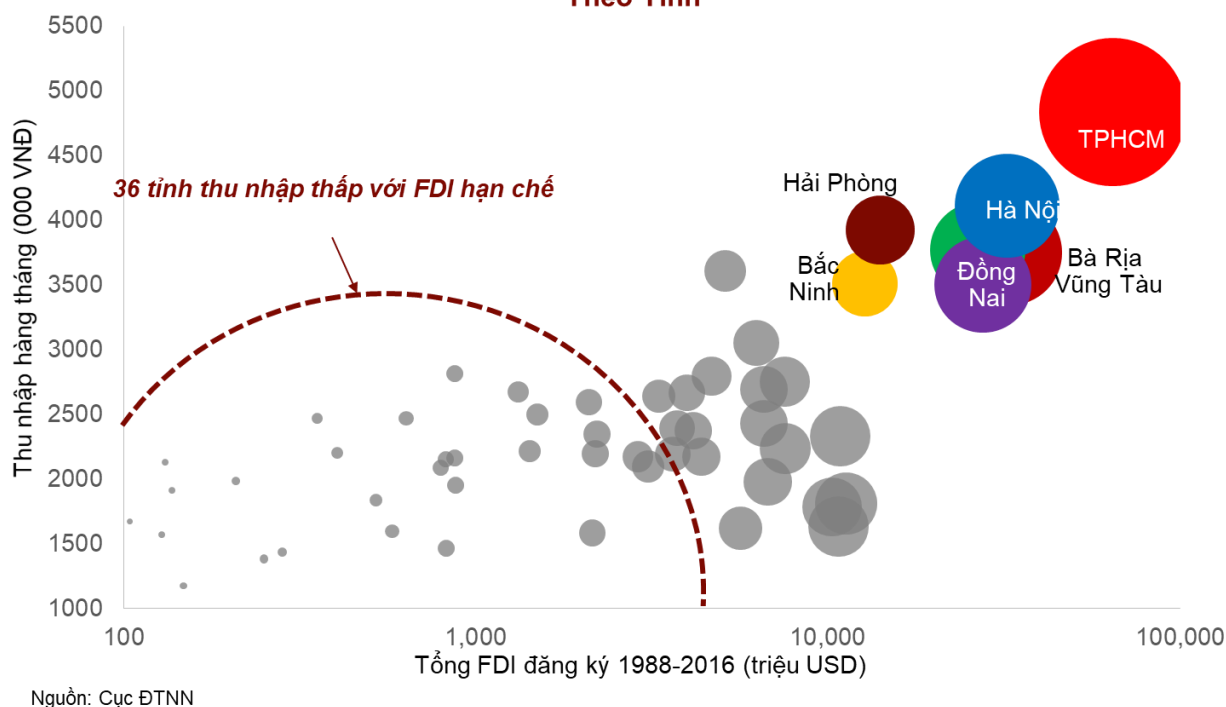
**Hình 22a và b: Tỉ lệ vốn FDI của các tỉnh thành theo số dự án và lượng vốn, 1988-2016**



Nguồn: Cục ĐTNN

Khi đối chiếu trên biểu đồ dòng vốn FDI với điểm số của Chỉ số Năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) của các tỉnh thành sẽ thấy gần như không có sự tương quan thống kê đơn thuần nào giữa chỉ số PCI cao và dòng vốn FDI cao. Mức đầu tư FDI tương đối thấp ở những tỉnh thành có thu nhập đầu người thấp.

### Tổng FDI đăng ký 1988-2016 so với thu nhập theo đầu người hàng tháng 2014 Theo Tỉnh



#### 4.0 Ưu tiên lĩnh vực “Thế hệ mới” để chủ động xúc tiến đầu tư theo mục tiêu

*Chương này trình bày các kết quả chính của phân tích xác định ưu tiên về cơ hội thu hút FDI theo lĩnh vực, nhằm xác định những ngành mà FDI sẽ mang lại giá trị gia tăng caonhất cũng như có thể tối đa hoá được tác động đối với các kết quả mong muốn của chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới. Tổng số 27 lĩnh vực tiềm năng, đại diện cho các hoạt động sản xuất sơ cấp, thứ cấp, tam cấp của nền kinh tế được đánh giá theo các tiêu chí đặt ra cho FDI thế hệ mới được trình bày tại mục 4.1. Phương pháp sử dụng để lựa chọn mục tiêu xúc tiến đầu tư bảo đảm cân đối giữa các diễn biến bên cầu của thị trường và việc Việt Nam có vị thế cạnh tranh (hiện nay hay trong thời hạn của chiến lược này), cũng phù hợp với các chiến lược xác định mục tiêu được các cơ quan xúc tiến đầu tư quốc tế “chất lượng cao” áp dụng.*

#### 4.1 Bối cảnh và phương pháp rà soát ngành

Việt Nam đã thu hút thành công đầu tư từ các tập đoàn hàng đầu thế giới trên nhiều lĩnh vực, ví dụ như:

- **Samsung:** Đầu tư trên 20 tỷ USD vào các nhà máy sản xuất điện thoại di động, màn hình và các sản phẩm khác; một nửa các thiết bị di động của Samsung được sản xuất ở Việt Nam. Xuất khẩu của tập đoàn từ Việt Nam hiện vượt 50 tỷ USD/năm, chiếm gần 25% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Hiện tập đoàn sử dụng 130.000 lao động Việt Nam; để đáp ứng mục tiêu 5% số nhân viên phải tham gia nghiên cứu, ứng dụng (NC&ƯD) để được hưởng chính sách ưu đãi đối với đầu tư công nghệ cao, tập đoàn đang trong quá trình tuyển dụng 6.500 người làm việc trong lĩnh vực NC&ƯD;
- **Intel:** Đầu tư trên 1 tỷ USD vào nhà máy lắp ráp và thử nghiệm (LR&TN) chip siêu vi. Đây là nhà máy LR&TN lớn nhất thế giới của Intel, tạo việc làm cho trên 3.000 người lao động và nhân công thuê ngoài;
- **LG:** Tập đoàn LG đầu tư hơn 4 tỷ USD vào Việt Nam, sản xuất mọi loại sản phẩm từ thiết bị gia dụng, điện tử tới hóa chất và mỹ phẩm;

- **GE:** Tập đoàn GE đầu tư hàng tỷ USD vào lĩnh vực chế tạo, chế biến nói chung và sản xuất điện tại Việt Nam. GE chọn Việt Nam là trung tâm toàn cầu để sản xuất tuabin gió; nhà máy ở Hải Phòng là nhà máy đầu tiên ở khu vực Châu Á đạt tiêu chuẩn “Nhà máy Xuất sắc”;
- **Mitsubishi:** Tập đoàn Mitsubishi đã đầu tư vào nhiều nhà máy ở Việt Nam, bao gồm linh kiện hàng không, lắp ráp ô tô, thực phẩm và nông nghiệp, thang máy, máy công nghiệp, nhựa, công nghiệp dệt, sản xuất điện, bất động sản và ngân hàng;
- **Sanofi:** Là 1/5 công ty dược hàng đầu thế giới, vận hành 3 nhà máy sản xuất và trung tâm NC&ƯD khu vực ASEAN tại Việt Nam;
- **Panasonic:** Vận hành 4 nhà máy sản xuất công nghệ cao và 1 trung tâm NC&ƯD tại Việt Nam.

Tuy nhiên, khi được phỏng vấn, các nhà đầu tư đều cho rằng chi phí nhân công và năng lượng thấp và chính sách thuế ưu đãi là những lý do chính để đầu tư vào Việt Nam, cùng với sự ổn định chính trị và nhu cầu đa dạng hóa địa điểm đầu tư ra những địa điểm khác ngoài Trung Quốc. Hầu như không doanh nghiệp nào cho rằng tay nghề tốt hay chuỗi cung ứng địa phương có năng lực cạnh tranh là thế mạnh của Việt Nam, đây là một vấn đề đáng lo ngại nếu xét đến các mục tiêu của Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới. Trên thực tế, những công ty cũng có hoạt động ở Trung Quốc, Thái Lan hoặc Philippines đều cho biết những quốc gia đó có lao động có tay nghề và chuỗi cung ứng tốt hơn. Khi chi phí nhân công tăng lên và miễn thuế có thời hạn không còn thì sẽ có nhiều nội dung cần phải cải thiện khi lập kế hoạch phát triển các kỹ năng tiên tiến hơn và các chuỗi cung ứng địa phương có năng lực cạnh tranh cần thiết để duy trì và thu hút nhà đầu tư trong một nền kinh tế có thu nhập cao hơn.

Cần có sự cân bằng giữa thu hút đầu tư định hướng xuất khẩu, tạo nhiều giá trị gia tăng và tiếp tục thu hút FDI trong những ngành thiết yếu như nông nghiệp, chế tạo/chế biến, dịch vụ vì thúc đẩy phát triển việc làm và kỹ năng ở các tỉnh thành kém phát triển của Việt Nam vẫn đem lại lợi ích. Những xu hướng này hiện đã xuất hiện, theo đó số lượng nhà đầu tư đang ngày càng tăng trong những ngành sử dụng nhiều lao động như may mặc và các dự án tiền trạm BPO ở những vùng miền, đô thị cấp hai.

Ở nhiều nước, những doanh nghiệp thành công nhất đầu tiên sẽ tích lũy kinh nghiệm bằng cách làm việc trong các chuỗi khách sạn, nhà máy, trung tâm BPO quốc tế, trước khi tách ra để thành lập công ty riêng. Nhiều nhà đầu tư nước ngoài ban đầu cũng thiết lập những hoạt động đơn giản hơn trước khi dịch chuyển lên phía trên của chuỗi giá trị, khi họ có sự yên tâm với trình độ lao động và môi trường kinh doanh của quốc gia. Ví dụ:

- Ban đầu, Intel chỉ xây dựng một nhà máy lắp ráp ở Costa Rica, nhưng hiện nay đã đặt các bộ phận tài chính và kế toán có tầm quan trọng cao hơn ở đây.
- HSBC ban đầu chỉ có một trung tâm xử lý dữ liệu thô sơ ở Sri Lanka, nhưng hiện đang điều hành một số hoạt động kinh doanh vốn và quản lý rủi ro phức tạp hơn tại Colombo.
- NIDEC ban đầu chỉ thành lập một trung tâm sản xuất thô sơ tại Việt Nam và chỉ cho một dòng sản phẩm duy nhất, nhưng hiện tập đoàn có 7 nhà máy sản xuất và thực hiện toàn bộ hoạt động NC&ƯD để cải tiến quy trình sản xuất ở Việt Nam.

### **Phương pháp xác định các lĩnh vực ưu tiên để thu hút FDI thế hệ mới**

Khi xác định lĩnh vực ưu tiên để xúc tiến đầu tư FDI ở những quốc gia kém phát triển đang tìm kiếm **vốn đầu tư FDI thế hệ đầu**, thách thức chính là xác định những ngành mà FDI vừa **khả thi** vừa **được mong đợi**. Bước đầu tiên là phân tích để xác định những ngành mà đầu tư FDI sẽ khả thi, theo đó quốc gia chủ nhà có thể đưa ra những đề xuất cạnh tranh cho nhà đầu tư – về quy mô và tăng trưởng thị trường của

quốc gia, yếu tố chi phí, thiên nhiên ưu đãi, môi trường kinh doanh, v.v. Sau đó sẽ thực hiện phân tích hướng đến việc ưu tiên những lĩnh vực mà quốc gia có đề xuất đầu tư tốt và lợi ích đối với quốc gia sẽ là lớn nhất – về tạo việc làm, tăng xuất khẩu, giảm nhập khẩu, v.v. (được mong đợi). Tuy nhiên, trong trường hợp của Việt Nam, như có thể thấy trong kết quả thu hút FDI đặc biệt tốt ở nhiều ngành, câu hỏi về việc liệu Việt Nam có đưa ra được đề xuất hấp dẫn đối với nhà đầu tư hay không sẽ không giúp ích nhiều cho việc phân biệt giữa các ngành, vì Việt Nam đã có đề xuất hấp dẫn đối với nhà đầu tư hầu hết các ngành.

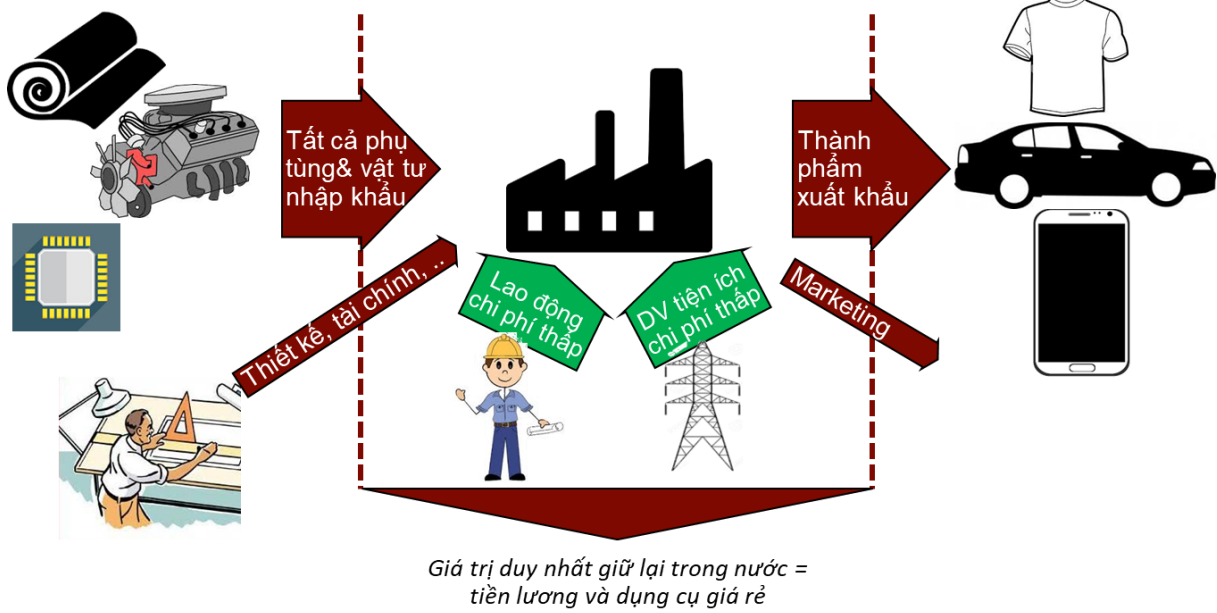
- **Quy mô và tăng trưởng thị trường:** với dân số gần 100 triệu dân và thu nhập đang tăng nhanh, chỉ riêng thị trường Việt Nam đã là cả một sự hấp dẫn đặc biệt đối với các nhà đầu tư hầu hết các lĩnh vực, dù là bất động sản hay hàng tiêu dùng, ô tô, dịch vụ, hạ tầng, v.v. Hơn nữa, với các Hiệp định thương mại tự do hiện đã ký với ASEAN, Hàn Quốc, Nhật Bản, Australia, ... và tư cách thành viên TPP, Việt Nam có cơ hội tiếp cận một cách cạnh tranh với một thị trường khu vực rất lớn và đang tăng trưởng. Việt Nam cũng có lợi thế với vị trí trung tâm của một khu vực đang tăng trưởng nhanh nhất thế giới.
- **Khả năng cạnh tranh về chi phí:** chi phí nhân công của Việt Nam dù đang tăng, nhưng vẫn còn ở mức rất cạnh tranh so với thế giới, đồng thời chi phí năng lượng và nhiên liệu của Việt Nam vẫn ở mức thấp nhất trong khu vực. Với các ngành nông nghiệp và ngư nghiệp có năng suất cao và các tài nguyên dầu, khí và nhiều khoáng sản khác, chi phí của nhiều nguyên vật liệu thiết yếu cũng có tính cạnh tranh. Chính sách ưu đãi thuế cao cũng là một yếu tố nữa làm tăng sự hấp dẫn của Việt Nam trong vai trò điểm đến đầu tư.
- **Thiên nhiên ưu đãi:** Việt Nam có tài nguyên dầu, khí và nhiều khoáng sản khác để các nhà đầu tư khai thác; bờ biển nhiệt đới, rừng núi hùng vĩ và lịch sử và văn hóa phong phú cho nhà đầu tư du lịch; các ngành nông-lâm-ngư nghiệp cho năng suất cao.
- **Môi trường kinh doanh chung - hạ tầng, chính sách, v.v.:** dù còn nhiều việc phải làm để cải thiện hơn nữa nhưng hệ thống hạ tầng của Việt Nam cũng đang cải thiện nhanh chóng và hiện đã tốt hơn phần lớn các quốc gia “có chi phí thấp” khác ở ASEAN và khu vực Nam Á; cho dù Việt Nam có thể cải thiện hơn nữa về chính sách (ví dụ: tạo sân chơi bình đẳng và xóa bỏ các hạn chế ở một số ngành), nhưng Việt Nam đã có một môi trường kinh doanh chấp nhận được đối với các nhà đầu tư trong nước và quốc tế.

Do vậy, việc xếp hạng các ngành theo mức hấp dẫn của thị trường, mức độ cạnh tranh về chi phí, vắng bóng các rào cản v.v... sẽ không hợp lý với trường hợp Việt Nam. Câu hỏi chính khi tìm cách xúc tiến đầu tư FDI thế hệ mới “giá trị cao” là xác định những ngành mà FDI sẽ đem lại nhiều giá trị gia tăng nhất cho Việt Nam.

Để xác định những ngành mà đầu tư FDI sẽ đem lại giá trị gia tăng cao nhất, đơn giản nhất là bắt đầu từ việc định nghĩa FDI “giá trị thấp”. Như minh họa dưới đây, đối với hoạt động lắp ráp giá trị thấp “thô sơ”, tất cả các phụ tùng và nguyên vật liệu (và dịch vụ đi kèm, như thiết kế sản phẩm, quản lý tài chính, v.v.) đều được nhập khẩu, thành phẩm được xuất khẩu, chỉ có tiền lương thấp và tiền thu từ chi phí điện, nước v.v là những “giá trị” duy nhất được giữ lại trong nước.

### Hình 23: Minh họa khái quát về đầu tư FDI Thế hệ một “giá trị thấp”

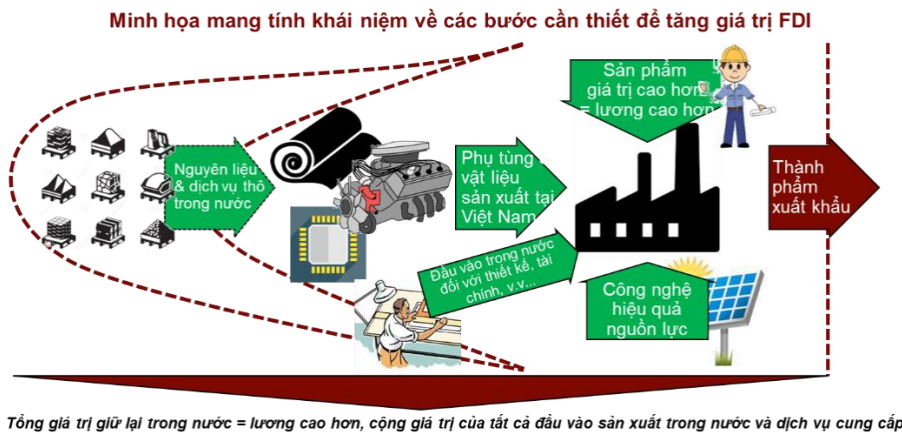
**Minh họa mang tính khái niệm về FDI thể hệ đầu tiên “giá trị gia tăng thấp”**



Mức gia tăng giá trị sẽ đặc biệt thấp nếu sản phẩm hoặc kỹ năng cần thiết còn tương đối đơn giản và nếu doanh nghiệp trong nước có thể tự làm được (ví dụ: đối với hàng hóa nông nghiệp, xử lý dữ liệu cơ bản hay khách sạn hạng thấp) - trừ khi nhà đầu tư đem đến khả năng tiếp cận thị trường tốt hơn hoặc công nghệ mới hoặc kỹ thuật mà nhà đầu tư trong nước không dễ tiếp cận.

Để nâng giá trị giữ lại trong nước, cần đặt trọng tâm vào các ngành làm tăng giá trị đồng lương, đào tạo cho lực lượng lao động, đầu vào sản xuất trong nước:

**Hình 24: Minh họa khái quát về các bước cần thiết để tăng giá trị FDI**

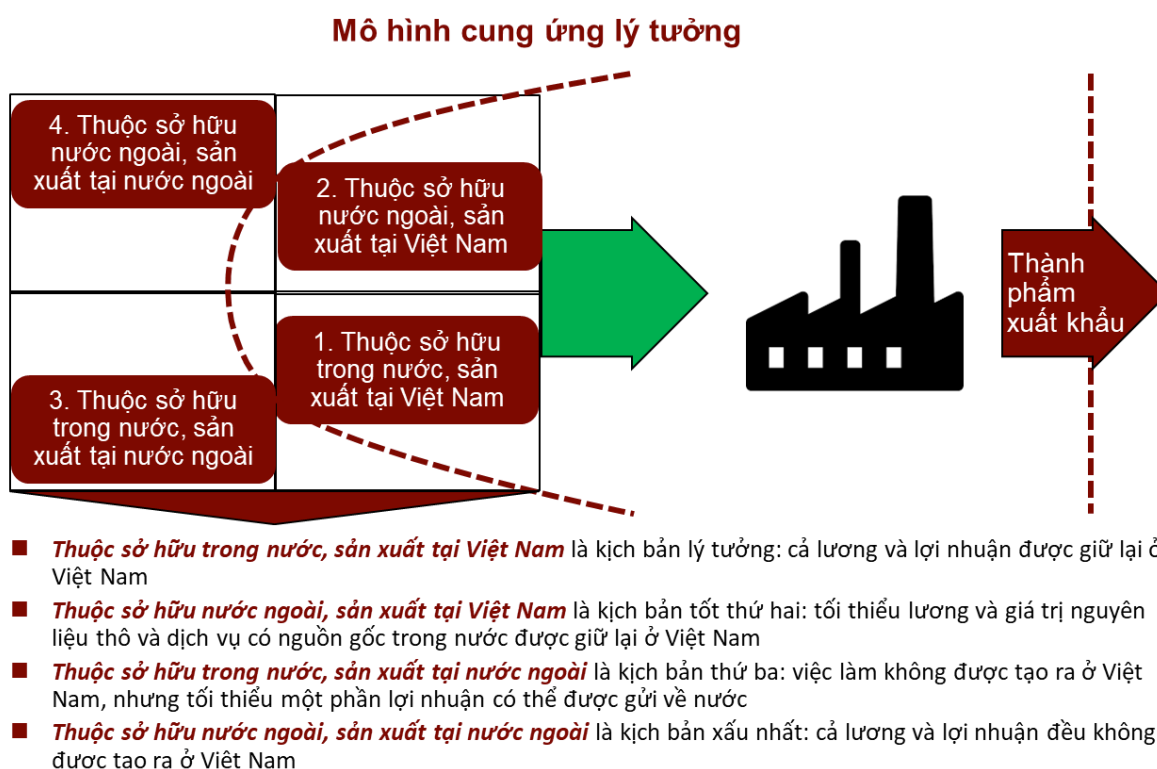


Để làm được như vậy cần tập trung vào những ngành có thể:

- **Tạo gia tăng giá trị cao hơn trên đầu lao động**(ví dụ:các dịch vụ như CNTT, KPO, dịch vụ tài chính... và sản xuất giá trị cao);
- **Sản xuất sản phẩm có giá trị cao hơn sử dụng đầu vào trong nước** (ví dụ: hóa chất và kim loại phẩm cấp cao, du lịch và sản phẩm nông nghiệp đặc thù, v.v.);
- **Có thể sản xuất tại Việt Nam những linh kiện, phụ tùng, dịch vụ cần thiết** cho các cơ sở lắp ráp hiện có.

Phát triển nhà cung cấp trong nước có thể mô hình tốt nhất, nhưng nếu đầu vào yêu cầu trình độ công nghệ, chuyên môn mà doanh nghiệp trong nước không đáp ứng được thì việc thu hút các doanh nghiệp nước ngoài sản xuất đầu vào này tại Việt Nam sẽ tốt hơn nhập khẩu. Những thách thức to lớn của Cách mạng Công nghiệp 4.0 cũng gây áp lực đối với quá trình Việt Nam đẩy nhanh việc phát triển các cụm nhóm chiến lược hoặc hệ sinh thái sản xuất mà không chú trọng đến quốc tịch của các doanh nghiệp liên quan.

Hình 16: Mô hình cung ứng lý tưởng



Tình huống tối ưu, như khi Suzuki đầu tư vào Ấn Độ từ những năm 1980, là khuyến khích các nhà cung cấp quốc tế thiết lập cơ sở sản xuất bằng cách liên doanh với đối tác trong nước - nhờ đó mà tạo việc làm tại chỗ, giảm sự phụ thuộc vào phụ tùng nhập khẩu, khuyến khích phát triển kỹ năng trong nước và chuyển giao công nghệ.

Cũng như việc tìm kiếm những nhà đầu tư có khả năng nâng cao mức lương hoặc tỉ lệ nội địa hóa, Việt Nam cũng nên ưu tiên các nhà đầu tư có khả năng nâng giá trị theo những cách khác:

- **Đầu vào “tri thức” trong nước:** Nhà đầu tư chủ động thu hút người lao động trong nước vào các hoạt động phát triển, thiết kế sản phẩm, cải tiến quy trình, nghiên cứu, phân tích thị trường, v.v.
- **Phát triển kỹ năng trong nước:** Nhà đầu tư phối hợp với các trường đại học, cơ sở đào tạo trong nước tổ chức các khóa đào tạo chuyên gia mới và phát triển lực lượng lao động trong nước (những nhà đầu tư vào sản phẩm giá trị cao hơn như linh kiện công nghệ cao hay phát triển phần mềm nhiều khả năng sẽ cần thực hiện những khoản đầu tư này, nhằm phát triển lực lượng lao động tay nghề cao mà họ cần);
- **Phát triển nhà cung cấp trong nước:** Những nhà đầu tư muốn hợp tác với các nhà cung cấp trong nước để nâng cấp chất lượng sản phẩm hay dịch vụ - tức là những nhà đầu tư có động cơ lớn nhất



để đầu tư nâng cao năng lực của các nhà cung cấp trong nước nhiều khả năng sẽ có vị trí cao hơn trong chuỗi giá trị (tìm nguồn hàng hóa nông nghiệp thiết yếu, kim loại, hóa chất, nhựa, v.v.) vì tỷ lệ giá trị/số lượng thấp của những đầu vào này khiến việc nhập khẩu không khả thi;

- **Phát triển sản phẩm và dịch vụ có giá trị cao hơn sử dụng đầu vào trong nước:** Nhà đầu tư mang đến kỹ thuật hoặc công nghệ hoặc kỹ năng mới để sản xuất và tiếp thị sản phẩm giá trị cao hơn tại Việt Nam - ví dụ các nhà thiết kế thời trang hoặc chủ các thương hiệu trong lĩnh vực may mặc, cà phê/chè/gạo/chế biến nông đặc sản, sản phẩm du lịch mới giá trị cao, như du lịch sinh thái, du lịch cộng đồng hay du lịch y tế, v.v.

Ở giai đoạn phát triển này của Việt Nam, điều cốt yếu là phải tập trung vào những ngành mà nhà đầu tư có lựa chọn về địa điểm và ngành mà doanh nghiệp nước ngoài mang lại những lợi thế mà doanh nghiệp trong nước không dễ dàng có được. Trong phạm vi các ngành trọng điểm, các khoản đầu tư lại tiếp tục được xác định mức độ ưu tiên dựa trên tác động đối với việc làm gia tăng giá trị trong nước – về mức lương của người lao động trong nước, sử dụng đầu vào trong nước, phát triển kỹ năng v.v.

Căn cứ trên những nguyên tắc và nhận định trên, mục này của báo cáo sẽ trình bày về bản chất của các tiêu chí áp dụng và “đặc trưng” được sử dụng. Trước tiên cần có câu trả lời rõ ràng và hợp lý cho các câu hỏi sau đây:

- Việc xúc tiến đầu tư FDI cho một ngành nào đó có khả thi không?
- Nếu khả thi thì có phải là việc đáng mong đợi hay không?
- Quan trọng nhất là liệu tăng đầu tư FDI trong một ngành có đem lại giá trị gia tăng cho Việt Nam không, sau khi đã xác định là khả thi và đang mong đợi?
- Nếu có thì ngành nào trong các ngành có tiềm năng cần được xúc tiến theo hướng chủ động, có mục tiêu nhiều nhất nhằm thu hút những nhà đầu tư này?

Phụ lục của báo cáo trình bày bảng ma trận lựa chọn lĩnh vực ưu tiên và phương pháp chấm điểm đánh giá chung. Bước đầu, các tiêu chí cơ bản về diễn biến tăng trưởng thị trường và tiêu chí đơn giản về năng lực cạnh tranh được áp dụng cho một danh sách tổng hợp các lĩnh vực để trích xuất danh sách trung gian các lĩnh vực mục tiêu như trong bảng dưới đây. Sau đó, từng ngành sẽ căn cứ vào các phân tích tiếp theo, ý kiến, nhận xét của nhà đầu tư, sự phù hợp với chính sách, nhận định về chuỗi cung ứng (nếu cần), quy hoạch cụm sản xuất, để phân hạng theo bảng ma trận lựa chọn lĩnh vực đã hiệu chỉnh.

### Danh sách trung gian các ngành nghề ưu tiên

Sản phẩm & chế biến sơ cấp	Công nghiệp nặng	Công nghiệp nhẹ	Dịch vụ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hàng hóa nông nghiệp thiết yếu (gạo, cà phê, thủy sản ...)</li> <li>• Sản xuất nông nghiệp thay thế nhập khẩu: (ngô, thức ăn gia súc, chăn nuôi ...)</li> <li>• Nông sản mới giá trị cao (gạo cao sản, cà phê chè, nuôi hải sản, thủy canh ...)</li> <li>• Khai thác: dầu khí, khoáng sản</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Máy móc, thiết bị công nghiệp</li> <li>• Công nghệ môi trường (thiết bị điện gió, điện mặt trời, bảo tồn nước...)</li> <li>• OEM ngành ô tô &amp; vận tải</li> <li>• Linh kiện, phụ tùng ô tô &amp; vận tải</li> <li>• Vật liệu &amp; cấu kiện</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hàng tiêu dùng nhanh (FMCG)</li> <li>• Bao bì</li> <li>• Công nghiệp dệt</li> <li>• May mặc, da giày</li> <li>• Thành phẩm công nghệ cao &amp; hàng điện tử</li> <li>• Linh kiện công nghệ cao &amp; điện</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dịch vụ du lịch bình dân</li> <li>• Dịch vụ du lịch đặc biệt giá trị cao</li> <li>• Dịch vụ CNTT</li> <li>• Dịch vụ tri thức (KPO - kế toán, thiết kế...)</li> <li>• Quản lý quy trình doanh nghiệp (BPO)</li> <li>• Dịch vụ Tài chính/Công nghệ Tài</li> </ul>

- Chế biến sơ cấp: kim loại cơ bản, khoáng chất & hóa chất
- Chế biến thứ cấp: kim loại phẩm cấp cao, khoáng chất, hóa chất & nhựa
- Xây dựng
- Hàng gia dụng
- Dệt may & thiết bị y tế
- Du lịch
- Dịch vụ Giáo dục & Y tế
- Logistics & MRO

#### 4.2. Kết quả rà soát ngành và lựa chọn nhà đầu tư

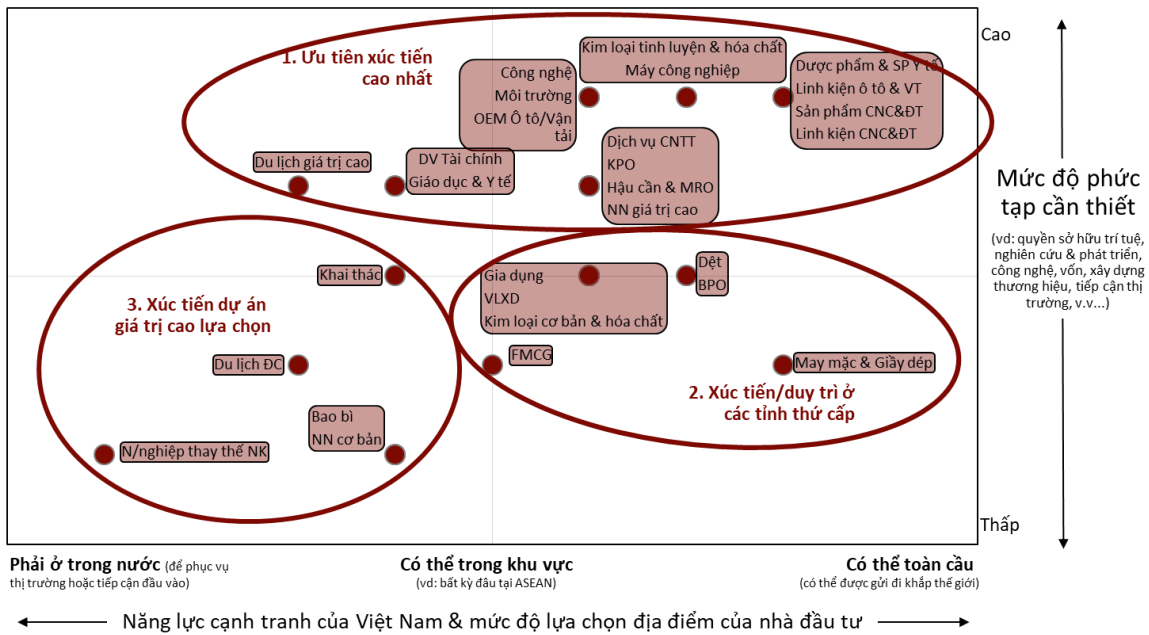
Để xác định những lĩnh vực hứa hẹn nhất mà FDI sẽ tạo ra giá trị gia tăng cao nhất, những lĩnh vực có thể tối đa hoá tác động đối với kết quả mong muốn của Chính sách Đầu tư của chính phủ và Chiến lược Thể chế mới này, việc đánh giá 27 lĩnh vực của nền kinh tế, bao gồm sản xuất sơ cấp, thứ cấp, tam cấp, dựa trên việc đạt hay vượt các tiêu chí về mức độ mong muốn và tính khả thi trong xúc tiến đầu tư FDI, cho ra một danh sách sơ loại các lĩnh vực ưu tiên xúc tiến và hỗ trợ đầu tư chủ động, có trọng tâm. Về mặt thể chế, nếu cố chọn cùng lúc tất cả các lĩnh vực quan trọng sẽ hoàn toàn không khả thi. Vì thế cần áp dụng phương thức tiếp cận lần lượt. Hơn nữa, nghịch lý của việc Việt Nam thu hút được dòng vốn FDI kỷ lục so với quan điểm rộng rãi rằng FDI chưa đáp ứng kỳ vọng, đồng nghĩa với việc lựa chọn chủ động chặt chẽ theo mục tiêu sẽ phải thay thế quan điểm ‘cởi mở’ về xúc tiến đầu tư FDI, đây cũng là tính chất hai mặt thường thấy của nền kinh tế, trái ngược với việc xây dựng mối liên kết giữa nhà đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước.

Lựa chọn lĩnh vực ưu tiên để xúc tiến đầu tư FDI không nên hiểu là ‘lựa chọn người thắng’ hay nhà nước ưu tiên ngành này so với những ngành kia, mà nên coi là đề xuất về xác định ưu tiên, vì sẽ là không thực tế nếu xúc tiến đầu tư FDI chủ động cho tất cả các ngành cùng lúc và thực tế là không phải ngành nào cũng cần xúc tiến chủ động. Quan trọng nhất là nguồn lực hữu hạn phải được tập trung cho những ngành có liên hệ gần nhất với việc bảo đảm rằng chiến lược này đạt được kết quả mong muốn. Do vậy, những dữ liệu ngành này, kết hợp với thông tin sâu về thị trường FDI như trình bày tại Chương 2, sẽ có thể hỗ trợ đáng kể cho việc định hướng đầu tư theo ngành, tiểu ngành và vùng miền. Một yêu cầu đặc biệt quan trọng là trong ngắn hạn, Việt Nam phải nhanh chóng chuyển từ phương thức thụ động sang chủ động.

Khi tổng hợp điểm số của từng chỉ số sẽ cho kết quả sau đây. Trên biểu đồ, những ngành hàng đầu cần **xúc tiến đầu tư FDI nhất** (vì các nhà đầu tư được lựa chọn về địa điểm và có thể mang đến những lợi thế mà doanh nghiệp trong nước khó đáp ứng được) có thể là những ngành sau:

#### Hình 26: Những ngành hàng đầu cần xúc tiến đầu tư FDI chủ động

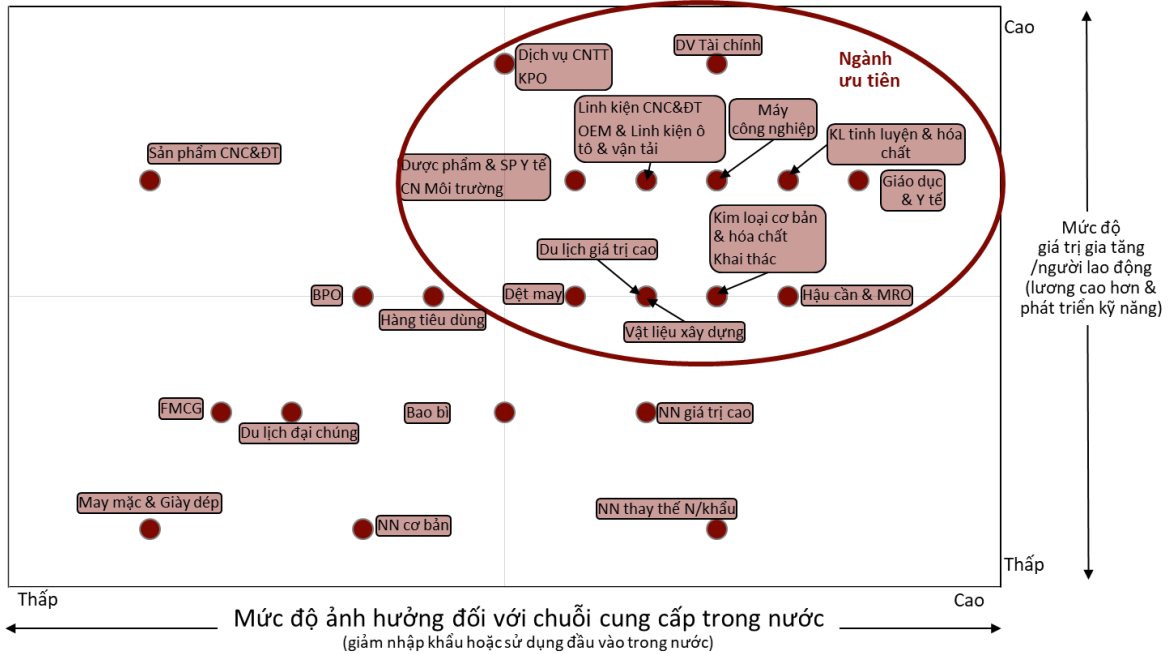
**Sàng lọc ngành sơ cấp để xác định các ngành mà FDI khả thi & nên thực hiện nhất**



Cũng theo đó, những ngành mà FDI sẽ gia tăng giá trị và tạo mối liên kết trong nước nhiều nhất có thể là những ngành sau:

**Hình 27: Những ngành mà FDI sẽ gia tăng giá trị và tạo ra nhiều mối quan hệ sản xuất nhất**

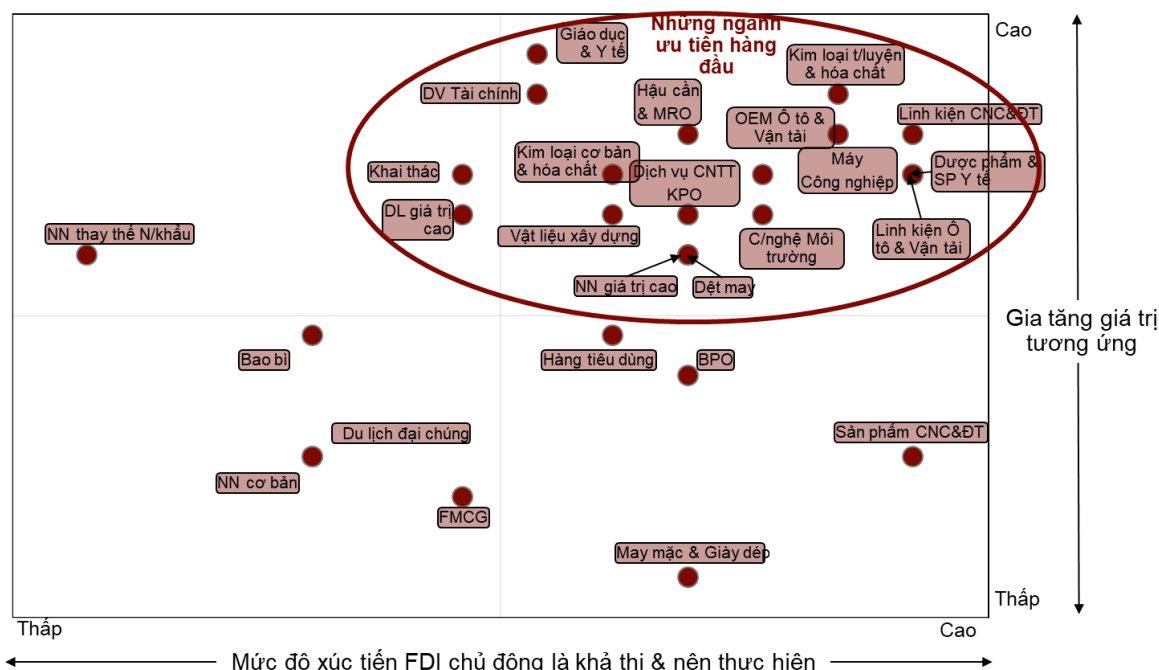
**Sàng lọc ngành thứ cấp để xác định các ngành mà FDI giúp gia tăng giá trị nhiều nhất**



Kết hợp hai khía cạnh này sẽ cho ra kết quả như sau:

**Hình 28: Những ngành ở góc phải phía trên nên được ưu tiên để chủ động tìm kiếm nhà đầu tư và phát triển nhà cung cấp**

**Sàng lọc kết hợp: những ngành mà xúc tiến chủ động cần được thực hiện nhất và FDI làm gia tăng giá trị nhiều nhất**



Để xác định điểm hội tụ giữa việc tìm kiếm lĩnh vực cần chủ động xúc tiến đầu tư nhất và lĩnh vực mà đầu tư FDI sẽ đem lại nhiều giá trị nhất cũng như có tính đến ý kiến, nhận xét về lựa chọn ngành tại các hội nghị với khối kinh tế tư nhân và hội thảo tham vấn chiến lược ở Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh, một danh sách sơ loại các lĩnh vực mà Cục ĐTNN và các ban ngành cấp tỉnh cần chủ động tiến hành xúc tiến đầu tư.

**4.3 Các lĩnh vực ưu tiên cần chủ động xúc tiến đầu tư**

Có một mong muốn dễ hiểu rằng Chiến lược Thu hút đầu tư FDI thế hệ mới, theo như tên gọi, sẽ tập trung gần như hoàn toàn vào các hoạt động giá trị gia tăng cao, giới thiệu công nghệ mới, các hoạt động NC&ƯD chuyên sâu và hiệu ứng lan tỏa mạnh mẽ để giúp các doanh nghiệp trong nước hội nhập vào các CGTTC, cũng như là chất xúc tác để tạo ra một thế hệ mới các doanh nghiệp trong nước thành công. Trên thực tế, những nội dung này cho biết mục tiêu hướng đến của chiến lược này, nhưng ban đầu vẫn có cần phải có một số loại hình đầu tư FDI “thế hệ một” để tối đa hóa giá trị gia tăng từ đầu tư FDI thế hệ mới, khắc phục các điểm yếu trong chuỗi giá trị và tạo ra việc làm ở nhiều tỉnh thành mà đầu tư FDI thế hệ đầu vẫn còn có vai trò quan trọng trong nhiều năm tới.

Điều này có thể được minh chứng tốt nhất bằng sự phát triển nhanh chóng của lĩnh vực sản xuất xe điện. Theo trích dẫn từ một nghiên cứu (Bloomberg, 2017), xe động cơ đốt trong và xe điện đến năm 2022 sẽ đạt mức cân bằng chi phí, sau đó sản lượng bán xe điện sẽ tăng theo cấp số nhân. Trong trường hợp này, Việt Nam sẽ có một lựa chọn khôn ngoan nếu xác định mục tiêu chính sách là đến năm 2035 sản xuất 20% toàn bộ xe điện của khối ASEAN. Sản xuất và phát triển xe điện tuy phù hợp với mục tiêu của Chiến lược Thế hệ mới, nhưng cần có vốn đầu tư “thế hệ một” có định hướng để sản xuất kim loại, nhôm, composite phẩm cấp cao trong ngắn hạn để làm nền và tạo điều kiện cho mục tiêu trên.

Ngay cả trong những ngành như nông nghiệp là lĩnh vực mà Việt Nam có thế mạnh cũng cần tiếp tục thực hiện đầu tư theo mục tiêu để tăng sản lượng và cải thiện dịch vụ hạ tầng, an ninh lương thực và dịch

vượt trợ đào tạo..., vì đây là những lĩnh vực mà doanh nghiệp trong nước chưa đáp ứng được những yêu cầu này, do vậy, tìm kiếm các nhà đầu tư nước ngoài để lấp đầy khoảng trống và củng cố năng lực chính là để phục vụ lợi ích quốc gia. Thế nhưng cho đến nay, việc này vẫn chưa được thực hiện.

Dựa trên phân tích cơ sở/lý do, cách tiếp cận, các phân tích và ý kiến của các bên liên quan, báo cáo đề xuất những lĩnh vực ưu tiên hàng đầu để thực hiện xúc tiến đầu tư chủ động và hỗ trợ như trong hình dưới đây:

**Hình 29: Các lĩnh vực ưu tiên để Xúc tiến đầu tư chủ động và Hỗ trợ**

Ưu tiên trước mắt – quan trọng đối với gia tăng giá trị và năng lực cạnh tranh trong nước	Ưu tiên ngắn hạn – Cơ hội hẹp để cạnh tranh thắng lợi		
<p><b>Sản xuất</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kim loại bậc cao/khoáng chất/hóa chất/nhựa và linh kiện điện tử/công nghệ cao</li> <li>2. Máy &amp; thiết bị công nghiệp</li> </ol> <p><b>Dịch vụ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hậu cần &amp; MRO</li> </ol> <p><b>Nông nghiệp</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SP Nông nghiệp sang tạo, giá trị cao (gạo, cà phê đặc sản, hải sản v.v..)</li> </ol> <p><b>Du lịch</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dịch vụ du lịch giá trị cao</li> </ol>	<p><b>Sản xuất</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nhà sản xuất thiết bị gốc và nhà cung cấp Thiết bị Vận tải &amp; Ô tô</li> <li>2. Công nghệ môi trường (thiết bị bảo tồn nước, mặt trời, gió, v.v...)</li> </ol> <tr> <th style="background-color: #0070C0; color: white;">Ưu tiên trung hạn – đi đôi với mở cửa và phát triển kỹ năng</th> </tr> <tr> <td> <p><b>Sản xuất chế tạo</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dược phẩm &amp; thiết bị y tế</li> </ol> <p><b>Dịch vụ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dịch vụ Giáo dục &amp; Y tế</li> <li>2. Dịch vụ Tài chính / Công nghệ Tài chính (Fintech)</li> <li>3. Dịch vụ CNTT và Dịch vụ tri thức (KPO – kế toán, thiết kế, v.v...)</li> </ol> </td> </tr>	Ưu tiên trung hạn – đi đôi với mở cửa và phát triển kỹ năng	<p><b>Sản xuất chế tạo</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dược phẩm &amp; thiết bị y tế</li> </ol> <p><b>Dịch vụ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dịch vụ Giáo dục &amp; Y tế</li> <li>2. Dịch vụ Tài chính / Công nghệ Tài chính (Fintech)</li> <li>3. Dịch vụ CNTT và Dịch vụ tri thức (KPO – kế toán, thiết kế, v.v...)</li> </ol>
Ưu tiên trung hạn – đi đôi với mở cửa và phát triển kỹ năng			
<p><b>Sản xuất chế tạo</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dược phẩm &amp; thiết bị y tế</li> </ol> <p><b>Dịch vụ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dịch vụ Giáo dục &amp; Y tế</li> <li>2. Dịch vụ Tài chính / Công nghệ Tài chính (Fintech)</li> <li>3. Dịch vụ CNTT và Dịch vụ tri thức (KPO – kế toán, thiết kế, v.v...)</li> </ol>			

### Kết luận, Giải pháp

Sau khi chốt danh sách các lĩnh vực cần chủ động xúc tiến đầu tư, để chuyển hóa các khuyến nghị của chiến lược thành hành động cần đến một quy trình có sự tham gia và phối hợp đầy đủ của các bên đối tác, hoạt động này nên là việc tiếp theo cần làm khi chiến lược này được phê duyệt. Để minh họa và lập kế hoạch trong tương lai, hoạt động này tập trung vào việc nâng cấp và hiện đại hóa lĩnh vực các cách công tác xúc tiến đầu tư (xem chương 7) và có thể bao gồm những nội dung sau:

1. Trong số những ngành đã được chốt danh sách lĩnh vực ưu tiên, chọn ra ¼ lĩnh vực để bắt đầu quy trình (ưu tiên ngay);
2. Xây dựng đề xuất giá trị thuyết phục và hợp lý cho từng ngành – đề xuất không chỉ dừng ở việc trả lời câu hỏi Tại sao lại chọn Việt Nam, mà phải trả lời câu hỏi Tại sao lại chọn Việt Nam chứ không phải các điểm đến cạnh tranh khác;
3. Đồng thời cần phải có một chiến dịch xây dựng thương hiệu quốc gia để định vị lại Việt Nam trong vai trò một quốc gia ASEAN cạnh tranh để đến đầu tư, đặt gia công;
4. Lập một “danh sách nóng” gồm 50 đến 100 doanh nghiệp quốc tế trọng điểm trong từng lĩnh vực – xác định những cấp ra quyết định chính – áp dụng cách tiếp cận trực tiếp với sự hỗ trợ của một loạt các công cụ marketing truyền thông xã hội;

5. Quy trình ‘bán hàng’ gồm hai phần:
  - a. Đủ mạnh để thu hút doanh nghiệp trọng điểm tới thăm Việt Nam
  - b. Chuẩn bị gói đầu tư để chuyển hóa chuyến tham quan địa thành quyết định đầu tư
6. Đối với một quốc gia có quy mô và tiềm năng như của Việt Nam, cơ quan đầu mối thực hiện xúc tiến đầu tư nên xây dựng và quản lý một danh mục đầu tư tiềm năng bao gồm khoảng 300 đầu mối phù hợp, để sau đó, danh mục này cho biết chỉ báo về sự cần thiết phải cải cách khung thể chế để tạo ra và phục vụ một cách chuyên nghiệp hoạt động đầu tư này theo khuyến nghị tại chương 7.

### Giải pháp đề xuất cụ thể theo lĩnh vực

**Kim loại phẩm cấp cao** – theo một số nhà đầu tư có tiếng tăm, việc họ sẵn sàng gia tăng thêm giá trị gặp trở ngại do đầu vào địa phương còn hạn chế, chẳng hạn như thép chuyên dụng, hóa chất, nhựa. Thiếu công cụ chính xác cao và thiếu năng lực đúc khuôn phun nhựa có độ chính xác cao là một trở ngại nhưng có thể chuyển hóa thành cơ hội khi dòng vốn FDI tăng lên, nhiều khi sẽ chuyển hóa nhu cầu sản xuất trong nước từ mức chưa khả thi thành mức khả thi, từ đó sẽ có lợi cho toàn ngành. Giải pháp cần thiết:

- Thực hiện khảo sát các nhà đầu tư hàng đầu trong lĩnh vực chế tạo, chế biến ở Việt Nam (trong các ngành công nghệ cao và điện tử, cả trong công nghiệp ô tô, thiết bị năng lượng, dược phẩm v.v.) để xác định chính xác những nguyên vật liệu và phụ tùng phổ biến nhất mà nhà đầu tư hiện đang phải nhập khẩu
- Phối hợp với các nhà đầu tư hiện có để chốt danh sách các nhà cung cấp toàn cầu có năng lực tốt nhất về sản xuất các nguyên vật liệu và phụ tùng này
- Đóng góp cho Chương trình Phát triển Nhà cung cấp của Bộ CT bằng cách đóng vai trò kết nối hiệu quả
- Tiếp cận những tập đoàn toàn cầu này
- Nếu có thể, cần tạo thuận lợi cho việc lập liên doanh giữa những tập đoàn toàn cầu này và các nhà sản xuất kim loại và hóa chất hiện đã có mặt tại Việt Nam.

**Máy móc, thiết bị công nghiệp** – Việt Nam có thể tận dụng việc thu hút được lượng vốn FDI kỷ lục để trở thành một điểm đến cạnh tranh cho các công ty sản xuất thiết bị chế tạo, chế biến và các loại máy công cụ mà các doanh nghiệp chế tạo, chế biến sử dụng. Dù vậy, đây là một thị trường ngách khá hẹp và chủ yếu hướng đến các nhà đầu tư Nhật Bản, Hàn Quốc, Đức, Italy, nhưng tiềm năng giá trị gia tăng lại cao. Giải pháp tương tự như các bước trên đây là phù hợp.

**Công nghiệp ô tô** – Việt Nam hiện đang ở ngã ba đường – tụt hậu so với các đối thủ cạnh tranh trong khối ASEAN và với việc thuế nhập khẩu ô tô từ các nước ASEAN khác sẽ xóa bỏ từ năm nay (2018), Việt Nam đứng trước nguy cơ các doanh nghiệp OEM sẽ chuyển sản xuất sang các quốc gia ASEAN khác. Tình thế này khiến việc áp dụng một chiến lược “nhảy vọt” trở nên hết sức cấp bách thông qua việc khởi động một chiến dịch xúc tiến đầu tư chủ động có tính thuyết phục cao để thúc đẩy các doanh nghiệp OEM thiết lập hoặc mở rộng hoạt động ở Việt Nam. Đồng thời, điều quan trọng là Việt Nam phải tiếp cận với nhóm 100 Nhà Cung cấp Phụ tùng Ô tô Cấp 1 toàn cầu<sup>35</sup>. Giải pháp cần thiết:

<sup>35</sup>Tư vấn của Nhóm NHTG (D Brown) có thể cung cấp danh sách mục tiêu cùng với thông tin liên hệ

- Thực hiện đồng thời việc lựa chọn nhà đầu tư với việc xây dựng nhóm chuyên trách liên ngành, do Bộ CT điều phối và JICA hỗ trợ
- Trọng tâm sẽ là chế tạo, sản xuất xe điện và ắc-quy lithium-ion “thế hệ mới” – hiện 3 trong số các nhà sản xuất ắc-quy ô tô hàng đầu thế giới (Samsung, LG và Panasonic) đã có các hoạt động sản xuất đáng kể ở Việt Nam, từ đó có thể giúp Việt Nam có bước “đi trước”.
- Xây dựng, chứng minh thông điệp marketing rằng Việt Nam có vị thế tối ưu để trở thành điểm đến thay thế cho Trung Quốc cho ngành sản xuất xe và phụ tùng xe điện – và trong bối cảnh này, tìm cách tăng huy động đầu tư từ các nhà đầu tư Hoa Kỳ (General Motors) và Đức (đặc biệt là Volkswagen, BMW và Mercedes), là những doanh nghiệp đã có mặt ở Trung Quốc, sẽ là một sự khởi đầu tốt.

Tóm lại, thông qua việc xây dựng đề xuất giá trị cho lĩnh vực ưu tiên, cần hoàn thiện quy trình tìm kiếm nhà đầu tư mục tiêu và làm chủ kỹ thuật để xác lập vị thế cho Việt Nam trở thành điểm đến cạnh tranh nhất trong khối ASEAN để đến đầu tư và đặt gia công; cách tiếp cận đồng bộ như vậy sẽ giúp bảo đảm để lợi ích của FDI và hiệu ứng lan tỏa từ FDI sẽ ngày càng đáp ứng được kỳ vọng.

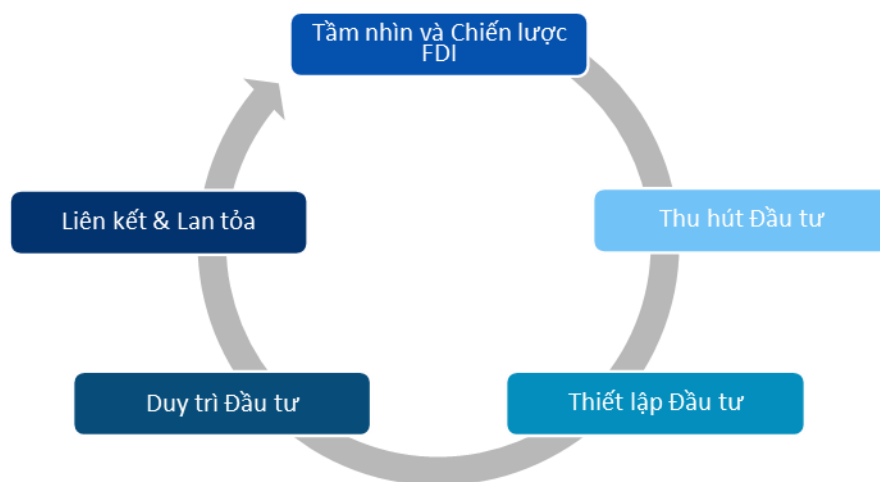
Các nhận định và khuyến nghị cụ thể theo từng lĩnh vực sẽ được trình bày chi tiết trong tài liệu PowerPoint rà soát ngành riêng, có tóm tắt tại phụ lục.

## 5.0 Bối cảnh chính sách FDI hiện hành của Việt Nam – đánh giá chung

*Sau phần phân tích bên cầu ở các chương trước, chương này trình bày những kết quả chính của đánh giá bên cung sử dụng kết hợp nghiên cứu tài liệu, phân tích và ý kiến đóng góp trực tiếp của các nhà đầu tư nước ngoài trong 3 đợt công tác vào tháng 6, 7, 11, năm 2017. Đánh giá về các chính sách đầu tư hiện hành được thực hiện theo logic của chu kỳ xúc tiến đầu tư được biểu diễn trong Hình 30 dưới đây. Chương này trình bày bối cảnh Chính sách và Xúc tiến đầu tư, kèm theo rà soát cơ cấu ở cấp cao, được tổ chức theo giai đoạn trước đầu tư; trong đầu tư và sau đầu tư.*

Khung khái niệm về chính sách và xúc tiến đầu tư được biểu diễn trong Hình 30 dưới đây, theo logic và vòng đời thông thường của một dự án đầu tư nước ngoài ở nước sở tại, đã được sử dụng để tổ chức việc đánh giá tình hình chính sách đầu tư hiện hành ở Việt Nam (đánh giá bên cung) cũng như các điểm mạnh, điểm yếu của quốc gia xét theo kỳ vọng của nhà đầu tư và thông lệ tốt quốc tế.

### Hình 30: Chính sách Đầu tư và Chu kỳ Xúc tiến đầu tư



### 5.1. Định hướng, chiến lược, khung thể chế FDI tính đến nay

Như đã đề cập ở phần trên của báo cáo, Việt Nam đã đạt được kết quả tốt trong thu hút đầu tư FDI kể từ khi bắt đầu công cuộc mở cửa nền kinh tế từ 30 năm về trước. Chủ trương “mở cửa” đã có hiệu quả trong thu hút dòng vốn đầu tư vào Việt Nam, tạo lập các hạ tầng cơ sở quan trọng và hỗ trợ hàng triệu việc làm với tay nghề đơn giản và thu nhập thấp. Chính sách thu hút FDI, xét về định hướng của nhà nước với đầu tư nước ngoài và các quyết định chiến lược mà Việt Nam đã đưa ra liên quan đến việc quản lý, thu hút và giữ chân nhà đầu tư nước ngoài và trong nước, có thể nói đã đủ mức hấp dẫn trong những năm qua.

Tuy nhiên, có thể nói trong khi có rất nhiều phân tích và khuyến nghị về chính sách đầu tư, việc thực hiện chính sách một cách hiệu quả ở Việt Nam vẫn còn chậm hoặc chưa đầy đủ. Một nguyên nhân không nhỏ của tình trạng này là do năng lực quản lý nhà nước còn thấp và các rào cản về thể chế. Một vài ưu tiên chính sách quan trọng liên quan đến những nội dung như tạo ra cơ hội việc làm chất lượng cao, xây dựng liên kết chặt chẽ hơn giữa nhà cung cấp trong nước và doanh nghiệp quốc tế, nâng cao giá trị gia tăng và thu hẹp khoảng cách phát triển kinh tế giữa các tỉnh thành, chính sách môi trường và các khung chính sách khuyến khích liên quan chưa mang lại tiến bộ đáng kể trong các lĩnh vực này hoặc đã bị thay đổi đáng kể trong 5 năm qua. Sau khi đánh giá khung chính sách xúc tiến đầu tư, kết quả mong muốn đã được xác định và cho thấy sẽ có nhiều thách thức nhưng vẫn có thể thực hiện được. **Tuy nhiên, chính sách đầu tư có xu hướng được xây dựng trên cơ sở những trở ngại của các loại hình đầu tư mà Việt Nam đã thu hút được, chứ không phải để dự tính và đáp ứng hiệu quả yêu cầu về những loại hình đầu tư mà Việt Nam cần thu hút thêm về sau này.**

Chính sách đầu tư là lĩnh vực không ngừng thay đổi do sự chuyển dịch liên tục của dòng vốn FDI trong khu vực trên thế giới, cũng như các xu hướng bên cầu. Khả năng của nước sở tại trong việc bảo đảm các diễn biến bên cung phù hợp với nhu cầu của nhà đầu tư và những loại hình đầu tư mới là hết sức quan trọng để duy trì tăng trưởng FDI. Một chiến lược xúc tiến đầu tư mới và cụ thể sẽ cải thiện ưu tiên chính sách, hiệu quả thực hiện và liên tục cải thiện chính sách.

Việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài có giá trị gia tăng cao, tìm kiếm thị trường và tìm kiếm hiệu quả có thể sẽ tiếp tục là một nguồn quan trọng để xây dựng năng lực cạnh tranh, đa dạng hoá và tăng trưởng cho Việt Nam. Điều quan trọng đối với bất kỳ quốc gia nào mong muốn thu hút (và duy trì) đầu tư nước ngoài mới là bảo đảm để chính sách đầu tư và bộ máy thể chế về xúc tiến đầu tư có sự gắn kết



và hiệu quả, các cơ quan liên quan phải phối hợp chặt chẽ và hỗ trợ lẫn nhau và tránh phát đi những thông điệp khó hiểu hoặc thậm chí mâu thuẫn đến nhà đầu tư nước ngoài. Đối với Việt Nam, có thể nói một trong những thay đổi lớn về chính sách cần thực hiện là chuyển dịch từ chính sách “mở cửa” bị động đối với FDI sang chính sách “gõ đúng cánh cửa” có tính chủ động cao để thu hút các loại hình đầu tư mà Việt Nam thực sự cần đến tại thời điểm này trong tiến trình phát triển (xem chương trước).

Phần còn lại của chương này sẽ chỉ ra một số lĩnh vực chính sách chủ chốt cần quan tâm nhằm hỗ trợ sự tăng trưởng tiếp theo của loại hình FDI mà Việt Nam cần để hỗ trợ các mục tiêu phát triển.

### **Thu hút đầu tư - Khung Thể chế**

Chiến lược Thu hút FDI thể hệ mới sẽ kéo theo yêu cầu cải tiến về thể chế, do đó cần có đánh giá kỹ lưỡng về nhiệm vụ và cơ cấu thể chế để xác định mức độ phù hợp về thể chế cần thiết nhằm bảo đảm đủ trình độ, năng lực, hơn hết là quản lý nhà nước hiệu quả để bảo đảm thực hiện thành công Chiến lược Thu hút FDI thể hệ mới này.

Cơ quan có thẩm quyền chính về đầu tư của Việt Nam là Cục Đầu tư Nước ngoài (Cục ĐTNN), trực thuộc Bộ Kế hoạch Đầu tư. Cục ĐTNN có 54 - 65 cán bộ<sup>36</sup> với ngân sách 1 - 2 triệu đô la/năm<sup>37</sup>. Về nhân sự, Cục ĐTNN cho biết khoảng 20% nhân sự của Cục có kinh nghiệm về khối kinh tế tư nhân, 10% có kinh nghiệm về một trong những lĩnh vực ưu tiên, 40% sử dụng được một ngoại ngữ.

Cục ĐTNN được thành lập vào năm 2003 để hỗ trợ Bộ Kế hoạch Đầu tư (Bộ KHĐT) giám sát hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam và hoạt động đầu tư trực tiếp của Việt Nam ra nước ngoài, với những chức năng chính sau đây:

- Thực hiện các mục tiêu thu hút đầu tư nước ngoài và đầu tư ra nước ngoài trong kế hoạch kinh tế quốc gia;
- Kiến nghị xử lý các vấn đề liên quan đến đầu tư nước ngoài;
- Xây dựng, thực hiện các cơ chế, chính sách về đầu tư nước ngoài; tổng hợp các khó khăn, vướng mắc và đề xuất, kiến nghị trong quá trình thực hiện pháp luật, cơ chế, chính sách về đầu tư nước ngoài và đầu tư ra nước ngoài;
- Phối hợp với các đơn vị liên quan theo dõi, kiểm tra, thanh tra việc thực hiện các quy định về đầu tư nước ngoài và đầu tư ra nước ngoài;
- Thực hiện việc tiếp nhận hồ sơ của nhà đầu tư nước ngoài và sàng lọc dự án; trong trường hợp được chấp thuận, thực hiện phê duyệt và cấp phép;
- Xây dựng và thống nhất các Hiệp định Đầu tư Quốc tế (IIA);
- Thực hiện việc tiếp nhận hồ sơ và tham gia thẩm tra các dự án BOT, BTO, BT; chủ trì thực hiện thủ tục cho các dự án BOT, BTO, BT; trình Bộ trưởng cấp Giấy chứng nhận đầu tư đối với các dự án BOT, BTO, BT sau khi dự án được chấp thuận;
- Thực hiện việc tiếp nhận hồ sơ các dự án đầu tư ra nước ngoài; trình Bộ trưởng cấp Giấy chứng nhận đầu tư đối với các dự án đầu tư ra nước ngoài sau khi dự án được chấp thuận;
- Làm đầu mối thực hiện công tác quản lý nhà nước về hoạt động xúc tiến đầu tư; phối hợp với các đơn vị liên quan xây dựng chiến lược, kế hoạch, chính sách, định hướng đầu tư nước ngoài và đầu tư ra nước ngoài; tổng hợp, đánh giá, phối hợp hoạt động xúc tiến đầu tư;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Bộ trưởng Bộ Kế hoạch Đầu tư giao.

---

<sup>36</sup> Chênh lệch về số lượng cán bộ theo báo cáo của Cục ĐTNN trong (1) Khảo sát Cơ quan Xúc tiến Đầu tư (IPA) năm 2017 của Nhóm NHTG và (2) Bảng câu hỏi xác định phạm vi thể chế cho chính sách và xúc tiến đầu tư của Nhóm NHTG 2017.

<sup>37</sup> Op cit.

Ngoài ra, Cục ĐTNN còn có những nhiệm vụ quản lý nhà nước và xúc tiến đầu tư với những mục tiêu cao, đầy thách thức, đặc biệt trong bối cảnh Cục chỉ có nguồn nhân sự và tài chính tương đối “hạn chế”. Cơ cấu tổ chức nội bộ của Cục ĐTNN tùy có thể phù hợp cho những chức năng này, nhưng vẫn còn một số câu hỏi lớn cần được trả lời:

1. Những chức năng này có mức độ phù hợp chung như thế nào với việc thực hiện hiệu quả chính sách đầu tư của nhà nước?
2. Cụ thể hơn là phù hợp như thế nào với việc thực hiện hiệu quả chiến lược xúc tiến đầu tư Thế hệ mới này?

Cục ĐTNN làm việc trực tiếp với nhiều bộ ngành thuộc trung ương và địa phương, các cơ quan cấp tỉnh trong quá trình thực hiện nhiệm vụ được giao. Việc phối hợp hoạt động giữa nhiều thể chế khác nhau rất phức tạp và tốn kém nguồn lực. Các nhà đầu tư cho biết thường gặp khó khăn trong quá trình phối hợp giữa nhiều cơ quan. Hơn nữa, Cục ĐTNN khẳng định có hơn 10 lĩnh vực ưu tiên để thu hút đầu tư theo Chiến lược Phát triển Kinh tế Quốc gia. Trên thực tế, đây có thể được coi là số lượng lĩnh vực ưu tiên khá cao để định hướng đầu tư và thực hiện các hoạt động quảng bá và kết nối hiệu quả. Theo thông lệ thế giới và thực tiễn hoạt động của các cơ quan xúc tiến đầu tư hàng đầu trên khắp thế giới, người ta thường tập trung vào 5-7 lĩnh vực ưu tiên để chủ động tìm mục tiêu và xúc tiến đầu tư.

Thực hiện thành công Chiến lược Thế hệ mới này sẽ làm gia tăng nhu cầu thể chế, từ đó dẫn tới sự cần thiết phải điều chỉnh sự chú trọng vào những năng lực, trình độ chính. Ma trận sử dụng trong báo cáo xem xét khoảng 50 hoạt động có ảnh hưởng đến hiệu quả của Cơ quan Xúc tiến Đầu tư (IPA) theo 8 nội dung chính sau:

- Khung thể chế
- Tổ chức
- Xây dựng Chiến lược xúc tiến đầu tư
- Xây dựng thương hiệu và Tạo nguồn đầu tư
- Phục vụ nhà đầu tư, kể cả chăm sóc sau đầu tư
- Vận động chính sách và Phát triển sản phẩm
- Tối đa hóa lợi ích từ FDI
- Giám sát, đánh giá
- Quản lý Xúc tiến đầu tư phức hợp

Ma trận trên cũng được sử dụng làm bảng kiểm, làm rõ những điểm cần cải thiện để Cục ĐTNN có ảnh hưởng, tác động và uy tín để đóng vai trò đầu mối quan trọng cho việc thực hiện thành công chiến lược này. Có thể chọn 2 phương pháp để đánh giá về nội dung thể chế và mức độ sẵn sàng cho Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới:

- a) Thực hiện đánh giá tác động đầy đủ về cơ quan xúc tiến đầu tư quốc gia - trong trường hợp này là Cục ĐTNN - ngay từ khi bắt đầu xây dựng chiến lược đầu tư;
- b) Tập trung vào việc xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư Thế hệ mới trước, sau đó mới điều chỉnh khung thể chế nếu cần để làm tăng cơ hội thực hiện thành công chiến lược.

Cách “b” là phù hợp nhất trong trường hợp này. Do vậy, mục tiếp theo sẽ trình bày những kết quả mang tính gợi ý của một hoạt động đánh giá ‘nhẹ’ tác động thể chế đối với Cục ĐTNN, chủ yếu dựa trên câu trả lời của Cục ĐTNN theo phiếu câu hỏi, phỏng vấn lãnh đạo cấp cao và ý kiến của các bên liên quan

khác, cũng như những người được phỏng vấn từ đoàn công tác của Nhóm NHTG liên quan đến hoạt động rà soát ngành vào thời điểm quý 2 và quý 3 năm 2017.

Sau đó, báo cáo sẽ nêu khái quát các mô hình thể chế theo thông lệ tối ưu thuộc nhóm hiệu quả cao theo kinh nghiệm toàn cầu, tiếp đến sẽ trình bày một phân tích so sánh mang tính gợi ý để xác định những nội dung lớn nhất cần xây dựng dựa trên điểm mạnh, khắc phục điểm yếu và có thể tổ chức lại một số lĩnh vực nòng cốt hội đủ tiêu chuẩn của một “IPA thế hệ mới”. Lộ trình đề xuất và các khuyến nghị được trình bày tại Chương 6.

## 5.2 Kết quả và Thông lệ tối ưu: Thể chế; Trước đầu tư; Trong đầu tư; Sau đầu tư

Mặc dù Cục ĐTNN đã thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ được giao, nhưng nhiệm vụ và phương thức hoạt động của cơ quan này hầu như chưa thay đổi kể từ khi thành lập trong khi cả hai nhu cầu đầu tư (FDI và đầu tư ra nước ngoài) của Việt Nam, phân cấp quản lý đầu tư tới các tỉnh thành và động thái của nguồn cầu ở nước ngoài đã thay đổi mạnh trong những năm gần đây. Thực chất, việc phân cấp quản lý đã “làm thay” nhiệm vụ của Cục ĐTNN vì việc cấp phép hiện hầu như do các tỉnh thành thực hiện, trong khi Cục ĐTNN chỉ còn nhiệm vụ cấp phép cho các dự án BOT và đầu tư FDI ra nước ngoài. Cục ĐTNN sẽ có vị thế cao hơn để củng cố hơn nữa vai trò quản lý nhà nước cấp trung ương của mình trong việc triển khai hiệu quả các chính sách FDI của Việt Nam nếu trong thời gian tới, cơ quan này thực hiện:

- Tách riêng chức năng quản lý nhà nước của Cục ĐTNN với chức năng xúc tiến đầu tư để dẫn dắt tốt hơn việc thực hiện Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới. Những cơ quan tương tự trên thế giới với vai trò vừa là cơ quan quản lý vừa là cơ quan xúc tiến đầu tư đều đối mặt với những mâu thuẫn lợi ích tiềm tàng, có kết quả xúc tiến đầu tư kém nhất, thường thiếu đi vị thế cần thiết của một đơn vị bán tự chủ để thu hút và giữ chân những cán bộ có năng lực phù hợp để hoạt động hiệu quả;
- Chuyển từ một cơ quan xúc tiến đầu tư nhà nước mang tính thụ động sang một cơ quan chủ động và có nguồn lực phù hợp cần thiết để hỗ trợ việc chuyển đổi đó;
- Thực hiện vai trò vận động chính sách hiệu quả và có ảnh hưởng hơn, bao gồm việc vận động các chính sách liên quan đến cụm nhóm để hỗ trợ các lĩnh vực ưu tiên tăng trưởng;
- Tăng cường thẩm quyền điều phối, tầm ảnh hưởng và hiệu quả thực hiện chính sách của Cục ĐTNN bằng cách nâng cao năng lực quản lý nhà nước của cơ quan này, cũng như các biện pháp khác;
- Xây dựng năng lực và mạng lưới để thực hiện dịch vụ kết nối một cách có hệ thống giữa các khách hàng FDI với các nhà cung cấp địa phương tiềm năng;
- Cải thiện chất lượng điều phối giữa trung ương và địa phương, thu hẹp khoảng cách phát triển kinh tế giữa các vùng miền.

**Hình 31: Cơ quan xúc tiến đầu tư – Những cơ quan đạt hiệu quả cao và Thông lệ tối ưu (phần lớn là các cơ quan đã được giải thưởng của Tạp chí Lựa chọn Điểm đến 2017)**

Cơ quan xúc tiến đầu tư	Trang web	Chức năng chính	Vị trí, tình hình quản trị	Đặc điểm nổi bật
Cơ quan xúc tiến đầu tư- Thương mại Kotra (Hàn Quốc)	<a href="http://www.kotra.or.kr">www.kotra.or.kr</a>	Thương mại; Đầu tư; phát triển DNVVN; Điều phối ở cấp tỉnh	Cơ quan Sử dụng Ngân sách Chính phủ/Nhà nước	Có sự hiện diện đầy ấn tượng cả trong nước và quốc tế- 127 trung tâm doanh nghiệp ở Hàn Quốc và văn phòng ở 86 quốc gia – ưu tiên là thương mại và phát triển DNVVN

Ủy ban Phát triển Kinh tế (EDB) Singapore	<a href="http://www.edb.gov.sg">www.edb.gov.sg</a>	Đầu tư và Phát triển Sản xuất và Dịch vụ trên thế giới	Thuộc Bộ Thương mại và Đầu tư nhưng hoạt động với mức độ tự chủ cao dưới sự giám sát chặt chẽ của Ủy ban Khối kinh tế tư nhân	EDB Singapore liên tục có kết quả tốt, thông qua vận động chính sách hiệu quả, vì Singapore xếp thứ 2 trong Báo cáo Môi trường Kinh doanh 2017 của Ngân hàng Thế giới; xếp thứ 4 trên thế giới và thứ nhất ở châu Á về bảo hộ sở hữu công nghiệp tốt nhất – mục tiêu ngành của EDB phản ánh những lĩnh vực mà Việt Nam nên hướng tới: hàng không vũ trụ; dịch vụ trên nền CNTT; điện tử; Linh kiện, phụ tùng ô tô; logistics & chuỗi cung ứng; năng lượng tái tạo; sinh phẩm y tế và cơ khí chính xác
Invest Hong Kong	<a href="http://www.investhk.gov.hk">www.investhk.gov.hk</a>	Thu hút Đầu tư	Thuộc Bộ Thương mại và Phát triển Kinh tế – nhưng hoạt động hoàn toàn tự chủ	IPAD dịch vụ cả gói; là cơ quan liên tục giành giải của Tạp chí Lựa chọn Địa điểm nhờ chất lượng dịch vụ cung cấp chon nhà đầu tư; vận động chính sách thành công và được thừa nhận, góp phần vào xếp hạng thứ 4 của HK trong Báo cáo Môi trường Kinh doanh 2017 của Nhóm NHTG
Cơ quan Phát triển Đầu tư Malaysia (MIDA)	<a href="http://www.mida.gov.my">www.mida.gov.my</a>	Thu hút đầu tư; Quy hoạch Phát triển Công nghiệp; Cấp phép; Điều phối ở cấp tỉnh; Phát triển DN VVN	Cơ quan Chính phủ có Ban Quản lý Nhà nước/Tư nhân có ảnh hưởng	MIDA cấp toàn bộ các giấy phép đầu tư FDI theo hợp đồng và trong ngành chế tạo, chế biến. MIDA cũng là cơ quan hàng đầu điều phối các hoạt động của các cơ quan xúc tiến đầu tư khác ở địa phương. Việt Nam có thể rút ra bài học chính từ cơ chế quản trị mạnh nhờ có Ban Quản lý có sự kết hợp của Nhà nước - Tư nhân bao gồm các thành viên sau: Chủ tịch MIDA; TGD MIDA; Bộ trưởng Bộ Thương mại Quốc tế & Công nghiệp; Cục trưởng Cục Thuế, Bộ Tài chính; Thứ trưởng Cải cách Kinh tế Xã hội; Bộ trưởng Phát triển Công nghiệp; Cố vấn Cao cấp ASEAN Advisory Pte Ltd; Phó Chủ tịch của Keysight Technologies Inc; TGD CIMB Group Holdings; Cựu Chủ tịch Liên minh các Nhà sản xuất Malaysia; Giám đốc Điều hành của Asia Pacific Frost và Sullivan; Chủ tịch B. Braun Medical Industries khu vực Châu Á - TBD; Group MD PRG Holdings.
IDA Ai-len	<a href="http://www.idaireland.com">www.idaireland.com</a>	Thu hút đầu tư (nhưng là một cấu phần không tách rời của tổ chức phát triển kinh	Là cơ quan nhà nước bán tự chủ	IDA Ai-len là một cơ quan liên tục có hiệu quả cao – cơ quan này đang ở giữa chu kỳ chiến lược. Chiến lược Thu hút FDI 2015 của IDA Ai-len – mục tiêu 2019, cho một quốc gia với

		tế toàn diện – Enterprise Ai-len)		<p>dân số 4,7 triệu người và tình trạng chưa chắc chắn của Brexit, là khá tham vọng và bao gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 80.000 việc làm mới; 900 quyết định đầu tư; tăng đầu tư từ 30 tới 40% vào địa phương/khu vực có tỷ lệ thất nghiệp cao hơn mức bình quân quốc gia; 3 tỷ EUR cho NC&amp;ƯD</li> </ul>
CzechInvest Cộng hòa Séc	<a href="http://www.czechinvest.org">www.czechinvest.org</a>	Thu hút đầu tư; phát triển DNVVN; Phát triển nhà cung cấp; Phát triển địa phương; Quản lý Chính sách ưu đãi và Quỹ Cơ cấu EU	Cơ quan chính quyền gần như tự chủ thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp – nhưng TGD CzechInvest chịu toàn bộ trách nhiệm quản lý công việc hàng ngày	<p>Dân số của Cộng hòa Séc là 10,56 triệu người: trong 25 năm hoạt động của CzechInvest công bố bình quân 1-2 quyết định đầu tư mỗi tuần (mà cơ quan này làm trung gian) – với tổng đầu tư tích lũy do CzechInvest làm trung gian khoảng 50 tỷ USD, tạo ra trên 300.000 việc làm. CzechInvest luôn có thể lượng hóa kết quả và giá trị đóng góp cho nền kinh tế Séc – tất cả các chỉ số chuyển đổi được theo dõi chi tiết – nhà đầu tư chọn một điểm đến cạnh tranh đều được phỏng vấn để đưa ra các ý kiến, nhận xét cần thiết nhằm cải thiện các ‘sản phẩm’ và dịch vụ được cung cấp. Trong 3 năm qua, CzechInvest đã tăng tỷ lệ đầu tư giá trị gia tăng cao có được từ 11% lên 25%. Mục tiêu như vậy là cần thiết đối với Việt Nam.</p>

Có một số bài học Việt Nam có thể rút ra từ các cơ quan đạt “hiệu quả cao” được đề cập trong bảng trên, với thông tin bổ sung từ kết quả Khảo sát Toàn cầu các Cơ quan Xúc tiến Đầu tư do Nhóm Ngân hàng Thế giới thực hiện vào tháng 6 năm 2017, bao gồm:

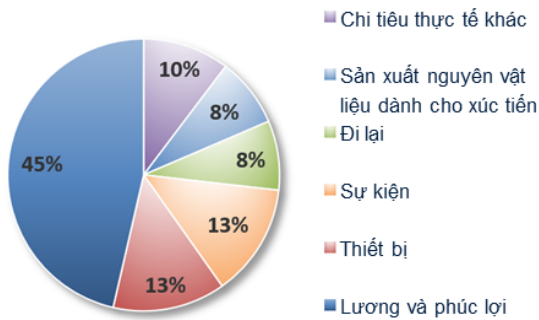
- Các cơ quan đơn chức năng (chỉ thực hiện xúc tiến đầu tư FDI) chỉ chiếm thiểu số ở châu Á và khắp các khu vực từ Tây đến Trung Âu, trên 85% các cơ quan<sup>38</sup> hiện đều là các cơ quan có 2, 3, hoặc 4 chức năng (nghĩa là một cơ quan thực hiện nhiều hơn một chức năng sau: xúc tiến đầu tư; phát triển xuất khẩu; phát triển DNVVN và phát triển doanh nghiệp/đổi mới công nghệ);
- Trong khi đa số các IPA theo thông lệ tối ưu báo cáo lên bộ trưởng (60%), các cơ quan này đều hoạt động với mức độ tự chủ cao, có bộ máy quản trị mạnh - EDB Singapore và MIDA đều là các ví dụ tốt về ban quản trị, ban quản lý có sự kết hợp của nhà nước – tư nhân, giúp cải thiện quản trị;
- Chỉ có 27% số IPA trong nhóm thông lệ tối ưu cho biết không có chiến lược nhiều năm;
- Chu kỳ đầu tư 3-5 năm, như trường hợp các cơ quan theo thông lệ tối ưu toàn cầu, ví dụ IDA Ai-len, là chu kỳ thông thường, trong đó 80% các cơ quan theo thông lệ tối ưu thực hiện rà soát chiến lược hàng năm;
- Công cụ và Truyền thông – việc sử dụng công cụ truyền thông xã hội một cách sáng tạo nên là một phần của gói marketing chung, như minh họa trong biểu đồ dưới đây;

<sup>38</sup>Nguồn: MCI Invest Economic Development Prague: 2017

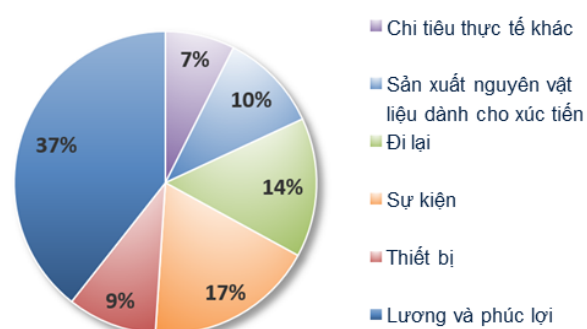
- Cục ĐTN, với khuynh hướng cấp phép/phê duyệt, còn chưa đáp ứng được thông lệ tối ưu như tóm lược trong hồ sơ của các cơ quan trích dẫn trên đây. Để giải quyết những thách thức của Việt Nam cần tạo ra một cơ quan đầu mối có quy mô, hiệu quả, uy tín, tầm ảnh hưởng và phạm vi hoạt động phù hợp với những ví dụ trên đây.

**Hình 33: Phân bổ ngân sách của các Cơ quan IPA theo chuẩn Thông lệ tối ưu (Nguồn: Khảo sát IPA Toàn cầu năm 2017 của Nhóm Ngân hàng Thế giới)**

### Thông lệ Tốt nhất



### Cơ quan có Hiệu quả kém



Bình quân, các IPA đạt chuẩn thông lệ tối ưu dành 45% ngân sách để chi trả lương và phúc lợi so với 37% trong trường hợp các cơ quan có hiệu quả kém, theo Khảo sát IPA Toàn cầu năm 2017 của Nhóm NHTG.

Thực chất, có 3 tầng xúc tiến đầu tư:

1. Chiến lược
  - a. Chính sách/môi trường kinh doanh
  - b. Chế độ khuyến khích đầu tư
2. Chiến thuật
  - a. Quản trị
  - b. Nhân sự/điều hành
  - c. Mạng lưới
3. Hoạt động
  - a. Xây dựng hình ảnh
  - b. Tạo đầu mối
  - c. Dịch vụ nhà đầu tư
  - d. Chăm sóc sau đầu tư

Quản trị hiệu quả có vai trò hết sức quan trọng. Theo nghiên cứu và kinh nghiệm trực tiếp, Nhóm Ngân hàng Thế giới nhận thấy rằng cơ cấu quản trị và quản trị tốt là một yếu tố nổi bật để phân biệt giữa các cơ quan xúc tiến đầu tư có hiệu quả thấp và hiệu quả cao. Ngoài ra, nghiên cứu toàn diện của Ecorys<sup>39</sup> cũng thấy rằng “các cơ quan có sự tham gia của khối kinh tế tư nhân và áp dụng mô hình bán tự chủ có xu hướng hiệu quả hơn những cơ quan mang tính nhà nước.”

Hiện nay Cục ĐTN chủ yếu thực hiện việc xử lý và phê duyệt, trong khi cần tập trung hơn vào xúc tiến đầu tư có mục tiêu, vận động chính sách hiệu quả và phát triển sản phẩm trong tương lai (nghĩa là hỗ trợ cải cách chính sách đầu tư và xây dựng năng lực ở cấp tỉnh để tạo điều kiện thu hút FDI Thế hệ mới).

<sup>39</sup>Ecorys (2013) Trao đổi về Thông lệ tối ưu trong Xúc tiến Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài

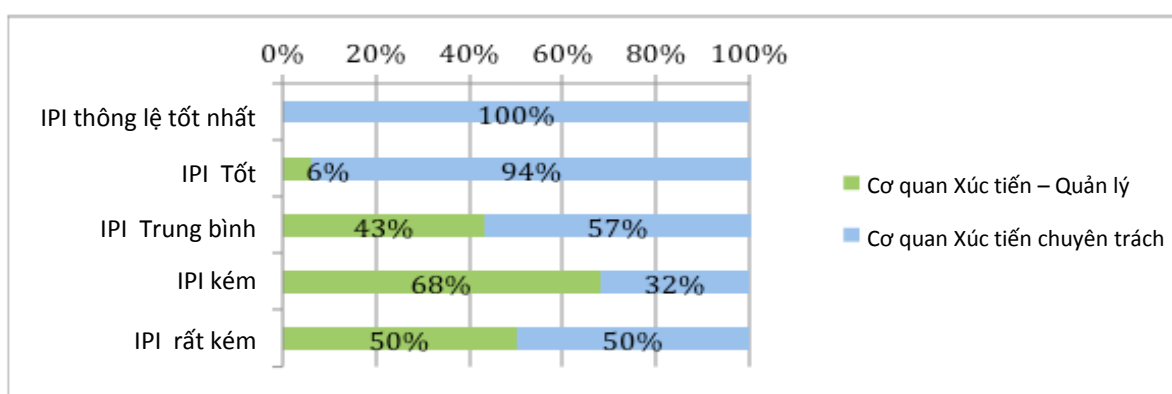
Sự chuyển dịch về trọng tâm này gần như chắc chắn sẽ đòi hỏi thay đổi về cơ cấu tổ chức, nhiệm vụ và cơ chế quản trị để có được sự thành công. Một trong những nguyên tắc thông lệ tốt mang tính nền tảng nhất trong xúc tiến đầu tư là tách biệt giữa chức năng quản lý và xúc tiến đầu tư. Kể cả những môi trường quản lý thân thiện với nhà đầu tư nhất cũng yêu cầu các cơ quan quản lý và chính quyền thực hiện các chính sách của nhà nước trong đó xác định rõ những gì nhà đầu tư được và không được làm. Nghiên cứu tình huống dưới đây nêu bật nhu cầu cấp thiết phải tách biệt hoàn toàn hoặc tối thiểu phải có cân bằng hợp lý giữa những chức năng này.

### Hộp 34: Ví dụ nghiên cứu - Xúc tiến đầu tư và Quản lý đầu tư

#### **Nghiên cứu Tình huống: Xúc tiến Đầu tư và Quản lý Đầu tư**

*Kể cả những môi trường quản lý thân thiện với nhà đầu tư nhất cũng yêu cầu các cơ quan quản lý và chính quyền thực thi các chính sách trong đó xác định rõ những gì nhà đầu tư được và không được làm. Điều này nghĩa là cơ quan quản lý và cơ quan chính quyền có thẩm quyền phê duyệt hoặc không phê duyệt các hồ sơ đăng ký, hoặc ban hành các chính sách khuyến khích, theo chỉ đạo của chính phủ. Tương tự như vậy, cơ quan quản lý có thể phê duyệt các yêu cầu khác, như miễn điều kiện đăng ký và thuế nhập khẩu. Trong một số trường hợp, cơ quan quản lý chịu trách nhiệm áp dụng các chế tài hoặc xử phạt do không tuân thủ quy định. Trong nhiều trường hợp, chính quyền giao chức năng quản lý và hành chính cho cơ quan xúc tiến đầu tư, bao gồm việc cấp phép, phê duyệt dự án, quản lý các chính sách ưu đãi, quản lý cấp phép, thậm chí quản lý đất và tài sản.*

*Một cơ quan làm chung cả chức năng xúc tiến và quản lý đầu tư thường sẽ có mâu thuẫn lợi ích, khi kết quả hoạt động của cơ quan này được đánh giá dựa trên cả số lượng nhà đầu tư thu hút được và hiệu quả của việc ngăn chặn những khoản đầu tư “không phù hợp”. Các nhà đầu tư có xu hướng nghi ngờ động cơ của một tổ chức như vậy khi đóng vai trò cơ quan xúc tiến. Do vậy, một cơ quan xúc tiến-quản lý có thể sẽ gặp khó khăn khi thực hiện tiếp cận cần thiết để xúc tiến cơ hội đầu tư một cách hiệu quả và thực hiện chăm sóc sau đầu tư. Do vậy, cơ quan xúc tiến đầu tư không nên đóng vai trò cơ quan cung cấp dịch vụ một cửa với thẩm quyền cấp giấy phép và chứng nhận đầu tư. Hình dưới đây trình bày dữ liệu liên quan của thông lệ quốc tế về ảnh hưởng tiêu cực của việc kết hợp chức năng xúc tiến và quản lý đầu tư trong cùng một cơ quan.*



**Nguồn:** Robert Whyte, Celia Ortega, và Carlos Griffin, “Quy định và Xúc tiến Đầu tư: Liệu có thể cùng tồn tại trong một cơ thể?” Bộ phận Môi trường Đầu tư thuộc Nhóm Ngân hàng Thế giới, số 16 (03/2011)

### Xúc tiến đầu tư cấp quốc gia và cấp tỉnh

Khung xúc tiến đầu tư mạnh mẽ cho cả cấp quốc gia và cấp tỉnh làm nên nền tảng cho chính sách đầu tư tốt. Liên kết giữa Cục ĐTNN và cơ quan cấp tỉnh hiện khá chặt chẽ và là nền tảng chắc chắn để tiếp tục phát triển.

Các biện pháp xúc tiến đầu tư được thực hiện ở cấp tỉnh có thể là công cụ hiệu quả<sup>40</sup> để tăng cả DDI (đầu tư trực tiếp trong nước) và FDI. Nam Phi là ví dụ minh họa cho trường hợp mà cơ quan xúc tiến đầu tư cấp tỉnh hoạt động hiệu quả hơn cơ quan xúc tiến đầu tư quốc gia trong việc thu hút và giữ chân nhà đầu tư trong nhiều năm. Theo các chuyên gia đầu tư (MCI và VCC, 2009, nhiều chuyên gia khác), tổ chức các hoạt động xúc tiến đầu tư ở cấp tỉnh sẽ có cơ sở hợp lý vì 4 lý do chính sau:

1. **Mục tiêu Phát triển:** Chính quyền cấp tỉnh và trung ương có thể có những mục tiêu phát triển kinh tế và lợi thế cạnh tranh khác nhau. Ví dụ, ở Việt Nam, một số tỉnh có vị thế tốt để góp phần thu hút đầu tư thế hệ mới giá trị cao và có sự liên kết chặt chẽ với các nhà cung cấp trong nước, trong khi các tỉnh khác vẫn cần có các dự án sử dụng nhiều lao động trong những ngành nghề truyền thống để thu hẹp khoảng cách phát triển kinh tế giữa các tỉnh.
2. **Hiểu rõ về địa phương:** Chính quyền cấp tỉnh có, hay tối thiểu nên có, hiểu biết tốt hơn về các điểm mạnh và điểm yếu của địa bàn mình, về đặc điểm của nền kinh tế địa phương, về năng lực, trình độ của các tổ chức giáo dục, do vậy có vị thế tốt hơn để quảng bá về những đặc điểm này bằng cách cung cấp thông tin chính xác cho nhà đầu tư. Tuy nhiên, khi chuyển sang giai đoạn tiếp theo, thường các tỉnh sẽ khó có thể làm tốt khi cần tạo ra sự khác biệt về lợi ích đầu tư so với các tỉnh cạnh tranh.
3. **Tạo thuận lợi tại chỗ:** Chính quyền cấp tỉnh, ví dụ liên quan đến việc cung cấp địa điểm, dịch vụ hạ tầng, tổ chức đào tạo, thông quan tại địa phương, có thể gần gũi hơn với các đơn vị có thẩm quyền quyết định tại địa phương, do vậy có vị thế tốt hơn để hỗ trợ nhà đầu tư trong giai đoạn thành lập và sau đầu tư;
4. **Thu hút đầu tư trong nước và FDI bổ sung:** đối với nhiều cơ quan đã được trao quyền, việc thu hút đầu tư từ các khu vực khác trong cùng quốc gia có thể cũng quan trọng như thu hút FDI, khi áp lực tăng lương cao và/hoặc thị trường lao động bắt đầu trở nên bão hòa. Kỹ thuật xúc tiến cũng tương tự, cũng như kỹ thuật xây dựng liên kết với nguồn lực trong nước.

Tuy nhiên, nhiều tỉnh ở Việt Nam chưa có đủ năng lực để dự liệu và đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư - cả trong và ngoài nước - và dường như cũng chưa có đủ nguồn lực để tham gia các hoạt động xúc tiến đầu tư FDI thế hệ thứ hai. Do vậy, cách tiếp cận theo từng giai đoạn là cần thiết để Cục ĐTNN bắt đầu giao nhiệm vụ cho các Sở KHĐT một cách phù hợp với chiến lược Thế hệ mới này. Ví dụ, chăm sóc sau đầu tư là một lĩnh vực cần có sự phối hợp của cấp trung ương và địa phương. Cục ĐTNN phải làm đầu mối khi làm việc trực tiếp với các nhà đầu tư chiến lược lớn có tầm quan trọng quốc gia (ví dụ: các công ty được xếp hạng trong tạp chí Fortune 500 và đặc biệt những công ty có nhiều hoạt động trong nước), nhưng phối hợp chặt chẽ với các tỉnh trong quá trình này.

Trong phần lớn các trường hợp, cơ quan xúc tiến đầu tư cấp tỉnh hoạt động độc lập với cơ quan xúc tiến đầu tư quốc gia và cơ quan quốc gia thường có xu hướng tạo thuận lợi cho việc giới thiệu nhà đầu tư và đóng vai trò giám sát để tránh hoạt động quảng bá và liên kết thiếu phối hợp và lãng phí ở các quốc gia mục tiêu, cũng như tránh cạnh tranh bất lợi kiểu “ăn thua” bằng các chính sách ưu đãi. Ấn Độ là một ví dụ minh họa cho trường hợp này, khi các tiểu bang đều coi sáng kiến “Sản xuất tại Ấn Độ” là mấu chốt đối với đầu tư và thường xuyên điều chỉnh chính sách ở cấp tiểu bang cho phù hợp với chính sách ngành của quốc gia. Tuy nhiên, khi thực hiện chính sách thu hút đầu tư, tiểu bang này thường tìm cách vượt

<sup>40</sup> OECD (2015) Đánh giá Chính sách đầu tư Nigeria



lên trên các tiểu bang khác bằng cách tăng ưu đãi. Hộp dưới đây trình bày Kinh nghiệm Phân quyền Xúc tiến Đầu tư được trích dẫn từ một số ấn bản OECD (2015).

**Braxin (cơ chế phân quyền):** Những tổ chức chịu trách nhiệm về xúc tiến đầu tư FDI của Braxin gồm có APEX (Cơ quan Xúc tiến Đầu tư và Thương mại), một cơ quan có định hướng rõ rệt nhất trong xúc tiến xuất khẩu, RENAI (Mạng lưới Thông tin Đầu tư Quốc gia), đóng vai trò phương tiện truyền thông về cơ hội đầu tư trong nước và SIPRI (Hệ thống Xúc tiến Chuyển giao Công nghệ và Đầu tư cho các Công ty). InvestBrazil, cơ quan xúc tiến chính thức của Braxin – theo hình thức quan hệ đối tác công tư (PPP) 50/50 - chỉ tồn tại 3 năm và đã đóng cửa năm 2004 và kể từ đó, nước này không còn cơ quan xúc tiến đầu tư cấp quốc gia để truyền đạt toàn bộ cơ chế xúc tiến đầu tư. Ngoài những cơ quan ở cấp quốc gia đã nêu trên đây, mạng lưới các cơ quan xúc tiến đầu tư tại địa phương của Braxin gồm có cơ quan xúc tiến đầu tư xuất thân từ các ngân hàng phát triển nhà nước, cơ quan xúc tiến đầu tư được thành lập bởi các tổ chức thuộc chính quyền và tư nhân cũng như các tổ chức tư nhân phi lợi nhuận.

**Malaysia (cơ chế phối hợp):** Cơ quan xúc tiến đầu tư Malaysia (Cơ quan Phát triển Đầu tư Malaysia - MIDA) chịu trách nhiệm xúc tiến, điều phối, tạo thuận lợi cho đầu tư trong lĩnh vực sản xuất và dịch vụ (trừ hạ tầng và dịch vụ tài chính). Cơ quan này cấp tất cả các giấy phép đầu tư FDI về hợp đồng và sản xuất. MIDA cũng là cơ quan đứng đầu trong điều phối hoạt động của các cơ quan xúc tiến đầu tư khác ở địa phương. Một phần của hệ thống xúc tiến đầu tư của Malaysia bao gồm một số cơ quan thực hiện một loại xúc tiến đầu tư nhất định - ví dụ, bang Penang có IPA riêng, cùng với các chức năng khác bao gồm cải thiện môi trường kinh doanh của Penang, quản lý đất đai cho mục đích kinh doanh, hỗ trợ các công ty thực hiện hoạt động thẩm định cũng như thúc đẩy các DNVVN thông qua các chương trình kết nối kinh doanh và phát triển nhà cung cấp. Các cơ quan cấp tỉnh phối hợp chặt chẽ với MIDA, là IPA đầu mối có trách nhiệm thực hiện các chính sách khuyến khích, cũng góp phần thu hút đầu tư và thực hiện các hoạt động xây dựng thương hiệu, cũng dựa trên phối hợp với MIDA.

Đối với những Sở KHĐT đại diện cho các tỉnh chưa thu hút được nhiều FDI hoặc nơi Sở KHĐT còn thiếu năng lực, trình độ để đóng góp vào nỗ lực của quốc gia, một chương trình quan hệ đối tác dựa trên các nguyên tắc về công nhận chất lượng có thể là cách làm tối ưu nhất trong thời gian tới.

### **Chính sách về đầu tư FDI ra nước ngoài**

Năm 2015, dòng đầu tư FDI ra nước ngoài từ các nước phát triển tăng 33% lên 1,1 nghìn tỷ USD<sup>41</sup>. Xúc tiến đầu tư FDI ra nước ngoài, cũng như đầu tư FDI từ nước ngoài, có thể là một công cụ chính sách hữu ích để đạt được cùng mục tiêu như với FDI, tức là đa dạng hoá và nâng cấp nền kinh tế. Việc hỗ trợ doanh nghiệp thành công trong nước phát triển ra nước ngoài và tiếp cận thị trường mới với nguồn lực để có được công nghệ, bí quyết hoặc mạng lưới phân phối mới thông qua đầu tư mới, liên doanh, hoặc mua lại doanh nghiệp nước ngoài, không còn là hoạt động của riêng các nước phát triển, mà đang ngày càng được coi là một công cụ chính sách quan trọng để đẩy nhanh việc nhập công nghệ và tăng trưởng kinh tế ở quốc gia quê hương.

<sup>41</sup> Báo cáo Đầu tư Thế giới 2016 – UNCTAD

Với bối cảnh như đề cập trên đây, Bộ KHĐT/Cục ĐTNN cần có bước tiến từ thực hiện công tác giám sát liên quan đến phê duyệt cấp phép sang đầu tư FDI ra nước ngoài để hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước muốn có sự hiện diện ở nước ngoài. Về phần mình, bước đi này sẽ làm tăng năng lực cạnh tranh, cung cấp cơ hội tiếp cận thị trường và nguồn lực ở nước ngoài và tạo ra cơ hội mới để gia nhập chuỗi giá trị toàn cầu. Trung Quốc đã tiến xa trong việc chuyển hóa từ một quốc gia chủ yếu chỉ tiếp nhận đầu tư FDI để tiến tới việc trở thành một nhà đầu tư lớn ra nước ngoài với các chính sách hỗ trợ của nhà nước. Động lực cho đầu tư FDI ra nước ngoài của Trung Quốc cũng là chuyển dịch từ FDI chủ yếu dựa trên nguồn lực ở Nam bán cầu sang FDI tìm kiếm thị trường và tìm kiếm tài sản chiến lược ở Bắc bán cầu, vì vậy mà nước này sử dụng đầu tư FDI ra nước ngoài làm công cụ chính sách chiến lược nhằm đẩy mạnh hơn nữa mục tiêu phát triển và nâng cấp nền kinh tế.

Bộ KHĐT và Cục ĐTNN, với nhiệm vụ toàn diện liên quan đến đầu tư ra nước ngoài, cần cân nhắc giá trị của việc thực hiện chức năng mang tính xúc tác và chiến lược hơn bằng cách thực hiện các chương trình xúc tiến và đầu tư dịch vụ ra nước ngoài, bắt đầu từ những mẫu số chung lớn - xác định các cơ hội thị trường và đề xuất sáng kiến để giảm nhẹ rủi ro và giảm chi phí gắn với đầu tư ra nước ngoài. Hoạt động này bao gồm một loạt các chương trình, trong đó có các mục tiêu chính sách phù hợp như:

- Xúc tiến đầu tư tại những môi trường kém ổn định, ví dụ: bảo hiểm rủi ro;
- Đầu tư vào “công nghệ sạch”, ví dụ: quỹ xanh;
- Các biện pháp khuyến khích hành vi để thúc đẩy đầu tư ra nước ngoài ở các ngành nghề ưu tiên được xác định trong Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới này (ví dụ: OFDI của DNVVN Việt Nam trong các ngành công nghiệp phụ trợ).

Ban đầu, Cục ĐTNN nên tận dụng các tổ chức phát triển hiện tại thông qua kết nối hiệu quả với các doanh nghiệp trong nước trực tiếp, với nguồn chuyên môn và nguồn vốn. Cuối cùng, Cục ĐTNN cần củng cố vai trò đơn vị đầu mối cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài bằng cách cung cấp dịch vụ dựa trên các giải pháp toàn diện cho nhà đầu tư Việt Nam đầu tư ra nước ngoài. Nghiên cứu và đánh giá chi tiết hơn cần được thực hiện để đánh giá các chính sách và chương trình OFDI của cả các nước phát triển và đang phát triển và rút ra bài học và các nguyên tắc chính để xây dựng chương trình OFDI của Việt Nam trong tương lai. Cơ quan Quản lý Doanh nghiệp Hà Lan (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, RVO) đã thực hiện một chương trình OFDI với những đặc điểm sau đây:

- Hỗ trợ các doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực quốc tế, đổi mới, bền vững, trồng trọt.
- Không chỉ hạn chế ở các công ty Hà Lan làm ăn ở Hà Lan mà còn hỗ trợ sự phát triển của nền kinh tế tư nhân của các nước đang phát triển;
- Theo dõi và chia sẻ thông tin thị trường;
- Phát triển và quản lý một số quỹ chuyên dụng, đặc biệt để hỗ trợ đầu tư ra nước ngoài của DNVVN Hà Lan.

Đầu tư FDI ra nước ngoài từ Ấn Độ được Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ “theo dõi”. Dựa trên phân tích mới đây<sup>42</sup>, trong năm 2017, bình quân 450 công ty Ấn Độ đăng ký đầu tư ra nước ngoài hàng tháng với số vốn dự kiến lên tới tổng số khoảng 1,3 tỷ USD/tháng. Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ cung cấp những số liệu hoàn hảo để lựa chọn nhà đầu tư, dù cho đến nay, mua lại doanh nghiệp vẫn là con đường ưa thích để vào các thị trường mới. Trong bối cảnh đầu tư FDI của Ấn Độ vào ASEAN đang tăng lên, có một vài thị trường

---

<sup>42</sup>Phát triển Kinh tế MInvest & Ecorys Ấn Độ 2017

ngách về công nghệ tiến mà các cơ quan xúc tiến đầu tư như Cục ĐTNN dựa vào đó mà xem xét lựa chọn các nhà đầu tư Ấn Độ đầu tư ra nước ngoài.

### 5.2.1 Trước đầu tư

#### Xây dựng Thương hiệu và Hình ảnh

Thực chất, cả thế giới ngày nay về cơ bản là một thị trường lớn. Mỗi quốc gia, mỗi thành phố và mỗi vùng phải cạnh tranh với nhau để có thị phần trong tổng số người tiêu dùng, khách du lịch, nhà đầu tư, học sinh và doanh nhân của thế giới. Thị trường này (*theo Tính đồng nhất Cạnh tranh của Simon Anholt*) là một thị trường bộn rộn và đông đúc – phần lớn chúng ta không có thời gian để tìm hiểu xem những nơi khác thực sự như thế nào. Quan điểm về các quốc gia khác thường chỉ dựa trên những thông tin cũ và “bản tin mới”... Do vậy, các Chính phủ có trách nhiệm thay mặt người dân, tổ chức và doanh nghiệp của mình, tìm hiểu về quan điểm của thế giới đối với quốc gia mình và xây dựng một chiến lược để quản lý hình ảnh của mình.

Để hiểu rõ hơn về xây dựng thương hiệu và xây dựng hình ảnh, hãy nghĩ đến **thương hiệu** như một sản phẩm hay dịch vụ hay tổ chức, được cân nhắc trên cơ sở kết hợp với tên, nhận dạng và danh tiếng. Còn **xây dựng thương hiệu** là quá trình thiết kế, lập kế hoạch, truyền thông tên và nhận dạng nhằm xây dựng hoặc quản lý danh tiếng, dù đó là sản phẩm, như xe ô tô Mercedes hay một quốc gia như Việt Nam.

Hình 35: Thách thức về Thương hiệu: Chỉ số Thương hiệu Quốc gia của Brand Finance 2016

Paris nổi tiếng về phong cách



Nhật Bản về công nghệ



Thụy Sĩ về sự thịnh vượng và chính xác



Rio de Janeiro về lễ hội và bóng đá



XẾP HẠNG QUỐC GIA 2016	
1 Hoa Kỳ	2 Trung Quốc
3 Đức	4 Nhật Bản
5 Anh	6 Pháp
7 Ấn Độ	8 Canada
9 Italia	10 Úc
11 Hà Lan	12 Thụy Sĩ
13 Tây Ban Nha	14 Mexico
15 Brazil	16 Thụy Điển
17 Nga	18 Indonesia
19 Bỉ	20 Ba Lan
21 Áo	22 Ả-rập-Xê-út
23 Na Uy	24 Các TVQ Ả-rập Thống nhất
25 Thổ Nhĩ Kỳ	26 Singapore
27 Đài Loan	28 Đan Mạch
29 Malaysia	30 Thái Lan
31 Ai-len	32 Philippines
33 Hồng Kông	34 Phần Lan
35 Qatar	36 Cộng hòa Séc
37 Argentina	38 Chile
39 Nam Phi	40 Israel
41 Colombia	42 Nigeria
43 New Zealand	44 Bangladesh
45 Rumani	46 Bồ Đào Nha
47 Kazakhstan	<b>48 Việt Nam</b>
49 Kuwait	50 Peru

Còn Việt Nam là về điều gì?

Một số quốc gia trong khu vực có xếp hạng chỉ số thương hiệu quốc gia đứng trên mức xếp hạng thứ 48 của Việt Nam, mốc chuẩn này có thể được sử dụng để đo lường sự tiến bộ trong việc xây dựng thương hiệu hay hình ảnh và tác động trong tương lai.

Trừ một vài trường hợp ngoại lệ, các tổ chức xúc tiến đầu tư thường không hiệu quả trong việc xây dựng thương hiệu. Một trong các lý do là để có thể làm tốt việc xây dựng thương hiệu quốc gia cần có nguồn lực tài chính đáng kể. Khi cuộc sống của người tiêu dùng và nhà đầu tư ngày càng trở nên phức tạp hơn, thương hiệu có thể trở thành một tài sản vô giá vì có thể giúp đơn giản hóa việc ra quyết định và giảm rủi ro. Nguyên tắc tương tự cũng áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài, vì thương hiệu quốc gia có khả năng giúp đơn giản hóa việc ra quyết định và giảm rủi ro khiến cho quốc gia đang được cân nhắc đầu tư có được lợi thế cạnh tranh. Đây là lý do chính tại sao việc xây dựng thương hiệu lại quan trọng đến như vậy. Cục ĐTNN có thể đẩy nhanh việc xây dựng tài sản thương hiệu bằng cách tạo ra cấu trúc kiến thức thương hiệu phù hợp và nắm bắt những yếu tố chính làm nên thương hiệu. Chương sau sẽ trình bày các khuyến nghị về xây dựng thương hiệu.

### **Khung chính sách khuyến khích, ưu đãi**

Chính sách khuyến khích, ưu đãi đầu tư là một công cụ chính sách khá hạn chế và chỉ có thể hiệu quả trong những điều kiện rất cụ thể. Không thể đạt được mọi mục tiêu phát triển thông qua các chính sách ưu đãi, dù có đạt được, các chính sách ưu đãi sẽ chỉ đạt hiệu quả cao nhất khi môi trường chính sách chung và môi trường đầu tư đều thuận lợi.<sup>43</sup>

So sánh sơ bộ các chính sách ưu đãi của Việt Nam với thông lệ tốt quốc tế cho thấy một số chênh lệch và do vậy có một số khuyến nghị được đưa ra để cải thiện hiệu lực của chính sách ưu đãi đầu tư của Việt Nam. Sau đây, báo cáo sẽ đề cập đến một vài nhận định chính về thiết kế chính sách ưu đãi. Các kết luận về chính sách ưu đãi được trình bày tại Chương 6 và một số khuyến nghị tại Chương 7.

Thông lệ tốt quốc tế về thiết kế chính sách ưu đãi cho rằng: (i) các chính sách ưu đãi đầu tư nên gắn với các mục tiêu chính sách được xác định rõ ràng; (ii) lựa chọn về công cụ, thông số và các tiêu chuẩn sau đó nên được điều chỉnh cho phù hợp với những mục tiêu chính sách cụ thể này; (iii) chính sách ưu đãi nên tập trung vào những nhà đầu tư sẽ thích ứng tốt nhất dựa trên động cơ đầu tư và phân tích về sự đánh đổi giữa chi phí và lợi ích.

Các doanh nghiệp tại Việt Nam được hưởng ưu đãi cả về thuế và tài chính.<sup>44</sup> Các ưu đãi phổ biến là miễn hoặc giảm thuế; miễn thuế nhập khẩu; cho thuê đất với mức giá ưu đãi. Những tiêu chí quan trọng để xác định loại hình và quy mô ưu đãi bao gồm:<sup>45</sup>

- i. Địa điểm đầu tư (dự án diễn ra ở địa bàn có điều kiện kinh tế xã hội khó khăn hay đặc biệt khó khăn, một số khu công nghiệp, khu kinh tế, khu công nghệ cao);/hoặc
- ii. Lĩnh vực đầu tư (có chính sách ưu đãi dành cho những lĩnh vực được ưu tiên như công nghệ cao hay giáo dục và y tế).

Đồng thời, Việt Nam cũng có một số chính sách ưu đãi như miễn giảm thuế TNDN dành cho doanh nghiệp FDI bằng cách hạn chế phạm vi áp dụng ở các công ty đầu tư nước ngoài (FIC) và các bên nước ngoài tham gia Hợp đồng Hợp tác Kinh doanh (BCC). Chính sách ưu đãi cũng được áp dụng dựa trên số lượng việc làm được tạo ra. Những chính sách khuyến khích hành vi khác chủ yếu tập trung vào khuyến khích NC&ƯD, nâng cấp kỹ năng và thúc đẩy liên kết thông qua chuyển giao công nghệ. Các gói ưu đãi

---

<sup>43</sup> Ví dụ, mời tham khảo IMF, OECD, UN và Ngân hàng Thế giới (2015): Các phương án Sử dụng Chính sách Ưu đãi Thuế đối với Đầu tư Hiệu quả và Hiệu lực đối với các Quốc gia Thu nhập Thấp. Báo cáo của Quỹ Tiền tệ Quốc tế lên Nhóm Công tác Phát triển G-20.

<sup>44</sup> Tham khảo Phụ lục 3 về các định nghĩa và khái niệm chính liên quan đến chính sách ưu đãi đầu tư.

<sup>45</sup> Vai trò của mọi cơ chế ưu đãi đều gắn với hệ thống thuế nơi cơ chế đó hoạt động. Ở Việt Nam, mức thuế TNDN chuẩn có hiệu lực từ tháng 1 năm 2009 là 20%; khấu hao cho mục đích thuế được tính theo phương pháp tuyến tính; Khấu hao nhanh được cho phép trong những trường hợp nhất định (mức này có trần là mức cao gấp 2 lần mức thuế theo quy định của Bộ Tài chính); Người trả thuế có thể chuyển lỗ phát sinh trong thời gian tối đa 5 năm.

cũng thường được cung cấp thông qua các Khu Công nghệ cao,<sup>46</sup>Khu Công nghiệp, Đặc khu Kinh tế và Khu Kinh tế. Ví dụ, nhà đầu tư thực hiện đầu tư vào cơ sở hạ tầng kỹ thuật của các khu công nghệ cao được hưởng “ưu đãi lớn nhất” theo Luật Đất đai hiện hành. Có thể nói những loại hình hỗ trợ cụ thể cơ bản nhất cho các doanh nghiệp hoạt động trong những khu công nghệ cao này đều liên quan đến hạ tầng và thiết lập cụm công nghiệp hoặc các nội dung liên kết vì những chính sách khuyến khích này (cả thuế và tài chính) cũng được cung cấp cả ở cấp ngành.

Nhìn chung, mục tiêu của nhiều loại chính sách ưu đãi khác nhau của Việt Nam vừa dàn trải vừa có tính chất khá đa dạng. Trong một số trường hợp, kết quả dự kiến của một số chính sách ưu đãi còn chưa rõ ràng và còn chông chéo giữa xúc tiến đầu tư FDI, thúc đẩy tăng trưởng bình đẳng, nâng cấp công nghệ, tạo việc làm và các mục tiêu xã hội khác.

Việc trình bày rõ ràng kết quả dự kiến (và các chỉ số đo lường thành công) đóng vai trò hết sức quan trọng trong đánh giá hiệu quả của các chính sách ưu đãi và bảo đảm sự bền vững của những chính sách này.

Sau khi mục tiêu chính sách cho mỗi loại chính sách được xác định, công cụ được sử dụng để cấp ưu đãi đầu tư, các thông số, mục tiêu của công cụ cần được điều chỉnh tương ứng. Bảng 25 trình bày tóm tắt các loại công cụ thuế khác nhau liên quan đến các chính sách ưu đãi đầu tư hiện hành.

**Bảng 36: Nội dung của một số loại Công cụ thuế**

	<b>Loại hình</b>	<b>Nội dung</b>
<b>Ưu đãi dựa trên lợi nhuận</b>	<b>Miễn thuế có thời hạn</b>	Miễn tạm thời một số loại thuế cho một doanh nghiệp hoặc khoản đầu tư mới. Những loại thuế này thường bao gồm các loại thuế trực tiếp như Thuế Thu nhập Doanh nghiệp (Thuế TNDN).
	<b>Thuế suất ưu đãi</b>	Miễn một phần thuế so với mức thuế doanh nghiệp thông thường
<b>Ưu đãi theo kết quả thực hiện</b>	<b>Khấu trừ thuế</b>	Các khoản khấu trừ theo tỷ lệ nhất định của khoản chi phí từ nghĩa vụ thuế.
	<b>Trợ cấp thuế</b>	Khoản khấu trừ theo tỷ lệ nhất định của khoản chi phí từ lợi nhuận tính thuế (ngoài khấu hao). Nếu mức Thuế TNDN là thống nhất giữa các công ty, trợ cấp đầu tư và
	<b>Khấu hao nhanh</b>	Khấu hao với tốc độ nhanh hơn mức áp dụng đối với các doanh nghiệp thông thường
<b>Công cụ khác</b>	<b>Kết chuyển lỗ</b>	Quy định cho phép một doanh nghiệp bù trừ khoản lỗ hoạt động thuần của năm hiện tại cho khoản lợi nhuận của các năm sau để giảm thuế.
	<b>Chính sách ưu đãi thuế gián thu theo định hướng xuất khẩu</b>	Thường có hình thức miễn thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng (VAT) đối với đầu vào nhập khẩu sử dụng trong sản xuất trực tiếp hàng nhập khẩu cho một số ngành nghề định hướng xuất khẩu.

<sup>46</sup>Một số quy định về khu công nghệ cao được đưa ra tại Luật Công nghệ Cao (số 21/2008/QH12), theo đó khu công nghệ cao là “nơi tập trung, liên kết hoạt động nghiên cứu và phát triển, ứng dụng công nghệ cao; ươm tạo công nghệ cao, ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao; đào tạo nhân lực công nghệ cao; sản xuất và kinh doanh sản phẩm công nghệ cao, cung ứng dịch vụ công nghệ cao.” Luật này cũng quy định về khu công nghệ ứng dụng công nghệ cao, hướng đến các thành tựu nghiên cứu, ứng dụng công nghệ cao trong nông nghiệp.

Hiện nay Việt Nam còn sử dụng biện pháp miễn thuế có thời hạn có thời hạn, miễn thuế có thời hạn một phần cũng như thuế suất ưu đãi và miễn thuế nhập khẩu trong cơ chế ưu đãi. Đặc biệt, các nghiên cứu liên quan cho thấy miễn thuế có thời hạn có thời hạn tỏ ra là một công cụ có khá nhiều vấn đề và ít bảo đảm lợi ích dài hạn cho nước sở tại. Cấu trúc ưu đãi này có lợi nhiều hơn cho những nhà đầu tư “dễ bay nhảy” với tầm nhìn ngắn hạn hay những nhà đầu tư sẽ vẫn có lợi nhuận nếu không có chính sách ưu đãi. Chính sách này đem lại ít lợi ích hơn trong dài hạn và đối với các nhà đầu tư vào những lĩnh vực đổi mới, sáng tạo thường có một số năm không có lợi nhuận trong giai đoạn mới khởi nghiệp hoặc các giai đoạn hoạt động khác. Đặc biệt trong những ngành mới đang thử nghiệm mô hình hoạt động hay công nghệ mới, xu hướng lãi lỗ có thể biến động mạnh hơn và khó dự báo. Do vậy, một giai đoạn miễn thuế có thời hạn ngắn, cố định có thể không mang lại nhiều lợi ích.

Do Việt Nam đang tìm cách tăng thu hút đầu tư trong những lĩnh vực công nghệ cao và đổi mới, sáng tạo này, nên việc áp dụng chính sách miễn thuế có thời hạn và thuế suất ưu đãi (chính sách khuyến khích “*dựa trên lợi nhuận*”) có khả năng sẽ làm phát sinh chi phí cao hơn cho nhà nước, dù chỉ mang lại lợi ích dự kiến ít hơn. Như vậy, cơ chế chính sách khuyến khích hiện tại có thể được coi là phù hợp để thu hút FDI thế hệ một, nhưng cần có đánh giá kỹ hơn và điều chỉnh phù hợp với các mục tiêu của Chiến lược Thu hút FDI thế hệ thứ hai. Điểm mấu chốt không phải là đưa ra thêm các chính sách ưu đãi ngoài cơ chế hiện tại (làm rõ số lượng công cụ khuyến khích và tăng mức độ ưu đãi), mà thay vào đó cần có định hướng tốt hơn và cải thiện các chính sách ưu đãi của Việt Nam để tăng cường hiệu quả hay “tương quan giữa giá trị và chi phí” của những chính sách đó.

Cụ thể, nên cân nhắc chuyển dịch trọng tâm sang các công cụ chính sách “*dựa trên hiệu quả*”, đặc biệt là các công cụ khấu trừ thuế, trợ cấp thuế đầu tư và/hoặc khấu hao nhanh có liên hệ trực tiếp với mức đầu tư mà công ty thực hiện. Quản lý những loại hình ưu đãi này tuy sẽ phức tạp hơn, nhưng các chính sách này sẽ cho hiệu quả cao hơn và ít gây ra những méo mó trong xúc tiến đầu tư từ phía khối kinh tế tư nhân. Các chính sách dựa trên hiệu quả cũng có thể giúp giải quyết các vấn đề liên quan đến miễn thuế có thời hạn và cách thức xử lý đối với tái đầu tư hoặc đầu tư mở rộng. Vì trợ cấp thuế đầu tư là một chính sách liên tục - một công ty càng đầu tư nhiều thì ưu đãi nhận được cũng sẽ càng lớn - chính sách này làm giảm chi phí đầu tư cơ bản cho nhà đầu tư, dù khoản đầu tư đó được thực hiện tại thời điểm nào trong vòng đời dự án. Ngược lại, miễn thuế có thời hạn đòi hỏi phải đánh giá trước về hoạt động của một doanh nghiệp. Xem tóm tắt những ưu điểm và trở ngại chính của một số loại công cụ thuế trong Bảng 26 dưới đây.

Đối với một số mục tiêu chính sách chính mà Việt Nam đang thực hiện, như tạo việc làm, liên kết và phát triển công nghệ xanh, những công cụ dựa trên hiệu quả này thường có tác động tốt hơn vì gắn với kết quả một cách chính xác hơn thay vì phụ thuộc vào một hứa hẹn hay thỏa thuận từ trước như trường hợp miễn thuế có thời hạn. Ví dụ, hiện nay Việt Nam đang cho phép miễn 50% thuế đối với thu nhập từ chuyển giao công nghệ cho các doanh nghiệp hỗ trợ chuyển giao công nghệ cho doanh nghiệp trong nước (đặc biệt ở những vùng có điều kiện kinh tế xã hội khó khăn). Việc thay thế chính sách ưu đãi dựa trên lợi nhuận này bằng khoản trợ cấp hay khấu trừ thuế gắn trực tiếp với đầu tư hoặc hoạt động chuyển giao công nghệ sẽ có tính chất khuyến khích mạnh mẽ và bền vững hơn để thu hút những hành vi này.

Nội dung chi tiết của các chính sách ưu đãi như trên sẽ cần có những phân tích sâu hơn về loại doanh nghiệp mục tiêu, những rào cản chính mà những doanh nghiệp này đang gặp phải và kết quả chính xác hơn mà nhà nước mong muốn có được. Các quốc gia trên khắp thế giới có nhiều loại chính sách ưu đãi khác nhau hướng đến công nghệ và nâng cao kỹ năng. Ngoài các ưu đãi thuế, các ưu đãi ngoài thuế (ưu đãi tài chính) dưới hình thức hỗ trợ tài chính, phiếu ưu đãi, khoản vay lãi suất thấp, giảm giá đầu vào... có thể được sử dụng để xử lý một số nhược điểm của thị trường mà Chính phủ đang khắc phục.

Ví dụ, ở Đài Loan có chính sách ưu đãi thuế và ưu đãi tài chính nhằm khuyến khích nâng cấp công nghệ và chất lượng - hướng đến cả nhà cung cấp trong nước và người mua ở trong nước và nước ngoài. Những chính sách này bao gồm ưu đãi thuế cho Đổi mới Công nghiệp theo đó nhà cung cấp trong nước có thể được hưởng khấu trừ thuế lên tới 15% chi phí NC&ƯD đối với khoản thuế thu nhập phải trả (hạn mức khấu trừ thuế là 30% thuế thu nhập phải trả cho năm hiện tại), cũng như ưu đãi tài chính dưới hình thức được vay lãi suất thấp.

Về ưu đãi đối với đào tạo và nâng cấp kỹ năng, các quốc gia áp dụng các thông số khác nhau về thiết kế của các chính sách ưu đãi thuế như chi phí hợp lệ được khấu trừ (trình độ giáo dục/đào tạo được khuyến khích, loại hình cá nhân được hỗ trợ), nội dung hoạt động (chi phí/ý tưởng thuộc phạm vi áp dụng, loại ưu đãi thuế áp dụng, khoản tiền và mức độ khấu trừ), các mức thuế áp dụng cho người sử dụng lao động và người lao động. Một vài quốc gia châu Âu, như Đức, Hà Lan, Áo đã xây dựng các chính sách ưu đãi thuế đặc biệt có lợi đối với hoạt động đào tạo cho công việc hiện tại và các hoạt động chuẩn bị cho người lao động sẵn sàng trước thay đổi nghề nghiệp trong tương lai - giúp xúc tiến phát triển kỹ năng và khả năng tuyển dụng dài hạn hơn.

Một ví dụ khác là Malta với một trong những chương trình khấu trừ thuế rất cụ thể và có trọng điểm, tập trung vào nâng cấp kỹ năng. Các trường hợp được khấu trừ tập trung vào việc đào tạo lao động cơ hữu trong một số ngành nghề, như chế tạo/chế biến, kho bãi, lập trình máy tính, phân tích và thử nghiệm kỹ thuật, nghiên cứu, ứng dụng thử nghiệm về công nghệ sinh học, nghiên cứu, ứng dụng thử nghiệm khác về khoa học tự nhiên và kỹ thuật, hoạt động thiết kế chuyên môn hóa, hoạt động trung tâm dịch vụ khách hàng. Chính sách ưu đãi thuế này hỗ trợ việc xây dựng và thực hiện các chương trình đào tạo được thiết kế để nâng cao kỹ năng hay cải thiện kỹ năng cho nhân viên mới và nhân sự hiện có. Chính sách này hỗ trợ một số loại chi phí sau:

- Phân tích nhu cầu đào tạo và xây dựng các chương trình đào tạo
- Đào tạo tại chỗ hoặc bên ngoài
- Chi phí lương cơ bản cho học viên

Khoản hỗ trợ tối đa cho mỗi đợt đào tạo là 1 triệu EUR. Tỷ lệ hoàn thuế cho các chi phí hợp lệ sẽ cao hơn đối với doanh nghiệp nhỏ:

Quy mô công ty	% chi phí hợp lệ được hoàn thuế
Nhỏ	70
Trung bình	60
Lớn	50

Về mục tiêu của những chính sách khuyến khích này, hệ thống chính sách hiện tại của Việt Nam gắn chủ yếu với việc xúc tiến các lĩnh vực chiến lược. Các ưu đãi được dành cho lĩnh vực công nghệ cao, nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ; đầu tư và phát triển hạ tầng (ví dụ: nhà máy nước, nhà máy điện, đường bộ/cảng hàng không/cảng biển); sản phẩm phần mềm; các lĩnh vực bảo vệ môi trường, công nghiệp phụ trợ, sản xuất hàng thủ công và các ngành khác. Nhưng một điều quan trọng cần nhấn mạnh là dù một ngành được coi là có ưu tiên chiến lược, thì ưu đãi cũng không hẳn là một công cụ hiệu quả để xúc tiến đầu tư. Dù vậy, trên thực tế có thể nói là khái niệm ưu đãi đầu tư thường bị gắn liền với các ngành nghề ưu tiên xúc tiến FDI. Trên thực tế, không phải tất cả các ngành và hoạt động đều có phản hồi tốt đối với chính sách ưu đãi này.

Vì chính sách ưu đãi thường đóng vai trò thứ yếu đối với việc ra quyết định của nhà đầu tư, nên Việt Nam liệu có xây dựng được một cơ chế ưu đãi hiệu quả hay không chủ yếu sẽ phụ thuộc vào việc lựa

chọn đúng những nhà đầu tư đang đứng ở ngưỡng cửa và cuối cùng sẽ quyết định đầu tư vì có chính sách ưu đãi. Những nhà đầu tư này được gọi là nhà đầu tư cận biên. Ngược lại, cũng có những ưu đãi dành cho những nhà đầu tư sẽ quyết định đầu tư dù không có ưu đãi và thường được gọi là nhà đầu tư dư thừa. Sử dụng nguồn lực của nhà nước cho những nhà đầu tư dư thừa này bằng nguồn thu từ thuế rút cục sẽ là sự phí phạm.

Trong bối cảnh xúc tiến FDI, kinh nghiệm toàn cầu cho thấy hiệu quả của các ưu đãi phụ thuộc nhiều vào động cơ của nhà đầu tư để thực hiện việc đầu tư ngay từ đầu. Chính sách ưu đãi có thể có tác dụng cao trong thu hút đầu tư FDI vào các lĩnh vực định hướng xuất khẩu (FDI tìm kiếm hiệu quả) vì động cơ của những nhà đầu tư này là tận dụng lợi thế về chi phí cạnh tranh tại nước sở tại. Để so sánh, chính sách ưu đãi ít phát huy tác dụng hơn khi các nhà đầu tư chủ yếu chỉ phục vụ thị trường trong nước (FDI tìm kiếm thị trường) hay dựa trên tài nguyên thiên nhiên (FDI tìm kiếm tài nguyên thiên nhiên). Trong thời gian tới, Việt Nam có thể cân nhắc cải thiện danh mục các ngành được hưởng ưu đãi nhằm xác định hiệu quả hơn những nhà đầu tư có phần hồi tốt nhất với các chính sách ưu đãi. Hình 27 gợi ý cách tiếp cận cho công việc này.

Cũng cần nhấn mạnh rằng hiệu quả của ưu đãi được kết hợp với các yêu cầu về minh bạch, quản lý và quản trị của cơ chế. Thông lệ tốt và khuyến nghị cho Việt Nam về nội dung này được tóm tắt tại Chương 6 và quy định chi tiết hơn nữa tại Chương 6 và Chương 7.

**Bảng 37: Công cụ Thuế, Tóm tắt Ưu điểm, Nhược điểm**

Ưu điểm	Nhược điểm
<b>Miễn thuế có thời hạn thu nhập và Thuế suất ưu đãi</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• “Hiệu ứng tín hiệu” đối với nhà đầu tư, dễ truyền truyền/quảng cáo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chủ yếu có lợi cho những nhà đầu tư “dễ chuyển chỗ” với thời gian hoạt động ngắn hay những nhà đầu tư vẫn sẽ có lợi nhuận dù không có chính sách ưu đãi. Không có lợi cho những nhà đầu tư dài hạn có lợi nhuận âm trong những năm đầu hoạt động.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nhà đầu tư không phải tiếp xúc nhiều với cơ quan thuế</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Giải phóng nhà đầu tư khỏi nghĩa vụ nộp thuế sẽ gây khó khăn cho việc theo dõi chi phí và kém minh bạch hơn</li> <li>• Chế độ miễn thuế có thời hạn được đưa ra trên cơ sở cam kết trước của nhà đầu tư -&gt; không có liên hệ trực tiếp với kết quả mong muốn như mức đầu tư, việc làm</li> <li>• Dễ có xu hướng bị lợi dụng thông qua hoạt động chuyển giá giữa các công ty -&gt; tạo lỗ hổng trốn thuế</li> </ul>
<b>Khấu trừ thuế và trợ cấp đầu tư</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gần trực tiếp với mục tiêu chính sách -&gt; khoản lợi ích cho nhà đầu tư là sản phẩm trực tiếp của khoản đầu tư mới/việc làm/NC&amp;ƯD</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Khó khăn hơn cho cơ quan quản lý</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nguồn thu thuế minh bạch hơn và dễ kiểm soát hơn, do vậy ít có xu hướng bị lợi dụng hơn, minh bạch hơn đối với chi phí tài khóa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bóp méo công nghệ sản xuất theo hướng yếu tố được hỗ trợ (không phải là nhược điểm nếu đây là mục tiêu chính sách mong muốn)</li> </ul>
<b>Khấu hao nhanh</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Có lợi cho các khoản đầu tư lớn trong dài hạn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Khó khăn hơn cho cơ quan quản lý</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nguồn thu thuế minh bạch hơn và dễ kiểm soát hơn -&gt; ít có xu hướng bị lợi dụng hơn, minh bạch hơn đối với chi phí tài khóa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bóp méo công nghệ sản xuất về mặt vốn (không phải là nhược điểm nếu đây là mục tiêu chính sách mong muốn)</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>Tổn thất tài khóa có xu hướng nhỏ hơn vì khoản thuế dự tính trong giai đoạn khấu hao nhanh cuối cùng sẽ được thu hồi</li> </ul>	
<b>Lỗ kết chuyển</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Khuyến khích đầu tư vào những lĩnh vực có chi phí ban đầu cao hơn và định hướng lợi nhuận dài hạn hơn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chưa có mục tiêu rõ ràng xét về sự liên hệ trực tiếp với mục tiêu mong muốn</li> </ul>
<b>Thuế gián thu định hướng xuất khẩu (ví dụ: miễn thuế VAT và thuế nhập khẩu)</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Phù hợp với nguyên tắc đánh thuế theo điểm đến -&gt; giảm nhẹ gánh nặng thuế gián thu đối với đầu vào sử dụng cho sản xuất trực tiếp hàng xuất khẩu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Thường dễ bị lợi dụng (rủi ro thất thoát) -&gt; chuyển hàng nhập khẩu có thuế suất bằng 0 sang các mục đích khác;</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Có thể làm tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp do tạo điều kiện tiếp cận đầu vào nhập khẩu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bóp méo cạnh tranh và khiến nhà cung cấp trong nước gặp bất lợi</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Không nhất quán với bản chất lũy thoái của VAT đối với hàng hoá bán trong nước</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Không có liên hệ trực tiếp với kết quả mong muốn như mức đầu tư, việc làm</li> </ul>

### Phân tích chính sách ưu đãi của Việt Nam so với các đối thủ cạnh tranh khác

Nhóm NHTG đã tập hợp một cơ sở dữ liệu toàn cầu<sup>47</sup> về các chính sách ưu đãi, thu thập thông tin về các ưu đãi thuế (miễn thuế có thời hạn, thuế suất ưu đãi và trợ cấp) được áp dụng ở các quốc gia thu nhập thấp và trung bình bao gồm điều kiện để được nhận ưu đãi trên 22 lĩnh vực, và dựa trên các yêu cầu như địa điểm, tình trạng xuất khẩu và các thông số khác (ví dụ: yêu cầu thực hiện NC&ƯD hoặc sử dụng công nghệ tiên tiến). Dựa trên cơ sở dữ liệu này, dữ liệu cấp cao về các loại hình ưu đãi hiện có ở 14 quốc gia Đông Á - Thái Bình Dương (EAP) bao gồm Việt Nam cho biết những thông tin sau:<sup>48</sup>

- Giống như phần lớn các quốc gia láng giềng trong khu vực, Việt Nam cũng áp dụng chế độ ưu đãi miễn thuế có thời hạn. Tuy nhiên, thời hạn miễn thuế có thời hạn có thể ngắn hơn mức bình quân của khu vực. Ở Việt Nam, thời gian miễn thuế có thời hạn chỉ là 2-4 năm đối với những nhà đầu tư hợp lệ, so với thời hạn bình quân 8-10 năm của khu vực. Tuy vậy, nhà đầu tư ở Việt Nam sẽ được giảm thuế 50% trong 4-9 năm.
- Trừ một số trường hợp ngoại lệ, về thuế suất ưu đãi giữa các ngành, Việt Nam thường có mức cao hơn mức bình quân của khu vực EAP. Chỉ trong một số ngành nhất định có thuế suất ưu đãi 10%, Việt Nam mới có mức thuế suất thấp hơn mức bình quân của khu vực. Những ngành này bao gồm các ngành “xã hội” như giáo dục, y tế, một số tiểu lĩnh vực nông nghiệp. Những ngành này có thuế suất đặc biệt ưu đãi.

<sup>47</sup>Có một số lưu ý quan trọng. Dữ liệu thu thập được dựa trên nguồn thông tin thứ cấp được công bố và Nhóm NHTG không khẳng định về mức độ chính xác. Nhiều thông tin chi tiết phức tạp hơn không được thu thập (như kết hợp đồng thời các chính sách ưu đãi). Nhiều quốc gia cũng cung cấp ưu đãi thuế ở cấp tỉnh, thông tin này không được ghi nhận trong các nguồn dữ liệu được sử dụng. Cần lưu ý rằng một số quốc gia đàm phán các trường hợp ưu đãi thuế không chính thống với các nhà đầu tư tiềm năng, thông tin này cũng không được ghi nhận trong cơ sở dữ liệu. Cuối cùng, cơ sở dữ liệu tập trung vào các ưu đãi thuế chứ không có thông tin về các chính sách khuyến khích khác như trợ giá hoặc lợi thế về quy định. Vì vậy, cơ sở dữ liệu này có thể được sử dụng như bước sàng lọc sơ bộ đầu tiên, sẽ cần được chứng minh bằng dữ liệu bổ sung để lý giải chi tiết hơn.

<sup>48</sup>Ngoài Việt Nam, dữ liệu của Campuchia, Indonesia, Lào, Mông Cổ, Myanmar, Papua New Guinea, Philippines, Samoa, Đông Timor, Trung Quốc, Fiji, Malaysia và Thái Lan cũng được đưa vào bảng.

- Trong một số trường hợp, nhà đầu tư Việt Nam được hưởng đồng thời nhiều loại ưu đãi (miễn thuế có thời hạn, tiếp theo là giảm thuế 50%, tiếp tục là thuế suất ưu đãi), nhưng trường hợp này không được thể hiện trong cơ sở dữ liệu này.

Cần thực hiện phân tích chi tiết hơn để so sánh toàn diện các chính sách ưu đãi của Việt Nam so với các quốc gia khác trong khu vực.

**Hình 38: Sự phổ biến của các chính sách ưu đãi thuế ở khu vực EAP**

Ngành	Miễn thuế có thời hạn		Thuế suất ưu đãi		Trợ cấp thuế
	Phổ biến <sup>1</sup>	Hào phóng <sup>2</sup>	Phổ biến <sup>1</sup>	Hào phóng <sup>3</sup>	Hào phóng <sup>2</sup>
Nông nghiệp và ngư nghiệp	64%	9.0	33%	13.0%	13%
Không gian vũ trụ	64%	10.0	33%	16.0%	13%
May mặc, dệt và giày dép	64%	9.0	27%	14.5%	20%
Ô tô và vận tải khác	64%	9.0	33%	16.0%	13%
CN sinh học, dược phẩm và sản phẩm y tế	57%	9.0	33%	16.0%	20%
Dịch vụ doanh nghiệp	43%	9.0	20%	16.0%	13%
Xây dựng và vật liệu xây dựng	71%	8.5	40%	12.0%	20%
Giáo dục và y tế	50%	8.0	20%	12.0%	13%
Giải trí	43%	8.5	27%	15.5%	13%
Công nghiệp khai thác	29%	10.0	13%	22.5%	13%
Dịch vụ tài chính	29%	9.0	27%	15.5%	13%
Thực phẩm và đồ uống	64%	9.0	40%	14.5%	20%
Dịch vụ CNTT	50%	8.0	33%	16.0%	20%
ICT và điện tử	71%	8.5	33%	16.0%	13%
Máy và thiết bị	71%	8.5	33%	16.0%	20%
Sản xuất khác	64%	9.0	33%	16.0%	13%
Điện, dịch vụ tiện ích, viễn thông	36%	10.0	27%	16.5%	13%
Tái chế	29%	9.0	20%	16.0%	13%
Năng lượng tái tạo	29%	9.0	20%	16.0%	13%
Du lịch, khách sạn và nhà hàng	50%	8.0	27%	14.5%	13%
Thương mại và bán lẻ	29%	9.0	13%	17.0%	20%
Vận tải và dịch vụ hậu cần	43%	9.5	20%	16.0%	13%
<b>Tổng</b>	<b>71%</b>	<b>9.0</b>	<b>60%</b>	<b>16.0%</b>	<b>33%</b>

Điều kiện của ưu đãi thuế (tất cả các ngành)			
	Miễn thuế có thời hạn	Thuế suất ưu đãi	Trợ cấp thuế
Điều kiện về địa điểm (tỉnh/SEZ)	92%	53%	20%
Điều kiện về xuất khẩu hoặc bán cho nhà xuất khẩu	40%	34%	14%
Phụ thuộc điều kiện khác (ví dụ: NC&ƯD, sử dụng máy móc tiên tiến)	65%	46%	96%

<sup>1</sup> Tỷ lệ các quốc gia khu vực EAP có chính sách ưu đãi trong lĩnh vực này

<sup>2</sup> Thời gian trung bình (năm)

<sup>3</sup> Mức ưu đãi bình quân (thuế suất TNDN chuẩn – thuế suất ưu đãi)

## 5.2.2 Tham gia đầu tư

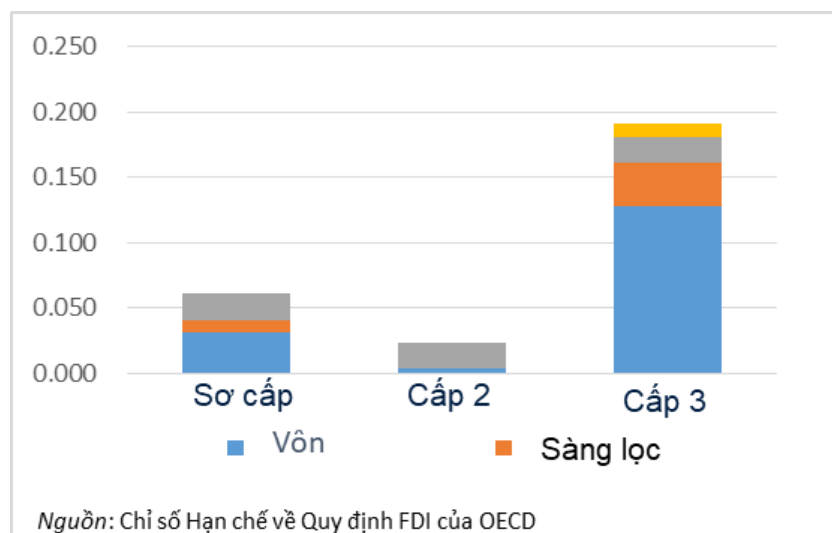
### Rào cản, Quy định hạn chế

Trong phần sau đây, chúng tôi xem xét hiện trạng của Việt Nam liên quan đến việc tham gia đầu tư của nước ngoài từ cả khía cạnh chính sách và thủ tục để xác định những lĩnh vực có thể cải thiện. Theo chỉ số về hạn chế FDI của OECD, Việt Nam có mức độ mở cửa tương đối, hiện nằm ở giữa mức bình quân của

các nước OECD và Hàn Quốc.<sup>49</sup> Việt Nam thường có ít rào cản hơn so với các quốc gia khác trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, đặc biệt là các quốc gia ASEAN như Malaysia, Indonesia, Philippines.

Tuy nhiên, vẫn có một số hạn chế lớn, đặc biệt là ở các ngành tam cấp, trong đó viễn thông/truyền thông, dịch vụ tài chính là những ngành bị hạn chế nghiêm ngặt, cũng như nông nghiệp và lâm nghiệp. Những hạn chế này là tương đối đáng kể vì những ngành này có vai trò quan trọng đối với hiệu quả hoạt động của các chuỗi giá trị toàn cầu và có thể cản trở tham vọng xây dựng TPHCM thành một trung tâm dịch vụ tài chính. Tuy nhiên, sự tham gia đầu tư của nước ngoài trong một số công ty dịch vụ cũng bị hạn chế bởi mức trần theo quy định của pháp luật, ví dụ ở mức 49% hay 65% góp vốn trong một số dịch vụ viễn thông. Ngoài ra, nhà đầu tư nước ngoài tuy được phép mua cổ phần trong nhiều doanh nghiệp trong nước mà không bị hạn chế, nhưng vẫn có giới hạn về mức sở hữu vẫn áp dụng đối với một số doanh nghiệp: ví dụ sở hữu nước ngoài không được vượt quá 49% tại các công ty niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán của Việt Nam và 30% đối với các doanh nghiệp trong ngành tài chính. Nhà đầu tư cá nhân nước ngoài cũng thường bị giới hạn ở mức sở hữu 15%, mặc dù một nhà đầu tư nước ngoài có thể sở hữu lên đến 20% thông qua liên minh chiến lược với đối tác địa phương (Molinuevo, 2017).

**Hình 39: Các quy định hạn chế của Việt Nam theo ngành và biện pháp hạn chế**



Để tập hợp toàn diện khái quát về những rào cản đối với việc tham gia đầu tư của Việt Nam có khả năng cản trở các mục tiêu về thu hút FDI của Việt Nam, một đợt rà soát những cam kết của Việt Nam theo những Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) lớn nhất và gần đây nhất là TPP và EUVFTA đã được thực hiện. Phân tích này tập trung vào một số lĩnh vực như được đề cập đến tại Nghị định số 118/2015 của Chính phủ. Kết quả chi tiết trình bày tại phụ lục.

### Các cam kết TPP

Một phân tích sơ bộ trong đó nêu tóm tắt các cam kết TPP của Việt Nam trong một loạt các lĩnh vực dịch vụ cho thấy Việt Nam có một loạt quy định hạn chế một phần đối với đầu tư vào dịch vụ truyền thông, xây dựng và dịch vụ kỹ thuật liên quan, dịch vụ phân phối, dịch vụ giáo dục, dịch vụ y tế, dịch vụ xã hội và liên quan đến y tế, dịch vụ giải trí, dịch vụ du lịch và liên quan đến lễ hành, cũng như dịch vụ vận tải.

<sup>49</sup> Chỉ số về hạn chế FDI của OECD bao trùm 22 ngành và những hạn chế sau đây: 1) giới hạn vốn nước ngoài, 2) sàng lọc và phê duyệt, 3) hạn chế về nhân sự chính/giám đốc nước ngoài, 4) hạn chế khác (ví dụ: không cho phép sở hữu đất, yêu cầu về có đi có lại, v.v..)

Vì vậy, số lượng các quy định hạn chế về đầu tư có thể nói là nhiều hơn các thành viên TPP khác cho cùng những lĩnh vực này. Đánh giá về các bảo lưu của Việt Nam trong TPP về dịch vụ liên quan đến CNTT, như kỹ thuật, dịch vụ kỹ thuật tích hợp, dịch vụ máy tính và dịch vụ liên quan, cho thấy Việt Nam có cơ chế đầu tư thông thoáng và không hạn chế trong những lĩnh vực này. Tuy nhiên, đối với dịch vụ viễn thông, tình hình lại không thuận lợi như vậy.

Các nhà đầu tư trong lĩnh vực công nghệ cao có sự cạnh tranh rất cao và cần có điểm đến đầu tư thật cạnh tranh để có thể kinh doanh hiệu quả. Việt Nam yêu cầu phải thực hiện một số thủ tục phê duyệt đối với đầu tư và chuyển vốn vào trong nước, do vậy cần có thời gian phê duyệt nhất định và như thế sẽ làm chậm quá trình đầu tư. Chính phủ nên cân nhắc loại bỏ những yêu cầu này. Về các loại hình hạn chế, hạn chế về tỷ lệ góp vốn là phổ biến nhất, trong khi các quy định về sàng lọc cũng khá đáng kể, đặc biệt là ở ngành tam cấp, đồng thời các hạn chế về lao động nước ngoài vẫn tiếp tục tồn tại ở tất cả các ngành.

### **Rào cản đối với lao động nước ngoài**

Các quy định hạn chế về dịch chuyển lao động có thể cản trở việc thu hút và phát triển kỹ năng ở Việt Nam. Với tình trạng thiếu kỹ năng chuyên môn và quản lý của nền kinh tế Việt Nam, việc kiểm soát cơ hội tiếp cận người lao động nước ngoài là một vấn đề quan trọng. Nhìn chung, cả công ty có vốn đầu tư nước ngoài trực tiếp và doanh nghiệp trong nước đều có quyền tuyển dụng lao động nước ngoài và Việt kiều. Tuy nhiên, quyền này bị hạn chế về thời gian và phải chịu các quy định chặt chẽ.

Kể từ năm 2000, chính sách về tiếp nhận lao động nước ngoài, cụ thể là việc cấp giấy phép lao động, đã được hợp lý hóa và thông thoáng hơn, với một số thay đổi lớn như xóa bỏ lệ phí cấp giấy phép lao động, kéo dài thời hạn tối đa lên 6 năm, không yêu cầu đào tạo người lao động Việt Nam để thay thế lao động nước ngoài, cho phép một số lĩnh vực người lao động nước ngoài không cần giấy phép lao động, giảm thời gian cấp giấy phép lao động từ 45 ngày xuống còn 15 ngày, giảm các thủ tục rườm rà, quan liêu (Tullao & Cortez, 2006)

Tuy nhiên, kết quả kiểm tra nhu cầu của thị trường lao động trong nước, trong đó chỉ cho phép tuyển dụng người nước ngoài trong những lĩnh vực mà lao động trong nước chưa có, cũng tồn tại ở một số nước khác, ở mọi trình độ phát triển. Quy định này về cơ bản mang tính chủ quan, vì thế cơ quan có thẩm quyền sẽ có rất nhiều quyền hạn trong việc quyết định đã có lao động trong nước có cùng trình độ hay không. Để thu hút kỹ năng, chính phủ nên sử dụng chỉ tiêu này một cách thận trọng, cho phép sử dụng nhiều chuyên gia hơn và đa dạng hơn. Ngoài ra, chính phủ cũng có thể cân nhắc thực hiện một chương trình thu hút kỹ năng cho những lĩnh vực cần quan tâm, đặc biệt là các dịch vụ doanh nghiệp (Molinuevo, 2017, tr. 167)

### **Chấp thuận nguyên tắc**

Ở Việt Nam, mọi dự án đầu tư nước ngoài đều phải có sự phê duyệt chính thức của cơ quan quản lý nhà nước theo quy trình cấp chứng nhận, bao gồm việc xem xét xem khoản đầu tư đề xuất có thuộc lĩnh vực quan tâm của Việt Nam hay không, kể cả khi khoản đầu tư đó thỏa mãn các điều kiện ngành nghề, quy mô, mức sở hữu nước ngoài được phép. Các quy tắc, điều kiện về cấp chứng nhận đầu tư có sự khác biệt đáng kể tùy vào quy mô của khoản đầu tư và vốn nước ngoài có chiếm phần lớn nguồn vốn đầu tư hay không.

Quy trình xin cấp giấy chứng nhận đầu tư thường phức tạp và mất nhiều thời gian. Một dự án đầu tư có thể phải được phê duyệt bởi một vài bộ hoặc cơ quan có thẩm quyền (hoặc cả hai), tùy vào mô hình sở hữu (nước ngoài hay trong nước), quy mô, ngành nghề. Đầu tư vào những ngành nghề có điều kiện (nghĩa là có thủ tục chấp thuận nguyên tắc), như phát thanh truyền hình, khoáng sản, viễn thông, ngân hàng-tài chính, cảng-sân bay, giáo dục phải tuân thủ quy trình cấp phép phức tạp hơn. Để có được giấy chứng nhận đầu tư hay sửa đổi giấy chứng nhận đầu tư đã phê duyệt có thể phải mất nhiều ngày. Những chậm trễ này thường do Sở Kế hoạch Đầu tư hay Bộ Kế hoạch Đầu tư phải xin ý kiến của một số bộ ngành liên quan.

Chấp thuận nguyên tắc hay sàng lọc đầu tư nước ngoài như vậy không được coi là thông lệ tối ưu. Việc một cơ quan hoặc ủy ban thuộc chính phủ thực hiện một đánh giá *trước* mỗi dự án đầu tư nước ngoài trước khi cấp phép đầu tư có thể gây nản lòng đối với nhà đầu tư FDI. Chấp thuận nguyên tắc có thể dẫn tới những quyết định hoàn toàn chủ quan của nhà nước và có thể tạo kẽ hở cho tham nhũng. Những chậm trễ và chi phí gắn với việc sàng lọc cũng có thể làm nản lòng nhà đầu tư nước ngoài. Bằng chứng từ các dự án của Ngân hàng Thế giới cho thấy việc loại bỏ các biện pháp sàng lọc sẽ thu hút đầu tư mới: ở Thổ Nhĩ Kỳ đã thu hút được 1,5 tỷ đô-la đầu tư mới sau khi xóa bỏ một ủy ban sàng lọc đầu tư.

Quan trọng hơn, chấp thuận nguyên tắc không phải là biện pháp thay thế cho những quy định tốt. Nhà nước có mong muốn hợp pháp và có nhiệm vụ bảo vệ sức khỏe, môi trường, lao động, lợi ích an ninh quốc gia, nhưng việc sàng lọc là không cần thiết và cũng không hiệu quả để thực hiện nhiệm vụ này. Đồng thời, quốc tịch của nhà đầu tư thường không có sự liên quan trong phần lớn những lĩnh vực này.

### 5.2.3 Sau đầu tư

#### **Bảo vệ, giữ chân nhà đầu tư**

Có cơ chế bảo vệ nhà đầu tư hiệu quả rút cục sẽ góp phần nâng cao sự yên tâm của nhà đầu tư đối với Việt Nam khi coi đây là một điểm đến đầu tư. Nếu nhà đầu tư không cảm thấy yên tâm rằng khoản đầu tư, tài sản, nhà máy, công nhân, nhân viên của mình được bảo vệ đầy đủ, thì nhà đầu tư sẽ không đầu tư hoặc tái đầu tư vào quốc gia. Do vậy, xét về tầm quan trọng của việc tái đầu tư và mở rộng đầu tư để đạt được các mục tiêu của Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới, điều quan trọng là phải bảo đảm để các cơ chế bảo vệ đầu tư được thực hiện ở những chuẩn mực cao. Phần này của báo cáo sẽ trình bày đánh giá sơ bộ về mức độ bảo vệ nhà đầu tư ở Việt Nam và chỉ tập trung vào những lĩnh vực được xác định là cần có cải thiện.

#### **Các quy định bảo đảm về việc bảo vệ nhà đầu tư trong các hiệp định đầu tư (IIA) của Việt Nam**

Việt Nam đã ký kết tổng cộng 62 IIA, trong đó 47 hiệp định đã có hiệu lực<sup>50</sup>. Trong khuôn khổ báo cáo này, 6 trong số các IIA hiện đại mới ký kết của Việt Nam được rà soát, gồm Hiệp định Đầu tư Toàn diện ASEAN (ACIA), FTA EU-Việt Nam, Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), BIT (Hiệp định thương mại song phương) Việt Nam - Vương quốc Anh, BIT Việt Nam - Hy Lạp, FTA Việt Nam - Hàn Quốc (gọi chung là các IIA được rà soát). Các IIA hiện đại thiết lập các chuẩn mực rõ ràng về cách đối xử và bảo vệ nhà đầu tư nước ngoài trước các rủi ro chính trị xuất phát từ hành vi trái luật pháp của chính quyền trong khi vẫn bảo đảm sự linh hoạt hợp lý về chính sách của nước sở tại đối với những vấn đề hợp pháp,

<sup>50</sup> Cơ sở dữ liệu Trung tâm Chính sách Đầu tư UNCTAD, <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/229>

đồng thời quy định thủ tục trọng tài chi tiết giữa nhà đầu tư và nhà nước để tạo điều kiện cho nhà đầu tư thực thi hiệu quả những biện pháp bảo đảm này.

Về chuẩn mực đối xử, những IIA được rà soát áp dụng các chuẩn mực cao phổ biến đối với nhiều IIA hiện đại hơn khác trên toàn cầu. Về không phân biệt đối xử, các bảo đảm về chuẩn mực đối xử công bằng (FET) đối với nhà đầu tư, bảo vệ nhà đầu tư trước hành vi sung công trực tiếp và gián tiếp; chuyển tiền đến và đi liên quan đến đầu tư; cho phép giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước (ISDS). Những IIA như TPP có chuẩn mực cao hơn các IIA trước đây mà Việt Nam từng tham gia đàm phán, như có nhiều điều khoản giải quyết tranh chấp đầu tư (ISDS) chi tiết hơn để tạo điều kiện cho các Chính phủ có nhiều biện pháp bảo vệ hơn trước các vi phạm của nhà đầu tư. TPP có cơ chế sàng lọc những trường hợp khiếu nại nhỏ, ngăn chặn các hội đồng trọng tài đưa ra quyết định về những vấn đề nhạy cảm vốn là lĩnh vực riêng của nhà nước, đưa ra các cơ chế để tạo điều kiện cho các chính phủ xây dựng những cách hiểu ràng buộc của hiệp định, cho phép các chính phủ khác ngoài chính phủ bị kiện tham gia vào thủ tục ISDS v.v. Tuy nhiên, những biện pháp bảo vệ này không được đưa vào hầu hết các IIA hiện đã có hiệu lực ở Việt Nam. Nhưng nhìn chung, qua khảo sát không phát hiện thấy rủi ro lớn nào đối với nhà đầu tư hay được nêu trong các cuộc gặp với nhà đầu tư nước ngoài.

### **Nội dung bảo vệ nhà đầu tư của luật định trong nước**

Luật Đầu tư 2014 (LĐT) là bộ luật quan trọng nhất về đầu tư nước ngoài của Việt Nam<sup>51</sup>. LĐT đưa ra các biện pháp bảo đảm cho nhà đầu tư nước ngoài để tránh những hành vi sung công bất hợp pháp, những hạn chế về chuyển tiền và giải quyết tranh chấp thông qua trọng tài quốc tế. Luật này quy định bảo đảm về đầu tư cho tất cả các khoản đầu tư ở Việt Nam - không phân biệt giữa tài sản hữu hình và vô hình<sup>52</sup> trong Luật Đầu tư. Luật đầu tư của một quốc gia thường là một trong những công cụ pháp lý đầu tiên mà nhà đầu tư tiềm năng xem xét và do vậy điều quan trọng là luật này phải thể hiện những biện pháp bảo đảm quan trọng mà nhà đầu tư quan tâm nhất – ngay cả khi đã có những văn bản pháp lý khác đã có quy định. Theo nghĩa nào đó, luật đầu tư toàn diện có thể là một công cụ mạnh mẽ để “xúc tiến” đầu tư, nếu có tiêu chuẩn bảo vệ cao.

Phân tích về Luật ĐT của Việt Nam cho thấy Luật này có chuẩn mực bảo vệ yếu hơn một số IIA của Việt Nam được rà soát trong thời gian xây dựng bản Chiến lược này. Phụ lục 2 trình bày chi tiết những khác biệt chính, nhưng có thể tóm tắt ngắn gọn như sau:

Quy định về sung công trong Luật ĐT không bảo đảm việc bảo vệ nhà đầu tư tránh hành vi sung công trực tiếp và gián tiếp. Luật cũng không quy định rõ ràng về việc sung công sẽ không có sự phân biệt đối xử, tuân thủ nguyên tắc đối xử công bằng trong sung công, bảo đảm đền bù nhanh chóng, hiệu quả, đầy đủ. Đây là những yêu cầu chính của các quy định về sung công theo chuẩn “thông lệ tốt” và trên thực tế cũng được quy định tại các IIA được rà soát. Báo cáo Môi trường đầu tư của Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ 2017

---

<sup>51</sup> Phân tích trong báo cáo này chỉ giới hạn ở các quy định của LĐT và một số nghị định. Những luật khác chưa được rà soát nhưng có liên quan đến FDI bao gồm Luật số 45/2013/QH13 (Luật Đất đai), Thông tư 19 (Quản lý Ngoại hối đối với hoạt động Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam), Luật số 07/2017/QH14, Luật Chuyển giao công nghệ 2017, Luật số 92/2015/QH13, Bộ luật Tố tụng Dân sự, Phần thứ bảy, Chương XXXV, Luật số 36/2009/QH12 ngày 19/06/2009, Luật Sở hữu trí tuệ, Luật số 68/2014/QH1, Luật Doanh nghiệp.

<sup>52</sup> Mặc dù Việt Nam đã có nỗ lực liên tục cải thiện khung pháp lý để bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ (Quyền SHTT), việc thực thi còn yếu gây ra nhiều chậm trễ tiềm tàng trong đăng ký quyền SHTT, bảo vệ không đầy đủ để phòng ngừa sao chép bất hợp pháp và hàng giả. Ngoài ra, Việt Nam vẫn thuộc danh sách theo dõi 301 của Đại diện Thương mại Hoa Kỳ về các vi phạm quyền SHTT. Việt Nam có xếp hạng kém cả trên quốc tế và trong khu vực. Việt Nam liên tục có điểm số thấp hơn về chỉ số quyền sở hữu trí tuệ khi chỉ xếp hạng thứ 92 trong số 138 nền kinh tế trên toàn cầu năm 2017.

cho biết hiện có 2 trường hợp sung công đối với đầu tư của Hoa Kỳ chưa được đền bù thỏa đáng<sup>53</sup>. Theo những báo cáo này, điều đặc biệt quan trọng là các quy chế bảo đảm về sung công sẽ được tăng cường cả từ khía cạnh pháp lý và thực thi.

Luật ĐT cũng có thể được tiếp tục hoàn thiện liên quan đến quy định về chuyển tiền. Luật nên cho phép thực hiện nhiều giao dịch chuyển tiền vào và ra khỏi Việt Nam một cách kịp thời.

Chuẩn mực về đối xử công bằng (FET) yêu cầu nhà nước phải bảo đảm các nguyên tắc rộng hơn về thiện ý, minh bạch, tỉ lệ hợp lý, thủ tục hợp pháp và không phân biệt đối xử được tuân thủ đối với mọi hành vi của nhà nước đối với nhà đầu tư. Không như các IIA của Việt Nam, Luật ĐT không có sự bảo đảm rõ ràng về đối xử công bằng. Luật ĐT và một số văn bản khác tuy cũng có một số nội dung về chuẩn mực FET nhưng không có quy định đầy đủ về nội dung này. Có một số báo cáo gần đây cho biết quan điểm của nhà đầu tư về tình trạng thiếu minh bạch và không áp dụng nguyên tắc đối xử công bằng trong thủ tục cấp phép kinh doanh. Một khảo sát của thành viên Phòng Thương mại Hoa Kỳ (AmCham) ở khu vực ASEAN vào tháng 3 năm 2017 cho thấy việc thực thi luật pháp ở Việt Nam là một trong những rào cản hàng đầu đối với nhà đầu tư Hoa Kỳ tại Việt Nam<sup>54</sup>. Báo cáo này cũng đề cập về việc thực hiện các quy định một cách thiếu công bằng, bất bình đẳng. Trong bối cảnh tất cả các IIA được rà soát đều đã có chuẩn mực FET, việc đưa vào chuẩn mực này vào luật pháp trong nước có thể (i) bảo đảm có chuẩn mực về công bằng trong đối xử với cả nhà đầu tư nước ngoài và trong nước, (ii) quy định rõ về phạm vi của các chuẩn mực FET, (iii) góp phần thực thi tốt hơn chuẩn mực này ở Việt Nam.

Về giải quyết tranh chấp, Luật ĐT quy định mọi tranh chấp liên quan đến đầu tư tại Việt Nam trước tiên phải được giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải, sau đó mới sử dụng trọng tài hoặc tòa án. Tuy nhiên, Luật ĐT không quy định thời hạn thương lượng hoặc tham vấn trước khi nhà đầu tư có thể chuyển vụ việc tranh chấp sang trọng tài hoặc tòa án tại Việt Nam.

Việt Nam là một quốc gia thành viên của Công ước New York (NYC)<sup>55</sup>. Bộ luật Tố tụng Dân sự (BLTTDS) của Việt Nam cho phép công nhận và cho thi hành phán quyết của trọng tài nước ngoài theo quy định của NYC<sup>56</sup>. Tuy nhiên, trên thực tế, đây vẫn là một điểm yếu lớn của Việt Nam. Theo số liệu thống kê của Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), năm 2014, có tới 19/44 phán quyết được xuất trình để công nhận và cho thi hành đã bị bác bỏ<sup>57</sup>.

Những hạn chế và sự thiếu nhất quán với các hiệp định quốc tế này của Việt Nam cần được giải quyết. Đặc biệt, khi Điều 4 của Luật ĐT quy định rằng trường hợp Luật ĐT trái với điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên thì sẽ áp dụng quy định của điều ước quốc tế đó. Điều 5(5) còn quy định thêm rằng nhà nước tôn trọng các điều ước quốc tế liên quan đến đầu tư kinh doanh mà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên. Theo những quy định này, nên điều chỉnh các quy định của luật pháp trong nước phù hợp với các hiệp định quốc tế để tránh lúng túng trong thực hiện cả đối với cơ quan quản lý và nhà đầu tư.

---

<sup>53</sup> Sung công và Đầu tư, Báo cáo Môi trường đầu tư 2016, Việt Nam

<sup>54</sup> Truy cập <http://www.amchamhanoi.com/wp-content/uploads/2017/03/Perceptions-of-the-Business-Climate-March-2017.pdf>

<sup>55</sup> Công ước về Công nhận và thi hành Phán quyết Trọng tài Nước ngoài, cũng được biết đến là Công ước New York, được Liên hợp quốc thông qua tại một hội nghị ngoại giao ngày 10 tháng 6 năm 1958 và có hiệu lực từ 7 tháng 6 năm 1959.

<sup>56</sup> Luật số 92/2015/QH13, Bộ luật Tố tụng Dân sự, Phần thứ bảy, Chương XXXV

<sup>57</sup> Báo cáo từ Nhóm Công tác Đầu tư và Thương mại 2015, Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam

Việt Nam chưa gia nhập Công ước Giải quyết Tranh chấp Đầu tư (ICSID). Kiến nghị về việc gia nhập ICSID hiện vẫn đang được chính phủ cân nhắc<sup>58</sup>.

### Tranh chấp giữa Nhà đầu tư và Nhà nước

Liên quan đến tranh chấp đầu tư, tới nay Việt Nam đã có 4 vụ việc, trong đó 3 vụ việc được xử có lợi cho Việt Nam và một được giải quyết thông qua hòa giải với nhà đầu tư (Bảng 29). Những tranh chấp đầu tư này được xét xử tại Tòa án Trọng tài Thường trực và Phòng Thương mại Stockholm theo nguyên tắc trọng tài UNCITRAL.

**Hình 40: Tranh chấp trọng tài giữa Nhà đầu tư và Nhà nước tại Việt Nam**

STT	Tên, Năm, Quy định/Tổ chức	Ngành nghề	Quyết định	Số tiền đòi bồi thường / được chấp nhận
1.	RECOFI kiện Việt Nam, 2013, UNCITRAL/PCA	Chế biến - thực phẩm Dịch vụ - Buôn bán và bán lẻ	Có lợi cho Nhà nước	Đòi bồi thường - 66 triệu \$
2.	Dialasie kiện Việt Nam, 2011, UNCITRAL/PCA	Dịch vụ - Hoạt động liên quan đến Sức khỏe Con người	Có lợi cho Nhà nước	Đòi bồi thường - 47 triệu \$
3.	McKenzie kiện Việt Nam, 2010, UNCITRAL/PCA	Dịch vụ - Hoạt động Lưu trú và Thực phẩm	Có lợi cho Nhà nước	Đòi bồi thường - 3750 triệu \$
4.	Trịnh và Bình Châu kiện Việt Nam, 2004, UNCITRAL/SCC	Chế biến - thực phẩm Dịch vụ - hoạt động bất động sản	Hòa giải	Yêu cầu trả nợ - 100 triệu \$
5.	Trịnh Vĩnh Bình kiện Việt Nam, 2015, ICC	Chế biến - thực phẩm Dịch vụ - hoạt động bất động sản (Do không tuân thủ thỏa thuận hòa giải trước đây)	Đang tiếp diễn	Đòi bồi thường - 1,25 tỷ USD

Bộ Tư pháp (Bộ TP) là cơ quan đầu mối chịu trách nhiệm giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước. Quyết định số 04/2014/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ quy định giải pháp chung để giải quyết tranh chấp đầu tư. Hiện mọi chi phí và tổn thất phát sinh do tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước được ngân sách trung ương chi trả. Chính quyền cấp tỉnh chưa phải chịu trách nhiệm về những tranh chấp phát sinh do các biện pháp mà các tỉnh thành thực hiện.

Nhà đầu tư cũng có thể kiện chính quyền ra tòa án trong nước (tòa án tỉnh và tòa phúc thẩm) - nhưng đây là phương án ít được chọn, đặc biệt khi nhà đầu tư nước ngoài chưa đặt nhiều niềm tin vào hệ thống chính quyền địa phương - hoặc thông qua trọng tài trong nước. Cơ cấu phân cấp của tòa án trong nước như sau: Tòa án Nhân dân Tối cao, Tòa án Nhân dân Cấp cao, Tòa án Nhân dân Tỉnh, Thành phố

<sup>58</sup> Công ước ICSID và Công ước New York; Xem thêm Báo cáo Môi trường đầu tư Hoa Kỳ 2017, Việt Nam



trực thuộc Trung ương, Tòa án Nhân dân Cấp Quận huyện. Tòa án Nhân dân có 5 lĩnh vực chức năng: hình sự, dân sự, hành chính, kinh tế, lao động. Viện Kiểm sát chịu trách nhiệm khởi tố các vụ việc hình sự cũng như giám sát hoạt động tòa án. Báo cáo điều tra của tổ chức Minh bạch Quốc tế cũng chỉ ra tình trạng nhà đầu tư nước ngoài còn chưa tin tưởng nhiều vào hệ thống tòa án địa phương và vì vậy thường chọn sử dụng trọng tài quốc tế nhiều hơn.

Là nước tiếp nhận số lượng lớn vốn FDI, đã tham gia ký kết một số IIA và có khung quản lý hành chính rộng, Việt Nam nhiều khả năng sẽ phải tiếp tục đối mặt với các tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước.

### **Khiếu nại, tố cáo giữa nhà đầu tư và nhà nước**

Khiếu nại, tố cáo là những vấn đề/rắc rối phát sinh giữa nhà đầu tư và cơ quan nhà nước nhưng chưa tới mức tranh chấp chính thức về pháp lý. Qua trao đổi với doanh nghiệp được biết nguyên nhân lớn nhất của các khiếu nại, tố cáo giữa nhà đầu tư và nhà nước là thủ tục hành chính phức tạp, thiếu nhất quán giữa luật pháp và quy định, minh bạch trong thực hiện luật pháp, chính sách, phân biệt đối xử giữa nhà đầu tư trong nước và nước ngoài. Nhiều trường hợp khiếu nại, tố cáo được biết có liên quan đến thuế hoặc các vấn đề về đất. Theo báo cáo, chính quyền địa phương/tỉnh còn miễn cưỡng trong giải quyết tranh chấp nhà đầu tư.

Cán bộ chính quyền địa phương chưa đủ năng lực để nắm bắt các vấn đề liên quan, tác động tiêu cực đối với nhà đầu tư và khung pháp lý của Việt Nam (cả nghĩa vụ trong nước và quốc tế) được cho là những nguyên nhân chính gây ra khiếu nại. Tình trạng thực thi kém hiệu quả khung pháp lý hiện hành cũng được cho là một vấn đề đáng kể. Trong một báo cáo về môi trường kinh doanh năm 2017, Phòng Thương mại Hoa Kỳ nhận thấy các đơn vị thành viên gặp phải trở ngại đáng kể do cách lý giải pháp luật không nhất quán, tình trạng thực thi không thống nhất, luật pháp chưa rõ ràng. Báo cáo cũng cho biết các công ty Mỹ cho rằng sự thiếu công bằng trong thực thi luật pháp của Việt Nam hiện cao hơn tất cả các nước ASEAN khác.

Khi trao đổi với Nhóm NHTG, các bên liên quan cho biết các nhà đầu tư hiện sử dụng các kênh sau đây để yêu cầu giải quyết khiếu nại:

- Kênh ngoại giao - gửi thư tới đại sứ quán ở nước xuất xứ của nhà đầu tư để yêu cầu giải quyết khiếu nại. Các cơ quan nhà nước ở trung ương thường tham gia nhiều hơn vào quá trình này so với chính quyền cấp tỉnh.
- Luật Khiếu nại Tố cáo (Luật KNTC) – Theo Luật KNTC, trước tiên nhà đầu tư gửi yêu cầu giải quyết khiếu nại tới cơ quan ban hành quyết định dẫn đến khiếu nại. Nếu khiếu nại không được giải quyết ở cấp này, nhà đầu tư có thể gửi yêu cầu giải quyết lên cấp có thẩm quyền cao hơn (ví dụ: bộ chủ quản của cơ quan đó).
- Gửi trực tiếp lên cơ quan cấp trên - Trong một số trường hợp, nhà đầu tư còn khiếu nại vượt cấp lên cơ quan cấp trên (trung ương). Nhưng những trường hợp như vậy thường sẽ được chuyển lại về cơ quan cấp dưới giải quyết.

Ngoài những kênh này, các nhà đầu tư thường gửi yêu cầu giải quyết khiếu nại lên Bộ Kế hoạch Đầu tư. Cho tới nay đã có 72 trường hợp khiếu nại gửi tới Bộ KHĐT. Chi tiết và thông tin thêm về các trường hợp này cần được thu thập để xác định phạm vi của việc giải quyết khiếu nại thông qua kênh này.

Các biện pháp phòng ngừa tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước ở cấp trung ương và cấp tỉnh hiện chỉ mang tính sự vụ chứ chưa có một cơ chế có hệ thống nào để phòng ngừa tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước. Ví dụ, ở trung ương, Bộ KHĐT thực hiện đối thoại mỗi năm 2 lần với các nhà đầu tư nước

ngoài tại Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam và cũng đã thành lập Ban Hỗ trợ Doanh nghiệp Nhật Bản và Hàn Quốc để cung cấp thông tin và giải quyết các vấn đề của nhà đầu tư Nhật Bản và Hàn Quốc. Các tỉnh thành cũng thực hiện chức năng phòng ngừa tranh chấp ở các mức độ khác nhau. Ví dụ, Thành phố Hồ Chí Minh tiếp nhận trên 6.500 dự án đầu tư. Sở Kế hoạch và Đầu tư chịu trách nhiệm về đăng ký đầu tư và đăng ký kinh doanh.

Đại diện của SKHĐT cho biết hàng ngày đều nhận được đơn thư khiếu tố. Năm 2016, các sở nhận được hơn 2.000 đơn khiếu nại, tố cáo. Phần lớn các khiếu nại là của các nhà đầu tư trong nước hơn là nhà đầu tư nước ngoài. SKHĐT TPHCM hàng tháng có tổ chức đối thoại với nhà đầu tư, thường xuyên có sự tham gia của đại diện Bộ TP và Sở TNMT. Ngoài ra, UBND cũng tham gia giám sát hoạt động của địa phương. Cho đến nay đã có 7 vụ việc hành chính ở cấp tỉnh, chủ yếu do các cơ quan chính quyền không làm đúng quy trình hay thiếu minh bạch. Đại diện của các tỉnh Đà Nẵng, Hải Phòng, Quảng Ninh cũng cho biết các biện pháp phòng ngừa tranh chấp còn thiếu nhất quán. Các nội dung thảo luận nêu rõ một số hạn chế của các chương trình hiện có, như: (i) cần phối hợp tốt hơn, (ii) nguyên tắc và quy định cần rõ ràng hơn để phát hiện và giải quyết khiếu nại, (iii) tình trạng thiếu năng lực quản lý và điều hành tranh một số vấn đề quan trọng.

Quan trọng nhất là, trong khi nhà đầu tư hiện sử dụng nhiều kênh để yêu cầu giải quyết khiếu nại nhưng hiện chưa có công cụ/cơ chế bài bản nào để phòng ngừa tranh chấp/khiếu nại. Mức độ đáp ứng của các cơ quan liên quan có khác biệt đáng kể giữa các tỉnh và các sở.

Vụ Luật pháp Quốc tế, Bộ Tư pháp, cho biết trong mấy năm qua, Việt Nam đã có một số nỗ lực để xây dựng cơ chế phòng ngừa tranh chấp. Bộ KHĐT và Bộ Tư pháp mới đây đã tổ chức một số hội thảo, đào tạo cho các cơ quan cấp tỉnh trong việc giải quyết khiếu nại đầu tư. Tuy nhiên, chưa có bộ phận đầu mối nào được thiết lập. Ngoài ra, tình trạng thiếu năng lực của chính quyền cấp tỉnh trong giải quyết khiếu nại và việc thiếu cơ chế giám sát, đánh giá được coi là một trong số những vấn đề chính. Ý tưởng thành lập một ban chuyên trách liên ngành cấp tỉnh đang được tích cực xem xét, ít nhất là ở những tỉnh thành có nhiều đầu tư nước ngoài. Ban chuyên trách liên ngành này sẽ có sự tham gia của Sở Tư pháp, Sở Tài chính, Ủy ban nhân dân và Sở Tài nguyên Môi trường. Dự kiến cơ quan liên quan đến trường hợp khiếu nại trước hết sẽ liên hệ với ban chuyên trách liên ngành để xin ý kiến trước khi đưa ra quyết định giải quyết khiếu nại. Tuy nhiên, đây vẫn chỉ là đề xuất và cần có một cơ chế bài bản hơn để phòng ngừa tranh chấp/giải quyết khiếu nại.

Những khảo sát khác về môi trường kinh doanh của Việt Nam cho thấy tình trạng thiếu chắc chắn và rủi ro về luật định còn phổ biến. Ví dụ, Chỉ số Năng lực Cạnh tranh Cấp Tỉnh (PCI)<sup>60</sup> cho thấy 2 trong số những vấn đề lớn nhất mà doanh nghiệp đang gặp phải là tốn kém thời gian cho việc tuân thủ các quy định về kinh doanh (thuế, bảo hiểm xã hội, thủ tục hải quan) và số lượng lớn các đợt thanh tra về chấp hành luật định. Khảo sát Doanh nghiệp của Nhóm NHTG cũng cho thấy thời gian mà ban điều hành doanh nghiệp dành cho việc xử lý các quy định của nhà nước (trung ương, địa phương) ở Việt Nam là nhiều hơn so với các quốc gia ASEAN khác. Nhận định này cũng được xác nhận trong Báo cáo PCI, cho thấy thời gian dành cho việc tuân thủ các quy định về doanh nghiệp và thanh tra là hai rào cản đáng kể nhất đối với doanh nghiệp.

<sup>59</sup>Trong Hội thảo về Khiếu nại của Nhà đầu tư tại Hạ Long, tháng 5/2017

<sup>60</sup>Truy cập <http://eng.pcivietnam.org/gioi-thieu-pci-c2.html>

Chỉ số Năng lực Cạnh tranh Cấp Tỉnh (PCI) về môi trường kinh doanh của Việt Nam tiến hành khảo sát hàng năm đối với các doanh nghiệp, đánh giá và xếp hạng chất lượng điều hành kinh tế của chính quyền tỉnh/thành phố trong việc tạo ra một môi trường kinh doanh thuận lợi cho phát triển của khối kinh tế tư nhân.

## Kết quả chính về tăng cường khung chính sách đầu tư của Việt Nam

Để Việt Nam cải thiện năng lực cạnh tranh FDI theo Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới, một loạt các thay đổi về chính sách và quy định mang tính nền tảng cần được thực hiện.

Như đã đề cập trên đây, qua so sánh luật pháp trong nước của Việt Nam và IIA cho thấy có sự chênh lệch về mức độ bảo vệ đầu tư. Luật ĐT còn thiếu các quy định về bảo đảm đãi ngộ quốc gia, tối huệ quốc, đối xử công bằng với nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Việt Nam cần cải thiện những cơ chế bảo đảm này bằng cách bổ sung những quy định còn thiếu và củng cố những quy định còn yếu, dựa trên thông lệ tốt quốc tế và các IIA mà Việt Nam đã ký kết.

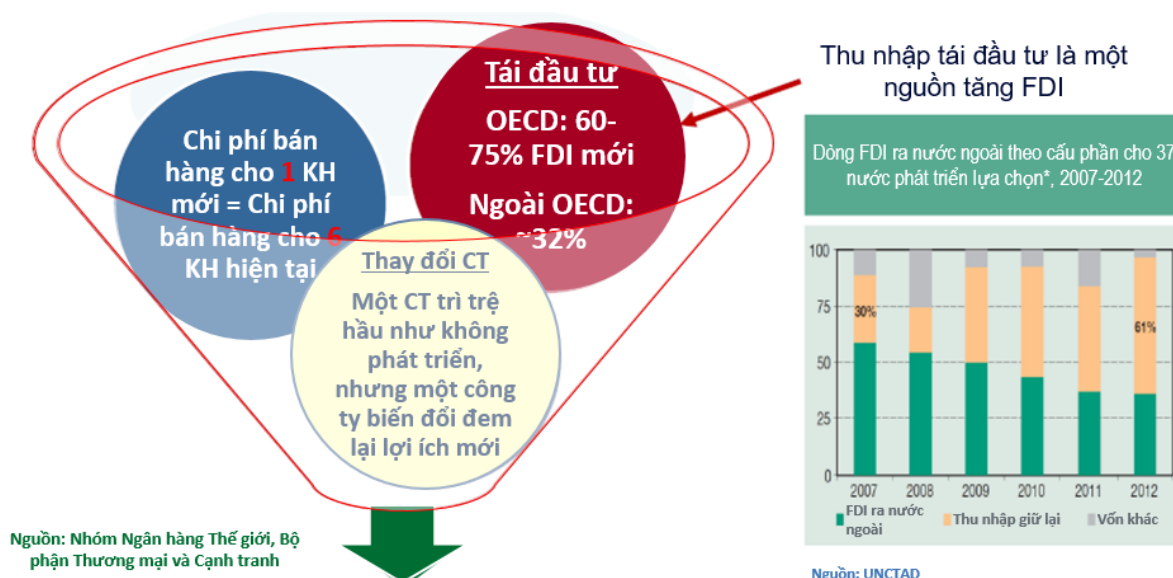
Cần lưu ý rằng các chuẩn mực cao hơn về bảo vệ nhà đầu tư tuy chưa được Luật ĐT hiện hành hoặc các luật liên quan công nhận nhưng trên thực tế đã được Việt Nam thi hành thông qua các IIA. Hơn nữa, việc sửa đổi luật pháp trong nước là hết sức quan trọng vì Điều 4.3, Luật ĐT, cũng khẳng định rằng sẽ áp dụng quy định của điều ước quốc tế nếu có mâu thuẫn với quy định trong nước. Mọi nội dung không nhất quán giữa luật pháp trong nước và luật pháp và quy tắc quốc tế áp dụng đối với Việt Nam có thể dẫn tới những lúng túng cho cả phía nhà nước và nhà đầu tư, làm tăng khả năng tranh chấp pháp lý.

## Chăm sóc sau đầu tư, Vận động chính sách

### Chăm sóc sau đầu tư

Chăm sóc sau đầu tư là một chức năng chiến lược của công tác xúc tiến đầu tư, với cùng các bên đối tác và mục tiêu rất giống nhau (cải cách, đầu tư, việc làm) như thu hút đầu tư, nhưng cần được nâng tầm lên thành những chức năng chính của các cơ quan như Cục ĐTNN. Chăm sóc sau đầu tư hiệu quả sẽ đóng vai trò chính trong việc thu hút mở rộng đầu tư, hiện chiếm tới 75% nguồn vốn FDI hàng năm từ các quốc gia OECD và trên 30% nguồn vốn FDI từ các quốc gia ngoài OECD.

Hình 41: Tầm quan trọng ngày càng tăng của việc Chăm sóc sau đầu tư bài bản, có hiệu quả



Sau đây là một số nội dung yếu tố quan trọng khác về sự phù hợp của công tác chăm sóc sau đầu tư đối với Việt Nam và Cục ĐTNN:

- Trong một số trường hợp còn tồn tại sự chênh lệch lớn giữa phê duyệt/đăng ký đầu tư và dự án đầu tư đang hoạt động;
- Nhà đầu tư cần có đối tác trong nước chủ động, có khả năng giải quyết vấn đề, vận động ủng hộ cải thiện môi trường đầu tư, cung cấp thông tin cũng như thực hiện dịch vụ kết nối và điều phối hiệu quả;
- “Sự hài lòng của nhà đầu tư” chính là một công cụ marketing hiệu quả và là một tín hiệu tích cực gửi đến thị trường;
- “Có tới 3/4 cơ quan xúc tiến đầu tư cho biết chăm sóc sau đầu tư là một trong những phương pháp hiệu quả và tiết kiệm nhất để xác định cơ hội và tạo ra các nhu cầu đầu tư mới” (khảo sát của IBM).
- Những lợi ích về mặt phát triển tại địa phương từ FDI sẽ không tự nhiên mà có. Tăng cường phát triển mối liên kết với các nhà cung cấp địa phương là yếu tố quan trọng để chăm sóc sau đầu tư hiệu quả.

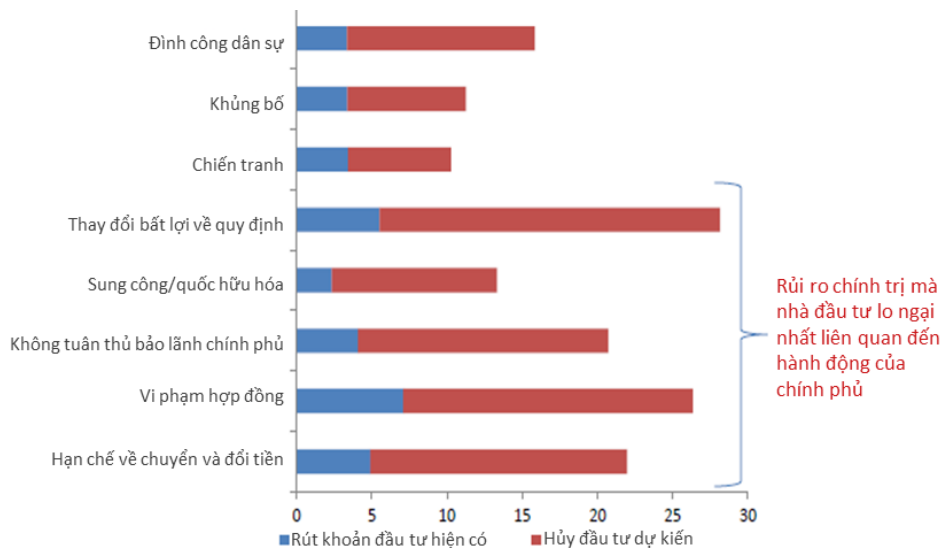
Trong năm 2018, Cục ĐTNN nên tổ chức một chương trình chăm sóc sau đầu tư cho những nhà đầu tư chiến lược trong các ngành nghề ưu tiên cũng như tất cả các doanh nghiệp thuộc nhóm Fortune 500 có khả năng đóng góp đáng kể vào việc thực hiện và đạt được mục tiêu của chiến lược Thế hệ mới này. Phần sau của báo cáo sẽ trình bày lý do và cách thức thực hiện.

Mục tiêu của công tác phục vụ nhà đầu tư nói chung và chăm sóc sau đầu tư nói riêng gồm:

1. Xây dựng quan hệ lâu dài với các nhà đầu tư hiện có;
2. Cung cấp dịch vụ và đẩy nhanh quá trình thực hiện dự án đầu tư;
3. Cải thiện mức độ hài lòng chung của nhà đầu tư;
  - a. Xác định và tháo gỡ vấn đề của từng nhà đầu tư;
  - b. Xác định và giải quyết các vấn đề về môi trường đầu tư ở cấp ngành hoặc quốc gia;
4. Gia tăng giá trị của dự án đầu tư đối với kinh tế địa phương
  - a. Xác định, hỗ trợ cơ hội mở rộng đầu tư, hoạt động đầu tư mới tại cùng địa điểm và/hoặc duy trì đầu tư
  - b. Giữ chân nhà đầu tư nước ngoài
5. Mục đích cuối cùng là thuyết phục các nhà đầu tư hiện có mở rộng hoạt động, nâng cao giá trị gia tăng tạo ra và sử dụng nguồn cung ứng trong nước.

Chính phủ Việt Nam tuy đã có nhiều nỗ lực đáng hoan nghênh để tạo môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp, nhưng Cục ĐTNN cần lưu ý rằng những rủi ro chính trị (kể cả rủi ro tiềm tàng) mà nhà đầu tư thường quan ngại nhất là những rủi ro có liên quan đến hành động của nhà nước như minh họa trong Hình 42.

**Hình 42: Lý do chính khiến nhà đầu tư hủy bỏ kế hoạch đầu tư - Nguồn WIPR 2012**



Cục ĐTNN sẽ cần tác động đến hành vi của nhà đầu tư ngày một nhiều hơn vì lợi ích của Việt Nam bằng cách tạo sự yên tâm, tin tưởng và gắn kết cho nhà đầu tư. Cụ thể là nếu không thực hiện chăm sóc sau đầu tư bài bản, hiệu quả, Cục ĐTNN có thể sẽ không biết đến nhà đầu tư là ai, loại hình đầu tư nào Việt Nam đang cần, những trường hợp nào đang hay sắp rơi vào ngưỡng ‘bỏ cuộc’. Nói cách khác, đây là những nhà đầu tư đã cam kết sẽ đầu tư hoặc tái đầu tư vào Việt Nam nhưng nhận thấy quy trình tham gia đầu tư/đầu tư mở rộng quá rắc rối hoặc quá khó khăn để tìm được đối tác và nhà cung cấp trong nước. Nếu Cục ĐTNN có thể giải quyết vấn đề này thì sẽ có lợi cho cả đôi bên.

### Vận động chính sách, Liên kết tối ưu cùng với cơ chế Chăm sóc sau đầu tư hiệu quả

Để Cục ĐTNN có thể làm tròn chức trách của mình, Cục phải thực hiện vai trò vận động chính sách, để hoàn tất chu kỳ xúc tiến đầu tư.

Kể từ khi OECD tiến hành Đánh giá đầy đủ về Khung Chính sách Đầu tư (PFI) của Việt Nam đến nay đã trải qua một số năm, nhưng mục tiêu của đánh giá PFI là huy động đầu tư của khối kinh tế tư nhân để hỗ trợ tăng trưởng kinh tế sâu rộng và phát triển bền vững, vì vậy rất phù hợp với các mục tiêu của Cục ĐTNN. Đánh giá này cũng cung cấp một bảng kiểm cần thiết về những nội dung vận động chính sách và thường gồm những vấn đề sau:

1. Chính sách đầu tư
2. Xúc tiến và tạo thuận lợi cho đầu tư
3. Chính sách thương mại
4. Chính sách cạnh tranh
5. Chính sách thuế
6. Quản lý nhà nước
7. Quản trị công ty
8. Chính sách tạo thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động một cách có trách nhiệm
9. Phát triển nguồn nhân lực
10. Khung chính sách đầu tư về tăng trưởng xanh
11. Đầu tư tư nhân vào hạ tầng
12. Tìm nguồn vốn đầu tư

## Kết nối doanh nghiệp FDI, Gia tăng giá trị trong nước

Trong phần này của chương sẽ xem xét bước cuối cùng trong chu kỳ xúc tiến đầu tư trình bày ở phần đầu chương, với nội dung kết nối và lan tỏa. Nói cách khác, Việt Nam đang thực hiện như thế nào trong việc kết nối nhà đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp trong nước, phát triển các chuỗi cung ứng trong nước để tối đa hoá hiệu ứng lan tỏa, nội địa hóa, nâng cao giá trị gia tăng trong nước.

Điều dễ nhận thấy là bản thân đầu tư FDI không tự động tạo ra sự kết nối và lan tỏa về chuyển giao công nghệ. Về vấn đề này, Việt Nam không khác mấy so với kinh nghiệm của hầu hết các nước đang phát triển đã thành công trong thu hút FDI. Những liên kết hữu ích giữa doanh nghiệp nước ngoài và trong nước ở Việt Nam còn khá hạn chế<sup>61</sup> tại thời điểm này, đặc biệt là các liên kết với các nhà đầu tư nhóm tìm kiếm hiệu quả như Samsung và các nhà đầu tư khác sản xuất tại Việt Nam để cung cấp cho thị trường thế giới. Ngay cả trong trường hợp thực sự có liên kết thì có thể nói những liên kết đó cũng mới chỉ liên quan đến nguồn cung đầu vào có giá trị gia tăng thấp hay những đầu vào không có giá trị thương mại như vật tư bao bì. Cần lưu ý rằng dù ở bất kỳ nước chủ nhà nào, việc sử dụng nguồn cung trong nước của cáctập đoàn đa quốc gia (TĐĐQG) thường có xu hướng tăng dần theo thời gian và thường mất nhiều năm mới đạt được tỷ lệ mua sắm trong nước tối ưu. Đặc điểm của nước sở tại, đặc điểm của TĐĐQG và đặc điểm của doanh nghiệp trong nước là ba nhóm biến số cho biết tiềm năng và kết quả kết nối ở nước sở tại, như ở Việt Nam.

Ở trường hợp Việt Nam và trong bối cảnh mục tiêu chiến lược của Chính phủ là xây dựng các ngành công nghiệp phụ trợ, nhóm các nhà đầu tư FDI nhóm tìm kiếm hiệu quả sẽ đem lại nhiều tiềm năng nhất trong việc cải thiện năng lực của các ngành công nghiệp Việt Nam và sự phát triển của công nghiệp phụ trợ trong nước có năng lực cạnh tranh quốc tế. FDI trong các ngành khoáng sản, hạ tầng, hoặc bất động sản sẽ đem đến cơ hội việc làm quan trọng, nhưng thường ít có đóng góp cho việc tích lũy lâu dài các bí quyết kinh doanh, kỹ năng hay công nghệ theo cách mà các nhà đầu tư FDI trong lĩnh vực chế tạo, chế biến trong nhóm muốn tìm kiếm hiệu quả có thể thực hiện.

Hoạt động đầu tư FDI vì hiệu quả đặt cơ sở tại Việt Nam để sản xuất cho các thị trường xuất khẩu và do vậy phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường toàn cầu. Những doanh nghiệp này không tới Việt Nam để tiếp cận bí quyết kinh doanh hay công nghệ mới nhằm giúp công ty nâng cao khả năng cạnh tranh, mà chủ yếu đến vì sự sẵn có của số lượng lớn nhân công có chi phí tương đối thấp. Kết quả là liên kết thương mại sẽ không tự nhiên mà có trừ khi các nhà cung cấp trong nước có năng lực cạnh tranh đáp ứng được những yêu cầu nghiêm ngặt về chất lượng, chi phí, điều kiện giao hàng (các thông số QCD) của nhóm các nhà đầu tư này và những nhà cung ứng chiến lược thường theo sau nhà đầu tư. Hàng hóa xuất khẩu hiện được sản xuất tại Việt Nam ở hầu hết các ngành nghề đều phụ thuộc nhiều vào đầu vào và linh kiện nhập khẩu, qua đó cho thấy phần nào FDI còn tương đối mới ở một số ngành nhất định cũng như tình trạng thiếu vắng các nhà cung cấp có năng lực cạnh tranh quốc tế tại Việt Nam.

Một khảo sát đối với các nhà đầu tư Nhật Bản<sup>62</sup> - một trong những nguồn đầu tư FDI lớn nhất về chế tạo, chế biến ở Việt Nam - cho thấy triển vọng rất tích cực. Về lợi nhuận hoạt động trong tương lai, Việt Nam được coi là địa bàn hứa hẹn nhất ở châu Á và châu Đại dương<sup>63</sup>, đặc biệt trong những ngành nghề

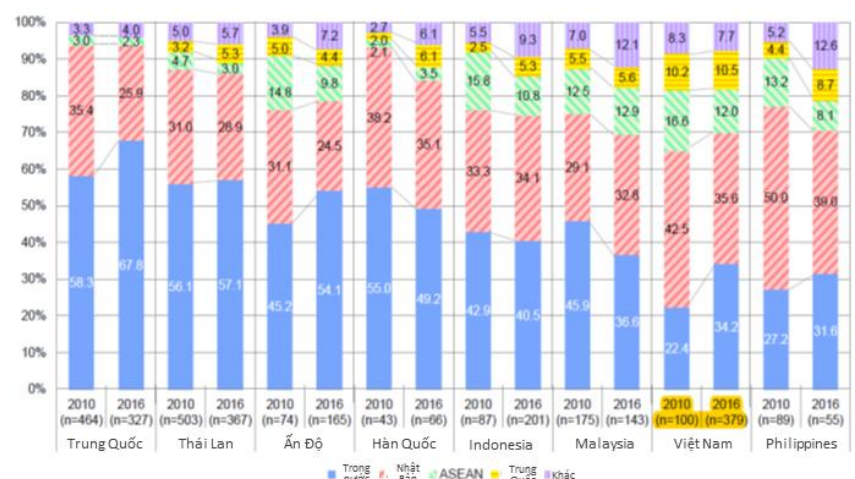
<sup>61</sup> Trần Văn Thọ 2006; Hình Dinh 2016,

<sup>62</sup> Khảo sát về Điều kiện Kinh doanh của các Công ty Nhật Bản ở châu Á và châu Đại dương năm 2016 của JETRO

<sup>63</sup> Các nhà đầu tư Nhật Bản coi Việt Nam là quốc gia hứa hẹn nhất trong khu vực về lợi nhuận hoạt động trong tương lai. 67% các nhà đầu tư Nhật Bản tại Việt Nam dự kiến sẽ mở rộng trong một hoặc hai năm tới, 32% cho biết sẽ giữ nguyên quy mô, trong khi chỉ có chưa tới 2% cho biết sẽ giảm hoặc chuyển hoạt động ra khỏi quốc gia. Như vậy, tỷ lệ doanh nghiệp Nhật Bản dự kiến mở rộng xếp thứ hai chỉ sau Ấn Độ và cao hơn mức bình quân của ASEAN.

ưu tiên như sắt thép, máy móc thiết bị điện, hóa chất/dược phẩm, ô tô - xe máy, là những ngành mà doanh nghiệp Nhật Bản muốn mở rộng hoạt động để nâng cao giá trị gia tăng và tăng cường NC&ƯD.<sup>64</sup> Theo các công ty Nhật bản, Việt Nam hiện có 5 thách thức hàng đầu: (i) tăng lương, (ii) **khó khăn trong mua sắm nguyên vật liệu và phụ tùng trong nước**, (iii) **khó khăn trong kiểm soát chất lượng**, (iv) thủ tục thông quan phức tạp, (v) thị phần của nước cạnh tranh đang tăng lên. Kết quả khảo sát cũng cho thấy Việt Nam có thứ hạng khá thấp so với các quốc gia trong khu vực xét về tỷ lệ đầu vào có nguồn gốc trong nước, khi chỉ đứng cao hơn Philippin.

**Hình 43: Nguồn thu mua đầu vào của các công ty Nhật Bản tại nước ngoài ở các quốc gia chính, tính riêng ngành chế tạo, chế biến (so với khảo sát năm 2010), (Nguồn: JETRO 2016)**



Nhìn chung, xu hướng các công ty FDI thu mua đầu vào tại chỗ có thể nói là lại có mối quan hệ nghịch với tỷ lệ xuất khẩu trực tiếp trong doanh thu và tỷ lệ sở hữu vốn nước ngoài (Hình 44B). Điều này khẳng định kết quả khảo sát trước đây về việc FDI nhóm tìm kiếm thị trường và liên doanh có xu hướng thiết lập liên kết thương mại nhiều hơn.<sup>65</sup>

Tỷ lệ nội địa hóa hiện tại có chênh lệch đáng kể giữa các ngành, trong đó ngành công nghiệp xe máy (FDI nhóm tìm kiếm thị trường) có tỷ lệ nội địa hóa 95%, tiếp đến là ngành điện tử - 20%, ô tô - 15%, công nghệ cao - 5%.<sup>66</sup> Đặc biệt trong các ngành nghề ưu tiên trong tương lai hướng đến nâng cao giá trị gia tăng, tỷ lệ nội địa hóa cần được ưu tiên và các ngành công nghiệp phụ trợ phải được phát triển vì các công ty sản xuất và lắp ráp lớn của nước ngoài đã nhiều lần lưu ý về việc họ phải cân nhắc rời khỏi Việt Nam do thiếu nhà cung cấp trong nước và hiệu quả cụm nhóm.<sup>67</sup>

**Hình 44: Tỷ lệ doanh nghiệp nước ngoài sử dụng đầu vào trong nước (Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp, Nhóm NHTG)**

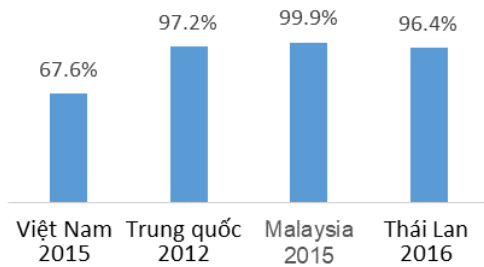
<sup>64</sup> Về phân bố ngành, các nhà đầu tư Nhật Bản ở Việt Nam rất tích cực, với 78,6% trong ngành sắt thép, 78,4% trong bán buôn và bán lẻ, 69,8% trong máy và thiết bị điện, 60% trong ngành hóa chất và dược phẩm, 48,3% trong ngành ô-tô xe máy đang tìm cách mở rộng. Về hoạt động, doanh nghiệp Nhật Bản cho biết họ đang tìm cách mở rộng sản xuất sang lĩnh vực có giá trị gia tăng cao hơn cũng như sản phẩm phổ biến và hoạt động NC&ƯD tại Việt Nam.

<sup>65</sup> Nhóm NHTG (2017): Nâng cao Năng lực Cạnh tranh Ngành và Tăng cường kết nối với DNVVN, trang 37

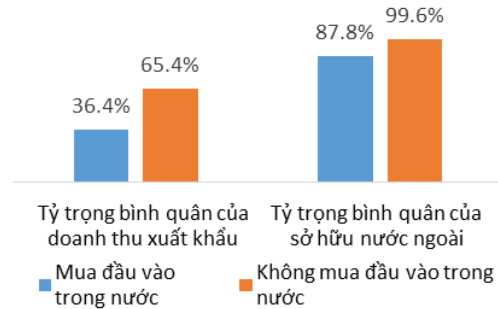
<sup>66</sup> Bộ Công thương 2014

<sup>67</sup> <http://www.thanhniennews.com/business/vietnam-to-lose-fdi-due-to-ailing-support-industries-24245.html> (truy cập 15 tháng 5 năm 2017)

**Biểu đồ 44A. Tỷ lệ Công ty Nước ngoài Sử dụng Đầu vào Trong nước**



**Biểu đồ 44B. Nguồn Đầu vào Trong nước, Xuất khẩu và Sở hữu Nước ngoài**



Nhiều TĐĐQG tuy sử dụng nhiều linh kiện và phụ tùng nhập khẩu, nhưng cho biết vẫn chủ động tìm kiếm cơ hội gia tăng nguồn đầu vào trong nước, chủ yếu trong các ngành công nghiệp phụ trợ ở các ngành thứ cấp và tam cấp (kim loại/cơ khí, nhựa, linh kiện điện tử, khuôn/công cụ, bao bì). Trên thực tế, Việt Nam xếp thứ 4 (sau Ấn Độ, Trung Quốc và Thái Lan) trong số các quốc gia trong khu vực khi có hơn 75% nhà đầu tư Nhật Bản tìm cách tăng tỷ lệ đầu vào trong nước<sup>68</sup>, chủ yếu để giảm chi phí và rút ngắn thời gian làm hàng.

Cho tới nay, việc kết nối giữa doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước còn tương đối hạn chế do những nguyên nhân sau<sup>69</sup>:

- Thiếu nhà cung cấp cạnh tranh (về giá cả, thời gian, khối lượng, v.v...) có năng lực đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế.
- Khó khăn trong xác định nhà cung cấp có năng lực do thiếu thông tin về các ngành công nghiệp phụ trợ trong nước.
- Phải đầu tư đào tạo, nâng cấp nhà cung cấp trong nước có tiềm năng, từ đó làm giảm lợi thế của việc sử dụng nguồn cung trong nước so với nhập khẩu.
- Tiến độ chậm trong việc hình thành các cụm công nghiệp giúp thúc đẩy liên kết.

Doanh nghiệp trong nước cho biết gặp phải những khó khăn sau khi muốn kết nối với doanh nghiệp FDI<sup>70</sup>:

- Phải cải thiện năng lực cạnh tranh và đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế, như hệ thống quản lý hiện đại và năng lực sản xuất để bảo đảm thời gian giao hàng và chất lượng.
- Tiếp cận nguồn vốn và đối phó với rủi ro đầu tư khi cải thiện công nghệ và cải thiện năng lực để đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng và nâng cao sức cạnh tranh.
- Thiếu các kỹ năng marketing, nghiên cứu thị trường, kỹ năng truyền thông, hoặc thiếu kinh nghiệm về phát triển quan hệ khách hàng.
- Thiếu thông tin về các yêu cầu của các TĐĐQG và tiêu chuẩn quốc tế áp dụng trong một số ngành nghề nhất định.

<sup>68</sup>Trong vai trò nguồn cung trong nước sẽ đóng vai trò quan trọng trong tương lai để nâng tỷ lệ mua sắm trong nước, "các công ty địa phương" được 75,4% số công ty trích dẫn, trong khi "công ty có liên kết với Nhật Bản" được 68,5% số công ty trích dẫn.

<sup>69</sup>Đoàn khảo sát của Nhóm NHTG 2016, SIDEC 2016, Viện Nghiên cứu Mitsubishi 2016, Khảo sát về Điều kiện Kinh doanh của các Công ty Nhật Bản ở châu Á và châu Đại dương năm 2016 của JETRO

<sup>70</sup>Đoàn khảo sát của Nhóm NHTG 2016, SIDEC 2016, Viện Nghiên cứu Mitsubishi (2016): "Báo cáo nghiên cứu về cải thiện công nghiệp phụ trợ Việt Nam"



Những hạn chế bên cung và bên cầu liên quan đến việc hình thành liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước đã được phân tích khá toàn diện trong Báo cáo mới đây của Nhóm NHTG: *Việt Nam: Nâng cao Năng lực Cạnh tranh của Doanh nghiệp và Tăng cường kết nối với DNVVN, tháng 7 năm 2017*.

Có thể nói là sự kết hợp của cả 3 yếu tố- thất bại trong điều phối, hạn chế về thông tin và năng lực yếu kém từ phía doanh nghiệp trong nước tại Việt Nam—chính là nguyên nhân chính cho sự tham gia hạn chế của các công ty Việt Nam trong chuỗi cung ứng của các TĐĐQG hiện đang sử dụng Việt Nam làm bàn đạp cho sản xuất và xuất khẩu. Việt Nam có thể nói còn thiếu một bộ chính sách liên kết nhất quán để giúp gia tăng tỷ lệ nội địa hóa, trong khi khối kinh tế tư nhân Việt Nam thiếu các nhà cung cấp tiềm năng có đủ năng lực cạnh tranh, vốn và năng lực đổi mới sáng tạo để cung ứng cho các công ty FDI. Đặc biệt trong tương lai, các ngành chế tạo, chế biến ưu tiên như ô tô, điện tử và công nghệ cao là những ngành cần phải có các ngành công nghiệp phụ trợ có khả năng sản xuất với tiêu chuẩn chi phí và chất lượng có khả năng cạnh tranh quốc tế. Kể cả khi chính sách thúc đẩy liên kết đã được ban hành thì quy trình xin ưu đãi và thủ tục phê duyệt cũng rất phức tạp, trong khi nguồn kinh phí hay hiệu quả thực hiện vẫn còn là một thách thức, từ đó dẫn tới sự trì trệ của chương trình kết nối với doanh nghiệp FDI tại Việt Nam.

Các chương trình kết nối cần có sự điều phối và tham gia của nhiều bên liên quan, chính vì thế mà những chương trình này rất khó thực hiện ở bất kỳ quốc gia nào. Doanh nghiệp Việt Nam cho rằng tình trạng thiếu phối hợp và mức độ phức tạp cao của các chương trình hỗ trợ và chính sách ưu đãi là những vấn đề cần được giải quyết gấp để tập trung nguồn lực một cách hiệu quả, vì hiện có nhiều bộ ngành và cơ quan trong nước tham gia hỗ trợ kỹ thuật, hỗ trợ tài chính, đào tạo, cung cấp thông tin, hỗ trợ kết nối kinh doanh cho DNVVN và phát triển cơ sở dữ liệu nhà cung cấp.<sup>71</sup>

Trên quan điểm về chính sách FDI, việc có một nền tảng cung ứng có năng lực cạnh tranh trong nước là rất quan trọng để thu hút và giữ chân nhà đầu tư. Nhà đầu tư nước ngoài coi năng lực cung ứng trong nước cao là một lợi thế cạnh tranh khi cân nhắc các địa điểm khác nhau cho một nhà máy mới. Đồng thời, nền tảng nhà cung ứng trong nước mạnh mẽ sẽ giúp xây dựng hệ sinh thái sản xuất và giữ chân nhà đầu tư thông qua việc nội địa hóa chuỗi cung ứng. Trong bối cảnh này, cần nhấn mạnh rằng có thể nói là ở Việt Nam hiện chỉ quan tâm chú trọng đến phát triển liên kết thương mại với doanh nghiệp trong nước mà bỏ qua việc xúc tiến, thu hút các nhà cung cấp nước ngoài có năng lực cạnh tranh để cải thiện giá trị gia tăng trong nước và phát triển hệ sinh thái trong nước.

Đây là một nhận thức sai lầm cơ bản như đã nêu tại Chương 4 và có thể làm phát sinh chi phí cơ hội cao nếu không được giải quyết cấp bách. Trên cơ sở cân nhắc thực tế của chuỗi giá trị toàn cầu, chiến lược sử dụng nguồn lực trong nước của TĐĐQG và cánh cửa cơ hội đang hẹp dần cho phát triển ngành chế tạo, chế biến do Cách mạng Công nghiệp 4.0, Việt Nam nên tập trung cải thiện giá trị gia tăng trong nước của hàng xuất khẩu thông qua phát triển chuỗi cung ứng trong nước, bất kể quốc tịch của nhà cung cấp. Việt Nam cần xây dựng được hệ sinh thái hiệu quả cho ngành chế tạo, chế biến càng sớm càng tốt. Điều này không có nghĩa là Việt Nam không nên tập trung vào phát triển doanh nghiệp trong nước và giúp những công ty này trở thành nhà cung cấp cho TĐĐQG. Đây là những việc nên thực hiện đồng thời và dựa trên những cơ hội đã được kiểm chứng về nhu cầu của TĐĐQG và các nhà cung cấp trong nước có năng lực đã được xác định. Nếu mục đích là sử dụng FDI để cải thiện năng lực công nghiệp của Việt Nam thì trọng tâm phải là thu hút thêm FDI cho sản xuất công nghiệp, bao gồm nhà cung cấp nước ngoài và DNVVN, bước tiếp theo là dịch chuyển lên phân đoạn giá trị trên của các chuỗi giá trị toàn cầu này.<sup>72</sup>

<sup>71</sup> Viện Nghiên cứu Mitsubishi 2016

<sup>72</sup> Ohno 2014

Các cơ quan xúc tiến đầu tư như Cục ĐTNN có vai trò quan trọng trong nỗ lực nội địa hóa và kết nối nhà đầu tư nước ngoài với nhà cung cấp trong nước. Các cơ quan khác trên khắp thế giới đã tham gia kết nối doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước ở nhiều mức độ khác nhau. Tới nay, Cục ĐTNN chưa đảm nhiệm vai trò này một cách có trọng tâm và hệ thống, có thể là do chức năng, nhiệm vụ của Cục chưa quy định rõ về vấn đề này. Trên thế giới, vai trò của các cơ quan xúc tiến đầu tư thường là:

1. **Thiết kế và triển khai chương trình chăm sóc sau đầu tư một cách có trọng điểm** (hoặc tốt hơn là chương trình “phát triển nhà đầu tư”) không chỉ giúp các nhà đầu tư hiện tại lập kế hoạch mở rộng kinh doanh, mà còn giúp những nhà đầu tư này sử dụng nguồn cung trong nước và xác định nhà cung cấp trong nước có tiềm năng để hợp tác.
2. Cung cấp **dịch vụ kết nối theo mục tiêu để giảm chi phí tìm kiếm chung** cho doanh nghiệp nước ngoài. Vì hạn chế về thông tin là một trong những lý do chính cho việc nhà đầu tư nước ngoài tiếp tục nhập khẩu linh kiện và đầu vào khác, Cục ĐTNN nên phối hợp chặt chẽ với Bộ Công thương và Cục Công nghiệp mới thành lập để phát triển cơ sở dữ liệu toàn diện chất lượng cao về nhà cung cấp tiềm năng ở Việt Nam (bao gồm cả các doanh nghiệp nước ngoài và trong nước). Cục ĐTNN sẽ cần cải thiện mạng lưới đối tác và hiểu biết về doanh nghiệp trong nước để lồng ghép tốt hơn những hoạt động này, coi đó là một cấu phần chính trong chức năng phục vụ và chăm sóc sau đầu tư. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy càng giới thiệu sớm bao nhiêu thì cơ hội doanh nghiệp nước ngoài sử dụng những doanh nghiệp trong nước được giới thiệu càng cao bấy nhiêu.
3. Xác định những thiếu hụt trong chuỗi cung ứng trong nước của nhà đầu tư trong các ngành nghề ưu tiên và **phát động một chiến dịch xúc tiến đầu tư theo mục tiêu để thu hút các nhà cung cấp có năng lực từ nước ngoài**, đặc biệt trong những ngành chưa có doanh nghiệp, nhà cung cấp Việt Nam, hoặc khoảng cách về công nghệ quá lớn, không thể khắc phục trong thời gian ngắn.

Ở một số quốc gia có khung thể chế chung yếu nhưng cơ quan xúc tiến đầu tư mạnh, cơ quan này đôi khi đảm nhiệm vai trò đứng đầu về thiết kế và quản lý chương trình phát triển nhà cung cấp, nhằm hỗ trợ nâng cấp có mục tiêu cho các doanh nghiệp trong nước có triển vọng để giúp các doanh nghiệp này đáp ứng được các yêu cầu nghiêm ngặt của nhà đầu tư nước ngoài. Trong trường hợp Việt Nam, cơ quan này hiện đặt tại Bộ CT và Cục Công nghiệp mới thành lập và Cục ĐTNN nên phối hợp chặt chẽ với cơ quan này trong việc thúc đẩy liên kết tại Việt Nam.

#### **Chương trình phát triển nhà cung cấp của Cộng hòa Séc.**

Đầu tư FDI nhóm tìm kiếm hiệu quả có thể có tác động hết sức tích cực đến mọi mặt của một cụm công nghiệp ô tô bao gồm nhiều ngành và tiểu ngành. Ví dụ, về việc làm, tổ hợp nhà máy ô tô của cả Toyota và Hyundai ở Cộng hòa Séc đều bình quân xuất xưởng với tốc độ 1 xe/phút, trong đó mỗi nhà máy sử dụng khoảng 3.400 nhân công. Hơn nữa, mỗi trong số những nhà máy này hỗ trợ khoảng 7.000 việc làm trong các chuỗi cung ứng tương ứng của quốc gia. Ban đầu (khoảng 20 năm trước) các nhà cung cấp ô tô trong nước thiếu cả năng lực cạnh tranh lẫn văn hóa cụm nhóm. Trong bối cảnh đó, cơ quan tương đương với Cục ĐTNN của CH Séc đã chủ động thúc đẩy các chương trình phát triển nhà cung cấp trong nước toàn diện.

Vào đầu những năm 2000, Chính phủ Séc đã bắt đầu chương trình phát triển nhà cung cấp quốc gia, do Nhóm Ngân hàng Thế giới thiết kế, Chính phủ Séc và Liên minh Châu Âu tài trợ, do CzechInvest, cơ quan tương đương với Cục ĐTNN thực hiện. Chương trình này tập trung vào phát triển và xúc tiến liên kết giữa các TĐĐQG và doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước (DNVVN) trong công nghiệp ô tô. Chương

trình được xây dựng dựa trên nhu cầu và nhằm cải thiện năng lực cạnh tranh của DNVN. Mức độ cần thiết để gia nhập chuỗi giá trị toàn cầu (CGTC) bằng cách trở thành nhà cung cấp cho các TĐĐQG. Một mục tiêu nữa của chương trình là phát triển một nền tảng nhà cung cấp trong nước có tầm cỡ thế giới. Một số TĐĐQG đã tham gia trong suốt dự án và 45 DNVN đã được đào tạo có mục tiêu dựa trên nhu cầu được xác định trong khi rà soát doanh nghiệp.

Một đánh giá được thực hiện 18 tháng sau khi giai đoạn thí điểm kết thúc trên cơ sở khảo sát toàn bộ 45 công ty tham gia, qua đó cho thấy 15 công ty đã có hoạt động kinh doanh mới nhờ tham gia chương trình, với các hợp đồng trị giá 46 triệu USD. Bốn công ty đã tìm được khách hàng mới ở nước ngoài, 3 công ty có được hợp đồng với hàm lượng giá trị gia tăng cao hơn. Tỷ lệ phụ tùng, linh kiện mà TĐĐQG tham gia chương trình mua từ các công ty Séc tăng tương ứng từ tỷ lệ 0% lên 5% khi bắt đầu chương trình lên trên 20% trong một số trường hợp. Thành công này đã thúc đẩy một chương trình tiếp nối và một chương trình phát triển nhà cung cấp tương tự cho ngành điện tử.

Tóm lại, nguyên nhân của sự kém phát triển về liên kết thương mại giữa doanh nghiệp FDI và nhà cung cấp trong nước tại Việt Nam chủ yếu là do từ phía nhà cung cấp – không có đủ nhà cung cấp trong nước có năng lực mà nhà đầu tư nước ngoài có thể mua hàng, cũng như chưa có sự chú trọng đầy đủ vào việc thực hiện chính sách và hỗ trợ của chính phủ để giải quyết vấn đề này. Chính phủ Việt Nam đã nhận ra hạn chế này và mới đây đã khởi động một số chương trình, trong đó có Chương trình Phát triển Công nghiệp phụ trợ<sup>73</sup> do Cục Công nghiệp, Bộ CT làm đầu mối. Tăng cường kết nối doanh nghiệp FDI là một trong những mục tiêu chính của chương trình này. Thậm chí Chương trình còn đề cập cụ thể đến việc thu hút FDI trong công nghiệp phụ trợ như một trong các mục tiêu.

Chi tiết triển khai và vai trò của Cục ĐTN hiện đang được thảo luận. Hạn chế về thông tin cũng đóng một vai trò lớn trong bối cảnh kết nối doanh nghiệp còn hạn chế ở Việt Nam. Hai chế này gồm 2 mặt như sau: (i) tạo điều kiện cho bộ phận vật tư của doanh nghiệp nước ngoài khả năng tiếp cận trực tuyến với thông tin có chất lượng về doanh nghiệp trong nước và năng lực của các công ty công ty này, (ii) xây dựng năng lực của các cơ quan liên quan, bao gồm Cục ĐTN, để cung cấp dịch vụ kết nối có hệ thống giữa doanh nghiệp nước ngoài và nhà cung cấp trong nước có tiềm năng. Cục ĐTN có vai trò trung tâm vì để thiết kế những công cụ và dịch vụ này một cách có hiệu quả và có trọng điểm phải dựa trên phản hồi của nhà đầu tư nước ngoài về nhu cầu và các tiêu chí thu mua.

## 6.0 Tổng hợp các Kết quả chính, Kết luận

*Chương này của báo cáo sử dụng kết quả phân tích chẩn đoán được thực hiện trong chương trước để “tổng hợp” kết quả của các hoạt động nghiên cứu toàn diện, phỏng vấn tại chỗ các đối tác thuộc khu vực nhà nước và tư nhân, và hội thảo với các bên liên quan. Các Kết quả Chính và Kết luận được trình bày tóm tắt dưới đây và cũng giúp cung cấp thông tin cho “8 lĩnh vực cải cách đột phá” được trình bày trong chương tiếp theo.*

### 6.1 Kết quả, Kết luận liên quan đến Chính sách

<sup>73</sup> CPVN (2016): Quyết định 68 phê duyệt Chương trình Phát triển Công nghiệp phụ trợ từ 2016 đến 2025

Liên tục nâng cấp nền kinh tế là nội dung quan trọng nhất nếu Việt Nam muốn đạt được các mục tiêu của Định hướng đến năm 2035. Như đã đề cập tại chương mở đầu, Chính phủ Việt Nam đã nhận định từ khoảng 5 năm trước rằng chất lượng FDI, xét về khả năng cải thiện giá trị gia tăng và lợi ích lan tỏa, cần phải được cải thiện, như nêu tại Nghị quyết số 103/NQ-CP do Thủ tướng Chính phủ ban hành vào cuối tháng 8 năm 2013. Nghị quyết này cũng phù hợp với Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội của Chính phủ Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 (10 năm), và phù hợp với Kế hoạch Phát triển Kinh tế Xã hội 2016-2020 phê duyệt vào tháng 4 năm 2016.

Tuy nhiên, có thể nói là quá trình thực hiện chính sách còn nhiều yếu kém. Hơn nữa, xu hướng cho đến nay là tập trung vào các công cụ chính sách để thu hút và nâng cấp một phần FDI, nhưng lại bỏ qua các chính sách và chương trình cụ thể để cải thiện kết nối doanh nghiệp FDI và tăng hiệu ứng lan tỏa. Chính sách FDI tuy có thể không đề cập cụ thể đến nội dung này, nhưng vẫn còn có chênh lệch về nhận thức của các giới chức nhà nước và nhà đầu tư rằng đầu tư FDI định hướng xuất khẩu được ưa thích hơn FDI trong chuỗi cung ứng trong nước. Điều này có thể gây cản trở với chính những khoản đầu tư cần thiết để cải thiện mức gia tăng giá trị trong nước của hoạt động lắp ráp cho xuất khẩu hiện tại, xây dựng hệ sinh thái công nghiệp cần thiết để có đủ năng lực cạnh tranh cho FDI sản xuất trong dài hạn.

Chính sách FDI hiện tại phụ thuộc phần lớn vào các chính sách ưu đãi thuế dựa trên vốn và chi phí nhân công để thu hút nhà đầu tư. Đồng thời, một số rào cản thực tế hoặc theo nhận thức đang cản trở đầu tư trong các lĩnh vực mà FDI có thể đem lại nhiều giá trị nhất. Cần có thay đổi về tư duy nói chung để chuyển từ một hệ thống dựa trên quy định, bảo hộ, chính sách ưu đãi dựa vào vốn v.v. sang một hệ thống tập trung hơn vào hội nhập chuỗi cung ứng trong nước, mở cửa, đổi mới/sáng tạo lấy công nghiệp làm đầu và phát triển kỹ năng, liên doanh, chính sách ưu đãi dựa trên hiệu quả.

Ngoài chính sách đầu tư chung, việc phát triển kỹ năng phải là một ưu tiên chính sách FDI quan trọng nhất nếu xét đến tác động đối với năng lực cạnh tranh trong đầu tư của Việt Nam và rủi ro về nguồn cung kỹ năng không đầy đủ và toàn diện đối với tăng trưởng (FDI) của Việt Nam trong tương lai:

- Trong hầu hết các ngành, nhà đầu tư xác định tình trạng thiếu **kỹ năng sẵn có trong ngành** (trình độ chuyên môn/kỹ năng mới nhất, kỹ năng ngôn ngữ, kỹ năng mềm, kỹ năng quản lý chất lượng – 5S, Kaizen...) là rào cản lớn đối với tăng trưởng. Ít nhất đã có 2 công ty CNTT nổi tiếng chắc chắn đã đóng cửa trung tâm phát triển phần mềm của mình ở Việt Nam do khó khăn trong việc tuyển dụng đủ nhân sự có trình độ phù hợp. So với các quốc gia khác, nơi mà cung và cầu kỹ năng là một trọng tâm ưu tiên và dữ liệu kỹ năng chi tiết đã sẵn có và thường được các nhà đầu tư và giới chức nhà nước trích dẫn (ví dụ: ở Trung Quốc, Ấn Độ, Singapore, Malaysia, Ai Cập, Brazil...), dữ liệu chi tiết về cung cầu hiện tại đối với những lĩnh vực kỹ năng chính (ví dụ: kỹ thuật, phát triển phần mềm, ngôn ngữ v.v.) có thể nói còn chưa có sẵn ở Việt Nam. Kỹ năng hạn chế cũng dẫn đến áp lực tăng lương và các rủi ro liên quan trong những lĩnh vực tiếp nhận FDI thế hệ đầu và do vậy làm giảm lợi thế so sánh về chi phí nhân công thấp của Việt Nam tại thời điểm này.
- Thúc đẩy mạnh mẽ để phát triển kỹ năng nâng cao là hết sức quan trọng, đặc biệt là hỗ trợ tăng trưởng trong các ngành dịch vụ (Dịch vụ CNTT, BPM, KPO, dịch vụ tài chính, v.v...), nhưng cũng thu hút và duy trì đầu tư giá trị cao hơn vào sản xuất. Cần có khảo sát toàn diện về cung cầu theo chuyên ngành (kỹ thuật, khoa học máy tính, tài chính, kế toán, sinh hóa, v.v...) và tiếp đó là các chương trình liên ngành để thúc đẩy và tăng cường nền tảng lao động có tay nghề trong những lĩnh vực quan trọng.
- Chú trọng đồng thời vào trình độ ngôn ngữ và kỹ năng mềm cũng phải là nội dung không tách rời của chương trình đào tạo cấp đại học và cao đẳng kỹ thuật nhằm củng cố đề xuất giá trị của Việt Nam đối với những nhà đầu tư đang tìm cách đầu tư vào các hoạt động có giá trị gia tăng cao hơn.

- Các trường đại học, cao đẳng cần được trao nhiều quyền tự chủ hơn để đáp ứng nhu cầu của ngành, tìm kiếm sự cộng tác và tài trợ của doanh nghiệp, khuyến khích nghiên cứu ứng dụng. Các mục tiêu tập trung và phân bổ ngân sách cho các trường đại học & cao đẳng sẽ không thể bắt kịp nhu cầu mới nhất của ngành và có thể nói là sẽ hạn chế khả năng của Việt Nam trong thu hút và mở rộng loại hình FDI phù hợp.
- Chiến lược phát triển kỹ năng không nên chỉ tập trung phát triển tay nghề chuyên môn của lực lượng lao động trong nước, mà còn phải tạo ra môi trường phù hợp để thúc đẩy đổi mới và NC&ƯD, thu hút các doanh nhân và nhà nghiên cứu từ nước ngoài. Các chính sách, cơ chế khuyến khích cần được cải thiện để khuyến khích giáo sư và sinh viên tập trung nghiên cứu và thương mại hóa, chính sách nhập cư cần được điều chỉnh – công nhận rằng việc thu hút những cá nhân có bí quyết kinh doanh, ý tưởng và kỹ năng cũng quan trọng đối với FDI thế hệ hai và chuyển giao công nghệ như việc thu hút các công ty có vốn.
- Cục ĐTNN trong vai trò dẫn dắt đối thoại giữa nhà đầu tư nước ngoài và Chính phủ Việt Nam, có vai trò quan trọng trong thúc đẩy đánh giá nhu cầu kỹ năng và thảo luận các chính sách liên quan, những thách thức chính cần giải quyết trong nhiệm vụ chăm sóc nhà đầu tư và vận động chính sách. Nhà đầu tư nước ngoài sẵn sàng hỗ trợ Chính phủ trong nỗ lực phát triển kỹ năng: *“Chúng tôi muốn phối hợp với Chính phủ để tiếp tục thực hiện việc hiện đại hóa và nâng cấp chương trình đào tạo quốc gia, đặc biệt là ở cấp đại học và dạy nghề để giải quyết chênh lệch về trình độ đào tạo và kinh nghiệm so với các quốc gia láng giềng”* (Phòng Thương mại Hoa Kỳ, tháng 12 năm 2016).

## 6.2 Kết quả, Kết luận về Khung thể chế

Cục ĐTNN dù thường được các đơn vị liên quan đánh giá cao nhưng cơ quan này lại có phạm vi ảnh hưởng chính sách còn khá hạn chế do chức trách đã bị thu hẹp đáng kể và nguồn lực thực hiện còn khiêm tốn. Tuy Cục ĐTNN đóng vai trò chính trong ngăn chặn, liên quan đến việc tạo ra nền tảng vững chắc cho việc thực hiện chiến lược này, nhưng Việt Nam vẫn cần một “khung thể chế và đầu mối thể hệ mới” để có được các kết quả mong muốn mà chiến lược này hướng tới.

Một số vấn đề và thách thức mà Việt Nam phải đối mặt có thể có nguyên nhân sâu xa từ:

- Khung chính sách chung tuy đã rõ ràng (Chiến lược Phát triển Kinh tế - Xã hội 2011 – 2020)- nhưng thực hiện chính sách còn yếu (các vấn đề xác định từ vài năm trước vẫn lặp lại);
- Những ‘nhược điểm hàng ngang’ lớn như sự chòng chéo giữa các bộ ngành, thiếu hợp tác và điều phối, thiếu thẩm quyền triệu tập và tình trạng phân tán còn phổ biến;
- Các ‘nhược điểm hàng dọc’ như điều phối và đồng nhất chưa hiệu quả, chòng chéo gây lãng phí giữa trung ương và địa phương, và tình trạng ‘đua nhau ưu đãi’;
- Phương thức “mở cửa thu hút FDI thụ động” không phù hợp với nhu cầu thu hút FDI cả hiện nay và sau này đối với Việt Nam;
- Không như các điểm đến cạnh tranh, Việt Nam thiếu một cơ quan “đầu mối” hoạt động hiệu quả cho cả đầu tư trực tiếp trong nước và nước ngoài;
- Chưa xây dựng được thương hiệu quốc gia đồng bộ.

Các chuyên gia của Nhóm NHTG đã cân nhắc một “giải pháp chiến thuật ngắn hạn” với việc tạo ra sức sống mới cho Cục ĐTNN và tách biệt hoàn toàn hoạt động quản lý và xúc tiến đầu tư. Tuy nhiên, với mức độ nghiêm trọng của những thách thức gặp phải và sự đồng thuận rộng rãi trong các hội thảo tham vấn về sự cần thiết phải có sự “thay đổi triệt để về thể chế”, mục tiêu phát triển nhanh chóng “một thể chế Thể hệ mới” đã được công nhận, nhằm giúp tạo ra một cách tiếp cận lồng ghép, đồng bộ, chặt chẽ hơn về chức năng.

Thiết kế cuối cùng của mô hình cơ quan có tính chất chiến lược và tầm ảnh hưởng lớn hơn như vậy, dựa trên thông lệ tối ưu của khu vực và thế giới đòi hỏi phải tiếp tục có sự thảo luận, đóng góp của các cơ quan, và nên được thực hiện sau khi đã nghiên cứu và khảo sát các mô hình tương tự ở trong và ngoài khu vực. Mô hình kiểu “Việt Nam – điểm đến cho doanh nghiệp” lồng ghép, có ban quản lý nhà nước/tư nhân có tầm ảnh hưởng mạnh có thể nói sẽ là phù hợp nhất để tận dụng được các cơ hội tăng trưởng với sự dẫn dắt của CGTTC và thực hiện được Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới này. Tuy nhiên, để bảo đảm hiệu quả tối ưu trong bối cảnh Việt Nam, việc xây dựng thực tế mô hình cụ thể đòi hỏi phải có một quy trình có sự tham gia đầy đủ với các cơ quan đối tác và các bên liên quan chính, chứ không chỉ cần Chiến lược Thu hút FDI là đủ.

Để khắc phục những hạn chế về thể chế hiện nay và thúc đẩy hơn nữa động lực thay đổi khung thể chế cần tạo ra và tận dụng khả năng hiệp đồng giữa đầu tư FDI, xúc tiến xuất khẩu, phát triển DN VVN, kết nối doanh nghiệp FDI và chuyển giao công nghệ, phát triển đặc khu kinh tế, FDI ra nước ngoài và đổi mới. Hơn nữa, một cơ quan được trao thẩm quyền và có năng lực điều phối và thực hiện gói giải pháp toàn diện cho các nhà đầu tư tiềm năng, đồng thời vận động hiệu quả các cải cách môi trường kinh doanh cần thiết và chính sách đầu tư cần thiết sẽ là chìa khóa để thu hút FDI Thế hệ mới và gia tăng hiệu ứng lan toả FDI tích cực.

### **6.3 Kết quả, Kết luận về Giai đoạn trước đầu tư**

#### **Kết luận về Xây dựng thương hiệu/Xây dựng Hình ảnh**

Cần tiếp tục hoàn thiện nội dung về xây dựng thương hiệu và hình ảnh của Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới này. Nếu thương hiệu là nguồn tạo giá trị của một tổ chức, thì việc định vị cho Việt Nam trên thị trường và trong tâm trí nhà đầu tư sẽ là một nội dung hết sức quan trọng đối với thành công của FDI Thế hệ mới. Để chuẩn bị điều kiện tối ưu cho việc xây dựng thương hiệu hiệu quả, điều quan trọng đối với Cục ĐTNN là phải hiểu rõ xem đối tượng mục tiêu hiện đang nhận thức như thế nào về Việt Nam nhằm xóa bỏ mọi khoảng cách với hình ảnh mà Cục ĐTNN và Chính phủ Việt Nam muốn Việt Nam được nhìn nhận bởi nhà đầu tư trong tương lai. Do vậy, thử nghiệm về nhận thức và xây dựng chiến lược thương hiệu sẽ là hoạt động chính của quá trình thực hiện chiến lược này.

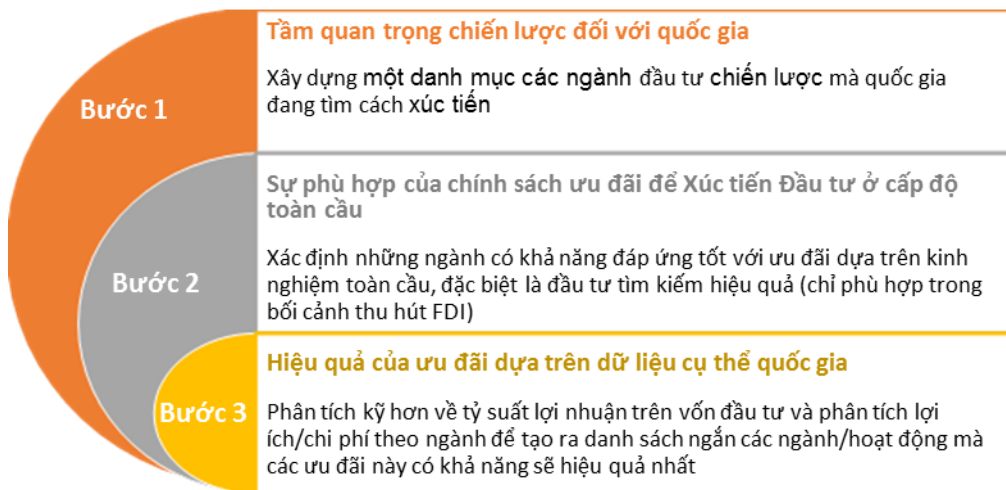
#### **Đồng bộ các Chính sách ưu đãi và Tối đa hoá tác động – Kết luận**

Dưới đây là một số kết luận và kiến nghị để giúp cải thiện hiệu quả của cơ chế chính sách ưu đãi của Việt Nam nhằm cải thiện (i) thiết kế và mục tiêu của chính sách ưu đãi, (ii) tình hình minh bạch và chất lượng quản trị của hệ thống.

#### **Thiết kế và Định hướng chính sách ưu đãi**

1. **Sẽ có lợi cho Việt Nam nếu cải thiện danh mục các lĩnh vực được hưởng ưu đãi** nhằm xác định tốt hơn những nhà đầu tư có khả năng sẽ được lợi nhiều nhất từ các chính sách ưu đãi được hưởng. Hình 46 dưới đây gợi ý một quy trình 3 bước để giúp Việt Nam chuyển dịch từ danh mục rộng các ngành nghề chiến lược để xúc tiến đầu tư sang một danh mục hẹp hơn để tập trung các chính sách ưu đãi.

**Hình 46: Khung 3 bước để Định hướng Ưu đãi theo Ngành**



**Nguồn:** Nhóm Ngân hàng Thế giới, Bộ phận Thương mại & Cạnh tranh Toàn cầu.

**Bước 1** là cam kết chung bao gồm việc xác định một danh mục các ngành chiến lược để xúc tiến đầu tư trong nước. **Bước 2** là tìm kiếm bằng chứng toàn cầu về động cơ liên quan của nhà đầu tư nước ngoài nhằm dự báo mức độ đáp ứng với chính sách ưu đãi. Đối với những ngành chiến lược tập trung vào thu hút FDI, nên ưu tiên các chính sách ưu đãi cho đầu tư nhóm tìm kiếm hiệu quả, thường dưới dạng sản xuất và dịch vụ định hướng xuất khẩu. Đầu tư nhóm tìm kiếm hiệu quả có xu hướng đòi hỏi rất cao về môi trường đầu tư nói chung, do vậy những cải cách đi kèm sẽ là cần thiết để các ưu đãi trở nên hiệu quả. **Bước 3** yêu cầu phân tích dữ liệu về các công ty hiện tại trong một ngành, cụ thể là lợi nhuận đối với đầu tư và chi phí-lợi ích của các công ty này, để xác định xem liệu các ưu đãi đó có được chắc chắn được hưởng hay không. Phân tích kỹ hơn về tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư (ROI) giữa các ngành có thể giúp xác định những ngành có nhiều khả năng đem lại lợi nhuận cho nhà đầu tư cận biên thông qua nghiên cứu dữ liệu hậu kỳ. Hoạt động này có thể bao gồm việc xem xét các loại lợi ích mà một số doanh nghiệp cung cấp và những ưu đãi mà các doanh nghiệp này nhận được để xác định những ngành có tỷ lệ chi phí-lợi ích thuận lợi. Nhìn chung, Việt Nam nên cân nhắc định hướng các chính sách ưu đãi theo danh mục sơ loại các ngành được chọn - được xác định để xúc tiến đầu tư, phân tích cho thấy những ưu đãi này có nhiều khả năng sẽ đem lại lợi nhuận cho nhà đầu tư cận biên dựa trên bằng chứng toàn cầu và dữ liệu cụ thể của quốc gia.

- Việt Nam nên cân nhắc cân đối giữa những chính sách ưu đãi liên quan đến miễn thuế có thời hạn và thuế suất ưu đãi với những chính sách ưu đãi dựa nhiều vào hiệu quả hơn như trợ cấp thuế và giảm thuế.** Lựa chọn công cụ nào sẽ phụ thuộc vào một số yếu tố, như những rào cản chính và thất bại thị trường mà nhà đầu tư gặp phải, mục tiêu chính sách mà nhà nước muốn đạt được, loại doanh nghiệp / ngành nghề cần định hướng. Cân nhắc mục tiêu chính sách liên quan đến phát triển kỹ năng, liên kết và bảo vệ môi trường, chính sách ưu đãi có mục tiêu dựa trên hiệu quả có thể được gắn với những biện pháp như đầu tư vào đào tạo nhân lực hoặc phát triển nhà cung cấp trong nước, hoặc chi tiêu của công ty cho công nghệ sạch.
- Để thực hiện điều này, nên nghiên cứu thêm để** (i) làm rõ mục tiêu chính sách sẽ được xúc tiến thông qua chính sách ưu đãi; (ii) đánh giá và đưa ra kiến nghị về những phương thức khác nhau

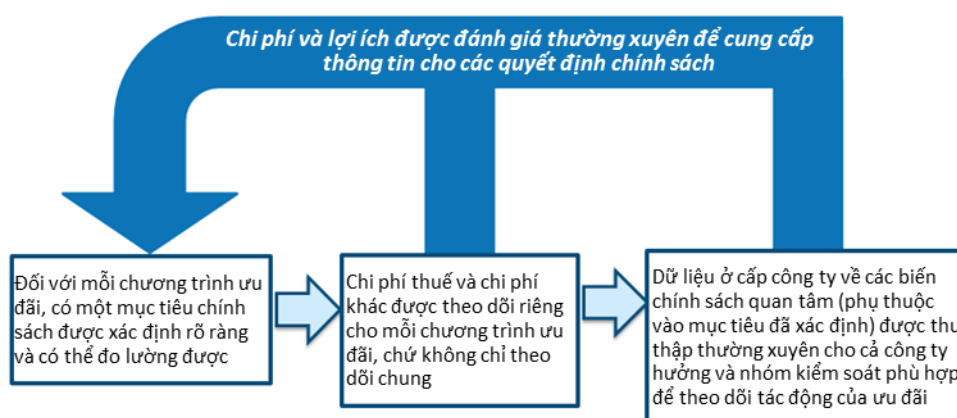
(thuế và/hoặc tài chính) và những cân nhắc về chi tiết kỹ thuật /thiết kế, có thể sẽ là hữu ích nhất để đạt được mục tiêu chính sách đã nêu.<sup>74</sup>

4. **Chính phủ cũng nên cân nhắc đánh giá khả năng phát sinh những méo mó trong việc sử dụng nguồn cung trong nước** khi ưu đãi miễn thuế nhập khẩu đối với nhà đầu tư cả trong và ngoài các Đặc khu Kinh tế.

#### Điều tiết, quản lý Chính sách ưu đãi

5. **Việt nam nên thống kê toàn diện toàn bộ các chính sách ưu đãi** dành cho nhà đầu tư quy định tại tất cả các luật khác nhau, các cấp chính quyền, tập trung hóa thông tin về điều kiện áp dụng, quy trình ứng dụng, cơ quan thực hiện, luật pháp liên quan v.v. Sau đó, chính phủ nên hệ thống hóa thành một danh mục điện tử rõ ràng, dễ sử dụng và công bố cho các bên liên quan trên website của Cục ĐTNN. Tốt nhất hoạt động này nên có sự tham gia của một nhóm công tác có đại diện từ tất cả các cơ quan tham gia vào chính sách ưu đãi, xác định một nhóm chuyên trách để duy trì danh mục này, ban hành quy định của Chính phủ về việc cập nhật thường xuyên danh mục này.
6. **Thủ tục, cả về pháp lý và trên thực tế, để áp dụng ưu đãi thuế cần được phân tích kỹ hơn để giúp đơn giản hóa và tổ chức quy trình tốt hơn.** Trong tương lai, Việt Nam nên áp dụng một hệ thống phê duyệt ưu đãi tự động và rõ ràng (xóa bỏ nhu cầu đăng ký trước), thực hiện kiểm toán dựa trên rủi ro một cách phù hợp.
7. **Một kết luận đưa ra là Việt Nam nên chuyển các quy định về ưu đãi từ Luật Đầu tư và các quy định khác sang Luật Thuế và Luật Hải quan.** Trong bất kỳ trường hợp nào, mọi chính sách ưu đãi cho nhà đầu tư nên được quy định rõ trong luật thay vì tham chiếu đến các văn bản hoặc nghị định triển khai. Cần tránh tình trạng thiếu nhất quán hoặc rập khuôn có thể diễn giải khác nhau trong văn bản luật tương ứng để tránh tình trạng lúng túng hay áp dụng tùy tiện.
8. Nếu Việt Nam hiện chưa có sẵn cơ chế để đo lường tác động của các chính sách ưu đãi thì **Việt Nam nên triển khai một hệ thống giám sát, đánh giá (GS&ĐG).** Một hệ thống như vậy nên dựa trên mục tiêu chính sách được xác định rõ ràng và sẽ theo dõi hiệu quả hoạt động của cả chi phí và lợi ích của chính sách ưu đãi được áp dụng. Hình 51 thể hiện các nội dung chính của khung GS&ĐG này.

Hình 47: Thông lệ tốt về đánh giá chi phí-lợi ích của các chính sách ưu đãi



<sup>74</sup>Về chính sách ưu đãi thuế, nhiều công cụ và thông số về ưu đãi (ví dụ: mức độ hào phóng của trợ cấp thuế, các giai đoạn khác nhau được chuyển lỗ sang năm tiếp theo, v.v.) có thể được mô phỏng thông qua công cụ mô hình để tính gánh nặng thuế hiệu quả của một công ty “mẫu” trong nhiều ngành khác nhau, có thể giúp cung cấp thông tin để định hướng tốt hơn những công cụ này dựa trên loại công ty mà Việt Nam đang tìm cách thu hút.



## 6.4 Kết quả, Kết luận về Giai đoạn tham gia đầu tư

### Rào cản đối với việc Tham gia đầu tư

Những hành động liên quan đến chính sách tham gia đầu tư sau đây nên được cân nhắc:

- a) **Rà soát mọi hạn chế về tham gia đầu tư trong lĩnh vực dịch vụ, đặc biệt với những tiểu ngành như viễn thông, truyền thông và dịch vụ tài chính** là những ngành có nhiều hạn chế nhất và đánh giá về lợi ích và chi phí cơ hội của hiện trạng cũng như triển vọng tiềm tàng của việc mở cửa (từng bước) những ngành này cho nhà đầu tư nước ngoài. Những ngành dịch vụ có mức độ cạnh tranh cao là những cấu phần quan trọng dẫn tới việc tham gia vào CGTTC một cách hiệu quả và có thể cho phép năng lực cạnh tranh FDI được cải thiện trong các ngành khác, như các ngành dịch vụ sử dụng CNTT hoặc dịch vụ tài chính và công nghệ tài chính – một nguồn FDI chính trong khu vực.
- b) Việt Nam hiện quy định một số thủ tục phê duyệt về đầu tư và chuyển vốn vào trong nước, do vậy cần có thời gian phê duyệt và làm chậm quá trình đầu tư. Cần đánh giá cơ sở hợp lý của những quy định này và loại bỏ bớt các quy định nếu cần.
- c) Thực hiện khảo sát để đánh giá xem liệu có rào cản nào về thể chế có thể cản trở tiềm năng thu hút FDI trong các ngành nghề mục tiêu của Việt Nam mà chính phủ đã xác định, bao gồm những ngành nghề được nêu cụ thể trong tài liệu chiến lược này.
- d) Áp dụng phương thức kiểm tra nhu cầu thị trường lao động một cách hạn chế hơn, cho phép sử dụng nhiều chuyên gia nước ngoài hơn và đa dạng hơn. Chuyên gia nước ngoài là một thành tố chính tạo nên hiệu ứng lan tỏa của FDI và việc chuyển giao bí quyết kinh doanh cho lao động trong nước.
- e) Đánh giá lại các quy định về giấy phép lao động hiện hành vì những quy định này cũng áp dụng cho những trường hợp điều chuyển trong nội bộ doanh nghiệp, có những người chỉ tới Việt Nam trong vài ngày, thực hiện nhiệm vụ tạm thời hoặc thực hiện các công việc tập huấn hoặc bảo dưỡng. Quy định này làm phát sinh thêm các gánh nặng, chi phí mà không mang lại lợi ích gì lớn.
- f) Tăng cường thực hiện các hiệp định công nhận chung (MRA) của ASEAN vì những hiệp định này có thể giúp Việt Nam thu hút lao động chuyên môn và khuyến khích sinh viên trong nước tiếp tục theo học các bậc học cao hơn.
- g) Xác định mục tiêu của các quy định về chấp thuận chủ trương đầu tư và đánh giá những cơ quan nào trong hệ thống quản lý chất lượng của Việt Nam nên được chỉ định đảm nhiệm công việc này. Tốt nhất nên giảm hoặc xóa bỏ thủ tục chấp thuận chủ trương này.
- h) Chính sách của Việt Nam thường dựa trên danh sách sản phẩm hoặc tiêu chí rất cụ thể để xem xét tư cách hưởng một số ưu đãi nhất định hoặc thậm chí chỉ để thành lập doanh nghiệp mới, điều này sẽ hạn chế khả năng tham gia đầu tư trong một số lĩnh vực nhất định: trong một thế giới mà sản phẩm và dịch vụ đổi mới nhanh chóng, không thể có danh sách các công nghệ và dịch vụ luôn cập nhật mới nhất, vì thế sẽ cản trở cả DNVVN trong nước và nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào những lĩnh vực mới nhiều hứa hẹn. Chuyển sang áp dụng cách phân nhóm rộng hơn bao gồm các dự án đầu tư ưu tiên hay được phép, hạn chế “danh mục không khuyến khích đầu tư”, có thể là một hướng đi thực tế hơn để khuyến khích các hoạt động đầu tư có tính đổi mới, sáng tạo.

Nhìn chung, Việt Nam nên bắt đầu thực hiện lộ trình xây dựng chính phủ điện tử với việc thống kê toàn diện và chuẩn hóa toàn bộ các phê duyệt, thủ tục, giấy phép cần thiết, cũng như cung cấp dịch vụ trực tuyến trong tất cả các lĩnh vực trước đầu tư, trong đầu tư và sau đầu tư để giảm thiểu quan liêu, thủ tục

rường ra, nâng cao thương hiệu của Việt Nam trong tư cách là một điểm đến cạnh tranh và có hiệu quả cao để đầu tư FDI tìm đến đặt cơ sở làm ăn. Đặc biệt trong bối cảnh Cách mạng Công nghiệp 4.0 và nhu cầu của các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động trong một nền kinh tế công nghệ số, chênh lệch ngày càng lớn giữa nhu cầu của nhà nước và doanh nghiệp cần được khép lại để Việt Nam xây dựng được vị thế chắc chắn là điểm đến của doanh nghiệp trong thế kỷ 21.

## 6.5 Kết quả, Kết luận về Giai đoạn sau đầu tư

### Thiết lập cơ chế phòng ngừa tranh chấp có bài bản

Trong bối cảnh ngày càng có nhiều các trường hợp liên quan đến biện pháp sung công, Việt Nam cần phải phát đi một tín hiệu mạnh mẽ đến cộng đồng đầu tư quốc tế rằng các tranh chấp liên quan đến hợp đồng, thỏa thuận cổ phần hoá, các giao dịch đất đai và giao dịch tài sản khác được giải quyết một cách hiệu quả và minh bạch theo đúng nguyên tắc đối xử công bằng và nghĩa vụ quốc tế của Việt Nam. Do vậy, điều quan trọng là Luật Đầu tư (Luật ĐT) phải tăng cường chuẩn mực về bảo vệ nhà đầu tư bằng cách quy định cả về vấn đề sung công trực tiếp và gián tiếp, cũng như áp dụng các tiêu chuẩn thông lệ tốt đã xác định được trong các phần trước.

Các quy định về chuyển tiền trong Luật ĐT hiện hành còn chưa đầy đủ và cần được cải thiện bằng cách mở rộng các loại hình thanh toán và vốn được áp dụng cơ chế bảo đảm về chuyển vốn. Luật cũng nên nhấn mạnh yêu cầu chuyển vốn nhanh chóng và bằng một đồng tiền được tự do chuyển đổi và xác định rõ tỷ giá hối đoái sẽ được áp dụng là tỷ giá thị trường. Luật cũng có thể quy định rõ hơn rằng có thể áp dụng ngoại lệ đối với cơ chế bảo đảm này - vì lý do cân cân thanh toán hoặc lý do khác theo các thông lệ tốt quốc tế.

Luật ĐT chưa có quy định về bảo vệ nhà đầu tư trước các trường hợp phân biệt đối xử. Mặc dù có thể đã có bảo đảm về không phân biệt đối xử trong các luật liên quan khác, nhưng việc luật đầu tư đề cập đến nội dung này vẫn là hết sức quan trọng vì đây là luật cơ bản điều chỉnh hoạt động đầu tư. Việt Nam nên cân nhắc bổ sung những quy định cơ bản về bảo đảm cho nhà đầu tư - nguyên tắc đối xử quốc gia và tối huệ quốc. Đây là những bảo đảm chính về không phân biệt đối xử và có thể góp phần làm tăng sự yên tâm cho nhà đầu tư.

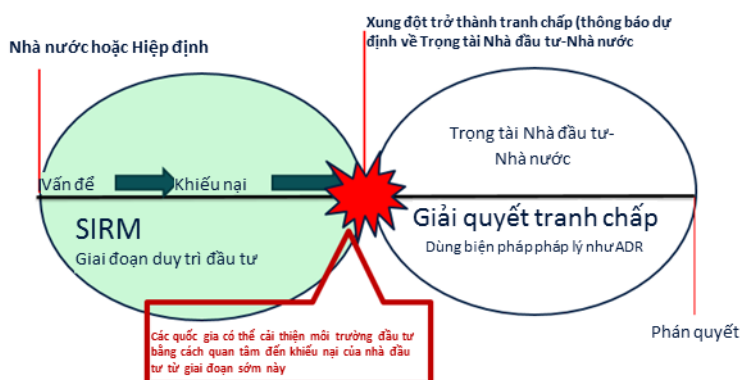
Khung quy định về giải quyết tranh chấp cần được hoàn thiện hơn trong Luật ĐT để cụ thể hơn. Vì Việt Nam không phải là thành viên của ICSID nên việc đề cập rõ ràng đến UNCITRAL sẽ làm rõ hơn nội dung này đối với nhà đầu tư. Cũng cần củng cố hệ thống tư pháp nói chung vì cơ chế giải quyết qua trọng tài, dù là trong nước hay quốc tế, đều cần phải có một hệ thống tư án tốt và hoạt động hiệu quả, ví dụ như để thi hành phán quyết của trọng tài. Doanh nghiệp không thể lúc nào cũng tránh được việc phải sử dụng đến các tòa án trong nước.

Cần thiết lập một hệ thống phòng ngừa tranh chấp được thể chế hóa.

**Việt Nam nên cân nhắc thiết lập một<sup>75</sup> Cơ chế Phản hồi Nhà đầu tư có hệ thống (SIRM) trên toàn bộ nền kinh tế.** SIRM cung cấp hạ tầng pháp luật và thể chế tối thiểu tạo điều kiện để nhà nước xác định, theo dõi, quản lý các khiếu nại nghiêm trọng phát sinh giữa nhà đầu tư và cơ quan nhà nước trong thời gian sớm nhất (xem *Hộp 1* về nội dung của SIRM). Sử dụng SIRM sẽ cho phép Chính phủ Việt Nam hồi đáp một cách thống nhất các khiếu nại của nhà đầu tư từ sớm, trước khi nhà đầu tư khiếu kiện chính thức yêu cầu bồi thường theo các Hiệp định Đầu tư Song phương (BIT)/Hiệp định Đầu tư Quốc tế (IIA), hay các luật khác. SIRM bảo đảm để nhà nước giải quyết khiếu nại của nhà đầu tư một cách phù hợp và

<sup>75</sup> Khiếu nại của nhà đầu tư lan rộng trên tất cả các ngành và không phải là đặc thù của bất kỳ ngành nào.

theo đúng luật pháp và quy định của Việt Nam và các nghĩa vụ đầu tư quốc tế, giúp ngăn chặn các khiếu nại này leo thang thành tranh chấp. Hoàn thiện cơ chế điều phối chính sách sẽ tăng cường sự hiệp đồng và giải quyết các trường hợp chồng chéo, mâu thuẫn trong thẩm quyền và các thủ tục thể chế.



SIRM là cơ chế theo dõi và cảnh báo sớm để xác định các khiếu nại/vấn đề phát sinh do hành vi của chính quyền và giải quyết nhằm **giảm thiểu rủi ro tại nguồn**.

vai trò là Ban thư ký của SIRM. Mục đích chính là sử dụng luật đầu tư trong nước và quốc tế làm công cụ để đánh giá xem liệu các hành động của cơ quan nhà nước dẫn đến khiếu nại trên thực tế có tuân thủ khung luật định về đầu tư hiện hành hay không, nếu không thì thuyết phục những cơ quan này có biện pháp phù hợp trước khi khiếu nại leo thang lên thành tranh chấp pháp lý. Thay vì trao đổi thông tin *phi thể thức* và cố gắng điều đình sau khi khiếu nại đã phát sinh, SIRM hướng đến việc thiết lập sẵn cơ chế điều phối bài bản giữa các cơ quan nhà nước. Quy trình SIRM chuẩn như được trình bày trong phụ lục thường được đặt trong bối cảnh cụ thể để điều chỉnh cho phù hợp với thực tiễn pháp luật, thể chế và chính trị độc thù của quốc gia nơi SIRM được triển khai.

Ở nhiều quốc gia, cải cách luật pháp cần được thực hiện để xác định rõ thẩm quyền và quyền hạn của Cơ quan đầu mối được chỉ định (xem *Hợp 1* về vai trò của Cơ quan đầu mối trong SIRM) để tạo điều kiện cho công tác quản trị, thực hiện SIRM. Cơ quan đầu mối phải có đủ thẩm quyền và được luật pháp hỗ trợ để thực hiện chức năng của mình, theo đó thường phải có luật hoặc quy định mới hoặc sửa đổi luật pháp hiện hành.

SIRM đòi hỏi phải thực hiện một cơ chế sàng lọc, cho phép phân biệt những khiếu nại “nghiêm trọng”, có liên quan đến hành vi vi phạm có thể có các khung pháp lý và leo thang lên thành tranh chấp pháp lý (tại trọng tài quốc tế hoặc tòa án trong nước) - trong số tất cả các vấn đề mà nhà đầu tư gặp phải. Cơ quan đầu mối phối hợp với các cơ quan liên quan sẽ giải quyết những trường hợp nghiêm trọng này. Hiện nay, như đã trình bày trong báo cáo này, Việt Nam đã có các cơ quan hỗ trợ các cấp trong từng trường hợp, nhưng hiện chưa có cơ chế nào được hệ thống hóa ở Việt Nam. Những vấn đề còn lại (không nghiêm trọng) thường được chuyển cho cơ quan chịu trách nhiệm về các dịch vụ chăm sóc sau đầu tư nói chung. Vì vậy, cần có sự bổ sung cho SIRM bằng một cơ quan chăm sóc sau đầu tư hiệu quả.

Một nội dung không thể thiếu trong thực hiện SIRM là hoạt động xây dựng năng lực cho tất cả các cơ quan liên quan trong giải quyết khiếu nại của nhà đầu tư để có thể phát hiện được những khiếu nại có khả năng dẫn đến trách nhiệm đối với nhà nước và quyết định các giải pháp pháp lý phù hợp.

SIRM thường được hỗ trợ bởi một Hệ thống Theo dõi Khiếu nại Nhà đầu tư, là một phần mềm ứng dụng (hoặc công cụ Excel) để giúp Cơ quan đầu mối giám sát và theo dõi khiếu nại của nhà đầu tư và

Việc thiết lập cơ chế SIRM sẽ tạo điều kiện để Việt Nam thực hiện các hiệp định đầu tư một cách hiệu quả. Điều 4.3, Luật ĐT, quy định áp dụng điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết nếu có mâu thuẫn với luật định trong nước. Vì SIRM thực chất là một công cụ thiết thực để triển khai hiệp định đầu tư, công cụ này cũng cho phép thi hành Điều 4.3 của Luật ĐT.

Cơ bản, cơ quan đầu mối (xem *Hợp 1* nội dung về cơ quan đầu mối), đóng

ảnh hưởng liên quan đến đầu tư (số vốn đầu tư, việc làm có nguy cơ) của những khiếu nại này. Công tác phân tích chẩn đoán bổ sung cần được thực hiện để đánh giá những yêu cầu về thực hiện Hệ thống Theo dõi này. Trong Hệ thống Theo dõi có thể có chức năng thu thập dữ liệu, quy trình thực hiện, lập báo cáo, tạo cảnh báo ở các mức độ khác nhau.

Cũng cần lưu ý rằng mặc dù SIRM có thể được sử dụng để quản lý khiếu nại của nhà đầu tư và tránh tình trạng leo thang lên thành tranh chấp pháp lý, nhưng SIRM không thể bảo đảm ngăn ngừa mọi tranh chấp pháp lý. Một số khiếu nại sẽ vẫn leo thang lên thành tranh chấp pháp lý và được giải quyết tại tòa án hoặc trọng tài. Một hệ thống “quản lý” tranh chấp hiệu quả sẽ có vai trò quan trọng trong những trường hợp này (xem chi tiết về SIRM tại Phụ lục 4).

### **Kết luận về Chăm sóc sau đầu tư**

Cục ĐTNN nên khẩn trương thực hiện kế hoạch triển khai dịch vụ chăm sóc sau đầu tư chủ động. Sau đây là những bước chính để bắt đầu thực hiện kế hoạch triển khai dịch vụ chăm sóc sau đầu tư chủ động:

1. Xuất phát điểm là xây dựng cơ sở dữ liệu nhà đầu tư nước ngoài. Cục ĐTNN tuy chưa có hệ thống theo dõi nhà đầu tư nhưng đã có dữ liệu tốt về tất cả các trường hợp phê duyệt đầu tư nước ngoài trên toàn quốc;
2. Tiếp theo là quyết định về đối tượng mục tiêu - giai đoạn đầu nên tập trung vào những nhà đầu tư lớn, các công ty Fortune 500 và nhà đầu tư có hoạt động phù hợp với những loại hình đầu tư mà Việt Nam cần hơn trong tương lai. Cuối cùng, một số hoạt động chăm sóc sau đầu tư có thể được giao cho cấp tỉnh, nhưng trách nhiệm cho giai đoạn đầu và các công ty thuộc Fortune 500 với nhiều cam kết ở những khu vực khác nhau trong nước nên do Cục ĐTNN đảm nhiệm chính. Nhóm các doanh nghiệp này cũng có tầm quan trọng chiến lược quốc gia vì sự tham gia thường xuyên vào nhiều ngành (ví dụ: GE, Mitsubishi, v.v.) cũng như cơ hội đầu tư dài hạn mà những công ty này mang lại;
3. Cục ĐTNN nên tổ chức một hoạt động khảo sát hàng năm - khảo sát đầu tiên nên nắm bắt được những yếu tố tạo động lực quan trọng của nhà đầu tư khi quyết định đầu tư, sau đó đề nghị nhà đầu tư chia sẻ kinh nghiệm. Nếu bắt đầu khảo sát ngay từ đầu bằng cách đặt câu hỏi về kinh nghiệm thì có thể gây ra những méo mó;
4. Cục ĐTNN cần thành lập một nhóm chăm sóc sau đầu tư chuyên trách – với 4 hay 5 thành viên điều hành - đại diện cho một nhóm giải pháp thực hiện chiến lược chính và thu thập ý kiến, nhận xét về công tác vận động chính sách.

### **Thu thập Dữ liệu về Vận động chính sách; Khởi xướng Cải cách và Tầm quan trọng của Đối thoại Nhà nước - Tư nhân**

Như đã nêu, Cục ĐTNN tổ chức khảo sát về chăm sóc sau đầu tư là cách tốt nhất để thu thập dữ liệu cho quá trình vận động chính sách. Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam cũng là một diễn đàn rất tốt để Cục ĐTNN tham gia thường xuyên và để bảo đảm đối thoại thực sự được chuyển hóa thành các giải pháp chính sách cụ thể. Theo các thành viên cho biết, cách hiểu luật không thống nhất, thực thi không đúng quy định, thiên vị rõ ràng, luật pháp thiếu rõ ràng vẫn là những thách thức đáng kể của môi trường đầu tư, cũng như nhu cầu gia tăng dịch vụ G2B trực tuyến và thanh toán điện tử trong khi giảm cấp phép tùy tiện.

Trong Chỉ số Mức độ sẵn sàng về Điện toán đám mây về an ninh mạng, Việt Nam một lần nữa bị xếp cuối (<http://www.asiacloudcomputing.org/research/2016-research/cri2016>), qua đó có thể thấy sự thiếu vắng nghiêm trọng các công ty CNTT lớn của thế giới tại Việt Nam, nếu không tính đến những hoạt động tìm kiếm thị trường tại chỗ. Lệnh cấm nhập khẩu thiết bị đã qua sử dụng trên 10 năm cần sửa đổi vì quy định này làm suy giảm năng lực của Việt Nam trong việc thu hút các ngành công nghiệp phụ trợ và đầu tư nước ngoài nói chung. Quy định linh hoạt hơn liên quan đến thời gian làm ngoài giờ tự nguyện là cần thiết để giúp Việt Nam trở nên cạnh tranh hơn. Trên đây là tóm tắt một vài điểm chính được cộng đồng doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam nhấn mạnh, nhưng cũng có thể là một chương trình làm việc cụ thể và nghiêm túc để Cục ĐTNN tham gia thực hiện.

Theo ý kiến của các bên liên quan, Cục ĐTNN dù là một cơ quan được đánh giá cao nhưng lại chưa thu hút nhiều sự chú ý. Một trong những mục tiêu thể chế trong vận động chính sách về IPA là để cơ quan này được nhìn nhận là một cơ quan vận động chính sách có tầm ảnh hưởng và được đánh giá cao, thúc đẩy các cải cách cần thiết về môi trường đầu tư. Để đạt được điều này, Cục ĐTNN phải xây dựng năng lực, trình độ, biết cách tận dụng ý kiến đóng góp của các bên liên quan chính để tác động đến nghị trình cải cách và đạt được các kết quả chính sách mong muốn. Theo đó, giữa hiệu quả quản trị của cơ quan và năng lực của cơ quan đó trong việc đảm nhiệm vai trò vận động chính sách có thực chất có sự tương quan trực tiếp và đã được kiểm chứng.

Cục ĐTNN cũng cần phải có chuyên môn về lĩnh vực hay vấn đề liên quan hoặc xây dựng mạng lưới tương ứng để qua đó có thể tiếp cận được các kiến thức chuyên môn, từ đó để Cục tiến hành phân tích lĩnh vực đó (hoặc chủ đề liên quan đến nhiều ngành); xác định các vấn đề; xác định nguyên nhân, đánh giá tác động và chi phí cơ hội (nếu không kế hoạch triển khai nào được thực hiện), xây dựng, sắp xếp thứ tự ưu tiên các kiến nghị về chính sách. Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam (ĐDDNVN) hiện đã có cả các nhóm công tác ngành dọc và hàng ngang. Về nhóm ngành dọc, các cụm nhóm ưu tiên được xác định trong rà soát ngành đã có các nhóm công tác Dịch vụ Tài chính (các nhóm công tác Ngân hàng và Thị trường vốn), Du lịch, Ô tô và Nông nghiệp.

Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam được thành lập năm 1997 và cùng với việc IFC bàn giao lại chức năng ban thư ký diễn đàn vào năm 2012 cho một liên minh các hội doanh nghiệp, phòng thương mại trong nước và quốc tế đã thúc đẩy sự tham gia của khối kinh tế tư nhân, với vai trò nổi bật của Cục ĐTNN, chính là một nền tảng đối thoại công tư mạnh. Thực tế, phần lớn 11 nhóm công tác hiện đã đại diện cho những lĩnh vực chính trong đầu tư và thương mại. Hơn nữa, các chủ đề được nêu ra tại Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam giữa kỳ vào tháng 6 năm 2017 cũng đặc biệt phù hợp với một số những nội dung chính mà chiến lược này nhấn mạnh. Ví dụ, chương trình hoạt động của ĐDDNVN bao gồm các nội dung:

- Tác động của các chính sách toàn cầu hiện nay;
- Tác động của Cách mạng Công nghiệp 4.0;
- Làm thế nào để duy trì và cải thiện dòng vốn đầu tư vào khối kinh tế tư nhân;
- Làm thế nào để kết nối doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước.

Các cải cách do ảnh hưởng của đối thoại công tư là kết quả của việc nhà nước và doanh nghiệp tương tác hiệu quả hơn. Cục ĐTNN có vị thế thuận lợi để tận dụng lợi ích của đối thoại công tư trên cơ sở kết hợp với VBU một cách trực tiếp và gián tiếp bằng cách giải phóng được tiềm năng của khối kinh tế tư nhân nhằm giúp cải thiện quá trình xây dựng và thực hiện chính sách. Trong khi đó, như đã đề cập, Chiến lược Phát triển Kinh tế - Xã hội, Nghị quyết 103 và KHPTKTXH giai đoạn 2016-2020 của Chính phủ Việt Nam đã đề ra khuôn khổ cải cách chung, theo đó các cải cách dứt khoát hơn trong từng ngành và

giữa các ngành cần được triển khai để thực hiện hiệu quả chiến lược này. Dù phạm vi hoạt động của 11 nhóm công tác hiện đã khá toàn diện, nhưng vẫn cần có những cải cách liên quan đến cạnh tranh và cụ thể hơn theo từng ngành ngoài phạm vi của các nhóm công tác hiện thời - đặc biệt trong ngành điện tử, có lẽ sẽ cần thành lập một nhóm công tác tập trung. Dựa trên thành công của DĐDNVN, cấu trúc của các nhóm công tác DĐDNVN nên được rà soát trên cơ sở các ngành nghề ưu tiên đề xuất để xúc tiến FDI trong thời gian tới và Cục ĐTNN nên tham gia để bảo đảm rằng các hoạt động của các nhóm công tác mới và đã có sẽ gắn liền hơn với cải cách hàng ngang và hàng dọc với 'định hướng tương lai', từ đó đẩy mạnh thu hút FDI và tăng cường hiệu quả đối với các ngành nghề ưu tiên.

### **Kết luận về Liên kết / Phát triển nhà cung cấp**

Các nội dung về kết nối doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước đã được thảo luận nhiều trong những năm gần đây. Thay vì đưa ra khuyến nghị mới, chiến lược hiện tại chỉ đề xuất việc tiếp tục những khuyến nghị chính sách tốt hiện có và đã được biết đến rộng rãi ở Việt Nam vào thời điểm này. Cụ thể là:

- a. **Tăng cường phối hợp giữa Bộ KHĐT / Cục ĐTNN và Bộ CT/Cục Công nghiệp.** Một vấn đề quan trọng là cải thiện hợp tác theo chương trình và thể chế liên quan đến năng lực cạnh tranh của khối kinh tế tư nhân, liên kết và thu hút FDI. Do vậy, chính phủ nên cân nhắc thành lập một "Ủy ban Liên ngành về Phát triển các ngành Công nghiệp phụ trợ". Bộ CT rõ ràng là cơ quan phù hợp nhất để giữ vai trò đầu mối của một ủy ban như vậy, nhưng Cục ĐTNN cũng nên chủ động tham gia thảo luận và có đại diện trong ủy ban này, vì việc củng cố quy mô và chiều sâu của các ngành công nghiệp phụ trợ trong nước được hiểu là: (i) một tài sản cạnh tranh trong việc quảng bá Việt Nam là một điểm đến cho đầu tư FDI vào lĩnh vực chế tạo, chế biến; (ii) thu hút nhà cung cấp nước ngoài và DNVVN trong những lĩnh vực mà các công ty Việt Nam chưa có hoặc không có năng lực cạnh tranh là nhiệm vụ chính của Cục ĐTNN; (iii) thu thập thông tin chất lượng cao về nhà cung cấp nước ngoài và trong nước sẵn có ở Việt Nam là yêu cầu hết sức quan trọng để Cục ĐTNN thực hiện hiệu quả các dịch vụ tạo thuận lợi và chăm sóc sau đầu tư.
- b. **Cục ĐTNN lồng ghép hoạt động kết nối có hệ thống vào chức năng cung cấp dịch vụ cho nhà đầu tư và chăm sóc sau đầu tư.** Cục ĐTNN nên tăng cường các dịch vụ chăm sóc sau đầu tư và đối thoại với các nhà đầu tư hiện có để nắm rõ hơn: (i) những hạn chế và rào cản hiện có liên quan đến việc tăng sử dụng đầu vào trong nước, (ii) kế hoạch đầu tư mới hay mở rộng hoạt động trong tương lai của nhà đầu tư, (iii) có cơ hội cộng tác thông qua liên kết hay không. Tất cả những thông tin này đều rất quan trọng đối với việc bảo đảm các can thiệp của nhà nước và các dịch vụ trong lĩnh vực này được định hướng đúng và căn cứ trên nhu cầu. Để thực hiện hiệu quả chức năng này, Cục ĐTNN cần phối hợp với các cơ quan và bên liên quan trên cả nước, Cục ĐTNN cũng có thể phối hợp với các chuyên gia có kinh nghiệm trong ngành của doanh nghiệp (ví dụ: liên quan đến các ngành nghề ưu tiên). Đây là một phương thức quan trọng đã được kiểm chứng để hiện thực hóa cơ hội nâng cấp sản phẩm và chức năng trong các chuỗi giá trị thông qua liên kết. Kết hợp việc giới thiệu sớm cho những nhà cung cấp trong nước có năng lực trong quá trình thực hiện các dịch vụ xúc tiến nhà đầu tư và các chuyến thăm quan thực địa cũng là yêu cầu quan trọng và được ghi nhận là làm tăng cơ hội thiết lập các liên kết.
- c. **Cục ĐTNN góp phần xây dựng các phương tiện thông tin trực tuyến.** Trong vai trò là người tổ chức đối thoại hiệu quả giữa FDI và khu vực kinh tế trong nước, Cục ĐTNN cần được tiếp cận dễ dàng với các thông tin chi tiết và đáng tin cậy để làm nền tảng cho dịch vụ kết nối hiệu quả. Do

vậy, Cục ĐTNN nên hoan nghênh và nỗ lực góp phần xây dựng cơ sở dữ liệu tập trung về nhà cung cấp hiện đang được thực hiện tại Bộ CT. Cơ hội tiếp cận nguồn thông tin đáng tin cậy giúp Cục ĐTNN đáp ứng những yêu cầu cụ thể của nhà đầu tư để xác định nhà cung cấp tiềm năng – có thể trong quá trình chăm sóc sau đầu tư hay xúc tiến đầu tư – và cung cấp dịch vụ kết nối theo nhu cầu (gặp gỡ trực tiếp, tham quan thực địa tại nhà máy của bên mua, gặp gỡ bên cung cấp trong khuôn khổ chuyến thăm của nhà đầu tư, khi bên mua yêu cầu gặp nhà cung cấp, v.v.)

- d. **Cũng trong khuôn khổ hoạt động của Cục ĐTNN, các chiến lược và kế hoạch công tác mang tính định hướng cần coi kết nối doanh nghiệp FDI là mục tiêu trọng tâm hơn.** Tiềm năng gia tăng DVA và tạo mối liên kết với doanh nghiệp trong nước nên là một trong những tiêu chí định hướng về xúc tiến FDI chiến lược và phân bổ các chế độ ưu đãi (=> liên kết đến ưu đãi: các công cụ nên được thiết kế trên cơ sở có quan tâm đến liên kết và/hoặc thu hút các ngành công nghiệp phụ trợ quan trọng, ví dụ, nếu các TĐĐQG hàng đầu cũng hỗ trợ một số các nhà cung cấp chính của họ di chuyển, thì có thể tính tổng vốn bổ sung của dự án đầu tư đó để áp dụng cho ưu đãi - xem ví dụ của Thái Lan<sup>76</sup>).
- e. **Cục ĐTNN cũng nên hoàn thiện chức năng theo dõi và giám sát trong lĩnh vực này** để có thể báo cáo về đóng góp của mình trong việc tạo ra các công việc làm ăn mới cho các doanh nghiệp trong nước, kiến thức mới có thể tiếp cận và việc làm mới cho Việt Nam. Những IPA theo chuẩn thông lệ tối ưu như IDA Ai-len cho biết việc truyền bá thông tin và kết quả như vậy có lợi ích to lớn trong việc duy trì sự tin tưởng và phân bổ ngân sách từ nhà nước và sự hợp tác của khối kinh tế tư nhân.
- f. **Tình trạng thiếu nhà cung cấp trong nước làm hạn chế việc mở rộng hoạt động của các nhà đầu tư ở Việt Nam và làm suy yếu sự phát triển của hệ sinh thái sản xuất công nghiệp cạnh tranh của Việt Nam.** Điều này phù hợp với một số kết quả nghiên cứu cho rằng nếu có nền tảng các nhà cung cấp cạnh tranh thì cũng có thể giúp thu hút FDI mới.<sup>77</sup> Cục ĐTNN nên bảo vệ quan điểm rằng quốc tịch của nhà đầu tư không quan trọng, mà điều quan trọng là giá trị và việc làm được tạo ra. Cần có sự thay đổi về quan điểm từ chủ yếu quan tâm đến nhà cung cấp Việt Nam sang cân nhắc về các nhà cung cấp trong nước (bao gồm cả doanh nghiệp trong nước và nước ngoài). Vì thế, bằng cách ủng hộ kết nối doanh nghiệp FDI từ góc độ nhà đầu tư và lồng ghép trong các dịch vụ của Cục ĐTNN dành cho nhà đầu tư trong suốt chu kỳ đầu tư<sup>78</sup> sẽ có thể giúp Cục ĐTNN đạt được các mục tiêu đề ra trên nhiều cấp độ.

---

<sup>76</sup> Khi Thái Lan đang xây dựng công nghiệp ô tô, OEM có thể nộp hồ sơ đăng ký dự án lắp ráp ô tô mới cùng với các nhà cung cấp đi kèm. Theo cách đó, các lợi ích đầu tư được cấp cũng có thể được mở rộng cho các công ty cung cấp là một phần trong một dự án lớn. Vì ngưỡng đầu tư được đặt ở mức trên 10 tỷ THB để được miễn thuế nhập khẩu và 3 năm miễn thuế thu nhập doanh nghiệp nếu dự án đặt tại Khu công nghiệp 1, các nhà cung cấp trước đây không có khả năng hiện thực hóa được những lợi ích này vì đầu tư cho sản xuất Linh kiện, phụ tùng ô tô còn tương đối nhỏ. Thay đổi về chính sách dẫn tới số lượng lớn các doanh nghiệp Nhật Bản đăng ký ở cấp 2 và cấp 3 đã mở rộng cơ sở sản xuất ô tô ở Thái Lan và khiến ngành này trở nên cạnh tranh hơn. (Nguồn: Bộ Kinh tế, Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản (2016))

<sup>77</sup> Amighini, McMillan, Sanfilippo (2016)

<sup>78</sup> Ví dụ, cả IDA Ailen và Enterprise Ailen đều xác nhận rằng việc giới thiệu sớm các nhà cung cấp tiềm năng đã ở giai đoạn tiền đầu tư không chỉ có ảnh hưởng tích cực đối với quyết định đầu tư mà còn làm tăng cơ hội sử dụng nguồn cung ứng trong nước. Do vậy, các tổ chức phối hợp để tích hợp các cuộc họp với nhà cung cấp liên quan vào các đợt công tác của nhà đầu tư.

## 7.0 Đầu tư FDI Thế hệ mới - Định hướng chiến lược giai đoạn 2018-2030 và Khuyến nghị Giải pháp chính sách

*Việt Nam đang phải đối mặt với một thách thức đặc thù – vốn FDI thu hút đạt kỷ lục nhưng vẫn hạn chế về “hiệu ứng lan toả và giá trị gia tăng.” Các bên liên quan và người dân thường cho rằng FDI chưa đáp ứng được kỳ vọng, tuy nhiên Việt Nam lại có kết quả rất tốt trong thu hút FDI. Một số khoản đầu tư vào Việt Nam thực sự có giá trị gia tăng cao với số lượng ngày càng tăng các hoạt động đầu tư vào NC&ƯD. Dù vậy, sự thống trị của các dự án chế tạo, chế biến trong nhóm tìm kiếm thị trường, thâm dụng lao động, có giá trị gia tăng tương đối thấp đã kéo theo dòng vốn FDI cao nhưng giá trị gia tăng trong nước lại tương đối thấp; việc làm có mức lương thấp; hiệu ứng lan toả kém và một “nền kinh tế kép”; lạm dụng ưu đãi; chênh lệch về kỹ năng ngày càng lớn và rủi ro rơi vào “bẫy thu nhập trung bình”. Việt Nam cần có những chính sách, chiến lược khắc phục hiệu quả và sáng tạo, nhưng trên hết, cần khẩn trương lập kế hoạch và thực hiện hành động. Không một cơ quan thu hút đầu tư theo chuẩn thông lệ tối ưu nào đề cập trong tài liệu này có chiến lược kéo dài hơn 3 tới 5 năm, mà thường cập nhật và điều chỉnh chiến lược hàng năm do tình hình đầu tư FDI liên tục thay đổi. Để đến năm 2030 có được các kết quả định hướng mong muốn, cần thực hiện một kế hoạch triển khai nhiều tham vọng, gắn với cải cách chính sách và môi trường đầu tư, cải cách thể chế cụ thể. Chương này của báo cáo trình bày 8 nhóm đề xuất đột phá, và đây cũng là bản kế hoạch chi tiết giúp Việt Nam đi đúng hướng trong việc đối phó với thách thức và thu hút nguồn vốn đầu tư FDI thế hệ mới cần thiết để duy trì tăng trưởng kinh tế.*

### 7.1 Mục tiêu và Kết quả mong muốn của Định hướng chiến lược thu hút FDI giai đoạn 2018 – 2030

Điều đầu tiên cần nói đến là Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới này sẽ cố gắng trả lời cho một câu hỏi là nên tập trung các nguồn lực dành cho việc xúc tiến đầu tư và cải cách chính sách đầu tư vào đâu để Việt Nam thu hút được loại hình FDI phù hợp nhằm tiếp tục hỗ trợ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong giai đoạn 2018-2030. Đặc biệt, chiến lược này sẽ tập trung vào việc làm thế nào để nâng tỷ trọng FDI có giá trị gia tăng cao, bền vững, có hiệu ứng lan toả FDI tích cực mạnh mẽ hơn đối với khối kinh tế tư nhân trong nước.

Xác định rõ mục tiêu mà Việt Nam muốn đạt được đến năm 2030 tuy quan trọng, nhưng trọng tâm thực sự phải là thực hiện hiệu quả các ưu tiên ngắn hạn và lập kế hoạch triển khai. Trên thực tế, thực hiện hiệu quả 8 khuyến nghị đột phá đề xuất đã được ghi nhận trong các hội thảo tham vấn các bên liên quan vào tháng 11 năm 2017 sẽ là tiền đề cho thành công chung của chiến lược này đến năm 2030.

Kết quả mong muốn của Chiến lược và Định hướng Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới cho Việt Nam giai đoạn 2018-2030 được minh họa trong hình dưới đây, bảo đảm phù hợp với các mục tiêu của báo cáo Việt Nam 2035<sup>79</sup>. Sau đây là các nhóm kết quả chính:

1. Cải thiện tình hình đầu tư chung và hiệu quả thực hiện chính sách;
2. Cải tổ khung thể chế để đủ năng lực thực hiện chiến lược (“phù hợp với mục đích”);
3. Chuyển tiếp thành công sang “Môi trường Kinh doanh 4.0. (môi trường kinh doanh tương xứng với nhu cầu kinh doanh trong kỷ nguyên công nghệ số)”;

<sup>79</sup> Báo cáo Việt Nam 2035, Hướng tới Thịnh vượng, Sáng tạo, Công bằng và Dân chủ do Bộ Kế hoạch Đầu tư công bố với sự hỗ trợ của Nhóm Ngân hàng Thế giới



4. Tăng số lượng và tỷ lệ dự án FDI có giá trị gia tăng cao hơn được thu hút tới Việt Nam;
5. Cải thiện kết nối và hiệu ứng lan toả của đầu tư FDI nhóm tìm kiếm hiệu quả.

### **Các ưu tiên đề xuất để xúc tiến đầu tư theo mục tiêu**

Phần tiếp theo của báo cáo sẽ tóm tắt những kết luận và khuyến nghị chính về các ngành nghề ưu tiên sẽ được định hướng để xúc tiến đầu tư chủ động nếu Việt Nam muốn thu hút FDI có giá trị gia tăng cao hơn cũng như 8 khuyến nghị đột phá cần thiết để đạt được thành công tối đa.

Những ngành nghề ưu tiên hàng đầu để xúc tiến đầu tư chủ động, thu hút FDI có giá trị cao hơn:

### **Ưu tiên trước mắt – quan trọng đối với việc tăng cường gia tăng giá trị và khả năng cạnh tranh của địa phương:**

#### **1. Chế tạo, chế biến:**

- Kim loại phẩm cấp cao/khoáng sản/hóa chất/nhựa, linh kiện điện tử/công nghệ cao
- Máy móc, thiết bị công nghiệp

#### **2. Dịch vụ**

- Logistics & Bảo trì, sửa chữa, đại tu (MRO)

#### **3. Nông nghiệp**

- Nông sản mới giá trị cao (gạo cao sản, cà phê chè, hải sản, trồng trọt thủy canh v.v.)

#### **4. Du lịch**

- Dịch vụ du lịch đặc biệt giá trị cao

### **Ưu tiên ngắn hạn – cánh cửa hẹp để cạnh tranh thắng lợi**

#### **1. Chế tạo, chế biến**

- Các OEM và nhà cung cấp công nghiệp ô tô, thiết bị vận tải
- Công nghệ môi trường (thiết bị điện gió, điện mặt trời, bảo tồn nguồn nước v.v.)

### **Ưu tiên trung hạn – đồng thời với mở cửa thị trường và phát triển kỹ năng**

#### **1. Chế tạo, chế biến**

- Dược phẩm & thiết bị y tế

#### **2. Dịch vụ**

- CNTT và Dịch vụ tri thức (KPO – kế toán, thiết kế, v.v.)
- Dịch vụ Tài chính / Công nghệ Tài chính (Fintech)
- Dịch vụ Giáo dục & Y tế

Cần lưu ý rằng đây không phải là những ngành duy nhất mà Việt Nam nên chào đón và thu hút FDI, mà là những ngành cần chủ động định hướng và xúc tiến đầu tư nhằm giành lợi thế thu hút đầu tư FDI vào những phân khúc phù hợp dựa trên các phương án địa điểm thay thế sẵn có đối với những nhà đầu tư này và những nguồn lực hạn chế của Cục ĐTNN và các cơ quan đối tác ở cấp tỉnh. Điều này không đồng nghĩa với việc đầu tư FDI trong các ngành khác sẽ không được chào đón, mà ngược lại, tất cả các nhà đầu tư có trách nhiệm đều nên được chào đón và được cung cấp những dịch vụ chuyên nghiệp. Tuy nhiên, danh sách trên đây chỉ mang tính chỉ dẫn về những lĩnh vực mà công tác xúc tiến đầu tư chủ động

(trái với xúc tiến thụ động) và cải cách chính sách cần có sự cân bằng và nên tập trung vào việc tối đa hoá tác động căn cứ trên các mục tiêu phát triển và nguồn lực khả dụng. Hơn nữa cũng cần nói rõ rằng, mặc dù Việt Nam cần chuyển dịch trọng tâm sang FDI có giá trị cao hơn với hàm lượng lao động tay nghề cao hơn cũng như đóng góp cho tăng trưởng và nâng cao năng lực cạnh tranh, nhưng không nên bỏ qua đầu tư vào lĩnh vực lắp ráp cơ bản và hoạt động kiểu BPO vì đây vẫn là nền tảng để chuyển dịch lên phía trên chuỗi giá trị và có vai trò then chốt trong việc tạo việc làm ở những tỉnh thành kém phát triển hơn trong các năm tới!

Như đã nêu, khung thời gian 2018-2030 do Chính phủ xác định là một giai đoạn rất dài. Phần lớn các văn bản Chiến lược về Thu hút FDI đều có thời hạn 3-5 năm, và được rà soát, điều chỉnh hàng năm khi cần thiết. Khi rà soát định kỳ cần xem xét phạm vi các ngành nghề ưu tiên cần chủ động xúc tiến đầu tư. Trong một thế giới đang thay đổi nhanh chóng, rất ít người có thể dự báo được thậm chí chỉ cách đây 10 năm công nghệ sẽ có tác động đối với các ngành truyền thống và tạo ra những ngành công nghiệp hoàn toàn mới như thế nào. Tăng trưởng theo cấp số nhân của những ngành như Fintech, công nghệ di động, trí tuệ nhân tạo, người máy, thiết bị bay không người lái, tác động của những ngành công nghiệp đột phá đều là bằng chứng cho thấy việc thường xuyên nghiên cứu tìm hiểu thị trường và sự linh hoạt là cần thiết để duy trì năng lực cạnh tranh trong vai trò điểm đến FDI, trong đó có khả năng tạo điều kiện để những ngành công nghiệp mới như những ngành này sẽ được thu hút và có thể phát triển mạnh ở Việt Nam.

#### **Đề xuất Giải pháp chính sách – 8 “khuyến nghị đột phá”**

Bên cạnh câu hỏi “cái gì” về định hướng ngành và loại hình nhà đầu tư cần chủ động tiếp cận, còn có câu hỏi “thế nào” về các giải pháp chính sách cụ thể và cải cách cần thiết để Việt Nam có thể xúc tiến đầu tư và thu hút thành công những loại hình đầu tư mong muốn. Dưới đây là 8 “ý tưởng lớn” hay “khuyến nghị đột phá” được trình bày theo trình tự giai đoạn. Những ý tưởng này có tính thách thức cao nhưng có thể thực hiện được và hoàn toàn tương xứng với tầm mức của những nhược điểm và thách thức mà Việt Nam gặp phải. Phần lớn giá trị và tác động có thể tận dụng được từ việc thực hiện tất cả các khuyến nghị một cách đồng bộ. Cơ sở, lý do của tất cả các khuyến nghị trên đã được trình bày kỹ trong tài liệu này và cũng đã được gửi cho các bên liên quan trong các hội thảo tham vấn, theo đó các ý kiến đóng góp đã được phản ánh trong bản chiến lược này.

8 “khuyến nghị đột phá” được đề xuất theo giai đoạn như sau:

#### **Ưu tiên trước mắt (2018-2020)**

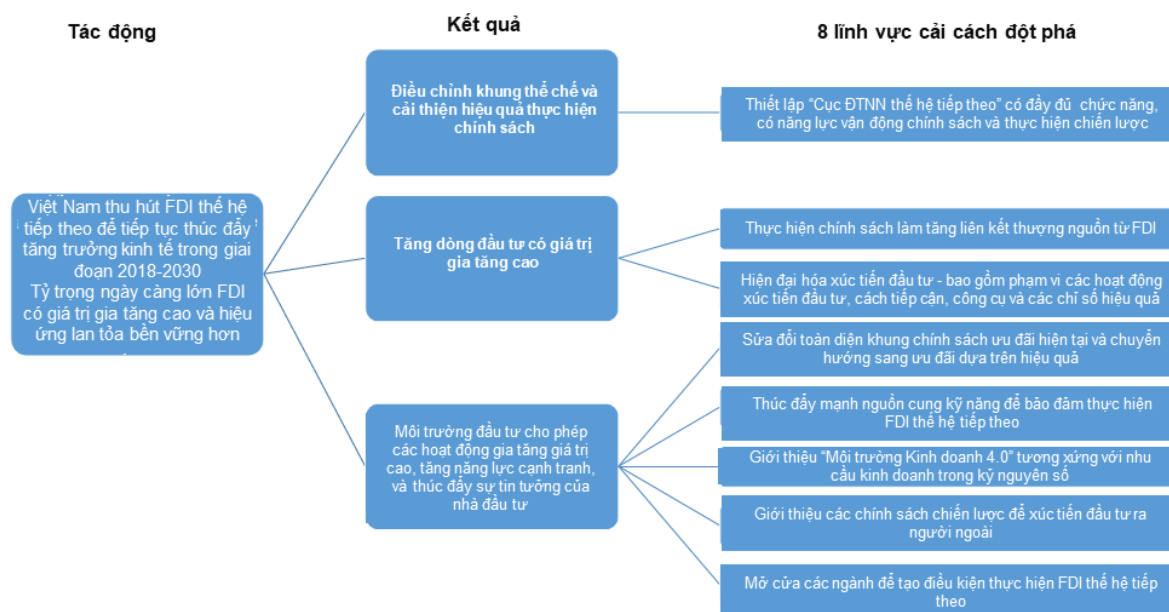
1. Thành lập một “cơ quan quản lý đầu tư nước ngoài thế hệ mới” có đầy đủ chức năng để chỉ đạo việc thực hiện Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới này
2. Hiện đại hóa công tác xúc tiến đầu tư - bao gồm phạm vi các hoạt động xúc tiến đầu tư, cách tiếp cận, công cụ và các chỉ số hiệu quả FDI được sử dụng.
3. Thực hiện các chính sách để tăng cường liên kết thượng nguồn từ FDI

#### **Ưu tiên từ ngắn tới trung hạn (2018-2030)**

4. Thúc đẩy mạnh nguồn cung kỹ năng để bảo đảm thực hiện FDI Thế hệ mới
5. Giới thiệu “Môi trường Kinh doanh 4.0” ứng với nhu cầu kinh doanh trong kỷ nguyên số
6. Cải tổ toàn diện khung chính sách ưu đãi hiện hành và chuyển hướng sang ưu đãi dựa trên hiệu quả

7. Mở cửa các ngành quan trọng là nền tảng làm nên năng lực cạnh tranh và tăng trưởng FDI
8. Giới thiệu chính sách chiến lược về xúc tiến FDI ra nước ngoài

**Hình 48: Kết quả mong muốn của Chiến lược và Định hướng Thu hút FDI Thế hệ mới giai đoạn 2018-2030**



Hình 48 và các “giải pháp chính” được trình bày chi tiết ở phần dưới đóng vai trò là khuôn khổ chung cho việc thực hiện chiến lược và định hướng chiến lược thu hút FDI thế hệ mới. Cần tổ chức tham vấn chi tiết hơn với các bên liên quan để hoàn thiện kế hoạch hoạt động chi tiết cho các khuyến nghị, xác định đơn vị có trách nhiệm triển khai tiếp tục các giải pháp, hoạt động, thống nhất về khung thời gian, xác định các chuẩn hiệu quả và trình bày kế hoạch triển khai dưới dạng bảng tính Excel để làm phụ lục chính cho tài liệu chiến lược này.

Trong bối cảnh Luật Đầu tư hiện đang được xem xét sửa đổi, bổ sung, một số giải pháp và khuyến nghị về Môi trường kinh doanh 4.0 và bảo vệ nhà đầu tư cần được đẩy nhanh để không bỏ lỡ cơ hội. Đồng thời, chiến lược này và các khuyến nghị cấp cao nên được chuyển hóa thành một “nghị quyết” của chính phủ (như nghị quyết 103), để tạo cơ sở vững chắc cho việc thúc đẩy thực hiện cải cách và lập kế hoạch triển khai trong tất cả các “lĩnh vực khuyến nghị đột phá” được trình bày và chấp thuận.

Dưới đây là tóm tắt chi tiết về từng khuyến nghị trong số 8 khuyến nghị chính.

**Ưu tiên trước mắt (2018-2020):**

1. Thành lập một “cơ quan quản lý đầu tư nước ngoài thế hệ mới” có đầy đủ chức năng để chỉ đạo việc thực hiện Chiến lược Thu hút FDI Thế hệ mới này

Các vấn đề chính của mô hình hiện tại:

- Chức năng, nhiệm vụ bị phân tán mạnh (xúc tiến đầu tư, xúc tiến xuất khẩu, phát triển DNVVN, đổi mới, v.v.) giữa nhiều bộ ngành, cơ quan, khiến Việt Nam có vị thế yếu kém trong việc nắm bắt cơ hội giải quyết những thách thức của việc phát triển theo định hướng CGTTC.
- Ở cấp độ hàng ngang - tình trạng điều phối và cộng tác thiếu hiệu quả làm suy giảm khả năng thành công trong việc thu hút đầu tư FDI thế hệ hai hoặc thúc đẩy hiệu ứng lan toả của FDI.
- Ở cấp độ hàng dọc - những nhược điểm trong điều phối ở trung ương/địa phương và những sự chông chéo gây lãng phí.
- Cục ĐTNN hoạt động còn chưa hiệu quả do kết hợp chức năng quản lý và xúc tiến đầu tư, là những chức năng có sự mâu thuẫn với nhau và cũng là mô hình hoạt động của những cơ quan xúc tiến đầu tư có hiệu quả yếu kém trên thế giới.
- Hiện chưa có tổ chức nào ở Việt Nam có đủ năng lực, trình độ nhân lực và thẩm quyền triệu tập để thực hiện vận động chính sách một cách hiệu quả và xúc tiến đầu tư phù hợp với Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới.
- Việt Nam chưa có một cơ quan đầu mối rõ ràng cho nhà đầu tư nước ngoài ở cấp trung ương, phân công nhiệm vụ về công tác xúc tiến FDI thế hệ thứ hai giữa trung ương và địa phương còn chưa rõ ràng.
- Cần có sự hợp tác chặt chẽ hơn giữa Chính phủ và lãnh đạo doanh nghiệp để cải thiện tình hình đầu tư nói chung, cũng như chất lượng, khả năng tiên lượng về luật định.

Đặc điểm chính của mô hình tương lai để Chính phủ cân nhắc:

- Cơ quan Quản lý Xúc tiến Đầu tư Thế hệ mới tốt nhất nên có một Ban Quản trị mạnh có sự hiện diện đáng kể của khối kinh tế tư nhân (có thể bổ sung một ban cố vấn đại diện cho khối kinh tế tư nhân);
- Nên tìm cách lồng ghép một số chức năng để khắc phục các điểm yếu về điều phối và thực hiện chính sách hiện hành, bảo đảm tận dụng được các cơ hội và khả năng hiệp đồng giữa các chương trình quan trọng có liên quan, như xúc tiến đầu tư, xúc tiến thương mại, phát triển DNVVN, chính sách hạ tầng công nghiệp/ĐKKT, và/hoặc đổi mới, sáng tạo.
- Khả năng để từng đơn vị (hay một đơn vị “ảo” trên góc độ nhà đầu tư) xây dựng và thực hiện gói giải pháp cho các nhà đầu tư chiến lược.
- Khả năng thu hút nhân viên có kinh nghiệm và kỹ năng về kinh tế tư nhân, trong đó có kinh nghiệm làm việc ở các ngành và lĩnh vực ưu tiên.
- Có đủ thẩm quyền, ảnh hưởng, nguồn tài trợ để thực hiện hoạt động xúc tiến đầu tư toàn diện và hiện đại, đủ khả năng để thực hiện Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới.

**2. Hiện đại hóa Công tác xúc tiến đầu tư – trong đó có phạm vi của các hoạt động xúc tiến đầu tư, cách tiếp cận, công cụ và các chỉ số hiệu quả FDI được sử dụng**

Cần thay đổi một cách triệt để cách thức tổ chức và thực hiện công tác xúc tiến đầu tư, xây dựng thương hiệu quốc gia v.v. Cụ thể, cần chuyển từ phương thức chủ yếu mang tính thụ động và dựa trên phê duyệt sang cách tiếp cận về xúc tiến FDI có mục tiêu và chủ động, bao gồm xây dựng chiến lược ngành rõ ràng và vận động chính sách để giải phóng tiềm năng đầu tư.

**A. Những chuyển đổi chiến lược cần thực hiện:**

- Chuyển từ thu hút loại hình đầu tư FDI phù hợp với nhóm sản phẩm hiện có của Việt Nam sang đón đầu và xây dựng các điều kiện đầu tư có khả năng thu hút loại hình đầu tư FDI mà Việt Nam muốn và cần có trong thời gian tới
- Chuyển nguồn lực sang cách tiếp cận chủ động, có mục tiêu, đồng thời vẫn tiếp tục cung cấp dịch vụ xúc tiến đầu tư chuyên nghiệp cho tất cả các nhà đầu tư quan tâm đến Việt Nam

**B. Chuyển sang cung cấp dịch vụ đầy đủ:**

- Tách riêng chức năng liên quan đến quản lý và phê duyệt đầu tư với xúc tiến đầu tư vì hai chức năng này có mâu thuẫn với nhau
- Bảo đảm dịch vụ chuyên nghiệp trong các chức năng chính của IPA ở trung ương và cấp tỉnh: 1) xây dựng thương hiệu/hình ảnh; 2) xúc tiến và tạo thuận lợi; 3) vận động chính sách; 4) chăm sóc sau đầu tư

**C. Chuyển đổi sang xúc tiến đầu tư theo mục tiêu:**

- Chuyển từ xúc tiến đầu tư thụ động sang chủ động cao ở những thị trường nguồn truyền thống về đầu tư FDI trong các ngành nghề ưu tiên (trang PPT 34)
- Thiết kế và thực hiện chương trình chiến lược về chăm sóc sau đầu tư nhằm bảo đảm tái đầu tư và mở rộng đầu tư, cũng như cung cấp thông tin cho chương trình vận động chính sách
- Cải thiện chất lượng điều phối giữa trung ương và các tỉnh/thành, đào tạo và xúc tiến chung ở nước ngoài và cung cấp dịch vụ trong nước
- Mở rộng mạng lưới văn phòng nước ngoài tại các thị trường nguồn truyền thống về FDI trong các ngành nghề ưu tiên

**D. Chuyển từ số lượng sang chất lượng đối với các chỉ số hiệu quả chính:**

Hiện nay, thành công của FDI ở Việt Nam được đo lường và báo cáo hàng tháng về số lượng và giá trị các dự án FDI và giấy phép đầu tư được phê duyệt. Để đo lường hiệu quả thu hút FDI thế hệ mới thì những chỉ số này là chưa phù hợp. Hiệu quả của đầu tư FDI giá trị cao thường không thể nắm rõ nếu chỉ nhìn vào tổng vốn đầu tư. Với tầm quan trọng ngày càng tăng của FDI liên quan đến các dịch vụ giá trị cao, như các dịch vụ CNTT, gia công phần mềm, đầu tư vào NC&ƯD hoặc FDI trong ngành giáo dục, nếu báo cáo về những loại dự án này chỉ dựa trên chi phí vốn gắn với những khoản đầu tư này thì sẽ không nêu bật được tầm quan trọng đáng kể của những khoản đầu tư này đối với tăng trưởng kinh tế của Việt Nam.

Trong danh sách dưới đây có ví dụ về cách thức các nước khác đo lường hiệu quả FDI, để từ đó giúp Cục ĐTNN cân nhắc việc chuyển đổi phù hợp từ các chỉ số chỉ dựa trên khối lượng/số lượng và bắt đầu theo dõi chất lượng/giá trị của nguồn vốn FDI thu hút được cũng như các dịch vụ cung cấp:

- Tỷ lệ % đầu tư nước ngoài thu hút được trong các nhóm/ngành nghề giá trị gia tăng cao;
- Vốn FDI cam kết/giải ngân;
- Hệ số chuyển đổi giữa FDI được phê duyệt và dự án được triển khai thực tế;
- Tỷ lệ nguồn vốn đầu tư đến với những địa bàn khó khăn để thu hẹp khoảng cách phát triển kinh tế giữa các địa phương;
- Số việc làm được tạo ra và phân bổ theo trình độ tay nghề;

- Đầu tư cho NC&ƯD và phát triển kỹ năng;
- Giá trị của việc sử dụng nguồn lực trong nước - số doanh nghiệp trong nước hưởng lợi
- Giá trị xuất khẩu được tạo ra / nhập khẩu được thay thế
- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư –vốn đầu tư thu hút được so với chi tiêu cho IPA từ ngân sách nhà nước;
- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư - doanh thu thuế thuần so với chi phí của những chế độ ưu đãi đã cho nhà đầu tư hưởng;
- Tỷ lệ các nhà đầu tư hiện có nhận được hỗ trợ chăm sóc sau đầu tư;
- Tỷ lệ các nhà đầu tư hiện có tái đầu tư;
- Số lượng các biện pháp cải cách được thực hiện nhờ việc vận động chính sách của cơ quan đầu tư
- Mức tăng theo tỷ lệ FDI đầu tư ra nước ngoài ở các ngành nghề ưu tiên

### **3. Thực hiện các chính sách để tăng cường liên kết thương nguồn từ đầu tư FDI**

Nền tảng nhà cung cấp trong nước mạnh là một tài sản cạnh tranh trong xúc tiến đầu tư và là yếu tố quan trọng để duy trì đầu tư FDI cũng như cải thiện gia tăng giá trị trong nước. Sự kết nối giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước cũng cho phép chuyển giao công nghệ và hỗ trợ phát triển năng lực công nghiệp trong nước. Việt Nam vẫn còn chậm thực hiện các chính sách hiện hành được thiết kế để hỗ trợ các ngành công nghiệp phụ trợ trong nước tham gia vào các chuỗi cung ứng FDI. Cụ thể, đây là phân khúc FDI định hướng xuất khẩu và thuộc nhóm tìm kiếm hiệu quả, là lĩnh vực mà sự phát triển của các liên kết thương nguồn có thể nói là đáng thất vọng nhất và cần có chính sách cụ thể hơn. Ở tất cả các hạng mục xúc tiến đầu tư nước ngoài khác, tình hình có thể nói là thuận lợi hơn. Tuy nhiên, trong trường hợp FDI thuộc nhóm tìm kiếm hiệu quả, các doanh nghiệp trong nước gặp nhiều thách thức hơn khi tham gia chuỗi cung ứng vì những công ty này phải chịu sự cạnh tranh khốc liệt hơn trên thị trường toàn cầu và do vậy không thể thỏa hiệp về chất lượng của các nhà cung cấp.

#### **A. Có chính sách kết nối doanh nghiệp FDI đồng bộ**

- Xây dựng và áp dụng chính sách kết nối doanh nghiệp FDI đồng bộ để giải quyết các điểm yếu và hạn chế của thị trường (bao gồm nhược điểm về điều phối, bất cân xứng thông tin và nhu cầu nâng cấp doanh nghiệp trong nước) và phù hợp với cơ cấu ưu đãi.
- Không nên sử dụng tỉ lệ nội địa hóa 100% làm mục tiêu của việc kết nối doanh nghiệp FDI ở Việt Nam hay chính sách nội địa hóa, mà thay vào đó một chính sách theo chuẩn thông lệ tốt thường cần căn cứ vào thị trường và tìm cách hỗ trợ đầu tư FDI nhóm tìm kiếm hiệu quả để tối đa hoá tính hiệu quả kinh tế của sản xuất trong nước (kịch bản đôi bên cùng có lợi).
- Làm rõ vai trò của Bộ KHĐT, Bộ CT và các bên liên quan khác trong thực hiện chương trình kết nối doanh nghiệp FDI toàn diện.

#### **B. Thực hiện các chính sách kết nối doanh nghiệp FDI**

- Các cấu phần chính của các chính sách kết nối doanh nghiệp FDI thường bao gồm triển khai cơ sở dữ liệu nhà cung cấp, kết nối dịch vụ, chương trình phát triển nhà cung cấp mục tiêu, xúc tiến đầu tư để thu hút nhà cung cấp ngoài nước và cung cấp các ưu đãi hỗ trợ và/hoặc tín dụng A2F để hỗ trợ nâng cấp doanh nghiệp trong nước. Một số công cụ nêu trên tuy đã

được thực hiện hoặc tuyên bố chính sách đã được ban hành, nhưng việc chủ động triển khai những chính sách này vẫn còn yếu và phân tán, hay gặp trở ngại do thiếu ngân sách.

- Ở những quốc gia có khung thể chế mạnh, vai trò của Cơ quan Xúc tiến Đầu tư thường bị bỏ quên chủ yếu ở việc giới thiệu nhà cung cấp trong nước, coi như một hoạt động cung cấp dịch vụ cho nhà đầu tư và chăm sóc sau đầu tư, cũng như xúc tiến đầu tư theo mục tiêu để thu hút nhà cung cấp ngoài nước khi cần.

#### **Các ưu tiên từ ngắn hạn đến trung hạn (2018-2030)**

#### **4. Thúc đẩy mạnh nguồn cung kỹ năng để bảo đảm thu hút đầu tư FDI Thế hệ mới.**

Nhà đầu tư ở tất cả các lĩnh vực đều cho biết tình trạng thiếu các kỹ năng cần thiết trong ngành (kỹ năng kỹ thuật, kỹ năng ngôn ngữ, kỹ năng mềm) là rào cản hàng đầu đối với tăng trưởng và tình trạng này hiện đã kéo theo áp lực tăng lương. Ở nhiều ngành, mức độ thiếu hụt kỹ năng còn chưa được nắm rõ do thiếu dữ liệu. Cung cấp kỹ năng có thể được coi như một trong số những vấn đề quan trọng nhất cần giải quyết để duy trì được năng lực cạnh tranh và thu hút đầu tư FDI thế hệ mới. Các nhóm giải pháp chính được đề xuất:

##### **A. Lượng hóa vấn đề**

- Tiến hành ngay khảo sát quốc gia về cung cầu theo ngành nghề (kỹ thuật, vi tính, tài chính, kế toán, hóa sinh, v.v.) và thường xuyên cập nhật.

##### **B. Tiến hành chương trình phối hợp quốc gia**

- Tiến hành chương trình phối hợp doanh nghiệp-nhà nước đa chiều (như các quốc gia khác đã thực hiện thành công khi đối mặt với tình trạng khủng hoảng kỹ năng tương tự do tăng trưởng nhanh, như Malaysia), kết hợp nhiều nội dung, từ các khóa dạy nghề/chuyển đổi ngắn hạn, cải thiện liên kết giữa cơ sở giáo dục – doanh nghiệp và cấp visa dựa trên kỹ năng/tay nghề, tới cải cách chương trình giáo dục dài hạn và FDI trong ngành giáo dục bởi các tổ chức toàn cầu hàng đầu
- Trong trường hợp của Việt Nam, cần đặc biệt chú trọng kỹ năng ngôn ngữ và kỹ năng mềm, và nên lồng ghép vào với tất cả các chương trình đào tạo nghề, đào tạo đại học, cũng như tạo cho các trường đại học, viện đào tạo nhiều quyền tự chủ hơn để đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp và các cơ hội cộng tác.

##### **C. Thúc đẩy đổi mới, sáng tạo đồng thời với kỹ năng**

- Thu hút những cá nhân có bí quyết kinh doanh, ý tưởng, kỹ năng tới Việt Nam làm việc cũng quan trọng đối với FDI thế hệ mới và chuyển giao công nghệ như việc thu hút các công ty có vốn
- Thúc đẩy NC&ƯD trong nước và thu hút doanh nghiệp và chất xám từ nước ngoài đòi hỏi có chiến lược NC&ƯD quốc gia đồng bộ tương tự, kết hợp các ưu đãi để khuyến khích NC&ƯD ở các viện trường, khối kinh tế tư nhân và nhà nước, tài trợ khởi nghiệp, hỗ trợ DNVVN...

#### **5. Giới thiệu “Môi trường Kinh doanh 4.0” phù hợp với nhu cầu kinh doanh trong kỷ nguyên số**

Môi trường kinh doanh và dịch vụ G2B của Việt Nam chưa theo kịp tốc độ phát triển của khối kinh tế tư nhân. Một số rào cản thực tế hoặc nhận thức về thủ tục phê duyệt, cấp phép và giấy phép đầu tư, quy định và quy trình lỗi thời, bảo vệ nhà đầu tư chưa tốt... đang gây cản trở đầu tư vào những lĩnh vực mà FDI có thể có giá trị nhất. Cách mạng Công nghiệp 4.0 cần có Môi trường kinh doanh 4.0.

#### **A. Cải thiện môi trường kinh doanh cho mọi nhà đầu tư**

- Hãy đề ra những mục tiêu lớn, chuyển từ “chạy theo sau” sang cung cấp môi trường đầu tư và kinh doanh ưu việt hơn các điểm đến cạnh tranh khác trong khu vực.
- Thay thế các quy định và hệ thống dùng giấy tờ lỗi thời bằng các giải pháp công nghệ số/trực tuyến – nhờ đó mà giảm tham nhũng (vốn vẫn bị nhà đầu tư coi là rào cản hàng đầu đối với tăng trưởng)
- Thay thế nguyên tắc chọn cho (positive list) đã lỗi thời về xác định điều kiện để được cấp giấy phép/hưởng ưu đãi, bao gồm nhiều nhóm hoạt động ưu tiên/được phép, bằng nguyên tắc chọn bỏ (negative list) hạn chế hơn
- Hủy bỏ chế độ ưu đãi ngầm đối với đầu tư FDI định hướng xuất khẩu và đầu tư mới – các liên doanh & doanh nghiệp FDI trong các chuỗi cung ứng địa phương thường có tác động lớn hơn về gia tăng giá trị và chuyển giao công nghệ tại chỗ

#### **B. Tăng cường bảo vệ nhà đầu tư và bảo đảm để nhà đầu tư yên tâm**

- Loại bỏ các chênh lệch và khác biệt hiện tại giữa Luật Đầu tư Việt Nam (2014) và cam kết quốc tế theo các IIA, FTA, đặc biệt liên quan đến việc sung công, chuyển tiền, đối xử công bằng và giải quyết tranh chấp.
- Triển khai Cơ chế Phản hồi Nhà đầu tư có hệ thống (SIRM) để giúp nhà đầu tư yên tâm & giải quyết tranh chấp ở giai đoạn đầu trước khi leo thang thành tranh chấp pháp lý.

#### **C. Cải thiện tác động và hiệu quả đối thoại công tư**

- Xây dựng quan hệ đối tác thực sự (PPD) và sự tin tưởng giữa nhà nước và các lãnh đạo doanh nghiệp thực sự (cả doanh nghiệp sở hữu trong nước và nước ngoài) để cải thiện chất lượng, tăng cường sự ổn định và đồng bộ trong quy định luật pháp và ưu tiên việc thực hiện các cải cách quan trọng nhất, bao gồm những cải cách khó khăn (chính sách cho ngành công nghiệp ô tô, mở cửa thị trường thu hút FDI, v.v.)
- rà soát và bảo đảm hoạt động của các nhóm công tác của DĐDNVN phù hợp với các ưu tiên ngành theo Chiến lược Thu hút FDI mới

### **6. Cải tổ toàn diện khung chính sách ưu đãi hiện hành và cân đối bằng cách chuyển hướng sang ưu đãi dựa trên hiệu quả**

Việt Nam cần có cơ chế ưu đãi phù hợp hơn với các mục tiêu thu hút FDI thế hệ mới. Ưu đãi dựa trên lợi nhuận hướng đến thu hút FDI thường không phù hợp để khuyến khích phát triển nhà cung cấp, công nghệ xanh, đào tạo lực lượng lao động, gia tăng giá trị, v.v. là những lĩnh vực nên áp dụng hoặc tập trung hơn vào ưu đãi dựa trên hiệu quả. Tác động cận biên của cơ chế ưu đãi hiện hành còn chưa rõ ràng, trong khi cần đổi mới tư duy từ cạnh tranh dựa trên ưu đãi sang cạnh tranh dựa trên điều kiện đầu tư và lợi thế so sánh.

#### **A. Cần đổi mới tư duy**



- Ở cả trung ương và cấp tỉnh hiện đang có sự hiểu nhầm về tầm quan trọng của chính sách ưu đãi trong việc thu hút đầu tư FDI. Do vậy, cần đổi mới tư duy từ quan điểm phóng khoáng nhưng lãng phí rằng Việt Nam chỉ có thể cạnh tranh bằng chi phí (theo kiểu ‘đua nhau ưu đãi’) sang cạnh tranh dựa trên những lợi thế so sánh đặc thù, các tài sản chiến lược, đề xuất giá trị dành cho nhà đầu tư (cạnh tranh để vượt lên).

#### **B. Tăng cường tác động của ưu đãi**

- Rà soát, cân đối khung chính sách ưu đãi hiện hành trên cơ sở cân nhắc: 1) các tiêu chí ‘bổ sung’, 2) cạnh tranh trong ASEAN, 3) các mục tiêu thu hút FDI Thế hệ mới
- Áp dụng khung chính sách ưu đãi linh hoạt hơn, thông qua ưu đãi dựa trên hiệu quả theo đó các công ty được hưởng ưu đãi dựa trên mức gia tăng giá trị tại chỗ (quy mô quỹ lương trong nước, phát triển kỹ năng, mở rộng hoạt động, chuỗi cung ứng, v.v.) và tác động môi trường tích cực (giảm nguồn lực đầu vào trên mỗi đơn vị đầu ra).

#### **C. Cải thiện quy trình quản lý chế độ ưu đãi**

- Cung cấp danh mục điện tử dễ sử dụng về các chế độ ưu đãi hiện hành cho nhà đầu tư, bao gồm các điều kiện hưởng ưu đãi, thủ tục nộp hồ sơ, cơ quan thực hiện, luật pháp liên quan, v.v.
- Rà soát và điều chỉnh các quy trình nộp hồ sơ và phê duyệt ưu đãi để tăng cường hiểu biết và tính minh bạch (sử dụng danh mục chọn bỏ chứ không dùng chọn cho)
- Triển khai hệ thống GS&ĐG với sự hỗ trợ của phân tích chi phí/lợi ích toàn diện

### **7. Mở cửa thị trường ở những lĩnh vực quan trọng là nền tảng làm nên năng lực cạnh tranh và tăng trưởng để thu hút FDI**

Ở các ngành chủ chốt hiện vẫn tồn tại rào cản tham gia thị trường đối với nhà đầu tư nước ngoài, cản trở hoạt động hiệu quả của các chuỗi giá trị toàn cầu hoặc các ngành đóng vai trò “bôi trơn” cho cỗ máy tăng trưởng kinh tế và năng lực cạnh tranh nói chung, như viễn thông, dịch vụ tài chính. Chấp thuận nguyên tắc và phê duyệt đầu tư là những cơ chế có tác động tiêu cực đối với FDI.

#### **A. Nói lỏng rào cản pháp lý trong một số lĩnh vực**

- Rà soát một cách có hệ thống sự phù hợp của các quy định hạn chế pháp lý, lập quy hiện hành và các rào cản thủ tục đối với đầu tư FDI trong các ngành nghề ưu tiên chính để thu hút FDI thế hệ mới (như nông nghiệp, du lịch, khoa học đời sống, giao thông vận tải, truyền thông, dịch vụ tài chính, dịch vụ môi trường, giáo dục, y tế, v.v.)
- Nói lỏng hạn chế về sở hữu nước ngoài và góp vốn nước ngoài trong các ngành chủ chốt căn cứ trên đánh giá kỹ lưỡng về chi phí/lợi ích trên cơ sở cân nhắc các mục tiêu phát triển kinh tế

#### **B. Giải quyết các rào cản thực tế đang cản trở khuyến khích đầu tư FDI**

- Đánh giá lại các mục tiêu và sự hợp lý của quy định chấp thuận chủ trương đầu tư ở tất cả các ngành. Trong hầu hết các trường hợp, chấp thuận chủ trương là không cần thiết và không thay thế cho các quy định tốt và giám sát để bảo vệ lợi ích chung.
- Sân chơi bình đẳng: bảo đảm nguyên tắc trung lập cạnh tranh bằng cách rà soát và loại bỏ rào cản về cơ cấu dẫn tới đối xử ưu tiên cho DNNN và các doanh nghiệp trong nước có quan

hệ chính trị (hay được cho là quan hệ), đặc biệt ở những lĩnh vực đầu vào quan trọng như kim loại, hóa chất, nông nghiệp và dịch vụ tài chính.

## **8. Áp dụng chính sách về xúc tiến chiến lược đầu tư FDI ra nước ngoài**

Đầu tư FDI ra nước ngoài (OFDI) có thể góp phần đáng kể vào việc thực hiện các mục tiêu của Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới của Việt Nam, bao gồm đa dạng hóa kinh tế, chuyển giao công nghệ và nâng cấp năng lực trong nước trong các ngành nghề ưu tiên. Đầu tư FDI ra nước ngoài đã là một phần nhiệm vụ của Cục ĐTNN, nhưng hiện mới chỉ dừng ở chức năng giám sát hành chính và phê duyệt. Cần thực hiện phân tích chi tiết hơn để xác định kết quả đạt được hiện tại liên quan đến các chức năng trên đây trước khi xác định các mục đích thực hiện chiến lược có thể lượng hóa được, kèm theo khung thời gian cụ thể.

### **A. Xây dựng chính sách về chiến lược đầu tư FDI ra nước ngoài**

- rà soát các chính sách OFDI hiện hành, các chính sách và chương trình theo thuận thông lệ quốc tế tối ưu do các quốc gia trong và ngoài khu vực thực hiện, bao gồm cả các nước đang phát triển
- Xây dựng định hướng để nâng cao vai trò chiến lược, xúc tác của đầu tư FDI ra nước ngoài như một phần không thể thiếu của Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới của Việt Nam
- Thiết kế các công cụ chính sách và chương trình cụ thể để hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước mua công nghệ và bí quyết kinh doanh trong các ngành nghề ưu tiên

### **B. Thực hiện chính sách đầu tư FDI ra nước ngoài**

- “Cục ĐTNN mới” sẽ thực hiện chính sách OFDI mới. Cũng như đối với FDI từ nước ngoài, cần bảo đảm tách biệt chức năng phê duyệt đầu tư liên quan đến đầu tư FDI ra nước ngoài với chức năng xúc tiến đầu tư chiến lược.
- Chuyển trọng tâm từ chấp thuận chủ trương và phê duyệt OFDI sang hỗ trợ OFDI của các doanh nghiệp Việt Nam hoạt động trong những ngành nghề ưu tiên bằng cách giảm chi phí và rủi ro đầu tư ra nước ngoài (ví dụ: thông qua việc cung cấp dịch vụ thông tin và hỗ trợ kỹ thuật, hỗ trợ tài chính, bảo hiểm và bảo lãnh đầu tư)

Tám lĩnh vực cải cách đột phá đề xuất tuy cấu thành các khuyến nghị định hướng chiến lược phù hợp, nhưng mỗi khuyến nghị đều khá phức tạp, vì vậy đòi hỏi phân tích sâu hơn và có sự cân nhắc chi tiết với các cơ quan đối tác và bên liên quan chính để hoàn thiện và điều chỉnh các thông lệ quốc tế tối ưu bảo đảm kết quả thực hiện tối đa phù hợp với Việt Nam. Thực hiện các nghiên cứu cần thiết để thiết kế các biện pháp cải cách chi tiết cho từng khuyến nghị trên tuy nhiên không thuộc phạm vi của hoạt động xây dựng Chiến lược Thu hút FDI thế hệ mới.

Do vậy, trong bước tiếp theo sẽ thực hiện tham vấn và trao đổi chi tiết hơn với Cục ĐTNN và Bộ KTHĐ về cải cách khung thể chế đề xuất và tăng cường nền tảng (pháp lý) cho việc thực hiện chiến lược này, có thể gồm:

- A. ‘Điều chỉnh’ 2 năm cuối của Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội 2011-2020, với mục tiêu tương tự với mục tiêu của Nghị quyết 103/NQ-CP, của Thủ tướng, năm 2013, quy định rõ về cải tổ

khung thể chế phù hợp với khuyến nghị để tạo ra một khung thể chế lồng ghép và có đầy đủ chức năng để thực hiện hiệu quả chiến lược này;

- B. Lồng ghép, nếu cần, các khuyến nghị liên quan đến môi trường đầu tư trong bản sửa đổi, bổ sung năm 2018 của Luật Đầu tư 2014.

## **PHỤ LỤC**

**Phụ lục 1: Tài liệu tham khảo**

**Phụ lục 2: Từ viết tắt**

**Phụ lục 3: Rà soát các quy định về Bảo vệ nhà đầu tư của Luật Đầu tư**

**Phụ lục 4: SIRM là gì? Sơ đồ quy trình chung**

**Phụ lục 5: Các xu hướng tăng trưởng FDI và Bảng ma trận lựa chọn ngành nghề**

## Phụ lục1: Tài liệu tham khảo

- Cusolito, A., Safadi, R.,D., Taglioni. 2015. “Chuỗi giá trị Toàn cầu Hòa nhập: Các phương án chính sách trong thương mại và các lĩnh vực bổ sung để doanh nghiệp nhỏ và vừa và các nước đang phát triển thu nhập thấp gia nhập CGTTC”. Tài liệu nghiên cứu Nhóm NHTG (cùng với OECD).
- Farole, T. và D., Winkler. 2015. “Vai trò của Đặc điểm, Năng lực Hấp thụ, Khung thể chế Doanh nghiệp nước ngoài cho Hiệu ứng lan tỏa FDI.” Tạp chí Ngân hàng và Kinh tế Tài chính, tháng 5 năm 2015, Tập 1, Số 3, tr. 77-112.
- Chính phủ Việt Nam. 2014. Luật Đầu tư. Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.
- Chính phủ Việt Nam. 2015. Nghị định Phát triển Công nghiệp phụ trợ số 111/2015/NĐ-CP.3/11/2015. Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam
- Chính phủ Việt Nam. 2016. Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội Việt Nam Giai đoạn 2011-2020. Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam
- Chính phủ Việt Nam. 2017. Quyết định 68/2017 phê duyệt Chương trình phát triển công nghiệp phụ trợ, 2016-2025. Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.
- IFC. 2014. Chiến lược Tăng FDI trong Nông Lâm, Ngư nghiệp: Phân tích Chẩn đoán Ban đầu và Đánh giá Tiểu Ngành Nông nghiệp Ưu tiên
- Javorcik, Beata Smarzynska. 2004. "Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài có làm Tăng Năng suất của Các doanh nghiệp trong nước? Tìm kiếm Hiệu ứng lan tỏa Thông qua Liên kết Thương nguồn," Tạp chí Kinh tế Hoa Kỳ 94(3), 605-627.
- JICA. 2016. PPT về Tình hình – Vấn đề – Định hướng cho Ngành công nghiệp Ô tô và Phụ tùng Ô tô Việt Nam
- Kee, Hiau Looi. Sắp xuất bản. “Đầu vào Trung gian Trong nước và Hiệu ứng lan tỏa Chia sẻ với Nhà cung cấp của Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài” Tạp chí Phát triển Kinh tế.
- Konings, Jozef. 2001. "Ảnh hưởng của Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài on Các doanh nghiệp trong nước." Tính Kinh tế của Chuyển đổi 9(3), 619-633. Lall, S. 1992. “Năng lực Công nghệ và Công nghiệp hóa.” Phát triển Thế giới, Tập 20 Số 2: 165-186.
- Cơ quan Phát triển Công nghiệp Malaysia (MIDA). 2009. “Đầu tư vào Khu vực Sản xuất của Malaysia: Chính sách, Ưu đãi và Công cụ”. [Truy cập: [http://www.mida.gov.my/env3/uploads/Publications\\_pdf/MalaysiaInvestmentPoliciesInterventiveFacilities/MIMSed0409\(Eng\).pdf](http://www.mida.gov.my/env3/uploads/Publications_pdf/MalaysiaInvestmentPoliciesInterventiveFacilities/MIMSed0409(Eng).pdf)]
- Monge-González, Ricardo và Juan Antonio Rodríguez-Álvarez. 2013. “Đánh giá Tác động của Đổi mới và Chương trình Phát triển Liên kết ở Costa Rica: Trường hợp của PROPYME và CR Provee”. Tài liệu nghiên cứu IDB.
- Newman, Carol, John Rand, Theodore Talbot và Finn Tarp. 2015. Chuyển giao công nghệ, Đầu tư Nước ngoài và Hiệu ứng lan tỏa của Năng suất – Bằng chứng ở Việt Nam. Tạp chí Kinh tế Châu Âu 76: 168-187.
- UNCTAD. 2011. Làm thế nào để Tạo ra và Hưởng lợi từ Kết nối doanh nghiệp FDI-DNVVN: Bài học từ Malaysia và Singapore (Loạt bài về Thông lệ tối ưu trong Đầu tư cho Phát triển).

Bộ Công Thương Việt Nam's. 2016. "Nghiên cứu Đề xuất Phát triển Công nghiệp phụ trợ thông qua Thúc đẩy Liên kết và Cung ứng cho các Tập đoàn đa quốc gia Hoạt động trong ngành Điện tử của Việt Nam".

Ngân hàng Thế giới/Tổ chức Tài chính Quốc tế 2015. Vai trò Hiện tại và Tương lai của Việt Nam trong Chuỗi giá trị Công nghệ Toàn cầu Thông tin và Truyền thông -Báo cáo Cơ sở cho Việt Nam 2035

Ngân hàng Thế giới/Tổ chức Tài chính Quốc tế 2015. Chuỗi giá trị Toàn cầu Xe điện Việt Nam -Báo cáo Cơ sở cho Việt Nam 2035

Ngân hàng Thế giới/Tổ chức Tài chính Quốc tế 2015. Tổng quan về Công nghiệp Dệt May Việt Nam -Báo cáo Cơ sở cho Việt Nam 2035.

Ngân hàng Thế giới. 2016. Kế hoạch triển khai Tăng trưởng và Năng suất DNVVN, FY16-19. Đổi mới sáng tạo và Kinh doanh, Ban Môi trường đầu tư, Thương mại và Năng lực cạnh tranh Toàn cầu. Washington, DC: Ngân hàng Thế giới.

Ngân hàng Thế giới. 2016. Ưu đãi Hành vi đối với Liên kết. (dự thảo). Ban Môi trường đầu tư, Thương mại và Năng lực cạnh tranh Toàn cầu. Washington, DC.: Ngân hàng Thế giới.

Ngân hàng Thế giới. 2016. Improving Liên kết for Domestic Value Addition. (PPT). Ban Môi trường đầu tư, Thương mại và Năng lực cạnh tranh Toàn cầu. Washington, DC.: Ngân hàng Thế giới

Ngân hàng Thế giới. 2016. Chẩn đoán Quốc gia Việt Nam (SCD)

Ngân hàng Thế giới và Bộ Kế hoạch Đầu tư Việt Nam. 2016. Việt Nam 2035: Hướng tới Thịnh vượng, Sáng tạo, Công bằng và Dân chủ. Washington, DC: Ngân hàng Thế giới.

Ngân hàng Thế giới. 2016. Việt Nam ở Ngã ba Đường: Tham gia vào Thế hệ mới của Chuỗi giá trị Toàn cầu. Washington DC: Nhóm Ngân hàng Thế giới.

Ngân hàng Thế giới. 2017. Rắc rối trong Sản xuất? Tương lai của Phát triển theo Định hướng Sản xuất

Ngân hàng Thế giới. 2017. Việt Nam: Cải thiện Năng lực cạnh tranh Doanh nghiệp và Liên kết DNVVN- Bài học từ kinh nghiệm quốc tế và trong nước.

## Phụ lục 2: Từ viết tắt

ASEAN	Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á
HĐHTKD	Hợp đồng Hợp tác Kinh doanh
BTA	Hiệp định Thương mạiSong phương
BPaaS	Quy trình Doanh nghiệp dưới dạng Dịch vụ
BPM	Quản lý Quy trình doanh nghiệp
BPO	Gia công Quy trình doanh nghiệp
CAGR	Tỷ lệ Tăng trưởng Gộp Hàng năm
TTNDN	Thuế Thu nhậpDoanh nghiệp
DDI	Đầu tư Trực tiếp Trong nước
SKHĐT	Sở Kế hoạch và Đầu tư
EAEU	Liên minh Kinh tếÂu-Á
ESS	An toàn Môi trườngvà Xã hội
EUVFTA	Hiệp định thương mại tự do EU-Việt Nam
FET	Đối xử công bằng, bình đẳng
FDI	Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài
Cục ĐTNN	Cục Đầu tư Nước ngoài
FTA	Hiệp định thương mại tự do
G2B	Từ nhà nước tới doanh nghiệp
GDP	Tổng Sản phẩm Quốc nội
CGTTC	Chuỗi giá trịToàn cầu
IIA	Hiệp định đầu tưQuốc tế
CNTT	Công nghệ Thông tin
XTĐT	Xúc tiến đầu tư
IPA	Cơ quan xúc tiến đầu tư
KPO	Gia công Quy trình tri thức
LD	Liên Doanh
Luật DN	Luật Doanh nghiệp
Luật ĐT	Luật Đầu tư
GS&ĐG	Giám sát,đánh giá
TĐĐQG	Tập đoàn đa quốc gia

BỘ CT	Bộ Công Thương
BỘ KTHĐ	Bộ Kế hoạch Đầu tư
MRO	Bảo dưỡng, Sửa chữa và Đại tu (máy bay)
NEM	Phương thức Đầu tư Xuyên biên giới Không góp vốn
NFI	Hình thức Đầu tư Mới
OBOR	Một Vành đai, Một Con đường
OFDI	Đầu tư Trực tiếp ra Nước ngoài
OEM	Nhà sản xuất Thiết bị Gốc
PPD	Đối thoại công tư
PPP	Đối tác công tư
PRC	Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa
NC&ƯD	Nghiên cứu, ứng dụng
RCEP	Quan hệ đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực Châu Á (Trung Quốc hỗ trợ)
RPA	Tự động hóa Quy trình bằng Người máy
KHPTKTXH	Kế hoạch Phát triển Kinh tế Xã hội
CLPTKTXH	Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội
SIRM	Cơ chế Phản hồi Nhà đầu tư có Hệ thống
DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
TIFA	Hiệp định Khung Thương mại và Đầu tư
TPP	Quan hệ Đối tác Xuyên Thái Bình Dương
WBG	Nhóm Ngân hàng Thế giới
WEF	Diễn đàn Kinh tế Thế giới



### **Phụ lục 3: Rà soát các quy định về Bảo vệ nhà đầu tư của Luật Đầu tư**

*Sung công:* Luật ĐT quy định về bảo vệ nhà đầu tư trước việc quốc hữu hóa hoặc sung công các dự án đầu tư tại Điều 9. Hơn nữa, Khoản 3, Điều 5 quy định rằng “Nhà nước công nhận và bảo hộ quyền sở hữu về tài sản, vốn đầu tư, thu nhập và các quyền, lợi ích hợp pháp khác của nhà đầu tư”. Tuy nhiên, Điều 9 còn có một số hạn chế. Thứ nhất, Điều này không bảo vệ nhà đầu tư trước các hành vi sung công, cả trực tiếp lẫn gián tiếp. Sung công gián tiếp liên quan đến việc tước đoạt toàn bộ hoặc gần như toàn bộ một khoản đầu tư mà không có chuyển quyền sở hữu tài sản chính thức hoặc tịch biên công khai. Ví dụ bao gồm việc áp dụng các khoản thuế mang tính trừng phạt hoặc chọn lọc khiến cho dự án kinh doanh không thể khả thi về mặt thương mại hoặc chấm dứt giấy phép hoạt động một cách bất hợp pháp. Nhà đầu tư mong muốn được bảo vệ trước tất cả những hành động này của nhà nước. Thứ hai, Luật cũng không quy định rõ về không phân biệt đối xử trong hành động sung công, tuân thủ nguyên tắc đối xử công bằng trong sung công, bồi thường nhanh chóng, hiệu quả, đầy đủ sẽ được thực hiện. Theo chuẩn mực quốc tế (cũng đã được đưa vào các IIA được đánh giá), việc tính toán giá trị bồi thường phải căn cứ trên giá trị thị trường hợp lý của tài sản vào ngày sung công hoặc ngay trước ngày sung công hoặc trước khi việc sung công sắp thực hiện được công bố, chọn thời điểm đến trước. Báo cáo Môi trường đầu tư của Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ 2017 cho biết hiện có 2 trường hợp sung công đối với dự án đầu tư của Hoa Kỳ chưa được bồi thường thỏa đáng<sup>80</sup>.

Theo những báo cáo này, một điều đặc biệt quan trọng là phải tăng cường cơ chế bảo đảm về vấn đề sung công cả từ khía cạnh pháp lý và thực thi trên thực tế. Như đã trình bày ở phần trên, các IIA được đánh giá của Việt Nam quy định điều kiện theo chuẩn thông lệ tốt về không phân biệt đối xử, thủ tục tố tụng hợp pháp và đền bù nhanh chóng, đầy đủ, hiệu quả như đề cập trên đây. Vì vậy, việc đưa những nội dung này vào luật pháp trong nước sẽ không chỉ củng cố, mà còn bảo đảm đối xử công bằng với cả nhà đầu tư trong nước và nước ngoài. Điều 4 của Luật ĐT quy định rằng trường hợp Luật ĐT trái với điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên, thì sẽ áp dụng quy định của điều ước quốc tế đó. Điều 5(5) còn quy định thêm rằng Nhà nước tôn trọng các điều ước quốc tế liên quan đến đầu tư kinh doanh mà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên. Căn cứ trên những quy định này, nên điều chỉnh các quy định của luật pháp trong nước phù hợp với các hiệp định quốc tế để tránh lúng túng khi thực hiện đối với cả cơ quan nhà nước và nhà đầu tư.

*Chuyển tiền:* Điều 11, Luật ĐT, quy định cơ chế bảo lãnh đối với nhà đầu tư muốn chuyển về nước thu nhập từ hoạt động đầu tư, vốn đầu tư, các khoản thanh lý đầu tư, tiền và các tài sản khác thuộc sở hữu hợp pháp của nhà đầu tư. Nhà đầu tư được tự do chuyển những tài sản trên đây ra khỏi Việt Nam sau khi đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước Việt Nam. Ở đây có 3 vấn đề cần lưu ý. Thứ nhất, bảo lãnh này không áp dụng đối với các khoản tiền nhà đầu tư nước ngoài chuyển từ nước ngoài vào. Thứ hai, bảo lãnh này chỉ quy định một danh mục chung các khoản cần chuyển. Thay vào đó, các IIA hiện đại thường cho phép các khoản chuyển tiền vào và ra liên quan đến khoản đầu tư và đưa ra một danh mục mẫu các giao dịch được phép thực hiện. Điều 11 hiện nay không quy định rõ “tiền bản quyền” và phí cấp phép gắn với chuyển giao công nghệ<sup>81</sup>. Cuối cùng, Luật ĐT không quy định rõ rằng mọi hoạt động chuyển tiền liên quan đến một khoản đầu tư phải được phép thực hiện không có sự chậm trễ bất hợp lý, bằng một đồng tiền tự do chuyển đổi và theo tỷ giá hối đoái xác định. Các văn bản pháp luật khác tuy có thể đã có quy định chi tiết hơn về bảo lãnh này, nhưng điều quan trọng là Luật ĐT cần áp

<sup>80</sup> Sung công và Đầu tư, Báo cáo Môi trường đầu tư 2016, Việt Nam

<sup>81</sup> Mặc dù Chuyển giao Công nghệ ở Việt Nam chịu sự điều chỉnh của Luật số 07/2017/QH14, Luật Chuyển giao Công nghệ (Luật CGCN 2017), các quy định luật pháp đầu tư hiện tại quy định rõ ràng về việc quy định chuyển giao rộng rãi – tạo ra niềm tin cho nhà đầu tư và cung cấp sự rõ ràng về phạm vi của quyền nhà đầu tư.

dụng một cách tiếp cận tiến bộ vì đây là một trong những văn bản pháp luật đầu tiên mà nhà đầu tư xem xét đến.

Ngoài Luật ĐT, Điều 9, Thông tư 19<sup>82</sup> cũng có quy định về bảo lãnh đối với việc chuyển tiền. Thông tư này cho phép tự do chuyển vốn vào và ra khỏi Việt Nam, với điều kiện việc chuyển vốn đó được thực hiện thông qua “tài khoản vốn đầu tư trực tiếp”. Việc chuyển tiền có thể thực hiện bằng một đồng tiền tự do chuyển đổi qua tổ chức tín dụng được phép. Tuy nhiên, trên thực tế, có thể có những chậm trễ do phải bổ sung hồ sơ và thực hiện thủ tục phê duyệt theo yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN)<sup>83</sup>. Ngoài ra, nếu báo cáo tài chính của công ty cho thấy có lỗ lũy kế thì việc chuyển tiền về nước sẽ không được phép thực hiện<sup>84</sup>.

*Đối xử Công bằng, bình đẳng (FET):* Nhà đầu tư nói chung cần một môi trường đầu tư ổn định và minh bạch. Ở một mức độ nào đó, Điều 13, Luật ĐT, và Điều 3, Nghị định 118<sup>85</sup>, quy định về cơ chế bảo vệ đối với những thay đổi bất lợi về pháp lý bằng cách đưa vào các điều khoản “miễn trừ”, nhưng quy định này chỉ hạn chế về phạm vi và chỉ áp dụng cho các chính sách ưu đãi đầu tư. Như đã trình bày ở phần trên, các chuẩn mực FET đòi hỏi nhà nước bảo đảm có các nguyên tắc chung về thiện ý, minh bạch, cân xứng, thủ tục hợp pháp và không phân biệt đối xử được tuân thủ ở tất cả các hành vi của chính phủ đối với nhà đầu tư. Không như các IIA của Việt Nam, Luật ĐT không có sự bảo đảm rõ ràng về đối xử công bằng.

Tại một số điểm, Luật có các quy định về mức độ chắc chắn đối với việc áp dụng các quy định – ví dụ Điều 4 quy định rằng trường hợp có quy định khác nhau giữa Luật ĐT và các luật khác về ngành nghề cấm đầu tư kinh doanh, ngành nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện, trình tự, thủ tục đầu tư thì thực hiện theo quy định của Luật ĐT (trừ trình tự, thủ tục đầu tư kinh doanh theo quy định tại Luật chứng khoán, Luật các tổ chức tín dụng, Luật kinh doanh bảo hiểm và Luật dầu khí). Các luật khác như Luật Ban hành Văn bản Quy phạm Pháp luật cũng quy định về yêu cầu minh bạch và công bố thông tin, theo đó tất cả các văn bản pháp luật phải được công bố trực tuyến để lấy ý kiến trong 60 ngày, đăng trên Công báo trước khi đưa vào thực hiện. Khi soạn thảo thông tư, hướng dẫn, hầu như không có thông báo hay cơ hội góp ý. Cục Kiểm tra Văn bản Quy phạm Pháp luật thuộc Bộ Tư Pháp cũng giám sát và đánh giá các văn bản quy phạm pháp luật sau khi ban hành để bảo đảm tuân thủ với toàn bộ hệ thống pháp luật. Điều 6(4), Luật ĐT, quy định phải minh bạch và khách quan khi quy định điều kiện về các “Ngành nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện”. Mục 2, Nghị định 118, quy định rằng “điều kiện đầu tư” cần được công bố tại Cổng Thông tin Đăng ký Doanh nghiệp Quốc gia trong thời hạn quy định.

Tuy những quy định này cam kết về việc “công bố” các tiêu chí và điều kiện cụ thể, nhưng vẫn có thông tin về việc nhà đầu tư nhận thấy vẫn tồn tại tình trạng thiếu minh bạch và tuân thủ thủ tục hợp pháp trong một số thủ tục cấp phép kinh doanh. Một khảo sát của thành viên Phòng Thương mại Hoa Kỳ (AmCham) ở khu vực ASEAN vào tháng 3 năm 2017 cho thấy việc thực thi luật pháp ở Việt Nam là một

---

<sup>82</sup> Thông tư 19, hướng dẫn Quản lý Ngoại hối đối với hoạt động Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, [http://itpc.hochiminhcity.CPVN.vn/investors/how\\_to\\_invest/law/Circular\\_No.19\\_2014\\_SBV/mldocument\\_view/?set\\_language=en](http://itpc.hochiminhcity.CPVN.vn/investors/how_to_invest/law/Circular_No.19_2014_SBV/mldocument_view/?set_language=en)

<sup>83</sup> Ngoại hối và chuyển tiền, Báo cáo Môi trường đầu tư 2017, Việt Nam

<sup>84</sup> <http://www.VietNam-briefing.com/news/understanding-foreign-exchange-control-Vietnam.html/>

<sup>85</sup> [http://www.itpc.CPVN.vn/investors/how\\_to\\_invest/law/Decree\\_No.118\\_2015/mldocument\\_view/?set\\_language=en](http://www.itpc.CPVN.vn/investors/how_to_invest/law/Decree_No.118_2015/mldocument_view/?set_language=en)

trong những rào cản hàng đầu đối với các nhà đầu tư Hoa Kỳ tại Việt Nam<sup>86</sup>. Báo cáo này cũng đề cập đến việc thực hiện các quy định một cách thiếu công bằng, bất bình đẳng.

Tham chiếu rõ ràng tới những bảo đảm trong chuẩn mực FET sẽ hữu ích trong việc bảo đảm về sự chắc chắn của các nguyên tắc áp dụng, tránh diễn giải tùy tiện chuẩn mực FET, và nhìn chung tạo ra cảm giác yên tâm cho nhà đầu tư. Không như MFN và NT là các chuẩn mực đối xử mang tính tương đối (nghĩa là bảo vệ tương đối nhà đầu tư trong nước hoặc nước ngoài khác), FET là chuẩn mực tuyệt đối. Do vậy, bất kể nhà đầu tư trong nước được đối xử như thế nào, FET yêu cầu chuẩn mực đối xử tối thiểu như vậy với nhà đầu tư nước ngoài. Trong bối cảnh tất cả các IIA được rà soát đã có chuẩn mực FET, việc đưa chuẩn mực này vào luật pháp trong nước có thể: (i) bảo đảm có chuẩn mực công bằng trong đối xử với cả nhà đầu tư nước ngoài và trong nước, (ii) quy định rõ về phạm vi của chuẩn mực FET, (iii) góp phần thực hiện tốt hơn chuẩn mực này ở Việt Nam.

Liên quan đến không phân biệt đối xử, Luật ĐT và Nghị định 118 đều không có điều khoản rõ ràng về không phân biệt đối xử.

### So sánh luật định về đầu tư trong nước với các cam kết quốc tế của Việt Nam

Cơ chế bảo đảm về Bảo vệ nhà đầu tư	Luật Đầu tư Việt Nam	BIT Việt Nam –Phần Lan	FTA Châu Âu - Việt Nam	ACIAASEAN
Nguyên tắc Đối xử Quốc gia (NT)	Không có quy định rõ ràng.	Có (Điều 3.1)	Có (3.2)	Có
Nguyên tắc Tối huệ quốc (MFN)	Không có quy định rõ ràng.	Có (Điều 3.2)	Có (4.1.).Trong giai đoạn trước và sau đầu tư cho nhà đầu tư theo các FTA. Chỉ có trong giai đoạn sau đầu tư đối với các bên không tham gia.	Có
Đối xử công bằng, bình đẳng (FET)	Không có quy định rõ ràng.	Có (Điều 2.2)	Có (Điều 14)	Có
Bảo vệ trước sung công	Có, nhưng chưa đầy đủ Chỉ có quy định chung về “không quốc hữu hóa hoặctích thu”	Có (Điều 5)	Có (Điều 16)	Có
Chuyển đổi tiền tệ và chuyển tiền	Có, nhưng chưa đầy đủ	Có (Điều 7)	Có (Điều 17)	Có
Quy định về giải quyết tranh chấp	Có, nhưng chưa đầy đủ	Có (Điều 9)	Có (Phần 3. Chương II)	Có

*Giải quyết tranh chấp:* Điều 14, Luật ĐT, đề cập cả đến tranh chấp giữa nhà đầu tư với nhà nước và giữa nhà đầu tư với nhau. Luật ĐT quy định rằng mọi tranh chấp liên quan đến đầu tư tại Việt Nam trước tiên

<sup>86</sup>Truy cập <http://www.amchamhanoi.com/wp-content/uploads/2017/03/Perceptions-of-the-Business-Climate-March-2017.pdf>

phải được giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải, sau đó mới sử dụng trọng tài hoặc tòa án. Tuy nhiên, Luật ĐT không quy định thời hạn cho thương lượng hoặc tham vấn, để sau đó nhà đầu tư có thể chuyển tranh chấp lên trọng tài hoặc ra tòa án tại Việt Nam. Về tranh chấp giữa nhà đầu tư với nhau (tối thiểu một bên là nhà đầu tư nước ngoài), luật quy định rằng nhà đầu tư có quyền giải quyết thông qua tòa án địa phương, trọng tài trong nước hoặc trọng tài quốc tế. Theo Điều 14.3, tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài và cơ quan nhà nước liên quan đến đầu tư của Việt Nam có thể được giải quyết bởi hội đồng trọng tài hay tòa án của Việt Nam hoặc thông qua các biện pháp như quy định trong các IIA mà Việt Nam ký kết. Mọi tranh chấp liên quan đến các quyền đối với bất động sản, như quyền sử dụng đất, tại Việt Nam sẽ thuộc thẩm quyền riêng của tòa án Việt Nam<sup>87</sup>.

Việt Nam là một quốc gia thành viên của Công ước New York (NYC)<sup>88</sup>. Bộ luật Tố tụng Dân sự (BLTTDS) của Việt Nam cho phép thi hành phán quyết trọng tài nước ngoài theo quy định của NYC<sup>89</sup>. Về nguyên tắc, việc công nhận và thi hành phán quyết của trọng tài nước ngoài tại Việt Nam được phép thực hiện; nếu phán quyết đó được đưa ra từ một quốc gia đã ký hoặc gia nhập công ước quốc tế liên quan (NYC); trên cơ sở có đi có lại mà không yêu cầu ký kết hoặc gia nhập công ước quốc tế. Phán quyết của trọng tài nước ngoài chỉ được thi hành ở Việt Nam sau khi được Tòa án Việt Nam công nhận và cho thi hành. Trên thực tế, đây vẫn là một điểm yếu lớn của Việt Nam. Theo số liệu thống kê của Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), năm 2014, 19/44 phán quyết được xuất trình để công nhận và cho thi hành đã bị bác bỏ<sup>90</sup>.

Lý do chủ yếu là do cách diễn giải theo nghĩa rộng và thẩm quyền quá lớn của tòa án Việt Nam trong việc hủy hiệu lực phán quyết trọng tài. Điều 439, BLTTDS, quy định căn cứ mà tòa án có thể sử dụng để không công nhận hoặc cho thi hành phán quyết trọng tài nước ngoài – nếu phán quyết đó “trái với các nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam”. Nhưng do chưa có hướng dẫn cách hiểu về nội dung cấu thành “nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam” nên dẫn tới việc tòa án có quyền tự quyết rất rộng khi diễn giải và áp dụng điều này. Kết quả là tòa án Việt Nam thường thụ lý lại nội dung của phán quyết. Sự thiếu chắc chắn và khó tiên liệu liên quan đến việc thi hành phán quyết trọng tài nước ngoài có thể là một yếu tố cản trở những nhà đầu tư nước ngoài tiềm năng và vẫn là một thách thức đối với những nhà đầu tư nước ngoài hiện hoạt động ở Việt Nam. Ngoài ra, việc thi hành phán quyết trọng tài nước ngoài ở Việt Nam được cho là tốn thời gian do quy trình không hiệu quả trong việc thẩm định tài sản của bên phải thi hành phán quyết<sup>91</sup>. Những vấn đề khác ảnh hưởng đến hiệu quả của hệ thống trọng tài và tòa án trong nước là thiếu đào tạo đầy đủ về pháp lý đối với thẩm phán và trọng tài viên ở Việt Nam, do đó thường dẫn tới sự không thống nhất hoặc sự tùy tiện trong diễn giải luật pháp<sup>92</sup>. Cộng đồng doanh nghiệp nước ngoài cũng cho biết về tình trạng thiên vị và thiếu minh bạch của hệ thống tòa án trong nước khi các thẩm phán có thể hủy một số phán quyết theo hướng có lợi cho DNNN hoặc các bên trong nước<sup>93</sup>.

---

<sup>87</sup> Đầu tư nước ngoài, Clifford Chance, tháng 9 năm 2016; file:///C:/Users/wb442261/AppData/Local/Microsoft/Windows/INetCache/IE/BNLERM65/Foreign\_Investment\_2016\_6033720.pdf

<sup>88</sup> Công ước về Công nhận và thi hành Phán quyết Trọng tài Nước ngoài, cũng được biết đến là Công ước New York, được Liên hợp quốc thông qua tại một hội nghị ngoại giao ngày 10 tháng 6 năm 1958 và có hiệu lực từ 7 tháng 6 năm 1959.

<sup>89</sup> Luật số 92/2015/QH13, Bộ luật Tố tụng Dân sự, Phần thứ bảy, Chương XXXV

<sup>90</sup> Báo cáo từ Nhóm Công tác Đầu tư và Thương mại 2015, Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam

<sup>91</sup> Id

<sup>92</sup> Báo cáo Môi trường đầu tư Hoa Kỳ 2017, Việt Nam

<sup>93</sup> Id

## **Phụ lục 4: SIRM là gì? Sơ đồ quy trình chung**

### ***Cơ chế Hồi đáp Nhà đầu tư có Hệ thống là gì?***

Mục đích của SIRM là hỗ trợ chính phủ xử lý tốt hơn khiếu nại của nhà đầu tư, ít nhất liên quan đến những lĩnh vực sau đây trong việc bảo vệ nhà đầu tư và các rủi ro chính trị: sung công, vi phạm hợp đồng, hạn chế về chuyển tiền và chuyển đổi ngoại tệ, cũng như những thay đổi bất lợi về pháp lý, những hành động khó lường trước của nhà nước.

Vì không có SIRM theo chuẩn “thông lệ tối ưu” lý tưởng nên nhiều quốc gia đã xây dựng phiên bản riêng để phòng ngừa tranh chấp, từ đó cho ra những nội dung theo chuẩn thông lệ tốt sau đây về SIRM:

#### **1) Cơ quan đầu mối**

Đây là cơ quan nhà nước có thẩm quyền và quyền hạn được trao theo luật pháp và/hoặc quy định, chịu trách nhiệm thực hiện SIRM. Cơ quan đầu mối có thể là một bộ/ban ngành đã có hoặc có thể cần thành lập mới. Cơ quan đầu mối cần có khả năng thực hiện những chức năng sau đây:

- Thu thập thông tin từ các cơ quan nhà nước liên quan có tiếp xúc với nhà đầu tư/làm phát sinh khiếu nại;
- Cung cấp kênh chia sẻ thông tin giữa các bộ/ban ngành nhà nước;
- Có thông tin kịp thời về các vấn đề từ nhà đầu tư (cơ chế cảnh báo sớm);
- Tham vấn với nhà đầu tư để giải quyết vấn đề;
- Điều phối/làm việc với các cơ quan nhà nước khác để đưa ra giải pháp cho khiếu nại của nhà đầu tư;
- Bảo đảm thủ tục SIRM được điều chỉnh phù hợp để giải quyết vấn đề hiệu quả.

#### **2) Chia sẻ thông tin**

Thông qua chia sẻ thông tin để tạo điều kiện để Cơ quan đầu mối điều phối truyền đạt những thông tin liên quan cho các cơ quan có khả năng làm phát sinh hay có liên đới đến khiếu nại. Chia sẻ thông tin có thể liên quan đến những thông tin về nội dung và phạm vi của nghĩa vụ được quy định trong các IIA, hoặc thông báo cho số lượng lớn nhất có thể các cơ quan nhà nước về sự tồn tại và mục đích của Cơ quan đầu mối để các cơ quan này biết phải liên hệ với ai trong trường hợp có nghi ngờ về sự thống nhất của biện pháp/hành động của họ với IIA, hoặc nếu có mâu thuẫn với nhà đầu tư nước ngoài.

#### **3) Cơ chế cảnh báo sớm**

Cơ chế cảnh báo sớm cho phép Cơ quan đầu mối biết về khiếu nại càng sớm càng tốt (ví dụ: trực tiếp thông qua khối kinh tế tư nhân, hoặc thông qua hiệp hội doanh nghiệp, phòng thương mại, v.v.)

#### **4) Phương pháp giải quyết vấn đề**

SIRM nên cung cấp phương pháp giải quyết vấn đề cho các bên để tìm kiếm một giải pháp cho khiếu nại dựa trên lợi ích (ví dụ: tìm kiếm sự thật, lấy ý kiến của chuyên gia bên thứ ba). Tìm giải pháp cho khiếu nại dựa trên hiệp định đầu tư quốc tế và luật đầu tư thường không đơn giản. Hệ thống luật pháp đầu tư thường phức tạp và các quyết định của hội đồng, những diễn giải có thể đưa ra đều khó có thể tiên lượng được. Vì thế, các quốc gia có thể chọn cách chỉ định một nhóm chuyên gia để hỗ trợ Cơ quan đầu mối đạt được giải pháp đối với một khiếu nại cụ thể. Nhóm chuyên gia có thể bao gồm những người

hành nghề luật, học giả hoặc người làm chuyên môn khác và đóng vai trò cơ quan tư vấn chuyên môn độc lập.

#### 5) Ra quyết định chính trị

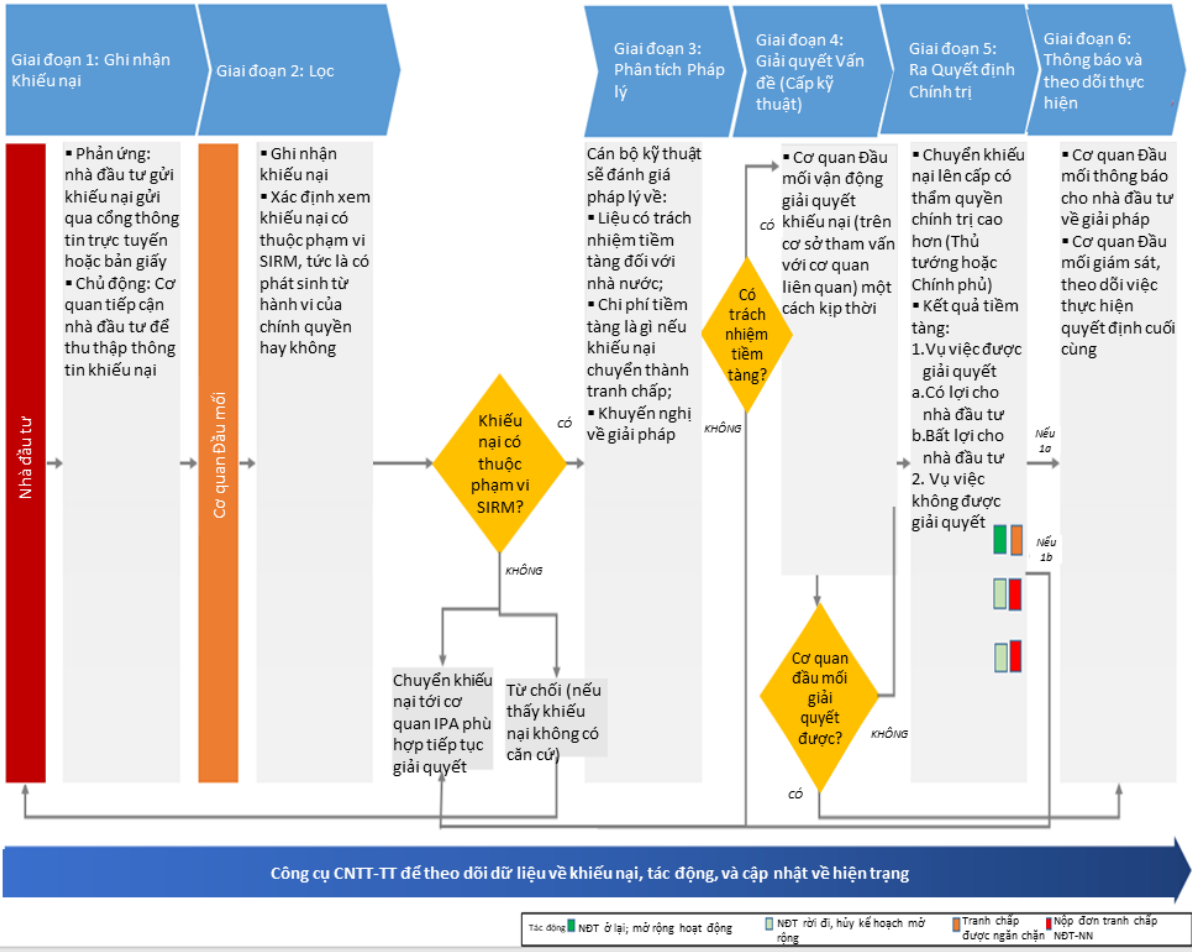
Để giải quyết vấn đề cần có sự cộng tác chặt chẽ giữa tất cả các cơ quan nhà nước liên quan và sự chấp nhận rõ ràng về vai trò của Cơ quan đầu mối, vì đây là trung gian quan trọng. Sau khi quy trình giải quyết vấn đề đã cho phép các bên tìm được giải pháp cho khiếu nại, điều tối quan trọng là giải pháp như vậy được cấp thẩm quyền chính trị phù hợp của nước sở tại và nhà đầu tư chấp thuận. Để đạt được mục đích này, nhiều biện pháp khác nhau hiện đang được cân nhắc ở các quốc gia bao gồm thành lập các cơ quan chính trị như Hội đồng Bộ trưởng để giám sát việc thực hiện hiệu quả các giải pháp mà Cơ quan đầu mối đã thống nhất. Sự tán thành về chính trị ở cấp cao sẽ bảo đảm để giải pháp cho vấn đề sẽ được thực hiện hiệu quả.

#### 6) Thực thi quyết định

Có liên hệ chặt chẽ đến hoạch định chính trị là yêu cầu phải bảo đảm rằng giải pháp đối với khiếu nại đã được đại diện của các cơ quan nhà nước và nhà đầu tư chấp thuận sẽ không bị một trong nhiều cơ quan cố tình lờ đi hoặc không tuân thủ. Hội đồng Bộ trưởng cũng có thể có thẩm quyền thi hành.

#### Ví dụ về loại dữ liệu được thu thập trong Công cụ Theo dõi SIRM

Thông tin chi tiết về Nhà đầu tư	Dự án có liên quan đến khiếu nại	Chi tiết về khiếu nại và ảnh hưởng	Giải quyết khiếu nại	Hiện trạng khiếu nại
<ul style="list-style-type: none"> <li>Họ tên</li> <li>Thông tin liên hệ</li> <li>Ngành nghề</li> <li>Quốc gia xuất xứ</li> <li>Quy mô doanh nghiệp (doanh thu/doanh số)</li> <li>Năm thành lập</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tên</li> <li>Ngành nghề</li> <li>Quy mô dự án (đầu tư)</li> <li>Nhà tài trợ/Bên cho vay/Đối tác</li> <li>Địa điểm</li> <li>Lợi ích Dự án (Việc làm, Thuế)</li> <li>Xuất khẩu</li> <li>Nhập khẩu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Trình bày khiếu nại</li> <li>Phân loại</li> <li>Các bên có liên quan</li> <li>Hành động do nhà đầu tư thực hiện trong quá khứ (tham vấn, khởi kiện (đơn khởi kiện đã nộp – khi nào, tòa án nào, kết quả)</li> <li>Chi phí phát sinh cho tới hiện tại (khi khiếu kiện)</li> <li>Hành động đầu tư mà nhà đầu tư cân nhắc/có thể cân nhắc (rút vốn, không mở rộng hoạt động, hoãn đầu tư)</li> <li>Vốn đầu tư gặp rủi ro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hành động của cơ quan đầu mối (ngày lưu hồ sơ, giao vụ việc cho ai)</li> <li>Theo dõi tình hình với Cơ quan liên quan (ngày thông tin, kết quả)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đóng hồ sơ (đã giải quyết, chuyển thành tranh chấp pháp lý, rút hồ sơ)</li> <li>Đang giải quyết</li> </ul>



**Phụ lục 5: Phần về các xu hướng đầu tư FDI và Bảng ma trận lựa chọn ngành nghề**

	<b>CAGR (2011-16) - (2006-11)</b>		
	<b>Việt Nam</b>	<b>Rồng Châu Á</b>	<b>Hồ Châu Á</b>
<b>I. Công nghệ cao/ICT</b>	<b>8,3%</b>	<b>0,1%</b>	<b>6,5%</b>
Hàng không Vũ trụ	-1,2%	-12,7%	-14,2%
Năng lượng thay thế/tái tạo	7,1%	24,2%	30,3%
Công nghệ sinh học	20,0%	-35,0%	24,9%
Máy móc, thiết bị Kinh doanh	27,7%	5,9%	20,9%
Truyền thông	-8,1%	6,3%	17,2%
Thiết bị y tế	50,4%	-1,5%	-23,1%
Bán dẫn	-19,2%	4,4%	-9,5%
Phần mềm& Dịch vụ CNTT	7,7%	-4,8%	4,5%
<b>II. Chế tạo, chế biến</b>	<b>7,9%</b>	<b>-14,9%</b>	<b>-13,0%</b>
Linh kiện, phụ tùng ô tô	1,2%	-10,1%	-14,7%
OEM công nghiệp ô tô	20,4%	16,8%	-5,0%
Hóa chất	9,0%	-21,7%	-14,1%
Điện tử tiêu dùng	15,4%	7,3%	-11,8%
OEM ngoài công nghiệp ô tô	4,8%	-41,4%	-40,6%
<b>III. Công nghiệp phụ trợ</b>	<b>2,0%</b>	<b>-9,4%</b>	<b>-11,1%</b>
Thảm xây dựng	42,3%	6,0%	-4,0%
Gốm sứ & thủy tinh	-8,5%	-20,4%	-
Linh kiện điện tử	25,7%	-16,0%	-23,3%
Kim loại	-13,2%	-21,7%	-12,9%
Giấy, in & bao bì	10,2%	-	5,2%
Nhựa	33,9%	-6,6%	-13,4%
Cao su	-11,5%	-21,8%	-28,3%
Công nghiệp dệt	-13,4%	-3,3%	-6,0%
<b>IV. Nông nghiệp</b>	<b>7,5%</b>	<b>-3,7%</b>	<b>-15,5%</b>
Đồ uống	9,8%	-8,7%	56,3%
Thực phẩm & thuốc lá	3,2%	-3,3%	-19,0%
Sản phẩm gỗ	0,0%	-	-18,4%
<b>V. Máy móc, Hạ tầng Sản xuất</b>	<b>-11,2%</b>	<b>-23,8%</b>	<b>-21,6%</b>
Than đá, Dầu và Khí Tự nhiên	-18,6%	-70,9%	-34,2%
Động cơ & Tuabin	-	-40,5%	-
Máy Công nghiệp; Thiết bị & Dụng cụ	-6,5%	-14,3%	-12,1%
<b>VI. Dịch vụ</b>	<b>-8,6%</b>	<b>-19,9%</b>	<b>-5,2%</b>
Dịch vụ doanh nghiệp	-22,5%	-24,2%	-9,9%
Dịch vụ tài chính	0,3%	-21,8%	-7,3%
Y tế	-	16,6%	27,1%
Khách sạn & Du lịch	-31,5%	-20,7%	13,8%
Vui chơi Giải trí	-	-7,5%	-15,5%
Kho bãi	-21,9%	8,3%	4,4%
<b>VII. Ngành khác</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-3,4%</b>	<b>-4,6%</b>
Hàng tiêu dùng	-15,7%	-0,3%	3,9%
Khoáng sản	-	-38,4%	-
Dược phẩm	-	-9,7%	-29,3%
Bất động sản	74,8%	-	30,2%
Vũ trụ & quốc phòng	-	-	-
Vận tải	-2,0%	-5,9%	-15,0%



**Những quốc gia là đích đến cho đầu tư FDI mới của Hoa Kỳ và Tây Âu (nguồn:FDImarkets, 2018)**

Quốc gia Đích đến	Dự án FDI từ Hoa Kỳ (2003-2017)	Quốc gia Đích đến	Dự án FDI từ Tây Âu (2003-2017)
Anh	4.706	Hoa Kỳ	10.616
<b>Trung Quốc</b>	4.535	<b>Trung Quốc</b>	5.658
Ấn Độ	3.689	Đức	4.526
Đức	2.208	Anh	4.282
Canada	1.776	Ấn Độ	3.847
Pháp	1.671	Pháp	3.508
Mexico	1.521	Tây Ban Nha	2.742
Úc	1.424	Nga	2.558
<b>Singapore</b>	1.374	Ba Lan	2.501
Braxin	1.170	Braxin	2.041
Ai-len	1.132	UAE	1.841
UAE	1.030	Rumani	1.791
<b>Nhật Bản</b>	944	<b>Singapore</b>	1.765
Hà Lan	895	Mexico	1.644
Tây Ban Nha	867	Úc	1.631
<b>Hồng Kông</b>	762	Hungary	1.270
Nga	723	Canada	1.193
Ba Lan	701	Italia	1.146
<b>Hàn Quốc</b>	561	Cộng hòa Séc	1.112
Bỉ	507	Bỉ	1.025
<b>Philippines</b>	497	Thổ Nhĩ Kỳ	983
Thụy Sĩ	483	Hà Lan	933
Italia	450	<b>Hồng Kông</b>	911
<b>Malaysia</b>	450	Nam Phi	872
Đài Loan	383	<b>Malaysia</b>	837
<b>Việt Nam</b>	350	Ailen	814
Nam Phi	349	Bungari	812
Achentina	337	Thụy Sĩ	804
<b>Thái Lan</b>	331	<b>Nhật Bản</b>	777
Rumani	328	Áo	726
Hungary	325	Thụy Điển	679
Cộng hòa Séc	307	<b>Việt Nam</b>	651
Thổ Nhĩ Kỳ	297	Slovakia	635
Colombia	275	Phần Lan	610
Costa Rica	264	Đan Mạch	601
Ả-rập-Xê-út	262	Ma-rốc	585
Israel	259	<b>Thái Lan</b>	581
Thụy Điển	258	Serbia	577
Đan Mạch	215	<b>Hàn Quốc</b>	522
Chi-lê	204	Bồ Đào Nha	508
<b>Indonesia</b>	191	Ukraina	493
Phần Lan	163	Colombia	485
Bungari	139	Achentina	477
Slovakia	134	Chi-lê	473
Áo	132	<b>Philippines</b>	371
Peru	128	Lithuania	370
New Zealand	124	<b>Indonesia</b>	362
Ai Cập	119	Ả-rập-Xê-út	339

**Định hướng ngành chính cho đầu tư FDI mới từ Hoa Kỳ và EU (nguồn:FDImarkets, 2018)**

Ngành nghề	Dự án FDI của Hoa Kỳ (2003-2017)	Ngành nghề	Dự án FDI của Tây Âu
Phần mềm & Dịch vụ CNTT	10.474	Dịch vụ doanh nghiệp	10,063
Dịch vụ doanh nghiệp	5.558	Phần mềm & Dịch vụ CNTT	8,954
Truyền thông	2.780	Dịch vụ tài chính	7,245
Dịch vụ tài chính	2.713	Máy công nghiệp; Thiết bị & Dụng cụ	6,154
Máy công nghiệp, Thiết bị & Dụng cụ	2.184	Giao thông vận tải	4,763
Hóa chất	1.565	Truyền thông	3,836
Giao thông vận tải	1.300	Hóa chất	3.352
Thực phẩm & Thuốc lá	1.212	Linh kiện, phụ tùng ô tô	3,331
Linh kiện Điện tử	1.116	Thực phẩm & Thuốc lá	2,993
Linh kiện, phụ tùng ô tô	1.115	Bất động sản	2,818
Hàng tiêu dùng	1.040	Kim loại	2.657
Khách sạn & Du lịch	1.026	Linh kiện Điện tử	2,516
Bán dẫn	934	Năng lượng tái tạo/thay thế	2,121
Bất động sản	897	Nhựa	1,935
Dược phẩm	895	Khách sạn & Du lịch	1,809
Thiết bị y tế	836	Than đá, Dầu và Khí Tự nhiên	1.678
Máy móc, thiết bị doanh nghiệp	780	Hàng tiêu dùng	1,627
Nhựa	683	Dược phẩm	1,514
Than đá, Dầu và Khí Tự nhiên	666	OEM công nghiệp ô tô	1,428
Kim loại	661	Công nghiệp dệt	1,194
OEM công nghiệp ô tô	550	Xây dựng & Vật liệu xây dựng	1,095
Không gian vũ trụ	549	Giấy, In & Bao bì	932
Công nghệ sinh học	415	Không gian vũ trụ	926
Năng lượng tái tạo/thay thế	396	Thiết bị v tế	839
Công nghiệp dệt	384	Đồ uống	722
Đồ uống	356	Kho bãi	714
Điện tử tiêu dùng	286	Điện tử tiêu dùng	672
Giấy, In & Bao bì	265	Cao su	580
Cao su	177	OEM vận tải trừ ô tô	526
Y tế	163	Động cơ & Tuabin	517
Động cơ & Tuabin	155	Bán dẫn	473
Kho bãi	137	Công nghệ sinh học	449
Vui chơi Giải trí	131	Gốm sứ & Thủy tinh	431
OEM vận tải trừ ô tô	128	Sản phẩm Gỗ	401
Gốm sứ & Thủy tinh	121	Y tế	398
Vũ trụ & quốc phòng	102	Máy móc, thiết bị doanh nghiệp	382
Xây dựng & Vật liệu xây dựng	64	Vui chơi Giải trí	245
Sản phẩm Gỗ	57	Chất khoáng	236
Khoáng sản	42	Vũ trụ & quốc phòng	204
<b>Tổng</b>	<b>42.913</b>	<b>Tổng</b>	<b>82.730</b>

**Bảng ma trận Lựa chọn Ngành nghề ưu tiên**

<b>Tới mức độ nào...:</b>	<b>Điểm số</b>	<b>Bằng chứng</b>
<b>• Xúc tiến đầu tư FDI trong lĩnh vực này có khả thi và có nên thực hiện?</b>		
• Việt Nam có thể mạnh cạnh tranh để cung cấp cho nhà đầu tư trong ngành này không (về quy mô/tăng trưởng thị trường, chi phí, ưu đãi tự nhiên...)?	1-5	• Quy mô/tăng trưởng của thị trường trong nước/khu vực; chi phí tương ứng với điểm đến cạnh tranh; sự sẵn có của tài nguyên; chất lượng tương đối của hạ tầng & môi trường kinh doanh
• Liệu sản phẩm/dịch vụ trong ngành này có được sản xuất tại bất kỳ nơi nào khác, hay nhà đầu tư phải ở trong nước/khu vực để phục vụ thị trường hay tiếp cận đầu vào?	1-5	• Giá trị tương ứng của sản phẩm so với chi phí vận chuyển; nhu cầu tương đối phải sản xuất trong khu vực để phục vụ thị trường một cách cạnh tranh, hoặc sản xuất trong nước để tiếp cận đầu vào (ví dụ: đối với các mỏ hay khu du lịch) hoặc phục vụ khách hàng trong nước (về giáo dục, y tế...)
• Nhà đầu tư nước ngoài có mang đến tài sản (thương hiệu/tiếp cận thị trường, SHTT, NC&ƯD, công nghệ, vốn) mà doanh nghiệp trong nước khó có được hay không?	1-5	• Tầm quan trọng tương đối của việc xây dựng thương hiệu/tiếp cận thị trường, SHTT, NC&ƯD để thành công trong ngành này; mức độ phức tạp của công nghệ hay mức sử dụng vốn tương đối trong ngành
<b>TỔNG</b>	<b>3-15</b>	
<b>• Tăng đầu tư FDI trong ngành này có làm gia tăng giá trị cho Việt Nam?</b>		
• Ngành này có tạo ra giá trị gia tăng cao trên mỗi lao động không (theo đó là tăng mức lương & trình độ)?	1-5	• Khoản gia tăng giá trị bình quân/lao động trong ngành này
• Đầu tư vào ngành này có làm giảm nhập khẩu của Việt Nam (theo đó nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp hiện có)?	1-5	• Giá trị hiện tại của sản phẩm và dịch vụ nhập khẩu trong ngành này
• Nhà đầu tư nước ngoài trong ngành này có giới thiệu các sản phẩm/dịch vụ tiên tiến cho doanh nghiệp trong nước và người tiêu dùng không?	1-5	• Mức độ doanh nghiệp nước ngoài sẽ mang sản phẩm/dịch vụ cải tiến mới tới Việt Nam hoặc sẽ nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp hiện có
• Nhà đầu tư nước ngoài trong ngành này có làm gia tăng giá trị cho nguyên liệu thô trong nước không?	1-5	• Mức độ doanh nghiệp nước ngoài sẽ sản xuất sản phẩm giá trị cao hơn bằng nguyên vật liệu thô, nhân công hay nguồn tài nguyên thiên nhiên trong nước (như du lịch)
• Nhà đầu tư trong ngành này có xu hướng phát triển đối tác trong nước thông qua liên doanh hay nhà thầu phụ không?	1-5	• Mức độ doanh nghiệp nước ngoài có xu hướng lập liên doanh hay ký hợp đồng thuê thầu phụ trong ngành này (để có được bí quyết kinh doanh trong nước hay phải tuân thủ quy định trong nước)
<b>TỔNG</b>	<b>5-25</b>	
<b>Đánh giá Chung:</b>	<b>8-40</b>	

Điểm đánh giá:	5 = Rất tích cực	4 = Tích cực	3 = Trung bình	2 = Tiêu cực	1 = Rất tiêu cực
----------------	---------------------	-----------------	-------------------	-----------------	---------------------

Tổng số 27 ngành đại diện cho tất cả các ngành sơ cấp, thứ cấp, tam cấp của nền kinh tế đã được đánh giá theo những tiêu chí này:

<b>Sản phẩm &amp; chế biến sơ cấp</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hàng nông sản thiết yếu (gạo, cà phê, thủy sản v.v.)</li> <li>2. Nông nghiệp thay thế nhập khẩu (ngô, thức ăn gia súc, gia súc, v.v.)</li> <li>3. Nông sản mới giá trị cao (gạo cao sản, cà phê arabica, hải sản, trồng trọt thủy canh v.v.)</li> <li>4. Khai thác: dầu khí, khoáng sản</li> <li>5. Chế biến sơ cấp: kim loại cơ bản, khoáng chất &amp; hóa chất</li> <li>6. Chế biến thứ cấp: kim loại phẩm cấp cao, khoáng chất, hóa chất &amp; nhựa</li> </ol>
<b>Công nghiệp Nặng</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Máy móc, thiết bị công nghiệp</li> <li>8. Công nghệ môi trường (thiết bị phong điện, thái dương năng, bảo tồn nguồn nước v.v.)</li> <li>9. OEM công nghiệp ô tô &amp; vận tải</li> <li>10. Phụ tùng ô tô &amp; vận tải</li> <li>11. Vật liệu &amp; cấu kiện xây dựng</li> <li>12. Hàng gia dụng</li> </ol>
<b>Công nghiệp Nhẹ</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>13. Hàng Tiêu dùng Nhanh (FMCG)</li> <li>14. Bao bì</li> <li>15. Dệt</li> <li>16. May mặc &amp; Da giày</li> <li>17. Thành phẩm công nghệ cao &amp; điện tử</li> <li>18. Linh kiện công nghệ cao &amp; điện tử</li> <li>19. Dược phẩm &amp; thiết bị y tế</li> </ol>
<b>Dịch vụ</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>20. Dịch vụ du lịch bình dân</li> <li>21. Dịch vụ du lịch đặc biệt giá trị cao</li> <li>22. Dịch vụ CNTT</li> <li>23. Dịch vụ tri thức (KPO – kế toán, thiết kế, v.v.)</li> <li>24. Quản lý Quy trình doanh nghiệp (BPO)</li> <li>25. Dịch vụ Tài chính/ Công nghệ Tài chính</li> <li>26. Dịch vụ Giáo dục &amp; Y tế</li> <li>27. Logistics &amp; MRO</li> </ol>