

ĐỀ CƯƠNG CHÍNH SÁCH KINH TẾ ĐỐI NGOẠI

1. Phân tích mô hình và nội dung của CSTMQT của Trung Quốc thời kỳ từ năm 1978 đến nay và từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho VN?
2. Phân tích nội dung cơ bản của CSĐTQT của TQ thời kỳ từ năm 1978 đến nay và từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho VN?
3. Phân tích mô hình và nội dung chủ yếu của CSTMQT của Nhật Bản? Những vấn đề cần lưu ý và giải pháp đối với VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Nhật Bản? (Liên hệ với một mặt hàng hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể của VN?)
4. Phân tích nội dung cơ bản của CSĐTQT của Nhật Bản từ năm 1945 đến nay?
5. Cho biết những thành công, hạn chế và giải pháp của VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Nhật bản và giải pháp khắc phục? (liên hệ với một mặt hàng hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể)
6. Cho biết những thành công, hạn chế và giải pháp của VN trong thu hút FDI từ Nhật Bản?
7. Phân tích đặc điểm và nội dung chủ yếu của CSTMQT của EU? Những vấn đề cần lưu ý và giải pháp đối với VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường EU? (Liên hệ với một hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể)
8. Những thành công và hạn chế của VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường EU và giải pháp khắc phục (Liên hệ với một hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể)
9. Cho biết những thành công, hạn chế và giải pháp của VN trong thu hút FDI từ EU
10. Phân tích đặc điểm và nội dung CSTMQT của Hoa Kỳ? Những vấn đề cần lưu ý và giải pháp đối với VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Hoa Kỳ (liên hệ với một hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể)
11. Phân tích lợi thế của Hoa Kỳ trong thu hút FDI và mục tiêu, nội dung chính sách thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài của Hoa Kỳ?
12. Phân tích mục tiêu và nội dung chính sách đầu tư ra nước ngoài của Hoa Kỳ?
13. Những thành công và hạn chế của VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Hoa Kỳ và giải pháp khắc phục (liên hệ với một hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể)
14. Những thành công, hạn chế và giải pháp của VN trong việc thu hút FDI từ Hoa Kỳ và giải pháp khắc phục?
15. Những nội dung đổi mới cơ bản trong CSTMQT của VN từ 1986 đến nay?
16. Những nội dung đổi mới trong CSĐTQT của VN từ năm 1986 đến nay?

Câu 1. Phân tích mô hình và nội dung của CSTMQT của Trung Quốc thời kỳ từ năm 1978 đến nay và từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho VN?

1. giai đoạn 1987-2001

Mô hình chính sách: Thúc đẩy xuất khẩu kết hợp với bảo hộ một cách có chọn lọc các ngành công nghiệp có lợi thế của quốc gia

Các biện pháp thực hiện:

- Các biện pháp thúc đẩy xuất khẩu

(1) Chính phủ đưa ra định hướng các mặt hàng xuất khẩu mũi nhọn, phù hợp với từng giai đoạn phát triển:

+ Giai đoạn 1987-1993: xuất khẩu các mặt hàng có lợi thế tự nhiên, lao động, vốn đầu tư ít, công nghệ thấp như khoáng sản, nông sản, dệt may....

+ Giai đoạn 1984-1993: xuất khẩu các mặt hàng yêu cầu công nghệ cao hơn như sản phẩm công nghiệp nhẹ và hóa chất. Ngành công nghiệp hóa chất sử dụng nhiều nguyên liệu sẵn có và sản phẩm sử dụng cho nhiều ngành công nghiệp khác, tác động đến nhiều ngành công nghiệp khác, tuy nhiên công nghiệp hóa chất ở Trung Quốc đã không được kiểm soát đúng đắn, phát triển quá nhanh ảnh hưởng đến môi trường và con người

+ Giai đoạn 1994-2001: xuất khẩu các sản phẩm công nghiệp có hàm lượng công nghệ cao, sử dụng nhiều vốn, ở giai đoạn này TQ đã có nguồn thu ngoại tệ lớn, nhiều thành quả thu hút FDI, cải tiến về trình độ nhân công và quản lý

(2) Thực hiện chính sách đa dạng hóa thị trường trong quan hệ TMQT

TQ áp dụng các biện pháp ưu tiên khuyến khích trong việc thâm nhập thị trường mới và khuyến khích xuất khẩu sang các thị trường hiện có bằng cách xuất khẩu những sản phẩm có khả năng cạnh tranh nhằm đạt được mục tiêu đa dạng hóa thị trường trong quan hệ TMQT nói chung và XK nói riêng. Mục tiêu đa dạng hóa được thực hiện khá thành công nhờ có sự đóng góp đáng kể của hệ thống các cơ quan thương vụ của TQ ở nước ngoài.

Định hướng thị trường được xác định theo 2 nhóm:

+ thị trường các nước phát triển: tập trung xuất khẩu các sản phẩm sử dụng nhiều lao động và các sản phẩm truyền thống, nhập khẩu các sản phẩm công nghệ cao

+ thị trường các nước có trình độ phát triển thấp hơn: xuất khẩu các sản phẩm công nghệ cao, NK nguyên liệu

(3) thực hiện các biện pháp xúc tiến XK: thông qua vai trò hoạt động của các tổ chức xúc tiến

+ hội đồng xúc tiến mậu dịch TQ: có vai trò quản lý nhà nước với các hoạt động xúc tiến thương mại: tiến hành các hoạt động xúc tiến thương mại quốc gia cụ thể. VD hỗ trợ các doanh nghiệp, hỗ trợ các nguyên thủ quốc gia thăm và làm việc ở nước ngoài, tổ chức các tuần văn hóa, ngày văn hóa TQ ở nước ngoài

+ Các văn phòng thúc đẩy XK (EPO): Thành lập ở các địa phương, các vùng có quy mô sản xuất, xuất khẩu lớn. Thực hiện tư vấn cho các doanh nghiệp xuất khẩu về các lựa chọn nguyên liệu đầu vào, công nghệ sản xuất và cơ cấu sản phẩm đảm bảo sự phù hợp với năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp với biến động của

thị trường, cung cấp thông tin và giải đáp những thắc mắc về môi trường luật pháp và chính sách của các doanh nghiệp

+ Các thương vụ: đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn lao động, đặc biệt nhân sự làm công tác Marketing là cầu nối trung gian giữa thị trường trong nước và nước ngoài, thường cung cấp thông tin về thị trường các doanh nghiệp, hỗ trợ trong đàm phán kí kết thành công hợp đồng thương mại với nước ngoài. Hỗ trợ doanh nghiệp trong nước giải quyết tranh chấp thương mại

(4) Thực hiện các biện pháp hỗ trợ, nâng cao chất lượng sản phẩm:

- + Thành lập các cơ quan chức năng và ban hành hệ thống các văn bản pháp luật về kiểm tra giám định chất lượng hàng xuất khẩu
- + hàng năm tổ chức bình chọn và trao giải thưởng cho 100 sản phẩm XK đạt chất lượng cao nhất, thông qua các nhà nhập khẩu lớn, cơ quan quản lý của nước nhập khẩu khuyến khích các doanh nghiệp cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng và thúc đẩy xuất khẩu
- + áp dụng chính sách tín dụng ưu đãi hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước cải tiến công nghệ sản xuất

(5) Các biện pháp thúc đẩy xuất khẩu khác

- + Áp dụng các chính sách hoàn thuế và miễn giảm thuế: VAT và thuế NK đầu vào
- + thực hiện chính sách duy trì đồng nội tệ giá trị thấp: phá giá biên độ nhỏ
- + Khuyến khích thu hút FDI để đẩy mạnh XK. Thông qua hút vốn, CN kinh nghiệm quản lý hiện đại và hiệu quả của đối tác nước ngoài đồng thời kết hợp giữa thương hiệu trong nước với thương hiệu nước ngoài để phát triển khả năng thâm nhập thị trường xuất khẩu. Trung Quốc đã đồng ý mở cửa các lĩnh vực dầu thô và dầu chế biến cho các thương gia tư nhân qua việc tự do hóa dầu và giảm sự độc quyền mậu dịch bằng việc cho lĩnh vực tư nhân nhập khẩu 4 triệu tấn các sản phẩm dầu và 10% dầu thô nhập khẩu. TQ cũng sẽ mở cửa lĩnh vực phân phối bán lẻ mặt hàng này sau 3 năm gia nhập WTO, và cho phép các công ty nc ngoài có ít nhất 30% ở mỗi trạm xăng dầu. TQ sẽ mở cửa thị trường bán buôn sau 5 năm gia nhập WTO. Trong lĩnh vực viễn thông, các nhà kinh doanh nước ngoài đc phép nắm nới 25% cổ phần ở các ông ty viễn thông di động, tăng lên 35% một năm sau đó và lên 49% trong 3 năm tiếp theo. Trong các dịch vụ internet, truyền thông và các dịch vụ giá trị gia tăng khác, các công ty nước ngoài có thể nắm giữ ngay 30% ở các công ty TQ thuộc các tỉnh BK, TH và QC, tỷ lệ này sẽ lên 50% sau 2 năm khi mọi hạn chế về khu vực địa lý đc xóa bỏ. Từ năm 1978-2001 FDI tích lũy vượt 760 tỉ USD, đứng đầu thu hút FDI tại các nước đang phát triển và đứng thứ 2 thế giới

+ Đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng đặc biệt là CSHT giao thông, xây dựng khu chế xuất, đặc khu kinh tế mở tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh xuất khẩu.

+ Thực hiện miễn giảm thuế thu nhập DN dựa trên đại bàn hoạt động và tỷ trọng giá trị hàng hóa XK trong đó các DN hoạt động trong đặc khu kinh tế và có tỷ trọng giá trị XJ từ 70% trở lên trong tổng doanh thu sẽ được hưởng mức ưu đãi thuế thu nhập DN cao nhất. Đồng thời CP thực hiện chính sách hoàn thuế cho các DN tham gia vào XK

Các biện pháp quản lý nhập khẩu:

TQ ưu tiên NK sản phẩm công nghệ như máy móc thiết bị và các nguyên liệu phục vụ cho sx hàng XK, áp dụng thuế quan, hạn ngạch, giấy phép

- Áp dụng biện pháp thuế quan NK. Đây là công cụ được use phổ biến nhất và với mục đích bảo hộ các ngành CN non trẻ.

Trong quá trình đàm phán gia nhập vWTO mức thuế quan NK được điều chỉnh giảm dần từ 42,5% năm 95 xuống 15,2% năm 2001.

- Áp dụng hạn ngạch NK : được áp dụng đối với các loại sp cần được kiểm soát 1 cách chặt chẽ để bảo hộ cho nền sx trong nước : thép, hóa chất, dệt may
- Đưa ra các biện pháp chống bán phá giá

Sau cải cách cuối năm 1978, kinh tế TQ phát triển rất nhanh. Từ đầu thập niên 1980 đến năm 1996 kinh tế TQ luôn tăng trưởng xấp xỉ 10%

+ Giai đoạn 2001- nay:

Mô hình chính sách: thúc đẩy xuất khẩu và tự do hóa thương mại phù hợp với yêu cầu của quá trình hội nhập

Các biện pháp thực hiện

+ Tiếp tục thực hiện các biện pháp thúc đẩy xuất khẩu ở thời kỳ trc đồng thời tăng cường áp dụng các biện pháp mới thông qua việc chú trọng hoàn thiện hệ thống pháp luật, xây dựng CSHT đào tạo phát triển nguồn nhân lực đặc biệt là đào tạo nghề. Cụ thể từ 1/1/2002 chính phủ TQ ban hành luật thuế đối kháng và chống bán phá giá nhằm đảm bảo môi trường cạnh tranh bình đẳng cho hàng TQ và hàng hóa nước ngoài.

+ Tiến hành cắt giảm thuế và hạn ngạch nhập theo lộ trình. Năm 2002 mức thuế quan bình quân đã hạ từ 15,3% xuống 12%, mức giảm là 21,6%; năm 2003 bình quân mức thuế đã từ 12% giảm xuống 11% mức giảm là 8,3%, và giảm còn 10% năm 2005. Hàng hóa nhập khẩu được quản lý bằng giấy phép và hạn ngạch cung giảm dần (44 mặt hàng năm 2001) xuống còn 14 mặt hàng năm 2005

Từ năm 2002-2010, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa của TQ đạt 15.728,78 tỷ USD, xuất khẩu đạt 8518,78 tỷ USD, nhập khẩu đạt 7209,99 tỷ USD lần lượt tăng gấp 4,8 lần, 5 lần và 4,6 lần so với 24 năm gộp lại kể từ khi TQ cải cách mở cửa năm 1978 đến năm 2001. Năm 2010 quy mô thương mại của TQ đứng thứ 2 thế giới sau Mỹ. TQ đã có 450000 công ty xuyên quốc gia được thành lập đồng thời có 98 xí nghiệp mạnh của thế giới đã đầu tư vào khu vực Phố đông- Thượng Hải, các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã xuất khẩu ra nước ngoài 60% số sản phẩm còn lại tiêu thụ trong nước

+ Chuyển sang tập trung xuất khẩu các sản phẩm công nghệ cao: để đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm có giá trị cao tăng thu ngoại tệ và xây dựng thương hiệu

+ Triển khai các hoạt động hỗ trợ thanh toán dựa trên hiệp định của NHTW TQ với NHTW nước ngoài trong các lĩnh vực cung cấp dịch vụ thanh toán quốc tế và mở đại diện NHTW của NH TQ và đại diện NHTW TQ ở nước ngoài: chuyển đổi tiền tệ, mở thư tín dụng. TQ muốn tạo điều kiện thanh toán tốt nhất cho những doanh nghiệp xuất nhập khẩu nhằm đảm bảo quyền lợi và thúc đẩy XK

+ tăng cường thực hiện các biện pháp xúc tiến thương mại để thực hiện sự hỗ trợ tích cực hơn của CP cho các dn tham gia vào XK thay thế cho các biện pháp hỗ trợ trực tiếp: tạo điều kiện cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ phát triển thông qua quỹ phát triển, đưa quyền sản xuất và xuất khẩu cho các xí nghiệp sản xuất

nhỏ và vừa, từng bước mở rộng quyền kinh doanh ngoại thương cho tổng công ty xuất nhập khẩu, Ưu tiên cho 2 tỉnh QUảng Đông, Phúc Kiến mở rộng quyền hạn kinh doanh xuất nhập khẩu, cho phép địa phương có thể thành lập các công ty ngoại thương địa phương. Các thành phố trực thuộc TW cũng đc phép thành lập các tổng công ty ngoại thương riêng

+CP TQ thực hiện tăng cường dự trữ ngoại tệ nhằm bình ổn tỷ giá hối đoái tạo đk thuận lợi cho các DN tham gia vào XK và thu hút ĐTNN

+Tăng cường áp dụng các biện pháp kiểm tra và giám định hàng xuất khẩu và tiến tới áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế đối với hàng xuất khẩu chất lượng cao vào các nước phát triển

+Công tác đào tạo nguồn nhân lực:Chính phủ TQ chú trọng phát triển mạng lưới các trung tâm dạy nghề,nâng cao chất lượng đào tạo đại học,cao đẳng trong nc kết hợp với các chương trình hợp tác đào tạo quốc tế

Biện pháp quản lý NK

+ Chuyển sang áp dụng các bp mang tính kỹ thuật dựa theo tiêu chuẩn quốc gia và quốc tế trong đó đ biệt chú ý đến tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm và tiêu chuẩn về môi trường

+Từng bước áp dụng c/s chống bán phá giá nhằm tạo ra mt cạnh tranh b đẳng và b vệ lợi ích cho các DN trong nước dựa trên luật chống bán phá giá được ban hành năm 2002

+ Tăng cường áp dụng hạn chế XK tự nguyện đ với sp NK từ Hoa Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc,... đồng thời áp dụng các biện pháp tự vệ

+ Thuế quan NK được đchỉnh theo hướng tự do hóa TM theo q định của WTO xuống còn 10% năm 2005. Đồng thời hàng hóa NK được quản lý = giấy phép và hạn ngạch cũng giảm dần (44 mặt hàng năm 2001) xuống còn 14 mặt hàng năm 2005

3. Bài học kinh nghiệm rút ra để hoàn thiện chính sách TMQT của Việt Nam:

Nằm trong khu vực tăng trưởng năng động nhất của thế giới, Việt Nam và Trung Quốc đều có rất nhiều lợi thế về vị trí địa lý để phát triển kinh tế hướng ngoại. Việt Nam và Trung Quốc là hai nước có nguồn nhân công dồi dào, tuy nhiên, nếu xét về quy mô thì Trung Quốc vượt xa Việt Nam. Song nguồn nhân công của hai nước đều có chung đặc điểm là giá rẻ, thuộc vào loại thấp nhất thế giới. Ngoài ra, Trung Quốc và Việt Nam là hai quốc gia đều chịu những tác động tư tưởng, văn hóa lịch sử truyền thống tương tự nhau. Từ thực tiễn của Việt Nam và kinh nghiệm của Trung Quốc, một số bài học cho Việt Nam có thể rút ra như sau:

- Kinh nghiệm phát triển các đặc khu kinh tế .Đây chính là việc chọn các vùng có ĐK thuận lợi nhất để mở cửa trc tiên
- phát triển các khu khai thác và phát triển kinh tế kỹ thuật
- Tích cực chủ động trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, chủ động trong đàm phán và kí kết các hiệp định thương mại song phương và đa phương, nhằm tìm kiếm các cơ hội mở rộng mối quan hệ hợp tác với nhiều quốc gia. Đồng thời, tạo điều kiện thuận lợi để Việt Nam nhận được sự đầu tư cũng như hỗ trợ từ phía nước ngoài

- Nâng cao chất lượng đào tạo, đội ngũ cán bộ chuyên môn marketing nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp xây dựng đội ngũ cán bộ làm công tác thị trường.
- Nhận biết được tầm quan trọng của việc tạo ra những sản phẩm chất lượng. Cần kiểm tra kỹ chất lượng đối với hàng hóa xuất khẩu ra nước ngoài, phải đầy đủ các tiêu chuẩn thì mới cho xuất khẩu. Thực hiện tốt được điều này sẽ tạo được lòng tin cũng như uy tín đối với các khách hàng khó tính như thị trường Nhật Bản, thị trường Hoa Kỳ, thị trường EU.
- Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại, tạo điều kiện tốt cho các doanh nghiệp tiếp cận thị trường mới. Cung cấp thông tin đầy đủ, chi tiết về các thị trường trọng tâm trọng điểm cho các doanh nghiệp. thông qua các tuần lễ giao lưu văn hóa, hội chợ thương mại để quảng bá cho hàng hóa của Việt Nam.
- Công nghiệp phụ trợ: Như đã phân tích, Việt Nam phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu máy móc, thiết bị và nguyên vật liệu (hơn 80% nhập khẩu). Nhập khẩu vừa qua tăng đột biến do nhập khẩu những hàng hóa trên tăng mạnh (cả khối lượng và giá cả). Để tránh sự phụ thuộc quá lớn vào nhập khẩu hàng hóa trên, đặc biệt trong bối cảnh giá nguyên vật liệu có xu hướng gia tăng, Việt Nam cần phải có chiến lược phát triển công nghiệp phụ trợ. Quy hoạch, phát triển các cụm, khu công nghiệp phụ trợ bên cạnh các khu công nghiệp chuyên ngành chuyên sản xuất nguyên phụ liệu, vật tư sản xuất để cung ứng cho các doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu; Chuyển hướng sản xuất và hình thành vùng nguyên liệu cho các ngành đang có thế mạnh như dệt may, xuất khẩu gỗ,... Bằng cách đó, Việt Nam sẽ tiết kiệm được một nguồn ngoại tệ lớn và tránh được những cú sốc về giá khi giá nguyên vật liệu tăng trên thị trường quốc tế.
- Chuyển dịch cơ cấu đầu tư: Việt Nam cần phải đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu đầu tư sang các ngành xuất khẩu. Đồng thời cũng dần phải dịch chuyển cơ cấu các ngành xuất khẩu từ chỗ giá trị gia tăng thấp sang hướng giá trị gia tăng cao.
- Có chính sách giám sát đầu tư công hiệu quả, để đảm bảo rằng nguồn vốn đầu tư không tạo ra một nền kinh tế thiếu hiệu quả, không hướng tới tăng trưởng xuất khẩu bền vững, gây nên nhập siêu trong tương lai.
- Liên kết các doanh nghiệp, các ngành kinh tế liên quan đến nhau để nhập khẩu theo một hệ thống và có chiến lược nhập khẩu phù hợp, để tăng quy mô khắc phục những khó khăn về vốn, giá cả.
- Phát triển các cơ quan thương vụ của Việt Nam ở nước ngoài nhằm các mục tiêu:
 - + Tham gia cùng các đoàn đàm phán của nước ta trong quá trình đàm phán ký kết các hợp đồng song phương và đa phương.
 - +Thực hiện việc thu thập và cung cấp thông tin về thị trường nước ngoài cho các doanh nghiệp trong nước(môi trường luật pháp, thị hiếu, đối thủ cạnh tranh..)
 - +Tư vấn cho việc lựa chọn thị trường , quảng bá sản phẩm, giới thiệu hình ảnh Việt Nam cho bạn bè thế giới.
- Tăng cường các hoạt động thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp nước ngoài để mở rộng quy mô và tiếp thu được trình độ quản lý tiên tiến, công nghệ hiện đại... Khuyến khích các doanh nghiệp nhập khẩu các máy móc, trang thiết bị hiện đại, không nhập khẩu các máy móc, công nghệ lạc hậu, tránh đưa nước ta trở thành bãi rác công nghiệp...
- Việc áp dụng các rào cản kỹ thuật ở VN chưa mang tính thường xuyên, chưa thực sự hữu hiệu.VD dịch cúm gia cầm...khi hết dịch thì lắng xuống,k có giấy chứng nhận chất lượng, k có nhiều thiết bị kiểm tra đánh giá

Câu 2: Phân tích nội dung cơ bản của CSĐTQT của TQ thời kỳ từ năm 1978 đến nay và từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho VN?

Giai đoạn 1978-1995

Mô hình chính sách: khuyến khích thu hút FDI

Các biện pháp thực hiện:

- (1) Xây dựng quy hoạch tổng thể và triển khai thu hút FDI theo kiểu mô hình cuốn chiếu: từ các vùng ven biển, ven biên giới có điều kiện thuận lợi vào trong đất liền >> hình thành các cực tăng trưởng kinh tế: Là một quốc gia rộng lớn, mọi vùng đều thiếu vốn đầu tư, TQ không thể cùng một lúc mở cửa mọi miền, do vậy chính sách mở rộng đại bàn thu hút FDI từng bước được coi là hữu hiệu hơn cả, Mở đầu cho chính sách này TQ đã tiến hành thử nghiệm chính sách đặc thù và biện pháp linh hoạt trong kinh tế đối ngoại ở 2 tỉnh Quảng Đông và Phúc Kiến với nội dung: thực hiện khoán định mức tài chính và thu nhập ngoại tệ, điều tiết thích hợp thị trường vật tư thương nghiệp dưới sự chỉ đạo kế hoạch của nhà nước, quản lý kế hoạch vật giá, tiền lương lao động và hoạt động kinh tế đối ngoại của doanh nghiệp, thử làm đặc khu kinh tế, tiếp tục thu hút vốn của kiều bào, của nước ngoài, đưa vào những kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý tiên tiến, mở rộng chế biến xuất khẩu. Sau hơn 1 năm thực hiện đã thu hút được những kết quả nhất định, với thành công đó TQ tiến tới xây dựng các đặc khu kinh tế với những đặc thù riêng có của TQ như: quy mô rất lớn (DKKT Thâm Quyển rộng 32.750 ha, trong khi Masan của Hàn Quốc chỉ rộng 175 ha), mục tiêu phải thực hiện các nhiệm vụ kép là đưa đầu tư và kỹ thuật từ nước ngoài vào và thiết lập các mối quan hệ với các xí nghiệp nội địa TQ, phát triển DKKT dựa vào thu hút và lợi dụng vốn bên ngoài...TQ tiếp tục mở cửa 14 thành phố ven biển sau đó mở cửa cả khu vực đồng bằng và châu thổ các con sông các vùng ven biên giới tạo thành cực diện mở cửa toàn phương vị, nhiều tầng nấc từ Nam đến Bắc, từ Đông sang Trung và Tây từ ven biển vào nội địa theo kiểu cuốn chiếu tạo nên không gian thông thoáng cho các nhà đầu tư
- (2) Đưa ra phương châm thu hút FDI “lấy thị trường đổi lấy vốn và công nghệ”. Thông qua thu hút vốn, tiếp thu kinh nghiệm quản lý hiện đại và hiệu quả của đối tác nước ngoài đồng thời kết hợp giữ thương hiệu trong nước với thương hiệu hàng hóa nước ngoài để phát triển khả năng thâm nhập thị trường xuất khẩu. TQ đã đồng ý mở cửa các lĩnh vực dầu thô và dầu chế biến cho các thương gia tự nhân qua việc tự do hóa dân và giảm sự độc quyền mậu dịch bằng việc cho lĩnh vực tư nhân nhập khẩu 4 triệu tấn các sản phẩm dầu và 10% dầu thô nhập khẩu. TQ cũng sẽ mở cửa lĩnh vực phân phối bán lẻ mặt hàng này sau 3 năm gia nhập WTO và cho phép các công ty nước ngoài có ít nhất 30% ở mỗi trạm xăng dầu. TQ sẽ mở cửa thị trường buôn bán sau 5 năm gia nhập WTO. Trong lĩnh vực viễn thông các nhà kinh doanh nước ngoài được phép nắm tới 25% cổ phần ở các công ty viễn thông di động tăng lên 35% một năm sau đó và lên 40% trong 3 năm tiếp theo. Trong các dịch vụ Internet truyền thông và các dịch vụ giá trị gia tăng khác, các công ty nước ngoài có thể nắm giữ ngay 30% ở các công ty TQ thuộc BK, TH và QC tỷ lệ này sẽ tăng lên 50% sau 2 năm khi hạn chế về khu vực địa lý được xóa bỏ. Các hãng nước ngoài được quyền sở hữu và xâm nhập thị trường dịch vụ viễn

thông và nâng cao sự bảo vệ bản quyền thông qua việc TQ thực thi Hiệp định về các lĩnh vực liên quan đến thương mại bản quyền. Trong ngành chứng khoán một số liên doanh nước ngoài đc phép tham gia vào quản lý quỹ theo cùng phương thức quản lý của các công ty TQ. TQ sẽ cho phép kiểm soát việc quản lý một cách có hiệu quả trong các liên doanh bảo hiểm nhân thọ, mặc dù cổ phần nước ngoài chỉ đc hạn chế ở 50%, TQ sẽ cho phép các nhà bảo hiểm nước ngoài tham gia vào các lĩnh vực bảo hiểm y tế, hưu trí, trong vòng 5 năm và cho phép các chi nhánh của các công ty bảo hiểm phi nhân thọ hoạt động từ 2 năm sau khi gia nhập WTO

(*) thu hút FDI vào TQ năm 1984: 1258 triệu USD, năm 1985: 1659 triệu USD. 4/1984: quy định về các xí nghiệp hợp tác TQ-nước ngoài, mục đích của nhf đầu tư giai đoạn 1978-1985: là lợi dụng sức lao động rẻ ở TQ, vốn đầu tư với số lượng ít và mang tính chất thăm dò thị trường mới, 1986-1991: chiến lược lưỡng đầu tại ngoại, lấy xây dựng công nghiệp làm chủ, vốn chủ yếu từ Hoa kiều, Nhật Bản và Phương Tây, các vùng kinh tế trọng điểm của TQ: Liêu Ninh, Sơn Đông, Giang Tô, Phúc Kiến, Quảng Đông, FDI năm 1991: 4366 triệu USD, 12/4/1986 QH thông qua luật các công trình dùng vốn nước ngoài

(3) Thực hiện các biện pháp xây dựng môi trường kinh doanh thuận lợi

+ Dùng vốn vay ODA kết hợp huy động các nguồn lực trong nước và kiều hối để xây dựng và cải tạo cơ sở hạ tầng, phát triển các tuyến đường bộ, đường sắt, sân bay, bến cảng: TQ đã chủ động bỏ vốn ra xây dựng cải tạo đường xá, bến bãi, kho tàng, cảng nước sâu, sân bay, hệ thống thông tin...từ các khoản tiết kiệm trong nước. Theo thống kê, một tQ đc đầu tư vào xây dựng cơ sở hạ tầng. Cho đến năm 1994, TQ đã xây dựng đc 54 ngàn km đường sắt trong đó có 8.988 km đường sắt được điện khí hóa; 1.178 ngàn km đường bộ trong đó có 1.555km đường cao tốc, 9.078 km đường xe hơi chuyên dụng cấp 1 và cấp 2; xây dựng đường bộ đến tất cả các huyện, đã cải tạo sử dụng 110 ngàn km vận tải đường soong, xây dựng hơn 20 cảng lớn, 1.763 cảng nhỏ, mở gần 100 tuyến đường biển để giao lưu với 1100 bến cảng của hơn 160 nwc và khu vực; Hàng không dân dụng của TQ hiện nay đã có một số đội bay hiện đại, các sân bay quốc tế, hệ thống đường cao tốc suốt dọc đất nước và hệ thống đường sắt thuận tiện. Vận chuyển hàng không của khoảng 40 hãng nội địa đang phát triển ở mức 13% mỗi năm. Nhìn chung các nhà đầu tư nước ngoài khá hài lòng về môi trường cứng đã được cải thiện này

+ Hoàn thiện hệ thống luật pháp thu hút đầu tư nước ngoài phù hợp với thông lệ quốc tế.

Ngày 1/7/1979 TQ đã công bố luật đầu tư và hợp tác TQ-nc ngoại, đặt nền móng cho hoạt động đầu tư nước ngoài vào TQ. Tháng 4/1990 TQ đã tiến hành sửa đổi bộ luật này với nhiều qui định có lợi hơn cho nhà đầu tư nước ngoài. Cho đến nay TQ đã ban hành hơn 500 văn bản pháp lý, từ các bộ luật đến những qui định liên quan đến các quan hệ kinh tế đối ngoại và FDI. Nhìn chung các văn bản pháp lý này là chặt chẽ và tương đối phù hợp với những yêu cầu mở rộng thu hút FDI trong một nền kinh tế thị trường. Chứng đc xây dựng trên những nguyên tắc cơ bản là:

- Bình đẳng cùng có lợi, nghĩa là phải xây dựng hiện đại hóa của TQ, đồng thời các nhà đầu tư cũng thấy đc lợi ích của mình. Nhà nước TQ bảo vệ vốn đầu tư, các lợi nhuận thu đc và các quyền lợi hợp pháp khác của các nhà đầu tư

- Tôn trọng tập quán quốc tế: các nhà đầu tư có quyền tự chủ tương đối lớn trong sản xuất kinh doanh. Họ có thể áp dụng các phương thức quản lý phổ biến trên thế giới, không bị bó buộc bởi thể chế quản lý hiện hành của TQ

+ Chính sách ưu đãi thuế: Thuế có quan hệ trực tiếp tới lợi nhuận của các nhà đầu tư, là một chỗ dựa quan trọng để họ quyết định có đầu tư hay không. Nhằm thu hút học TQ đã đề ra nhiều chính sách ưu đãi thuế và luật pháp hóa chúng như:

- Ưu đãi về kỳ hạn kinh doanh: Trong thời kỳ đầu mở cửa, các cơ sở mới thành lập với thời gian liên doanh hơn 10 năm được hưởng chế độ miễn thuế thu nhập trong một năm đầu làm ra lãi và được giảm 50% thuế thu nhập trong 2 năm tiếp theo. Về sao thời gian miễn thuế và giảm thuế tăng lên tương ứng là 2 và 3 năm

- Ưu đãi đối với khu vực đầu tư: Khi thực hiện chiến lược mở cửa khu vực TQ đã đưa ra những ưu đãi nhằm thu hút FDI vào các khu vực. Theo đó các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài xây dựng ở đặc khu kinh tế và các doanh nghiệp mang tính chất sản xuất xây dựng ở khu khai thác phát triển kinh tế kỹ thuật tại 14 thành phố ven biển do Quốc vụ phê duyệt được giảm thuế thu nhập 15% theo tỷ lệ thuế. Ưu đãi thuế còn dành cho đầu tư ở khu phố cũ thuộc các thành phố ven biển, đặc khu kinh tế, khu khai thác theo đó những doanh nghiệp đầu tư nước ngoài mang tính sản xuất có thể được giảm thuế thu nhập doanh nghiệp tới 24%

Ngoài ra các doanh nghiệp sản xuất phục vụ xuất khẩu ở các đặc khu kinh tế khi nhập khẩu vật tư được miễn thuế hải quan từ 5-25%

- Đãi ngộ dành cho hành vi tái đầu tư: hành vi tái đầu tư của thương nhân nước ngoài thuộc về loại thông thương hay đặc biệt sẽ được hưởng những ưu đãi đãi ngộ khác nhau như:

Đãi ngộ dành cho hành vi đầu tư thông thường: Người đầu tư nước ngoài dùng số lợi nhuận thu được của xí nghiệp để tái đầu tư trực tiếp cho xí nghiệp đó, hoặc đầu tư xây dựng doanh nghiệp khác, nếu kỳ hạn kinh doanh doanh nghiệp không dưới 5 năm thì được trả lại 40% thuế thu nhập đã nộp đối với phần tái đầu tư

Đãi ngộ dành cho hành vi tái đầu tư đặc biệt: các nhà đầu tư tái đầu tư xây dựng ở một số lĩnh vực đặc biệt như mở rộng xí nghiệp có kỹ thuật tiên tiến, mở rộng xí nghiệp xuất khẩu sản phẩm hoặc đầu tư cho các hạng mục xây dựng cơ bản và mở mang nông nghiệp trong đặc khu kinh tế Hải Nam thì được trả lại toàn bộ thuế thu nhập đối với phần tái đầu tư. Trong nội dung điều chỉnh ở thập kỷ 90, TQ đã chuyển từ chính sách ưu đãi đối với FDI sang cải thiện toàn diện môi trường đầu tư

đưa vốn FDI vào những ngành và những khu vực này.

Trong nội dung điều chỉnh ở thập kỷ 90, Trung Quốc đã *chuyển từ chính sách ưu đãi đối với FDI sang cải thiện toàn diện môi trường đầu tư.*

Thực tế cho thấy, dù được ưu đãi nhưng FDI chưa phát huy hết tác dụng vì "môi trường mềm" cho FDI chưa tốt, chẳng hạn như pháp luật, thể chế kinh tế thị trường chưa hoàn thiện, biện pháp khuyến khích đầu tư chưa thống nhất ... bởi vậy, cải thiện môi trường đầu tư là biện pháp hiệu quả nhất để thu hút FDI.

Trung Quốc đã thực hiện điều chỉnh Luật đầu tư từ dựa vào luật pháp trong nước là chủ yếu sang dựa vào luật pháp và qui định của thế giới. Hiện nay Trung Quốc có 4 bộ luật liên quan đến đầu tư nước ngoài : Luật xí nghiệp liên doanh với nước ngoài, Luật xí nghiệp hợp tác với nước ngoài, Luật đầu tư xí nghiệp nước ngoài, Luật về thuế của xí nghiệp đầu tư vốn nước ngoài và xí nghiệp nước ngoài ở Trung Quốc. Ngoài ra còn có tới trên 200 loại văn bản qui định và các văn bản liên quan đến đầu tư nước ngoài. Thời gian tới Trung Quốc phải rà soát lại tất cả các qui định sao cho phù hợp sau khi gia nhập WTO để tránh mâu thuẫn về luật pháp, thống nhất với qui định của quốc tế, từ đó tạo cơ sở pháp lý khuyến khích thương nhân nước ngoài tiếp tục đầu tư vào Trung Quốc. Kinh nghiệm vừa qua cho thấy thủ tục pháp lý phiền hà, chồng chéo là một nhân tố cản trở rất lớn đối với thu hút FDI.

4) Đa dạng hoá các hình thức đầu tư:

Cho đến nay, ở Trung Quốc vẫn có 3 hình thức chính là: Xí nghiệp chung vốn kinh doanh, xí nghiệp hợp tác kinh doanh và xí nghiệp 100% vốn nước ngoài. Đã có một thời gian Trung Quốc hạn chế hình thức đầu tư 100%

vốn nước ngoài vì sợ tỉ lệ các xí nghiệp này quá lớn sẽ ảnh hưởng đến các ngành sản xuất trong nước hay chủ quyền lãnh thổ... Tuy nhiên, hiện nay Trung Quốc đang tháo gỡ dần những hạn chế đối với hình thức 100% vốn nước ngoài.

Để tăng cường thu hút FDI hơn nữa, năm 1996 Trung Quốc đã thực hiện điều chỉnh về hình thức đầu tư, *chuyển từ thu hút FDI vào ngành nghề là chính sang thu hút FDI vào cả lĩnh vực lưu thông tiền vốn quốc tế*. Theo đó, cùng với các chủ đầu tư đến từ các nước Âu, Mỹ, từ các công ty xuyên quốc gia, từ các nhà tư bản lớn Hoa kiều, bên cạnh tiền vốn ngành nghề còn có tiền vốn lưu thông quốc tế thâm nhập vào Trung Quốc, dưới các phương thức mua bán chứng khoán, lưu thông tiền vốn cổ phần, xây dựng quỹ tham gia cổ phần ... Những hình thức này đã gián tiếp làm tăng nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Trung Quốc.

Trong những hình thức trên, Trung Quốc đặc biệt chú ý tới hình thức vốn cổ phần. Các nhà đầu tư tham gia cổ phần trực tiếp trong các xí nghiệp ở Trung Quốc, hình thành nên "Xí nghiệp cổ phần chung vốn Trung Quốc với nước ngoài". Đây là hình thức thu hút đầu tư có hiệu quả và nhanh chóng. Nó được áp dụng thử nghiệm từ trước ở Thượng Hải và Thâm Quyến và cũng có sự đột phá ở các tỉnh và thành phố này.

5. Đa dạng hoá chủ đầu tư:

Để khuyến khích các thương gia nước ngoài đến Trung Quốc đầu tư nhiều hơn nữa, nhất là các thương gia người Hoa, Hoa kiều và TNCs, Trung Quốc đã áp dụng chính sách đa dạng hoá chủ đầu tư, theo đó Trung Quốc sẽ thực hiện nhiều chính sách khuyến khích như:

a) Chính sách khuyến khích đối với Hoa kiều và người Hoa.

Hiện nay trên thế giới có khoảng 60 triệu người Trung Quốc sống ở nước ngoài, phân bố ở trên 160 nước và khu vực, trong đó khoảng 90% số người Hoa và Hoa Kiều đã nhập quốc tịch ở nước sở tại. Cộng đồng người Hoa và Hoa Kiều ở nước ngoài, nhất là đông nam á, phần lớn họ làm nghề buôn bán

Đại đa số các triệu phú, tỷ phú người Hoa đều xuất thân từ nghề buôn bán nhỏ rồi dần dần mở rộng kinh doanh. Hiện nay trên thế giới có 49 người Hoa ở nước ngoài là tỷ phú. Người giàu nhất có tài sản trên 7 tỷ USD. Lực lượng người Hoa ở Đông Nam Á có thực lực kinh tế hùng hậu nhất, với khoảng 30 triệu người nhưng họ chi phối tới 60% các nền kinh tế trong vùng, số người Hoa giàu có ở Đông Nam Á chiếm một nửa trong số khoảng 500 thương gia giàu có nhất thế giới. Hiện nay vốn của người Hoa và Hoa kiều trên thế giới có khoảng 3.000 tỷ USD, doanh thu về hàng hoá và dịch vụ chừng 450 tỷ USD hàng năm. Theo đánh giá của Giáo sư Gordon Reding trường Tổng hợp Hồng Kông: cộng đồng Hoa kiều chỉ chiếm 5% dân số Trung Quốc nhưng có tổng thu nhập tương đương với 2/3 tổng thu nhập quốc dân của Trung Quốc. ☞

Hoa kiều không chỉ giỏi kinh doanh mà còn rất thành đạt về khoa học kỹ thuật. Ở Mỹ, nơi có trình độ khoa học kỹ thuật cao nhất thế giới, trong số 13 vạn nhà khoa học và chuyên gia kỹ thuật hàng đầu, người Hoa và Hoa kiều chiếm hơn 3 vạn người. Những chuyên gia kỹ thuật cao trong số họ đều có mặt trên mọi lĩnh vực. Bên cạnh đó, người Hoa và Hoa kiều trên thế giới còn xây dựng được vị thế thuận lợi về chính trị - xã hội ở nhiều nước.

Với sức mạnh kinh tế ngày càng được tăng cường, với lực lượng nhân tài hùng hậu, người Hoa và Hoa kiều ở nước ngoài được Trung Quốc quan tâm khuyến khích đầu tư về quê hương. Bên cạnh đó, đã từ lâu Hoa kiều ở Hồng Kông, Đài Loan và Ma Cao rất muốn đầu tư vào Trung Quốc, một thị trường với những tiềm năng khổng lồ về tài nguyên, về sức mua và nguồn lao động rẻ. Đồng thời khi đầu tư vào Trung Quốc, Hoa kiều có nhiều thuận lợi về văn hoá, ngôn ngữ, quan hệ gia đình, dòng tộc, ... Chính vì những lý do này mà Trung Quốc liên tục đưa ra những quy định khuyến khích, mời gọi đầu tư của các chủ đầu tư có gốc gác quê hương ở Trung Hoa. Chẳng hạn năm 1989, Trung Quốc công bố "quy định về việc khuyến khích đồng bào Đài Loan đầu tư"; năm 1990 công bố "quy định về việc khuyến khích Hoa kiều và đồng bào Hồng

b) Khuyến khích đầu tư của các công ty xuyên quốc gia và các nhà tư bản lớn.

Trong thập kỷ 90, để đẩy nhanh quá trình công nghiệp hoá, Trung Quốc không những cần nhiều vốn mà quan trọng hơn là cần kỹ thuật cao, công nghệ hiện đại. Chính vì vậy, các chủ đầu tư là các công ty xuyên quốc gia, các nhà tư bản lớn, đặc biệt là các công ty Mỹ, Đức, Nhật Bản, Anh, Pháp, ý ... được khuyến khích đầu tư vào Trung Quốc. Hiện nay, trong số 500 TNCs đứng đầu thế giới đã có khoảng 300 TNCs đầu tư vào Trung Quốc. Các công ty này mang tới Trung Quốc những hạng mục thuộc loại hình lớn, kỹ thuật cao, cách quản lý khoa học, hiệu quả kinh doanh tốt... Nó có tác dụng rất lớn đối với việc nâng cao trình độ kỹ thuật của Trung Quốc, nâng cấp đối với thể hệ sản phẩm, cải thiện kết cấu ngành nghề chặt chẽ của Trung Quốc ... Để có được kết quả đó, ***Trung Quốc đã áp dụng nhiều chính sách thu hút FDI tương đối tự do đối với họ, tạo điều kiện cho họ thu được nhiều lợi nhuận như:***

- +) Thực hiện giảm dần các chế độ ưu đãi, cung cấp đãi ngộ quốc dân cho các nhà đầu tư nước ngoài để họ tiến hành cạnh tranh với các doanh nghiệp trong nước trên cơ sở bình đẳng và công bằng. Điều này rất quan trọng bởi vì đối với các nhà tư bản lớn Âu - Mỹ và TNCs, chính sách ưu đãi không có nhiều sức hút với họ. Dù cho Trung Quốc có ưu đãi về thuế thu nhập cho họ, thì họ vẫn phải nộp phần tiền thuế họ được thêm này theo luật thuế nước họ qui định.
- +) Các nhà đầu tư được đảm bảo an toàn về tính mạng và tài sản.
- +) Các quyền hợp pháp của các nhà đầu tư phải được bảo vệ. Lợi nhuận của họ được chuyển ra nước ngoài.
- +) Các doanh nghiệp chung vốn với TNCs được giao quyền độc lập và tự chủ trong các hoạt động sản xuất kinh doanh.
- +) Các tranh chấp kinh tế được giải quyết theo luật định.

Từ năm 1996, đồng thời với việc điều chỉnh chính sách, để khuyến khích các tập đoàn tư bản lớn Hoa Kiều, các công ty lớn ở các nước tư bản Âu Mỹ, đặc biệt là các công ty xuyên quốc gia đầu tư ngày càng nhiều vào Trung Quốc, Trung Quốc đã chú ý tới mục tiêu đầu tư của họ là muốn chiếm lĩnh thị trường Trung Quốc và thông qua Trung Quốc tiến thêm một bước là chiếm lĩnh thị trường Đông Nam Á và Châu Á - Thái Bình Dương. Trung Quốc đã xác định nhường lại một phần thị trường cho các nhà đầu tư để đổi lấy sự đầu tư lớn hơn nữa, nhiều hơn nữa với phương châm "Lấy thị trường đổi lấy kỹ thuật", "Lấy thị trường đổi lấy vốn", "Lấy thị trường để phát triển". Với chính sách này Trung Quốc đã thực hiện sự điều chỉnh về qui mô đầu tư, *chuyển từ thu hút những hạng mục vừa và nhỏ sang thu hút những hạng mục lớn và vừa*. Trung Quốc đã thực hiện các biện pháp linh hoạt lớn mở rộng thị trường nội địa, thiết lập và cải tiến cơ chế cạnh tranh thị trường, cung cấp những điều kiện

****) Chuyển từ hạn chế FDI vào một số ngành, lĩnh vực sang mở cửa toàn diện:***

Lúc đầu khi thu hút FDI, Trung Quốc chú trọng đầu tư vào lĩnh vực sản xuất, phát triển công nghiệp, còn đầu tư vào sản xuất nông nghiệp và dịch vụ thì tương đối ít. Thời kỳ đầu 70% FDI đầu tư vào sản xuất công nghiệp và hiệu quả tương đối tốt, nhưng đến nay hiệu quả không cao do sản xuất công nghiệp có nhiều hạn chế, nhất là cải cách xí nghiệp quốc doanh. Do hạn chế quá nhiều đối với FDI trong lĩnh vực nông nghiệp, dịch vụ nên FDI không phát huy hết hiệu quả. Bởi vậy, Trung Quốc có sự điều chỉnh kích đầu tư nhiều hơn vào ngành nghề thứ nhất và thứ ba.

Trong ngành nghề thứ nhất, khuyến khích đầu tư vào những hạng mục khai thác nông lâm nghiệp, những hạng mục tập trung nhiều kỹ thuật tiên tiến, những hạng mục xuất khẩu sản phẩm tạo ngoại hối, tập trung giá trị gia tăng cao, những hạng mục công nghiệp cơ sở, nguyên liệu, linh kiện máy móc, những hạng mục cải tạo kỹ thuật ở các xí nghiệp cũ ... Trọng điểm ngành nghề

đã được Trung Quốc chú trọng *chuyển từ công nghiệp gia công sang các ngành nghề tập trung nhiều tiền vốn và kỹ thuật.*

Trong ngành nghề thứ ba, Trung Quốc khuyến khích đầu tư vào những hoạt động lưu thông tiền tệ, ngoại thương, tư vấn bảo hiểm ... Trung Quốc lưu ý những ngành này căn cứ theo tình hình thí điểm từng bước mở rộng hoặc nới lỏng phạm vi, nhưng không phát triển quá nhanh để tránh dẫn đến những ảnh hưởng không cần thiết.

**) Phá vỡ kết cấu "nồi cơm to" xây dựng doanh nghiệp trở thành chủ thể tìm kiếm tiền vốn đầu tư của nước ngoài, xí nghiệp quốc doanh từ chỗ bài xích FDI chuyển sang tăng cường hợp tác và coi đó là biện pháp quan trọng để cải tạo doanh nghiệp nhà nước.*

Giai đoạn từ 1996 đến nay:

Mô hình chính sách: kết hợp giữa khuyến khích thu hút FDI và hỗ trợ đầu tư ra nước ngoài

Các biện pháp thực hiện:

- + Tiếp tục thực hiện có hiệu quả các biện pháp thu hút FDI: tháng 7/2012 chính phủ TQ áp dụng giảm 50% thuế thu nhập cho các công ty có vốn ĐTNN nhà ĐTNN
- + Hỗ trợ vốn cho các công ty trong nước đầu tư ra nước ngoài
- + Phối hợp triển khai thực hiện các hoạt động xúc tiến thu hút FDI và xúc tiến đầu tư ra nước ngoài
- + Chú trọng cung cấp ODA cho các nước giàu tài nguyên, có trình độ phát triển thấp

*** Bài học kinh nghiệm của VN**

VN có nhiều điều kiện thuận lợi để thu hút đầu tư nước ngoài như tài nguyên, lao động dồi dào, nhân công rẻ...ngày càng được các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm và ngày càng có nhiều dự án đầu tư vào Việt Nam. Nhưng có một thực tế là, chất lượng của các dự án chưa cao, chưa tương xứng với tiềm năng của nó, chưa có nhiều dự án có hàm lượng công nghệ cao, công nghệ nguồn.

Nguyên nhân hạn chế của VN trong thu hút FDI

- **Môi trường đầu tư** của VN tuy đã được cải thiện nhưng tiến bộ đạt được còn chậm so với các nước trong khu vực, trong khi cạnh tranh thu hút FDI diễn ra ngày càng gay gắt đã làm hạn chế kết quả thu hút đầu tư mới
- **Hệ thống pháp luật** vẫn chưa nhất quán, còn thiếu đồng bộ, bộ máy hành chính còn cồng kềnh, thiếu sự phối hợp của các cơ quan quản lý nhà nước
- **Thủ tục thẩm định và cấp giấy phép đầu tư** tuy đã được cải thiện nhưng vẫn phức tạp, trong quá trình thẩm định dự án còn thiếu thông tin hướng dẫn và các tiêu chí cụ thể để đánh giá dự án
- **Công tác quy hoạch** còn bất hợp lý, nhất là quy hoạch còn nặng về xu hướng bảo hộ sản xuất trong nước. Nhiều dự án đầu tư vào lĩnh vực còn gặp nhiều khó khăn do chủ trương thu hút đầu tư chưa rõ ràng

- Sự yếu kém về **cơ sở hạ tầng**, còn yếu kém so với nhiều nước trong khu vực, sự phát triển không đồng đều về cơ sở hạ tầng giữa các địa phương, đặc biệt giữa các thành phố lớn và các vùng miền núi, tây nguyên, vùng sâu, vùng xa
- **Chất lượng lao động** của VN dồi dào nhưng chất lượng thấp, thiếu lao động có trình độ cao
- Công **tác xúc tiến đầu tư** còn kém hiệu quả, quảng bá về hình ảnh và môi trường đầu tư của VN ở nước ngoài còn nhiều hạn chế...

Bài học kinh nghiệm từ TQ

- **Đẩy mạnh quy hoạch đầu tư dài hạn của VN**: công bố rộng rãi, rõ ràng danh mục các ngành, lĩnh vực rất khuyến khích đầu tư, khuyến khích, không khuyến khích đầu tư và không cho phép đầu tư nước ngoài.
- **Khuyến khích đầu tư vào các khu công nghiệp chế xuất**, với mức ưu đãi về thuế quan, thuế thu nhập, hoàn thuế, miễn giảm thuế đầu vào sản xuất các sản phẩm xuất khẩu
- Đặc biệt khuyến khích, ưu đãi các nhà đầu tư nước ngoài, đầu tư vào các vùng miền núi, vùng sâu vùng xa, để phát triển nền kinh tế một cách toàn diện, làm giảm sự phát triển không đồng đều giữa các địa phương, các vùng, miền
- **Tập trung xây dựng cơ sở hạ tầng ở nông thôn**, xây dựng các cs ưu đãi nhằm thu hút FDI vào các lĩnh vực như: chế biến nông sản, nghiên cứu phát triển giống cây trồng...
- **Mở rộng hơn nữa các loại hình doanh nghiệp FDI** để mở rộng cơ hội lựa chọn cho các nhà đầu tư
- Đơn giản hóa và công khai các **thủ tục hành chính**, hoàn thiện công tác thẩm định, cấp giấy phép và quản lý các dự án đầu tư
- Tích cực khuyến khích, kêu gọi các nhà **đầu tư Việt Kiều** với các ưu đãi về thuế quan cũng như quyền lợi của họ.
- Tiếp tục xd cơ sở hạ tầng và hoàn thiện hệ thống pháp luật, đặc biệt về **luật sở hữu trí tuệ** nhằm thu hút các nhà đầu tư lớn, các tập đoàn, công ty mẹ từ các nước công nghệ nguồn.

Câu 3: Phân tích mô hình và nội dung chủ yếu của CSTMQT của Nhật Bản? Những vấn đề cần lưu ý và giải pháp đối với VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Nhật Bản? (Liên hệ với một mặt hàng hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể của VN?)

Nền kinh tế NBlúc đầu cũng chỉ là một nền nông nghiệp chủ yếu dựa vào việc sản xuất các mặt hàng có hàm lượng lao động cao. NBđã phát huy sức mạnh truyền thống là một nước chuyên chế biến XKcác sản phẩm bằng nguyên liệu NKtừ nước ngoài, đã được hình thành từ trước chiến tranh nhằm nhanh chóng mở rộng sản xuất và tăng cường XK. Với hướng đi đó, NBđã nhanh chóng trở thành nước đứng đầu thếgiới về sản xuất sợi tổng hợp, cao su, gang, xe ô tô khách và là nước đứng thứ ba trên thế giới về sản xuất bột giấy, phân đạm, xi măng đồng và nhôm. Trong sản xuất công nghiệp, NBđã áp dụng chính sách tăng về khối lượng nhưng phảităng về số lượngsản phẩm mới như cao su tổng hợp, hàng điện tử, hoá dầu,...Với hướng đi đó, vào những năm đầu thập kỷ 70 NBđã trở thành một trong những nền công nghiệp tiên tiến nhất thế giớivàcũnglà một trong những quốc gia thương mại lớn nhất trên thế giới. Từ năm 1945, XKtăng trưởng đáng kể và đến năm 2010đạt hơn 816 tỷ USD; NK đạt trên 730 tỷ USD, và thặng dư thương mại năm này là trên 80 tỷ USD. Sự mất cân bằng trong cán cân thương mại với NBđã khiến nhiều nước lo ngại. Các nước này cho rằng NBđã dựng lên các rào cản đối với hàng hoá nhập khẩu từ các quốc gia khác. NBđã có một số động thái tích cực để giải quyết vấn đề này.Sau đây là một số chính sách thươngmại quốc tế cơ bản của NB.

a. Giai đoạn 1912 –1945

Trong giai đoạn này, NB thực hiện mô hình chính sách thúc đẩy XK và bảo hộ có chọn lọc. Chính phủ đẩy mạnh hơn nữa việc bảo hộ các ngành công nghiệp trong nước, tiếp tục trợ cấp và giới thiệu những công nghệ tiên tiến của thế giới cho các ngành công nghiệp nặng và hóa chất. Bên cạnh đó, NB tăng cường XK các hàng chế tạo công nghiệp nhẹ. Mở rộng quy mô thương mại quốc tế, độc chiếm các thị trường châu Á.

Các biện pháp mà Chính phủ NB đã thực hiện là:

- (1) Hỗ trợ cho sản xuất trong nước phát triển như có các chính sách ưu đãi về thuế, ưu đãi tín dụng cho các doanh nghiệp.
- (2) NK công nghệ tri thức và kinh nghiệm phát triển của nước ngoài.
- (3) Phá giá và giữ ổn định giá trị đồng Yên ở mức 30 xu nhằm tăng cường XK.

b. Giai đoạn 1945 –1985

Sau chiến tranh thế giới thứ 2, NB tiến hành xây dựng, khôi phục lại nền kinh tế bị tàn phá trong chiến tranh. Và hoạt động thương mại quốc tế đã đưa lại những đóng góp lớn lao cho nền kinh tế NB trong giai đoạn này. Chính sách thương mại quốc tế của NB nhằm đạt thặng dư thương mại, tích lũy vốn phục vụ xây dựng, phát triển đất nước.

Mô hình chính sách thương mại quốc tế đã được Chính phủ NB áp dụng là thúc đẩy XK, chỉ nhập nguyên, nhiên liệu thô và công nghệ tiên tiến từ nước ngoài, hạn chế NK sản phẩm cuối cùng.

Các biện pháp thực hiện của Chính phủ NB:

- (1) Cung cấp tín dụng cho các công ty sản xuất hàng XK. Áp dụng các lãi suất ưu đãi dành cho các công ty này để hỗ trợ họ trong sản xuất và XK.
- (2) Chính sách thuế ưu đãi cho các công ty tham gia vào hoạt động XK như thuế NK đầu vào, thuế thu nhập công ty. Sau khi gia nhập IMF, Nhật Bản đã phải giảm bớt các chính sách ưu đãi XK và duy trì thuế ưu đãi này đến những năm 1970, trong đó chỉ tập trung vào các nhóm ưu đãi thuế cho phát triển thị trường và xúc tiến XK.
- (3) Thành lập các cơ quan chức năng và tổ chức hỗ trợ XK:
 - Ngân hàng hỗ trợ phát triển, ngân hàng XK. Các ngân hàng này cung cấp vốn, tín dụng với lãi suất thấp cho các doanh nghiệp sản xuất hàng XK nhằm hỗ trợ họ trong chiến lược XK chung.
 - Các tổ chức xúc tiến thương mại (JETRO). Các tổ chức này ban đầu có chức năng hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ trong nước tiếp thị ra thị trường thế giới cung cấp thông tin và tiếp thị cho hoạt động XK. Đến những năm 1970, khi những chính sách ưu đãi XK của Chính phủ được cắt bỏ thì vai trò của các tổ chức này cũng thay đổi sang hướng thúc đẩy đầu tư nước ngoài vào NB.
 - Các công ty thương mại tổng hợp. Các tổ chức này là đầu mối cung cấp đầu vào sản xuất, bao tiêu sản phẩm đầu ra và thu thập, cung cấp thông tin thị trường, tìm kiếm các nguồn tài chính cho các công ty sản xuất và kinh doanh XK nhỏ và vừa.

Các công ty này đã đóng vai trò rất tích cực trong hoạt động XK.

(4) Thực hiện hạn chế NK sản phẩm cuối cùng bằng các công cụ chủ yếu như thuế quan, biện pháp hạn chế XK tự nguyện. Tuy nhiên, đến những năm 1980, khi NB đã đạt được sự phát triển kinh tế thần kỳ, khiến cả thế giới kinh ngạc, nhiều ngành sản xuất trong nước vươn lên có sức cạnh tranh với thị trường thế giới thì chính sách này đã vấp phải sự phản đối từ nhiều nước. Do đó, NB đã giảm mạnh thuế quan đối với danh mục hàng hóa. Mức độ giảm thuế quan của NB nói chung là lớn so với các nước khác và mức thuế quan NK thấp nhất so với các nước phát triển.

c. Giai đoạn 1986 đến nay

Giai đoạn này NB thực hiện chính sách mở cửa thị trường và tự do hóa nhập khẩu. NB vẫn duy trì ổn định mức kiểm soát XK nhằm bảo đảm an ninh quốc gia và nhu cầu tiêu dùng trong nước một cách thích hợp đối với nông nghiệp và hàng hóa tiêu dùng cơ bản khác. Tuy nhiên, về cơ bản, NB định hướng cho nền sản xuất hướng ra XK. Để thúc đẩy XK trong giai đoạn này, NB thực hiện một số biện pháp hỗ trợ XK sau:

(1) Áp dụng biện pháp khuyến khích và ưu đãi cho các nhà XK như: miễn giảm thuế cho các công ty XNK; thông qua các ngân hàng phát triển của NB và ngân

hàng XNK, cấp vốn với lãi suất thấp, ưu đãi cho các doanh nghiệp XK.

(2) Xúc tiến thương mại: xây dựng các phòng giới thiệu sản phẩm, triển lãm hàng của NB ở nước ngoài; thăm dò và tìm kiếm những bạn hàng tương lai để giới thiệu với các doanh nghiệp trong nước,...; hiện nay: khuyến khích XK hàng nông nghiệp, chủ yếu bằng cách cung cấp thông tin cho người tiêu dùng ở nước ngoài.

(3) Hỗ trợ tín dụng cho XK: Chính phủ NB thành lập ngân hàng XK, nay là ngân hàng XNK (EXIMBANK) để hỗ trợ tín dụng cho những dự án XK có kim ngạch lớn như sản xuất, chế tạo tàu biển, thiết bị, thép...

(4) Hàng năm, hội nghị tham vấn cấp cao bàn về XK (gồm đại diện của chính phủ và giới kinh doanh, giới học giả...) được tổ chức bàn về mục tiêu XK cho năm tới và thảo luận các biện pháp hỗ trợ cụ thể.

(5) Đưa ra các tiêu chuẩn công nhận các doanh nghiệp có nhiều cống hiến cho XK. Hàng năm kiểm điểm, đánh giá kết quả XK để biểu dương, tặng thưởng bằng biện pháp cấp tín dụng với lãi suất thấp và miễn giảm thuế đặc biệt cho các doanh nghiệp này.

(6) NB có một chính sách kiểm tra chất lượng hàng XK rất khắt khe nhằm không cho hàng kém phẩm chất lọt ra thị trường bên ngoài để giữ uy tín. Chính việc kiểm tra chặt chẽ chất lượng hàng XK của NB đã làm cho những nhà NK tin tưởng vào hàng của nước này và do đó góp phần thúc đẩy việc tăng XK NB.

(7) Tăng cường viện trợ kinh tế cho Đông Nam Á và là nước viện trợ chính cho Indonesia, Malaysia, Philippines và Thái Lan, vượt xa cả Mỹ, nhờ đó tạo thuận lợi cho việc bán các mặt hàng chế tạo của NB và thúc đẩy mạnh việc buôn bán nói chung của NB với khu vực này.

(8) Các chính sách tài chính – tiền tệ: Để cải thiện tình hình thu chi quốc tế, Chính phủ NB đã áp dụng một loạt các biện pháp về quản lý ngoại hối, mua bán ngoại tệ ở trong nước, kết toán quốc tế, vốn lưu động và tỷ giá hối đoái. Ngân hàng NB, thông qua việc quản lý ngoại tệ, đã sử dụng biện pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái để tác động đến hoạt động ngoại thương.

Thực hiện tự do hóa NK bằng các biện pháp sau

(1) Giảm thuế NK: Thuế quan là công cụ chính trong chính sách thương mại NB nhưng đa số hàng NK của NB được miễn thuế hoặc áp dụng mức thuế quan thấp.

- Năm 2008, tỷ lệ thuế quan trung bình áp dụng nguyên tắc đãi ngộ tối huệ quốc (MFN) giảm xuống còn 6,1%. Gần 99% dòng thuế quan có giới hạn và hầu hết tỷ lệ thuế quan áp dụng nguyên tắc đãi ngộ tối huệ quốc MFN đều xấp xỉ với tỷ lệ MFN cho phép.

- Không đánh thuế theo giá hàng, đặc biệt đối với các sản phẩm nông nghiệp.

- Tỷ lệ thuế quan ưu đãi được áp dụng đối với 141 nước đang phát triển và 14 vùng lãnh thổ thuộc Hệ thống ưu đãi chung (GSP). Năm 2007, Chính phủ NB đã mở rộng thêm danh mục các hàng hóa được hưởng mức trợ cấp ưu đãi tới 49 quốc gia kém phát triển, từ mức 86% tăng lên 98% đối với tất cả các hạng mục thuế quan.

Các quốc gia hưởng lợi nhiều nhất từ GSP NB là Trung Quốc, Thái Lan, Indonesia, Philippin và Việt Nam. Tỷ lệ thuế quan trung bình áp dụng đối với các nước trong hệ thống GPS là 4,9% và đối với các nước đang phát triển là 0,5% . Tỷ

(5) Chế độ thông báo NK: Các nhà NK có ý định hoặc đã NK hàng hoá phải đệ trình lên METI một bản thông báo NK thông qua ngân hàng quản lý ngoại hối thanh toán cho lô hàng đó. Chế độ này được sử dụng để xác nhận các khoản thanh toán của các ngân hàng quản lý ngoại hối. Bản thông báo NK không cần phải xuất trình đối với các mặt hàng “tự do NK” sau:

- Các hàng hoá đặc biệt theo điều 14 của Luật kiểm soát NK, gồm lô hàng có giá trị nhỏ hơn 5 triệu Yên.

- Các hàng hóa mà nhà NK phải thanh toán toàn bộ tiền hàng.

(6) Hình thức tổ chức sản xuất, lưu thông, phân phối. Điển hình là các tập đoàn kinh tế “Keiretsu” và hệ thống phân phối:

- Các tập đoàn kinh tế “Keiretsu”: là một hệ thống kinh tế, và tổ chức kinh doanh kiểu NB và thường được hiểu là các tổ hợp hay tập đoàn công nghiệp khổng lồ của NB. Keiretsu là một trong những đặc trưng nhất của nền kinh tế NB và thể hiện một sự cạnh tranh sắc bén mà các nước khác khó có thể địch được. Nó tạo ra hàng rào ngăn cản hàng hoá nước ngoài xâm nhập vào thị trường NB.

- Hệ thống phân phối: Chức năng của hệ thống phân phối ở NB không có gì khác biệt nhiều so với các nước khác. Nó giúp cho việc di chuyển hàng hoá từ sản xuất

đến tiêu dùng, đồng thời đóng vai trò là kênh bán hàng cho nhà sản xuất và kênh mua hàng cho người tiêu dùng. Hệ thống phân phối thường bao gồm hai cấp: cấp bán buôn và cấp bán lẻ. Có thể nói hệ thống phân phối ở NB rất phức tạp, và có các đặc điểm chủ yếu sau:

- +) Có rất nhiều cửa hàng bán lẻ, hoặc mật độ cửa hàng bán lẻ rất lớn.
- +) Giữa các nhà chế tạo và các nhà bán lẻ tồn tại rất nhiều cấp phân phối trung gian.
- +) Tồn tại hệ thống duy trì giá bán lẻ. Giữa các nhà sản xuất và bán lẻ có sự liên kết rất chặt chẽ, thể hiện ở chỗ các nhà sản xuất cung cấp vốn cho các nhà bán buôn; các nhà bán buôn lại cung cấp tài chính cho các nhà bán lẻ. Các nhà sản xuất thực hiện chế độ chiết khấu hoa hồng thường xuyên và rộng rãi, sẵn sàng mua lại hàng nếu không bán được, các nhà bán lẻ thường chỉ kinh doanh một số hàng hóa của các nhà sản xuất nhất định ở trong nước. Mỗi quan hệ giữa các nhà sản xuất với các nhà phân phối, bán lẻ rất khăng khít, bền vững khiến cho hàng hoá nước ngoài rất khó khăn thâm nhập thị trường NB, mở rộng đại lý tiêu thụ.

(7)Biện pháp khác: Một biện pháp gián tiếp khác NB thường sử dụng để hạn chế NK hàng hoá trong thời kỳ tăng trưởng kinh tế là đưa ra lãi suất tiền gửi cao để thu hút tiền gửi tiết kiệm vào ngân hàng, giảm mức tiêu thụ của người dân. Ngoài ra, NB còn sử dụng nhiều biện pháp khác như hạn chế những giao dịch ngoại tệ, chỉ cho phép một tỷ lệ % nhất định về việc chuyển lợi nhuận bằng ngoại tệ ra nước ngoài. NB bắt đầu điều chỉnh lại chính sách thương mại vào đầu những năm 2000 theo hướng tăng cường ký kết các hiệp định buôn bán khu vực. NB không chỉ tìm cách ký các Hiệp định thương mại tự do (FTA) thông thường, đòi hỏi phải loại bỏ các hàng rào thuế quan và phi thuế quan đối với mậu dịch hàng hóa, mà còn nhấn

mạnh đến sự cần thiết phải đẩy mạnh hợp tác kinh tế toàn diện trong các lĩnh vực như dịch vụ, di chuyển lao động. Việc ký kết các hiệp định thương mại khu vực được coi là cách thức tốt nhất để đạt được mục tiêu cuối cùng của NB là thiết lập một cơ cấu phân công lao động quốc tế mới ở Đông Á, ở đó NB chiếm giữ vị trí cao nhất.

2. Đánh giá tác động của chính sách đến hoạt động XNK của NB

Xuất khẩu:

- Nhờ chính sách mở cửa nền kinh tế của mình, NB cũng tạo được sức ép để các nước đối tác mở cửa thị trường cho sản phẩm XK của mình.
- Các tiêu chuẩn mang tính hành chính – kỹ thuật do NB đề ra nhìn chung là khá cao. Việc các nhà sản xuất NB thực hiện các tiêu chuẩn về chất lượng hàng hoá đã giúp họ thành công trong cạnh tranh chất lượng trên thương trường thế giới.

- Sự thay đổi trong chính sách mặt hàng của NB qua các thời kỳ đã có tác động tích cực trong việc nâng cao nhanh chóng chất lượng hàng XK, từ những mặt hàng “sơ cấp” như dệt may đến hàng hóa “thứ cấp”, và các mặt hàng công nghệ cao như đóng tàu, chế tạo máy bay; hóa chất; các sản phẩm công nghiệp nặng, công nghiệp

chế tạo khác như ô tô xe máy, máy móc, thiết bị điện tử cao cấp như máy tính, Robot, mạch tổ hợp, thiết bị nghe nhìn và đồ điện dân dụng hiện đại,...

- Ảnh hưởng của chính sách tỷ giá:

+) Từ năm 1993 đến 1995, do sự điều chỉnh làm đồng Yên tăng giá mạnh so với USD mà XK giảm rõ rệt từ mức tăng trưởng bình quân 10% /năm trong những năm nửa sau thập kỷ 80 xuống 6,6% năm 1993; 5,1% năm 1994 và 2,6% năm 1995.

Nhập khẩu:

- Chính sách thương mại của NB là khuyến khích NK các hàng hóa nhằm đa dạng hóa nền kinh tế cũng như tăng tính năng động cho mỗi ngành sản xuất trong nước. Từ đó, tăng cường cơ hội lựa chọn cho người tiêu dùng và sức cạnh tranh cho các doanh nghiệp trong nước thông qua cải tiến công nghệ, kỹ thuật, quản lý...

- Trong khi theo đuổi chính sách mậu dịch tự do, NB vẫn có cơ chế bảo hộ ngành sản xuất trong nước một cách hiệu quả. Thay cho những biện pháp bảo hộ mang tính lộ liễu như áp đặt lệnh cấm, hạn chế số lượng hoặc áp đặt thuế suất NK cao, NB đã sử dụng các biện pháp bảo hộ được lồng vào những lý do chính đáng như để bảo vệ những ngành sản xuất trong nước trước những hành động thương mại không lành mạnh, bảo vệ sức khỏe con người, kiểm soát chất lượng, môi trường, quy định về an toàn thực phẩm, điều kiện lao động, kiểm soát dịch bệnh, chống bán phá giá, chống trợ cấp, ghi nhãn hàng hóa.

- Người NB có thói quen đưa ra quyết định mua hàng căn cứ vào dấu chứng nhận chất lượng trên bao bì. Họ coi đó như là sự đảm bảo độ tin cậy về chất lượng hàng hóa được mua. Các nhà XK có ý định thâm nhập vào thị trường NB cần có được dấu chứng nhận JIS, JAS hoặc Ecomark cũng như chế độ xác nhận trước về thực phẩm NK các loại khác cho sản phẩm của mình để đảm bảo rằng các sản phẩm này có được tiêu chuẩn tối thiểu tại thị trường NB, từ đó dễ dàng cho việc tiêu thụ hàng hóa. Hơn nữa, thực tế cho thấy nếu chất lượng của một sản phẩm đã được thị trường NB chấp nhận thì sản phẩm đó hoàn toàn có thể cạnh tranh được ở các thị trường khác.

Ví dụ: hiện nay, Thái Lan rất quan tâm đến chế độ này và 8 nhà XK của Thái đã được Chính phủ NB cấp giấy chứng nhận cho 27 chủng loại thực phẩm. Thái Lan là nước thứ tư, sau Mỹ, Australia và Đài Loan, được Chính phủ NB cấp giấy chứng nhận này.

- Ảnh hưởng của chính sách tỷ giá: 1993 – 1995, (thời kỳ đồng Yên tăng giá mạnh

so với USD): tốc độ tăng trưởng NK của NB năm 1993 tăng 3,8%; năm 1994 tăng 13,5% và năm 1995 tăng tới 22,5%.

3. Bài học cho Việt Nam

Xuất khẩu:

- Nâng cao chất lượng hàng XK
- Các biện pháp hỗ trợ XK: cấp tín dụng cho XK; hỗ trợ doanh nghiệp về tìm kiếm thị trường, quảng bá sản phẩm,... thông qua hoạt động xúc tiến thương mại; tăng cường tổ chức có hiệu quả các cuộc hội thảo về đề tài XK có sự tham gia của Chính phủ, các doanh nghiệp, các học giả, chuyên gia,...
- Đầu tư nghiên cứu cụ thể và có kế hoạch phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ.
- Tham gia tích cực hơn vào các tổ chức kinh tế, từ đó ký kết các Hiệp định kinh tế – thương mại,...
- Cải thiện môi trường đầu tư trong nước, đồng thời khuyến khích đầu tư ra một số nước kém phát triển hơn như các nước châu Phi, Trung Đông để khai thác các lợi thế có lợi cho quan hệ thương mại với các thị trường này. Đây là những thị trường được đánh giá là có sức hấp dẫn nhất hiện nay đối với các nhà đầu tư Việt Nam.

Nhập khẩu:

- Để cải thiện hiện tượng hàng NK ồ ạt, tràn lan mà chất lượng kém như hiện nay, đặc biệt là sản phẩm NK từ Trung Quốc, cần có quy định cụ thể và chặt chẽ hơn về chủng loại và tiêu chuẩn hàng NK, các cơ quan tổ chức có trách nhiệm trong kiểm tra, kiểm soát hàng NK cần hoạt động nghiêm túc hơn.
- Có biện pháp hạn chế hiện tượng tiêu cực trong cấp giấy phép và hạn ngạch NK

Câu 4: Phân tích nội dung cơ bản của CSĐTQT của Nhật Bản từ năm 1945 đến nay?

Giai đoạn 1945-1974

Mô hình chính sách: tập trung thực hiện chính sách thu hút FDI

Các biện pháp thực hiện:

- + Thực hiện tự do hóa đầu tư nước ngoài từ cuối những năm 1960 (bắt đầu từ những ngành truyền thống và các ngành nhà đầu tư trong nước có khả năng cạnh tranh)
- + Thực hiện chính sách khuyến khích các công ty nhỏ liên kết thành công ty lớn khi hợp tác cùng nhà đầu tư nước ngoài nhằm: - tăng quy mô vốn góp và tỷ lệ vốn góp, hoàn thiện hệ thống công nghệ, nguồn lực công nghệ được đánh giá cao hơn, tăng lực lượng lao động, lựa chọn những người có trình độ, lựa chọn thương hiệu
- + Đầu tư xây dựng và phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng cần thiết để phát triển kinh tế xã hội
- + Xúc tiến đầu tư: Ban đầu các tổ chức xúc tiến thương mại xúc tiến hoạt động xuất khẩu đồng thời xúc tiến hoạt động đầu tư thông qua cung cấp các thông tin liên quan đến công nghệ, đầu tư, đồng bộ giữa xúc tiến đầu tư, thương mại, tiết kiệm, chi phí cho các tổ chức xúc tiến

Giai đoạn 1975-nay:

Mô hình chính sách: thu hút FDI kết hợp khuyến khích đầu tư ra nước ngoài

Các biện pháp thực hiện

- + Ưu đãi về thuế: ưu đãi về thuế TNDN làm cho LNST của các doanh nghiệp tăng >> mở rộng quy mô
- + Hỗ trợ vốn đầu tư thông qua chính sách tín dụng ưu đãi: lãi suất, kì hạn vay
- + Hỗ trợ bảo hiểm đầu tư: các sản phẩm bảo hiểm cho nhà đầu tư (tín dụng, chính sách, tỷ giá...), phần lớn phí BH đc CP hỗ trợ làm giảm rủi ro trong hoạt động đầu tư quốc tế, nhà đầu tư đầu tư ra nước ngoài an tâm hơn
- + Tăng cường thực hiện các hoạt động xúc tiến đầu tư kết hợp với xúc tiến thương mại: Tổ chức xúc tiến JETRO hệ thống văn phòng rộng khắp hằng năm tiến hành các cuộc gặp gỡ giữa nhà đầu tư Nhật Bản và nc ngoài, cung cấp thông tin liên quan đến thị trường, các biến động thị trường thế giới từ đó xem xét có nên tiếp tục, yêu cầu báo cáo, chia sẻ thông tin, vướng mắc khó khăn, kiến nghị với đất nc tiếp nhận để giải quyết khó khăn>>> giảm rủi ro cho nhà đầu tư nhật bản
- + Tích cực hoạt động hỗ trợ kỹ thuật đối với các nước đang phát triển: NB tiêu biểu trên thế giới về hoạt động này, hỗ trợ ODA hoàn thiện chính sách luật pháp, kĩ thuật, đào tạo nhân công từ đó hỗ trợ hoạt động đầu tư FDI của NB, nc tiếp nhận sẽ ưu tiên FDI từ nhật Bản, đồng thời cơ sở hạ tầng và khung cs đã hoàn thiện

Câu 5: Cho biết những thành công, hạn chế và giải pháp của VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Nhật bản và giải pháp khắc phục? (liên hệ với một mặt hàng hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể)

Những thành công: Theo số liệu thống kê được công bố gần đây của Tổng cục Hải quan, kim ngạch hàng hóa xuất nhập khẩu Việt Nam-Nhật Bản trong năm 2013 đạt 24,3 tỷ USD, tăng 2,4% so với năm 2012. Trong đó, Việt Nam đã xuất khẩu hàng hóa sang thị trường này 13,65 tỷ USD hàng hóa, cao hơn 4,5 điểm % so với kết quả của một năm trước đó. Trong khi đó, nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam có xuất xứ từ Nhật Bản đạt trị giá 11,61 tỷ USD, hầu như không thay đổi so với năm 2012. Nhật Bản hiện là đối tác xuất nhập khẩu lớn thứ hai của Việt Nam ở khu vực châu Á, sau Trung Quốc. Trong quý I đầu năm 2014, giá trị xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường Nhật Bản đạt trên 3,66 tỷ USD, tăng 17,3% so với cùng kỳ năm trước. Tính riêng trong tháng 3/2014, kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản đạt trên 1,39 tỷ USD tăng 29,8% so với tháng trước. Những mặt hàng chủ yếu của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản trong ba tháng đầu năm 2014 tiếp tục gồm: hàng dệt may, dầu thô, phương tiện vận tải, máy móc thiết bị dụng cụ phụ tùng, hàng thủy sản, gỗ và sản phẩm, giày dép các loại ... Trong đó, dầu thô là mặt hàng vươn lên đứng đầu về kim ngạch với 618,64 triệu USD, tăng 7,5% so với cùng kỳ năm trước. Đứng thứ hai là hàng dệt may với trị giá đạt 589,52 triệu USD, tăng 11,1% so với cùng kỳ năm trước. Mặt hàng phương tiện vận tải và phụ tùng xếp thứ ba về kim ngạch với trị giá đạt 501,22 triệu USD, tăng 22,1% so với tháng cùng kỳ. Đáng chú ý, mặt hàng điện thoại các loại và linh kiện tuy kim ngạch xuất khẩu chỉ đạt hơn 4,9 triệu USD nhưng lại là mặt hàng có sự tăng trưởng vượt lên hơn cả, tăng 60,1% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong những năm gần đây, cán cân thương mại hàng hóa của Việt Nam luôn ở trạng thái xuất siêu (thặng dư) trong buôn bán với Nhật Bản. Năm 2011, nước ta xuất siêu 0,4 tỷ USD; chuyển sang năm 2012 con số này đã là 1,5 tỷ USD và năm 2013 Việt Nam đã xuất siêu sang thị trường Nhật Bản trị giá 2,04 tỷ USD, tăng mạnh 39% so với con số ghi nhận được trong năm 2012.

Những hạn chế: rong những năm qua, tuy có những bước tăng trưởng khả quan và đáng ghi nhận trong kết quả buôn bán thương mại giữa hai quốc gia nhưng Việt Nam vẫn chưa khai thác được tối đa tiềm năng của một trong những thị trường lớn nhất thế giới này. Theo nguồn số liệu được Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) công bố vào giữa tháng 9 năm 2013, tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa trong năm 2012 của Nhật Bản sang tất cả các nước, vùng lãnh thổ đạt gần 799 tỷ USD, trong khi đó con số thống kê nhập khẩu hàng hóa từ các nước, vùng lãnh thổ vào Nhật Bản là 886 tỷ USD. Như vậy, trị giá hàng hóa mà Việt Nam xuất khẩu hay nhập khẩu từ thị trường đầy tiềm năng này vẫn chỉ chiếm một thị phần vô cùng nhỏ bé, chưa đến 2%.. Theo Hiệp hội doanh nghiệp Nhật Bản, hàng nông sản và thực phẩm qua chế biến của Việt Nam chỉ chiếm 0,3% thị phần nước này. Mặt hàng thế mạnh của chúng ta là đồ gia dụng (kim loại, gốm sứ, đồ thủy tinh, tráng men, hàng may mặc...) cũng mới lên đường tới xứ sở Phù Tang một cách dè dặt.

Nhật Bản là một trong những nước nhập khẩu hàng đầu trên thế giới, với trên 50% lượng hàng nhập từ các nước khác, có những mặt hàng phải nhập 90-100% từ nước ngoài. Đặc biệt là các hàng rau quả, nông sản, hàng năm Nhật phải nhập trên 3 tỉ USD.

Thế nhưng, Việt Nam gần như vẫn chưa chen chân được vào thị trường này. Theo ông Ken Arakawa, Tổng Giám đốc siêu thị Hà Nội - Seiyu, nguyên nhân chính là hầu hết các doanh nghiệp Việt đều thiếu thông tin, không nắm được nhu cầu về hàng hóa và thị hiếu người tiêu dùng Nhật, cũng như những quy định về quản lý nhập khẩu của nước này. Chính điều đó đã làm giảm khả năng tiếp cận và chiếm lĩnh thị trường của các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Mặt khác, hàng của Việt Nam chất lượng chưa cao, mẫu mã không hấp dẫn. Một số sản phẩm chưa có thương hiệu riêng để thể hiện hình ảnh đặc trưng của sản phẩm Việt Nam. Vệ sinh an toàn thực phẩm cũng chưa tốt.

Hiện nay, tại Tokyo và các thành phố lớn của Nhật Bản như Osaka, Nagoya, Yokohama..., do vấn đề thời gian nên đang có hai xu hướng mua sắm mới mà các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam cần lưu ý. Thứ nhất là bán hàng qua bưu điện, bằng card, khách hàng sẽ dựa trên catalogue hàng mẫu để lựa chọn. Thứ hai, hình thức bán hàng trên Internet cũng đang rất phổ biến tại Nhật. Tuy nhiên hàng hóa phải thay đổi mẫu mã liên tục, luôn mang kiểu dáng mới bởi đối tượng khách hàng phần lớn là nữ.

Ông Ken Arakawa cho biết: "Hàng may mặc của Việt Nam hiện chiếm thị phần không lớn tại Nhật, lại phải đối đầu mạnh mẽ với hàng may mặc của Trung Quốc, cả về mẫu mã, chất lượng lẫn giá cả. Chính vì vậy các doanh nghiệp may Việt Nam nên sản xuất theo mẫu mã của người Nhật, màu sắc, thiết kế... cũng phải cải tiến hơn nữa so với hiện nay.

Nhiều nhà đầu tư Nhật Bản cũng đề nghị, Việt Nam nên thành lập các trung tâm giới thiệu sản phẩm xuất khẩu tại Nhật Bản, tham gia thường xuyên các kỳ hội chợ triển lãm được tổ chức ở nước này. Thông qua các kênh trên, sản phẩm sẽ được giới thiệu đến người tiêu dùng xứ sở hoa anh đào

Câu 6: Cho biết những thành công, hạn chế và giải pháp của VN trong thu hút FDI từ Nhật Bản?

Những thành công và hạn chế của VN thu hút FDI từ Nhật Bản:

Việt Nam đang trong giai đoạn chuyển đổi quá trình tái cơ cấu nền kinh tế theo hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa. Quá trình đổi mới toàn diện này bắt đầu từ năm 1986 đã làm cho nền kinh tế thay đổi một cách cơ bản. Những thành tựu đạt được mới là bước đầu nhưng rất quan trọng nó là sự mở đầu tốt đẹp cho một quá trình cải cách và xây dựng đất nước lâu dài để có thể bắt kịp với nền kinh tế chung của khu vực thế giới.

Những khó khăn trong quá trình đổi mới sẽ không thể vượt qua được nếu chỉ dựa vào nỗ lực của bản thân, quan trọng là nhân tố hợp tác và viện trợ quốc tế

- Tích cực: đầu tư FDI từ Nhật Bản đã bổ sung nguồn vốn quan trọng cho đầu tư phát triển, góp phần đưa đất nước thoát khỏi khủng hoảng đi vào ổn định và phát triển kinh tế, đóng góp đáng kể vào sự thành công của công cuộc đổi mới. Nó cung cấp cho thị trường một lượng hàng hóa lớn nhất là những hàng hóa thay thế nhập khẩu như xi măng, sắt thép, điện tử, điện dân dụng, hàng tiêu dùng...góp phần bình ổn cung cầu và giá cả thị trường, đầu tư trực tiếp của NB chủ yếu đầu tư vào khu vực công nghiệp, dầu khí, dịch vụ, khách sạn, góp phần nâng cao tỷ trọng của các khu vực này trong nền kinh tế. Đặc biệt nhờ có đầu tư trực tiếp của NB, nhiều ngành mũi nhọn của nền kinh tế đã xuất hiện như thăm dò, khai thác dầu khí, sản xuất lắp ráp ô tô, xe máy... đầu tư trực tiếp của NB đã góp phần nâng cao trình độ công nghệ của nền kinh tế. Nhiều công nghệ mới đã được nhập vào và chế tạo máy và sản phẩm cơ khí điều khiển theo chương trình, dây chuyền tự động lắp ráp hàng điện tử, mạch điện tử. Nhìn chung phần lớn các trang thiết bị đã có trong nước là thuộc loại phổ cập ở các ngành công nghiệp trong khu vực. Hoạt động chuyển giao công nghệ đã tạo ra nhiều sản phẩm tốt, kiểu dáng đẹp chất lượng đều đạt tiêu chuẩn VN. Đầu tư trực tiếp của NB không chỉ góp phần phát triển mạnh mẽ lực lượng sản xuất mà còn hình thành quan hệ sản xuất mới: đó là doanh nghiệp liên doanh và doanh nghiệp 100% vốn. Sự xuất hiện này đã thúc đẩy sự hợp tác nâng cao sức cạnh tranh của các thành phần kinh tế. Nó còn góp phần giải quyết việc làm cho người lao động, tham gia phát triển nguồn nhân lực, nâng cao sức mua trong nước, cải thiện mức sống của người lao động, lương trung bình cao hơn 30% đến 50% so với công nhân trong các lĩnh vực không có đầu tư, tạo cho lao động VN có điều kiện được nâng cao tay nghề, mức sống, tiếp cận với kỹ năng, công nghệ và quản lý tiến tiến rèn luyện về kỷ luật và tác phong lao động công nghiệp. Đầu tư trực tiếp nước ngoài của NB làm tăng thêm nguồn thu từ xuất khẩu các mặt hàng điện tử, nông lâm sản

Bên cạnh đó còn có một số hạn chế của đầu tư trực tiếp của Nhật Bản vào VN như về công tác quy hoạch còn nhiều yếu kém, nhiều ngành công nghiệp do quy hoạch chậm và dự án chưa chính xác nên đã cấp nhiều dự án đầu tư trực tiếp làm cho công suất khai thác đạt mức thấp so với công suất thiết kế (như các dự án lắp ráp ô tô, xe máy) gây ảnh hưởng sản xuất trong nước. Cơ cấu đầu tư còn nhiều bất hợp lý như tập trung quá nhiều vào các ngành công nghiệp trong khi đầu tư trong lĩnh vực nông lâm nghiệp thủy sản còn quá ít so với nhu cầu và tiềm năng phát triển. Thị trường và dịch vụ tài chính ngân hàng còn chưa thực sự mở đối với đầu tư trực tiếp của NB

- Giải pháp:

(1) Nhận thức đúng vai trò và định hướng rõ ràng vấn đề thu hút FDI từ Nhật Bản

Trong bối cảnh của thế giới hiện nay và trong quan hệ của Việt Nam, với các nước lớn, FDI của Nhật Bản vẫn đóng vai trò quan trọng đối với các nước Châu á, đặc biệt đối với các nước ASEAN. Việt Nam là thành viên của tổ chức các nước ASEAN nên là một trong những địa bàn đầu tư của Nhật Bản. Quan hệ giữa Việt Nam và Nhật Bản đang không ngừng phát triển. Nhật Bản đánh giá cao vai trò của Việt Nam trong khu vực Châu á- Thái Bình Dương và ủng hộ Việt Nam gia nhập ASEAN và WTO. " Việt Nam là thành viên

mới của ASEAN. Hiện nay trong quá trình đàm phán để gia nhập WTO, mặc dù quá trình đàm phán mới chỉ ở giai đoạn bắt đầu. Nhật Bản hoan nghênh các nền kinh tế chưa phải là thành viên WTO gia nhập tổ chức này.

Nhật Bản hiện là bạn hàng thương mại lớn nhất của Việt Nam, là nước cấp ODA nhiều nhất cho Việt Nam, đồng thời Nhật Bản đã đứng vị trí thứ tư về FDI tại Việt Nam; Do vậy khả năng đầu tư của Nhật Bản vào Việt Nam sẽ lớn hơn trong thời gian tới.

Để đẩy nhanh hơn nữa vấn đề thu hút FDI đặc biệt là JDI, chúng ta cần tham khảo kinh nghiệm của các nước như Malaixia, Thái Lan, Singapore, Indonêxia, Philipin kể cả mặt thành công và thất bại.

Các nước này, họ rất coi trọng JDI, coi đó là yếu tố hữu cơ trong phát triển kinh tế. Và thực tế đã chứng minh rõ ràng nếu như không có FDI nói chung và JDI nói riêng thì các nước ASEAN 5 không thể có sự phát triển như ngày nay. Nhật Bản có lợi thế là gần các nước ASEAN so với Mỹ và EU, lợi ích gắn chặt với các nước ASEAN. Bộ ngoại giao Nhật Bản đã phát hành ấn phẩm: Nhật Bản và ASEAN hướng tới thế kỷ XXI; điều đó khẳng định phía Nhật Bản có chiến lược mở rộng hợp tác tích cực và toàn diện với các nước ASEAN. Nếu chúng ta có chính sách tích cực và ưu tiên hơn đối với Nhật Bản, chắc chắn rằng JDI vào Việt Nam sẽ tăng lên nhanh chóng, góp phần thúc đẩy kinh tế Việt Nam phát triển.

(2) Tạo lập môi trường đầu tư hấp dẫn hơn hiện nay

Trên cơ sở luật sửa đổi, bổ sung một số điều của luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam 9/ 6/ 2000, cần chỉ đạo các ban hành kịp thời các thông tư hướng dẫn theo đúng tinh thần của luật đầu tư nước ngoài mới. Cần đề phòng tình trạng các bộ trong khi ban hành thông tư hướng dẫn đưa những nội dung mà họ không nhất trí với luật sửa đổi vào các văn bản đó, như thường đã xảy ra

+ Đầu năm 1999, Thủ tướng Chính phủ đã có một số quyết định có liên quan đến đầu tư nước ngoài, đáng tiếc là một số chủ trương đã không được các ngành thực hiện nghiêm túc, do đó làm giảm lòng tin của nhà đầu tư đối với Chính phủ Ví dụ : Tổng công ty điện lực Việt Nam cho đến nay vẫn chưa hoàn lại tiền ứng trước của các doanh nghiệp FDI xây dựng hệ thống cung ứng điện ngoài hàng rào... Thủ tướng Chính phủ cần có thái độ nghiêm khắc hơn đối với những tổ chức và cá nhân không thi hành các quyết định của mình để tạo ra kỷ cương trong hoạt động của bộ máy Nhà nước.

+ Các thủ tục hành chính còn khá phức tạp cuộc cải cách để giảm thiểu các thủ tục phiền hà đang gặp trở ngại lớn chính từ các cán bộ lãnh đạo của bộ, ngành địa phương đụng đến quyền lực và lợi ích của hàng vạn người đã quen với cơ chế xin cho. Môi trường đầu tư có được cải thiện hay không, theo ý kiến của đại bộ phận nhà đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước, chính là có cải cách được bộ máy nhà nước, giảm thiểu được thủ tục hành chính không cần thiết, giảm thiểu chi phí cơ hội, tiết kiệm thời gian hình thành và triển khai dự án đầu tư... Do vậy, Chính phủ cần nhiều thời gian để chỉ đạo có hiệu lực hơn công cuộc cải

cách hành chính, giảm thiểu thủ tục hành chính, cần có các hình thức khen thưởng và kỷ luật nghiêm minh đối với những cá nhân và tổ chức trong việc thực hiện chủ trương quan trọng và có ý nghĩa thời sự trọng đại này.

+ Cần ban hành, dù dưới dạng thí điểm như đã dự kiến, chủ trương cho các doanh nghiệp FDI được phát hành cổ phiếu ở thị trường trong nước và có thể ở cả thị trường nước ngoài để thu hút thêm vốn đầu tư. cần có chủ trương về khuyến khích lập các quỹ đầu tư vào Việt Nam, mà hiện nay do ngân hàng nhà nước đang nghiên cứu, chưa được hình thành văn bản pháp quy, nên chưa động viên được sự quan tâm của các nhà đầu tư, như các nước trong khu vực đã và đang làm.

+ Cần nghiên cứu có hệ thống hơn, trên cơ sở đó chuẩn bị có văn bản tốt hơn đối với những vấn đề có liên quan đến hoạt động đầu tư như hệ thống thuế thu nhập cá nhân, hệ thống tín dụng, bảo lãnh đầu tư, những vấn đề có liên quan đến lao động từ việc tuyển chọn, đào tạo tuyển chọn cán bộ, cho đến việc tranh chấp lao động. Thực tế hiện nay đã có đủ cơ sở để tìm ra phương thức giải quyết đúng đắn các vấn đề phức tạp này trong tình hình nước ta, tránh tình trạng các bộ các địa phương tự ý ban hành những quy định trái với tư tưởng chỉ đạo của đảng và nhà nước về khuyến khích đầu tư với nước ngoài.

(3) Cần tổ chức hoạt động xúc tiến đầu tư mạnh mẽ hơn, có trọng điểm thị trường về đầu tư để các công cuộc vận động đầu tư mang lại hiệu quả thiết thực

Đối với thị trường đầu tư, cần có sự phân tích một cách nghiêm túc cái gọi là thị trường truyền thống ở Châu á, để giải thích được những hiện tượng vì sao Nhật Bản đầu tư vào Việt Nam chỉ bằng 57% Singapore, trong khi đó lại chiếm đến 235 tổng đầu tư vào Thái Lan. Từ đó, có những giải pháp hữu hiệu trong việc xúc tiến đầu tư với các tập đoàn lớn của Nhật Bản, mà có vẻ hiện nay khá nhiều trong số đó không quan tâm lắm đến thị trường Việt nam, cũng như các công ty vừa và nhỏ. Đối với Đài Loan, Hàn Quốc và thị trường khác cũng cần có sự phân tích cụ thể. Đối với các thị trường mới, đặc biệt là Mỹ, cần nghiên cứu có hệ thống từ luật pháp của liên bang, của các bang, các loại hình doanh nghiệp từ lĩnh vực bao gồm cả các công ty vừa và nhỏ để có biện pháp xúc tiến đầu tư phù hợp nhằm lôi kéo bằng được những nhà đầu tư đối với từng dự án.

Một chương trình xúc tiến đầu tư, có sự phân công giữa các ngành, các địa phương, trên cơ sở định hướng thống nhất, đối với từng thị trường, từng đối tác là rất cần thiết trong điều kiện hiện nay.

(4) Hình thành một hệ thống tổ chức hợp lý đối với hoạt động đầu tư nước ngoài

Nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động FDI, cần tránh tình trạng sáp nhập, tổ chức mới, giải thể khá tùy tiện, mà không tính đến hiệu quả của sự thay đổi với tâm lý nhà đầu tư, cũng như khả năng của quản lý nhà nước đối với FDI

(5) Xử lý đối với 4 loại dự án đã có

Đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hiện đang hoạt động ở Việt Nam cần được phân loại dựa trên thực tế hoạt động kinh doanh của họ hiện nay, để đánh giá chính xác hơn về thực trạng, những khó khăn, tình trạng lồi lõm của các doanh nghiệp, trên cơ sở đó có giải pháp xử lý đúng đắn.

+ Đối với doanh nghiệp trong lĩnh vực dầu khí, cần được đánh giá cụ thể tình trạng thăm dò, kết quả các hợp đồng đã được ký cho đến nay năng lực có thể thăm dò của Petrol Việt Nam, khả năng đưa vào khai thác các giếng dầu do nhà đầu tư nước ngoài thăm dò trong thời gian sắp tới, các hoạt động sau khâu khai thác như lọc dầu hoá dầu... để có được bức tranh tổng quát, nhằm điều chỉnh hợp lý chiến lược của ngành dầu khí trong 5 năm sắp tới.

+ Đối với các dự án công nghiệp, cần được tổng hợp và đánh giá để có một nhận định chính xác về hiệu quả kinh tế xã hội, về tình trạng công nghệ, về ưu thế của từng hình thức đầu tư như liên doanh 100% vốn nước ngoài.

+ Đối với các dự án thuộc lĩnh vực công nghệ cao như điện tử, linh kiện điện tử, phần mềm cần xem xét các ưu đãi hiện hành và đối chiếu với mục tiêu phát triển trong giai đoạn sắp tới, đồng thời phân tích kỹ các đối tác đầu tư, để có thể đạo ra được môi trường hấp dẫn, nhằm đạt được mục tiêu tạo ra đột phá chiến lược trong 5 năm sắp tới.

+ Đối với các dự án trong lĩnh vực và dịch vụ, hiện đang gặp khó khăn do tình trạng thù tương đối công suất của các khách sạn, văn phòng cho thuê, do giá cả giảm nhiều vì cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp, cần có giải pháp cụ thể đối với từng trường hợp, để cùng với các doanh nghiệp đó tháo gỡ các khó khăn trước mắt, phục hồi hoạt động kinh doanh bình thường.

+ Đối với các doanh nghiệp trong lĩnh vực bưu chính viễn thông, hàng. không, dịch vụ bảo hiểm, kiểm toán, ngân hàng cũng cần được đánh giá hiệu quả của các doanh nghiệp FDI, các hình thức đầu tư, để có được những chủ trương phù hợp với các cam kết quốc tế mà nước ta phải thực hiện.

+ Đối với các dự án trong lĩnh vực nông nghiệp, thủy sản, bao gồm các dự án trồng trọt, chăn nuôi, công nghiệp chế biến, mà hoạt động FDI khó chuyển khai thì chưa có phương thức hợp lý, cần được phân tích để tìm ra nguyên nhân chủ yếu, trên cơ sở đó đề ra các chủ trương mới phù hợp hơn.

Việc xử lý đối với các dự án đang hoạt động cần được coi là có tầm quan trọng đặc biệt và cần có chủ trương nhất quán bằng các giải pháp hữu hiệu, khuyến khích đầu tư chiều sâu, mở rộng kinh doanh của các dự án này, để đạt được hiệu quả kinh tế xã hội cao hơn, đó cũng là cách tốt nhất biểu hiện môi trường đầu tư tại Việt nam thông qua kết quả hoạt động thiết thực của các dự án này.

b. Đối với các dự án đang triển khai hoạt động mà gặp khó khăn về tài chính hoặc những nguyên nhân khác cần xem xét cụ thể để có biện pháp xử lý hữu hiệu, kể cả việc khuyến khích các ngân hàng tài Việt Nam

cấp tín dụng đầu tư, hoặc thu hút các nhà đầu tư mới tham gia vào những dự án đó để đưa vào kinh doanh. Một số trường hợp cá biệt như khách sạn Vàng - Hà Nội cần được xử lý, để tránh tình trạng kéo dài vô thời hạn các công trình xây dựng dở dang ở các thành phố lớn.

c. Đối với các dự án chưa triển khai thực hiện, trong báo cáo nội bộ cần phản ánh đầy đủ số lượng dự án, số vốn đầu tư không thể triển khai thực hiện được, để chấm dứt tình trạng ảo tưởng đối với số vốn đầu tư chưa được thực hiện.

d. Đối với những dự án đầu tư còn có hy vọng thực hiện, cần tiếp xúc với chủ đầu tư để nhận biết được ý đồ và năng lực thực sự của họ, từ đó để đánh giá chính xác mức độ và thời gian có thể bắt đầu triển khai thực hiện dự án, cũng như đưa dự án vào kinh doanh.

Việc đánh giá 4 loại dự án trên đây là rất cần thiết, để có cơ sở đánh giá tổng vốn đầu tư của các dự án hiện có sẽ được đưa vào hoạt động trong 5 năm sắp tới, mức vốn đầu tư của từng lĩnh vực, từ đó đối chiếu với nhu cầu về vốn đầu tư mà FDI phải đảm nhiệm để có những giải pháp hữu hiệu

Kết luận

Đầu tư trực tiếp của Nhật Bản vào Việt Nam đến nay được hơn 10 năm nhưng tốc độ đầu tư đã diễn ra khá nhanh.

Trên thực tế thời gian qua FDI của Nhật Bản vào Việt Nam đã góp phần đáng kể trong công việc cải tạo cơ cấu hạ tầng, tạo công ăn việc làm cho người lao động Việt Nam và thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế.

Là một nước thành viên của Hiệp Hội các quốc gia Đông Nam á (ASEAN) Việt Nam cần tranh thủ những chính sách tăng cường quan hệ với các nước ASEAN và Nhật Bản để thu hút vốn từ các cường quốc kinh tế này, phục vụ yêu cầu phát triển nền kinh tế trong thời kỳ đổi mới và nhanh chóng rút ngắn khoảng cách với các nước trong khu vực, đồng thời học tập và rút ra các bài học kinh nghiệm của các nước láng giềng trong quá trình phát triển kinh tế thị trường và quá trình thu hút và sử dụng vốn đầu tư.

Có thể nói quan hệ với Nhật Bản là cần thiết cho sự nghiệp phát triển kinh tế và công nghiệp hoá - hiện đại hoá của Việt Nam. Do đó, có thể thu hút nhiều hơn nữa vốn đầu tư trực tiếp, Việt Nam cần phải phát huy tối đa chính sách kết hợp sản xuất thay thế hàng nhập khẩu và sản xuất hướng vào hàng xuất khẩu hiện nay nhằm mở rộng cơ hội đầu tư cho các nhà đầu tư nước ngoài nói chung và nhà đầu tư Nhật Bản nói riêng. Quan hệ Việt Nam - Nhật Bản đang phát triển, chắc chắn trong tương lai quan hệ Việt Nam - Nhật Bản sẽ phát triển hơn nữa nhất là trong lĩnh vực đầu tư.

Câu 7: Phân tích đặc điểm và nội dung chủ yếu của CSTMQT của EU? Những vấn đề cần lưu ý và giải pháp đối với VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường EU? (Liên hệ với một hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể)

A. Chính sách Thương mại quốc tế của EU

Nguyên tắc:

EU thực hiện việc xây dựng và áp dụng các công cụ biện pháp điều chỉnh quan hệ TMQT với các nước ngoài khỏi thông qua CS TM dựa trên hiệp định.

CS TM này được thực hiện với các CS cụ thể như sau:

- Nguyên tắc không phân biệt đối xử
- Nguyên tắc có đi có lại
- Nguyên tắc minh bạch hóa
- Nguyên tắc cạnh tranh bình đẳng

Đặc trưng của chính sách:

- Bảo hộ đối với nền sản xuất NN. Vì NN đóng góp tỷ trọng tương đối lớn; An toàn với người tiêu dùng.
- Bảo vệ người tiêu dùng
- Bảo vệ môi trường

Các công cụ, biện pháp chủ yếu:

- Quy định về hải quan
- Rào cản kỹ thuật
- Hạn ngạch
- Hạn chế xuất khẩu tự nguyện
- Áp dụng cs chống bán phá giá

Hiện nay, EU đang thực hiện quá trình mở rộng và phát triển quan hệ TM hàng hóa. Do đó rất chú trọng thực hiện cs tự do hóa TM, cụ thể là công cụ thuế quan, hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP) và hạn ngạch từng bước được cắt giảm.

1. Chính sách quản lý NK của EU:

Quy định về thủ tục hải quan

EU sử dụng thủ tục hải quan đồng nhất và sử dụng giấy phép NK.

Thuế quan

+ Mức thuế trung bình:

Đối với hàng nông sản là 18%

Đối với hàng hóa công nghiệp là 2%

+ Mức thuế quan cao nhất và thấp nhất:

Hàng nông sản là 0% - 470%

Hàng CN là 0% - 36,6%

+ Phân loại thuế quan NK: Biểu thuế quan của EU chia làm 3 nhóm

Nhóm các nước được hưởng quy chế tối huệ quốc (quy chế quan hệ TM bình thường) (MFN). Biểu thuế quan được công bố trên thông báo hàng năm.

Nhóm các nước được hưởng đơn thuần ưu đãi trong hệ thống ưu đãi thuế quan (GSP)

Nhóm các nước được hưởng GSP và có kèm theo điều kiện

Quy tắc xuất xứ:

+ Quy tắc xuất xứ ưu đãi: phần lớn giành cho hàng CN đối với các nước được hưởng chế độ tối huệ quốc và có hoạt động TM song phương đặc biệt. Trong hệ thống xuất xứ ưu đãi thì EU áp dụng chế độ xuất xứ gộp. EU đưa ra các quy định rất chặt chẽ về chế độ giám sát.

+ Quy tắc xuất xứ không ưu đãi: đối với các quốc gia thực hiện theo hệ thống nguyên tắc xuất xứ không ưu đãi khi xuất khẩu hàng hóa vào EU sẽ phải chịu sự kiểm soát bởi tất cả các công cụ biện pháp trong hệ thống quản lý nhập khẩu.

Tất cả các sản phẩm hàng hóa NK vào EU đều phải có giấy chứng nhận xuất xứ do cơ quan có thẩm quyền của nước XK cấp.

Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP):

Từ 1-1-2006 EU áp dụng hệ thống GSP mới đối với 143 quốc gia và 36 vùng lãnh thổ trên TG. Hệ thống GSP mới có chế độ phân loại hàng hóa đơn giản hơn từ 4 nhóm hàng còn 2 nhóm hàng.

+ Mức thuế ưu đãi được áp dụng so với mức thuế tối huệ quốc (MFN)

Đối với nhóm hàng nhạy cảm: đối với các hàng hóa áp dụng cách tính thuế theo giá trị mức độ ưu đãi là 3,5% điểm. Đối với các hàng hóa áp dụng cách tính thuế đặc định thuế ưu đãi áp dụng là 30% điểm so với mức thuế xuất hiện hành.

Đối với nhóm hàng không nhạy cảm được miễn thuế hoàn toàn.

+ EU áp dụng chế độ GSP đặc biệt đối với các nước có cs phòng chống và sản xuất buôn bán ma túy và đối với những nước có yêu cầu được thực hiện các cam kết trong quy định về bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội.

Thuế gián tiếp:

Thuế gián tiếp được áp dụng với tất cả các sản phẩm NK vào EU.

+ Thuế giá trị gia tăng (VAT): áp dụng đối với các sản phẩm thiết yếu với mức thuế thấp hơn và các sản phẩm xa xỉ có mức thuế cao hơn.

+ Thuế tiêu thụ: được áp dụng mức thuế tùy theo tác động của sản phẩm đối với người tiêu dùng

Các rào cản kỹ thuật

Trong cs TMQT của EU được xây dựng và thực hiện dựa trên khung pháp lý quốc tế là hiệp định TBT của WTO (Technical Barriers to Trade)

Mục tiêu của hiệp định nhằm hạn chế mức ảnh hưởng của rào cản kỹ thuật đối với TM

Các nguyên tắc của hiệp định:

- Không phân biệt đối xử
- Đảm bảo tính vừa đủ, tức là các quốc gia không được phép áp dụng 1 cách thái quá các rào cản kỹ thuật gây ảnh hưởng xấu đến quan hệ TM
- Đảm bảo tính hài hòa các quốc gia phải dựa trên chuẩn mực quốc tế để đưa ra các rào cản kỹ thuật áp dụng trong TM
- Đảm bảo tính minh bạch phải công bố trên các phương tiện thông tin đại chúng

Các rào cản trong cs quản lý NK bao gồm:

- Quy định về sức khỏe và an toàn
- Quy định về môi trường
- Quy định về trách nhiệm xã hội
- Quy định về tiêu chuẩn chất lượng

+ *Quy định về sức khỏe và an toàn* được thực hiện nhằm 1 mục tiêu yêu cầu các nước XK chỉ được phép đưa vào thị trường EU những sản phẩm thực sự an toàn đối với sức khỏe người tiêu dùng và đối với môi trường sinh thái.

Đối với các sản phẩm CN

khi NK vào EU phải đủ tiêu chuẩn được dán mác C/E. Ngoài ra, các sản phẩm CN như thực phẩm cần đáp ứng các quy định trong luật thực phẩm của EU. Tất cả các sản phẩm CN khi NK vào EU đều phải đáp ứng quy trình sản xuất có áp dụng hệ thống HACCP.

Đối với các sản phẩm NN:

- Quy định về nền NN hữu cơ: quy định về kiểm soát quy trình sản xuất cụ thể đối với vấn đề sử dụng phân bón các loại thuốc phòng trừ bệnh và cách thức nuôi dưỡng cây trồng vật nuôi. Trong cs EU cấm NK các sản phẩm sản xuất sử dụng công nghệ biến đổi gen.
- Thực tiễn NN tốt quy định về thực tiễn NN tốt bao gồm những quy định liên quan đến quy trình sản xuất đặc biệt tiêu chuẩn về nền NN hữu cơ đồng thời phải thực hiện đầy đủ các quy định đối với quy trình thu hoạch và bảo quản sản phẩm. Hiện nay, EU đang áp dụng tiêu chuẩn EUROGAP đối với các sản phẩm rau quả tiến tới sẽ áp dụng các sản phẩm như hoa cây cảnh, sữa và các sản phẩm từ sữa.

+ *Quy định về bảo vệ môi trường* sử dụng nhằm mục đích bảo vệ môi trường sinh thái trên toàn cầu và tại EU nói riêng với mục tiêu đó EU cho phép NK các sản phẩm có đặc tính thân thiện với môi trường. Trong đó các biện pháp sử dụng để quy định về bảo vệ môi trường bao gồm:

- Những sản phẩm NK vào thị trường EU có quy trình sản xuất ảnh hưởng lớn đến môi trường sinh thái phải đáp ứng được tiêu chuẩn ISO14001

- Các sản phẩm NK vào thị trường EU sẽ được kiểm soát tiêu chuẩn về bảo vệ môi trường thông qua việc dán mác sinh thái theo tiêu chuẩn chung của EU hoặc tiêu chuẩn của quốc gia NK hoặc tiêu chuẩn riêng của sản phẩm.

+ *Quy định về trách nhiệm xã hội* (tiêu chuẩn SA 8000)

- Điều kiện việc làm
- Độ tuổi của người lao động
- Chế độ đãi ngộ
- Sự tự do của người lao động

Hiện nay, EU áp dụng tiêu chuẩn SA 8000 với 22 ngành nghề và với 30 quốc gia và họ công nhận chứng chỉ của quốc gia XK trong thời hạn 3 năm.

+ *Quy định về chất lượng sản phẩm* quy định không bắt buộc đối với các sản phẩm NK vào thị trường EU. Tuy nhiên các sản phẩm có quy trình sản phẩm đáp ứng tiêu chuẩn ISO 9000 sẽ được ưu chuộng hơn và có ưu thế hơn khi NK vào thị trường EU.

Các biện pháp quản lý NK khác:

Hạn ngạch:

Chủ yếu áp dụng hình thức hạn ngạch thuế quan. Áp dụng với 2 loại nhóm hàng café và dệt may. Dệt may xóa bỏ đối với các nước là thành viên của WTO.

Chính sách chống bán phá giá:

+ Căn cứ áp dụng: giá bán sản phẩm tại thị trường EU thấp hơn so với mức giá bán tại thị trường nội địa. Giá bán nội địa = CFSX + CFTM + lợi nhuận. Các nhà sản xuất nội địa tại EU phát đơn kiện

+ Các biện pháp trừng phạt: áp dụng các biện pháp hạn chế NK như đánh thuế, quy định hạn ngạch NK. Cấm NK và mức độ áp dụng các biện pháp trừng phạt sẽ tùy thuộc vào mức độ gây tổn hại của việc bán phá giá và các nhà sản xuất nội địa EU

Các biện pháp hạn chế xuất khẩu tự nguyện thường được áp dụng với các nước có quy mô NK lớn vào thị trường EU như Mỹ, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc.

Biện pháp tự vệ áp dụng với các nguyên tắc, tình huống mặt hàng trong thời gian nhất định. Nguy cơ gây tổn hại lớn.

2. Chính sách trợ cấp XK

Áp dụng với cá mặt hàng nông sản thông qua biện pháp ứng vốn trước. Vốn ứng trước = chênh lệch giữa giá bán trên thị trường TG và giá bán tại thị trường nội địa.

Các nhà sản xuất hàng nông sản của EU sẽ được cấp phần vốn ứng trước từ ngân sách NN, phần vốn này sẽ không phải trả lại.

B. Một số chú ý đối với doanh nghiệp Việt nam khi xuất khẩu sang thị trường EU:

Việt Nam đi lên từ một nền nông nghiệp lạc hậu, sản xuất manh mún, phân tán, sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là nông sản và nguyên liệu thô. Thu nhập bình quân đầu người thấp. Cơ sở vật chất, kỹ thuật, hạ tầng thấp kém. Công nghiệp chỉ chiếm tỉ trọng nhỏ, nông nghiệp chiếm ưu thế nhưng lại hết sức lạc hậu. Trình độ sản xuất thấp kém, lạc hậu nhiều năm so với các nước khác trong khu vực và trên thế giới. Trong những năm gần đây, sau khi VN gia nhập các tổ chức kinh tế thế giới như ASEAN, WTO, APEC,... giúp tạo điều kiện thuận lợi cho Việt Nam thực hiện hiệu quả hơn chính sách TMQT. Ngay từ khi mở cửa kinh tế, VN luôn luôn coi EU là một trong những đối tác chiến lược của VN trong mọi lĩnh vực, đặc biệt là trong lĩnh vực TMQT. EU là khu vực kinh tế hàng đầu thế giới, đồng thời EU cũng là thị trường xuất khẩu chiến lược của Việt Nam. Tuy nhiên, thị trường tiêu thụ EU luôn luôn được đánh giá là thị trường khó tính với rất nhiều hệ thống rào cản kỹ thuật của EU, điều này đã gây không ít khó khăn với các doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu sang EU. Đặc biệt, các mặt hàng VN xuất khẩu sang EU chủ yếu là các mặt hàng như nông- thủy sản, giày dép, đồ thủ công mỹ nghệ... Đây là những mặt hàng thiết yếu đối với người dân, ảnh hưởng trực tiếp tới sức khỏe của người dân nên các hàng rào kỹ thuật phía bên EU đưa ra lại càng chặt chẽ. Các doanh nghiệp VN muốn duy trì cũng như đẩy mạnh việc xuất khẩu sang EU cần phải lưu ý các vấn đề sau:

1. Về vĩ mô

- Tăng cường các hoạt động giao lưu, hợp tác ký kết các hiệp định thương mại với các quốc gia thuộc thị trường EU để mở rộng thị trường, lĩnh vực hàng hoá được nhập khẩu từ EU vào Việt Nam.
- Xây dựng một khung thuế quan hợp lý, Giảm thuế nhập khẩu với các mặt hàng từ EU hay có những chính sách ưu đãi phù hợp tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam khi thực hiện nhập khẩu từ các thị trường đó.
- Xây dựng hệ thống luật pháp đồng bộ, chặt chẽ để tránh những rủi ro, tranh chấp xảy ra.
- Xây dựng cơ quan chức năng nhằm hỗ trợ tìm nguồn cung cấp, tư vấn về thủ tục, quản lý việc thực hiện việc nhập khẩu, phối hợp các doanh nghiệp, tổ chức để liên doanh, liên kết xây dựng thành một khối chặt chẽ, thống nhất để dễ dàng hơn cho việc nhập khẩu từ EU
- Tăng cường các chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp như: ký quỹ, đặt cọc, hỗ trợ doanh nghiệp nhập khẩu
- Gợi ý cho các doanh nghiệp VN sử dụng các công cụ để phòng ngừa rủi ro
- Chú trọng xây dựng thương hiệu, thực hiện tốt đăng ký bản quyền, xây dựng các trang web cung cấp thông tin đầy đủ phong phú

2. Về phía doanh nghiệp

Thứ nhất, thị trường EU là một thị trường đa dạng về sức mua cũng như thị hiếu, chính vì vậy để đảm bảo chiến lược xuất khẩu lâu dài, các doanh nghiệp Việt Nam cần thực hiện tốt việc phân khúc thị trường. Tránh trường hợp buôn bán tùn mùn, điều quan trọng để xây dựng được thương hiệu cho doanh nghiệp đó là phải chú trọng tới khách hàng mục tiêu của doanh nghiệp.

Thứ hai, đa phần các doanh nghiệp EU đều làm việc theo các Tập đoàn. Vì vậy, để đẩy mạnh cũng như rút ngắn thời gian thâm nhập vào thị trường EU, phía doanh nghiệp Việt Nam cần chú ý tới xây dựng quan hệ với các Tập đoàn lớn của EU. Điều này có thể thực hiện được thông qua việc, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ trực tiếp làm đại lý phân phối cho các Tập đoàn, hay phía Việt Nam chủ động kêu gọi đầu tư của chính các tập đoàn đó vào Việt Nam. Thực hiện tốt điều này vừa giúp hàng hóa Việt Nam dễ xâm nhập vào thị trường EU, lại vừa giúp các doanh nghiệp Việt Nam có thể dễ dàng quảng bá thương hiệu.

Thứ ba, EU là khu vực có các rào cản trong Thương mại rất chặt chẽ và phức tạp. Đặc biệt, các hàng hóa muốn nhập khẩu vào EU phải có nhãn hiệu, đảm bảo đúng các tiêu chuẩn về kỹ thuật, vệ sinh, môi trường... Chất lượng hàng hóa và xuất xứ thân thiện với môi trường là tiêu chí quan trọng đối với hàng hóa

sang EU. Chính vì vậy, ngay từ đầu, các doanh nghiệp Việt Nam cần nên chú trọng tới sản xuất hàng hóa đạt chuẩn theo yêu cầu của EU, rồi dần dần tiến tới đạt chuẩn quốc tế nhằm mở rộng thị trường xuất khẩu, đa dạng hóa thị trường, giảm rủi ro cho doanh nghiệp.

Thứ tư, trong các bàn đàm phán quốc tế, đặc biệt là EU, phía Việt Nam còn bị yếu thế do thiếu một đội ngũ cán bộ đàm phán chuyên nghiệp. Việc đào tạo đội ngũ cán bộ chuyên sâu đàm phán sẽ giúp tăng vị thế cho phía các doanh nghiệp Việt Nam, tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho xuất khẩu hàng hóa

Thứ năm, trong kinh doanh, việc huy động vốn là một yếu tố vô cùng quan trọng. Đa phần các doanh nghiệp xuất khẩu VN đều rơi vào tình trạng thiếu vốn đầu tư. Chính vì vậy, việc đa dạng hóa các kênh huy động vốn vừa giúp doanh nghiệp VN có thể giải quyết được tình trạng trên, vừa giúp giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh. Một trong những nguồn vốn các doanh nghiệp VN nên đẩy mạnh tìm kiếm đó là nguồn vốn của các Việt Kiều tại EU. Huy động được nguồn vốn này có thể giúp doanh nghiệp giải quyết thiếu hụt vốn kinh doanh, lại có thể giúp cho doanh nghiệp VN dễ xâm nhập vào thị trường EU hơn.

Câu 8: Những thành công và hạn chế của VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường EU và giải pháp khắc phục (Liên hệ với một hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể)

Thành công

-Kim ngạch xuất khẩu Việt Nam vào EU tăng với tốc độ bình quân khá cao, trung bình gần 40%/năm. Giai đoạn 2000 - 2009, VN xuất khẩu sang EU 50,4 tỷ USD và nhập từ EU 26,1 tỷ USD. Năm 2011, xuất khẩu của Việt Nam vào EU đạt 16,5 tỷ USD. Trong tháng 2/2012, kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang EU đạt hơn 1,4 tỷ USD, tăng nhẹ 0,44% so với tháng 1/2012, tính chung 2 tháng đầu năm 2012, kim ngạch xuất khẩu đạt hơn 2,6 tỷ USD, tăng 35,66% so với cùng kỳ năm trước. Nhìn chung trong 2 tháng đầu năm 2012, xuất khẩu hàng hoá Việt Nam sang EU đều tăng trưởng ở hầu hết các thị trường lớn, chỉ có 2 thị trường nhỏ là Slovenia và Síp là kim ngạch xuất khẩu giảm, giảm lần lượt là 40,41% và 75,13% so với cùng kỳ.

- VN đã phát huy được lợi thế so sánh của mình trong việc tập trung XK một số mặt hàng có thế mạnh vào thị trường các nước EU như: dệt may, giày dép, cà phê, chè, hải sản, thủ công mỹ nghệ.

SP điện tử, linh kiện (85011010 – 85SSS999)	2747784252	904184069	+303,9%
Giày dép (64011010 – 64SSS999)	957355888	918594509	+4,22%
Dệt may (61011010 – 62SSS999)	737363532	721872346	+2,15%
Cà phê các loại (09011100 – 09019090)	687767659	507606497	+35,5%
Gỗ & đồ gia dụng nội thất (	467416889	471010318	-0,67%

Mã 44 và Mã 94)			
Thủy hải sản (03011010 – 03SSS999)	347732273	367216210	-5,31%
Hàng CN nhẹ(đồ gia dụng) và TCMN (mã 45-60,65-70 và 63)	256656167	252021025	+1,84%

- Việc khai thông thị trường EU đã đòi hỏi VN phải phát triển cơ sở vật chất và năng lực của một số ngành trong nông nghiệp, trong các lĩnh vực như: chế biến điều, rau quả, cao su, cà phê, thực phẩm... Riêng với ngành thủy sản đã làm chuyển biến đáng kể năng lực khai thác, nuôi trồng vào năng lực hậu cần, dịch vụ, làm chuyển đổi nhanh chóng cơ cấu kinh tế vùng biển.

- Số lượng các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào EU tăng, có sự chuyển hướng sang các mặt hàng chế biến.

- Sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam gia tăng, nhiều sản phẩm ‘ made in Việt Nam’ đã có tiếng nói nhất định trên thị trường EU.

- Đại bộ phận hàng xuất khẩu của Việt Nam được hưởng ưu đãi GSP

- góp phần không nhỏ trong việc giải quyết công ăn việc làm cho người lao động.
- Nhờ đẩy mạnh XK hàng công nghiệp mà tiến trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế ngày càng nhanh, đặc biệt là sự thay đổi lớn trong cơ cấu công nghiệp – nông nghiệp – dịch vụ.

* Hạn chế:

- Quy mô xk còn nhỏ, tỷ trọng hàng Việt Nam trong tỷ trọng hàng NK của EU còn thấp.

- Xuất khẩu thông qua trung gian, người thứ 3, các doanh nghiệp chưa trực tiếp xuất khẩu sang EU, nên chưa tạo được thương hiệu.

- Chưa đáp ứng được các tiêu chuẩn kỹ thuật như SA8000, ISO 14000, ISO 4000

- Hàng hóa chủ yếu là hàng nông sản, giày da, may mặc có hàm lượng chất xám không cao, Hàng XK Việt Nam còn nghèo nàn về chủng loại và chất lượng chưa đạt độ đồng đều.

-Nhiều mặt hàng của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường EU có nguy cơ bị kiện chống bán phá giá

- Các DNVN còn non nớt trong kinh nghiệm thương trường, thậm chí còn bỡ ngỡ với thị trường châu Âu. Không nắm bắt được cơ hội, kém hiểu biết luật lệ của thị trường EU, thiếu thông tin, chưa biết tiếp cận thị trường, làm ăn tùy tiện, manh mún với một phong cách chưa phù hợp với truyền thống và tập quán kinh doanh của châu Âu.

- Môi trường đầu tư (Cơ sở hạ tầng và hệ thống pháp luật) và môi trường thương mại (Cơ chế, chính sách và thủ tục xuất nhập khẩu) ở VN vẫn chưa thực sự thu hút và hấp dẫn mạnh mẽ các doanh nghiệp EU vào đầu tư kinh doanh tại Việt Nam.

- Quy mô xuất khẩu của Việt Nam sang EU còn quá nhỏ bé so với tiềm năng kinh tế của Việt Nam và nhu cầu nhập khẩu của EU.

- Cơ cấu hàng XK của VN sang thị trường EU chưa hợp lý: VN xuất sang EU nông sản, thủy hải sản chủ yếu ở dạng nguyên liệu thô hoặc mới qua sơ chế và một số hàng công nghiệp nhẹ, hàng gia công.

- Hình thức XKHH của VN sang EU còn giản đơn: chủ yếu dưới hình thức xuất khẩu trực tiếp và qua trung gian, chưa gắn liền với các hình thức hợp tác kinh doanh khác, đặc biệt với đầu tư, liên doanh, liên kết và hỗ trợ phát triển chính thức (ODA). Chính vì vậy mà các DNVN chưa có chỗ đứng vững chắc trên thị trường này.

*** Giải pháp:**

Giải pháp vĩ mô:

+ Nâng cao vai trò của cơ quan quản lý:

- Dự báo và thông tin kịp thời cho các DN và người sản xuất trong nước biết thị trường cần gì trong năm nay và trong một vài năm tới.

- Đàm phán, ký kết các văn bản pháp lý với các nước thành viên EU.

- Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại giới thiệu sản phẩm tại thị trường EU qua đó tìm kiếm các đơn đặt hàng từ các đối tác trong EU. Tăng cường đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng chủ lực, đổi mới thiết bị công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm để nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm so với sản phẩm cùng loại của các quốc gia khác qua đó gia tăng tỷ trọng hàng hóa của Việt Nam.

- Giới thiệu cho các DN những nguồn thị trường hấp dẫn trong khối EU.

- Tổ chức DN tham gia hội chợ, triển lãm tại các nước thành viên EU.

- Tích cực tạo lập thông tin hai chiều

- Cần hoàn thiện hành lang pháp lý tạo thuận lợi tối đa cho XK. rà soát lại văn bản để điều chỉnh các quy định không phù hợp với tinh thần Luật thương mại, Luật đầu tư và Luật doanh nghiệp mới.

+ Tăng cường hoạt động tài trợ xuất khẩu vào EU

- Thành lập thí điểm Quỹ xuất khẩu mậu dịch vào EU

- Sớm thành lập và phát triển Quỹ hỗ trợ tín dụng xuất khẩu và các loại quỹ tín dụng khác

+ Tăng lực đẩy cho xuất khẩu

+ Kêu gọi hỗ trợ tài chính từ các nước thành viên EU

+ Hợp tác với EU chống gian lận thương mại, giữ uy tín hàng hoá Việt Nam.

Giải pháp vi mô:

- + Các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa xuất khẩu sang thị trường EU cần nghiêm túc thực hiện các yêu cầu về tiêu chuẩn kỹ thuật do phía EU đặt ra, Mặt khác do những tiêu chuẩn này Việt Nam cũng đã có nhưng chưa được áp dụng, vì vậy trong khâu quản lý Việt Nam cần phải áp dụng những tiêu chuẩn này, qua đó tạo thói quen cho các doanh nghiệp để dễ dàng áp dụng khi xuất khẩu hàng hóa sang EU
- + Đối phó với kiện chống phá giá, doanh nghiệp phải nỗ lực giải quyết, không thể trông chờ vào tác động thông qua con đường chính trị. Các doanh nghiệp khi bị khởi kiện chống bán phá giá phải liên kết lại với nhau từ đó xác định xem doanh nghiệp nào sẽ bị chọn là bị đơn bắt buộc, họ có tham gia vào vụ kiện một cách nghiêm túc để có thể có kết quả tốt có lợi cho họ và cho toàn cục hay không..., trên cơ sở đó đưa ra những bước đi thích hợp. Khi bị kiện, doanh nghiệp không nên hoảng, hãy kiên nhẫn tham khảo ý kiến luật sư, các chuyên gia của Hội đồng Tư vấn về phòng vệ thương mại của VCCI
- + Nâng cao trình độ người lao động cũng như môi trường làm việc
- + Các DNVN phải có chiến lược bài bản cho đầu tư và tìm hiểu đặc tính của thị trường EU đồng thời chọn được hướng đi đúng cho DN mình.
- + Các DN cần nghiên cứu lựa chọn phương thức thích hợp thâm nhập vào kênh phân phối trên thị trường EU. Trong thời gian tới, XK trực tiếp cần được xem là con đường chính thâm nhập vào thị trường EU. Bên cạnh đó có thể liên doanh dưới hình thức sử dụng giấy phép nhãn hiệu hàng hoá là biện pháp tối ưu để các nhà sản xuất VN thâm nhập vào thị trường EU.
- + Các DNVN không ngừng tìm hiểu và thực hiện tốt các quy định, tiêu chuẩn, các rào cản kỹ thuật của EU, đồng thời xây dựng phát triển cơ sở hạ tầng đẩy mạnh công suất, chất lượng, mẫu mã sản phẩm.

Câu 9: Cho biết những thành công, hạn chế và giải pháp của VN trong thu hút FDI từ EU

1. Thành công:

Trong 22 năm qua, hợp tác đầu tư giữa EU và Việt Nam có nhiều bước phát triển nhảy vọt cả về chất và lượng. Nếu như khi hai bên thiết lập quan hệ ngoại giao - năm 1990, các dự án đầu tư của EU vào chỉ đếm trên đầu ngón tay với số vốn ít ỏi; nhưng đến năm 2011 các doanh nghiệp EU đã đầu tư vào Việt Nam khoảng 971 dự án với tổng số vốn đăng ký đạt khoảng 9,211,400,718 USD (nguồn: cục đầu tư nước ngoài). Theo đánh giá của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tính đến 2009, EU là đối tác đầu tư vào Việt Nam lớn thứ hai sau Nhật Bản, chiếm khoảng 7 tỉ USD trong tổng số vốn FDI có tại Việt Nam Điều đó cho thấy cơ hội hợp tác thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và EU là rất to lớn. Với đà này thì đầu tư của EU vào Việt Nam sẽ còn tăng mạnh trong những năm tới. Tuy vậy sự hợp tác thương mại và đầu tư giữa EU và Việt Nam là chưa tương xứng với tiềm năng hiện có.

Nhà đầu tư EU đã có mặt tại hầu hết các ngành kinh tế quan trọng của Việt Nam, nhưng hầu hết tập trung trong các ngành công nghiệp và xây dựng (chiếm 50,1% trong tổng số [FDI](#) dự án và 50,6% trong tổng số cam kết đầu tư). Trong đó, khu vực công nghiệp nặng đã thu hút 180 dự án [FDI](#) vốn đầu tư gần 4,2 tỷ, và tiếp theo là khai thác dầu khí với 19 dự án trị giá 2,5 tỷ USD. EU đầu tư vào lĩnh vực dịch vụ chiếm khoảng 40% trong tổng số dự án và 42% tổng vốn đầu tư. Do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu cuối năm 2007, rõ ràng dòng đầu tư FDI đến từ EU có sụt giảm. Năm 2009, tỷ lệ đầu tư FDI của châu Âu cho Việt Nam chiếm khoảng 18% tổng vốn FDI, sang năm 2011 thì con số đó chỉ còn 11% và có xu hướng tiếp tục giảm trong năm 2012 này.

Về các hình thức đầu tư thì cũng như hầu hết các nước khác đầu tư vào Việt Nam, các dự án FDI của EU với Việt Nam đa phần là liên doanh (122 dự án đang hoạt động chiếm 56,5% số dự án đang hoạt động và 40,2% tổng số vốn đầu tư đăng ký của EU). Điều đáng chú ý ở đây là các công ty đầu tư của EU đã có một vài hình thức đầu tư hợp doanh với Việt Nam với số vốn rất lớn, chỉ có 24 dự án hợp doanh thì có tới 1.865,5 triệu USD vốn đầu tư - chiếm tới 43,9% (bình quân một dự án là 77,73 triệu USD) đây là điều khác biệt so với khu vực hay các nước đầu tư khác, trong khi đó vốn 100% lại chiếm không đáng kể nếu so bình quân một dự án.

Theo số liệu năm 2011 của Cục đầu tư nước ngoài, Pháp là quốc gia đầu tư vào VN nhiều nhất trong khối EU với tổng số dự án lên tới 340 và số vốn đăng ký lên tới hơn 3 tỷ USD. Tiếp theo đó là CHLB Đức với 175 dự án với số vốn đăng ký hơn 900 triệu USD, Đan Mạch, Phần Lan, Italia.

2. Các vấn đề còn tồn tại

- Môi trường đầu tư ở VN còn yếu kém: mặc dù VN đã có ban hành luật đầu tư nước ngoài từ năm 2005, tuy nhiên, bộ luật này còn bộc lộ nhiều điểm yếu, chưa thực sự nắm bắt được tình hình kinh tế hiện tại. Hơn nữa, các thủ tục trong việc xin cấp phép đầu tư ở VN vẫn còn quá rườm rà, phức tạp. Ví dụ như để xin xét duyệt một hồ sơ đầu tư nước ngoài, đối với ở Singapore chỉ mất khoảng 1 tuần, nhưng ở VN, thời gian này có thể lên tới 1 tháng, 2 tháng, thậm chí là 3 tháng. Ngoài ra, cơ sở hạ tầng ở VN vẫn chưa thực sự đồng bộ. Điều này đã gây rất nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp EU khi đầu tư sang VN do vướng phải nhiều rào cản pháp lý không phù hợp.
- Hiệu quả sử dụng và quản lý vốn đầu tư chưa cao: hằng năm, có rất nhiều các dự án đầu tư lớn của các nước EU đổ vào VN với số vốn đăng ký rất lớn, lên tới hơn 1 tỷ USD. Tuy nhiên, tỷ lệ giải ngân cho các nguồn vốn này thường chỉ đạt ở mức 50% hay thậm chí là chỉ khoảng 40%. Một trong những nguyên nhân khiến các nhà đầu tư EU dè dặt trong việc giải ngân vốn đó là do hiệu quả quản lý vốn đầu tư của doanh nghiệp VN còn thấp, đặc biệt là trong hình thức liên doanh.
- Mất cân đối trong cơ cấu đầu tư: phần lớn nguồn vốn FDI của EU vào VN tập trung vào các lĩnh vực Công nghiệp và xây dựng, trong đó chủ yếu là lĩnh vực khai thác dầu khí. Trong khi đó khu vực nông nghiệp và dịch vụ rất có tiềm năng nhưng vốn đầu tư vào 2 khu vực này lại rất thấp. Trong tương lai, VN cần có nhiều chính sách ưu đãi nhằm thu hút nguồn vốn đầu tư lớn từ EU sang các lĩnh vực nông nghiệp và dịch vụ để cải thiện cuộc sống cho người dân
- Trước tình trạng khủng hoảng nợ công đang diễn ra trên quy mô lớn và ngày càng phức tạp ở EU, việc giảm sút số vốn đầu tư của EU vào VN là điều không thể tránh khỏi. Sự giảm sút này cũng gây ra một số khó khăn cho VN, đặc biệt là đối với các dự án lớn, đang được thi công nhưng hiện tại phải ngừng lại do phía doanh nghiệp EU ngừng hoạt động, gây lãng phí nguồn lực và tiền của.

3. Biện pháp khắc phục

2.1 Giải pháp vĩ mô

2.1.1 Thay đổi về quan điểm nhận thức

Nhà nước cần có những giải pháp cấp bách, tập trung cao độ hỗ trợ cho các dự án đang hoạt động, tạo điều kiện thuận lợi về thủ tục hành chính, có những cơ chế tài chính thích hợp nhằm tạo ra những ưu đãi cạnh tranh đối với khu vực để các doanh nghiệp này hoạt động hiệu quả hơn. Cần phải đổi mới tư duy kinh tế đồng bộ với tư duy chính trị, tư duy an ninh quốc phòng để xử lý đúng đắn mối quan hệ của cặp phạm trù kinh tế-chính trị, kinh tế - an ninh quốc phòng, kinh tế an ninh xã hội.

3.1.2 Nâng cao chất lượng quy hoạch thu hút đầu tư nước ngoài

Quy hoạch ĐTNN phải là bộ phận hữu cơ trong quy hoạch tổng thể các nguồn lực chung của cả nước, gồm vốn và các nguồn lực trong nước, vốn ODA, vốn ĐTNN trên cơ sở phát huy cao độ nội lực. Khuyến khích mạnh mẽ đầu tư nước ngoài vào các ngành công nghiệp chế biến xuất khẩu và công nghệ cao, công nghiệp cơ khí, điện tử, năng lượng những ngành ta có thế mạnh về nguyên liệu và lao động. Cần có chính sách, cơ chế biện pháp để tạo bước chuyển căn bản hướng mạnh hơn nữa đầu tư nước ngoài vào xuất khẩu, góp phần tích cực làm biến đổi cơ cấu kinh tế và phân công lao động xã hội. Tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư để thích ứng với điều kiện cạnh tranh mới. Bên cạnh những thị trường rộng lớn, hấp dẫn như Trung Quốc, Ấn Độ, Thái Lan mà muốn dành được thắng lợi với họ trong cuộc cạnh tranh này thì phải tạo môi trường đầu tư hấp dẫn hơn họ. Cuộc cạnh tranh mà diễn ra liên tục, mà nước nào cũng cần tìm ra những ưu đãi hấp dẫn hơn nước khác để chiếm ưu thế cạnh tranh. Do vậy chúng ta phải nhanh chóng xây dựng một hệ thống chính sách để cải thiện môi trường kinh doanh, đồng thời với việc hoàn thiện hệ thống pháp luật.

3.1.3 Đổi mới và đẩy mạnh công tác vận động, xúc tiến đầu tư

Công tác vận động, xúc tiến đầu tư cần được đổi mới về nội dung và phương thức thực hiện, theo một kết hoạch và chương trình chủ động, có hiệu quả. Trước hết, cần xác định xúc tiến đầu tư, cũng như xúc tiến thương mại, là nhiệm vụ và trách nhiệm của các cơ quan Nhà nước, của các Bộ, ngành các tỉnh, Ban quản lý các khu công nghiệp. Cần thành lập bộ phận xúc tiến đầu tư tại một số địa bàn trọng điểm ở nước ngoài để chủ động vận động thu hút vốn đầu tư. Ngân sách nhà nước cần dành một khoản kinh phí thỏa đáng cho công tác vận động, xúc tiến đầu tư.

3.1.3 Đẩy mạnh đầu tư xây dựng công trình cơ sở hạ tầng

Đây là một công việc đòi hỏi nhiều thời gian, sức lực cũng như tiền của và đây là một công việc cấp bách trước mắt cần phải làm ngay. Chính vì sự yếu kém của cơ sở hạ tầng mà đã gây ra sự trở ngại đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Chúng ta nên chọn một số dự án cần đòi hỏi có công nghệ và kỹ thuật cao là các dự án theo kiểu phương thức BOT để đạt được những tính năng cần thiết.

3.1.4 Tăng cường xúc tiến thương mại với từng nước EU

Nếu khả năng thương mại được tăng cường với cả khối cũng như từng nước EU thì chắc chắn đầu tư trực tiếp của từng nước sẽ tăng lên. Chúng ta phải gắn thương mại với đầu tư, coi hai yếu tố này luôn luôn bổ sung và hỗ trợ cho nhau, dung yếu tố thương mại làm nhân tố gián tiếp để thu hút thêm đầu tư từ phái bạn. Đặc biệt Việt Nam có một số các mặt hàng xuất khẩu sang thị trường EU như thủy hải sản, dệt may, chúng ta sẽ khuyến khích các nhà đầu tư của EU đầu tư vào trong các lĩnh vực này sau đó các mặt hàng này lại xuất khẩu sang EU nhưng sẽ dễ dàng hơn vì nó đạt được những tiêu chuẩn chất lượng do EU đề ra.

3.1.5 Nâng cao quản lý sử dụng đối với nguồn vốn FDI

Cần triệt để và kiên quyết hơn trong việc quy định rõ ràng, minh bạch các thủ tục hành chính ở mọi khâu, mọi cấp; công khai các quy trình, thời hạn, trách nhiệm xử lý các thủ tục hành chính trong lĩnh vực ĐTNN; duy trì thường xuyên các cuộc gặp gỡ, đối thoại với cộng đồng các nhà đầu tư.

3.2 Giải pháp vĩ mô

3.2.1 Đào tạo cán bộ

Tăng cường mở các lớp dưới nhiều hình thức và quy mô khác nhau để đào tạo, bồi dưỡng những kiến thức về hợp tác đầu tư nước ngoài cho cán bộ và công nhân Việt Nam.

Chú trọng đào tạo cán bộ quản lý dự án đầu tư, cán bộ chuyên ngành phối hợp với địa phương và đầu tư mở các lớp đào tạo cán bộ chủ chốt của xí nghiệp liên doanh, doanh nghiệp nhận vốn đầu tư nước ngoài.

Giám đốc đang điều hành doanh nghiệp phải là những người có khả năng làm việc trên tinh thần hợp tác và có hiểu biết sâu sắc về ngành, thị trường, khách hàng. Sự hiểu biết này sẽ tạo ra sự an tâm cho các nhà đầu tư vốn ít liên quan trực tiếp đến quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Họ tin rằng các nhà quản lý tinh thông là những người biết được sự chuyển biến của thị trường và có khả năng đưa doanh nghiệp của mình đi đúng hướng.

Tranh thủ sự giúp đỡ quốc tế để đào tạo cán bộ

3.2.2 Các doanh nghiệp cần kinh doanh đa dạng và các sản phẩm phải đảm bảo chất lượng.

Doanh nghiệp sẽ ít có cơ hội tăng trưởng nếu chỉ kinh doanh một loại sản phẩm đặc thù mà khác hàng ít có nhu cầu. Hãy chứng tỏ cho các nhà đầu tư thấy rằng doanh nghiệp có thể tăng quy mô hoạt động lên nhiều lần để khẳng định một chỗ đứng quan trọng trên thị trường. Các nhà đầu tư luôn cảm thấy hứng thú với việc đầu tư vào các doanh nghiệp đang có thị trường tăng trưởng nhanh. Họ muốn biết rằng quy mô thị trường của doanh nghiệp ra sao, thị phần của doanh nghiệp như thế nào và có những dấu hiệu nào cho thấy doanh nghiệp sẽ mở rộng được thị phần

3.2.3 Các doanh nghiệp cần minh bạch hóa dự toán và sổ sách tài chính.

Các nhà đầu tư thường có quan niệm không giống nhau. Một số nhà đầu tư chỉ ưu tiên đầu tư vào những doanh nghiệp có khả năng sinh lợi trước mắt. Một số khác lại không xem trọng điều này, mà hướng đến kết quả kinh doanh lâu dài. Tuy nhiên, cả hai nhóm nhà đầu tư này đều đặt ra một tiêu chuẩn chung trước khi đầu tư là kiểm tra xem doanh nghiệp có hiểu rõ những yếu tố cơ bản trong mô hình kinh doanh của mình và có một hệ thống sổ sách kế toán rõ ràng, ghi chép đầy đủ về "sức khỏe tài chính" của doanh nghiệp không.

3.3.4 Các doanh nghiệp cần tạo dựng được uy tín, thương hiệu trên thị trường.

Tất cả các nhà đầu tư đều muốn đưa tiền vào những Công ty mạnh, có sản phẩm mang những nét độc đáo, nổi bật. Để biết được sản phẩm hay dịch vụ của mình có mang tính đặc thù và có khả năng cạnh tranh hay không, doanh nghiệp hãy so sánh chúng với các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh và các sản phẩm thay thế. Một trong những dấu hiệu về mặt tài chính để thấy được sản phẩm hay dịch vụ của doanh nghiệp vẫn còn chỗ đứng trên thị trường là tỷ lệ lợi nhuận cao. Đối với một Công ty kinh doanh sản phẩm, tỷ lệ lãi ròng là thước đo rất tốt để phản ánh giá trị tăng thêm mà doanh nghiệp đã đưa vào sản phẩm. Đối với các doanh nghiệp làm dịch vụ, lãi ròng chính từ hoạt động phục vụ trực tiếp cho khách hàng sẽ có ý nghĩa hơn các khoản thu khác

3.3.5 Một số giải pháp khác

Các DN cần chủ động hơn nữa trong việc xúc tiến thu hút FDI như: xây dựng các trang Web riêng giới thiệu về công ty, tham gia các hội chợ và diễn đàn DN quốc tế, nắm bắt kinh thời những chủ trương và chính sách của nhà nước.

Chủ động đầu tư vào máy móc, công nghệ nhằm nâng cao sức sản xuất, tạo nên những sản phẩm có chất lượng tốt, khả năng cạnh tranh cao.

Câu 10: Phân tích đặc điểm và nội dung CSTMQT của Hoa Kỳ? Những vấn đề cần lưu ý và giải pháp đối với VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Hoa Kỳ (liên hệ với một hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể)

1. CS TMQT HK

1.1. Đặc điểm thị trường HK

HK Là một thị trường có sức mua cao trên thế giới

- DS: 305 triệu, XNK lớn nhất TG (chiếm 25% GDP)
- Chiếm gần 30% GDP TG
- GDP/người: 42.000 USD
- Cơ cấu KT (2006: CN: 20%; NN: 1%; DV: 78,7%)

Là thị trường đa dạng về thị hiếu tiêu dùng và khả năng thanh toán

- Đa dạng về văn hóa (da trắng gốc c.Âu-80% DS; da đen gốc c.Phi-13%; gốc c.Á-TBD: 4%...)
- Người HK thích mua sắm và tiêu dùng hàng hóa có chất lượng cao hay chấp nhận được
- Đạo tin lành (54% DS); Công giáo La mã (24%); Không có (10%); chính thống giáo P.Đông (3%), Hồi giáo (gần 2%)...
- Người HK thích mặc những đồ mình thích, thích yếu tố khác biệt và độc đáo.

Là thị trường cạnh tranh gay gắt và nhạy cảm

Bảo vệ người tiêu dùng với hệ thống luật pháp vô cùng phức tạp, đạo luật chống độc quyền

- 50 bang và 50 luật mang tính áp đặt, không theo chuẩn mực thế giới
- Hơn 2700 cơ quan chính quyền cấp bang và TP có quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật và an toàn sản phẩm

Hệ thống luật pháp, chính sách của HK có sự chi phối đáng kể đến những nguyên tắc hoạt động và những quyết định của IMF, WB...

Thị trường bán lẻ được đánh giá là thị trường sôi động nhất

1.2. Đặc điểm của CS:

- CS TMQT của Mỹ được xây dựng trên hệ thống luật pháp tương đối phức tạp của toàn liên bang và các nguyên tắc của các tổ chức quốc tế như WTO, WB, IMF.
- Áp dụng hệ thống các công cụ biện pháp bảo hộ mang tính tinh vi và phù hợp với các nguyên tắc của WTO như rào cản kỹ thuật, biện pháp chống bán phá giá...
- Thực hiện cs tự do hóa TM cụ thể đối với hàng nông sản và lâm sản.
- Thực hiện bảo vệ người tiêu dùng
- Các công cụ và biện pháp thực hiện được phân chia mức độ áp dụng theo 3 nhóm nước. Áp dụng chính sách ưu đãi đối với các nước được coi là đồng minh như Nhật Bản, EU... Các nước theo chế độ cộng sản đặc biệt là các nước theo chế độ XHCN, trước đầu thường áp dụng các biện pháp nhằm hạn chế quan hệ thương mại, một số trường hợp đặc biệt áp dụng biện pháp cấm vận.

Thực hiện cs cấm vận với các nước được coi là kẻ thù.

1.3. Mục tiêu chính sách: Khẳng định vị trí cường quốc KT trên thế giới

1.4. Mô hình chính sách:

- Phần lớn CSNK được biểu hiện trực tiếp trong các đạo luật, các bài phát biểu của giới chức chấp bu KT-TM HK, đặc biệt là cơ quan đại diện TM.
- Luật lệ, quy định chính sách TM tuy phức tạp và đồ sộ nhưng nói chung là tự do
- Thực hiện lộ trình tự do hóa thương mại, chuyển sang áp dụng các biện pháp bảo hộ phi thuế quan mang tính chất tinh vi hơn
- CSTMQT của HK có sự phân biệt đối xử khác nhau thông qua thuế suất.

1.5. Nội dung chính sách:

- Chính sách mặt hàng:
 - Khuyến khích sx, xk những mặt hàng sử dụng công nghệ tinh vi, phức tạp nhưng lợi nhuận cao nhất
 - Khuyến khích xuất khẩu mặt hàng nông sản và sản phẩm nông nghiệp
 - Khuyến khích nhập khẩu những mặt hàng rẻ tiền, sử dụng nhiều lao động, đáp ứng phần lớn nhu cầu người nghèo và tầng lớp trung lưu, đồng thời đóng góp kiểm chế lạm phát
- Chính sách thị trường
 - Phát triển quan hệ thương mại với EU, Nhật Bản, Trung Quốc và một số nước ký kết hiệp định TMTD song phương và đa phương.

1.6. Các công cụ, biện pháp thực hiện

****Thuế quan**

Hệ thống thuế quan (thuế nhập khẩu) của Hoa Kỳ được xây dựng trên cơ sở hệ thống thuế quan (gọi tắt là HS) của Hội đồng Hợp tác Hải quan, một tổ chức liên chính phủ có trụ sở tại Bruxen. Mức thuế nhập khẩu của Hoa Kỳ có thể thay đổi và được công bố hàng năm.

Các loại thuế bao gồm: Thuế theo trị giá, Thuế theo trọng lượng hoặc khối lượng, Thuế gộp, Thuế theo hạn ngạch, Thuế theo thời vụ, Thuế leo thang

Biểu thuế quan của Mỹ được chia làm 2 cột tương ứng với 2 nhóm nước.

CỘT 1: thuế quan tối huệ quốc

Được áp dụng đối với những nước có quan hệ TM bình thường với Mỹ với mức thuế được chia làm 2 loại.

- Thuế quan thông thường: được áp dụng đối với những nước là thành viên của WTO và đã ký hiệp định TM với Mỹ
 - Thuế quan ưu đãi là mức thuế quan thấp dành cho các nước đã ký hiệp định TM tự do với Mỹ
- Các nước kém phát triển được hưởng hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP)

CỘT 2: Thuế quan không tối huệ quốc

Được áp dụng với những nước chưa có thỏa thuận về quan hệ TM bình thường với Mỹ và những nước bị cấm bán với mức thuế quan cao gấp hàng chục lần so với mức thuế quan tối huệ quốc.

Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP)

Một số hàng hoá nhập khẩu từ một số nước đang phát triển được Hoa kỳ cho hưởng GSP được miễn thuế nhập khẩu vào Hoa Kỳ. Chương trình GSP của Hoa kỳ thực sự được thực hiện từ 1 tháng 1 năm 1976 với thời hạn ban đầu là 10 năm. Từ đó đến nay, chương trình này đã được gia hạn nhiều lần với một số sửa đổi.

Được áp dụng đối với những nước kém phát triển một cách đơn phương và không kèm theo các điều kiện ràng buộc

- Điều kiện đối với hàng hóa
 - + được vận chuyển thẳng từ nước được hưởng GSP đến lãnh thổ hải quan. Cụ thể là những hàng hóa đó không được phép bốc dỡ và sử dụng dọc đường.
 - + điều kiện về xuất xứ hàng hóa trong đó quy định tỷ trọng giá trị nguyên liệu đầu vào và các chi phí sản xuất trực tiếp khác được hưởng GSP phải lớn hơn hoặc bằng 35% giá trị hàng hóa khi đưa vào lãnh thổ hải quan.
- Trong điều kiện này, Mỹ áp dụng quy tắc xuất xứ gộp.
 - + hàng hóa được sản xuất đáp ứng được các quy định theo tiêu chuẩn của Mỹ
- Nhóm các nước không được hưởng GSP
 - + các nước theo chế độ cộng sản trừ các nước là thành viên của vWTO, IMF và các nước không bị chế độ cộng sản khống chế
 - + các nước quốc hữu hóa tài sản
 - + các nước không giành cho người lao động chế độ đãi ngộ được quốc tế thừa nhận
 - + các nước thuộc tổ chức OPEC và các tổ chức quốc tế khác không tự nguyện cung ứng hàng hóa thiết yếu và thực hiện việc tăng giá một cách bất thường làm gián đoạn các hoạt động của nền KTTG
 - + các nước không chịu thi hành trách nhiệm và nhiệm vụ theo sự phán quyết của trọng tài quốc tế trong các vụ kiện quốc tế mà Mỹ là bên thắng kiện.

Hiện nay, có khoảng 3.500 sản phẩm từ trên 140 nước và vùng lãnh thổ được hưởng ưu đãi này của Hoa kỳ, trong đó không có Việt nam. Không phải tất cả các nước được hưởng GSP được hưởng chung một danh mục hàng hóa GSP như nhau. Những hàng hoá được hưởng GSP của Hoa kỳ bao gồm hầu hết các sản phẩm công nghiệp và bán công nghiệp, một số mặt hàng nông thủy sản, và các nguyên liệu công nghiệp.

Những mặt hàng không được đưa vào diện hưởng GSP bao gồm một số mặt hàng hàng dệt may; đồng hồ; các mặt hàng điện tử nhập khẩu nhạy cảm; các mặt hàng thép nhập khẩu nhạy cảm; giấy dép, túi xách tay, các loại bao ví dệt, găng tay lao động, và quần áo da; và các sản phẩm thủy tinh bán công nghiệp và công nghiệp nhập khẩu nhạy cảm.

Hàng năm các cơ quan TM của Mỹ tiến hành đánh giá điều kiện áp dụng GSP đối với các nước kém phát triển, nếu nước được hưởng được đánh giá là có đủ khả năng cạnh tranh trên thị trường thì sẽ không tiếp tục được hưởng GSP nữa. Nước Mỹ có thể đơn phương hủy bỏ chế độ GSP với 1 nước cụ thể tùy theo điều kiện sản xuất trong nước.

****Hạn ngạch**

Hạn ngạch của Mỹ chia làm 2 loại

- Hạn ngạch tuyệt đối: quy định phần hàng hóa vượt quá mức hạn ngạch sẽ không được phép đưa vào lãnh thổ hải quan Mỹ và bên XK phải thuê kho hải quan chờ hạn ngạch năm sau hoặc tái XK.
- Hạn ngạch thuế quan: trong quy định của hạn ngạch này phần hàng hóa vượt quá mức hạn ngạch cho phép vẫn có thể được đưa vào hải quan nhưng phải chịu mức thuế NK cao hơn so với phần hàng hóa trong hạn ngạch. (thường cao hơn 10 lần)

Mỹ đặc biệt chú trọng đến hạn ngạch nhập khẩu đối với mặt hàng dệt may, nông sản và đường. Đối với các nhà nhập khẩu có ý định xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ, nhất là các sản phẩm về nông nghiệp, thường gặp khó khăn do hạn ngạch được áp đặt bởi chính phủ Hoa Kỳ nhằm kiểm soát số lượng hàng hóa nhập khẩu và bảo vệ quyền lợi của một số các thành phần sản xuất nông nghiệp nội địa, và được phản ánh qua các Đạo luật của Nghị viện Hoa Kỳ. Riêng đối với Trung Quốc là quốc gia chiếm thị phần lớn nhất trong số các nước xuất khẩu hàng dệt may sang Hoa Kỳ, để bảo vệ các doanh nghiệp sản xuất ở trong nước, Hoa Kỳ đã tuyên bố [tái áp dụng hạn ngạch đối với 3 mặt hàng](#) xuất khẩu chiến lược của Trung Quốc

Tuy nhiên, việc áp dụng hạn ngạch đang dần được gỡ bỏ dần, thay vào đó là các biện pháp kiểm soát tiêu chuẩn kỹ thuật, xuất xứ hàng hóa,... Điển hình, từ sau ngày 1/1/2007, các mặt hàng dệt may của Việt Nam xuất khẩu sang Mỹ đã được dỡ bỏ hạn ngạch. Điều này tạo điều kiện lớn cho các doanh nghiệp dệt may Việt Nam vì Mỹ chiếm khoảng 55% thị phần dệt may xuất khẩu của Việt Nam.

Rào cản kỹ thuật

- *Các tiêu chuẩn, quy định kỹ thuật, an toàn vệ sinh dịch tễ.*

Để được phép đưa hàng thủy sản vào Mỹ, doanh nghiệp phải gửi kế hoạch, chương trình HACCP (Hệ thống phân tích các mối nguy tới hạn) cho Cục Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA). FDA xem xét kế hoạch, chương trình HACCP, khi cần thì kiểm tra. Nếu FDA kết luận là đạt yêu cầu thì cấp phép cho doanh nghiệp đó.

- *Các tiêu chuẩn chế biến và sản xuất theo quy định môi trường*

Đây là các tiêu chuẩn quy định sản phẩm cần phải được sản xuất như thế nào, được sử dụng như thế nào, được vứt bỏ như thế nào, những quá trình này có làm tổn hại đến môi trường hay không. Các tiêu chuẩn này được áp dụng cho giai đoạn sản xuất với mục đích nhằm hạn chế chất thải gây ô nhiễm và lãng phí tài nguyên không tái tạo.

- *Quy định về trách nhiệm xã hội*

Các tiêu chuẩn trong nhóm này nhằm kiểm soát trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp sản xuất trong hoạt động kinh doanh, cụ thể như quy định độ tuổi lao động : cấm nhập khẩu sản phẩm sử dụng lao động trẻ em và tuổi nghỉ hưu; quy định mức lương tối thiểu, các chế độ khen thưởng, trợ cấp, nghỉ ốm... Ngoài ra còn có quy định về quyền tự do và đảm bảo tham gia các hiệp hội, tự do tín ngưỡng và tôn giáo...

- *Các yêu cầu về nhãn mác*

Biện pháp này được quy định chặt chẽ bằng hệ thống văn bản pháp luật, theo đó các sản phẩm phải được ghi rõ tên sản phẩm, danh mục thành phần, trọng lượng, ngày sản xuất, thời hạn sử dụng, thời hạn bảo quản, xuất xứ, nước sản xuất, nơi bán, mã số mã vạch, hướng dẫn sử dụng, hướng dẫn bảo quản ... Quá trình xin cấp nhãn mác cũng như đăng ký thương hiệu kéo dài hàng tháng và rất tốn kém ở Mỹ. Đây là một rào cản thương mại được sử dụng rất phổ biến trên thế giới, đặc biệt tại các nước phát triển.

- *Các yêu cầu về đóng gói bao bì*

Gồm những quy định liên quan đến nguyên vật liệu dùng làm bao bì, những quy định về tái sinh, những quy định về xử lý và thu gom sau quá trình sử dụng,... Những tiêu chuẩn và quy định liên quan đến

những đặc tính tự nhiên của sản phẩm và nguyên vật liệu dùng làm bao bì đòi hỏi việc đóng gói phải phù hợp với việc tái sinh hoặc tái sử dụng.

- **Quy định về xuất xứ hàng hóa**

Quy định về xuất xứ được ghi trong luật thuế quan năm 1930 và 1984. Luật TM và cạnh tranh năm 1988.

Trong đó đưa ra các quy định như sau:

- Quy định về ghi tên hàng hóa và nước xuất xứ bắt buộc phải ghi bằng tiếng Anh và tại vị trí rõ ràng nhất trên vỏ bao bì của hàng hóa.
- Quy định về mức phạt và các biện pháp xử lý có liên quan. Mức phạt đối với các nhà XK vi phạm quy định về xuất xứ thường tương đương với 10% giá trị hàng hóa khi đưa vào lãnh thổ hải quan của Mỹ.

Đồng thời các bên có liên quan phải thực hiện các biện pháp xử lý như sau:

+ đối với những hàng hóa đang bị giữ tại hải quan thì nhà NK phải tiến hành thu xếp thực hiện việc tái xuất hoặc hủy bỏ hoặc đóng gói lại dưới sự giám sát của hải quan.

+ đối với những hàng hóa đã thông quan thì nhà NK phải tiến hành thu hồi vận chuyển về hải quan để thực hiện các biện pháp xử lý dưới sự giám sát của hải quan như thu xếp tái XK, hủy bỏ, đóng gói lại.

- **Phí môi trường**

Phí môi trường thường được áp dụng nhằm 3 mục tiêu chính: thu lại các chi phí phải sử dụng cho môi trường, thay đổi cách ứng xử của cá nhân và tập thể đối với các hoạt động có liên quan đến môi trường và thu các quỹ cho các hoạt động bảo vệ môi trường. Các loại phí môi trường thường gặp gồm có:

- Phí sản phẩm: áp dụng cho các sản phẩm gây ô nhiễm, có chứa các hoá chất độc hại hoặc có một số thành phần cấu thành của sản phẩm gây khó khăn cho việc thải loại sau sử dụng.
- Phí khí thải: áp dụng đối với các chất gây ô nhiễm thoát vào không khí, nước và đất, hoặc gây tiếng ồn.
- Phí hành chính: áp dụng kết hợp với các quy định để trang trải các chi phí dịch vụ của chính phủ để bảo vệ môi trường.

Phí môi trường có thể được thu từ nhà sản xuất hoặc người tiêu dùng hoặc cả nhà sản xuất và người tiêu dùng.

- **Nhãn sinh thái**

Sản phẩm được dán nhãn sinh thái nhằm mục đích thông báo cho người tiêu dùng biết là sản phẩm đó được coi là tốt hơn về mặt môi trường. Các tiêu chuẩn về dán nhãn sinh thái được xây dựng trên cơ sở phân tích chu kỳ sống của sản phẩm, từ giai đoạn tiền sản xuất, sản xuất, phân phối, tiêu thụ, thải loại sau sử dụng, qua đó đánh giá mức độ ảnh hưởng đối với môi trường của sản phẩm ở các giai đoạn khác nhau trong toàn bộ chu kỳ sống của nó.

Chính sách chống bán phá giá:

- Mỹ sẽ thực hiện việc điều tra hiện tượng bán phá giá của hàng NK khi có đủ 50% số DN trong ngành sản xuất nội địa cùng tham gia kí vào đơn kiện đối với nước XK. Cơ sở để xác định hàng bán phá giá tại thị trường Mỹ nếu thấp hơn mức giá bán tại thị trường nội địa nước XK.
- Các biện pháp trừng phạt đối với hàng hóa vi phạm cs chống bán phá giá: thông thường áp dụng mức thuế NK cao hơn. Ngoài ra có thể hạn chế NK hoặc hình phạt cao nhất là cấm NK. Đối với 1 số hàng

hóa có dấu hiệu bán phá giá tại thị trường Mỹ thì cơ quan TM của Mỹ sẽ tiến hành áp dụng cơ chế giám sát.

Biện pháp hạn chế XK tự nguyện

Thường được áp dụng đối với hàng NK từ NB, TQ.

Ngoài những biện pháp áp dụng quản lý NK trong cs TMQT của Mỹ đề ra các biện pháp trong hỗ trợ TM XK như sau: cung cấp tín dụng TM từ NH XNK của Mỹ đối với các cty XNK nước ngoài; xác định những khu vực chuyên sản xuất hàng XK đặc biệt những khu vực ven biển; các biện pháp xúc tiến TM nhằm hỗ trợ về thông tin, thị trường và đàm phán kí kết hiệp định XK.

Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ

- Luật pháp bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của HK có thể được coi phát triển nhất thế giới-dựa trên hiệp định TRIPs và 1 số công ước QT
- Luật sửa đổi về bản quyền 1976 quy định: Việc NK vào HK những bản sao chép từ nước ngoài (*bất hợp pháp*) sẽ bị bắt giữ và tịch thu
- Tất cả những thương hiệu, nhãn mác, phát minh sáng chế đã được đăng ký thì đều được bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ

2. Chú ý cho DN VN

Như vậy, qua những nội dung đã phân tích ở trên ta có thể rút ra kết luận rằng Hoa Kỳ là 1 nền kinh tế hàng đầu thế giới; thị trường xuất khẩu mũi nhọn của Việt Nam, minh chứng bằng quan hệ thương mại giữa 2 nước không ngừng phát triển qua các năm. Tuy vậy, song song với nhiều thuận lợi cũng là vô vàn khó khăn ở trước mắt. Hệ thống chính sách TMQT của Hoa Kỳ rất phức tạp đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải thật chú ý và quan tâm sát sao nếu muốn trở thành 1 đối tác hàng đầu của Hoa Kỳ. Vậy, khi xuất khẩu hàng hóa vào quốc gia này thì về phía Việt Nam chúng ta đặc biệt phải chú ý tới những vấn đề gì?

Những chú ý từ phía nhà nước

- Các cơ quan có liên quan mà đặc biệt là phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI) cần nâng cao vai trò của mình trong việc thúc đẩy hợp tác với phía phòng thương mại và công nghiệp Hoa Kỳ (U.S. Chamber of Commerce). Mục đích chính của hợp tác này vẫn là đàm phán và ký kết các thoả thuận tự do thương mại, tìm kiếm cơ hội kinh doanh khắc phục tình trạng thiếu thông tin của nhiều doanh nghiệp Việt Nam hiện nay.

- Thông qua diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam –Hoa Kỳ cần nâng cao ý thức cho các doanh nghiệp Việt Nam trong việc tham gia các tổ chức hiệp hội nhằm nâng cao vị thế cho mình đối với các doanh nghiệp nước ngoài khác hoạt động tại Mỹ.

- Thông qua các chuyến thăm cấp cao của chính phủ giới thiệu quảng bá các thương hiệu Việt Nam đồng thời tìm kiếm cơ hội ký kết hợp đồng kinh tế.

- Đào tạo được một đội ngũ cán bộ chuyên nghiệp có khả năng nghiên cứu nắm rõ luật thường xuyên theo dõi những thay đổi trong chính sách thuế hạn ngạch của Hoa Kỳ để kịp thời đưa ra những hướng dẫn cho phí doanh nghiệp.

Những chú ý từ phía doanh nghiệp

Đây là nhóm chú ý quan trọng đóng vai trò tiên quyết với việc cải thiện xuất khẩu của Việt Nam bởi lẽ doanh nghiệp mới chính là những người trực tiếp hoạt động xuất nhập khẩu với các đối tác Hoa Kỳ.

- Cần xây dựng cho mình một thương hiệu đáng tin cậy đối với thị trường Hoa Kỳ So với doanh nghiệp Việt Nam, nhà sản xuất Hoa Kỳ luôn bỏ ra rất nhiều tiền để xây dựng thương hiệu. Quan niệm của họ là xây dựng thương hiệu trước khi tìm kiếm thị trường. Việc liên kết giữa người mua và người bán trong cộng đồng người Việt ở Mỹ hoặc người Việt và Mỹ cũng là một kênh phân phối hàng rất quan trọng mà doanh nghiệp Việt Nam cần biết khai thác. Trong khi đó, hầu hết các nhà xuất khẩu Việt Nam hiện chỉ chú trọng đến quảng cáo.

- Điều quan trọng nhất mà nhà xuất khẩu cần làm là sản phẩm phải đạt tiêu chuẩn về mẫu mã, bao bì cũng như chất lượng. Gạch Đồng Tâm và gạch Minh Đức là hai sản phẩm hiện bán rất chạy ở Mỹ, doanh thu ngày một lớn. Nguyên nhân chính là do họ luôn chú trọng tới việc thiết kế mẫu mã, nhằm làm mới sản phẩm để thu hút khách hàng. Thị trường Hoa Kỳ là 1 thị trường năng động và có thị hiếu thường xuyên thay đổi nếu các doanh nghiệp ko chịu khó tìm tòi tự làm mới mình chắc chắn sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc phát triển xuất khẩu sang thị trường này.

- Khi tiến hành chào hàng cần phải biết mình biết người biết ta tránh tình trạng chào hàng ồ ạt để rồi đến lúc có những đơn hàng lớn thì ko dám nhận

- Các doanh nghiệp Việt Nam không nên ngần ngại vì sợ không đủ sức cạnh tranh với hàng hóa của Trung Quốc trên thị trường Mỹ. Nhà nhập khẩu Mỹ sợ rủi ro nên không chỉ mua hàng ở một thị trường. Một khách hàng Mỹ muốn mua 100 cái áo thì sẽ đặt 40% của doanh nghiệp Việt Nam, 60% ở Trung Quốc. Nếu doanh nghiệp Trung Quốc không làm kịp hàng, giao đúng thời hạn, lúc đó sẽ chuyển hướng sang Việt Nam.

- Muốn xâm nhập vào hệ thống phân phối hàng hóa ở Hoa Kỳ đạt hiệu quả cao, doanh nghiệp Việt Nam nên dùng các công ty tư vấn đã từng làm việc với đơn vị phân phối hoặc sử dụng dụng công ty tiếp thị có quan hệ với công ty lớn.

- Các công ty nhỏ có chung một mặt hàng cũng có thể tập hợp với nhau để ký hợp đồng với nhà mua hàng Mỹ và công ty tư vấn làm đại diện, nhằm giảm bớt chi phí.

- Tăng cường liên kết với các cơ quan có liên quan như phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam(VCCI) để nhờ tư vấn và hỗ trợ khi cần thiết.

Câu 11: Phân tích lợi thế của Hoa Kỳ trong thu hút FDI và mục tiêu, nội dung chính sách thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài của Hoa Kỳ?

a. Lợi thế của HK trong thu hút FDI:

- Khả năng tích lũy vốn lớn: đảm bảo tài chính không bị quá lệ thuộc vào nguồn vốn FDI từ nước ngoài, dự án được tiến hành theo đúng tiến độ

- Đảm bảo tính khả thi về vốn đầu tư

- Trình độ quản lý, trình độ nguồn nhân lực cao
- Cơ sở hạ tầng phát triển, công nghệ hiện đại tương xứng với nguồn vốn đầu tư
- Môi trường luật pháp, chính sách có tính đồng bộ với thông lệ quốc tế.

b. Mục tiêu của CS thu hút ĐTTTNN:

Để chính sách thu hút đầu tư nước ngoài FDI đạt được thực hiện một cách hiệu quả và lâu dài, Chính phủ Hoa Kỳ đã đề ra những mục tiêu cụ thể, như sau:

- Tăng cường thu hút vốn đầu tư từ các nước trên thế giới để mở rộng quy mô sxkd
- Để năng động hóa nền kinh tế
- Để tiếp thu trình độ công nghệ hiện đại của các nước trên thế giới đặc biệt là các ngành KH ít có tiềm năng phát triển.

c. Nội dung thu hút FDI vào HK:

Chính phủ Hoa Kỳ đã đưa ra những nội dung trọng điểm trong chính sách thu hút đầu tư nước ngoài để tạo được hiệu quả sử dụng vốn FDI cao nhất, đó là:

- Tập trung vào đầu tư dài hạn, tức là cơ sở tạo ra việc làm ổn định và tăng trưởng.
- Cải thiện tiếp cận thị trường và cung cấp các cho các nhà đầu tư nước ngoài (cả trước và sau khi đầu tư) được đối xử như những nhà đầu tư trong nước.
- Thúc đẩy tính minh bạch bằng cách làm rõ khung pháp lý.
- Đảm bảo rằng các quốc gia và các tiểu bang giữ lại đầy đủ quyền để điều chỉnh các khu vực trong nước.
- Giải phóng dòng chảy của các khoản thanh toán và các phong trào liên quan đến vốn đầu tư, trong khi vẫn giữ khả năng để có biện pháp tự vệ trong trường hợp đặc biệt.
- Tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động đầu tư liên quan đến tự nhiên, môi trường.

Quy định về hình thức đầu tư

+ Cấp giấy phép sử dụng bản quyền: đây là hình thức nhà ĐTNN cung cấp bản quyền, giấy phép cho các đối tác Mỹ sử dụng bản quyền về CN, bí quyết sản xuất, thương hiệu sản phẩm trong khoảng thời gian thỏa thuận trong hợp đồng.

+ Cty liên doanh là hình thức đầu tư trong đó nhà ĐTNN và Cty của Mỹ tham gia góp vốn để thành lập Cty với tư cách là pháp nhân. Quyền lợi và trách nhiệm của các bên được xác định trên cơ sở góp vốn.

+ Chi nhánh sở hữu hoàn toàn: là hình thức các cty đa QG thành lập chi nhánh tại Mỹ trong đó tỷ lệ góp vốn của nhà ĐTNN chiếm từ 95% trở lên.

+ Đại lý đặc quyền: trong đó các cty Mỹ cho phép nhà ĐTNN có đặc quyền sử dụng thương hiệu, bản quyền CN, bí quyết sản xuất và khai thác thị trường.

+ Mua cổ phần chi phối: là hình thức nhà ĐTNN mua cổ phần của các cty Mỹ đạt tỷ lệ tối thiểu theo quy định của luật pháp (20-30%), đầu tư qua thị trường chứng khoán.

+ Đầu tư vào thị trường chứng khoán HK: với tỷ lệ vốn đầu tư đạt từ 15 – 25%.

Quy định về lĩnh vực đầu tư:

- + CN chế tạo: Nhằm cung cấp yếu tố đầu vào công nghệ cao phục vụ SXKD trong nước
- + CN lắp ráp (*điện tử, điện lạnh, công nghiệp ô tô*) Nhằm nâng cao khả năng sx của HK, phục vụ tiêu dùng trong nước.
- + CN thực phẩm: Nhằm tận dụng nguyên liệu, nguồn vốn
- + Ngân hàng và tài chính: Đảm bảo nhu cầu tài chính cho hoạt động sxkd; hạn chế tối thiểu khả năng xảy ra khủng hoảng...

d. Các ngành nghề, lĩnh vực có lợi thế thu hút FDI ở HK: ngành công nghiệp lắp ráp, công nghiệp chế biến, tư vấn kinh doanh, ngân hàng tài chính.

Nguồn vốn FDI đổ vào Hoa Kỳ:

Năm	FDI vào HK(triệu USD)	Tỉ lệ FDI trong GDP (%)
2009	150,443	1.1
2010	205,831	1.4
2011	233,988	1.6

Câu 12: Phân tích mục tiêu và nội dung chính sách đầu tư ra nước ngoài của Hoa Kỳ?

A. CS hỗ trợ phát triển

Mục tiêu của chính sách

- Để thực hiện chính sách TM hóa toàn cầu cụ thể là tạo điều kiện cho việc phát triển quan hệ TMQT HK và các nước trên TG
- Là nền tảng quan trọng trong việc phát triển quan hệ ngoại giao và hợp tác đầu tư với các nước trên TG. Tạo điều kiện cho các công ty Mỹ đầu tư ra nước ngoài.

Ngoài ra các khoản vốn hỗ trợ phát triển của Mỹ còn nhằm thực hiện các mục tiêu mang tính chất nhân đạo giúp các nước tiếp nhận giải quyết khó khăn do thiên tai dịch bệnh các chương trình xóa đói, giảm nghèo và phát triển tài năng.

Nội dung chính sách :

- Hoạt động ODA chủ yếu được thực hiện bởi CP thông qua các TCQT (*Hiệp hội PTQT-tổ chức VT không hoàn lại và cho vay ưu đãi thuộc WB*) và NGOs
- Hình thức thực hiện: Thông qua viện trợ và cho vay ưu đãi, tùy thuộc vào lĩnh vực tài trợ và nước được tiếp nhận.

Các lĩnh vực thực hiện cung cấp vốn hỗ trợ phát triển

- An ninh quan sự là lĩnh vực chiếm phần lớn vốn hỗ trợ của Mỹ được cung cấp cho các nước đồng minh và đối tác chiến lược trong lĩnh vực an ninh và quan sự
- Hỗ trợ thực hiện các chương trình dự án trong lĩnh vực xây dựng phát triển cơ sở hạ tầng, các chương trình phát triển nông thôn và xóa đói giảm nghèo

- Viện trợ nhân đạo được thực hiện để giúp đỡ việc giải quyết khó khăn do thiên tai dịch bệnh, phát triển tài năng ở các nước kém phát triển được thực hiện bằng nguồn vốn phi chính phủ. Thực hiện hỗ trợ phát triển của Hoa Kỳ đối với các nước tiếp nhận chủ yếu thông qua viện trợ và cho vay ưu đãi.

○ (VN nổi lại viện trợ với HK kể từ năm 1994.

- Viện trợ của HK cho VN chủ yếu thông qua USAID, Quỹ Bill Clinton.
- Lĩnh vực VT: Tăng cường ĐT và TM; Cải thiện hệ thống tiếp cận hệ thống DV cho các nhóm đối tượng bị thiệt thòi; Cải thiện quản lý MT Đô thị và CN.
- Loại hình VT: Không hoàn lại.
- Dự án Hỗ trợ viện QTKD
- Chương trình Fullbright (4 triệu USD/năm)
- 2003-2013: Đề án Quỹ GD của HK dành cho VN (5 triệu USD/năm)...)

B. CS ĐTTT ra nước ngoài:

Mục tiêu của chính sách

- Để xâm nhập thị trường nước ngoài
- Tăng khả năng thu lợi nhuận cho các nhà sản xuất và kinh doanh Mỹ, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư
- Hướng đến việc nâng cao hiệu quả sử dụng công nghệ, những phát minh tại Mỹ

Các biện pháp hỗ trợ ĐT ra nước ngoài

Các biện pháp này chủ yếu được thực hiện bởi cty (tổ chức) đầu tư tư nhân hải ngoại của Mỹ gọi tắt là OPIC.

- Hỗ trợ về vốn: thông qua hình thức cung cấp vốn tín dụng và bảo lãnh vốn vay cho các cty Mỹ khi ĐT ra nước ngoài với tỷ lệ góp từ 70% trở lên.
- Hỗ trợ thông qua bảo hiểm rủi ro:
 - + Bảo hiểm rủi ro đầu tư liên quan đến chuyển đổi ngoại tệ khi các cty Mỹ thực hiện ĐT ra nước ngoài do có sự biến động TGHĐ và cs quản lý ngoại hối của nước tiếp nhận
 - + Bảo hiểm tước đoạt: khi các nhà ĐT Mỹ có tài sản bị sung công hoặc quốc hữu hóa ở nước ngoài. Mức độ bồi thường từ 80%-100% tài sản.
 - + Bảo hiểm rủi ro chính trị: áp dụng khi nước tiếp nhận đầu tư xảy ra tình trạng đảo chính, nội chiến, đình công kéo dài. Rủi ro được bồi thường với mức độ cao nhất tỷ lệ bồi thường từ 90% trở lên và bảo hiểm có thể kéo dài tới 20 năm.
- Hỗ trợ thông tin về môi trường đầu tư: có thể cung cấp nhưng thông tin tương đối đầy đủ và cập nhật về môi trường đầu tư của hơn 140 nước trên TG
- Chính phủ Mỹ đàm phán và ký kết các hiệp định hợp tác song phương và đa phương nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà ĐTN.
 - + các hiệp định hợp tác đầu tư song phương: hiện nay chính phủ Mỹ đã ký hiệp định về đảm bảo thuận lợi hóa và tự do hóa đầu tư với khoảng 160 QG trên TG. Trong đó đặc biệt chú trọng đến thỏa thuận tránh đánh thuế 2 lần.
 - + Hiệp định hợp tác đầu tư đa phương chính phủ Mỹ đã hậu thuẫn cho NHTG thành lập quỹ bảo hiểm đầu tư đa phương gọi tắt là MIGA.

Ngoài ra, khuyến khích đầu tư vào các nước đang phát triển và chậm phát triển thông qua hình thức hỗ trợ vốn bằng cách mua cổ phần, chỉ hiệu quả nước có thị trường chứng khoán ổn định. Hỗ trợ cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài của công ty vừa và nhỏ. Thực hiện giải quyết tranh chấp đầu tư.

Câu 13: Những thành công và hạn chế của VN khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Hoa Kỳ và giải pháp khắc phục (liên hệ với một hoặc một nhóm mặt hàng cụ thể)

1. Thành công

Một là, kể từ khi ký hiệp định TM song phương giữa vn-hoa ký, xk của vn vào thị trường này đều tăng trưởng trên 20%/năm, năm 2008 đạt 12,5 tỷ USD, 2009 đạt 11,4 tỷ USD, năm 2010 kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ tăng 20% so với năm 2009, đạt trên 4 tỷ USD. Hiện nay chiếm khoảng 20% tổng kim ngạch xk. Những năm gần đây xuất siêu của Việt Nam vào Hoa Kỳ luôn ở mức trên dưới 10 tỷ USD, góp phần bù đắp sự thiếu hụt trong cán cân thương mại luôn nhập siêu lớn từ các nước châu Á láng giềng. Năm 2010, Việt Nam đã vượt lên xếp thứ 27 trong số 30 quốc gia xuất khẩu hàng tiêu dùng lớn nhất vào thị trường Hoa Kỳ.

Hai là, cơ cấu hàng xuất khẩu có sự thay đổi so với trước: các mặt hàng chế biến có kim ngạch xuất khẩu ngày càng tăng đặc biệt với mặt hàng thủy sản.

Ba là, các hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ ngày càng nhiều chủng loại, số lượng ngày càng gia tăng. Trước đây Việt Nam chỉ xk các mặt hàng như than đá, dầu thô, gạo, thủy hải sản, hàng dệt may... thì những năm gần đây đã có nhiều hàng hóa tham gia xuất khẩu như: đồ gỗ, cơ khí chế tạo, các loại thực phẩm chế biến, phần mềm máy tính.

Bốn là, ngày càng có nhiều các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế tham gia hoạt động xk, trong đó khu vực có vốn đầu tư nước ngoài có tỷ lệ xk cao nhất.

- Sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam gia tăng, nhiều sản phẩm ‘made in Việt Nam’ đã có tiếng nói nhất định trên thị trường Hoa Kỳ.

2. Hạn chế

Một là, Xk của vn sang HK vẫn phải đối phó với nhiều rào cản bảo hộ như chống bán phá giá, quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật, nguồn gốc xuất xứ, hạn ngạch ...

Hai là, quy mô xuất khẩu còn nhỏ bé, chưa đáp ứng đầy đủ nhu cầu nhập khẩu.

Khả năng cạnh tranh hàng xuất khẩu của Việt Nam còn rất yếu.

Nhìn chung hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam còn manh mún, vụn vặt, nhiều sp chế biến còn mang tính gia công (mây tre đan, đồ gỗ), đa phần xk sản phẩm sơ chế (gạo, chè, cà phê), các hàng hóa xuất khẩu chủ lực còn quá ít, chủ yếu xk hàng thô dẫn đến tăng trưởng xk không bền vững.

Ba là, trong khi kim ngạch xk còn nhỏ bé lại có quá nhiều doanh nghiệp xk dẫn đến cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp trên thị trường trong và ngoài nước.

Bốn là, nhiều mặt hàng phụ thuộc vào nguyên phụ liệu nk từ nước ngoài (phân bón, gỗ, nguyên liệu, nhựa...) nên không thể chủ động trong sản xuất và xk.

- Quy mô và tỷ trọng hàng hóa của Việt Nam trong tỷ trọng nhập khẩu của Hoa kỳ rất thấp, Trong những năm gần đây, Hoa kỳ là thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam, tỷ trọng hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa kỳ tăng mạnh và đứng đầu trong các thị trường xuất khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên tỷ trọng nhập khẩu hàng hóa Việt Nam của Hoa Kỳ lại rất thấp. Không những vậy, chủng loại hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu vào thị trường Hoa kỳ còn hạn chế, chủ yếu là các mặt hàng: Cà phê, cao su, hạt điều, đồ gỗ gia dụng, hải sản, giày da và hàng dệt may..

- Hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ đáp ứng được các tiêu chuẩn kỹ thuật do phía Hoa Kỳ đặt ra còn yếu

- Các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam còn chưa coi trọng việc tiếp thị mặt hàng xuất khẩu.

Thông thường, các công ty thụ động chờ các nhà nhập khẩu nước ngoài tự tìm đến để giao dịch mua bán hoặc tổ chức những cuộc triển lãm địa phương để chào đón bạn hàng từ nước ngoài. Khi có khách hàng liên hệ tìm hiểu để đặt hàng, các doanh nghiệp thường chú trọng gia tăng số lượng đơn đặt hàng hơn là vấn đề hợp đồng thanh toán hóa đơn. Chính điểm này đã tạo ra một môi trường thuận lợi cho các thủ đoạn lừa gạt tinh vi của các tư nhân hoặc công ty nước ngoài.

- Hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa kỳ đa phần là qua trung gian hay gia công thuê, để kiếm đơn đặt hàng các nhà xuất khẩu trong của Việt Nam thường giao dịch với các doanh nghiệp, môi giới trung gian ngoài nước, hay là chấp nhận gia công thuê cho các doanh nghiệp nước ngoài, điều này làm giảm lợi nhuận mà các doanh nghiệp nhận được, cái phần lợi nhuận mà các doanh nghiệp của Việt Nam thu được khi này chỉ là một phần rất nhỏ trong phần lợi nhuận mà hàng hóa của họ sản xuất ra được.

- Nhiều mặt hàng của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ có nguy cơ bị kiện chống bán phá giá, Mặt khác bị kiện chống bán phá giá trên thị trường Hoa Kỳ thì các doanh nghiệp còn chưa liên kết với nhau để kháng lại vụ kiện mà vẫn cứ sử dụng theo kiểu mệnh ai người đó lo, điều này là nguyên nhân chính dẫn tới việc các doanh nghiệp của Việt Nam bị sử dụng trong các vụ kiện chống bán phá giá.

3. Giải pháp

Vi mô:

Một là, các DN VN khi XK H sang HK cần chú ý ghi tên hàng hóa và nước xuất xứ theo đúng quy định, cần chú ý XK theo đúng số lượng theo hạn ngạch để tránh bị đánh thuế cao hơn, chờ hạn ngạch năm sau hoặc phải tái xuất.

Hai là, các doanh nghiệp cần chú ý các quy định kỹ thuật bắt buộc đối với H NK vào HK như HACCP, SA8000, ISO 9000...

Ba là, các doanh nghiệp cần đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, đổi mới công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực chuyên môn cao, tăng cường công tác thông tin.

Bốn là, DN cần tận dụng cơ hội từ việc kí kết hiệp định VN – HK cũng như việc VN gia nhập WTO để điều chỉnh sản xuất theo hướng XK và cạnh tranh trên trường quốc tế đồng thời cần có chiến lược về sản phẩm, khai thác có hiệu quả các lợi thế so sánh của quốc gia.

Vĩ mô:

Một là, xây dựng chiến lược xk sang HK hướng vào những ngành công nghệ cao.

Hai là, đẩy mạnh xúc tiến TM ở tầm chính phủ, nâng cao hiệu quả hđ của tổ chức xúc tiến ở HK để định hướng chiến lược lâu dài cho cá doanh nghiệp.

Ba là, hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu về vốn, đào tạo nguồn nhân lực và thường xuyên cung cấp thông tin về mọi diễn biến của thị trường HK giúp các doanh nghiệp dễ dàng ứng phó.

Bốn là, chính phủ VN tăng cường công tác ngoại giao, kí kết các hiệp định song phương đa phương, các hiệp định TM với Hoa kỳ nhằm tận dụng cơ hội ưu đãi từ thị trường NK tiềm năng này.

- Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại giới thiệu sản phẩm tại thị trường Hoa kỳ qua đó tìm kiếm các đơn đặt hàng từ các đối tác Hoa Kỳ. Tăng cường đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng chủ lực, đổi mới thiết bị công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm để nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm so với sản phẩm cùng loại của các quốc gia khác qua đó gia tăng tỷ trọng hàng hóa của Việt Nam.

- Các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa xuất khẩu sang thị trường Hoa kỳ cần nghiêm túc thực hiện các yêu cầu về tiêu chuẩn kỹ thuật do phía Hoa Kỳ đặt ra, Mặt khác do những tiêu chuẩn này Việt Nam cũng đã có nhưng chưa được áp dụng, vì vậy trong khâu quản lý Việt Nam cần phải áp dụng những tiêu chuẩn này, qua đó tạo thói quen cho các doanh nghiệp để dễ dàng áp dụng khi xuất khẩu hàng hóa sang Hoa Kỳ

- Cần mở rộng mạng lưới tiếp thị trực tiếp vào thị trường Mỹ, kết hợp các doanh nghiệp nhỏ và vừa để thành lập các tập đoàn kinh tế nhập khẩu trực tiếp hàng hóa vào Mỹ, mở rộng mạng lưới kinh doanh nhắm trực tiếp vào giới tiêu thụ Mỹ. Đây là điều chúng ta còn thiếu và cần điều chỉnh để phát triển kinh doanh trong những thời kỳ kinh tế khủng hoảng hiện nay.

- Đối phó với kiện chống phá giá, doanh nghiệp phải nỗ lực giải quyết, không thể trông chờ vào tác động thông qua con đường chính trị. Các doanh nghiệp khi bị khởi kiện chống bán phá giá phải liên kết lại với nhau từ đó xác định xem doanh nghiệp nào sẽ bị chọn là bị đơn bắt buộc, họ có tham gia vào vụ kiện một cách nghiêm túc để có thể có kết quả tốt có lợi cho họ và cho toàn cục hay không..., trên cơ sở đó đưa ra những bước đi thích hợp. Khi bị kiện, doanh nghiệp không nên hoảng, hãy kiên nhẫn tham khảo ý kiến luật sư, các chuyên gia của Hội đồng Tư vấn về phòng vệ thương mại của VCCI

cuu duong than cong. com

Câu 14: Những thành công, hạn chế và giải pháp của VN trong việc thu hút FDI từ Hoa Kỳ và giải pháp khắc phục?

a. Thành công

-Sự kiện HK nối lại viện trợ cho VN kể từ năm 1994 và Hoa Kỳ bình thường hóa quan hệ thương mại và đầu tư cùng với Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ có hiệu lực vào ngày 10/12/2001 đã đánh dấu một mốc son mới trong quan hệ giữa hai quốc gia. Trong thời gian hơn 3 năm sau khi thi hành BTA, FDI từ Hoa Kỳ vào Việt Nam đã tăng 27%.

-Các dự án của Hoa Kỳ vào Việt Nam nhìn chung có quy mô tương đối lớn, số vốn đăng ký trung bình trong giai đoạn từ 1988-2009 là 26.2 triệu USD/dự án. Hoa Kỳ, trong giai đoạn 1996-2010, trung bình mỗi năm có hơn 100 dự án và tổng vốn đăng ký trung bình là gần 6 tỷ USD. Một số cty lớn của Mỹ như P&G, colgate Pamolive, cocacola, pepsi-cola, intel ... đã và đang tích cực triển khai các dự án quy mô lớn tại VN

-Trước đây, Hoa Kỳ chủ yếu đầu tư vào công nghiệp và xây dựng, vốn đầu tư vào các ngành dịch vụ và du lịch còn hạn chế hơn thì nay, số lượng vốn đầu tư vào dịch vụ đang tăng lên trong khi vốn vào các ngành công nghiệp giảm. Một số ngành dịch vụ thu hút nhiều FDI của Hoa Kỳ như dịch vụ bưu chính viễn thông, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, vận tải hàng không, vận tải biển, du lịch, kinh doanh bất động sản. Năm 2010, vốn đầu tư của Hoa Kỳ vào lĩnh vực dịch vụ với 131 dự án có tổng vốn đầu tư là 2,7 tỷ USD (chiếm khoảng 29% về số dự án và 66% tổng vốn đầu tư đăng ký). Rất nhiều công ty, tập đoàn lớn của Mỹ đã có mặt tại Việt Nam, Starwood Hotels & Resorts, Citigrup và American Group, New York & Company, Alfonso DeMatteis, Dickerson Knight Group, AIA và đã khẳng định được chỗ đứng của mình tại thị trường này. Cùng với các làn sóng đầu tư của các công ty khổng lồ này, đầu tư của người Mỹ gốc Việt tại Việt Nam cũng đã có dấu hiệu khởi sắc, tuy quy mô chưa thật lớn.

-Đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ vào Việt Nam đã đa dạng hơn về hình thức. có một số hình thức như 100% vốn nước ngoài; Liên doanh; Hợp đồng hợp tác kinh doanh.

b. Hạn chế

-Các nhà đầu tư Hoa Kỳ đã có mặt tại 35/64 địa phương của cả nước, nhưng chủ yếu tập trung tại các địa phương thuộc trọng điểm kinh tế phía Nam, nơi có điều kiện cơ sở hạ tầng thuận lợi và khu vực phát triển kinh tế năng động nhất của cả nước như Bà Rịa -Vũng Tàu, TP Hồ Chí Minh, Đồng Nai và Bình Dương.

-Môi trường đầu tư của Việt Nam vẫn chưa được hấp dẫn với các nhà đầu tư Hoa Kỳ. Hệ thống luật pháp vẫn còn chồng chéo, chưa minh bạch, quy trình kiểm duyệt dự án mất nhiều thời gian gây mất thời cơ kinh doanh, thiếu nguồn nhân lực có trình độ cao dẫn tới khả năng tiếp nhận công nghệ kém làm giảm hiệu quả của dự án.

-Các nhà đầu tư Hoa Kỳ có số lượng vốn với quy mô lớn nên có quyền kiểm soát đối với các dự án làm cho Việt Nam gặp khó khăn trong việc quản lý hiệu quả của dự án.

-Kết cấu hạ tầng của Việt Nam chưa phù hợp với nhu cầu phát triển kinh tế về chi phí và chất lượng. mặc dù hạ tầng cơ sở đã được cải thiện trong những năm qua nhưng khả năng sẵn có và chất lượng kết cấu của Việt Nam vẫn dưới mức trung bình trong khu vực.

-

Thực tế trong những năm qua, khi tham gia liên doanh, phía Việt Nam tỏ ra yếu kém về vốn, đồng góp lẫn năng lực quản lý của cán bộ.

c. Giải pháp

3.2.1 Giải pháp về cơ chế chính sách

3.2.1.1 Hoàn thiện hệ thống pháp luật về đầu tư nước ngoài

Hệ thống pháp luật phải được cải thiện theo hướng ổn định, lâu dài, thống nhất, rõ ràng, đầy đủ, đồng bộ, thông thoáng, hấp dẫn, mang tính cạnh tranh và phù hợp với xu thế hội nhập kinh tế quốc tế.

3.2.1.2 Đa dạng hóa các hình thức đầu tư nước ngoài.

*** Đối với doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài**

Nhà nước cần có những ưu đãi cho các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài sử dụng công nghệ cao, công nghệ mới, dự án có quy mô đầu tư lớn, thời gian hoàn vốn dài, độ rủi ro cao, tỷ lệ lợi nhuận thấp.

*** Xí nghiệp liên doanh**

Về phía Việt Nam: Nhà nước cần có chương trình đào tạo và đào tạo lại để những cán bộ làm việc trong doanh nghiệp liên doanh là có đủ năng lực, tiếp thu được công nghệ và kinh nghiệm quản lý của nước ngoài. Cần tạo điều kiện và khuyến khích các tổng công ty lớn của Việt Nam liên doanh với các tập đoàn lớn của nước ngoài đầu tư vào các dự án quy mô lớn có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế. Về phía nhà đầu tư nước ngoài: Cần phải nghiên cứu kỹ đối tác liên doanh trước khi đi tới ký kết Hợp đồng liên doanh. Phải đặt mục đích làm ăn lâu dài ở Việt Nam và biết tôn trọng đối tác Việt Nam.

*** Đối với hình thức kinh doanh trên cơ sở hợp đồng**

Để tăng sức hấp dẫn đối với hình thức đầu tư này, nên cho phép các nhà đầu tư nước ngoài được áp dụng mô hình kết hợp giữa hợp tác kinh doanh khai thác mạng và dịch vụ bưu chính, viễn thông với liên doanh hoặc thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài để kinh doanh các dịch vụ khác có liên quan, nhằm giúp cho các bên hợp doanh nâng cao hiệu quả đầu tư.

*** Đối với hình thức BOT**

Chính phủ cần phải công bố rộng rãi một số danh mục thiết thực các dự án kết cấu hạ tầng. Tổ chức đấu thầu quốc tế rộng rãi lựa chọn chủ đầu tư đối với các dự án đầu tư theo hình thức BOT.

3.2.1.3 Xây dựng một hệ thống chính sách để cải thiện môi trường kinh doanh

- Chính sách tài chính, tín dụng và ngoại hối: Có chính sách bổ sung đảm bảo việc bán ngoại tệ cho các doanh nghiệp FDI đã thực hiện nghĩa vụ kết hối để đáp ứng nhu cầu hợp lý của doanh nghiệp. Xây dựng, hoàn thiện các quy định về đảm bảo vay vốn, cầm cố, thế chấp, bảo lãnh để doanh nghiệp FDI có thể vay vốn của các ngân hàng trong và ngoài nước và các tổ chức quốc tế...

- Đối với vấn đề chuyển giá: Cần có một luật chống chuyển giá như nhiều nước trên thế giới đã làm.

- Chính sách về thuế: Tiếp tục cải cách hệ thống thuế phù hợp tình hình phát triển kinh tế - xã hội của đất nước và thông lệ quốc tế. Cần xây dựng chính sách bảo hộ hợp lý, ngành nào được bảo hộ, mức độ bảo hộ, thời gian và điều kiện bảo hộ...

3.2.1.4 Tăng cường các chính sách khuyến khích FDI từ Hoa Kỳ vào các lĩnh vực của nền kinh tế

Các nhà đầu tư Hoa Kỳ có thể mạnh đầu tư ra nước ngoài như: Dầu khí, chế tạo máy móc, thiết bị phương tiện vận tải, xây dựng cơ sở hạ tầng, nông nghiệp... Qua đó có chính sách thu hút vốn và chuyển giao công nghệ phù hợp. Chúng ta cần ý thức được mức độ công nghệ ở mỗi ngành trong thực tế Việt Nam.

* Về địa bàn đầu tư

Tiếp tục thu hút FDI của Hoa Kỳ vào các tỉnh thành lớn. Bên cạnh đó, nâng cấp kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội của những vùng, miền, địa phương còn khó khăn, tạo điều kiện để thu hút vốn đầu tư của Hoa Kỳ.

* Về đối tác đầu tư

Thiết lập chính sách ưu đãi đặc biệt với các tập đoàn kinh tế lớn của Hoa Kỳ đầu tư vào Việt Nam như cho phép thí điểm các tập đoàn của Hoa Kỳ được thành lập công ty quản lý vốn, công ty cổ phần có vốn đầu tư nước ngoài, quỹ hỗ trợ đầu tư, công ty đa mục đích, đa dự án.

3.2.2 Giải pháp về cơ chế quản lý

3.2.2.1 Nâng cao hiệu lực quản lý nhà nước

- Về phân cấp quản lý và cấp giấy phép đầu tư, tiếp tục phân cấp mạnh về quản lý nhà nước đối với hoạt động đầu tư nước ngoài cũng như việc cấp giấy phép đầu tư. Cụ thể là phân cấp quản lý nhà nước về đầu tư nước ngoài cho Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố và các ban quản lý khu công nghiệp theo nguyên tắc tập trung, thống nhất về quy hoạch, cơ cấu, chính sách và cơ chế quản lý; tăng cường hướng dẫn, kiểm tra, giám sát của các bộ, ngành, trung ương.

- Minh bạch hóa các chính sách đầu tư và bảo đảm tính dự đoán của nhà đầu tư nước ngoài, tiếp tục nghiên cứu để quy định rõ ràng, minh bạch các thủ tục hành chính

- Kiểm soát chặt chẽ việc thành lập mới các khu công nghiệp

- Xây dựng quy chế đối với hoạt động quản lý nhà nước về FDI.

3.2.2.2 Cải tiến mạnh các thủ tục hành chính

Theo hướng này cần nghiên cứu xây dựng, thực hiện cơ chế và quản lý trước, trong và sau khi cấp phép đầu tư theo hướng một cửa, một đầu mối ở Trung ương và địa phương, tạo thuận lợi và giảm chi phí cho hoạt động của đầu tư trực tiếp nước ngoài.

3.2.3 Giải pháp về xúc tiến đầu tư

Mục đích của giải pháp là phải thu hút được vốn đầu tư từ Hoa Kỳ và cụ thể là những tập đoàn kinh tế lớn, các công ty xuyên quốc gia để tận dụng những tiềm lực về vốn, công nghệ nguồn và thị trường.

- Tăng cường tổ chức các hội thảo về xúc tiến đầu tư nước ngoài tại Việt Nam và nước ngoài.

- Tăng cường công tác nghiên cứu, dự báo tình hình kinh tế thị trường của Hoa Kỳ, đặc điểm và xu hướng vận động của dòng vốn FDI trong từng giai đoạn

3.2.4 Một số giải pháp cụ thể

3.2.4.1 Nâng cao chất lượng đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu của các nhà đầu tư từ Hoa Kỳ

- Gắn liền giáo dục - đào tạo với lao động sản xuất và nghiên cứu khoa học. Thực hiện liên kết giữa các trường học với các cơ sở sản xuất và nghiên cứu khoa học sẽ tạo điều kiện tốt để thực hiện yêu cầu học tập gắn liền với đời sống.

- Đối với các cán bộ quản lý làm việc trong các doanh nghiệp của Hoa Kỳ cần thực hiện các biện pháp nhau: Tổ chức các khóa học ngắn hạn do các chuyên gia nước ngoài đảm nhiệm giảng dạy, tổ chức tập huấn về chuyên môn, nghiệp vụ, luật pháp cho các cán bộ Việt Nam đang làm việc tại các doanh nghiệp của Hoa Kỳ. Các công ty liên doanh nên có kế hoạch gửi nhân viên qua bên Mỹ thực tập. Đây là một cách hiệu quả để có được một đội ngũ trình độ cao.

3.2.4.2 Mở rộng quan hệ hợp tác nhiều mặt nhằm tạo dựng môi trường thuận lợi thu hút FDI từ Hoa Kỳ

- Tăng cường hợp tác thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ. Giữa đầu tư và thương mại có quan hệ chặt chẽ với nhau. Thu hút đầu tư của Hoa Kỳ tăng sẽ dẫn đến nhập khẩu máy móc thiết bị từ Hoa Kỳ tăng, xuất khẩu sang Hoa Kỳ cũng tăng. Với chiều hướng sản xuất để xuất khẩu, khi thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Hoa Kỳ tăng lên thì đầu tư của Hoa Kỳ vào Việt Nam sẽ tăng theo và đầu tư của Hoa Kỳ lại bổ sung, hỗ trợ lại thương mại. Do đó, việc tăng cường hợp tác thương mại với Hoa Kỳ sẽ có tác dụng hỗ trợ cho việc thu hút đầu tư từ Hoa Kỳ.

3.2.4.3 Tạo dựng các đối tác trong nước.

Để tạo đối tác cạnh tranh, nâng cao thế và lực của đất nước trong hội nhập kinh tế quốc tế thì cần thiết phải xây dựng và phát triển những tập đoàn kinh tế nhà nước mạnh làm nòng cốt. Trước mắt, cần củng cố và phát triển các tổng công ty 90 và 91, tập trung tăng cường vốn, công nghệ tiên tiến, thực hiện chiến lược đa dạng hóa sản xuất kinh doanh theo hướng đa lĩnh vực, đa sản phẩm và phạm vi hoạt động.

3.2.4.4 Tiếp tục nâng cấp và xây dựng cơ sở hạ tầng vật chất - kỹ thuật

Đối với hạ tầng phục vụ cho nhu cầu phát triển chung của nền kinh tế như: Hệ thống giao thông, đường bộ, đường sắt, đường sông, đường biển, hàng không, bến cảng... cần có kế hoạch tập trung đầu tư để hoàn thành mạng giao thông liên hoàn, đồng bộ và thuận tiện cho vận chuyển hàng hóa giữa các địa phương, các vùng trong cả nước và liên thông quốc tế. Đối với các khu công nghiệp không nên xây dựng tràn lan các khu công nghiệp với quy mô nhỏ, phân tán và đầu tư không đầy đủ. Để thực hiện được cần phải có chiến lược, kế hoạch cụ thể cho cả trước mắt và lâu dài, tập trung các dự án trọng điểm, tránh dàn trải. Để thu hút các TNCs cần tập trung xây dựng một số khu công nghệ cao với quy mô lớn. Ngoài hạ tầng phục vụ sản xuất, cần chú ý tới hạ tầng xã hội như khu vui chơi giải trí, nhà ở cho chuyên gia, cho người lao động, điều kiện khám, chữa bệnh ... để tạo điều kiện

thuận lợi cho sản xuất kinh doanh và sức thu hút tới nhà đầu tư

Câu 15: Những nội dung đổi mới cơ bản trong CSTMQT của VN từ 1986 đến nay?

Câu 16: Những nội dung đổi mới trong CSĐTQT của VN từ năm 1986 đến nay?

Câu 11. Những nội dung đổi mới cơ bản trong chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam từ năm 1986 đến nay?

a. Mô hình chính sách: Thúc đẩy xuất khẩu, bảo hộ có chọn lọc và hội nhập kinh tế quốc tế.

b. Nội dung đổi mới

- Chính sách mặt hàng: XD và nâng cao chất lượng cơ cấu hàng hóa XNK phù hợp với lợi thế của quốc gia
- Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu: Lợi thế đk tự nhiên và lao động
- Cơ cấu hàng hóa nhập khẩu: phù hợp với trình độ phát triển sx trong nước.
- Chính sách thị trường: XD được thị trường trọng điểm và khai thác tốt hơn các thị trường tiềm năng.
- Các biện pháp hỗ trợ và quản lý:
 - Năm 1988 ban hành luật thuế XNK
 - Năm 1989:
 - + Xóa bỏ hạn ngạch XK và hạn ngạch NK đối với hầu hết hàng hóa (trừ 10 mặt hàng xk và 14 mặt hàng NK)
 - + Xóa bỏ trợ cấp XK bằng NSNN
 - + Tiến hành phá giá VND, xóa bỏ chế độ hai tỷ giá, hình thành hệ thống tỷ giá thống nhất dựa trên tỷ giá chính thức do NHNN công bố.
- Năm 1991:
 - + Mở cửa sàn giao dịch ngoại hối tại HN và TP HCM
 - + Ban hành quyết định về thành lập khu chế xuất
 - + Miễn thuế đầu tư đối với sx hàng XK
- Năm 1995
 - + Việt Nam gia nhập ASEAN và tham gia AFTA năm 1996
 - + ký hiệp định khung với EU
- Năm 1997: ban hành và đưa vào thực hiện luật thương mại
- Năm 1998: Việt Nam được kết nạp là thành viên thứ 21 của APEC.
- Năm 2000: thành lập cục XTTM -> tăng cường hoạt động xuất khẩu
- Năm 2001: ký hiệp định thương mại VN-Hoa kỳ, có hiệu lực năm 2002
- Năm 2005: quốc hội thông qua và cho phép ban hành nhiều đạo luật -> hoàn thiện hệ thống luật pháp cho quá trình đổi mới, hội nhập KTQT
 - + Luật thương mại sửa đổi, bổ sung
 - + Luật Thuế XNK sửa đổi bổ sung
 - + Luật cạnh tranh và chống độc quyền

- Năm 2007: Việt Nam gia nhập WTO

a. Nội dung chủ yếu trong chính sách TMQT của VN từ năm 1986 đến nay.

Từ năm 1986, ĐHV của Đảng đã nhận thức rõ vai trò quan trọng của TMQT do đó đã đề ra chính sách TMQT như sau:

- Phải đẩy mạnh xuất khẩu để đáp ứng nhu cầu nhập khẩu
 - Áp dụng rộng rãi các hình thức hợp tác và liên kết với các nước XHCN cũng như các nước khác trên thế giới
 - Tiến hành các hoạt động TMQT theo quan điểm mở cửa (đa dạng hoá thị trường, từng bước gắn liền nền kinh tế nước ta với thị trường quốc tế theo nguyên tắc đảm bảo độc lập, chủ quyền dân tộc, an ninh quốc gia và cùng có lợi)
 - Nghị quyết của Hội nghị TW VI của ban chấp hành TW đã khẳng định:
 - Phải dứt khoát chuyển các hoạt động sang hạch toán kinh doanh trên cơ sở Tỷ giá hối đoái thống nhất và linh hoạt, hình thành theo cơ chế kinh doanh.
 - Chính sách thuế phải thực sự khuyến khích và phát triển có định hướng các hoạt động kinh tế đối ngoại, khuyến khích các cơ sở làm hàng xuất khẩu, nâng cao chất lượng sản phẩm, tìm thị trường ổn định, lâu dài, có hiệu quả cao.
 - Đầu thập kỷ 90, khi hệ thống XHCN sụp đổ và hội đồng tương trợ kinh tế không còn tồn tại, những hạn chế đối với TMQT càng được nói lỏng (phần lớn các hạn ngạch XNK được bãi bỏ):
 - Các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu được xuất khẩu trực tiếp mà không còn thông qua các công ty thương mại của Nhà Nước.
 - Hệ thống giấy phép XNK được nói lỏng, phạm vi hàng hoá phải xin cấp giấy phép xuất khẩu giảm mạnh.
 - Thuế quan và các loại thuế thương mại ngày càng được tính toán hợp lý hơn.
 - Chính phủ cho phép áp dụng cơ chế hoàn thuế nhập khẩu đối với việc nhập khẩu các nguyên liệu phục vụ cho mục tiêu xuất khẩu.
 - Cho phép các doanh nghiệp tư nhân được phép tham gia vào hoạt động XNK trực tiếp.
- Tất cả các cải cách trên nhằm hướng tới tự do hoá thương mại trong lĩnh vực kinh tế Nhà Nước, giúp các doanh nghiệp nhạy cảm hơn với các tín hiệu thị trường đồng thời có tính chủ động hơn trong việc đề ra quyết định sản xuất kinh doanh XNK.
- Chính phủ đã tiến hành các bước cải cách theo xu hướng tự do hoá thương mại đặc biệt là trong những năm gần đây thông qua việc tham gia một cách tích cực vào các liên kết kinh tế khu vực và quốc tế.

*****THÊM:** Các giải pháp chủ yếu nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam trong điều kiện hội nhập WTO.

2.1. Giải pháp từ phía Nhà Nước

- Mở rộng và phát triển các quan hệ KTQT, quan hệ thương mại với các nước trên thế giới.
- Đổi mới thể chế và chính sách quản lý hoạt động XNK theo hướng minh bạch hoá nhằm khuyến khích mọi thành phần kinh tế, mọi đối tượng kinh doanh có hiệu quả. Mặc dù luật thương mại đã thực thi nhưng Việt

Nằm cần hoàn thiện hơn nữa các văn bản dưới luật cho việc thực thi luật được thuận lợi hơn đặc biệt là các quy định về Hải quan.

- Phải có chiến lược quy hoạch, xây dựng các dự án sản xuất hàng hoá xuất khẩu trên cơ sở đánh giá đúng tiềm năng và lợi thế của từng vùng. Tiếp tục chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu từ sản phẩm thô, sơ chế sang xuất khẩu sản phẩm chế biến sâu có giá trị cao thông qua phát triển công nghệ chế biến, gắn vùng nguyên liệu với công nghiệp chế biến.

- Đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại: Chính phủ cần hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc tìm kiếm thông tin về thị trường xuất khẩu. Bên cạnh việc mở rộng thị trường mới cần không ngừng củng cố thị trường truyền thống vì đó là những thị trường có sức mua tương đối lớn và điều kiện cạnh tranh có phần thuận lợi hơn đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

- Đổi mới hoạt động của các tổng công ty, khuyến khích việc thành lập các hiệp hội ngành hàng xuất khẩu nhằm đáp ứng các hợp đồng lớn và dài hạn. Mặt khác tránh hiện tượng chạch chày trên sân nhà và giảm uy tín của hàng Việt Nam.

- Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt cần đào tạo đội ngũ cán bộ ngoại thương chuyên nghiệp và hiểu biết luật pháp và thông lệ quốc tế.

2.2. Giải pháp từ phía doanh nghiệp

- Lựa chọn mặt hàng kinh doanh có nhiều triển vọng, có thế mạnh của Việt Nam như gạo, cà phê, cao su, hạt điều, thủy sản, dệt may...

- Đầu tư cải tiến công nghệ sản xuất hàng xuất khẩu để nâng cao chất lượng, tăng cạnh tranh, cải tiến mẫu mã, giảm giá thành và giá xuất khẩu. Trong điều kiện của Việt Nam hiện nay nên tập trung vào công nghệ bảo quản và công nghệ chế biến.

- Đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu thị trường nước ngoài để nắm bắt cơ hội kinh doanh, xuất khẩu những thứ thị trường cần. Các doanh nghiệp có thể nghiên cứu chính sách thương mại, mở văn phòng đại diện, thành lập cơ quan xúc tiến thương mại tại các thị trường XNK lớn, đào tạo đội ngũ nhân viên Marketing giỏi.

- Tăng cường công tác quảng cáo và khuyến khích trưng các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Đào tạo đội ngũ cán bộ kinh doanh quốc tế trong các doanh nghiệp.

- Thúc đẩy liên doanh, liên kết với các đối tác nước ngoài để tăng cường tiềm lực xuất khẩu, thành lập các hiệp hội xuất khẩu.

- Tiếp cận tốt các kênh phân phối ở các thị trường khác nhau. Ví dụ đối với EU cần thông qua các tập đoàn, đối với Mỹ cần thông qua các hiệp hội.

- Đa dạng hoá thị trường và trong một thị trường cần đa dạng hoá mặt hàng (tránh tình trạng khi hàng xuất khẩu của nước ta tăng lên đạt đến một quy mô nhất định thì các nước nhập khẩu lại dựng lên hàng rào kỹ thuật).

*****THÊM: 1 số vấn đề VN cần quan tâm trong TMQT**

Một là, phải có chính sách thương mại đúng đắn, phù hợp nhằm khai thác triệt để lợi thế so sánh thông qua quan hệ buôn bán quốc tế để chiếm lĩnh và mở rộng thị trường khu vực và thị trường thế giới cho mình.

Lợi thế so sánh là những điều kiện và khả năng thuận lợi (hoặc khó khăn) của một nước này so với nước khác trong việc sản xuất cùng một loại sản phẩm hàng hóa hay kinh doanh và dịch vụ thương mại trong những thời điểm nhất định, nhằm đưa lại hiệu quả cao nhất cho mỗi quốc gia.

Lợi thế so sánh thương mại quốc tế bao gồm ba loại: lợi thế so sánh tự nhiên vốn có, lợi thế so sánh nảy sinh do sự phát triển của lực lượng sản xuất và lợi thế so sánh phát sinh do đổi mới chủ trương, chính sách và cơ chế quản lý Nhà nước. Khi nói về lợi thế tuyệt đối, A-đam Xmit, nhà kinh tế học cổ điển, cho rằng một nước chỉ nên sản xuất những loại hàng hóa sử dụng tốt nhất các loại tài nguyên sẵn có của họ để có lợi nhuận cao nhất. Việc tiến hành trao đổi giữa các quốc gia phải tạo ra lợi ích cho cả hai bên, nếu một quốc gia có lợi còn quốc gia khác bị thiệt thì họ sẽ từ chối tham gia vào thương mại quốc tế.

Khi tham gia trao đổi mua bán thương mại quốc tế, các quốc gia phải biết lựa chọn sản xuất và xuất khẩu những hàng hóa có lợi thế so sánh tốt nhất và nhập khẩu những hàng hóa mà mình sản xuất bất lợi nhất. Đây cũng là một bài học mà chúng ta đã rút ra qua hơn 20 năm đổi mới nền kinh tế. Một số sản phẩm của nước ta đang có lợi thế tuyệt đối trên thị trường quốc tế cần phải đẩy mạnh xuất khẩu.

Hai là, lựa chọn mặt hàng và thị trường có lợi nhất cho mình để phát triển và mở rộng quan hệ thương mại quốc tế.

Trong quan hệ thương mại thế giới, cần đa phương hóa, linh hoạt hoá thị trường, mở rộng buôn bán với nhiều nước. Song ở giai đoạn trước mắt đối với nước ta kinh tế chưa phát triển cao, các điều kiện về khoa học – kỹ thuật còn nhiều hạn chế, khả năng cạnh tranh còn yếu, cần lựa chọn những mặt hàng có chất lượng cao xây dựng thành thương hiệu quốc tế và những thị trường có khả năng và ưu thế riêng đối với mình để khai thác và tham gia xuất, nhập khẩu buôn bán thương mại, dịch vụ, trên cơ sở đó từng bước giành chỗ đứng trên thị trường thế giới.

Ba là, hoàn thiện khung pháp luật cho hoạt động thương mại cả ở thị trường trong nước và thị trường ngoài nước. Đây là vấn đề hết sức cần thiết để phát triển lành mạnh thị trường trong nước làm cơ sở hậu phương cho phát triển thị trường ngoài nước. Thị trường trong nước phát triển vững chắc là điều kiện quan trọng để mở rộng thị trường ra ngoài nước, đẩy mạnh xuất khẩu và chủ động nhập khẩu của nước ta, ngược lại thị trường ngoài nước được phát triển sẽ tạo điều kiện thúc đẩy thị trường trong nước phát triển mạnh hơn, phục vụ tốt hơn cho sản xuất và đời sống.

Bốn là, thực hiện tốt các cam kết với WTO và các cam kết song phương khác về thương mại. Việc này chỉ có lợi cho ta, một mặt chứng tỏ với thế giới rằng Việt Nam là nước làm ăn nghiêm chỉnh đúng luật, đúng cam kết; mặt khác tranh thủ được sự ủng hộ của thế giới và đặc biệt là của tổ chức thương mại thế giới WTO, khi chúng ta gặp phải những khó khăn, rào cản và tranh chấp về thương mại quốc tế.

Năm là, phát huy tốt vai trò quản lý và điều tiết của Nhà nước về thương mại.

Để phát huy đến mức cao nhất lợi thế so sánh thương mại, thì điều quan trọng là phải có những con người quản lý có tri thức mới về thương mại, cùng với những cơ chế, chính sách thương mại đúng đắn phù hợp điều kiện kinh tế – xã hội của đất nước trong thời kỳ mới và phù hợp xu thế phát triển và hội nhập kinh tế – thương mại khu vực và thế giới. Do vậy, vấn đề cốt lõi để thực hiện mục đích trên là phải nhận thức đúng đắn vai trò quan trọng quản lý Nhà nước đối với thương mại trong nền kinh tế thị trường ở nước ta. Nhà nước phải làm tốt chức năng quản lý kinh tế vĩ mô nói chung và quản lý hoạt động thương mại quốc tế nói riêng.

Trong nền kinh tế thị trường, Nhà nước đóng vai trò là người định hướng chiến lược, quy định khung pháp luật, đề ra những mục tiêu chung cho sự phát triển, công bằng, thống nhất điều hoà các quyền lợi chung và cá nhân.

Nhìn chung các nước hiện nay, kể cả các nước đã phát triển và các nước chậm và đang phát triển đều coi trọng việc kết hợp giữa cơ chế thị trường tự do và sự điều tiết của Nhà nước trong quản lý kinh tế thị trường để nhằm đạt được hiệu quả kinh tế cao nhất.

Đẩy mạnh phát triển thương mại và dịch vụ quốc tế là xu hướng tất yếu của tất cả các nước trên thế giới, nhất là các nước đã phát triển; do năng lực sản xuất ngày càng lớn, cho nên luôn luôn ở tình trạng thiếu thị trường tiêu thụ sản phẩm có lợi nhất. Hoạt động thương mại quốc tế ngày càng mở rộng và cạnh tranh thị trường thế giới ngày càng gay gắt là tất yếu. Trong tình hình đó, để có lợi thế trong quan hệ thương mại thế giới, chen chân được vào thị trường thế giới và bảo đảm không thất bại thì nước ta cần có những chính sách thương mại quốc tế khôn ngoan, linh hoạt, mềm dẻo, vừa phù hợp với điều kiện của nước mình, vừa phù hợp thông lệ quốc tế, vừa đảm bảo luật pháp quốc gia, vừa đảm bảo luật lệ của "sân chơi" thị trường quốc tế.

Ưu điểm:

- Cơ cấu mặt hàng phong phú đa dạng và được chuyển đổi cơ cấu theo hướng tích cực. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực là dầu thô, dệt may, giày dép, thủy sản, điện tử, máy tính, gạo, sản phẩm gỗ,... Cơ cấu xuất khẩu được cải thiện theo hướng giảm dần xuất khẩu hàng thô, tăng hàng chế biến và tăng giá trị gia tăng trong hàng hóa xuất khẩu.
- Thị trường xuất nhập khẩu ngày càng được mở rộng và chuyển đổi hướng: trước đây, chủ yếu Việt Nam có quan hệ buôn bán với Liên Xô và Đông Âu, chiếm khoảng 80% kim ngạch xuất nhập khẩu, thì nay Việt Nam đã có quan hệ buôn bán với khoảng 200 quốc gia trên thế giới. Việt Nam đang dần định hướng được thị trường truyền thống (Nga...), thị trường trọng điểm (Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, các nước ASEAN, Trung Quốc...), thị trường mới (các nước châu Phi, châu Mỹ La Tinh...)
- Hệ thống các công cụ chính sách, biện pháp thương mại quốc tế đã và đang phát huy tác dụng hiệu quả, tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển ngoại thương.
- Nhập khẩu tăng nhờ xuất khẩu tăng
- Nhập siêu qua các năm gần đây có chiều hướng giảm.
- Xuất khẩu vượt kế hoạch: năm 2006, kim ngạch xuất khẩu đạt 39,6 tỷ USD, vượt 4,95 so với kế hoạch; năm 2011, kim ngạch XK của cả nước đạt 96 tỷ USD, tăng 33% so với năm 2010 và đạt mức cao nhất hiện nay.
- ...

Nhược điểm:

- Quy mô xuất nhập khẩu còn nhỏ so với tiềm năng của nền kinh tế. Cán cân thương mại thường xuyên thâm hụt.
- Cơ cấu mặt hàng lạc hậu (hơn 30% kim ngạch xuất khẩu là hàng nông lâm thủy sản, 95% nhập khẩu hàng tư liệu sản xuất).
- Chất lượng hàng xuất nhập khẩu còn thấp, chi phí đầu vào cao, mặt hàng manh mún, sức cạnh tranh còn yếu. Nhiều mặt hàng chủ yếu được thu gom để xuất khẩu như gạo, chè, cà phê,... chưa xây dựng được những mặt hàng có hàm lượng chế biến và công nghệ cao.
- Thị trường bấp bênh, chưa ổn định, xuất khẩu nhiều qua trung gian, thiếu những hợp đồng lớn và dài hạn.

- Nhập khẩu lãng phí, sử dụng còn kém hiệu quả, nhiều mặt hàng không phù hợp với điều kiện sử dụng ở Việt Nam.
- Công tác quản lý xuất nhập khẩu còn thiếu đồng bộ và nhất quán. Vấn đề buôn lậu, gian lận thương mại trở nên nghiêm trọng. Vấn đề vi phạm bản quyền đang trở thành quốc nạn gây giảm uy tín đối với các doanh nghiệp và hàng hoá Việt Nam trên thương trường.
- ...

*****THÊM:** Để thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu trong thời gian tới Việt Nam cần tập trung vào một số giải pháp sau đây:

Ở tầm vĩ mô:

1. Trước hết, xây dựng môi trường pháp lý rõ ràng, nhất quán, ổn định nhằm tạo dựng một môi trường kinh doanh lành mạnh, bình đẳng, loại bỏ độc quyền và chống các hành vi gian lận thương mại. Trước hết là tạo dựng và củng cố thể chế kinh tế thị trường – nền tảng của kinh doanh quốc tế.

2. Rà soát lại các chính sách hỗ trợ và khuyến khích xuất khẩu theo hướng hạn chế độc quyền, ưu đãi, khắc phục các hành vi gian lận thương mại. Trước hết là chính sách thuế, chính sách tín dụng, hạn chế ưu đãi cho các doanh nghiệp Nhà nước.

3. Hạn chế độc quyền, giảm bảo hộ để khuyến khích các doanh nghiệp tăng cường xuất khẩu và cạnh tranh với các đối tác nước ngoài khi nước ta mở cửa thương mại và đầu tư, đồng thời tạo điều kiện bình đẳng cho các doanh nghiệp trong kinh doanh xuất nhập khẩu. Tất cả các nhà xuất khẩu đều nhận được sự khuyến khích giống nhau trên cơ sở bình đẳng. Đây chính là sự vận dụng nguyên tắc thị trường để bảo đảm cho các nhà xuất khẩu có hiệu quả sẽ mở rộng xuất khẩu với sự trả giá của các nhà xuất khẩu không hiệu quả.

4. Xây dựng chiến lược xuất khẩu hướng vào những ngành công nghệ cao, chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng nâng cao hiệu quả xuất khẩu của các ngành hàng.

5. Đẩy mạnh xúc tiến thương mại ở tầm chính phủ, nâng cao hiệu quả hoạt động của các tổ chức xúc tiến ở thị trường ngoài nước để có định hướng chiến lược lâu dài cho các doanh nghiệp.

6. Xây dựng chiến lược đào tạo dài hạn để có một lực lượng lao động và cán bộ quản lý có trình độ cao thích ứng với đòi hỏi của hội nhập. Năng lực cạnh tranh của Việt Nam trong tương lai sẽ phụ thuộc vào sáng tạo của con người Việt Nam và trình độ công nghệ tiên tiến của thế giới.

7. Đẩy nhanh quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta, đây là cơ hội để Việt Nam có thêm thị trường và đẩy nhanh cải cách kinh tế thị trường.

Đối với doanh nghiệp:

Trước hết, doanh nghiệp phải nhận thức được những cơ hội mà kinh doanh quốc tế mang lại, thông qua quá trình hội nhập của nước ta, từ đó điều chỉnh sản xuất theo hướng xuất khẩu và cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Những cơ hội kinh doanh to lớn mà doanh nghiệp cần phải tận dụng khi nước ta mở cửa thị trường, trước hết là đối với AFTA, thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và gia nhập WTO.

Hai là, doanh nghiệp cần có chiến lược về sản phẩm, khai thác có hiệu quả các lợi thế so sánh quốc gia trong lựa chọn sản phẩm kinh doanh, chú trọng đến khâu nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, hiện đại

hoá khâu thiết kế sản phẩm, chọn lựa hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến phù hợp với doanh nghiệp để nâng cao chất lượng sản phẩm.

Ba là, làm tốt công tác nghiên cứu thị trường, phát triển mạng lưới tiêu thụ, nâng cao chất lượng hoạt động của hệ thống phân phối, nắm bắt và phản ứng kịp thời trước các thay đổi của đối thủ cạnh tranh trên thị trường, phát hiện những thị trường mới.

Bốn là, nâng cao trình độ, năng lực kinh doanh, điều hành, quản lý doanh nghiệp, trình độ tay nghề của người lao động, trình độ kiến thức về tiếp thị, tiếp thu khoa học kỹ thuật, trình độ công nghệ thông tin, chú trọng đến những sáng kiến cải tiến của người lao động ở các khâu khác nhau trong hoạt động của doanh nghiệp.

Năm là, xây dựng chiến lược phát triển ổn định lâu dài thích ứng với điều kiện thị trường nhiều biến động, giảm ưu tiên mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận trong ngắn hạn mà dành thời gian để đầu tư củng cố vị thế (xây dựng thương hiệu, quảng bá sản phẩm...) nhằm từng bước tạo uy tín của mình trên thị trường quốc tế.

Sáu là, tăng cường vai trò của các Hiệp hội ngành hàng, củng cố tổ chức này ngang tầm với những đòi hỏi của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập. Các Hiệp hội sẽ là người liên kết các doanh nghiệp tạo nên sức mạnh tổng hợp trong cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài.

*****THÊM: Biện pháp để nhập khẩu có hiệu quả:**

- Các biện pháp vĩ mô:

- + Cải cách pháp luật, các thủ tục hành chính rườm rà, phức tạp
- + Tăng cường quản lý nhà nước, kết hợp chặt chẽ giữa các ngành và tổ chức có liên quan, điều chỉnh các công cụ và biện pháp ngoại thương phù hợp với thông lệ quốc tế và các quy tắc của WTO,... để quản lý tốt hoạt động nhập khẩu, các mặt hàng nhập khẩu để hạn chế tối đa tình trạng buôn lậu và gian lận thương mại, các biện pháp tiêu chuẩn kỹ thuật để bảo vệ người tiêu dùng trong nước,...
- + Liên kết các doanh nghiệp, các ngành kinh tế liên quan đến nhau để nhập khẩu theo một hệ thống và có chiến lược nhập khẩu phù hợp, để tăng quy mô khắc phục những khó khăn về vốn, giá cả,...
- + Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại, cung cấp đầy đủ các thông tin cho các doanh nghiệp về các nguồn hàng, các đối tác,...
- + Hỗ trợ vấn đề vốn cho các doanh nghiệp thông qua các tổ chức tín dụng cho vay ưu đãi,...
- + Tăng cường các hoạt động thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp nước ngoài để mở rộng quy mô và tiếp thu được trình độ quản lý tiên tiến, công nghệ hiện đại...
- + Khuyến khích các doanh nghiệp nhập khẩu các máy móc, trang thiết bị hiện đại, không nhập khẩu các máy móc, công nghệ lạc hậu, tránh đưa nước ta trở thành bãi rác công nghiệp...

- Các biện pháp vi mô:

- + Chủ động tăng cường liên kết, liên doanh với các doanh nghiệp khác

- + Có chiến lược nhập khẩu phù hợp và dài hạn
- + Hết sức chú trọng nghiên cứu, tìm hiểu đối tác và hàng hoá nhập khẩu
- + Cần phải làm việc nghiêm túc, hiệu quả tạo dựng và giữ uy tín với đối tác
- + Chủ động đào tạo nguồn nhân lực có chất lượng cao...

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

Câu 16: . Những nội dung đổi mới cơ bản trong chính sách đầu tư quốc tế của Việt Nam từ năm 1986 đến nay?

Trong những năm 1980, nước ta lâm vào tình trạng khủng hoảng kinh tế trầm trọng, sự vận hành của cơ chế tập trung, quan liêu, bao cấp đã cản trở sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam, mức lạm phát lên tới trên 700% năm 1986. Nhiều xí nghiệp quốc doanh, hợp tác xã tiểu thủ công nghiệp sản xuất cầm chừng, thậm chí đóng cửa hoặc giải thể, hàng chục vạn công nhân dôi bỏ dây chuyền sản xuất, đồ vỡ tén dụng liên tiếp xảy ra ở nhiều nơi gây ảnh hưởng rất xấu tới tình hình kinh tế xã hội. Trong khi đó, hàng loạt các ngành có ưu thế như : công nghiệp chế biến, công nghiệp tiêu dùng, gia công lắp ráp... lại không được Nhà nước quan tâm đúng mức, cơ sở kỹ thuật lạc hậu và tất cả đều ở trong tình trạng thiếu vốn trầm trọng. Đại hội Đảng VI đã đề ra chính sách đầu tư quốc tế với mục tiêu nhằm tận dụng nguồn vốn từ nước ngoài nhằm phát triển các ngành sản xuất trong nước.

a. Mô hình chính sách: tăng cường thu hút và sử dụng có hiệu quả FDI

b. Nội dung đổi mới

Chính sách đầu tư theo lĩnh vực

- *Lĩnh vực đặc biệt ưu đãi đầu tư bao gồm:*
- Sản xuất vật liệu mới, năng lượng mới, nuôi trồng, chế biến nông, lâm, thủy sản, sử dụng công nghệ cao, kỹ thuật hiện đại, Sử dụng nhiều lao động, Xây dựng và phát triển kết cấu hạ tầng và các dự án quan trọng, Phát triển sự nghiệp giáo dục, đào tạo, y tế, thể dục và thể thao, Những lĩnh vực sản xuất và dịch vụ khác
- *Các lĩnh vực đầu tư có điều kiện tại Việt Nam*
Phát thanh, truyền hình. Sản xuất, xuất bản và phân phối các sản phẩm văn hoá. Khai thác, chế biến khoáng sản. Thiết lập hạ tầng mạng viễn thông, truyền dẫn phát sóng, cung cấp dịch vụ viễn thông và internet. Xây dựng mạng bưu chính công cộng; cung cấp dịch vụ bưu chính, dịch vụ chuyển phát. Đánh bắt hải sản. Sản xuất thuốc lá. Kinh doanh bất động sản. Đầu tư trong lĩnh vực xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối. Giáo dục, đào tạo. Bệnh viện, phòng khám.
- *Các lĩnh vực đầu tư khác trong các điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên cam kết hạn chế mở cửa thị trường cho nhà đầu tư nước ngoài.*

Chính sách đầu tư theo đối tác

- Khuyến khích tất cả các nhà đầu tư thuộc tất cả các quốc gia và khu vực trên thế giới đầu tư vào VN. Có nhiều chính sách ưu đãi với các nhà đầu tư là Việt Kiều (*thủ tục cư trú lâu dài, mua nhà, thuế suất*)

Chính sách đầu tư theo địa bàn

- Khuyến khích các dự án ĐT ở các vùng sâu, vùng xa có điều kiện KT khó khăn , Chính sách ưu đãi riêng đối với các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào KCN, KCX, KCNC và khu KT

B. các biện pháp thực hiện

Thứ nhất là : Hoàn thiện hành lang pháp lý thu hút FDI

Tháng 12/1987, ban hành Luật FDI tại VN (có hiệu lực 1/1/1988), tạo ra khung pháp lý quan trọng, luật này khá thông thoáng, cởi mở có nhiều ưu đãi nhất so với các nước trong khu vực. Tuy nhiên do ban hành lần đầu tiên nên khó tránh khỏi những khiếm khuyết và còn chứa đựng những điều trái với thông lệ quốc tế.

1. Trong quá trình thực hiện, Luật đầu tư nước ngoài ngày càng được hoàn thiện thông qua việc ban hành các văn bản bổ sung và tiến tới ban hành luật đầu tư chung nhằm khắc phục những hạn chế của Luật đã ban hành đồng thời đưa ra những điều chỉnh cho phù hợp với thay đổi của mục tiêu phát triển trong nước và bối cảnh thế giới. Tiến tới xây dựng một khung pháp luật về đầu tư thống nhất phù hợp với thông lệ quốc tế.

- 1990: Luật đầu tư nước ngoài của Việt Nam đã qua sửa đổi và bổ sung. (Luật này cho phép các công ty cổ phần và công ty trách nhiệm hữu hạn được trực tiếp hợp tác đầu tư với nước ngoài. Luật này tiếp tục được sửa đổi và bổ sung theo hướng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài huy động vốn và đầu tư vào các lĩnh vực tại Việt Nam, mở rộng thêm hình thức đầu tư.

- 1/1998: Chính phủ đã ban hành nghị định 10/CP về một số biện pháp khuyến khích và đảm bảo hoạt động đầu tư nước ngoài tại Việt Nam

- 11/2005 Chính phủ Việt Nam đã ban hành Luật đầu tư chung

Thứ hai là điều chỉnh và sửa đổi mức thuế cho phù hợp

- Trước năm 2004, nộp thuế thu nhập DN: DN có vốn ĐTNN: 25%; DN trong nước: 32%
- Kể từ 1/1/2004 (Luật thuế thu nhập DN): thuế TNDN được áp dụng chung cho cả DN có vốn ĐT nước ngoài và DN trong nước: 28%.
- Áp dụng mức thuế ưu đãi cho các lĩnh vực và địa bàn được khuyến khích đầu tư (thuế suất 10%, 15%, giảm 50% thuế, ...).
- Miễn thuế VAT đối với hàng hóa tạo ra tài sản cố định trong các DN có vốn ĐTNN.
- Ngoài ra còn điều chỉnh đến miễn các loại thuế khác như thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài, thuế nhập khẩu

Thứ ba là Quy định về đất đai

- Được quyền sử dụng đối với đất đai (thuê)
- Miễn giảm thuế đất đai khi đầu tư vào những vùng khu vực khuyến khích đầu tư, các DN BOT.
- Được quyền thế chấp giá trị quyền sử dụng đất và các tài sản gắn liền với đất để vay vốn.
- **Thời gian hoạt động của mỗi dự án:** thông thường không quá 50 năm; trường hợp cần thiết không quá 70 năm.

Thứ tư là Quy định về lao động

- Công dân VN được ưu tiên tuyển dụng vào các DN có vốn ĐTNN
- Thuê lao động trong nước, lao động nước ngoài làm công việc quản lý, lao động kỹ thuật và chuyên gia theo nhu cầu sản xuất, kinh doanh. Quyết định về tiền lương và mức lương tối thiểu của người lao động theo quy định của pháp luật về lao động.
- Thành lập tổ chức công đoàn trong doanh nghiệp theo quy định của pháp luật.

Thứ 5 là Quy định hình thức đầu tư và tỷ lệ góp vốn

Về quy mô, hình thức đầu tư :

- Thành lập tổ chức kinh tế 100% vốn của nhà đầu tư trong nước hoặc 100% vốn của nhà đầu tư nước ngoài.
- Thành lập tổ chức kinh tế liên doanh giữa các nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài.
- Đầu tư theo hình thức hợp đồng BCC, hợp đồng BOT, hợp đồng BTO, hợp đồng BT
- Đầu tư phát triển kinh doanh.
- Mua cổ phần hoặc góp vốn để tham gia quản lý hoạt động đầu tư. Nhà đầu tư được góp vốn, mua cổ phần của các công ty, chi nhánh tại Việt Nam.
- Đầu tư thực hiện việc sáp nhập và mua lại doanh nghiệp. Điều kiện sáp nhập, mua lại công ty, chi nhánh theo quy định của Luật đầu tư, pháp luật về cạnh tranh và các quy định khác của pháp luật có liên quan.
- Các hình thức đầu tư trực tiếp khác.

Thứ 6 là Cải cách hành chính trong thẩm định & cấp giấy phép ĐT và thành lập ủy ban chống tham nhũng

- Thực hiện chính sách “một cửa”
- Giảm thời gian thẩm định và cấp giấy phép (dự án < 300 tỷ đồng: 15 ngày; Dự án > 300 tỷ đồng: 30-45 ngày).
- ND 108/2006/NĐ-CP đã trao cho chính quyền ĐP quyền tự quyết đối với các dự án có vốn ĐTNN < 300 tỷ đồng (trừ lĩnh vực ĐT có điều kiện và các dự án thuộc thẩm quyền quyết định của TT-CP)

Thứ 7 Tăng cường hoạt động ngoại giao và đầu tư cơ sở hạ tầng

Thứ 8 Các biện pháp xúc tiến đầu tư

- Tổ chức các buổi gặp gỡ giữa các nhà quản lý, lãnh đạo với các nhà ĐTNN
- Thành lập trung tâm XTĐT (miền Bắc, miền Trung, miền Nam, các trung tâm trực thuộc các Sở, TP lớn...)

Thứ 9 Bảo hộ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ

Luật Sở hữu trí tuệ số 50/2005/QH11 được Quốc hội thông qua ngày 29/11/2005, có hiệu lực kể từ ngày 01/7/2006

➤ Các công cụ biện pháp khác

*****THÊM : Đánh giá: Những thành công, hạn chế của Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam thời gian qua và định hướng thời gian tới**

Thành công

1. FDI đã góp phần quan trọng vào việc thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Tỷ trọng FDI trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội 1991 - 2000 là 30%, 2001 - 2005 là 16%, 2006 - 2011 là 28%. Các doanh nghiệp FDI đóng góp vào GDP thời kỳ 2001 - 2005 là 14,5%, tăng lên 20% năm 2010; nộp ngân sách nhà nước năm 2010 là 3,1 tỷ USD gần bằng cả 5 năm 2001 - 2005 (3,5 tỷ USD). FDI tạo ra khoảng 40% giá trị sản lượng công nghiệp, có tốc độ tăng khá cao, 2001- 2010 tăng 17,4%/năm trong khi toàn ngành công nghiệp tăng 16,3%/năm. Kim ngạch xuất khẩu của khu vực FDI tăng nhanh, 2001 - 2005 là 57,8 tỷ USD, 2006 - 2010 là 154,9 tỷ USD, bằng 2,67 lần, chiếm 55% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước (kể cả dầu thô).

2. Góp phần hình thành nhiều ngành Kinh tế và các khu đô thị hiện đại

FDI đã góp phần quan trọng hình thành nhiều ngành kinh tế, như khai thác, lọc hóa dầu, ô tô, xe máy, điện tử, xi măng, sắt thép, thực phẩm, thức ăn gia súc; cũng như góp phần hình thành một số khu đô thị hiện đại như Phú Mỹ Hưng, Nam Thăng Long, nhiều khách sạn 4- 5 sao, khu nghỉ dưỡng cao cấp, văn phòng cho thuê... Lĩnh vực dịch vụ tài chính, bảo hiểm, ngân hàng, bán buôn, bán lẻ đã du nhập phương thức kinh doanh hiện đại, công nghệ tiên tiến, thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của các tầng lớp dân cư.

3. Tạo công ăn việc làm

Một thành tựu khác, tính đến cuối năm 2011, khu vực FDI tạo ra hơn 2,3 triệu việc làm trực tiếp và hàng triệu việc làm gián tiếp, trong đó có hàng vạn kỹ sư, nhà quản lý trình độ cao, đội ngũ công nhân lành nghề, với thu nhập ngày càng tăng, du nhập phương thức lao động, kinh doanh và quản lý tiên tiến.

Hạn chế

1. Trước hết là hệ thống chính sách, pháp luật về đầu tư, kinh doanh

Đối với DN có vốn ĐTNN vẫn còn một số điểm thiếu đồng bộ. Trên thực tế, hơn 20 năm qua là quá trình vừa nghiên cứu chính sách, vừa tiếp nhận dòng vốn, triển khai các hoạt động liên quan đến ĐTNN. Cơ quan quản lý phải thường xuyên ban hành, điều chỉnh hệ thống văn bản để tạo ra một khung pháp lý phù hợp nhằm tạo điều kiện tốt hơn cho nhà đầu tư. Tuy nhiên, ở từng thời điểm những quy định về thuế, hải quan, điều kiện ưu đãi... vẫn tạo ra cách hiểu khác nhau gây khó khăn cho việc xem xét cấp giấy chứng nhận đầu tư cũng như hướng dẫn DN xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình triển khai dự án.

2. Trách nhiệm của cơ quan chính quyền, nhà quản lý

Việc phân cấp toàn bộ cho UBND các địa phương và Ban Quản lý khu công nghiệp - khu chế xuất trong quản lý ĐTNN là chủ trương đúng, tạo thể chủ động và nâng cao trách nhiệm cho địa phương trong quản lý hoạt động ĐTNN. Song, trong điều kiện một số quy hoạch chưa đồng bộ, việc phân cấp đang bộc lộ một số hạn chế. Cụ thể, nhận thức về thu hút và quản lý vốn ĐTNN tại các địa phương chưa đồng nhất, có khi nóng vội, thiên về lợi ích trước mắt, chưa tính đến vấn đề chiến lược. Một số nơi còn chạy theo số lượng thu hút đầu tư mà thiếu quan tâm đến chất lượng, ảnh hưởng đến cân đối tổng thể của nền kinh tế. Bài học về cấp phép ô nhiễm các dự án sân gôn, dự án khai thác khoáng sản và trồng rừng cần được nhìn nhận, rút kinh nghiệm nghiêm túc. Người ta vẫn chưa quên những thông tin về quy mô vốn của một số dự án được "thổi" lên đầy hứa hẹn tới hàng chục tỷ USD nhưng cuối cùng chỉ là "hình như" hoặc "dự định"... Ở đây cũng có vấn đề yếu kém về trình độ thẩm định và mỏng về đội ngũ những người làm công tác quản lý ĐTNN. Vai trò điều phối, kiểm soát, hướng dẫn của các bộ, ngành còn những hạn chế, thiếu các quy hoạch hoặc quy hoạch không cụ thể, đôi lúc lúng túng trước yêu cầu kết hợp hài hòa giữa lợi ích địa phương với lợi ích tổng thể của quốc gia.

3. Vấn đề về môi trường

Các cơ quan quản lý chỉ ra rằng, quá trình hoạt động của nhiều dự án ĐTNN ở Việt Nam là nguyên nhân trực tiếp gây ảnh hưởng đến môi trường sinh thái, đặc biệt là nguồn nước, không chỉ gây thiệt hại cho sản xuất mà còn gây bất ổn xã hội, phương hại đến sức khỏe cộng đồng cùng những hệ lụy lâu dài mà chưa thể "đong đếm" một sớm một chiều. Trường hợp Công ty Vedan là minh chứng cụ thể. Đây là vấn đề cần được quan tâm rút kinh nghiệm từ khâu rà soát, thẩm tra, cấp giấy chứng nhận đến triển khai thực hiện, cũng như quá trình hoạt động của dự án.

4. Tiếp nhận công nghệ

Nhìn chung công nghệ áp dụng ở Việt Nam ở các dự án ĐTNN thường cao hơn mặt bằng công nghệ cùng ngành trong nước. Tuy vậy, mức độ hiện đại chưa thể so với mặt bằng chung của DN ở chính quốc, chưa đáp ứng yêu cầu tiếp thu công nghệ nguồn - công nghệ hiện đại để đẩy nhanh tốc độ CNH-HĐH. Cá biệt, có nhà đầu tư đã lợi dụng việc thiếu các quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật, sự yếu kém trong kiểm tra giám sát để nhập thiết bị lạc hậu hoặc không phù hợp vào Việt Nam. Sự chuyển giao công nghệ mới, hiện đại cho đối tác Việt Nam sau 20 năm chỉ dừng lại mức rất khiêm tốn. Bài học về sự thất bại trước mục tiêu phát triển ngành công nghiệp ô tô đích thực ở Việt Nam thông qua các dự án ĐTNN là một ví dụ, khi đến nay có tới hơn 10 dự án ô tô có vốn nước ngoài chủ yếu dừng lại ở những công đoạn lắp ráp linh kiện nhập khẩu, mức độ nội địa hoá chưa đạt 10%.

5. Tiến độ dự án chậm do vốn thực hiện không đầy đủ, liên tục

Mức vốn thực hiện trong tổng vốn đầu tư đăng ký của các dự án chưa thật sự thuyết phục, trong đó không ít trường hợp chậm triển khai các hạng mục, dẫn đến chậm tiến độ hoạt động đủ công suất hoặc kéo dài giai đoạn đầu tư, hoàn chỉnh cho dây chuyền sản xuất. Đến nay, cả nước đã tiếp nhận gần 200 tỷ USD vốn ĐTNN đăng ký nhưng mới có khoảng hơn 80 tỷ USD được giải ngân, một phần lớn vốn vẫn tồn tại dưới dạng "tiềm ẩn" chưa thể phát huy trong sản xuất, kinh doanh, nhất là không tạo ra được những đóng góp thoả đáng khi nền kinh tế cần được tiếp sức.

Định hướng

Năm 2012, tình hình kinh tế quốc tế biến động theo chiều hướng không thuận lợi, giá cả thị trường thế giới có xu hướng giảm, nợ công ở nhiều nước vẫn là nguy cơ lớn. Bà Christine Lagarde, Giám đốc quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) cho rằng: “Kinh tế thế giới đang ở trong trạng thái hiểm nghèo”.

Tuy vậy, cũng có dự báo về khả năng phục hồi kinh tế của các nước lớn, khu vực Đông Á vẫn dẫn đầu tốc độ tăng trưởng kinh tế, chuyển dịch thành trung tâm phát triển kinh tế thế giới.

Trong bối cảnh đó, Báo cáo đầu tư quốc tế 2011 của Diễn đàn Thương mại và Phát triển của Liên hiệp quốc (UNCTAD) dự báo FDI quốc tế năm 2012 là 1.700 tỷ USD, cao hơn năm 2011 (1.400-1.600 tỷ USD). Trong khi đó, con số này của năm 2013 là 1.900 tỷ USD, bằng năm cao nhất - 2007. Lần đầu tiên FDI vào các nước đang phát triển và đang chuyển đổi chiếm gần 50% FDI thế giới.

Việt Nam được chuyên gia kinh tế đánh giá là quốc gia dễ bị tổn thương nhất trong các nền kinh tế châu Á trước sự biến động của kinh tế thế giới, vì tình trạng lạm phát cao, doanh nghiệp chưa đủ mạnh, thâm hụt ngân sách lớn và hoạt động của hệ thống ngân hàng còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Năm 2012, nền kinh tế nước ta vừa phải khắc phục hậu quả của năm 2011, vừa bắt đầu tái cơ cấu kinh tế theo mô hình tăng trưởng mới. Việt Nam đồng thời đứng trước thời cơ lớn khi quan hệ đối ngoại với các nước lớn như Mỹ, Nhật Bản, EU, Ấn Độ được nâng cấp; ASEAN đang tiến tới Cộng đồng chung. Việt Nam không chỉ được nhiều nhà đầu tư nhận định là có ưu thế về ổn định chính trị, an ninh xã hội, mà trước tình hình thiên tai, như động đất và sóng thần ở Nhật Bản, lũ lụt kéo dài nhiều tháng ở Thái Lan, cũng đã được nhiều doanh nghiệp nước ngoài lựa chọn là địa điểm đầu tư thích hợp để bảo đảm hoạt động sản xuất và kinh doanh lâu dài.

Cần khẳng định rằng, FDI tiếp tục là nguồn vốn quốc tế quan trọng nhất đối với Việt Nam, khi viện trợ phát triển (ODA) đang có xu hướng giảm, khi đầu tư gián tiếp khá bấp bênh. Chính phủ cần đưa ra thông điệp rõ ràng về định hướng FDI mới chuyển sang chính sách nâng cấp FDI, coi trọng hơn chất lượng và hiệu quả kinh tế - xã hội.

Chính sách nâng cấp FDI được hình thành theo các hướng ưu tiên dự án công nghệ cao, công nghệ thân thiện với môi trường, công nghiệp phụ trợ, dịch vụ hiện đại, xây dựng khu kinh tế đặc biệt, thiết lập mối liên kết giữa các tập đoàn xuyên quốc gia (TNCs) hàng đầu thế giới từ các nước thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD) với doanh nghiệp trong nước nhằm làm cho các doanh nghiệp Việt Nam được hưởng lợi nhờ vào hợp tác, phân công về công nghệ và thị trường với TNCs; khuyến khích TNCs hợp tác với các cơ sở đào tạo bậc đại học và dạy nghề trình độ cao, các tổ chức nghiên cứu khoa học để nâng cao trình độ và năng lực của các đơn vị đó.

Cụ thể:

Một là, phát triển nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu thực tế để cung cấp cho các doanh nghiệp, trong đó có khu vực FDI.

Hai là, xây dựng chiến lược, quy hoạch phát triển công nghiệp giai đoạn 2011 -2020, từ đó chọn 6 - 7 ngành quan trọng nhất ưu tiên đầu tư.

Ba là, nghiên cứu đề xuất điều chỉnh một số loại giá và dịch vụ công được quy định quá lâu, quá thấp so với chi phí và mặt bằng giá chung, nhằm tạo môi trường bình đẳng thu hút nguồn vốn từ các thành phần kinh tế khác, đồng thời tạo nguồn vốn để tái đầu tư phát triển các dịch vụ công do Nhà nước quản lý.

Bốn là, giảm tỷ lệ đầu tư công trong tổng đầu tư toàn xã hội và nâng cao chất lượng, hiệu quả đầu tư công; thu hút mạnh đầu tư của khu vực tư nhân, doanh nghiệp nước ngoài. Trong thời gian tới, Nhà nước sẽ chỉ đầu tư vào các dự án không hoặc khó có khả năng hoàn vốn, dành các dự án hoàn vốn để thu hút khu vực tư nhân. Trên tinh thần đó, vốn nhà nước chỉ tập trung: (i) đối ứng cho các dự án tư nhân (ví dụ như thực hiện giải phóng mặt bằng) hoặc tham gia phương án tài chính theo hình thức BOT, PPP hoặc chia sẻ rủi ro với doanh nghiệp và (ii) xây dựng kết cấu hạ tầng cho vùng sâu, vùng xa.

Năm là, tiếp tục hoàn thiện, củng cố công tác phân cấp, nâng cao hiệu quả và hiệu lực quản lý nhà nước đối với hoạt động FDI nhằm đảm bảo chất lượng của hoạt động này trong tình hình mới.

Trước mắt, trong năm 2012, sẽ tiếp tục tăng cường, củng cố và đổi mới công tác quản lý nhà nước đối với hoạt động FDI trên các mặt sau:

Về xây dựng chính sách, tiếp tục rà soát, nghiên cứu và đề xuất sửa đổi các văn bản quy phạm pháp luật một cách đồng bộ, rõ ràng nhằm một bước hoàn thiện môi trường kinh doanh tại Việt Nam theo hướng một mặt tạo thuận lợi hơn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng mặt khác phải đảm bảo công tác quản lý nhà nước đối với hoạt động này. Cần đổi mới đồng bộ về thể chế, luật pháp, công tác quy hoạch, quản lý nhà nước như xúc tiến đầu tư, thẩm định, cấp phép, hướng dẫn, triển khai dự án, theo dõi, hỗ trợ, kiểm tra, giám sát hoạt động sản xuất - kinh doanh, cải tiến phân cấp quản lý, thiết lập hệ thống thu thập và xử lý thông tin về FDI.

Bên cạnh đó, Luật Doanh nghiệp năm 2005 cần được sửa đổi cơ bản bởi vì đã bộc lộ nhiều nhược điểm đang cản trở hoạt động FDI. Một số chuyên gia kiến nghị, xây dựng Luật Doanh nghiệp mới với những điều khoản đáp ứng đòi hỏi đầu tư, kinh doanh và hội nhập quốc tế trong giai đoạn mới, đủ chi tiết để điều chỉnh hành vi của doanh nghiệp. Nghị định của Chính phủ chỉ để hướng dẫn thi hành luật, không chứa đựng nội dung luật như hiện nay, tốt nhất là không có thông tư của các bộ.

Đối với Luật Đầu tư năm 2005, nhiều ý kiến nhận xét rằng, nội dung của luật này trùng lặp với nhiều luật khác, do vậy nên hình thành Chương Đầu tư trong Luật Doanh nghiệp, bởi vì đầu tư là hoạt động chính của doanh nghiệp. Cũng có ý kiến cho rằng, trong Luật Doanh nghiệp và Luật Đầu tư năm 2005 không chú ý đặc điểm của FDI và doanh nghiệp FDI, nên đã không điều chỉnh được mọi hành vi liên quan đến FDI, làm giảm hiệu năng quản lý nhà nước đối với khu vực kinh tế này. Do vậy, Luật Doanh nghiệp mới cần khắc phục nhược điểm đó.

Nghiên cứu chính sách ưu đãi đầu tư phù hợp với định hướng thu hút và sử dụng FDI, theo đó chính sách ưu đãi sẽ phải đi đôi với lĩnh vực, ngành nghề, tiêu chí, tiêu chuẩn cụ thể.

Về công tác xúc tiến đầu tư, nghiên cứu đòi hỏi căn bản phương thức xúc tiến đầu tư theo hướng có trọng tâm, trọng điểm vào các đối tác tiềm năng, đảm bảo tính thống nhất, liên vùng, liên ngành và mang tính chuyên đề. Hơn thế, trước thực trạng nhiều doanh nghiệp FDI đang gặp khó khăn do tác động từ khủng hoảng kinh tế thế giới và lạm phát cao trong nước, thì Chính phủ và chính quyền các cấp cần tiếp cận, hướng dẫn, hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua tình trạng kinh doanh kém hiệu quả. Đó chính là cách xúc tiến đầu tư tốt nhất, vì chính các doanh nghiệp này sẽ quảng bá rộng rãi chính sách và phương thức hoạt động của bộ máy nhà nước ra bên ngoài. Các cuộc vận động đầu tư cần hướng chủ yếu vào 500 TNCs hàng đầu thế giới đối với dự án công nghệ cao, dịch vụ hiện đại, nghiên cứu và phát triển, đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, thường xuyên cập nhật thông tin về điều kiện đảm bảo đầu tư theo yêu cầu của từng TNCs thay cho những cuộc hội thảo đông người kém hiệu quả. Sau khủng hoảng kinh tế thế giới, TNCs điều chỉnh thị trường đầu tư, có thể Việt Nam không còn được lựa chọn hoặc được đưa vào diện ưu tiên, do đó cần theo dõi để biết được chiến lược đầu tư mới của TNCs.

Theo một số nghiên cứu gần đây, do khó khăn tại châu Âu và Hoa Kỳ, đã bắt đầu có sự chuyển dịch dòng vốn FDI từ châu Âu sang châu Á. Đồng thời, sau sự kiện động đất và sóng thần, các nhà đầu tư Nhật Bản đang tìm kiếm thị trường đầu tư mới ở khu vực châu Á, trong đó có Việt Nam. Do đó, hoạt động xúc tiến đầu tư trong thời gian tới cần chủ động hơn để tận dụng cơ hội này.

Về công tác cấp phép, chú trọng xem xét, đánh giá lợi ích kinh tế - xã hội của dự án, đặc biệt là các vấn đề liên quan đến công nghệ, môi trường sinh thái, phát triển nguồn nhân lực, tác động đến cộng đồng dân cư, sự liên kết với doanh nghiệp trong nước, thị trường, đối tác...

Thực hiện Chỉ thị 1617/CT-TTg ngày 19/9/2011 của Thủ tướng Chính phủ, thời gian tới, các cơ quan sẽ nghiên cứu, ban hành các tiêu chuẩn, tiêu chí về công nghệ, môi trường, sử dụng tiết kiệm năng lượng, nguyên liệu, suất đầu tư tối thiểu/điện tích đất sử dụng đối với dự án sử dụng nhiều đất... làm cơ sở cho việc cấp giấy chứng nhận đầu tư.

Về công tác quản lý sau cấp phép, cần tiếp tục tăng cường không chỉ ở các cơ quan quản lý nhà nước về đầu tư ở địa phương, mà cả sự tham gia của các bộ, ngành, liên ngành theo các chuyên đề. Tập trung tháo gỡ khó khăn, vướng mắc phát sinh trong hoạt động đầu tư để thúc đẩy giải ngân.

Về công tác đối thoại chính sách, tiếp tục củng cố, tăng cường và nâng cao hiệu quả của công tác này, không chỉ thông qua các cuộc đối thoại với cộng đồng doanh nghiệp, mà còn với các cơ quan quản lý nhà nước tại địa phương, với các bộ, ngành liên quan nhằm xử lý kịp thời những khó khăn, vướng mắc trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp và trong việc thực hiện quản lý nhà nước đối với hoạt động đầu tư nước ngoài. Thực hiện tốt công tác này sẽ góp phần đáng kể trong việc nâng cao chất lượng và hiệu quả

của việc ban hành các văn bản quy phạm pháp luật, cũng như đưa ra các hướng giải quyết của các cơ quan quản lý nhà nước. Các bộ lập và công bố quy hoạch ngành kinh tế - kỹ thuật đủ chi tiết, gắn với quy hoạch vùng lãnh thổ, xây dựng tiêu chuẩn, định mức để hướng dẫn chính quyền địa phương thực hiện, bảo đảm việc phân cấp quản lý vừa phát huy được tính năng động, sáng kiến của tỉnh, thành phố, vừa bảo vệ lợi ích quốc gia. Trên cơ sở đó, chuyển trọng tâm quản lý nhà nước đối với FDI sang hướng dẫn, theo dõi, kiểm tra doanh nghiệp khi đưa dự án đầu tư vào hoạt động theo đúng quy định luật pháp.

Hiện nay, Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) đang xây dựng Trung tâm Thông tin được nối mạng với các sở kế hoạch và đầu tư, ban quản lý KCN, KKT, doanh nghiệp FDI, hải quan, cơ quan thuế, ngân hàng để khắc phục nhược điểm thiếu thông tin, không cập nhật, nhằm đánh giá đúng thực trạng và đề ra giải pháp xử lý kịp thời đối với hoạt động FDI trong cả nước.

Trên đà thuận lợi cơ bản là đã tạo được sự thống nhất cao về nhận thức trong cả hệ thống chính trị, sự tham gia tích cực của các cơ quan quản lý nhà nước từ trung ương đến địa phương trong việc triển khai thực hiện Chỉ thị 1617/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ, có thể tin tưởng rằng, FDI vẫn sẽ là điểm sáng trong bức tranh kinh tế của Việt Nam năm 2012 và có những đóng góp nhiều hơn cho sự phát triển bền vững của nền kinh tế đất nước.

Tăng hiệu quả vốn đầu tư

Về các giải pháp trong năm 2012 và các năm tiếp theo để tiếp tục thu hút và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn ĐTNN, Bộ Kế hoạch và Đầu tư sẽ phối hợp với các bộ ngành và địa phương để quản lý ĐTNN theo hướng:

- (1) Nâng cao chất lượng, hiệu quả vốn FDI;
- (2) Nâng cao hiệu lực, hiệu quả của công tác quản lý nhà nước về ĐTNN;
- (3) Hoàn thiện cơ chế quản lý nhà nước về ĐTNN. Đơn đốc các Bộ, ngành và các địa phương tiếp tục triển khai và thực hiện tốt các nội dung nêu tại Chỉ thị 1617/CT-TTg ngày 19/9/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc tăng cường thực hiện và chấn chỉnh công tác quản lý đầu tư nước ngoài. Việc thu hút FDI sẽ không đặt nặng về lượng vốn đăng ký mà tập trung vào thúc đẩy giải ngân FDI. Thu hút FDI phù hợp với Kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2011-2015 và Chiến lược phát triển kinh tế xã hội 2011-2020.

Đồng thời, thu hút FDI có chọn lọc, định hướng vào những lĩnh vực cơ sở hạ tầng, công nghiệp “xanh”, thân thiện với môi trường; lĩnh vực tạo liên kết với các khu vực kinh tế khác và liên kết vùng; công nghiệp hỗ trợ, tham gia mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu; lĩnh vực có lợi thế cạnh tranh; lĩnh vực công nghệ cao, đào tạo nguồn nhân lực... Hạn chế thu hút FDI trong những lĩnh vực phi sản xuất, làm gia tăng nhập siêu, sử dụng không hiệu quả tài nguyên và đất đai, công nghệ lạc hậu, gây ô nhiễm môi trường.

Những tồn tại, hạn chế nêu trên của khu vực FDI có nguyên nhân từ sự yếu kém nội tại của nền kinh tế cũng như những hạn chế trong việc hoạch định và thực thi chính sách, pháp luật về đầu tư nước ngoài. Các nguyên nhân chủ yếu là:

(i) Hệ thống, pháp luật chính sách liên quan đến đầu tư chưa đồng bộ và thiếu nhất quán.

Trong 25 năm qua, hệ thống pháp luật về đầu tư nói chung và đầu tư nước ngoài nói riêng không ngừng được hoàn thiện, đáp ứng yêu cầu phát triển. Tuy nhiên, trên thực tế, các văn bản pháp luật hiện hành về hoạt động ĐTNN chưa thực sự đồng bộ, rõ ràng, các văn bản pháp luật còn chồng chéo, tạo ra các cách hiểu khác nhau trong quá trình áp dụng ở các cấp.

(ii) Chính sách ưu đãi đầu tư chưa đủ sức hấp dẫn.

Tuy các chính sách ưu đãi của ta thường xuyên được rà soát sửa đổi, bổ sung nhưng còn dàn trải, chưa tập trung đúng mức vào những ngành, lĩnh vực và địa bàn cần thu hút đầu tư. Ví dụ: chính sách ưu đãi đối với đầu tư trong lĩnh vực công nghệ cao, công nghiệp hỗ trợ chưa có sự khác biệt, đủ sức hấp dẫn so với các ngành khác; chính sách ưu đãi vào những địa bàn cần thu hút đầu tư còn dàn trải giữa các địa bàn khác trong cả nước hoặc có khác thì cũng chưa nổi trội, chưa có tính đột phá. Bởi lẽ, trong 63 tỉnh/thành phố thì hầu hết tỉnh/thành phố nào cũng có địa bàn kinh tế xã hội khó khăn và đặc biệt khó khăn.

(iii) Sự phát triển của cơ sở hạ tầng chưa đáp ứng được nhu cầu phát triển của nền kinh tế cũng như chưa tạo điều kiện tốt để dòng vốn ĐTNN phát huy hiệu quả.

Hệ thống cơ sở hạ tầng của Việt Nam, mặc dù đã được đầu tư nhiều trong những năm gần đây, nhưng nhìn chung vẫn còn yếu kém, chưa đáp ứng được nhu cầu của nhà đầu tư, đặc biệt là hệ thống cấp điện, nước, đường giao thông, cảng biển, hệ thống cơ sở hạ tầng ngoài hàng rào khu công nghiệp.

(iv) Hạn chế về nguồn nhân lực.

Nguồn nhân lực của Việt Nam dồi dào nhưng tỷ lệ lao động qua đào tạo thấp, nguồn nhân lực có trình độ cao còn thiếu, chưa đáp ứng được nhu cầu về lao động của các doanh nghiệp nói chung, trong đó có doanh nghiệp ĐTNN. Đây là hạn chế đã tồn tại từ nhiều năm trước, nhưng trong thời gian gần đây càng trở nên bức xúc hơn khi thu hút ĐTNN các dự án sử dụng công nghệ cao, hiện đại. Trong một nghiên cứu mới đây do Cục Đầu tư nước ngoài phối hợp với Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên hợp quốc (UNIDO) tiến hành, thì 32% các nhà đầu tư nước ngoài cho rằng thiếu công nhân lành nghề là nguyên nhân quan trọng nhất khiến cho họ không sử dụng hết công suất. Vì vậy, lợi thế về nguồn nhân lực dồi dào với chi phí thấp của Việt Nam đang giảm dần.

(v) Sự phát triển của các ngành công nghiệp hỗ trợ còn hạn chế.

Các ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam phát triển chậm, chưa đáp ứng được nhu cầu về nguyên liệu đầu vào cho sản xuất của các doanh nghiệp ĐTNN. Do đó, các doanh nghiệp phải nhập khẩu phần lớn các linh phụ kiện đầu vào, làm tăng chi phí, giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, chưa đáp ứng được yêu cầu về việc hình thành chuỗi giá trị.

(vi) Chưa thực hiện tốt công tác phân cấp quản lý ĐTNN.

Việc phân cấp cho UBND các địa phương và Ban quản lý KCN – KCX trong quản lý ĐTNN là chủ trương đúng đắn, tạo thế chủ động và nâng cao trách nhiệm của các cơ quan quản lý địa phương trong công tác quản lý hoạt động ĐTNN. Tuy nhiên, việc phân cấp phải đi kèm với luật pháp chính sách rõ ràng, hệ thống quy hoạch đồng bộ; năng lực của các cơ quan được phân cấp phải được nâng cao; công tác báo cáo, cung cấp thông tin của địa phương lên trung ương phải kịp thời; công tác thanh, kiểm tra và xử lý vi phạm phải được thực hiện triệt để; tăng cường sự phối hợp hàng ngang và hàng dọc giữa các cơ quan quản lý chung và cơ quan quản lý chuyên ngành, giữa cơ quan quản lý ở Trung ương với cơ quan quản lý ở địa phương.

Nhưng, trên thực tế, những công tác này chưa được thực hiện tốt trong thời gian qua, đồng thời có hiện tượng một số địa phương trong quá trình xử lý còn thiên về lợi ích trước mắt mà chưa tính đến lợi ích lâu dài, vì lợi ích địa phương mà bỏ qua lợi ích tổng thể quốc gia. Điều này, đã có những ảnh hưởng không tốt

đến các cân đối tổng thể của nền kinh tế, ví dụ, có địa phương cấp phép nhiều dự án thép, xi măng làm mất cân đối nguồn cung cấp điện và gây ô nhiễm môi trường.

(vii) Công tác kiểm tra, giám sát về việc thực hiện các quy định về bảo vệ môi trường của các doanh nghiệp còn nhiều bất cập.

Thời gian qua, công tác này tuy đã được quan tâm hơn nhưng vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu thực tế. Bên cạnh những doanh nghiệp chấp hành tốt các quy định về bảo vệ môi trường vẫn còn nhiều doanh nghiệp, dự án ĐTNN chưa chấp hành tốt các quy định này, dẫn đến tình trạng gây ô nhiễm môi trường, sinh thái, ảnh hưởng lâu dài tới đời sống của người dân và làm xấu hình ảnh của ĐTNN.

(viii) Công tác xúc tiến đầu tư chưa hiệu quả.

Trong thời gian qua, công tác vận động xúc tiến đầu tư đã có nhiều cải tiến, được tiến hành ở nhiều ngành, nhiều cấp, ở trong nước và nước ngoài bằng các hình thức đa dạng. Tuy nhiên, hiệu quả của công tác này chưa cao, hoạt động xúc tiến đầu tư còn dàn trải, phân tán nguồn lực, chưa tập trung vào các đối tác, lĩnh vực trọng điểm; chưa có sự thống nhất điều phối để đảm bảo sự tập trung thực hiện đúng mục tiêu thu hút ĐTNN trong từng thời kỳ, từng địa bàn, từng đối tác.

Việt Nam đã bước sang nhóm các nước thu nhập trung bình thấp, nền kinh tế đang đứng trước những nhu cầu phát triển mới. Để đạt được mục được những mục tiêu phát triển mới, Việt Nam đã xây dựng Kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2011-2015 và Chiến lược phát triển kinh tế xã hội thời kỳ 2011-2020.

Chiến lược phát triển kinh tế xã hội thời kỳ 2011-2020 khẳng định, khu vực FDI là một thành phần kinh tế được khuyến khích phát triển lâu dài và bình đẳng với các thành phần kinh tế khác. Theo đó, việc thu hút ĐTNN cần tập trung vào một số lĩnh vực ưu tiên. Đó là, chọn lọc các dự án có công nghệ hiện đại, thân thiện với môi trường và tăng cường sự liên kết giữa các khu vực; các ngành, lĩnh vực tạo ra các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh, sản phẩm có khả năng tham gia mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu, như công nghệ cao, cơ khí, công nghệ thông tin và truyền thông, dược, công nghiệp sinh học; công nghiệp môi trường và các ngành sử dụng năng lượng sạch, năng lượng tái tạo, vật liệu mới.... Những dự án tiết kiệm nhiên liệu, không sử dụng nhiều lao động giá rẻ cũng sẽ được ưu tiên.

Bên cạnh đó, một số lĩnh vực khác cũng sẽ được tập trung thu hút đầu tư, như khuyến khích đầu tư vào các khu công nghiệp, khu kinh tế đi liền với dịch vụ phụ trợ; công nghiệp nông nghiệp; chế biến, bảo quản sản phẩm nông nghiệp, gồm cả thủy, hải sản; các lĩnh vực phát triển kết cấu hạ tầng, đặc biệt là hạ tầng giao thông, điện, cảng biển, sân bay cũng như các ngành dịch vụ có giá trị cao, tiềm năng lớn như y tế, giáo dục, đào tạo cũng sẽ được ưu tiên, khuyến khích thu hút đầu tư.

Tác động của viện trợ:

Ưu điểm của ODA

- **Lãi suất** thấp (dưới 20%, trung bình từ 0.25%/năm)
- Thời gian cho vay cũng như thời gian ân hạn dài (25-40 năm mới phải hoàn trả và thời gian ân hạn 8-10 năm)
- Trong nguồn vốn ODA luôn có một phần viện trợ không hoàn lại, thấp nhất là 25% của tổng số vốn ODA.

Bất lợi khi nhận ODA

Trong một số trường hợp, viện trợ vượt quá khả năng tiếp thu của một nước đang phát triển, hơn nữa có thể làm trở ngại tinh thần tự lực cánh sinh, trì hoãn cải cách cơ bản bên trong hoặc ủng hộ những lợi ích ích kỷ bên trong trái ngược với sự phân phối thu nhập.

Các nước giàu khi viện trợ ODA đều gắn với những lợi ích và chiến lược như mở rộng thị trường, mở rộng hợp tác có lợi cho họ, đảm bảo mục tiêu về an ninh - quốc phòng hoặc theo đuổi mục tiêu chính trị... Vì vậy, họ đều có chính sách riêng hướng vào một số lĩnh vực mà họ quan tâm hay họ có lợi thế (những mục tiêu ưu tiên này thay đổi cùng với tình hình phát triển kinh tế - chính trị - xã hội trong nước, khu vực và trên thế giới). Ví dụ:

- Về kinh tế, nước tiếp nhận ODA phải chấp nhận dỡ bỏ dần hàng rào thuế quan bảo hộ các ngành công nghiệp non trẻ và bảng thuế xuất nhập khẩu hàng hoá của nước tài trợ. Nước tiếp nhận ODA cũng được yêu cầu từng bước mở cửa thị trường bảo hộ cho những danh mục hàng hoá mới của nước tài trợ; yêu cầu có những ưu đãi đối với các nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài như cho phép họ đầu tư vào những lĩnh vực hạn chế, có khả năng sinh lời cao

- Nguồn vốn ODA từ các nước giàu cung cấp cho các nước nghèo cũng thường gắn với việc mua các sản phẩm từ các nước này mà không hoàn toàn phù hợp, thậm chí là không cần thiết đối với các nước nghèo. Ví như các dự án ODA trong lĩnh vực đào tạo, lập dự án và tư vấn kỹ thuật, phần trả cho các chuyên gia nước ngoài thường chiếm đến hơn 90% (bên nước tài trợ ODA thường yêu cầu trả lương cho các chuyên gia, cổ vấn dự án của họ quá cao so với chi phí thực tế cần thuê chuyên gia như vậy trên thị trường lao động thế giới).

- Nguồn vốn viện trợ ODA còn được gắn với các điều khoản mậu dịch đặc biệt nhập khẩu tối đa các sản phẩm của họ. Cụ thể là nước cấp ODA buộc nước tiếp nhận ODA phải chấp nhận một khoản ODA là [hàng hoá](#), [dịch vụ](#) do họ [sản xuất](#).

- Nước tiếp nhận ODA tuy có toàn quyền quản lý sử dụng ODA nhưng thông thường, các danh mục dự án ODA cũng phải có sự thoả thuận, đồng ý của nước viện trợ, dù không trực tiếp điều hành dự án nhưng họ có thể tham gia gián tiếp dưới hình thức nhà thầu hoặc hỗ trợ chuyên gia.

- Tác động của yếu tố [tỷ giá hối đoái](#) có thể làm cho giá trị vốn ODA phải hoàn lại tăng lên.

Ngoài ra, tình trạng thất thoát, lãng phí; xây dựng chiến lược, quy hoạch thu hút và sử dụng vốn ODA vào các lĩnh vực chưa hợp lý; trình độ quản lý thấp, thiếu kinh nghiệm trong quá trình tiếp nhận cũng như xử lý, điều hành dự án... khiến cho hiệu quả và chất lượng các công trình đầu tư bằng nguồn vốn này còn thấp... có thể đẩy nước tiếp nhận ODA vào tình trạng [nợ nần](#).

cuuduongthancong.com