

Chương II : Tổng quan về đầu tư quốc tế

1. Khái niệm và đặc điểm của đầu tư quốc tế

1.1. Khái niệm và đặc điểm của đầu tư

1.1.1. Khái niệm

Có nhiều khái niệm về đầu tư tùy mục đích, góc độ nhìn nhận. Theo Samuelson và Nordhaus *đầu tư là sự hy sinh tiêu dùng hiện tại nhằm tăng tiêu dùng trong tương lai*. Theo từ điển Wikipedia, đầu tư theo cách hiểu chung nhất là việc *tích lũy một số tài sản với mong muốn trong tương lai có được thu nhập từ các tài sản đó*. Theo từ điển Econterms, *đầu tư là việc sử dụng các nguồn lực với mong muốn tăng năng lực sản xuất hoặc tăng thu nhập trong tương lai*.

Các khái niệm trên đều nhấn mạnh đến mục đích của đầu tư đó là thu về được nhiều hơn những gì bỏ ra, nói cách khác đó chính là tính sinh lợi của hoạt động đầu tư. Để đạt được mục tiêu trên, chủ đầu tư phải có những tài sản hay còn gọi là các nguồn lực nhất định (tiền, tài nguyên thiên nhiên, sức lao động, máy móc, thiết bị, ...). Các nguồn lực này được sử dụng không phải để đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng hiện tại của chủ đầu tư mà để phục vụ trực tiếp cho hoạt động sản xuất, kinh doanh (xây nhà máy, cửa hàng, mua sắm trang thiết bị, mua hàng hóa, nguyên vật liệu, ...) hoặc được sử dụng trên thị trường tài chính (gửi tiết kiệm, mua chứng khoán, ...).

Lợi ích mà hoạt động đầu tư đem lại cho các chủ đầu tư tư nhân được thể hiện thông qua chỉ tiêu lợi nhuận (chênh lệch giữa thu nhập mà hoạt động đầu tư đem lại cho chủ đầu tư với chi phí mà chủ đầu tư phải bỏ ra để tiến hành hoạt động đầu tư đó). Dưới góc độ của toàn bộ nền kinh tế, lợi ích mà hoạt động đầu tư đem lại được thể hiện thông qua lợi ích kinh tế xã hội (chênh lệch giữa những gì mà xã hội thu được với những gì mà xã hội mất đi từ hoạt động đầu tư). Lợi ích kinh tế xã hội của hoạt động đầu tư được đánh giá thông qua một loạt các chỉ tiêu khác nhau (như tạo tài sản mới cho nền kinh tế, tạo việc làm, ...), trong đó các nhà kinh tế học nhấn mạnh đến chỉ tiêu tạo tài sản mới cho nền kinh tế và cho rằng *đầu tư phải gắn với việc tạo ra các tài sản mới cho nền kinh tế (mua hàng hóa, nguyên vật liệu, ... dự trữ trong kho, xây dựng các nhà máy mới hoặc mua sắm các công cụ sản xuất*

mới)¹. Theo nghĩa này, đầu tư là việc bỏ tiền ra để xây dựng các nhà máy mới, mua sắm các trang thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh và tăng dự trữ hàng hóa, nguyên vật liệu. Như vậy, đầu tư phải gắn với hoạt động sản xuất và chính sản xuất sẽ góp phần tạo ra các tài sản mới cho toàn bộ nền kinh tế. Hoạt động đầu tư này được gọi là đầu tư phát triển. Cũng có những hoạt động sử dụng tài sản đem lại lợi ích cho cá nhân người chủ sở hữu tài sản như mua các chứng khoán, giấy tờ có giá, gửi tiết kiệm. Nhưng những hoạt động này chỉ là việc chuyển giao quyền sử dụng tiền hoặc quyền sở hữu các chứng khoán, giấy tờ có giá từ người này sang người khác mà không tạo ra tài sản mới cho nền kinh tế (chưa xét đến quan hệ quốc tế trong lĩnh vực này). Dưới góc độ của cá nhân người sử dụng nguồn lực, hoạt động này được gọi là đầu tư tài chính, nhưng dưới góc độ toàn bộ nền kinh tế hoạt động này không được xếp vào đầu tư phát triển.

Tóm lại có thể hiểu *Đầu tư là việc sử dụng vốn vào một hoạt động nhất định nhằm thu lại lợi nhuận và/hoặc lợi ích kinh tế xã hội.*

Hoạt động đầu tư có thể diễn ra ngay tại lãnh thổ nước mà chủ đầu tư đăng kí quốc tịch gọi là đầu tư trong nước hoặc có thể diễn ra ở lãnh thổ các nước khác với nước đăng kí quốc tịch của chủ đầu tư gọi là đầu tư ra nước ngoài. Dưới góc độ của mỗi quốc gia, có hai nguồn vốn đầu tư cho nền kinh tế, đó là vốn đầu tư trong nước (huy động từ các thành phần kinh tế trong nước) và vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN) (huy động từ nước ngoài), gắn với hai nguồn vốn này là hai hoạt động đầu tư trong nước và ĐTNN.

1.1.2. Đặc điểm của đầu tư

- **Có vốn đầu tư:** Tiền, đất đai, nhà xưởng, máy móc thiết bị, bằng phát minh, sáng chế,... Vốn thường được lượng hoá bằng một đơn vị tiền tệ để dễ tính toán, so sánh.
- **Tính sinh lợi:** lợi nhuận hoặc lợi ích kinh tế xã hội.

¹ Samuelson Paul A. & Nordhaus William D. (1985), *Economics*, McGraw-Hill Book Company, 12th Edition.

- ***Tính mạo hiểm:*** Hoạt động đầu tư thường diễn ra trong một thời gian dài vì vậy nó có tính mạo hiểm. Quá trình tiến hành hoạt động đầu tư chịu tác động của nhiều yếu tố khách quan và chủ quan khiến cho kết quả đầu tư khác với dự tính ban đầu và rất có thể lợi nhuận hoặc lợi ích kinh tế xã hội thu được sẽ thấp, thậm chí lỗ. Đây chính là ***tính mạo hiểm*** của hoạt động đầu tư, nó đòi hỏi chủ đầu tư phải là người dám chấp nhận rủi ro, chấp nhận thất bại.

1.2. Khái niệm và đặc điểm của đầu tư quốc tế, đầu tư nước ngoài

Vốn lần đầu tiên được di chuyển giữa các trung tâm thương mại của các vương quốc phong kiến như Amsterdam, Anvers, Bruges, Luân Đôn, Geneves, Venise vào thế kỷ 16 và 17. Do không hài lòng với các đối tác ở nước ngoài, các thương nhân lớn của Hà Lan, Anh, Italia đã gửi thành viên của gia đình hoặc nhân viên của doanh nghiệp ra nước ngoài làm việc. Các thương nhân này chính là những chủ đầu tư quốc tế đầu tiên.

Trong thời kỳ chủ nghĩa thực dân, một số nước Châu Âu đi xâm chiếm đất đai ở các châu lục để làm thuộc địa của mình, trao đổi buôn bán với các nước thuộc địa phát triển mở ra một kỷ nguyên mới cho đầu tư ra ngoài lục địa Châu Âu, với sự xuất hiện của các công ty thuộc địa. Nếu lúc đầu hoạt động này chủ yếu mang tính thương mại, thì cũng đã có kèm những khoản đầu tư tuy ít vào nhà xưởng, cửa hàng, kho bãi ở cảng và sau đó còn có cả đầu tư vào trồng trọt. Khi đó việc sử dụng vốn ở nước ngoài chưa được gọi là đầu tư quốc tế mà là "***xuất khẩu tư bản***". Chủ yếu là các ông chủ ở các nước thực dân bỏ vốn vào sản xuất kinh doanh ở các nước thuộc địa nhằm vơ vét tài nguyên thiên nhiên, bóc lột sức lao động của dân bản xứ: đồn điền cao su, khai thác mỏ, ... Xuất khẩu tư bản thời kỳ này đặc trưng bởi sự bất bình đẳng.

Cùng với sự phát triển của kinh tế xã hội, hoạt động đầu tư thay đổi rất nhiều. Hoạt động này không còn bó hẹp trong khuôn khổ giữa các nước chính quốc với các nước thuộc địa và cũng mất dần tính bất bình đẳng. Lần đầu tiên hoạt động này xuất hiện với tên gọi mới "***đầu tư nước ngoài***" trong các giáo trình tư pháp quốc tế (ở

Pháp năm 1955, ...), sau đó được nhắc đến trong các hội thảo luật quốc tế và được quy định cụ thể trong bộ luật đầu tư nước ngoài hoặc trong các hiệp định song phương và đa phương về khuyến khích, thúc đẩy và bảo hộ đầu tư.

Đầu tư quốc tế và đầu tư nước ngoài là hai tên gọi khác nhau của cùng một loại hoạt động của con người. Sở dĩ có hai cách gọi do góc độ xem xét, nhìn nhận vấn đề khác nhau. Đứng trên góc độ của một quốc gia để xem xét hoạt động đầu tư từ quốc gia này sang các quốc gia khác hoặc ngược lại ta có thuật ngữ "đầu tư nước ngoài", nhưng nếu xét trên phương diện tổng thể nền kinh tế thế giới thì hoạt động đó được gọi là "đầu tư quốc tế".

1.2.1. Khái niệm

Tại hội thảo của Hiệp hội Luật quốc tế ở Hen xing ki (Phân Lan) năm 1966, ĐTNN được định nghĩa như sau: *"Đầu tư nước ngoài là sự di chuyển vốn từ nước của người đầu tư sang nước của người sử dụng nhằm xây dựng ở đó xí nghiệp kinh doanh hoặc dịch vụ"*. Định nghĩa này chưa nêu được mục đích của đầu tư nước ngoài, mới chỉ đề cập đến một vế của hoạt động đầu tư đó là "sự di chuyển vốn" và "tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh".

Luật Đầu tư nước ngoài của Cộng hoà liên bang Nga (4/7/91) quy định: *"Đầu tư nước ngoài là tất cả các hình thức giá trị tài sản hay giá trị tinh thần mà người đầu tư nước ngoài đầu tư vào các đối tượng của hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác với mục đích thu lợi nhuận"*. Định nghĩa này tương đối đầy đủ, chỉ rõ bản chất của đầu tư là thu lợi nhuận, tuy nhiên vẫn còn hạn chế có thể thấy ngay sau khi đọc Luật của Ucraina: *"Đầu tư nước ngoài là tất cả các hình thức giá trị do các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào các đối tượng của hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác với mục đích thu lợi nhuận hoặc các hiệu quả xã hội"*. Mục đích của đầu tư nước ngoài không chỉ thu lợi nhuận về cho chủ đầu tư mà còn nhằm cải thiện điều kiện sống, mang lại lợi ích chung cho toàn dân nước nhận đầu tư.

Luật Đầu tư của Việt Nam ban hành năm 2005 qui định: *“Đầu tư nước ngoài là việc nhà đầu tư nước ngoài đưa vào Việt Nam vốn bằng tiền và các tài sản hợp pháp khác để tiến hành hoạt động đầu tư”*.

Tóm lại, có nhiều khái niệm khác nhau về đầu tư nước ngoài, có thể rút ra định nghĩa khái quát về hoạt động này như sau:

Đầu tư nước ngoài là việc các nhà đầu tư của một nước (pháp nhân hoặc cá nhân) đưa vốn hoặc bất kỳ hình thức giá trị nào khác sang một nước khác để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc các hoạt động khác nhằm thu lợi nhuận hoặc đạt các hiệu quả xã hội.

1.2.2. Đặc điểm

Đặc điểm của hoạt động đầu tư nước ngoài cũng giống như đầu tư nói chung, chỉ khác là có sự di chuyển vốn từ nước này sang nước khác. So với nhà đầu tư trong nước, các nhà đầu tư khi đầu tư ra khỏi biên giới quốc gia mình sẽ có một số bất lợi do khoảng cách về địa lý và sự khác biệt về văn hóa, ...

2. Phân loại Đầu tư quốc tế

Có nhiều tiêu chí khác nhau để phân loại đầu tư quốc tế: Theo chủ đầu tư, theo thời hạn đầu tư, theo quan hệ giữa chủ đầu tư và đối tượng tiếp nhận đầu tư,... Phân này chỉ giới thiệu một cách phân loại được sử dụng nhiều trong các tài liệu về đầu tư quốc tế đó là phân loại theo chủ đầu tư với hai hình thức là đầu tư tư nhân quốc tế và đầu tư phi tư nhân quốc tế.

2.1. Đầu tư tư nhân quốc tế

2.1.1. Đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Investment - FDI)

Khái niệm

FDI xuất hiện khi một nhà đầu tư ở một nước mua tài sản có ở một nước khác với ý định quản lý nó. *Quyền kiểm soát* (control- tham gia vào việc đưa ra các quyết

định quan trọng liên quan đến chiến lược và các chính sách phát triển của công ty) là tiêu chí cơ bản giúp phân biệt giữa FDI và đầu tư chứng khoán.

Theo các chuẩn mực của Quỹ tiền tệ thế giới (IMF) và Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD), FDI được định nghĩa bằng một khái niệm rộng hơn.

Theo IMF: *FDI nhằm đạt được những lợi ích lâu dài trong một doanh nghiệp hoạt động trên lãnh thổ của một nền kinh tế khác nền kinh tế nước chủ đầu tư, mục đích của chủ đầu tư là giành quyền quản lý thực sự doanh nghiệp.*²

Theo OECD: *Đầu tư trực tiếp được thực hiện nhằm thiết lập các mối quan hệ kinh tế lâu dài với một doanh nghiệp đặc biệt là những khoản đầu tư mang lại khả năng tạo ảnh hưởng đối với việc quản lý doanh nghiệp nói trên bằng cách: (i) Thành lập hoặc mở rộng một doanh nghiệp hoặc một chi nhánh thuộc toàn quyền quản lý của chủ đầu tư; (ii) Mua lại toàn bộ doanh nghiệp đã có; (iii) Tham gia vào một doanh nghiệp mới; (iv) Cấp tín dụng dài hạn (> 5 năm).*³

Hai định nghĩa trên nhấn mạnh đến mục tiêu thực hiện các *lợi ích dài hạn* của một chủ thể cư trú tại một nước, được gọi là nhà đầu tư trực tiếp thông qua một chủ thể khác cư trú ở nước khác, gọi là doanh nghiệp nhận đầu tư trực tiếp. Mục tiêu lợi ích dài hạn đòi hỏi phải có một quan hệ lâu dài giữa nhà đầu tư trực tiếp và doanh nghiệp nhận đầu tư trực tiếp, đồng thời nhà đầu tư có một mức độ ảnh hưởng đáng kể đối với việc quản lý doanh nghiệp này.

Theo qui định của Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam ban hành năm 1996 "*Đầu tư trực tiếp nước ngoài là việc nhà đầu tư nước ngoài đưa vào Việt Nam vốn bằng tiền hoặc bất kỳ tài sản nào để tiến hành hoạt động đầu tư theo qui định của Luật này*".

² Jacquemot Pierre (1990), La firme multinationale: Une introduction économique, Economica, Paris.

³ OECD (1999), OECD Benchmark definition of foreign direct investment, 3rd edition.

Như vậy muốn hiểu rõ về FDI ở Việt Nam cần xem xét các qui định trong Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Về bản chất, Luật này cũng thống nhất cách hiểu về FDI như cách hiểu thông dụng trên thế giới.

Tóm lại có thể hiểu *FDI là một hình thức đầu tư quốc tế trong đó chủ đầu tư của một nước đầu tư toàn bộ hay phần đủ lớn vốn đầu tư cho một dự án ở nước khác nhằm giành quyền kiểm soát hoặc tham gia kiểm soát dự án đó.*

FDI có thể hiểu theo hai nghĩa FDI vào (người nước ngoài nắm quyền kiểm soát các tài sản của một nước A) hoặc FDI ra (các nhà đầu tư nước A nắm quyền kiểm soát các tài sản ở nước ngoài). Nước mà ở đó chủ đầu tư định cư được gọi là nước chủ đầu tư (home country); nước mà ở đó hoạt động đầu tư được tiến hành gọi là nước nhận đầu tư (host country).

Đặc điểm:

- *FDI chủ yếu là đầu tư tư nhân với mục đích hàng đầu là tìm kiếm lợi nhuận:* theo cách phân loại ĐTNN của nhiều tài liệu và theo qui định của luật pháp nhiều nước, FDI là đầu tư tư nhân. Tuy nhiên, luật pháp của một số nước (ví dụ như Việt Nam) qui định trong trường hợp đặc biệt FDI có thể có sự tham gia góp vốn của Nhà nước. Dù chủ thể là tư nhân hay Nhà nước, cũng cần khẳng định FDI có mục đích ưu tiên hàng đầu là lợi nhuận. Các nước nhận đầu tư, nhất là các nước đang phát triển phải đặc biệt lưu ý điều này khi tiến hành thu hút FDI. Các nước tiếp nhận vốn FDI cần phải xây dựng cho mình một hành lang pháp lý đủ mạnh và các chính sách thu hút FDI hợp lý để hướng FDI vào phục vụ cho các mục tiêu phát triển kinh tế, xã hội của nước mình, tránh tình trạng FDI chỉ phục vụ cho mục đích tìm kiếm lợi nhuận của các chủ đầu tư.
- *Các chủ đầu tư nước ngoài phải đóng góp một tỷ lệ vốn tối thiểu trong vốn pháp định hoặc vốn điều lệ tùy theo quy định của luật pháp từng nước để giành quyền kiểm soát hoặc tham gia kiểm soát doanh nghiệp nhận đầu tư.* Luật các nước thường quy định không giống nhau về vấn đề này. Luật Mỹ quy định tỷ lệ này là 10%, Pháp và Anh là 20%, Việt Nam là 30% và trong những trường hợp đặc

biệt có thể giảm nhưng không dưới 20%, còn theo qui định của OECD (1996) thì tỷ lệ này là 10% các cổ phiếu thường hoặc quyền biểu quyết của doanh nghiệp - mức được công nhận cho phép nhà đầu tư nước ngoài tham gia thực sự vào quản lý doanh nghiệp.

- *Tỷ lệ góp vốn của các chủ đầu tư sẽ quy định quyền và nghĩa vụ của mỗi bên, đồng thời lợi nhuận và rủi ro cũng được phân chia dựa vào tỷ lệ này.*
- *Chủ đầu tư tự quyết định đầu tư, quyết định sản xuất kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về lỗ, lãi. Hình thức này mang tính khả thi và hiệu quả kinh tế cao, không có những ràng buộc về chính trị, không để lại gánh nặng nợ nần cho nền kinh tế.*
- *FDI thường kèm theo chuyển giao công nghệ cho các nước tiếp nhận đầu tư thông qua việc đưa máy móc, thiết bị, bằng phát minh, sáng chế, bí quyết kỹ thuật, cán bộ quản lý, ... vào nước nhận đầu tư để thực hiện dự án.*
- *Thu nhập của chủ đầu tư phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của doanh nghiệp mà họ bỏ vốn đầu tư, nó mang tính chất thu nhập kinh doanh chứ không phải lợi tức.*

2.1.2. Đầu tư chứng khoán nước ngoài (Foreign Portfolio Investment - FPI)

Khái niệm

FPI là hình thức đầu tư quốc tế trong đó chủ đầu tư của một nước mua chứng khoán của các công ty, các tổ chức phát hành ở một nước khác với một mức khống chế nhất định để thu lợi nhuận nhưng không nắm quyền kiểm soát trực tiếp đối với tổ chức phát hành chứng khoán.

Đặc điểm

- Chủ đầu tư nước ngoài chỉ nắm giữ chứng khoán, không nắm quyền kiểm soát hoạt động của tổ chức phát hành chứng khoán;
- Số lượng chứng khoán mà các công ty nước ngoài được mua có thể bị khống chế ở mức độ nhất định tùy theo từng nước;

- Thu nhập của chủ đầu tư: cố định hoặc không tùy loại chứng khoán mà họ đầu tư;
- Phạm vi đầu tư chỉ giới hạn trong số các hàng hóa đang lưu hành trên thị trường chứng khoán của nước nhận đầu tư;
- Nước tiếp nhận đầu tư chỉ nhận được vốn bằng tiền, không có cơ hội tiếp thu công nghệ, kỹ thuật hiện đại, kinh nghiệm quản lý.

2.1.3. Tín dụng quốc tế (*International Loans*)

Khái niệm

Tín dụng quốc tế là hình thức đầu tư quốc tế trong đó chủ đầu tư ở một nước cho đối tượng tiếp nhận đầu tư ở một nước khác vay vốn trong một khoảng thời gian nhất định.

Chủ đầu tư có thể là các ngân hàng, các tổ chức tín dụng (tín dụng quốc tế của các ngân hàng) hoặc nhà cung cấp (tín dụng thương mại) hoặc các đối tượng khác. Nếu là tín dụng quốc tế của các ngân hàng thì sẽ có các **đặc điểm** sau:

- Quan hệ giữa chủ đầu tư và đối tượng nhận đầu tư là quan hệ vay nợ. Đối tượng nhận đầu tư không có quyền sở hữu chỉ có quyền sử dụng vốn của chủ đầu tư trong một khoảng thời gian nhất định, sau đó phải hoàn trả lại cho chủ đầu tư cả gốc và lãi.
- Chủ đầu tư (người cung cấp vốn) tuy không tham gia vào hoạt động của doanh nghiệp tiếp nhận vốn nhưng trước khi cho vay đều nghiên cứu tính khả thi của dự án đầu tư, có yêu cầu về bảo lãnh hoặc thế chấp các khoản vay để giảm rủi ro;
- Vốn đầu tư thường dưới dạng tiền tệ;
- Chủ đầu tư nước ngoài thu lợi nhuận qua lãi suất ngân hàng theo thỏa thuận giữa hai bên và ghi trong hợp đồng vay độc lập với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp vay (đối tượng nhận đầu tư).

2.2. Đầu tư phi tư nhân quốc tế

Đầu tư phi tư nhân quốc tế là hình thức đầu tư trong đó chủ đầu tư là các chính phủ, các tổ chức tài chính quốc tế, các tổ chức phi chính phủ. Dòng vốn đầu tư này thường tồn tại dưới hình thức các dòng vốn hỗ trợ (aids hoặc assistance hoặc official capital flows). Theo Ủy ban Hỗ trợ phát triển chính thức (DAC) của Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD) các dòng vốn hỗ trợ này được chia thành hai loại: Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA — Official development assistance) và Hỗ trợ chính thức (OA — Official aid).

2.2.1. Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA)

Khái niệm ODA.

Việc phân loại viện trợ nào là ODA có thể khác nhau ở mỗi nhà tài trợ. Theo cách hiểu chung nhất thì vốn ODA là các khoản viện trợ không hoàn lại, viện trợ có hoàn lại hoặc tín dụng ưu đãi của các Chính phủ, các tổ chức liên chính phủ, các tổ chức phi chính phủ (NGO), các tổ chức thuộc hệ thống Liên hợp quốc (UN), các tổ chức tài chính quốc tế dành cho các nước đang và chậm phát triển.

Đặc điểm ODA.

Vốn ODA mang tính ưu đãi.

Vốn ODA có thời gian cho vay (hoàn trả vốn) dài, có thời gian ân hạn dài (chỉ trả lãi, chưa trả nợ gốc). Đây cũng chính là một sự ưu đãi dành cho nước nhận tài trợ. Vốn ODA của WB, ADB, Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (Japan Bank for International Cooperation -JBIC) có thời gian hoàn trả là 40 năm và thời gian ân hạn là 10 năm.

Thông thường, trong ODA, có thành tố viện trợ không hoàn lại (tức là cho không). Đây chính là điểm phân biệt giữa viện trợ và cho vay thương mại. Thành tố cho không được xác định dựa vào thời gian cho vay, thời gian ân hạn và so sánh mức lãi suất viện trợ với mức lãi suất tín dụng thương mại. Sự ưu đãi ở đây là so sánh với tín

dụng thương mại trong tập quán quốc tế. Cho vay ưu đãi hay còn gọi là cho vay “mềm”. Các nhà tài trợ thường áp dụng nhiều hình thức khác nhau để làm “mềm” khoản vay, chẳng hạn kết hợp một phần ODA không hoàn lại và một phần tín dụng gắn với điều kiện thương mại tạo thành tín dụng hỗn hợp.

Có hai điều kiện cơ bản nhất để các nước đang và chậm phát triển có thể nhận được ODA là:

Điều kiện thứ nhất: Tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Product-GDP) bình quân đầu người thấp. Nước có GDP bình quân đầu người càng thấp thì thường được tỷ lệ viện trợ không hoàn lại của ODA càng lớn và khả năng vay với lãi suất thấp và thời hạn ưu đãi càng lớn. Khi các nước này đạt trình độ phát triển nhất định qua ngưỡng đói nghèo thì sự ưu đãi này sẽ giảm đi.

Điều kiện thứ hai: Mục tiêu sử dụng vốn ODA của nước nhận phải phù hợp với chính sách ưu tiên cấp ODA của nhà tài trợ.

Thông thường, các nước cung cấp ODA đều có những chính sách và ưu tiên riêng của mình tập trung vào một số lĩnh vực mà họ quan tâm hay có khả năng kỹ thuật và tư vấn (về công nghệ, kinh nghiệm quản lý...). Đồng thời, đối tượng ưu tiên của các nước cung cấp ODA cũng có thể thay đổi theo từng giai đoạn cụ thể. Vì vậy, nắm được hướng ưu tiên và tiềm năng của các nước, các tổ chức cung cấp ODA là rất cần thiết.

Về thực chất, ODA là sự chuyển giao có hoàn lại hoặc không hoàn lại trong những điều kiện nhất định một phần Tổng sản phẩm quốc dân (Gross National Product-GNP) từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển. Như vậy, nguồn gốc thực chất của ODA chính là một phần của tổng sản phẩm quốc dân của các nước giàu được chuyển sang các nước nghèo. Do vậy, ODA rất nhạy cảm về mặt xã hội và chịu sự điều chỉnh của dư luận xã hội từ phía nước cung cấp cũng như từ phía nước tiếp nhận ODA

Vốn ODA mang tính ràng buộc.

ODA có thể ràng buộc (hoặc ràng buộc một phần, hoặc không ràng buộc) nước nhận. Mỗi nước cung cấp viện trợ có thể đưa ra những ràng buộc khác nhau và nhiều khi các ràng buộc này rất chặt chẽ đối với nước nhận. Ví dụ, Nhật Bản quy định vốn ODA của Nhật (hoàn lại và không hoàn lại) đều được thực hiện bằng đồng Yên Nhật Bản... Bỉ, Đức và Đan Mạch yêu cầu khoảng 50% viện trợ phải mua hàng hóa và dịch vụ của nước mình.. Canada yêu cầu cao nhất, tới 65%. Thụy Sĩ chỉ yêu cầu 1,7%, Hà Lan 2,2%, hai nước này được coi là những nước có tỷ lệ ODA yêu cầu phải mua hàng hóa và dịch vụ của nhà tài trợ thấp. Đặc biệt là Niu Dilân không đòi hỏi phải tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ của họ. Nhìn chung, 22% viện trợ của DAC phải được sử dụng để mua hàng hóa và dịch vụ của các quốc gia viện trợ.

Nguồn vốn ODA luôn chứa đựng cả tính ưu đãi cho nước tiếp nhận và lợi ích của nước viện trợ.

Kể từ khi ra đời cho đến nay, viện trợ luôn chứa đựng hai mục tiêu cùng tồn tại song song. *Mục tiêu thứ nhất* là thúc đẩy tăng trưởng bền vững và giảm nghèo ở những nước đang phát triển. Động cơ nào đã thúc đẩy các nhà tài trợ đề ra mục tiêu này? Bản thân các nước phát triển nhìn thấy lợi ích của mình trong việc hỗ trợ, giúp đỡ các nước đang phát triển để mở mang thị trường tiêu thụ sản phẩm và thị trường đầu tư. Viện trợ thường gắn với các điều kiện kinh tế. Xét về lâu dài, các nhà tài trợ sẽ có lợi về mặt an ninh, kinh tế, chính trị khi kinh tế các nước nghèo tăng trưởng. Mối quan tâm mang tính cá nhân này được kết hợp với tinh thần nhân đạo, tính cộng đồng. Vì một số vấn đề mang tính toàn cầu như sự bùng nổ dân số thế giới, bảo vệ môi trường sống, bình đẳng giới, phòng chống dịch bệnh, giải quyết các cuộc xung đột sắc tộc, tôn giáo... đòi hỏi sự hợp tác, nỗ lực của cả cộng đồng quốc tế, không phân biệt nước giàu, nước nghèo. *Mục tiêu thứ hai* là tăng cường vị thế chính trị của các nước tài trợ. Các nước phát triển sử dụng ODA như một công cụ chính trị, xác định vị trí và ảnh hưởng của mình tại các nước và khu vực tiếp nhận ODA. Hoa Kỳ là một trong những

nước dùng ODA làm công cụ để thực hiện chính sách gây “ ảnh hưởng chính trị trong thời gian ngắn”. Nhật Bản hiện là nhà tài trợ hàng đầu thế giới và cũng là nhà tài trợ đã sử dụng ODA như là một công cụ đa năng về chính trị và kinh tế. ODA của Nhật Bản không chỉ đưa lại lợi ích cho nước nhận mà còn mang lại lợi ích tốt nhất cho chính nước Nhật. Trong những năm cuối thập kỷ 90, khi phải đối phó với những suy thoái nặng nề trong khu vực, Nhật Bản đã quyết định trợ giúp tài chính rất lớn cho các nước Đông Nam Á là nơi chiếm tỷ trọng tương đối lớn về mậu dịch và đầu tư của Nhật Bản. Nhật Bản đã nhận gánh vác một phần gánh nặng cuộc khủng hoảng kinh tế Châu Á bằng kế hoạch trợ giúp do Bộ trưởng Tài chính Kichi Miyazawa đề xuất vào tháng 10 năm 1998. Nhật Bản dành 15 tỷ USD tiền mặt cho các nhu cầu vốn ngắn hạn, chủ yếu là lãi suất thấp và tính bằng đồng Yên, và dành 15 tỷ USD cho mậu dịch và đầu tư có nhân nhượng trong vòng 3 năm. Các khoản trợ giúp nói trên được thực hiện vì lợi ích của cả hai bên. Các khoản cho vay sẽ được tính bằng đồng Yên và gắn với những dự án có các công ty Nhật tham gia.

Tóm lại, viện trợ của các nước phát triển không chỉ đơn thuần là việc trợ giúp hữu nghị, mà còn là một công cụ lợi hại để thiết lập và duy trì lợi ích kinh tế và vị thế chính trị cho nước tài trợ. Các nước viện trợ nói chung đều không quên dành được lợi ích cho mình, vừa gây ảnh hưởng chính trị, vừa thực hiện xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ tư vấn vào nước tiếp nhận viện trợ, nhiều nước cấp viện trợ đòi hỏi các nước tiếp nhận phải thay đổi chính sách phát triển cho phù hợp với lợi ích của bên tài trợ. Do đó, khi nhận viện trợ, các nước nhận cần cân nhắc kỹ lưỡng những điều kiện của các nhà tài trợ

ODA là nguồn vốn có khả năng gây nợ.

Khi tiếp nhận và sử dụng vốn ODA do tính chất ưu đãi nên gánh nặng nợ nần thường chưa xuất hiện. Thông thường, vốn ODA không được đầu tư trực tiếp cho sản xuất, nhất là cho xuất khẩu trong khi việc trả nợ lại dựa vào xuất khẩu thu ngoại tệ. Một số nước do sử dụng không hiệu quả ODA, có thể tạo nên sự tăng trưởng nhất thời,

nhưng sau một thời gian lại lâm vào vòng nợ nần do không có khả năng trả nợ. Do đó, trong khi hoạch định chính sách sử dụng ODA phải phối hợp với các loại nguồn vốn để tăng cường sức mạnh kinh tế và khả năng xuất khẩu.

2.2.2. Hỗ trợ chính thức (OA)

OA có những đặc điểm gần giống như ODA. Điểm khác nhau là đối tượng tiếp nhận đầu tư, đối với ODA chỉ có các nước đang và kém phát triển được nhận hình thức đầu tư này, còn OA có thể đầu tư cho cả một số nước có thu nhập cao ví dụ như Israel, New Caledonia,...

3. ①Ộ t- trực ti①p n-íc ngoàì (FDI)

3.1. Một số lý thuyết về FDI

3.1.1. Sơ lược về các lý thuyết về FDI

Các lý thuyết về đầu tư quốc tế tìm câu trả lời cho các câu hỏi như tại sao phải hoặc nên đầu tư ra nước ngoài? Những đối tượng nào có thể và nên tiến hành đầu tư ra nước ngoài? Đầu tư ở đâu? Khi nào? và Bằng cách gì?

Trong số các lý thuyết tìm cách lý giải về FDI, các lý thuyết dựa trên những lý giải về tổ chức doanh nghiệp hiện có ảnh hưởng lớn nhất. Những lý giải về tổ chức doanh nghiệp của FDI bắt nguồn từ luận án tiến sĩ nổi tiếng của Hymer hoàn thành năm 1960, công bố năm 1976. Trong luận án của mình, trước tiên Hymer phân biệt giữa đầu tư chứng khoán và đầu tư trực tiếp và kết luận rằng các giả thuyết về trao đổi vốn thông qua thị trường chứng khoán lý giải sự di chuyển vốn quốc tế không phù hợp với sự phân bổ vốn thực tế của các công ty đa quốc gia (MNC) và không thể lý giải nguyên nhân của FDI. Hymer đưa ra một nền tảng mới về cách lý giải vì mô đối với FDI bằng cách chỉ ra rằng FDI không phân bổ một cách ngẫu nhiên giữa các ngành công nghiệp và rằng các điều kiện cạnh tranh, đặc biệt là các điều kiện về thị trường sản phẩm, ảnh hưởng rất nhiều đến FDI. Áp dụng Lý thuyết về Tổ chức doanh

nghiệp, Hymer chỉ ra rằng nếu các MNC nước ngoài hoàn toàn giống với các doanh nghiệp trong nước chúng sẽ chẳng tìm thấy lợi ích gì khi xâm nhập vào thị trường nước đó, vì rõ ràng chúng phải trả những chi phí phụ trội khi kinh doanh ở nước khác, ví dụ như phí liên lạc và vận chuyển, chi phí cao hơn cho nhân viên làm việc ở nước ngoài, rào cản về ngôn ngữ, hải quan và phải hoạt động ngoài mạng lưới kinh doanh nội địa (đây là những bất lợi thế của các công ty khi đầu tư ra nước ngoài). Vậy nên Hymer cho rằng để các MNC tiến hành sản xuất ở nước ngoài chúng cần có trong tay một số lợi thế sở hữu riêng của doanh nghiệp, như nhãn hiệu nổi tiếng, công nghệ cao hơn và được bảo hộ, kỹ năng quản lý hoặc chi phí thấp hơn nhờ mở rộng qui mô, những lợi thế này đủ để bù đắp lại những bất lợi mà chúng phải đương đầu trong cạnh tranh với các doanh nghiệp ở nước sở tại.

Việc doanh nghiệp quyết định sẽ khai thác các lợi thế này bằng cách cấp license hoặc FDI phụ thuộc vào bản chất của các lợi thế và mức độ không hoàn hảo của các thị trường đối với các lợi thế mà doanh nghiệp nắm giữ. Sự không hoàn hảo càng cao thì doanh nghiệp càng có xu hướng lựa chọn FDI và kiểm soát hoạt động hơn là tiến hành những giao dịch thương mại thông thường.

Theo Hymer, nhiều nhà kinh tế đã có những đóng góp vào việc lý giải về tổ chức doanh nghiệp của FDI. Trong số đó đáng quan tâm nhất là các nghiên cứu của Kindleberger, Caves và Dunning. Các nghiên cứu này tập trung xác định và đánh giá nguồn gốc và mức độ của các lợi thế sở hữu riêng biệt của doanh nghiệp dẫn đến FDI, ví dụ như năng lực công nghệ, trình độ lao động, cơ cấu công nghiệp, sự khác biệt của sản phẩm, kỹ năng marketing và năng lực về tổ chức quản lý.

Tiếp đó, một lý thuyết khác cũng có ảnh hưởng lớn trong việc lý giải FDI đó là Lý thuyết về Vòng đời sản phẩm của Vernon (1966). Lý thuyết vòng đời sản phẩm lý giải các yếu tố quyết định đến thương mại quốc tế và sản xuất ở nước ngoài và mối quan hệ giữa hai hình thức này.

Vào giữa những năm 1970 một số nhà kinh tế học như Buckley và Casson (1976), Lundgren (1977), và Swedenborg (1979), đề xuất áp dụng lý thuyết nội bộ hoá để lý giải sự phát triển của các MNC trên cơ sở lý thuyết về chi phí giao dịch. Theo quan sát của Buckley và Casson, để các MNC thâm nhập các thị trường nước ngoài thông qua FDI hơn là các hình thức kinh doanh khác, như xuất khẩu hoặc cấp license, cần phải có một số lợi thế về nội bộ hoá. Nghĩa là, cần có các lợi ích kinh tế gắn với việc doanh nghiệp khai thác một cơ hội thị trường thông qua các hoạt động trong nội bộ hơn là thông qua các giao dịch bên ngoài (các hoạt động thương mại thông thường) ví dụ như bán các quyền của doanh nghiệp đối với các tài sản vô hình cho các doanh nghiệp khác. Những lợi ích kinh tế này có thể gắn với các chi phí (bao gồm cả các chi phí cơ hội) tuân thủ hợp đồng hoặc đảm bảo chất lượng hoặc các tiêu chuẩn khác. Buckley và Casson ghi nhận rằng ở đâu không có các chi phí này, các doanh nghiệp thường chọn cách cấp license hoặc nhượng quyền để thâm nhập thị trường quốc tế.

Cách tiếp cận nội bộ hoá gắn với ý tưởng về sự không hoàn hảo của thị trường do Hymer đề xuất và mở rộng hơn để đưa ra cách lý giải về sự tồn tại của các MNC vượt qua biên giới quốc gia. Nhìn chung, lý thuyết này cho rằng đương đầu với sự không hoàn hảo của thị trường các tài sản vô hình và thông tin, doanh nghiệp có xu hướng nội bộ hoá các hoạt động để giảm đến mức thấp nhất các chi phí giao dịch và tăng hiệu quả sản xuất. Cả Buckley (1987) và Casson (1987) đều lưu ý cần sử dụng thêm các biến số đặc trưng riêng của địa điểm đầu tư cùng các biến nội bộ hoá để lý giải hoạt động của các MNC.

Tổng hợp các yếu tố chính của nhiều công trình khác nhau lý giải về FDI, Dunning đã xây dựng nên một mô hình khá công phu theo đó có 3 điều kiện cần thiết để một doanh nghiệp tiến hành đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Cách tiếp cận này được biết đến dưới tên “Thuyết chiết trung của Dunning”.

3.1.2. Lý thuyết về vòng đời quốc tế của sản phẩm (International product life cycle - IPLC) của Raymond Vernon

Lý thuyết này được S. Hirsch đưa ra trước tiên và sau đó được R. Vernon phát triển một cách có hệ thống từ năm 1966 trên cơ sở nghiên cứu các doanh nghiệp của Mỹ. Lý thuyết lý giải cả đầu tư quốc tế và thương mại quốc tế, coi đầu tư quốc tế là một giai đoạn tự nhiên trong vòng đời sản phẩm. Lý thuyết này cho thấy vai trò của các phát minh, sáng chế trong thương mại và đầu tư quốc tế bằng cách phân tích quá trình quốc tế hoá sản xuất theo các giai đoạn nối tiếp nhau. Hai ý tưởng làm căn cứ xuất phát của lý thuyết này là:

- Mỗi sản phẩm có một vòng đời, xuất hiện — tăng trưởng mạnh — chững lại - suy giảm tương ứng với qui trình xâm nhập — tăng trưởng — bão hòa — suy giảm; vòng đời này dài hay ngắn tùy thuộc từng loại sản phẩm.
- Các nước công nghiệp phát triển thường nắm giữ những công nghệ độc quyền do họ khống chế khâu nghiên cứu và triển khai và do có lợi thế về qui mô. Giả thuyết này dễ dàng được chứng minh ở Mỹ trong những năm 1960. Theo OECD trong số 110 phát minh hoặc các phát minh chủ yếu được triển khai trong giai đoạn 1945-1960, 74 phát minh có nguồn gốc từ Mỹ, 18 từ Anh, 14 từ Cộng hoà liên bang Đức và 4 từ Nhật.

Theo lý thuyết này, ban đầu phần lớn các sản phẩm mới được sản xuất tại nước phát minh ra nó và được xuất khẩu đi các nước khác. Nhưng khi sản phẩm mới đã được chấp nhận rộng rãi trên thị trường thế giới thì sản xuất bắt đầu được tiến hành ở các nước khác. Và theo lý thuyết này kết quả rất có thể là sản phẩm sau đó sẽ được xuất khẩu trở lại nước phát minh ra nó. Cụ thể vòng đời quốc tế của một sản phẩm gồm 3 giai đoạn :

- + *Giai đoạn 1: Sản phẩm mới xuất hiện cần thông tin phản hồi nhanh và được bán ở trong nước phát minh ra sản phẩm, xuất khẩu không đáng kể.*

Một công ty phát minh và đưa ra thị trường một sản phẩm sáng tạo mới nhằm đáp ứng nhu cầu đã phát hiện được trên thị trường nội địa ở nước công nghiệp phát triển. Ban đầu công ty cần giám sát chặt chẽ xem sản phẩm có thoả mãn nhu cầu của khách hàng không (cần thông tin phản hồi nhanh), vậy nên thông thường, sản phẩm được tiêu thụ ở nước phát minh ra sản phẩm. Quy trình sản xuất còn phức tạp, chủ yếu là sản xuất nhỏ. Ban đầu doanh nghiệp thường muốn tối thiểu hoá chi phí đầu tư nên chưa muốn mở rộng thị trường ra nước ngoài. Xuất khẩu trong giai đoạn này không đáng kể và chỉ xuất khẩu sang một số thị trường phát triển khác. Người tiêu dùng chú trọng đến chất lượng và độ tin cậy hơn là giá bán sản phẩm vì vậy độ co giãn của cầu so với giá bán hầu như bằng không. Sản phẩm có thể được bán với giá cao.

+ *Giai đoạn 2: Sản phẩm chín muồi, nhu cầu tăng, xuất khẩu tăng mạnh, các đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước xuất hiện, FDI xuất hiện*

Các khách hàng đã thừa nhận giá trị của sản phẩm. Doanh nghiệp phát minh ra sản phẩm tăng công suất, thậm chí có thể đầu tư xây dựng thêm các nhà máy mới ở trong nước và bắt đầu nghĩ đến việc xuất khẩu sang các thị trường khác, đặc biệt là các thị trường có mức thu nhập bình quân đầu người cao như nước phát minh ra sản phẩm (nước công nghiệp phát triển). Các đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước xuất hiện vì thấy có thể kiếm được nhiều lợi nhuận. Giá trở thành yếu tố quan trọng trong quyết định của người tiêu dùng. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng ở thị trường nước ngoài và để đương đầu với cạnh tranh, doanh nghiệp phát minh ra sản phẩm tìm cách đầu tư trực tiếp sang các nước có nhu cầu sản phẩm cao để rút ngắn khoảng cách giữa địa điểm sản xuất và thị trường tiêu thụ nhằm giảm chi phí. FDI xuất hiện. Trong giai đoạn này nước phát minh ra sản phẩm vẫn giữ vai trò là nước xuất khẩu sản phẩm còn các nước khác vẫn là các nước nhập khẩu sản phẩm. Tuy nhiên cần lưu ý rằng nhu cầu về sản phẩm ở nước phát minh giảm dần vào cuối giai đoạn này, chỉ có nhu cầu ở nước ngoài tiếp tục tăng.

+ *Giai đoạn 3: Sản phẩm và qui trình sản xuất được tiêu chuẩn hóa, thị trường ổn định, hàng hóa trở nên thông dụng, các doanh nghiệp chịu áp lực phải giảm chi phí càng nhiều càng tốt để tăng lợi nhuận hoặc giảm giá để tăng năng lực cạnh tranh, FDI tiếp tục phát triển*

Cạnh tranh ngày càng khốc liệt, giá trở thành công cụ quan trọng trong cạnh tranh giữa các nhà sản xuất. Doanh nghiệp phát minh ra sản phẩm tìm cách đầu tư trực tiếp sang các nước đang phát triển để tận dụng các lợi thế về chi phí đầu tư rẻ đặc biệt là chi phí lao động. Nhiều nước xuất khẩu sản phẩm trong các giai đoạn trước (trong đó có nước phát minh ra sản phẩm) nay trở thành nước chủ đầu tư và phải nhập khẩu chính sản phẩm đó vì sản phẩm sản xuất trong nước không còn cạnh tranh được về giá bán trên thị trường quốc tế.

Cũng cần lưu ý rằng lý thuyết này được xây dựng căn cứ chủ yếu vào tình hình thực tế của Mỹ trong những năm 1950-1960. Trong thời kỳ này Mỹ là nước dẫn đầu về phát minh sáng chế. Ngày nay, sản phẩm được phát minh ở nhiều nước khác ngoài Mỹ và các sản phẩm mới có thể được tung ra đồng thời ở nhiều nước khác nhau. Mạng lưới sản xuất quốc tế ngày càng phức tạp không thể lý giải được nếu chỉ sử dụng các giả thuyết đơn giản về vòng đời quốc tế của sản phẩm của Vernon. Bản thân Vernon cũng thừa nhận điều này và cho rằng khi khoảng cách về công nghệ và thu nhập giữa Mỹ và các nước công nghiệp khác đã được thu hẹp lại thì lý thuyết trên có nhiều hạn chế trong việc lý giải thương mại và đầu tư quốc tế.

Để khắc phục hạn chế của Lý thuyết vòng đời quốc tế của sản phẩm của Vernon, một số nhà kinh tế học khác đề xuất ý tưởng mở rộng các giả thuyết của Vernon bằng cách đưa thêm các chi phí khác ngoài chi phí lao động vào để lý giải hiện tượng FDI của tất cả các nước phát triển.

3.1.3. Lý thuyết Chiết trung của Dunning về sản xuất quốc tế (Dunning's Eclectic theory of international production) :

Lý thuyết Chiết trung được Dunning đề xuất từ năm 1977 trên cơ sở kết hợp các giả thuyết về tổ chức doanh nghiệp, nội bộ hóa và lợi thế địa điểm để lý giải về FDI. Lý thuyết nhằm trả lời các câu hỏi sau:

- Tại sao nhu cầu về một loại hàng hóa ở một nước lại không được đáp ứng bởi các doanh nghiệp của chính nước đó hoặc bởi các hàng hóa nhập khẩu qua con đường thương mại thông thường?
- Giả sử một doanh nghiệp muốn mở rộng hoạt động, tại sao doanh nghiệp không chọn các cách mở rộng khác (sản xuất ở nước mình rồi xuất khẩu sang các nước khác; cho phép doanh nghiệp nước ngoài sử dụng công nghệ của mình; ...) mà lại chọn FDI.

Theo tác giả nên đầu tư dưới hình thức FDI khi cả 3 yếu tố lợi thế địa điểm, lợi thế về quyền sở hữu và lợi thế về nội bộ hoá được thoả mãn. Ba yếu tố trên được kết hợp trong một mô hình có tên gọi OLI trong đó O (Ownership advantages) là lợi thế về quyền sở hữu, L (Location advantages) là lợi thế địa điểm và I (Internalization advantages) là lợi thế nội bộ hóa.

Lợi thế về quyền sở hữu hay còn gọi là lợi thế riêng của doanh nghiệp (Firm specific advantages -FSA)

Một doanh nghiệp tiến hành sản xuất, kinh doanh ở nước ngoài phải trả những chi phí phụ trội (gọi là chi phí hoạt động ở nước ngoài) so với đối thủ cạnh tranh nội địa của nước đó. Chi phí phụ trội này có thể là do: (i) sự khác biệt về văn hóa, luật pháp, thể chế và ngôn ngữ; (ii) thiếu hiểu biết về các điều kiện thị trường nội địa; và/hoặc (iii) chi phí thông tin liên lạc và hoạt động cao hơn do sự cách biệt về địa lý. Vì vậy, để có thể tồn tại được ở thị trường nước ngoài doanh nghiệp phải tìm cách để có được thu nhập cao hơn hoặc chi phí thấp hơn đối thủ cạnh tranh nhằm bù đắp lại

bất lợi về chi phí phụ trội đã đề cập ở trên. Muốn làm được điều này doanh nghiệp phải sở hữu một hoặc một số lợi thế cạnh tranh đặc biệt gọi là lợi thế về quyền sở hữu hoặc lợi thế riêng của doanh nghiệp. Chính các lợi thế không bị chia sẻ với các đối thủ cạnh tranh sẽ giúp các doanh nghiệp thành công trong việc chinh phục các thị trường nước ngoài. Các lợi thế này (ít ra là một phần) phải là lợi thế riêng biệt của doanh nghiệp, sẵn sàng chuyển giao trong nội bộ doanh nghiệp và giữa các nước. Doanh nghiệp sở hữu lợi thế này một cách độc quyền và có thể khai thác chúng ở nước ngoài và sẽ có được thu nhập cận biên cao hơn hoặc chi phí cận biên thấp hơn so với các đối thủ cạnh tranh. Điều này giúp doanh nghiệp khắc phục bất lợi thế về chi phí phụ trội khi hoạt động ở nước ngoài, thậm chí doanh nghiệp còn có thể có thu nhập cao hơn các đối thủ cạnh tranh.

Lợi thế nội bộ hóa

Khi doanh nghiệp có các lợi thế về quyền sở hữu, doanh nghiệp có thể tăng thu nhập bằng cách sử dụng các lợi thế này ở nước ngoài. Doanh nghiệp có nhiều cách mở rộng hoạt động ra nước ngoài từ cách xuất khẩu đơn thuần, cấp license, nhượng quyền đến các hình thức FDI như liên doanh hoặc doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Mỗi hình thức đem lại những lợi ích và những chi phí riêng cho các MNC và điều này thay đổi tùy thuộc vào nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư, vào các đối tác tiềm năng, vào thị trường sản phẩm vào các rào cản thương mại của chính phủ hoặc phi chính phủ, ...

Bảng: Các hình thức mở rộng hoạt động ra thị trường nước ngoài

Xuất khẩu	Cấp license	Nhượng quyền (franchising)	Liên doanh	Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài
-----------	-------------	----------------------------	------------	----------------------------------

Các hình thức mở rộng hoạt động ra thị trường nước ngoài trong bảng trên được sắp xếp theo một trật tự nhất định. Đầu bên trái là thị trường 100% bên ngoài (xuất khẩu cho các đối tác không có quan hệ liên kết) trong đó chi phí quản lý và

mức độ kiểm soát của doanh nghiệp đối với hoạt động ở nước ngoài rất thấp nhưng chi phí giao dịch rất cao. Ở đầu kia là thị trường 100% nội bộ, công ty ở nước ngoài do công ty mẹ sở hữu toàn bộ, trong đó chi phí quản lý và quyền kiểm soát cao nhưng chi phí giao dịch thấp. Như vậy, trong **bảng trên** khi các hình thức mở rộng hoạt động ra thị trường nước ngoài chuyển dịch từ trái sang phải, các chi phí giao dịch sẽ giảm đi, chi phí quản lý và quyền kiểm soát sẽ tăng lên.

MNC sẽ so sánh giữa những điểm lợi và bất lợi của các hình thức trên và lựa chọn hình thức nào có lợi nhất cho mình. Theo các giả thuyết về nội bộ hóa, FDI sẽ được sử dụng nhằm thay thế các giao dịch trên thị trường bằng các giao dịch nội bộ khi các nhà đầu tư thấy các giao dịch nội bộ sẽ ít tốn kém, an toàn và khả thi hơn các giao dịch trên thị trường bên ngoài. Điều này thường xảy ra do sự không hoàn hảo của thị trường các yếu tố đầu vào của sản xuất. Sự không hoàn hảo của thị trường xuất phát từ hai nhóm nguyên nhân chủ yếu, đó là những yếu kém tự nhiên và những yếu kém về cơ cấu của thị trường.

Những yếu kém tự nhiên của thị trường bắt nguồn từ sự yếu kém hoặc thiếu các thị trường tư nhân; những yếu kém này nảy sinh một cách tự nhiên trong quá trình hình thành thị trường. Có nhiều loại không hoàn hảo của thị trường xuất hiện một cách tự nhiên trong các thị trường bên ngoài. Hai trong số những sự không hoàn hảo quan trọng nhất đó là sự không hoàn hảo hoặc thiếu một thị trường tri thức và sự tồn tại các chi phí giao dịch cao trên các thị trường bên ngoài. Các yếu kém quan trọng khác của thị trường xuất hiện do nguyên nhân rủi ro và tính không chắc chắn, và sự phụ thuộc lẫn nhau giữa cung và cầu.

Những yếu kém về cơ cấu thị trường như: thuế quan, hạn ngạch, các chính sách thuế và các chính sách ưu đãi khác, hạn chế khả năng tiếp cận của đối tác nước ngoài vào thị trường vốn trong nước, các chính sách thay thế nhập khẩu (một hình thức của bảo hộ các ngành công nghiệp non trẻ)

Như vậy, khi thị trường bên ngoài không hoàn hảo, các doanh nghiệp sẽ có được lợi thế nội bộ hóa khi lựa chọn FDI là hình thức xâm nhập thị trường nước ngoài. Lợi thế này sẽ giúp doanh nghiệp giảm được chi phí và khắc phục được những rào cản, rủi ro do sự không hoàn hảo của thị trường bên ngoài gây ra (rào cản thuế quan và phi thuế quan, biến động bất thường của thị trường hàng hóa bên ngoài, ...). Chính các lợi thế nội bộ hóa giúp các MNC tiến hành hoạt động kinh doanh đồng bộ và hoàn chỉnh, sản xuất ở nhiều nước và sử dụng thương mại trong nội bộ doanh nghiệp để lưu chuyển hàng hoá, dịch vụ và các yếu tố vô hình giữa các chi nhánh của chúng.

Tuy nhiên cũng cần lưu ý rằng mặc dù nội bộ hóa đem lại nhiều lợi ích nhưng cũng phải trả những chi phí nhất định cho quá trình liên kết kinh doanh. Một trong những chi phí quan trọng nhất đó là chi phí quản lý, nghĩa là chi phí điều hành một doanh nghiệp lớn với nhiều công ty thành viên hợp tác trong cùng ngành hoặc trong các ngành có tính chất bạn hàng của nhau, các doanh nghiệp này có thị trường nội bộ rất phức tạp về hàng hóa, dịch vụ và các tài sản vô hình. Thứ hai, việc liên kết kinh doanh trên toàn cầu đòi hỏi các nguồn tài chính khổng lồ mà có thể không có sẵn đối với doanh nghiệp hoặc chỉ sẵn có với chi phí cao hơn so với các hình thức khác. Thứ ba, các phương pháp kinh doanh mới có thể kéo theo những đòi hỏi đặc biệt hoặc các tài sản chuyên dụng mà MNE không có, khi đó doanh nghiệp có thể chọn các hình thức xâm nhập khác.

Khi đã có lợi thế về quyền sở hữu và lợi thế nội bộ hóa, các doanh nghiệp sẽ còn phải cân nhắc để chọn địa điểm đầu tư trực tiếp ở nước nào có lợi nhất cho việc phát huy 2 lợi thế trên. Vấn đề này sẽ được giải đáp thông qua các đánh giá về lợi thế địa điểm của các nước tiếp nhận đầu tư đối với chủ đầu tư.

Lợi thế địa điểm hay còn gọi là lợi thế riêng của nước nhận đầu tư (country specific advantages- CSA)

Doanh nghiệp sẽ chỉ tiến hành hoạt động FDI khi hoạt động này có lợi hơn hoạt động đầu tư ở trong nước nhờ các điều kiện sản xuất thuận lợi (lao động rẻ hơn, thị trường đóng cửa, ...). Động cơ di chuyển đầu tư ra nước ngoài là sử dụng lợi thế riêng của doanh nghiệp (FSA) cùng với các yếu tố ở nước ngoài. Thông qua các yếu tố này (ví dụ như lao động, đất đai), MNC có thể khai thác hiệu quả các lợi thế về quyền sở hữu để có được thu nhập cao hơn. Lợi thế địa điểm của nhiều nước là yếu tố quan trọng trong việc xác định nước nào sẽ trở thành điểm đến của các MNC.

Việc lựa chọn địa điểm đầu tư phụ thuộc vào những tính toán phức tạp giữa các yếu tố kinh tế, xã hội và chính trị. *Các lợi thế kinh tế* bao gồm số lượng và chất lượng các yếu tố sản xuất, phân bổ các yếu tố sản xuất về mặt không gian, chi phí sản xuất và năng suất, dung lượng và phạm vi thị trường, chi phí vận tải, viễn thông, ... *Các lợi thế về văn hóa xã hội* gồm sự khác biệt về văn hóa giữa nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư, thái độ chung đối với nước ngoài, khác biệt về ngôn ngữ và văn hóa, quan điểm đối với tự do hành động. *Lợi thế chính trị* gồm sự ổn định về chính trị, các chính sách chung và riêng của chính phủ có ảnh hưởng đến dòng FDI, đến sản xuất quốc tế và đến thương mại giữa các doanh nghiệp. Cần lưu ý rằng độ hấp dẫn tương đối của các địa điểm khác nhau có thể thay đổi theo thời gian, vậy nên nước nhận đầu tư trong chừng mực nhất định có thể thiết kế lợi thế cạnh tranh của mình để trở thành một địa điểm hấp dẫn FDI.

Tóm lại, việc lựa chọn giữa xâm nhập bằng con đường thương mại hay đầu tư không hoàn toàn đơn giản. Một doanh nghiệp thành công là doanh nghiệp biết kết hợp đồng thời cả ba nhóm lợi thế để thiết kế mạng lưới hoạt động và các chi nhánh của mình nhằm thực hiện một cách tốt nhất chiến lược phát triển của doanh nghiệp.

3.2. Phân loại FDI

Có thể sử dụng nhiều tiêu chí khác nhau để phân loại FDI. Dưới đây là một số tiêu chí thông dụng.

3.2.1. Theo hình thức xâm nhập

Theo tiêu chí này FDI được chia thành 3 hình thức:

- Đầu tư mới (greenfield investment): Chủ đầu tư nước ngoài góp vốn để xây dựng một cơ sở sản xuất, kinh doanh mới tại nước nhận đầu tư. Hình thức này thường được các nước nhận đầu tư đánh giá cao vì nó có khả năng tăng thêm vốn, tạo thêm việc làm và giá trị gia tăng cho nước này.
- Sáp nhập và mua lại (merger & acquisition): chủ đầu tư nước ngoài mua lại hoặc sáp nhập một cơ sở sản xuất kinh doanh sẵn có ở nước nhận đầu tư. Theo qui định của Luật Cạnh tranh được Quốc hội Việt Nam thông qua tháng 12 năm 2004 và có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2005: *Sáp nhập (merger) doanh nghiệp là việc một hoặc một số doanh nghiệp chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình sang một doanh nghiệp khác, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của doanh nghiệp bị sáp nhập; Mua lại (acquisition) doanh nghiệp là việc một doanh nghiệp mua toàn bộ hoặc một phần tài sản của doanh nghiệp khác đủ để kiểm soát, chi phối toàn bộ hoặc một ngành nghề của doanh nghiệp bị mua lại.* FDI chủ yếu diễn ra dưới hình thức mua lại. M&A được nhiều chủ đầu tư ưa chuộng hơn hình thức đầu tư mới vì chi phí đầu tư thường thấp hơn và cho phép chủ đầu tư tiếp cận thị trường nhanh hơn.

3.2.2. Theo quan hệ về ngành nghề, lĩnh vực giữa chủ đầu tư và đối tượng tiếp nhận đầu tư

Theo tiêu chí này FDI được chia thành 3 hình thức:

- FDI theo chiều dọc (vertical FDI): nhằm khai thác nguyên, nhiên vật liệu (Backward vertical FDI) hoặc để gần gũi người tiêu dùng hơn thông qua việc mua lại các kênh phân phối ở nước nhận đầu tư (Forward vertical FDI). Như vậy, doanh nghiệp chủ đầu tư và doanh nghiệp nhận đầu tư nằm trong cùng một dây chuyền sản xuất và phân phối một sản phẩm cuối cùng.

- FDI theo chiều ngang (horizontal FDI): hoạt động FDI được tiến hành nhằm sản xuất cùng loại sản phẩm hoặc các sản phẩm tương tự như chủ đầu tư đã sản xuất ở nước chủ đầu tư. Như vậy, yếu tố quan trọng quyết định sự thành công của hình thức FDI này chính là sự khác biệt của sản phẩm. Thông thường FDI theo chiều ngang được tiến hành nhằm tận dụng các lợi thế độc quyền hoặc độc quyền nhóm đặc biệt là khi việc phát triển ở thị trường trong nước vi phạm luật chống độc quyền.
- FDI hỗn hợp (conglomerate FDI): Doanh nghiệp chủ đầu tư và doanh nghiệp tiếp nhận đầu tư hoạt động trong các ngành nghề, lĩnh vực khác nhau.

3.2.3. Theo định hướng của nước nhận đầu tư

Theo tiêu chí này FDI được chia thành 3 hình thức:

- FDI thay thế nhập khẩu: hoạt động FDI được tiến hành nhằm sản xuất và cung ứng cho thị trường nước nhận đầu tư các sản phẩm mà trước đây nước này phải nhập khẩu. Các yếu tố ảnh hưởng nhiều đến hình thức FDI này là dung lượng thị trường, các rào cản thương mại của nước nhận đầu tư và chi phí vận tải.
- FDI tăng cường xuất khẩu: Thị trường mà hoạt động đầu tư này nhắm tới không phải hoặc không chỉ dừng lại ở nước nhận đầu tư mà là các thị trường rộng lớn hơn trên toàn thế giới và có thể có cả thị trường ở nước chủ đầu tư. Các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến dòng vốn FDI theo hình thức này là khả năng cung ứng các yếu tố đầu vào với giá rẻ của các nước nhận đầu tư như nguyên vật liệu, bán thành phẩm.
- FDI theo các định hướng khác của Chính phủ: Chính phủ nước nhận đầu tư có thể áp dụng các biện pháp khuyến khích đầu tư để điều chỉnh dòng vốn FDI chảy vào nước mình theo đúng ý đồ của mình, ví dụ như tăng cường thu hút FDI để giải quyết tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán.

3.2.4. Theo nhân tố bị tác động trong quá trình đầu tư

Theo tiêu chí này FDI được chia thành 2 hình thức:

- FDI phát triển (expansionary FDI): nhằm khai thác các lợi thế về quyền sở hữu của doanh nghiệp ở nước nhận đầu tư. Hình thức đầu tư này giúp chủ đầu tư tăng lợi nhuận bằng cách tăng doanh thu nhờ mở rộng thị trường ra nước ngoài.
- FDI phòng ngự (defensive FDI): nhằm khai thác nguồn lao động rẻ ở các nước nhận đầu tư với mục đích giảm chi phí sản xuất và như vậy lợi nhuận của các chủ đầu tư cũng sẽ tăng lên.

3.3. Các yếu tố có ảnh hưởng đến dòng FDI

Các quan điểm về các nhân tố ảnh hưởng đến FDI có thể được tập hợp theo hai nhóm chính, đó là các quan điểm xuất phát từ cách tiếp cận vi mô (coi các MNC là các chủ thể chính quyết định dòng vốn FDI, trên cơ sở đó xây dựng các lý thuyết về các MNC để lý giải hiện tượng FDI và chỉ ra các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các MNC) và các quan điểm xuất phát từ cách tiếp cận vĩ mô theo đó cơ cấu thị trường sẽ quyết định các nhân tố ảnh hưởng đến FDI. Đại diện tiêu biểu cho cách tiếp cận vi mô là thuyết Chiết trung của Dunning trong đó chỉ ra ba nhóm nhân tố ảnh hưởng đến FDI như đã trình bày ở trên. Có rất nhiều tác giả theo cách tiếp cận vĩ mô, mỗi tác giả chỉ nhấn mạnh đến một hoặc một vài nhân tố ảnh hưởng đến FDI như tính sẵn có của các nguồn lực trong nước, dung lượng thị trường,... Nhìn chung có thể tập hợp các nhân tố này thành bốn nhóm chính đó là: các nhân tố liên quan đến chủ đầu tư, các nhân tố liên quan đến nước chủ đầu tư, các nhân tố liên quan đến nước nhận đầu tư và các nhân tố của môi trường quốc tế.

3.3.1. Các nhân tố liên quan đến chủ đầu tư

Mục tiêu của các chủ đầu tư, đặc biệt là các chủ đầu tư tư nhân khi tiến hành đầu tư là nhằm thu lợi nhuận càng nhiều càng tốt. Muốn vậy họ không thể dừng lại ở thị trường trong nước mà phải tìm cách vươn ra thị trường nước ngoài. Để xâm nhập thị trường nước ngoài, các chủ đầu tư có thể sử dụng nhiều cách khác nhau (xuất

khẩu, tiến hành FDI, nhượng quyền, ...). Vấn đề đặt ra cho các chủ đầu tư là phải lựa chọn được hình thức xâm nhập phù hợp, đem lại hiệu quả cao nhất và góp phần thực hiện mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Thông thường chủ đầu tư sẽ quyết định đầu tư ra nước ngoài dưới hình thức FDI khi bản thân họ có các lợi thế độc quyền riêng và FDI sẽ giúp họ tận dụng được lợi thế nội bộ hóa các tài sản riêng này.

3.3.2. Các nhân tố liên quan đến nước chủ đầu tư

Các biện pháp liên quan trực tiếp đến đầu tư ra nước ngoài và một số biện pháp khác có liên quan gián tiếp đến đầu tư ra nước ngoài của các nước có ảnh hưởng rất lớn đến việc định hướng và đến lượng vốn của nước đó chảy ra nước ngoài. Các nước có thể có các biện pháp khuyến khích, hỗ trợ cho các chủ đầu tư nước mình tiến hành đầu tư trực tiếp ra nước ngoài và trong những trường hợp cần thiết, cũng có thể áp dụng các biện pháp để hạn chế, hoặc cấm đầu tư ra nước ngoài.

Các biện pháp khuyến khích đầu tư trực tiếp ra nước ngoài bao gồm:

- *Tham gia ký kết các hiệp định song phương và đa phương về đầu tư hoặc có liên quan đến đầu tư.* Các Hiệp định này thường có các qui định bảo hộ và khuyến khích hoạt động đầu tư giữa các nước thành viên.
- *Chính phủ đứng ra bảo hiểm cho các hoạt động đầu tư ở nước ngoài.* Việc đầu tư ra nước ngoài có nguy cơ gây ra cho các chủ đầu tư rất nhiều rủi ro. Các hãng bảo hiểm tư nhân có thể bán các hợp đồng bảo hiểm cho các chủ đầu tư ra nước ngoài để bảo hiểm chống lại một số rủi ro. Tuy nhiên, có nhiều rủi ro đặc biệt là các rủi ro về chính trị và phi thương mại (bị quốc hữu hóa, tổn thất do chiến tranh, ...) các công ty bảo hiểm tư nhân không sẵn sàng đứng ra bảo hiểm. Chính vì vậy, nếu Chính phủ các nước đứng ra bảo hiểm cho các rủi ro này thì các nhà đầu tư của các nước đó sẽ yên tâm hơn khi tiến hành đầu tư ra nước ngoài.
- *Ưu đãi thuế và tài chính,* có thể dưới dạng các hỗ trợ tài chính trực tiếp cho các chủ đầu tư (chính phủ cấp vốn, cấp tín dụng hoặc tham gia góp vốn vào dự án đầu tư ở nước ngoài); hỗ trợ xây dựng cơ sở hạ tầng (KCX, KCN, cầu, đường, ...); tài trợ cho các chương trình đào tạo của các dự án FDI ở nước ngoài; miễn

hoặc giảm thuế (miễn thuế chuyển nhượng tài sản, giảm thuế cho các chủ đầu tư đầu tư vào các ngành hay địa bàn khuyến khích đầu tư, ...), hoãn nộp thuế đối với các khoản thu nhập từ đầu tư ở nước ngoài, ký các DTT với nước nhận đầu tư.

- *Khuyến khích chuyển giao công nghệ.* Chính phủ các nước có thể hỗ trợ vốn, trợ giúp về kỹ thuật, dành các ưu đãi cho các dự án FDI ở nước ngoài có kèm theo chuyển giao công nghệ. Các biện pháp này thường được chính phủ các nước công nghiệp phát triển áp dụng để khuyến khích các chủ đầu tư nước mình chuyển giao công nghệ sang các nước đang phát triển thông qua FDI.
- *Trợ giúp tiếp cận thị trường,* dành ưu đãi thương mại (thuế quan và phi thuế quan) cho hàng hóa của các nhà đầu tư nước mình sản xuất ở nước ngoài và xuất khẩu trở lại nước chủ đầu tư. Nước chủ đầu tư cũng có thể đàm phán để nước nhận đầu tư dỡ bỏ các rào cản đối với FDI và với thương mại giữa hai nước. Nước chủ đầu tư có thể tham gia vào các liên kết kinh tế khu vực, liên khu vực hoặc quốc tế để tạo thuận lợi cho các chủ đầu tư nước mình trong quá trình đầu tư và tiến hành trao đổi thương mại với các nước khác.
- *Cung cấp thông tin và trợ giúp kỹ thuật.* Chính phủ hoặc các cơ quan của Chính phủ đứng ra cung cấp cho các chủ đầu tư các thông tin cần thiết về môi trường và cơ hội đầu tư ở nước nhận đầu tư (hành lang pháp lý, môi trường kinh tế, chính trị, xã hội, các thông tin cụ thể của ngành, lĩnh vực hay địa bàn đầu tư). Việc hỗ trợ kỹ thuật cho nước nhận đầu tư để cải thiện môi trường đầu tư, cải cách luật pháp, chính sách theo hướng rõ ràng, minh bạch hơn và nâng cao hiệu quả của bộ máy hành chính cũng sẽ tạo thuận lợi cho hoạt động FDI.

Các biện pháp hạn chế đầu tư bao gồm:

- *Hạn chế chuyển vốn ra nước ngoài.* Để kiểm soát cán cân thanh toán, hạn chế thâm hụt, các nước chủ đầu tư có thể áp dụng biện pháp này.
- *Hạn chế bằng thuế,* đánh thuế đối với thu nhập của chủ đầu tư ở nước ngoài (chủ đầu tư phải nộp thuế thu nhập hai lần cho nước nhận đầu tư và cho cả nước chủ đầu tư); có các chính sách ưu đãi về thuế đối với đầu tư trong nước khiến cho đầu tư ra nước ngoài kém ưu đãi hơn, áp dụng các chính sách định giá

chuyển giao để xác định lại các tiêu chuẩn định giá, từ đó xác định lại thu nhập chịu thuế và thuế thu nhập doanh nghiệp của các công ty có hoạt động đầu tư ra nước ngoài, ...

- *Hạn chế tiếp cận thị trường*, đánh thuế cao hoặc áp dụng chế độ hạn ngạch hay các rào cản phi thương mại khác đối với hàng hóa do các công ty nước mình sản xuất ở nước ngoài và xuất khẩu trở lại.
- *Cấm đầu tư vào một số nước*. Do căng thẳng trong quan hệ ngoại giao, chính trị, nước chủ đầu tư có thể không cho phép chủ đầu tư nước mình tiến hành hoạt động đầu tư ở một nước nào đó.

3.3.3. Các nhân tố liên quan đến nước nhận đầu tư

Khi lựa chọn địa điểm để đầu tư ở nước ngoài, chủ đầu tư sẽ phải cân nhắc đến các điều kiện sản xuất, kinh doanh ở địa điểm đó xem có thuận lợi hay không nghĩa là cân nhắc đến các yếu tố có liên quan đến lợi thế địa điểm của nước nhận đầu tư. Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi thế địa điểm của các nước nhận đầu tư được đề cập đến trong khái niệm □*Môi trường đầu tư*□.

Môi trường đầu tư là tổng hoà các yếu tố về pháp luật, kinh tế, chính trị, văn hoá xã hội và các yếu tố cơ sở hạ tầng, năng lực thị trường, lợi thế của một quốc gia có liên quan, ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động đầu tư của nhà đầu tư trong và ngoài nước khi đầu tư vào quốc gia đó.

Theo Hội nghị của Liên hiệp quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD), các yếu tố quyết định FDI của nước tiếp nhận đầu tư được chia thành 3 nhóm sau:

Thứ nhất là khung chính sách về FDI của nước nhận đầu tư gồm các qui định liên quan trực tiếp đến FDI và các qui định có ảnh hưởng gián tiếp đến FDI.

Các qui định của luật pháp và chính sách liên quan trực tiếp FDI bao gồm các qui định về việc thành lập và hoạt động của các nhà đầu tư nước ngoài (cho phép, hạn chế, cấm đầu tư vào một số ngành, lĩnh vực; cho phép tự do hay hạn chế quyền sở hữu của các chủ đầu tư nước ngoài đối với các dự án; cho phép tự do hoạt động hay áp đặt một số điều kiện hoạt động; có hay không các ưu đãi nhằm khuyến khích

FDI; ...), các tiêu chuẩn đối xử đối với FDI (phân biệt hay không phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư có quốc tịch khác nhau, ...) và cơ chế hoạt động của thị trường trong đó có sự tham gia của thành phần kinh tế có vốn ĐTNN (cạnh tranh có bình đẳng hay không; có hiện tượng độc quyền không; thông tin trên thị trường có rõ ràng, minh bạch không; ...). Các qui định này ảnh hưởng trực tiếp đến khối lượng và kết quả của hoạt động FDI. Các qui định thông thoáng, có nhiều ưu đãi, không có hoặc ít có các rào cản, hạn chế hoạt động FDI sẽ góp phần tăng cường thu hút FDI vào và tạo thuận lợi cho các dự án FDI trong quá trình hoạt động. Ngược lại, hành lang pháp lý và cơ chế chính sách có nhiều qui định mang tính chất hạn chế và ràng buộc đối với FDI sẽ khiến cho FDI không vào được hoặc các chủ đầu tư không muốn đầu tư. Các qui định của luật pháp và chính sách sẽ được điều chỉnh tùy theo định hướng, mục tiêu phát triển của từng quốc gia trong từng thời kỳ, thậm chí có tính đến cả các qui hoạch về ngành và vùng lãnh thổ.

Bên cạnh đó, một số các qui định, chính sách trong một số ngành, lĩnh vực khác cũng có ảnh hưởng đến quyết định của chủ đầu tư như:

- Chính sách thương mại có ảnh hưởng rất lớn đến quyết định lựa chọn địa điểm đầu tư vì FDI gắn với sản xuất và tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ. Ví dụ các nước theo đuổi chiến lược phát triển sản xuất trong nước để thay thế nhập khẩu sẽ thu hút được nhiều FDI vào sản xuất các hàng tiêu dùng phục vụ nhu cầu trong nước nhưng sau đó một thời gian khi thị trường đã bão hòa nếu nước đó không thay đổi chính sách thì sẽ không hấp dẫn được FDI.
- Chính sách tư nhân hóa liên quan đến việc cổ phần hóa, bán lại các công ty. Những nước cho phép các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào quá trình tư nhân hóa sẽ tạo cho các nhà đầu tư nước ngoài nhiều cơ hội, nhiều sự lựa chọn hơn trước khi quyết định đầu tư.
- Chính sách tiền tệ và chính sách thuế có ảnh hưởng quan trọng đến sự ổn định của nền kinh tế. Các chính sách này ảnh hưởng đến tốc độ lạm phát, khả năng cân bằng ngân sách của nhà nước, lãi suất trên thị trường. Như vậy các chính sách này ảnh hưởng rất nhiều đến quyết định đầu tư. Các chủ đầu tư đều muốn đầu tư vào các thị trường có tỷ lệ lạm phát thấp. Lãi suất trên thị trường nước nhận đầu tư sẽ

ảnh hưởng đến chi phí vốn, từ đó ảnh hưởng đến thu nhập của các chủ đầu tư nước ngoài. Chính sách thuế của nước nhận đầu tư cũng thu hút được sự quan tâm rất lớn của các chủ đầu tư. Thuế thu nhập doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của các dự án FDI. Thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao, thuế tiêu thụ đặc biệt, ... ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành sản phẩm. Nhìn chung các chủ đầu tư đều tìm cách đầu tư ở những nước có các loại thuế thấp.

- Chính sách tỷ giá hối đoái ảnh hưởng đến giá các tài sản ở nước nhận đầu tư, giá trị các khoản lợi nhuận các chủ đầu tư thu được và năng lực cạnh tranh của các hàng hóa xuất khẩu của các chi nhánh nước ngoài. Một nước theo đuổi chính sách đồng tiền quốc gia yếu sẽ có lợi trong việc thu hút ĐTNN và xuất khẩu hàng hóa. Chính vì vậy chính sách này ảnh hưởng đến FDI.
- Chính sách liên quan đến cơ cấu các ngành kinh tế và các vùng lãnh thổ (khuyến khích phát triển ngành nào, vùng nào; ngành nào đã bão hòa rồi; ngành nào, vùng nào không cần khuyến khích, ...)
- Chính sách lao động: có hạn chế hay không hạn chế sử dụng lao động nước ngoài; ưu tiên hay không ưu tiên cho lao động trong nước,
- Chính sách giáo dục, đào tạo, chính sách y tế, ... ảnh hưởng đến chất lượng nguồn lao động cung cấp cho các dự án FDI.
- Các qui định trong các hiệp định quốc tế mà nước nhận đầu tư tham gia ký kết. Ngày nay, các qui định này thường tạo thuận lợi cho FDI vì nó bảo vệ quyền lợi cho các nhà đầu tư, hướng tới không phân biệt các chủ đầu tư theo quốc tịch, ...

Nhìn chung các chủ đầu tư nước ngoài thích đầu tư vào những nước có hành lang pháp lý, cơ chế, chính sách đầy đủ, đồng bộ, thông thoáng, minh bạch và có thể dự đoán được. Điều này đảm bảo cho sự an toàn của vốn đầu tư.

Thứ hai là các yếu tố của môi trường kinh tế. Nhiều nhà kinh tế cho rằng các yếu tố kinh tế của nước nhận đầu tư là những yếu tố có ảnh hưởng quyết định trong thu hút FDI. Tùy động cơ của chủ đầu tư nước ngoài mà có thể có các yếu tố sau của môi trường kinh tế ảnh hưởng đến dòng vốn FDI:

- *Các chủ đầu tư có động cơ tìm kiếm thị trường* sẽ quan tâm đến các yếu tố như dung lượng thị trường và thu nhập bình quân đầu người; tốc độ tăng trưởng của thị trường; khả năng tiếp cận thị trường khu vực và thế giới; các sở thích đặc biệt của người tiêu dùng ở nước nhận đầu tư và cơ cấu thị trường.
- *Các chủ đầu tư tìm kiếm nguồn nguyên liệu và tài sản* sẽ quan tâm đến tài nguyên thiên nhiên; lao động chưa qua đào tạo với giá rẻ; lao động có tay nghề; công nghệ, phát minh, sáng chế và các tài sản do doanh nghiệp sáng tạo ra (thương hiệu, ...); cơ sở hạ tầng phân cứng (cảng, đường bộ, hệ thống cung cấp năng lượng, mạng lưới viễn thông).
- *Các chủ đầu tư tìm kiếm hiệu quả* sẽ chú trọng đến chi phí mua sắm các nguồn tài nguyên và tài sản được đề cập ở phần trên, có cân đối với năng suất lao động; các chi phí đầu vào khác như chi phí vận chuyển và thông tin liên lạc đi/ đến hoặc trong nước nhận đầu tư; chi phí mua bán thành phẩm; tham gia các hiệp định hội nhập khu vực tạo thuận lợi cho việc thành lập mạng lưới các doanh nghiệp toàn khu vực.

Thứ ba là các yếu tố tạo thuận lợi trong kinh doanh, bao gồm chính sách xúc tiến đầu tư; các biện pháp ưu đãi, khuyến khích đầu tư; giảm các tiêu cực phí bằng cách giải quyết nạn tham nhũng, cải cách thủ tục hành chính để nâng cao hiệu quả hoạt động của bộ máy quản lý Nhà nước; nâng cao chất lượng các dịch vụ tiện ích xã hội để đảm bảo chất lượng cuộc sống cho các chủ đầu tư nước ngoài (các trường song ngữ, chất lượng cuộc sống, ...); các dịch vụ hậu đầu tư. Từ lâu các nước nhận đầu tư đã ý thức được tầm quan trọng của các yếu tố này, vì vậy các nước thường tìm cách cải tiến các yếu tố này nhằm tạo thuận lợi nhiều hơn cho các chủ đầu tư.

Bên cạnh cách tiếp cận của UNCTAD, còn có cách tiếp cận khác theo đó môi trường đầu tư bao gồm các yếu tố sau:

- **Môi trường chính trị xã hội** : sự ổn định của chế độ chính trị, quan hệ các đảng phái đối lập và vai trò kinh tế của họ, sự ủng hộ của quần chúng, của các đảng phái, tổ chức xã hội và của quốc tế đối với chính phủ cầm quyền, năng lực điều

hành và phẩm chất đạo đức của đội ngũ lãnh đạo đất nước, ý thức dân tộc và tinh thần tiết kiệm của nhân dân, mức độ an toàn và an ninh trật tự xã hội.

- **Môi trường pháp lý và hành chính:** tính đầy đủ và đồng bộ của hệ thống pháp luật; tính rõ ràng, công bằng và ổn định của hệ thống pháp luật; khả năng thực thi pháp luật; khả năng bảo vệ quyền lợi của nhà đầu tư của pháp luật; những ưu đãi và hạn chế dành cho các nhà đầu tư của hệ thống pháp luật; thủ tục hành chính và hải quan.
- **Môi trường kinh tế và tài nguyên:** Chính sách kinh tế; các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội (GDP, GDP/người, GNP); tỷ lệ tiết kiệm quốc gia; các luồng vốn đầu tư cho phát triển; dung lượng thị trường và sức mua của thị trường; tài nguyên thiên nhiên và khả năng khai thác; tính cạnh tranh tổng thể của nền kinh tế; tình hình buôn lậu và khả năng kiểm soát; chính sách bảo hộ thị trường nội địa; hệ thống thông tin kinh tế.
- **Môi trường tài chính:** Các chính sách tài chính (thu chi tài chính, mở tài khoản, vay vốn, lãi suất, chuyển lợi nhuận về nước,...); các chỉ tiêu đánh giá nền tài chính quốc gia (cán cân thương mại quốc tế, cán cân thanh toán quốc tế, nợ quốc gia, tỷ lệ lạm phát); tỷ giá hối đoái và khả năng điều tiết của Nhà nước; khả năng tự do chuyển đổi của đồng tiền; hiệu quả hoạt động của hệ thống ngân hàng; hoạt động của thị trường tài chính; hệ thống thuế và lệ phí; khả năng đầu tư tư Chính phủ cho phát triển; giá cả hàng hoá; ...
- **Môi trường cơ sở hạ tầng:** Hệ thống đường sá, cầu cống, sân bay, cảng, ...; mức độ thoả mãn các dịch vụ điện, nước, bưu chính viễn thông, khách sạn, ...; khả năng thuê đất và sở hữu nhà; chi phí thuê đất, đền bù giải toả, thuê nhà; chi phí dịch vụ vận tải, điện, nước, thông tin liên lạc, ...
- **Môi trường lao động:** nguồn lao động và giá cả nhân công lao động; trình độ của đội ngũ cán bộ quản lý và công nhân; cường độ lao động và năng suất lao động;

tính cần cù và kỷ luật lao động; tình hình đình công, bãi công; hệ thống giáo dục đào tạo; sự hỗ trợ của Chính phủ cho phát triển nguồn nhân lực.

- **Môi trường quốc tế:** quan hệ ngoại giao của chính phủ; quan hệ thương mại, mức độ được hưởng ưu đãi MFN và GSP của các nước này; hợp tác kinh tế quốc tế (tham gia vào các khối kinh tế, diễn đàn kinh tế thế giới); mức độ mở cửa về kinh tế và tài chính với thị trường bên ngoài; ...

3.3.4. Các nhân tố của môi trường quốc tế

Đó là các yếu tố thuộc môi trường kinh tế, chính trị, xã hội toàn cầu có ổn định hay không, có thuận lợi hay không thuận lợi cho nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư cũng như cho chính chủ đầu tư khi tiến hành hoạt động đầu tư ra nước ngoài. Tình hình cạnh tranh giữa các nước trong thu hút FDI ảnh hưởng nhiều đến dòng chảy FDI. Để nâng cao năng lực cạnh tranh trong thu hút FDI các nước sẽ phải cải tiến môi trường đầu tư, tạo thuận lợi và đưa ra những ưu đãi cho FDI. Nước nào xây dựng được môi trường đầu tư có sức hấp dẫn cao hơn thì nước đó sẽ có khả năng thu hút được nhiều FDI hơn. Cùng với môi trường đầu tư ngày càng được cải tiến và càng có độ mở cao, dòng vốn FDI trên toàn thế giới sẽ dễ dàng lưu chuyển hơn và nhờ vậy lượng vốn FDI toàn cầu có thể tăng nhanh.

3.4. Tác động của FDI

3.4.1. Mô hình đánh giá tác động chung của FDI

Lý thuyết về lợi ích của đầu tư nước ngoài của Mac Dougall, sau đó được M.C. Kemp phát triển thêm lên sử dụng sản lượng cận biên của vốn đầu tư làm công cụ chính, các tác giả đã chỉ ra rằng sự tăng vốn FDI vừa làm tăng tổng sản lượng đầu ra vừa phân phối lại thu nhập giữa nhà đầu tư và người lao động. Mô hình này dựa trên giả thuyết sản lượng cận biên có xu hướng giảm dần khi vốn đầu tư tăng lên. Các tác giả chỉ giới hạn ở việc nghiên cứu việc đầu tư giữa 2 nước trong đó có một nước là nước công nghiệp phát triển và một nước là nước đang phát triển với giả thuyết không có sự trao đổi vốn giữa 2 nước này với một nước thứ ba.

3.4.2. Tác động của FDI đối với nước chủ đầu tư

3.4.2.1. Tác động tích cực

- *Bành trướng sức mạnh về kinh tế và nâng cao uy tín chính trị trên trường quốc tế.*
- *Sử dụng lợi thế của nơi tiếp nhận vốn giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và tỷ suất lợi nhuận, khắc phục được tình trạng thừa vốn tương đối.*
- *Mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, khắc phục tình trạng lão hoá sản phẩm.*
- *Tìm kiếm các nguồn cung cấp nguyên, nhiên liệu ổn định*
- *Đổi mới cơ cấu sản phẩm, áp dụng công nghệ mới, nâng cao năng lực cạnh tranh.*

3.4.2.2. Tác động tiêu cực

- *Quản lý vốn và công nghệ*
- *Sự ổn định của đồng tiền*
- *Cán cân thanh toán quốc tế*
- *Việc làm và lao động trong nước*

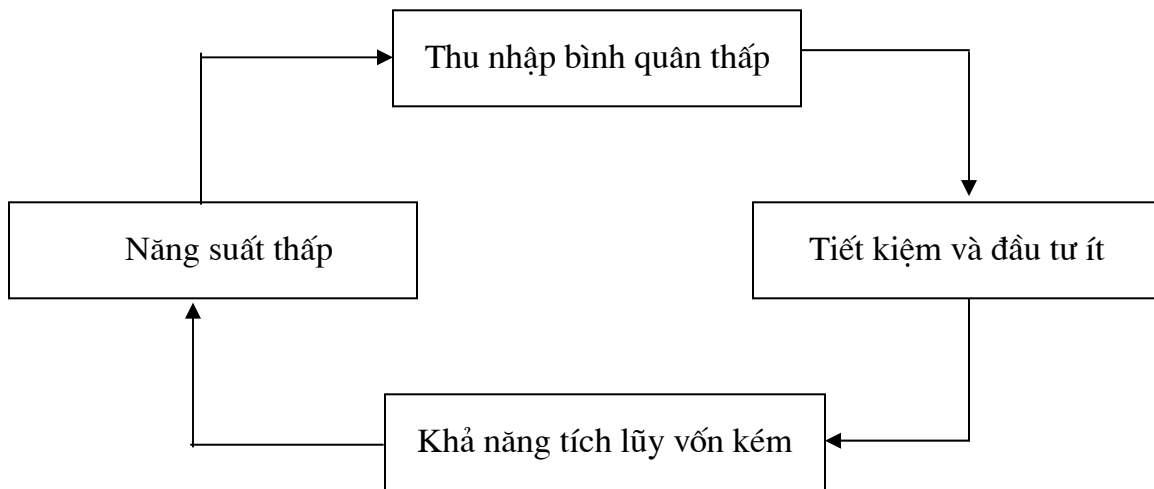
3.4.3. Tác động của FDI đối với nước nhận đầu tư

3.4.3.1. Tác động tích cực

Góp phần bổ sung một lượng vốn lớn cho đầu tư phát triển

Theo lý thuyết "cái vòng luẩn quẩn" và "cú huých" từ bên ngoài của Samuelson, đa số các nước đang phát triển đều thiếu vốn, thu nhập thấp chỉ đủ để người dân sống ở mức tối thiểu, do đó khả năng tích lũy vốn hạn chế. Thực tiễn trên thế giới cho thấy các nước muốn đạt tốc độ tăng trưởng cao phải đầu tư ít nhất 20% GDP vào việc tạo vốn. Trong khi đó các nước nông nghiệp nghèo nhất chỉ có thể tiết kiệm được 5% GDP. [49, tr. 823] Và phần lớn trong số tiền tiết kiệm nhỏ bé trên phải dùng cung cấp nhà cửa và các công cụ giản đơn cho dân số đang tăng lên. Phần dành cho phát triển rất ít. Bên cạnh đó các nước đang phát triển còn gặp phải những

khó khăn khác như dân trí thấp, tài nguyên thiên nhiên khan hiếm, kỹ thuật lạc hậu, ... Chính vì vậy các nước đang phát triển ngày càng khó khăn và cứ vướng mãi vào cái vòng luẩn quẩn (xem hình 1.1). Để có thể bứt ra khỏi cái vòng luẩn quẩn trên, theo Samuelson các nước đang phát triển cần có huých từ bên ngoài thông qua việc thu hút ĐTNN.



Hình 1.1: Vòng luẩn quẩn của sự kém phát triển [49, tr. 823]

Tóm lại, trong thời kỳ đầu mới phát triển, trình độ kinh tế của các nước đang phát triển thấp, GDP và GDP tính theo đầu người thấp vì vậy khả năng tích lũy vốn trong nội bộ nền kinh tế rất hạn chế. Bên cạnh đó, ở nhiều nước tâm lý chung của dân chúng là chưa yên tâm bỏ vốn đầu tư tiến hành sản xuất, kinh doanh do cơ chế huy động vốn chưa rõ ràng, chưa phù hợp. Trong khi đó nhu cầu vốn đầu tư để phát triển nhằm rút ngắn khoảng cách với các nước công nghiệp phát triển lại rất lớn. ĐTNN, với vai trò là một nguồn vốn bổ sung từ bên ngoài, giúp các nước kể trên giải được bài toán thiếu vốn đầu tư và dần thoát ra khỏi vòng luẩn quẩn.

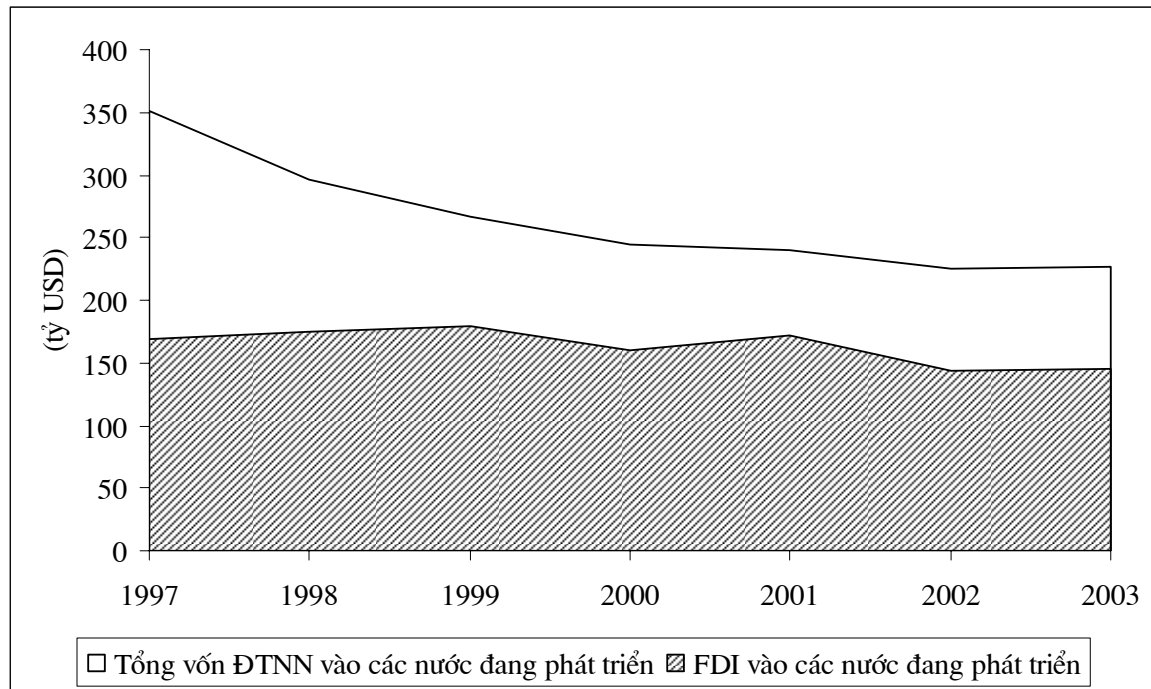
Trong các nguồn vốn nước ngoài thì nguồn vốn FDI được đánh giá là rất quan trọng đối với nhiều nước. FDI chiếm một tỷ trọng đáng kể trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội của các nước đang và kém phát triển. Trong giai đoạn 1998-2003, FDI thường xuyên chiếm khoảng 10% tổng vốn đầu tư cho tài sản cố định ở các nước đang và kém phát triển (xem bảng 1.1). Có những nước FDI vào chiếm trên 30% thậm chí

50% tổng vốn đầu tư cho tài sản cố định hàng năm, ví dụ như Sudan, Angola, Gambia, Nigeria, Bolivia, Armenia, Kazakhstan, Tajikistan, Singapore, ... ở Việt Nam trong giai đoạn 1992-1997, FDI vào trung bình chiếm 34,5% tổng vốn đầu tư cho tài sản cố định hàng năm, trong những năm gần đây tỷ lệ này đã giảm nhưng vẫn trên 10%. [62, tr. 387-397]

Bảng 1.1: Tỷ lệ giữa vốn FDI vào và tổng vốn đầu tư cho tài sản cố định ở các nước đang phát triển phân theo châu lục (%) [62, tr. 387-397]

<i>Khu vực</i>	<i>1992-1997 (trung bình hàng năm)</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Các nước đang phát triển	7,9	12,3	14,7	14,9	13,1	9,9	10,0
Châu Phi	6,5	8,3	11,6	8,8	20,7	12,3	13,9
Châu Mỹ La Tinh và Caribê	10,1	17,4	25,6	21,1	19,8	14,9	11,2
Châu Á và Thái Bình Dương	7,4	10,6	11,3	13,3	10,2	8,3	9,3
Trung và Đông Âu	6,9	15,2	19,3	18,3	15,4	16,8	9,5

Từ năm 1993 đến nay, FDI luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn ĐTNN vào các nước đang phát triển. Đặc biệt trong giai đoạn 1998-2003, FDI chiếm trên 50% tổng vốn ĐTNN vào các nước đang phát triển (xem hình 1.2)

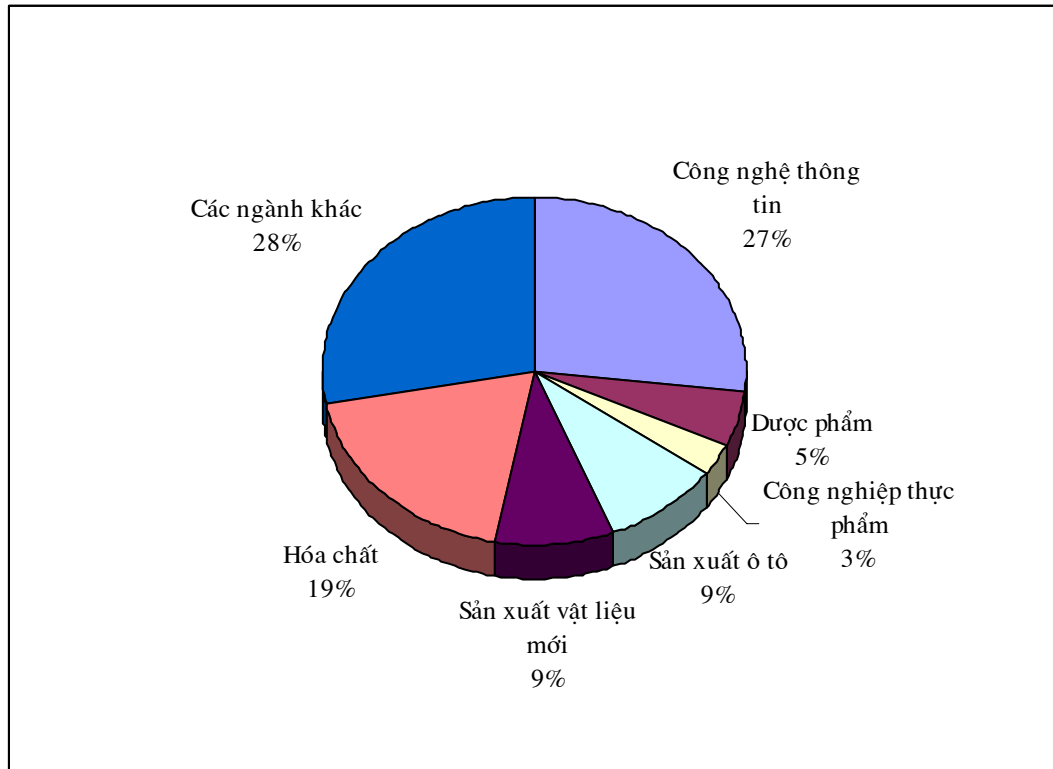


Hình 1.2: FDI trong tổng các dòng vốn ĐTNN vào các nước đang phát triển (triệu USD) [51, tr. 8]

Ngoài ý nghĩa bổ sung một lượng vốn đáng kể cho đầu tư phát triển kinh tế, cần nói đến chất lượng của vốn FDI. Sự có mặt của nguồn vốn này đã góp phần tạo điều kiện cho nguồn vốn Nhà nước tập trung vào các vấn đề kinh tế xã hội ưu tiên (cơ sở hạ tầng, các công trình phúc lợi xã hội, ...). Nguồn vốn này cũng góp phần nâng cao chất lượng, hiệu quả các nguồn vốn trong nước. Vốn trong dân được kích thích đưa vào sản xuất, kinh doanh. Các doanh nghiệp Nhà nước phải tăng cường đầu tư và chú ý đến hiệu quả đầu tư trong điều kiện phải cạnh tranh với các doanh nghiệp có vốn FDI. Các doanh nghiệp có vốn FDI tạo ra các liên kết với các công ty trong nước nhận đầu tư thông qua các mối quan hệ cung cấp dịch vụ, nguyên vật liệu, gia công. Qua đó FDI thúc đẩy đầu tư trong nước phát triển, gắn kết các công ty trong nước với thị trường thế giới. Nhờ vậy, các tiềm năng trong nước được khai thác với hiệu quả cao.

Có được các công nghệ phù hợp, đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước

Bên cạnh việc thiếu vốn để phát triển, các nước đang phát triển còn có nhu cầu rất lớn về công nghệ. Công nghệ trong nước của các nước này thường đã quá cũ và lạc hậu, khả năng nghiên cứu, ứng dụng công nghệ thấp trong khi đó cuộc cách mạng khoa học công nghệ phát triển với tốc độ ngày càng cao trên thế giới. Vì vậy, các nước đang phát triển không còn cách nào khác là phải nhập khẩu công nghệ từ các nước phát triển hơn để đẩy nhanh tốc độ CNH-HĐH đất nước nhằm rút ngắn khoảng cách phát triển. Thế nhưng nguồn vốn trong nước rất hạn chế không cho phép các nước này nhập khẩu được nhiều công nghệ. Trong khi đó các chủ đầu tư nước ngoài có nhu cầu khai thác lợi thế độc quyền của mình về công nghệ ở nước ngoài. Muốn vậy, họ không còn cách lựa chọn nào tốt hơn là tiến hành hoạt động FDI dưới hình thức đầu tư 100% vốn nước ngoài hoặc liên doanh ở các nước đang phát triển. Các công nghệ mà các chủ đầu tư nước ngoài chuyển giao cho các nước đang phát triển thường dưới dạng những tiến bộ công nghệ, sản phẩm công nghệ, công nghệ thiết kế và xây dựng, kỹ thuật kiểm tra chất lượng, công nghệ quản lý, công nghệ marketing. Chi phí chuyển giao công nghệ vào các nước đang phát triển qua FDI có xu hướng tăng lên trong giai đoạn 1980-1997.[58, tr 13-14] Số lượng các hợp đồng công nghệ giữa các công ty mẹ với các chi nhánh, công ty con ở các nước đang phát triển đã tăng lên nhanh chóng, từ mức trung bình 10 hợp đồng/năm trong những năm đầu 1980 lên gần 40 hợp đồng/năm vào giữa những năm 1990.[56, tr 27] Trong giai đoạn 1980-1996, các hợp đồng chuyển giao công nghệ thông qua FDI vào các nước đang phát triển xuất hiện nhiều trong các lĩnh vực công nghệ thông tin, hóa chất, vật liệu mới và ô tô (xem hình 1.3).



Hình 1.3: Phân bố các hợp đồng chuyển giao công nghệ thông qua FDI vào các nước đang phát triển theo ngành, lĩnh vực giai đoạn 1980-1996 [56, tr. 29]

FDI không chỉ mang lại công nghệ cho các nước thông qua con đường chuyển giao từ nước ngoài vào mà còn bằng cách xây dựng các cơ sở nghiên cứu và phát triển, đào tạo cho đội ngũ lao động ở nước chủ nhà để phục vụ cho các dự án đầu tư. Chi phí cho nghiên cứu và phát triển của các chi nhánh nước ngoài chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí cho nghiên cứu và phát triển ở nhiều nước đang phát triển. Ví dụ trong những năm 1990 tỷ trọng này của các chi nhánh nước ngoài ở Hungary, Singapore và Đài Loan là trên 50%. [58, tr. 412], [60, tr. 19] Như vậy FDI giúp các nước đang phát triển học hỏi, từ đó phát triển được khả năng công nghệ của chính mình.

Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tích cực

Những thập kỷ đầu sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai, FDI vào các nước đang phát triển chủ yếu nhằm khai thác các nguồn tài nguyên thiên nhiên phục vụ

cho các ngành công nghiệp ở chính quốc. Ngày nay, FDI đang trở thành một yếu tố tạo ra sự chuyển biến cơ cấu kinh tế tích cực ở các nước nhận đầu tư. FDI chủ yếu được tiến hành bởi các TNC và thường tập trung vào các ngành công nghiệp và dịch vụ, vì vậy FDI đáp ứng được nhu cầu phát triển các ngành này của các nước đang phát triển. Tỷ trọng FDI vào nông nghiệp trong tổng FDI vào các nước đang phát triển giảm từ 12% giai đoạn 1989-1991 xuống 10% giai đoạn 2001-2002. Tỷ trọng FDI vào các ngành chế tạo cũng giảm mạnh nhưng vẫn ở mức cao (con số tương đương cho 2 giai đoạn là 53% và 40%). Trong khi đó tỷ trọng FDI vào lĩnh vực dịch vụ tăng mạnh từ 35% giai đoạn 1989-1991 lên 50% giai đoạn 2001-2002.[62, tr. 263] Với tỷ trọng vốn FDI vào các ngành công nghiệp và dịch vụ ngày càng tăng, nguồn vốn này đã góp phần tăng nhanh tỷ trọng về sản lượng, việc làm, xuất khẩu, ... của các ngành công nghiệp, dịch vụ trong nền kinh tế của các nước đang phát triển. Tỷ trọng của các ngành kinh tế truyền thống (nông nghiệp, khai thác, ...) giảm mạnh.

FDI góp phần tích cực vào các cân đối lớn của nền kinh tế

Các dự án FDI góp phần ổn định kinh tế vĩ mô của các nước đang phát triển. Các cân đối lớn của nền kinh tế như cung cầu hàng hóa trong nước, xuất nhập khẩu, thu chi ngân sách đều thay đổi theo chiều hướng tích cực nhờ sự đóng góp của FDI.

FDI đối với cung cầu hàng hóa trong nước. Trong giai đoạn đầu mới phát triển, do trình độ phát triển thấp, công nghệ, máy móc thiết bị lạc hậu, thiếu vốn... nên năng lực sản xuất của khu vực kinh tế trong nước của các nước đang phát triển rất yếu kém, không đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng trong nước, nền kinh tế phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu. Nguồn vốn FDI vào đã giúp các nước giải quyết được khó khăn trên. Khu vực có vốn FDI đáp ứng một phần nhu cầu hàng hóa trong nước, làm giảm căng thẳng cung cầu, giảm sự phụ thuộc hàng nhập khẩu. Trong những năm sau, khi FDI vào sản xuất vật chất ngày càng tăng thì các doanh nghiệp có vốn FDI tham gia cung ứng ngày càng nhiều các loại hàng hóa cho tiêu dùng trong nước. Trong cơ cấu nhập khẩu, tỷ trọng hàng tiêu dùng giảm xuống. Thêm vào đó, chất

lượng hàng hóa đáp ứng được nhu cầu trong nước, chủng loại hàng hóa phong phú, từ hàng tiêu dùng cá nhân, hàng tiêu dùng gia đình đến hàng tiêu dùng cao cấp.

FDI đối với xuất nhập khẩu. Không chỉ đáp ứng nhu cầu nội địa, FDI ngày càng hướng mạnh vào xuất khẩu. Nguồn ngoại tệ đáng kể từ xuất khẩu đã giúp các nước đang phát triển cải thiện cán cân thương mại. Do nhu cầu hàng hóa trong nước được đáp ứng tốt hơn và có nguồn ngoại tệ từ xuất khẩu mà nhập khẩu cũng thay đổi theo hướng tích cực. Cơ cấu nhập khẩu thay đổi mạnh, tỷ trọng hàng máy móc thiết bị, công cụ sản xuất tăng. FDI còn có những tác động tích cực đến cán cân vãng lai và cán cân thanh toán nói chung. Ngoài nguồn thu từ xuất khẩu, các nguồn thu khác trong cán cân vãng lai cũng chịu ảnh hưởng dây chuyền từ hoạt động FDI. Các dịch vụ phục vụ các nhà đầu tư thu ngoại tệ được mở rộng và phát triển. Khách quốc tế đến các nước đang phát triển với mục đích tìm hiểu cơ hội đầu tư tăng lên, dịch vụ du lịch, khách sạn, vận chuyển hàng không, □ cũng theo đó mà phát triển. Mặc dù ảnh hưởng của FDI đến cán cân thanh toán còn là vấn đề tranh cãi, do quan điểm cho rằng nguồn lợi nhuận chuyển ra nước ngoài dần sẽ lớn và có tác động bất lợi, nhưng về lâu dài FDI vẫn có ảnh hưởng tích cực cho cán cân thanh toán nói chung. Nguồn thu từ xuất khẩu và từ các dịch vụ thu ngoại tệ sẽ ngày càng tăng, còn nhu cầu nhập khẩu sẽ ổn định.

FDI đối với tăng trưởng GDP và thu ngân sách Nhà nước. FDI giúp các nước tăng GDP. ở nhiều nước đang phát triển, tốc độ tăng trưởng của khu vực có vốn FDI thường cao hơn tốc độ tăng trưởng của khu vực kinh tế có vốn trong nước, chính vì vậy FDI góp phần đẩy nhanh tốc độ phát triển và tăng trưởng kinh tế, thúc đẩy các thành phần kinh tế khác phát triển. Tỷ trọng của khu vực kinh tế có vốn FDI trong cơ cấu GDP theo thành phần kinh tế ngày càng tăng. Khu vực này liên tục có tốc độ tăng trưởng cao hơn mức trung bình của nền kinh tế. FDI cũng góp phần tăng thu cho ngân sách nước nhận đầu tư thông qua thuế và tiêu dùng các dịch vụ công cộng.

Mở rộng thị trường xuất khẩu và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường thế giới

Vai trò này của FDI thể hiện rất rõ nét ở các nước áp dụng chính sách thu hút FDI hướng vào xuất khẩu. Sự xuất hiện của các dự án FDI đi kèm với công nghệ, máy móc, thiết bị hiện đại đã giúp các nước nâng cao chất lượng và đa dạng hóa các mặt hàng xuất khẩu. Các dự án FDI tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao hơn, phù hợp tiêu chuẩn quốc tế hơn. Bên cạnh đó thông qua các mối quan hệ sẵn có của các nhà đầu tư nước ngoài hàng hóa của các doanh nghiệp có vốn FDI tiếp cận được thị trường thế giới. Như vậy, FDI đã vừa làm tăng năng lực xuất khẩu vừa mở rộng thị trường xuất khẩu cho các nước nhận đầu tư. ở nhiều nước kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn FDI chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước (xem bảng 1.2.). Trong lĩnh vực chế tạo, kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp của Mỹ ở các nước NIC châu á, những nước đã sớm áp dụng chính sách thu hút FDI hướng vào xuất khẩu, chiếm trên 60% tổng doanh thu trong những năm 1980, trong khi đó tỷ trọng này thấp hơn rất nhiều chưa đến 20% ở các nước Châu Mỹ La Tinh, các nước duy trì chính sách sản xuất thay thế nhập khẩu đến những năm 1980. Đầu những năm 1990, khi các nước Châu Mỹ La Tinh chuyển sang áp dụng chính sách thu hút FDI hướng vào xuất khẩu, năng lực xuất khẩu của các nước này đã tăng lên đáng kể và khu vực có vốn FDI đã chiếm tới 48% tổng kim ngạch xuất khẩu của Brazil.[56, tr. 254]

Bảng 1.2 : Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của các chi nhánh nước ngoài trong tổng kim ngạch xuất khẩu của một số nước đang phát triển [60, tr. 154]

<i>Nước</i>	<i>Năm</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Nước</i>	<i>Năm</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Argentina ^c	1995	14	Bolivia ^c	1995	11
	2000	29		1999	9
Brazil ^c	1995	18	Chi Lê ^c	1995	16
	2000	21		2000	28
Trung Quốc	1991	17 ^d	Colombia ^c	1995	6
	2001	50 ^d		2000	14
Ấn Độ	1985	3	Malaysia	1985	26

	1991	3		1995	45
Mexico ^c	1995	15	Peru ^c	1995	25
	2000	31		2000	24
Đài Loan	1985	17	Hungary	1995	58
	1994	16		1999	80
Phần Lan ^b	1998	48	Việt Nam ^a	2001	24.4
	2000	56		2002	27.5
				2003	31.4

^a Số liệu của Việt Nam lấy từ nguồn [70]

^b Số liệu về kim ngạch xuất khẩu của các chi nhánh nước ngoài chỉ tính đến kim ngạch xuất khẩu của các chi nhánh do nước ngoài sở hữu phần lớn.

^c Số liệu về kim ngạch xuất khẩu của các chi nhánh nước ngoài dựa vào số liệu bình quân của giai đoạn 1998-2000. Trên cơ sở mẫu nghiên cứu của 385 công ty có vốn ĐTNN trong đó 82 ở Argentina, 160 ở Brazil, 20 ở Trung Quốc, 21 ở Colombia, 93 ở Mexico và 9 ở Peru.

^d Số liệu từ nguồn MOFTEC.

Cơ cấu hàng xuất khẩu cũng thay đổi theo hướng tích cực. Trị giá hàng công nghiệp ngày càng tăng. Một phần do các doanh nghiệp FDI chủ yếu xuất khẩu hàng công nghiệp chế biến. Một số nước như Trung Quốc, Costa Rica, Hungary, Ireland, Mexico, ... đã rất thành công trong việc tăng thị phần một số mặt hàng trên thị trường thế giới.

FDI góp phần phát triển nguồn nhân lực

FDI giúp các nước đang triển khai tận dụng được lợi thế về nguồn lao động dồi dào. ở nhiều nước, khu vực có vốn FDI tạo ra số lượng lớn việc làm cho người lao động đặc biệt là trong lĩnh vực chế tạo. Nhìn chung, số lượng việc làm trong khu vực có vốn FDI và tỷ trọng trong tổng lao động ở các nước đang phát triển có xu hướng tăng lên. Xu hướng chung ở các nước là tỷ trọng lao động trong khu vực có vốn FDI trong

lĩnh vực chế tạo so với tổng lao động trong lĩnh vực này lớn hơn tỷ trọng lao động trong khu vực FDI trong tất cả các lĩnh vực so với tổng số lao động ở nước nhận đầu tư . (xem bảng 1.3.).

Bảng 1. 3: Lao động trong các doanh nghiệp có vốn FDI ở một số nước đang phát triển [58, tr. 408-409]

<i>Nước</i>	<i>Năm</i>	<i>Số lao động trong các doanh nghiệp có vốn FDI (nghìn người)</i>		<i>Tổng số lao động (nghìn người)</i>		<i>Lao động trong các doanh nghiệp có vốn FDI/tổng lao động (%)</i>	
		<i>Lĩnh vực chế tạo</i>	<i>Tất cả các ngành</i>	<i>Lĩnh vực chế tạo</i>	<i>Tất cả các ngành</i>	<i>Lĩnh vực chế tạo</i>	<i>Tất cả các ngành</i>
Brazil	1987					24.3	16.2
	1995	952.3	1 447.4	7 108.0	40 800.0	13.4	3.5
Trung Quốc	1987		210.0	32 092.0	96 543.0		0.2
	1997		5 987.9	50 830.0	146 680.0		4.1
Hồng Kông	1985	86.4		847.6	2 182.4	10.2	
	1994	67.5	324.6	423.0	2 533.2	16.0	12.8
Indonesia	1992	262.5	384.6	7 847.6	78 104.1	3.3	0.5

	1996	505.2	758.1	10 773.0	85 701.8	4.7	0.9
Malaysia	1985	141.0		473.3		29.8	
	1994	529.2		1 211.3		43.7	
Mexico	1985	424.5	532.1	994.1		42.7	
	1993	906.6	1 097.9	5 078.0	32 833.0	17.9	3.3
Nepal	1998	44.7	62.9	2 303.6		1.9	
Singapore	1980	149.4		287.2		52.0	
	1996	197.4		378.7		52.1	
Sri Lanka	1985	40.6	44.7	169.0	781.1	24.0	5.7
	1996	197.6	240.2	363.3	1089.0	54.4	22.1
Đài Loan	1985	230.7	261.6	2 501.0	7 428.0	9.2	3.5
	1995	517.6	1 003.6	2 449.0	9 045.0	21.1	11.1
Thổ Nhĩ Kỳ	1986	12.9		875.7		1.5	
	1990	31.0		975.2		3.2	
Việt Nam	1995	110.9	144.4	745.0	2 707.0	14.9	5.3
	2003						

Bên cạnh đó, FDI còn góp phần vào việc đào tạo, nâng cao trình độ cho người lao động. Năng suất lao động trong các doanh nghiệp có vốn FDI thường cao hơn trong các doanh nghiệp trong nước (xem bảng 1.4). Với tiêu chí coi hiệu quả làm việc là ưu tiên hàng đầu trong tuyển dụng và sử dụng lao động, các doanh nghiệp có

vốn FDI thường xây dựng được một đội ngũ công nhân, nhân viên lành nghề, có tác phong công nghiệp, có kỷ luật cao. Đội ngũ cán bộ của nước nhận đầu tư tham gia quản lý hoặc phụ trách kỹ thuật trong các dự án FDI trưởng thành nhiều mặt. Phần lớn số lao động cấp cao này được tham gia đào tạo, huấn luyện ở trong và ngoài nước, được tiếp thu những kinh nghiệm quản lý điều hành của các nhà kinh doanh nước ngoài. Đặc biệt với hình thức doanh nghiệp liên doanh, chủ đầu tư của nước chủ nhà tham gia quản lý cùng các nhà đầu tư nước ngoài nên có điều kiện tiếp cận và học tập kinh nghiệm quản lý tiên tiến của nước ngoài trong sản xuất kinh doanh, nâng dần kiến thức kinh doanh hiện đại của mình lên, ví dụ như: kinh nghiệm xây dựng và đánh giá dự án, kinh nghiệm tổ chức và điều hành doanh nghiệp, quản lý tài chính, kế toán, quản lý công nghệ, nghiên cứu thị trường, nghệ thuật tiếp thị, thông tin quảng cáo, tổ chức mạng lưới dịch vụ, ...

Bảng 1.4 : So sánh năng suất lao động của các chi nhánh nước ngoài và các doanh nghiệp trong nước trong lĩnh vực chế tạo ở một số nước [60, tr. 274]

<i>Nền kinh tế</i>	<i>Năm</i>	<i>Chi nhánh nước ngoài</i>			<i>Doanh nghiệp trong nước</i>		
		<i>Số lao động (1000 người)</i>	<i>Giá trị gia tăng (triệu USD)</i>	<i>Năng suất lao động (USD)</i>	<i>Số lao động (1000 người)</i>	<i>Giá trị gia tăng (triệu USD)</i>	<i>Năng suất lao động (USD)</i>
Trung Quốc	1997	5 987.9	43 105.6	7 199	55 594.1	146 372.5	2 633
Hồng Kông	1994	67.5	2 422.0	35 881	355.5	9 335.0	26 259
Malaysia	1995	526.7	12 082.7	22 940	842.3	11 727.0	13 923
Đài Loan	1994	258.6	25 131.7	97 193	2 180.1	44 763.5	20 533

Nhiều nghiên cứu cho thấy tiền lương trả cho lao động trong các doanh nghiệp có vốn FDI lớn hơn trong các doanh nghiệp trong nước. Điều này không chỉ đúng ở các nước đang phát triển mà còn đúng cả ở các nước công nghiệp phát triển. Lý do chủ yếu là các doanh nghiệp có vốn FDI thường có xu hướng đầu tư vào các ngành hoặc các địa bàn có mức lương tương đối cao ở nước nhận đầu tư, hoặc thường thuê lao động có tay nghề cao, hoặc nhờ công nghệ chủ đầu tư đem vào hiện đại hơn nên

có thể đem lại năng suất cao hơn, do đó tiền lương trả cho lao động cao hơn,... Theo nghiên cứu của Lipsey, các doanh nghiệp có vốn FDI ở các nước Mexico, Maroc, Venezuela, Indonesia, Singapore, Đài Loan, Trung Quốc, Hồng Kông và Malaysia trả lương cho lao động cao hơn các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp trong cùng ngành.[48, tr. 27-28]

Tác động lan truyền của bộ phận lao động trong khu vực FDI rất có ý nghĩa. Các cán bộ quản lý và cán bộ kỹ thuật trong nước được kích thích nâng cao trình độ khi giao dịch với các đối tác nước ngoài. Người lao động, nhất là lực lượng lao động trẻ, mong muốn tìm việc làm trong các doanh nghiệp có vốn FDI để được thử sức trong một môi trường năng động hơn và có thu nhập cao hơn đã quan tâm hơn đến việc nâng cao trình độ và tay nghề.

Củng cố và mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế, đẩy nhanh tiến trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới

Trong các hoạt động kinh tế đối ngoại, hoạt động ĐTNN ngày càng có ý nghĩa và vai trò quan trọng. Quan hệ đầu tư góp phần thúc đẩy các quan hệ kinh tế đối ngoại khác phát triển. Cam kết bảo đảm cho hoạt động FDI và hiệu quả của các dự án FDI là cơ sở để các nước đang phát triển thu hút các nguồn vốn ĐTNN khác (ODA, tín dụng quốc tế, ...). Quan hệ thương mại của các nước mở rộng theo quá trình phát triển của các doanh nghiệp có vốn FDI. Các doanh nghiệp này trong giai đoạn xây dựng cơ bản có nhu cầu nhập khẩu rất lớn. Trong quá trình hoạt động, các doanh nghiệp này lại có nhu cầu nhập khẩu nguyên nhiên vật liệu và xuất khẩu sản phẩm. Ngoại thương của các nước nhận đầu tư được mở rộng cả về chủng loại hàng hóa cũng như thị trường nhờ rất nhiều vào các doanh nghiệp có vốn FDI. Thông qua các dự án FDI, nhất là các dự án của các MNC, các nước đang phát triển từng bước tham gia vào phân công lao động quốc tế và vào hệ thống sản xuất thế giới.

Hoạt động FDI góp phần làm phong phú, đa dạng và sâu sắc các quan hệ kinh tế đối ngoại của các nước đang phát triển. Nền kinh tế trong nước dần dần tham gia

sâu rộng hơn vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Điều này tạo thuận lợi cho các nước tham gia vào các hiệp định hợp tác kinh tế song phương, đa phương.

3.4.4. Tác động tiêu cực

- *Phụ thuộc về kinh tế*
- *Tiếp thu công nghệ lạc hậu*
- *Ô nhiễm môi trường*
- *Triệt tiêu khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước*
- *Lối sống, các vấn đề xã hội*

3.5. Xu thế vận động của FDI trên thế giới trong những năm gần đây

3.5.1.1. FDI tăng trưởng mạnh trong những năm 1990, suy giảm trong giai đoạn 2001-2003 và nay đã phục hồi

Trong giai đoạn 1991-2000 trong khi thương mại quốc tế có tốc độ tăng trưởng chậm năm 2000 tốc độ tăng là 10% gấp đôi tốc độ tăng của năm 1999, thì FDI có tốc độ tăng trưởng rất cao.

Bảng : Lượng FDI trên toàn thế giới

	1974	1986	1992	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Tổng FDI (tỷ USD)	40	78	168	325	360	460	693	1075	1271	760	534
Tốc độ tăng (so với năm trước) (%)		2 lần (12 năm)	2 lần (6 năm)	2 lần (3 năm)	11	28	41	33	16	-40	-30

Nguồn : UNCTAD

Tuy nhiên trong giai đoạn 2001-2003 FDI toàn cầu giảm mạnh. Trong 2 năm 2004-2005 FDI đã phục hồi.

3.5.1.2. FDI phân bố không đều giữa các nước trên thế giới cả về dòng vốn vào và ra

FDI ngày càng phân bố không đều giữa các nước và tốc độ tăng FDI ở các nước cũng rất khác nhau và không ổn định qua các năm : Các nước phát triển đang là các quốc gia thu hút FDI lớn nhất thế giới với tốc độ tăng FDI bình quân hàng năm lên tới vài chục % trong những năm gần đây. năm 1999 FDI vào Mỹ tăng gần 30% so với năm 1998, đạt 250 tỷ USD chiếm gần 1/3 FDI toàn thế giới. EU là khu vực thu hút FDI lớn nhất thế giới với 285 tỷ USD năm 1999 tăng 24% so với năm 1998. Các nước đang phát triển từ chỗ chiếm 70% FDI toàn thế giới những năm 1960 năm 1999 chỉ chiếm 22,5% tổng FDI trên thế giới.

Bảng : Phân bố FDI vào các nước trên thế giới (%)

Các nhóm nước	86-90	91-92 ⁴	93-98	99-00 ⁵	2001	2002
Công nghiệp phát triển	82,4	66,5	61,2	80	68,4	65,4
Đang phát triển	17,5	31,3	35,3	17,9	27,9	
Trung và Đông Âu	0,1	2,2	3,5	2,0	3,7	
Riêng các nước kém phát triển (49 nước)	0,4	1,1	0,6	0,4	0,5	

Nguồn: Tổng hợp từ các Báo cáo đầu tư của UNCTAD.

Giữa các nước đang phát triển FDI phân bố không đều, chủ yếu tập trung vào một số ít nước.

⁴ Giai đoạn FDI giảm

⁵ FDI tăng đột biến nhờ M&A

2/3 FDI vào các nước đang phát triển tập trung vào 10 nước trong đó có 7 nước châu á (Trung quốc, Singapore, Malaysia, Indonesia, Hongkong, Đài Loan và Thái Lan), 3 nước châu Mỹ (Argentina, Mexico và Colombia) không có nước nào thuộc châu Phi, châu Âu. 1/3 FDI còn lại chia sẻ cho hơn 100 nước. Trung Quốc luôn dẫn đầu trong các nước đang phát triển về thu hút FDI, thường xuyên chiếm 1/3 FDI vào các nước này : năm 1998 FDI vào Trung Quốc chiếm 80% FDI vào châu á và 35% FDI vào các nước đang phát triển. Do tác động của khủng hoảng tài chính tiền tệ châu á năm 1997, FDI vào Trung Quốc có xu hướng giảm : năm 1997 giảm 11%, 1998 : -10% ; 1999 : -10%, năm 2000 có dấu hiệu phục hồi.

Trong thập kỷ vừa qua, 5 nước nhận FDI nhiều nhất trong các nước đang phát triển thường xuyên chiếm từ 50-70% tổng FDI vào khu vực này. 10 nước nhận FDI nhiều nhất trong các nước đang phát triển thường xuyên chiếm từ 70-80% tổng FDI vào khu vực này. 30 nhận FDI nhiều nhất trong các nước đang phát triển thường xuyên nhận được trên 90% tổng FDI vào khu vực này.

3.5.1.3. FDI chủ yếu bị chi phối bởi các TNC

Mặc dù có sự đa dạng hoá về chủ thể tham gia đầu tư nhưng thực chất 90% FDI đang được kiểm soát bởi các công ty xuyên quốc gia, mà chủ yếu là khoảng 100 công ty của Mỹ, EU và Nhật Bản. Hiện có khoảng 60.000 TNE với hơn 500.000 chi nhánh trên toàn thế giới. Các TNE chiếm 25% tổng giá trị sản xuất của toàn thế giới

Do thực lực rất mạnh (vốn + kỹ thuật + công nghệ + thị trường + phương thức quản lý) có thể vượt cả tiềm lực kinh tế của nhiều quốc gia, với cấu trúc mạng lưới, được sự hỗ trợ của các phương tiện thông tin hiện đại, các công ty đa quốc gia đang thực sự "phong toả", chi phối hoạt động của hệ thống kinh tế toàn cầu. Cũng dựa vào thực lực mạnh, bằng nhiều phương thức khác nhau, các công ty này ảnh hưởng rất lớn đến việc điều chỉnh 'luật chơi' kinh tế toàn cầu cũng như đến chính sách của nhiều quốc gia.

Có sự liên kết chặt chẽ giữa kinh doanh công nghiệp, thương mại - dịch vụ với kinh doanh tài chính ngân hàng trong hoạt động của các công ty này, hình thành những tổ hợp khổng lồ theo kiểu tài phiệt, lũng đoạn.

Giữa các công ty này tồn tại quan hệ hai chiều vừa liên minh vừa cạnh tranh khốc liệt. Liên minh để thao túng các nền kinh tế quốc gia nào đó hay đối phương. Còn cạnh tranh là bản chất và hiện đã đạt tới trình độ cao (thôn tính cả những tập đoàn khổng lồ). Xu hướng hợp nhất các tập đoàn vốn đã là khổng lồ nhất thế giới trong hầu hết tất cả các lĩnh vực quan trọng hàng đầu của nền kinh tế hiện đại diễn ra rất mạnh trong vài năm gần đây là một động thái rất mới.

Mối quan hệ phức tạp của các công ty này với nhau trong nhiều trường hợp làm cho việc dự đoán chiều hướng vận động của các mối quan hệ chính thức giữa các nước và khu vực trở nên khó khăn hơn rất nhiều.

3.5.1.4. FDI chủ yếu được thực hiện dưới hình thức M&A

Cho đến cuối những năm 60, đầu tư trực tiếp nước ngoài chủ yếu dưới hình thức chi nhánh. Từ nửa đầu những năm 70 và đỉnh cao là giữa những năm 80, hình thức mua lại hoặc hợp nhất trở nên phổ biến. Cuối những năm 80 ở Mỹ gần 85% đầu tư nước ngoài dưới hình thức mua các công ty đã có sẵn so với 15% lập các chi nhánh mới. FDI dưới hình thức mua lại và sáp nhập (544 tỷ \$) chiếm 84% tổng FDI trên thế giới năm 1998, tăng 60% so với năm 97 (chiếm 71%). Trước đây quá trình liên kết và hợp nhất chỉ diễn ra với các công ty vừa và nhỏ, còn việc thôn tính sát nhập chỉ diễn ra trong quan hệ giữa công ty lớn với công ty nhỏ, thì hiện nay cùng với việc hình thành các khối kinh tế - mậu dịch khu vực, quá trình hợp nhất, liên kết các công ty, tập đoàn lớn nhất thế giới để hình thành những đế chế - công ty diễn ra mạnh mẽ.

Xu hướng này của các doanh nghiệp phương tây, kể cả các doanh nghiệp mới xuất hiện trên bản đồ thế giới của hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài, chủ yếu được giải thích bởi các lý do gắn với ***sự nhanh chóng, ít rủi ro hơn và khả năng tài chính*** kém của các công ty ở nước nhận đầu tư:

- + Mua ngay phân thị trường và hỗ trợ chiến lược của mạng lưới phân phối cho phép tiết kiệm thời gian xúc tiến hoạt động ở thị trường nước ngoài.

+ Nghiên cứu và so sánh về rủi ro và hiệu quả giữa việc lập chi nhánh và mua lại thường phiến diện và ít có tính thuyết phục; nhưng xu hướng của những năm 80 chứng minh tầm quan trọng của tính chắc chắn khi mua lại một công ty đã có sẵn so với rủi ro của việc đầu tư mới, thường bấp bênh hơn, tại một nước xa lạ;

+ Sự tăng trưởng mạnh mẽ của FDI trong những năm 80 gắn liền với khả năng tài chính kém của rất nhiều các công ty Mỹ và châu Âu và sự sụt giá trên thị trường chứng khoán.

Đối với các chủ đầu tư, đặc biệt là các chủ đầu tư lớn, M&A có nhiều ưu điểm hơn hình thức đầu tư mới như: Giúp chủ đầu tư chiếm lĩnh ngay các thị trường mới, tăng ngay thị phần và mức độ toàn cầu hoá, bổ sung các năng lực còn thiếu của chủ đầu tư trên thị trường này; tiết kiệm chi phí, cắt giảm chi phí : sau khi sát nhập với New England Corp. (kể cả chi nhánh của ngân hàng này), tập đoàn Tài chính Flinorstar đạt mức tiết kiệm hàng năm là 350 triệu USD cùng với mức thu nhập phụ là 200 triệu USD; tăng khả năng cạnh tranh : Ky-Corp một ngân hàng loại vừa đã nhảy vọt từ vị trí 200 lên 36, sau khi kết nạp một số ngân hàng cỡ nhỏ khác. Sau 10 năm lợi nhuận thu được từ cổ phiếu của ngân hàng mới sát nhập này có mức tăng trung bình mỗi năm là 10,5%, lượng cổ phiếu tăng 4,5% và giá cổ phiếu của nó tăng nhanh hơn từ 25 USD năm 1985 lên 35 USD năm 1995.

Tuy nhiên, đối với các nước nhận đầu tư M&A cũng đem lại nhiều mối đe dọa như: dẫn đến tình trạng độc quyền, cạnh tranh không lành mạnh, độc quyền; tăng tỷ lệ thất nghiệp bởi sau khi sáp nhập các tập đoàn sẽ giảm bớt số nhân viên để tiết kiệm và nâng cao khả năng cạnh tranh. Chính vì vậy, các nước cần thiết lập những luật định, những cơ sở pháp lý rõ ràng cho việc sát nhập mua lại này : chống độc quyền, chống những biện pháp cạnh tranh bất công và những hành động lừa dối bất hợp pháp, ... Bộ luật chống độc quyền của Mỹ ra đời năm 1976 buộc các ngân hàng phải thông báo cho các bên, các tổ chức có liên quan về mọi khoản mua cổ phiếu có giá trị 15 triệu USD (hoặc 15% cổ phiếu của công ty) đây là giá trị tối thiểu cho phép trong mỗi cuộc sáp nhập. Như vậy sẽ tránh cho các công ty bị cuốn vào các cuộc sáp nhập một cách thụ động hoặc tránh bị thôn tính. Nhờ quy định này mà Mỹ kiểm soát được mọi cuộc sáp nhập ngay từ đầu.

3.5.1.5. Có sự thay đổi sâu sắc về lĩnh vực đầu tư

Đầu thập kỷ 60: động cơ của chủ đầu tư là định hướng thị trường mà chủ yếu là lao động rẻ. Các ngành thu hút nhiều FDI: những ngành sản xuất truyền thống, khai khoáng, chế biến nông sản. Những năm 80: cùng với sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế, lĩnh vực đầu tư cũng thay đổi. Các nước đang phát triển vẫn chủ yếu đầu tư vào lĩnh vực sản xuất vật chất. Ngày nay, FDI tập trung vào các ngành kinh tế mới như tin học, công nghệ thông tin, sinh học, ... Các ngành sản xuất truyền thống bị sáp nhập và tổ chức lại : ô tô, điện tử, dược phẩm, hoá chất. FDI vào dịch vụ phát triển mạnh chiếm trên 60% FDI trên thế giới trong những năm 2000. Đầu tư vào cơ sở hạ tầng cũng tăng nhanh dưới các hình thức BOT, BTO, BT.

4. Hệ thống phát triển chính thức (ODA)

4.1. Phân loại ODA.

❖ Theo tính chất:

- Viện trợ không hoàn lại: Các khoản cho không, không phải trả lại.
- Viện trợ có hoàn lại: Các khoản vay ưu đãi (tín dụng với điều kiện “mềm”).
- Viện trợ hỗn hợp: Gồm một phần cho không, phần còn lại thực hiện theo hình thức tín dụng (có thể là ưu đãi hoặc thương mại).

❖ Theo mục đích:

- Hỗ trợ cơ bản: Là những nguồn lực được cung cấp để đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế, xã hội và môi trường. Đây thường là những khoản cho vay ưu đãi.
- Hỗ trợ kỹ thuật: Là những nguồn lực dành cho chuyển giao tri thức, công nghệ, xây dựng năng lực, tiến hành nghiên cứu cơ bản hay nghiên cứu tiền đầu tư, phát triển thể chế và nguồn nhân lực... loại hỗ trợ này chủ yếu là viện trợ không hoàn lại.

❖ Theo điều kiện:

- ODA không ràng buộc nước nhận: việc sử dụng vốn tài trợ không bị ràng buộc bởi nguồn sử dụng hay mục đích sử dụng.
- ODA có ràng buộc nước nhận:
 - Bỏ nguồn sử dụng: Có nghĩa là việc mua sắm hàng hóa, trang thiết bị hay dịch vụ bằng nguồn vốn ODA chỉ giới hạn cho một số công ty do nước tài

trợ sở hữu hoặc kiểm soát (đối với viện trợ song phương), hoặc các công ty của các nước thành viên (đối với viện trợ đa phương).

- Bối mục đích sử dụng: Chỉ được sử dụng cho một số lĩnh vực nhất định hoặc một số dự án cụ thể.
- ODA có thể ràng buộc một phần, ví dụ, một phần chi ở nước viện trợ, phần còn lại chi ở bất cứ nơi nào.

❖ Theo hình thức hỗ trợ

- Hỗ trợ dự án: Là hình thức chủ yếu của ODA để thực hiện các dự án cụ thể. Nó có thể là hỗ trợ cơ bản hoặc hỗ trợ kỹ thuật, có thể là cho không hoặc cho vay ưu đãi.
- Hỗ trợ phi dự án: Bao gồm các loại hình như sau:
 - Hỗ trợ cán cân thanh toán: thường là hỗ trợ tài chính trực tiếp (chuyển giao tiền tệ) hoặc hỗ trợ hàng hóa, hỗ trợ qua nhập khẩu. Ngoại tệ hoặc hàng hóa được chuyển qua hình thức này có thể được sử dụng để hỗ trợ ngân sách.
 - Hỗ trợ trả nợ.
 - Viện trợ chương trình: Là khoản ODA dành cho một mục đích tổng quát với thời gian nhất định mà không phải xác định một cách chính xác nó sẽ được sử dụng như thế nào.

4.2. Quá trình hình thành và phát triển

4.2.1. Nguồn gốc lịch sử của ODA

Sau đại chiến thế giới lần thứ II, các nước công nghiệp phát triển đã thỏa thuận về sự trợ giúp dưới dạng viện trợ không hoàn lại hoặc cho vay với điều kiện ưu đãi cho các nước đang phát triển. Tổ chức tài chính quốc tế - WB đã được thành lập tại Hội nghị về Tài chính - Tiền tệ tổ chức tháng 7 năm 1944 tại Bretton Woods thuộc bang Hampshire (Hoa Kỳ). Mục tiêu của WB là thúc đẩy phát triển kinh tế và tăng trưởng phúc lợi của các nước với tư cách là một tổ chức trung gian về tài chính, một ngân hàng thực sự với hoạt động chủ yếu là đi vay theo các điều kiện thương mại bằng cách phát hành trái phiếu, để rồi cho vay tài trợ đầu tư tại các nước.

Sự kiện quan trọng hơn cả là ngày 14/12/1960 tại Pari đã ký thỏa thuận thành lập Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển (Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD). Tổ chức này bao gồm 20 nước thành viên ban đầu đã đóng góp phần quan trọng nhất trong việc cung cấp ODA song phương và đa phương. Trong khuôn khổ hợp tác phát triển, các nước OECD đã lập ra những ủy ban chuyên môn, trong đó có ủy ban Hỗ trợ Phát triển (Development Assistance Committee - DAC) nhằm giúp các nước đang phát triển phát triển kinh tế và nâng cao hiệu quả đầu tư. Thành viên ban đầu của DAC gồm có 18 nước. Năm 1996, DAC đã cho ra đời bản báo cáo “Kiến tạo thế kỷ XXI- Vai trò của hợp tác phát triển”. Báo cáo này đã đề cập tới một vai trò khác của viện trợ ngoài vai trò cung cấp vốn. Viện trợ phát triển phải chú trọng vào việc hỗ trợ cho các nước nhận có được thể chế và những chính sách phù hợp chứ không phải chỉ cấp vốn. Dĩ nhiên tiền cũng là vấn đề quan trọng nhưng viện trợ có hiệu quả phải mang lại cả tài chính lẫn ý tưởng và sự kết hợp giữa hai yếu tố đó có ý nghĩa thực sự quan trọng.

Hiện nay, các thành viên của DAC gồm: Áo, Bỉ, Canada, Đan Mạch, Pháp, Đức, Ailen, Italia, Hà Lan, Na Uy, Bồ Đào Nha, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Vương quốc Anh, Hoa Kỳ, ôxtrâyli-a, Niudilân, Nhật Bản, Phần Lan, Lucxămbua, Tây Ban Nha và ủy ban của Cộng đồng Châu Âu (EC). Ba thành viên còn lại của OECD là Hy Lạp, Aixơlen, Thổ Nhĩ Kỳ cũng có quan hệ chặt chẽ với DAC. Hàn Quốc đang trong quá trình gia nhập DAC.

4.2.2. Các nước và các tổ chức cung cấp ODA

Nguồn vốn ODA phần lớn được cung cấp bởi các nước thành viên Ủy ban Hỗ trợ Phát triển (DAC) thuộc Tổ chức hợp tác kinh tế và phát triển (OECD), chiếm trên 95% tổng ODA thế giới. Do vậy lòng ODA toàn cầu phần lớn thuộc rớt nhiều vào các viện trợ của các nước này.

Bên cạnh việc cung cấp ODA trực tiếp, đóng vai trò các nhà tài trợ song phương, các nước cung cấp ODA còn chuyển giao ODA cho các nước đang phát triển thông qua các tổ chức viện trợ đa phương. Các tổ chức đó là:

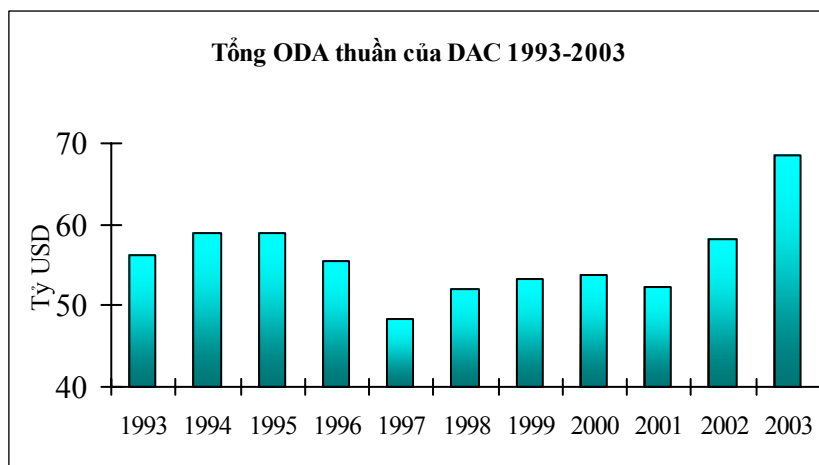
- Các tổ chức thuộc hệ thống Liên hợp quốc như: Chương trình phát triển của Liên hợp quốc, Quỹ nhi đồng Liên hợp quốc, chương trình lương thực Thế giới, Quỹ dân số Liên hợp quốc, Tổ chức Y tế Thế giới, Tổ chức Nông nghiệp và Lương thực.v...
- Các tổ chức tài chính quốc tế gồm: IMF, WB, ADB, Quỹ viện trợ của các tổ chức OPEC, Quỹ Cô-Oet (KUWAIT), Ngân hàng Phát triển Châu Phi, Ngân hàng Bắc Âu...
- Ngoà ra, các tổ chức phi chính phủ (NGO) cũng tham gia vào việc cung cấp ODA trên thế giới. Số lượng các tổ chức này có tăng lên rất nhanh trong vài thập kỷ qua, hoạt động mạnh mẽ trên nhiều lĩnh vực.

4.2.3. Quá trình phát triển của ODA trên thế giới

Tổng khối lượng ODA trên thế giới tăng chậm trong những năm 1960. Trong những năm 1970 và 1980 viện trợ từ các nước thuộc OECD vẫn tăng liên tục. Đến giữa thập niên 80 khối lượng viện trợ đạt mức gấp đôi đầu thập niên 70. Cuối những năm 1980 đến những năm 1990 ODA vẫn tăng nhưng với tỷ lệ tăng thấp. Năm 1991, viện trợ phát triển chính thức đã đạt tới con số là 69 tỷ USD theo giá năm 1995.

Năm 1996, 21 nước tài trợ OECD đã dành 55,114 tỷ USD cho viện trợ, bằng 0,25% tổng GNP của họ và bằng 1,71% tổng chi ngân sách của chính phủ các nước này, có nghĩa là 67,85 USD trên đầu người. Cũng trong năm này tỷ lệ ODA/GNP của các nước DAC chỉ là 0,25%. So với năm 1995, viện trợ của OECD trong năm 1996 đã giảm 3,768 tỷ USD, tức khoảng 4,2%. Trong khi đó thì luồng tài chính tư nhân từ OECD đạt con số 234 tỷ USD, nhiều hơn năm 1995 80 triệu USD và bằng 4,2 lần giá trị ODA.

Trong suốt giai đoạn 1993-2003, tổng ODA của các nước DAC đạt bình quân 56 tỷ USD, thấp nhất năm 1997 (gần 47 tỷ USD) và cao nhất vào năm 2003 (gần 68,5 tỷ USD). Mục dự cú mới sẽ biến động theo tình thế kinh tế chung giữa tuy nhiên



Nguồn: Tổng hợp từ tài liệu của DAC/OECD

ODA toàn cầu khu vực thay đổi nhiều và khu vực tiếp nhận nhu cầu ngày càng gia tăng của các nước tiếp nhận. Hiện đang diễn ra cuộc cạnh tranh quyết liệt giữa các nước đang phát triển để tranh thủ nguồn vốn ODA.

Phân phối ODA theo các nước nhận tài trợ không đồng đều và mất cân đối trầm trọng theo khu vực lãnh thổ.

Bảng: Những nước nhận được nhiều ODA nhất 1985 và 90-94.

Đơn vị: tỷ USD

Nước	1985	1990	1991	1992	1993	1994
Tổng ODA dành cho 10 nước nhận được nhiều nhất	11,4	19,3	21,7	21,5	18,5	18,7
Băng-la-đet	1,1	2,0	1,6	1,7	1,4	1,3
Trung Quốc	0,9	2,2	2,0	3,1	3,3	3,5
Ai Cập	1,8	5,4	5,0	3,6	3,3	2,3

ẤN Độ	1,6	1,5	2,7	2,4	1,5	1,4
Indônêsia	0,6	1,7	1,9	2,1	2,0	2,2
Những nước khác	5,4	6,5	8,5	8,6	7,0	8,0
Tỷ trọng ODA dành cho 10 nước nhận được nhiều nhất trong tổng ODA toàn thế giới (%)	35,0	33,0	32,0	32,0	31,0	32,0

Nguồn: World Bank (1996), World Debt Table, Volume 1.

Về phân phối ODA theo vùng, kể từ năm 1970, ODA chủ yếu hướng vào tiểu vùng Sahara, riêng Nhật Bản lại ưu tiên cho Châu á. Bảng sau minh họa phân bổ ODA theo vùng của 10 nhà tài trợ lớn (giữ vị trí từ 1 đến 10 trong số các thành viên OECD, theo thứ tự từ trái qua phải).

Bảng: Phân bổ ODA theo vùng của 10 nhà tài trợ lớn nhất.

(Giai đoạn 1964 -1996)

Đơn vị: tỷ USD

ng	Nhật	Mỹ	Sóc	Ph, p	Hu Lan	Anh	Italia	Thụy Sĩ	Canada	S M
Đông Á	48,4	5,5	22,9	7,3	5,0	10,2	8,7	10,2	18,8	1
Đông Á	20,0	6,8	11,7	2,4	16,3	22,6	1,5	1,5	15,6	1
Đông Á	4,8	26,4	7,5	2,1	6,0	3,5	2,6	5,5	2,6	0
Đông Á	5,6	5,3	7,5	3,3	11,3	3,2	8,2	5,9	8,4	2
Đông Á	5,0	15,1	5,0	1,9	13,9	5,8	7,9	8,3	10,2	5
Đông Á	11,6	21,6	25,4	53,4	38,2	45,8	34,8	44,9	34,7	5
Đông Á	2,5	12,0	8,3	15,7	1,8	1,2	30,2	30,2	7,7	8
Đông Á	0,8	2,6	11,4	0,8	7,2	6,3	6,0	9,4	1,6	0
Đông Á	1,3	4,7	0,3	13,1	0,2	1,3			0,4	1

Nguồn: Tổng hợp từ tài liệu của DAC/OECD.

Cơ cấu ODA theo ngành và lĩnh vực của từng nước tài trợ có khác nhau, song nhìn chung các nhà tài trợ đều quan tâm tới giáo dục, y tế, vận tải, viễn thông, hỗ trợ chương trình...Các nhà tài trợ cũng dành một phần đáng kể trong ODA để xoá nợ. Mặc dù có sự nhất trí về tầm quan trọng của đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực, ODA dành cho lĩnh vực này dù đánh giá bằng tiêu chí nào cũng còn nhiều hạn chế. Tính từ 1993 đến 1996, hàng năm, chỉ có Naury và Thụy Điển là hai nước có tỷ lệ viện trợ dành cho giáo dục phổ cập trong tổng chi phí dành cho giáo dục lớn hơn 30%, và Hà Lan cũng đã giữ được mức bình quân là 23%, còn DAC trong cùng thời gian này chỉ đạt bình quân là 13%.

Bảng: Cơ cấu ODA theo lĩnh vực của DAC năm 1996

Lĩnh vực	Tỷ trọng trong tổng ODA của DAC (%)
Giáo dục, y tế và dân số	15,6
Nước và vệ sinh	4,9
Vận tải , thông tin và năng lượng	18,7
Nông nghiệp	7,5
Viện trợ chương trình	4,9
Giảm nợ	11,5
Cứu trợ khẩn cấp và viện trợ lương thực	8,0
Các lĩnh vực khác	28,9

Nguồn: Tonny German and Judith Randel(1998).Thực trạng của viện trợ 1997-1998. Một sự đánh giá độc lập về hợp tác phát triển. Nxb chính trị quốc gia. Hà Nội.

4.2.4. Những xu hướng mới của ODA trên thế giới

Trong thời đại ngày nay, dòng vốn ODA đang vận động với nhiều sắc thái mới. Đây cũng chính là một trong nhiều nhân tố tác động tới việc thu hút nguồn vốn ODA. Bởi vậy, nắm bắt được những xu hướng vận động mới này là rất cần thiết đối với các nước nhận tài trợ.

❖ Ngày càng thêm nhiều cam kết quan trọng trong quan hệ hỗ trợ phát triển chính thức.

Trong những năm 90, tại các cuộc hội nghị cấp cao quốc tế, các nhà tài trợ, các nước nhận viện trợ đã có một số những cam kết có ý nghĩa lớn lao.

Năm 1995, tại Hội nghị cấp cao thế giới về phát triển xã hội, chính phủ các nước đã tự nguyện cam kết thực hiện “ thoả thuận 20:20 “. Các nước viện trợ cam kết dành 20% nguồn viện trợ và các nước nhận viện trợ dành 20% chi tiêu công cộng cho các dịch vụ cơ bản.

Năm 1969, DAC đã xác định mục tiêu là các nước phát triển dành 0,70% GNP của nước mình cho viện trợ phát triển ở nước ngoài. Tháng 6 năm 1997, tại Phiên họp đặc biệt của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc (UNGASS), các nước thành viên DAC một lần nữa khẳng định cam kết dành 0,70% GNP cho viện trợ. Mặc dù từ đó tới nay có rất ít nước đạt được mục tiêu này và đã có một số nước giảm khối lượng viện trợ trong những năm qua. Các nước thành viên DAC, trừ Hoa Kỳ, vẫn tiếp tục khẳng định cam kết này.

Năm 1996, DAC đã công bố một công trình có tiêu đề “Kiến tạo thế kỷ XXI: cống hiến của hợp tác phát triển”. Trong công trình này, các nước thành viên DAC cam kết phấn đấu đạt một số mục tiêu cụ thể đã được nhất trí tại các Hội nghị của Liên Hợp Quốc. Đó là:

- Giảm một nửa tỷ lệ những người đang sống trong cảnh nghèo khổ cùng cực vào năm 2015.
- Phổ cập giáo dục tiểu học ở tất cả các nước vào năm 2015.
- Xoá bỏ sự phân biệt giới tính trong giáo dục tiểu học và trung học vào năm 2005, coi đây là một tiến bộ cho sự bình đẳng về giới và tăng quyền lực của phụ nữ.
- Giảm hai phần ba tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh và trẻ em dưới 5 tuổi và giảm ba phần tư tỷ lệ tử vong ở tuổi trưởng thành vào năm 2015.
- Hoàn thiện hệ thống y tế chăm sóc sức khoẻ ban đầu, đảm bảo sức khoẻ sinh sản không muộn hơn năm 2015.
- Thực hiện các chiến lược quốc gia và toàn cầu vào năm 2000 vì sự phát triển bền vững của tất cả các nước.

❖ Bảo vệ môi trường sinh thái đang là trọng tâm ưu tiên của nhiều nhà tài trợ

Ngày càng có sự nhất trí cao giữa nhà tài trợ và nước nhận viện trợ về vấn đề bảo vệ môi trường. Nhật Bản đã coi vấn đề môi trường là một lĩnh vực ưu tiên trong chính sách viện trợ của mình. Nhật Bản đã đưa vào Hiến chương ODA của mình nguyên tắc “việc gìn giữ và phát triển môi trường nên đi đôi với nhau”. Nhật Bản đang gia tăng những nỗ lực của mình bằng cách cung cấp viện trợ song phương qua những tổ chức quốc tế có liên quan đến vấn đề môi trường như là Quỹ Môi trường Liên Hợp Quốc (UNEF), Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP).

“Bảo vệ môi trường sinh thái” đã được bàn tới như là một trọng tâm của cộng đồng các nhà tài trợ tại Hội nghị về Môi trường và Phát triển của Liên Hợp Quốc tổ chức vào tháng 6 năm 1992.

Căn cứ vào những diễn biến gần đây trong lĩnh vực môi trường, ADB đã điều chỉnh chính sách ưu tiên cho bảo vệ môi trường của mình, tập trung giải quyết những thách thức về môi trường trong thời đại hiện nay, cải thiện môi trường sống, vì sự phát triển lâu bền.

❖ Gần đây, vấn đề phụ nữ trong phát triển thường xuyên được đề cập tới trong chính sách ODA của nhiều nhà tài trợ

“Phụ nữ trong phát triển” (Women in Development - WID), là một quan điểm đề cao vai trò của phụ nữ và khuyến khích họ tham gia vào các hoạt động phát triển.

Phụ nữ đóng một vai trò quan trọng trong đời sống kinh tế-xã hội ở các nước đang phát triển. Được hưởng những thành quả của phát triển, đồng thời phụ nữ cũng góp phần đáng kể vào sự phát triển. Vì thế, sự tham gia tích cực của phụ nữ và đảm bảo lợi ích của phụ nữ được coi là một trong những tiêu chí để nhìn nhận việc thực hiện viện trợ là thiết thực và hiệu quả.

Vào những năm 1970, WID bắt đầu thu hút sự chú ý rộng rãi trên thế giới. Năm 1983, các nước DAC đã thông qua “Các nguyên tắc cơ bản của WID” (sửa đổi năm 1984). Những nguyên tắc này nhằm thiết lập hệ thống khuyến khích WID hoàn thiện trong hợp tác phát triển.

Việc tạo ra các cơ hội cho người phụ nữ phát triển nói chung và nâng cao thu nhập của họ nói riêng sẽ dẫn tới việc cải thiện mức sống, giảm tỷ lệ đói nghèo và duy trì tăng trưởng ổn định. Ngay từ tháng 7 năm 1985, ADB đã đưa vấn đề nâng cao vai trò người phụ nữ trong phát triển thành một mục tiêu chiến lược trong các hoạt động của mình. Tư tưởng chủ đạo trong các dự án của ADB là “nâng cao vị trí của phụ nữ trong hoạt động kinh tế, xã hội và đảm bảo quyền lợi của họ trong sự phát triển chung”. Theo ADB, những lĩnh vực mà sự phát triển của nó có thể mang lại lợi ích trực tiếp cho phụ nữ là nông nghiệp và phát triển nông thôn, các ngành công nghiệp quy mô nhỏ có khả năng tạo việc làm, tăng thêm thu nhập cho người phụ nữ, sức khoẻ và dân số, giáo dục, cấp nước và vệ sinh.

Nhật Bản cũng đã khẳng định quan điểm khuyến khích WID trong chương trình ODA của mình. Tháng 5 năm 1991, Nhật Bản đã chính thức công bố Chính sách WID. Nhật Bản rất tích cực đầu tư cho Quỹ phát triển Liên Hợp Quốc về Phụ nữ (UNIFEM), Viện Nghiên cứu và Huấn luyện Quốc tế về Sự tiến bộ của Phụ nữ, và các tổ chức quốc tế khác có liên quan đến WID.

❖ **Mục tiêu và yêu cầu của các nhà tài trợ ngày càng cụ thể, tuy nhiên, ngày càng có sự nhất trí cao giữa nước tài trợ và nước nhận viện trợ về một số mục tiêu**

Với mỗi khoản ODA cung cấp cho các nước nghèo, các nhà tài trợ đưa ra các mục tiêu và yêu cầu ngày càng cụ thể hơn. Mục tiêu và yêu cầu càng cụ thể thì sự ràng buộc càng chặt chẽ, và cuối cùng dẫn tới nhà tài trợ sẽ đạt được mục đích của mình ở mức cao nhất. Mục tiêu và yêu cầu càng cụ thể khiến cho nước nhận tài trợ nhanh chóng xác định khả năng thỏa mãn những vấn đề mà nhà tài trợ đặt ra, đồng thời không lệch hướng trong quá trình thực hiện. Các mục tiêu đạt được sự nhất trí ngày càng cao giữa nhà tài trợ và nước nhận viện trợ là:

- Tạo tiền đề tăng trưởng kinh tế.
- Xoá đói giảm nghèo.
- Bảo vệ môi trường.
- Hỗ trợ khai thác tiềm năng sẵn có và sử dụng chúng một cách có hiệu quả.

❖ **Nguồn vốn ODA tăng chậm**

Năm 1969, DAC đã yêu cầu các nước công nghiệp phát triển dành 0,7% GNP của mình cho viện trợ. Nghị quyết của Hội nghị cấp cao các nước thuộc DAC được tổ chức vào tháng 12 năm 1988 tiếp tục khẳng định : hàng năm các nước công nghiệp phát triển cần phải trích 0,70% GNP của mình để cung cấp ODA. Liên Hợp Quốc còn kêu gọi các nước phát triển phấn đấu đạt tỷ lệ ODA/ GNP là 1% trong tương lai. Nhưng đến nay, năm 2006 đã bắt đầu, các nước phát triển vẫn còn cách xa mục tiêu 0,7% GNP cho viện trợ. Nhật Bản và Hoa Kỳ, hai nhà tài trợ hàng đầu thế giới, từ trước đến nay chưa bao giờ dành tới 0,35% GNP cho ODA. Hơn nữa, gần đây nhiều số liệu cho thấy Mỹ còn có xu hướng giảm cung cấp ODA cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối. Đan Mạch, Na uy, Thụy Điển, Hà Lan chỉ phấn đấu giữ vững tỷ lệ ODA / GNP. Đức và Anh thì chỉ cố gắng duy trì khối lượng ODA khiêm tốn từ nhiều năm qua. Năm 1997, Nhật Bản cung cấp một lượng ODA là 9,358 tỷ USD, bằng 0,22% GNP, chiếm 19,4% tổng ODA của khối DAC. Tiếp theo, Pháp cung cấp gần

6,307 tỷ USD, Đức cung cấp khoảng khoảng 5,8 tỷ USD. Còn Hoa Kỳ, đã giảm cung cấp ODA tới mức chỉ còn gần bằng 0,1% GNP. Đây quả là dấu hiệu không mấy khả quan về sự gia tăng viện trợ. Trong suốt những năm 80 và đầu những năm 90, Hoa Kỳ luôn là nước đứng đầu OECD về cung cấp ODA. Hà Lan và Vương Quốc Anh giữ vị trí thứ năm, mỗi nước cung cấp khoảng 3 tỷ USD. Canada đứng thứ sáu với trên 2 tỷ USD.

Bảng: ODA và tỷ lệ ODA/GNP của các nước DAC

Các nước DAC	1992		1997	
	(Triệu USD)	(% GNP)	(Triệu USD)	(% GNP)
Ôxtrâylia	1015	0,37	1061	0,28
áo	556	0,30	527	0,26
Bỉ	870	0,39	764	0,31
Canada	2515	0,46	2045	0,34
Đan Mạch	1392	1,02	1637	0,97
Phân Lan	644	0,64	379	0,33
Pháp	8270	0,63	6307	0,45
Đức	7583	0,38	5857	0,28
Âi len	70	0,16	187	0,31
Italia	4122	0,34	1266	0,11
Nhật Bản	11151	0,30	9358	0,22
Lucsembua	38	0,26	95	0,55
Hà Lan	2753	0,86	2947	0,81
Niudilân	97	0,26	154	0,26

Nauy	1273	1,16	1306	0,86
Bồ Đào Nha	293	0,35	250	0,25
Tây Ban Nha	1518	0,27	1234	0,23
Thụy Điển	2460	1,03	1731	0,79
Thụy Sĩ	1139	0,45	911	0,34
Anh	3243	0,31	3433	0,26
Mỹ	11709	0,20	6878	0,09
Tổng cộng	62711	0,34	48327	0,22

Nguồn: World Bank (1999), 1999 World Development Indicator.

Nguồn ODA từ các nước không thuộc DAC dù có tăng lên cũng khó làm thay đổi được tình thế chung. Viện trợ của Cộng hoà liên bang Nga cũng phải nhiều năm nữa mới có hy vọng đạt được mức cao như trước đây. Viện trợ của Đài Loan, Hàn Quốc tuy có tăng đôi chút, nhưng khối lượng ODA tuyệt đối đạt được không thể làm thay đổi triển vọng về tốc độ gia tăng viện trợ.

Cung vốn ODA tăng chậm trước hết do các nguồn cung cấp ODA chủ yếu gặp nhiều khó khăn. Trong những năm gần đây, các nước OECD đang phải đấu tranh để kiểm soát việc thâm hụt ngân sách và kiềm chế việc gia tăng trong chi tiêu của chính phủ. Mặc dù viện trợ cho nước ngoài chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong ngân sách, nhưng nó là một trong những hạng mục đầu tiên bị cắt giảm. Nhật Bản phải lo đối phó với suy thoái nặng nề trong khu vực. Các cơ quan thuộc hệ thống phát triển của UN lâm vào tình trạng khan hiếm nguồn vốn để cung cấp viện trợ do một số nước thành viên nợ nghĩa vụ đóng góp tài chính. Các tổ chức tài chính quốc tế như WB, ADB cũng đang phải đương đầu với những khó khăn về nguồn vốn do phân góp vốn hạn hẹp của một số nước thành viên. Tình trạng tài chính của các nước nghèo mắc nợ nhiều, khả năng hấp thụ vốn ODA của nhiều nước tiếp nhận còn hạn chế, thiếu chủ động trong thu hút viện trợ... cũng là những nguyên nhân “làm nguội” nhiệt tình của các

nhà tài trợ. Ngoài ra, trên thế giới đã xuất hiện những quan điểm mới, tiến bộ về hiệu quả ODA. Hiệu quả sử dụng vốn ODA được quan tâm hơn bao giờ hết, chứ không phải là cốt sao cung cấp được càng nhiều vốn ODA càng tốt. Bởi vậy, thêm một lý do để các nước giàu cung cấp viện trợ một cách thận trọng hơn. Hơn nữa, hiện nay, ở nhiều nước, người dân muốn chính phủ giảm bớt ngoại viện để tập trung giải quyết những vấn đề kinh tế, xã hội, môi trường trong nước.

❖ **Cạnh tranh giữa các nước đang phát triển trong việc thu hút vốn ODA đang tăng lên**

ODA đang là đối tượng cạnh tranh gay gắt trong các ưu tiên phân phối ngân sách. *Nguyên nhân thứ nhất*, do các nước Đông Âu và các nước cộng hoà thuộc Liên Xô (cũ) mới trở thành các đối tượng được nhận viện trợ. Riêng các nước Trung á với quy mô khoảng hơn 50 triệu dân và thuộc các nước đang phát triển đã cần đến một khối lượng ODA lớn. *Nguyên nhân thứ hai* là, quốc tế đang đặt ra trách nhiệm giúp đỡ các nước đang phát triển giải quyết các vấn đề môi trường toàn cầu như sự thay đổi khí hậu, bảo vệ tầng ô-zôn, bảo vệ sinh thái, bảo vệ nguồn nước. Các nước đang phát triển phải cạnh tranh để nhận được sự giúp đỡ này vì cung cấp ODA nhỏ hơn nhu cầu về vốn ODA rất nhiều. Hơn nữa, vốn ODA dành cho các vấn đề môi trường có một tỷ trọng lớn thường là viện trợ không hoàn lại, các nước đều muốn nhận được sự ưu đãi này. *Nguyên nhân thứ ba*, gần đây trên thế giới đã xuất hiện một loạt vấn đề mà việc giải quyết chúng cần đến những khoản ODA khẩn cấp như: khắc phục hậu quả chiến tranh vùng Vịnh, xung đột sắc tộc ở châu Phi, vấn đề hòa bình, hồi hương người di tản ở Ăng-gô-la, Ê-tô-pi-a, Ni-ca-ra-goa, Ap-ga-ni-stăng ...

Trong nhiều năm tới sự cạnh tranh thu hút nguồn vốn bên ngoài vào các nước đang phát triển tiếp tục căng thẳng. Vì mức cầu dòng vốn này sẽ tăng mạnh trong khi mức cung thì có thể sẽ bị thu hẹp do:

- Các nước Châu á bị tác động mạnh của cuộc khủng hoảng kinh tế-tài chính như Thái Lan, Hàn Quốc, Indônêxia, Malaysia và các nước khác bị tác động khủng hoảng lan truyền sẽ cần một lượng vốn lớn để phục hồi nền kinh tế.

- Với những yếu kém của hệ thống tài chính ngân hàng và sự nổ vỡ của các “bong bóng bất động sản”, lòng tin của các nhà đầu tư nước ngoài vào Châu á vốn được coi là khu vực năng động nhất thế giới đã bị giảm sút.
- Kinh tế của một số nước vốn là nhà tài trợ lớn như Nhật Bản đang trong giai đoạn suy thoái và cũng điêu xiêu bởi cuộc khủng hoảng kinh tế-tài chính Châu á vừa qua.
- Hoa Kỳ, trước năm 1993 là nhà tài trợ cung cấp vốn ODA lớn nhất, những năm gần đây giảm cung cấp ODA. Hoa Kỳ dành sự ưu tiên cho các khu vực trung tâm khủng hoảng, trước hết là Cận Đông, Bắc Mỹ và Mỹ La Tinh.

Trong điều kiện mất cân đối cung cầu về ODA, cạnh tranh gay gắt giữa các nước, các khu vực về thu hút nguồn vốn này, Việt Nam vẫn đang giành được sự quan tâm, ủng hộ của cộng đồng tài trợ quốc tế. Theo đánh giá của các nhà tài trợ, trong nhóm nước có thu nhập thấp, Việt Nam đang tiến hành cải cách và bước đầu đã có những thành công. Việt Nam cần phải tranh thủ khai thác và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn ODA cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

4.3. Vai trò của ODA trong chiến lược phát triển kinh tế của các nước đang và chậm phát triển

Trong khi nghiên cứu các mô hình phát triển kinh tế, người ta thấy có bốn mô hình chiến lược cơ bản. Bốn mô hình này có thể khái quát thành 2 dạng: chiến lược hướng nội(chiến lược thay thế nhập khẩu) và chiến lược hướng ngoại hay còn gọi là chiến lược kinh tế mở(chiến lược xuất khẩu sản phẩm thô, chiến lược hướng mạnh vào xuất khẩu, chiến lược cân bằng xuất - nhập khẩu.

Đương nhiên mỗi nước có một cách lựa chọn chiến lược kinh tế riêng. Mô hình kinh tế này có thể thành công ở nước này nhưng lại không thành công ở nước khác. Tuy vậy, nếu khái quát lại ta có thể nghiên cứu sự đi lên của ba nước sau:

Ở Hàn Quốc, từ sau khi đình chiến (1953) đến năm 1960, một mặt phải phục hồi kinh tế sau chiến tranh, một mặt do áp dụng chiến lược hướng nội nên mặc dù Hoa Kỳ đã đưa vào nước này một lượng viện trợ khá lớn, nhưng đất nước không ra khỏi

khủng hoảng. Từ năm 1960, nước này đã thay đổi hoàn toàn chiến lược kinh tế theo hướng hướng ngoại triệt để. Kết quả là Hàn Quốc đã nhanh chóng thoát khỏi nền kinh tế trì trệ, thu nhập ngoại tệ từ xuất khẩu tăng lên nhanh chóng và sau 30 năm đã thoát khỏi cảnh nghèo nàn, lạc hậu để trở thành một quốc gia đạt phát triển nhanh cả ba tiêu thức tốc độ tăng trưởng GDP, giải quyết việc làm và công nghiệp hóa.

Ấn Độ là nước áp dụng chiến lược hỗn hợp (cả hướng nội, cả hướng ngoại); tuy nhiên, cả ba tiêu thức trên đều đạt được nhưng chậm hơn Hàn Quốc.

Miến Điện áp dụng chiến lược hướng nội nên trở thành một trong những quốc gia có nền ngoại thương kém phát triển, sự nghiệp công nghiệp hóa không có gì đáng kể.

WB tiến hành nghiên cứu 41 nước trên thế giới và chia làm 4 nhóm quốc gia: Hướng nội mạnh, Hướng nội vừa phải, Hướng ngoại vừa phải và Hướng ngoại mạnh. Trong 4 nhóm nước này, xét theo 3 tiêu thức tốc độ tăng trưởng GDP, giải quyết việc làm và công nghiệp hoá, WB kết luận rằng các nước hướng ngoại mạnh là các nước thành công nhất. Chiến lược hướng ngoại là sự lựa chọn đúng đắn dành cho các nước đang và chậm phát triển. Trong chiến lược này, các khâu chủ yếu đối với bên ngoài gồm việc mở rộng ngoại thương, thu hút vốn FDI và ODA.

4.3.1. ODA là một nguồn vốn có vai trò quan trọng đối với các nước đang và chậm phát triển.

Tất cả các nước khi tiến hành công nghiệp hóa đều cần vốn đầu tư lớn. Đó chính là trở ngại lớn nhất để thực hiện chương trình công nghiệp hóa đối với các nước nghèo. Trong điều kiện hiện nay, với những thành tựu mới của khoa học và công nghệ, các nước có thể tiến nhanh không chỉ bằng khả năng tích lũy trong nước mà còn kết hợp với tận dụng khả năng của thời đại. Bên cạnh nguồn vốn trong nước còn có thể huy động nguồn vốn nước ngoài, nhiều khi với khối lượng lớn. Tuy nhiên, vốn trong nước có vai trò quyết định, vốn nước ngoài có vai trò quan trọng, có khả năng thúc đẩy sự phát triển.

Đối với các nước đang phát triển khoản viện trợ và cho vay theo điều kiện ODA là nguồn vốn quan trọng trong tổng thể các nguồn vốn bên ngoài chuyển vào các nước này. Nhiều nước đã tiếp thu một lượng vốn ODA khá lớn như một bổ sung quan trọng cho phát triển.

Sau chiến tranh thế giới thứ II, nhiều nước ở Châu Á thiếu vốn để khôi phục và phát triển nền kinh tế. Đầu tư vào cơ sở hạ tầng đòi hỏi một lượng vốn lớn, lãi suất thấp, thời gian thu hồi vốn lâu, nhiều rủi ro. Vì vậy các nước gặp nhiều khó khăn trong việc thu hút vốn FDI vào lĩnh vực này. Nhiều nước đã tranh thủ được nguồn vốn ODA từ các nước giàu. Trong giai đoạn đầu phát triển kinh tế, Đài Loan đã nhận được viện trợ từ Hoa Kỳ tới 1,482 tỷ USD. Vốn viện trợ đã góp phần rất đáng kể trong quá trình đi lên của Đài Loan. Từ một nước nhận viện trợ, những năm gần đây Đài Loan đã trở thành nước cung cấp viện trợ. Hiện nay, Nhật Bản là nhà tài trợ hàng đầu thế giới, nhưng trước đây Nhật Bản cũng đã từng là một nước nhận viện trợ. Năm 1945, ngay sau khi chiến tranh thế giới thứ II kết thúc, Nhật Bản đã gặp rất nhiều khó khăn. Khi đó, Nhật Bản đã nhận được sự giúp đỡ của Hoa Kỳ, các nước khác trên thế giới, Quỹ nhi đồng Liên Hợp Quốc (UNICEF) và các tổ chức khác của Liên Hợp Quốc bằng thực phẩm, thuốc men, các dịch vụ y tế và một số hình thức trợ giúp khác. Trong những năm 50, Nhật Bản đã phục hồi với một tốc độ đáng kinh ngạc. Với sự trợ giúp của Hoa Kỳ, các tổ chức tài chính quốc tế như WB, nhiều dự án lớn đã được thực hiện, đó là các dự án đường xe lửa cao tốc Shinkansen, những dự án đường cao tốc, các dự án xây dựng đập nước... Nền kinh tế Nhật Bản đã phát triển nhanh chóng với sự giúp đỡ của vốn ODA. Đầu những năm 60, Nhật Bản là nước nhận viện trợ từ WB nhiều thứ hai trên thế giới. Năm 1990, Nhật Bản đã trả nợ xong cho Ngân hàng Thế giới.

Bảng Tiếp nhận ODA của các nước ASEAN và Đông Nam á

Đơn vị: triệu USD

T T	Nước	198 9	199 0	199 1	199 2	199 3	Bình quân đầu người giai đoạn 1989-1993 (USD)	% So với GDP
1	Indônêxia	184 0	174 7	187 4	209 5	202 6	10,8	1,4
2	Việt Nam	129	194	248	579	319	4,5	2,5
3	Thái Lan	739	802	722	776	614	10,6	0,5
4	Philippin	845	128 4	105 4	171 7	149 0	23,0	2,8
5	Malaysia	140	469	289	209	100	5,2	0,2
6	Lào	140	152	131	157	199	43,2	14,9
7	Myanma	184	166	179	115	102	2,3

Nguồn: World Bank (1995), World Development Report.

Do tính chất ưu đãi, vốn ODA thường dành cho đầu tư vào cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội như đầu tư vào đường xá, cầu cảng, công trình điện, công trình cấp thoát nước và các lĩnh vực giáo dục, y tế văn hóa và phát triển nguồn nhân lực...

Vào đầu những năm 1970, cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội của các nước Đông Nam á sau khi giành được độc lập rất nghèo nàn và lạc hậu. Các quốc gia đã sớm nhận thấy vai trò quan trọng của việc phát triển các hoạt động giao thông vận tải, thông tin liên lạc và bưu chính viễn thông.... Theo báo cáo của WB, từ năm 1971 đến năm 1974, tại Philippin vốn chi phí cho phát triển giao thông vận tải chiếm tới 50% tổng vốn dành cho xây dựng cơ bản và 60% tổng vốn vay ODA được chi cho phát triển cơ sở hạ tầng. Kết quả là đến cuối năm 1994, Philippin đã có 811 cảng lớn nhỏ đạt tiêu chuẩn quốc gia, 329 cảng cấp tỉnh và vận tải thủy đã đảm bảo được 85% lượng hàng

hóa chuyên trở nội địa... tạo điều kiện cho giao lưu kinh tế quốc tế thực hiện nhanh chóng, thuận tiện.

Nhiều công trình hạ tầng kinh tế xã hội như sân bay, bến cảng, đường cao tốc, trường học, bệnh viện, trung tâm nghiên cứu khoa học mang tầm cỡ quốc gia ở Thái Lan, Singapore, Indônêxia đã được xây dựng bằng nguồn vốn ODA của Nhật Bản, Hoa Kỳ, WB, ADB và một số nhà tài trợ khác. Một số nước Nhật Bản, Hàn Quốc trước đây cũng dựa vào nguồn ODA của Hoa Kỳ, WB, ADB để hiện đại hóa hệ thống giao thông vận tải của mình.

4.3.2. ODA giúp các nước nghèo tiếp thu những thành tựu khoa học, công nghệ hiện đại và phát triển nguồn nhân lực

Những lợi ích quan trọng mà ODA mang lại cho các nước nhận tài trợ là công nghệ, kỹ thuật hiện đại, kỹ xảo chuyên môn và trình độ quản lý tiên tiến. Các nhà tài trợ còn ưu tiên đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực vì họ tin tưởng rằng việc phát triển của một quốc gia quan hệ mật thiết với việc phát triển nguồn nhân lực. Đây mới chính là những lợi ích căn bản, lâu dài đối với nước nhận tài trợ. Có điều là những lợi ích này thật khó có thể lượng hóa được! Vì vậy chúng ta sẽ chọn loại hình hợp tác kỹ thuật của Nhật Bản - nước đứng đầu thế giới về cung cấp ODA, để minh họa cho vai trò nêu trên của ODA.

Hợp tác kỹ thuật là một bộ phận quan trọng trong ODA của Nhật Bản và được chính phủ Nhật Bản đặc biệt coi trọng. Hợp tác kỹ thuật bao gồm hàng loạt các hoạt động rộng rãi từ việc xuất bản và cung cấp sách, tài liệu kỹ thuật bằng nhiều thứ tiếng. Các chương trình hợp tác kỹ thuật do chính phủ Nhật Bản thực hiện được tiến hành dưới các hình thức: nhận người sang học tập ở Nhật Bản; gửi các chuyên gia Nhật và cung cấp trang thiết bị, vật liệu, cử các nhân viên tình nguyện từ tổ chức những người tình nguyện hợp tác Hải ngoại Nhật Bản (JOCV). Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật Bản (Japan International Cooperation Agency-JICA) được thành lập tháng 8

năm 1974, là tổ chức duy nhất thực hiện các chương trình hợp tác kỹ thuật do chính phủ Nhật Bản bảo trợ.

Việc *huấn luyện, đào tạo*, là một phần của hợp tác kỹ thuật do chính phủ Nhật đảm nhận. Dạng hợp tác này nhằm đào tạo cán bộ chuyên môn để đóng góp vào sự phát triển kinh tế, xã hội của các nước có người được huấn luyện, đào tạo. Bởi vì việc đào tạo được thực hiện ở Nhật Bản, các học viên có cơ hội tìm hiểu văn hóa, xã hội và nền kinh tế Nhật Bản. Nhờ đó, họ trở lại đất nước mình cùng với những tri thức, kỹ năng thu được qua quá trình đào tạo và sự hiểu biết rộng về Nhật Bản.

Nhật Bản còn thực hiện một chương trình đào tạo gọi là chương trình đào tạo ở nước thứ ba. Chương trình đào tạo ở nước thứ ba cơ bản giống với hợp tác kỹ thuật theo kiểu dự án. Việc quản lý do nước thứ ba tiến hành dựa trên việc ký một văn bản về nghiên cứu và phát triển.... Còn Nhật Bản cung cấp, viện trợ hoặc cử chuyên gia, chịu phí tổn về đào tạo và các phương tiện khác. Hệ thống này nhằm thúc đẩy hợp tác kỹ thuật giữa các nước đang phát triển và chuyển giao đầy đủ công nghệ. Từ tháng 3/1975, Nhật Bản đã liên tục thực hiện chương trình đào tạo ở nước thứ ba, từ năm này sang năm khác, tại trung tâm nghiên cứu và đào tạo Korat (Thái Lan) về dẫu tằm tơ...

Việc *cử chuyên gia* là một hình thức hợp tác kỹ thuật đã có lịch sử lâu dài. Việc này được tiến hành theo các ký kết quốc tế giữa Nhật Bản với các nước đang phát triển hoặc theo yêu cầu của các tổ chức đa phương. Việc cử chuyên gia được tiến hành theo nhiều cách khác nhau. Trong mỗi trường hợp, mục đích chính là chuyển giao hiểu biết, công nghệ cho các nước đang phát triển thông qua định hướng, điều tra và nghiên cứu, góp ý.... Việc cải tiến trình độ công nghệ của các nước đang phát triển cuối cùng sẽ góp phần vào sự phát triển kinh tế xã hội của họ.

Kể từ khi Nhật Bản bắt đầu chương trình hợp tác kỹ thuật sau chiến tranh Thế giới thứ II, việc cử chuyên gia chủ yếu hướng về các nước Châu á. Tuy nhiên, gần đây, các khu vực khác cũng có yêu cầu ngày càng tăng và trong năm tài chính 1982, Châu á nhận được 59,5% tổng số chuyên gia Nhật; Trung Cận Đông 6,3%; Châu Phi

5,9% và Mỹ La Tinh là 19,7%. Trong các năm tài chính 1954-1990, tổng số chuyên gia Nhật Bản được cử là 32.034 người, phân theo khu vực địa lý như sau: Châu á 18.947, Châu Phi 2.564, Trung Cận Đông 2.702, Mỹ La Tinh 5.766, Châu Âu 216, Châu Đại Dương 477, nơi khác 1.362.

Cung cấp thiết bị và vật liệu độc lập cũng là một bộ phận của chương trình hợp tác kỹ thuật.

Nhật Bản bắt đầu sự hợp tác thông qua việc cung cấp thiết bị và vật liệu vào năm tài chính 1964. ở đây, cung cấp thiết bị và vật liệu có nghĩa là cung cấp những thiết bị và vật liệu với tư cách là một bộ phận của chương trình hợp tác kỹ thuật. Nhưng để phân biệt sự cung cấp đó với sự cung cấp thiết bị và vật liệu trong khuôn khổ viện trợ chung không hoàn lại, ta tạm gọi là cung cấp thiết bị và vật liệu độc lập. Việc cung cấp thiết bị và vật liệu độc lập được kết hợp với việc Nhật Bản cử chuyên gia và đào tạo kỹ thuật tại Nhật Bản đã nâng cao hiệu quả của hợp tác kỹ thuật. Trong thời gian từ 1964 đến 1987, đã có 910 trường hợp Nhật Bản cung cấp thiết bị và vật liệu độc lập, trị giá tổng cộng khoảng 15,7 tỷ Yên, phân phối như sau: 43% tổng số cho Châu á - Châu Đại Dương; 28% cho Trung Cận Đông; 25% cho Mỹ La Tinh và 4% cho các khu vực khác.

Nhật Bản còn thực hiện *hợp tác kỹ thuật theo thể loại từng dự án*. Các chương trình hợp tác kỹ thuật do Chính phủ Nhật giao cho JICA thực hiện gồm 3 loại: đào tạo kỹ thuật tại Nhật, cử chuyên gia Nhật sang các nước, cung cấp thiết bị và vật liệu. 3 thể loại hợp tác kỹ thuật này có thể được thực hiện một cách độc lập, nhưng để có sự phối hợp tốt hơn và có hiệu quả hơn đôi khi 3 thể loại này được kết hợp thành một thể loại mới về hợp tác kỹ thuật được gọi là “hợp tác kỹ thuật theo thể loại từng dự án”. Mục tiêu của hợp tác kỹ thuật theo thể loại từng dự án là chuyển giao công nghệ cho các kỹ sư, kỹ thuật viên, nhân viên y tế... của các nước nhận viện trợ bằng cách cho họ tham gia vào các dự án phát triển thuộc các lĩnh vực cụ thể như nông nghiệp, lâm nghiệp, đánh cá, y tế, nghiên cứu về dân số và kế hoạch hóa gia đình, dạy nghề và các hoạt động nghiên cứu liên quan đến lĩnh vực đó. Gần đây, các nước

đang phát triển đã nêu ngày càng nhiều yêu cầu hợp tác theo thể loại này, tính chất của các yêu cầu đó có xu hướng trở nên toàn diện hơn, lớn hơn về quy mô so với trước đây.

Hợp tác kỹ thuật của Nhật Bản là một ví dụ rất sinh động về vai trò của hỗ trợ phát triển chính thức trong việc giúp các nước đang phát triển tiếp thu những thành tựu khoa học kỹ thuật hiện đại, công nghệ tiên tiến và phát triển nguồn nhân lực.

4.3.3. ODA giúp các nước đang phát triển điều chỉnh cơ cấu kinh tế

Do dân số tăng nhanh, sản xuất tăng chậm và cung cách quản lý kinh tế, tài chính kém hiệu quả, các nước đang phát triển, đặc biệt là các nước Châu Phi đang vấp phải nhiều khó khăn kinh tế như nợ nước ngoài và thâm hụt cán cân thanh toán quốc tế ngày càng tăng. Để giải quyết các vấn đề này, các quốc gia đang cố gắng hoàn thiện cơ cấu kinh tế bằng cách phối hợp với Ngân hàng Thế giới, Quỹ Tiền tệ quốc tế và các tổ chức quốc tế khác tiến hành chính sách điều chỉnh cơ cấu. Chính sách này dự định chuyển chính sách kinh tế Nhà nước đóng vai trò trung tâm sang chính sách khuyến khích nền kinh tế phát triển theo định hướng phát triển khu vực kinh tế tư nhân.

Thế giới đã thừa nhận sự cần thiết của loại hình viện trợ này đối với các nước đang phát triển và Nhật Bản cũng chú trọng tới loại hình này. Nhật Bản tích cực tham gia hỗ trợ cho các cuộc cải cách này. Đặc biệt, từ năm 1988 đến 1990, Nhật Bản đã dành khoảng 52 tỷ Yên để cấp viện trợ không hoàn lại dưới dạng đồng tài trợ với các tổ chức quốc tế. Nhật Bản cũng đã cấp viện trợ không hoàn lại nhằm hỗ trợ cho việc điều chỉnh cơ cấu kinh tế ở Châu Phi và các nước khác. Trong 3 năm từ 1987 đến 1989, Nhật đã cấp 61,7 tỷ Yên để hỗ trợ hoàn thiện cơ cấu kinh tế cho 26 nước Châu Phi. Từ năm 1990 đến 1992 đã cấp 600 triệu đô la Mỹ cho Mông Cổ, Pêru và các nước khác ở Châu á, Trung và Nam Mỹ. Trong giai đoạn 3 năm từ 1993 đến 1995, Nhật Bản đã dành một khoản viện trợ tổng cộng khoảng gần 700 triệu đô la Mỹ để hỗ trợ điều chỉnh cơ cấu kinh tế ở các nước đang phát triển.

4.3.4. ODA góp phần tăng khả năng thu hút vốn FDI và tạo điều kiện để mở rộng đầu tư phát triển trong nước ở các nước đang và chậm phát triển

Các nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài khi quyết định bỏ vốn đầu tư vào một nước, trước hết họ quan tâm tới khả năng sinh lợi của vốn đầu tư tại nước đó. Họ cảnh giác với những nguy cơ làm tăng các phí tổn của đầu tư.

Một cơ sở hạ tầng yếu kém như hệ thống giao thông chưa hoàn chỉnh, phương tiện thông tin liên lạc thiếu thốn và lạc hậu, hệ thống cung cấp năng lượng (điện, nhiên liệu) không đủ cho nhu cầu sẽ làm nản lòng các nhà đầu tư vì rằng những phí tổn mà họ phải trả cho việc sử dụng những tiện nghi hạ tầng sẽ lên cao, chưa kể đến thiệt hại như hoạt động của nhà máy, xí nghiệp phải dừng vì mất điện, công trình xây dựng bỏ dở vì không có nước.

Một hệ thống ngân hàng lạc hậu cũng là lý do làm cho các nhà đầu tư e ngại, vì những chậm trễ, ách tắc trong hệ thống thanh toán và sự thiếu thốn các dịch vụ ngân hàng hỗ trợ cho đầu tư sẽ làm phí tổn đầu tư gia tăng, dẫn tới hiệu quả đầu tư giảm sút.

Như vậy, đầu tư của Chính phủ vào việc nâng cấp, cải thiện và xây dựng mới các cơ sở hạ tầng, hệ thống tài chính, ngân hàng đều hết sức cần thiết, nhằm làm cho môi trường đầu tư trở nên hấp dẫn hơn. Nhưng vốn đầu tư cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng rất lớn, trong nhiều trường hợp, các nước đang phát triển cần phải dựa vào nguồn vốn ODA để bổ sung cho vốn đầu tư hạn hẹp từ ngân sách Nhà nước. Một khi môi trường đầu tư được cải thiện sẽ làm tăng sức hút dòng vốn FDI. Nguồn vốn ODA của Mỹ, Nhật và một số nước khác chủ yếu được đầu tư để phát triển cơ sở hạ tầng của các nước Đông á. Nhờ cơ sở hạ tầng phát triển mà các nước này có điều kiện thuận lợi trong việc thu hút đầu tư trực tiếp của nước ngoài.

Mặt khác, việc sử dụng vốn ODA để đầu tư cải thiện cơ sở hạ tầng sẽ tạo điều kiện cho các nhà đầu tư trong nước tập trung đầu tư vào các công trình sản xuất kinh doanh có khả năng mang lại lợi nhuận.

Tóm lại, ODA không chỉ là một nguồn vốn bổ sung quan trọng cho các nước đang và chậm phát triển mà còn có tác dụng làm tăng khả năng thu hút vốn từ nguồn FDI và tạo điều kiện để mở rộng đầu tư phát triển trong nước, góp phần thực hiện thành công chiến lược hướng ngoại. Tất cả các nước theo đuổi chiến lược hướng ngoại đều có nhịp độ tăng trưởng kinh tế rất nhanh và biến đổi cơ cấu kinh tế trong nước mạnh mẽ trong một thời gian ngắn để chuyển từ nước Nông - Công nghiệp thành những nước Công - Nông nghiệp hiện đại, có mức thu nhập bình quân đầu người cao.