

**ĐẠI HỌC HUẾ
ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA KINH TẾ VÀ PHÁT TRIỂN**

Bài giảng:

ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Giảng viên: TS. Nguyễn Thị Thuý Hằng

Huế, 09/2023

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

1.1. Đầu tư

1.1.1. Khái niệm về đầu tư

Nhà kinh tế học P.A. Samuelson cho rằng: “Đầu tư là hoạt động tạo ra vốn tư bản thực sự, theo các dạng nhà ở, đầu tư vào tài sản cố định của doanh nghiệp như máy móc, thiết bị và nhà xưởng và tăng thêm hàng tồn kho. Đầu tư cũng có thể dưới dạng vô hình như giáo dục, nâng cao chất lượng nguồn lực, nghiên cứu, phát minh...”.

Nhà kinh tế học John M. Keynes cho rằng: “Đầu tư là hoạt động mua sắm tài sản cố định để tiến hành sản xuất hoặc có thể là mua tài sản chính để thu lợi nhuận”. “Khi một người mua hay đầu tư một tài sản, người đó mua quyền để được hưởng các khoản lợi ích trong tương lai mà người đó hi vọng có được qua việc bán sản phẩm mà tài sản đó tạo ra”. Quan niệm này đã nói lên kết quả của đầu tư về hình thái vật chất là tăng thêm tài sản cố định, tạo ra tài sản mới về mặt giá trị.

Theo lĩnh vực kinh tế, đầu tư là sự bỏ vốn vào hoạt động kinh tế nhằm mục đích tạo ra sản phẩm cho xã hội và sinh lợi (cho chủ đầu tư).

Xét một cách đầy đủ hơn, hoạt động đầu tư (gọi tắt là đầu tư) là quá trình sử dụng các nguồn lực tài chính, lao động, tài nguyên thiên nhiên và các tài sản vật chất khác nhằm trực tiếp hoặc gián tiếp tái sản xuất giản đơn, tái sản xuất mở rộng các cơ sở vật chất kỹ thuật của nền kinh tế nói chung, các cơ sở sản xuất kinh doanh, dịch vụ của ngành, cơ quan quản lý và xã hội nói riêng.

Người bỏ vốn đầu tư được gọi là nhà đầu tư hay chủ đầu tư. Đối tượng được bỏ vốn đầu tư thuộc quyền sở hữu của nhà đầu tư.

Vốn đầu tư được thể hiện dưới các dạng:

- + Các loại tiền tệ (ngoại tệ, nội tệ, vàng – bạc, đá quý).
- + Các loại tài sản khác như: tài sản hữu hình (nhà xưởng, tư liệu sản xuất, tài nguyên khoáng sản, đất đai...) hoặc các tài sản vô hình (quyền sở hữu công nghiệp, bí quyết kỹ thuật, dịch vụ, thương hiệu...).

Nếu xét theo phạm vi quốc gia, có 2 loại:

- + Đầu tư trong nước
- + Đầu tư nước ngoài (đầu tư quốc tế)

1.1.2. Đặc trưng của hoạt động đầu tư

Các đặc trưng cơ bản của hoạt động đầu tư bao gồm:

- Hoạt động đầu tư là hoạt động bỏ vốn nên quyết định đầu tư thường là quyết định tài chính.

Vốn được hiểu như là các nguồn lực sinh lợi. Dưới các hình thức khác nhau nhưng vốn có thể xác định dưới hình thức tiền tệ. Vì vậy, các quyết định đầu tư thường được xem xét trên phương diện tài chính (khả năng sinh lời, tổn phí, có khả năng thu hồi được hay không...). Trên thực tế, các quyết định đầu tư cân nhắc bởi sự hạn chế của ngân sách nhà nước, địa phương, cá nhân và được xem xét từ các khía cạnh tài chính nói trên. Nhiều dự án có khả thi ở các phương diện khác (kinh tế – xã hội) nhưng không khả thi về phương diện tài chính vì thế cũng không thể thực hiện được trên thực tế.

- Hoạt động đầu tư là hoạt động có tính chất lâu dài.

Khác với các hoạt động thương mại, các hoạt động chi tiêu tài chính khác, đầu tư luôn là hoạt động có tính chất lâu dài. Do đó, mọi sự trừ liệu đều là dự tính và chịu một xác suất biến đổi nhất định do nhiều nhân tố biến đổi tác động. Chính điều này là một trong những vấn đề then chốt phải tính đến trong nội dung phân tích, đánh giá của quá trình thẩm định dự án.

- Hoạt động đầu tư là một trong những hoạt động luôn cần có sự cân nhắc giữa lợi ích trước mắt và lợi ích trong tương lai.

Đầu tư về một phương diện nào đó là sự hy sinh lợi ích hiện tại để đánh đổi lấy lợi ích trong tương lai. Vì vậy, luôn có sự so sánh cân nhắc giữa hai loại lợi ích này và nhà đầu tư chỉ chấp nhận trong điều kiện lợi ích thu được trong tương lai lớn hơn lợi ích hiện tại họ phải hy sinh - đó là chi phí cơ hội của nhà đầu tư.

- Hoạt động đầu tư chứa đựng nhiều rủi ro.

Các đặc trưng nói trên đã cho ta thấy đầu tư là một hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro do chịu xác suất nhất định của yếu tố kinh tế – chính trị – xã hội – tài nguyên thiên nhiên... Bản chất của sự đánh đổi lợi ích và lại thực hiện trong một thời gian dài không cho phép nhà đầu tư lường hết những thay đổi có thể xảy ra trong quá trình thực hiện đầu tư so với dự tính. Tuy nhiên, nhận thức rõ điều này nên nhà đầu tư cũng có những cách thức, biện pháp để ngăn ngừa hay hạn chế để khả năng rủi ro là ít nhất. Những đặc trưng nói trên cũng đặt ra cho người phân tích, đánh giá dự án chẳng những quan tâm về mặt nội dung xem xét mà còn tìm các phương pháp, cách thức đo lường, đánh giá để có những kết luận giúp cho việc lựa chọn và ra quyết định đầu tư một cách có căn cứ.

1.1.3. Phân loại đầu tư

Có nhiều cách phân loại hoạt động đầu tư và tùy theo tiêu chí mà xếp loại đầu tư.

- Phân loại theo thời hạn đầu tư, bao gồm:

- + Đầu tư ngắn hạn;
- + Đầu tư trung hạn;
- + Đầu tư dài hạn.

- Phân loại theo mục đích đầu tư, bao gồm:

- + Đầu tư nhằm mục đích phát triển kinh tế, tăng thu ngân sách.
- + Đầu tư nhằm giải quyết vấn đề xã hội.
- + Đầu tư nhằm nô dịch đối tượng khác.

- Phân loại theo lĩnh vực kinh tế, đầu tư bao gồm 6 nhóm:

- + Đầu tư cho xây dựng cơ sở hạ tầng.
- + Đầu tư vào sản xuất công nghiệp
- + Đầu tư vào khai khoáng, khai thác tài nguyên
- + Đầu tư vào sản xuất nông – lâm – ngư nghiệp.
- + Đầu tư vào lĩnh vực dịch vụ - thương mại – du lịch
- + Đầu tư vào lĩnh vực tài chính.

- Phân loại theo nguồn vốn đầu tư, bao gồm 3 loại:

- + Đầu tư bằng ngân sách Nhà nước.
- + Đầu tư bằng vốn tư nhân.
- + Đầu tư bằng vốn cổ phần (các nguồn hỗn hợp).

- Phân loại theo hình thức đầu tư. Luật Đầu tư của Việt Nam 2005 chia hoạt động đầu tư thành nhiều loại:

+ 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 nước ngoài.

+ Đầu tư theo các hình thức: Hợp đồng Hợp tác kinh doanh (BCC); Xây dựng – Vận hành – Chuyển giao (BOT); Xây dựng – Chuyển giao – Vận hành (BTO); Xây dựng – Chuyển giao (BT).

+ Đầu tư phát triển kinh doanh.

- + Mua cổ phần, góp vốn trực tiếp vào các tổ chức kinh tế.
- + Đầu tư thực hiện việc sáp nhập và mua lại doanh nghiệp.
- + Các hình thức đầu tư trực tiếp hợp pháp khác.

- Theo mức độ tham gia quản lý của các nhà đầu tư vào đối tượng bỏ vốn, đầu tư quốc tế có thể xem xét theo những quan điểm khác nhau tùy theo vị trí của nhà đầu tư.

+ Đầu tư trực tiếp:

Theo quan điểm vĩ mô: Chủ đầu tư nước ngoài trực tiếp đưa vốn và kỹ thuật vào nước nhận đầu tư; tổ chức sản xuất – kinh doanh, trên cơ sở thuê mướn, khai thác các yếu tố cơ bản ở nước sở tại (như tài nguyên, sức lao động, cơ sở vật chất...). Đầu tư trực tiếp nước ngoài chủ yếu được thực hiện thông qua hình thức đầu tư của nhà tư bản tư nhân.

Theo quan điểm vi mô: Chủ đầu tư góp vốn với tỷ lệ đủ lớn, trực tiếp tham gia vào quản lý, điều hành đối tượng bỏ vốn.

+ Đầu tư gián tiếp:

Theo quan điểm vĩ mô: Nước chủ nhà nhận vốn từ nước ngoài dưới hình thức vay vốn hoặc nhận viện trợ của một tổ chức quốc tế hoặc một nước nào đó. Nước chủ nhà sử dụng vốn vay để phục vụ cho quá trình phát triển kinh tế và kinh tế - xã hội quốc gia, sau một thời gian (như đã thỏa thuận) phải hoàn trả cả gốc và lãi dưới hình thức tiền tệ hay hàng hoá. Hoặc Chính phủ bán trái phiếu ra nước ngoài để huy động ngoại tệ từ nước ngoài. Nói cách khác: đầu tư gián tiếp là một hình thức đầu tư của Chính Phủ.

Theo quan điểm vi mô: Chủ đầu tư góp vốn với tỉ lệ nhỏ; họ không được quyền tham gia trực tiếp vào việc điều hành, chi phối hoạt động của đối tượng mà chỉ đơn thuần là góp vốn để được nhận một phần lợi nhuận theo tỷ lệ vốn góp.

1.1.4. Dự án đầu tư (DAĐT)

Theo quan điểm của các nhà kinh tế học hiện đại thì “DAĐT là một tập hợp các hoạt động đặc thù nhằm tạo nên một thực thể mới có phương pháp trên cơ sở các nguồn lực nhất định”. Ở Việt Nam, khái niệm DADT được trình bày trong nghị định 52/1999 ND-CP về quy chế quản lý đầu tư và xây dựng cơ bản: “DAĐT là tập hợp các đề xuất có liên quan tới việc bỏ vốn để tạo vốn, mở rộng hoặc cải tạo những cơ sở vật chất nhất định nhằm đạt được sự tăng trưởng về số lượng hoặc duy trì, cải tiến, nâng cao chất lượng của sản phẩm hoặc dịch vụ trong khoảng thời gian nhất định”.

- Về mặt hình thức: DADT là một tập hồ sơ tài liệu trình bày một cách chi tiết có hệ thống các hoạt động và chi phí theo một kế hoạch để đạt được những kết quả và thực hiện được những mục tiêu nhất định trong tương lai.

- Về mặt nội dung: DADT là một tập hợp các hoạt động có liên quan với nhau nhằm đạt được những mục đích đã đề ra thông qua nguồn lực đã xác định như vấn đề thị trường, sản phẩm, công nghệ, kinh tế, tài chính...

Vậy, DADT phải nhằm việc sử dụng có hiệu quả các yếu tố đầu vào để thu được đầu ra phù hợp với những mục tiêu cụ thể. Đầu vào là lao động, nguyên vật liệu, đất đai, tiền vốn... Đầu ra là các sản phẩm dịch vụ hoặc là sự giảm bớt đầu vào. Sử dụng đầu vào được hiểu là sử dụng các giải pháp kỹ thuật công nghệ, biện pháp tổ chức quản trị và các luật lệ...

DADT được xây dựng phát triển bởi một quá trình gồm nhiều giai đoạn. Các giai đoạn này vừa có mối quan hệ gắn bó vừa độc lập tương đối với nhau tạo thành chu trình của dự án. Chu trình của dự án được chia làm 3 giai đoạn: Giai đoạn chuẩn bị đầu tư, giai đoạn thực hiện đầu tư và giai đoạn vận hành kết quả. Giai đoạn chuẩn bị đầu tư tạo tiền đề quyết định sự thành công hay thất bại ở giai đoạn sau, đặc biệt đối với giai đoạn vận hành kết quả đầu tư.

1.2. Đầu tư quốc tế (ĐTQT)

1.2.1. Lịch sử hình thành đầu tư quốc tế

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

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

Cùng với sự phát triển của kinh tế xã hội, hoạt động đầu tư thay đổi rất nhiều. Hoạt động này không còn bó hẹp trong khuôn khổ giữa các nước chính quốc với các nước thuộc địa và cũng mất dần tính bất bình đẳng. Lần đầu tiên hoạt động này xuất hiện với tên gọi mới “đầu tư nước ngoài” trong các giáo trình tư pháp quốc tế (ví dụ như ở Pháp năm 1955), sau đó được nhắc đến trong các hội thảo luật quốc tế và được quy định cụ thể trong bộ luật đầu tư nước ngoài hoặc trong các hiệp định song phương và đa phương về khuyến khích, thúc đẩy và bảo hộ đầu tư.

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

1.2.2. Khái niệm đầu tư quốc tế, đầu tư nước ngoài

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

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

Đầu tư quốc tế là hình thức di chuyển vốn từ nước này sang nước khác để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc các hoạt động khác nhằm mục đích thu lợi nhuận hoặc lợi ích kinh tế xã hội.

Theo Luật Đầu tư Việt Nam: đầu tư quốc tế là một quá trình trong đó các bên có quốc tịch khác nhau cùng tham gia tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh theo một chương trình đã được định sẵn, trong một khoảng thời gian nhất định nhằm mang lại mọi ích cho các bên tham gia.

1.2.3. Đặc điểm của đầu tư quốc tế

Đặc điểm của hoạt động đầu tư quốc tế hay đầu tư nước ngoài cũng giống như đầu tư nói chung, đó là:

- Có vốn đầu tư: tiền, đất đai, nhà xưởng, máy móc thiết bị, bằng phát minh, sáng chế,... Vốn thường được lượng hóa bằng một đơn vị tiền tệ để dễ tính toán, so sánh.

- Tính sinh lợi: lợi nhuận hoặc lợi ích kinh tế xã hội.

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

So với hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá thông thường, hoạt động xuất khẩu tư bản hay đầu tư quốc tế có những điểm giống và khác nhau như sau:

- Giống nhau: Cùng có sự di chuyển tài sản từ nước này sang nước khác.

- Khác nhau: nơi tạo ra giá trị thặng dư, sự di chuyển quyền sở hữu.

1.2.4. Dòng vốn quốc tế (International Capital Flows)

Các dòng vốn quốc tế bao gồm 3 loại chính: dòng vốn tư nhân (private), dòng vốn chính thức (official) và dòng kiều hối (remittance).

- **Dòng vốn tư nhân (Private capital flows):** bắt nguồn từ khu vực tư nhân và bao gồm cả đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI, đầu tư danh mục vốn đầu tư (portfolio investments), cho vay ngân hàng bởi các ngân hàng tư nhân, giao dịch chứng khoán (securities transactions), giao dịch trái phiếu (bond transactions), và tín dụng xuất khẩu của các ngân hàng tư nhân. Các khoản tài trợ tư nhân của các tổ chức phi chính phủ (NGOs) cũng được coi là một phần của dòng vốn tư nhân.

- **Dòng vốn chính thức (Official capital flows):** bắt nguồn từ các cơ quan nhà nước như chính quyền Liên bang, Tiểu bang, chính quyền địa phương và thường được chia thành hai loại chính: vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) và các dòng chính thức khác (OOF).

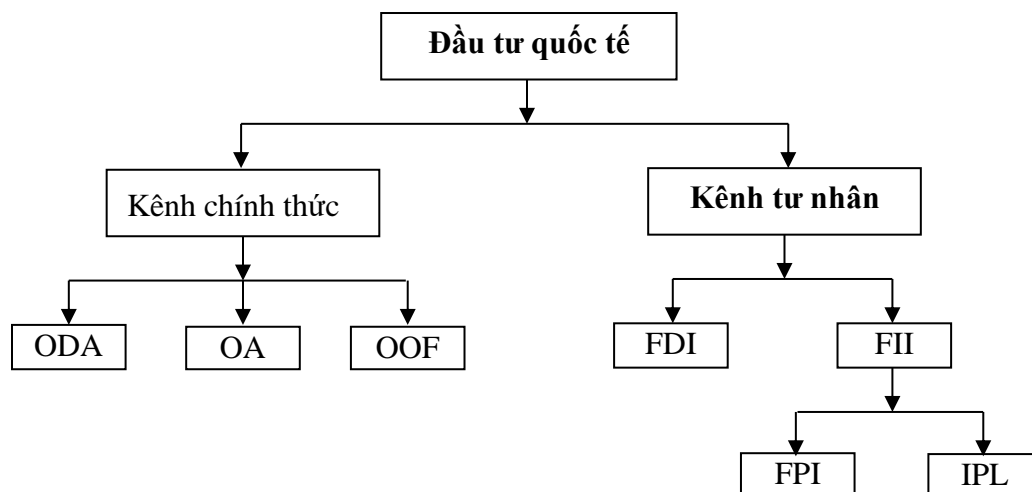
- **Dòng kiều hối (Remittance flows):**

Dòng kiều hối được định nghĩa là tổng chuyển tiền của người lao động, tiền bồi thường của người lao động và chuyển tiền của người di cư. Dòng kiều hối đã trở thành dòng vốn lớn thứ hai (sau FDI) đến các nước đang phát triển. Kể từ năm 1995, dòng kiều hối đã vượt qua ODA. Các nước đang phát triển đang hưởng lợi rất nhiều từ sự di chuyển của lực lượng lao động của họ và kết quả là các khoản chuyển ngoại hối. Các quốc gia như Ấn Độ, Trung Quốc, Mexico và Philippines là những nước hưởng lợi lớn nhất từ xu hướng này. Tại Ấn Độ, dòng kiều hối lớn hơn gần 4 lần so với dòng vốn FDI. Nếu thêm lượng kiều hối gửi qua các kênh không chính thức, kiều hối sẽ trở thành nguồn vốn bên ngoài lớn nhất ở nhiều nước đang phát triển. Dòng kiều hối không chỉ cải thiện điều kiện kinh tế của các hộ nhận tiền mà còn góp phần cải thiện các gia đình mở rộng và cộng đồng địa phương.

1.2.5. Phân loại đầu tư quốc tế

1.2.5.1. Kênh đầu tư chính thức

Đầu tư chính thức là hình thức đầu tư trong đó chủ đầu tư là các chính phủ, các tổ chức tài chính quốc tế, các tổ chức phi chính phủ. Dòng vốn đầu tư này thường tồn tại dưới hình thức các dòng vốn hỗ trợ. Theo Ủy ban Hỗ trợ phát triển chính thức (DAC) của Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD) các dòng vốn hỗ trợ này được chia thành ba loại: Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA – Official development assistance), Hỗ trợ chính thức (OA - Official Aids) và các dòng vốn chính thức khác (OOFs).



Sơ đồ 1: Đầu tư quốc tế

- Hỗ trợ phát triển chính thức (ODA – Official development assistance)

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

Sự kiện quan trọng hơn cả là ngày 14/12/1960 tại Pari đã ký thoả thuận thành lập Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development). Tổ chức này bao gồm 20 nước thành viên ban đầu đã góp phần quan trọng nhất trong việc cung cấp ODA song phương và đa phương. Trong khuôn khổ hợp tác phát triển, các nước OECD đã lập ra uỷ ban chuyên môn trong đó có Ủy ban Viện trợ phát triển DAC (Development Assistance Committee) nhằm giúp các nước đang phát triển phát triển kinh tế và nâng cao hiệu quả đầu tư. Thành viên ban đầu của DAC gồm 18 nước. Theo định kỳ các nước thành viên DAC thông báo uỷ ban các khoản đóng góp của họ cho các chương trình viện trợ phát triển và trao đổi với nhau các vấn đề liên quan tới chính sách viện trợ phát triển.

Vào năm 1970, nghị quyết của Liên Hợp Quốc chính thức thông qua chỉ tiêu các nước giàu hàng năm phải trích 0,7% GNP của mình để thực hiện nghĩa vụ đối với các nước nghèo.

Khái niệm ODA được Ủy ban Viện trợ Phát triển DAC chính thức đề cập vào năm 1969. Có thể hiểu Hỗ trợ phát triển chính thức là nguồn vốn từ các cơ quan chính thức bên ngoài cung cấp (hỗ trợ) cho các nước đang và kém phát triển hoặc các nước đang gặp khó khăn về tài chính (thông qua các cơ quan chính thức) nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho công cuộc phát triển kinh tế - xã hội của các nước này.

- Hỗ trợ chính thức (OA)

OA có những đặc điểm gần giống như ODA. Điểm khác nhau là đối tượng tiếp nhận đầu tư, đối với ODA chỉ có các nước đang và kém phát triển được nhận hình thức đầu tư này, còn OA có thể đầu tư cho cả một số nước có thu nhập cao nhưng gặp những khó khăn về kinh tế, xã hội.

- Các dòng vốn chính thức khác – Other Official Flows (OOFs)

Các dòng chảy chính thức khác (OOF) bao gồm các khoản tín dụng được mở rộng bởi các cơ quan tín dụng xuất khẩu (export credit agencies - ECA) và các cơ quan nhà nước khác và việc gia hạn nợ của khu vực tư nhân bởi khu vực nhà nước. Thông thường, các khoản vay mở rộng theo OOF được cung cấp bằng hoặc gần lãi suất thị trường.

1.2.5.2. Kênh tư nhân

*** Đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI (Foreign direct investment)**

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

Phân tích khái niệm:

- Lợi ích lâu dài (hay mối quan tâm lâu dài - lasting interest): Khi tiến hành đầu tư trực tiếp nước ngoài, các nhà đầu tư thường đặt ra các mục tiêu lợi ích dài hạn. Mục tiêu lợi ích dài hạn đòi hỏi phải có một quan hệ lâu dài giữa nhà đầu tư trực tiếp và doanh nghiệp nhận đầu tư.

- Quyền quản lý thực sự doanh nghiệp (effective voice in management): đây chính là quyền kiểm soát doanh nghiệp (control). *Quyền kiểm soát doanh nghiệp là quyền tham gia vào các quyết định quan trọng ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp như thông qua chiến lược hoạt động của công ty, phê chuẩn kế hoạch hành động do người quản lý hàng ngày của doanh nghiệp lập ra, quyết định việc phân chia lợi nhuận doanh nghiệp, quyết định phần vốn góp giữa các bên, tức là những quyền ảnh hưởng lớn đến sự phát triển, sống còn của doanh nghiệp.*

- **Khái niệm của OECD : Đầu tư trực tiếp là hoạt động đầu tư được thực hiện nhằm thiết lập các mối quan hệ kinh tế lâu dài với một doanh nghiệp đặc biệt là những khoản đầu tư mang lại khả năng tạo ảnh hưởng đối với việc quản lý doanh nghiệp nói trên bằng cách :**

Thành lập hoặc mở rộng một doanh nghiệp hoặc một chi nhánh thuộc toàn quyền quản lý của chủ đầu tư.

Mua lại toàn bộ doanh nghiệp đã có

Tham gia vào một doanh nghiệp mới

Cấp tín dụng dài hạn (> 5 năm)

Quyền kiểm soát : nắm từ 10% cổ phiếu thường hoặc quyền biểu quyết trở lên.

Phân tích khái niệm:

Khái niệm của OECD về cơ bản cũng giống như khái niệm của IMF về FDI, đó là cũng thiết lập các mối quan hệ lâu dài (tương tự với việc theo đuổi lợi ích lâu dài trong khái niệm của IMF), và tạo ảnh hưởng đối với việc quản lý doanh nghiệp. Tuy nhiên, khái niệm này chỉ ra cụ thể hơn các cách thức để nhà đầu tư tạo ảnh hưởng đối với hoạt động quản lý doanh nghiệp.

Về quyền kiểm soát doanh nghiệp FDI, OECD quy định rõ là từ 10% cổ phiếu thường hoặc quyền biểu quyết trở lên.

- Theo khái niệm Chính phủ Mỹ đưa ra, ngoài những nội dung tương tự khái niệm FDI của IMF và OECD, FDI còn gắn với ***quyền sở hữu hoặc kiểm soát 10% hoặc hơn thế các chứng khoán kèm quyền biểu quyết của một doanh nghiệp, hoặc lợi ích tương đương trong các đơn vị kinh doanh không có tư cách pháp nhân.***

- Theo nguồn Việt Nam

Luật đầu tư năm 2005 mà quốc hội khoá XI Việt Nam đã thông qua có các khái niệm về “đầu tư”, “đầu tư trực tiếp”, “đầu tư nước ngoài”, “đầu tư ra nước ngoài nhưng không có khái niệm “đầu tư trực tiếp nước ngoài”. Tuy nhiên, từ các khái niệm trên có thể hiểu ***FDI là hình thức đầu tư do nhà đầu tư nước ngoài bỏ vốn đầu tư và tham gia quản lý hoạt động đầu tư ở Việt Nam hoặc nhà đầu tư Việt Nam bỏ vốn đầu tư và tham gia quản lý hoạt động đầu tư ở nước ngoài theo quy định của luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan.***

Kết luận:

- Đầu tư trực tiếp nước ngoài là một khoản đầu tư đòi hỏi một mối quan tâm lâu dài và phản ánh lợi ích dài hạn và quyền kiểm soát (control) của một chủ thể cư trú ở một nền kinh tế (được gọi là chủ đầu tư trực tiếp nước ngoài hoặc doanh nghiệp mẹ) trong một doanh nghiệp cư trú ở một nền kinh tế khác nền kinh tế của chủ đầu tư nước ngoài (được gọi là doanh nghiệp FDI hay doanh nghiệp chi nhánh hay chi nhánh nước ngoài).

- FDI chỉ ra rằng chủ đầu tư phải có một mức độ ảnh hưởng đáng kể đối với việc quản lý doanh nghiệp cư trú ở một nền kinh tế khác. Tiếng nói hiệu quả trong quản lý phải đi kèm với một mức sở hữu cổ phần nhất định thì mới được coi là FDI.

*** Đầu tư gián tiếp nước ngoài FII (Foreign indirect investment)**

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

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

- Tín dụng tư nhân quốc tế IPL (International Private Loans)

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

*** Các hình thức đầu tư quốc tế thay thế (Alternative Investment)**

Các hình thức đầu tư quốc tế thay thế là một trong những dạng đầu tư gián tiếp cùng với đầu tư phái sinh (derivative investment). Tuy nhiên, hình thức đầu tư phái sinh được giới thiệu nhiều trong các tài liệu về Đầu tư chứng khoán hay thị trường chứng khoán. Ngoài ra, nhận thấy yêu cầu cấp bách cần phải đáp ứng nhu cầu thực tiễn của thị trường của Việt Nam hiện nay với sự xuất hiện một số hình thức đầu tư thay thế, do đó tác giả lựa chọn giới thiệu các hình thức đầu tư quốc tế thay thế.

Vậy thế nào là đầu tư thay thế (Alternative investment)? Đầu tư thay thế là những sản phẩm đầu tư không phải là cổ phiếu, trái phiếu hay những công cụ tài chính truyền thống khác được giao dịch thị trường.

1.3. Chuyển giao công nghệ

1.3.1. Khái niệm chuyển giao công nghệ

Theo Ủy ban kinh tế và xã hội Châu Á Thái Bình Dương – ESCAP: “*Chuyển giao công nghệ có nghĩa là việc tiếp nhận công nghệ bên ngoài và là một quá trình vật lý – là quá trình đi kèm với việc huấn luyện toàn diện của một bên và sự hiểu biết, học hỏi của một bên khác*”.

Theo Nghị định của Chính phủ số 11/ 2005/ NĐ - CP ngày 02/02/2005 quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ: “Chuyển giao công nghệ là hình thức mua và bán công nghệ trên cơ sở Hợp đồng chuyển giao công nghệ đã được thoả thuận phù hợp với các quy định của pháp luật. Bên bán có nghĩa vụ chuyển giao các kiến thức tổng hợp của công nghệ hoặc cung cấp các máy móc, thiết bị, dịch vụ, đào tạo... kèm theo các kiến thức công nghệ cho bên mua và bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho

bên bán để tiếp thu, sử dụng các kiến thức công nghệ đó theo các điều kiện đã thoả thuận và ghi nhận trong Hợp đồng chuyển giao công nghệ”.

1.3.2. Vai trò của công nghệ

Lịch sử phát triển của xã hội loài người là lịch sử đấu tranh với thiên nhiên để tồn tại và phát triển. Ngay từ những buổi đầu sơ khai con người đã biết chế tạo ra những công cụ lao động thô sơ để tăng cường sức mạnh cơ bắp cho mình, và dần dần sau đó là tăng cường sức mạnh trí tuệ. Con người đã khẳng định được sự tồn tại và ngày càng phát triển của mình trong thiên nhiên bằng cách lập ra nền văn minh nông nghiệp. Tuy nhiên, nền nông nghiệp vẫn khiến con người bị phụ thuộc rất nhiều vào thiên nhiên. Mãi đến cuối thế kỷ XVIII, công nghệ cơ khí máy móc ra đời đã làm thay đổi về cơ bản cuộc sống của con người, năng suất lao động tăng lên nhiều lần, những ngành nghề mới ra đời như khai thác dầu mỏ, than đá...Nền văn minh công nghiệp xuất hiện và ngày càng mở rộng, hoàn thiện cho đến ngày nay. Con người không còn phụ thuộc nhiều vào thiên nhiên nữa mà phụ thuộc chính vào công nghệ. Công nghệ đã tạo nên những bước tiến quan trọng đối với lịch sử nhân loại, làm thay đổi mọi mặt trong đời sống của con người không chỉ trong hoạt động kinh tế mà còn trong các vấn đề liên quan đến xã hội, môi trường.

Đối với mỗi quốc gia công nghệ là động lực và cũng là thước đo trình độ phát triển của mỗi quốc gia. Thực tế đã cho thấy rằng sự phát triển vượt bậc của công nghệ đã giúp các quốc gia rút ngắn quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa: Nước Anh để hoàn tất quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa phải mất 120 năm, trong khi đó nước Mỹ là 80 năm, Nhật mất 60 năm còn các con rồng châu Á mất hơn 20 năm để hoàn tất quá trình này. Kinh nghiệm của các quốc gia này chính là sự đầu tư hiệu quả vào phát triển công nghệ. Chính công nghệ đã giúp các quốc gia phát triển củng cố địa vị kinh tế, phát triển xã hội và nâng cao vị thế an ninh quốc phòng.

Đối với các doanh nghiệp, công nghệ chính là yếu tố sống còn trong môi trường kinh tế cạnh tranh gay gắt. Các bí quyết, công thức, bản vẽ, khả năng quản lý, tiếp cận thị trường đã tạo nên tính cạnh tranh và ưu thế của doanh nghiệp so với các đối thủ. Các doanh nghiệp phải không ngừng đổi mới công nghệ để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, khả năng tiêu thụ sản phẩm khi mà ngày càng có nhiều sản phẩm mới với công nghệ hiện đại và ưu việt ra đời.

1.3.3. Sự ra đời tất yếu của thị trường công nghệ

Bất cứ thị trường nào muốn tồn tại được đều cần có sự xuất hiện của cung và cầu. Tuy nhiên, công nghệ là một loại hàng hóa hết sức đặc biệt, mang những tính chất khác biệt của hàng hóa thông thường. Ở dạng khởi nguyên công nghệ gần giống với hàng hóa công cộng đó là không có tính cạnh tranh và không có tính loại trừ. Không có tính cạnh tranh thể hiện ở chỗ: việc áp dụng công nghệ của đối tượng này không làm ảnh hưởng đến việc áp dụng công nghệ của đối tượng khác (đây là một trong những đặc điểm để công nghệ có thể được chuyển giao thông qua FDI) và không có tính loại trừ thể hiện ở chỗ một khi công nghệ đã được đưa ra sử dụng thì việc cấm một vài đối tượng nào đó không

được sử dụng là rất tốn kém (điều này đặt ra cho doanh nghiệp bài toán về bảo vệ bản quyền sở hữu công nghệ, thể hiện vai trò của Luật sở hữu trí tuệ). Do đó môi trường chuyển giao công nghệ cũng rất khác so với môi trường thương mại hàng hóa thông thường.

- Cầu về công nghệ: Sẽ hết sức sai lầm khi cho rằng chuyển giao công nghệ chỉ diễn ra giữa nước phát triển và nước đang phát triển vì trên thực tế chuyển giao công nghệ giữa các nước phát triển với nhau vẫn chiếm một tỉ lệ cao hơn. Do tầm quan trọng của công nghệ, bất cứ quốc gia nào cũng có nhu cầu về công nghệ hiện đại và đặc biệt không muốn bị tụt hậu trên “cuộc chạy đua về công nghệ”. Các quốc gia đang phát triển muốn không bị tụt hậu quá xa lại càng phải đẩy nhanh quá trình phát triển công nghệ trong đó có con đường chuyển giao công nghệ. Chính vì vậy, nhu cầu về chuyển giao công nghệ luôn tồn tại.

- Cung về công nghệ: Không có một quốc gia nào hay một doanh nghiệp nào muốn tiết lộ bí mật sống còn của mình cho các doanh nghiệp khác, tuy nhiên trong nền kinh tế toàn cầu hóa, muốn phát triển được các quốc gia hay doanh nghiệp phải mở rộng giao lưu với toàn thế giới. Đây chính là cơ hội để chuyển giao công nghệ được thực hiện. Trên thực tế, công nghệ rất ít khi được chuyển giao theo đường thẳng, bởi vậy chúng ta không dùng mua bán công nghệ mà là chuyển giao công nghệ. Công nghệ được chuyển giao chủ yếu thông qua thương mại và đầu tư, cấp phép sử dụng. Bên cạnh đó, những phát minh, bí quyết thương mại được sử dụng lâu và không còn phát huy được thế mạnh trên thị trường cũng được chuyển giao cho các quốc gia kém phát triển hơn để kéo dài vòng đời công nghệ.

** Những thất bại trên thị trường công nghệ*

- Giá thành cao và ít tính loại trừ: giá thành có thể cao hơn vì các nhà phát triển công nghệ sẽ thêm vào đó những phân bổ về công nghệ, tránh làm giả. Đồng thời bên mua sẽ chịu rủi ro khi phải bỏ ra một lượng tiền lớn nhưng lại không loại trừ được khả năng công nghệ bị bắt chước.

- Thông tin bất đối xứng: những người mua công nghệ không biết rõ về giá trị thực của công nghệ, trong khi đó bên bán lại không sẵn lòng cung cấp những thông tin này do lo ngại về rò rỉ công nghệ.

- Độc quyền: chủ công nghệ mới có thể đưa ra mức giá cao hơn giá trị của bản thân công nghệ (bản thân công nghệ cũng rất khó định giá).

1.4. Vai trò của đầu tư nước ngoài và chuyển giao công nghệ đối với sự phát triển kinh tế thế giới

1.4.1. Phát huy lợi thế so sánh trong phân công lao động quốc tế

Mỗi quốc gia dù là phát triển hay đang phát triển đều có những lợi thế so sánh nhất định. Ở những nước phát triển như Nhật Bản có lợi thế là công nghệ hiện đại nhưng giá lao động cao và hạn

chế về nguồn tài nguyên thiên nhiên, trong khi đó nhiều nước đang phát triển như Việt Nam lại có nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú, nguồn lao động rẻ và dồi dào. Đối với những loại hàng hóa cần kết hợp giữa công nghệ và nguồn tài nguyên thiên nhiên như sản xuất ô tô, xe máy, nếu kết hợp được lợi thế của cả 2 nước thì có thể hạ giá thành sản phẩm cả hai nước cũng thu được lợi ích từ việc hợp tác này.

1.4.2. Thúc đẩy quá trình toàn cầu hoá

Tự do hóa kinh tế và những tiến bộ của cuộc cách mạng khoa học công nghệ đã thúc đẩy sự liên kết các thị trường hàng hóa, dịch vụ của các nước với nhau để hình thành nên một thị trường quốc tế, đặc biệt từ những năm 90 của thế kỷ XX. Các công ty xuyên quốc gia đang theo đuổi các chiến lược kinh doanh toàn cầu trên cơ sở tăng cường chuyên môn hóa và hợp tác giữa các nước. Ở Việt Nam nhờ có hoạt động đầu tư nước ngoài mà nhiều ngành kinh tế có cơ hội tham gia vào quá trình toàn cầu hóa. Nhiều công ty xuyên quốc gia đã có mặt tại Việt Nam để thực hiện sản xuất và lắp ráp như Toyota, Ford... hoặc để thăm dò và khai thác tài nguyên như Shell, Total, BP...

CHƯƠNG 2: CÁC HÌNH THỨC CƠ BẢN CỦA ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

2.1. Các lý thuyết đầu tư quốc tế

Các lý thuyết về đầu tư quốc tế được đưa ra nhằm lý giải hiện tượng đầu tư trực tiếp nước ngoài dựa trên việc trả lời những câu hỏi sau:

Who – ai là nhà đầu tư?

What - loại hình đầu tư gì? (đầu tư mới, mua lại và sáp nhập, đầu tư lần đầu hay bổ sung).

Why – tại sao lại tiến hành đầu tư ra nước ngoài? (mục đích của doanh nghiệp khi tiến hành đầu tư).

Where – tiến hành đầu tư ở đâu? (lựa chọn nước tiến hành đầu tư).

When – khi nào doanh nghiệp sẽ tiến hành đầu tư ra nước ngoài (có thể dựa vào vòng đời sản phẩm).

2.1.1. Các lý thuyết vĩ mô

Các lý thuyết vĩ mô về luân chuyển dòng vốn đầu tư quốc tế thường chiếm vị trí quan trọng. Các lý thuyết này giải thích và dự đoán hiện tượng đầu tư nước ngoài dựa trên nguyên tắc lợi thế so sánh của các yếu tố đầu tư (vốn, lao động, công nghệ) giữa các nước, trong đó đặc biệt là các nước phát triển và đang phát triển. Các lý thuyết vĩ mô dựa trên mô hình cổ điển 2-2 (hai nước, hai hàng hoá, hai yếu tố sản xuất) để so sánh hiệu quả vốn đầu tư hoặc tỷ suất lợi nhuận giữa các nước.

2.1.1.1. Lý thuyết của Richard S. Eckaus

Lý thuyết của Richard S. Eckaus dựa trên cơ sở của mô hình lý thuyết thương mại quốc tế của Heckcher-Ohlin-Samuelson (HOS).

Tư tưởng chính của mô hình lý thuyết HOS là: các yếu tố sản xuất khác nhau giữa các quốc gia; chuyên môn hoá những ngành sử dụng yếu tố sản xuất chi phí rẻ hơn, chất lượng cao hơn; cơ sở thương mại quốc tế là lợi thế so sánh. Các giả định của mô hình lý thuyết HOS bao gồm:

- + Có 2 nước, 2 hàng hóa và 2 yếu tố đầu tư;
- + Trình độ công nghệ 2 nước như nhau;
- + Hàng hóa X sử dụng nhiều lao động, hàng hóa Y sử dụng nhiều vốn ở 2 nước;
- + Sản lượng của X và Y không phụ thuộc vào quy mô sản xuất ở 2 nước;
- + Thiếu chuyên môn hóa trong việc sx 2 hàng hóa X và Y ở cả 2 nước;

- + Thị hiếu hàng hóa X và Y ở hai nước như nhau;
- + Thị trường của 2 hàng hóa là cạnh tranh hoàn hảo ở 2 nước;
- + Có sự di chuyển tự do các yếu tố sx trong mỗi nước, nhưng các yếu tố này không di chuyển giữa các quốc gia;
- + Không có chi phí vận chuyển, thuế và các rào cản khác đối với lưu chuyển hàng hóa giữa các nước;
- + Cả 2 nước đều sử dụng hết các nguồn lực sx;
- + Cân bằng trao đổi hàng hóa giữa 2 nước.

Lý thuyết của Richard S. Eckaus đã loại bỏ giả định không có sự di chuyển các yếu tố sản xuất (vốn, công nghệ,...) giữa các nước để mở rộng phân tích nguyên nhân hình thành đầu tư quốc tế. Theo ông, mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận ở phạm vi toàn cầu nhờ vào việc sử dụng có hiệu quả vốn đầu tư là nguyên nhân chủ yếu làm xuất hiện di chuyển dòng vốn đầu tư quốc tế. Ông cho rằng, nước đầu tư thường có hiệu quả sử dụng vốn thấp (thừa vốn), trong khi nước nhận đầu tư lại có hiệu quả sử dụng vốn cao hơn (thiếu vốn). Vì vậy chênh lệch hiệu quả sử dụng vốn giữa các nước đã làm xuất hiện lưu chuyển dòng vốn đầu tư giữa các nước.

2.1.1.2. Lý thuyết về lợi ích của đầu tư nước ngoài của Mac Dougall

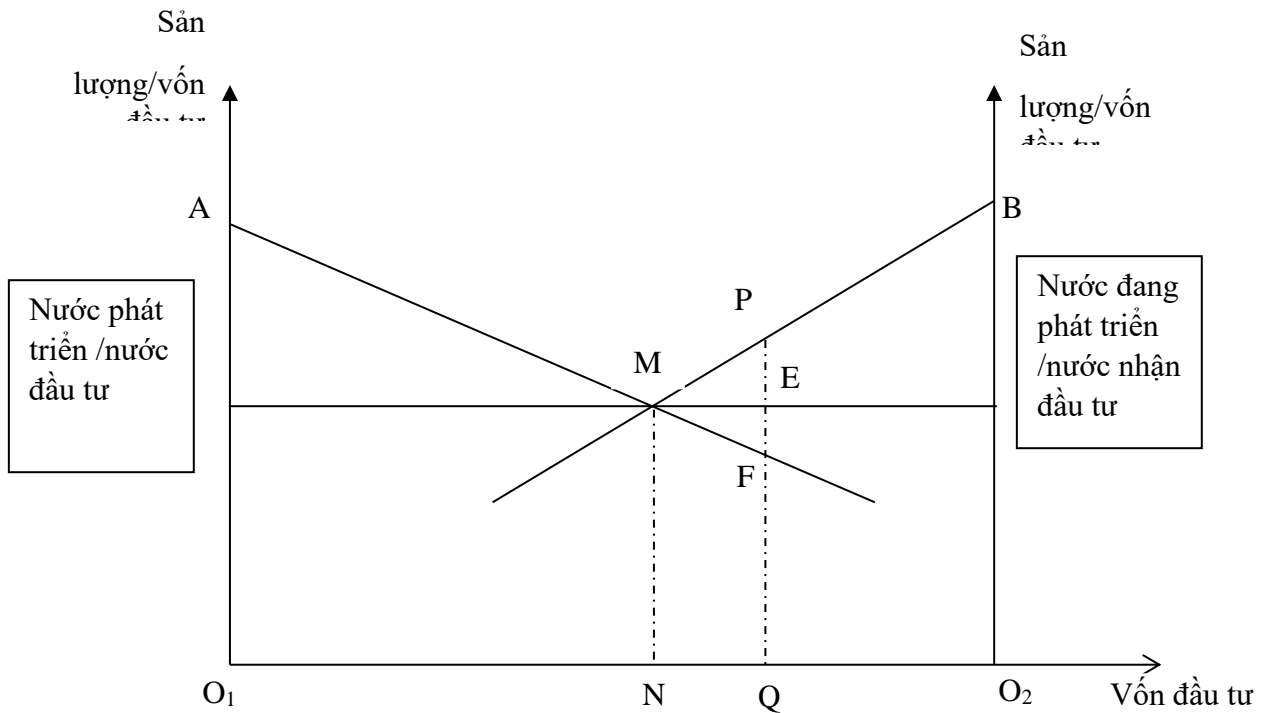
Giả thiết:

- Có 2 quốc gia, 1 nước phát triển và 1 nước đang phát triển
- Chỉ có hoạt động đầu tư của hai quốc gia trên, không có sự tham gia của nước thứ ba.
- Sản lượng cận biên của hoạt động đầu tư giảm dần khi vốn đầu tư tăng

Một nước phát triển có sản lượng cận biên của vốn thấp (thừa vốn) sẽ đầu tư sang một nước đang phát triển có sản lượng cận biên cao

Bảng 1: Thu nhập của các nước trước và sau khi có đầu tư nước ngoài

<i>Nước phát triển</i>	<i>Nước đang phát triển</i>
Trước FDI	
GDP = GNP = O ₁ AFQ	GDP = GNP = O ₂ BPQ
Sau FDI	
GDP = O ₁ AMN	GDP = O ₂ BMN
GNP = O ₁ AMN + MNQE	GNP = O ₂ BMN – MNQE
ΔGNP = MEF	ΔGNP = MEP



Sơ đồ 2: Mô hình về lợi ích của FDI

⇒ FDI mang lại lợi ích cho cả 2 quốc gia do sử dụng vốn có hiệu quả hơn khi nó được huy động từ nước này sang nước khác.

Ưu điểm: Mô hình này đơn giản rõ ràng, chỉ ra một trong những động cơ tiến hành hoạt động đầu tư nước ngoài đó là sử dụng hiệu quả nguồn lực.

Nhược điểm: mô hình quá đơn giản, không đề cập đến các nhân tố khác ngoài vốn, chưa đề cập hết nguồn gốc của FDI, FDI mới chỉ có một chiều từ nước phát triển sang nước đang phát triển, chưa giải thích được tính lưỡng cực của FDI.

2.1.1.3. Lý thuyết năm giai đoạn của John Dunning

Về cơ bản lý thuyết này cùng với lý thuyết FDI Nhật Bản được phát triển bởi Terumoto Ozawa đều dựa trên mối quan hệ giữa FDI, năng lực cạnh tranh và phát triển kinh tế. Các lý thuyết đều phân tích sự xuất hiện và phát triển của FDI song hành với các giai đoạn phát triển của các nước:

Giai đoạn 1: Trong giai đoạn này khi các nước còn ở giai đoạn kém phát triển, FDI còn thấp do môi trường đầu tư kém hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, ở cuối giai đoạn này, các nhà đầu tư bắt đầu chú ý và tìm cách khai thác các lợi thế của những nước này.

Hoạt động đầu tư ra nước ngoài chưa diễn ra ở các nước đang và kém phát triển do các công ty của các nước này chưa có lợi thế về cạnh tranh.

Giai đoạn 2: Các nước thu hút được nhiều dòng vốn đầu tư hơn do lợi thế cạnh tranh được các công ty nước ngoài khai thác triệt để đặc biệt là lợi thế về nguồn nhân công rẻ. Với hiệu ứng lan truyền, khi có nhiều nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào một nước sẽ kéo theo những nhà đầu tư khác. Đồng thời sự tăng lên về thu nhập cũng dẫn đến sự tăng lên về tiêu dùng và hệ quả là tăng đầu tư.

Hoạt động đầu tư ra nước ngoài mới bắt đầu mạnh mẽ do các công ty trong nước vẫn chưa đủ năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế

Giai đoạn 3: FDI trong giai đoạn này vẫn tăng mạnh, tuy nhiên các lợi thế quốc gia khác được xem xét nhiều hơn là nguồn nhân công rẻ bởi ở giai đoạn này giá lao động đã tăng lên do sự tăng lên về mức sống.

Đầu tư ra nước ngoài bắt đầu tăng do năng lực cạnh tranh của các công ty trong nước đã được cải thiện nhờ sự cọ xát với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Giai đoạn 4: Dòng vốn FDI đầu vào ở giai đoạn ổn định

Dòng vốn FDI đầu ra tăng mạnh do các doanh nghiệp trong nước lớn mạnh và bắt đầu có tham vọng bành trướng ra nước ngoài

Giai đoạn 5: FDI đầu ra và đầu vào ở trạng thái cân bằng, phụ thuộc vào chiến lược của các công ty đa quốc gia và tình hình kinh tế vĩ mô.

Kết luận:

Ưu điểm: Lý thuyết này đã khái quát xu hướng chung về dòng vốn FDI của các nước, cũng như chỉ ra một số các nhân tố ảnh hưởng đến dòng vốn đầu tư này.

Nhược điểm: Trên thực tế hoạt động đầu tư nước ngoài (FDI) ở các nước khác nhau là khác nhau. Lý thuyết này chưa giải thích được sự khác nhau trong dòng vốn FDI vào các nước.

2.1.1.4. Một số các lý thuyết vĩ mô khác

a, Lý thuyết của Sibert

Đánh thuế cao đối với đầu tư nước ngoài tuy được nguồn thu cho ngân sách nhưng lại làm giảm lợi ích mang lại cho nền kinh tế về mặt lâu dài. Theo Sibert, thuế cao không khuyến khích được đầu tư nước ngoài và vì thế các yếu tố đầu tư trong nước không khai thác được lợi thế so sánh. Tuy nhiên, mức thuế thấp đối với đầu tư nước ngoài sẽ làm giảm nguồn thu ngân sách và không bảo hộ được các ngành công nghiệp nội địa trước sự cạnh tranh của các công ty nước ngoài. Bởi vậy, cần điều chỉnh mức thuế hợp lý đối với đầu tư nước ngoài sẽ đem lại lợi ích tối đa cho nước nhận đầu tư.

b, Lý thuyết Kojima

Lý thuyết Kojima được dựa trên mô hình HO và cho rằng nguyên nhân xuất hiện đầu tư quốc tế là do có sự khác nhau về tỷ suất lợi nhuận giữa các nước, nó bắt nguồn từ sự khác biệt về lợi thế so sánh. Tác giả đã xem xét đầu tư trực tiếp như là cung cấp phương tiện chuyển giao vốn, công nghệ, kỹ năng quản lý từ nước đầu tư đến nước nhận đầu tư. Phương pháp tiếp cận này cũng được gọi là “phương pháp kinh tế vĩ mô” hay “Phương pháp thâm dụng nhân tố” ngược lại “Phương pháp kinh doanh quốc tế” đối với FDI.

Tác giả cho rằng có 2 loại FDI bao gồm: FDI hỗ trợ thương mại và FDI cản trở thương mại.

+ FDI hỗ trợ thương mại tạo ra nhu cầu nhập khẩu mới hay sản xuất hàng xuất khẩu. Đó là những hoạt động mà nước đầu tư không có lợi thế so sánh và nước chủ nhà có lợi thế so sánh như FDI khai thác và sử dụng tài nguyên thiên nhiên hay FDI trong những ngành sử dụng nhiều lao động. Thương mại giữa hai nước được tăng cường, cơ cấu công nghiệp giữa hai nước đều dịch chuyển theo những lĩnh vực có lợi thế so sánh và phúc lợi cả 2 nước đều tăng lên.

+ FDI cản trở thương mại là việc đầu tư vào những lĩnh vực nước đi đầu tư có lợi thế so sánh hay có quyền lực độc quyền nhóm. Các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài là để phục vụ trực tiếp thị trường nước ngoài thay cho xuất khẩu. Như vậy, thương mại suy giảm, cơ cấu công nghiệp dịch chuyển theo hướng ngược với lợi thế so sánh nên phúc lợi giảm.

Tác giả cho rằng FDI của Nhật Bản chủ yếu hỗ trợ thương mại, còn FDI Mỹ chủ yếu là cản trở thương mại. Ông cũng cho rằng vì lợi ích của các nước kém phát triển nên hạn chế loại FDI thứ 2.

2.1.2. Các lý thuyết vi mô

Nếu như các học thuyết vĩ mô đứng trên góc độ quốc gia để xem xét lý thuyết FDI thì các lý thuyết vi mô lại đứng trên góc độ các doanh nghiệp hoặc các ngành kinh doanh.

2.1.2.1. Lý thuyết về vòng đời quốc tế của sản phẩm (International Product Life Circle – IPLC) của Raymond Vernon

Lý thuyết này lý giải cả đầu tư quốc tế và thương mại quốc tế, coi đầu tư quốc tế là một giai đoạn tự nhiên trong vòng đời sản phẩm. Lý thuyết này cho thấy vai trò của các phát minh, sáng chế trong thương mại và đầu tư quốc tế bằng cách phân tích quá trình quốc tế hóa sản xuất theo các giai đoạn nối tiếp nhau. Hai ý tưởng làm căn cứ xuất phát của lý thuyết này là:

- Mỗi sản phẩm có một vòng đời, xuất hiện – tăng trưởng mạnh – chững lại – suy giảm; vòng đời này dài hay ngắn tùy thuộc từng loại sản phẩm.
- Các nước công nghiệp phát triển thường nắm giữ những công nghệ độc quyền do họ không chế khâu nghiên cứu và triển khai và do có lợi thế về quy mô.

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

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

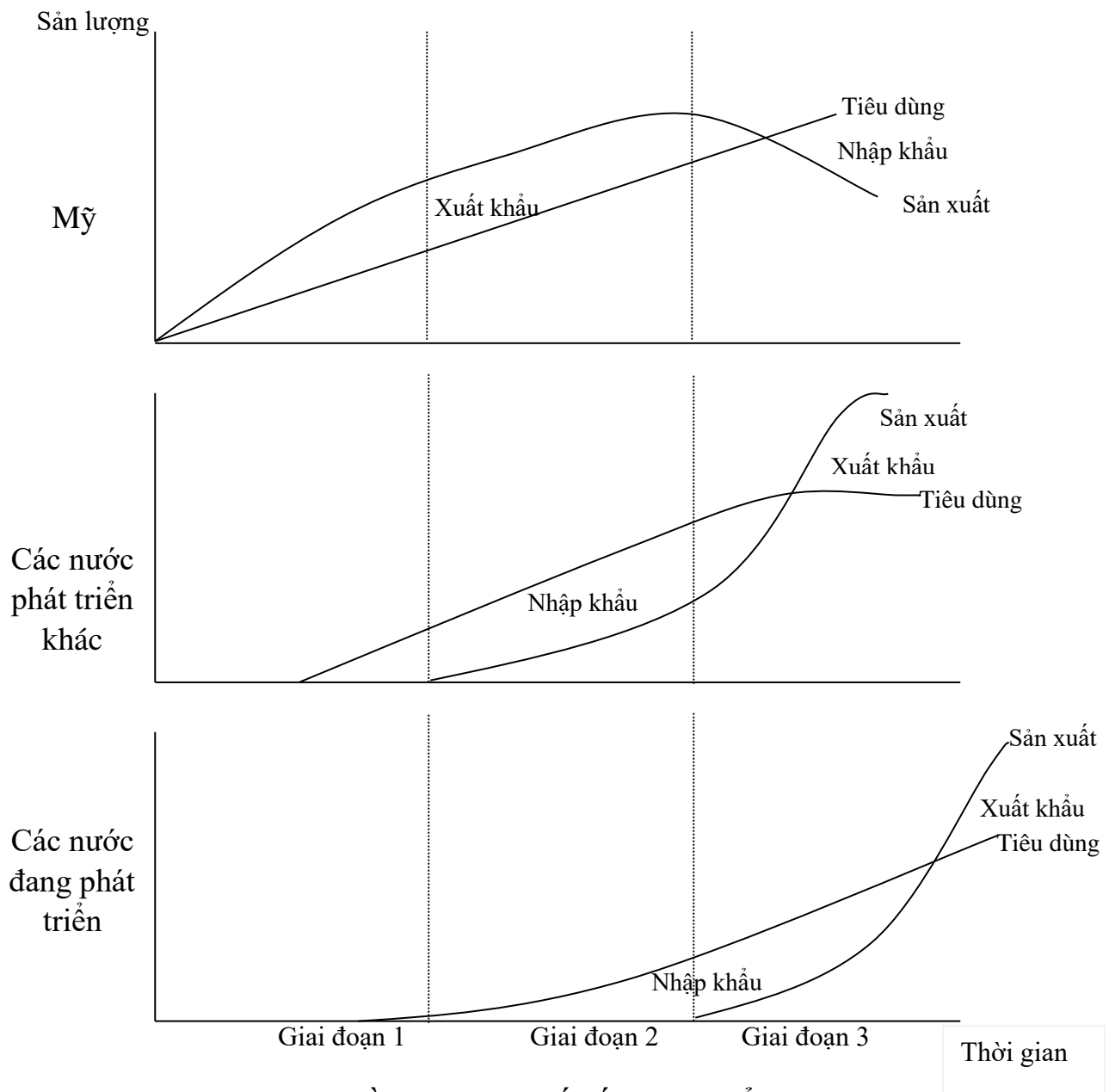
Một công ty phát minh và đưa ra thị trường một sản phẩm sáng tạo mới nhằm đáp ứng nhu cầu đã phát hiện được trên thị trường nội địa ở nước công nghiệp phát triển. Ban đầu công ty cần giám sát chặt chẽ xem sản phẩm có thỏa mãn nhu cầu của khách hàng không (cần thông tin phản hồi nhanh), vậy nên thông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

- *Giai đoạn 2:* Sản phẩm chín muồi, nhu cầu tăng, xuất khẩu tăng mạnh, các đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước xuất hiện, FDI bắt đầu được tiến hành.

Giá trị của sản phẩm được khẳng định. Doanh nghiệp phát minh ra sản phẩm tăng công suất, thậm chí có thể đầu tư xây dựng thêm các nhà máy mới ở trong nước và bắt đầu đẩy mạnh xuất khẩu sang các thị trường khác, đặc biệt là các thị trường có mức thu nhập bình quân đầu người cao như nước phát minh ra sản phẩm (nước công nghiệp phát triển). Các đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước xuất hiện vì thấy có thể kiếm được nhiều lợi nhuận. Giá trở thành yếu tố quan trọng trong quyết định của người tiêu dùng. Thị trường trong nước ngày càng cạnh tranh gay gắt hơn, trong khi đó nhu cầu ở các thị trường nước ngoài không ngừng tăng lên, doanh nghiệp tiến hành đầu tư nước ngoài. FDI xuất hiện.

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

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



Sơ đồ 3: Vòng đời quốc tế của sản phẩm

Lý thuyết này được xây dựng căn cứ chủ yếu vào tình hình thực tế của Mỹ trong những năm 1950–1960. Trong thời kỳ này Mỹ là nước dẫn đầu về phát minh sáng chế. Ngày nay, sản phẩm được phát minh ở nhiều nước khác ngoài Mỹ và các sản phẩm mới có thể được tung ra đồng thời ở nhiều nước khác nhau. Mạng lưới sản xuất quốc tế ngày càng phức tạp không thể lý giải được nếu chỉ sử dụng các giả thuyết đơn giản về vòng đời quốc tế của sản phẩm. Đồng thời, đối với một số các phẩm vòng đời ngắn như các phần mềm, lý thuyết này rất khó được áp dụng. Đây cũng chính là những hạn chế trong lý thuyết của Vernon.

2.1.2.2. Lý thuyết chiết trung của John Dunning về sản xuất quốc tế (Dunning's Eclectic theory of international production)

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

- Tại sao nhu cầu về một loại hàng hóa ở một nước lại không được đáp ứng bởi các doanh nghiệp của chính nước đó hoặc bởi các hàng hóa nhập khẩu qua con đường thương mại thông thường.

- Giả sử một doanh nghiệp muốn mở rộng hoạt động, tại sao doanh nghiệp không chọn các cách mở rộng khác (sản xuất ở nước mình rồi xuất khẩu sang các nước khác; cho phép doanh nghiệp nước ngoài sử dụng công nghệ của mình;...) mà lại chọn FDI.

Theo tác giả doanh nghiệp sẽ tiến hành đầu tư dưới hình thức FDI khi thỏa mãn được 3 yếu tố được biết đến dưới tên OLI: O – Lợi thế về quyền sở hữu (Ownership advantages), L – Lợi thế về địa điểm (Location advantages) và I – Lợi thế nội bộ hóa (Internalization advantages)

Lợi thế về quyền sở hữu hay còn gọi là lợi thế riêng của doanh nghiệp

Một doanh nghiệp tiến hành sản xuất, kinh doanh ở nước ngoài phải trả những chi phí phụ trội (gọi là chi phí hoạt động ở nước ngoài) so với đối thủ cạnh tranh nội địa của nước đó. Chi phí phụ trội này có thể do : (i) sự khác biệt về văn hóa, luật pháp thể chế và ngôn ngữ; (ii) thiếu hiểu biết về các điều kiện thị trường nội địa; và/hoặc (iii) chi phí thông tin liên lạc và hoạt động cao hơn do sự cách biệt về địa lý. Vì vậy, để có thể tồn tại được ở thị trường nước ngoài doanh nghiệp phải tìm các để có được thu nhập cao hơn hoặc chi phí thấp hơn đối thủ cạnh tranh nhằm bù đắp lại những bất lợi về chi phí phụ trội đã đề cập ở trên. Muốn làm được điều này, doanh nghiệp phải sở hữu một hoặc một số lợi thế cạnh tranh đặc biệt gọi là lợi thế về quyền sở hữu hoặc lợi thế riêng của doanh nghiệp. Chính các lợi thế không bị chia sẻ với các đối thủ cạnh tranh sẽ giúp các doanh nghiệp thành công trong việc chinh phục các thị trường nước ngoài như sáng chế, phát minh, nhãn hiệu, công nghệ, kỹ năng quản lý.... Các nguồn lực này phải dễ dàng chuyển giao giữa các nước mà không mất đi giá trị, chi phí chuyển giao thấp.

Lợi thế địa điểm hay còn gọi là lợi thế riêng của nước nhận đầu tư

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

Việc lựa chọn địa điểm đầu tư phụ thuộc vào những tính toán phức tạp giữa các yếu tố kinh tế, pháp luật xã hội và chính trị. Các lợi thế kinh tế bao gồm sự ổn định về môi trường kinh tế vĩ mô, các yếu tố vi mô ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình sản xuất như số lượng và chất lượng các yếu tố sản xuất, phân bổ các yếu tố sản xuất về mặt không gian, chi phí sản xuất, dung lượng và phạm vi thị trường, chi phí vận tải, viễn thông, ... Các yếu tố liên quan đến văn hóa xã hội như dân số, thu nhập bình quân đầu người, phong tục tập quán... Nhà đầu tư sẽ gặp nhiều thuận lợi khi đầu tư vào những nước có sự tương đồng về văn hóa. Ngoài ra pháp luật cũng là một nhân tố ảnh hưởng rất nhiều đến quyết định đầu tư của chủ đầu tư. Theo đánh giá của Ngân hàng thế giới 2005 với tiêu đề “Môi trường đầu tư tốt hơn cho mọi người” thì mức độ tin cậy trong chính sách của nhà nước - sẽ quyết định việc doanh nghiệp có đầu tư hay không và sẽ đầu tư như thế nào. Cũng trong báo cáo này, doanh nghiệp và giới đầu tư tại các nước đang phát triển xếp sự bất ổn về chính sách là mối quan ngại hàng đầu của họ và việc nâng cao khả năng tiên liệu chính sách có thể làm tăng khả năng thu hút đầu tư mới lên hơn 30%.

Ngoài ra đối với các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ ví dụ như dịch vụ viễn thông quá trình cung cấp và tiêu dùng diễn ra cùng một lúc nên nhất thiết phải diễn ra hoạt động FDI nếu muốn xâm nhập thị trường nước ngoài.

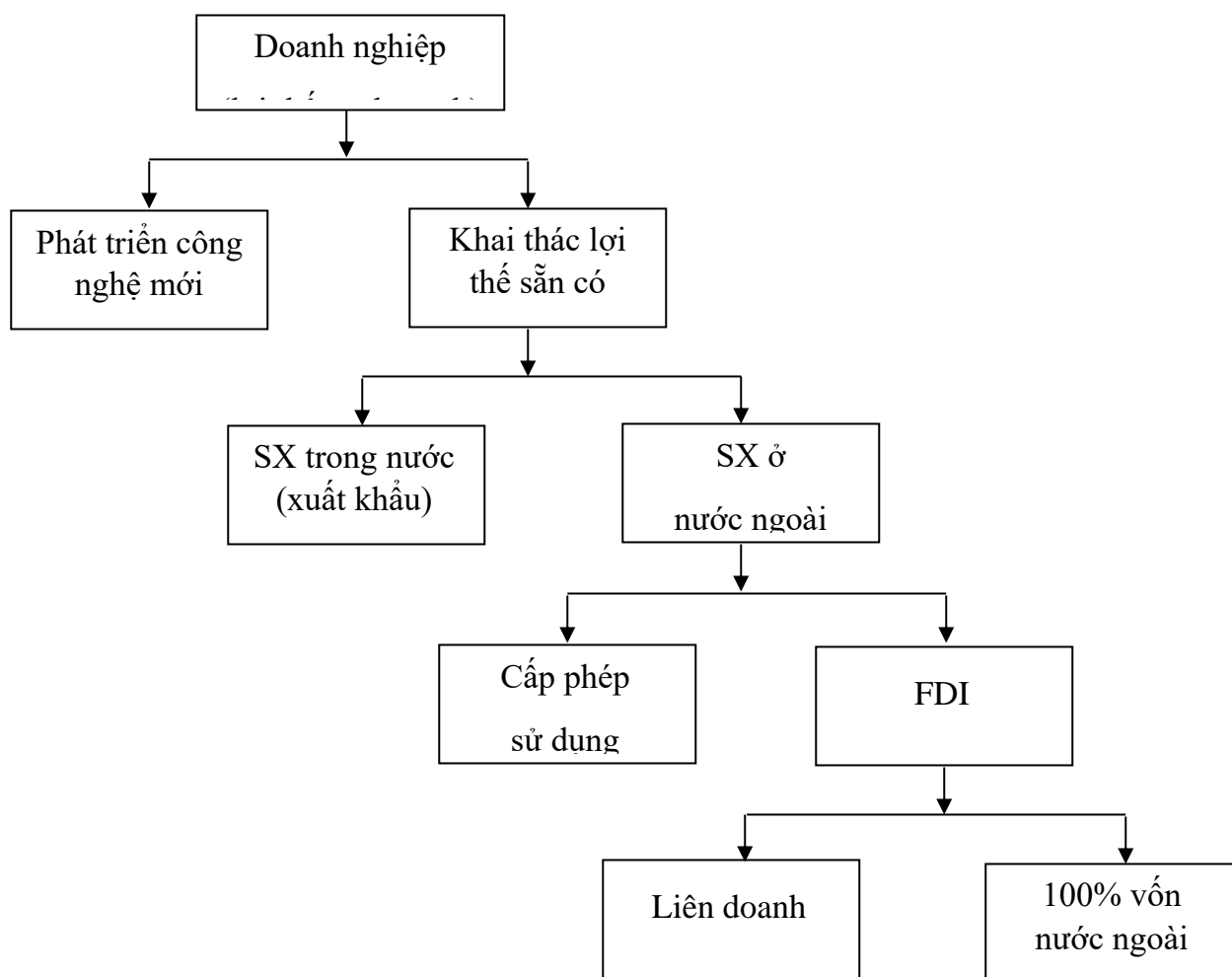
Cần lưu ý rằng độ hấp dẫn tương đối của các địa điểm khác nhau có thể thay đổi theo thời gian, vậy nên nước nhận đầu tư trong chừng mực nhất định có thể thiết kế lợi thế cạnh tranh của mình để trở thành một địa điểm hấp dẫn FDI.

Lợi thế nội bộ hóa

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

MNC sẽ so sánh giữa những điểm lợi và bất lợi của các hình thức trên và lựa chọn hình thức nào có lợi nhất cho mình. Theo các giả thuyết về nội bộ hóa, FDI sẽ được sử dụng nhằm thay thế các giao dịch trên thị trường bằng các giao dịch nội bộ khi các nhà đầu tư thấy các giao dịch nội bộ sẽ ít tốn kém, an toàn và khả thi hơn các giao dịch trên thị trường bên ngoài. Phân tích mô hình ta thấy:

- Khi muốn xâm nhập thị trường ngoài nước các doanh nghiệp có thể tiến hành sản xuất trong nước để xuất khẩu hoặc tiến hành sản xuất ngoài nước. Khi xuất khẩu trở nên bất lợi do hàng rào thương mại như thuế quan, hạn ngạch, các biện pháp hạn chế nhập khẩu của nước ngoài; hoặc do chi phí sản xuất trong nước tăng lên, chi phí vận tải cao... các doanh nghiệp sẽ xem xét khả năng sản xuất ở ngoài nước.



Sơ đồ 4: Sơ đồ quá trình nội bộ hóa

- Có nhiều hình thức sản xuất ngoài nước như cấp license, nhượng quyền thương mại, hoặc đầu tư trực tiếp nước ngoài. Tuy nhiên nếu như quyền sở hữu trí tuệ ở nước ngoài không đảm bảo cho quyền lợi về phát minh sáng chế, bí quyết kinh doanh của doanh nghiệp, cấp license hoặc nhượng quyền thương mại sẽ ẩn chứa những rủi ro về rò rỉ công nghệ. Thêm vào đó, nếu các doanh nghiệp nước ngoài không đủ năng lực để đảm bảo chất lượng của sản phẩm chuyển giao, uy tín của doanh nghiệp trên thị trường sẽ bị ảnh hưởng. Trong trường hợp này, doanh nghiệp cần dành quyền quản lý để đảm bảo bí mật kinh doanh và chất lượng sản phẩm, cũng đồng nghĩa với việc doanh nghiệp sẽ tiến hành hoạt động FDI.

- Doanh nghiệp sẽ lựa chọn hình thức đầu tư: liên doanh hoặc thành lập 100% vốn nước ngoài. Đầu tư theo hình thức liên doanh doanh nghiệp có thể có một số lợi thế như tận dụng được tài sản cố định và thông tin thị trường từ phía đối tác. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng phải đối mặt với những khó khăn như chênh lệch về công nghệ và trình độ quản lý sẽ tạo rào cản cho liên doanh hoạt động trôi chảy, đồng thời, doanh nghiệp cũng sẽ do dự hơn khi tiến hành chuyển giao công nghệ cho công

ty con do những lo ngại về rò rỉ công nghệ. Khi không tìm được đối tác phù hợp, đầu tư 100% vốn nước ngoài sẽ là sự lựa chọn tốt nhất cho doanh nghiệp.

Tóm lại, việc lựa chọn xâm nhập thị trường nước ngoài thông qua con đường thương mại hay đầu tư là một quá trình phức tạp. Doanh nghiệp cần biết kết hợp đồng thời cả ba nhóm lợi thế để thiết kế mạng lưới hoạt động và các chi nhánh của mình nhằm thực hiện tốt nhất chiến lược phát triển của doanh nghiệp.

2.2. Đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI

2.2.1. Đặc điểm

- Tìm kiếm lợi nhuận: FDI chủ yếu là đầu tư tư nhân với mục đích hàng đầu là tìm kiếm lợi nhuận. Các nước nhận đầu tư, nhất là các nước đang phát triển cần lưu ý điều này khi tiến hành thu hút FDI, phải xây dựng cho mình một hành lang pháp lý đủ mạnh và các chính sách thu hút FDI hợp lý để hướng FDI vào phục vụ cho các mục tiêu phát triển kinh tế, xã hội của nước mình, tránh tình trạng FDI chỉ phục vụ cho mục đích tìm kiếm lợi nhuận của các chủ đầu tư.

- Các chủ đầu tư nước ngoài phải đóng góp một tỷ lệ vốn tối thiểu trong vốn pháp định hoặc vốn điều lệ tùy theo quy định của luật pháp từng nước để giành quyền kiểm soát hoặc tham gia kiểm soát doanh nghiệp nhận đầu tư. Luật các nước thường quy định không giống nhau về vấn đề này. Luật Mỹ quy định tỷ lệ này là 10%, Pháp và Anh là 20%, còn theo qui định của OECD (1996) thì tỷ lệ này là 10% các cổ phiếu thường hoặc quyền biểu quyết của doanh nghiệp. Luật Đầu tư của Việt Nam không có quy định về vốn góp tối thiểu.

- Tỷ lệ đóng góp của các bên trong vốn điều lệ hoặc vốn pháp định sẽ quy định quyền và nghĩa vụ của mỗi bên, đồng thời lợi nhuận và rủi ro cũng được phân chia dựa vào tỷ lệ này. Theo Luật doanh nghiệp của Việt Nam, trong doanh nghiệp liên doanh, các bên chỉ định người của mình tham gia vào Hội đồng quản trị theo tỷ lệ tương ứng với phần vốn góp vào vốn pháp định của liên doanh. Trong các trường hợp đặc biệt, quyền lợi và nghĩa vụ các bên không phân chia theo tỷ lệ vốn góp và điều này được ghi rõ trong điều lệ doanh nghiệp, nó phụ thuộc vào ý chí của các chủ đầu tư.

- Thu nhập mà chủ đầu tư thu được phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của doanh nghiệp mà họ bỏ vốn đầu tư, mang tính chất thu nhập kinh doanh chứ không phải lợi tức.

- Chủ đầu tư tự quyết định đầu tư, quyết định sản xuất kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về lỗ lãi. Nhà đầu tư nước ngoài được quyền tự lựa chọn lĩnh vực đầu tư, hình thức đầu tư, thị trường đầu tư, quy mô đầu tư cũng như công nghệ cho mình, do đó sẽ tự đưa ra những quyết định có lợi nhất cho họ. Vì thế, hình thức này mang tính khả thi và hiệu quả kinh tế cao, không có những ràng buộc về chính trị, không để lại gánh nặng nợ nần cho nền kinh tế nước nhận đầu tư.

- FDI thường kèm theo chuyển giao công nghệ cho các nước tiếp nhận đầu tư. Thông qua hoạt động FDI, nước chủ nhà có thể tiếp nhận được công nghệ, kỹ thuật tiên tiến, học hỏi kinh nghiệm quản lý.

Tóm lại:

- Điểm quan trọng để phân biệt FDI với các hình thức khác là quyền kiểm soát, quyền quản lý đối tượng tiếp nhận đầu tư.

- Đối với nước tiếp nhận đầu tư thì ưu điểm của hình thức này là tính ổn định và hiệu quả sử dụng vốn của FDI cao hơn các hình thức khác do nhà đầu tư trực tiếp sử dụng vốn. Nhà đầu tư không dễ dàng rút vốn để chuyển sang các hình thức đầu tư khác nếu thấy sự bất ổn của nền kinh tế nước nhận đầu tư. Do đó mức độ ổn định của dòng vốn đầu tư đối với nước nhận đầu tư cao hơn. Nhược điểm là nước nhận đầu tư có thể bị phụ thuộc vào kinh tế ở khu vực FDI.

- Đối với nhà đầu tư: Chủ động nên có thể nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư, lợi nhuận thu về cao hơn. Có thể chiếm lĩnh thị trường tiêu thụ sản phẩm, khai thác nguồn nguyên liệu, nhân công giá rẻ và những lợi thế khác của nước nhận đầu tư, tranh thủ những ưu đãi từ các nước nhận đầu tư. Tuy nhiên hình thức này mang tính rủi ro cao vì anh ta hoàn toàn chịu trách nhiệm về dự án đầu tư. Hoạt động đầu tư chịu sự điều chỉnh từ phía nước nhận đầu tư và không dễ dàng thu hồi và chuyển nhượng vốn.

2.2.2. Cách đo lường lượng FDI

- Nguyên tắc: FDI bao gồm các giao dịch ban đầu và toàn bộ những giao dịch tiếp theo giữa các công ty mẹ và công ty con cũng như giữa các công ty con (cho dù có tư cách pháp nhân hay không)

- *Thành phần:*

Dòng vốn FDI (FDI flows) bao gồm nguồn vốn được cung cấp bởi chủ đầu tư nước ngoài (hoặc trực tiếp, hoặc thông qua các doanh nghiệp trong cùng hệ thống) đến các doanh nghiệp FDI, hoặc nguồn vốn được nhận từ các doanh nghiệp FDI của chủ đầu tư nước ngoài. FDI bao gồm 3 thành phần: Vốn chủ sở hữu, lợi nhuận tái đầu tư và tín dụng nội bộ công ty.

- Vốn chủ sở hữu là phần vốn góp của bên chủ đầu tư nước ngoài trong một doanh nghiệp ở nước khác.
- Lợi nhuận tái đầu tư bao gồm phần lợi nhuận của chủ đầu tư trực tiếp (trong phần chia tương ứng với tỉ lệ sở hữu) mà không được các chi nhánh chia dưới dạng cổ tức, hoặc lợi nhuận không được chia cho các chủ đầu tư trực tiếp. Những dạng lợi nhuận được giữ lại bởi các chi nhánh này sẽ được tái đầu tư.

- Tín dụng nội bộ công ty hay các giao dịch vay nợ trong nội bộ công ty là các khoản vay hoặc cho vay ngắn hoặc dài hạn giữa các chủ đầu tư trực tiếp (các doanh nghiệp mẹ) và các doanh nghiệp chi nhánh.

- Số liệu FDI có sự chênh lệch là do:

+ Thứ nhất, không phải tất cả các quốc gia đều tính tới tất cả các thành phần của FDI theo như bản hướng dẫn mang tính quốc tế (Hàn Quốc ngoài 3 thành phần trên còn tính cả trái phiếu có khả năng chuyển đổi).

+ Thứ hai, mỗi quốc gia đều có một hệ thống kế toán riêng do đó sẽ có sự khác biệt trong quyết toán doanh nghiệp ở từng quốc gia.

2.2.3. Phân loại FDI

2.2.3.1. Theo hình thức xâm nhập

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

- Đầu tư mới: chủ đầu tư nước ngoài góp vốn để xây dựng một cơ sở sản xuất, kinh doanh mới tại nước nhận đầu tư. Hình thức này thường được các nước nhận đầu tư đánh giá cao vì nó có khả năng tăng thêm vốn, tạo thêm việc làm và giá trị gia tăng cho nước này.

- Sáp nhập và mua lại (M&A): chủ đầu tư nước ngoài mua lại hoặc sáp nhập một cơ sở sản xuất kinh doanh sẵn có ở nước nhận đầu tư.

Theo quy định của Luật cạnh tranh được Quốc hội Việt Nam thông qua tháng 12 năm 2004 và có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2005:

Sáp nhập doanh nghiệp là việc một hoặc một số doanh nghiệp chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình sang một doanh nghiệp khác, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của doanh nghiệp bị sáp nhập;

Mua lại doanh nghiệp là việc một doanh nghiệp mua lại toàn bộ hoặc một phần tài sản của doanh nghiệp khác đủ để kiểm soát, chi phối toàn bộ hoặc một ngành nghề của doanh nghiệp bị mua lại.

FDI chủ yếu diễn ra dưới hình thức mua lại. M&A được nhiều chủ đầu tư ưa chuộng hơn hình thức đầu tư mới vì chi phí đầu tư thường thấp hơn và cho phép chủ đầu tư tiếp cận thị trường nhanh hơn.

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

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

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

- FDI theo chiều ngang: hoạt động FDI được tiến hành nhằm sản xuất cùng loại sản phẩm hoặc các sản phẩm tương tự như chủ đầu tư đã sản xuất ở nước chủ đầu tư. Như vậy, yếu tố quan trọng quyết định sự thành công của hình thức FDI này chính là sự khác biệt của sản phẩm. Thông thường FDI theo chiều ngang được tiến hành nhằm tận dụng các lợi thế độc quyền hoặc độc quyền nhóm đặc biệt là khi phát triển ở thị trường trong nước vì phạm luật chống độc quyền.

- FDI hỗn hợp: doanh nghiệp chủ đầu tư và doanh nghiệp tiếp nhận đầu tư hoạt động trong các ngành nghề, lĩnh vực khác nhau.

2.2.3.3. Theo định hướng của nước nhận đầu tư

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

- FDI thay thế nhập khẩu: hoạt động FDI được tiến hành nhằm sản xuất và cung ứng cho thị trường nước nhận đầu tư các sản phẩm mà trước đây nước này phải nhập khẩu. Các yếu tố ảnh hưởng nhiều đến hình thức FDI này là dung lượng thị trường, các rào cản thương mại của nước nhận đầu tư và chi phí vận tải.

- FDI tăng cường xuất khẩu: thị trường mà hoạt động đầu tư này nhắm tới không phải hoặc không chỉ dừng lại ở nước nhận đầu tư mà các thị trường rộng lớn khác mà theo đó, nếu xuất khẩu từ nước nhận đầu tư sẽ có những thuận lợi nhất định như những hiệp định về ưu đãi thuế quan giữa các nước, hoặc khu vực mậu dịch tự do mà nước nhận đầu tư là thành viên.

- FDI theo các định hướng khác của Chính phủ: Chính phủ nước nhận đầu tư có thể áp dụng các biện pháp khuyến khích đầu tư để điều chỉnh dòng vốn FDI chảy vào nước mình theo đúng ý đồ của mình, ví dụ như tăng cường thu hút FDI để giải quyết tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán.

2.2.3.4. Các hình thức FDI ở Việt Nam

a, DN 100% vốn nước ngoài (100% foreign-owned project)

Đây là DN thuộc sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài, do nhà đầu tư nước ngoài thành lập tại nước chủ nhà, tự quản lý và tự chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất kinh doanh. Hình thức đầu tư này có ưu điểm đối với nước chủ nhà là không phải góp vốn và không phải tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh. Với phía nước ngoài thì có thể toàn quyền trong việc điều hành và quản lý DN của mình.

Hình thức doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài là hình thức truyền thống và phổ biến của FDI. Với hình thức này, các nhà đầu tư, cùng với việc chú trọng khai thác những lợi thế của địa điểm đầu

tư mới, đã nỗ lực tìm cách áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ, kinh nghiệm quản lý trong hoạt động kinh doanh để đạt hiệu quả cao nhất. Hình thức này phổ biến ở quy mô đầu tư nhỏ nhưng cũng rất được các nhà đầu tư ưa thích đối với các dự án quy mô lớn. Hiện nay, các công ty xuyên quốc gia thường đầu tư theo hình thức doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài và họ thường thành lập một công ty con của công ty mẹ xuyên quốc gia.

Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài thuộc sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài nhưng phải chịu sự kiểm soát của pháp luật nước sở tại (nước nhận đầu tư). Là một pháp nhân kinh tế của nước sở tại, doanh nghiệp phải được đầu tư, thành lập và chịu sự quản lý nhà nước của nước sở tại. Về hình thức pháp lý, dưới hình thức này, theo Luật Doanh nghiệp 2005, có các loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần...

Hình thức 100% vốn đầu tư nước ngoài có ưu điểm là nước chủ nhà không cần bỏ vốn, tránh được những rủi ro trong kinh doanh, thu ngay được tiền thuê đất, thuế, giải quyết việc làm cho người lao động. Mặt khác, do độc lập về quyền sở hữu nên các nhà đầu tư nước ngoài chủ động đầu tư và để cạnh tranh, họ thường đầu tư công nghệ mới, phương tiện kỹ thuật tiên tiến nhằm đạt hiệu quả kinh doanh cao, góp phần nâng cao trình độ tay nghề người lao động. Tuy nhiên, nó có nhược điểm là nước chủ nhà khó tiếp nhận được kinh nghiệm quản lý và công nghệ, khó kiểm soát được đối tác đầu tư nước ngoài và không có lợi nhuận.

b, Doanh nghiệp liên doanh (công ty liên doanh)

Đây là hình thức DN được thành lập tại nước nhận đầu tư giữa các bên nước ngoài và nước chủ nhà trong đó các bên cùng đóng góp vốn, cùng kinh doanh và cùng hưởng quyền lợi, nghĩa vụ theo tỷ lệ vốn góp.

Đây là hình thức được sử dụng rộng rãi trên thế giới từ trước tới nay. Hình thức này cũng rất phát triển ở Việt Nam, nhất là giai đoạn đầu thu hút FDI. DNLD là doanh nghiệp được thành lập tại nước sở tại trên cơ sở hợp đồng liên doanh ký giữa Bên hoặc các Bên nước chủ nhà với Bên hoặc các Bên nước ngoài để đầu tư kinh doanh tại nước sở tại. Như vậy, hình thức DNLD tạo nên pháp nhân đồng sở hữu nhưng địa điểm đầu tư phải ở nước sở tại. Hiệu quả hoạt động của DNLD phụ thuộc rất lớn vào môi trường kinh doanh của nước sở tại, bao gồm các yếu tố kinh tế, chính trị, mức độ hoàn thiện pháp luật, trình độ của các đối tác liên doanh của nước sở tại...

Những lý do để các bên cùng tham gia liên doanh có thể kể đến như sau:

- Hạn chế rủi ro trong kinh doanh
- Sử dụng được các công nghệ cần thiết
- Mở rộng phạm vi hoạt động trên thế giới
- Ngăn ngừa cạnh tranh

- Cùng khai thác TNTN

- Vượt qua các hệ thống bảo hộ mậu dịch cũng như các quy định khác của CP nước nhận đầu tư.

Hình thức DNLD có những ưu điểm là góp phần giải quyết tình trạng thiếu vốn, nước sở tại tranh thủ được nguồn vốn lớn để phát triển kinh tế nhưng lại được chia sẻ rủi ro; có cơ hội để đổi mới công nghệ, đa dạng hóa sản phẩm; tạo cơ hội cho người lao động có việc làm và học tập kinh nghiệm quản lý của nước ngoài; Nhà nước của nước sở tại dễ dàng hơn trong việc kiểm soát được đối tác nước ngoài. Về phía nhà đầu tư, hình thức này là công cụ để thâm nhập vào thị trường nước ngoài một cách hợp pháp và hiệu quả, tạo thị trường mới, góp phần tạo điều kiện cho nước sở tại tham gia hội nhập vào nền kinh tế quốc tế.

Bên cạnh những ưu điểm mà liên doanh mang lại cho nước chủ nhà thì cũng còn những bất lợi sau:

- Nếu trình độ quản lý của nước chủ nhà yếu kém hơn nhiều so với nước chủ đầu tư thì sẽ bị nước chủ đầu tư chi phối, do đó hiệu quả đầu tư có thể không cao.

- Nếu phần vốn góp của nước chủ nhà chỉ là quyền sử dụng đất như trong nhiều liên doanh ở VN và cùng với trình độ non kém của mình, nước chủ nhà sẽ mất dần quyền kiểm soát hoạt động các liên doanh và dần dần trở thành “bãi rác” chứa những công nghệ lạc hậu cũ kỹ do nước ngoài thải ra.

c, Hợp đồng hợp tác kinh doanh (Business cooperation contracts)

Là văn bản ký kết giữa 2 bên hay nhiều bên (gọi tắt là các bên hợp doanh) quy định trách nhiệm và kết quả kinh doanh cho mỗi bên (nước ngoài và nước sở tại) để tiến hành kinh doanh ở nước chủ nhà mà không thành lập pháp nhân. Hình thức này thường không đòi hỏi vốn lớn và có thời hạn hợp đồng ngắn, chính vì vậy mà ít thu hút được những nhà đầu tư nước ngoài có tiềm năng.

Đặc trưng của hình thức này:

- Cùng hợp tác kinh doanh trên cơ sở phân chia quyền lợi và nghĩa vụ
- Không thành lập pháp nhân mới

Mỗi bên thực hiện nghĩa vụ với nước chủ nhà theo quy định riêng.

Hình thức đầu tư này có ưu điểm là giúp giải quyết tình trạng thiếu vốn, công nghệ; tạo thị trường mới, bảo đảm được quyền điều hành dự án của nước sở tại, thu lợi nhuận tương đối ổn định. Tuy nhiên, nó có nhược điểm là nước sở tại không tiếp nhận được kinh nghiệm quản lý; công nghệ thường lạc hậu; chỉ thực hiện được đối với một số ít lĩnh vực dễ sinh lời như thăm dò dầu khí.

Hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh không thành lập pháp nhân riêng và mọi hoạt động BCC phải dựa vào pháp nhân của nước sở tại. Do đó, về phía nhà đầu tư, họ rất khó kiểm soát hiệu

quả các hoạt động BCC. Tuy nhiên, đây là hình thức đơn giản nhất, không đòi hỏi thủ tục pháp lý rườm rà nên thường được lựa chọn trong giai đoạn đầu khi các nước đang phát triển bắt đầu có chính sách thu hút FDI. Khi các hình thức 100% vốn hoặc liên doanh phát triển, hình thức BCC có xu hướng giảm mạnh.

d, Các dự án xây dựng vận hành chuyển giao BOT, BTO, BT

BOT (Build-operate-transfer projects) là văn bản ký kết giữa các nhà đầu tư nước ngoài với cơ quan có thẩm quyền của nước chủ nhà để đầu tư xây dựng, mở rộng, nâng cấp, khai thác công trình kết cấu hạ tầng trong một thời gian nhất định (thu hồi vốn và có lợi nhuận hợp lý) sau đó chuyển giao không bồi hoàn toàn bộ công trình cho nước chủ nhà.

Đặc trưng của hình thức này:

- Cơ sở pháp lý là hợp đồng
- Vốn đầu tư của nước ngoài
- Hoạt động theo dạng DN 100% vốn nước ngoài hoặc DN liên doanh
- Đối tượng thường là các công trình cơ sở hạ tầng.

BTO và BT là các hình thức phát sinh của BOT, theo đó quy trình đầu tư, khai thác, chuyển giao được đảo lộn trật tự.

Ưu điểm của hình thức này là thu hút vốn đầu tư vào những dự án kết cấu hạ tầng, đòi hỏi lượng vốn lớn, thu hồi vốn trong thời gian dài, làm giảm áp lực vốn cho ngân sách nhà nước. Đồng thời, nước sở tại sau khi chuyển giao có được những công trình hoàn chỉnh, tạo điều kiện phát huy các nguồn lực khác để phát triển kinh tế. Tuy nhiên, hình thức BOT có nhược điểm là độ rủi ro cao, đặc biệt là rủi ro chính sách; nước chủ nhà khó tiếp nhận kinh nghiệm quản lý, công nghệ.

2.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến FDI

Các quan điểm về các nhân tố ảnh hưởng đến FDI có thể được tập hợp theo hai nhóm chính, đó là các quan điểm xuất phát từ cách tiếp cận vi mô (coi các công ty đa quốc gia (MNC) là các chủ thể chính quyết định dòng vốn FDI, trên cơ sở đó xây dựng các lý thuyết về các MNC để lý giải hiện tượng FDI và chỉ ra các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các MNC) và các quan điểm xuất phát từ cách tiếp cận vĩ mô theo đó cơ cấu thị trường sẽ quyết định các nhân tố ảnh hưởng đến FDI. Đại diện tiêu biểu cho cách tiếp cận vi mô là thuyết Chiết trung của Dunning trong đó chỉ ra ba nhóm nhân tố ảnh hưởng đến FDI. Các nhân tố này được khái quát hóa trong mô hình OLI: O (Ownership advantages) là lợi thế gắn với quyền sở hữu của chủ đầu tư nước ngoài (sở hữu một số tài sản đặc biệt); L (location advantages) là lợi thế địa điểm (các lợi thế của nước nhận đầu tư như sự ổn định, rõ ràng, minh bạch của các chính sách liên quan đến FDI, các yếu tố về

kinh tế, những nhân tố tạo thuận lợi cho kinh doanh); I (internalization advantages) là lợi thế về nội bộ hóa nghĩa là dành quyền kiểm soát việc khai thác các tài sản ở nước ngoài thông qua FDI sẽ có lợi hơn các hình thức hiện diện ở nước ngoài khác (xuất khẩu, nhượng quyền, ...). Có rất nhiều tác giả theo cách tiếp cận vĩ mô, mỗi tác giả chỉ nhấn mạnh đến một hoặc một vài nhân tố ảnh hưởng đến FDI như tính sẵn có của các nguồn lực trong nước, dung lượng thị trường,...

Nhìn chung có thể tập hợp các nhân tố này thành bốn nhóm chính đó là: các nhân tố liên quan đến chủ đầu tư, các nhân tố liên quan đến nước chủ đầu tư, các nhân tố liên quan đến nước nhận đầu tư và các nhân tố của môi trường quốc tế.

2.2.4.1. Các nhân tố liên quan đến chủ đầu tư

Mục tiêu của các chủ đầu tư, đặc biệt là các chủ đầu tư tư nhân khi tiến hành đầu tư là nhằm thu lợi nhuận càng nhiều càng tốt. Muốn vậy họ không thể dừng lại ở thị trường trong nước mà phải tìm cách vươn ra thị trường nước ngoài. Để xâm nhập thị trường nước ngoài, các chủ đầu tư có thể sử dụng nhiều cách khác nhau (xuất khẩu, tiến hành FDI, nhượng quyền, ...). Vấn đề đặt ra cho các chủ đầu tư là phải lựa chọn được hình thức xâm nhập phù hợp, đem lại hiệu quả cao nhất và góp phần thực hiện mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận.

Thông thường chủ đầu tư sẽ quyết định đầu tư ra nước ngoài dưới hình thức FDI khi bản thân họ có các lợi thế độc quyền riêng và FDI sẽ giúp họ tận dụng được lợi thế nội bộ hóa các tài sản riêng này.

Lợi thế độc quyền riêng (lợi thế gắn với quyền sở hữu) được chia thành 3 nhóm cơ bản:

- *Kiến thức/công nghệ*: bao gồm tất cả các hoạt động phát minh (sản phẩm mới, qui trình sản xuất, kỹ năng marketing và quản lý, năng lực sáng tạo, nền tảng kiến thức của doanh nghiệp).

- *Giảm chi phí nhờ hoạt động với qui mô lớn (lợi thế quản lý chung)*: giảm chi phí nhờ chia sẻ kiến thức, tiếp cận dễ hơn các nguồn tài chính lớn của các công ty nước ngoài, và các lợi thế từ việc đa dạng hóa mang tính quốc tế các tài sản và rủi ro, đa dạng hóa sản phẩm; và

- *Lợi thế độc quyền tập trung vào MNC* dưới hình thức ưu tiên hoặc độc quyền tiếp cận các thị trường đầu vào và đầu ra thông qua các quyền về bằng sáng chế, sở hữu các nguồn tài nguyên thiên nhiên khan hiếm,....

- *Lợi thế về nội bộ* giải quyết được những yếu kém của thị trường và hạn chế rủi ro về rò rỉ công nghệ.

Các chủ đầu tư, đặc biệt là các MNC, với các lợi thế riêng của mình sẽ thích thành lập các chi nhánh do mình sở hữu 100% hoặc sở hữu phần lớn (nghĩa là dưới hình thức FDI) hơn là các chi nhánh chỉ có quyền sở hữu thiểu số hoặc cấp giấy phép (license), hoặc giao dịch thương mại thông thường. Lợi thế nội bộ hóa chính là lợi thế mà các chủ đầu tư có được thông qua việc tiến hành hoạt động sản

xuất kinh doanh đồng bộ ở nhiều nước, sử dụng thương mại trong nội bộ doanh nghiệp để lưu chuyển hàng hoá, dịch vụ và các yếu tố vô hình giữa các chi nhánh của chúng. Phương thức hoạt động này giúp các chủ đầu tư hạn chế được những yếu kém của thị trường như đã trình bày ở trên.

Tuy nhiên cũng cần lưu ý rằng nội bộ hóa cũng kéo theo những chi phí phụ trội. Một trong những chi phí quan trọng nhất đó là chi phí quản lý, nghĩa là chi phí điều hành một công ty lớn với nhiều công ty thành viên hợp tác trong cùng ngành hoặc trong các ngành có tính chất bạn hàng của nhau, các doanh nghiệp này có thị trường nội bộ rất phức tạp về hàng hóa, dịch vụ và các tài sản vô hình. Thứ hai, việc liên kết kinh doanh, để có thể cạnh tranh được trên toàn cầu, cũng đòi hỏi các nguồn tài chính khổng lồ mà có thể doanh nghiệp không có sẵn hoặc có nhưng với chi phí cao hơn so với chi phí cho các hình thức giao dịch khác. Thứ ba, các phương pháp kinh doanh mới có thể đòi hỏi những năng lực quan trọng hoặc các tài sản chuyên dụng mà MNC không có. Các chủ đầu tư khi cân nhắc sử dụng hay không sử dụng lợi thế về nội bộ hóa phải tính đến các chi phí phụ trội kể trên.

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

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

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

- *Tham gia ký kết các hiệp định song phương và đa phương về đầu tư hoặc có liên quan đến đầu tư*, thường có các qui định bảo hộ và khuyến khích hoạt động đầu tư giữa các nước thành viên.

- *Chính phủ đứng ra bảo hiểm cho các hoạt động đầu tư ở nước ngoài*. Việc đầu tư ra nước ngoài có nguy cơ gây ra cho các chủ đầu tư rất nhiều rủi ro. Các hãng bảo hiểm tư nhân có thể bán các hợp đồng bảo hiểm cho các chủ đầu tư ra nước ngoài để bảo hiểm chống lại một số rủi ro. Tuy nhiên, có nhiều rủi ro đặc biệt là các rủi ro về chính trị và phi thương mại (bị quốc hữu hóa, tổn thất do chiến tranh, ...) các công ty bảo hiểm tư nhân không sẵn sàng đứng ra bảo hiểm. Chính vì vậy, nếu Chính phủ các nước đứng ra bảo hiểm cho các rủi ro này thì các nhà đầu tư của các nước đó sẽ yên tâm hơn khi tiến hành đầu tư ra nước ngoài.

- *Ưu đãi thuế và tài chính*, có thể dưới dạng các hỗ trợ tài chính trực tiếp cho các chủ đầu tư (chính phủ cấp vốn, cấp tín dụng hoặc tham gia góp vốn vào dự án đầu tư ở nước ngoài); hỗ trợ xây dựng cơ sở hạ tầng (KCX, KCN, cầu, đường, ...); tài trợ cho các chương trình đào tạo của các dự án FDI ở nước ngoài; miễn hoặc giảm thuế (miễn thuế chuyển nhượng tài sản, giảm thuế cho các chủ đầu tư đầu tư vào các ngành hay địa bàn khuyến khích đầu tư, ...), hoãn nộp thuế đối với các khoản thu nhập từ đầu tư ở nước ngoài, ký các Hiệp định chống đánh thuế hai lần với nước nhận đầu tư.

- *Khuyến khích chuyển giao công nghệ*: Chính phủ các nước có thể hỗ trợ vốn, trợ giúp về kỹ thuật, dành các ưu đãi cho các dự án FDI ở nước ngoài có kèm theo chuyển giao công nghệ. Các biện pháp này thường được chính phủ các nước công nghiệp phát triển áp dụng để khuyến khích các chủ đầu tư nước mình chuyển giao công nghệ sang các nước đang phát triển thông qua FDI.

- *Trợ giúp tiếp cận thị trường*, dành ưu đãi thương mại (thuế quan và phi thuế quan) cho hàng hóa của các nhà đầu tư nước mình sản xuất ở nước ngoài và xuất khẩu trở lại nước chủ đầu tư. Nước chủ đầu tư cũng có thể đàm phán để nước nhận đầu tư dỡ bỏ các rào cản đối với FDI và với thương mại giữa hai nước. Nước chủ đầu tư có thể tham gia vào các liên kết kinh tế khu vực, liên khu vực hoặc quốc tế để tạo thuận lợi cho các chủ đầu tư nước mình trong quá trình đầu tư và tiến hành trao đổi thương mại với các nước khác.

- *Cung cấp thông tin và trợ giúp kỹ thuật*: Chính phủ hoặc các cơ quan của Chính phủ đứng ra cung cấp cho các chủ đầu tư các thông tin cần thiết về môi trường và cơ hội đầu tư ở nước nhận đầu tư (hành lang pháp lý, môi trường kinh tế, chính trị, xã hội, các thông tin cụ thể của ngành, lĩnh vực hay địa bàn đầu tư). Việc hỗ trợ kỹ thuật cho nước nhận đầu tư để cải thiện môi trường đầu tư, cải cách luật pháp, chính sách theo hướng rõ ràng, minh bạch hơn và nâng cao hiệu quả của bộ máy hành chính cũng sẽ tạo thuận lợi cho hoạt động FDI.

Các biện pháp hạn chế đầu tư

- Hạn chế chuyển vốn ra nước ngoài: Để kiểm soát cán cân thanh toán, hạn chế thâm hụt, các nước chủ đầu tư có thể áp dụng biện pháp này.
- Hạn chế bằng thuế, đánh thuế đối với thu nhập của chủ đầu tư ở nước ngoài (chủ đầu tư phải nộp thuế thu nhập hai lần cho nước nhận đầu tư và cho cả nước chủ đầu tư); có các chính sách ưu đãi về thuế đối với đầu tư trong nước khiến cho đầu tư ra nước ngoài kém ưu đãi hơn, áp dụng các chính sách định giá chuyển giao để xác định lại các tiêu chuẩn định giá, từ đó xác định lại thu nhập chịu thuế và thuế thu nhập doanh nghiệp của các công ty có hoạt động đầu tư ra nước ngoài, ...
- Hạn chế tiếp cận thị trường, đánh thuế cao hoặc áp dụng chế độ hạn ngạch hay các rào cản phi thương mại khác đối với hàng hóa do các công ty nước mình sản xuất ở nước ngoài và xuất khẩu trở lại.
- Cấm đầu tư vào một số nước: Do căng thẳng trong quan hệ ngoại giao, chính trị, nước chủ đầu tư có thể không cho phép chủ đầu tư nước mình tiến hành hoạt động đầu tư ở một nước nào đó.

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

Khi lựa chọn địa điểm để đầu tư ở nước ngoài, chủ đầu tư sẽ phải cân nhắc đến các điều kiện sản xuất, kinh doanh ở địa điểm đó xem có thuận lợi hay không nghĩa là cân nhắc đến các yếu tố có

liên quan đến lợi thế địa điểm của nước nhận đầu tư. Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi thế địa điểm của các nước nhận đầu tư được chia thành ba nhóm :

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

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

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

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

chủ đầu tư. Thuế thu nhập doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của các dự án FDI. Thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao, thuế tiêu thụ đặc biệt, ... ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành sản phẩm. Nhìn chung các chủ đầu tư đều tìm cách đầu tư ở những nước có các loại thuế thấp.

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

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

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

- *Các chủ đầu tư có động cơ tìm kiếm thị trường* sẽ quan tâm đến các yếu tố như dung lượng thị trường và thu nhập bình quân đầu người; tốc độ tăng trưởng của thị trường; khả năng tiếp cận thị trường khu vực và thế giới; các sở thích đặc biệt của người tiêu dùng ở nước nhận đầu tư và cơ cấu thị trường.

Đối với các chủ đầu tư muốn mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm thì dung lượng thị trường của nước nhận đầu tư là một yếu tố rất quan trọng khi chủ đầu tư cân nhắc để lựa chọn địa điểm đầu tư. Một nước với dân số đông, GDP bình quân đầu người cao, GDP tăng trưởng với tốc độ cao, sức mua lớn sẽ có sức hấp dẫn đối với FDI vì đem lại cho chủ đầu tư cơ hội tăng thị phần và lợi nhuận.

Thị trường trong nước nhận đầu tư cũng rất quan trọng đối với các chủ đầu tư là các hãng cung ứng dịch vụ. Lý do chính trong trường hợp này không phải vì hàng rào thuế quan hay phi thuế quan mà do tính đặc thù của sản phẩm dịch vụ là không thể vận chuyển sản phẩm từ nước này sang nước khác, từ nơi này sang nơi khác. Chính vì vậy để đáp ứng nhu cầu dịch vụ ở nước ngoài các công ty dịch vụ phải thiết lập các cơ sở cung ứng ở chính nước đó.

Bên cạnh thị trường trong nước, các chủ đầu tư nước ngoài ngày càng quan tâm nhiều hơn đến khả năng tiếp cận thị trường khu vực và thế giới của hàng hóa sản xuất ra tại nước nhận đầu tư. Trong xu thế tăng cường liên kết kinh tế quốc tế và khu vực ngày nay, những nước tham gia vào nhiều các liên kết quốc tế sẽ có lợi thế trong thương mại quốc tế vì hàng hóa từ nước này xuất khẩu sang các nước thành viên khác trong liên kết sẽ được hưởng chế độ thương mại ưu đãi hơn hàng hóa từ các nước không phải thành viên chảy vào. Chính vì vậy chủ đầu tư nước ngoài chỉ cần đầu tư vào một nước có tham gia vào nhiều các liên kết kinh tế khu vực và thế giới sẽ có cơ hội tiếp cận một thị trường rộng lớn hơn rất nhiều thị trường nước nhận đầu tư. Đây là một lợi thế mà các chủ đầu tư nước ngoài không thể bỏ qua khi cân nhắc lựa chọn địa điểm đầu tư.

- Các chủ đầu tư tìm kiếm nguồn nguyên liệu và tài sản sẽ quan tâm đến tài nguyên thiên nhiên; lao động chưa qua đào tạo với giá rẻ; lao động có tay nghề; công nghệ, phát minh, sáng chế và các tài sản do doanh nghiệp sáng tạo ra (thương hiệu, ...); cơ sở hạ tầng phần cứng (cảng, đường bộ, hệ thống cung cấp năng lượng, mạng lưới viễn thông).

Việc có sẵn các nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú đã từng là yếu tố cơ bản thu hút FDI của các nước. Vào thế kỷ 19, phần lớn vốn FDI từ Châu Âu, Mỹ và Nhật Bản hướng vào việc khai thác tài nguyên thiên nhiên. Cho đến Đại chiến Thế giới lần thứ hai, 60% tổng FDI trên thế giới liên quan đến việc tìm các nguồn tài nguyên thiên nhiên. Nguyên nhân là do trong thời kỳ đó lĩnh vực nông nghiệp và khai khoáng là những lĩnh vực giữ vai trò quan trọng trong sản xuất toàn cầu. Các nước chủ đầu tư, vốn phụ thuộc nhiều vào nguồn nguyên liệu thô trên thị trường thế giới, muốn giảm bớt sự phụ thuộc này để đảm bảo tính ổn định cho nền kinh tế. Họ tìm cách đầu tư trực tiếp sang các nước có nhiều tài nguyên để có được quyền khai thác lâu dài các nguồn tài nguyên đó. Trong khi đó phần lớn các nước đang phát triển đều thiếu vốn, đặc biệt là thiếu thiết bị, công nghệ khai thác, kỹ thuật bán hàng, cơ sở hạ tầng, ... để khai thác các nguồn lực của mình. Chính vì vậy trong giai đoạn này FDI vào khai thác tài nguyên tăng mạnh. Từ những năm 1960, tầm quan trọng tương đối của các nguồn tài nguyên thiên nhiên trong thu hút FDI đã giảm. Trong phần lớn các nước chủ đầu tư, chỉ 11% tổng vốn đầu tư ra nước ngoài trong năm 1990 dành để tìm kiếm các nguồn tài nguyên thiên nhiên so với 25% năm 1970. Trong giai đoạn 1991- 1995, tỷ lệ này nhỏ hơn 5% đối với Đức, Nhật, Anh và Mỹ. Lý do là vì các ngành nghề, lĩnh vực mới ra đời và có tầm quan trọng ngày càng lớn, các ngành nghề, lĩnh vực cũ trong đó có nông nghiệp và khai khoáng có tầm quan trọng giảm dần trong nền kinh tế của các nước đang phát triển. Thêm vào đó, khi trình độ phát triển đã được nâng cao, khả năng tích lũy vốn trong nội bộ nền kinh tế được cải thiện, nhiều doanh nghiệp trong nước nhận đầu tư

có đủ vốn và công nghệ thích hợp để tự tiến hành khai thác và chế biến các nguồn tài nguyên vậy nên các ngành này sẽ không cần đến FDI nữa.

Lực lượng lao động dồi dào, trình độ thấp và giá rẻ ở nhiều nước đang phát triển cũng thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài. Lực lượng này đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp chế tạo cần nhiều lao động. Ngược lại, những ngành, lĩnh vực, những dự án đầu tư đòi hỏi công nghệ cao thường kèm theo yêu cầu về lao động có trình độ cao, có tay nghề và được đào tạo bài bản.

Không phải lúc nào các chủ đầu tư nước ngoài cũng đem công nghệ cùng với vốn đi đầu tư ở các nước khác. Bản thân họ cũng kỳ vọng tìm được những công nghệ, phát minh, sáng chế và các tài sản mới do doanh nghiệp ở nước nhận đầu tư sáng tạo ra và sở hữu độc quyền. Điều này đặc biệt đúng với các dòng vốn FDI chảy giữa các nước công nghiệp phát triển với nhau.

- *Các chủ đầu tư tìm kiếm hiệu quả* sẽ chú trọng đến chi phí mua sắm các nguồn tài nguyên và tài sản được đề cập ở phần trên, có cân đối với năng suất lao động; các chi phí đầu vào khác như chi phí vận chuyển và thông tin liên lạc đi/ đến hoặc trong nước nhận đầu tư; chi phí mua bán thành phẩm; tham gia các hiệp định hội nhập khu vực tạo thuận lợi cho việc thành lập mạng lưới các doanh nghiệp toàn khu vực.

Khi các chủ đầu tư chú trọng đến việc giảm chi phí thì một trong những chi phí được các chủ đầu tư chú ý nhiều đó là chi phí lao động. Điều này đặc biệt đúng trong những ngành, những lĩnh vực sử dụng nhiều lao động. Các chủ đầu tư sẽ tìm đến những thị trường có nguồn lao động rẻ, phù hợp. Tất nhiên chủ đầu tư cũng phải tính toán cân đối giữa tiền lương, chi phí đào tạo, các chi phí khác liên quan đến việc sử dụng lao động với năng suất lao động để quyết định đầu tư ở địa điểm nào có hiệu quả sử dụng lao động cao nhất. Các ngành có tỷ trọng chi phí nguyên vật liệu cao trong giá thành sản phẩm lại chú ý nhiều đến việc giảm các chi phí liên quan đến việc mua các nguyên vật liệu,

Cơ sở hạ tầng như cảng, đường bộ, hệ thống cung cấp năng lượng, mạng lưới viễn thông cũng ảnh hưởng nhiều đến hiệu quả hoạt động đầu tư. Chính vì vậy khi lựa chọn địa điểm đầu tư các chủ đầu tư nước ngoài phải cân nhắc vấn đề này.

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

Xúc tiến đầu tư bao gồm hoạt động xây dựng và giới thiệu hình ảnh đất nước, đặc biệt giới thiệu môi trường đầu tư, cơ hội đầu tư cho các nhà đầu tư nước ngoài; các hoạt động hỗ trợ cho đầu tư và các dịch vụ tạo thuận lợi cho đầu tư. Xúc tiến đầu tư đặc biệt quan trọng đối với các nước mới mở cửa thu hút FDI hoặc vừa thay đổi các chính sách liên quan đến FDI chuyển từ hạn chế sang mở cửa và khuyến khích FDI. Hoạt động xúc tiến đầu tư lúc này sẽ giúp các chủ đầu tư biết đến những chính sách thuận lợi dành cho FDI mới được ban hành ở nước nhận đầu tư. Từ đó chủ đầu tư sẽ cân nhắc và đi đến quyết định có đầu tư hay không vào nước đó. Thực tế cho thấy một số nước đang phát triển không thành công trong thu hút FDI mặc dù đã đưa ra nhiều cải tiến về chính sách có liên quan đến FDI theo hướng tạo thuận lợi và dành nhiều ưu đãi cho FDI, lý do vì các chủ đầu tư nước ngoài không được biết đến các thay đổi này. Như vậy hoạt động xúc tiến đầu tư sẽ giúp các chủ đầu tư nước ngoài biết đến và phản ứng kịp thời với các thay đổi trong chính sách FDI của nước nhận đầu tư, đặc biệt hoạt động này giúp các chủ đầu tư phát hiện được các cơ hội mới mà nếu tự tìm hiểu thì có thể chủ đầu tư sẽ không kịp thời thấy được các cơ hội này. Xúc tiến đầu tư sẽ giúp rút ngắn khoảng cách về mặt địa lý giữa nước nhận đầu tư và chủ đầu tư vì thông tin đến được với chủ đầu tư kịp thời. Việc giới thiệu môi trường đầu tư, cơ hội đầu tư có thể được tiến hành thông qua các phương tiện thông tin đại chúng, cũng có thể qua những cuộc tiếp xúc riêng với các nhà đầu tư. Thậm chí đối với các chủ đầu tư là các TNC, MNC lớn, công tác xúc tiến đầu tư có thể được tiến hành với riêng từng chủ đầu tư.

Nội dung hoạt động xúc tiến đầu tư được quy định tại Điều 88 Nghị định 31/2021/NĐ-CP, bao gồm 8 nội dung cơ bản:

Một là, nghiên cứu tiềm năng, thị trường, xu hướng và đối tác đầu tư. Đây là nội dung cũng như là giai đoạn đầu tiên trong hoạt động xúc tiến đầu tư, là giai đoạn quyết định đến việc xúc tiến đầu tư có khả thi hay không và hiệu quả trên thực tế được tác động bởi yếu tố khách quan.

Hai là, xây dựng hình ảnh, tuyên truyền, quảng bá, giới thiệu về môi trường, chính sách, tiềm năng, cơ hội và kết nối đầu tư. Đây là hoạt động nhằm thu hút, thể hiện sự hấp dẫn của các dự án đầu tư và cho nhà đầu tư thấy được tiềm năng phát triển mạnh mẽ của dự án, đồng thời đây là cách để các bên tiếp cận và dần có “thiện cảm” với nhau.

Ba là, hỗ trợ, hướng dẫn, tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư. Hoạt động đầu tư là việc nhà đầu tư bỏ vốn vào để thực hiện hoạt động kinh doanh, việc hỗ trợ, hướng dẫn hay tạo điều kiện thuận lợi là cách để cơ quan xúc tiến đầu tư “mở đường” cho chính mình trong việc đáp ứng yêu cầu của “một khách hàng” trước dự án trong tương lai.

Bốn là, xây dựng hệ thống thông tin và cơ sở dữ liệu phục vụ cho hoạt động xúc tiến đầu tư. Đây là cơ sở để lưu trữ và thực hiện hoạt động xúc tiến đầu tư có kế hoạch, hiệu quả, hợp pháp, hợp lý, cũng là những tài liệu chứng minh quá trình xúc tiến đầu tư là đúng quy trình.

Năm là, xây dựng danh mục dự án thu hút đầu tư. Hoạt động này có ý nghĩa thực sự có vai trò quan trọng, việc xây dựng danh mục dự án thu hút đầu tư nhằm giúp nhà đầu tư lựa chọn các dự án phù hợp với chính mình, cũng là cách để cơ quan xúc tiến quản lý các dự án mong muốn được thực hiện trong tương lai.

Sáu là, xây dựng các ấn phẩm, tài liệu phục vụ cho hoạt động xúc tiến đầu tư. Các tài liệu, ấn phẩm được kể đây cũng tương tự như một cách xây dựng hình ảnh, tuyên truyền cho hoạt động xúc tiến đầu tư, các tài liệu nhằm phục vụ cho hoạt động xúc tiến được diễn ra hiệu quả và nhanh chóng.

Bảy là, đào tạo, tập huấn, tăng cường năng lực về xúc tiến đầu tư. Đây là hoạt động nhằm bồi dưỡng chất lượng nhân sự thực hiện trực tiếp hoạt động xúc tiến đầu tư trong các cơ quan xúc tiến đầu tư.

Tám là, hợp tác trong nước và quốc tế về xúc tiến đầu tư. Hoạt động xúc tiến đầu tư, trọng tâm là thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, việc hợp tác trong nước và quốc tế làm nâng cao năng lực xúc tiến đầu tư hiệu quả và hiện đại.

Các hoạt động hỗ trợ cho đầu tư và các dịch vụ tạo thuận lợi cho đầu tư cũng có ảnh hưởng nhiều đến chất lượng xúc tiến đầu tư và từ đó ảnh hưởng đến dòng vốn FDI chảy vào một nước. Các hoạt động hỗ trợ này có thể là hỗ trợ trong việc nghiên cứu thị trường, tìm kiếm đối tác, cơ hội đầu tư; hỗ trợ trong việc lập hồ sơ dự án và xin phép đầu tư; hỗ trợ trong quá trình triển khai dự án; hỗ trợ trong suốt quá trình hoạt động của dự án và hỗ trợ khi dự án làm thủ tục để chuẩn bị chấm dứt hoạt động. Ngày nay, nhiều nước đã áp dụng cơ chế một cửa nhằm giúp các nhà đầu tư nước ngoài chỉ cần thông qua một đầu mối có thể được hỗ trợ về mọi mặt và trong suốt quá trình từ khi tìm kiếm cơ hội đầu tư đến khi chấm dứt hoạt động đầu tư. Cơ chế này đã tạo thuận lợi rất nhiều cho các nhà đầu tư, giúp họ tiết kiệm được thời gian và chi phí. Với chính sách xúc tiến đầu tư tốt, dòng vốn FDI chảy vào một nước có thể tăng lên rất nhiều.

Các chính sách ưu đãi, khuyến khích đầu tư (ưu đãi về thuế, ưu đãi tài chính, các ưu đãi khác) cũng là một công cụ mà nhiều nước sử dụng để tăng cường thu hút FDI. Các ưu đãi này giúp các chủ đầu tư tăng tỷ suất lợi nhuận, giảm chi phí hoặc hạn chế được rủi ro. Thông thường, các chính sách này được áp dụng riêng cho một hoặc một số doanh nghiệp hoạt động trong một ngành, một lĩnh vực hay một địa bàn nào đó nhằm khuyến khích doanh nghiệp hoạt động theo ý muốn của Chính phủ (muốn điều chỉnh cơ cấu ngành, cơ cấu vùng lãnh thổ, muốn khuyến khích chuyển giao công nghệ cao, ...). Như vậy các ưu đãi đầu tư có thể giúp các nước tăng cường thu hút FDI có trọng điểm.

Các nghiên cứu của các tác giả ở nhiều nước cho thấy tham nhũng ở nước nhận đầu tư sẽ làm nản lòng các chủ đầu tư nước ngoài. Tham nhũng khiến cho chi phí đầu tư và chi phí kinh doanh tăng lên và các nhà đầu tư không thể dự đoán trước được chi phí có thể tăng đến mức nào. Tham nhũng cũng làm cho các cơ hội đầu tư trở nên không chắc chắn. Dù đã phải chi tiền cho các quan chức chính phủ nhưng các nhà đầu tư vẫn không biết chắc mình có được đầu tư hay không vì không có một ràng

buộc chặt chẽ nào từ phía các quan chức này. Chính vì vậy, nhiều khi không cần cân nhắc đến các yếu tố khác, khi thấy một nước có nạn tham nhũng nặng nề, các chủ đầu tư sẽ không tìm đến nước đó nữa.

Thủ tục hành chính cũng ảnh hưởng rất nhiều đến chi phí và cơ hội đầu tư. Nhiều trường hợp chỉ vì thủ tục hành chính quá rườm rà, mất nhiều thời gian mà khi hoàn thành xong các thủ tục theo đúng qui định của nước nhận đầu tư thì cơ hội đầu tư cũng đã qua mất. Chính vì vậy khi lựa chọn địa điểm đầu tư, các chủ đầu tư thường ưu tiên những nơi, những nước không đòi hỏi phải tiến hành nhiều thủ tục đầu tư rườm rà. Đặc biệt các chủ đầu tư thích tìm đến những địa điểm đầu tư ở đó các thủ tục hành chính cụ thể, rõ ràng, minh bạch vì nó sẽ giúp chủ đầu tư biết ngay từ đầu nên làm gì và cũng giúp chủ đầu tư tự đánh giá xem liệu dự án của họ có được phép tiến hành hay không.

FDI là một hoạt động lâu dài, vì vậy khi đầu tư ở đâu thông thường chủ đầu tư nước ngoài sẽ phải có thời gian nhất định sống và làm việc ở đó, có khi họ còn phải mang theo cả gia đình. Điều này khiến họ phải cân nhắc đến các dịch vụ tiện ích xã hội của nước nhận đầu tư xem chúng có đảm bảo đáp ứng được nhu cầu cuộc sống của họ hay không. Một nước không có các trường học quốc tế dành cho người nước ngoài, chất lượng nhà ở thấp, các dịch vụ vui chơi giải trí nghèo nàn, ... sẽ khó thu hút được nhiều FDI.

2.2.4.4. Các nhân tố của môi trường quốc tế

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

2.2.5. Tác động của vốn FDI

2.2.5.1. Đối với chủ đầu tư là nước công nghiệp phát triển

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

2.2.5.2. Đối với nước nhận đầu tư là nước đang phát triển

a, Bổ sung vốn

Có một số lý thuyết đã đề cập đến tác động của vốn đến tăng trưởng kinh tế của nước chủ nhà: Lý thuyết về lợi ích của đầu tư nước ngoài của Mac Dougall mô hình của Harrod Domar với chỉ số ICOR, lý thuyết "cái vòng luẩn quẩn" và "cú huých" từ bên ngoài của Samuelson.

Lý thuyết về lợi ích của đầu tư nước ngoài của Mac Dougall : sử dụng sản lượng cận biên của vốn đầu tư làm công cụ chính, ông đã chỉ ra rằng sự tăng vốn FDI vừa làm tăng tổng sản lượng đầu ra vừa phân phối lại thu nhập giữa nhà đầu tư và người lao động. Mô hình này dựa trên giả thuyết sản lượng cận biên có xu hướng giảm dần khi vốn đầu tư tăng lên. Tác giả chỉ giới hạn ở việc nghiên cứu việc đầu tư giữa 2 nước.

Chỉ số ICOR (Harrod Domar)

$$ICOR = I/\Delta GDP$$

$$(\Delta GDP = GDP_t - GDP_{t-1})$$

+ Ý nghĩa: Để GDP tăng trưởng một đơn vị cần bao nhiêu đồng vốn đầu tư

+ Triển khai chỉ số ICOR:

$$\text{Lấy } k=I/GDP, g=\Delta GDP/GDP \Rightarrow ICOR = k/g$$

Trong đó: ICOR: tỷ lệ giữa vốn đầu tư và tăng trưởng kinh tế;

I: vốn đầu tư của toàn bộ nền kinh tế; $I = I_D + I_F$

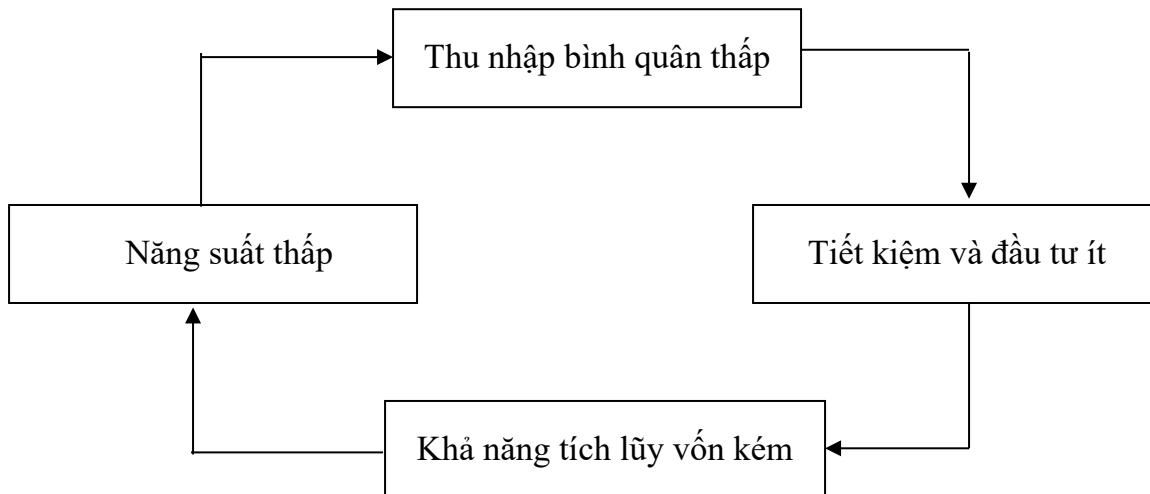
ΔGDP : mức tăng tổng sản phẩm quốc nội

k: tỉ lệ giữa vốn đầu tư và tổng sản phẩm quốc nội

g: tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế

Lý thuyết "cái vòng luẩn quẩn" và "cú huých" từ bên ngoài của Samuelson

Tóm lại, trong thời kỳ đầu mới phát triển, trình độ kinh tế của các nước đang phát triển thấp, GDP và GDP tính theo đầu người thấp vì vậy khả năng tích lũy vốn trong nội bộ nền kinh tế rất hạn chế. Trong khi đó nhu cầu vốn đầu tư để phát triển nhằm rút ngắn khoảng cách với các nước công nghiệp phát triển lại rất lớn. ĐTNN, với vai trò là một nguồn vốn bổ sung từ bên ngoài, giúp các nước kể trên giải được bài toán thiếu vốn đầu tư và dần thoát ra khỏi vòng luẩn quẩn.



Sơ đồ 5: Vòng luẩn quẩn của sự kém phát triển

Trong các nguồn vốn nước ngoài thì nguồn vốn FDI được đánh giá là rất quan trọng đối với nhiều nước. FDI chiếm một tỷ trọng đáng kể trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội của các nước đang và kém phát triển. Trong giai đoạn 1998-2003, FDI thường xuyên chiếm khoảng 10% tổng vốn đầu tư cho tài sản cố định ở các nước đang và kém phát triển. Ở Việt Nam trong giai đoạn 1993- 1997 vốn FDI chiếm trên 25% tổng vốn đầu tư toàn xã hội, tỉ trọng này giảm dần trong giai đoạn 1998-2006 tuy nhiên vẫn trên 15%.

FDI giữ vai trò quan trọng trong số các nguồn vốn đầu tư nước ngoài khác vào các nước đang phát triển vì nó có nhiều ưu điểm nổi trội hơn các nguồn vốn ĐTNN khác. Cụ thể là:

- FDI là nguồn vốn đầu tư dài hạn, tồn tại chủ yếu dưới hình thức công nghệ, đất đai, nhà xưởng,... nên có độ ổn định cao hơn rất nhiều so với đầu tư chứng khoán nước ngoài, vì vậy FDI ít khả năng gây sốc cho nền kinh tế. Lịch sử các cuộc khủng hoảng kinh tế, tài chính, tiền tệ trên thế giới cho thấy nguyên nhân của khủng hoảng thường là do nợ nước ngoài quá nhiều, hoặc huy động vốn nước ngoài qua thị trường chứng khoán nhiều mà không có cơ chế đảm bảo an toàn, ...

- FDI chủ yếu là vốn đầu tư tư nhân, các chủ đầu tư tự tiến hành hoạt động đầu tư và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động vì vậy hiệu quả sử dụng nguồn vốn này (đặc biệt là hiệu quả tài chính) thường cao hơn các nguồn vốn khác, đồng thời FDI không để lại gánh nặng nợ nần cho ngân sách nước nhận đầu tư như vay thương mại, cũng không gây ra các sức ép về kinh tế, chính trị, xã hội như ODA.

- Đi kèm với nguồn vốn này thường có công nghệ chảy vào các nước nhận đầu tư, đây cũng là một yếu tố mà các nước đang và kém phát triển đang thiếu và rất cần cho quá trình phát triển của mình.

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

b, Chuyển giao công nghệ

Các nước đang phát triển rất cần vốn cũng như công nghệ để phát triển kinh tế. Họ có thể có được công nghệ tiên tiến hiện đại thông qua hoạt động ngoại thương, cấp giấy phép sử dụng công nghệ hoặc đầu tư trực tiếp nước ngoài. Trong đó công nghệ có được thông qua FDI có thể nói là có nhiều ưu điểm hơn cả. Thứ nhất, doanh nghiệp có thể có được “công nghệ trọn gói”. Thứ hai, nó giúp phá vỡ sự cân bằng hiện thời của thị trường và buộc các hãng nội địa đổi mới. Thứ ba, công nghệ mới và hiện đại thường chỉ có được thông qua quan hệ nội bộ công ty. Thứ tư, lợi thế của một công ty đa quốc gia giúp cho khai thác tiềm lực công nghệ hiệu quả.

Các công nghệ mà các chủ đầu tư nước ngoài chuyển giao cho các nước đang phát triển thường dưới dạng những tiến bộ công nghệ, sản phẩm công nghệ, công nghệ thiết kế và xây dựng, kỹ thuật kiểm tra chất lượng, công nghệ quản lý, công nghệ marketing. Chi phí chuyển giao công nghệ vào các nước đang phát triển qua FDI có xu hướng tăng.

Tuy nhiên, vấn đề đặt ra đối với các nước nghèo là liệu các điều kiện trong nước có đủ để đón nhận phổ biến và chuyển giao công nghệ hay không. Kết quả từ nhiều mô hình lý thuyết cũng rút ra là mức độ phổ biến và chuyển giao công nghệ còn phụ thuộc vào khả năng hấp thụ của doanh nghiệp trong nước, tức là năng lực của doanh nghiệp trong sử dụng một cách hiệu quả tri thức bên ngoài từ các nghiên cứu cơ bản, ứng dụng kỹ thuật tới triển khai dây chuyền sản xuất mới.

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

Đối với Việt Nam, theo thống kê của Viện nghiên cứu quản lý Kinh tế Trung Ương (2004) 90% hợp đồng chuyển giao công nghệ chủ yếu là của các doanh nghiệp có FDI. Nguyên nhân của tình trạng này là do năng lực công nghệ của chúng ta còn kém, chưa có khả năng tiếp cận với các nguồn công nghệ hiện đại.

c, Tạo việc làm, phát triển nguồn nhân lực

FDI giúp các nước đang triển vọng tận dụng được lợi thế về nguồn lao động dồi dào. Ở nhiều nước, khu vực có vốn FDI tạo ra số lượng lớn việc làm cho người lao động. Nhìn chung, số lượng việc làm trong khu vực có vốn FDI và tỷ trọng trong tổng lao động ở các nước đang phát triển có xu hướng tăng lên. Ở Việt Nam, bình quân trong thời kỳ 2001 – 2006, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đã tạo việc làm thêm cho khoảng 11 vạn việc làm mỗi năm đưa tổng số lao động trực tiếp của khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài tính đến cuối năm 2006 lên 1,13 triệu người. Ngoài ra khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài đã tạo ra khoảng vài triệu lao động gián tiếp trong 6 năm từ 2001-2006 (thống kê của Bộ kế hoạch và Đầu tư).

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

Nhiều nghiên cứu cho thấy tiền lương trả cho lao động trong các doanh nghiệp có vốn FDI lớn hơn trong các doanh nghiệp trong nước. Điều này không chỉ đúng ở các nước đang phát triển mà còn đúng cả ở các nước công nghiệp phát triển. Lý do chủ yếu là các doanh nghiệp có vốn FDI thường có xu hướng đầu tư vào các ngành hoặc các địa bàn có mức lương tương đối cao ở nước nhận đầu tư, hoặc thường thuê lao động có tay nghề cao, hoặc nhờ công nghệ chủ đầu tư đem vào hiện đại hơn nên có thể đem lại năng suất cao hơn, do đó tiền lương trả cho lao động cao hơn,... Riêng ở Việt Nam, ngay trong quy định tiền lương của Chính phủ chúng ta cũng thấy rằng mức lương tối thiểu trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cũng cao hơn doanh nghiệp trong nước.

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

d, Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tích cực

Những thập kỷ đầu sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai, FDI vào các nước đang phát triển chủ yếu nhằm khai thác các nguồn tài nguyên thiên nhiên phục vụ cho các ngành công nghiệp ở chính quốc. Ngày nay, FDI đang trở thành một yếu tố tạo ra sự chuyển biến cơ cấu kinh tế tích cực ở các nước nhận đầu tư. FDI chủ yếu được tiến hành bởi các công ty đa quốc gia vốn nhanh nhạy với thị trường, nên luôn hướng tới các ngành có tỉ suất lợi nhuận cao. Thực tế đã cho thấy rằng, mục tiêu của các công ty này lại cùng chiều với xu hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế của các nước đang phát triển. Với tỷ trọng vốn FDI vào các ngành công nghiệp và dịch vụ ngày càng tăng, nguồn vốn này đã góp phần tăng nhanh tỷ trọng về sản lượng, việc làm, xuất khẩu, ... của các ngành công nghiệp, dịch vụ trong nền kinh tế của các nước đang phát triển. Tỷ trọng của các ngành kinh tế truyền thống (nông nghiệp, khai thác,...) giảm mạnh. FDI đã giúp Việt Nam phát triển nhiều ngành công nghiệp và sản phẩm. FDI chiếm 100% về khai thác dầu, sản xuất ô tô, máy giặt, tủ lạnh, máy điều hoà nhiệt độ, thiết bị văn phòng... FDI cũng chiếm 60% sản lượng thép tấm, 28% xi măng, 33% sản phẩm điện/điện tử, 76% thiết bị y tế.

Trong thời gian qua (2001-2009), chúng ta cũng thấy được sự chuyển biến mạnh mẽ trong cơ cấu vốn FDI ở Việt Nam. Giai đoạn đầu FDI tập trung mạnh vào lĩnh vực công nghiệp và xây dựng (chiếm 85%) thì năm qua, đầu tư vào lĩnh vực này chỉ còn 22% tổng vốn đầu tư. Riêng đầu tư vào lĩnh vực dịch vụ tăng từ 7% lên tới 70% (theo thống kê của Bộ kế hoạch và đầu tư). Theo phân tích của các chuyên gia kinh tế, ngành dịch vụ - gồm dịch vụ tài chính, y tế và giáo dục – sẽ phát triển rất nhanh trong thập niên tới.

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

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

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

sản xuất vật chất ngày càng tăng thì các doanh nghiệp có vốn FDI tham gia cung ứng ngày càng nhiều các loại hàng hóa cho tiêu dùng trong nước. Trong cơ cấu nhập khẩu, tỷ trọng hàng tiêu dùng giảm xuống. Thêm vào đó, chất lượng hàng hóa đáp ứng được nhu cầu trong nước, chủng loại hàng hóa phong phú, từ hàng tiêu dùng cá nhân, hàng tiêu dùng gia đình đến hàng tiêu dùng cao cấp.

FDI đối với xuất nhập khẩu: Không chỉ đáp ứng nhu cầu nội địa, FDI ngày càng hướng mạnh vào xuất khẩu. Nguồn ngoại tệ đáng kể từ xuất khẩu đã giúp các nước đang phát triển cải thiện cán cân thương mại. Riêng Việt Nam, đối với các mặt hàng xuất khẩu chủ lực như dệt may, giày dép, máy vi tính sản phẩm và linh kiện... các công ty FDI đều chiếm trên 60%. Do nhu cầu hàng hóa trong nước được đáp ứng tốt hơn và có nguồn ngoại tệ từ xuất khẩu mà nhập khẩu cũng thay đổi theo hướng tích cực. Cơ cấu nhập khẩu thay đổi mạnh, tỷ trọng hàng máy móc thiết bị, công cụ sản xuất tăng. FDI còn có những tác động tích cực đến cán cân vãng lai và cán cân thanh toán nói chung. Ngoài nguồn thu từ xuất khẩu, các nguồn thu khác trong cán cân vãng lai cũng chịu ảnh hưởng dây chuyền từ hoạt động FDI. Các dịch vụ phục vụ các nhà đầu tư thu ngoại tệ được mở rộng và phát triển. Khách quốc tế đến các nước đang phát triển với mục đích tìm hiểu cơ hội đầu tư tăng lên, dịch vụ du lịch, khách sạn, vận chuyển hàng không... cũng theo đó mà phát triển. Mặc dù ảnh hưởng của FDI đến cán cân thanh toán còn là vấn đề tranh cãi, do quan điểm cho rằng nguồn lợi nhuận chuyển ra nước ngoài dần sẽ lớn và có tác động bất lợi, nhưng về lâu dài FDI vẫn có ảnh hưởng tích cực cho cán cân thanh toán nói chung. Nguồn thu từ xuất khẩu và từ các dịch vụ thu ngoại tệ sẽ ngày càng tăng, còn nhu cầu nhập khẩu sẽ ổn định.

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

f, Mở rộng thị trường xuất khẩu, củng cố và mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế, đẩy nhanh tiến trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới

Vai trò này của FDI thể hiện rất rõ nét ở các nước áp dụng chính sách thu hút FDI hướng vào xuất khẩu. Sự xuất hiện của các dự án FDI đi kèm với công nghệ, máy móc, thiết bị hiện đại đã giúp các nước nâng cao chất lượng và đa dạng hóa các mặt hàng xuất khẩu. Các dự án FDI tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao hơn, phù hợp tiêu chuẩn quốc tế hơn. Bên cạnh đó thông qua các mối quan hệ sẵn có của các nhà đầu tư nước ngoài hàng hóa của các doanh nghiệp có vốn FDI tiếp cận được thị trường thế giới. Như vậy, FDI đã vừa làm tăng năng lực xuất khẩu vừa mở rộng thị trường xuất khẩu cho các nước nhận đầu tư. Ở nhiều nước kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn FDI chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Trong những năm

2001-2003, tỉ trọng xuất khẩu của các doanh nghiệp FDI trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam cũng không ngừng tăng lên, năm 2001 là 24,4%, đến năm 2002 là 27,5% và năm 2003 là 31,4%.

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

Hoạt động FDI góp phần làm phong phú, đa dạng và sâu sắc các quan hệ kinh tế đối ngoại của các nước đang phát triển. Nền kinh tế trong nước dần dần tham gia sâu rộng hơn vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Điều này tạo thuận lợi cho các nước tham gia vào các hiệp định hợp tác kinh tế song phương, đa phương.

Tuy đầu tư trực tiếp nước ngoài đem lại nhiều lợi ích cho các nước đang phát triển, các nước này cũng cần phải xem xét những tác động tiêu cực của nguồn vốn này như ô nhiễm môi trường, cạnh tranh không lành mạnh và các vấn đề xã hội khác để từ đó có những chính sách quản lý phù hợp.

2.3. Hỗ trợ phát triển chính thức ODA

2.3.1. Đặc điểm vốn ODA

2.3.1.1. Vốn ODA có tính ưu đãi

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

Thông thường, trong ODA, có thành tố viện trợ không hoàn lại (grant element – GE), thường là từ 25% trở lên. Đây chính là điểm phân biệt giữa viện trợ và cho vay thương mại. Yếu tố không hoàn lại được tính như sau:

$$GE = \frac{TG_{vay} - PV_{thanhtoan}}{TG_{vay}} \times 100\%$$

Trong đó:

GE: thành tố viện trợ không hoàn lại

TG: tổng vốn cho vay

PV: tổng vốn vay được thanh toán quy đổi về giá trị hiện tại

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

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

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

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

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

2.3.1.2. Vốn ODA mang tính ràng buộc

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

2.3.1.3. Nguồn vốn ODA luôn chứa đựng lợi ích của cả hai bên

Kể từ khi ra đời cho đến nay, viện trợ luôn chứa đựng hai mục tiêu cùng tồn tại song song. Mục tiêu thứ nhất là thúc đẩy tăng trưởng bền vững và giảm nghèo ở những nước đang phát triển. Động cơ nào đã thúc đẩy các nhà tài trợ đề ra mục tiêu này? Bản thân các nước phát triển nhìn thấy lợi ích của mình trong việc hỗ trợ, giúp đỡ các nước đang phát triển để mở mang thị trường tiêu thụ sản phẩm và thị trường đầu tư. Viện trợ thường gắn với các điều kiện kinh tế. Xét về lâu dài, các nhà tài trợ sẽ có lợi về mặt an ninh, kinh tế, chính trị khi kinh tế các nước nghèo tăng trưởng. Mối quan tâm mang tính cá nhân này được kết hợp với tinh thần nhân đạo, tính cộng đồng. Vì một số vấn đề mang tính toàn cầu như sự bùng nổ dân số thế giới, bảo vệ môi trường, bình đẳng giới, phòng chống dịch bệnh, giải quyết các cuộc xung đột sắc tộc, tôn giáo... đòi hỏi sự hợp tác, nỗ lực của cả cộng đồng quốc tế, không phân biệt nước giàu, nước nghèo. Mục tiêu thứ hai là tăng cường vị thế chính trị của các nước tài trợ. Các nước phát triển sử dụng ODA như một công cụ chính trị, xác định vị trí và ảnh hưởng của mình tại các nước và khu vực tiếp nhận ODA. Hoa Kỳ là một trong những nước dùng ODA làm công cụ để thực hiện chính sách gây “ảnh hưởng chính trị trong thời gian ngắn”. Nhật Bản là nhà tài trợ lớn trên thế giới và cũng là nước sử dụng ODA như một công cụ đa năng về chính trị và kinh tế. Trong những năm cuối thập kỷ 90, khi phải đối phó với những suy thoái nặng nề trong khu vực, Nhật Bản đã quyết định trợ giúp tài chính rất lớn cho các nước Đông Nam Á, là nơi chiếm tỷ trọng tương đối lớn về mậu dịch và đầu tư của Nhật Bản. Nhật Bản đã nhận gánh vác một phần gánh nặng cuộc khủng hoảng kinh tế châu Á bằng kế hoạch trợ giúp do Bộ trưởng Tài chính Kichi Miyazawa đề xuất vào tháng 10 năm 1998. Theo đó, Nhật Bản dành 15 tỷ USD cho các nhu cầu vốn ngắn hạn chủ yếu là lãi suất thấp và tính bằng đồng Yên và dành 15 tỷ USD cho mậu dịch và đầu tư có nhân nhượng trong vòng 3 năm. Các khoản trợ giúp nói trên được thực hiện vì lợi ích của cả hai bên. Các khoản cho vay sẽ được tính bằng đồng Yên và gắn với những dự án có các công ty Nhật tham gia.

Tóm lại, viện trợ của các nước phát triển không đơn thuần là việc trợ giúp hữu nghị, mà còn là một công cụ để các nước này duy trì lợi ích kinh tế và vị thế chính trị của mình. Nhiều nước cấp viện trợ còn đòi hỏi các nước tiếp nhận phải thay đổi chính sách phát triển cho phù hợp với lợi ích của bên tài trợ. Do đó, khi nhận viện trợ, các nước nhận cần cân nhắc kỹ lưỡng những điều kiện của các nhà tài trợ.

2.3.2. Phân loại

2.3.2.1 Phân loại theo tính chất của khoản viện trợ

- *Viện trợ thông thường*: viện trợ cho các nước cần vốn cho mục tiêu phát triển kinh tế và kinh tế xã hội hoặc có nhu cầu cải thiện tình hình tài chính quốc gia; được thực hiện tại Hội nghị thường niên các nhà tài trợ. Với loại hình này, vai trò của các nhà tài trợ thể hiện ở 2 mặt:

- (i) Tư vấn và phân tích kỹ thuật

(ii) Tài trợ cho các chương trình, dự án cụ thể.

- *Viện trợ khẩn cấp*: viện trợ của các nước và các tổ chức quốc tế cho các trường hợp nền kinh tế của một nước bị đe dọa nghiêm trọng do thiên tai, địch họa... hoặc do khủng hoảng đột xuất về kinh tế.

2.3.2.2. Phân loại theo phương thức hoàn trả

- *Viện trợ không hoàn lại*: bên nước ngoài cung cấp viện trợ (mà bên nhận không phải hoàn lại) để bên nhận thực hiện các chương trình, dự án theo sự thỏa thuận giữa các bên. Nhiều nước coi đây như một nguồn thu của ngân sách nhà nước, được sử dụng theo hình thức nhà nước cấp phát lại cho các nhu cầu phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

Viện trợ không hoàn lại thường chiếm 25% trong tổng số ODA trên thế giới. Viện trợ không hoàn lại được sử dụng ưu tiên cho những chương trình và dự án thuộc các lĩnh vực kinh tế - xã hội như: y tế; giáo dục; các vấn đề xã hội như xoá đói giảm nghèo, phát triển nông thôn và miền núi, cấp nước sinh hoạt... hoặc hỗ trợ cho việc nghiên cứu các chương trình, dự án phát triển và tăng cường năng lực thể chế; bảo vệ môi trường môi sinh, quản lý đô thị; nghiên cứu khoa học và công nghệ; hỗ trợ ngân sách; thực hiện các chương trình nghiên cứu tổng hợp nhằm hỗ trợ chính phủ sở tại hoạch định các chính sách hoặc cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư bằng các hoạt động thanh tra khảo sát, đánh giá tài nguyên, hiện trạng xã hội kinh tế kỹ thuật các ngành, các vùng lãnh thổ.

Ngoài ra, ODA không hoàn lại còn hỗ trợ các hoạt động sản xuất trong một số trường hợp cá biệt, trước hết là các dự án góp phần tạo việc làm, giải quyết các vấn đề xã hội ở nước nhận viện trợ...

Viện trợ không hoàn lại được thực hiện dưới dạng:

+ Hỗ trợ kỹ thuật: các tổ chức tài trợ thực hiện việc chuyển giao công nghệ, hoặc truyền đạt những kinh nghiệm xử lý, bí quyết kỹ thuật (thông qua các chuyên gia quốc tế) cho nước nhận ODA.

+ Viện trợ nhân đạo bằng hiện vật: các nước tiếp nhận ODA dưới hình thức hiện vật. Đây có thể là những hiện vật là sự giúp đỡ từ bên cung cấp cho nhân dân nước tiếp nhận, hoặc có thể các viện trợ bằng vật phẩm như lương thực, thuốc men, áo quần, vật tư... hoặc những vật phẩm được đóng góp tự nguyện từ dân chúng hoặc từ các tổ chức từ thiện của bên cung cấp.

- *Viện trợ có hoàn lại* (còn gọi là tín dụng ưu đãi) chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số vốn ODA trên thế giới.

Nhà tài trợ cho nước cần vốn vay một khoản tiền (tuỳ theo quy mô và mục đích đầu tư) với mức lãi suất ưu đãi và thời gian trả nợ thích hợp. Tín dụng ưu đãi là nguồn thu phụ thêm để bù đắp thâm hụt ngân sách nhà nước, vì vậy, khoản vốn viện trợ này được sử dụng dưới hình thức tín dụng ưu đãi, đầu tư cho các dự án có khả năng thu hồi vốn, hoàn trả lại cho nhà nước cả vốn lẫn lãi để trả nợ cho nước ngoài.

Khoản tín dụng ưu đãi thường để ưu tiên đầu tư cho các chương trình quốc gia, đặc biệt các dự án và chương trình xây dựng hoặc cải tạo cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội thuộc các lĩnh vực: năng lượng, giao thông vận tải, nông nghiệp, thủy lợi, thông tin liên lạc, thúc đẩy đầu tư của tư nhân trong và ngoài nước; bù đắp thâm hụt cán cân thanh toán quốc tế... hoặc hỗ trợ để Chính phủ nước tiếp nhận quản lý tốt hơn ngân sách trong giai đoạn cải cách hệ thống tài chính hay chuyển đổi hệ thống kinh tế hoặc dùng để xoá đói giảm nghèo, tạo điều kiện thuận lợi cho nước nhận ODA phát triển mạnh hơn cả về kinh tế và đời sống kinh tế - xã hội.

Tính ưu đãi được thể hiện:

+ Lãi suất thấp

+ Thời hạn vay nợ dài (từ 20- 30 năm) nhằm giảm gánh nặng trả nợ cho các nước trong thời gian đầu còn gặp khó khăn.

+ Có thời gian không trả lãi hoặc hoãn trả nợ (còn gọi là thời gian ân hạn) từ 10-12 năm để nước tiếp nhận có đủ thời gian phát huy hiệu quả sử dụng nguồn vốn vay, tạo nguồn để trả nợ sau này.

+ Yếu tố không hoàn lại đạt ít nhất 35% đối với các khoản vay có ràng buộc và 25% đối với các khoản vay không ràng buộc.

- *ODA cho vay hỗn hợp*: kết hoặc một phần ODA không hoàn lại và một phần tín dụng ưu đãi theo các điều kiện của bên cung cấp; hoặc kết hợp 3 loại hình gồm một phần ODA không hoàn lại, một phần vốn vay ưu đãi và một phần tín dụng thương mại.

2.3.2.3. Phân loại theo mục tiêu sử dụng

- *Hỗ trợ cán cân thanh toán* (thường là viện trợ nhân đạo bằng hiện vật): gồm các khoản ODA cung cấp để hỗ trợ ngân sách của Chính phủ, thường được thực hiện thông qua các dạng:

+ Chuyển giao tiền tệ trực tiếp cho nước nhận ODA

+ Hỗ trợ nhập khẩu: chính phủ nước nhận ODA tiếp nhận một lượng hàng hóa có giá trị tương đương với các khoản cam kết, bán cho thị trường nội địa và thu nội tệ.

- *Tín dụng thương mại*: thông thường nước cung cấp yêu cầu bên tiếp nhận phải dùng phần lớn hoặc hầu hết vốn vay chỉ để mua hàng hoá ở nước cung cấp.

- *Viện trợ chương trình* (viện trợ phi dự án): nước cung cấp và nước nhận viện trợ ký hiệp định cho một mục đích tổng quát mà không cần phải xác định chính xác khoản viện trợ sẽ được sử dụng như thế nào; chẳng hạn viện trợ cho sự phát triển chung của giáo dục, phát triển khoa học.

- *Viện trợ dự án*: chiếm tỉ trọng lớn trong tổng vốn thực hiện ODA. Điều kiện để được nhận viện trợ dự án là “phải có dự án cụ thể, chi tiết về các hạng mục sẽ sử dụng ODA”.

Có hai loại:

+ Viện trợ cơ bản: thường cấp cho những dự án xây dựng đường xá, cầu cống, đê đập hoặc kết cấu hạ tầng... thường có kèm thêm một phần của viện trợ kỹ thuật dưới dạng các chuyên gia nước ngoài đến kiểm tra những hoạt động nào đó hoặc soạn thảo xác nhận các báo cáo cho các tổ chức viện trợ.

+ Viện trợ kỹ thuật, cấp cho nhiều trường hợp:

Viện trợ tri thức (chiếm tỉ trọng lớn nhất), bao gồm viện trợ cho hoạt động chuyển giao công nghệ, đào tạo kỹ thuật hoặc phân tích về mặt quản lý, kinh tế, thương mại, thống kê, các vấn đề xã hội...

Lập kế hoạch cố vấn cho các chương trình, bên cung cấp sẽ cử những chuyên gia dài hạn và một số cố vấn ngắn hạn làm việc tại nước nhận đầu tư.

Hỗ trợ các lớp đào tạo tham quan, khảo sát ở nước ngoài: như cấp học bổng đào tạo dài hạn hoặc thiết bị nghiên cứu.

2.3.2.4. Phân loại theo nguồn cung cấp

a, ODA song phương: là khoản viện trợ từ nước này đến nước kia thông qua hiệp định được ký kết giữa hai chính phủ. Trong tổng số ODA lưu chuyển trên thế giới, phần viện trợ song phương thường chiếm tỉ trọng lớn (khoảng 80%) lớn hơn rất nhiều so với phần viện trợ đa phương.

Ngay từ những năm đầu thập niên 50, phần đông các nước công nghiệp lớn đều viện trợ cho các nước đang và kém phát triển. Cho tới năm 1990, Mỹ là nước tài trợ lớn nhất thế giới với tổng số tiền viện trợ cho các nước khác lên đến hơn 227 tỷ USD. Hiện nay, Nhật đang là nước viện trợ ODA song phương lớn nhất thế giới. Đến những năm đầu thế kỷ XXI, vốn ODA của Mỹ và Nhật (kể cả phần đóng góp cho các tổ chức đa phương) chiếm tới 40% tổng viện trợ ODA trên toàn thế giới. Những năm gần đây một số nước công nghiệp phát triển không nằm trong DAC và một số nước đang phát triển như Trung Quốc cũng tham gia vào đội ngũ những nhà tài trợ quốc tế.

Vì ODA song phương là nguồn vốn chuyển trực tiếp giữa hai chính phủ với nhau nên thủ tục tiến hành cung cấp và tiếp nhận so với nguồn ODA đa phương đơn giản hơn và thời gian ký kết viện trợ cũng nhanh hơn. Song nước cung cấp viện trợ thường có những yêu cầu:

+ Nội dung của các khoản viện trợ phải chi tiết và cụ thể.

+ Có những ràng buộc về điều kiện cho vay. Chẳng hạn bên viện trợ sẽ đảm nhận việc đào tạo chuyên gia, cố vấn về các vấn đề có liên quan đến việc tiếp nhận và sử dụng vốn vay cho các nước nhận. Ngược lại, nước nhận viện trợ phải mua máy móc, hàng hoá của bên viện trợ.

Theo các phân tích kinh tế những người hưởng lợi từ những khoản viện trợ này là những nhà sản xuất của bên nước cung cấp mà sản phẩm của họ đang mất địa vị cạnh tranh trên thị trường thế giới.

b, ODA đa phương: Nguồn ODA đa phương chỉ chiếm khoảng 20% trong tổng số ODA trên thế giới, nhưng được hình thành từ sự đóng góp của các nước thành viên. Vì vậy, điều kiện mà các tổ chức đa phương đặt ra chủ yếu có lợi cho các nước đóng góp (đặc biệt cho những nước có mức đóng góp cao); hầu như các nhà tài trợ đều dựa vào tỷ lệ đóng góp của mình trong quỹ đa phương để gây áp lực buộc bên nhận phải thực hiện những đòi hỏi của mình. Chẳng hạn, khi xác định nước nào nhận viện trợ, Mỹ đã dựa trên cơ sở xem xét vấn đề an ninh kinh tế của Mỹ hoặc có bảo vệ Mỹ tránh những mối nguy hiểm mang tính toàn cầu hay không.

Trong nhóm viện trợ đa phương có các tổ chức tài chính quốc tế và các tổ chức thuộc hệ thống Liên Hiệp Quốc.

** Các tổ chức tài chính quốc tế chủ yếu:*

Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) và Ngân hàng Thế giới (World Bank) là hai tổ chức tài chính có uy tín lớn trên thế giới về thực hiện viện trợ. Nguyên tắc hoạt động là:

+ Mỗi tổ chức quốc tế đều có thể cho vay với lãi suất ưu đãi hoặc cho vay theo lãi suất thông thường (lãi suất cho vay thông thường có thể cao hơn lãi suất ưu đãi).

+ Quyền bỏ phiếu với tỷ lệ đóng góp.

IMF và WB thường đóng vai trò quan trọng trong việc dàn xếp với một số nước cho vay về việc xoá nợ cho các nước nghèo. Chẳng hạn, IMF và WB khuyến khích Nhật xoá 1,3 tỉ USD nợ quá hạn cho 40 nước nghèo nhất thế giới đang nợ Nhật vào tháng 04/2000; Mỹ, Anh, Canada cũng tiến hành xoá nợ cho nhiều nước nghèo. Ngày 10-11/06/2005, trong Hội nghị G-8 diễn ra ở London, theo khuyến khích của IMF và WB, các nước G-8 nhất trí xoá 100% nợ cho 18 nước nghèo nhất thế giới, hầu hết ở Châu Phi. Như vậy, sẽ có 16,7 tỷ USD được xoá nợ tại các chi nhánh của WB, IMF và Ngân hàng Phát triển Châu Phi.

- Ngân hàng Thế giới (World Bank – WB):

WB thành lập năm 1944 và hiện có 189 nước thành viên, trong đó Mỹ chiếm số cổ phần lớn nhất. Trụ sở chính đặt tại Washington (Mỹ). Chức năng chính của WB là cung cấp vốn vay, viện trợ kỹ thuật và tư vấn chính sách giúp các nước thành viên đang phát triển xoá đói giảm nghèo và nâng cao mức sống bằng cách thúc đẩy tăng trưởng bền vững và tăng cường đầu tư vào con người. Vì vậy, tôn chỉ của WB là giúp cho các nước đang phát triển nâng cao năng lực sản xuất, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển kinh tế xã hội các nước này.

- Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF – International Monetary Fund)

IMF thành lập năm 1944 và hiện nay có 189 nước thành viên. Mục đích của IMF là tăng cường hợp tác tiền tệ quốc tế và tăng trưởng cân bằng về mặt dịch quốc tế, hỗ trợ sự ổn định tỷ giá hối đoái quốc tế và thiết lập hệ thống thanh toán đa phương; giúp đỡ các nước đang bị mất cân bằng trong cán cân thanh toán. Để đạt được mục đích trên, IMF thực hiện việc cung cấp cho các nước thành viên tư vấn chính sách, hỗ trợ tài chính, viện trợ kỹ thuật và kiểm điểm tình hình kinh tế toàn cầu từ quan điểm đa phương.

Tuy nhiên, khi thực hiện cho vay đối với một nước nào đó, IMF cũng đưa ra những điều kiện bắt buộc chính phủ nước nhận phải cam kết thực hiện. Chẳng hạn, khi cho Thái Lan vay để khắc phục khủng hoảng kinh tế năm 1997, IMF yêu cầu Thái Lan phải thực hiện chính sách “thắt lưng buộc bụng” với những biện pháp cụ thể như: nâng thuế giá trị gia tăng từ 7% lên 10%; đảm bảo dự trữ ngoại tệ ở mức tối thiểu là 25 tỷ USD; giữ mức thâm hụt tài khoản vãng lai bằng 5% GDP năm 1997 và 3% vào năm 1998; cắt giảm ngân sách; kim hãm lạm phát ở mức dưới 8 hoặc 9%/năm.

Với trách nhiệm hỗ trợ cán cân thanh toán quốc tế, IMF phải thực hiện những khoản cho vay khá lớn đối với các nước gặp khó khăn về tài chính, vì vậy ngân sách IMF có những thời gian gặp khó khăn nghiêm trọng. Cũng như WB, IMF kêu gọi các nước thành viên đóng góp cho ngân sách để đảm bảo nguồn vốn hoạt động của mình.

Từ tháng 7/2000, IMF áp dụng các biện pháp kiểm soát mới đối với các nước Châu Á muốn vay tiền của IMF. Ví dụ, IMF yêu cầu: ngân hàng Trung ương các nước này phải công bố bản báo cáo hàng năm về tài chính theo đúng tiêu chuẩn quốc tế với sự giám sát của các chuyên gia nước ngoài và cung cấp những thông tin kinh tế trong nước cho IMF. Đối với những nước sử dụng sai các khoản tiền mà IMF cho vay, hoặc không kiểm soát được các khoản dự trữ ngoại tệ, IMF sẽ áp dụng các biện pháp trừng phạt nghiêm khắc hơn để bảo vệ các khoản tín dụng của họ.

- Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB – Asia Development Bank):

Ngân hàng Phát triển Châu Á ADB thành lập năm 1966, bao gồm 68 thành viên trong đó có 49 quốc gia trong khu vực Châu Á và Thái Bình Dương và 19 quốc gia ngoài khu vực. Mục đích chính của ADB là cung cấp vốn và viện trợ kỹ thuật cho các quốc gia thành viên đang phát triển nhằm thúc đẩy đầu tư và đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế ở Châu Á và Thái Bình Dương. ADB cung cấp viện trợ cho nhiều ngành khác nhau, nhưng trọng tâm đặc biệt vẫn là Giao thông vận tải (27%), Năng lượng (22%), Nông nghiệp và tài nguyên (15%), Cơ sở hạ tầng xã hội (13%)... Nguồn tài chính chủ yếu của ADB được cung cấp từ Mỹ, Nhật Bản và một số nước phương Tây. Vì vậy, các nước này đề nghị ADB nên tập trung vào cho vay dài hạn nhằm giảm đói nghèo và nâng cao điều kiện sống của người dân thuộc khu vực Châu Á.

* *Hệ thống Liên Hiệp Quốc (UN – United Nations)*

Liên Hiệp Quốc có 193 thành viên và 2 quan sát viên của LHQ là Vatican và Palestin, 2 trường hợp đặc biệt là Đài Loan và Kosovo. Đây là một tổ chức có ảnh hưởng rất lớn đến mọi quốc gia về nhiều mặt vì đây là một khối liên kết mọi quốc gia độc và có chủ quyền. Viện trợ từ các tổ chức thuộc hệ thống LHQ thường là viện trợ nhân đạo nhằm nâng cao phúc lợi xã hội cho người dân ở các nước đang gặp khó khăn.

Ngân sách viện trợ từ nguồn trợ cấp (có hạn chế) của LHQ và các nguồn huy động các khoản đóng góp tự nguyện của các chính phủ, các tổ chức liên chính phủ, phi chính phủ và các cá nhân. Các tổ chức thuộc hệ thống LHQ bao gồm:

- + Cao uỷ LHQ về người tị nạn (UNHCR – United Nations High Commissioner for Refugees)
- + Chương trình phát triển của LHQ (UNDP – United Nations Development Program).

UNDP nhằm vào trọng tâm phát triển con người bền vững và quan tâm đến xoá đói giảm nghèo, đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế gắn với công bằng xã hội. Ngân sách hoạt động của UNDP là từ sự đóng góp tự nguyện của các Chính phủ, các quỹ uỷ thác và các chương trình đồng tài trợ. Loại hình viện trợ của UNDP bao gồm một phần thuận tuý ODA không hoàn lại và viện trợ kỹ thuật có hạn chế về thiết bị kỹ thuật tuỳ thuộc vào thoả thuận chung với đối tác đồng tài trợ hoặc theo yêu cầu của LHQ.

- + Quỹ nhi đồng LHQ (UNICEF – United Nations International Children’s Emergency Fund).

Mục đích ban đầu của tổ chức là làm dịu những đau thương mất mát đối với trẻ em sau Chiến tranh thế giới thứ 2. Năm 1990 UNICEF mở rộng mục đích sang phát triển đồng đều cho trẻ em, đối tượng dễ bị đe dọa bởi đói nghèo, bệnh tật, suy dinh dưỡng và thiếu giáo dục. Ngân sách của tổ chức này là từ các khoản đóng góp tự nguyện của các Chính phủ, cá nhân và các tổ chức từ thiện. Loại hình viện trợ chủ yếu là viện trợ không hoàn lại.

+ Tổ chức Y tế Thế giới (WHO – World Health Organization) thành lập năm 1948 nhằm hợp tác với các Chính phủ trong việc tăng cường các dịch vụ y tế. Viện trợ của tổ chức này cũng chủ yếu là viện trợ không hoàn lại.

+ Cơ quan Thương mại và phát triển LHQ (UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development)

+ Tổ chức Lương thực – Nông nghiệp thế giới (FAO – Food and Agriculture Organization). Tổ chức FAO thành lập năm 1945 với mục tiêu chủ yếu là nâng cao mức dinh dưỡng và mức sống của nhân dân các nước trên thế giới; cải tiến việc sản xuất và phân phối lương thực và nông phẩm toàn cầu; cải thiện điều kiện sống của các vùng nông thôn. Vì vậy, FAO là nơi tư vấn về chuyên môn và chính sách cho các Chính phủ và các nhà tài trợ, đồng thời cung cấp viện trợ kỹ thuật cho các lĩnh vực trên, và cả viện trợ lương thực.

** Các tổ chức phi chính phủ (NGOs – Non-governmental organizations)*

Ngoài hai nguồn cung cấp trên, không thể không kể đến sự đóng góp tích cực của các tổ chức phi chính phủ trong việc cung cấp ODA trên thế giới. Các tổ chức này xuất hiện ngày càng nhiều. Theo OECD, số lượng các tổ chức này ngày càng tăng. Năm 1980 có 1.603 tổ chức, 1990 có 6.000 NGOs, 1999 là 26.000 tổ chức và đến 2013 là khoảng 40.000 tổ chức có mặt hầu hết ở các nước đang phát triển.

NGOs tăng nhanh chủ yếu do hai lý do: một là, do bị chỉ trích quá nhiều về việc các nguồn viện trợ không đến được với các nước nghèo và người nghèo nên một số chính phủ đã “san bớt” viện trợ cho các tổ chức tự nguyện (các tổ chức từ thiện) để cho họ có cơ hội thực hiện các chương trình, hoạt động hỗ trợ cho người nghèo và các nước nghèo hữu hiệu hơn; hai là, NGOs được coi như một loại thể chế hoạt động ít hơn các Chính phủ trung ương trong việc quản lý các dự án nhỏ nhưng nhạy cảm hơn với nhu cầu thực tế của nhân dân địa phương.

Chú ý:

(1) Dù dưới hình thức nào, ODA đa phương vẫn đưa ra tiêu chuẩn để xét cho vay vốn là sự phát triển kinh tế và khả năng trả nợ của bên nhận viện trợ.

Năm 2003 Campuchia đã phải trả lại cho WB 2,8 triệu USD vì đã để xảy ra nạn tham nhũng trong một dự án phục viên 30.000 quân nhân. Năm 2006 Campuchia lại để WB phát hiện ra nhiều sai phạm, kể cả việc sử dụng tiền sai mục đích trong 7 dự án do WB tài trợ. Vì thế, Chính phủ Campuchia phải bỏ tiền ra để hoàn lại những khoản tiền đã chi sai mục đích.

Năm 2006, WB đưa ra một “cơ chế quản lý mới” đối với các nước sử dụng vốn vay của WB, theo đó WB sẽ xoá nợ cho những đối tác nào thành tâm khai báo nạn tham nhũng xảy ra với những dự án được WB cấp vốn và dĩ nhiên chỉ được xoá 1 lần. Động tác này của WB nhằm giúp các chủ đầu tư tự giác hơn trong quá trình sử dụng nguồn vốn ưu đãi của WB, đồng thời WB vẫn đạt được mục tiêu tài trợ của mình.

(2) Theo WB và một số nhà tài trợ song phương, sự thành công trong sử dụng ODA phải thể hiện ở việc thu hút đầu tư cho tăng trưởng và phát triển kinh tế quốc gia, 1 USD viện trợ phải thu hút đc ít nhất 2 USD vốn đầu tư tư nhân.

(3) Viện trợ phát triển chính thức dù là song phương hay đa phương đều gắn liền với các yếu tố chính trị. Vì vậy, ổn định chính trị chính là một trong những điều kiện tiên quyết để tranh thủ nguồn vốn ODA của các nước đang phát triển.

(4) Để thu hút thêm số lượng ODA hàng năm, nước đi vay phải sử dụng vốn ODA một cách hiệu quả. Điều đó phải được thể hiện qua các bản báo cáo quốc tế hàng năm về tăng trưởng kinh tế.

Điều này còn là bằng chứng cho việc nâng cao khả năng tích lũy trong nước để có thể trả những khoản nợ đáo hạn ở các nước nhận viện trợ.

2.3.3. Tác động của ODA đối với sự phát triển của các nước

2.3.3.1. Tác động tích cực

a, ODA có vai trò quan trọng đối với phát triển kinh tế

** ODA bổ sung sự thiếu hụt về nguồn vốn*

Các nước đang phát triển, do nguồn lực còn nhiều hạn chế, muốn thoát khỏi vòng luẩn quẩn đói nghèo, cần huy động nguồn lực từ bên ngoài. Bên cạnh FDI, ODA là nguồn vốn bổ sung hết sức quan trọng cho phát triển kinh tế.

Quay lại những năm 50-60 khi các nước Nics bắt đầu công nghiệp hoá, nguồn vốn viện trợ đã đảm bảo cho 50% tổng khối lượng đầu tư của Đài Loan, trong đó từ năm 1950-1965 Mỹ đã dành cho nước này 108 triệu USD mỗi năm gồm cho vay ưu đãi và viện trợ không hoàn lại. Tương tự, Hàn Quốc cũng đã nhận được những khoản viện trợ khổng lồ về vốn từ phía Mỹ, giúp nước này giải quyết được những khó khăn về thiếu hụt vốn đầu tư và có điều kiện thực hiện các mục tiêu kinh tế.

Khác với FDI, vốn ODA được sử dụng để xây dựng hạ tầng kinh tế, do vậy có sức lan toả và đem lại nhiều ích to lớn. Ở Việt Nam, vốn ODA chiếm trên 11% tổng vốn đầu tư trong giai đoạn 1993-2003, tỷ trọng này có giảm dần qua các năm nhưng trung bình vẫn trên 7%. Trong tổng đầu tư nhà nước giai đoạn 1993-2008, vốn ODA chiếm trung bình khoảng 23%. Bên cạnh đó, ODA còn là nguồn cung ngoại tệ lớn cho Việt Nam. Trung bình trong giai đoạn 1997-2004, nguồn cung ngoại tệ từ ODA chiếm trên 20%.

** Cải thiện môi trường đầu tư*

Bản thân vốn ODA là một nguồn lực phát triển, đồng thời được sử dụng như một yếu tố kích thích đầu tư. Vai trò này được thể hiện trước tiên ở cải thiện môi trường đầu tư bao gồm: cơ sở hạ tầng, cải cách thể chế và pháp luật, xây dựng thị trường, phát triển thị trường tài chính... Khoảng 28,06% vốn ODA viện trợ cho Việt Nam là trong lĩnh vực giao thông vận tải và bưu chính viễn thông; 21,78% trong lĩnh vực năng lượng và công nghiệp. Việc soạn thảo các văn bản luật liên quan đến kinh tế đều nhận được sự tài trợ từ nguồn vốn ODA, đó là: Luật cạnh tranh, luật phá sản doanh nghiệp, pháp lệnh về giao dịch đảm bảo, luật các tổ chức tín dụng, luật sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ và tiêu chuẩn hoá, luật công cụ chuyển nhượng, luật kiểm toán, luật thuế xuất nhập khẩu, luật thuế giá trị gia tăng, luật đầu tư, luật doanh nghiệp hợp nhất, luật giao dịch điện tử, luật du lịch, luật thủy sản, luật chứng khoán... Về lĩnh vực tài chính, đã có một số các dự án được triển khai nhằm cải thiện và hiện đại hóa hệ thống ngân hàng, trợ giúp kỹ thuật cho Ủy ban chứng khoán nhà nước và nâng cao năng lực của các sàn giao dịch Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Một trong những nguyên nhân

khiến các nhà tài trợ quan tâm đến môi trường kinh doanh ở các nước đang phát triển là vì các nước này muốn tạo điều kiện để doanh nghiệp nước mình xâm nhập những thị trường đầy tiềm năng này.

** Cải cách doanh nghiệp nhà nước, hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ*

Bên cạnh việc tạo một môi trường kinh doanh thuận lợi như xây dựng hạ tầng kinh tế, cải cách thể chế và pháp luật, thúc đẩy tự do hoá kinh doanh, ODA còn hỗ trợ doanh nghiệp trong quá trình sản xuất như xây dựng các dự án kinh doanh tốt để tiếp cận với nguồn vốn đầu tư, hỗ trợ quản lý, đào tạo, hỗ trợ kỹ thuật.

Trong thời gian qua, một số doanh nghiệp nhà nước đã nhận được tài trợ từ các tổ chức quốc tế và nước ngoài qua các dự án như đầu tư thiết bị cho dây chuyền sản xuất khuôn màu và trục in cho Tổng công ty nhựa Việt Nam, bổ sung vốn vay cho Nhà máy xi măng Tam Điệp, mở rộng công ty giấy Bãi Bằng. Ngoài ra, các dự án ODA về cải cách doanh nghiệp nhà nước chỉ dừng lại ở hỗ trợ cổ phần hoá một số doanh nghiệp hay thí điểm tái cơ cấu doanh nghiệp và một số các nghiên cứu điều tra về hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp nhà nước. Điều này có thể được giải thích chính phủ đang cố gắng giảm dần các ưu đãi đối với doanh nghiệp nhà nước và bản thân các nhà tài trợ cũng cho rằng cần có sự công bằng trong phân phối nguồn hỗ trợ ODA giữa các thành phần kinh tế để tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh.

Trong khi đó, các nhà tài trợ lại rất quan tâm đến phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam vì họ cho rằng đây chính là khu vực tạo ra sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ nhất và tạo nhiều công ăn việc làm nhất. Các nhà tài trợ đã giúp đỡ các doanh nghiệp giải quyết một trong những vấn đề cấp thiết nhất hiện nay đó là vấn đề thiếu vốn thông qua các chương trình vay vốn của ADB (Asian Development Bank: Ngân hàng phát triển châu Á) và AFD (French Agency for Development: cơ quan phát triển Pháp); quỹ điều hành doanh nghiệp vừa và nhỏ của Liên minh châu Âu; USAID (United State Agency for International Development: cơ quan phát triển quốc tế Hoa Kỳ) với các chương trình đào tạo trợ giúp kỹ thuật cho các ngân hàng cổ phần để tạo điều kiện cho việc sử dụng tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cấp bảo lãnh vốn vay cho các ngân hàng cổ phần để thúc đẩy tín dụng mở rộng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

** Chuyển dịch cơ cấu kinh tế và phát triển nông nghiệp*

Cơ cấu kinh tế bất hợp lý cũng là một trong những khó khăn mà các nước đang và chậm phát triển đang phải đối mặt. Nhật Bản, một trong những quốc gia đứng đầu về cung cấp ODA rất chú trọng đến vấn đề này. Từ năm 1987 đến năm 1989, Nhật Bản dành khoảng 61000 triệu Yên để cấp viện trợ không hoàn lại để hỗ trợ hoàn thiện cơ cấu kinh tế cho 26 nước châu Phi, từ năm 1990 đến 1992 đã cấp 600 triệu USD cho Mông Cổ, Pêru và các nước châu Á, Trung và Nam Mỹ. Trong giai đoạn 3 năm từ 1993-1995 Nhật Bản đã dành một khoản viện trợ tổng cộng khoảng gần 700 triệu USD để hỗ trợ điều chỉnh cơ cấu kinh tế ở các nước đang phát triển...

Nông nghiệp đóng góp một phần quan trọng trong cơ cấu kinh tế của các nước đang và chậm phát triển. Mặc dù trong quá trình phát triển, tỉ lệ đóng góp của ngành này trong thu nhập quốc dân có xu hướng giảm dần song đây vẫn là thế mạnh cần phát huy của các nước và tập trung nhiều lao động. Trong cơ cấu nguồn vốn ODA của Việt Nam, các dự án liên quan đến nông nghiệp và phát triển nông thôn chiếm khoảng 15,66%. Các dự án này luôn gắn liền với mục tiêu xóa đói giảm nghèo.

** Tiếp cận khoa học công nghệ hiện đại, phát triển nguồn nhân lực*

Công nghệ là yếu tố đóng góp vào sự tăng trưởng cả trong ngắn hạn và dài hạn, nguồn nhân lực đảm bảo cho sự phát triển lâu dài. Đối với các nước đang phát triển hạn chế về nguồn vốn không cho phép các nước này có những công trình nghiên cứu phát triển công nghệ. ODA đã có vai trò rất lớn trong việc giúp các nước tháo gỡ khó khăn này. Những chương trình hợp tác kỹ thuật, trong đó nước viện trợ gửi chuyên gia, hoặc nhận đào tạo các chuyên gia cho nước nhận viện trợ thực sự đem lại nhiều lợi ích. Ngoài ra, các nước phát triển còn chuyển giao công nghệ, chia sẻ kinh nghiệm thông qua các chương trình hợp tác. Đứng đầu về dạng hỗ trợ này là Nhật Bản. Nước này còn có một cơ quan riêng chuyên thực hiện các chương trình hợp tác kỹ thuật do chính phủ tài trợ đó là Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật Bản (JICA).

b, ODA giúp các nước giải quyết các vấn đề xã hội

Bên cạnh giải quyết những khó khăn về kinh tế, ODA còn giúp các nước đang phát triển khắc phục những yếu kém về mặt xã hội như nghèo đói, dân trí thấp, chất lượng sống thấp, bất bình đẳng, dịch bệnh đe dọa... Năm 2002 trong bản báo cáo “Vai trò và hiệu quả của hỗ trợ phát triển: các bài học kinh nghiệm từ Ngân hàng thế giới”, tổ chức này đã đưa ra những thống kê như sau:

- Trong hơn 40 năm qua, tuổi thọ trung bình khi sinh ở các nước đang phát triển tăng lên 20 năm.
- Trong hơn 30 năm qua, tỷ lệ người lớn mù chữ ở các nước đang phát triển đã giảm gần một nửa, từ 47% xuống còn 25%.
- Trong hai thập kỷ qua, số người sống trong cảnh nghèo đói cùng cực (được coi là có mức sống dưới 1USD/ngày) cuối cùng đã bắt đầu giảm xuống sau khi đã tăng trong suốt thế kỷ 19 và 20, ước tính khoảng 200 triệu người.

Việt Nam được xem là một trong những nước thành công nhất trong công tác xóa đói giảm nghèo. Đóng góp vào sự thành công đó không thể không kể đến sự tham gia của các tổ chức phi chính phủ vào các chương trình lớn về xóa đói giảm nghèo như Ngân hàng Thế giới (World Bank), Chương trình phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP), Ngân hàng phát triển châu Á (ADB)...

Ngoài ra, giáo dục và y tế cũng là hai lĩnh vực nhận được sự quan tâm từ phía các nhà tài trợ. Mặc dù chỉ chiếm 8,9% trong cơ cấu vốn ODA song các dự án liên quan đến giáo dục và y tế đã giúp

Việt Nam giải quyết được những khó khăn trong các lĩnh vực này như phổ cập giáo dục tiểu học và trung học cơ sở cho trẻ em có hoàn cảnh khó khăn, hỗ trợ phát triển giáo dục đại học, củng cố mạng lưới y tế cơ sở, đào tạo cán bộ y tế, phòng chống dịch bệnh...

c, ODA với bảo vệ môi trường

Trong chiến lược phát triển bền vững của mỗi quốc gia, môi trường luôn là một nội dung quan trọng. Trước đây, khi nhận thức còn hạn chế, một số nước đã cho rằng ưu tiên phát triển kinh tế trước, sau đó mới tập trung vào vấn đề môi trường, nhưng ngày nay khi còn người liên tiếp phải đối mặt với những thảm họa do ô nhiễm môi trường gây nên, chúng ta càng ý thức được sự gắn bó chặt chẽ giữa phát triển kinh tế, xã hội và môi trường.

Những dự án ODA về môi trường thường liên quan đến các hoạt động như xây dựng khung chính sách và pháp luật về môi trường, bảo vệ tài nguyên rừng và đa dạng sinh học, xử lý nước và cung cấp nước sạch, xử lý rác thải, giáo dục ý thức người dân về bảo vệ môi trường cũng như giải quyết những vấn đề có liên quan đến biến đổi khí hậu toàn cầu.

2.3.3.2. Tác động tiêu cực

a, ODA có khả năng gây nợ và tăng sự phụ thuộc vào bên ngoài

Hạn chế rõ nhất của ODA là bên nhận viện trợ phải đáp ứng các yêu cầu của bên cấp viện trợ. Ví dụ như theo quy định của DAC 25% khoản viện trợ phải sử dụng để mua hàng hoá và dịch vụ của các nước này. Việc mua hàng của bên cung cấp với giá cao khiến cho giá trị thực tế của các khoản viện trợ giảm đi rất nhiều.

Thêm vào đó, do vốn ODA được đầu tư vào cơ sở hạ tầng, chi phí cao, thu hồi vốn chậm, nhiều dự án đem lại nhiều lợi ích xã hội hơn là lợi ích kinh tế làm tăng thêm áp lực nợ nần cho chính phủ nước nhận viện trợ.

Ngoài ra khi đồng tiền viện trợ tăng giá cũng đồng thời làm tăng giá trị các khoản nợ tính theo đồng nội tệ, các nước nhận viện trợ sẽ phải chịu thêm khoản nợ phát sinh do chênh lệch tỉ giá này. Nhiều nước châu Á như Malaysia, Indonesia vay những khoản tiền lớn thông qua ODA từ Nhật Bản trong những năm đồng Yên tăng giá so với USD trong khi nguyên tắc vay của Nhật là “vay bằng đồng Yên trả lại bằng đồng Yên” đã làm cho nghĩa vụ trả nợ của các nước này thêm nặng nề.

Indonesia cũng là bài học điển hình về nợ nần chồng chất, nên bị “trói chặt” vào Nhật Bản trong quan hệ kinh tế. Tính đến tháng 3 năm 2001 viện trợ ODA của Nhật Bản cho Indonesia lên đến 36 tỉ USD, trong đó 89% là các khoản vay bằng đồng Yên, chưa kể đến khoản hỗ trợ tài chính của Ngân hàng hợp tác quốc tế Nhật Bản (JBIC) cũng lên tới 35 tỉ USD. Vì vậy: hàng Nhật luôn chiếm lĩnh thị trường Indonesia (65% thị trường tủ lạnh, 70% thị trường tivi màu, 80% thị trường xe gắn máy, 90% thị trường xe hơi...)

Nợ nước ngoài của Việt Nam tính đến 10/12/2019 là 49.179 tỷ đồng chiếm khoảng 46% GDP.

b, ODA có thể tạo nên sự phát triển mất cân đối

Mặc dù ODA đóng vai trò rất tích cực trong xoá đói giảm nghèo và phát triển kinh tế nông thôn, song ở các nước, nguồn vốn này vẫn tập trung nhiều ở các thành phố lớn. Đây cũng là một hệ quả tất yếu, bởi vì ở các nước đang phát triển, tăng trưởng kinh tế vẫn là một trong những mục tiêu lớn và là tiền đề để thực hiện các mục tiêu còn lại. Những dự án lớn có giá trị kinh tế cũng là ưu tiên của các nước này. Do đó ở những vùng, miền được xem là trung tâm kinh tế của cả nước là những nơi tiếp nhận ODA nhiều nhất và có khả năng sử dụng vốn ODA hiệu quả. Điều này càng làm tăng chênh lệch về kinh tế giữa các vùng miền và khoảng cách thu nhập ngày càng nới rộng. Ở Việt Nam, Tây Bắc, Đông Bắc, Tây Nguyên, Bắc Trung Bộ là những vùng có tỉ lệ người nghèo lớn nhất cả nước. Tuy nhiên, tỉ lệ vốn ODA phân bổ ở các vùng này lại thấp hơn nhiều so với đồng bằng sông Hồng và duyên hải miền Trung.

c, ODA tạo điều kiện cho tham nhũng hoành hành

Ông Frank Vogl, phó chủ tịch của tổ chức phi chính phủ Transparency International sau cuộc điều tra ở 85 nước (năm 1997) đã phát biểu: “các nước vay tiền phát triển của quốc tế nhiều nhất lại là những nước tham nhũng nhất”.

Do nhận thức chưa sâu về hỗ trợ phát triển ODA và thiếu sự quản lý chặt chẽ, một số nước đã biến nguồn vốn này trở thành “miếng mồi ngon” cho tệ tham nhũng. Điển hình là ở châu Phi, một trong những châu lục nhận được vốn ODA nhiều nhất thì đến nay vẫn không thể thoát khỏi vòng luẩn quẩn đói nghèo do nạn tham nhũng hoành hành.

2.4. Đầu tư gián tiếp nước ngoài FII (Foreign Indirect Investment)

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

2.4.1.1. Đặc điểm

- Chủ đầu tư nước ngoài chỉ nắm giữ chứng khoán, không nắm quyền kiểm soát hoạt động của tổ chức phát hành chứng khoán;
- Số lượng chứng khoán mà các công ty nước ngoài được mua có thể bị khống chế ở mức độ nhất định tùy theo từng nước;
- Thu nhập của chủ đầu tư: cố định hoặc không tùy loại chứng khoán mà họ đầu tư;
- Phạm vi đầu tư chỉ giới hạn trong số các hàng hóa đang lưu hành trên thị trường chứng khoán của nước nhận đầu tư;

- Nước tiếp nhận đầu tư chỉ nhận được vốn bằng tiền, không có cơ hội tiếp thu công nghệ, kỹ thuật hiện đại, kinh nghiệm quản lý.

2.4.1.2. Phân loại

Bảng: So sánh đầu tư cổ phiếu và đầu tư trái phiếu

	Đầu tư cổ phiếu	Đầu tư trái phiếu
Đối tượng ĐT	Cổ phiếu : là chứng chỉ sở hữu	Trái phiếu: là chứng chỉ nợ
Quan hệ giữa nhà ĐT và DN phát hành	Quan hệ sở hữu (chủ sở hữu và đối tượng sở hữu) Chủ đầu tư là cổ đông/chủ sở hữu công ty	Quan hệ tín dụng (chủ nợ và con nợ) Chủ đầu tư là trái chủ/chủ nợ của công ty
Quyền lợi của nhà ĐT	- Có quyền biểu quyết tương đương với số cổ phần nắm giữ, chuyển nhượng, ưu tiên mua cổ phiếu mới phát hành. - Khi doanh nghiệp phá sản hoặc giải thể, được nhận lại một phần tài sản còn lại sau khi đã thanh toán các khoản nợ tương ứng số cổ phần.	Có quyền đòi nợ khi trái phiếu đáo hạn - Khi doanh nghiệp phá sản hoặc giải thể, được ưu tiên thanh toán trước các cổ đông.
Thu nhập của nhà đầu tư	Cổ tức: là lợi nhuận công ty được chia tương ứng với phần vốn góp Chênh lệch giữa giá mua và giá bán	Trái tức: là lãi tương ứng với phần vốn cho vay

2.4.1.3. Quy định pháp luật liên quan đến FPI

- Theo quyết định số 36/2003/QĐ-TTg ngày 11/3/2003 của Thủ tướng Chính phủ “Về việc ban hành Quy chế góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp Việt Nam”: Mức góp vốn, mua cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài ở doanh nghiệp Việt Nam tối đa bằng 30% vốn điều lệ của doanh nghiệp Việt Nam.

Tuy nhiên đến năm 2009, Chính phủ đã ban hành Quyết định số 88/2009/QĐ-TTg ban hành ngày 18/6/2009, trong đó, không quy định mức góp vốn, mua cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài ở doanh nghiệp Việt Nam.

- Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ: tổ chức, cá nhân

nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam, được nắm giữ:

- Tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết, đăng ký giao dịch của một tổ chức niêm yết, đăng ký giao dịch trên Trung tâm giao dịch chứng khoán.

Đối với tổ chức niêm yết, đăng ký giao dịch là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chuyển sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần theo nghị định số 38/2003- NĐ/CP ngày 15 tháng 4 năm 2003 thì tổng số cổ phiếu niêm yết là số cổ phiếu phát hành ra công chúng theo phương án được cấp có thẩm quyền phê duyệt.

- Tối đa 49% tổng số chứng chỉ quỹ đầu tư niêm yết, đăng ký giao dịch của một quỹ đầu tư chứng khoán.

2.4.2. Tín dụng tư nhân quốc tế IPL (International Private Loans)

- Chủ đầu tư không phải là chủ sở hữu của đối tượng tiếp nhận đầu tư. Quan hệ giữa chủ đầu tư với đối tượng tiếp nhận vốn là quan hệ vay nợ

- Người tiếp nhận đầu tư chỉ có quyền sử dụng vốn trong một khoảng thời gian nhất định và sau đó phải hoàn trả cả gốc lẫn lãi khi đến hạn.

- Chủ đầu tư thu lợi nhuận qua lãi suất cho vay theo khế ước vay độc lập với kết quả kinh doanh của doanh nghiệp vay. Lãi suất cho vay có thể cố định hoặc không, có thể thay đổi tùy theo lãi suất cho vay trên thị trường tùy thuộc vào đàm phán giữa hai bên. Như vậy thu nhập của chủ đầu tư không phụ thuộc vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của đối tượng tiếp nhận vốn đầu tư. Do độ rủi ro của hình thức đầu tư này thấp hơn nên thu nhập của nó cũng thường thấp hơn các hình thức đầu tư khác.

- Các khoản cho vay thường là bằng tiền, không kèm theo máy móc thiết bị, công nghệ, bí quyết hay chuyển giao công nghệ.

- Đơn vị cung cấp vốn tuy không tham gia quản lý điều hành hay kiểm soát hoạt động doanh nghiệp nhưng trước khi cho vay đều nghiên cứu tính khả thi của dự án đầu tư qua hồ sơ đi vay, dự án sử dụng vốn, nếu đối tượng tiếp nhận đầu tư sử dụng vốn không có hiệu quả và đúng theo hồ sơ đi vay thì chủ đầu tư có quyền đòi tiền trước. Chủ đầu tư có thể yêu cầu về bảo lãnh, hoặc thế chấp các khoản vay để giảm rủi ro, đồng thời có quyền sử dụng những tài sản đã thế chấp hoặc yêu cầu cơ quan bảo lãnh thanh toán khoản vay trong trường hợp các doanh nghiệp vay làm ăn thua lỗ, phá sản..

=> Đối với đối tượng tiếp nhận đầu tư: Không phụ thuộc vào kinh tế của chủ đầu tư, nhà đầu tư nước ngoài không can thiệp vào việc sử dụng vốn. Tuy nhiên tính ổn định không cao do nhà đầu tư có thể đòi nợ sớm hoặc rút vốn khi đối tượng tiếp nhận đầu tư làm ăn thua lỗ.

=> Đối với chủ đầu tư: ưu điểm là vốn đầu tư ít, rủi ro ít, thu nhập không phụ thuộc vào kết

quả hoạt động sản xuất kinh doanh, được ưu tiên thanh toán nếu doanh nghiệp phá sản. Tuy nhiên nhược điểm là lợi nhuận không cao.

** Phân loại*

- IPL thông qua ngân hàng
- IPL đầu tư trái phiếu

2.5. Các hình thức đầu tư quốc tế thay thế (Alternative investment)

2.5.1. Quỹ bảo hộ (Hedge Fund)

2.5.1.1. Khái niệm

Hedge Fund là quỹ đầu tư được xây dựng mà trong đó quỹ được “bảo hộ” trong suốt thời gian nó hoạt động. Đây là một khoản đầu tư thay thế được thiết kế để bảo vệ danh mục đầu tư khỏi sự không chắc chắn của thị trường, đồng thời tạo ra lợi nhuận tích cực ở cả khi thị trường lên và xuống. Ngày nay, Hedge Fund là quỹ đầu tư tư nhân đầu tư vào thị trường chứng khoán phái sinh chủ yếu thông qua các hình thức mua bán khống.

2.5.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của quỹ

Quỹ đầu tư nguồn vốn ngắn hạn/dài hạn mà Alfred Winslow Jones thiết lập như một quỹ đầu tư tư nhân vào những năm cuối của thập kỷ 40 của thế kỷ trước và được xem là quỹ đầu tư bảo hộ đầu tiên. Ngành đầu tư bảo hộ tăng trưởng nhanh chóng như một hiện tượng từ năm 1990. Số các quỹ bảo hộ gấp đôi từ 5.000 năm 1990 tăng lên 10.000 quỹ năm 2007.

Có nhiều nhân tố thúc đẩy sự tăng trưởng của ngành đầu tư quỹ bảo hộ, bao gồm: sự trưởng thành của cơ sở hạ tầng công nghiệp, độ dài tăng trưởng của những ghi nhận hoạt động và sự biến động, sự không bền vững mang tính lịch sử của các tài sản truyền thống. Những nhân tố đó cung cấp cho các nhà đầu tư tổ chức một cơ sở để thực hiện quỹ hedge như một sự tùy chọn đầu tư hợp lý.

2.5.1.3. Phân loại Hedge Fund

- Quỹ đầu tư bảo hộ theo định hướng thị trường (Market directional hedge funds)

Quỹ đầu tư bảo hộ theo định hướng thị trường là những quỹ mà duy trì tổng số cơ hội rủi ro hệ thống. Chẳng hạn, quỹ nguồn vốn ngắn/dài hạn là những quỹ bảo hộ mà bao gồm tổng số cơ hội thị trường dài hạn ròng.

Ví dụ, họ có thể gia tăng đầu tư vốn lên đến 150% những cổ phiếu trong dài hạn mà họ xem là tốt và tương tự họ chỉ đầu tư 80% giá trị vốn lên những cổ phiếu mà họ nghĩ sẽ giảm giá trị. Cơ hội thị trường dài hạn ròng sẽ là 70%.

- Quỹ bảo hộ tái cấu trúc doanh nghiệp (Corporate restructuring hedge funds)

Quỹ bảo hộ tái cấu trúc doanh nghiệp là quỹ thực hiện tìm kiếm cơ hội từ giao dịch của các công ty như mua bán, sáp nhập hay phá sản công ty. Những quỹ này kiếm được lợi nhuận bằng việc tập trung vào danh mục trong một số công ty mà quan trọng là hiệu năng lực của công ty hơn là giao dịch công ty sẽ hoàn thành để quyết định định giá công ty.

- *Quỹ bảo hộ thương mại hội tụ (Convergence trading hedge funds)*

Quỹ bảo hộ thương mại hội tụ là những quỹ mà thực hiện nghệ thuật nghiệp vụ hoán đổi Arbitrage. Nói chung, các quỹ này thực hiện việc cá cược rằng 2 chứng khoán tương đương nhưng giá cả khác nhau sẽ hội tụ về giá trị giống nhau sau một thời gian đầu tư.

- *Quỹ đầu tư lợi thế (Opportunistic hedge funds)*

Những quỹ này được thiết kế để lấy lợi thế của các cơ hội nào xuất hiện.

2.5.2. Bất động sản quốc tế (International Real estate)

- Khái niệm về Quỹ tín thác đầu tư Bất động sản (REIT Funds – Real Estate Investment Trust Funds)

Quỹ tín thác đầu tư Bất động sản là một loại hình công ty đầu tư chuyên mua, phát triển, quản lý và bán bất động sản dựa trên việc quản lý chuyên nghiệp danh mục đầu tư bất động sản. Đây là một hình thức kinh doanh trên thị trường bất động sản thông qua các loại tài sản sở hữu hoặc tài sản đảm bảo nợ mà các tổ chức và cá nhân có thể tham gia bằng cách mua hoặc bán cổ phần.

- Các REITs thường đầu tư vào các khu mua sắm, cao ốc văn phòng, căn hộ, kho hàng và khách sạn. Một số REITs chuyên đầu tư vào một hay nhiều lĩnh vực trong kinh doanh bất động sản tại một hoặc nhiều nơi trong nước hoặc ngoài nước.

Các hoạt động kinh doanh của REIT nói chung thường tạo ra thu nhập từ việc cho thuê bất động sản và lãi thu được khi bán bất động sản. Một thế mạnh chính trong đầu tư của REIT là khả năng thanh khoản (chuyên tài sản thành tiền mặt) khá dễ dàng so với chủ sở hữu bất động sản là cá nhân. Một lý do cho tính thanh khoản trong đầu tư của REIT là cổ phiếu của REIT chủ yếu được mua bán trên các sàn giao dịch tập trung. Tại đây, các cổ phiếu của REIT được mua bán dễ dàng hơn là mua bán các tài sản trên các thị trường bất động sản. Một lợi ích nữa khi đầu tư vào REIT là các nhà đầu tư có thể tái đầu tư bằng cổ tức để làm tăng thêm lợi nhuận đầu tư.

REIT hoạt động như một tổ chức trung gian có thể phân phối phần lớn lợi tức cho nhà đầu tư mà không phải chịu thêm thuế doanh nghiệp (miễn là đáp ứng được các điều kiện cụ thể). Để hưởng được chế độ thuế đặc biệt này, REIT phải tuân thủ nhiều tiêu chuẩn, hạn chế và các điều kiện bao gồm các tiêu chuẩn về cổ đông, tài sản và lợi tức...

2.5.3. Quỹ đầu tư mạo hiểm (Venture capital)

Vốn đầu tư mạo hiểm (VC) là vốn tài chính cung cấp cho các công ty bắt đầu thành lập, tiềm năng cao hay những công ty bắt đầu tăng trưởng, và chấp nhận rủi ro thay vào đó. Quỹ đầu tư vốn

mạo hiểm kiếm tiền bằng việc sở hữu dòng vốn trong công ty mà quỹ đầu tư, nó thường đầu tư trong những ngành công nghệ cao như công nghệ sinh, công nghệ thông tin, công nghệ phần mềm,...

Quỹ này cung cấp vốn để gia tăng sức mạnh trong các bước phát triển ý nghĩa của công ty như phát triển sản phẩm, thị trường, lợi nhuận. Thêm vào đó, các quỹ đầu tư mạo hiểm thực hiện vai trò quan trọng trong việc hướng dẫn các quyết định chiến lược như là IPOs (Initial Public Offering – phát hành công khai lần đầu) hay M&A. Quỹ đầu tư vốn mạo hiểm có khoản đầu tư khó thanh khoản với thời kỳ đầu tư dài trung bình từ 7-10 năm.

Dựa vào từng loại hình kinh doanh của các đối tác cần vốn mà công ty đầu tư mạo hiểm được tiếp cận sẽ khác nhau. Khi tiếp cận một công ty đầu tư vốn mạo hiểm thì các đối tác cần xem xét danh mục của họ như sau:

- Vòng đời kinh doanh: Có phải họ là công ty đầu tư trong việc gây dựng hay thiết lập kinh doanh hay không?
- Ngành: Ngành nghề họ tập trung là gì?
- Sự đầu tư: có phải hoạt động đầu tư của họ thì hiệu quả cho nhu cầu của chúng ta?
- Địa điểm: Họ là công ty quốc tế, khu vực hay quốc gia?
- Suất thu hồi: Suất thu hồi mong đợi của họ là bao nhiêu?
- Mức độ liên hệ: Mức liên hệ của họ đối với chúng ta là như thế nào?

2.5.4. Quỹ hoán đổi danh mục (Exchange Traded Funds - ETFs)

Quỹ hoán đổi danh mục ETFs là những sản phẩm đầu tư dựa trên chỉ số mà cho phép các nhà đầu tư mua hay bán một chỉ số thông qua tổ chức tài chính riêng lẻ. ETFs là quỹ giao dịch trên thị trường chứng khoán như những cổ phiếu của bất kỳ công ty cá nhân nào.

- ETFs có thể giao dịch bất cứ thời điểm nào của thời gian thị trường, nó có thể thực hiện mua bán không, nhưng nó là cổ phiếu của một danh mục không phải cổ phiếu của một công ty cá nhân. Chính vì điều này tạo ra vòng quay đầu tư để các quỹ và các nhà giao dịch bảo hộ giao dịch.

- Ở Việt Nam, theo thông tư 29/2012/TT-BTC về “Hướng dẫn thành lập và quản lý quỹ hoán đổi danh mục” đưa ra khái niệm về Quỹ hoán đổi danh mục như sau: ETFs là một loại hình quỹ mở, hình thành từ việc tiếp nhận, hoán đổi danh mục chứng khoán cơ cấu lấy chứng chỉ quỹ. Chứng chỉ ETF được niêm yết và giao dịch trên Sở Giao dịch Chứng khoán”.

+ Hoán đổi danh mục là việc đổi danh mục chứng khoán cơ cấu lấy lô chứng chỉ quỹ ETF và ngược lại. Giao dịch này được thực hiện giữa quỹ ETF và thành viên lập quỹ, nhà đầu tư đáp ứng các điều kiện quy định tại điều lệ quỹ.

+ Chứng khoán cơ cấu là chứng khoán cơ sở cấu thành danh mục chứng khoán của chỉ số tham chiếu.

+ Chứng chỉ quỹ ETF là loại chứng khoán xác nhận quyền sở hữu của nhà đầu tư đối với một phần vốn góp tại quỹ ETF. Mệnh giá chứng chỉ quỹ ETF là 10.000 đồng.

+ Một lô chứng chỉ quỹ ETF bao gồm tối thiểu 100.000 chứng chỉ quỹ ETF. Lô chứng chỉ quỹ là đơn vị giao dịch trong giao dịch hoán đổi danh mục giữa quỹ ETF và thành viên lập quỹ, nhà đầu tư.

Nói tóm lại, danh mục đầu tư của ETFs là các chỉ số mô phỏng rõ các chứng khoán tham khảo trên thị trường, chứ ETFs không thật sự nắm giữ cổ phiếu của bất kỳ công ty niêm yết trên thị trường.

CHƯƠNG 3: MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

3.1. Khái niệm về môi trường đầu tư và sự cần thiết nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế

3.1.1. Khái niệm

Theo từ điển tiếng Việt, khái niệm “môi trường” là những yếu tố hoặc trạng thái bên ngoài có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp với đối tượng. Vậy, môi trường đầu tư là những nhân tố bên ngoài (khách quan) của nước sở tại có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp tới hoạt động đầu tư. Hoạt động đầu tư là việc bỏ vốn ngày hôm nay để thu hồi lợi nhuận trong tương lai.

Như vậy từ khái niệm môi trường của một khách thể bao gồm vật chất, điều kiện hoàn cảnh, các đối tượng khác hay các điều kiện nào đó mà chúng bao quanh khách thể này hay các hoạt động khách thể diễn ra trong chúng ta có thể định nghĩa: *Môi trường đầu tư (theo nghĩa chung nhất) là tổng hòa các yếu tố bên ngoài liên quan đến hoạt động đầu tư như chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội, pháp luật, tài chính, cơ sở hạ tầng, năng lực thị trường, lợi thế của một quốc gia có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động của nhà đầu tư.*

3.1.2. Sự cần thiết nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế

3.1.2.1. Đối với doanh nghiệp

Mọi hoạt động đầu tư dù ở đâu (trong nước hay ngoài nước) suy cho cùng là để thu lợi nhuận, vì thế môi trường đầu tư hấp dẫn phải là một môi trường mà ở đó các hoạt động đầu tư có hiệu quả cao nhất, hạn chế thấp nhất mức độ rủi ro. Điều đó lại chịu ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố như: điều kiện tự nhiên, chế độ chính trị, chính sách và luật pháp. Các yếu tố xã hội, như truyền thống, văn hóa, tập quán và tôn giáo cũng tác động rất lớn tới hoạt động đầu tư và khả năng sinh lời của dự án đầu tư. Như vậy, việc nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế sẽ là căn cứ quan trọng để các nhà đầu tư quyết định có đầu tư hay không, đầu tư cái gì, lĩnh vực nào, ở đâu, quy mô dự án ra sao.

3.1.2.2. Đối với chính phủ

Hiện nay, hầu hết các quốc gia đều nhận thấy vai trò quan trọng của đầu tư quốc tế đối với sự phát triển kinh tế nên rất tích cực cải thiện môi trường đầu tư để hấp dẫn, thu hút nguồn vốn nước ngoài, đặc biệt làm nguồn vốn FDI. Việc nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế để các chính phủ thấy điểm mạnh, điểm yếu của quốc gia mình trong việc tạo lập môi trường kinh doanh tốt và trên cơ sở đó sẽ có chính sách, biện pháp thích hợp nhằm tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư. Các quốc gia khu vực Đông Nam Á trước khi xảy ra cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ năm 1997 rất ít chú ý tới việc cải thiện môi trường đầu tư vì nguồn vốn đầu tư nước ngoài chủ yếu là đầu tư gián tiếp vào bất động sản và thị trường chứng khoán. Sau cuộc khủng hoảng, các quốc gia đã rất tích cực cải thiện môi trường đầu tư để thu hút nguồn vốn FDI vì họ nhận thấy nguồn vốn này có vai trò đặc biệt quan trọng

cho tăng trưởng và phát triển, hơn nữa lại không là nguyên nhân gây ra khủng hoảng tài chính như nguồn vốn FPI.

3.2. Các yếu tố cấu thành môi trường đầu tư của một quốc gia (phân loại môi trường đầu tư)

Môi trường đầu tư cứng: Môi trường đầu tư cứng liên quan đến các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng kỹ thuật đảm bảo cho sự phát triển kinh tế vùng, quốc gia như: hệ thống cơ sở hạ tầng giao thông (đường sá, cầu cảng, sân bay, bến cảng...), hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống cung cấp năng lượng, nước v.v...

Môi trường đầu tư mềm: Môi trường đầu tư mềm bao gồm hệ thống các dịch vụ hành chính công, dịch vụ pháp lý liên quan đến hoạt động đầu tư (đặc biệt là các vấn đề liên quan đến chế độ đối xử và giải quyết các tranh chấp, khiếu nại), hệ thống các dịch vụ tài chính - ngân hàng, kế toán và kiểm toán v.v...

Cụ thể, môi trường đầu tư được cấu thành từ nhiều yếu tố mà theo Hội nghị Liên hiệp quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD), có thể tổng hợp thành 3 nhóm yếu tố sau:

3.2.1. Khung chính sách

Khung chính sách bao gồm hệ thống các quy định hành chính, luật pháp và chiến lược của nhà nước đề trên cơ sở đó chính phủ, các cơ quan thuộc chính phủ và địa phương điều hành hoạt động của nền kinh tế nhằm đạt được các mục tiêu phát triển trong từng giai đoạn lịch sử nhất định. Khung chính sách bao gồm hai cấp độ: khung chính sách quốc gia và khung chính sách quốc tế. Trong khi khung chính sách quốc tế bao gồm những nhân tố thuộc về các hiệp định đầu tư song phương và đa phương, các liên kết kinh tế quốc tế, thì khung chính sách quốc gia được chia làm hai nhóm là khung chính sách vòng trong và khung chính sách vòng ngoài. Khung chính sách vòng trong là những quy định của quốc gia liên quan trực tiếp đến hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài. Đó là những quy định liên quan tới việc thành lập và hoạt động của doanh nghiệp, những quy định về bảo hộ đầu tư và các tiêu chuẩn đối xử với các nhà đầu tư nước ngoài. Khung chính sách vòng ngoài là những chính sách liên quan gián tiếp đến FDI như chính sách thương mại, chính sách tư nhân hóa, chính sách M&A, chính sách thuế, tài chính...

Khung chính sách kinh tế nằm trong nhóm môi trường đầu tư mềm trong hệ thống môi trường đầu tư của các quốc gia. Khung chính sách không phải là hàng loạt các nguyên tắc bắt buộc áp đặt trên cơ sở của chính phủ mà nó là một công cụ hữu hiệu để giúp các chính phủ xác định vai trò của các vấn đề quan trọng nếu các chính phủ muốn tạo ra một môi trường kinh doanh hấp dẫn đối với các nhà đầu tư. Điều đầu tiên các nhà đầu tư quan tâm khi quyết định đầu tư vào một quốc gia là khung chính sách, bởi vì khung chính sách có ảnh hưởng trực tiếp tới khả năng sinh lợi của nguồn vốn đầu tư, dưới các khía cạnh khác nhau như:

- Tốc độ tăng trưởng của thị trường;
- Khả năng tiếp cận thị trường khu vực và thế giới của nhà đầu tư;

- Sự tin cậy và sự ưa chuộng của người tiêu dùng cũng như khả năng thanh toán của người tiêu dùng;
- Cơ cấu thị trường v.v...

3.2.2. Các yếu tố kinh tế

Nhóm các yếu tố kinh tế là tổng thể các nhân tố hữu hình và vô hình, có sẵn (trời cho) và tạo ra cấu thành của một nền kinh tế và cũng là thước đo để đánh giá “tâm vóc” của nền kinh tế quốc gia. Yếu tố kinh tế là mục tiêu nghiên cứu, là mối quan tâm hàng đầu của bất kỳ nhà đầu tư nào.

Với mục tiêu tối thượng là tạo ra lợi nhuận cho nhà đầu tư, các yếu tố sau đây cần được quan tâm tìm hiểu:

- Tính sẵn có của nguồn nguyên liệu;
- Lao động sẵn có giá rẻ và có tay nghề;
- Cơ sở hạ tầng (hệ thống giao thông các loại, điện nước, thông tin liên lạc...);
- Tài sản đặc biệt (công nghệ, phát minh, thương hiệu)...

Trước đây, yếu tố quan trọng nhất và quyết định của một nước tiếp nhận vốn đầu tư trong việc thu hút và hấp dẫn FDI là nguồn tài nguyên thiên nhiên sẵn có. Nhưng từ sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai tới nay, yếu tố nguồn tài nguyên thiên nhiên sẵn có mất dần đi vai trò quan trọng của mình và tính hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài cũng giảm dần. Lý do là người ta cho rằng FDI mang lại lợi thế so sánh cho thương mại hơn là đầu tư. Việc đầu tư chỉ được khi một quốc gia có tài nguyên thừa nhưng lại không có đủ vốn cũng như trình độ kỹ thuật cao để khai thác và bán nguyên liệu thô trên thế giới. Hơn nữa, khi đầu tư vào ngành khai thác tài nguyên thiên nhiên của một quốc gia thì các nhà đầu tư sẽ mất nhiều chi phí cho việc trang bị cơ sở hạ tầng để đưa nguyên liệu thô đó ra khỏi biên giới, và điều đó cũng sẽ làm tăng các chi phí đầu tư.

Khi tìm kiếm hiệu quả và lợi nhuận ở các nước nhận đầu tư, nhà đầu tư còn thường phải quan tâm đến các yếu tố sau:

- Chi phí thực cho các nguyên liệu và các tài sản kể trên được điều chỉnh theo năng suất lao động;
- Chi phí các yếu tố đầu vào khác, đặc biệt là chi phí vận tải, thông tin và các yếu tố trung gian;
- Hiệp định khu vực cho phép tiếp cận mạng lưới thị trường khu vực.

3.2.3. Yếu tố tạo điều kiện thuận lợi cho kinh doanh

Các yếu tố tạo điều kiện cho kinh doanh tại nước nhận đầu tư là các biện pháp mà chính phủ hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của nhà đầu tư nước ngoài gồm: hoạt động xúc tiến đầu tư, các biện pháp khuyến khích đầu tư (miễn, giảm thuế, thuế ưu đãi, ưu đãi thuê mặt bằng...); các biện pháp nhằm giảm tiêu cực phí (minh bạch và đơn giản hóa thủ tục hành chính, tăng hiệu quả công tác quản lý, giám và loại trừ tham nhũng); các biện pháp cải thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ tiện ích, công cộng nhằm nâng cao chất lượng sống của con người.

+ Hoạt động xúc tiến đầu tư gồm việc quảng bá ra bên ngoài về hình ảnh, chính sách, lợi thế, tiềm năng của nước nhận đầu tư nhằm cung cấp thông tin trung thực nhất, cập nhật nhất để nhà đầu tư hiểu đúng về môi trường kinh doanh của quốc gia mình. Mục đích của hoạt động này là tăng cường thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài. Ngày nay, các biện pháp xúc tiến đầu tư ngày càng có vị trí quan trọng. Các biện pháp phát sinh đầu tư có thể là chiến dịch email trực tiếp hoặc điện thoại hoặc tuyên truyền, truyền thông đầu tư vào một ngành công nghiệp nhất định, nhưng quan trọng và hiệu quả hơn là hoạt động xúc tiến hướng tới các công ty có khả năng vốn, công nghệ và thiện chí đầu tư. Dịch vụ tư vấn đầu tư cũng là một thành phần quan trọng trong hoạt động xúc tiến đầu tư ở các nước đang phát triển. Tư vấn đầu tư bao gồm phổ biến, hướng dẫn các bước khác nhau của quá trình chấp nhận đầu tư và hỗ trợ để có được giấy phép đầu tư cũng như các thủ tục và hỗ trợ sau đầu tư. Các dịch vụ này sẽ giúp các nhà đầu tư yên tâm hơn khi đầu tư vào một quốc gia mà bản thân họ chưa hiểu nhiều về môi trường kinh doanh, giúp giảm bớt các khoản chi phí không cần thiết.

+ Các biện pháp khuyến khích đầu tư là những biện pháp của chính phủ nước sở tại, là lợi thế kinh tế có thể đo lường được đối với một doanh nghiệp (nhà đầu tư) nhất định, nhằm tăng tỷ lệ lợi nhuận và giảm các chi phí cũng như rủi ro. Các hình thức khuyến khích đầu tư chủ yếu là khuyến khích về tài khóa như giảm tỷ lệ thuế thu nhập doanh nghiệp, trợ cấp đầu tư và tái đầu tư, miễn giảm thuế, khuyến khích về tài chính như hỗ trợ của chính phủ dưới dạng tín dụng trợ cấp, tham gia vốn nhà nước, bảo hiểm tín dụng của chính phủ. Ngoài ra, còn có các ưu đãi về thị trường như hỗ trợ độc quyền, bảo vệ cạnh tranh nhập khẩu, các hợp đồng chính phủ ưu tiên (trong các chương trình mua sắm công) và đối xử ưu đãi về trao đổi ngoại hối và dịch vụ cơ sở hạ tầng.

+ Biện pháp kiểm soát các loại tiêu cực phí và đảm bảo công bằng các dịch vụ tiện ích. Đây là yếu tố có thể giảm sự hấp dẫn đối với nhà đầu tư nếu không kiểm soát được chặt chẽ tình trạng quan liêu, tham nhũng và cửa quyền các cơ quan công quyền. Hiện nay, tình trạng này rất phổ biến ở các nước đang và chậm phát triển và là mối lo không chỉ của các doanh nghiệp nước ngoài mà còn cả các doanh nghiệp trong nước muốn làm ăn bình đẳng và cạnh tranh lành mạnh.

+ Các dịch vụ hỗ trợ sau đầu tư là các biện pháp, quy định của chính phủ nhằm tạo điều kiện cho các nhà đầu tư thiết lập các chi nhánh ở nước ngoài để giải quyết các công việc hàng ngày. Một khi nhà đầu tư làm ăn có hiệu quả thì họ sẽ muốn duy trì hoạt động của mình lâu dài ở nước sở tại bằng cách tái đầu tư thu nhập của mình (tái đầu tư). Mặt khác, khi tỷ lệ tái đầu tư càng lớn, số các nhà đầu tư mong muốn tái đầu tư ở một nước tiếp nhận đầu tư càng tăng, thì chứng tỏ môi trường đầu tư của nước đó tốt, hấp dẫn và vì thế cũng sẽ lôi kéo các nhà đầu tư khác cũng tham gia đầu tư vào quốc gia đó.

Chẳng hạn như, hỗ trợ đầu tư bằng cách hỗ trợ phát triển nhà ở và công trình dịch vụ, tiện ích công cộng cho người lao động trong khu công nghiệp, khu công nghệ cao, khu kinh tế:

Ở những địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội gặp nhiều khó khăn trong bố trí quỹ đất phát triển nhà ở, công trình dịch vụ, tiện ích công cộng cho người lao động trong khu công nghiệp, cơ quan nhà nước có thẩm quyền quyết định việc điều chỉnh quy hoạch khu công nghiệp để dành một phần

diện tích đất phát triển nhà ở, công trình dịch vụ, tiện ích công cộng. Căn cứ vào tình hình cụ thể của từng địa phương, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh trình Thủ tướng Chính phủ quyết định thành lập quy hoạch và bố trí quỹ đất để phát triển nhà ở, công trình dịch vụ, tiện ích công cộng cho người lao động làm việc trong khu công nghiệp, khu công nghệ cao, khu kinh tế hoặc giao cho đơn vị sự nghiệp có thu làm nhà đầu tư dự án đầu tư xây dựng và kinh doanh kết cấu hạ tầng kỹ thuật khu công nghiệp, khu chế xuất.

3.2.4. Cách tiếp cận khác

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

** Môi trường chính trị xã hội*

Sự ổn định của chế độ chính trị, quan hệ các đảng phái đối lập và vai trò kinh tế của họ, sự ủng hộ của quần chúng, của các đảng phái, tổ chức xã hội và của quốc tế đối với chính phủ cầm quyền, năng lực điều hành và phẩm chất đạo đức của đội ngũ lãnh đạo đất nước, ý thức dân tộc và tinh thần tiết kiệm của nhân dân, mức độ an toàn và an ninh trật tự xã hội.

** Môi trường pháp lý và hành chính*

Tính đầy đủ và đồng bộ của hệ thống pháp luật; tính rõ ràng, công bằng và ổn định của hệ thống pháp luật; khả năng thực thi pháp luật; khả năng bảo vệ quyền lợi nhà đầu tư của pháp luật; những ưu đãi và hạn chế dành cho các đầu tư của hệ thống pháp luật; thủ tục hành chính và hải quan.

** Môi trường kinh tế và tài nguyên*

Chính sách kinh tế; các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội (GDP, GDP/người, GNP); tỷ lệ tiết kiệm quốc gia; các luồng vốn đầu tư cho phát triển; dung lượng thị trường và sức mua của thị trường; tài nguyên thiên nhiên và khả năng khai thác; tính cạnh tranh tổng thể của nền kinh tế; tình hình buôn lậu và khả năng kiểm soát; chính sách bảo hộ thị trường nội địa; hệ thống thông tin kinh tế.

** Môi trường tài chính*

Các chính sách tài chính (thu chi tài chính, mở tài khoản, vay vốn, lãi suất, chuyển lợi nhuận về nước,...); các chỉ tiêu đánh giá nền tài chính quốc gia (cán cân thương mại quốc tế, cán cân thanh toán quốc tế, nợ quốc gia, tỷ lệ lạm phát); tỷ giá hối đoái và khả năng điều tiết của nhà nước; khả năng tự do chuyển đổi của đồng tiền; hiệu quả hoạt động của hệ thống ngân hàng; hoạt động của thị trường tài chính; hệ thống thuế và lệ phí; khả năng đầu tư chính phủ cho phát triển; giá cả hàng hóa;...

** Môi trường cơ sở hạ tầng*

Hệ thống đường sá, cầu cống, sân bay, cảng,...; mức độ thỏa mãn các dịch vụ điện, nước, bưu chính viễn thông, khách sạn,...; khả năng thuê đất và sở hữu nhà; chi phí thuê đất, đền bù giải tỏa, thuê nhà; chi phí dịch vụ vận tải, điện, nước, thông tin liên lạc...

** Môi trường lao động*

Nguồn lao động và giá cả nhân công lao động; trình độ của đội ngũ cán bộ quản lý và công nhân; cường độ lao động và năng suất lao động; tính cần cù và kỷ luật lao động; tình hình đình công, bãi công; hệ thống giáo dục đào tạo; sự hỗ trợ của chính phủ cho phát triển nguồn nhân lực.

** Môi trường quốc tế*

Quan hệ ngoại giao của chính phủ; quan hệ thương mại, mức độ được hưởng ưu đãi MFN (Most Favored Nation – Tối huệ quốc) và GSP (Generalized Systems of Preferences – Hệ thống ưu đãi phổ cập) của các nước này; hợp tác kinh tế quốc tế (tham gia vào các khối kinh tế, diễn đàn kinh tế thế giới); mức độ của về kinh tế và tài chính với thị trường bên ngoài... Tóm lại, các nhân tố của môi trường quốc tế là các yếu tố thuộc môi trường kinh tế, chính trị, xã hội toàn cầu có ổn định hay không, có thuận lợi hay không thuận lợi cho nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư cũng như cho chính chủ đầu tư khi tiến hành hoạt động đầu tư ra nước ngoài. Để nâng cao năng lực cạnh tranh trong thu hút FDI, các nước sẽ phải cải tiến môi trường đầu tư, tạo thuận lợi và đưa ra những ưu đãi cho FDI. Nước nào xây dựng được môi trường đầu tư có sức hấp dẫn cao hơn thì nước đó sẽ có khả năng thu hút được nhiều FDI hơn.

3.3. Các tiêu chí đánh giá môi trường đầu tư quốc tế

3.3.1. Chỉ số cạnh tranh toàn cầu Global Competitiveness Index (GCI)

3.3.1.1. Giới thiệu chỉ số cạnh tranh toàn cầu GCI

Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu (Global Competitiveness Report - GCR) là một báo cáo thường niên do Diễn đàn kinh tế thế giới (World Economic Forum - WEF) thực hiện, xuất bản lần đầu vào năm 1979. Báo cáo này nghiên cứu và xem xét các nhân tố ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh (NLCT) của các quốc gia. Thời gian đầu, báo cáo nhằm mục tiêu đưa ra các vấn đề và thúc đẩy thảo luận giữa các bên có liên quan về chiến lược và chính sách để giúp các quốc gia khắc phục các trở ngại và cải thiện năng lực cạnh tranh. Từ năm 2005, Diễn đàn kinh tế thế giới sử dụng Chỉ số Năng lực cạnh tranh toàn cầu (Global Competitiveness Index - GCI) như một công cụ để đo lường các yếu tố kinh tế vi mô và vĩ mô ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh quốc gia; những điểm mạnh, điểm yếu của nền kinh tế các nước. Xếp hạng của Diễn đàn kinh tế thế giới cũng phản ánh các nhân tố ảnh hưởng tới môi trường kinh doanh của một quốc gia, vốn cũng là các yếu tố cơ bản đối với tăng trưởng kinh tế bền vững.

Chỉ số GCI được xây dựng dựa trên mô hình lý thuyết đơn giản nhưng vững chắc trong khi vẫn đảm bảo khả năng mở rộng nghiên cứu và giúp các nhà hoạch định chính sách hiểu được thực tế. Trước năm 2018, khung chỉ số GCI được thiết kế dựa trên cơ sở lý thuyết nhằm tạo ra một khung khổ chung nhưng vẫn phản ánh được điều kiện cụ thể của từng quốc gia. Theo đó, khung chỉ số GCI có ba nền tảng, gồm: (1) Các lợi thế tự nhiên, (2) NLCT vĩ mô và (3) NLCT vi mô.

Trong bối cảnh công nghệ thay đổi mạnh mẽ, phân cực chính trị và sự phục hồi kinh tế mong manh, Diễn đàn kinh tế thế giới đã thay đổi cách thức đánh giá và xếp hạng năng lực cạnh tranh toàn cầu, chú trọng tới yếu tố thúc đẩy tăng trưởng trong dài hạn và nâng cao thu nhập của người dân. Với cách tiếp cận mới, chỉ số này có tên gọi mới là Năng lực cạnh tranh toàn cầu 4.0 (GCI 4.0). Năm 2017, Diễn đàn kinh tế thế giới vẫn đánh giá và xếp hạng năng lực cạnh tranh toàn cầu, nhưng bổ sung thêm chỉ số Năng lực cạnh tranh toàn cầu 4.0 để tham khảo. Năm 2018, Diễn đàn kinh tế thế giới chính thức áp dụng phương pháp mới và công bố Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu 2018 với việc đánh giá và xếp hạng chỉ số Năng lực cạnh tranh toàn cầu 4.0. Do cách tiếp cận khác nhau nên xếp hạng Năng lực cạnh tranh toàn cầu 4.0 không so sánh được với xếp hạng Năng lực cạnh tranh toàn cầu trước đây.

3.3.1.2. Đối tượng và phương pháp điều tra chỉ số năng lực cạnh tranh toàn cầu GCI

Các bảng xếp hạng được tính toán từ cả hai dữ liệu: công khai và chấp hành khảo sát ý kiến, một cuộc khảo sát toàn diện hàng năm tiến hành do Diễn đàn Kinh tế Thế giới cùng với mạng lưới của Viện đối tác (viện nghiên cứu hàng đầu về các tổ chức, doanh nghiệp) ở các nước được khảo sát trong Báo cáo (GCR). Báo cáo cạnh tranh toàn cầu (GCR) bao gồm 133 quốc gia thông qua 12 trụ cột của mình để khảo sát khả năng cạnh tranh. Khả năng cạnh tranh liên quan đến 110 chỉ tiêu, 80% của các chỉ số đều dựa trên hành khảo sát ý kiến và 20% được định lượng trong thực tế như: Tổng sản phẩm quốc nội (GDP), Chi tiêu chính phủ, Tỷ lệ lạm phát, chi tiêu cho Giáo dục và thuế. Cuộc điều tra được thiết kế để nắm bắt một loạt các yếu tố ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh của một nền kinh tế. Bản báo cáo cũng bao gồm các danh sách toàn diện những điểm mạnh và điểm yếu chính của các nước, từ đó mỗi quốc gia có thể xác định các ưu tiên chính cho cải cách chính sách của nước mình.

Việc xếp hạng năng lực cạnh tranh cạnh tranh toàn cầu dựa trên chỉ số năng lực cạnh tranh toàn cầu (GCI), được phát triển cho Diễn đàn Kinh tế Thế giới bởi Sala-iMartin và được giới thiệu vào năm 2004. Chỉ số GCI đánh giá dựa trên 12 chỉ tiêu của khả năng cạnh tranh, cung cấp một bức tranh toàn diện của phong cảnh cạnh tranh ở các nước trên thế giới ở mọi giai đoạn phát triển. Các trụ cột bao gồm: Các tổ chức, Cơ sở hạ tầng, Ổn định kinh tế vĩ mô, Y tế và giáo dục tiểu học, Giáo dục và đào tạo bậc cao hơn, hiệu quả hàng hoá thị trường, hiệu quả thị trường lao động, sự phát triển của thị trường tài chính, sẵn sàng về công nghệ, Quy mô thị trường, sự phát triển của kinh doanh, và đổi mới công nghệ.

3.3.1.3. Mô tả về phương pháp tính điểm của GCI

The Global Competitiveness Index (GCI) được tạo thành từ hơn 113 biến, trong đó khoảng một hai phần ba đến từ những ý kiến chấp hành khảo sát, và một phần ba đến từ các nguồn công khai. Các biến được tổ chức thành 12 cột chỉ số, với mỗi cột trụ đại diện cho một khu vực được coi như là một yếu tố quyết định của khả năng cạnh tranh. 12 cột chỉ số này được xếp thành 3 nhóm:

A- Nhóm chỉ số về các yêu cầu cơ bản (Basic Requirements)

1. Thể chế (25%)
2. Cơ sở hạ tầng (25%)
3. Ổn định kinh tế vĩ mô (25%)
4. Y tế và giáo dục tiểu học (25%)

B- Nhóm chỉ số nâng cao hiệu quả (Efficiency Enhancers)

5. Đào tạo và giáo dục bậc cao hơn (17%)
6. Hiệu quả của thị trường hàng hoá (17%)
7. Hiệu quả của thị trường lao động (17%)
8. Sự phát triển của thị trường tài chính (17%)
9. Công nghệ tiên tiến (17%)
10. Quy mô thị trường (17%)

C- Nhóm chỉ số về sự đổi mới và sự phát triển của các nhân tố (Innovation and sophistication factor)

11. Sự phát triển của hệ thống kinh doanh (50%)
12. Đổi mới công nghệ (50%)



3.3.1.4. Cách tiếp cận trong đánh giá Năng lực cạnh tranh toàn cầu 4.0

Chỉ số Năng lực cạnh tranh toàn cầu 4.0 được xác định dựa trên một tập hợp mới các nhân tố ảnh hưởng tới năng suất trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghiệp 4.0. Chỉ số này đánh giá các yếu tố quyết định mức độ năng suất của một quốc gia – động lực quan trọng nhất để cải thiện mức sống trong dài hạn. GCI 4.0 đo lường theo 12 động lực (trụ cột) của năng suất (xem Hình dưới); đánh giá được các nội dung quan trọng như nguồn nhân lực, mức độ sáng tạo, đổi mới, mức độ kháng cự với các cú sốc bên ngoài và sự nhạy bén. Những nội dung này được thể hiện qua các yếu tố quan trọng mới khác (ví dụ như: văn hoá doanh nhân, doanh nghiệp có ý tưởng đột phá, sự phối hợp của nhiều bên liên quan, tư duy phản biện, niềm tin của xã hội,...), bên cạnh những yếu tố truyền thống (như ứng dụng công nghệ thông tin (CNTT), cơ sở hạ tầng, ổn định kinh tế vĩ mô, quyền tài sản,...).

Giống với chỉ số GCI trước đây, GCI 4.0 cũng dựa trên các trụ cột (12 trụ cột). Có tổng số 98 chỉ số được đánh giá, được nhóm thành 4 mục là: môi trường kinh doanh, nguồn nhân lực, thị trường và hệ sinh thái đổi mới sáng tạo. 12 trụ cột trong GCI 4.0 phản ánh quy mô và mức độ phức tạp của các yếu tố động lực thúc đẩy tăng năng suất và năng lực cạnh tranh. Những trụ cột này bao gồm: Thể chế; Cơ sở hạ tầng; Mức độ ứng dụng CNTT; Ổn định kinh tế vĩ mô; Y tế; Kỹ năng; Thị trường hàng hoá; Thị trường lao động; Thị trường tài chính; Quy mô thị trường; Mức độ năng động và đa dạng

trọng kinh doanh; và Năng lực đổi mới, sáng tạo. Trong số 98 chỉ tiêu đánh giá GCI 4.0, chỉ có 34 chỉ tiêu là được giữ lại từ phương pháp đánh giá trước đây (GCI)1 , trong khi có tới 64 chỉ tiêu mới.

Cách tiếp cận của GCI 4.0 tạo ra một sân chơi bình đẳng cho tất cả các nền kinh tế. Trong nửa sau của thế kỷ 20, con đường phát triển dường như khá rõ ràng: các nền kinh tế có thu nhập thấp hơn dự kiến sẽ phát triển thông qua công nghiệp hóa trong các ngành tận dụng lao động tay nghề thấp. Trong bối cảnh của cuộc cách mạng công nghiệp (CMCN) 4.0, trình tự này đã trở nên ít rõ ràng hơn, đặc biệt là chi phí công nghệ và vốn thấp hơn bao giờ hết nhưng việc sử dụng thành công phụ thuộc vào một số các yếu tố khác. Do mức độ phức tạp về ưu tiên chính sách ngày càng tăng, GCI 4.0 áp dụng trọng số bằng nhau cho các trụ cột thay vì theo giai đoạn phát triển hiện tại của đất nước.

Tạo môi trường kinh doanh thuận lợi		Thị trường	
	Trụ cột 1 Thế chế		Trụ cột 7 Thị trường hàng hoá
	Trụ cột 2 Cơ sở hạ tầng		Trụ cột 8 Thị trường lao động
	Trụ cột 3 Ứng dụng CNTT		Trụ cột 9 Thị trường tài chính
	Trụ cột 4 Ổn định kinh tế vĩ mô		Trụ cột 10 Quy mô thị trường
Nguồn nhân lực		Hệ sinh thái đổi mới sáng tạo	
	Trụ cột 5 Y tế		Trụ cột 11 Năng động trong kinh doanh
	Trụ cột 6 Kỹ năng		Trụ cột 12 Năng lực đổi mới sáng tạo

Hình: Cách tiếp cận đo lường GCI 4.0

(Nguồn: Tìm hiểu về chỉ số Năng lực cạnh tranh 4.0 (GCI 4.0) của Diễn đàn kinh tế thế giới, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương - Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

Về bản chất, chỉ số GCI 4.0 tạo sân chơi bình đẳng cho mỗi nền kinh tế để xác định con đường phát triển của họ. Trong khi trình tự phụ thuộc vào mức độ ưu tiên của mỗi nền kinh tế, chỉ số này cho rằng các nền kinh tế cần phải toàn diện trong cách tiếp cận năng lực cạnh tranh thay vì chỉ tập trung vào một yếu tố cụ thể. Một trụ cột có hiệu quả tốt không thể bù đắp cho sự yếu kém của một trụ cột khác. Chẳng hạn, đầu tư vào công nghệ mà không đầu tư vào các kỹ năng số sẽ không mang lại hiệu quả năng suất cao. Để nâng cao năng lực cạnh tranh, không thể bỏ qua khu vực nào. Năm 2018, Diễn đàn kinh tế thế giới đo lường năng lực cạnh tranh 4.0 đối với 140 nền kinh tế.

* Dữ liệu đánh giá Năng lực cạnh tranh toàn cầu 4.0

Chỉ số xếp hạng năng lực cạnh tranh toàn cầu của Diễn đàn kinh tế thế giới dựa trên số liệu kinh tế được chính các nước tham gia khảo sát công bố (hard data) và kết quả từ khảo sát ý kiến các

doanh nghiệp và chuyên gia kinh tế (soft data). Trong 98 chỉ tiêu được đánh giá, có 44 chỉ tiêu lấy kết quả từ bảng khảo sát của WEF; 94 chỉ tiêu còn lại lấy dữ liệu từ các nguồn, báo cáo khác. Các số liệu thống kê như tỷ lệ nhập học, nợ chính phủ, thâm hụt ngân sách và tuổi thọ được tham khảo từ các tổ chức quốc tế như Tổ chức Giáo dục, Khoa học và Văn hoá của Liên Hợp Quốc (UNESCO), Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) và Tổ chức y tế thế giới (WHO). Chỉ số GCI cũng sử dụng dữ liệu từ kết quả khảo sát hàng năm về ý kiến các doanh nghiệp và chuyên gia kinh tế của Diễn đàn kinh tế thế giới.

** Cách tính điểm GCI 4.0*

- Cách tính điểm chỉ số GCI

Điểm chỉ số GCI giao động từ 0-100 điểm, tính bằng trung bình cộng của điểm 12 trụ cột. Mỗi trụ cột được tính bằng điểm trung bình của các chỉ tiêu thành phần. Từng chỉ tiêu thành phần lại được tính bằng điểm trung bình của các chỉ tiêu nhỏ hơn (nếu được quy định). Cách thức này thay thế cho phương pháp tính có trọng số tùy theo mức độ phát triển của các nền kinh tế trước đây. Phương pháp mới được cho là phù hợp trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0 khi mà các yếu tố cạnh tranh có tác động như nhau đến tất cả các nền kinh tế bất kể trình độ thu nhập đến đâu.

- Cách tính điểm chỉ tiêu

98 chỉ tiêu được tính điểm từ 0-100 điểm theo cách tiếp cận nhỏ nhất-lớn nhất. Công thức tính cụ thể là:

$$score_{i,c} = \underbrace{\left(\frac{value_{i,c} - wp_i}{frontier_i - wp_i} \right)}_{\alpha} * 100$$

Trong đó:

score_{i,c} là điểm số chỉ tiêu i của nền kinh tế c;

value_{i,c} là giá trị thô của chỉ tiêu i của nền kinh tế c;

wp_i là giá trị mà tại đó hoặc thấp hơn thì điểm số là 0;

frontier_i là giá trị tương ứng với giá trị lý tưởng mà tại đó hoặc cao hơn thì điểm số là 100.

Trong trường hợp các chỉ số có giá trị cao hơn tương ứng với kết quả kém hơn (ví dụ như tỷ lệ khủng bố đối với tổn thất điện năng), điểm số được chuẩn hóa trở thành 100 - α.

Giá trị thô của mỗi chỉ tiêu được tính như sau: Đối với các chỉ tiêu đo bằng kết quả bảng khảo sát của WEF, giá trị thô của mỗi chỉ tiêu là điểm trung bình của kết quả các phiếu trả lời hợp lệ, được chấp nhận từ nền kinh tế đó sau khi loại 9 bỏ sai số. Với một số chỉ tiêu, WEF áp dụng cách tính lấy trọng số đối với điểm số của cả năm 2017 và 2018 để ra kết quả giá trị thô cuối cùng. Đối với các chỉ tiêu đo bằng nguồn dữ liệu từ bên ngoài, báo cáo GCI 2018 sẽ nêu rõ lấy kết quả năm nào, từ nguồn nào.

3.3.2. Chỉ số Xúc tiến thương mại toàn cầu Enabling Trade Index (ETI)

3.3.2.1. Giới thiệu về chỉ số ETI

Chỉ số Xúc tiến Thương mại toàn cầu do World Economic Forum (WEF) xây dựng và công bố. Chỉ số này được giới thiệu lần đầu tiên trong Báo cáo xúc tiến thương mại toàn cầu (The Global Enabling Trade Report) năm 2008. Đây được xem là chỉ số đánh giá toàn diện nhất về môi trường thương mại của các nước. Bởi phương pháp mà WEF xây dựng chỉ số Xúc tiến Thương mại là tổng hợp từ nhiều chỉ số phụ bao quát nhiều khía cạnh, mà các yếu tố này tác động đến thương mại quốc tế hay độ mở cửa của các quốc gia. Hay nói cách khác, ETI không chỉ đo lường một yếu tố thúc đẩy thương mại, mà tổng hợp tác động của nhiều yếu tố nhằm đánh giá một cách tổng quát mức độ thuận lợi cho hoạt động thương mại tại mỗi quốc gia.

Do tính chất tổng hợp như vậy, dữ liệu của ETI bao gồm cả dữ liệu khảo sát và số liệu thực tế được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau. Trải qua nhiều kỳ báo cáo, WEF đã thay đổi cấu trúc của chỉ số ETI khá nhiều lần để phù hợp hơn với các lý thuyết khoa học hiện đại. Tuy nhiên điều này lại ảnh hưởng đến khả năng so sánh về chỉ số này giữa các năm trong báo cáo mà WEF công bố.

3.3.2.2. Khung đánh giá chỉ số Xúc tiến Thương mại toàn cầu 2016

Chỉ số Xúc tiến Thương mại đánh giá mức độ mà các nền kinh tế có thể chế, chính sách, cơ sở hạ tầng và dịch vụ tạo điều kiện cho dòng chảy tự do của hàng hóa qua biên giới và đến đích của họ. Do đó, phạm vi của ETI rộng hơn nhiều so với tạo thuận lợi thương mại như được hầu hết các tổ chức quốc tế, bao gồm cả Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), tiếp cận, tập trung vào việc đơn giản hóa và hài hòa hóa các thủ tục thương mại quốc tế, đặc biệt là trong bối cảnh của Hiệp định Tạo thuận lợi Thương mại (Trade Facilitation Agreement – TFA). Mặc dù không phải là đối tượng duy nhất của ETI, quản lý biên giới là đặc điểm nổi bật trong ETI. Trên thực tế, trụ cột 3 hiện được dành riêng cho chủ đề này, trong khi trụ cột 4 đến 6 bao gồm một số chỉ số nắm bắt các khái niệm được đề cập trong Hiệp định TFA.

Là một chỉ số tổng hợp, ETI bao gồm tổng hợp các chỉ số riêng lẻ đo lường các yếu tố tạo điều kiện thương mại khác nhau. Các yếu tố này được tổ chức thành bảy trụ cột (pillars), lần lượt được tổ chức thành bốn nhóm ô lớn hơn, được gọi là chỉ mục con (subindex).

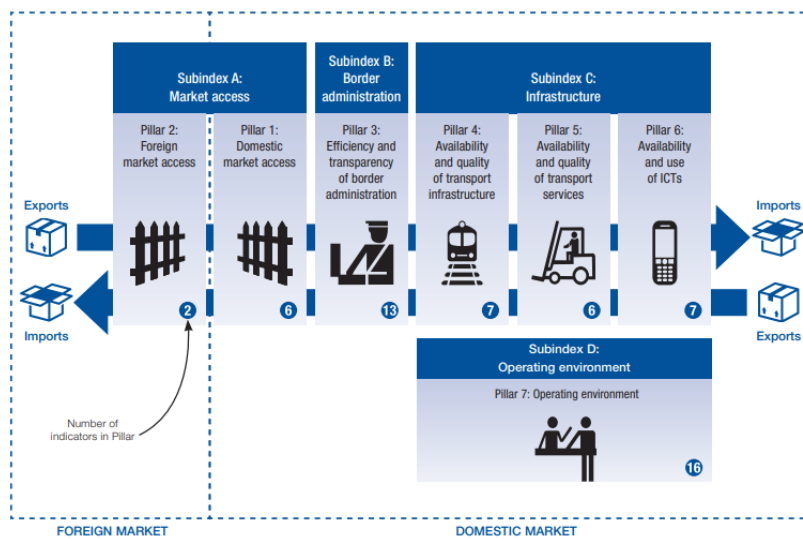
A. Tiếp cận thị trường (Market Access)

Chỉ mục con này đo lường mức độ và mức độ phức tạp của chế độ thuế quan của một quốc gia, cũng như các hàng rào thuế quan phải đối mặt và các ưu đãi mà các nhà xuất khẩu của quốc gia đó được hưởng ở thị trường nước ngoài. Có hai trụ cột trong chỉ mục con này:

- *Trụ cột 1*: Tiếp cận thị trường trong nước (6 chỉ tiêu). Trụ cột này đánh giá mức độ và mức độ phức tạp của việc bảo hộ thuế quan của một quốc gia do kết quả của chính sách thương mại của quốc gia đó. Thành phần này bao gồm:

- + Mức thuế trung bình có trọng số thương mại hiệu quả do một quốc gia áp dụng,
- + Tỷ trọng hàng hóa nhập khẩu miễn thuế,
- + Mức độ phức tạp của cơ chế thuế quan, được đo lường thông qua phương sai thuế quan,
- + Mức độ phổ biến của các đỉnh thuế
- + Mức thuế cụ thể
- + Số lượng thuế quan riêng biệt.

- *Trụ cột 2*: Tiếp cận thị trường nước ngoài (2 chỉ tiêu). Trụ cột này đánh giá các hàng rào thuế quan mà các nhà xuất khẩu của một quốc gia phải đối mặt tại các thị trường đích. Nó bao gồm các mức thuế trung bình mà quốc gia phải đối mặt cũng như biên độ ưu đãi tại các thị trường đích được đàm phán thông qua các hiệp định thương mại song phương hoặc khu vực, hoặc được cấp dưới hình thức ưu đãi thương mại.



Hình: Khung chỉ số Xúc tiến Thương mại toàn cầu

(Nguồn: *The Enabling Trade Index 2016, World Economic Forum*)

B. Quản lý biên giới (*Border administration*)

Chỉ mục con này đánh giá bao gồm một trụ cột duy nhất:

Trụ cột 3: Hiệu quả và minh bạch của quản lý biên giới (13 chỉ tiêu). Trụ cột này đánh giá hiệu quả và tính minh bạch của quản lý biên giới. Cụ thể hơn, nó nắm bắt được hiệu quả, tính minh bạch và các chi phí liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hóa. Nó bao gồm đánh giá phạm vi, chất lượng và tính toàn diện của các dịch vụ chính do hải quan và các cơ quan liên quan cung cấp, và thời gian trung bình, chi phí và số lượng chứng từ cần thiết cho hàng hóa xuất nhập khẩu. Trụ cột cũng đánh

giá khả năng dự đoán thời gian của các thủ tục biên giới, cũng như tính minh bạch của quy trình — được đo lường bằng tính sẵn có và chất lượng của thông tin do các cơ quan biên giới cung cấp — và mức độ phổ biến của tham nhũng.

C. Cơ sở hạ tầng (Infrastructure)

Chỉ mục con này đánh giá tính sẵn có và chất lượng của cơ sở hạ tầng giao thông của một quốc gia, các dịch vụ liên quan và cơ sở hạ tầng thông tin liên lạc, cần thiết để tạo thuận lợi cho việc di chuyển hàng hóa trong nước và qua biên giới. Nó bao gồm ba trụ cột:

- *Trụ cột 4*: Tính sẵn có và chất lượng của hạ tầng giao thông (7 chỉ tiêu). Trụ cột này đo lường mức độ sẵn có và chất lượng của cơ sở hạ tầng trong nước đối với bốn phương thức vận tải chính: cơ sở hạ tầng đường bộ, đường hàng không, đường sắt và cảng biển. Khả năng kết nối hàng không và đường biển cũng được đánh giá.

- *Trụ cột 5*: Mức độ sẵn có và chất lượng dịch vụ vận tải (6 chỉ tiêu). Một bổ sung cần thiết cho trụ cột trước đó, trụ cột này đánh giá tính sẵn có và chất lượng của các dịch vụ vận tải, bao gồm sự hiện diện và năng lực của các công ty vận tải biển và hậu cần trong nước, cũng như sự dễ dàng, chi phí và kịp thời của việc vận chuyển. Ngoài ra, trụ cột này bao gồm thước đo hiệu quả buru chính.

- *Trụ cột 6*: Tính sẵn có và sử dụng CNTT và truyền thông (7 chỉ số). Trụ cột này đánh giá mức độ sẵn có và chất lượng của công nghệ thông tin và truyền thông (ICTs) ở một quốc gia, được ước tính gần bằng mức độ sử dụng điện thoại di động và Internet của dân số nói chung, của các công ty để giao dịch kinh doanh và của chính phủ để tương tác với người dân. Nó cũng tính đến chất lượng truy cập internet, vì truy cập băng thông rộng đã trở thành tiêu chuẩn, để tận dụng đầy đủ tiềm năng của internet.

D. Môi trường hoạt động (Operating environment)

Chỉ mục con này bao gồm một trụ cột duy nhất:

Trụ cột 7: Môi trường hoạt động (16 chỉ tiêu). Trụ cột này đánh giá chất lượng môi trường hoạt động của một quốc gia, có tác động đáng kể đến năng lực kinh doanh của các công ty xuất khẩu, nhập khẩu, buôn bán và / hoặc vận chuyển hàng hóa. Nó đánh giá mức độ bảo vệ quyền sở hữu của một quốc gia, chất lượng và sự công bằng của các tổ chức công, hiệu quả trong việc thực thi hợp đồng, sự sẵn có của tài chính, sự cởi mở đối với sự tham gia của nước ngoài về đầu tư nước ngoài và lao động, cũng như mức độ an ninh cá nhân gần đúng với tỷ lệ tội phạm và khủng bố.

3.3.3. Chỉ số thuận lợi kinh doanh của World Bank (Ease of Doing Business Index)

3.3.3.1. Giới thiệu về chỉ số thuận lợi kinh doanh EDBI

Chỉ số thuận lợi kinh doanh (EBDI - Ease of Doing Business Index) là chỉ số được đề ra bởi Ngân hàng thế giới. Thứ hạng cao chỉ ra rằng các quy tắc cho kinh doanh tốt hơn, đơn giản hơn và bảo vệ quyền sở hữu mạnh hơn. Nghiên cứu thực nghiệm được tài trợ bởi Ngân hàng thế giới chỉ ra rằng ảnh hưởng của việc hoàn thiện những điều chỉnh này đối với tăng trưởng kinh tế là rất mạnh mẽ.

Chỉ số này lần đầu tiên được giới thiệu trong Báo cáo Môi trường kinh doanh (MTKD) – Doing Business (DB) của Ngân hàng Thế giới năm 2003. Báo cáo đưa ra bảng xếp hạng tổng hợp về môi trường kinh doanh dựa trên bộ chỉ số đánh giá về các quy định liên quan tới hoạt động của doanh nghiệp và về bảo vệ quyền sở hữu, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước. Báo cáo môi trường kinh doanh năm 2003 xem xét 5 chỉ số và 133 nền kinh tế. Đến năm 2018, Doing Business 2019 (công bố ngày 31/10/2018) xếp hạng 190 nền kinh tế; gồm cả những nền kinh tế nhỏ nhất và một số nước nghèo nhất. Mục tiêu của báo cáo nhằm cung cấp cơ sở khách quan cho việc tìm hiểu và cải thiện môi trường pháp lý và thực thi đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

3.3.3.2. Phương pháp đánh giá

Chỉ số này được đưa ra dựa trên những nghiên cứu luật pháp, quy tắc bằng việc phỏng vấn và xác minh bởi 3.500 viên chức nhà nước, các luật sư, cố vấn doanh nghiệp, kế toán viên và các nhà chuyên môn có hoạt động trong lĩnh vực cố vấn quản lý chung thực thi luật pháp.

Chỉ số thuận lợi kinh doanh nói lên đánh giá các quy tắc ảnh hưởng trực tiếp đến kinh doanh, không phản ánh trực tiếp những trạng thái chung như quốc gia ở cạnh một thị trường lớn, đặc trưng cơ sở hạ tầng, lạm phát hoặc tội phạm. Các chỉ số về môi trường kinh doanh được thiết kế và xây dựng theo chu kỳ vòng đời hoạt động của doanh nghiệp, bao gồm các thủ tục từ khi thành lập đến khi thực hiện giải thể, phá sản.

- Khởi sự kinh doanh: Số bước thủ tục, thời gian, chi phí và yêu cầu về vốn tối thiểu để thành lập công ty trách nhiệm hữu hạn (chia theo giới tính nam/nữ của người đăng ký).

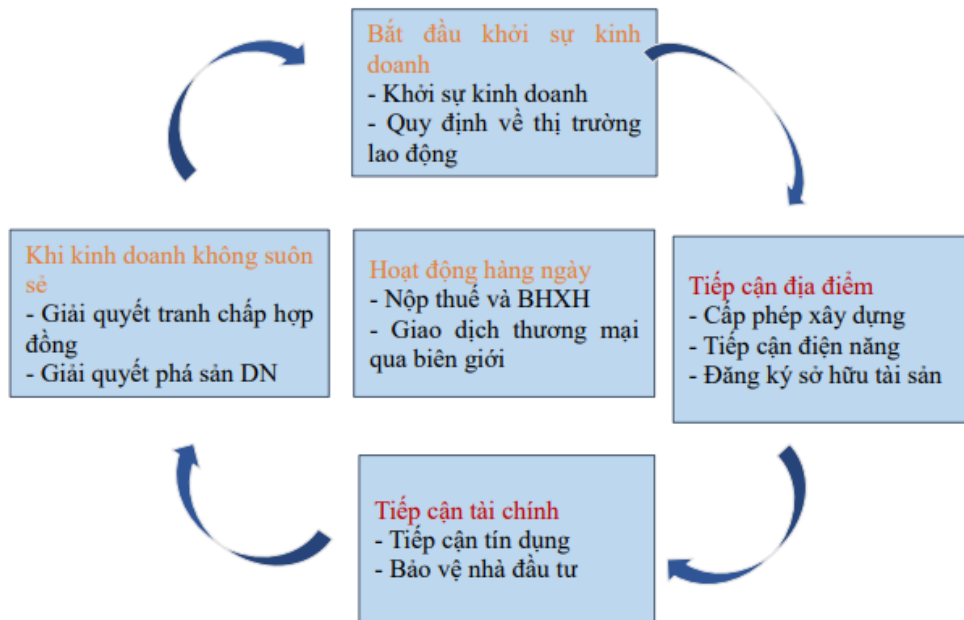
- Cấp phép xây dựng: Số thủ tục, thời gian và chi phí để hoàn thành tất cả các thủ tục xin phép xây dựng nhà kho, cơ chế kiểm soát chất lượng và quy định an toàn trong quá trình xin cấp phép xây dựng.

- Tiếp cận điện năng: Số thủ tục, thời gian, chi phí để được kết nối vào lưới điện, và chất lượng cung ứng điện và tính minh bạch về giá điện.

- Đăng ký tài sản: Số thủ tục, thời gian và chi phí để chuyển nhượng tài sản, chất lượng quy định quản lý hành chính về đất đai (chia theo giới tính nam/nữ của người đăng ký).

- Tiếp cận tín dụng: Quy định về giao dịch bảo đảm và hệ thống thông tin tín dụng.

- Bảo vệ nhà đầu tư thiểu số: Quyền của cổ đông thiểu số trong giao dịch của các bên có liên quan và trong quản trị doanh nghiệp.



Hình: Các chỉ số môi trường kinh doanh

(Nguồn: Viện nghiên cứu kinh tế Trung Ương – Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

- Nộp thuế: Các loại thuế và số lần nộp, thời gian, tổng mức thuế suất và các khoản đóng góp (BHXH) của một doanh nghiệp, và chỉ số sau nộp thuế.
- Giao dịch thương mại qua biên giới: Thời gian, chi phí để thực hiện thủ tục xuất nhập khẩu qua biên giới.
- Giải quyết tranh chấp hợp đồng: Thời gian và chi phí để giải quyết các tranh chấp thương mại, chỉ số chất lượng quy trình tư pháp (chia theo giới tính nam/nữ của người gửi đơn).
- Giải quyết phá sản doanh nghiệp: Thời gian, chi phí, kết quả và tỷ lệ thu hồi của một vụ việc phá sản thương mại, chỉ số chất lượng khung khổ pháp lý về giải quyết phá sản.
- Quy định về thị trường lao động: Mức độ linh hoạt trong các quy định về tuyển dụng lao động, các khía cạnh của chất lượng công việc.

CHƯƠNG 4: NHỮNG VẤN ĐỀ VỀ CÔNG NGHỆ VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

4.1. Công nghệ

4.1.1. Khái niệm công nghệ

Từ công nghệ Technology có nguồn gốc từ 2 từ Hy Lạp là techne và logos, techne có nghĩa là phương pháp cần thiết để làm ra một vật nào đó, còn logos có nghĩa là sự hiểu biết về một vật nào đó. Do vậy Technology được hiểu là sự hiểu biết (hay kiến thức) về một phương pháp cần thiết để làm ra một vật (sản phẩm). Cho đến nay có nhiều định nghĩa về công nghệ:

- UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) định nghĩa công nghệ là việc áp dụng khoa học vào công nghiệp bằng cách sử dụng những nghiên cứu và xử lý chúng một cách có hệ thống và phương pháp.
- ESCAP (Economic and Social Commission for Asia and Pacific): Công nghệ bao gồm tất cả các kỹ năng, kiến thức, thiết bị và phương pháp sử dụng trong sản xuất, chế tạo hoặc dịch vụ công nghiệp, dịch vụ quản lý.
- Luật chuyển giao công nghệ số 80/2006/ QH ngày 29/11/2006 của Việt Nam đưa ra định nghĩa về công nghệ như sau: Công nghệ là giải pháp, quy trình, bí kíp kỹ thuật, có kèm hoặc không kèm công cụ, phương tiện dùng để biến đổi nguồn lực thành sản phẩm.

=> Công nghệ là sản phẩm của những khả năng về kỹ thuật và tổ chức khi những yếu tố đó quyết định phương thức chuyển các nguồn lực vô hình và hữu hình thành các hàng hóa và dịch vụ trung gian hay cuối cùng. Theo nghĩa hẹp hơn công nghệ là đầu ra của các hoạt động nghiên cứu phát triển (R&D) và kỹ thuật sản xuất của một doanh nghiệp.

4.1.2. Thành phần công nghệ

a) Phần cứng (thành phần kỹ thuật)

Bao gồm: các công cụ, thiết bị, máy móc, phương tiện và các cấu trúc hạ tầng khác. Đây chính là hình thái vật chất của công nghệ. Trong công nghệ sản xuất, phần cứng được thể hiện dưới dạng dây chuyền để thực hiện quá trình biến đổi (dây chuyền công nghệ), ứng với một quy trình công nghệ nhất định, đảm bảo tính liên tục của quá trình công nghệ.

Phần kỹ thuật là cốt lõi của bất kỳ công nghệ nào, nếu thiếu phần này thì không có công nghệ.

b) Phần mềm

* *Con người*: bao gồm kiến thức, kinh nghiệm, kỹ năng do học hỏi, tích lũy được trong quá trình hoạt động. Nó cũng bao gồm các tố chất của con người như tính sáng tạo, sự khôn ngoan, khả năng phối hợp....

Khi đánh giá yếu tố này người ta dựa trên các tiêu chí về số lượng và chất lượng

* *Thông tin*: bao gồm các dữ liệu về phần kỹ thuật, về phần con người và phần tổ chức. Phần thông tin biểu hiện các tri thức được tích lũy trong công nghệ giúp trả lời câu hỏi “làm cái gì” và “làm như thế nào”. Nhờ các tri thức áp dụng trong công nghệ mà các sản phẩm của nó có các đặc trưng mà sản phẩm cùng loại áp dụng công nghệ khác không thể có được. Do đó phần thông tin thường là “sức mạnh” của công nghệ.

Phần thông tin có thể được thể hiện dưới dạng:

- Tài liệu chuyên môn nghiệp vụ
- Số liệu, dữ liệu, thông tin cơ bản liên quan
- Sơ đồ, nguyên tắc, nguyên lý kết cấu
- Bản vẽ, khảo sát, thiết kế, chế tạo, lắp ráp...
- Công thức, bí quyết (know-how), bản quyền, quyền sử dụng độc quyền

Phần bí quyết (know-how) thuộc phần mềm nhưng người ta chỉ đưa ra khi ta đặt vấn đề mua. Giá của bí quyết nằm ngoài giá công nghệ. Kinh nghiệm chỉ ra rằng khi mua công nghệ nên đặt vấn đề mua bí quyết ngay, nếu để đến lúc vận hành công nghệ đã mua mới thấy cần phải mua bí quyết và mua lúc này phải chịu giá đắt hơn.

Ví dụ: Khi chiến tranh thế giới thứ II, Nga mua công nghệ làm thuốc súng của Mỹ nhưng lại ko mua bí quyết. Khi về làm đúng như quy trình công nghệ đã có nhưng vẫn ko ra được sản phẩm như đã định. Sau đó Nga phải mua bí quyết và bị Mỹ ép giá 16 tạ vàng.

* *Tổ chức*: những quy định về trách nhiệm, quyền hạn, mối quan hệ, sự phối hợp của các cá nhân hoạt động trong công nghệ, kể cả những quy trình đào tạo công nhân, bố trí sắp xếp thiết bị nhằm sử dụng tốt nhất phần kỹ thuật và phần con người chính là biểu hiện của tổ chức.

Phần tổ chức đóng vai trò điều hòa, phối hợp ba thành phần trên của công nghệ để thực hiện hoạt động một cách có hiệu quả. Nó là công cụ để quản lý: lập kế hoạch, tổ chức bộ máy, bố trí nhân sự, động viên thúc đẩy và kiểm soát mọi hoạt động trong công nghệ. Nó là “động lực” của công nghệ.

Các thành phần của công nghệ tác động qua lại với nhau một cách rất chặt chẽ và tinh vi, công nghệ sẽ không trở thành hữu ích nếu thiếu một trong các thành phần trên. Phần kỹ thuật hay phần cứng là cốt lõi của công nghệ, tuy nhiên chỉ có thiết bị, máy móc, nhà xưởng mà không có tác động của con người thì tự chúng không hoạt động được và không có giá trị. Phần con người là yếu tố then

chốt của công nghệ song nó lại chịu ảnh hưởng của phần thông tin và tổ chức, nếu các phần này phát triển tốt thì con người mới có điều kiện được đào tạo tốt, làm chủ được kiến thức và do đó thực hiện công nghệ có hiệu quả. Một đội ngũ lao động đông đảo nhưng lại thiếu kiến thức, thiếu trình độ, tay nghề yếu thì không thể khai thác hết được tiềm năng của một công nghệ hiện đại.

Lưu ý phần đào tạo đội ngũ nằm trong giá phần mềm của công nghệ. Đây là vấn đề cần quan tâm. Trong thực tế, do chúng ta thiếu hiểu biết nên khi nhập máy móc thiết bị lại không có đội ngũ quản lý, điều hành công nghệ. Sau đó lại phải 1 lần giao kèo đàm phán lại mới có đc phần mềm này.

Công nghệ thường là kết quả của hoạt động nghiên cứu – phát triển và sản phẩm đặc trưng của nó thường quy tụ dưới dạng sản phẩm mới, hoặc vật liệu mới, hoặc là phương pháp (quy trình) mới. Do vậy, công nghệ phải đảm bảo tính mới và tính khả thi.

4.1.3. Các thuộc tính của công nghệ

a) Công nghệ mang tính hệ thống

Không thể nhìn nhận và “cắt” công nghệ ra từng giải pháp riêng lẻ. Ví dụ mua được các máy móc hiện đại, thiết bị toàn bộ không có nghĩa là có được công nghệ hiện đại để sản xuất ra sản phẩm như mong muốn. Các giải pháp cũng không phải là một số cộng đơn giản mà là các yếu tố cấu thành của một hệ thống.

Trong bất kỳ quá trình chế biến vật chất – thông tin nào, các yếu tố công nghệ tác động qua lại lẫn nhau tạo ra “tính trội” của hệ thống. Có thể thấy mối quan hệ biện chứng của các yếu tố cấu thành công nghệ như sau:

- + Phần cứng công nghệ do con người tạo ra, lắp đặt và vận hành
- + Con người cần có thông tin để có thể vận hành/sử dụng phần cứng
- + Thông tin do con người tạo ra và được con người sử dụng trong quá trình ra quyết định và vận hành phần cứng.
- + Thiết chế là yếu tố liên kết, điều phối, kiểm soát ba yếu tố trên trong quá trình chế biến nhằm đạt đến mục tiêu đã xác định

Tính hệ thống của công nghệ cho ta thấy một sai lầm thường gặp là việc mua bán công nghệ thiết bị đồng nhất với việc mua bán máy móc thiết bị – “phần cứng” của công nghệ (để đạt được trong quan hệ thương mại thông thường với giá cả ấn định)- mà bỏ qua yếu tố “phần mềm”. Thiếu bất kỳ một yếu tố nào trong 4 yếu tố nói trên thì giải pháp không được đảm bảo tính hệ thống, và nhà đầu tư chỉ nhận được một thứ công nghệ “què quặt” không thể sử dụng có hiệu quả.

Chỉ khi công nghệ đổi mới, tức là các giải pháp được đổi mới một cách đồng bộ, khiến toàn bộ hệ thống trở nên tiến bộ hơn, thì sẽ đạt được kết quả cao thể hiện ở quy mô sản xuất, chất lượng sản phẩm và chi phí sản xuất.

b) Công nghệ mang tính sinh thể

Công nghệ có những đặc điểm để có thể coi nó như một cơ thể sống. Như các loại hàng hóa khác là sản phẩm của con người đều chịu tác động của thị trường, công nghệ có chu kỳ sống của nó. Bất kỳ một công nghệ mới nào được hình thành trải qua các giai đoạn cơ bản, có quan hệ mật thiết lẫn nhau: nghiên cứu- triển khai- trình diễn – tăng trưởng – bão hòa – lỗi thời và bị thay thế bằng công nghệ khác.

Ngày nay, chu kỳ sống của công nghệ rút ngắn rất nhiều, trước đây trung bình từ 5-10 năm, nay chỉ còn 1-2 năm, thậm chí có những công nghệ trong ngành máy tính cứ 6 tháng lại ra một thế hệ mới. Sự cạnh tranh quyết liệt đòi hỏi các doanh nghiệp phải lựa chọn giữa cải tiến công nghệ hiện có để kéo dài chu kỳ sống của công nghệ hoặc nghiên cứu để tạo ra một công nghệ mới về chất và bắt đầu một chu kỳ sống mới. Do vậy, điều cốt yếu là phải nắm chắc thị trường, dự đoán được thời hạn khai thác của công nghệ trong từng ngành, từng lĩnh vực cụ thể để có quyết định nhảy bèn về chiến lược đầu tư đổi mới công nghệ.

Hơn nữa, quá trình quản lý công nghệ chính là quá trình nuôi dưỡng (đảm bảo cung cấp các yếu tố đầu vào, dịch vụ phụ trợ), tạo môi trường thuận lợi (về luật pháp, chính sách, cơ chế...), xử lý các thứ do nó thải ra (các biện pháp bảo vệ môi trường). Nếu xem công nghệ như một đối tượng tĩnh, một sản phẩm “chết” trước sau công nghệ sẽ trở thành một gánh nặng cho người sử dụng nó.

c) Công nghệ mang tính đặc thù

**** Đặc thù theo mục tiêu***

Tuy khái niệm công nghệ rất rộng lớn nhưng rất cụ thể, công nghệ giải quyết một mục tiêu cụ thể. Công nghệ nào sản phẩm ấy, mỗi công nghệ cho phép đạt được một sản phẩm nhất định, với số lượng nhất định, tiêu hao vật tư, lao động nhất định.

Xuất phát từ thuộc tính đặc thù công nghệ, hoạt động nghiên cứu và triển khai (R&D) phải được định hướng như thế nào để đi đến mục tiêu. Mỗi nhà đầu tư lại có mục tiêu khác nhau. Chính vì vậy, đây là bài toán đặt ra cho các nhà đầu tư, quản lý khi hoạch định chính sách công nghệ cho doanh nghiệp cũng như cho quốc gia.

**** Đặc thù về địa điểm***

Mỗi công nghệ đều được “sống” trong một môi trường cụ thể, nhìn bề ngoài giống nhau nhưng khi đặt ở hai vị trí khác nhau, hai nước khác nhau sẽ khác nhau do chịu ảnh hưởng của các yếu tố đặc thù về con người, các yếu tố đầu vào, thị trường, môi trường, văn hoá, xã hội...điều này cho thấy

chuyển giao công nghệ không đơn thuần là chuyển dịch công nghệ từ vị trí địa lý này sang vị trí địa lý khác mà là cả một quá trình cải tiến, sửa đổi, thích nghi hoá, “địa phương hoá” cho phù hợp với điều kiện của môi trường mới.

Tính đặc thù của công nghệ dẫn tới một khái niệm thường được nhắc đến là “tính thích hợp của công nghệ” với tư cách là sự phù hợp với các mục tiêu kinh tế – xã hội, với các điều kiện/lợi thế về nhân lực, trình độ quản lý, tài nguyên thiên nhiên, hạ tầng kỹ thuật, môi trường xung quanh địa điểm tiếp nhận công nghệ.

Tính thích hợp của công nghệ (dù đó là công nghệ cao, trung bình hay thấp) thường được đánh giá một cách chủ quan bởi những chủ thể có liên quan đến quá trình chuyển dịch công nghệ (người mua, người bán, các cơ quan quản lý nhà nước ...). Do đó, về thực chất khái niệm này gắn liền với sự lựa chọn về chính sách phát triển công nghệ của một quốc gia nói chung của và từng doanh nghiệp nói riêng.

4.1.4. Phân loại công nghệ

4.1.4.1. Căn cứ vào mức độ tiên tiến của công nghệ

Chia làm 3 loại công nghệ chính:

- Công nghệ cao / hiện đại
- Công nghệ thường (trung gian)
- Công nghệ thấp (đơn giản)

Một số chỉ tiêu đối với công nghệ cao là:

- Có hàm lượng cao về nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ ;
- Tạo ra các sản phẩm, dịch vụ có chất lượng và giá trị gia tăng cao;
- Có khả năng hình thành các ngành sản xuất, dịch vụ mới hoặc hiện đại hóa ngành sản xuất, dịch vụ hiện có.

4.1.4.2. Căn cứ vào mức độ hàm lượng các nguồn lực trong công nghệ:

Chúng ta chia làm 3 loại công nghệ chính:

- Công nghệ có hàm lượng lao động cao (labour – intensive) may mặc, dệt, lắp ráp...
- Công nghệ có hàm lượng vốn cao (capital-intensive) đóng tàu, cơ khí, khai khoáng...
- Công nghệ có hàm lượng tri thức cao (knowledge-intensive): phần mềm, sinh học...

Ngoài ra, trong cùng một ngành công nghiệp, người ta sử dụng khái niệm “công nghệ sản phẩm” (thiết kế như thế nào: biểu hiện ở khả năng áp dụng các tri thức mới, sáng tạo ra các sản phẩm có đặc tính mới...) để phân biệt “công nghệ quy trình sản xuất” (sản xuất thế nào: biểu hiện ở khả năng chế tạo sản phẩm một cách kinh tế bằng cách tăng sản lượng, hạ giá thành...)

4.2. Chuyển giao công nghệ (CGCN)

4.2.1. Các hoạt động được coi là chuyển giao công nghệ (qua kênh trực tiếp /chính thức)

Theo thông lệ quốc tế và quy định của nhiều nước, hai bên mua bán công nghệ ràng buộc nhau bằng “thỏa thuận/hợp đồng chuyển giao công nghệ” dưới nhiều dạng khác nhau, nhưng phải chứa đựng ít nhất 1 trong những hoạt động sau :

a) Nhượng quyền

Bên giao, thông qua hợp đồng, chuyển giao quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng công nghệ, các đối tượng sở hữu công nghiệp gắn liền với công nghệ (như sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu sản phẩm, dịch vụ...)

Quyền sử dụng công nghệ thường đi kèm với những điều kiện hạn chế nhất định, chẳng hạn như :

- Phạm vi của quyền : độc quyền hay không độc quyền
- Phạm vi tác động : cho một sản phẩm, cho một số sản phẩm nhất định hay không giới hạn số sản phẩm;
- Phạm vi thị trường : giới hạn lãnh thổ bán hàng (vùng, quốc gia, miền, tỉnh /thành phố), hoặc không giới hạn;
- Phạm vi ứng dụng : chỉ tại hãng chính hay được mở rộng ra các chi nhánh, hoặc mở rộng ra các liên doanh – liên kết, hoặc không giới hạn.
- Nhượng quyền cho người thứ 3 : không cho phép, chỉ cho phép sau một khoảng thời gian nhất định, hoặc không hạn chế....

Luật pháp về CGCN của các nước (trong đó có Việt Nam) quy định hoạt động mua bán nhãn hiệu hàng hóa thuần túy mà không kèm theo việc chuyển giao quyền sở hữu công nghiệp khác thì không được coi là CGCN.

b) Cung cấp thông tin

Chuyển giao qua việc mua bán, cung cấp các đối tượng sau (có thể có hoặc không có thiết bị kèm theo):

- Bí quyết kỹ thuật

- Phương án công nghệ, quy trình công nghệ
- Tài liệu thiết kế sơ bộ và thiết kế kỹ thuật
- Công nghệ, bản vẽ, sơ đồ, bảng biểu, danh mục vật tư
- Tài liệu hướng dẫn vận hành và bảo dưỡng;
- Thông số kỹ thuật hoặc kiến thức kỹ thuật chuyên môn khác;
- Các thông tin tiếp thị, nhu cầu của khách hàng, tình hình cạnh tranh...

c) Hỗ trợ kỹ thuật, đào tạo tư vấn công nghệ

Hỗ trợ kỹ thuật, đào tạo và tư vấn công nghệ là một dạng rất phổ biến của chuyển giao công nghệ, đặc biệt trong chuyển giao công nghệ cho một bên là các nước đang phát triển. Thông thường hình thức chuyển giao này được tiến hành dưới các hình thức sau:

- Bên chuyển giao công nghệ cử chuyên gia hỗ trợ kỹ thuật, lựa chọn công nghệ, hướng dẫn lắp đặt thiết bị, vận hành thử các dây chuyền thiết bị, đặc biệt là các thiết bị đồng bộ;
- Nghiên cứu, phân tích, đánh giá, lựa chọn công nghệ, hỗ trợ đàm phán, ký kết hợp đồng chuyển giao công nghệ
- Vấn đề chuyển giao công nghệ, tổ chức vận hành các quy trình sản xuất
- Đào tạo, huấn luyện, nâng cao trình độ chuyên môn và năng lực quản lý của cán bộ quản lý, các bộ kỹ thuật và công nhân trực tiếp vận hành thiết bị;
- Thực hiện dịch vụ thu thập, xử lý và cung cấp thông tin công nghệ

Các hoạt động thuần túy nhập khẩu máy móc, thiết bị, vật tư thông thường không được coi là chuyển giao công nghệ.

4.2.2. Các mức độ chuyển giao công nghệ

Có bốn mức độ để đánh giá chiều sâu của hoạt động chuyển giao công nghệ.

**** Mức độ 1: Trao đổi kiến thức***

Tức là việc chuyển giao công nghệ chỉ dừng lại ở việc truyền đạt kiến thức bằng cách đưa công thức, hướng dẫn, tư vấn về kỹ thuật.

**** Mức độ 2: Chìa khoá trao tay***

Ở đây bên giao phải thực hiện các công việc như lắp đặt máy móc, hướng dẫn quy trình, hoàn tất toàn bộ quá trình sản xuất và bên nhận chỉ việc tiếp nhận công trình và đưa ngay vào sản xuất.

***Mức độ 3: Trao đổi sản phẩm**

Ở mức độ này bên giao không chỉ có trách nhiệm giúp bên nhận hoàn tất việc lắp đặt toàn bộ dây chuyền sản xuất mà còn giúp họ sản xuất thành công sản phẩm sử dụng công nghệ được chuyển giao.

*** Mức độ 4: Trao thị trường**

Đây là mức độ chuyển giao công nghệ sâu nhất. Ngoài trách nhiệm chuyển giao công nghệ cho bên nhận, bên giao còn phải bàn giao một phần thị trường của mình, nơi họ đã xâm nhập thành công cho bên nhận. Thông thường mức độ chuyển giao “trao thị trường” được thể hiện trong hình thức liên doanh.

4.2.3. Năng lực công nghệ

4.2.3.1. Năng lực vận hành

- Năng lực khai thác, sử dụng và kiểm soát các yếu tố phần cứng
- Năng lực lập kế hoạch kể cả kế hoạch kinh doanh và chương trình sản xuất, đảm bảo chất lượng và kiểm soát hàng tồn kho,
- Năng lực liên kết và cung cấp các thông tin hỗ trợ cho các hoạt động doanh nghiệp;
- Năng lực xử lý các vấn đề nảy sinh, tiến hành các hoạt động bảo trì, bảo dưỡng định kỳ và sửa chữa hỏng hóc.

4.2.3.2. Năng lực tiếp nhận

- Năng lực tiến hành nghiên cứu kỹ thuật chi tiết, chuyển hoá các thông số cơ bản của quá trình công nghệ thành những bản vẽ, sơ đồ và yêu cầu thiết bị.
- Năng lực xác định một cách độc lập các nguồn lực khả dụng
- Năng lực đánh giá các công nghệ thông qua các thông số của quá trình chế biến, các chỉ tiêu kỹ thuật có liên quan, lợi ích kinh tế - xã hội, sự phù hợp với chính sách của chính phủ.
- Năng lực xác định phương thức thích hợp nhất khi thực hiện mua sắm và CGCN.
- Năng lực đàm phán về các điều khoản, điều kiện của thoả thuận CGCN như giá cả, bảo đảm, bảo hành, lịch trình chuyển giao...

4.2.3.3. Năng lực hỗ trợ (nuôi dưỡng công nghệ)

- Năng lực triển khai dự án
- Năng lực phát triển nguồn nhân lực

- Năng lực thu hút vốn nhằm phát triển kinh doanh
- Năng lực tiếp thị các sản phẩm đầu ra đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng, tìm kiếm và mua sắm các yếu tố đầu vào cần thiết.
- Năng lực nắm bắt sự thay đổi của môi trường bên ngoài và thực hiện các hành động điều chỉnh thích hợp.

4.2.3.4. Năng lực sáng tạo

- Năng lực thích nghi hóa công nghệ nhập khẩu
- Năng lực bắt chước công nghệ nhập khẩu
- Năng lực cải tiến công nghệ.
- Năng lực đổi mới công nghệ hiện có và sáng tạo công nghệ mới

NLCN là kết quả lũy tích của quá trình học hỏi công nghệ và thể hiện năng lực của một tổ chức nhất định tại một thời điểm nhất định. Đôi khi, người ta không nhắc đến khả năng lĩnh hội, thích nghi công nghệ mà chỉ chú ý đến khả năng cải tiến và sáng tạo công nghệ. Trong trường hợp này, khái niệm NLCN thường được hiểu đồng nhất với khái niệm năng lực tiếp thu, là khả năng hấp thụ tri thức sẵn có để tạo ra tri thức mới.

NLCN là yếu tố quyết định sự phát triển kinh tế. Các nghiên cứu cho thấy 9/10 tăng trưởng kinh tế Hoa Kỳ giai đoạn 1909 - 49 là do năng lực tiếp thu công nghệ tiên tiến mang lại. Nếu tính cho nửa cuối thế kỉ 20 thì tỉ lệ tăng trưởng do NLCN mang lại cho nền kinh tế Hoa Kỳ là 50%, kinh tế Pháp là 76%, kinh tế Tây Đức là 78% và kinh tế Nhật Bản là 55%.

Đối với các nước đang phát triển, NLCN là động lực phát triển đất nước. NLCN là kết quả của quá trình chuyển giao, du nhập công nghệ nước ngoài cộng với nỗ lực tiếp thu công nghệ của chính nước đang phát triển. Nói chung, công nghệ có hàm lượng trí tuệ cao, đôi khi kèm theo các bí quyết đặc thù, do đó, nếu không có nỗ lực tiếp thu công nghệ (thông qua giáo dục - đào tạo và nghiên cứu khoa học - phát triển công nghệ) thì không thể lĩnh hội, thích nghi, cải tiến và làm chủ công nghệ được.

4.2.4. Các hình thức chuyển giao công nghệ

4.2.4.1. Theo đặc điểm của chuyển giao công nghệ:

Theo đặc điểm của chuyển giao công nghệ, hình thức chuyển giao công nghệ được phân loại dựa vào hai kênh đó là:

- Kênh trực tiếp (chuyển giao công nghệ theo nghĩa hẹp – kênh chính thức):
 - Đầu tư trực tiếp nước ngoài

- Hỗ trợ kỹ thuật và nhượng quyền (bí quyết, các đối tượng sở hữu công nghệ).
- Hình thức “chìa khoá trao tay” trong giao thầu.
- Hợp tác nghiên cứu và cùng triển khai công nghệ.
- Viện trợ phát triển chính thức ODA.

- Kênh gián tiếp (chuyển giao công nghệ theo nghĩa rộng – kênh không chính thức):

- Mua máy móc thiết bị và linh kiện về tự nghiên cứu.
- Thuê chuyên gia nước ngoài.
- Đào tạo nhân viên kỹ thuật ở nước ngoài.
- Tổ chức triển lãm và hội chợ thương mại...

*** Đầu tư trực tiếp nước ngoài**

Đây là hình thức đang được thực hiện ồ ạt nhất hiện nay và quy mô ngày càng tăng dần do đầu tư trực tiếp nước ngoài, nhất là vào ASEAN, đang rõ rệt.

Các trường hợp CGNC thuộc hình thức này có đặc điểm chung là:

- Công nghệ được đưa vào cùng với các hoạt động đầu tư trực tiếp từ các nước chuyển giao;
- Nhà đầu tư nước ngoài đồng thời là người nắm công nghệ vào sử dụng công nghệ;
- Công nghệ được sử dụng để thực hiện dự án mà nhà đầu tư nước ngoài bỏ vốn dưới hình thức nào đó, mức độ nào đó.

a) Đặc điểm

Giữa các nước phát triển

Các nước công nghiệp phát triển có sự tương đồng nhau về trình độ phát triển kinh tế, kỹ thuật, văn hóa, xã hội, khoa học... và có cùng một cấp độ những vấn đề phải giải quyết và những mối quan tâm chung như vấn đề tiết kiệm nguồn năng lượng, bảo vệ môi trường, giá cả sức lao động cao, phát triển thông tin, dịch vụ vv... Những giải pháp khoa học - công nghệ cho các vấn đề nêu trên lại cùng được lồng trong khuôn khổ của thị trường có dung lượng lớn, cơ chế năng động và nhạy cảm. Rõ ràng là, trong những điều kiện như vậy, các nước công nghiệp thị trường phát triển có nhiều sự hấp dẫn để trở thành đối tượng đầu tư vốn và khoa học - công nghệ của nhau hơn là các nhóm bên ngoài khác.

Giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển

Luồng chuyển dịch này – hay như người ta thường gọi là quan hệ Bắc- Nam, luôn có vấn đề thu hút sự quan tâm chú ý và gây tranh cãi nhiều nhất trong các giới kinh tế và chính trị từ nhiều năm

nay. Sở dĩ như vậy vì nó liên quan trực tiếp tới một trong số những vấn đề lớn nhất và cũng khó khăn nhất của thời đại là thực hiện sự phát triển ở những nước nghèo thông qua con đường công nghiệp hóa.

Nếu so sánh với luồng chuyên dịch vốn và công nghệ – kỹ thuật giữa các nước công nghiệp phát triển thì quy mô của luồng dịch chuyên Bắc- Nam có phần nhỏ hơn. Tuy vậy, dòng chuyên dịch này vẫn thường chú ý một cách rất đặc biệt, bởi trong đó không phải chỉ là vốn, thiết bị mà còn công nghệ – kỹ thuật hiện đại, kiến thức, kỹ năng quản lý và kỹ thuật, là cách thức thâm nhập thị trường thế giới. Sự câu thúc còn được tiếp sức bởi sự gia tăng của dòng chuyên dịch này và tỷ trọng ngày càng tăng của dòng chuyên dịch này và tỷ trọng ngày càng lớn của nó trong tổng số vốn đầu tư ở các nước chậm phát triển. Hơn thế nữa, những nghiên cứu về các nước NICs cho thấy, những thành tích “ thần kỳ” của họ trong giai đoạn “ cất cánh” luôn gắn liền với tác động “ cú hích” của nguồn trợ lực bên ngoài.

Tuy nhiên, quá trình chuyên dịch công nghệ – kỹ thuật này vẫn đang còn đứng trước không ít trở ngại.

Trước hết là vấn đề tài chính. Chi phí cho việc nhập khẩu công nghệ – kỹ thuật rất lớn, trong khi nguồn vốn ngoại tệ ở các nước đang phát triển lại rất thiếu, thậm chí cán cân ngoại thương thường xuyên là số âm. Vì vậy, việc mở rộng nhanh chóng qui mô kỹ thuật sẽ gặp nhiều khó khăn. Người ta tính rằng, vào cuối những năm 60, chi phí mua kỹ thuật hiện đại của các nước đang phát triển mới là 1,5 tỷ đô la Mỹ, những năm 1980 đã lên tới 9 tỷ năm 2000 tăng gấp khoảng 20-30 lần hiện nay. Trong lúc đó, tổng số nợ của các nước thế giới thứ ba hiện nay đã vượt quá con số 1000 tỷ đôla. Đối với nhiều nước, kim ngạch xuất khẩu hàng năm chỉ vừa đủ để trả lãi nợ nước ngoài.

Thứ hai: sự yếu kém về hạ tầng cơ sở của khoa học – công nghệ và đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật. Các cơ sở nghiên cứu và triển khai cùng các trang thiết bị lạc hậu, thiếu thốn và không đồng bộ đã cản trở khả năng tiếp nhận kỹ thuật nhập. Điều đó đã khiến cho các nước đang phát triển gặp rất nhiều khó khăn trong việc đánh giá mức độ phù hợp của kỹ thuật trong giao dịch thương mại trên thị trường công nghệ – kỹ thuật quốc tế. Vì lẽ đó, đôi khi có những quyết định sai lầm, gây ra hậu quả là nguồn tài chính đã thiếu lại bị lãng phí. Thêm nữa, các nước đang phát triển lại rất thiếu đội ngũ cán bộ khoa học – kỹ thuật và công nhân lành nghề để sử dụng một cách có hiệu quả nhất các kỹ thuật nhập khẩu. Có thể nói rằng, phần đông các nước đang phát triển chưa có đủ những điều kiện bên trong cần thiết cho sự sẵn sàng tiếp nhận một cách ồ ạt khoa học công nghệ từ phía những nước công nghiệp phát triển.

Thứ ba: Mức độ thích hợp giữa công nghệ – kỹ thuật nhập khẩu với điều kiện cụ thể ở các nước đang phát triển có những khoảng cách lớn. Sự khác biệt về công nghệ – kỹ thuật giữa hai nhóm nước không những chỉ ở trình độ kỹ thuật mà còn ở các vấn đề mà các kỹ thuật đó phải giải quyết. Người ta tính rằng có tới 90% các kỹ thuật được tạo ra những nước công nghiệp phát triển để giải quyết chính những yêu cầu riêng của các nước này. Nó hướng vào các vấn đề của nền kinh tế có trình

độ kỹ thuật cao, nguồn vốn lớn, thiếu lao động và tài nguyên, thị trường tiêu thụ lớn và rất năng động, đẩy nhanh tốc độ robot hóa với thế hệ robot thứ 5 đã ra đời, sản xuất và ứng dụng các loại vật liệu mới, không có sẵn trong thiên nhiên v.v... Trong khi đó, ở các nước đang phát triển, nền sản xuất nông nghiệp vẫn chiếm vị trí chủ đạo, với sự tồn tại của của nhiều loại công cụ và kỹ thuật canh tác cổ xưa, nạn nhân mất lan tràn và không được đào tạo, nhiều quốc gia còn đang ở bên bờ vực của sự chết đói và bệnh tật... Vì vậy, không phải bao giờ sự di chuyển công nghệ – kỹ thuật sẵn có và hiện đại từ các nước công nghiệp phát triển sang các nước đang phát triển cũng thích hợp để có thể giải quyết được ngay các mâu thuẫn gay gắt trong đời sống thấp kém của các nước này.

Cuối cùng sự khác biệt, về thể chế xã hội, truyền thống văn hóa và thói quen sản xuất và sinh hoạt cũng là những lực cản phải tính đến. Thường thì loại nhân tố này ít được chú ý đúng mức, nhưng trên thực tế, chúng lại tỏ ra là những trở ngại rất dai dẳng và không dễ vượt qua, thậm chí đôi lúc lại những cản trở chủ yếu. Sự thiếu năng động của thiết chế xã hội và thị trường kém phát triển, chia cắt, đã tạo ra được những động lực cần thiết và sáng tạo, vốn là thuộc tính của quá trình sản xuất dựa trên nền tảng công nghệ-kỹ thuật cao. Điều này giải thích vì sao các công ty nước ngoài tỏ ra không sẵn sàng chuyển trọng tâm di chuyển công nghệ – kỹ thuật của họ sang nước chậm phát triển.

Mặc dù để khắc phục tất cả những trở ngại nêu trên không dễ dàng và cần có thời gian, song thực tế của những năm gần đây đã cho thấy xuất hiện những dấu hiệu của giai đoạn mới, cho phép dự đoán rằng, tốc độ và qui mô của luồng dịch chuyển vốn đầu tư công nghệ – kỹ thuật Bắc-Nam sẽ tăng lên một cách đáng kể. Đó là:

- Cả những nước công nghiệp phát triển lẫn các nước đang phát triển ngày càng tìm ra được nhiều hơn “tiếng nói chung” về lợi ích thiết thực của việc thực hiện luồng dịch chuyển công nghệ kỹ thuật giữa họ với nhau. Đối với các nước công nghiệp phát triển, trong khi tăng cường những lĩnh vực kỹ thuật hiện đại họ đồng thời phải quan tâm hơn đến việc đẩy nhanh trình độ phát triển kinh tế – kỹ thuật của những nước bạn hàng còn phát triển thấp. Bởi lẽ, họ cần được cung cấp ngày càng nhiều hơn những sản phẩm công nghiệp chế biến dưới hình thái hàng hóa cuối cùng hoặc sản phẩm trung gian với chất lượng ngày càng cao hơn. Ở một khía cạnh khác, việc mở rộng dung lượng thị trường ở các bước đang phát triển sẽ là điều kiện không thể thiếu được đối với sự phát triển hơn nữa của những nước công nghiệp phát triển với tư cách là những nước xuất khẩu hàng hóa, thiết bị, khoa học công nghệ và kỹ thuật.

Về phía những nước đang phát triển đang tiến hành công nghiệp hóa, hơn bao giờ hết, đã hiểu rõ rằng nếu thiếu nguồn công nghệ – kỹ thuật từ các nước công nghiệp phát triển hơn, sẽ không thể nào đẩy nhanh hoặc thực hiện được một cách có kết quả quá trình phát triển kinh tế của mình. Những kinh nghiệm đúc rút được qua mấy thập niên qua đang được các nước này quan tâm nghiên cứu và vận dụng trong việc đưa ra các chính sách nhằm tận dụng tốt nhất những ưu thế mà luồng dịch chuyển công nghệ – kỹ thuật từ các nước công nghiệp phát triển mang lại.

- Liên quan trực tiếp tới vấn đề nêu trên phải kể đến những nỗ lực của các nước đang phát triển nhằm hòa nhập vào đời sống kinh tế quốc tế đầy năng động và vươn tới những thành tựu của khoa học, công nghệ, kỹ thuật hiện đại. Những chính sách mở cửa của nền kinh tế, khuyến khích sự trao đổi và hợp tác khoa học – kỹ thuật, cải cách cơ cấu kinh tế và các thể chế chính trị xã hội, quan tâm hơn tới việc giáo dục và đào tạo v.v... đang được xem như những cơ sở cần thiết cho từng bước khắc phục những trở ngại của dòng chuyển dịch khoa học – công nghệ Bắc – Nam hiện còn nhiều ách tắc.

- Xu hướng quốc tế hóa mọi mặt đời sống xã hội, trong đó lĩnh vực khoa học – công nghệ có tầm quan trọng đặc biệt, ngày càng tăng lên, điều đó xuất phát từ những yêu cầu cấp bách có tính toàn cầu, đang đặt trước nhân loại như những thách thức lớn. Từ những vấn đề như bảo vệ và cải thiện không gian sinh tồn, chinh phục vũ trụ, khai thác đại dương đến các vấn đề như y tế, giáo dục, chống lại nạn đói và thiên tai v.v... đều vượt ra khỏi phạm vi những chiến lược khoa học - công nghệ thuần túy đóng khung trong biên giới mỗi quốc gia, và vì vậy, đòi hỏi phải có sự nỗ lực chung của tất cả các nước, không phân biệt các trình độ phát triển, truyền thống văn hóa lịch sử dân tộc và thậm chí cả chế độ xã hội

Giữa các nước đang phát triển

Đây là một xu hướng mới xuất hiện, mà nội dung của nó nằm trong thuật ngữ dùng phổ biến là: “quan hệ Nam-Nam”. Luồng chuyển dịch này gắn liền với sự hình thành của các khối liên kết kinh tế khu vực như hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN) ở Châu Á; Cộng đồng Đông Phi ở Châu Phi; Các nước trong hiệp ước Andean ở Châu Mỹ La Tinh v.v... và đặc biệt là những nỗ lực hoạt động của phong trào không liên kết. Khoảng từ cuối thập kỷ 60 đến nay, luồng dịch chuyển công nghệ – kỹ thuật Nam – Nam bắt đầu xuất hiện xu hướng gia tăng mà khởi nguyên của nó chủ yếu là từ một số nước đang phát triển đã thành công trong công cuộc công nghiệp hóa (NICs).

Tuy nhiên vẫn phải thừa nhận rằng cho đến nay, khối lượng dịch chuyển vẫn còn rất nhỏ bé và phần chủ yếu mới chỉ xuất hiện phát từ một nhóm nhỏ các nước NICs. Các lĩnh vực công nghệ - kỹ thuật được chuyển dịch cũng còn hạn hẹp, tập trung ở nhóm ngành công nghiệp nhẹ sản xuất hàng tiêu dùng, công nghiệp thực phẩm chế biến nông-lâm và hải sản. Mục tiêu di chuyển vốn và công nghệ – kỹ thuật của các nước NICs sang các nước đang phát triển khác chủ yếu nhằm vào việc khai thác các nguyên liệu thô, nguồn nhân công giá rẻ, thu hồi vốn nhanh. Vì vậy, mục tiêu nâng cao tay nghề và đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật vẫn diễn ra rất chậm chạp.

b) Ưu điểm

- Công nghệ được chuyển giao thông qua đầu tư nước ngoài thường là công nghệ trọn gói.
- Đầu tư nước ngoài còn có tác dụng lan tỏa, khuyến khích các doanh nghiệp trong nước đầu tư và phát triển công nghệ (ở cả ngành ngang và ngành dọc)

- Khuyến khích sự thay đổi về thể chế và cơ sở hạ tầng của chính phủ, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho chuyển giao công nghệ.

c) Nhược điểm:

- Việc chuyển giao công nghệ đầu tư cũng chỉ là một phần của hệ thống cấu thành của dự án đầu tư nước ngoài và là một trong những phương tiện để đạt được mục tiêu của dự án đầu tư. Nhưng đối với nhà đầu tư nước ngoài, đầu tư tại một nước đang phát triển mục tiêu lớn nhất của họ vẫn là lợi nhuận và để đạt được mục tiêu như vậy trong môi trường đầu tư mà yếu tố hấp dẫn chính chỉ bao gồm lao động rẻ và tài nguyên rẻ thì công nghệ được chuyển giao khó có thể là những công nghệ đang độ sung sức và cũng không thể là những công nghệ có trình độ tiên tiến, hiện đại cao.

- Chênh lệch về công nghệ dẫn đến sự bất lợi của đối tác sở tại trong đàm phán chuyển giao công nghệ.

*** Hỗ trợ kỹ thuật và nhượng quyền (license)**

Hỗ trợ kỹ thuật và nhượng quyền thực chất là hình thức mua bán loại hàng hóa đặc biệt - đó là công nghệ. Tham gia vào quá trình này là hai bên hoàn toàn độc lập nhau, không bị ràng buộc về tài chính. Đây chỉ là hình thức CGCN trực tiếp nhất. Tuy nhiên cũng có những ưu điểm và nhược điểm sau:

a) Ưu điểm

- Đây là hình thức chuyển giao công nghệ trực tiếp nhất, luôn có hai bên tham gia hoàn toàn độc lập với nhau, không bên nào kiểm soát, chi phối bên nào (trừ trường hợp hỗ trợ kỹ thuật và nhượng quyền kèm theo dự án kinh doanh). Do đó, bên nhận có nhiều thuận lợi để hoàn toàn làm chủ công nghệ được chuyển giao và sử dụng công nghệ đó trước hết vào việc phục vụ cho lợi ích trước mắt và lâu dài của mình.

- Do đứng ở vị trí “người mua” (khách hàng) và chấp thuận thanh toán sòng phẳng, đồng thời được bảo hộ và được điều chỉnh bởi các điều luật của nước sở tại nên bên nhận có vị thế tương đối thuận lợi để chủ động lựa chọn công nghệ chuyển giao, thương lượng về các điều khoản của hợp đồng chuyển giao công nghệ và đòi hỏi trách nhiệm theo quy định của hợp đồng của bên chuyển giao. Trên cơ sở đó, bên tiếp nhận công nghệ cũng có thể tiếp tục phát triển công nghệ mà không cần phải thương lượng lại với bên chuyển giao công nghệ mà lợi ích trước mắt và lợi ích lâu dài của bên chuyển giao công nghệ được đảm bảo tốt nhất.

- Nếu đạt được thỏa thuận về hình thức thanh toán phí chuyển giao công nghệ theo kỳ vụ (Royalty) thì có nghĩa là bên chuyển giao công nghệ cũng đã trực tiếp đầu tư bằng một tài sản vô hình với bên nhận công nghệ để rồi cùng chia sẻ lợi ích và cùng gánh chịu rủi ro. Bên nhận có thể áp dụng

nhiều biện pháp khôn khéo để tiếp tục khai thác tiềm năng công nghệ của bên giao với những điều kiện tương đối thuận lợi.

Do có những thuận lợi cơ bản, đây là hình thức CGCN được chính phủ các nước đang phát triển khuyến khích. Đối với một số nước (ví dụ như Malaysia, do có chính sách hạn chế cổ phần của bên nước ngoài trong một số lĩnh vực), số lượng các hợp đồng license vượt trội các loại hợp đồng khác.

b) Nhược điểm

Tuy nhiên, hình thức này cũng có những hạn chế (đặc biệt trong điều kiện của các nước đang phát triển như Việt Nam hiện nay)

- Để áp dụng hình thức này, bên nhận nhất thiết phải có một khoản vốn nhất định

- Bên giao không chỉ tìm kiếm lợi ích trực tiếp qua việc thu phí chuyển giao công nghệ mà thường thông qua chuyển giao công nghệ thăm dò và chiếm lĩnh thị trường cho sản phẩm của mình, để bán thiết bị, nguyên liệu, bán thành phẩm và các dịch vụ kỹ thuật...Do đó, nếu bên nhận thiếu những hiểu biết cần thiết về nghiệp vụ chuyển giao công nghệ thì bên nhận rất dễ bị thiệt hại do sa vào các kiểu “bẫy công nghệ” của bên giao.

- Bên nhận luôn gặp khó khăn lớn là làm sao nhận được đúng và đủ những yếu tố công nghệ mà mình cần và xác định đúng giá cả công nghệ, cũng như không có đủ thông tin chứng minh việc mua quyền sử dụng (license) sáng chế, giải pháp hữu ích, nhãn hiệu hàng hóa, kiểu dáng công nghiệp, bí quyết kỹ thuật sẽ thực hiện tạo ra lợi thế cạnh tranh và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình. (Trong trường hợp mua bán license, mua bản quyền sử dụng sáng chế, nhãn hiệu hàng hóa không phải là quan trọng, mà phải là mua công nghệ để sử dụng sáng chế, nhãn hiệu hàng hóa thì sử dụng sáng chế, nhãn hàng mới có ý nghĩa).

*** Hợp đồng “chìa khóa trao tay”**

Hợp đồng chìa khóa trao tay là thỏa thuận giao cho nhà thầu/ bên giao công nghệ thực hiện mọi bước từ đầu đến cuối một dự án đầu tư (kể cả các dịch vụ tư vấn, quản lý, thiết kế kỹ thuật và các dịch vụ khác) cho đến khi dự án sẵn sàng đi vào sản xuất thương mại hoặc sử dụng ngay.

a) Ưu điểm:

- Bên nhận ít rủi ro, có thể vận hành nhà máy ngay;

- Đảm bảo các yếu tố đồng bộ.

b) Nhược điểm:

- Đây là hình thức CGCN thụ động/ tiêu cực nhất, có thể có tác dụng ngay về thương mại, nhưng ít có tác dụng về phương diện nâng cao năng lực công nghệ của bên nhận (không có quá trình “học trong công việc- learning by doing”).

- Công nghệ được chuyển giao hoàn toàn do bên giao quyết định (nhiều khi quá thiên về tính thương mại, hoặc bên giao cố tình tạo ra “bẫy công nghệ”...), do đó ít phục vụ cho các mục tiêu phát triển công nghệ của nước chủ nhà.

- Chi phí cao hơn rất nhiều so với hình thức khác do không tận dụng được năng lực cung ứng dịch vụ phụ trợ của công ty nước sở tại.

- Công nghệ được chuyển giao là một đối tượng tĩnh, nếu muốn tồn tại lâu dài thì phải ký kết hợp đồng hỗ trợ kỹ thuật/ hợp đồng quản lý với bên nước ngoài.

- Hình thức “chìa khóa trao tay” khá phổ biến trong những năm 60-70 (là thời kỳ nhiều quốc gia bắt đầu quá trình công nghiệp hóa còn thiếu kiến thức về công nghệ, nhất là các “quốc gia dầu lửa”), nhưng nay không được các nước đang phát triển ưa chuộng nữa. Lý do là: các nước đã dần dần nhận thấy rằng có chiếc “chìa khóa” không phải là quan trọng mà có năng lực “mở chìa khóa” để giải quyết những bài toán phát triển đặt ra trong thực tiễn mới là quan trọng nhất.

*** Hợp tác nghiên cứu cùng phát triển công nghệ.**

a) Ưu điểm:

Đây là hình thức các công ty nước sở tại, các chính phủ rất kỳ vọng và tạo mọi điều kiện ưu đãi, vì nó thể hiện đầy đủ tính tích cực của một cuộc CGCN theo đúng nghĩa:

- Thực hiện đúng nguyên tắc: cùng đầu tư, cùng chịu rủi ro;
- Tận dụng được thế mạnh của mỗi bên, tạo ra thế mạnh chung mà trước đó mỗi bên không hề có;
- Mỗi bên đều tham gia tích cực vào quá trình tạo ra công nghệ, học hỏi lẫn nhau...

b) Nhược điểm:

- Trong nhiều trường hợp, hình thức này là điều không tưởng, khó thực hiện vì các công ty nước sở tại thực chất không có gì “trao đổi ngang giá” và không thể trông chờ vào sự hào phóng vô tư của các công ty nước ngoài.

- Có nhiều nguy cơ (đã được chứng tỏ trong thực tế) là bên nước ngoài muốn lợi dụng công ty nước sở tại về mặt nào đó (cung cấp số liệu không công, về thực chất là làm thuê với giá thấp..) hoặc muốn khai thác/ tình báo những bí quyết của chủ nhà đối với một số công nghệ độc đáo, truyền thống của mình, hoặc đó chỉ là hợp tác trên danh nghĩa vì các lý do chính trị hoặc các lý do “tế nhị” khác.

Để đẩy mạnh hình thức CGCN này, cần tập trung các nguồn lực, triệt để khai thác những lợi thế tương đối của các nước chủ nhà để tạo ra một thế mạnh có thể hợp tác tương đối “bình đẳng” với người khác (ví dụ công nghiệp phát triển phần mềm của Ấn Độ hợp tác một số công ty Mỹ).

4.2.4.2. Theo nguồn cung cấp công nghệ

*** CGCN từ cơ quan R-D vào sản xuất (chuyển giao dọc)**

Chuyển giao dọc là đưa một kết quả nghiên cứu vào áp dụng trong sản xuất.

Chuyển giao dọc có ưu điểm là: mang đến cho người sản xuất một công nghệ hoàn toàn mới, có khả năng “thắng đậm” trên thị trường, nhưng phải chấp nhận một độ mạo hiểm nhất định. Xác suất mạo hiểm càng thấp khi sự khảo nghiệm ở giai đoạn thực nghiệm giai đoạn cuối cùng của triển khai cho những kết quả chắc chắn. Tất nhiên bất cứ nhà khoa học nào trong nền kinh tế thị trường cũng không thể bỏ qua các nghiên cứu tính khả thi về kinh tế và các hiệu quả xã hội. Hoàn toàn có khả năng là một giải pháp kỹ thuật hoàn thiện không đảm bảo tính khả thi về kinh tế, việc sản xuất có thể dẫn tới thua lỗ.

*** Từ các Xí nghiệp – Chuyển giao ngang**

Đây là trường hợp mua bán những công nghệ đã được làm chủ và đứng vững trên thị trường cạnh tranh.

Người ta gọi việc mua bán công nghệ theo con đường này là chuyển giao ngang.

Chuyển giao ngang là sự chuyển giao một công nghệ hoàn thiện từ một xí nghiệp này sang một xí nghiệp khác. Đây là những công nghệ đã được thử thách bằng những sản phẩm có uy tín trên thị trường.

Chuyển giao ngang có ưu điểm là : Độ tin cậy cao, không có mạo hiểm, nhưng bên nhận công nghệ phải chấp nhận một công nghệ “dưới tầm” của người khác. Thế giới đã chứng kiến hàng loạt xí nghiệp ở các nước công nghiệp phát triển đã bán từng phần hoặc toàn bộ xí nghiệp có công nghệ lạc hậu để hiện đại hóa công nghệ của họ.

Nói như thế không hoàn toàn có nghĩa là người bán “xấu chơi”. Vấn đề là người mua có tự nguyện chấp nhận công nghệ lạc hậu đã bị thải loại ở khu vực tiên tiến trong khi nó vẫn còn phát huy tác dụng ở khu vực thị trường mà mình chiếm lĩnh. Một xí nghiệp Việt Nam lắp máy thu hình đen trắng vi mạch Samsung hoặc mua dây chuyền sản xuất linh kiện điện tử Tesla trước đây là những ví dụ khá điển hình.

Tất nhiên vấn đề là phải tính toán trên hiệu quả kinh tế và phải dự đoán được thời hạn tồn tại theo chu kỳ sống của những sản phẩm này mà quyết định những chiến lược sản phẩm thích hợp trong thị trường mà các nhà kinh doanh dự kiến phải giành ưu thế trong cạnh tranh.

4.2.4.3. Theo nội dung công nghệ chuyển giao

*** Chuyển giao trọn gói**

CGCN bao gồm toàn bộ quá trình, từ khảo sát, thiết kế tới trao thiết bị toàn bộ, xây dựng và đưa công trình vào sản xuất. Hàng hóa công nghiệp ở đây bao gồm sử dụng một loại công nghệ, thiết bị, máy móc, kiến trúc, và một loạt chi phí kèm theo như dịch vụ, nguyên vật liệu, đặc biệt là phụ tùng thay thế đưa vào sử dụng, nên còn gọi là hình thức “chìa khóa trao tay”, bí quyết kỹ thuật, tiền thuê chuyên gia và công nhân kỹ thuật... Công trình có thể được bán đứt cho các nước chủ nhà sau khi hoàn tất và sẵn sàng đưa vào sử dụng, nên còn gọi là “chìa khóa trao tay”.

Cũng có thể công trình tồn tại dưới dạng hợp doanh, trong đó toàn bộ “gói kỹ thuật do bên chuyên nhượng chi phối, còn nước chủ nhà góp vốn dưới dạng đất đai, sau đó sử dụng lao động tại chỗ khai thác nguyên liệu tại chỗ để sản xuất ra sản phẩm. Cũng có thể đó là công trình viện trợ hoặc cho vay, trong đó bên viện trợ hoặc cho vay cung cấp toàn bộ vốn liếng và công nghệ – kỹ thuật. Và cuối cùng, nó có thể là sự đầu tư mở rộng sản xuất của một công ty xuyên quốc gia do chi nhánh của chúng thực hiện trên địa bàn của nước sở tại, mà mục đích của nó chỉ thuần túy là nhằm mở rộng sản xuất, hạ giá thành và mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.

*** Chuyển giao bộ phận**

Quá trình từ một phát minh sáng chế đến sản xuất theo qui mô công nghiệp thường phải trải qua nhiều giai đoạn: nghiên cứu cơ bản – nghiên cứu ứng dụng (triển khai) sản xuất thử nghiệm – sản xuất công nghiệp. Mỗi một giai đoạn lại gồm nhiều khâu nhỏ, chẳng hạn: cải tiến, hoàn thiện, hiệu chỉnh, đào tạo kỹ năng quản lý và sản xuất, sở hữu công nghiệp, tìm hiểu thị trường v.v... Do vậy, sự chuyển dịch bộ phận hay “từng bó” ở đây được hiểu là sự chuyển giao công nghệ – kỹ thuật diễn ra ở một số khâu nào đó. Nó có thể gồm các loại cơ bản là:

- Mua bán licences
- Mua bán trang thiết bị kỹ thuật
- Mua bán Know how (bí quyết kỹ thuật công nghệ)
- Mua bán quyền sở hữu công nghệ.

Mỗi loại chuyển dịch công nghệ - kỹ thuật nêu trên đều có những đặc điểm riêng và bộc lộ những mặt mạnh hay yếu tùy thuộc vào những điều kiện rất cụ thể của những nước nhận kỹ thuật.

Việc mua bán Licences đòi hỏi rằng nước nhận phải có một tiềm lực khoa học – kỹ thuật đủ mạnh, nhất là khả năng về triển khai và có cơ sở công nghiệp với trang thiết bị ở tình độ tương đối cao; ít ra là đối với lĩnh vực mà họ mua Licences của nước ngoài. Trong trường hợp, Nhật bản là ví dụ thành công hơn cả. Với Licences đã mua, cứ 1 đôla chi mua Licences, Nhật Bản đã phải chi tới 7 đôla cho việc hiệu chỉnh, phát triển, sản xuất thử trước khi đưa ra sản xuất công nghiệp.

Mua bán trang thiết bị kỹ thuật có lợi thế là có thể nhanh chóng đưa vào sản xuất. Nếu như đó là loại kỹ thuật thích hợp với nước nhận thì nó có thể hoạt động hết công suất, đạt hiệu quả kinh tế

cao và đáp ứng ngay được những nhu cầu kinh tế trước mắt. Nhưng nó lại đòi hỏi nước nhận có nguồn dự trữ ngoại tệ tốt, cán cân ngoại thương tích cực vì nhìn chung, giá cả các trang thiết bị kỹ thuật và chi phí để duy trì chúng tương đối cao. Vì như thực tế đã nhiều lần cho thấy, các trang thiết bị kỹ thuật đó không phải bao giờ cũng thích hợp với nước nhận và dẫn tới chỗ lãng phí công suất. Nguyên nhân có thể do thiếu đội ngũ cán bộ kỹ thuật và công nhân lành nghề để sử dụng tốt các loại kỹ thuật đó. Cũng có thể quá trình sản xuất lại sử dụng những loại nguyên liệu hiếm nào đó mà không có sẵn hay giá thành quá cao đối với nước sở tại. Cũng có thể thiếu thiết bị lẻ và phụ tùng thay thế trong quá trình vận hành nên phải liên tục phụ thuộc vào các nước bán trang bị kỹ thuật.

Việc mua bán Know-how là một loại chuyển dịch công nghệ - kỹ thuật rất đặc biệt, thuần túy gắn với những tri thức khoa học hoặc kinh nghiệm của những nhà quản lý hoặc chuyên môn. Nó là sự di chuyển sự hiểu biết, kiến thức, bí quyết từ bộ óc này sang bộ óc khác. Do không tồn tại dưới hình thái vật chất cụ thể nên trên thị trường, nó là loại khó xác định giá hơn cả và chịu ảnh hưởng rất nhiều của các nhân tố chủ quan. Người ta cho rằng, các công ty xuyên quốc gia thường có xu hướng giữ lại Know-how trong việc chuyển giao kỹ thuật ra bên ngoài, nhằm mục đích giữ cho bên nhận luôn phải phụ thuộc vào chúng. Cũng vì vậy mà nó luôn là điểm mấu chốt trong quá trình đàm phán, mặc cả giữa các bên thực hiện chuyển dịch công nghệ – kỹ thuật.

Quyền sở hữu công nghiệp là khâu cuối cùng của dây chuyền – khoa học – sản xuất. Việc mua bán quyền sở hữu công nghiệp chủ yếu nhằm xác định quyền được chi phối một loại sản phẩm gắn với một loại công nghệ sản xuất nào đó, và do đó là xác định thị trường tiêu thụ sản phẩm. Nói chung, những nước đang phát triển ít quan tâm tới vấn đề này hơn vì thị trường trong nước của họ nhỏ bé, khả năng cạnh tranh sản phẩm trên thị trường quốc tế và hệ thống pháp luật kinh doanh chưa hoàn chỉnh.

Cả hai hình thức chuyển dịch công nghệ – kỹ thuật “trọn gói” và “bộ phận” đều giống nhau ở chỗ nó được tiến hành cùng với sự chuyển dịch vốn đầu tư; máy móc thiết bị và trực tiếp gắn liền với quá trình sản xuất công nghiệp. Vì vậy, nó còn được gọi là hình thức chuyển dịch công nghệ kỹ thuật “nặng”. Nhưng ngoài hai hình thức này ra còn có những loại hình không hoàn toàn gắn trực tiếp với sản xuất công nghiệp.

**** Thuê chuyên gia, trao đổi thông tin và huấn luyện, đào tạo cán bộ***

Loại hình chuyển dịch này nhìn chung gọn nhẹ, linh hoạt và không nhất thiết trực tiếp gắn với một công việc kinh doanh cụ thể nào đó. Nó chủ yếu tạo ra nền tảng chung cho môi trường khoa học - kỹ thuật của một quốc gia phù hợp với khung cảnh chung của thế giới và giúp cho các quá trình chuyển dịch công nghệ - kỹ thuật “nặng” thực hiện một cách có hiệu quả. Có thể bởi tính chất phong nền của nó mà chính phủ ở một số nước đang phát triển chưa có sự quan tâm thích đáng với loại hình này. Song nó lại rất được chú ý ở những nước công nghiệp phát triển hoặc những quốc gia quyết tâm

xây dựng được cơ sở khoa học – kỹ thuật mạnh của chính mình bởi đây là loại hình trực tiếp liên quan tới vấn đề con người, nhân tố quyết định của sự phát triển khoa học và công nghệ.

Việc thuê mướn chuyên gia có thể đi kèm với loại hình chuyển giao “nặng” hoặc tách riêng do yêu cầu của một công việc cụ thể nào đó. Nhưng hình thức thường thấy nhất là những chuyên gia, cố vấn kỹ thuật được thuê cùng với việc đầu tư xây dựng nhà máy mới hay lắp đặt dây chuyền sản xuất mới mà nước nhận kỹ thuật không có khả năng tự đảm đương được. Việc thuê chuyên gia kỹ thuật có ưu điểm là trong quá trình cùng làm việc cán bộ và công nhân ở nước sở tại có thể nhanh chóng nắm bắt được kỹ thuật hiện đại, do đó họ được đào tạo ngay tại hiện trường và đi vào sản xuất ngay. Tuy vậy, đối với những nước nghèo, tiền thuê chuyên gia quá cao đôi khi cũng trở thành vấn đề đáng quan ngại. Chỉ tính trong vòng 10-15 năm gần đây có từ 100-150 ngàn chuyên gia của các nước công nghiệp phát triển và mỗi năm các nước này phải trả từ 4-6 tỷ đôla tiền thuê. Các chuyên gia không phải bao giờ cũng có thể hiểu rõ được những hoàn cảnh cụ thể của nước thuê họ nên nhiều khi hạn chế những ưu thế vốn có của hình thái chuyển dịch công nghệ này.

Chuyển dịch thông tin công nghệ - kỹ thuật ngày nay diễn ra hết sức đa dạng và phong phú, từ xuất sách báo, tạp chí chuyên ngành đến các phương tiện truyền thông như đài phát thanh, vô tuyến truyền hình, qua các cuộc triển lãm khoa học kỹ thuật, hội chợ hàng năm các hội nghị khoa học chuyên đề cấp quốc gia và quốc tế... Tuy về mặt hình thức các hoạt động này dường như có dáng vẻ của một hoạt động văn hóa – xã hội chung chung, phi kinh tế, nhưng về thực chất nó lại là cơ sở quan trọng nhất của một xã hội hiện đại trong điều kiện bùng nổ thông tin. Có lẽ hệ quả lớn nhất mà nó mang lại là tạo nên hệ thống dữ kiện thông tin làm căn cứ cho những quyết định nhanh chóng và chính xác về các chính sách tăng cường công nghệ – kỹ thuật, như lựa chọn các hướng phát triển ưu tiên đánh giá mức độ thích hợp của công nghệ – kỹ thuật nhập khẩu, xây dựng những chương trình trọng điểm, chính sách đào tạo và sử dụng cán bộ, các hệ thống chính sách hộ trợ và khuyến khích.

Việc huấn luyện và đào tạo các cán bộ khoa học kỹ thuật cũng diễn ra dưới nhiều dạng, trao đổi chuyên gia, đào tạo sinh viên, nghiên cứu sinh, thực tập sinh, công nhân kỹ thuật, ...trong điều kiện cơ sở và chất lượng đào tạo trong nước còn chưa cao, thì hình thức này có ý nghĩa đặc biệt với một nước chậm phát triển. Bởi nếu thiếu một cơ sở nhân lực đào tạo tốt thì kỹ thuật mới không thể bắt rễ được. Tuy nhiên, nguồn kinh phí dành cho hoạt động này không nhiều, thường là thuộc quỹ viện trợ song phương hoặc đa phương hay trong các chương trình trợ giúp của các tổ chức phi chính phủ hoặc quốc tế nên qui mô còn rất hạn chế. Trong khi lại có quá đông những nước đang phát triển cùng có những nhu cầu như vậy.

Tóm lại, chậm phát triển như Việt Nam hiện nay, không thể không thừa nhận rằng nguồn lực công nghệ – kỹ thuật từ bên ngoài phải được xem như một trong những nguồn lực chủ chốt, song lại cũng cần phải thấy rõ những giới hạn của chúng. Và điều cần thiết trước tiên là phải xác định rõ giới hạn “trong và ngoài tầm tay” có thể giải quyết. Chỉ có dựa trên cơ sở như vậy, chúng ta mới hạn chế được những việc đáng làm thì lại không, hoặc những việc không thể hoặc không nên (hoặc nữa là

chưa nên) làm thì lại tiêu phí nguồn lực. Một kế hoạch ngắn hạn (và có thể là trung hạn) của giai đoạn tới đây và cần đặc biệt chú ý tới việc thu hút công nghệ kỹ thuật nước ngoài, với điều phải giải quyết “trong tầm tay” là tập trung tăng cường khả năng tiêu thụ chúng. Điều đó đương nhiên dẫn tới một vấn đề mà về mặt hình thức có vẻ như nghịch lý, song trên thực tế lại có tính tất yếu, bắt buộc là phải nhanh chóng tăng cường tiềm lực khoa học kỹ thuật quốc gia mà hạt nhân của nó là xây dựng đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật của nước nhà đủ mạnh.

4.2.4.4. Theo quyền lợi và trách nhiệm của người mua và người bán

Cách phân loại thường được sử dụng trong việc đánh giá mức độ tiên tiến và giá cả của công nghệ sẽ được xem xét ở phần tiếp theo.

Có 3 hình thức chuyển giao: chuyển giao giản đơn, chuyển giao không độc quyền, chuyển giao giữ độc quyền.

* **Chuyển giao giản đơn:** là hình thức người chủ công nghệ trao cho người mua nó quyền sử dụng công nghệ trong một thời gian và phạm vi hạn chế. Đặc điểm của hình thức chuyển giao này là:

- Người chủ công nghệ có thể bán cho một hoặc nhiều người muốn mua nó trên cùng một địa phương.

- Người mua công nghệ không có quyền bán lại công nghệ đã được chuyển giao.

- Giá cả công nghệ thấp.

* **Chuyển giao công nghệ không độc quyền (chuyển giao đặc quyền)**

Đặc điểm của hình thức này là:

- Người bán trao quyền sử dụng công nghệ cho người mua giới hạn trong một phạm vi lãnh thổ.

- Người bán công nghệ không được bán cho các đối tượng sử dụng khác trong phạm vi địa lý quy định của hợp đồng.

- Người mua công nghệ không có quyền chuyển nhượng nó cho người thứ ba dưới bất kỳ hình thức nào.

- Giá cả công nghệ khá cao.

* **Chuyển giao công nghệ giữ độc quyền:** là hình thức người bán trao toàn bộ quyền sở hữu công nghệ cho người mua trong suốt thời gian có hiệu lực của hợp đồng.

Đặc điểm của hình thức này là :

- Người mua trở thành người chủ thực sự công nghệ trong suốt thời gian có hiệu lực của hợp đồng.

- Người mua có thể bán lại công nghệ đã mua.

- Người chủ sở hữu thứ nhất của công nghệ có thể đơn phương hủy bỏ hợp đồng nếu bên mua công nghệ không chịu thực hiện các cam kết ghi trong hợp đồng.

- Giá cả của công nghệ thường rất cao.

4.2.5. Động lực và rủi ro trong chuyển giao công nghệ đối với bên nhận và bên chuyển giao

Chuyển giao công nghệ nếu được thực hiện đúng sẽ giúp nâng cao lợi thế cạnh tranh, hiệu quả sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp, đóng góp có tính quyết định vào sự phát triển của mỗi quốc gia. Ngược lại, sai lầm trong thực hiện chuyển giao công nghệ tất yếu sẽ gây ra những hậu quả không mong muốn cho cả hai bên, bên nhận và bên chuyển giao. Cách tốt nhất để tránh hậu quả tiêu cực là phải định lượng được đúng những động lực của mỗi bên và kiểm tra chặt chẽ những rủi ro có thể xảy ra.

4.2.5.1. Đối với bên nhận

Thực tế là trong hoạt động chuyển giao công nghệ bên nhận công nghệ không phải là một mà là hai chủ thể, đó là chính phủ nước nhận công nghệ và doanh nghiệp nhận công nghệ.

** Đối với doanh nghiệp nhận công nghệ, động lực của họ có thể là:*

- Doanh nghiệp muốn tạo ra được sản phẩm mới mà không tốn thời gian, chi phí rủi ro trong nghiên cứu và phát triển.
- Thông qua việc nắm được công nghệ mới và những kỹ thuật phức tạp, lực lượng lao động của doanh nghiệp sẽ nhận được sự đào tạo có giá trị.
- Doanh nghiệp hy vọng trong quá trình sử dụng công nghệ mới sẽ tạo ra các cải tiến hoặc tạo ra các sản phẩm hoàn toàn mới nhằm tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường
- Doanh nghiệp muốn thiết lập quan hệ với bên giao công nghệ để từ đó có thể mở rộng hợp tác cùng có lợi trong tương lai.

** Còn động lực đối với chính phủ nước nhận công nghệ có thể là:*

- Chính phủ muốn tiết kiệm ngoại tệ bằng cách thay thế việc nhập khẩu sản phẩm bằng nhập khẩu công nghệ để thực hiện việc sản xuất trong nước.
- Chính phủ muốn tạo ra việc làm từ đó tăng nguồn thu nhập từ thuế.

- Chính phủ muốn sử dụng nguyên liệu địa phương trong việc sản xuất sản phẩm và từ đó có điều kiện mở rộng các cơ sở công nghiệp.
- Chính phủ muốn nâng cao trình độ của lực lượng lao động trong nước, do đó về lâu dài sẽ tạo ra môi trường tốt cho đầu tư nước ngoài trong tương lai.
- Chính phủ muốn tăng tổng sản phẩm quốc dân thông qua việc nâng cao năng lực sản xuất trong nước, giải quyết việc làm, sử dụng có hiệu quả tài nguyên thiên nhiên và nguyên vật liệu trong nước, tăng thu nhập ngoại tệ thông qua xuất khẩu sản phẩm, tăng dự trữ ngoại tệ thông qua sản xuất sản phẩm thay thế hàng nhập khẩu. Qua đó, có thể đẩy nhanh được quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá, bảo đảm tốc độ phát triển kinh tế, rút ngắn khoảng cách so với các nước phát triển đi trước, đồng thời có khả năng nhảy cóc về công nghệ - *leapfrogging*, tiếp cận ngay được với công nghệ mới nhất.

Động lực của doanh nghiệp và của chính phủ không giống nhau, các động lực cũng có tầm quan trọng khác nhau, một số động lực mang tính chất ngắn hạn nhưng một số khác mang tính dài hạn.

Bên cạnh những động lực trên còn có những rủi ro thường gặp của các bên nhận công nghệ.

** Rủi ro của doanh nghiệp nhận công nghệ:*

Bên cạnh rủi ro lớn là nhập công nghệ lạc hậu, không đầy đủ hay công nghệ không phù hợp với điều kiện kinh tế, kỹ thuật, môi trường trong nước... dẫn đến thất bại về công nghệ, doanh nghiệp nhận công nghệ còn phải chịu những rủi ro như:

- Bị phụ thuộc lâu dài vào bên chuyển giao, thông thường bên nhận công nghệ bị lệ thuộc dưới các dạng như sau:
 - o Phụ thuộc dạng Tie-ins (bắt mua kèm), để có thể vận hành sản xuất theo công nghệ được chuyển giao, bên nhận công nghệ buộc phải mua máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, bán thành phẩm, linh kiện... của bên chuyển giao hoặc từ các nguồn do bên chuyển giao chỉ định. Mặc dù bên nhận có thể mua được từ những nguồn khác với những điều kiện thương mại thuận lợi hơn. Sự ràng buộc của bên chuyển giao đối với bên nhận còn thể hiện trong các dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa, kiểm định chất lượng, tiếp thị, cung cấp thông tin...
 - o Tie-outs (không được mua của người khác): một khi đã mua công nghệ từ một nguồn, bên nhận công nghệ bị ràng buộc chỉ có thể sử dụng công nghệ đó, không được phép (hoặc được phép nhưng thực chất là không thể) mua một công nghệ tương tự hoặc công nghệ bổ sung từ nguồn khác;

- Grant-backs, bắt buộc bên nhận phải cung cấp miễn phí mọi thông tin, mọi ý tưởng, giải pháp về cải tiến, đổi mới liên quan tới công nghệ cho bên chuyên gia.
- Không làm chủ được công nghệ: Bên nhận công nghệ có thể bị phụ thuộc quá đáng vào chuyên gia nước ngoài ở những vị trí, công đoạn chủ chốt dẫn đến vừa không nắm được bí quyết công nghệ vừa phải chịu chi phí chuyên gia rất cao trong một thời gian dài. Một khả năng nữa là bên nhận có thể không nắm được bản chất của công nghệ, do đó không xử lý được khi tình huống thay đổi, không thể cải tiến được công nghệ.
- Thiếu thông tin về công nghệ, khả năng đàm phán hợp đồng chuyển giao công nghệ kém dẫn đến phải chịu chi phí cho hoạt động chuyển giao công nghệ nhiều hơn so với thực tế.
- Ngoài ra việc đánh giá sai thị trường hay sự biến đổi bất thường của thị trường do cạnh tranh tăng lên cũng có thể làm gián đoạn hay chấm dứt việc chuyển giao công nghệ, từ đó có thể dẫn đến mất hoặc sử dụng kém hiệu quả vốn đầu tư.

** Rủi ro đối với nước nhận công nghệ:*

- Ô nhiễm môi trường: công nghệ có thể gây ra các tác nhân về môi trường, khi nhận những công nghệ chuyển giao lạc hậu, lỗi thời, nước nhận công nghệ có nguy cơ trở thành “bãi thải công nghệ” của các nước công nghiệp phát triển, làm ô nhiễm môi trường, thay đổi cân bằng sinh thái. Điều này rất khó tránh khỏi đặc biệt là đối với các quốc gia đang phát triển khi mới bắt đầu không có kiến thức và kinh nghiệm trong việc tiếp nhận, nghiệm thu công nghệ chuyển giao.
- Lãng phí nguồn tài nguyên và thiếu nguồn năng lượng: công nghệ nhập về có thể yêu cầu một nguồn năng lượng lớn mà nước nhận công nghệ chưa sẵn có hoặc còn thiếu. Công nghệ thấp dẫn đến việc khai thác lãng phí các nguồn tài nguyên trong nước, đến khi tiếp nhận được công nghệ cao thì tài nguyên đã cạn kiệt.
- Rủi ro về tài chính: Công nghệ đòi hỏi một khoản đầu tư lớn hoặc tiếp tục phải chi những khoản ngoại tệ lớn trong quá trình sử dụng công nghệ như nhập nguyên liệu, bán thành phẩm...
- Rủi ro về sự trùng lặp công nghệ: có nhiều doanh nghiệp trong nước cũng đã nhập cùng một loại công nghệ tương tự, dẫn đến lãng phí nghiêm trọng.

4.2.5.2. Đối với bên giao công nghệ

** Động lực của bên giao công nghệ:*

- Thu được một khoản lợi từ việc bán công nghệ.
- Thu được lợi nhuận từ việc bán hàng tiếp theo bán công nghệ, bao gồm việc bán nguyên vật liệu, bộ phận, bán thành phẩm, hỗ trợ kỹ thuật, bảo dưỡng, bán phụ tùng...

- Tạo ra danh tiếng ở một thị trường mới.
- Có điều kiện phát triển, cải tiến và thích ứng đối với sản phẩm đặc biệt là sự phù hợp của sản phẩm với điều kiện mới.
- Tạo ra sản phẩm với chi phí sản xuất thấp hơn tại cơ sở sản xuất của bên nhận công nghệ.
- Tạo ra lối vào cho những thị trường được bảo hộ.
- Mở các thị trường mới với chi phí và rủi ro thấp hơn.

* *Rủi ro của bên giao công nghệ:*

- Tạo ra đối thủ cạnh tranh cho chính mình (*hiệu ứng Bumerang*): chuyển giao công nghệ giúp nâng cao năng lực công nghệ của người mua trong cùng một ngành công nghiệp với người bán. Rõ ràng, người bán càng hoàn thành tốt cam kết chuyển giao công nghệ với người mua bao nhiêu thì càng làm tăng thêm khả năng cạnh tranh của người mua với chính mình bấy nhiêu. Tạo ra đối thủ cạnh tranh cho chính mình là bài học đắt giá đối với nhiều công ty của Nhật và Mỹ khi chuyển giao công nghệ cho Hàn Quốc trong lĩnh vực điện tử. Các công ty của Hàn Quốc sau khi tiếp nhận công nghệ (dù chưa phải là tiên tiến nhất) đã sản xuất ra những sản phẩm điện tử tương tự với giá hạ và chất lượng không thua kém là bao so với các công ty của Mỹ, Nhật cạnh tranh trở lại với chính các công ty này.
- Uy tín của bên giao công nghệ bị tổn thương: bên nhận công nghệ có sử dụng nhãn hiệu hàng hoá của bên giao, nhưng trong quá trình sản xuất không làm theo đúng các điều kiện sản xuất, nên chất lượng của sản phẩm kém, gây tổn thương đến nhãn hiệu hàng hoá của bên chuyển giao công nghệ.
- Thiếu thông tin phản hồi từ khách hàng: Sau khi chuyển giao công nghệ, bên giao công nghệ ít có dịp tiếp xúc với khách hàng tại nước bên nhận, ít nhận được các thông tin phản hồi bao gồm các gợi ý cho việc cải tiến, các lời khuyên về sản phẩm cạnh tranh, các lời phàn nàn về chất lượng.

4.3. Đặc điểm của chuyển giao công nghệ quốc tế

Ngày nay, không ai còn nghi ngờ vai trò của công nghệ trong phát triển kinh tế. Các nhà kinh tế học trên thế giới đã phát triển một học thuyết “Total Factor Production – TFP” trong đó coi công nghệ là một yếu tố quan trọng, nếu không nói là quan trọng nhất, so với ba yếu tố đầu vào truyền thống của sản xuất là vốn, đất đai và lao động. Trong khi vốn, đất đai và lao động là hữu hạn, thì chính công nghệ tạo ra giá trị gia tăng, nâng cao năng suất lao động. Công nghệ không chỉ được coi là một công cụ thuần túy, mà bản thân nó đã trở thành động lực phát triển của mỗi quốc gia. (Sự phát triển kinh tế của nhiều nước, nhất là ở một nước đất chật người đông, không được thiên nhiên ưu đãi như

Nhật Bản, là những thí dụ thuyết phục. Một nghiên cứu tính rằng trong những năm 90, sự phát triển công nghệ đóng góp đến 60% và sự phát triển kinh tế của nước Nhật).

Các nước đang phát triển luôn phải chịu áp lực muốn có ngay công nghệ tiên tiến và rút ngắn khoảng cách về công nghệ với các nước phát triển. Mong muốn không căn cứ từ việc đánh giá khách quan vị thế đàm phán và năng lực tiếp nhận công nghệ của mình, mà thường xuất phát từ hy vọng mơ hồ sẽ đạt được “giá trị trình diễn” của những công nghệ được áp dụng ở những nước phát triển (thông qua quảng cáo, sách báo, phim ảnh và những phương tiện thông tin hiện đại ngày nay).

Trên thực tế, do thiếu thông tin, không có đủ năng lực tài chính, thiếu một đội ngũ chuyên gia lành nghề về CGCN, các công ty tại các nước đang phát triển thường có vị thế yếu trong các cuộc đàm phán về CGCN. Đối với nhiều nước đang phát triển, thị trường công nghệ đang thuộc về người bán. Người bán là các công ty ở các nước phát triển không sẵn lòng chuyển giao những công nghệ tiên tiến để tạo ra đối thủ cạnh tranh trực tiếp với mình. Chủ tịch hãng Mitsubishi đã từng tuyên bố thẳng thắn “Chúng tôi không bán bí quyết công nghệ của chúng tôi. Chúng tôi phải đảm bảo rằng công nhân của chúng tôi có đủ việc làm”.

Những đặc điểm dễ nhận thấy của CGCN quốc tế trong thời gian dài vừa qua là:

- Các nước đang phát triển nhập khẩu công nghệ đã lạc hậu ở các nước công nghiệp phát triển;
- Các nước đang phát triển xuất khẩu những sản phẩm công nghệ thấp nhưng có hàm lượng lao động và tài nguyên cao sang các nước công nghiệp phát triển (may mặc, nguyên vật liệu thô/sơ chế; nông sản...)
- Công nghệ được chuyển giao giữa các nước đang phát triển (hợp tác Nam - Nam) không phải là công nghệ cao (công nghệ cao thường chỉ được trao đổi giữa các nước công nghiệp phát triển).

Câu hỏi đặt ra là: phải chăng CGCN quốc tế không thực sự giúp ích cho các nước đang phát triển từng bước thu hẹp khoảng cách về công nghệ với các nước công nghiệp phát triển? Phải chăng các nước nghèo không có cơ hội để tham gia một cách xứng đáng vào thị trường công nghệ quốc tế? Đó là vấn đề cũng đang đặt ra cho Việt Nam hiện nay.

4.3.1. Chuyển giao công nghệ quốc tế và sự phát triển kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Các nước đang phát triển trong CGCN quốc tế có lợi thế của người đi sau do đó có nhiều tấm gương thành công để noi gương theo và có nhiều bài học thất bại để tránh khỏi “vết xe đổ”. Tốc độ tăng trưởng kinh tế của 4 con rồng Châu Á đạt trên dưới 10% liền trong hơn chục năm, và các nước này về một số mặt đều đang ngấp nghé đứng vào hàng ngũ của các nước phát triển (trong khi đó phát triển kinh tế của các nước phát triển hiếm khi vượt qua 4-5%, thống kê cho thấy các nước OECD chỉ

đạt tốc độ tăng trung bình 2,9% trong suốt thời kỳ 1980-1988). Sự tiến bộ “thần kỳ” của 4 nước này là những ví dụ hùng hồn chứng minh cho tác động tích cực của CGCN quốc tế.

Trong giai đoạn 1962-1992, các công ty Hàn Quốc đã ký 8059 hợp đồng CGCN (1962-1979: 1500 hợp đồng; 1987-1992: 4004 hợp đồng). CGCN luyện cán thép đã cho phép Hàn Quốc xuất khẩu thép ngược trở lại các nước phát triển. Các ngành sản xuất ô tô, đồ điện tử gia dụng đang cạnh tranh thực sự với Nhật bản và Mỹ là hai nước đã CGCN cho Hàn Quốc trong những lĩnh vực này. Đài Loan đã vươn lên trong lĩnh vực điện tử, tin học nhờ CGCN của Mỹ. Từ năm 1990, Đài Loan đã xuất siêu hàng điện tử sang Mỹ...

Có thể khẳng định rằng, hiện nay các nước đang và chậm phát triển có nhiều lợi thế trong việc trong việc nhập công nghệ của các nước công nghiệp phát triển. Bởi vì:

+ Các nước đang phát triển nhập công nghệ nước ngoài cộng với tận dụng lợi thế về nhân công rẻ, tài nguyên thiên nhiên phong phú của mình đã tạo ra năng lực cạnh tranh rõ rệt trong các ngành công nghiệp đòi hỏi có hàm lượng tài nguyên và lao động cao nhưng lại chưa thể tiến hành tự động hóa được;

+ Các nước đang phát triển hoàn toàn có thể chủ động định ra “luật chơi” trên thương trường đối với những sản phẩm về tài nguyên quý hiếm của mình như dầu mỏ, các loại khoáng sản quý hiếm nhưng rất cần cho các ngành công nghiệp của tất cả các nước. Việc áp dụng công nghệ nước ngoài trong lĩnh vực khai thác, chế biến tài nguyên thiên nhiên để xuất khẩu sẽ giúp các nước đang phát triển khắc phục được tình trạng điều kiện mậu dịch (terms of trade) bất lợi trong quan hệ buôn bán với các nước công nghiệp phát triển. Đồng thời sẽ tạo ra nguồn thu ngoại tệ đáng kể cho đất nước.

+ Công nghệ được chuyển giao trong các lĩnh vực dịch vụ (cảng biển, vận tải đường biển, đường không, chuyển tải...) tạo điều kiện cho các nước đang phát triển tận dụng tối đa các lợi thế về vị trí địa lý của mình trong quan hệ kinh tế quốc tế để thu lợi;

+ Nhờ áp dụng công nghệ nước ngoài trong lĩnh vực chế biến nông sản mà giá trị của các sản phẩm nông nghiệp vốn là mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của các nước đang phát triển tăng lên đáng kể. Đặc biệt, các mặt hàng này hiện nay lại rất cần cho các nước công nghiệp phát triển do từ lâu các nước này đã thu hẹp khu vực nông nghiệp của mình.

Chuyển giao công nghệ quốc tế rõ ràng đã và đang tạo cho các nước chậm và đang phát triển những lợi thế cạnh tranh tương đối bền vững trong một khoảng thời gian nhất định trên thị trường thế giới về một số loại sản phẩm, dịch vụ đặc trưng của mình (theo lợi thế so sánh), trên cơ sở đó có thể đạt được sự tăng trưởng kinh tế với tốc độ cao và từng bước nâng cao mức sống của nhân dân. Tuy nhiên bản thân các nước chậm và đang phát triển phải có chính sách thích hợp về nhập khẩu máy móc thiết bị, phát triển hạ tầng kỹ thuật – xã hội, ưu tiên đầu tư cho công tác giáo dục, đào tạo và nghiên cứu triển khai (R&D).

Như vậy, cho dù trình độ công nghệ của các nước chậm và đang phát triển trong giai đoạn đầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa có thể thấp hơn nhiều so với các nước công nghiệp phát triển nhưng nếu có chính sách nhập khẩu công nghệ “thích hợp” và khai thác triệt để lợi thế “của người đi sau”, tích cực tham gia vào phân công lao động quốc tế thì dần dần sẽ khắc phục được “nguy cơ tụt hậu” về công nghệ so với các nước công nghiệp phát triển.

Năng lực công nghệ của mỗi công ty, mỗi quốc gia không tự nhiên mà có, mà là quá trình tích lũy, sàng lọc và đào thải liên tục. Chuyển giao công nghệ quốc tế là cơ hội quý hiếm để giúp các nước chậm và đang phát triển có được công nghệ cần thiết mà tiết kiệm được chi phí và thời gian. Có thể nói, chuyển giao công nghệ quốc tế giúp cho các nước nhập khẩu công nghệ giải được bài toán có tính chiến lược nhằm rút ngắn thời gian và chuyển hóa những lợi thế của mình thành năng lực của chính mình, tạo đà tiến cần thiết cho sự công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

4.3.2. Chuyển giao công nghệ quốc tế là quá trình hợp tác lâu dài

4.3.2.1. Chuyển giao công nghệ là một quá trình

Chuyển giao công nghệ thực chất là sự mua bán một loại hàng hóa đặc biệt vô hình - đó là sản phẩm của trí tuệ con người, cho nên không phải bất kỳ trường hợp nào cũng có thể yêu cầu người bán công nghệ (bên chuyển giao) mô tả chi tiết loại hàng hóa đó, xác định rõ điều kiện, thời gian giao hàng như các hàng hóa thông thường khác. Bởi vì nhiều khi chính bên bán cũng chưa thể xác định một cách chính xác họ sẽ chuyển giao những gì và trong bao lâu. Nguyên nhân chính của tình trạng trên là do sinh thể của công nghệ, tức là công nghệ như một cơ thể sống cho nên nó cần phải có môi trường thích hợp để tồn tại và có thể phát triển. Không phải công nghệ nào cũng thích nghi được với điều kiện cụ thể của từng địa phương, từng công ty và từng quốc gia. Thông thường trước khi đưa công nghệ nước ngoài vào áp dụng cần phải tiến hành địa phương hóa công nghệ đó, cần phải sửa đổi thích nghi hóa, tức là chuyển giao công nghệ còn phụ thuộc rất lớn vào năng lực tiếp thu của người mua. Do đó, thực tế đã chứng minh cùng một công nghệ nhưng mỗi công ty, mỗi nước tạo ra một kết quả khác nhau.

Bên mua công nghệ (bên tiếp nhận) bao giờ cũng mong muốn kiểm soát quá trình thực hiện mục tiêu của công nghệ chứ không phải bản thân công nghệ. Chẳng hạn những mục tiêu đối với “đầu ra” và “đầu vào” về mặt kỹ thuật và thương mại như tỷ lệ xuất khẩu phải đạt một tỷ lệ nhất định, tỷ lệ nội địa hóa sản phẩm ngày một tăng và sau một thời gian ngắn phải thay thế tối đa phần việc kỹ thuật người nước ngoài bằng người của nước tiếp nhận công nghệ... Để thực hiện điều mong muốn tất nhiên phải có thời gian, phải là một quá trình lâu dài (ví dụ như việc đào tạo nhân viên người của nước tiếp nhận công nghệ phải có thời gian đủ để họ tiếp thu được những kiến thức cơ bản còn cần đào tạo cả kỹ năng và kinh nghiệm quản lý sản xuất, quản lý công nghệ thì mới thay thế được chuyên gia, cán bộ kỹ thuật nước ngoài).

Chuyển giao công nghệ là sự tập hợp các hoạt động có hệ thống, có trình tự trước sau, gắn liền với một quy trình sản xuất, một dự án đầu tư cụ thể. Bản thân mỗi quy trình sản xuất, mỗi dự án đầu tư cụ thể lại phụ thuộc vào nhiều yếu tố khách quan và chủ quan luôn biến động (chính sách, luật pháp, thị trường...). Trong một môi trường luôn luôn thay đổi đó nên cả bên bán và bên mua đều phải thường xuyên theo dõi, sẵn sàng ứng phó để có thể hoàn thành những cam kết của mình trong hợp đồng chuyển giao nên bên bán có thể kịp thời điều chỉnh, bổ khuyết, mặt khác, cũng bộc lộ những yếu kém trong quản lý công nghệ của bên mua và bên mua cần tự hoàn thiện hoặc yêu cầu bên bán tiếp tục hỗ trợ

Do chuyển giao công nghệ là một quá trình cho nên luật pháp của các nước đều quy định hợp đồng chuyển giao công nghệ cần có thời gian đủ dài để ràng buộc trách nhiệm của bên bán (bên chuyển giao) cho đến khi bên mua (bên nhận) hấp thụ được toàn bộ công nghệ.

4.3.2.2. Chuyển giao công nghệ tạo ra sự hợp tác lâu dài giữa các bên

Trong CGCN, giữa bên mua và bên bán tất yếu sẽ tồn tại mối quan hệ hợp tác lâu dài:

- Trong trường hợp thanh toán theo phương thức thu phí kỳ vụ (royalty) trong suốt thời gian hợp đồng CGCN, mà phí kỳ vụ này lại là một tỷ lệ phần trăm (%) của giá bán tịnh (doanh số có được do việc áp dụng công nghệ trừ đi một số yếu tố chi phí), bên bán có lợi ích khi tiếp tục hỗ trợ bên mua trong tổ chức sản xuất, kiểm tra/đảm bảo chất lượng, tiếp thị... nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế của công nghệ;

- Bên mua công nghệ trở thành một bộ phận trong chiến lược toàn cầu hóa hoạt động của bên bán hoặc bên mua sẽ tham gia cùng bên bán vào hệ thống phân công lao động quốc tế trong một ngành công nghiệp, một số sản phẩm cụ thể. Từ quan hệ mua bán công nghệ, hai bên sẽ trở thành đối tác, bạn hàng, người tiêu thụ, nhà thầu phụ, người cung cấp nguyên liệu, linh kiện phụ tùng... trong suốt thời gian đó;

- Trong trường hợp CGCN kèm theo đầu tư vốn - liên doanh (là hình thức phổ biến nhất hiện nay), giữa 2 bên còn có sự gắn bó chặt chẽ lâu dài về quyền lợi, nghĩa vụ thể hiện trong hợp đồng liên doanh (thường kéo dài 20 năm, 30 năm hoặc lâu hơn nữa) đã được chính phủ phê chuẩn;

4.3.3. Xu hướng mới của chuyển giao công nghệ quốc tế

Sự phát triển kinh tế nhanh chóng tại các nước Châu Á làm người ta phải đánh giá lại các học thuyết về CGCN quốc tế trong quá khứ.

Theo học thuyết truyền thống về chu kỳ sản xuất, công nghệ mới được phát triển tại các nước tiên tiến, khi công nghệ đã hết hạn sử dụng, các cơ sở sản xuất tại nước này dần dần chuyển các công nghệ đó sang các nước đang phát triển có nhân công rẻ.

Thế nhưng gần đây quá trình này không còn xảy ra một cách từ từ như vậy nữa. Các doanh nghiệp Nhật đã sản xuất những đầu máy video kiểu mới tại các xí nghiệp ở Đông Nam Á chỉ sáu tháng sau khi mẫu đầu tiên được thiết kế ra. Một vài nhà máy sản xuất đầu máy video tại Malaysia hiện nay có những phương tiện sản xuất tự động hóa cao mà các xí nghiệp lâu năm hơn ở Nhật còn chưa có. Một loạt công ty xuyên quốc gia (TNCs) đã chuyển bản doanh về nghiên cứu phát triển sản phẩm của mình sang Singapore. Điều đó nói lên rằng học thuyết về chu kỳ sản xuất không còn thích hợp đối với những sản phẩm công nghệ cao mới thiết kế ra. Thay vào đó việc sản xuất đồng thời trên phạm vi toàn cầu các sản phẩm công nghệ cao đang được mở rộng.

Người ta biết rằng phát triển công nghệ phụ thuộc vào quy mô thị trường. Khi thị trường trong nước quá nhỏ thì chính sách phát triển công nghệ chỉ nhằm vào thị trường nội địa sẽ khó thúc đẩy được công cuộc công nghiệp hóa tại các nước đang phát triển. Vì vậy không có gì đáng ngạc nhiên khi đẩy mạnh xuất khẩu trở thành công cụ chủ yếu mà nhiều nước Đông Á đã sử dụng để thực hiện công nghiệp hóa trong những năm 70-80.

Sang những năm đầu thập kỷ 90, thị trường tại nhiều nước đang phát triển đang trở nên đủ lớn, với dân số đông đảo với thu nhập ngày càng tăng, rất hấp dẫn các công ty nước ngoài trong nhiều ngành công nghiệp chế tạo (người ta tính rằng, bước vào thế kỷ 21, Châu Á - Thái Bình Dương sẽ là thị trường lớn nhất trên thế giới đối với hàng hóa chế tạo của các nước phát triển). Việc các công ty nước ngoài cạnh tranh kịch liệt để vào khai thác thị trường nào đó là cơ hội của các chính phủ nước đó yêu cầu các nhà đầu tư vào nước mình phải sử dụng những công nghệ tiên tiến, ít nhất là hơn công nghệ đang có. Chính sách "đổi thị trường lấy vốn công nghệ" này buộc các nhà đầu tư nước ngoài đưa vào các nước đang phát triển những công nghệ ngày càng tiên tiến hơn.

Về mặt lịch sử, các nước đang phát triển lo ngại các chi nhánh công ty nước ngoài sẽ đưa lợi nhuận thu được về nước, do đó thái độ thận trọng đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài. Thế nhưng dần dần các nước đang phát triển đi đến hiểu được rằng công nghệ sản xuất là một dạng tri thức ngầm không viết thành luật lệ và con đường tiếp cận công nghệ chính là qua dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài. Kết quả là từ cuối những năm 80 sang những năm 90 nhiều nước Đông Á đã nới lỏng chính sách, cho hưởng nhiều ưu đãi về thuế đất, về thuế, đồng thời tăng cường đầu tư cho cơ sở hạ tầng để thúc đẩy các công ty nước ngoài đầu tư công nghệ tiên tiến.

4.4. Lựa chọn công nghệ thích hợp

4.4.1. Công nghệ thích hợp

4.4.1.1. Khái niệm công nghệ thích hợp

Công nghệ thích hợp là những công nghệ phù hợp với khả năng và trình độ phát triển của quốc gia trong một thời kỳ nhất định, tạo điều kiện khai thác tối đa những lợi thế so sánh của nền kinh tế trong nước và đưa lại hiệu quả kinh tế và xã hội cao.

Như vậy không phải mọi công nghệ tiên tiến đều là công nghệ thích hợp. Công nghệ thích hợp không chỉ là công nghệ đưa lại hiệu quả kinh tế cao mà còn đảm bảo hiệu quả về mặt xã hội cũng như việc bảo vệ môi trường sinh thái. Khái niệm này mang tính chất quá độ với các nước đang phát triển trong việc tiếp nhận và nhập các công nghệ khác nhau từ nước ngoài.

4.4.1.2. Các tiêu chuẩn của một công nghệ thích hợp

* Một công nghệ thích hợp là công nghệ thỏa mãn 3 điều kiện sau:

- Hiệu quả kinh tế,
- Hiệu quả xã hội và môi trường
- Tính tương thích với trình độ phát triển kinh tế của mỗi quốc gia từng thời kỳ.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh tế và môi trường

- Phương pháp căn cứ vào giá trị hiện tại ròng của phương án công nghệ. Theo phương pháp này nếu phương án có giá trị hiện tại ròng không âm thì có thể chấp nhận được ($NPV > 0$).

- Phương pháp căn cứ vào tỷ số giữa giá trị lợi ích hiện tại của phương án và giá trị chi phí hiện tại của nó. Nếu tỷ số đó không bé hơn 1 thì phương án có thể chấp nhận được.

- Phương pháp căn cứ vào tỷ lệ hoàn vốn nội bộ: theo tiêu chuẩn này nếu số IRR tìm được lớn thì phương án có thể chấp nhận được.

- Phương pháp thu hồi vốn nhanh: tính thời gian thu hồi vốn

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả xã hội

Các chỉ tiêu này được thể hiện ở khả năng thúc đẩy tạo nên việc làm ở các khâu trực tiếp và gián tiếp, ở việc cải thiện điều kiện lao động cho công nhân, ở việc bảo vệ môi trường và sinh thái, ở việc khôi phục các ngành nghề truyền thống, ở việc nâng cao đời sống người lao động.

Các chỉ tiêu phản ánh tính tương thích của công nghệ so với trình độ phát triển kinh tế và xã hội đạt được ở một giai đoạn nhất định

Các chỉ tiêu này thể hiện ở khả năng đảm bảo đầu vào và tiêu thụ sản phẩm đầu ra do áp dụng công nghệ mới, ở quy mô phù hợp với việc tổ chức sản xuất và nguồn tài chính hiện có, ở sự phù hợp với trình độ chuyên môn của người lao động, ở những tác động tích cực của công nghệ đối với môi trường kinh tế và xã hội xung quanh.

4.4.2. Biện pháp lựa chọn công nghệ thích hợp

Công nghệ được lựa chọn cần thỏa mãn các tiêu chuẩn của công nghệ như đã nói ở trên. Như vậy đòi hỏi bên tiếp nhận công nghệ phải nghiên cứu kỹ nội dung kỹ thuật và thị trường của dự án. Hiện nay công tác lựa chọn công nghệ thích hợp của Việt Nam còn kém. Các doanh nghiệp thực hiện chuyển giao phần lớn là do phía nước ngoài giới thiệu chứ không phải tự các doanh nghiệp của ta tìm kiếm hoặc tự nghiên cứu, thiết kế.

Để lựa chọn được công nghệ thích hợp, chúng ta cần nắm được thông tin. Từ đó trên cơ sở nhu cầu của doanh nghiệp, chúng ta cần chủ động tìm bên cung cấp công nghệ. Các lĩnh vực thông tin liên quan tới bên cung cấp công nghệ và bên nhận công nghệ thường là:

- Lịch sử và kinh nghiệm
- Địa vị hiện tại
- Chiến lược và kế hoạch của doanh nghiệp

Sau khi đã có đầy đủ thông tin, đánh giá được bản thân cũng như bên cung cấp công nghệ và hình thành được phương án công nghệ cần lựa chọn, việc đánh giá mức độ tiên tiến của công nghệ và định giá công nghệ dự định tiếp nhận là việc làm vô cùng cần thiết.

Hiện nay có những phương pháp phân tích và lựa chọn công nghệ. Mỗi phương pháp khác nhau được phân tích trên các khía cạnh khác nhau, tùy theo tính chất của đầu tư. Ví dụ khi lựa chọn công nghệ để cải tạo không làm thay đổi chủng loại sản phẩm, mà nhằm mục đích hạ giá thành để cạnh tranh trên thị trường, người ta lựa chọn phương pháp so sánh chi phí sản xuất là chủ yếu. Khi lựa chọn công nghệ để thay đổi chủng loại sản phẩm thì phương pháp so sánh chi phí sản xuất không còn là yếu tố quan trọng nữa, và lúc ấy so sánh chất lượng sản phẩm sẽ là mục tiêu chủ yếu trong việc lựa chọn công nghệ. Song, trong thực tế mọi công nghệ luôn luôn phụ thuộc vào sản phẩm làm ra và giá thành cạnh tranh trên thị trường, cũng như mọi công nghệ đều bị ràng buộc bởi vốn đầu tư. Cho nên, mặc dù khi phân tích, lựa chọn công nghệ có thể phân tích bằng các chỉ số khác nhau, nhưng hai phương pháp cơ bản luôn luôn đóng vai trò chủ yếu trong phân tích và lựa chọn. Đó là: phương pháp so sánh chi phí sản xuất và phương pháp lựa chọn theo chi phí đầu tư.

4.4.2.1. Phương pháp so sánh chi phí sản xuất

Phương pháp này dựa trên nguyên tắc tính toán, lựa chọn công nghệ có chi phí sản xuất cho một đơn vị sản phẩm thấp nhất trước những ràng buộc không chế của thị trường.

Phương pháp này có ưu điểm là thực hiện đơn giản, dễ thu thập các số liệu cần thiết để tính toán. Hơn nữa, một trong những khó khăn thường gặp khi chuyển giao công nghệ là việc cung cấp chi tiết các số liệu cho bên tiếp nhận công nghệ; phương pháp này cho phép đơn giản hoá các thông số, nhất là những thông số không được phép công bố. Tuy nhiên, nó có nhược điểm là không xét tới ảnh hưởng của nhân tố thời gian thực hiện đề án, sự biến động của thị trường, nguồn vốn và các tác nghiệp tài chính, sự biến động của đồng tiền khi lạm phát. Chính vì vậy, phương pháp này bảo đảm độ tin cậy đối với các dự án có tuổi thọ ngắn, các công nghệ thường xuyên được thay đổi nhằm đáp ứng thị hiếu của thị trường, quy trình công nghệ ít phức tạp và công suất không cao.

Giả sử có hai công nghệ được cạnh tranh chào hàng là A và B. Nhu cầu của thị trường được xác định là 25.000 sản phẩm/năm. Các thông số của hai công nghệ được cung cấp theo bảng dưới đây.

Bảng: Các phương án để lựa chọn

TT	Các thông số cơ bản	Đơn vị	Phương án A	Phương án B
1	Công nghệ thiết kế lớn nhất của nhà máy	Sản phẩm/năm	30.000	27.500
2	Chi phí đầu tư TSCĐ	USD	250.000	300.000
3	Chi phí đầu tư công nghệ	-	65.000	50.000

	- Tổng chi phí đầu tư	-	315.000	350.000
	- Hình thức thanh toán	-	Trả từng kỳ vụ liên tục	Trả gộp
4	Chi phí trực tiếp	-	550.000	440.000
5	Khấu hao TSCĐ trong 5 năm	-	50.000	60.000
6	Khấu hao công nghệ trong 5 năm	-	13.000	10.000
7	Chi phí sản xuất hàng năm (4+5+6)	-	613.000	510.000
8	Chi phí sản xuất cho 1 đơn vị sản phẩm (7:1)	-	20.43	18.55

Qua bảng phân tích các thông số này cho ta thấy mặc dù công nghệ A có công suất thiết kế cao hơn công nghệ B ($30.000 > 27.500$) và chi phí đầu tư, chi phí công nghệ thấp hơn ($315.000 < 350.000$), đầu tư công nghệ A được thanh toán trả dần, nhất là trong điều kiện vốn vay, đây là một lợi thế cho nhà kinh doanh. Nhưng công nghệ B vẫn được lựa chọn vì chi phí sản xuất cho một đơn vị sản phẩm thấp hơn. Chi phí này phù hợp với sự chấp nhận của thị trường để cạnh tranh, đồng thời vẫn bảo đảm lợi nhuận cho nhà sản xuất ($18.55 < 20.43$). Ở đây chưa tính tới lợi nhuận ròng của dự án và hiệu quả của vốn đầu tư. Vì vậy, để có đủ những thông số để lựa chọn cần phải xem xét thêm phương pháp lựa chọn theo chi phí đầu tư.

4.4.2.2. Phương pháp lựa chọn theo chi phí đầu tư

Lựa chọn công nghệ theo phương pháp chi phí đầu tư phải dựa vào hình thức đầu tư và mục đích đầu tư. Về hình thức, có đầu tư công nghệ mới với dự án xây dựng mới và đầu tư nâng cao, cải tạo công nghệ.

Lựa chọn công nghệ dựa vào mục đích đầu tư chiều sâu thường được thể hiện bằng một số hình thức sau:

- Cải tạo xí nghiệp nhằm hạ giá thành sản phẩm, nhưng không làm tăng thêm năng lực sản xuất;
- Cải tạo xí nghiệp nhằm tăng khối lượng sản xuất, nhưng không làm thay đổi chất lượng sản phẩm;
- Cải tạo xí nghiệp nhằm thay đổi loại sản phẩm để phù hợp với thị hiếu của thị trường.

Sau đây sẽ lần lượt xem xét các phương pháp lựa chọn công nghệ của một số hình thức đầu tư này.

*** Cải tạo xí nghiệp nhằm hạ giá thành sản phẩm để cạnh tranh trên thị trường không làm tăng năng lực sản xuất**

Khi đó biện pháp đầu tư chiều sâu thường hướng vào:

- Cơ khí hoá thao tác trên cơ sở phân chia dây chuyền công nghệ phụ;

- Bố trí thiết bị đo lường, kiểm tra chất lượng sản phẩm bằng những thủ tục đầy tiết kiệm các chi phí nguyên liệu, năng lượng, nhiên liệu và vật liệu
- Tăng cường công nghệ phụ nhằm sử dụng các loại nguyên liệu, vật liệu, bán thành phẩm rẻ hơn hoặc ít hơn.

Ở đây chỉ đi sâu nghiên cứu biện pháp thứ ba. Khi phân tích và luận chứng nhằm lựa chọn công nghệ biện pháp này theo chi phí đầu tư phải dựa vào các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế vốn đầu tư, bằng cách so sánh các chỉ tiêu của xí nghiệp trước và sau khi thực hiện chuyển giao công nghệ phụ. Đương nhiên, sự so sánh này cần phải tính tới ảnh hưởng của yếu tố thời gian của các tác nghiệp tài chính bằng phương pháp hiện tại hoá giá trị, tức là tính toán chỉ tiêu tỷ lệ giá trị hiện tại của dự án sau khi thực hiện chuyển giao công nghệ phụ theo công thức sau:

$$H = \frac{\Delta P \cdot Q_2}{\alpha} > 1$$

Trong đó ΔP là chênh lệch giá thành thực trước (Z_1) và sau khi (Z_2) thực hiện chuyển giao công nghệ phụ của một đơn vị sản phẩm.

$$\Delta P = \frac{Z_1 - Z_2}{(1 + r)^t}$$

Q2- khối lượng sản xuất sau khi thực hiện chuyển giao công nghệ phụ

α Giá trị đầu tư vào chuyển giao công nghệ phụ (giá trị chuyển giao công nghệ phụ và giá trị đầu tư tài sản cố định khác)

r- Tỷ suất chiết khấu, thường được tính bằng hệ số trượt giá (nếu lạm phát) hoặc bằng tỷ lệ lãi suất vay bình quân của xã hội.

t- Thời gian thực hiện dự án chuyển giao công nghệ.

Ví dụ: Để tăng lợi nhuận, doanh nghiệp cần phải thực hiện chuyển giao một dây chuyền công nghệ phụ và đầu tư vào tài sản cố định để giảm giá thành sản phẩm từ 15 USD xuống còn 14,8 USD với một khoản tài chính là 400 ngàn USD. Khối lượng sản phẩm giữ nguyên là 500 ngàn sản phẩm/năm, thời gian sử dụng công nghệ là 5 năm với hệ số chiết khấu là 0,08. Trong quá trình công nghệ mới được chuyển giao hoạt động sản xuất của dây chuyền công nghệ cũ không bị ảnh hưởng.

Ta sẽ có:

Nếu tính chi phí và lợi nhuận kế toán ta thấy trong 5 năm, doanh nghiệp sẽ thu được lãi tăng thêm là: $(15 - 14,8) \times 500 \times 5 = 500$ (ngàn USD)

So lợi nhuận này với chi phí đầu tư cho công nghệ ta thấy dự án này khả thi nếu tính toán theo lợi nhuận kế toán.

Nếu tính theo giá trị thời gian của tiền tệ ta thấy giá trị hiện tại của lợi nhuận trong 5 năm:

$$\left(\frac{0,2}{(1+0,08)^1} + \frac{0,2}{(1+0,08)^2} + \dots + \frac{0,2}{(1+0,08)^5} \right) \times 500 = 399,271 (\text{ngàn USD})$$

$$H = \frac{399,271}{400} = 0,998 < 1$$

=> không nên đầu tư vào công nghệ mới.

*** Cải tạo xí nghiệp nhằm tăng khối lượng sản xuất, nhưng không làm thay đổi chất lượng sản phẩm.**

Trước sự biến động tăng nhu cầu của thị trường nhà sản xuất tăng khối lượng sản phẩm để thu lợi nhuận nhiều hơn mà không cần thay đổi mặt hàng. Trong trường hợp này người ta thường nhập thêm công nghệ và khi đánh giá về mặt đầu tư để lựa chọn công nghệ thường đem so sánh các chỉ tiêu hiệu quả giữa phương án cải tạo thực hiện chuyển giao bổ sung công nghệ và phương án xây dựng với thiết bị chuyển giao đồng bộ để có cùng công suất. Ở đây có hai vấn đề về tâm lý và thực tế đặt ra. Một là mâu thuẫn tâm lý và thói quen sử dụng cũ (công nghệ cũ), tận dụng chúng trong điều kiện hoạt động với việc bỏ ra một khoản tài chính để chuyển giao công nghệ mới. Hai là, tiến bộ khoa học – kỹ thuật đã tạo ra những công nghệ tiên tiến hơn, năng suất cao hơn và đặt ra trước mỗi doanh nghiệp một sự lựa chọn cải tạo hay đổi mới công nghệ. Chính vì vậy, người ta buộc phải so sánh chúng với nhau để rút ra một phương án chuyển giao công nghệ có hiệu quả.

Trong thực tế, để tăng thêm khối lượng sản xuất hàng năm người ta có thể tiến hành bằng hai biện pháp sau:

- Cải tạo các phân xưởng làm tăng công suất của xí nghiệp đang hoạt động. Trong trường hợp này thường tiến hành cải tạo bằng cách tháo gỡ những khâu mà dây chuyền công nghệ cũ không chế, gây cản trở trong hoạt động sản xuất do thiếu đồng bộ hoặc bất hợp lý để tăng khối lượng sản phẩm. Trong trường hợp này việc mua sắm những thiết bị mới không đồng nghĩa với chuyển giao công nghệ

- Giữ nguyên công suất đang hoạt động và bổ sung công suất mới bằng việc chuyển giao thêm thông công nghệ mới.

$$H = \frac{(P_c - P_n)Q}{\alpha_n - \alpha_c}$$

Trong đó:

P_c : là giá thành một đơn vị sản phẩm sau khi thực hiện chuyển giao công nghệ bổ sung

P_n : là giá thành một đơn vị sản phẩm sau khi tiến hành cải tạo và mua sắm thiết bị mới

Q -Khối lượng sản xuất thêm do thực hiện chuyển giao công nghệ bổ sung

$\alpha_n \alpha_c$ - Vốn đầu tư vào việc cải tạo và vốn đầu tư vào công nghệ mới

* Ý nghĩa kinh tế của công thức lựa chọn này thể hiện ở chỗ:

Trường hợp $P_c > P_n$

- Nếu $H < 0$; $H > 1$: điều này chỉ ra rằng cải tạo hiệu quả hơn đầu tư công nghệ mới
- Nếu $0 < H < 1$ điều đó có ý nghĩa là ngược lại, kết quả chỉ ra rằng đầu tư mới hiệu quả hơn tiến hành cải tạo

Trường hợp $P_c < P_n$, ngược lại.

Trước khi ký kết hợp đồng các bên thường phải trải qua một giai đoạn đàm phán để thỏa thuận các nội dung của hợp đồng chuyển giao công nghệ (sẽ nói đến ở phần hợp đồng chuyển giao công nghệ).

CHƯƠNG 5: TỰ DO HOÁ ĐẦU TƯ VÀ HIỆP ĐỊNH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

5.1. Xu hướng tự do hoá đầu tư

5.1.1. Khái niệm và nội dung tự do hoá đầu tư

5.1.1.1. Khái niệm

Tự do hoá đầu tư (Investment Liberalization) là một phần của quá trình tự do hoá rộng lớn hơn, đó là tự do hoá thương mại quốc tế về hàng hoá, dịch vụ và tự do hoá các dòng tài chính, công nghệ, tri thức. Về lý luận, tự do hóa chính là không hạn chế, không cản trở, không có hàng rào. Cho đến nay có nhiều tài liệu đề cập đến tự do hóa đầu tư. Tuy nhiên, có rất ít tài liệu đề cập đến khái niệm hay đưa ra định nghĩa về tự do hóa đầu tư.

Theo giới kinh doanh Anh và Châu Âu, *chế độ đầu tư tự do là một chế độ đầu tư đáp ứng các yêu cầu sau: không phân biệt đối xử, minh bạch, ổn định* (TUKP, 1998).

Theo Murray Dobbin (Canada), *tự do hóa về thương mại và đầu tư được hiểu là không bị ràng buộc bởi các qui định của luật pháp, chính sách* (Dobbin, 1998).

Trong tuyên bố Bogor của APEC “*đầu tư và thương mại mở và tự do*” được thực hiện bằng cách giảm dần các rào cản đối với thương mại và đầu tư và khuyến khích sự lưu chuyển tự do về hàng hóa, dịch vụ và vốn giữa các nền kinh tế thành viên” (APEC, 1994).

Theo Susan Bryce (Úc), *tự do hóa đầu tư là không bị ràng buộc bởi hoặc dỡ bỏ dần các qui định và các hạn chế mà chính phủ các nước đặt ra cho các nhà đầu tư nước ngoài* (Bryce, 1998).

Hai quan điểm sau thực chất đề cập đến khái niệm tự do hóa đầu tư nước ngoài, không đề cập đến đầu tư trong nước. Trên cơ sở nghiên cứu các khái niệm và nội dung tự do hóa đầu tư của nhiều tài liệu khác nhau, có thể rút ra khái niệm sau: *Tự do hóa đầu tư là quá trình trong đó các rào cản đối với hoạt động đầu tư, các phân biệt đối xử trong đầu tư được từng bước dỡ bỏ, các tiêu chuẩn đối xử tiến bộ dần dần được thiết lập và các yếu tố để đảm bảo sự hoạt động đúng đắn của thị trường được hình thành.*

Quá trình tự do hóa đầu tư nhằm hướng tới một chế độ đầu tư tự do trong đó không có bất cứ cản trở nào đối với các nhà đầu tư dù cho họ mang quốc tịch gì. Các nhà đầu tư trong chế độ đầu tư tự do có thể đầu tư vào bất cứ ngành, lĩnh vực, dự án nào và họ sẽ được đối xử công bằng, bình đẳng. Ngay cả các ưu đãi, khuyến khích đầu tư, vốn được coi là một nhân tố kích thích đầu tư cũng sẽ không được sử dụng trong chế độ đầu tư đã tự do hoá hoàn toàn vì những ưu đãi, khuyến khích này sẽ tạo ra sự phân biệt đối xử,... Trên thực tế chưa có một chế độ đầu tư nào đạt đến mức độ tự do hoá hoàn toàn theo đúng khái niệm trên.

Từ những cách hiểu trên về tự do hóa đầu tư và tự do hóa đầu tư nước ngoài, có thể rút ra cách hiểu về tự do hóa FDI như sau: *Tự do hóa FDI là quá trình trong đó các rào cản đối với hoạt động FDI, các phân biệt đối xử giữa FDI và các hình thức đầu tư khác được từng bước dỡ bỏ, các tiêu*

chuẩn đối xử tiến bộ dần dần được thiết lập và các yếu tố để đảm bảo sự hoạt động đúng đắn của thị trường được hình thành.

5.1.1.2. Nội dung

Tiến trình tự do hoá đầu tư diễn ra ở các nước, các khu vực và các tổ chức trên thế giới theo 3 nội dung chính sau:

Nội dung 1: *Loại bỏ dần các rào cản và những ưu đãi mang tính phân biệt đối xử trong hoạt động đầu tư*

Các chế độ đầu tư sẽ từng bước được điều chỉnh theo hướng loại bỏ dần các yếu tố "bóp méo" thị trường, đó là quy định mang tính phân biệt đối xử trong đầu tư, bao gồm các quy định có tính cản trở, hạn chế đối với đầu tư và cả những qui định dành ưu đãi, khuyến khích nhưng chỉ cho một số hoạt động đầu tư nhất định. Cụ thể, các rào cản đối sau đây cần được loại bỏ:

- *Hạn chế liên quan đến việc tiếp nhận và thành lập:* Quyền tiếp nhận là quyền được tiếp cận hoặc hiện diện, còn quyền thành lập doanh nghiệp đề cập đến các hình thức hiện diện được phép. Cụ thể là không cho phép hoặc hạn chế đầu tư trong một số ngành, lĩnh vực; hạn chế số lượng các công ty nước ngoài được phép hoạt động trong một số ngành, lĩnh vực đặc biệt; yêu cầu phải liên doanh với một doanh nghiệp trong nước; khống chế tỷ lệ góp vốn tối thiểu của bên nước ngoài hoặc của đối tác trong nước; yêu cầu phải đặt trụ sở chính của vùng hoặc của toàn thế giới ở nước nhận đầu tư; yêu cầu đầu tư bổ sung hoặc tái đầu tư; yêu cầu xin phép hoặc đăng ký đầu tư; đưa ra một số điều kiện cần đáp ứng nếu muốn được đầu tư (bảo vệ môi trường, ...); hạn chế về hình thức đầu tư, hình thức xâm nhập (không cho phép M&A, ...); không cho phép đầu tư vào một số địa bàn; hạn chế nhập khẩu các tài sản cố định cần thiết cho đầu tư; yêu cầu có bảo lãnh của các tổ chức tài chính, ... Các cách tiếp cận của các nước trên thế giới đối với việc tiếp nhận và thành lập được tổng kết trong 5 mô hình sau:

- Mô hình "kiểm soát đầu tư" bảo lưu toàn bộ quyền kiểm soát của quốc gia đối với việc tiếp cận và thành lập;

- Mô hình "tự do hóa có chọn lọc" đưa ra các quyền hạn chế về việc tiếp cận và thành lập, ví dụ chỉ áp dụng cho các ngành thuộc "danh mục lựa chọn" trong các hiệp định ký kết giữa các quốc gia. Mô hình này hữu ích đối với các quốc gia không muốn tự do hóa rộng nhưng muốn tự do hóa có kiểm soát và trong một số ngành cụ thể để đổi lại những hành động tương tự của các nước thành viên khác;

- Mô hình "chương trình công nghiệp hóa khu vực" dành đầy đủ các quyền tiếp cận và thành lập trên cơ sở đãi ngộ quốc gia (NT) cho nhà đầu tư của các nước thành viên của một tổ chức hội nhập kinh tế khu vực vì mục đích của chương trình;

- Mô hình "đối xử quốc gia có đi có lại" đưa ra các quyền đầy đủ liên quan đến tiếp cận và thành lập dựa trên cơ sở NT đối với tất cả các pháp nhân và thể nhân của các nước thành viên thuộc một tổ chức hội nhập kinh tế khu vực tham gia vào hoạt động kinh doanh qua biên giới;

- Mô hình "kết hợp NT/MFN" đưa ra các quyền đầy đủ về tiếp cận và thành lập trên cơ sở sự đối xử nào tốt hơn giữa đãi ngộ tối huệ quốc (MFN) và NT tùy thuộc "danh mục loại trừ" các ngành

không được áp dụng các quyền này. Mô hình này không được sử dụng rộng rãi như mô hình kiểm soát đầu tư.

Trên thực tế, mô hình đầu tiên được sử dụng rộng rãi nhất, trong khi mô hình cuối cùng ngày càng thu hút được sự quan tâm của các quốc gia mong muốn thiết lập chế độ đầu tư tự do cho việc tiếp cận và thành lập đầu tư trong một khuôn khổ pháp lý quốc tế về đầu tư (MPI, 2003).

- *Hạn chế về vốn và quyền kiểm soát của nước ngoài*: Quy định tỷ lệ phần trăm vốn góp tối thiểu hoặc tối đa của các nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp (có thể có quy định riêng cho từng ngành, lĩnh vực hoặc hoạt động cụ thể). Ngoài ra, các nước tiếp nhận đầu tư còn có thể áp dụng nhiều biện pháp liên quan đến kiểm soát quyền sở hữu để đảm bảo cho sự tham gia của các đại diện nước sở tại vào quá trình kiểm soát doanh nghiệp (quy định về số lượng thành viên của mỗi bên tham gia hội đồng quản trị, nguyên tắc nhất trí trong việc thông qua các quyết định của hội đồng quản trị...). Các quy định về việc rút vốn, dùng lợi nhuận để tái đầu tư cũng nằm trong nhóm các biện pháp hạn chế đầu tư này. Ngoài ra, luật pháp các nước còn có thể khống chế tỷ lệ tối đa vốn vay trên vốn góp...

- *Những hạn chế về hoạt động*: đây là những hạn chế áp dụng sau khi doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã được thành lập. Mục tiêu là nhằm giảm những ảnh hưởng tiêu cực và tăng lợi ích mà nền kinh tế có thể thu được từ hoạt động của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Cụ thể là những hạn chế sau:

- Hạn chế liên quan đến tuyển dụng và sử dụng lao động: hạn chế về số lượng nhà quản lý, kỹ thuật viên hoặc những nhân viên khác là người nước ngoài, kiểm soát trong khâu cấp thị thực và giấy phép cho người nước ngoài vào làm việc trong nước; yêu cầu đặc biệt về trình độ, giấy phép hành nghề của người lao động trong một số ngành; không cho phép trực tiếp tuyển lao động; ưu tiên tuyển dụng lao động địa phương; yêu cầu tổ chức đào tạo cho người lao động.

- Hạn chế về thương mại: hạn chế nhập khẩu máy móc thiết bị, bán thành phẩm; hạn chế hoặc áp đặt các điều kiện đối với việc tiếp cận thị trường trong nước về nguyên vật liệu, bán thành phẩm và các yếu tố đầu vào khác; yêu cầu về tỷ lệ nội địa hoá; yêu cầu phải liên kết với sản xuất trong nước; yêu cầu tỷ lệ xuất khẩu sản phẩm; hạn chế bán sản phẩm ở thị trường trong nước, yêu cầu chỉ được cung cấp hàng hóa, dịch vụ ở những khu vực thị trường nhất định, yêu cầu trở thành nhà cung cấp độc quyền một hoặc một số hàng hóa, dịch vụ; hạn chế tham gia vào thị trường mua sắm của chính phủ (không được trở thành nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho Chính phủ nước nhận đầu tư,...); hạn chế quảng cáo; qui định về nguồn gốc, xuất xứ;...

- Kiểm soát ngoại hối: yêu cầu tự cân đối ngoại tệ, kết hối bắt buộc, hạn chế vốn bằng ngoại tệ vào một doanh nghiệp; hạn chế chuyển vốn và lợi nhuận ra nước ngoài (phải xin phép, phải nộp thêm thuế, ...).

- Yêu cầu chuyển giao công nghệ, quy trình sản xuất hoặc các tri thức đặc biệt khác; khống chế giá, phí chuyển giao công nghệ; đánh thuế đặc biệt đối với công nghệ; hạn chế việc sử dụng một số công nghệ, nhãn hiệu, thương hiệu; yêu cầu phải xin phép hoặc phải đáp ứng một số điều kiện mới

cho nhập khẩu công nghệ; yêu cầu tiến hành đầu tư cho nghiên cứu và phát triển tại nước nhận đầu tư.

- Các hạn chế khác: thuê đất dài hạn sở hữu nhà ở, đất đai; di chuyển địa điểm đầu tư trong phạm vi nước nhận đầu tư; đa dạng hóa hoạt động; tiếp cận mạng lưới viễn thông; tự do lưu chuyển dữ liệu; độc quyền (bắt buộc phải cung cấp một dịch vụ công cộng nào đó ở một mức giá nhất định); tham gia vào các doanh nghiệp nhà nước; tiếp cận các nguồn vốn vay trong nước; hạn chế mang tính văn hóa (chủ yếu liên quan đến các dịch vụ giáo dục đào tạo hoặc truyền thông đại chúng); yêu cầu cung cấp thông tin (về hoạt động ở nước ngoài của các TNCs); các yêu cầu đặc biệt về các tiêu chuẩn kỹ thuật; hạn chế liên quan đến an ninh quốc gia, trật tự công cộng,...

Những hạn chế trên thường được áp dụng dưới dạng điều kiện để cấp phép đầu tư và kèm với việc được hưởng các ưu đãi về tài chính như miễn, giảm thuế,... Các hạn chế này sẽ làm cho dòng vốn đầu tư không chảy theo quy luật tự nhiên từ chỗ có tỷ suất lợi nhuận thấp sang chỗ có tỷ suất lợi nhuận cao hơn, cũng không hoàn toàn theo ý muốn của các chủ đầu tư, mà theo sự điều tiết của nước nhận đầu tư.

- *Các rào cản mang tính hành chính như:* Thiếu rõ ràng, minh bạch trong các quy định của luật pháp có liên quan đến đầu tư, thiếu rõ ràng trong việc thực hiện luật và các quy định về đầu tư, phân tán quyền lực của các cơ quan quản lý Nhà nước dẫn đến chông chéo gây khó khăn cho đầu tư.

Bên cạnh các hạn chế đầu tư, nhiều nước nhận đầu tư cũng đưa ra các biện pháp khuyến khích đầu tư với nhiều ưu đãi dành riêng cho các nhà đầu tư nước ngoài nhằm tăng cường thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài và điều chỉnh việc phân bổ dòng vốn này theo ngành và theo vùng lãnh thổ. Cụ thể là:

- *Các ưu đãi về thuế* bao gồm các nhóm ưu đãi sau:

- *Trực tiếp miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp:* miễn thuế thu nhập doanh nghiệp cho các doanh nghiệp mới thành lập; giảm thuế thu nhập doanh nghiệp; chuyển lỗ; thành lập các khu vực đặc biệt trong đó áp dụng các chế độ thuế thấp, hoặc miễn thuế;

- *Ưu đãi cho việc đầu tư cơ bản:* khấu hao nhanh, khấu trừ thuế, cho nợ thuế, hoàn thuế thu nhập doanh nghiệp trong trường hợp dùng lợi nhuận tái đầu tư ở chính nước nhận đầu tư;

- *Giảm các rào cản đối với các hoạt động xuyên quốc gia:* giảm thuế nhập khẩu, giảm phí hải quan, đánh thuế thấp đối với người lao động nước ngoài có thu nhập cao; giảm bảo hiểm xã hội;...

- *Các ưu đãi khác về thuế:* Miễn, giảm các loại thuế khác cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt,...); cho phép doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài lựa chọn giữa việc đóng thuế theo tình hình thực tế hay đóng chọn gói hàng năm một số tiền nhất định;...

- *Các ưu đãi khác về tài chính* như tài trợ, cho vay ưu đãi; bảo lãnh vốn vay và ưu tiên trong việc tiếp cận các khoản tín dụng; miễn, giảm tiền thuê đất; bán hoặc cho thuê đất đai, nhà xưởng với giá ưu đãi; thành lập các khu vực đặc biệt dành cho các nhà đầu tư nước ngoài cùng với các thoả thuận đặc biệt về thủ tục hải quan và thuế quan (khu công nghiệp, khu chế xuất,...); cung cấp cơ sở hạ tầng,

dịch vụ kinh doanh, cung cấp thông tin; hỗ trợ việc đào tạo lao động; hỗ trợ làm các thủ tục hành chính; hỗ trợ tạm thời tiền lương trong thời gian đầu mới hoạt động; cung ứng các hàng hóa, dịch vụ cần thiết cho hoạt động của dự án đầu tư với giá ưu đãi;...

- *Ưu đãi miễn thực hiện một số qui định pháp luật*, cho phép các nhà đầu tư nước ngoài không phải thực hiện một số yêu cầu của luật pháp hoặc các qui định của các cơ quan quản lý nhà nước các cấp, thường là các qui định nhằm hạn chế đầu tư (yêu cầu về bảo vệ môi trường, về lao động, về xã hội,...). Các ưu đãi này thường được dành riêng cho từng dự án cụ thể.

Ưu đãi sẽ giúp các chủ đầu tư giảm được chi phí, tăng lợi nhuận hoặc hạn chế được rủi ro. Khi xây dựng và ban hành các chính sách ưu đãi, các nước đều muốn tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư qua đó tăng cường thu hút dòng vốn này vào một số ngành, lĩnh vực, địa bàn. Nhưng trên thực tế các chính sách này có giúp tăng cường thu hút đầu tư hay không còn là vấn đề gây tranh cãi và chưa được kiểm chứng. Thêm vào đó, các biện pháp ưu đãi thường dẫn đến những ảnh hưởng hạn chế gián tiếp. Chúng thường chỉ dành cho một số doanh nghiệp nhất định để bù lại việc doanh nghiệp đáp ứng được những yêu cầu về hoạt động hay như một biện pháp gián tiếp nhằm quản lý hay điều tiết sự phân bổ vốn đầu tư. Xu hướng tự do hoá đầu tư đòi hỏi phải loại bỏ các ưu đãi này vì thực chất chúng cũng gây ra những sai lệch và bóp méo thị trường.

Nội dung 2: Thiết lập các tiêu chuẩn đối xử tiến bộ đối với hoạt động đầu tư

- *Không phân biệt đối xử*. Tiêu chuẩn này xuất phát từ nguyên tắc bình đẳng chủ quyền giữa các quốc gia và là một trong những tiêu chuẩn quan trọng của Luật Kinh tế quốc tế. Theo tiêu chuẩn này, việc một quốc gia qui định những điều kiện đặc biệt nhằm đặt một quốc gia khác hay các pháp nhân, tự nhiên nhân của quốc gia khác vào một vị trí kém thuận lợi hơn so với quốc gia, pháp nhân, hoặc tự nhiên nhân của một nước thứ ba sẽ bị coi là một hành động phi pháp và không phù hợp với những tiêu chuẩn của Luật Kinh tế quốc tế. Tiêu chuẩn không phân biệt đối xử có hai mức độ: không phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư nước ngoài có quốc tịch khác nhau (MFN - Most Favoured Nation) và không phân biệt đối xử giữa nhà đầu tư nước ngoài và công dân nước sở tại (NT - National Treatment).

Trong hoạt động đầu tư nước ngoài, *NT được hiểu là việc một quốc gia dành cho nhà đầu tư nước ngoài sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho các nhà đầu tư nước mình*. Cụ thể là các nhà đầu tư nước ngoài và các nhà đầu tư trong nước trong những trường hợp tương tự nhau cần được hưởng chế độ đối xử giống nhau về những vấn đề như thành lập, quyền sở hữu và quản lý doanh nghiệp, quyền tham gia vào thủ tục tố tụng toà án và các cơ quan có thẩm quyền khác, được bảo hộ, thuế, lao động, bảo vệ người tiêu dùng hay bảo vệ môi trường, tự do tiếp cận các nguồn tín dụng, thậm chí cả các nguồn tài trợ của chính phủ. Mục tiêu cao nhất của tự do hoá đầu tư chính là tạo sự công bằng, bình đẳng giữa các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài. Nói cách khác việc dành chế độ đối xử công bằng đối với các pháp nhân và thể nhân, đặc biệt là các công ty nước ngoài là yếu tố rất quan trọng trong quá trình tự do hoá đầu tư. Cùng với xu hướng tự do hoá thương mại và đầu tư toàn cầu, đến nay việc dành NT cho các nhà đầu tư nước ngoài trở thành thông lệ phổ biến trên thế giới. Tùy đặc điểm và trình độ phát triển kinh tế - xã hội của mình, mỗi quốc gia trên thế giới đều thực hiện NT

cho nhà đầu tư nước ngoài ở những mức độ và phạm vi khác nhau. Nhìn chung, không một nước nào có thể đối xử bình đẳng tuyệt đối giữa nhà đầu tư trong nước và nước ngoài.

MFN được qui định trong hầu hết các điều ước quốc tế có liên quan đến đầu tư và được thực hiện trên cơ sở có đi có lại. Theo cam kết về MFN trong đầu tư, *một bên ký kết có nghĩa vụ dành cho nhà đầu tư của bên ký kết kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho nhà đầu tư của bất kỳ nước thứ ba nào trong toàn bộ quá trình đầu tư từ khi thành lập, hoạt động, mở rộng cho đến khi thanh lý hay giải thể hay chấm dứt hoạt động*. Tuy nhiên trong hầu hết các hiệp định, nghĩa vụ này được bảo lưu không áp dụng đối với ưu đãi mà một nước cam kết dành cho nhà đầu tư một nước thứ ba trong khuôn khổ Liên minh thuế quan, Hiệp định kinh tế khu vực, Hiệp định trao đổi hàng hoá qua biên giới, ... Đây cũng là một trong các nguyên tắc được WTO thừa nhận trong quan hệ về thương mại hàng hoá.

- *Đối xử công bằng và bình đẳng*. Đây là một tiêu chuẩn quan trọng của luật đầu tư quốc tế. Tiêu chuẩn này được đề cập đến trong Điều 11 khoản 2 của Hiến chương Havana năm 1948 và được coi là một tiêu chuẩn đối xử cơ bản đối với hoạt động đầu tư ở nước ngoài (Văn phòng Ủy ban Nhà nước về Hợp tác và Đầu tư, 1994). Mặc dù Hiến chương này không có hiệu lực nhưng tiêu chuẩn đối xử công bằng và bình đẳng được qui định trong nhiều văn bản có liên quan đến đầu tư quốc tế sau này. Đối xử công bằng và bình đẳng cũng giống như tiêu chuẩn đối xử tối thiểu nghĩa là nước tiếp nhận đầu tư dành cho các nhà đầu tư nước ngoài sự đối xử công bằng, thoả đáng, không kém thuận lợi hơn sự đối xử theo yêu cầu của tập quán quốc tế, đồng thời không được áp dụng các biện pháp bất hợp lý, phân biệt đối xử để gây phương hại đối với việc thành lập và hoạt động đầu tư.

- *Sử dụng các công cụ quốc tế để giải quyết các tranh chấp trong đầu tư*. Các nước nhận đầu tư không được giới hạn tranh chấp nảy sinh giữa các nhà đầu tư, giữa nhà đầu tư với Nhà nước nhận đầu tư và giữa Nhà nước chủ đầu tư và Nhà nước nhận đầu tư chỉ được giải quyết bằng tòa án, trọng tài của nước mình. Các bên có liên quan trong quá trình tranh chấp có thể thỏa thuận để lựa chọn cơ quan đứng ra giải quyết tranh chấp.

- *Chuyển tiền*. Để đảm bảo cho các chủ đầu tư được hưởng lợi nhuận và lợi ích từ hoạt động đầu tư ở nước ngoài, các nước phải cho phép việc thanh toán, chuyển đổi hoặc chuyển về nước các khoản tiền liên quan đến hoạt động đầu tư ở nước ngoài.

- *Tính minh bạch*. Tiêu chuẩn này đảm bảo cho mỗi bên tham gia vào quá trình đầu tư có thể nhận được đầy đủ thông tin từ các bên tham gia khác để phục vụ cho quá trình ra quyết định và thực hiện các nghĩa vụ, các cam kết. Các bên được đề cập đến ở đây là Chính phủ các nước (chủ đầu tư và nhận đầu tư) và các chủ đầu tư. Việc đảm bảo tính minh bạch vừa là nghĩa vụ vừa là quyền lợi của các bên. Chính phủ các nước phải công bố rõ ràng và thường xuyên cập nhật các thông tin về môi trường pháp lý, cơ chế chính sách, thủ tục... có liên quan đến đầu tư. Bản thân các dự án đầu tư phải công bố công khai một số thông tin cơ bản về dự án và hoạt động của dự án. Như vậy tính minh bạch góp phần đảm bảo tính ổn định và có thể dự đoán trước được của các quan hệ đầu tư.

- *Bảo hộ khỏi việc tước đoạt quyền sở hữu.* Vấn đề được bảo hộ khỏi việc tước đoạt quyền sở hữu luôn là mối quan tâm hàng đầu của nhà đầu tư khi tiến hành đầu tư vào một nước. Theo thông lệ quốc tế, để bảo hộ quyền sở hữu này, luật pháp các nước phải cam kết không quốc hữu hoá, trưng thu, trưng dụng tài sản của nhà đầu tư nước ngoài khi họ đầu tư vào nước mình.

Nội dung 3: *Tăng cường các biện pháp giám sát thị trường để đảm bảo sự vận hành đúng đắn của thị trường*

Nội dung này nhằm đảm bảo cho thị trường thực hiện đúng chức năng của nó và hoạt động bình thường, hạn chế, tiến tới xóa bỏ các biện pháp can thiệp của chính phủ làm phương hại hoặc bóp méo sự vận hành của thị trường. Nội dung và được thực hiện thông qua việc thiết lập các qui định về cạnh tranh, chống độc quyền; công khai hóa thông tin; giám sát, kiểm soát một cách chặt chẽ đối với thị trường; trong đó chính sách cạnh tranh là trung tâm. Các vấn đề về cạnh tranh liên quan đến đầu tư ngày càng thu hút được sự chú ý vì các TNCs, MNCs giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế thế giới đang được toàn cầu hoá. Tự do hoá đầu tư liên tục chắc chắn tạo thêm những lo ngại trong việc duy trì các thị trường cạnh tranh, một yếu tố sống còn đối với nhiều nước đang phát triển, những nước phụ thuộc vào xuất khẩu một số ít các mặt hàng. Kinh nghiệm của các nước thuộc EU cho thấy khi thương mại và đầu tư được tự do hoá thì điều quan trọng đối với các nước là đảm bảo rằng các biện pháp, chính sách cạnh tranh được xây dựng và áp dụng ở mức độ tương ứng với qui mô của các thị trường có liên quan.

Trong ba nội dung kể trên hai nội dung đầu là trọng tâm của quá trình tự do hoá đầu tư. Tuy nhiên, toàn bộ tác động có lợi của chúng lại phụ thuộc nhiều vào nội dung thứ ba, nghĩa là phụ thuộc vào việc thị trường có được kiểm soát một cách có hiệu quả không.

5.1.2. Tự do hoá đầu tư – xu thế tất yếu trong điều kiện toàn cầu hoá

5.1.2.1. Toàn cầu hóa - xu thế không thể đảo ngược trong trong quan hệ quốc tế hiện đại

Toàn cầu hóa là vấn đề hết sức rộng lớn, phức tạp và hiện đang thu hút được sự chú ý của toàn xã hội. Xung quanh vấn đề này có nhiều ý kiến khác nhau, không thống nhất, thậm chí trái ngược nhau. Trong khuôn khổ chương này, các tác giả chỉ đề cập đến một số khía cạnh của toàn cầu hóa để phục vụ cho việc nghiên cứu nội dung chính của chương là tự do hóa đầu tư.

5.1.2.2. Khái niệm toàn cầu hóa và một số khái niệm có liên quan

Cho đến nay, chưa có một định nghĩa thống nhất về toàn cầu hóa. Theo Mc Gren "*Toàn cầu hóa là việc hình thành một chuỗi vô số các liên kết ràng buộc giữa các chính phủ và các xã hội tạo lập nên một hệ thống thế giới hiện đại. Toàn cầu hóa cũng là quá trình mà ở đó các sự kiện, các quyết định và các hoạt động của một phần thế giới có thể tác động nghiêm trọng đến các cá nhân và cộng đồng ở các phần khác xa của trái đất*" (Nguyễn Đức Bình và cộng sự, 2001). Định nghĩa của Mc Gren mang tính khái quát cao, nó nhấn mạnh đến các *mối liên kết* (mà không liệt kê cụ thể liên kết trong một hay một số lĩnh vực nhất định) giữa các nước, các xã hội trên toàn thế giới trong một thể thống nhất. Mc Gren cũng chỉ ra *toàn cầu hóa là một quá trình* chứ không phải là một trạng thái. Theo

ông trong một xã hội như vậy các hoạt động, sự kiện, vấn đề xảy ra ở một nơi sẽ có thể có ảnh hưởng rất sâu và rất rộng.

Ủy ban Châu Âu cho rằng: *"Toàn cầu hóa có thể được định nghĩa như là một quá trình mà thông qua đó thị trường và sản xuất ở nhiều nước khác nhau đang trở nên ngày càng phụ thuộc lẫn nhau do tính năng động của việc buôn bán hàng hóa và dịch vụ cũng như do tính năng động của sự lưu thông vốn tư bản và công nghệ* (Dân Nguyễn Văn, 2001).

Định nghĩa trên đại diện cho một trường phái cho rằng toàn cầu hóa là bước phát triển cao của quốc tế hóa thông qua việc làm sâu sắc thêm các mối quan hệ tương tác kinh tế quốc tế vốn đã được thiết lập và tăng cường từ lâu. Định nghĩa nhấn mạnh đến khía cạnh kinh tế của toàn cầu hóa, cụ thể là việc mở rộng địa bàn sản xuất và thị trường tiêu thụ nhờ có sự lưu chuyển hàng hóa, dịch vụ, vốn và công nghệ linh hoạt giữa các nước. Trên thực tế, toàn cầu hóa diễn ra trong tất cả các lĩnh vực của đời sống như kinh tế, quân sự, chính trị, văn hóa, môi trường sinh thái... Tuy nhiên, toàn cầu hóa kinh tế vẫn là đề tài chiếm vị trí trọng tâm trong các cuộc thảo luận quốc tế. Những lĩnh vực khác của toàn cầu hóa đều xuất phát từ những nguyên nhân và lý do kinh tế. Ví dụ như NATO, một hình thức của toàn cầu hóa quân sự, ra đời cũng là để bảo vệ quyền lợi kinh tế của các nước tư bản phát triển; những vấn đề toàn cầu về văn hóa và môi trường sinh thái cũng nảy sinh bởi toàn cầu hóa kinh tế...

Cũng giống như toàn cầu hóa nói chung, hiện nay chưa có một định nghĩa đầy đủ và thống nhất về toàn cầu hóa kinh tế. Tuy nhiên, có thể thấy nét chung nhất trong các quan niệm về toàn cầu hóa kinh tế là thừa nhận mối quan hệ qua lại của các hoạt động kinh tế hiện nay đã bao trùm tất cả các nước, mang tính toàn cầu. Các dòng hàng hóa, dịch vụ, vốn và nhân lực dịch chuyển từ nước này đến nước khác ngày càng mạnh, càng tự do hơn; mức độ phụ thuộc giữa các quốc gia ngày càng tăng. Một cách chung nhất, có thể hiểu *toàn cầu hóa kinh tế là quá trình phát triển kinh tế của các nước trên thế giới vượt khỏi biên giới quốc gia, hướng tới phạm vi toàn cầu trên cơ sở lực lượng sản xuất cũng như trình độ khoa học kỹ thuật phát triển mạnh mẽ, và sự phân công hợp tác quốc tế ngày càng sâu rộng, tính chất xã hội hóa của sản xuất ngày càng tăng* (Bình Nguyễn Đức và cộng sự, 2001).

Tóm lại, nói đến toàn cầu hóa là nói đến quá trình liên kết về mọi mặt giữa các quốc gia trong một thể thống nhất trong đó trung tâm là liên kết kinh tế. Sự liên kết này dẫn đến sự ảnh hưởng và phụ thuộc lẫn nhau của các hoạt động, các sự kiện, các vấn đề trên phạm vi toàn cầu.

5.1.2.3. Tính tất yếu của toàn cầu hóa

Các ý kiến về vấn đề này có thể tổng hợp thành mấy nhóm như sau:

Nhóm thứ nhất, thừa nhận tính tất yếu khách quan của toàn cầu hóa. Theo quan điểm này, toàn cầu hóa được qui định bởi những qui luật khách quan của xã hội, của lịch sử mà trực tiếp là từ tính chất xã hội hóa của lực lượng sản xuất trên qui mô quốc gia và quốc tế. Có ba nhân tố chủ yếu chi phối quá trình toàn cầu hóa: Cách mạng khoa học công nghệ; Sự phát triển của kinh tế thị trường; và Sự chi phối của các TNC. Một số nghiên cứu sâu hơn chỉ ra rằng tính tất yếu khách quan của toàn cầu hóa có cơ sở từ sự xuất hiện của nền công nghệ toàn cầu. Chính nhờ nền công nghệ toàn cầu mà quan hệ hợp tác giữa các quốc gia, các công ty có thể dễ dàng mở rộng trên phạm vi toàn cầu từ sản xuất

đến phân phối. Đồng thời với sự phát triển của các quan hệ kinh tế toàn cầu, các vấn đề toàn cầu xuất hiện ngày càng nhiều và trầm trọng. Để giải quyết các vấn đề này các nước phải hợp tác với nhau.

Nhóm thứ hai cho rằng có cả các yếu tố khách quan lẫn chủ quan dẫn đến toàn cầu hóa. Các tác giả trong nhóm này thừa nhận toàn cầu hóa là hệ quả phát triển của các yếu tố khách quan như sự phát triển của lực lượng sản xuất, của xã hội hóa cao độ. Tuy nhiên họ cũng nhấn mạnh đến các nhân tố chủ quan tác động đến toàn cầu hóa đó là việc chủ nghĩa tư bản lợi dụng toàn cầu hóa để thực hiện những ý đồ của mình.

Nhóm thứ ba cho rằng toàn cầu hóa là xu thế tất yếu khách quan, nhưng việc tiến hành thực hiện, đối sách tham gia quá trình này, ... mang tính chủ quan vì có sự can thiệp của con người, do con người quyết định và thực hiện.

Nhóm thứ tư cho rằng toàn cầu hóa là chính sách của Mỹ nhằm "Mỹ hóa" thế giới.

Ở Việt Nam, Đại hội IX Đảng Cộng sản Việt Nam đã khẳng định tính tất yếu khách quan của toàn cầu hóa: "Toàn cầu hóa kinh tế là xu thế khách quan, lôi cuốn các nước, bao trùm hầu hết các lĩnh vực, vừa thúc đẩy hợp tác, vừa tăng cường sức ép cạnh tranh và tính tùy thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế" (Đảng Cộng sản Việt Nam, 2001).

Tóm lại, dù có nhiều quan điểm khác nhau về tính tất yếu của toàn cầu hóa nhưng không thể phủ nhận sự tồn tại và phát triển ngày càng mạnh của xu thế này. Tất cả các nước, kể cả những nước chậm phát triển nhất, đều đã và đang bị kéo vào quỹ đạo của toàn cầu hóa như một tất yếu lịch sử. Xu thế này đang thiết lập những nguyên tắc mới cho "cuộc chơi" trên bàn cờ thế giới chung cho tất cả các nước, không phân biệt lớn hay nhỏ, phát triển hay kém phát triển. Toàn cầu hóa tạo ra những cơ hội, những thuận lợi lớn cho sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia, đồng thời xu thế này cũng đặt ra những thách thức không nhỏ, nhất là đối với các nước đang và kém phát triển. Dù thế nào các nước cũng không thể lảng tránh xu thế này.

5.1.2.4. Mối quan hệ hữu cơ giữa toàn cầu hóa kinh tế và tự do hóa đầu tư

Toàn cầu hóa kinh tế và tự do hóa đầu tư có mối quan hệ rất khăng khít với nhau. Tự do hóa đầu tư vừa là điều kiện, vừa là biểu hiện, vừa là động lực thúc đẩy quá trình toàn cầu hóa kinh tế phát triển. Ngược lại, toàn cầu hóa kinh tế phát triển góp phần thúc đẩy tự do hóa kinh tế trong đó có tự do hóa đầu tư diễn ra nhanh và mạnh trên toàn Thế Giới.

Trước tiên, có thể khẳng định tự do hóa đầu tư là một nội dung, một biểu hiện của xu thế toàn cầu hóa kinh tế. Bàn về nội dung của toàn cầu hóa kinh tế có nhiều quan điểm khác nhau, nhưng nhìn chung các quan điểm đều thống nhất toàn cầu hóa kinh tế có ba nội dung chính, đó là: (i) Sự gia tăng của các luồng giao lưu quốc tế về thương mại, đầu tư, vốn, công nghệ, dịch vụ, nhân công, ...; (ii) Tự do hóa các hoạt động kinh tế bao gồm tự do hóa thương mại, tự do hóa đầu tư, tự do hóa lưu chuyển dịch vụ, công nghệ, sức lao động, ...; và (iii) Sự gia tăng số lượng và hoạt động của các TNCs, sự hình thành ngày càng nhiều các MNCs khổng lồ.

Thương mại quốc tế là thước đo đầu tiên của mức độ toàn cầu hóa kinh tế và sự tùy thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia và các nền kinh tế. Khi các nước trao đổi hàng hóa với nhau, sự biệt lập của

các nền kinh tế quốc gia dần được xóa bỏ, phân công lao động quốc tế được thiết lập và phát triển. Thương mại quốc tế càng phát triển thì mức độ phân công lao động quốc tế trong mỗi nước và trên toàn thế giới càng chuyên sâu hơn, sự tùy thuộc giữa các nước gia tăng. Tuy nhiên chỉ điều này không thôi chưa đủ để tạo nên xu thế toàn cầu hóa kinh tế.

Ngày nay, số lượng hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương được ký kết ngày càng nhiều. Các liên kết kinh tế khu vực cũng thường bắt đầu bằng các kế hoạch tự do hóa thương mại. Trên phạm vi toàn cầu GATT và hiện nay là WTO đã được thành lập nhằm mục đích trước tiên là thúc đẩy tự do hóa thương mại. Tự do hóa thương mại đã và đang diễn ra mạnh mẽ ở tất cả các cấp độ quốc gia, song phương, đa phương. Tự do hóa thương mại không chỉ góp phần thúc đẩy thương mại quốc tế gia tăng mạnh mẽ mà còn góp phần thúc đẩy đầu tư nước ngoài phát triển, tạo thuận lợi cho sự phát triển của các TNCs và MNCs.

Tự do hóa thương mại sẽ giúp các nước tăng cường thu hút ĐTNN. Trước tiên, tự do hóa thương mại sẽ góp phần tăng ĐTNN liên kết theo chiều dọc, trong đó hoạt động của các chi nhánh khác nhau thuộc một MNC được chuyên môn hóa theo lợi thế về vị trí của quốc gia tiếp nhận FDI và tự do hóa thương mại sẽ giúp việc trao đổi linh kiện, bán thành phẩm giữa các chi nhánh diễn ra dễ dàng với chi phí thấp. Tự do hóa thương mại cũng góp phần tăng ĐTNN liên kết theo chiều ngang. Lý do là vì tự do hóa thương mại sẽ giúp giảm giá hàng hóa và khiến các doanh nghiệp không có khả năng trang trải được mức chi phí bình quân, nếu không muốn phá sản, phải sáp nhập hoặc bán lại cho các doanh nghiệp vốn là đối thủ cạnh tranh mạnh hơn và đang muốn tăng thị phần càng nhanh càng tốt. Như vậy, ĐTNN dưới hình thức M&A tăng nhanh. Tóm lại, không thể phủ nhận tác động tích cực của tự do hóa thương mại đối với ĐTNN. Thực tế trong những năm 1990 và đầu những năm 2000, ĐTNN toàn cầu tăng trưởng mạnh một phần nhờ tự do hóa thương mại.

Cùng với sự phát triển của thương mại và ĐTNN là sự gia tăng số lượng và hoạt động của các TNCs, đặc biệt là sự hình thành ngày càng nhiều các MNCs khổng lồ. Các TNCs, MNCs là những công ty sản xuất, kinh doanh thuộc sở hữu của những chủ đầu tư của một hoặc nhiều nước và có phạm vi hoạt động ở nhiều quốc gia trên thế giới. Sự liên kết, hợp tác, phụ thuộc giữa các công ty không còn dừng lại trong phạm vi biên giới của một quốc gia nữa mà phát triển qua biên giới quốc gia sang các quốc gia khác. Sự liên kết này góp phần hình thành và phát triển quan hệ liên kết giữa các quốc gia.

Nhờ gia tăng với tốc độ cao, dòng vốn ĐTNN ngày càng trở nên quan trọng đối với nhiều nước trong quan hệ kinh tế quốc tế. Cũng giống như thương mại quốc tế, ĐTNN có thể giúp các nước khai thác các lợi thế so sánh của mình và đem lại lợi ích cho cả nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư. Ý tưởng tự do hóa đầu tư hình thành và ngày càng được sự hưởng ứng mạnh mẽ, thậm chí một số nước chủ đầu tư, một số các công ty, các tập đoàn lớn còn gây áp lực để các nước nhận đầu tư phải mở cửa, tiến hành tự do hóa đầu tư. Các Hiệp định đầu tư song phương (Bilateral Investment Treaties - BIT) được ký kết ngày càng nhiều. Các liên kết kinh tế khu vực bàn nhiều đến vấn đề tự do hóa đầu tư.

Trên phạm vi toàn cầu, một số tổ chức đang nỗ lực xây dựng khung pháp lý chung điều tiết đầu tư theo hướng tự do hóa.

Khi tự do hóa đầu tư phát triển bản thân nó cũng sẽ góp phần thúc đẩy sự phát triển của toàn cầu hóa. Trước tiên, khi các rào cản đối với đầu tư được dỡ bỏ, các tiêu chuẩn đối xử tiên bộ được thiết lập, chắc chắn dòng vốn đầu tư sẽ có cơ hội để tăng trưởng và tăng trưởng mạnh. Cùng với dòng vốn đầu tư, dòng hàng hóa, công nghệ, sức lao động lưu chuyển giữa các nước có chế độ FDI tự do cũng sẽ tăng lên. Chính những điều này sẽ tạo sức ép để các nước phải đẩy nhanh quá trình toàn cầu hóa kinh tế trên mọi lĩnh vực chứ không dừng ở thương mại và đầu tư.

Thực tế trong những năm gần đây, toàn cầu hóa kinh tế đang diễn ra mạnh mẽ trên nhiều lĩnh vực. Các thị trường thống nhất trong phạm vi khu vực và toàn cầu từng bước được thiết lập. Trên các thị trường này các rào cản đối với việc trao đổi thương mại hàng hóa, đầu tư, dịch vụ, công nghệ, sở hữu trí tuệ giữa các nước và lãnh thổ từng bước được dỡ bỏ. Sự tự do lưu chuyển các luồng hàng hóa, dịch vụ, vốn, công nghệ, sức lao động, ... giữa các nước sẽ tạo điều kiện để mỗi nước phát huy lợi thế của mình thông qua phân công lao động chuyên sâu trên phạm vi quốc tế, làm cho sản xuất của mỗi nước có hiệu quả hơn. Các định chế và tổ chức trên phạm vi toàn cầu từng bước được hình thành để điều tiết các dòng lưu chuyển hàng hóa và các nguồn lực giữa các nước, đảm bảo phối hợp các chính sách thương mại theo "luật chơi" chung. Các định chế, tổ chức toàn cầu này giúp giảm bớt sự bóp méo giá cả của các hàng hóa, dịch vụ tham gia vào thương mại quốc tế, tiết kiệm được sự lãng phí nguồn lực của các quốc gia và tránh xung đột giữa các nước.

Tự do hóa đầu tư cũng tạo thuận lợi cho các MNCs và TNCs thực hiện chiến lược chinh phục thị trường toàn cầu của mình nhờ dễ dàng mở thêm các chi nhánh, công ty con ở các nước có chế độ đầu tư tự do.

Tóm lại, tự do hóa đầu tư là một nội dung không thể thiếu của toàn cầu hóa kinh tế. Toàn cầu hóa kinh tế càng phát triển mạnh thì tự do hóa đầu tư càng được đẩy nhanh và ngược lại tự do hóa đầu tư cũng góp phần làm cho toàn cầu hóa kinh tế phát triển nhanh hơn. Ngày nay, các nước không thể đứng ngoài xu hướng tự do hóa đầu tư, phải tham gia vào xu hướng này. Vấn đề là tham gia như thế nào để tận dụng được các tác động tích cực và hạn chế các tác động tiêu cực của xu hướng này.

5.2. Hiệp định đầu tư quốc tế

5.2.1. Bản chất và mục đích Hiệp định đầu tư quốc tế

5.2.1.1. Bản chất

Hiệp định đầu tư quốc tế - IIAs (*International Investment Agreements*) là các thoả thuận giữa các nước đề cập đến nhiều vấn đề liên quan đến đầu tư quốc tế và điều chỉnh hoạt động này, trong đó có FDI. IIAs thường được áp dụng đối với hoạt động đầu tư trên lãnh thổ của một quốc gia do các nhà đầu tư của quốc gia khác tiến hành, các quy định mà chúng thiết lập có ảnh hưởng đến nhà đầu tư khi tiến hành đầu tư tại quốc gia khác, nước chủ đầu tư và nước chủ nhà nơi hoạt động đầu tư diễn ra. Nhìn chung, các từ “*thoả thuận*” và “*hiệp ước*” đều dùng để chỉ các công cụ quốc tế mang tính ràng

buộc. Thuật ngữ “*công cụ*” để chỉ tất cả những thoả thuận ràng buộc và không ràng buộc đối với bên tham gia vào hiệp định.

IAs thường tập trung vào những nội dung như đãi ngộ, xúc tiến và bảo hộ đầu tư quốc tế, đặc biệt là FDI. Mặc dù vậy, các thoả thuận có thể khác nhau về các khía cạnh này, tùy thuộc vào từng loại hình và mục đích của thoả thuận. Ví dụ, các hiệp định đầu tư song phương tập trung chủ yếu vào bảo hộ, đãi ngộ và giải quyết tranh chấp. Trong khi đó, các hiệp định thương mại và đầu tư khu vực lại hướng vào việc tạo điều kiện thuận lợi hơn cho FDI thông qua quá trình tự do hoá các quy định liên quan đến thâm nhập và hoạt động.

5.2.1.2. Mục đích

Xu hướng ký kết các hiệp định đầu tư quốc tế được coi là một trong những nội dung được các quốc gia trên thế giới quan tâm. Việc ký kết các hiệp định đầu tư quốc tế giúp cho các nước tiếp nhận đầu tư có khả năng thu hút và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Đây là yếu tố quan trọng có tính quyết định đến việc thúc đẩy dòng vốn FDI. Bởi vì, nó đòi hỏi các bên phải tạo lập và giành những ưu đãi cho nhau nhằm đáp ứng được lợi ích cho chính các nhà đầu tư cũng như cho các nước tiếp nhận đầu tư. Ví dụ, các nước đã và đang đưa ra nhiều sáng kiến tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư và cụ thể là thông qua tự do hoá đầu tư. Đó là những thay đổi về luật pháp liên quan đến tự do hoá đầu tư.

Ngoài ra, chính phủ của các nước tiếp nhận đầu tư còn thực hiện hàng loạt các biện pháp hỗ trợ thúc đẩy đầu tư như mở cửa ngành dịch vụ cho FDI kể cả dịch vụ liên quan đến cơ sở hạ tầng, thành lập cơ quan xúc tiến đầu tư nhằm thu hút FDI v.v... Bởi vì, chúng là cơ sở pháp lý và tiền đề cần thiết để đảm bảo sự tin tưởng cho các nhà đầu tư khi họ hoạt động ở nước ngoài.

Đồng thời, các hiệp định đầu tư này phù hợp với bối cảnh hiện nay về hội nhập kinh tế quốc tế cũng như quá trình tự do hoá thương mại và đầu tư trong phạm vi khu vực và toàn cầu. Trong đó, nội dung trong các hiệp định này thường quy định nhiều nguyên tắc cơ bản nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư trong quá trình tiếp cận và kinh doanh ở nước nhận đầu tư. Môi trường đầu tư nước ngoài của một quốc gia có thể thay đổi theo hướng tích cực khi nước tiếp nhận đầu tư ký kết hoặc tham gia các hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư song phương, khu vực và đa phương. Nói cách khác, xu hướng hình thành IAs xuất phát từ chính sách tự do hoá đầu tư gắn liền với nhu cầu hoàn thiện môi trường đầu tư tại nước tiếp nhận đầu tư. Đây là nhân tố quan trọng nhằm tạo nên môi trường đầu tư thông thoáng, có sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Do vậy, việc các quốc gia tham gia ký kết các hiệp định đầu tư quốc tế sẽ là động lực thúc đẩy dòng vốn FDI.

5.2.2. Nội dung của các Hiệp định đầu tư quốc tế

Về nội dung, các điều khoản của IAs phải được soạn thảo phù hợp với chính sách và pháp luật của các nước ký kết. Những điều khoản của IAs tập trung vào hai vấn đề cơ bản sau đây:

Một là, những điều khoản nhằm mục đích tự do hoá đầu tư. Việc áp dụng nhóm điều khoản này kéo theo việc giảm hoặc loại bỏ dần các biện pháp hạn chế hoạt động của các doanh nghiệp FDI, xoá

bỏ sự phân biệt đối xử đối với các doanh nghiệp nước ngoài và thúc đẩy sự vận hành đúng hướng của thị trường.

Hai là, những điều khoản nhằm mục đích bảo hộ các nhà đầu tư nước ngoài và các hoạt động đầu tư chống lại các biện pháp của nước tiếp nhận đầu tư gây thiệt hại một cách vô lý cho các nhà đầu tư nước ngoài. Bên cạnh đó, một số IIAs còn đề cập những vấn đề không được coi là trọng tâm nhưng có liên quan đến hoạt động FDI, ví dụ như vấn đề đánh thuế, môi trường, việc làm và lao động v.v...

Trong các Hiệp định Đầu tư Quốc tế, thông thường bao gồm những nội dung cụ thể sau đây:

5.2.2.1. Định nghĩa “đầu tư” và định nghĩa “nhà đầu tư”

Định nghĩa “đầu tư”

Các hiệp định về tự do hoá đầu tư thường định nghĩa “đầu tư” theo phạm vi hẹp, phân biệt FDI với các loại đầu tư khác, ví dụ như đầu tư gián tiếp. Theo cách tiếp cận này, sự kiểm soát trực tiếp của nhà đầu tư nước ngoài đối với hoạt động của doanh nghiệp chính là một yếu tố cấu thành tất yếu của khái niệm FDI. Những loại hiệp định này có xu hướng nhấn mạnh sự khác nhau giữa các loại vốn đầu tư.

Trong khi đó, các hiệp định về bảo hộ đầu tư thường định nghĩa “đầu tư” theo phạm vi rộng, theo đó “đầu tư” không chỉ là vốn hoặc các nguồn tài chính mà còn bao gồm các loại tài sản khác và quyền tài sản của nhà đầu tư nước ngoài (còn gọi là “đầu tư phi vốn”). Các định nghĩa “đầu tư” theo phạm vi rộng thường xuất hiện trong các hiệp định đầu tư song phương.

Thực tiễn, gần đây cho thấy, IIAs thường nhằm vào cả hai mục đích: tự do hoá đầu tư và bảo hộ đầu tư, do đó, định nghĩa “đầu tư” thường theo phạm vi rộng, bởi vì định nghĩa “đầu tư” theo phạm vi rộng đã bao hàm cả định nghĩa “đầu tư” theo phạm vi hẹp. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, mặc dù chấp nhận một định nghĩa rộng về “đầu tư”, các nước ký kết vẫn luôn tìm cách giới hạn phạm vi của khái niệm “đầu tư” bằng nhiều cách khác nhau. Ví dụ, giới hạn phạm vi “đầu tư” theo pháp luật của nước tiếp nhận đầu tư, giới hạn về hình thức đầu tư, giới hạn về hình thức đầu tư

Định nghĩa về đầu tư chính bản thân nó không có tác động trực tiếp đối với việc thu hút FDI hay có lợi ích từ nó. Nhưng định nghĩa về dòng tiền hay tài sản nhất định như đầu tư sẽ đem lại những quyền nhất định đối với các nhà đầu tư nước ngoài và như vậy sẽ thúc đẩy các hoạt động đầu tư.

Định nghĩa “nhà đầu tư”

Định nghĩa “nhà đầu tư” thường bao gồm các cá nhân, pháp nhân. Thông thường, tiêu chí quốc tịch được sử dụng để xác định xem nhà đầu tư đó có thuộc phạm vi điều chỉnh của IIAs hay không. Hầu hết, các pháp nhân đều có thể được chấp nhận là “nhà đầu tư”. Tuy nhiên, trong một số IIA có quy định một số ngoại lệ dựa trên mục đích hoạt động của pháp nhân hoặc tính chất sở hữu của pháp nhân. Tương tự, một số thực thể pháp luật cũng có thể bị loại ra khỏi định nghĩa “nhà đầu tư” do chúng thuộc sở hữu nhà nước chứ không phải thuộc sở hữu tư nhân.

5.2.2.2. Các điều khoản nhằm mục đích tự do hoá đầu tư

Gần đây, IIAs tập trung vào việc xoá bỏ hoặc hạn chế sự phân biệt đối xử chống lại các doanh nghiệp nước ngoài, bằng việc áp dụng đối xử tối huệ quốc, đối xử quốc gia và đối xử “công bằng và

thoả đáng” đối với các hoạt động của các doanh nghiệp nước ngoài. Các chuẩn mực đối xử nêu trên nhằm đảm bảo sự không phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư nước ngoài có quốc tịch khác nhau và giữa các nhà đầu tư nước ngoài với các nhà đầu tư trong nước. Tuy nhiên, sự không phân biệt đối xử nói trên cũng có những ngoại lệ. Bên cạnh đó, quá trình tự do hoá luật pháp và chính sách đầu tư còn đòi hỏi việc dỡ bỏ các biện pháp hạn chế của chính phủ trong việc tiếp nhận FDI và thành lập doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Nội dung 1: Quy tắc đối xử tối huệ quốc (Most Favoured Nation - MFN)

Chế độ MFN được hiểu là nước tiếp nhận đầu tư phải giành cho các nhà đầu tư của một nước khác sự đối xử ngang bằng như sự đối xử dành cho các nhà đầu tư đến từ một nước thứ ba trong các trường hợp tương tự. Chế độ MFN nhằm đảm bảo sự không phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư nước ngoài có quốc tịch khác nhau trong hoạt động FDI ở nước tiếp nhận đầu tư. Chế độ này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong việc thiết lập sự bình đẳng về các cơ hội cạnh tranh giữa các nhà đầu tư đến từ nhiều quốc gia khác nhau.

Phạm vi áp dụng MFN là khá rộng, nó được áp dụng cho tất cả các loại hình hoạt động đầu tư. Tuy nhiên, chế độ này không có nghĩa là nhà đầu tư nước ngoài phải được đối xử bình đẳng trong bất kỳ hoạt động cụ thể nào tại nước tiếp nhận đầu tư. Sự đối xử khác nhau sẽ được áp dụng, trong các hoàn cảnh khách quan khác nhau. Như vậy, chế độ MFN không cản trở các nước tiếp nhận đầu tư giành sự đối xử khác nhau trong các lĩnh vực kinh tế khác nhau hoặc giữa các doanh nghiệp có quy mô khác nhau.

Nội dung 2: Quy tắc đãi ngộ quốc gia (National treatment - NT)

Trong thực tiễn, chế độ đối xử quốc gia đã được sử dụng rộng rãi trong các hiệp định thương mại quốc tế. Trong thời gian gần đây, nó được đưa vào các hiệp định đầu tư quốc tế và pháp luật quốc gia. Đãi ngộ quốc gia có ý nghĩa và là yếu tố quan trọng đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Nguyên tắc này được định nghĩa là việc nước tiếp nhận đầu tư mở rộng đãi ngộ hay ứng xử đối với các nhà đầu tư nước ngoài ít nhất như những thuận lợi mà giành cho các nhà đầu tư trong nước. Nói cách khác, NT là nguyên tắc theo đó nước tiếp nhận đầu tư giành cho nhà đầu tư nước ngoài sự đối xử ít nhất là thuận lợi ngang với sự đối xử dành cho các nhà đầu tư nước mình trong hoàn cảnh tương tự. Như vậy, chế độ NT nhằm mục đích đảm bảo sự đối xử công bằng giữa các nhà đầu tư nước ngoài và các nhà đầu tư trong nước. Định nghĩa này là trung tâm đối với các chiến lược hoạt động trên toàn thế giới của TNCs.

Thái độ của các nước đối với việc áp dụng NT là không giống nhau. Theo quan điểm của nhiều nước, chế độ NT được sử dụng để thúc đẩy cạnh tranh, từ đó tăng cường hiệu quả hoạt động của nền kinh tế. Một số quốc gia khác, đặc biệt là các nước đang phát triển lại cho rằng trong điều kiện nước tiếp nhận đầu tư cần thúc đẩy các ngành công nghiệp trong nước thì một sự phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp nước ngoài, có sức cạnh tranh với các doanh nghiệp “non trẻ” trong nước là thực sự cần thiết nhằm đạt được sự công bằng tương đối.

Về phạm vi áp dụng, NT thường được áp dụng ở giai đoạn sau khi thành lập dự án đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, theo quy định của một số IIAs, NT được áp dụng ở cả giai đoạn trước khi thành lập dự án đầu tư lẫn giai đoạn sau khi thành lập dự án đầu tư.

Trong lĩnh vực đầu tư được áp dụng NT có thể chỉ giới hạn ở những hoàn cảnh “giống hệt”, “tương tự” hoặc “hoàn toàn tương tự”. Theo đó, NT chỉ được áp dụng trong một phạm vi hẹp, bởi vì việc chứng minh tính “tương tự” không luôn luôn dễ dàng.

Nội dung 3: Điều khoản về đối xử công bằng và thoả đáng

Đây là một chuẩn mực mới so với các chuẩn mực MFN và NT và nó đang trở thành phổ biến trong hầu hết IIAs hiện nay. Việc ghi nhận chuẩn mực này thường là có lợi cho các nước tiếp nhận đầu tư lẫn các nhà đầu tư nước ngoài. Một mặt, một sự đảm bảo về “đối xử công bằng và thoả đáng” có nghĩa là dành cho các nhà đầu tư nước ngoài một sự an toàn tối thiểu trong hoạt động đầu tư, ngoài các đảm bảo về đối xử MFN và NT. Mặt khác, nó không đặt ra trách nhiệm quá nặng nề đối với các nước tiếp nhận đầu tư trong khi cố gắng đối xử với các doanh nghiệp nước ngoài một cách công bằng và thoả đáng.

Do chế độ này không được định nghĩa trong các hiệp định nên ý nghĩa của nó không hoàn toàn rõ ràng. Nó chỉ dựa vào nghĩa đen của các từ ngữ “công bằng” và ”thoả đáng” thì việc giải thích chúng có thể là không giống nhau, tùy theo quan điểm của nước tiếp nhận đầu tư và quan điểm của nước chủ đầu tư. Điều này sẽ rất đúng trong tình huống mà các bên liên quan có văn hoá pháp luật khác nhau và truyền thống pháp luật khác nhau. Tuy nhiên, chế độ này đang dần có được nội dung cụ thể hơn thông qua thực tiễn ngoại giao và án lệ.

5.2.2.3. Các điều khoản nhằm mục đích bảo hộ đầu tư

Nội dung 1: Quốc hữu hoá và trưng thu tài sản (Nationalization and expropriation)

Đây là điều khoản liên quan đến vấn đề tước đoạt quyền sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài. Hành vi tước đoạt quyền sở hữu không đi kèm với việc bồi thường đã dẫn đến mâu thuẫn giữa nước tiếp nhận đầu tư và nước chủ đầu tư. Bằng cách thiết lập một số tiêu chuẩn, điều khoản này giới hạn quyền lực của nhà nước trong việc tước đoạt quyền sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài.

Có hai biện pháp mà chính phủ nước tiếp nhận đầu tư áp dụng để tước đoạt quyền sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài. Đó là tước đoạt trực tiếp và tước đoạt gián tiếp.

Tước đoạt trực tiếp là việc tước đoạt triệt để quyền sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài đối với mọi tài sản thuộc thành phần kinh tế tư nhân hoặc của một ngành công nghiệp hoặc của một doanh nghiệp cụ thể. Các hành vi tước đoạt trực tiếp từ lâu đã là đối tượng điều chỉnh của pháp luật quốc tế. Biện pháp tước đoạt trực tiếp bao gồm hành vi quốc hữu hoá và hành vi trưng thu tài sản.

Hành vi quốc hữu hoá hoàn toàn đối với thành phần kinh tế tư nhân dẫn đến việc chấm dứt mọi hoạt động đầu tư nước ngoài tại nước tiếp nhận đầu tư. Mục đích của biện pháp này nhằm đạt được sự kiểm soát hoàn toàn của nhà nước đối với nền kinh tế và tước đoạt quyền sở hữu đối với tất cả các tư liệu sản xuất của thành phần kinh tế tư nhân. Hành vi quốc hữu hoá hoàn toàn một ngành công nghiệp diễn ra khi mà nước tiếp nhận đầu tư muốn tổ chức lại một ngành công nghiệp cụ thể, bằng

cách tước đoạt quyền sở hữu đối với các doanh nghiệp tư nhân trong ngành công nghiệp này và thiết lập độc quyền nhà nước. Ví dụ, Chilê quốc hữu hoá ngành công nghiệp đồng hoặc Iran quốc hữu hoá ngành dầu mỏ.

Tước đoạt gián tiếp: Bên cạnh biện pháp tước đoạt trực tiếp là biện pháp tước đoạt gián tiếp, nó bao gồm các hành vi chính phủ nước tiếp nhận đầu tư can thiệp vào hoạt động của nhà đầu tư nước ngoài, làm mất quyền kiểm soát, sử dụng hoặc quản lý hoặc làm giảm nghiêm trọng giá trị tài sản của nhà đầu tư nước ngoài. Các hành vi tước đoạt gián tiếp hiện đang đặt ra các vấn đề pháp luật mới và phức tạp trong pháp luật quốc tế.

+ Một là, là các hành vi như tịch thu không tuyên bố. Trong trường hợp này, quyền sở hữu tài sản vẫn thuộc về nhà đầu tư nước ngoài nhưng quyền sử dụng bị hạn chế do sự can thiệp của chính phủ nước tiếp nhận đầu tư.

+ Hai là, hành vi tước đoạt hợp pháp quyền sở hữu. Đây là trường hợp các cơ quan có thẩm quyền ở nước tiếp nhận đầu tư tước đoạt tài sản theo quy định của pháp luật quốc gia, thường là liên quan đến các biện pháp chế tài (hành chính, hình sự). Bên cạnh đó, các hành vi tước đoạt quyền sở hữu để thực hiện các quy định về môi trường, y tế, đạo đức, văn hoá hoặc kinh tế của nước tiếp nhận đầu tư cũng được coi là tước đoạt hợp pháp quyền sở hữu. Việc thực hiện những hành vi này của 5 chính phủ nước tiếp nhận đầu tư không phải là đối tượng của bồi thường.

Hiện nay, khi đề cập đến khái niệm tước đoạt quyền sở hữu, IIAs có xu hướng đưa ra khái niệm rộng bao hàm cả tước đoạt trực tiếp và tước đoạt gián tiếp. Tuy nhiên, các hành vi tước đoạt gián tiếp thể hiện sự can thiệp của nước tiếp nhận đầu tư vào hoạt động FDI, là vấn đề rất nhạy cảm trong chính sách kinh tế của tất cả các nước, kể cả các nước công nghiệp phát triển lẫn các quốc gia đang phát triển. Cho nên, các nước có thể thu hẹp khái niệm về tước đoạt quyền sở hữu trong IIAs, cụ thể là hạn chế việc đưa các hành vi tước đoạt gián tiếp vào khái niệm.

Điều kiện để một hành vi tước đoạt quyền sở hữu được coi là hợp pháp theo luật pháp quốc tế phải thoả mãn 4 điều kiện: việc tước đoạt quyền sở hữu vì mục đích công cộng; không phân biệt đối xử; có bồi thường và việc tước đoạt quyền sở hữu phải tuân theo “thủ tục hợp lệ”.

Như vậy, các nước có thể tước đoạt quyền sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài, với điều kiện hành động này phù hợp với luật pháp quốc tế. Bên cạnh đó, cần nhấn mạnh rằng các đạo luật về quốc hữu hoá không có hiệu ở ngoài lãnh thổ.

Nội dung 2: Điều khoản về chuyển tiền ra nước ngoài của nhà đầu tư

Trong các hiệp định đầu tư quốc tế, có điều khoản liên quan đến việc nhà đầu tư nước ngoài chuyển tiền ra khỏi nước tiếp nhận đầu tư. Tiền được chuyển ra nước ngoài có thể là lợi nhuận, vốn, tiền bản quyền thu được từ hoạt động chuyển giao công nghệ hoặc các khoản thanh toán khác. Điều khoản này trong IIAs đảm bảo cho nhà đầu tư nước ngoài được hưởng lợi nhuận từ thành công của hoạt động đầu tư.

Tất cả các hiệp định đa phương hiện hành đều có điều khoản chuyển tiền nhưng tại mỗi hiệp định, điều khoản này lại có các đặc điểm riêng, phụ thuộc vào mục đích và phạm vi của hiệp định.

Nội dung 3: Điều khoản về giải quyết tranh chấp (Dispute settlement)

Trong quan hệ đầu tư quốc tế, thường xuất hiện các loại tranh chấp sau đây:

Một là, tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài và một bên tư nhân khác. Loại tranh chấp này thường được giải quyết tại cơ quan tài phán của nước tiếp nhận đầu tư hoặc cơ quan trọng tài do các bên thoả thuận (trọng tài thương mại). Do đó, một hệ thống cơ quan tài phán quốc gia tốt là yếu tố quan trọng của môi trường đầu tư. Các nguyên tắc của luật quốc tế cổ điển thường không quan tâm trực tiếp đến các tranh chấp giữa các bên tư nhân. Tuy nhiên, các hiệp định đầu tư quốc tế đã cố gắng xử lý vấn đề này theo cách tạo thuận lợi cho việc thi hành các phán quyết của trọng tài.

Hai là, tranh chấp giữa các quốc gia liên quan đến việc giải thích hoặc áp dụng IIAs. Loại tranh chấp này được giải quyết theo cơ chế toà án quốc tế hoặc trọng tài quốc tế.

Ba là, tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài và nước tiếp nhận đầu tư. Cơ chế giải quyết loại tranh chấp này được quan tâm nghiên cứu đặc biệt trong những năm qua. Đây là loại tranh chấp rất phức tạp. Trước đây, tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài và nước tiếp nhận đầu tư luôn được giải quyết tại toà án của nước tiếp nhận đầu tư và theo luật của nước tiếp nhận đầu tư. Việc giải quyết tranh chấp theo cách này luôn tạo ra sự bất đồng giữa các bên tranh chấp. Nhà đầu tư nước ngoài luôn cho rằng phán quyết của toà án nước tiếp nhận đầu tư là không công bằng.

Hiện nay, hầu hết IIAs đều ghi nhận các điều khoản cho phép giải quyết tranh chấp theo kiểu nói trên theo cơ chế trọng tài quốc tế. Các hiệp định đầu tư quốc tế được ký kết trong thời gian gần đây đều có các điều khoản về cơ chế giải quyết tranh chấp. Các điều khoản này cho phép các bên tranh chấp lựa chọn các thủ tục giải quyết tranh chấp tại cơ quan tài phán, sau khi sử dụng không thành công biện pháp thương lượng và hoà giải. Các bên có thể lựa chọn việc giải quyết tranh chấp tại toà án địa phương, trọng tài thương mại của nước tiếp nhận đầu tư, hoặc bất kỳ cơ quan tài phán quốc tế nào có thẩm quyền.

Như vậy, trong các hiệp định đầu tư quốc tế, xu hướng tự do hoá đầu tư và tăng cường bảo hộ đầu tư đã được củng cố từ những năm 90 của thế kỷ XX. Những kiểm soát và hạn chế đối với việc tiếp nhận đầu tư đã được nói lỏng hoặc xoá bỏ. Sự không phân biệt đối xử trong hoạt động đầu tư đang trở thành nguyên tắc. Các đảm bảo về không quốc hữu hóa, không trưng thu tài sản của các nhà đầu tư nước ngoài và quyền chuyển tiền ra nước ngoài của các nhà đầu tư nước ngoài được ghi nhận ngày càng nhiều.

5.2.3. Phân loại Hiệp định đầu tư quốc tế

Các hiệp định đầu tư quốc tế như là các công cụ hỗ trợ để thu hút đầu tư nước ngoài. Các hiệp định này đưa ra những tín hiệu rõ ràng hơn nhằm đảm bảo quyền lợi cho các nhà đầu tư quốc tế và chúng là bằng chứng cho những cam kết mạnh mẽ hơn đối với các nhà đầu tư nước ngoài về tính ổn định của các quy định đó, và nội dung cơ bản của các hiệp định đầu tư song phương mà chúng ta sắp đề cập đến sẽ phản ánh rõ điều này. Như vậy, để đảm bảo cho hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài được diễn ra có hiệu quả thì các quốc gia đã, đang và sẽ ký kết các hiệp định đầu tư dưới nhiều góc độ khác nhau. Xét về các vấn đề được điều chỉnh, IIAs có thể được phân loại thành hai nhóm sau đây.

Một là, các hiệp định quốc tế chỉ dành cho đầu tư. Nó thể hiện ở ba cấp độ là hiệp định đầu tư đa phương, khu vực và song phương. Hai là, các thoả thuận quốc tế khác có liên quan đến đầu tư. Cụ thể như các thoả thuận song phương trong các lĩnh vực liên quan đến đầu tư như hiệp định tránh đánh thuế hai lần (DTTs). Hiệp định này nhằm mục đích tránh việc các chính phủ đánh thuế trùng đối với một khoản thu nhập. Bên cạnh đó, các các thoả thuận song phương hoặc khu vực điều chỉnh các lĩnh vực rộng, trong đó có đầu tư, ví dụ các thoả thuận về hội nhập kinh tế (EIAs). Cuối cùng, là các thoả thuận đa phương về các lĩnh vực cụ thể. Các thoả thuận này cũng điều chỉnh đầu tư, ví dụ như hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của WTO hay Hiến chương Năng lượng.

Các loại IIAs khác nhau được các nước đàm phán tạo ra các quy định đầu tư quốc tế đa dạng và có phạm vi địa lý và phạm vi điều chỉnh khác nhau. Các thoả thuận khó điều tiết chính sách đầu tư nói chung, trong đó có cả các chính sách ảnh hưởng đến cả các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Tuy nhiên, cũng có các thoả thuận khác bao quát gần như tất cả hoặc tất cả những yếu tố quan trọng của một khung FDI, từ việc chấp thuận và thành lập đến tiêu chuẩn đối xử và cơ chế giải quyết tranh chấp.

Xét về các vấn đề chính được điều chỉnh, IIAs có thể được phân loại như sau:

a. Hiệp định đầu tư đa phương (Multilateral Agreement on Investment - MAI)

Trong quá trình toàn cầu hoá kinh tế, lĩnh vực đầu tư trực tiếp nước ngoài đã và đang đóng một vai trò quan trọng, tuy nhiên vẫn còn thiếu những hành lang pháp lý về cạnh tranh quốc tế. Do vậy, một hiệp định đầu tư đa phương sẽ đặt nền móng cho một khuôn khổ trật tự kinh tế thế giới và các bước tiếp theo. Một kế hoạch toàn diện hơn đang được các quốc gia trên thế giới bàn thảo về tự do hoá đầu tư đa phương đó chính là MAI. Hiệp định đầu tư đa phương là hiệp định được ký kết giữa các chính phủ của một nhóm nước với nhau. Nó không giới hạn cho các nước hay các khu vực cụ thể nào và có thể kết nạp tất cả các bên với điều kiện chấp nhận các quy định của thoả thuận. Nói cách khác, nó thể hiện quá trình tự do hoá đầu tư ở cấp độ đa phương. Chúng tạo thuận lợi cho việc hình thành và áp dụng các “quy tắc chung” được tất cả các quốc gia hoặc đa số các quốc gia thừa nhận và áp dụng. Tuy nhiên, chính vì sự cần thiết phải đạt được sự nhất trí giữa số lượng lớn các quốc gia, với các lợi ích và chính sách khác nhau về FDI, đã làm cho các hiệp định đa phương về FDI khó được thông qua, do đó không có hiệu lực. Hiện nay, không có thoả thuận có giá trị nào chỉ điều chỉnh đầu tư, mặc dù đã có nhiều sáng kiến về vấn đề này. Ví dụ như thoả thuận đa phương về đầu tư (MAI) của OECD. Một số hiệp định của WTO có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến FDI như Hiệp định TRIMs, Hiệp định TRIPs, Hiệp định GATS.

Để đạt được sự nhất trí cao trong quá trình thực hiện các thoả thuận đầu tư, các quốc gia đang phát triển cần phải đưa ra một số nội dung liên quan đến quyền lợi của họ trong quá trình đàm phán. Bởi vì, MAI đề ra những nguyên tắc chống phân biệt đối xử, hỗ trợ và bảo hộ sở hữu có hiệu lực trên phạm vi toàn cầu. Bên cạnh đó, hiệp định này sẽ giúp thống nhất được các cơ chế trọng tài xét xử đối với các trường hợp tranh chấp, tức là, một khung pháp lý sẽ được hình thành nhằm giải quyết các tranh chấp mậu dịch. Hơn nữa, nó sẽ giúp các nước chủ nhà có khả năng nâng cao vị thế của mình trong đàm phán với các Công ty xuyên quốc gia (TNCs). Bởi vì, với hiệp định đầu tư đa phương nói

trên thì các nước đang phát triển có thể hạn chế được ảnh hưởng tiêu cực của các công ty này. Như vậy, các thoả thuận đa phương có thể sẽ mở ra những cơ hội bình đẳng cho các bên trong việc tiến hành đàm phán ký kết. Từ đó, MAI mới tạo lập kế hoạch vững chắc hơn dẫn đến việc nâng cao tính hấp dẫn của FDI giúp cho tất cả các quốc gia, trong đó có các nhà đầu tư tin tưởng hơn vào quá trình tự do hoá. Hơn nữa, một hiệp định đa phương như vậy sẽ góp phần quan trọng trong việc tạo nên sự giao lưu và tiếp cận với các quy định về đầu tư hiện hành. Nó sẽ giúp cho các quyết định đầu tư của doanh nghiệp có cơ sở vững chắc và sẽ tác động tích cực hơn tới hoạt động FDI.

Trong khuôn khổ của Tổ chức thương mại Thế giới (WTO), một thoả thuận đa phương là thoả thuận được tất cả các thành viên nhất trí, ví dụ như Hiệp định chung về thương mại - dịch vụ GATS. Một thoả thuận hiệp định đa biên là thoả thuận chỉ có sự nhất trí của một số thành viên của WTO và chỉ áp dụng đối với các thành viên đó.

Hiện nay, như chúng ta đã biết sau khi là thành viên của WTO, Việt Nam sẽ phải thực hiện đầy đủ các cam kết, qui định của tổ chức này trong tất cả các lĩnh vực. Và đối với lĩnh vực đầu tư, Việt Nam, cần phải tuân thủ theo hiệp định chung của WTO về đầu tư - đó là Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (Trade Related Investment Measures - TRIMs). Đây không phải là một văn bản tách biệt về đầu tư. Hiệp định này là một nỗ lực khiêm tốn về việc tăng tính kỷ luật của các chính sách khác nhau về mức độ đưa nội dung đầu tư vào WTO. Mặc dù, hiệp định này có phạm vi hẹp nhưng như là một công cụ đa phương, nó cho phép các vấn đề đầu tư được thảo luận trong bối cảnh các cuộc đàm phán đa phương.

Thực sự là cùng với các hiệp định song phương và khu vực, hiệp định đa phương thường liên quan đến sức mạnh trong đàm phán và khả năng đàm phán của các bên. Một điều chúng ta cần chú ý là vấn đề đa phương trong khu vực đầu tư thực sự không nhất thiết phải giống như trong khu vực thương mại. Đối tượng chính quan tâm trong lĩnh vực thương mại là những yếu tố hay là những sản phẩm mà một nước nhập khẩu hoặc xuất khẩu, còn trong hoạt động đầu tư, đối tượng được quan tâm của các quốc gia là các nhà đầu tư và thông thường là họ muốn thu hút ít nhất là một nhóm các nhà đầu tư nước ngoài. Trong thương mại, nguyên tắc không phân biệt đối xử được áp dụng đối với hàng hóa và dịch vụ trên thị trường và về nguyên tắc là có giới hạn nhất định. Còn trong hoạt động đầu tư, về nguyên tắc, nó sẽ liên quan đến toàn bộ quy trình sản xuất của nhà đầu tư. Do vậy, nó sẽ mang tính chất sâu rộng và nhạy cảm hơn so với lĩnh vực thương mại.

Như vậy, các thoả thuận đầu tư đa phương còn phải vượt qua nhiều trở ngại liên quan đến ảnh hưởng của TNCs đối với các nước chủ nhà là các nước đang phát triển. Một vấn đề đặt ra là nếu như thực hiện các hiệp định đầu tư đa phương thì có thể sẽ nảy sinh các vấn đề khó khăn trong khi đó thì cách tiếp cận thông qua các hiệp định đầu tư khu vực và song phương sẽ có thể khắc phục được những mặt hạn chế này.

b. Hiệp định đầu tư khu vực (Regional Investment Agreements - RIA)

Trong thời gian vừa qua, do quá trình khu vực hoá diễn ra mạnh mẽ, cho nên, bên cạnh hiệp định đầu tư đa phương, các hiệp định khu vực liên quan đến việc đảm bảo đầu tư cũng được ký kết

ngày càng nhiều. Hiệp định khu vực về đầu tư là hiệp định được ký kết giữa một số nước trong cùng một khu vực. Các hiệp định đầu tư khu vực thường gắn liền với tiến trình hội nhập kinh tế ở các khu vực, do đó các hiệp định theo kiểu này thường đạt được sự thống nhất và hợp tác rất cao giữa các thành viên. Những nội dung của tự do hoá đầu tư thường được gắn kết với các chương trình liên kết khu vực như chương trình liên kết của EU, Hiệp định đầu tư giữa các quốc gia liên minh châu Âu, bên cạnh đó, còn có Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ. Có những khu vực có hiệp định về đầu tư riêng như Hiệp định khung về thiết lập Khu vực đầu tư chung ASEAN, còn trong khuôn khổ APEC có chương trình thuận lợi hoá đầu tư.

Xu hướng hiện nay là hướng tới các hiệp định khu vực toàn diện bao gồm cả các điều khoản liên quan đến cả thương mại và đầu tư, thậm chí cũng mở rộng đối với lĩnh vực dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ và cạnh tranh. Hơn nữa, phần lớn các hiệp định thương mại tự do khu vực cũng là các hiệp định đầu tư tự do, ít nhất là về nguyên tắc NAFTA và MERCOSUR. Nghị định thư là một ví dụ. Mục tiêu chung là tạo ra khuôn khổ thương mại và đầu tư thuận lợi hơn – không chỉ thông qua tự do hóa thương mại ở cấp độ khu vực mà cũng là những quy định đối với FDI và thông qua việc cắt giảm các hạn chế hoạt động, tất cả là nhằm tăng cường dòng thương mại và đầu tư trong các khu vực.

Thông thường, các hiệp định này sẽ tập trung vào phạm vi bao quát rộng hơn các vấn đề hơn là các hiệp định song phương, các hiệp định khu vực cho phép tạo nên sự cân đối xung quanh các vấn đề của khu vực. Chính những yếu tố này giữa các quốc gia đang phát triển và các quốc gia phát triển là điển hình trong việc sử dụng toàn bộ các công cụ luật pháp quốc tế mang tính truyền thống như các giai đoạn miễn trừ, thoả thuận và các giai đoạn chuyển đổi nhằm đảm bảo một sự linh hoạt nhằm thoả mãn những nhu cầu khác nhau, khả năng áp dụng và những mục tiêu trong chính sách của các quốc gia.

Các hiệp định khu vực đã góp phần làm thay đổi pháp luật và chính sách về FDI của các nước thành viên, tạo ra tự do hoá đầu tư ở phạm vi khu vực.

c. Hiệp định đầu tư song phương (Bilateral Investment Treaties - BITs)

Tuy nhiên, nếu so với hiệp định đầu tư đa phương và khu vực thì có thể nói hiệp định đầu tư song phương là một trong những hiệp định được ký kết nhiều nhất từ trước đến nay. Hầu hết các quốc gia trên thế giới đều đã tham gia ký kết hiệp định này.

Hiệp định đầu tư song phương là thoả thuận được ký kết giữa hai quốc gia, nước đầu tư và nước nhận đầu tư, nhằm khuyến khích, xúc tiến và bảo hộ đầu tư trên lãnh thổ của nhau. Những ưu đãi điển hình trong đầu tư song phương liên quan đến lĩnh vực ưu tiên đầu tư, cấp giấy phép và thành lập, đối xử quốc gia, đối xử tối huệ quốc, bồi thường, bảo hiểm đầu tư v.v... Hiện nay, gần như tất cả các quốc gia đã ký kết các hiệp định đầu tư loại này.

d. Các thoả thuận quốc tế khác có liên quan đến đầu tư

Ngoài các hiệp định đầu tư quốc tế kể trên, còn có các thoả thuận quốc tế khác có liên quan đến đầu tư, ví dụ như các thoả thuận song phương trong các lĩnh vực có liên quan đến đầu tư như hiệp

định tránh đánh thuế hai lần (DDTs), các thoả thuận song phương hoặc khu vực điều chỉnh các lĩnh vực rộng, trong đó có đầu tư. Ngoài ra, cũng có thoả thuận đa phương về các lĩnh vực cụ thể.

- Các thoả thuận song phương trong các lĩnh vực có liên quan đến đầu tư như hiệp định tránh đánh thuế hai lần (DDTs). Hiệp định này nhằm mục đích tránh việc các chính phủ đánh thuế trùng đôi với một khoản thu nhập

- Các thoả thuận song phương hoặc khu vực điều chỉnh các lĩnh vực rộng, trong đó có đầu tư, ví dụ như các thoả thuận về hội nhập kinh tế (EIAs)

- Các thoả thuận đa phương về các lĩnh vực cụ thể. Các thoả thuận này cũng điều chỉnh đầu tư, ví dụ như hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của WTO hay Hiến chương Năng lượng.

5.2.4. Vai trò của việc ký kết Hiệp định đầu tư quốc tế

Phần lớn các quốc gia, bao gồm cả các nước đang phát triển có xu hướng kết hợp quá trình tự do hoá với các biện pháp tiên phong nhằm thu hút FDI, bao gồm cả việc thành lập các cơ quan xúc tiến đầu tư (IPAs). Họ cũng có những chính sách nhằm đạt được nhiều hơn lợi ích từ FDI và giảm thiểu những ảnh hưởng tiêu cực từ hoạt động này.

IAs có xu hướng được coi là một yếu tố bổ sung nhằm thu hút FDI. Chúng đưa ra những tín hiệu rõ ràng hơn cho các nhà đầu tư quốc tế, đặc biệt khi họ đưa ra cơ chế mang tính chất quy định và chỉ ra những điều khoản cam kết mạnh mẽ hơn đối với sự ổn định của các quy tắc. Số lượng IAs đã tăng lên và được tiến hành ở tất cả các cấp độ: song phương (phổ biến nhất), khu vực (như NAFTA và ASEAN) và đa phương (như GATs và TRIMs). Nhiều IAs đang được ký kết.

Cụ thể, IAs sẽ:

Một là, tạo lập khung pháp lý liên quan đến hoạt động FDI hoàn thiện hơn, từ đó tăng tính hấp dẫn của môi trường đầu tư. Đối với các chủ đầu tư nước ngoài, IAs chủ yếu tạo ra những quy định minh bạch, ổn định hơn, dễ tiên liệu và an toàn hơn đối với hoạt động FDI tại nước nhận đầu tư, giảm sự cản trở đối với dòng vốn FDI trong tương lai.

Hai là, tạo lập được sự tin tưởng của các doanh nghiệp nước ngoài khi tiến hành đầu tư tại nước tiếp nhận, đây chính là yếu tố tâm lý quan trọng đối với những quyết định đầu tư.

Ba là, hỗ trợ hoạt động kinh doanh của chủ đầu tư nước ngoài thông qua những khuyến khích hay ưu đãi đầu tư.

5.2.5. Một số điểm các nước cần lưu ý khi tham gia vào Hiệp định đầu tư quốc tế

Đối với nước tiếp nhận đầu tư, việc tìm ra quyền lợi cân bằng trong việc ký kết IAs liên quan đến hai khía cạnh. Thứ nhất, các chính sách của nước tiếp nhận đầu tư và các biện pháp thực sự quan trọng đối với việc thu hút FDI và tăng cường lợi ích từ nó. Thứ hai, những cách thức mà qua đó các hiệp định quốc tế ảnh hưởng đến chính sách quốc gia.

Lưu ý 1: Đảm bảo sự gắn kết của các khía cạnh chính sách đầu tư quốc gia và quốc tế

Mỗi quốc gia phải tự cân nhắc việc đánh đổi giữa lợi ích của việc tuân thủ các luật lệ và cam kết quốc tế và những hạn chế do việc mất không gian chính sách tạo ra. Trên thực tế có thể đảm bảo

sự linh hoạt khi thiết kế và đàm phán IIAs. Nhưng khi các cam kết quốc tế đã được thực hiện, nhu cầu về tính gắn kết và tương thích cũng được áp dụng cho giai đoạn thực hiện.

Trên thực tế, IIAs thường có hiệu lực trong nhiều năm (ví dụ, trong trường hợp BITs, hiệu lực là 10 năm hoặc hơn). Trong thời gian này, một số các chính sách và biện pháp của nước chủ nhà chưa được ban hành vào thời điểm đàm phán, có thể can thiệp vào một thoả thuận quốc tế, các thay đổi chính sách quốc gia đáng kể can thiệp vào các cam kết này trong thời hạn hiệu lực của một thoả thuận. Ví dụ, nếu nước chủ nhà mong muốn mở cửa một số lĩnh vực cho FDI và duy trì quyền kiểm soát toàn bộ với một số lĩnh vực khác, cần phải xác định cẩn thận các lĩnh vực nhạy cảm, tốt nhất là trong giai đoạn kế hoạch chiến lược: khi đã có một cam kết tự do hoá một lĩnh vực nhất định tại cấp độ quốc tế, quốc gia tương ứng khó có thể rút khỏi những cam kết này.

Nói cách khác, tiến hành các cam kết quốc tế trong IIAs cũng yêu cầu định hướng chính sách bền vững: mục tiêu chính sách ổn định và rõ ràng, các chiến lược khu vực tương thích với các mục tiêu này và với nhau, kế hoạch và biện pháp thực hiện mang tính thực tiễn. Sự gắn kết giữa các quan điểm chính sách ở cấp độ quốc gia và quốc tế sẽ giúp tránh những mâu thuẫn có thể xảy ra. Những mâu thuẫn này có thể dẫn tới việc giải quyết tranh chấp với các nhà đầu tư.

Cần lưu ý rằng, phải đảm bảo sự gắn kết giữa các thoả thuận quốc tế mà một quốc gia ký kết. Trên thực tế, mỗi IIA là một phần của nhóm các thoả thuận đầu tư tại cấp độ song phương, khu vực và đa phương, đề cập đến nhiều vấn đề liên quan đến đầu tư và hoạt động của TNCs. Khi các bên tham gia vào nhiều thoả thuận, các điều khoản tương ứng của chúng sẽ tương tác, bổ sung, quy định chi tiết, mở rộng hay hạn chế các nghĩa vụ của các bên này. Vì thế, quan trọng là cần lưu ý về bối cảnh chung này khi thiết kế IIAs và đảm bảo rằng các tiêu chuẩn, ngoại lệ và các vấn đề tương tự mà các bên tìm kiếm để đàm phán trong các thoả thuận không bị thay đổi hoặc bị ảnh hưởng bởi các thoả thuận khác theo cách không như dự tính. Một ví dụ là câu hỏi về việc các tiêu chuẩn bảo hộ nhà đầu tư tương tác như thế nào với các nghĩa vụ môi trường của các quốc gia trong các thoả thuận môi trường đa phương.

Cuối cùng, đảm bảo sự gắn kết cũng là một thách thức đối với các chính sách quốc gia và các cuộc đàm phán quốc tế trong tương lai. Các quốc gia có thể sử dụng các bài học từ việc thực hiện IIAs để làm rõ hơn và củng cố quan điểm chính sách của mình trong các điều ước mới, bao gồm thông qua việc củng cố khuôn khổ phát triển như đã thảo luận trong phần trước nếu cần thiết. Các quốc gia cũng có thể học từ kinh nghiệm của các nước khác, thông qua việc giám sát những tiến triển trong khung chính sách quốc về đầu tư.

Lưu ý 2: Các tranh chấp đầu tư quốc tế

Mặc dù các điều khoản giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và chính phủ đã được đưa vào IIAs từ thập kỷ 1960, cho tới gần đây, việc sử dụng các điều khoản này để bắt đầu các quy trình xét xử rất hiếm khi xảy ra. Tính đến tháng 6/2006, tổng số các vụ việc dựa trên hiệp định được đưa ra Trung tâm Quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư (ISCID) của Nhóm Ngân hàng thế giới và các diễn đàn trọng tài khác được biết đến đã đạt ít nhất 183 (UNCTAD, 2005). Sự gia tăng này đặt ra một thách

thức rõ ràng đối với các quốc gia đang phát triển. Cụ thể là 36 trong 57 chính phủ là các nước đang phát triển. Dẫn đầu là Argentina với 37 vụ, Mêxicô đứng thứ hai, phần lớn chúng là theo NAFTA, một số ít là theo BITs. Hoa Kỳ cũng phải đối mặt với số vụ đáng kể, tất cả liên quan đến NAFTA.

Quy tắc trọng tài của ICSID (kể từ tháng 6/2014 đến hiện tại):

- Quy tắc Trọng tài của ICSID được sử dụng để giải quyết các trọng tài của Nhà đầu tư - Nhà nước được đưa ra dưới sự bảo trợ của Trung tâm Quốc tế về Giải quyết Tranh chấp Đầu tư (“ICSID”), đó là cánh tay trọng tài của Ngân hàng Thế giới.

- Quy tắc trọng tài của ICSID được cập nhật lần cuối vào 2006, sau những chỉ trích công khai của trọng tài nhà nước-nhà đầu tư và tác động tiêu cực của nó đối với lợi ích công cộng. Phiên bản hiện tại của Quy tắc trọng tài ICSID có thể được tìm thấy bên dưới bằng tiếng Anh, Pháp và Tây Ban Nha. Đã bị buộc tội là “Tòa án thương mại bí mật” trong các ấn phẩm như Thời báo New York, nơi được cho là ủng hộ các tập đoàn giàu có hơn các nước đang phát triển nghèo khó, Quy tắc trọng tài của ICSID đã được sửa đổi vào 10/4/2006 để giải quyết số lượng ngày càng tăng của các nhà phê bình trọng tài nhà nước - nhà đầu tư.

- Cho dù một người đồng ý hay không đồng ý rằng trọng tài của ICSID là một sự phát triển tích cực, để giải quyết những chỉ trích công khai, ICSID đã thực hiện các thay đổi đối với Quy tắc trọng tài của ICSID cho phép (1) các bên không can thiệp vào các thủ tục tố tụng trọng tài của ICSID và tham dự các phiên điều trần, (2) công bố công khai các phán quyết của trọng tài ICSID, (3) các quy tắc để củng cố tính độc lập của trọng tài quốc tế và giới hạn đối với các khoản phí mà trọng tài viên ICSID có thể tính phí, cũng như (4) một thủ tục tăng tốc để có những tuyên bố vô căn cứ ngay từ đầu và để cung cấp cho khả năng giải tòa tạm thời.

Ví dụ: Tranh chấp số DS454

Giải quyết tranh chấp số DS454

31/12/2013 7058

Trung Quốc – Các biện pháp áp đặt thuế chống bán phá giá lên Ống thép đúc không gỉ chất lượng cao (“HP – SSST”) từ Nhật Bản

Nguyên đơn:	Nhật Bản
Bị đơn:	Trung Quốc
Bên thứ ba:	
Các hiệp định liên quan (được đưa ra trong yêu cầu tham vấn)	Hiệp định ADA (Điều VI của GATT 1994) Điều .1, 3.1, 3.2, 3.4, 3.5, 5.3, 5.8, 6.5, 6.5.1, 6.8, 6.9, 7.4, 12.2, 12.2.2, Phụ lục II GATT 1994: Điều VI
Ngày nhận được yêu cầu tham vấn:	20/12/2012

Bản tóm tắt dưới đây được cập nhật đến ngày 31/12/2013

Tham vấn

Do Nhật Bản khởi kiện.

Ngày 20/12/2012, Nhật Bản yêu cầu tham vấn với Trung Quốc về việc Trung Quốc áp đặt thuế chống bán phá giá lên sản phẩm ống thép đúc không gỉ chất lượng cao (“HP-SSST”) nhập khẩu từ Nhật Bản theo Thông báo số 21 [2012] và Thông báo số 72 [2012] của Bộ Thương mại Trung Quốc, bao gồm tất cả các phụ lục và các sửa đổi của nó.

Nhật Bản cho rằng các biện pháp này trái với các Điều 1, 3.1, 3.2, 3.4, 3.5, 5.3, 5.8, 6.5, 6.5.1, 6.8, 6.9, 7.4, 12.2 và 12.2.2 của Hiệp định ADA; và Điều VI của GATT 1994.

Ngày 15/01/2013, Liên minh châu Âu yêu cầu được tham gia tham vấn. Sau đó, Trung Quốc thông báo với Cơ quan giải quyết tranh chấp DSB về việc Trung Quốc chấp nhận đề nghị tham gia tham vấn của Liên minh châu Âu. Ngày 11/04/2013, Nhật Bản đề nghị thành lập Ban Hội thẩm. Tại cuộc họp ngày 24/04/2013, DSB tri hoãn việc thành lập Ban Hội thẩm.

Nguồn: Trung tâm WTO – VCCI

Ngoài ra, có thể tham khảo thêm các vụ tranh chấp như:

- DS449: Hoa Kỳ - thuế chống bán phá giá và thuế đối kháng đối với một số sản phẩm của Trung Quốc;

- DS442: Liên minh châu Âu – Thuế chống bán phá giá đối với một số sản phẩm cón béo nhập khẩu từ Indonesia;

- DS440: Trung Quốc – Thuế chống bán phá giá và thuế đối kháng đối với một số sản phẩm xe ô tô nhập khẩu từ Hoa Kỳ;

- DS439: Nam Phi – Thuế chống bán phá giá lên sản phẩm thịt gà đông lạnh nhập khẩu từ Brazil.

Các trường hợp tranh chấp đầu tư liên quan đến nhiều hoạt động đầu tư. Các trường hợp này liên quan đến tất cả các loại hình đầu tư bao gồm các hợp đồng tư nhân hoá cho đến nhượng quyền của chính phủ. Chúng áp dụng cho nhiều ngành và hoạt động, bao gồm xây dựng, dịch vụ cấp và thoát nước, rượu bia, nhượng quyền viễn thông, dịch vụ ngân hàng và tài chính, quản lý khách sạn, truyền thanh truyền hình, quản lý chất thải độc hại, dệt, sản xuất dầu khí và nhiều dạng khai khoáng. Vấn đề tài chính đối với các quá trình giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và chính phủ là đáng kể, cả trên quan điểm chi phí cho thủ tục trọng tài cũng như các quyết định bồi hoàn. Số lượng các vụ tranh chấp được giải quyết có lợi cho chính phủ là tương đương với các vụ có lợi cho nhà đầu tư.

Lưu ý 3: Các khía cạnh chính sách chính mà nước chủ nhà cần quan tâm khi thực hiện IIAs

Trong những thập kỷ qua, các quy định quốc tế về FDI đã thay đổi đáng kể, chủ yếu dựa trên những thay đổi nhận thức về FDI. Hiện nay, có sự nhất trí chung rằng nhiều khía cạnh của các quy định luật pháp về FDI là vấn đề được quan tâm trên phạm vi quốc tế. Cho dù có những phát triển gần đây, khung luật pháp quốc tế về FDI khá lỏng lẻo chủ yếu là vì không có sự nhất trí chung về chính sách. Kết quả là, không có các công cụ tổng thể toàn cầu. Tuy nhiên, các thoả thuận song phương và khu vực trong những năm gần đây đã dẫn đầu trong việc tạo ra các quy định quốc tế về đầu tư và điều chỉnh chúng cho thích ứng với các điều kiện mới. Số lượng các hiệp ước này tăng lên nhanh chóng và

các điều khoản của chúng trở nên ngày càng phức tạp hơn. Mỗi quan hệ chính xác giữa các biện pháp và hoạt động pháp lý tại nhiều cấp độ là không rõ ràng vì có những phát triển tương đối mới và không có nhiều hành động thực tế thể hiện mối quan hệ này. Hiệu quả là các trường hợp giải quyết tranh chấp quốc tế giữa các nhà đầu tư nước ngoài và các nước chủ nhà cũng tăng lên nhanh chóng.

Lưu ý 4: Đối với các nước đang phát triển khi tham gia IIAs

Thách thức đối với các nước khi tham gia vào các hiệp định này là họ phải tìm ra được sự cân bằng trong định hướng phát triển. Vấn đề quan trọng đặt ra đối với các quốc gia đang phát triển này sự phân bố các tiềm năng trong việc tham gia vào IIAs nhằm tăng cường thu hút dòng vốn FDI và sự đảm bảo duy trì khả năng theo đuổi các chính sách định hướng phát triển mà tạo cho các quốc gia này hưởng lợi nhiều hơn từ các hiệp định quốc tế. Điều đó có nghĩa là quyền điều chỉnh trong lợi ích cộng đồng chung. Nó đòi hỏi duy trì khung chính sách hiệu quả nhằm tạo cho các chính phủ sự linh hoạt trong việc sử dụng các chính sách đó trong khuôn khổ những nghĩa vụ được thiết lập bởi IIAs mà các quốc gia này là thành viên. Những áp lực ở đây là rõ ràng. Có quá nhiều không gian chính sách làm suy giảm giá trị của những nghĩa vụ hay điều khoản quốc tế. Tìm ra sự cân bằng về định hướng phát triển là thách thức đối với các mục tiêu, kết cấu, hiệu lực và nội dung của IIAs.

Trong bối cảnh này, các quốc gia đang phát triển cần phải duy trì một sự cân bằng giữa các lợi ích và ưu tiên khác nhau của các quốc gia đàm phán với mình và các mục tiêu phát triển trong khung chính sách quốc gia của mình. Nói cách khác, các quốc gia đang phát triển phải tiếp cận với thách thức duy trì quyền điều chỉnh bằng chính sách đồng thời với việc tạo ra các điều kiện thuận lợi cho thu hút FDI. Khi xây dựng, đàm phán và thực hiện IIAs, có thể duy trì không gian chính sách quốc gia thông qua nhiều công cụ. Nhưng cần lưu ý rằng một môi trường kinh tế hấp dẫn đòi hỏi các chính sách và biện pháp điều chỉnh một diện rộng các lĩnh vực và vấn đề. Các chính sách và biện pháp này có thể tác động đáng kể đến đầu tư nước ngoài và cần gắn với các cam kết quốc tế đã tiến hành.

Như vậy, trong thời gian qua, đã có sự gia tăng nhanh chóng của các thỏa thuận đầu tư quốc tế, đặc biệt ở cấp độ song phương và khu vực. Chúng bao gồm cả nội dung liên quan đến thương mại hàng hoá, dịch vụ và việc di chuyển các nhân tố trên quy mô quốc tế. Cùng với sự gia tăng về số lượng, IIAs có nội dung ngày càng phức tạp hơn. Phạm vi địa lý của chúng ngày càng mở rộng với sự hợp tác gia tăng giữa các nước đang phát triển trong lĩnh vực chính sách đầu tư. Chính xu hướng tăng cường ký kết IIAs cùng với phạm vi về địa lý và phạm vi điều chỉnh khác nhau, các công ty phải hoạt động trong một hệ thống các luật lệ đầu tư nhiều chiều, ngày càng phức tạp cùng với nhiều các quy định và cam kết. Việc duy trì không gian luật pháp quốc gia trước những cam kết này và đưa khuôn khổ phát triển vào trong IIAs là cân nhắc quan trọng đối với các quốc gia đang phát triển trong việc đảm bảo sự gắn kết giữa các chính sách quốc gia và quốc tế về FDI.

5.3. Một số Hiệp định đầu tư quốc tế quan trọng mà Việt Nam đã tham gia

5.3.1. Hiệp định của WTO về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs) năm 1994

Thương mại quốc tế và đầu tư quốc tế có mối quan hệ với nhau. Chính sách thu hút hoặc hạn chế đầu tư nước ngoài có thể tạo ra những biện pháp gây tác động đến thương mại quốc tế. Vì vậy,

WTO đã có tham vọng đưa vấn đề đầu tư quốc tế vào phạm vi điều chỉnh của mình. Hiện chỉ có các biện pháp đầu tư tác động đến thương mại hàng hoá quốc tế, nghĩa là khía cạnh thương mại của đầu tư quốc tế thuộc phạm vi điều chỉnh của WTO. Trong khuôn khổ hệ thống WTO, hoạt động đầu tư quốc tế được điều chỉnh ở mức độ nhất định thông qua bốn hiệp định: Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs); Hiệp định chung về thương mại dịch vụ; Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng; Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPs).

Trong thực tiễn, Chính phủ các nước thường đặt ra các điều kiện đối với các nhà đầu tư nước ngoài để hạn chế hoặc khuyến khích đầu tư theo một số ưu tiên quốc gia nhất định, ví dụ như những yêu cầu về tỷ lệ nội địa hoá, những yêu cầu về cân bằng thương mại (hay yêu cầu về cân đối xuất/nhập khẩu), những yêu cầu về cân bằng ngoại hối, hạn chế nhập khẩu, hạn chế xuất khẩu,...

Hiệp định TRIMs năm 1994 của WTO là một hiệp định đầu tư đa phương nhưng không toàn diện. Trên thực tế, có nhiều biện pháp là biện pháp đầu tư nhưng không ảnh hưởng hoặc cản trở hoạt động xuất nhập khẩu của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Nó chỉ điều chỉnh các biện pháp đầu tư gây tác động bóp méo quan hệ thương mại hàng hoá quốc tế. Như vậy, WTO chỉ điều chỉnh một lĩnh vực rất nhỏ của đầu tư quốc tế.

Việc thực hiện TRIMs đặt ra nhiều thách thức cho các nước đang phát triển trong đó có Việt Nam. Trong cam kết gia nhập, Việt Nam đồng ý thực hiện đầy đủ quy định trong TRIMs kể từ thời điểm gia nhập. Chính vì vậy, Việt Nam phải loại bỏ dần các biện pháp bảo hộ sản xuất trong nước. Đồng thời, các công cụ khuyến khích đầu tư nước ngoài như ưu đãi về thuế, tiền thuê đất,... phải giảm dần và được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử giữa dự án đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài. Việc thực hiện Hiệp định này cũng tạo nên nhiều thách thức đối với một số ngành công nghiệp cụ thể như công nghiệp ô tô, sản xuất lắp ráp hàng điện tử dân dụng. Tuy nhiên, chúng ta chưa thực hiện các biện pháp được nêu trong Hiệp định như chính sách nội địa hoá, yêu cầu cân đối ngoại tệ... do chúng ta đang trong thời gian quá độ 5 năm theo quy định của TRIMs để loại bỏ những chính sách này.

5.3.2. Hiệp định khung về Khu vực đầu tư ASEAN (Hiệp định AIA) năm 1998

Năm 1987, ASEAN đã ký kết hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư ASEAN, tạo thuận lợi cho hoạt động hợp tác đầu tư trong khu vực. Việc thành lập Khu vực đầu tư ASEAN được coi là biện pháp quan trọng để nâng cao sức hấp dẫn và cạnh tranh về FDI của khu vực ASEAN. Đây cũng là một trong những bước tiến hội nhập khu vực một cách có hiệu quả.

Mục tiêu AIA là hiệp định nhằm mục đích tự do hoá đầu tư, từ đó làm tăng đáng kể dòng đầu tư vào khu vực ASEAN từ các nguồn trong và ngoài khu vực, bằng cách nâng cao sức hấp dẫn và cạnh tranh trong lĩnh vực đầu tư của các nước ASEAN. Việc thực hiện AIA sẽ góp phần tạo ra các dòng dịch chuyển đầu tư tự do vào khu vực ASEAN vào năm 2020.

Phạm vi của Hiệp định: Hiệp định chỉ áp dụng đối với hoạt động đầu tư trực tiếp, không áp dụng đối với đầu tư gián tiếp và các vấn đề có liên quan đến FDI nhưng đã được quy định tại các hiệp định khác của ASEAN.

Nguyên tắc của AIA: các nước ASEAN luôn cạnh tranh với nhau trong hoạt động thu hút đầu tư nước ngoài. Do đó, phải thiết lập một khu vực đầu tư chung giữa các nước thành viên, trong đó áp dụng các nguyên tắc chung về đầu tư. Đó là các nguyên tắc như áp dụng chế độ NT cho các nhà đầu tư ASEAN vào năm 2010 và cho tất cả các nhà đầu tư vào năm 2020; mở cửa tất cả các ngành công nghiệp cho nhà đầu tư đối với các nhà đầu tư ASEAN vào năm 2010 và cho tất cả các nhà đầu tư vào năm 2020; áp dụng chế độ MFN ngay lập tức và vô điều kiện giữa các nước thành viên.

5.3.3. Phát triển quan hệ đầu tư theo quy định của Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ năm 2000

Hiệp định này được kí kết tại Washington vào ngày 13/07/2000, và có hiệu lực kể từ ngày 10/12/2001. Trong quan hệ với đối tác Hoa Kỳ, mặc dù hiện chưa có một hiệp định đầu tư song phương nhưng vấn đề quan hệ đầu tư giữa hai nước được điều chỉnh bằng các quy định tại chương IV Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, các phụ lục G (liên quan đến dịch vụ), H và I, và một số điều khoản của BTA.

Đối tượng đầu tư được bảo hộ: bao gồm tất cả các đầu tư trên lãnh thổ của một bên do các công ty hoặc công dân của bên kia sở hữu và kiểm soát và bao gồm những đầu tư khác,... Khái niệm đầu tư theo BTA rất rộng bao gồm cả đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp.

Về nghĩa vụ, Hiệp định yêu cầu các bên giành đối xử NT hoặc đối xử MFN; tiêu chuẩn chung về đối xử: đối xử công bằng và thoả đáng, bảo hộ đầy đủ và an toàn; giải quyết tranh chấp; chuyển giao công nghệ; nhập cảnh, tạm trú và tuyển dụng người nước ngoài; tước đoạt quyền sở hữu và bồi thường thiệt hại; chuyển tiền.

Còn đối với việc bảo lưu, phía Việt Nam cũng vẫn bảo lưu về nghĩa vụ đối xử NT đối với các lĩnh vực đầu tư; đối xử NT đối với các biện pháp yêu cầu phát triển các vùng nguyên liệu trong nước; đối với các biện pháp yêu cầu xuất khẩu; bảo lưu các yêu cầu góp vốn; bảo lưu về vấn đề tổ chức và quản lý liên doanh; giá và phí đối với một số hàng hoá và dịch vụ do Nhà nước quản lý; trợ cấp và hỗ trợ của Chính phủ; sở hữu, sử dụng đất đai và nhà ở; chế độ thẩm tra và cấp giấy chứng nhận đầu tư; chế độ đăng ký cấp giấy chứng nhận đầu tư. Phía Hoa Kỳ đưa ra các bảo lưu ít hơn phía Việt Nam. Bảo lưu của Hoa Kỳ chỉ liên quan đến việc áp dụng đối xử NT và đối xử MFN.

Như vậy, Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ điều chỉnh rất nhiều vấn đề trong quan hệ đầu tư giữa hai nước. Phạm vi cam kết của BTA rộng hơn so với Hiệp định TRIMs.

5.3.4. Hiệp định ưu đãi và bảo hộ đầu tư Việt Nam - Nhật Bản ký kết năm 2003

Hiệp định giữa Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư được ký kết ngày 14/11/2003, có hiệu lực từ tháng 8/2004, là hiệp định đầu tư song phương thứ 47 của Việt Nam.

Giống như các hiệp định đầu tư song phương khác, với mục đích nhằm thúc đẩy hoạt động hợp tác đầu tư giữa hai bên và tạo thêm những điều kiện thuận lợi đối với các nhà đầu tư nước ngoài trong Khu vực của nước kia. Hiệp định đã đề cập tới việc áp dụng nguyên tắc đối xử quốc gia - NT (điều 2), nguyên tắc đối xử tối huệ quốc - MFN (điều 3), việc loại bỏ các biện pháp đầu tư liên quan

đến thương mại và một số yêu cầu hoạt động không phù hợp (điều 4), cam kết minh bạch hoá (điều 7), vấn đề trung thu và quốc hữu hoá (điều 9), đảm bảo đầu tư đối với rủi ro chính trị (điều 10), đảm bảo với việc chuyển vốn và thu nhập ra nước ngoài (điều 12) và giải quyết tranh chấp (điều 13,14). Bên cạnh đó, “nhận thức được các mục tiêu trên có thể đạt được mà không ảnh hưởng đến việc áp dụng chung các biện pháp về sức khoẻ, an toàn và môi trường”, Hiệp định cũng quy định các biện pháp khẩn cấp (điều 15, 16,17), việc duy trì biện pháp môi trường (điều 21).

Thực tế cho thấy, sau khi hai quốc gia ký kết hiệp định này, thì BIT sẽ có tác động trong việc đẩy mạnh hoạt động FDI giữa hai quốc gia. Bởi vì, sau khi ký kết hiệp định này, các bên tham gia phải thực thi những điều khoản mà họ đã cam kết. Cụ thể, hiệp định này sẽ điều chỉnh chủ yếu các hoạt động của các chủ đầu tư Nhật Bản khi đầu tư tại Việt Nam. Như vậy, sau khi ký kết BIT với Nhật Bản, khung chính sách liên quan đến FDI của Việt Nam sẽ được cải thiện theo hướng thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư nước này. Thực tế, theo Số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch đầu tư, kể từ năm 2004 đến nay, quy mô nguồn vốn FDI của các doanh nghiệp Nhật Bản vào Việt Nam đã tăng lên rõ rệt.

Ngoài 4 hiệp định đầu tư lớn ở trên thì Việt Nam đã kí thêm 4 hiệp định bảo hộ đầu tư quan trọng với các quốc gia khác trên Thế Giới sau:

1. Hiệp định Thương mại hàng hoá ASEAN - Ấn Độ (AITIG)

Sở hữu vị trí quan trọng nằm tại trung tâm của khu vực ASEAN và Khu vực sông Mêkông, Việt Nam luôn được coi là đối tác quan trọng trong mối quan hệ giữa Ấn Độ và ASEAN. Với AITIG, hai quốc gia sẽ có thể gia tăng thêm động lực hợp tác, từ lĩnh vực thương mại cho đến các lĩnh vực có tiềm năng như công nghiệp, khai thác dầu khí, khoáng sản, khoa học công nghệ, phát triển nguồn nhân lực, phát triển cơ sở hạ tầng, chế biến nông sản, công nghệ thông tin, du lịch, hàng không, y tế, giáo dục và đặc biệt là đầu tư.

Ngày 8 tháng 10 năm 2003, Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Ấn Độ đã được nguyên thủ các nước ASEAN và Ấn Độ ký kết tại Bali, Indonesia. Hiệp định khung xác định AIFTA là khu vực thương mại tự do toàn diện bao gồm tự do hóa thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư và hợp tác kinh tế. Trên cơ sở Hiệp định khung này, ASEAN và Ấn Độ đã tiến hành đàm phán Hiệp định thương mại hàng hóa giữa hai bên. Với nỗ lực liên tục từ cả hai phía, tại Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEAN - Ấn Độ vào tháng 8 năm 2009, hai bên đã ký kết Hiệp định Thương mại hàng hoá ASEAN - Ấn Độ (AITIG); Hiệp định Cơ chế giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Ấn Độ (DSM); Bản ghi nhớ về Điều 4, Hiệp định thương mại hàng hoá ASEAN - Ấn Độ (AITIG); và Nghị định thư sửa đổi Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Ấn Độ.

AITIG là cấu thành quan trọng nhất trong số các Hiệp định/văn kiện nói trên, Hiệp định gồm 24 điều với nội dung chính là thiết lập lộ trình cam kết giảm thuế đã được các nước ASEAN và Ấn Độ thống nhất. Ngoài ra, AITIG cũng quy định về quy tắc xuất xứ, thủ tục và cơ chế giải quyết tranh chấp, các biện pháp phi quan thuế, minh bạch hoá, chính sách, rà soát, sửa đổi cam kết, biện pháp tự

vệ, ngoại lệ. Bên cạnh đó, nhân dịp ký kết Hiệp định AITIGA, ngày 25 tháng 10 năm 2009, Ấn Độ cũng đã công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường đầy đủ (MES).

Theo Hiệp định, lộ trình cắt giảm thuế được chia theo 5 danh mục có tiến độ và mức độ giảm thuế khác nhau, bao gồm Danh mục giảm thuế thông thường (NT), Danh mục nhạy cảm (SL), Danh mục nhạy cảm cao (HSL), Danh mục các sản phẩm đặc biệt và Danh mục loại trừ (EL). Với tư cách là nước thành viên mới của ASEAN (CLMV), ta được cắt giảm thuế theo lộ trình dài hơn 05 năm so với các nước ASEAN và Ấn Độ. Tuy có lộ trình dài hơn nhưng Việt Nam vẫn được hưởng đầy đủ ưu đãi từ cam kết giảm thuế của Ấn Độ và các nước ASEAN khác. Danh mục giảm thuế thông thường (NT) của Việt Nam gồm 80% số dòng thuế sẽ giảm xuống 0% ngày 31/12/2017. Trong đó, 9% tổng số dòng thuế sẽ được linh hoạt giảm xuống 0% từ 31/12/2020 (NT2). Danh mục loại trừ (EL) của ta gồm 485 dòng thuế, là những sản phẩm không thuộc đối tượng cắt giảm thuế. Với diện loại trừ rộng, hầu hết các sản phẩm mà ta có nhu cầu bảo hộ đều được đưa vào Danh mục EL.

Về cam kết của Ấn Độ, Ấn Độ cam kết cắt giảm thuế quan đối với nhiều mặt hàng mà ta có thế mạnh xuất khẩu như hàng may mặc, dày dép, gỗ và sản phẩm gỗ, thủy sản, than đá, cao su, sắt thép v.v. Ngoài ra, theo yêu cầu của ta, Ấn Độ nhất trí giảm thuế đối xuống còn 45% đối với cà phê và chè đen, và 50% đối với hạt tiêu vào năm 2018. Đây là các sản phẩm được cho là rất nhạy cảm với Ấn Độ nhưng lại có lợi ích xuất khẩu đặc biệt đối với Việt Nam. Danh mục loại trừ của Ấn Độ gồm 489 dòng thuế, chiếm 5% trị giá kim ngạch thương mại.

Với dân số trên 1,2 tỷ dân, có sức mua lớn thì Ấn Độ là thị trường đầy tiềm năng cho hàng hóa xuất khẩu của ta. Nền kinh tế giữa hai nước cũng có nhiều điểm bổ sung cho nhau. Hiện nay, Ấn Độ là một trong mười đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam. Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu chủ yếu của Việt Nam sang Ấn Độ là: điện thoại di động, sắt, than đá, cao su, quặng, chất dẻo nguyên liệu, hóa chất, hạt tiêu, cà phê, vải, giày dép, phôi thép, v.v. Các mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam từ Ấn Độ gồm nguyên liệu thức ăn gia súc, ngô, các loại linh kiện điện tử, tân dược, bông, hóa chất, nguyên liệu da giày, sợi, chất dẻo, nguyên phụ liệu thuốc lá, v.v...

Trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Ấn Độ liên tục tăng trưởng khả quan trong những năm vừa qua, từ 697 triệu Đô la năm 2005 lên 2,739 tỷ năm 2010. Đặc biệt, trong năm 2010, trao đổi thương mại có bước nhảy vọt về mặt lượng và chất, trong đó xuất khẩu của Việt Nam sang Ấn Độ đạt 993 triệu USD, nhập khẩu đạt 1,746 tỷ USD. Như vậy, so với năm 2009 xuất khẩu tăng trưởng 136%, nhập khẩu tăng 6,8%, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu tăng trưởng 33,3%, nhập siêu giảm từ 1,215 tỷ USD xuống còn 753 triệu USD.

Tính đến 5 tháng đầu năm 2011, kim ngạch XNK giữa Việt Nam và Ấn Độ đạt: 1,547 tỷ USD, tăng trưởng 39% so với cùng kỳ năm ngoái, trong đó xuất khẩu đạt: 484 triệu USD, tăng trưởng 53,2% và nhập khẩu đạt 1,063 tỷ USD, tăng 33,3%.

Do nhập khẩu từ Ấn Độ những năm vừa qua tăng nhanh dẫn đến nhập siêu từ Ấn Độ lớn và là vấn đề nổi cộm trong quan hệ thương mại song phương. Nhiều mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế xuất khẩu nằm trong danh mục các sản phẩm bảo hộ hoặc bị áp mức thuế rất cao như hàng nông sản (gạo,

chè, hạt tiêu, cà phê,...). Do đó, với việc ký kết và thực hiện Hiệp định AITIG, cắt giảm thuế quan đối với các mặt hàng này, thương mại giữa Việt Nam và Ấn Độ có nhiều cơ hội phát triển theo hướng cân bằng hơn, có lợi cho cả hai bên.

2. Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – Hàn Quốc (VKFTA)

Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Hàn Quốc (VKFTA) được ký kết ngày 5/5/2015 và chính thức có hiệu lực từ ngày 20/12/2015. Trong nhiều năm qua, Hàn Quốc vẫn luôn là nhà đầu tư nước ngoài quan trọng tại Việt Nam. Những cam kết mở cửa thị trường rộng hơn để tiếp cận dịch vụ và đầu tư từ Hàn Quốc, cũng như các cam kết bảo hộ đầu tư, đảm bảo quyền lợi cho các nhà đầu tư từ Hàn Quốc theo hiệp định VKFTA chắc chắn sẽ trở thành động lực để đẩy mạnh việc thu hút đầu tư từ Hàn Quốc tới Việt Nam.

3. Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam và Liên minh kinh tế Á-Âu (EUV FTA)

Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam và Liên minh kinh tế Á – Âu (bao gồm các nước Liên bang Nga, Cộng hòa Belarus, Cộng hòa Kazakhstan, Cộng hòa Armenia và Cộng hòa Kyrgyzstan với Việt Nam) được ký kết ngày 29/5/2015. Hiệp định có hiệu lực từ ngày 05/10/2016, hiệp định này là Hiệp định Thương mại tự do đầu tiên của liên minh kinh tế EAEU với Việt Nam, với lý do này, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ sở hữu nhiều lợi thế khi xuất khẩu hay hoạt động thu hút đầu tư, đào tạo nhân lực, đổi mới công nghệ để tái cơ cấu doanh nghiệp và nền kinh tế.

4. Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP)

Hiệp định CPTPP là một hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới, với sự tham gia của 11 quốc gia ở cả hai bờ Thái Bình Dương là: Úc, Brunei, Canada, Chile, Nhật Bản, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore, Việt Nam, được ký kết tại Chile. Việt Nam chính thức tham gia Hiệp định này nhân Hội nghị Cấp cao APEC tổ chức từ ngày 13 đến ngày 14 tháng 11 năm 2010 tại thành phố Yokohama (Nhật Bản). Tiền thân của Hiệp định này là hiệp định TPP có 4 nước tham gia là Brunei, Chile, New Zealand, Singapore (gọi tắt là P4), sau đó cùng với quá trình đàm phán, TPP đã tiếp nhận thêm các thành viên mới, nâng tổng số nước tham gia lên và ngày 08/03/2018, các Bộ trưởng của 11 nước tham gia Hiệp định CPTPP đã chính thức ký kết Hiệp định tại thành phố Santiago, Chile. Hiệp định đã tạo ra nhiều cơ hội nhưng cũng mang đến nhiều thách thức với các doanh nghiệp Việt, việc sở hữu mức độ và phạm vi cam kết sâu rộng đã khiến môi trường và điều kiện kinh doanh trên thế giới nói chung và các quốc gia thành viên CPTPP nói riêng thay đổi đáng kể.

Các quốc gia thành viên của hiệp định đã cùng xóa bỏ cho nhau gần như toàn bộ thuế nhập khẩu theo lộ trình, tự do hóa dịch vụ và hoạt động đầu tư với yêu cầu phải tuân thủ pháp luật cũng như bảo đảm sự quản lý của nước sở tại. Với những thuận lợi trên, CPTPP đã tạo ra rất nhiều cơ hội kinh doanh mới cho doanh nghiệp cũng như nâng cao lợi ích người tiêu dùng tại các quốc gia tham gia hiệp định. CPTPP cũng giúp Việt Nam gia tăng GDP bằng việc thu hút hiệu quả đầu tư và thực hiện hoạt động thương mại với các quốc gia tham gia hiệp định CPTPP.

CHƯƠNG 6: CÁC CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA (TNCs) TRONG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Các công ty xuyên quốc gia (TNCs) và những chiến lược toàn cầu của chúng đã trở thành những yếu tố tác động chủ yếu đến những nhân tố kinh tế quốc tế cơ bản như dòng thương mại, đầu tư và địa điểm của các ngành. Một lượng đáng kể FDI là vào những lĩnh vực có hàm lượng công nghệ cao và TNCs đã trở thành tác nhân quan trọng nhất trong việc mở rộng dòng công nghệ sang cả các nước công nghiệp hóa và các nước khác và vì thế là trọng tâm trong việc xác định phúc lợi kinh tế, chính trị và xã hội của nhiều quốc gia. Thực tế là các thực thể đầy quyền lực này kiểm soát một lượng đáng kể vốn đầu tư, công nghệ và khả năng tiếp cận các thị trường toàn cầu của thế giới. Có thể nói, các công ty này có vai trò quan trọng không chỉ trong các vấn đề kinh tế mà còn trong các vấn đề chính trị. Nhận thức được vấn đề này, các quốc gia ngày càng quan tâm hơn đến việc tăng cường thu hút sự quan tâm của các TNCs nhằm tận dụng những cơ hội thu hút FDI và tham gia vào mạng lưới sản xuất quốc tế của các công ty này. Muốn làm được điều này, bên cạnh việc không ngừng cải tạo các yếu tố riêng của quốc gia tác động đến quyết định đầu tư của các TNCs (các yếu tố địa điểm hay các nhân tố của môi trường đầu tư quốc gia), các nước chủ nhà tương lai cần phải nắm vững và dự đoán được bản chất, những chiến lược đầu tư của các TNCs cũng như những tác động mà hoạt động đầu tư của các TNCs này đem lại cho nước chủ nhà.

6.1. Khái niệm về TNCs

6.1.1. Khái niệm

Sự phát triển liên tục về quy mô, cơ cấu tổ chức và phương thức sở hữu của các TNCs trong những thập kỷ qua đã làm nảy sinh nhiều quan niệm và định nghĩa khác nhau về công ty xuyên quốc gia. Tuy nhiên, về cơ bản tồn tại một sự phân biệt giữa 2 nhóm quan điểm về yếu tố đặc trưng xác định một TNCs. Nhóm tài liệu thứ nhất nhấn mạnh vai trò của **hợp tác** chứ không phải là quyền sở hữu trong việc hình thành một TNCs. Quan điểm này cho rằng rằng sự hợp tác này vượt quá các chức năng nội bộ hóa và bao gồm cả các mối quan hệ bên ngoài với các công ty độc lập hoặc gần như độc lập. Nhóm tài liệu thứ hai coi **quyền sở hữu** đối với vốn góp trong các hoạt động ở nước ngoài là đặc trưng quan trọng của xác định TNCs.

Nhóm tài liệu thứ nhất nhấn mạnh vai trò của hợp tác đưa ra quan niệm TNCs là công ty quốc tế (International Corporation), trong đó bao gồm cả công ty toàn cầu (Global Corporation), Công ty đa quốc gia (Multinational Corporation-MNCs) và công ty siêu quốc gia (Supra-national Corporation). Những người theo quan điểm này không quan tâm đến nguồn gốc tư bản sở hữu, cũng như tính tới quốc tịch của công ty, không chú ý đến bản chất quan hệ sản xuất của quốc gia có công ty đó hay các chi nhánh của nó. Nói chung, họ chỉ quan tâm đến mặt hoạt động sản xuất, kinh doanh, thương mại-đầu tư quốc tế của các TNCs. Nghĩa là họ chỉ chú ý đến mặt quốc tế hoá hoạt động kinh

doanh của các công ty (Sơn Nguyễn Thiết, 2003). Với quan điểm này, nhiều học giả đã đưa ra các khái niệm về TNCs khá “mở”. Cowling và Sugden (1987) đã đưa ra một định nghĩa về TNCs chỉ nhắc đến hợp tác về mặt khái niệm: “một công ty xuyên quốc gia là công cụ hợp tác sản xuất từ một trung tâm ra quyết định chiến lược khi việc hợp tác này đem một công ty vượt khỏi các đường biên giới quốc gia”. Mở hơn, Peter Dicken đưa ra khái niệm: “Một TNCs là một công ty có quyền lực để phối hợp và quản lý hoạt động tại nhiều hơn một quốc gia, ngay cả khi công ty này không sở hữu các hoạt động đó” (Peter, 1998).

Nhóm tài liệu thứ hai coi quyền sở hữu đối với vốn góp trong các hoạt động ở nước ngoài, là đặc trưng xác định quan trọng của một TNCs. Chính theo quan điểm này, khái niệm FDI và TNCs có mối liên kết chặt chẽ. Quan điểm này coi TNCs là công ty có vốn (tư bản) thuộc về chủ sở hữu ở một nước nhất định nào đó. Trong cách hiểu này, người ta chú ý đến tính chất sở hữu và tính quốc tịch của tư bản: vốn đầu tư-kinh doanh là của ai, ở đâu. Chủ tư bản ở một nước cụ thể nào đó có công ty mẹ đóng tại nước đó và thực hiện việc sản xuất kinh doanh trong và ngoài nước bằng cách lập các công ty con ở nước ngoài là hình thức điển hình của loại hình này. Ví dụ như Ford Motor của Mỹ, Sony Corp. của Nhật Bản.

Với quan điểm này, có khá nhiều định nghĩa về các TNCs. Năm 1974, Liên Hiệp Quốc đã chính thức sử dụng thuật ngữ "công ty xuyên quốc gia" để chỉ *“Một tổ chức kinh doanh gồm nhiều thực thể nằm ở hai hay nhiều nước, không xét đến hình thức pháp lý và lĩnh vực hoạt động, miễn là các thực thể này vận hành theo một hệ thống ra quyết định, một chế độ chính sách và một chiến lược chung. Qua đó, các thực thể này là những mắt xích của một chế độ sở hữu, chúng ảnh hưởng đến hoạt động của nhau. Đặc biệt chúng có chia sẻ một nguồn tri thức, nguồn lực và trách nhiệm trong việc thực hiện mục tiêu cuối cùng”* (UNCTAD, 1999). Trong định nghĩa của thập kỷ 70 này, một TNCs sở hữu hợp pháp nhiều công ty con, và, mặc dù có vị trí địa lý khác nhau, các công ty con này có chung một chiến lược hoạt động, một nguồn vốn và chia sẻ các nguồn lực.

Sang thập kỷ 90, định nghĩa về TNCs đã được làm rõ hơn trong các Báo cáo đầu tư thế giới của UNCTAD như sau: *Các TNCs là các doanh nghiệp có tư cách pháp nhân hoặc không có tư cách pháp nhân bao gồm các công ty mẹ và các công ty con nước ngoài của chúng. Công ty mẹ được định nghĩa như các công ty kiểm soát tài sản của những thực thể kinh tế khác ở nước ngoài, thường được thực hiện thông qua việc sở hữu một tỷ lệ vốn góp nhất định. Tỷ lệ vốn góp với 10% hoặc cao hơn các cổ phiếu thường hoặc quyền biểu quyết trong một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân hoặc mức tương đương trong một doanh nghiệp không có tư cách pháp nhân, thường được coi là ngưỡng để có thể kiểm soát tài sản.* Từ đây, một công ty con được định nghĩa là một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân hoặc không có tư cách pháp nhân trong đó một nhà đầu tư, cư trú tại nước khác, sở hữu một tỷ lệ góp vốn cho phép có được lợi ích lâu dài trong việc quản lý công ty đó (tỷ lệ vốn góp 10% đối với một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân hoặc mức tương đương trong một doanh nghiệp không có tư cách pháp nhân) (UNCTAD, 1999).

Các công ty con nước ngoài (Foreign Affiliates) bao gồm Công ty con (Subsidiary Enterprise), công ty liên kết (Associate Enterprise), và các chi nhánh (Branches), được định nghĩa như sau:

- Một công ty con là một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân tại nước chủ nhà trong đó công ty mẹ sở hữu trực tiếp nhiều hơn 50% quyền biểu quyết của các cổ đông và có quyền chỉ định hoặc bãi bỏ phần lớn thành viên của cơ quan quản trị, quản lý hay giám sát.

- Một doanh nghiệp liên kết là một doanh nghiệp có tư cách pháp nhân tại nước chủ nhà trong đó công ty mẹ sở hữu tổng số không ít hơn 10% nhưng không nhiều hơn 50% quyền biểu quyết của các cổ đông.

- Một chi nhánh là một doanh nghiệp không có tư cách pháp nhân tại nước chủ thuộc sở hữu toàn bộ hoặc một phần của công ty mẹ.

Qua định nghĩa này, với cùng ngưỡng góp vốn 10%, ta có thể thấy, theo quan điểm của UNCTAD, các công ty con nước ngoài ra đời do việc các công ty mẹ tiến hành đầu tư trực tiếp, mối quan hệ giữa công ty mẹ và các công ty con nước ngoài của nó chính là quan hệ FDI, hay nói cách khác, một doanh nghiệp trở thành TNCs khi tiến hành FDI (UNCTAD, 2000).

Theo từ điển Wikipedia (2004) đã đưa ra định nghĩa về TNCs gắn với định nghĩa về MNCs: *“Một MNCs hoặc TNCs là một công ty mở rộng ra nhiều quốc gia, những công ty này thường là rất lớn. Những công ty này có văn phòng và nhà máy tại nhiều quốc gia khác nhau. Các công ty này thường có một văn phòng điều hành tập trung tại đó chúng phối hợp hoạt động quản lý toàn cầu”*. Tuy nhiên, nhận thức được thực tế có sự tồn tại của nhiều TNCs "vừa và nhỏ" do kết quả của hoạt động FDI, hiện nay, định nghĩa về MNCs/MNEs/TNCs được Wikipedia đưa ra rất đơn giản: *“Một MNCs hoặc MNE hoặc TNCs là một công ty/doanh nghiệp quản lý việc thiết lập sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ tại ít nhất hai quốc gia”*.

Để thống nhất trong cách tiếp cận và dễ dàng hơn trong việc đánh giá vai trò, tác động của các TNCs, **thuật ngữ TNCs** trong chương này sẽ được sử dụng để chỉ **một công ty tiến hành FDI, bao gồm một công ty mẹ mang một quốc tịch nhất định với các công ty con thuộc sở hữu một phần hay toàn bộ hoạt động trong các dự án FDI tại nhiều quốc gia, trong đó công ty này có quyền quản lý hoặc quyền kiểm soát đáng kể**- cách hiểu của UNCTAD trong các báo cáo đầu tư thế giới (WIR).

Tuy nhiên, cần phải lưu ý rằng khi hiểu như vậy, khái niệm TNCs hoàn toàn trùng với khái niệm theo nghĩa rộng về công ty đa quốc gia (MNCs) *“là một doanh nghiệp có tiến hành FDI và sở hữu hoặc kiểm soát những hoạt động giá trị gia tăng (sản xuất) tại nhiều hơn một quốc gia”* (Dunning, 1993) hay *“là các công ty tiến hành hoạt động sản xuất ngoài quốc gia mà nó được thành lập”* (OECD, 1996). Phản ánh khả năng sử dụng thay thế của hai thuật ngữ này, đến bản sửa đổi ngày 5 tháng 3 năm 2004, từ điển Wikipedia đã đưa ra định nghĩa về TNCs gắn với định nghĩa về MNCs: *“Một MNCs hoặc TNCs là một công ty mở rộng ra nhiều quốc gia, những công ty này thường là rất lớn. Những*

công ty này có văn phòng và nhà máy tại nhiều quốc gia khác nhau. Các công ty này thường có một văn phòng điều hành tập trung tại đó chúng phối hợp hoạt động quản lý toàn cầu'. Tuy nhiên, nhận thức được thực tế có sự tồn tại của nhiều TNCs "vừa và nhỏ" do kết quả của hoạt động FDI, hiện nay, định nghĩa về MNCs/MNEs/TNCs được Wikipedia đưa ra rất đơn giản: "Một MNCs hoặc MNEs hoặc TNCs là một công ty/doanh nghiệp quản lý việc thiết lập sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ tại ít nhất hai quốc gia".

6.1.2. Những đặc trưng nổi bật của công ty xuyên quốc gia TNCs

Đa dạng hoá (Diversification): Để thoả mãn nhu cầu đa dạng của thị trường mục tiêu nước ngoài, TNCs không có cách lựa chọn tích cực nào khác là phải đa dạng hoá sản phẩm, và do đó mỗi nhóm sản phẩm của công ty phải theo hướng "cá biệt hoá" (Differentiation).

Đặc trưng này là sự quán triệt nguyên lý chung "tư duy toàn cầu, hành động địa phương" (Thinking global, Action Local) như đã nói trên để thực hiện chiến lược cụ thể "sản phẩm toàn cầu, thị hiếu địa phương" (Global Product, Local Tastes).

Tiêu chuẩn hoá (Standardization): TNCs xác định những nhu cầu, thị hiếu giống nhau của thị trường nước ngoài khác nhau trên phạm vi địa lý rộng để hướng vào những sản phẩm tiêu chuẩn hoá nhằm thoả mãn nhu cầu đồng nhất của số khách hàng đồng nhất trên nhiều thị trường, nhất là thị trường toàn cầu.

Quốc tế hoá (Internationalization): Đây là đặc trưng nổi bật của TNCs diễn ra chủ yếu ở pha 3 trong tiến trình mở cửa quốc tế. Đó cũng là quá trình nỗ lực để mở rộng hoạt động kinh doanh của TNCs ra hàng loạt quốc gia trên toàn khu vực có nhiều lợi thế nhất. Đặc trưng này còn gọi là đa quốc gia hoá hay khu vực hoá (như toàn bộ khu vực châu á - Thái Bình Dương hay trên toàn bộ châu Âu...).

Toàn cầu hoá (Globalisation): Đặc trưng này của TNCs thường thể hiện rõ nhất trong pha 4 của tiến trình mở cửa quốc tế. Toàn bộ hoạt động chiến lược Marketing – mix của TNCs lớn thường mở rộng trên cấp độ toàn cầu, như chiến lược thị trường toàn cầu, chiến lược sản phẩm toàn cầu, chiến lược giá toàn cầu.

Đây cũng là đặc trưng nổi bật hiện nay của nhiều công ty, điển hình như Coca – Cola, IBM, P&G, Toyota... Đặc trưng này cũng là mục tiêu cao nhất mà TNCs hướng tới, theo đó người lãnh đạo TNCs rất chú trọng nguyên tắc: "xem xét toàn bộ thị trường thế giới như một đơn vị kinh tế thống nhất", Chủ tịch Hội đồng quản trị hãng IBM Jacques Maisonrouge đã nói như vậy.

6.1.3. Các mô hình tổ chức của TNCs

Theo cách hiểu gắn với quyền sở hữu, thuật ngữ TNCs có thể chỉ các công ty ở dưới nhiều dạng khác nhau. Để phản ánh mức độ "xuyên quốc gia", Bartlett và Ghoshal đã hệ thống hóa với việc xác định 3 mô hình tổ chức khác nhau, mỗi mô hình với những đặc điểm về cơ cấu, quản trị và quản lý riêng biệt (Peter, 1994). Các đặc điểm chính của mỗi loại được tóm tắt trong Bảng 6.1. Mặc dù mỗi

trong số ba loại mô hình lý tưởng này đều được phát triển trong một thời kỳ lịch nhất định, không hề có nghĩa là mỗi một mô hình sẽ được sử dụng lần lượt thay thế lẫn nhau. Mỗi dạng đều có xu hướng tiếp tục, tuy ở các mức độ khác nhau, tạo ra một quần thể các TNCs hết sức đa dạng trong nền kinh tế thế giới hiện nay.

Bảng 6.1: Các đặc trưng cơ bản của các loại Tổ chức kinh doanh xuyên quốc gia khác nhau

	Đa quốc gia	Quốc tế	Toàn cầu
Đặc điểm cơ cấu	Phi tập trung hóa các hoạt động: nhiều tài sản, trách nhiệm và quyết định quan trọng	Hợp tác các hoạt động: nhiều tài sản, trách nhiệm, nguồn lực và quyết định được phân quyền nhưng vẫn được quản lý bởi các trụ sở chính.	Phi tập trung hóa từ trung tâm: phần lớn các tài sản chiến lược, các nguồn lực, trách nhiệm và quyết định
Kiểm soát hành chính	Mối quan hệ không chính thức giữa trụ sở chính và các công ty con; kiểm soát tài chính đơn giản	Hệ thống quản lý, kiểm soát và lập kế hoạch chính thức cho phép tạo ra những mối liên kết chặt chẽ hơn giữa trụ sở chính và công ty con	Kiểm soát chặt chẽ từ trung tâm đối với các quyết định, nguồn lực và thông tin
Trạng thái quản lý	Các hoạt động ở nước ngoài được coi là một tập hợp các doanh nghiệp độc lập	Các hoạt động ở nước ngoài được coi như là phần bổ sung của công ty trung tâm ở trong nước	Các hoạt động ở nước ngoài được coi là “các đường dẫn” tới một thị trường toàn cầu thống nhất.

6.2. Chiến lược hoạt động của các TNCs

Trong khi các chiến lược của phần lớn các TNCs tiến triển cùng với thời gian, sự tiến triển này không phải lúc nào cũng theo những cách thức tương tự hoặc những cách thức được xác định rõ. Những chiến lược hội nhập về cơ cấu và địa lý được mô tả ở đây chỉ nhằm nắm được những điểm cơ bản trong các quá trình đang diễn ra. Nhưng những quá trình này là hết sức phức tạp và không thể được mô tả đầy đủ thông qua các chiến lược được trình bày ở đây. Mục đích của việc giới thiệu các nhóm chiến lược ở đây là nêu bật những nhân tố cơ bản trong cách thức phát triển của các chiến lược của các TNCs theo hướng hội nhập chức năng và địa lý nhiều hơn cả trong công ty và giữa các công ty.

6.2.1. Phân loại theo mức độ hội nhập kinh doanh quốc tế

Phần lớn các công ty bắt đầu bằng việc phục vụ các thị trường quốc gia hoặc thị trường địa phương trong quốc gia đó. Các công ty này dựa trên các lợi thế cạnh tranh được tạo lập trên thị trường nước mình để phục vụ các thị trường quốc tế, thông qua xuất khẩu hoặc đầu tư để sản xuất ở nước ngoài; việc tổ chức sản xuất ở nước ngoài được gọi là sản xuất quốc tế-bao gồm tất cả các hoạt động được tổ chức và quản lý bởi các TNCs tại các nền kinh tế chủ nhà đóng góp vào giá trị của sản phẩm đầu ra của công ty, dù là các sản phẩm trung gian hay thành phẩm. Các công ty tham gia vào sản xuất quốc tế cần các chiến lược và cơ cấu tổ chức phù hợp với loại hoạt động kinh tế này. Các chiến lược để tổ chức việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ qua biên giới quốc gia liên quan đến những lựa chọn về địa điểm quốc tế của các hoạt động khác nhau và mức độ liên kết giữa các thể chế khác nhau nằm trong sự kiểm soát chung của công ty. Sự đa dạng của các chiến lược và cơ cấu tăng lên cùng với thời gian vì các TNCs phản ứng khác nhau với những thay đổi lớn trong môi trường kinh tế, công nghệ và chính sách. Tuy nhiên, có xu hướng các công ty TNCs trong nhiều lĩnh vực áp dụng các chiến lược và cơ cấu có sự liên kết chặt chẽ hơn giữa các hoạt động chức năng của mình. Đôi khi một công ty con chịu trách nhiệm chính về một chức năng của toàn công ty thay cho công ty mẹ. Việc liên kết (hội nhập) cũng tăng lên khi việc thực hiện các chức năng của toàn công ty được chia sẻ. Ví dụ, hai hoặc nhiều công ty con có thể cùng tiến hành phát triển sản phẩm và liên kết với quá trình R&D của công ty mẹ. Sự phát triển các chiến lược chức năng của các TNCs được thể hiện thông qua bảng 6.2.

Bảng 6.2 Sự phát triển của các chiến lược chức năng của các TNCs

Dạng	Loại liên kết nội công ty	Mức độ hội nhập	Môi trường
Thành lập công ty con tự chủ , ví dụ đa thị trường nội địa	Sở hữu, công nghệ	Yếu	FDI có thể tiếp cận nước chủ nhà; rào cản thương mại đáng kể, chi phí vận tải và liên lạc cao
Hội nhập đơn giản , ví dụ outsourcing	Sở hữu, công nghệ, thị trường, tài chính và các đầu vào khác	Mạnh tại một số điểm trong chuỗi giá trị, yếu tại các điểm khác	Cơ chế thương mại và FDI mở, ít nhất là song phương; các thỏa thuận không góp vốn
Sản xuất quốc tế phức hợp , ví dụ mạng khu vực	Tất cả các chức năng	Mạnh tại toàn bộ chuỗi giá trị	Cơ chế thương mại và FDI mở; công nghệ thông tin; sự hội tụ về thị hiếu; cạnh tranh cao

6.2.1.1. Chiến lược thành lập các công ty con tự chủ (Stand-alone strategies)

Một dạng chiến lược thông thường của một TNCs là thành lập các công ty con chủ yếu hoạt động tự chủ trong nền kinh tế chủ nhà. Mỗi liên kết chủ yếu giữa công ty mẹ và các công ty con nước ngoài của mình là kiểm soát thông qua quyền sở hữu; các mối liên kết khác bao gồm chuyển giao công nghệ và việc cung cấp vốn dài hạn. Công ty mẹ không kiểm soát chặt chẽ hoạt động của công ty con nếu công ty này vẫn mang lại lợi nhuận. Nói chung, một công ty con tự chủ chịu trách nhiệm về phần lớn chuỗi giá trị của sản phẩm mà công ty này phụ trách mặc dù công ty có thể phát triển các mối liên kết với các nhà cung cấp và nhà thầu phụ địa phương. Công ty này cũng có thể thuê công nhân và các nhà quản lý địa phương, vay và gửi tiền cho các trung gian tài chính địa phương và tham gia vào thương mại quốc tế với các quốc gia khác. Các TNCs lớn có thể kiểm soát nhiều công ty con tự chủ, mỗi công ty con phục vụ một thị trường nước chủ nhà.

Một công ty con tự chủ có thể được coi là một phiên bản nhỏ hơn của công ty mẹ. Công ty con có thể là trong lĩnh vực sản xuất, đặc biệt khi nước chủ nhà có thể cung cấp các đầu vào và khi việc nhập khẩu các nguyên vật liệu và linh kiện rất khó khăn và tốn kém. Tuy nhiên, các công ty con tự chủ đặc biệt phổ biến trong lĩnh vực dịch vụ. Vì nhiều dịch vụ không thể xuất khẩu được, các công ty con cần hoạt động như là các đơn vị tự chủ, với cơ cấu tổ chức như của công ty mẹ.

6.2.1.2 Chiến lược hội nhập đơn giản (simple intergration strategies)

Với một số TNCs, việc tham gia vào sản xuất quốc tế được thực hiện chủ yếu thông qua chiến lược tìm kiếm nguồn lực bên ngoài (outsourcing)-một số hoạt động tạo giá trị gia tăng được thực hiện ở nước chủ nhà và liên kết với các hoạt động được thực hiện ở những nơi khác, chủ yếu là tại nước chủ đầu tư. Sản xuất quốc tế theo phương thức outsourcing chính là việc chuyển giao một số hoạt động giá trị gia tăng sang các địa điểm khác ngoài nước chủ đầu tư và các nước tiêu thụ hàng hóa cuối cùng. Động cơ cơ bản của outsourcing là tận dụng các lợi thế địa điểm của một nước chủ nhà đối với một phần của chuỗi giá trị gia tăng. Sản xuất ở nước ngoài được công ty mẹ kiểm soát thông qua quyền sở hữu tại công ty con hoặc thông qua các thỏa thuận không góp vốn với các công ty nội địa, ví dụ như các hợp đồng thầu phụ, cho phép một TNCs tập trung vào những phần nhất định của chuỗi giá trị gia tăng trong khi các nhà thầu phụ chuyên môn hóa vào sản xuất những phần (thường đòi hỏi sử dụng nhiều lao động) khác. Trên thực tế, các nhà cung cấp phụ này liên kết với các TNCs hoặc các công ty con và trở thành một phần trong hệ thống sản xuất của các TNCs. Ví dụ, các linh kiện không chỉ được sản xuất bởi một nhà thầu phụ mà còn có thể được công ty này thiết kế theo các tiêu chuẩn của TNCs. Mức độ và bản chất của các mối liên kết phụ thuộc vào vị trí và mức độ phù hợp của phần sản xuất bên ngoài trong chuỗi giá trị của công ty mẹ. Các công ty liên quan đến công ty mẹ thông qua các hợp đồng phụ thường không thể tự chủ mà phải hội nhập vào chuỗi giá trị của công ty mẹ thông qua việc tạo lập ra các mối liên kết chức năng. Vì thế, cần phải có sự hội nhập một số chức năng của công ty để có thể quản lý được sản xuất quốc tế theo phương thức outsourcing.

6.2.1.3 Chiến lược hội nhập phức hợp (complex intergration strategies)

Trong những năm gần đây, rõ ràng là với một số công ty, sản xuất quốc tế có thể xảy ra tại bất cứ điểm nào của chuỗi giá trị. Chiến lược hội nhập phức hợp dựa trên cơ sở khả năng của công ty trong việc chuyển dịch sản xuất và cung cấp tới những địa điểm sinh lời nhất. Với hội nhập phức hợp, bất cứ công ty con nào cũng có thể thực hiện, tự mình hoặc với các công ty con khác của cùng công ty mẹ, các chức năng của toàn bộ công ty. Các hoạt động được đánh giá bởi đóng góp vào toàn bộ chuỗi giá trị. Hội nhập phức hợp đòi hỏi sẵn sàng để đặt các hoạt động chức năng-không chỉ sản xuất mà cả R&D, tài chính, kế toán... tại bất cứ nơi nào có thể thực hiện chúng tốt nhất nhằm hoàn thành chiến lược chung của công ty. Trong hội nhập phức hợp, có sự hội nhập chức năng đáng kể giữa các quá trình khác nhau và các địa điểm khác nhau, mặc dù không phải tất cả các nhân tố của chuỗi giá trị đều được hội nhập ở mức độ như nhau.

Chiến lược này được các TNCs thực hiện ở trong rất nhiều lĩnh vực, ví dụ:

R&D: Ngày càng có nhiều các TNCs tiến hành một phần các hoạt động R&D của mình ở nước ngoài. Một lý do là tận dụng những kỹ năng có ở nước ngoài. Ví dụ, nghiên cứu của IBM về hiện tượng siêu dẫn tại nhiệt độ cao được thực hiện tại Thụy Sĩ. Ford cũng tiến hành hội nhập hơn nữa với mẫu xe Ford Mondeo của mình, thành lập một nhóm nghiên cứu, phát triển, thiết kế do Ford of Europe dẫn đầu và liên kết với nhiều địa điểm khác tại châu Âu và Bắc Mỹ thông qua mạng máy tính.

Mua sắm: ITT (Hoa Kỳ), một nhà sản xuất danh bạ điện thoại tại 8 quốc gia, đã chuyên môn hóa chức năng mua sắm toàn cầu của mình đối với giấy (đầu vào chủ yếu của công ty) tại một công ty con ở Bỉ. Điều này đã cho phép công ty lên kế hoạch mua sắm cũng như dự trữ giấy toàn cầu để tận dụng những thay đổi giá cả.

Sản xuất: Các TNCs trong ngành ô tô đã áp dụng chiến lược hội nhập phức hợp trong việc sản xuất cả linh kiện và lắp ráp sản phẩm cuối cùng. Toyota có một mạng lưới các nhà sản xuất linh, phụ kiện tại 4 nước ASEAN. Ford và General Motors đã thành lập mạng lưới xuyên quốc gia tại châu Âu, xây dựng trên cơ sở các công ty con tự chủ có xu hướng chỉ nhằm phục vụ một quốc gia duy nhất. Honda, Nissan và Toyota cũng đã thành lập mạng lưới tại Bắc Mỹ. Các nhà sản xuất linh, phụ kiện bị ràng buộc chặt chẽ vào các chiến lược của các công ty mẹ, hỗ trợ giúp giảm tồn kho, chia sẻ các sáng kiến R&D và liên kết với nhau nhờ công nghệ thông tin.

Kế toán: Vì những khác biệt trong quy định của các quốc gia, kế toán phải được thực hiện ở cấp độ quốc gia. Tuy nhiên, công nghệ thông tin đã cho phép các hoạt động kế toán có thể hội nhập đáng kể. Ví dụ, Swissair chuyển giao việc kế toán doanh thu của mình cho một công ty con tại Bombay, Ấn Độ. Công ty con sử dụng công nghệ được Swissair cung cấp, theo dõi thu nhập và các khoản phải thu của công ty hàng không này trên khắp thế giới dựa trên cơ sở các cuốn vé thu được trong hoạt động hàng ngày.

Tài chính: Với nhiều công ty, việc kiểm soát tính thanh khoản và các khía cạnh khác của tài chính được đặt tại bất cứ nơi nào phù hợp với nhu cầu của toàn công ty nhất. Tận dụng những sáng kiến mới trong công nghệ thông tin, việc hội nhập các chức năng tài chính có thể được thực hiện tại nước chủ đầu tư cũng như với một công ty nước ngoài. Ví dụ, Pirelli (Ý) phối hợp và đảm bảo các cam kết tài chính toàn cầu của mình từ một công ty con tại Thụy Sĩ chịu trách nhiệm về các hoạt động tài chính của toàn bộ TNCs. Công ty con tại Hoa Kỳ của Siemens (Đức) chuyển các thông tin tài chính hàng ngày về trụ sở chính, nơi quản lý tài chính cho toàn bộ hệ thống.

Đào tạo: Như là một khía cạnh của chiến lược phức hợp, các TNCs thường cố gắng chuyển giao các kỹ năng giữa công ty mẹ và các công ty con và giữa các công ty con với nhau. Ford (Hoa Kỳ) và Mazda (Nhật Bản) đã gửi các công nhân sản xuất từ nhà máy liên doanh của hai công ty này tại Hermosillo, Mexico sang Nhật Bản và sang các nhà máy của Ford tại châu Âu để đào tạo. Nhóm kỹ sư xây dựng dây chuyền sản xuất cho Ford Modeo tại Bỉ thực hiện chức năng tương tự tại Mỹ và đào tạo các kỹ sư địa phương trong quá trình này. Motorola (Hoa Kỳ), như là một phần của việc mở rộng tại Trung Quốc, đã gửi các đoàn kỹ sư Trung Quốc sang cơ sở của Motorola tại Hong Kong, Singapore và Hoa Kỳ để đào tạo, và thường xuyên chuyển các nhà quản lý tập sự của công ty con tại Trung Quốc qua tất cả các cơ sở sản xuất bán dẫn của mình trên toàn cầu.

6.2.2 Phân loại theo phạm vi địa lý của chiến lược sản xuất quốc tế

6.2.2.1 Chiến lược đa thị trường nội địa (*Multi-domestic strategies*)

Trong những chiến lược này, một công ty con chủ yếu phục vụ thị trường của nước chủ nhà trong khi công ty mẹ kiểm soát nhiều công ty con tại các thị trường khác nhau. Các rào cản thương mại, trong đó có yêu cầu về tỷ lệ nội địa, thường là lý do khiến các TNCs áp dụng những chiến lược này để có thể thâm nhập vào những nền kinh tế nhất định. Ví dụ, trong một số ngành như bán lẻ và thực phẩm, chiến lược này được áp dụng vì khó có thể đạt được tính kinh tế của quy mô và phải phục vụ các thói quen và khẩu vị riêng biệt của một quốc gia. Nhiều TNCs trong lĩnh vực dịch vụ áp dụng chiến lược đa thị trường nội địa vì sản phẩm mà họ tiêu thụ không có khả năng xuất khẩu.

6.2.2.2 Các chiến lược khu vực (*Regional strategies*)

Nhiều TNCs có các mạng lưới sản xuất được tổ chức về cơ bản dọc theo khu vực. Sản xuất quốc tế khu vực hóa bao gồm các công ty con đặt tại nhiều nước chủ nhà trong một khu vực duy nhất cùng với nhiều công ty khác hoạt động như những nhà cung cấp và các nhà thầu phụ. Việc lắp ráp cuối cùng có thể được thực hiện tại bất cứ quốc gia nào trong khu vực và thị trường chủ yếu cho sản phẩm chính là trong khu vực. Những thay đổi trong chính sách đã thúc đẩy các TNCs áp dụng các chiến lược khu vực, đặc biệt tại EU và Bắc Mỹ. Việc giảm bớt các rào cản thương mại, tự do hóa cơ chế FDI, việc bãi bỏ quy định trong nhiều lĩnh vực (đặc biệt là dịch vụ) và tư nhân hóa các doanh nghiệp nhà nước-đều giúp thúc đẩy phát triển các chiến lược khu vực.

Trong một số trường hợp, các thỏa thuận hội nhập khu vực cũng tạo ra sự hạn chế đối với các chiến lược khu vực của các TNCs. Sản xuất hội nhập khu vực đòi hỏi việc di chuyển tự do của vốn, công nghệ và con người, không chỉ của hàng hóa và dịch vụ. Chỉ riêng tự do hóa thương mại không đủ để thúc đẩy hội nhập sản xuất đầy đủ hơn như là kết quả của các chiến lược của các TNCs.

6.2.2.3 Các chiến lược toàn cầu (Global strategies)

Các TNCs thường được miêu tả là có các chiến lược toàn cầu. Theo Peter Dicken toàn cầu hóa “đồng nghĩa với việc có một mức độ liên kết các chức năng giữa các hoạt động kinh tế quốc tế phân tán”; toàn cầu hóa “là một dạng phức tạp và tiên tiến hơn của quốc tế hóa”, trong đó quốc tế hóa liên quan đến “việc mở rộng về mặt địa lý của các hoạt động kinh tế qua biên giới quốc gia” (Peter, 1992). Thuật ngữ này cũng mô tả phương thức của nhiều TNCs muốn có mặt tại tất cả các thị trường lớn nhất của thế giới để tận dụng sự tăng trưởng và sự hội tụ của cầu cũng như cạnh tranh một cách hiệu quả với các công ty khác. Tuy nhiên, việc mở rộng toàn cầu của các sản phẩm và nhãn hiệu không nhất thiết phải đi kèm với việc mở rộng phạm vi địa lý tương tự của tất cả các hoạt động trong chuỗi giá trị. Thực ra, một số TNCs ban đầu có mục tiêu thỏa mãn nhu cầu toàn cầu thông qua việc sản xuất phần lớn sản phẩm tại nước mình và sau đó sẽ tiêu thụ ở nước ngoài. Ngay cả khi đó, một số chức năng (ví dụ như tài chính) vẫn có thể được tiến hành trên cơ sở liên kết toàn cầu. Các TNCs thường có thể phục vụ các thị trường toàn cầu với các mạng lưới tập trung trên cơ sở khu vực hoặc tiểu khu vực.

Cùng với thời gian, áp lực cạnh tranh dường như đảm bảo rằng các TNCs mở rộng hoạt động của mình hơn nữa trên khắp thế giới. Tuy nhiên, việc thành lập các khu vực kinh tế trong một số trường hợp với rào cản đối với các khu vực khác lại hạn chế sự tăng trưởng của các chiến lược toàn cầu.

6.3 Vai trò của các TNCs trong kinh tế toàn cầu và đầu tư quốc tế

6.3.1 Mạng lưới các TNCs càng ngày càng mở rộng và lớn mạnh

Với mạng lưới nội bộ được thiết lập do quan hệ FDI, với các chiến lược hội nhập đa dạng, các TNCs có thể được coi là những nhân tố chính của toàn cầu hóa. Nhà kinh tế học nổi tiếng Peter Dicken, đã liệt kê 3 đặc tính cơ bản của các TNCs: công ty này phối hợp và kiểm soát nhiều công đoạn của các chuỗi sản xuất riêng lẻ trong và giữa nhiều quốc gia khác nhau; công ty này có khả năng khai thác (tận dụng) những khác biệt về mặt địa lý trong việc phân phối các nhân tố sản xuất (ví dụ tài nguyên thiên nhiên, vốn, lao động) và trong các chính sách của chính phủ (ví dụ thuế, rào cản thương mại, trợ giá,...); công ty này có độ linh hoạt về mặt địa lý tiềm năng-một khả năng cho phép di chuyển đi, lại các nguồn lực và hoạt động của nó giữa những địa điểm trên một phạm vi quốc tế, hoặc thậm chí, toàn cầu (Peter, 1998). Theo Dicken và theo nhiều học giả khác, TNCs chính là **“những người di chuyển và định dạng” nền kinh tế toàn cầu**. Các quyết định đầu tư tại một địa điểm địa lý nhất định của các TNCs và dòng di chuyển vốn, nguyên vật liệu, linh kiện, thành phẩm cũng như công nghệ và khả năng

tổ chức là kết quả của những quyết định này rõ ràng là hết sức quan trọng đối với phát triển kinh tế và phúc lợi tại những khu vực mà các công ty này hoạt động. Những công ty này sản xuất và phân phối hàng hóa và dịch vụ qua các biên giới quốc gia, làm lan tỏa các ý tưởng, khẩu vị cũng như công nghệ khắp thế giới và lên kế hoạch cho các hoạt động của mình trên cơ sở toàn cầu. Những công ty hùng mạnh này được cho là "...hiện nay thống lĩnh tất cả các cơ cấu cơ bản của nền kinh tế toàn cầu: sản xuất, tài chính, công nghệ, an ninh, năng lượng và thương mại" (Eden, 1991).

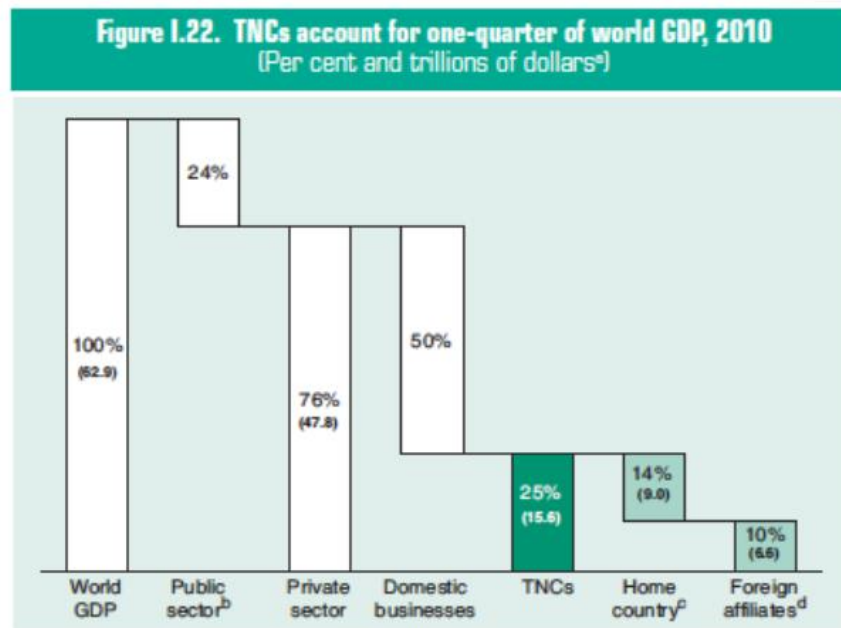
Bảng 6.3 Sự gia tăng về số lượng các TNCs trên thế giới

Năm	Số TNCs	Tổng số các chi nhánh
1994	38.800	250.000
1996	40.000	270.000
1998	54.600	448.000
2002	60.000	500.000
2008	82.000	810.000

(Nguồn: UNCTAD, *World Investment Report, 1994-2008*)

Số lượng các công ty trở thành công ty xuyên quốc gia đã gia tăng theo cấp số nhân trong ba thập kỷ qua. Chúng tạo nên một quần thể đa dạng trải rộng trên nhiều quốc gia và nhiều ngành. Mặc dù những TNCs dễ thấy nhất là những TNCs lớn nhất, phần lớn các TNCs là các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Với sự gia tăng nhanh chóng về số lượng và phạm vi của mạng lưới sản xuất quốc tế, tầm quan trọng của các TNCs trong nền kinh tế toàn cầu đã được nhiều học giả trong các ngành khoa học xã hội nhấn mạnh.

Hình 6.1: GDP của thế giới phân theo các lĩnh vực năm 2010



UNCTAD ước tính rằng TNCs trên toàn thế giới, đã tạo ra giá trị gia tăng là 16 nghìn tỷ USD vào năm 2010, chiếm > 25% GDP toàn cầu. Năm 2010, các công ty liên kết nước ngoài chiếm > 1/3 xuất khẩu của thế giới. Nhiều nhà phân tích cho rằng vấn đề quan trọng trong phân tích kinh tế chính trị quốc tế hiện nay chính là sự căng thẳng giữa các chính phủ và các TNCs chứ không phải là chính phủ và thị trường.

Hình 6.2: Thống kê quốc tế hóa của 100 công ty đa quốc gia phi tài chính lớn nhất, thế giới và các nền kinh tế đang phát triển

Variable	100 largest MNEs, global					100 largest MNEs, developing economies		
	2019 ^a	2020 ^a	Change, 2020–2019 (%)	2021 ^b	Change, 2021–2020 (%)	2019 ^a	2020	Change (%)
Assets (Billions of dollars)								
Foreign	9 322	9 591	2,9	10 092	5,2	2 479	2 642	6,6
Domestic	7 698	8 251	7,2	8 664	5,0	5 061	5 857	15,7
Total	17 021	17 842	4,8	18 756	5,1	7 540	8 499	12,7
Foreign as share of total (%)	55	54		54		33	31	
Sales (Billions of dollars)								
Foreign	5 982	5 196	-13,1	6 409	23,3	1 963	1 812	-7,7
Domestic	4 375	3 950	-9,7	4 720	19,5	3 155	3 041	-3,6
Total	10 357	9 146	-11,7	11 128	21,7	5 118	4 854	-5,2
Foreign as share of total (%)	58	57		58		38	37	
Employment (Thousands)								
Foreign	9 591	9 140	-4,7	9 157	0,2	4 359	4 150	-4,8
Domestic	10 396	10 192	-2,0	11 000	7,9	8 981	8 971	-0,1
Total	19 987	19 332	-3,3	20 157	4,3	13 341	13 121	-1,6
Foreign as share of total (%)	48	47		45		33	32	
Unweighted average TNI	61	62		62		50	48	
Median TNI	63	62		61		49	47	

Source: UNCTAD, FDI/MNE database (<https://unctad.org/fdistatistics>).

Note: Data refer to fiscal year results reported between 1 April of the base year and 31 March of the following year. Complete 2021 data for the 100 largest MNEs from developing economies are not yet available.

^a Revised results.

^b Preliminary results.

Theo thống kê của UNCTAD, tài sản và doanh thu kinh doanh của 100 MNEs lớn nhất thế giới ở nước ngoài đã vượt giá trị nội địa của các MNEs này và có sự tăng lên (hình 6.2).

6.3.2. TNCs thúc đẩy hội nhập quốc tế và thương mại quốc tế

Cho tới gần đây, dạng hội nhập chủ yếu đối với nền kinh tế thế giới của một quốc gia là thương mại. Sản xuất quốc tế, với tư cách là một dạng quan trọng của hội nhập kinh tế quốc tế là một hiện tượng tương đối mới. John Dunning, một học giả tiêu biểu về sản xuất quốc tế và hoạt động của các TNCs đã mô tả bối cảnh sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai và lưu ý rằng "sản xuất được tiến hành

bởi các doanh nghiệp phối hợp một cách có chủ ý các hoạt động (mua bán, sản xuất, tài chính, R&D, marketing) trên cơ sở toàn cầu để có thể sử dụng các nguồn lực của mình (nguyên vật liệu, tài chính, kỹ thuật và quản lý) một cách hiệu quả nhất vẫn chỉ là ngoại lệ.

Trong gần ba thập kỷ qua, mọi chỉ số sản xuất quốc tế gắn với quản lý của TNCs thông qua sở hữu đã tăng khá nhanh (Bảng 6.4), cho thấy rằng sản xuất quốc tế có tầm quan trọng đáng kể đối với nền kinh tế thế giới, lớn hơn nhiều so với trước kia. Doanh thu bán hàng toàn cầu của các chi nhánh nước ngoài có sự tăng từ 7.136 tỷ USD năm 1990 lên 27.247 tỷ USD năm 2018. Tổng sản lượng toàn cầu của các công ty con TNCs chiếm 1/20 GDP toàn cầu, và đến 2018 tỷ lệ này 1/10 GDP toàn cầu.

Bảng 6.4: Các chỉ số sản xuất quốc tế của các chi nhánh nước ngoài của TNCs

Chỉ tiêu	Giá trị theo giá hiện tại (Tỷ USD)					
	1990	2005-2007 (tiền khủng hoảng)	2015	2016	2017	2018
Doanh thu bán hàng của các chi nhánh nước ngoài	7.136	24.621	26.019	25.649	26.580	27.247
Tổng giá trị sản lượng của các chi nhánh nước ngoài	1.335	5.325	6.002	5.919	6.711	7.257
Tổng tài sản của các chi nhánh nước ngoài	6.202	50.747	91.261	95.540	104.915	110.468
Số lao động của các chi nhánh nước ngoài	28.558	59.011	69.533	70.470	73.571	75.897
GDP	23.439	52.366	74.664	75.709	80.118	84.713

(Nguồn: UNCTAD, *World Investment Report 2019*)

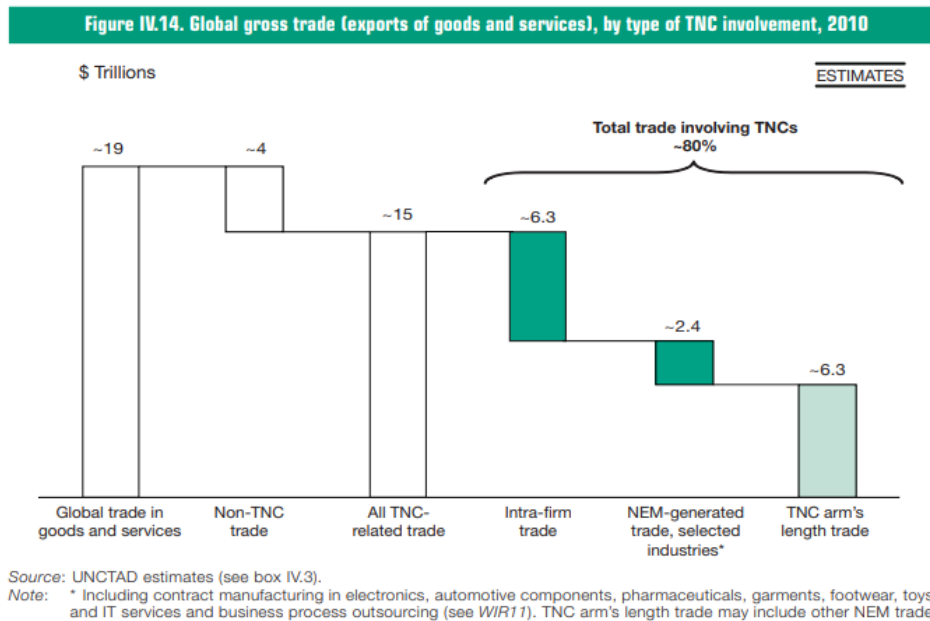
Một trong những vai trò nổi bật khác của TNCs là thúc đẩy hoạt động thương mại thế giới. Trong quá trình hoạt động của mình, TNCs đã thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu giữa các quốc gia và gia công quốc tế. Hay nói cách khác là TNCs thúc đẩy thương mại phát triển với ba dòng lưu thông hàng hoá cơ bản là: hàng hoá xuất nhập khẩu từ công ty mẹ, hàng hoá bán ra từ các chi nhánh ở nước ngoài và hàng hoá trao đổi giữa các công ty trong cùng một tập đoàn. TNCs chi phối hầu hết chu chuyển hàng hoá giữa các quốc gia bởi các kênh lưu thông xuyên quốc gia của mình.

Thật vậy, nếu tổng giá trị xuất khẩu của chi nhánh nước ngoài năm 1982 là 647 tỷ USD thì đến năm 1990 là 1.366 tỷ USD, năm 2004 là 3.733 tỷ USD. Và đến năm 2005, con số này đã tăng gấp 6,5 lần năm 1982 và đạt 4,214 tỷ USD. Hơn nữa, trong tổng giá trị xuất khẩu của các quốc gia thì giá trị xuất khẩu của các chi nhánh TNCs chiếm một tỷ trọng tương đối lớn. UNCTAD ước tính rằng khoảng 80% thương mại toàn cầu (về tổng xuất khẩu) được liên kết với mạng lưới sản xuất quốc tế của các TNCs hoặc là thương mại nội bộ công ty, thông qua các phương thức sản xuất quốc tế phi

công bằng, (mà bao gồm, trong số những người khác, sản xuất theo hợp đồng, cấp phép và nhượng quyền thương mại) hoặc thông qua chi nhánh các giao dịch liên quan đến ít nhất một tập đoàn xuyên quốc gia (UNCTAD, World Investment Report 2013) (hình 6.3).

Tại Hoa Kỳ, trong năm 2010, các chi nhánh của TNCs nước ngoài chiếm 20% xuất khẩu và 28% nhập khẩu hàng hóa, trong khi TNCs có trụ sở tại Hoa Kỳ chiếm 45% xuất khẩu và 39% nhập khẩu. Do đó, khoảng 2/3 lượng hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu có thể được coi là nằm trong mạng lưới sản xuất quốc tế của TNCs.

Hình 6.3: Tổng thương mại toàn cầu, theo các loại TNCs liên quan, 2010



(Nguồn: UNCTAD, World Investment Report 2013)

Ở châu Âu, cũng trong năm 2010, các TNCs của Pháp chiếm khoảng 31% xuất khẩu hàng hóa và 24% nhập khẩu, trong khi các chi nhánh nước ngoài ở Pháp lần lượt chiếm 34% và 38%. Do đó, khoảng 64% tổng xuất khẩu của Pháp và 62% tổng nhập khẩu hàng hóa của Pháp trong năm 2010 có thể được coi là nằm trong mạng lưới sản xuất quốc tế của TNCs. Các bằng chứng rải rác tương tự cũng tồn tại đối với các nước EU khác.

Tại Nhật Bản, các TNCs có trụ sở tại đây chiếm 85% kim ngạch xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ, trong khi các chi nhánh nước ngoài đóng góp thêm 8%. Do đó, 93% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ của Nhật Bản có liên quan đến TNCs.

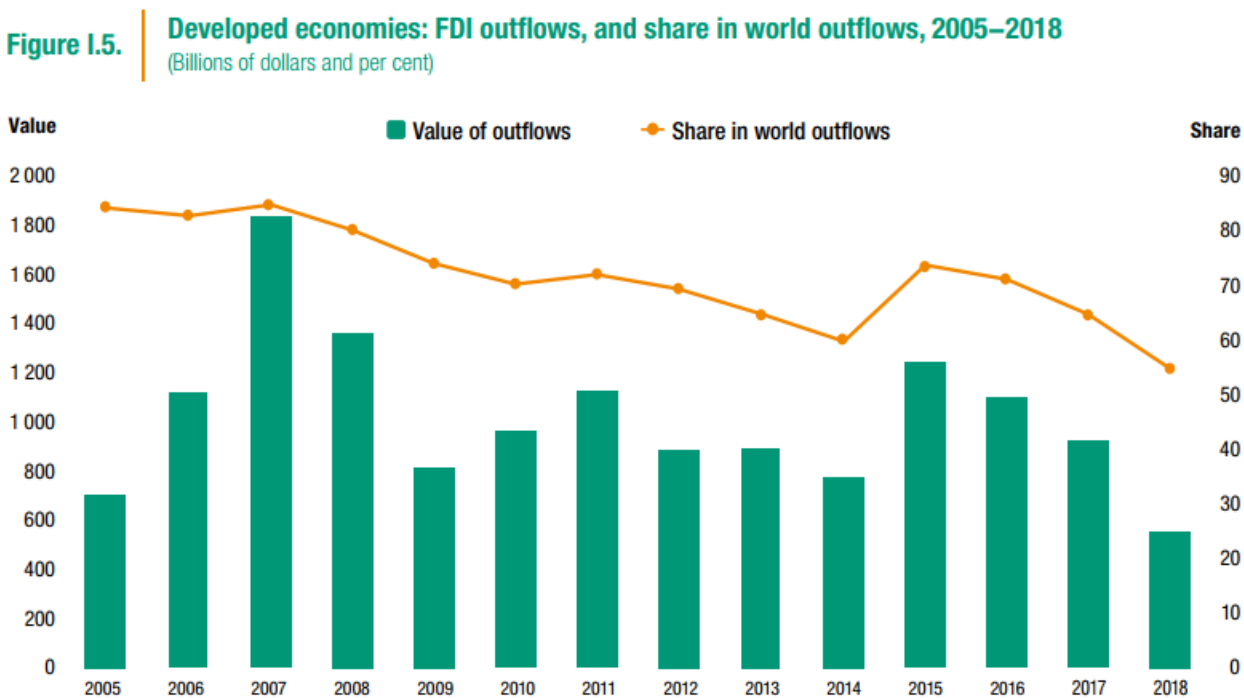
Tại Trung Quốc, các chi nhánh nước ngoài chiếm khoảng 50% xuất khẩu và 48% nhập khẩu trong năm 2012. Thêm hoạt động thương mại của các TNCs Trung Quốc - mặc dù họ có lẽ không lớn bằng tỷ trọng của các đối tác Pháp hoặc Hoa Kỳ do thấp hơn (nhưng ngày càng tăng) tỷ trọng FDI ra

nước ngoài của Trung Quốc - sẽ dẫn đến ước tính thương mại trong các mạng lưới sản xuất quốc tế vượt quá tỷ trọng của Hoa Kỳ.

6.3.3. TNCs thúc đẩy đầu tư quốc tế

Với chiến lược bành trướng không ngừng, TNCs giữ vị trí của những nhà đầu tư quốc tế chủ yếu, kiểm soát và chi phối trên 90% tổng FDI toàn thế giới năm 2005 (hình 6.4), trong đó chỉ tính riêng các TNCs lớn nhất thế giới (thuộc tam giác kinh tế Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản) đã chiếm tới 1/3 FDI toàn cầu. Giá trị dòng vốn FDI thực sự là thước đo vai trò to lớn của các TNCs trong nền kinh tế thế giới bởi vì FDI là công cụ quan trọng nhất của các TNCs trong việc thực hiện các chiến lược toàn cầu của mình như thay đổi quy mô hoạt động, thay đổi lĩnh vực hoặc địa điểm đầu tư... FDI tại các nước đang phát triển năm 2000 lớn gấp 10 lần so với nguồn vốn ODA (UNCTAD, 2003). Tỷ lệ dòng FDI trên tổng đầu tư nội địa thế giới là 10% năm 2002, so với 2% vào năm 1980 và 5% vào năm 1990 (UNCTAD, 2006). Tỷ lệ này đặc biệt cao đối với khu vực sản xuất - khoảng 1/8. Và tỷ lệ này của các nước phát triển cao hơn các nước đang phát triển.

Hình 6.4: Các nền kinh tế phát triển: dòng vốn FDI ra và tỷ lệ trong dòng FDI ra của thế giới 2005-2018



Source: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

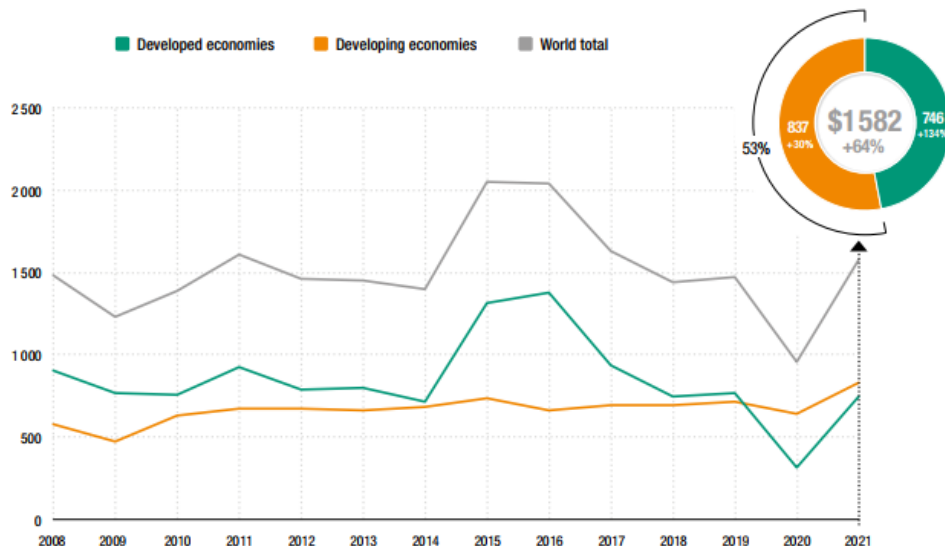
Mặc dù tỷ trọng dòng FDI từ các TNCs/MNEs chiếm trong tổng FDI của thế giới có xu hướng giảm giai đoạn 2005-2018 (hình 6.4) nhưng con số này chiếm trên 50%-80%. Điều này cho thấy vai trò quan trọng của các TNCs/MNEs trong việc thúc đẩy đầu tư quốc tế và lưu thông dòng vốn đầu tư trên thế giới. Sự sụt giảm đáng kể từ các TNCs/MNEs, Đức, Nhật và Anh (từ sau Brexit), mặc dù vậy

Nhật vẫn là trở thành nhà đầu tư lớn nhất thế giới ở giai đoạn này. Các nước Châu Âu khác có sự tăng lên vốn đầu tư FDI từ các TNCs/MNEs giai đoạn này, đặc biệt là Pháp (UNCTAD, 2019).

Hơn nữa, TNCs làm thay đổi xu hướng đầu tư giữa các quốc gia. Khác với hai cuộc bùng nổ trước (lần 1: 1979-1981 đầu tư vào các nước sản xuất dầu mỏ, lần 2: 1987-1990: đầu tư giữa các nước công nghiệp phát triển) cuộc bùng nổ đầu tư lần 3 (1995-1996) có sự tham gia đáng kể của các nước đang phát triển. Trong cơ cấu vốn FDI trên thế giới tỷ trọng vốn FDI vào các nước phát triển chiếm phần lớn. Tuy nhiên tỷ trọng này có xu hướng giảm dần trong khi các nước đang phát triển lại có tỷ trọng ngày càng cao. Cơ cấu dòng vốn FDI đã thay đổi do có sự điều chỉnh trong chiến lược kinh doanh của TNCs. Cũng chính nhờ mở rộng chính sách tự do hoá FDI, TNCs ngày càng đóng vai trò quan trọng đối với thúc đẩy dòng vốn FDI vào các nước đang phát triển. (Hình 6.5)

Hình 6.5: Dòng FDI vào theo các nhóm nền kinh tế và thế giới 2008-2021

Figure I.1. FDI inflows, global and by economic grouping, 2008–2021 (Billions of dollars and per cent)



Source: UNCTAD, FDI/MNE database (<https://unctad.org/tidstatistics>).

Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tìm kiếm thị trường của TNCs cũng tạo ra thương mại, thường chuyển thương mại sức mạnh cánh tay sang thương mại nội bộ công ty. FDI tìm kiếm hiệu quả, thông qua đó các công ty tìm cách định vị các bộ phận rời rạc trong quy trình sản xuất của họ ở các địa điểm có chi phí thấp, đặc biệt liên quan đến chuỗi giá trị toàn cầu (Global value chain); nó làm tăng lượng thương mại diễn ra trong mạng lưới sản xuất quốc tế của TNCs.

FDI nói chung đi trước sự gia tăng xuất khẩu. Do đó, FDI của các TNCs ngày càng trở thành một động lực quan trọng của dòng chảy thương mại trên toàn thế giới. Điều này được xác nhận bằng bằng chứng ở cấp độ công ty. Tại EU, 10% TNCs xuất khẩu hàng đầu thường chiếm 70 đến 80% giá trị xuất khẩu, trong khi con số này tăng lên 96% tổng kim ngạch xuất khẩu của Hoa Kỳ, nơi có khoảng 2.200 doanh nghiệp (1% các nhà xuất khẩu hàng đầu, hầu hết là các công ty mẹ của TNCs hoặc các

công ty liên kết nước ngoài) chiếm hơn 80% tổng kim ngạch thương mại. Các mạng lưới sản xuất quốc tế được định hình bởi các công ty mẹ và chi nhánh của TNCs chiếm tỷ trọng lớn trong thương mại của hầu hết các quốc gia (UNCTAD, 2013).

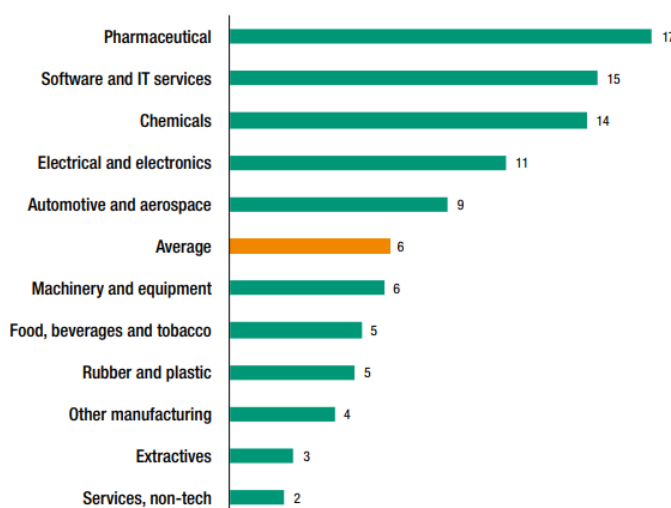
6.3.4. TNCs thúc đẩy chuyển giao công nghệ

Các TNCs có ưu thế về R&D công nghệ của thế giới, FDI đóng vai trò quan trọng trong hoạt động chuyển giao công nghệ của thế giới: trên thực tế, có nhiều công nghệ hiện đại không thể có được trên phạm vi quốc tế bằng các phương tiện khác ngoài FDI. Ước tính rằng 4/5 dòng công nghệ được nội bộ hóa trong các TNCs. Có thể nói, TNCs là đội quân tiên phong trong cuộc cách mạng khoa học công nghệ hiện nay. Chúng là chủ thể của nhiều dự án nghiên cứu và phát triển của thế giới. Không chỉ nắm giữ trong tay phần lớn lực lượng nghiên cứu khoa học, tiến hành các dự án nghiên cứu và triển khai các công nghệ mới phục vụ mục tiêu chiến lược của riêng mình, TNCs với tiềm lực tài chính hùng mạnh còn phối hợp với chính phủ các nước đầu tư vào những ngành kỹ thuật mũi nhọn, có hàm lượng khoa học cao như hàng không, vũ trụ, tàu khách chạy trên đệm hơi ..., góp phần không nhỏ tạo nên những bước nhảy vọt trong nền công nghệ thế giới.

FDI vào hoạt động R&D ngày càng lớn. Các MNEs thiết lập các hoạt động R&D ở nước ngoài để xác định vị trí gần thị trường, để tiếp cận các nguồn tài nguyên có kỹ năng hoặc tập trung gần các trung tâm tri thức. Các dự án đầu tư mới liên quan đến R&D có số lượng đáng kể và ngày càng tăng. Trong 5 năm qua, 5.300 dự án R&D đã được công bố, chiếm khoảng 6% tổng số dự án đầu tư (hình 6.6), và tăng so với 4.000 trong 5 năm trước đó. Đối với các công ty dược phẩm, các dự án liên quan đến R&D có thể chiếm tới 17% tổng số các dự án đầu tư mới. Theo sau đó là phần mềm và các dịch vụ CNTT, với khoảng 15% các dự án đầu tư mới của họ liên quan đến R&D (UNCTAD, 2019).

Hình 6.6: Tỷ trọng các dự án liên quan đến R&D theo ngành 2010-2018 (%)

Figure I.17. R&D-related projects as a share of total announced projects, by industry, 2010–2018 (Per cent of projects)



Source: UNCTAD, based on information from Financial Times Ltd FDI Markets, (www.fdimarkets.com).

Ba lĩnh vực quan trọng có đóng góp vào R&D đó là CNTT-TT, dược phẩm và ô tô. Ba nhà đầu tư R&D hàng đầu đều đến từ các ngành công nghệ và kỹ thuật số: Amazon.com (Hoa Kỳ) với gần 29 tỷ đô la chi tiêu trong năm 2018, tiếp theo là Alphabet (Hoa Kỳ) với 21 tỷ đô la và Samsung Electronics (Hàn Quốc) với 17 tỷ đô la (Hình 6.7). Các nhà sáng chế hàng đầu tập trung trong số các MNEs công nghệ từ Hoa Kỳ và một số nền kinh tế mới nổi (chủ yếu là Hàn Quốc và Trung Quốc), tiếp theo là các công ty dược phẩm và ô tô từ nền kinh tế phát triển (Hình 6.7). Trong số các MNEs hàng đầu, các thương nhân quốc tế toàn cầu, các công ty tiện ích và khai thác đầu tư ít nhất vào R&D. Các nhà đầu tư R&D hàng đầu từ các nền kinh tế mới nổi - sau Samsung Electronics - Huawei Technologies (Trung Quốc) với 15 tỷ USD và China Mobile (Trung Quốc) với 6 tỷ USD.

Hình 6.7: Top 20 nhà đầu tư vào R&D từ top 100 MNEs, theo chi tiêu vào R&D năm 2018

Table I.8.		Top 20 R&D investors from the top 100 MNEs (global and developing and transition economies), by expenditure, 2018 (Billions of dollars, R&D intensity)			
Ranking	Company	Country	Industry	R&D expenditures (\$ billion)	R&D intensity
1	Amazon.com, Inc	United States	Tech	28.8	12.4
2	Alphabet Inc	United States	Tech	21.4	15.7
3	Samsung Electronics Co, Ltd	Korea, Rep. of	Tech	16.5	7.5
4	Huawei Technologies	China	Tech	15.3	14.1
5	Microsoft Corp	United States	Tech	14.7	13.3
6	Apple Inc	United States	Tech	14.2	5.4
7	Intel Corp	United States	Tech	13.5	19.1
8	Roche Holding AG	Switzerland	Pharmaceuticals	12.3	20.3
9	Johnson & Johnson	United States	Pharmaceuticals	10.8	13.2
10	Toyota Motor Corp*	Japan	Automotive	10.0	3.6
11	Volkswagen AG	Germany	Automotive	9.6	3.4
12	Novartis AG	Switzerland	Pharmaceuticals	9.1	16.5
13	Robert Bosch GmbH	Germany	Automotive	8.7	9.2
14	Ford Motor Co	United States	Automotive	8.2	5.1
15	Pfizer Inc	United States	Pharmaceuticals	8.0	14.9
16	General Motors Co	United States	Automotive	7.8	5.3
17	Daimler AG	Germany	Automotive	7.5	3.9
18	Honda Motor Co Ltd	Japan	Automotive	7.3	5.1
19	Sanofi	France	Pharmaceuticals	6.7	16.0
20	Siemens AG	Germany	Industrial	6.4	6.7

Source: UNCTAD, based on information from Refinitiv Eikon and Orbis.
* 2017 data.

6.4. Tác động của TNC đối với nước nhận đầu tư là nước đang phát triển

6.4.1. Tăng nguồn lực tài chính và đầu tư

6.4.1.1. Tác động lên nguồn lực tài chính cho phát triển

Với vai trò một nguồn tài chính, FDI từ các TNCs có một số lợi ích so với các nguồn tài chính nước ngoài khác đối với các nước đang phát triển. FDI ổn định hơn so với các dòng vốn tư nhân khác (dòng đầu tư chứng khoán hay vay nợ ngân hàng) vì FDI thường dựa trên quan điểm dài hạn về thị trường, triển vọng tăng trưởng và đặc điểm cơ cấu của nước nhận đầu tư. Rủi ro có hành vi “bầy đàn” cũng thấp hơn so với trường hợp các dòng vốn khác. Việc rút vốn đầu tư đối với FDI khó hơn so với

đầu tư chứng khoán, đặc biệt trong trường hợp FDI gắn với vốn vật chất. Tuy nhiên, dòng FDI có thể bao gồm một bộ phận của dòng đầu tư chứng khoán. Phần lớn các nghiên cứu đều cho thấy FDI ít biến động hơn các dòng vốn tư nhân khác. FDI cũng dễ trả lãi hơn là tín dụng thương mại. Lợi nhuận chỉ được chuyển ra nước ngoài khi dự án sinh lời. Đây chính là điểm lợi thế đáng kể của FDI so với tín dụng ngân hàng. Khoản tín dụng sẽ phải trả với số tiền lãi cố định không kể tới hoạt động của dự án sử dụng khoản tín dụng này hay các điều kiện vĩ mô tác động đến mọi hoạt động tại nước đi vay.

Là một nguồn tài chính bên ngoài, FDI bổ sung cho tiết kiệm nội địa và đóng góp cho tăng trưởng thông qua việc tài trợ đầu tư. Tuy nhiên, FDI có thể thay thế hiệu quả cho tiết kiệm nội địa, dẫn đến việc làm giảm tiết kiệm nội địa và tăng tiêu dùng. Một dòng FDI vào rất lớn (cũng giống như bất kỳ dòng vốn vào nào) trong một thời gian ngắn cũng có thể dẫn đến làm tăng tỷ giá của đồng tiền quốc gia và làm giảm khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu, từ đó làm giảm đầu tư vào những ngành xuất khẩu.

Trong quá trình hoạt động các TNCs cũng đóng cho ngân sách của nước chủ nhà qua các khoản như: thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế xuất nhập khẩu, chi phí về viễn thông, điện nước... Mặt khác, nhờ có TNCs mà một bộ phận đáng kể người dân có thêm thu nhập do làm việc trực tiếp trong các công ty chi nhánh nước ngoài hoặc gián tiếp thông qua việc cung cấp các dịch vụ cho TNCs và hoặc những người lao động khác. Tại các nước có thị trường chứng khoán phát triển thì các TNCs làm ăn hiệu quả chính là kênh để thu hút tiền nhàn rỗi của người dân và của các nhà đầu tư trong việc mua cổ phiếu của các công ty này.

6.4.1.2. Tác động đến đầu tư

Không giống với các nguồn vốn bên ngoài khác như tín dụng ngân hàng hoặc đầu tư chứng khoán, FDI nội địa hóa các khoản tiết kiệm nước ngoài tại các nước chủ nhà - các công ty đem vào nước chủ nhà các khoản tiết kiệm (cùng với các tài sản và các nguồn lực khác trong “gói” FDI) để tự mình tiến hành đầu tư. Vì thế, FDI tác động đến đầu tư tại các nước chủ nhà một cách trực tiếp thông qua các chi phí đầu tư của/tại các công ty con nước ngoài. FDI cũng tác động đến đầu tư tại nước chủ nhà một cách gián tiếp thông qua việc tác động đến đầu tư của các công ty của nước chủ nhà.

Để đánh giá tác động trực tiếp của đầu tư của các công ty con nước ngoài lên quy mô tổng vốn đầu tư của các nước chủ nhà đòi hỏi phải so sánh giữa đầu tư của các công ty con này với đầu tư của các công ty nội địa. Nhưng thường các quốc gia không chia chi phí đầu tư theo hai nhóm này. Sử dụng dòng FDI vào thay cho chi phí đầu tư của các công ty nước ngoài (mặc dù, như đã lưu ý ở trên, chi phí đầu tư có thể vượt quá dòng FDI vào) và tổng đầu tư cố định như là thước đo tổng đầu tư tại các nước chủ nhà, dữ liệu cho thấy rằng tầm quan trọng của FDI trong tổng đầu tư đã tăng đều cho tất cả các nhóm nước, cả phát triển lẫn đang phát triển. Đối với nhóm các nước đang phát triển, tỷ lệ FDI trên tổng đầu tư cố định tăng từ mức trung bình 2% giai đoạn 1971-1980 lên gần 4% giai đoạn 1980-1990 và 7% trong giai đoạn 1991- 1999. Vào năm 2004, tỷ lệ này đạt mức 10,5%. (UNCTAD, 2006).

Bên cạnh tác động trực tiếp, FDI cũng có thể tác động đến lượng đầu tư của nước chủ nhà một cách gián tiếp thông qua việc làm gia tăng (crowding-in) hoặc làm giảm (crowding-out) đầu tư nội địa. Cả hai tác động này đều có thể xảy ra, phụ thuộc vào các hoạt động của các TNCs, sức mạnh của các công ty địa phương và chức năng của thị trường nhân tố tại địa phương. TNCs có thể làm gia tăng đầu tư nội địa khi giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ mới tại nước chủ nhà, tạo ra các cơ hội đầu tư mới cho các công ty địa phương, tạo ra các mối liên kết với các nhà sản xuất địa phương, và không chiếm nguồn tín dụng địa phương, thậm chí làm tăng hiệu quả của các trung gian tài chính. Nhân tố cơ bản quyết định việc làm gia tăng đầu tư nội địa là việc tồn tại hoặc tạo ra những liên kết tiến và lùi với các công ty của nước chủ nhà.

6.4.2. Nâng cao năng lực công nghệ

6.4.2.1. Chuyển giao công nghệ

Các TNCs thường là các công ty dẫn đầu về đổi mới trong ngành của mình. Các công ty này chuyển giao công nghệ trong nội bộ, thông qua FDI, cho các công ty con nước ngoài. Các TNCs cũng có thể chuyển giao công nghệ cho các công ty khác thông qua các phương thức chuyển giao bên ngoài như cấp giấy phép sử dụng công nghệ, hợp đồng thầu phụ, liên minh chiến lược hoặc bán các hàng hóa vốn.

Các công nghệ mà các TNCs chuyển giao cho những công ty con nước ngoài của mình thường hiện đại và hiệu quả hơn những công nghệ sẵn có tại nước chủ nhà, đặc biệt là nước chủ nhà đang phát triển và có nền kinh tế chuyển đổi. Tuy nhiên, bản chất của công nghệ hoặc quy trình được chuyển giao phản ánh điều kiện của nền kinh tế chủ nhà (lương, kỹ năng, năng lực cung cấp, quy mô, ...) cũng như động cơ của TNCs liên quan. Các công ty con tại các nước chủ nhà phát triển nhận các công nghệ phức tạp hơn, trong khi các nước kém phát triển hơn nhận những công nghệ và quy trình đơn giản.

Nhiều công nghệ, đặc biệt là những công nghệ mới và có giá trị nhất, chỉ được chuyển giao thông qua FDI. Những công nghệ này nói chung là những công nghệ mới và có giá trị (dựa trên chi phí R&D gắn với các sản phẩm có thương hiệu) mà các công ty không muốn cung cấp cho các bên không liên quan. Thậm chí ngay cả trong trường hợp các công nghệ này có thể có được thông qua các dạng chuyển giao bên ngoài (cấp giấy phép sử dụng, các thỏa thuận hợp đồng hoặc bán các công nghệ nằm trong hàng hóa), chuyển giao nội bộ hóa cũng có những lợi thế hơn cho người nhận vì chuyển giao nội bộ hóa thường là phương thức chuyển giao ít tốn kém và nhanh nhất; đồng thời các công nghệ được chuyển giao trọn gói cùng các tài sản, kỹ năng của các TNCs như thương hiệu, kỹ năng marketing.

Tuy nhiên, chuyển giao công nghệ nội bộ hóa cũng có những điểm bất lợi đối với các công ty (công ty con nước ngoài) nhận công nghệ và đối với nước chủ nhà liên quan. Vì là công nghệ "trọn gói", phía nhận ở nước chủ nhà phải trả tiền không chỉ cho công nghệ mà mình có được mà cho cả gói FDI bao gồm tên thương hiệu, tài chính, kỹ năng và quản lý của các TNCs. Khi chuyển giao được

nội bộ hóa, phía các công ty địa phương có năng lực để sử dụng công nghệ một cách hiệu quả và không cần các tài sản khác, việc chuyển giao nội bộ có thể tốn kém hơn so với chuyển giao bên ngoài, với giả thiết là có thể có được công nghệ thông qua các phương thức bên ngoài. Một nhược điểm quan trọng của chuyển giao công nghệ qua FDI là quyền kiểm soát của các TNCs đối với công nghệ được chuyển giao, khi công nghệ là một trong những lợi thế công ty quan trọng (UNCTAD, 1999).

Một số nước đang phát triển, ví dụ như Hàn Quốc và Đài Loan, Trung Quốc, trong quá khứ đã thành công trong việc dựa vào chuyển giao công nghệ bên ngoài để xây dựng năng lực công nghệ của mình. Tuy nhiên, mặc dù đã nỗ lực để khuyến khích chuyển giao công nghệ bên ngoài nhưng nhiều nước khác đã không thành công như vậy trong việc xây dựng năng lực công nghệ cạnh tranh quốc tế. Để khuyến khích các TNCs nâng cao trình độ của công nghệ chuyển giao.

6.4.2.2. Lan tỏa công nghệ

Các tác động tràn tích cực dẫn đến sự lan tỏa của công nghệ và kỹ năng từ các công ty con nước ngoài sang nền kinh tế nước chủ nhà có thể nảy sinh thông qua bốn kênh:

- Cạnh tranh với các công ty địa phương, thúc đẩy các công ty này cải thiện hiệu quả và năng lực công nghệ cũng như nâng cao năng suất.

- Hợp tác giữa công ty con nước ngoài và các nhà cung cấp, những khách hàng và các tổ chức địa phương mà các công ty này có mối liên kết, dẫn đến việc trao đổi thông tin và hợp tác kỹ thuật, giúp củng cố năng lực công nghệ của các cơ quan địa phương có liên kết.

- Di chuyển lao động, đặc biệt là những nhân sự được đào tạo trình độ cao, từ các công ty con nước ngoài sang các công ty địa phương, bao gồm cả các công ty cung cấp được thành lập bởi các nhân sự cũ của TNCs, thường với sự giúp đỡ của các nhân viên cũ của các công ty này.

- Khoảng cách gần giữa các công ty nước ngoài và các công ty địa phương, dẫn tới các quan hệ cá nhân, phát triển công nghệ ngược, bắt chước và việc thành lập các cụm công nghệ, tạo điều kiện cho việc nâng cấp công nghệ tại nước chủ nhà.

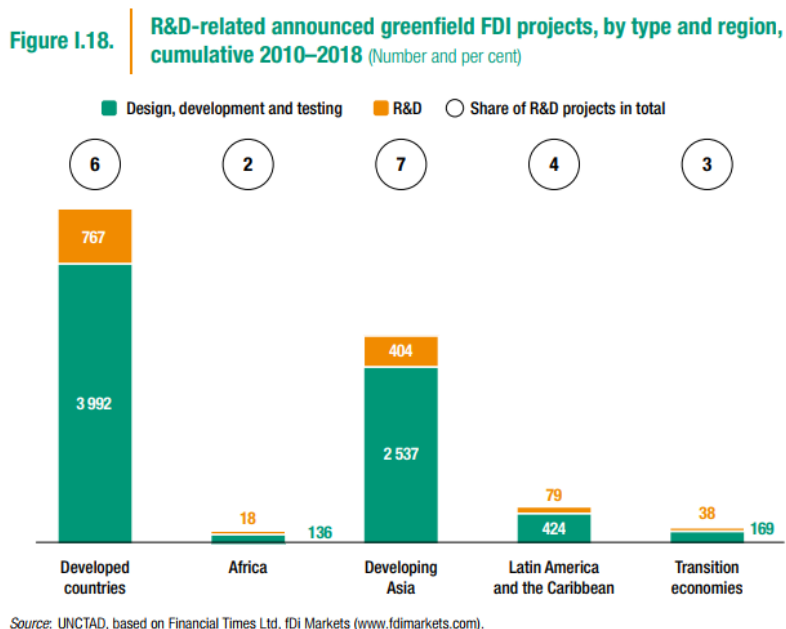
Phạm vi của các tác động lan tỏa tích cực là khác nhau, tùy thuộc vào điều kiện của nước chủ nhà và chiến lược FDI của các TNCs. Các mối liên kết giữa các công ty con nước ngoài và các công ty địa phương, đặc biệt là các nhà cung cấp, là một kênh tiềm năng quan trọng cho tác động lan tỏa công nghệ. Các TNCs đầu tư vào xây dựng năng lực công nghệ và kỹ năng của các nhà cung cấp cho các công ty con nước ngoài với điều kiện chi phí cần thiết thấp hơn so với phần tiết kiệm mà công ty có được. Tuy nhiên, phạm vi đầu tư phụ thuộc vào mức độ mà các TNCs xây dựng các liên kết tại các nước chủ nhà, điều này lại phụ thuộc đáng kể vào năng lực địa phương và vào thông tin liên quan đến những năng lực này. Các TNCs thường có xu hướng dựa vào các nhà cung cấp nước ngoài trong những giai đoạn đầu của FDI tại một nước chủ nhà nhưng sau đó chuyển sang các nhà cung cấp địa phương, với điều kiện là có các nhà cung cấp địa phương tiềm năng với năng lực công nghệ cần thiết.

Khi đã thiết lập liên kết với các nhà cung cấp địa phương, các công ty con thường đầu tư vào việc hỗ trợ các nhà cung cấp này nâng cấp năng lực công nghệ và kỹ năng. Điều này tạo ra tác động tràn tích cực cho tới khi năng lực của các nhà cung cấp được nâng lên vượt qua mức cần thiết để cung cấp cho các hoạt động của công ty con nước ngoài. Cách tốt nhất để phát triển các mối liên kết giữa TNCs và các công ty địa phương, và từ đó tạo ra triển vọng cho các tác động lan tỏa tích cực, là nâng cao năng lực của các nhà cung cấp địa phương. Những biện pháp tác động đến nguồn cung này được ưa chuộng hơn so với yêu cầu về tỷ lệ nội địa hóa, là những biện pháp có thể gây ảnh hưởng xấu tới hiệu quả chung.

6.4.2.3. Tạo công nghệ mới

Vì các TNCs là những chủ thể sáng tạo hàng đầu, nếu các công ty này đặt các hoạt động R&D tại nước chủ nhà, FDI có khả năng thúc đẩy việc tạo công nghệ và củng cố năng lực đổi mới tại các nước chủ nhà. Tuy nhiên, vì R&D là chức năng chiến lược của các TNCs, các công ty này có xu hướng tập trung R&D tại nước mình và chỉ đặt R&D ở nước ngoài tại một số ít quốc gia, chủ yếu là các quốc gia công nghiệp hóa, để có thể tận dụng tính kinh tế của quy mô và các mối liên kết với các trung tâm công nghệ và nghiên cứu.

Hình 6.8: R&D liên quan đến các dự án FDI đầu tư mới theo loại hình và khu vực 2010-2018



Các nước đang phát triển chỉ thu hút một tỷ lệ nhỏ nghiên cứu của các công ty con nước ngoài và các nghiên cứu này chỉ tập trung tại một số ít nước (Hình 6.8) và liên quan đến sản xuất (ứng dụng và hỗ trợ kỹ thuật) hơn là đổi mới. Phần lớn các nước đang phát triển không có các kỹ năng và thể chế nghiên cứu đủ thuận lợi cho việc thành lập các cơ sở R&D tại địa phương của các TNCs. Tại một số nước có năng lực nghiên cứu địa phương phát triển, ví dụ như Hàn Quốc, R&D do các công ty con

tiến hành vẫn tương đối thấp, nguyên nhân là do các chính sách của quốc gia trong một thời gian đã hạn chế việc thâm nhập của các TNCs và khuyến khích phát triển công nghệ thông qua kênh chuyển giao công nghệ bên ngoài. Đánh giá từ dữ liệu về R&D của các công ty con của các TNCs Hoa Kỳ, vào giữa thập kỷ 1990, chỉ 8% R&D của các công ty con tập trung tại các nước đang phát triển, còn hơn 3/4 là tại Brazil, Mexico, Singapore và Đài Loan, Trung Quốc (UNCTAD, 1999). Tuy nhiên, có bằng chứng cho thấy bức tranh này đang thay đổi. Ngày càng có nhiều các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi thu hút R&D của các TNCs, bao gồm cả một số hoạt động R&D có trình độ cao.

6.4.3. Thúc đẩy khả năng cạnh tranh xuất khẩu và thương mại

FDI và các hoạt động của TNCs có thể giúp các nước đang phát triển khai thác các lợi thế so sánh vốn có trong thương mại quốc tế và xây dựng những lợi thế mới. Nhiều TNCs có động cơ định hướng nguồn lực và định hướng hiệu quả, khiến họ đầu tư vào các hoạt động hướng vào xuất khẩu tại các nước chủ nhà. Các TNCs chiếm một tỷ trọng lớn trong xuất khẩu và nhập khẩu của thế giới. Vai trò của chúng đối với thương mại lớn hơn trong các ngành có hàm lượng công nghệ và kỹ năng cao và trong các hoạt động giá trị gia tăng cao, bao gồm các dịch vụ có khả năng trao đổi cũng như sản xuất.

Các TNCs ngày càng thiết lập nhiều hệ thống sản xuất kết hợp giữa các quốc gia, với việc chuyên môn hóa đáng kể giữa các đơn vị được phân tán về mặt địa lý với các mức độ công nghệ và chi phí lao động khác nhau. Vì thế, thương mại nội công ty có vai trò ngày càng gia tăng trong thương mại, đặc biệt là đối với một số sản phẩm hiện đại nhất. TNCs cũng rất tích cực trong việc khai thác các nguồn lực tự nhiên và sản xuất các sản phẩm dựa trên nguồn lực tự nhiên dành cho xuất khẩu tại các nước đang phát triển và trong việc tái định vị các hoạt động và quy trình đơn giản, có hàm lượng lao động cao (bao gồm cả trong các ngành công nghệ cao) tại các nước đang phát triển, phục vụ cho sản xuất định hướng xuất khẩu.

Vì vậy, FDI có thể giúp các nước chủ nhà gia tăng xuất khẩu trong tất cả các ngành thông qua việc cung cấp các yếu tố còn thiếu, dù hữu hình hay vô hình, những yếu tố cần thiết để cạnh tranh trên thị trường quốc tế, hoặc thông qua việc củng cố kỹ năng và năng lực địa phương. Tuy nhiên, tác động của FDI lên việc củng cố năng lực cạnh tranh xuất khẩu của nước chủ nhà không phải đương nhiên là tích cực mà phụ thuộc rất nhiều vào bản chất của các kỹ năng và năng lực địa phương cũng như các biện pháp để củng cố các kỹ năng và năng lực này.

Đồng thời, FDI vào cũng tác động đến quy mô và cơ cấu nhập khẩu của nước chủ nhà. Trong phần lớn các trường hợp, có thể thấy rằng FDI vào dẫn đến tăng nhập khẩu ròng, làm tăng các giá trị mua hàng hóa và dịch vụ không chỉ theo kênh bên ngoài mà còn trong nội bộ công ty (UNCTAD, 1997). Một số các khoản nhập khẩu này giúp bổ sung lợi thế so sánh nội địa và củng cố năng lực cạnh tranh xuất khẩu. Cơ cấu nhập khẩu của nước chủ nhà cũng có xu hướng thay đổi, vì sản xuất của các

công ty con nước ngoài thường có hàm lượng công nghệ cao hơn so với sản xuất nội địa. Ý nghĩa về mặt kinh tế của việc gia tăng nhập khẩu dưới tác động của FDI phụ thuộc vào khối lượng, chất lượng và giá cả của sản phẩm của các công ty con nước ngoài.

FDI có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc củng cố năng lực cạnh tranh xuất khẩu tại các nước chủ nhà đang phát triển. FDI có thể giúp khai thác các lợi thế so sánh vốn có, xây dựng các lợi thế so sánh mới và gia tăng khả năng tiếp cận trực tiếp các thị trường quốc tế cũng như thông qua các liên kết với các công ty nội địa. Vai trò của FDI tại các nước chủ nhà là khác nhau, phụ thuộc vào các nguồn lực, năng lực và các điều kiện liên quan đến cạnh tranh tại nền kinh tế chủ nhà.

6.4.4. Tạo việc làm và củng cố các kỹ năng

FDI và sản xuất quốc tế của các TNCs đóng vai trò trong việc tạo ra và nâng cấp việc làm và xây dựng các kỹ năng tại các nước chủ nhà. Vai trò và tác động của FDI tùy thuộc vào động cơ của FDI, các lĩnh vực mà các TNCs đầu tư vào, các chiến lược mà chúng áp dụng cũng như điều kiện của nước chủ nhà. Chúng cũng phụ thuộc vào các chính sách của nước chủ nhà tác động trực tiếp đến việc tăng số lượng việc làm, cải thiện chất lượng việc làm và nâng cao năng lực của nguồn nhân lực đồng thời giảm thiểu các tác động tiêu cực của FDI lên lĩnh vực này.

6.4.4.1. Tạo việc làm

Đối với tất cả các công ty, dù là trong nước hay nước ngoài, các thông số công nghệ của một ngành phần nào quyết định triển vọng tạo việc làm từ các hoạt động của chúng. Cho dù có cùng các thông số công nghệ, các TNCs không giống với các công ty khác ở chỗ chúng phân bổ việc làm của mình tại các địa điểm khác nhau. Các TNCs lớn tạo ra một khối lượng việc làm lớn tại các nước chủ nhà. Việc phân phối việc làm theo quy mô và chất lượng giữa các địa điểm khác nhau phụ thuộc vào các động cơ và chiến lược của TNCs liên quan đến sản xuất quốc tế và các lợi thế địa điểm của các nước khác nhau, bao gồm cả các lợi thế liên quan đến sự sẵn có và chi phí lao động với các mức kỹ năng và năng lực khác nhau.

Mặc dù tất cả các dạng FDI đều liên quan đến việc làm tại các nước chủ nhà, một số dạng FDI có động cơ cụ thể là các cân nhắc liên quan đến việc làm của các lao động có kỹ năng hoặc không có kỹ năng. FDI định hướng hiệu quả trong lĩnh vực sản xuất và dịch vụ thường được tiến hành với mục đích cụ thể về việc tiếp cận lao động rẻ cho sản xuất có hàm lượng lao động cao hoặc tận dụng nguồn cung cấp lao động có kỹ năng và trình độ tương đối dồi dào. Đối với FDI định hướng thị trường, tiếp cận lao động không phải là cân nhắc chính, mặc dù dường như đây là một trong những nhân tố thứ cấp quyết định địa điểm đầu tư.

Với nhiều động cơ, chiến lược sản xuất quốc tế và cơ cấu tổ chức của các TNCs (là kết quả của chiến lược này) tác động lên triển vọng tạo việc làm của FDI tại các nước chủ nhà. Các công ty con được thành lập theo chiến lược “tự chủ” trong đó một TNCs sao chép phần lớn chuỗi giá trị gia

tăng của công ty mẹ tại công ty con, với cùng quy mô thị trường và quy mô công ty, dường như tạo ra nhiều việc làm hơn so với các công ty con được thành lập với động cơ tìm kiếm hiệu quả. Việc làm dường như cũng ổn định hơn trong các công ty con tự chủ, vì FDI có động cơ là quy mô thị trường nhiều hơn là lợi thế chi phí lao động - thường ngắn hạn hơn so với động cơ trên. Bên cạnh đó, mặc dù FDI định hướng hiệu quả trong lĩnh vực sản xuất và dịch vụ chỉ liên quan đến một phần của chuỗi giá trị, thị trường cho đầu ra của sản xuất thường rộng hơn nhiều so với thị trường của nước chủ nhà, và vì thế có thể làm cho năng lực tạo việc làm của loại FDI này lớn hơn so với FDI định hướng thị trường. FDI định hướng nguồn tài nguyên thiên nhiên dường như tạo ra ít việc làm hơn so với cả hai loại FDI nói trên, bởi loại FDI này liên quan đến các hoạt động sử dụng nhiều vốn.

Tác động của FDI lên số lượng việc làm tại một nền kinh tế chủ nhà phụ thuộc vào số việc làm được tạo ra trực tiếp trong công ty con nước ngoài và tác động trực tiếp hoặc gián tiếp của các hoạt động của công ty con lên số lượng việc làm tại các công ty khác. FDI làm tăng số lượng việc làm tại nước chủ nhà một cách trực tiếp khi nó liên quan đến việc thành lập một công ty con nước ngoài mới hoặc mở rộng các công ty con đang hoạt động. FDI có thể làm tăng số việc làm một cách gián tiếp thông qua việc tạo thêm việc làm tại các nhà cung cấp và các nhà phân phối (phụ thuộc vào mức độ sâu sắc của các liên kết địa phương). Trong trung hạn, việc làm cũng có thể tăng lên thông qua các tác động gia tăng xuất phát từ thu nhập mới được tạo ra bởi FDI hoặc thông qua cầu lao động tăng lên do nâng cao hiệu quả và tái cơ cấu các công ty cạnh tranh. Tuy nhiên, FDI thâm nhập vào một nước chủ nhà thông qua hoạt động sáp nhập hoặc mua lại nói chung không làm tăng việc làm tại nước chủ nhà vào thời điểm thâm nhập và không tạo ra những tác động gián tiếp như đã đề cập, mặc dù M&A có thể dẫn đến các khoản đầu tư tiếp theo giúp tạo ra việc làm sau này. Tuy nhiên, FDI thông qua mua lại có thể duy trì việc làm tại một nước chủ nhà và tái cơ cấu các công ty đáng ra sẽ bị phá sản.

FDI trực tiếp làm giảm việc làm tại một nước chủ nhà khi việc rút vốn đầu tư và đóng cửa các công ty con nước ngoài diễn ra. FDI cũng có thể dẫn đến việc giảm việc làm trực tiếp khi việc sáp nhập giữa các công ty mẹ tại nước chủ nhà đầu tư dẫn đến việc tái cơ cấu các công ty con nước ngoài hoặc khi FDI thâm nhập vào một nền kinh tế chủ nhà thông qua M&A đi kèm với việc tái cơ cấu các công ty mới bị mua lại tại nước chủ nhà gắn với việc giã thải nhân viên. FDI cũng có thể có các tác động gián tiếp làm giảm việc làm khi các công ty trong nước bị đẩy khỏi ngành do FDI hoặc khi có sự tái cơ cấu hoạt động trong các ngành được bảo hộ trước đây khi có sự thâm nhập của FDI.

Tác động chung của FDI lên số lượng việc làm tại một nước chủ nhà phụ thuộc vào sự cân bằng giữa các tác động tích cực và tiêu cực được đề cập ở trên.

6.4.4.2. Tác động lên chất lượng việc làm

Tác động của FDI lên chất lượng việc làm liên quan đến tiền công, sự đảm bảo của công việc và điều kiện làm việc như các tiêu chuẩn an toàn và sức khỏe, số giờ làm việc và các quyền của người

lao động. FDI có thể tác động đến các khía cạnh cơ bản của chất lượng lao động theo các cách sau đây.

Lương: Đối với các hoạt động tương tự, các công ty con nước ngoài thường trả mức lương cao hơn so với các công ty nội địa. Sự khác biệt này rõ hơn tại các ngành có yêu cầu về mức độ kỹ năng, công nghệ và marketing cao và trong những hoạt động hướng vào xuất khẩu cần phải đảm bảo chất lượng ổn định và giao hàng đúng hạn.

Đảm bảo việc làm: Các công ty con nước ngoài có xu hướng đảm bảo về việc làm cao hơn các công ty nội địa vì quy mô, sức mạnh cạnh tranh cũng như nhu cầu về lực lượng lao động ổn định của chúng. Tuy nhiên, khi FDI có động cơ là lao động rẻ, việc làm tại các công ty con nước ngoài không được bảo đảm vì các công ty này có thể sẽ chuyển sang nước khác khi chi phí lao động tăng lên.

Các điều kiện làm việc khác: Các điều kiện làm việc trong các công ty con nước ngoài thường tốt hơn tại các công ty trong nước. Đặc biệt, các TNCs lớn và có tiếng tăm thường tuân thủ các tiêu chuẩn lao động của địa phương và quốc tế, thậm chí các tiêu chuẩn lao động của nước chủ đầu tư. Tuy nhiên, điều này có thể không diễn ra trong những ngành có hàm lượng lao động cao, trình độ công nghệ thấp. Điều này cũng liên quan đến việc một số chính phủ nước chủ nhà có thể nới lỏng các yêu cầu về tiêu chuẩn lao động và miễn cho một số nhà đầu tư việc áp dụng luật lao động, ví dụ như trong các khu chế xuất.

6.4.4.3. Nâng cấp kỹ năng

Các TNCs có xu hướng nâng cấp kỹ năng của các lao động trong các công ty con nước ngoài tại nước chủ nhà bằng việc đầu tư vào đào tạo. Việc đào tạo có thể tiến hành trong quá trình làm việc hoặc các khóa đào tạo chính thức trong công ty hay tại các tổ chức chuyên nghiệp. Mục đích của việc đào tạo này là thu được lợi ích cho TNCs và các công ty con nước ngoài có thể sử dụng nhiều phương thức (ví dụ như thưởng cho nhân viên làm việc lâu năm, chính sách thăng tiến và các hình thức đào tạo ràng buộc) để đảm bảo rằng những lợi ích của việc đào tạo sẽ chủ yếu thuộc về công ty. Tuy nhiên, người lao động có thể rời bỏ các công ty con nước ngoài và đem các kỹ năng sang các công ty khác hoặc thành lập công ty riêng của mình.

Nhìn chung, các TNCs cũng khuyến khích các nhà cung cấp và những nhà phân phối địa phương đào tạo lao động để đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng của mình và tác động đến việc đẩy mạnh hoạt động đào tạo của các đối thủ cạnh tranh và các công ty khác tại địa phương. Các TNCs có thể tương tác với các cơ sở giáo dục và đào tạo địa phương để củng cố các hoạt động đào tạo, chương trình đào tạo và các liên kết với doanh nghiệp.

Các công ty con nước ngoài của các TNCs lớn tại các nước phát triển thường có nhiều kinh nghiệm về quản trị nguồn nhân lực và có các chương trình đào tạo tốt và thường cung cấp các hoạt

động đào tạo có chất lượng tốt hơn so với các công ty tại các nước đang phát triển. Nhưng các TNCs đầu tư để tranh thủ những lợi thế lao động rẻ có thể không đào tạo nhiều cho dù họ có thể nâng cao các kỹ năng kỹ thuật và giám sát để đáp ứng tiêu chuẩn của các thị trường xuất khẩu. Việc nâng cấp kỹ năng về phần mình có thể tương tác lại với hoạt động TNCs và dẫn đến việc nâng cấp các phần khác: TNCs có thể phản ứng với sự sẵn có của các kỹ năng bằng việc nâng cấp nội dung công nghệ của các khoản đầu tư của họ, đóng góp thêm vào việc thúc đẩy học hỏi và tạo ra các kỹ năng.

6.4.5. Tác động lên các lĩnh vực khác của nền kinh tế

6.4.5.1. Bảo vệ môi trường

TNCs, cũng như các công ty khác, cần phải quản lý các nguồn lực môi trường, là đầu vào cho các quy trình sản xuất của mình, thông qua các hoạt động làm giảm ô nhiễm, các hệ thống quản lý môi trường, giáo dục và đào tạo. Không giống như các doanh nghiệp khác, các TNCs cần phải kiểm soát các vấn đề vượt qua biên giới quốc gia liên quan đến các công ty con nước ngoài của mình.

Khi xét tới quản lý môi trường qua biên giới trong hệ thống TNCs, các chiến lược công ty có thể phân cấp hoặc tập trung. Theo chiến lược phân cấp, tất cả các vấn đề môi trường mà các công ty con nước ngoài gặp phải được tiếp cận ở cấp độ nước chủ nhà, tuân thủ các quy định của địa phương. Điều này có thể dẫn tới các hành vi khác nhau của các công ty con nước ngoài, tùy thuộc vào mức độ chặt chẽ của các quy định luật pháp của nước chủ nhà. Trong các chiến lược tập trung, hoạt động môi trường của một công ty là tương tự tại tất cả các quốc gia. Việc lựa chọn chiến lược phụ thuộc vào nhiều nhân tố, ví dụ như triển vọng tác động môi trường của hoạt động của TNCs; ý nghĩa của nó đối với khả năng cạnh tranh của công ty con và của TNCs nói chung; mối đe dọa về trách nhiệm; sự không chắc chắn về các chính sách của chính phủ nước chủ nhà; vai trò của các thị trường tiêu dùng; các quy định của nước chủ đầu tư và bản chất của các chi phí liên quan.

Tác động đến môi trường của hoạt động FDI, kết hợp với hoạt động của các TNCs về quản lý môi trường hiệu quả và chuyển giao công nghệ của TNCs, là những nhân tố tác động quan trọng đến ảnh hưởng của chúng đến nước chủ nhà đang phát triển. TNCs - đặc biệt những TNCs của nước phát triển - có kinh nghiệm đáng kể trong việc kiểm soát các vấn đề môi trường do các công nghệ quy trình và sản phẩm gây ra. Các TNCs này cũng phát triển các quy trình, sản phẩm và bao bì thân thiện với môi trường để tuân thủ các tiêu chuẩn và thị hiếu của người tiêu dùng tại nước chủ đầu tư. Cũng cần phải lưu ý tới một lợi thế mà các TNCs có được trong lĩnh vực quản lý môi trường là khả năng cơ bản để phản ứng và thích nghi với các thay đổi của các công ty này. Đây có thể là một tài sản quan trọng mà các công ty nước ngoài đem vào một nước chủ nhà đang phát triển. Các biện pháp chính sách của nước chủ nhà có thể được thiết kế để khuyến khích các TNCs khai thác tài sản này và tận dụng đầy đủ hơn tiềm năng đóng góp vào phát triển môi trường lành mạnh. Thách thức đối với những nhà hoạch định chính sách là cân bằng giữa mục tiêu gia tăng những đóng góp tích cực cho môi trường của FDI

và giảm thiểu những tác động tiêu cực tới các mục tiêu quốc gia về tăng cường FDI, xuất khẩu, chuyển giao công nghệ và tạo việc làm.

Khi một công ty con nước ngoài được thành lập, khung chính sách của một nước chủ nhà về các vấn đề môi trường bắt đầu tác động đến hoạt động môi trường của công ty này. Để củng cố các hoạt động môi trường và khuyến khích các TNCs (và các công ty nội địa) giảm các tác động tiêu cực đến môi trường, các chính phủ có thể cân nhắc một số lựa chọn. Những lựa chọn này có thể bao gồm trợ giá cho chi phí hoặc tăng mức giảm thuế đối với những chi phí R&D liên quan đến công nghệ sạch; đào tạo về quản lý môi trường và hỗ trợ về công nghệ thông tin; giảm hạn chế về visa cho những người liên quan đến công nghệ sạch và các chương trình đào tạo quản lý môi trường; cho phép hoàn thuế hoặc giảm thuế nhập khẩu cho những hàng hóa vốn liên quan đến các công nghệ giúp cải thiện môi trường; yêu cầu các công ty sử dụng các công nghệ sạch nhất mà họ có; giám sát tác động môi trường của sản xuất và yêu cầu báo cáo về hoạt động môi trường hàng năm; và khuyến khích các công ty con nước ngoài hợp tác với các nhà cung cấp và khách hàng của mình nhằm đảm bảo sự phù hợp của những đối tượng này với hệ thống quản lý môi trường

6.4.5.2. Cơ cấu thị trường và cạnh tranh

Đầu tư của các TNCs có thể tác động tới cơ cấu thị trường và cạnh tranh tại các nền kinh tế chủ nhà với các ảnh hưởng đối với hoạt động của những ngành và thị trường mà nó tham gia.

Sự thâm nhập của FDI ban đầu sẽ làm tăng số lượng công ty trong một ngành hoặc một thị trường của nước chủ nhà. Các TNCs phát triển nhanh trong những thị trường tập trung: những lợi thế sở hữu chính của chúng (về công nghệ, sự khác biệt sản phẩm và tổ chức) được tìm thấy tại các công ty lớn trong các ngành độc quyền nhóm. Vì thế việc thâm nhập của các TNCs cũng có xu hướng xảy ra trong các ngành tập trung và ban đầu sẽ khiến mức độ tập trung của các ngành này giảm đi. Tuy nhiên, sự thâm nhập của TNCs có thể khiến cho các công ty kém hiệu quả hơn phải rời bỏ ngành/thị trường và vì thế lại làm tăng mức độ tập trung lên. Chừng nào thị trường còn có khả năng cạnh tranh, kết quả của việc này sẽ là đem lại một cơ cấu công nghiệp cạnh tranh và hiệu quả hơn. Điều này phụ thuộc nhiều vào độ mở của thị trường đối với thương mại, mật độ cạnh tranh địa phương và hành vi thực sự của các công ty hàng đầu. Khả năng lạm dụng quyền lực thị trường lớn hơn nhiều trong các thị trường được bảo hộ hoặc trong những thị trường mà chính phủ ưu đãi một số công ty. Những bằng chứng rời rạc cho thấy FDI có thể đi kèm với việc giảm tập trung tại các nước phát triển và việc tăng tập trung tại các nước đang phát triển, nơi có tương đối ít các công ty nội địa mạnh. Về tác động đối với cạnh tranh, các bằng chứng từ các nước đang phát triển còn chưa rõ ràng.

Sự thâm nhập của TNCs tạo áp lực cạnh tranh cho các công ty nội địa tại các nước chủ nhà. Có bằng chứng cho thấy điều này dẫn đến việc tăng chất lượng, độ đa dạng và đổi mới sản phẩm tại các nền kinh tế chủ nhà nhưng có rất ít bằng chứng cho thấy điều này dẫn đến việc giảm giá. Các công ty nội địa có thể phản ứng với áp lực cạnh tranh bằng việc tăng cường năng lực hoặc bị loại bỏ khỏi

thị trường hoàn toàn. Cả hai kết cục này đều có thể là kết quả mong đợi nếu chúng phản ánh những lực lượng thị trường thực sự thay cho các hành vi thôn tính của các công ty con nước ngoài. Tuy nhiên, khi các công ty nội địa cung cấp các hàng hóa và dịch vụ chất lượng thấp, giá rẻ bị phá sản và những sản phẩm này biến mất, bộ phận dân cư có thu nhập thấp sẽ gặp khó khăn. Hành vi thôn tính của các công ty con nước ngoài cũng là một rủi ro đáng kể, mặc dù việc tự do hóa đầu tư và thương mại gần đây đã làm tăng khả năng cạnh tranh của các thị trường quốc gia. Các nền kinh tế chủ nhà rất cần phải có các chính sách cạnh tranh hiệu quả.

Một vấn đề quan trọng liên quan đến tác động của FDI lên cạnh tranh tại các nước chủ nhà đang phát triển là câu hỏi về tác động của việc các công ty nước ngoài mua lại các công ty thuộc sở hữu nhà nước nắm vị trí độc quyền đối với cạnh tranh. Vấn đề đặc biệt gay gắt trong những trường hợp độc quyền tự nhiên, khi tư nhân hóa phải đi kèm với các quy định và luật lệ (thường là phức tạp). Các nước phát triển (và một số nước đang phát triển) đã thử nghiệm nhiều chính sách khác nhau, ví dụ như tăng cạnh tranh trong các phân đoạn nhất định trong đó nhiều nhà sản xuất có thể hoạt động (ví dụ như phát điện) hoặc điều chỉnh và đánh giá hoạt động của các hãng độc quyền theo nhiều cách (quy định tiêu chuẩn cạnh tranh, định giá hoặc thỏa thuận tỷ lệ sinh lời). Tác động của FDI trong bối cảnh này là một phần của các vấn đề quy định chính sách rộng hơn.

CHƯƠNG 7: SÁP NHẬP VÀ MUA LẠI (M&A) TRONG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

7.1. Khái niệm M&A (Merger & Acquisition)

7.1.1. Khái niệm

Như đã trình bày ở chương 2 về các hình thức cơ bản của đầu tư quốc tế, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là hình thức đầu tư quốc tế chiếm tỉ trọng lớn nhất về vốn đầu tư so với các hình thức đầu tư quốc tế khác. Hoạt động FDI được tiến hành chủ yếu bởi các công ty xuyên quốc gia TNCs, trên 90% lượng FDI trên thế giới là do TNCs thực hiện. Các TNCs này tiến hành hoạt động FDI theo hai phương thức chính là mua lại và sáp nhập qua biên giới (cross border M&A) hoặc đầu tư mới (greenfield investment).

Mua lại và sáp nhập là một hình thức đầu tư trong đó chủ đầu tư mua lại toàn bộ hoặc một phần đủ lớn tài sản của một cơ sở sản xuất kinh doanh sẵn có với mục tiêu kiểm soát công ty đó hoặc hai công ty đồng ý hợp nhất với nhau để tạo thành công ty mới, chào mua công khai cổ phiếu của công ty đó hoặc tiến hành một cuộc tiếp quản thù địch¹. M&A qua biên giới là hoạt động mua lại và sáp nhập được tiến hành giữa các chủ thể ở ít nhất hai quốc gia khác nhau. Về cơ bản hai hoạt động này chỉ khác nhau về sự di chuyển vốn qua khỏi biên giới quốc gia, còn bản chất là như nhau.

M&A là phương thức đầu tư phổ biến đối với các công ty muốn bảo vệ, củng cố vị trí cạnh tranh bằng cách: (1) bán đi những bộ phận không phù hợp với năng lực của mình và (2) mua những tài sản chiến lược giúp nâng cao khả năng cạnh tranh toàn cầu của mình. Với những công ty này, những tài sản “chiến lược” mua được từ các công ty khác, ví dụ như năng lực kỹ thuật, nhãn hiệu nổi tiếng, và mạng cung cấp và hệ thống phân phối sẵn có,... có thể được đưa ngay vào sử dụng để có thể phục vụ khách hàng tốt hơn, gia tăng lợi nhuận, mở rộng thị phần, tăng năng lực cạnh tranh của công ty nhờ sử dụng mạng lưới sản xuất toàn cầu một cách hiệu quả hơn.

7.1.2. Phân biệt sáp nhập (M) và mua lại (A)

Mặc dù hai thuật ngữ sáp nhập và mua lại thường được đi đôi với nhau nhưng giữa chúng có chút sự khác biệt.

Theo Investopedia

Khi một công ty mua lại (acquisition) một công ty khác và thể hiện rõ ràng vị trí là chủ sở hữu mới của công ty này thì hoạt động đó gọi là mua lại. Đứng ở góc độ pháp lý, công ty mục tiêu không còn tồn tại nữa. Công ty mua lại sẽ dành toàn quyền quản lý hoạt động kinh doanh, và cổ phiếu của công ty mua lại tiếp tục được lưu hành trên thị trường. Còn sáp nhập (merger), hiểu theo nghĩa đúng đắn nhất của từ này, là hoạt động xảy ra khi hai doanh nghiệp, thường là có cùng quy mô, đồng ý hợp nhất với nhau tạo thành công ty mới thay vì được sở hữu và hoạt động riêng lẻ như trước đây. Hoạt

¹ Nguồn: Investopedia

động này có tên gọi chính xác là “hợp nhất bình đẳng”. Cổ phiếu của cả hai công ty này không còn nữa và thay vào đó là cổ phiếu của công ty mới thành lập.

Ví dụ, vào năm 1998 (ngày 7/5/1998), cả Daimler-Benz (Đức) và Chrysler Corporation (Mỹ) đều không còn tồn tại khi hai công ty hợp nhất, và một công ty mới, Daimler-Chrysler, được thành lập. Cổ phiếu của cả hai công ty đã dừng phát hành, và cổ phiếu của công ty mới được phát hành vào vị trí của nó. Trong một lần làm mới thương hiệu, công ty đã trải qua một lần thay đổi tên và mã chứng khoán khác là Mercedes-Benz Group AG (MBG) vào tháng 2 năm 2022². Một ví dụ của mua lại là năm 2004 của Manulife Financial Corporation mua lại John Hancock Financial Services, trong đó cả hai công ty đều giữ nguyên tên và cơ cấu tổ chức của mình. John Hancock hiện là công ty con của Manulife Financial.

Tuy nhiên trong thực tế thì những thương vụ hợp nhất bình đẳng không xảy ra thường xuyên. Thường thì một công ty sẽ mua một công ty khác, và theo điều kiện mua lại đã thỏa thuận, công ty đó sẽ cho công ty bị mua lại tuyên bố rằng đây là một thương vụ hợp nhất bình đẳng, mặc dù đây thực sự là hoạt động mua lại. Bị mua lại thường mang hàm ý tiêu cực cho nên mô tả một thương vụ là sáp nhập hay hợp nhất sẽ khiến cho những người quản lý của các công ty cảm thấy dễ chịu hơn. Một thương vụ mua lại cũng có thể được coi là sáp nhập khi ban giám đốc của cả hai công ty đều đồng tình rằng đây là sự kết hợp mang lại lợi ích tốt nhất cho cả hai bên. Nhưng khi thương vụ được tiến hành một cách không thân thiện, tức là khi công ty mục tiêu không muốn bị mua lại, thì nó thường được gọi là mua lại.

Như vậy, mua lại (acquisition) hay sáp nhập (merger) hoàn toàn phụ thuộc vào việc mua lại đó là thân thiện hay thù địch và phụ thuộc vào cách người ta công bố chúng. Nói một cách khác, sự khác biệt thực sự nằm ở chỗ Ban quản trị, người lao động và cổ đông của công ty mục tiêu phát biểu và nhận thức về chúng như thế nào.

Theo Stanley (2007)

Sáp nhập (merger) là thuật ngữ có ý nghĩa chặt chẽ về mặt pháp lý. Nó không chỉ ra cho chúng ta biết những công ty thực hiện hoạt động này sẽ hoạt động như thế nào trong tương lai. Sáp nhập xuất hiện khi một công ty kết hợp với một công ty khác và công ty bị sáp nhập sẽ biến mất, chỉ còn lại công ty sáp nhập.

Ví dụ, công ty A sáp nhập vào (và biến mất về mặt pháp lý) công ty B. Khi đó, chứng khoán của công ty A sẽ bị thu hồi lại và đổi thành chứng khoán của công ty B. Người ta sẽ đục lỗ trên chứng khoán của công ty A để chúng không thể sử dụng được nữa. Công ty A sẽ bị thu xếp để nhanh chóng ra khỏi thị trường. Công ty A gọi là *công ty bị sáp nhập* (decendent) và công ty B gọi là *công ty sáp nhập* (survivor).

² Nguồn: Investopedia

Tất cả các hoạt động sáp nhập đều thực hiện theo luật. Các giao dịch trong hoạt động sáp nhập cũng đều phải thực hiện theo luật ở nơi hoạt động này diễn ra. Đường lối hoạt động và quản lý của các công ty sẽ không có ảnh hưởng gì đến công ty sáp nhập. Mặc dù công ty sáp nhập phát biểu cùng công ty bị sáp nhập là, “chúng tôi không thực hiện hoạt động mua lại, chúng tôi chỉ sáp nhập với nhau”, ngụ ý rằng hai công ty này là các đối tác có vị trí như nhau trong doanh nghiệp, trong khi trong thực tế thì theo quy định của pháp luật, một doanh nghiệp sẽ là doanh nghiệp sở hữu và doanh nghiệp kia sẽ là doanh nghiệp bị kiểm soát.

Hợp nhất (*consolidation*) là một dạng đặc biệt của sáp nhập. Với hoạt động này, công ty A và công ty B hợp nhất với nhau tạo thành một công ty mới là công ty C, công ty A và B sẽ biến mất. Công ty C gọi là công ty hợp nhất. Hoạt động và ý nghĩa pháp lý của hoạt động này đều cùng là “hợp nhất”.

Mua lại một doanh nghiệp là quá trình trong đó chứng khoán và tài sản của một công ty sẽ chuyển sang sở hữu của công ty mua lại. Các giao dịch có thể sẽ dưới hình thức mua lại chứng khoán hoặc tài sản của công ty bị mua lại. Mua lại là khái niệm chung được sử dụng khi muốn mô tả sự chuyển quyền sở hữu. Trong khi sáp nhập có ý nghĩa hẹp hơn và phải tuân theo các điều kiện mang tính kỹ thuật trong một quy trình pháp lý riêng, thì mua lại có thể áp dụng hoặc không. Ví dụ, công ty A và công ty B đồng ý sáp nhập, công ty A sẽ đòi lại các chứng khoán của công ty B và thay vào đó là chứng khoán của công ty A.

Theo Luật cạnh tranh của Việt Nam

Theo Luật cạnh tranh của Việt Nam có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2005, điều 17, các khái niệm liên quan đến mua lại và sáp nhập được đưa ra như sau:

Mua lại doanh nghiệp là việc một doanh nghiệp mua toàn bộ hoặc một phần tài sản của doanh nghiệp khác đủ để kiểm soát, chi phối toàn bộ hoặc một ngành nghề của doanh nghiệp bị mua lại. *Sáp nhập* doanh nghiệp là việc một hoặc một số doanh nghiệp chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình sang một doanh nghiệp khác, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của doanh nghiệp bị sáp nhập. *Hợp nhất* doanh nghiệp là việc hai hoặc nhiều doanh nghiệp chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình để hình thành một doanh nghiệp mới, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của các doanh nghiệp bị hợp nhất.

Ví dụ, có 2 doanh nghiệp A và B. Nếu A mua cổ phiếu hoặc tài sản của B ở mức đủ để kiểm soát toàn bộ hoặc một phần hoạt động của B, ta nói doanh nghiệp A mua lại công ty B. Khi đó có hai trường hợp xảy ra. Một là, hai doanh nghiệp A và B vẫn có thể là hai pháp nhân riêng, vẫn tồn tại song song, tức là không có sáp nhập. Hai là, B không còn tồn tại nữa, khi đó chỉ còn một mình A, A nhận toàn bộ tài sản, các quyền và nghĩa vụ của B. Do đó B là doanh nghiệp bị sáp nhập, hay còn gọi là doanh nghiệp mục tiêu, A là doanh nghiệp sáp nhập. Với trường hợp của hợp nhất doanh nghiệp, thì cả A và B cùng góp tất cả vốn, chấm dứt sự tồn tại của mình để hình thành một doanh nghiệp mới, lấy tên C chẳng hạn.

Luật cạnh tranh định nghĩa về mua lại và sáp nhập và hợp nhất tương đối giống với cách định nghĩa của Stanley (2007). Tuy nhiên, nội dung hoạt động mua lại và sáp nhập trong Luật cạnh tranh giống với hoạt động mua lại (Acquisition) theo định nghĩa của Investopedia, còn nội dung hoạt động hợp nhất trong luật cạnh tranh tương đương với hoạt động sáp nhập (Merger) trong Investopedia. Sự khác nhau thể hiện ở cách dùng từ, còn bản chất vẫn những hoạt động như nhau mà thôi. Tương tự như vậy, trong một nghiên cứu của Trần Đình Cung và Lưu Minh Đức (2008) cũng đề cập đến cách gọi tên các hoạt động này trong tiếng Việt, và theo hai tác giả này Acquisition được gọi là thu tóm, còn Merger được gọi là sáp nhập.

Trong phạm vi chương này, sáp nhập và mua lại được hiểu theo nghĩa giống như cách hiểu của Investopedia và gọi tắt là M&A. Nghĩa là, khi một công ty mua lại một công ty khác và thể hiện rõ ràng vị trí là chủ sở hữu mới của công ty này thì hoạt động đó gọi là mua lại. Đứng ở góc độ pháp lý, công ty mục tiêu không còn tồn tại nữa. Công ty mua lại sẽ dành toàn quyền quản lý hoạt động kinh doanh, và cổ phiếu của công ty mua lại tiếp tục được lưu hành trên thị trường. Còn sáp nhập là hoạt động xảy ra khi hai doanh nghiệp, thường là có cùng quy mô, đồng ý hợp nhất với nhau tạo thành công ty mới thay vì được sở hữu và hoạt động riêng lẻ như trước đây. Hoạt động này có tên gọi chính xác là “hợp nhất bình đẳng”. Cổ phiếu của cả hai công ty này không còn nữa và thay vào đó là cổ phiếu của công ty mới thành lập.

Sự khác nhau được so sánh trong bảng dưới đây:

Bảng: Phân biệt mua lại, sáp nhập và hợp nhất theo một số nguồn tài liệu

Hoạt động	Tên gọi theo				
	<i>Luật cạnh tranh/Stanley</i>	<i>Investopedia</i>	<i>Trần Đình Cung</i>	<i>Tiếng Anh</i>	<i>Giáo trình Đầu tư quốc tế</i>
Một công ty mua lại một công ty khác và thể hiện rõ ràng vị trí là chủ sở hữu mới của công ty này	Mua lại hoặc sáp nhập	Mua lại	Thu tóm	Aquisition	Mua lại
Hai doanh nghiệp, thường là có cùng quy mô, đồng ý hợp nhất với nhau tạo thành công ty mới hoặc hoạt động kết hợp giữa hai công ty mang lại lợi ích lớn nhất cho cả hai bên.	Hợp nhất	Sáp nhập	Hợp nhất	Merger	Sáp nhập
Cả hai hoạt động trên	Mua lại, sáp nhập và hợp nhất	M&A	Thu tóm và hợp nhất	M&A	M&A hay Mua lại và sáp nhập

(Nguồn: Giáo trình Đầu tư Quốc tế, GS. Vũ Chí Lộc, 2011)

7.2. Phân loại M&A

7.2.1. Theo quan hệ dây chuyền sản xuất kinh doanh

* **M&A theo chiều ngang (Horizontal)**: là hình thức M&A diễn ra giữa các công ty trong cùng một ngành kinh doanh hay giữa các đối thủ cạnh tranh cùng chia sẻ một dây chuyền sản xuất và thị trường như nhau.

Lợi thế của M&A theo chiều ngang

Kiểu M&A này thường nó sẽ xảy ra phổ biến vì các công ty lớn hơn cố gắng tạo ra qui mô kinh tế hiệu quả hơn.

- M&A theo chiều ngang có thể giúp một công ty đạt được lợi thế cạnh tranh. Nếu một công ty sản xuất các sản phẩm bổ sung cho nhau, công ty mới sáp nhập có thể cung cấp nhiều loại sản phẩm hơn cho khách hàng.

- M&A với một công ty cung cấp các sản phẩm khác nhau cho một lĩnh vực khác nhau trên thị trường giúp công ty mới đa dạng hóa dịch vụ và tham gia vào các thị trường mới.

- Sự sáp nhập theo chiều ngang của hai công ty xuất sắc trong ngành có thể là một sự đầu tư tốt hơn so với việc dành nhiều thời gian và nguồn lực để phát triển các sản phẩm hoặc dịch vụ riêng biệt. Việc sáp nhập theo chiều ngang có thể tăng doanh thu của công ty bằng cách cung cấp thêm một loạt sản phẩm cho khách hàng hiện tại.

- Doanh nghiệp có thể bán cho các lãnh thổ địa lý khác nhau nếu một trong những công ty trước sáp nhập có cơ sở phân phối hoặc khách hàng ở các khu vực không thuộc phạm vi của công ty kia.

- M&A theo chiều ngang cũng giúp giảm nguy cơ cạnh tranh trên thị trường. Ngoài ra, công ty mới thành lập có thể có nguồn lực và thị phần lớn hơn so với các đối thủ cạnh tranh, cho phép doanh nghiệp kiểm soát giá cả tốt hơn.

Ví dụ: Procter & Gamble là một trong những công ty lớn nhất thế giới sản xuất sản phẩm tiêu dùng chăm sóc sắc đẹp cho phụ nữ và trẻ em. Năm 2004 doanh thu là 56,74 tỷ USD, lợi nhuận ròng là 7,26 tỷ USD. **Gillette** là công ty của Mỹ đứng đầu thế giới về sản phẩm chăm sóc vệ sinh cá nhân cho nam. Doanh số năm 2004 là 9 tỷ USD. **P&G** từ lâu đã hướng về đối tượng khách hàng là phụ nữ và trẻ em sơ sinh giờ muốn mở rộng sang đối tượng là nam giới nên muốn mua lại Gillette. Tháng 01/2005, công ty Procter & Gamble đã mua lại Gillette với giá 57 tỷ USD, gấp 6 lần doanh số của Gillette (9 tỷ USD). Sau M&A với Gillette, P&G trở thành tập đoàn số 1 thế giới vượt cả Unilever. Hoạt động M&As đã đem lại sức tăng trưởng với tỷ lệ cao nhất và sự bao trùm về địa lý cho công ty.

Tập đoàn bán lẻ quần áo **GAP Inc.** Đã kết hợp 3 công ty là **Banana Republic, Old Navy** và **GAP**, mỗi một công ty này bán các loại quần áo khác nhau phù hợp với túi tiền của những khách hàng khác nhau, Banana Republic bán các loại quần áo giá cao phù hợp với tầng lớp thượng lưu, GAP bán quần áo giá vừa phải cho tầng lớp trung lưu tuổi trung niên, còn Old Navy bán quần áo rẻ hướng tới đối tượng khách hàng là trẻ em và thanh thiếu niên. Sự sáp nhập giữa 3 công ty này đã làm cho tập đoàn GAP Inc, có được một thị trường bán lẻ quần áo rộng lớn.

Tập đoàn **Sony** đã sáp nhập vào Công ty Truyền thông AB L.M. **Ericsson** từ tháng 9/2001. Tại thời điểm đó, Ericsson đang bị Nokia cho ra rìa. Không thể ngồi một bên khi thị phần đang dần rơi vào tay đối thủ cạnh tranh Nokia. Ericsson buộc phải tự tìm lối thoát cho mình. Theo đó, những người đứng đầu của Ericsson đã nghĩ tới hình thức sáp nhập và mua lại (M&A) như một phương thức cứu cánh cho hãng. Còn đối với Sony, với tham vọng mở rộng và bành trướng lĩnh vực kinh doanh, đã hướng tới kết hợp với Ericsson như mục tiêu và kỳ vọng mới. Có lẽ nhờ thế mà hai ý tưởng lớn gặp nhau. Sự sáp nhập giữa công nghệ điện thoại Ericsson và khả năng chinh phục khách hàng của Sony không tránh khỏi sự tò mò trong giới kinh doanh. Nhưng, kết quả thật như mong muốn, thương hiệu Sony Ericsson đã và đang được lòng người tiêu dùng.

Thương vụ hợp tác của hai đại gia trong ngành công nghệ của Mỹ là **Microsoft** và **Yahoo** sau nhiều năm Microsoft vẫn nhận được cái lắc đầu từ phía Yahoo, mà mục tiêu hiển nhiên là nhắm vào kẻ thù chung Google, hãng đang kiểm soát tới 65% thị phần tìm kiếm trực tuyến. Dù mức giá Microsoft đưa ra là 44,6 tỷ USD cao hơn tổng giá trị của Yahoo nhưng Yahoo vẫn không muốn bị thu tóm. Đến 13/06/2017, **Verizon** (tập đoàn Viễn thông của Mỹ) đã hoàn thành thương vụ mua loại mạng kinh doanh Internet của Yahoo với giá 4,48 tỷ USD và kết thúc kỷ nguyên Yahoo.

Thương vụ Sáp nhập và Mua lại (M&A) **Volkswagen – Porsche**: Khối ngành ô tô Châu Âu trong thời gian qua cũng không kém phần nhộn nhịp trong các thương vụ mua lại và sáp nhập. Ở thời điểm hiện tại, **Volkswagen** là nhà sản xuất xe hơi lớn nhất châu Âu, lớn thứ hai thế giới sau Toyota. Porsche chính là một trong những nhãn hiệu mà VW sở hữu bên cạnh những Lamborghini, Bentley hay Audi. Tuy vậy, ít ai biết rằng trước đây, VW đã từng thuộc sở hữu của Porsche. Năm 2008, Porsche sở hữu tới 51% cổ phần của Volkswagen và đặt mục tăng lên con số 75% vào năm sau đó. Tuy nhiên, cuộc khủng hoảng tài chính thế giới diễn ra cùng năm đã làm vị thế của Porsche hoàn toàn thay đổi. Kết quả kinh doanh yếu kém khiến Porsche rơi vào nợ nần và phải sống dựa vào VW. Kể từ đó, công cuộc lật đổ của **Volkswagen** bắt đầu và cho tới năm 2012 họ đã hoàn toàn nắm giữ Porsche trong tay.

The Walt Disney Company hoàn tất thương vụ thu tóm trị giá 71 tỷ USD với **21st Century Fox** vào năm 2019. Đây là 2 công ty giải trí lớn nhất thế giới. Thương vụ M&A này đã tạo ra đế chế “Disney”, giúp Disney kiểm soát nhiều hơn các TV show và phim điện ảnh, từ khâu sản xuất đến phân phối thông qua các kênh truyền hình, rạp phim, dịch vụ trực tuyến và phương thức khác.

* **M&A theo chiều dọc (Vertical)**: là hình thức sáp nhập của các công ty khác nhau trong cùng một dây chuyền sản xuất ra sản phẩm cuối cùng. Có 2 dạng sáp nhập theo chiều dọc: Liên kết ngược (backward) là liên kết giữa nhà cung cấp và công ty sản xuất, Liên kết xuôi (Forward) là liên kết giữa công ty sản xuất và nhà phân phối. Ví dụ một công ty bột sáp nhập với một công ty sản xuất kem; Sáp nhập theo chiều dọc diễn ra nhiều trong lĩnh vực dầu mỏ.

Ví dụ: Công ty **Exxon Mobile Corporation** là công ty sáp nhập giữa 2 công ty dầu mỏ **Exxon** và **Mobile**. Thương vụ này hoàn thành năm 1991. Công ty **UCB SA** của Bỉ hoạt động trong lĩnh vực

hoá được và sản phẩm thực vật mua lại công ty **Celltech Group Plc** nghiên cứu thương mại vật lý và sinh học với giá 2.7 tỷ USD (Celltech Group plc Company Profile).

Một sự hợp nhất theo chiều dọc đáng chú ý là sự hợp nhất năm 1996 của **Time Warner Inc.**, một công ty truyền hình cáp lớn và **Turner Corporation**, một công ty truyền thông lớn chịu trách nhiệm về các kênh CNN, TNT, Cartoon Network và TBS.

Năm 2006, **Walt Disney** thông báo rằng họ sẽ mua **Pixar** trong một thỏa thuận trị giá hơn 7,4 tỷ USD và biến Pixar thành công ty con của mình. Đây là một sự hợp nhất theo chiều dọc vì Disney sẽ được hưởng lợi từ việc sở hữu xưởng hoạt hình sáng tạo nhất thế giới, trong khi Pixar sẽ được hưởng lợi từ nguồn tài chính mạnh mẽ và mạng lưới phân phối rộng khắp của Disney. Kể từ đó, thương vụ sáp nhập Disney-Pixar được coi là một trong những thương vụ sáp nhập thành công nhất trong lịch sử.

Đặc điểm của M&A theo chiều dọc

Sáp nhập theo chiều dọc giúp doanh nghiệp kiểm soát các giai đoạn trước trong chuỗi cung ứng của họ, chẳng hạn như một nhà cung cấp cung cấp nguyên liệu thô cho một nhà sản xuất. Hai công ty liên quan đến sự hợp nhất theo chiều dọc, mỗi công ty cung cấp một sản phẩm hoặc dịch vụ khác nhau nhưng ở các giai đoạn khác nhau của quá trình sản xuất. Tuy nhiên, cả hai công ty đều cần thiết để sản xuất thành phẩm.

Việc hợp nhất theo chiều dọc làm giảm sự cạnh tranh và có thể cung cấp cho đơn vị mới một thị phần lớn hơn trên thị trường. Sự thành công của việc hợp nhất dựa trên việc liệu pháp nhân được kết hợp có nhiều giá trị hơn từng công ty riêng lẻ hay không.

Ưu điểm của M&A theo chiều dọc

Sự sáp nhập theo chiều dọc về cơ bản kết hợp giá trị (lợi nhuận) trong chuỗi sản xuất thành một. Điều đó mang lại một số lợi thế, chẳng hạn như:

- Kiểm soát và liên tục đối với nguồn cung cấp đầu vào (tích hợp ngược theo chiều dọc)
- Có được quyền truy cập vào các thị trường khác nhau hoặc kiểm soát việc phân phối các sản phẩm của công ty (tích hợp dọc về phía trước)
- Tăng nguồn thu nhập
- Loại bỏ các rủi ro liên quan đến việc dựa vào các nhà cung cấp hoặc nhà phân phối bên ngoài
- Kết hợp các nguồn lực và năng lực cốt lõi của hai công ty.

Rõ hơn lợi ích về sáp nhập theo chiều dọc, nó thực sự rất hữu ích vì chúng có thể giúp cải thiện hiệu quả hoạt động, tăng doanh thu và giảm chi phí sản xuất. Hợp lực có thể được tạo ra bằng cách hợp nhất theo chiều dọc vì pháp nhân được kết hợp thường có giá trị cao hơn hai công ty riêng lẻ.

- Cải tiến hoạt động

Hiệp lực có thể bao gồm hiệp lực hoạt động, có thể là những cải tiến trong quá trình hoạt động của hai công ty, chẳng hạn như một nhà cung cấp và một nhà sản xuất. Nếu một nhà sản xuất gặp khó khăn trong việc tìm nguồn cung cấp cho sản phẩm của mình, hoặc nếu nguyên liệu thô cần thiết cho sản xuất đắt tiền, thì sự hợp nhất theo chiều dọc sẽ loại bỏ nhu cầu về sự chậm trễ và giảm chi phí. Một nhà sản xuất ô tô mua một công ty sản xuất lốp xe là một sự hợp nhất theo chiều dọc, điều này có thể làm giảm chi phí lốp xe cho nhà sản xuất ô tô. Việc sáp nhập cũng có thể mở rộng hoạt động kinh doanh của mình bằng cách cho phép nhà sản xuất cung cấp lốp xe cho các nhà sản xuất ô tô cạnh tranh – do đó thúc đẩy doanh thu.

- Hiệp lực tài chính

Hợp lực tài chính có thể được thực hiện, có thể liên quan đến khả năng tiếp cận tín dụng hoặc vốn của một trong các công ty. Ví dụ, một nhà cung cấp có thể có nợ trên bảng cân đối kế toán của mình dẫn đến việc giảm khả năng tiếp cận các khoản tín dụng vay từ ngân hàng. Kết quả là, nhà cung cấp có thể bị thiếu hụt dòng tiền. Mặt khác, nhà sản xuất có thể có ít nợ hơn, nhiều tiền mặt hơn hoặc khả năng tiếp cận tín dụng, chẳng hạn như ngân hàng. Nhà sản xuất có thể giúp nhà cung cấp bằng cách trả bớt nợ, cung cấp khả năng tiếp cận tiền mặt và phương tiện vay vốn mà nhà cung cấp cần để hoạt động hiệu quả hơn.

- Hiệu quả quản lý

Các cải tiến có thể bao gồm hợp nhất hoặc giảm đội ngũ quản lý điều hành của các công ty kết hợp. Bằng cách loại bỏ những người quản lý hoạt động kém hiệu quả và thay thế họ, công ty có thể cải thiện khả năng giao tiếp và hiệu quả tổng thể của đơn vị kết hợp.

Nhược điểm của sáp nhập theo chiều dọc:

Việc sáp nhập hai công ty làm nảy sinh một số vấn đề. Sự khác biệt trong phong cách và văn hóa lãnh đạo, mất trọng tâm chiến lược, gia tăng tình trạng quan liêu trong các tổ chức có thể dẫn đến thất bại. Dưới đây là một số những nhược điểm:

- Hai nền văn hóa doanh nghiệp xung đột. Sếp mới có thể không đáng yêu bằng sếp cũ vì phong cách lãnh đạo khác nhau. Động cơ vụ lợi cũng thường tạo ra các vấn đề trong sức mạnh tổng hợp. Chẳng hạn, sau khi sáp nhập, những người từng là sếp có thể phải chấp nhận thực tế là cấp dưới.

- Mất nhân sự chủ chốt. Bị buộc phải trở thành cấp dưới, họ có thể thích rời đi và tìm một vị trí tốt hơn ở nơi khác. Nếu họ là những nhân viên chủ chốt, đương nhiên là chịu thiệt thòi cho công ty.

- Tăng cường quan liêu. Quy mô và hoạt động của doanh nghiệp trở nên lớn và phức tạp, làm phát sinh một số công việc chồng chéo.

- Năng suất thấp hơn. Tái cấu trúc và giảm quy mô thường theo sau các vụ sáp nhập. Và nó có thể làm giảm tinh thần và năng suất của nhân viên.

- Sự giám sát chặt chẽ hơn của các cơ quan quản lý. Sáp nhập theo chiều dọc là một cách để ngăn chặn các đối thủ cạnh tranh tiếp cận nguồn nguyên liệu thô hoặc các kênh phân phối. Ví dụ, thực

thể còn tồn tại có thể kiểm soát nguồn cung và giá cả của các yếu tố đầu vào, do đó có khả năng phá hủy cạnh tranh công bằng.

- **Mất tập trung.** Thực thể sống sót nên tập trung vào hai năng lực cốt lõi khác nhau. Nó có thể phá hủy lợi thế cạnh tranh của công ty về lâu dài bằng cách tăng chi phí điều phối và quản lý hoạt động kinh doanh.

Sáp nhập dọc không phải là không có tranh cãi. Các vi phạm chống tín nhiệm thường được viện dẫn khi có kế hoạch hoặc xảy ra sáp nhập theo chiều dọc vì xác suất cạnh tranh thị trường giảm. Hợp nhất theo chiều dọc có thể được sử dụng để ngăn chặn các đối thủ cạnh tranh tiếp cận nguồn nguyên liệu thô hoặc hoàn thành một số công đoạn nhất định trong chuỗi cung ứng.

- **M&A tổ hợp (hay M&A hỗn hợp):** là hình thức sáp nhập giữa các công ty kinh doanh trong các lĩnh vực khác nhau. Mục tiêu của những vụ sáp nhập như vậy là đa dạng hóa, và chúng thường thu hút sự chú ý của những công ty có lượng tiền mặt lớn. Có hai hình thức M&A tổ hợp, đó là tổ hợp thuần túy và tổ hợp phức hợp. Tổ hợp thuần túy là khi hai công ty hoàn toàn không có cái gì chung, còn tổ hợp phức hợp là tổ hợp giữa hai công ty có động cơ mở rộng sản phẩm hoặc mở rộng thị trường.

Ví dụ: **Intel** mua lại công ty công nghệ xe tự hành **MobilEye** với giá 15.3 tỷ đô la. Intel là tập đoàn sản xuất con chip lớn nhất thế giới. Tuy nhiên, sau này Intel bị Samsung vượt qua trở thành nhà sản xuất chip lớn nhất thế giới. MobilEye là một công ty sản xuất cảm biến trực quan của Israel. Thương vụ mua lại này giúp cho Intel phát triển mảng sản xuất xe tự lái.

Sáp nhập **eBay** và **PayPal** – vào năm 2002, eBay đã mua lại PayPal, cung cấp cho nó một quy trình thanh toán hợp lý cho hàng hóa của mình. Sự hợp nhất này đã kết hợp các tài năng của nhà cung cấp được đại diện bởi nền tảng sản phẩm của eBay với nền tảng xử lý thanh toán điện tử đơn giản của PayPal vốn đã phổ biến với người tiêu dùng. Hai công ty tách ra vào năm 2015 vì áp lực từ các cổ đông và môi trường kinh doanh thay đổi nhanh chóng trong cả thương mại và thanh toán, nhưng họ đã ký một thỏa thuận 5 năm đảm bảo thu nhập đáng tin cậy cho PayPal trong khi mở rộng thành công nền tảng của mình sang các nhà bán lẻ và công ty tài chính cạnh tranh khác.

Thương vụ **Amazon** và **Whole Foods** – Việc Amazon mua Whole Foods vào năm 2017 giá 13,7 tỷ USD có lúc được phân loại là sáp nhập theo chiều ngang, và lúc khác là sáp nhập theo chiều dọc hoặc thậm chí là sáp nhập hỗn hợp kể từ khi Amazon hoàn toàn thâm nhập vào ngành tạp hóa, minh họa cho sự phức tạp và giao thoa liên quan đến một số vụ sáp nhập lớn ngày nay.

Ưu điểm của M&A hỗn hợp

- **Đa dạng hóa:** Sáp nhập hỗn hợp cung cấp cho các công ty hợp nhất lợi thế về đa dạng hóa hoạt động kinh doanh và thị trường mục tiêu. Do các công ty hợp nhất hoạt động trong các ngành và / hoặc thị trường khác nhau, nên công ty được hợp nhất ít bị ảnh hưởng bởi sự sụt giảm doanh số bán hàng trong một ngành hoặc thị trường. Do đó, công ty có khả năng đạt được dòng tiền ổn định hơn so với các đối thủ cạnh tranh.

- Bán chéo sản phẩm: Nếu các công ty hợp nhất tham gia vào các lĩnh vực kinh doanh khác nhau nhưng có cùng thị trường mục tiêu, thì việc sáp nhập tập đoàn có thể giúp họ bán chéo các sản phẩm hiện có của mình. Bán chéo cuối cùng sẽ dẫn đến lợi nhuận cao hơn cho công ty mới.

- Cơ hội đầu tư: Nếu một công ty dư thừa tiền mặt đang tìm kiếm cơ hội đầu tư phù hợp, thì việc sáp nhập tập đoàn có thể là một lựa chọn đầu tư khả thi. Bằng cách đầu tư vào một công ty kinh doanh trong một ngành khác, nó có thể giảm rủi ro, đồng thời tìm kiếm những cơ hội phát triển mới bên ngoài ngành của chính mình.

- Tiềm năng để nắm bắt hợp lực: Các công ty sẽ chia sẻ tiềm năng trước đó của nhau khi để có cơ hội ký kết những giao dịch mới, mở rộng thị trường.

Ngoài ra còn có một số lợi ích như tiếp cận với nhân sự mới và mạng lưới, đây là điều hiển nhiên, khi sáp nhập, thì nhân sự của các công ty hợp lại, được tiếp xúc với nhiều nhân sự khác nhau. Và việc sáp nhập hỗn hợp còn có lợi ích trong quyền sở hữu trí tuệ, ví dụ đơn giản là được sử dụng quyền sở hữu trí tuệ của nhau.

Nhược điểm của M&A hỗn hợp

- Không có kinh nghiệm trong ngành khác: Việc M&A hỗn hợp có thể gây nguy hiểm cho người đặt giá trong giao dịch này, vì ban lãnh đạo của công ty có thể không có bất kỳ kinh nghiệm trực tiếp nào trong ngành mà mục tiêu của công ty hoạt động. Do đó, công ty mua lại có thể không tận dụng thành công các lợi thế tiềm năng của việc M&A, chẳng hạn như mở rộng dòng sản phẩm. Việc thiếu kinh nghiệm trong ngành thậm chí có thể khiến hiệu quả hoạt động của công ty mục tiêu giảm sút sau khi M&A.

- Chuyển dịch trọng tâm trong hoạt động kinh doanh: Trong trường hợp sáp nhập hỗn hợp, nhà thầu có thể tạm thời chuyển trọng tâm của mình từ hoạt động kinh doanh chính của mình sang hoạt động chính của công ty mục tiêu. Tuy nhiên, có khả năng cao là ban lãnh đạo mới của công ty mục tiêu sẽ không thể cải thiện, hoặc thậm chí có thể duy trì hiệu quả hoạt động của công ty mục tiêu. Trong khi đó, sự thay đổi trọng tâm có thể ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh cốt lõi của bên mua lại. Do đó, sự thay đổi trọng tâm có thể gây bất lợi cho toàn bộ tập đoàn.

- Khó hợp nhất các giá trị văn hóa: Đối với các công ty hoạt động trong các ngành khác nhau, thường rất khó để kết hợp thành công các giá trị văn hóa của công ty. Văn hóa kinh doanh của một công ty kết hợp các giá trị kinh doanh và tuyên bố sứ mệnh, tầm nhìn của công ty cũng như phong cách quản lý và làm việc của nhân viên. Văn hóa doanh nghiệp của một doanh nghiệp rất quan trọng vì nó ảnh hưởng đến toàn bộ hoạt động của một công ty – từ sản xuất và bán hàng, kế toán, đến các quyết định chiến lược rộng lớn.

Ngoài ra còn có thể có một số nhược điểm như: quản lý khó sử dụng và chi phí để giữ cho thực thể lớn hơn hoạt động trơn tru; xung đột quản trị; có thể mất lợi ích về thuế; tiềm năng giảm hiệu quả thị trường tổng thể; một số người tin rằng sáp nhập tập đoàn làm giảm sự đổi mới do tâm lý “mua”.

7.2.2. Theo cách thức tài trợ

- **M&A mua lại:** là hình thức M&A trong đó một công ty mua một công ty khác. Hoạt động mua này được thực hiện bằng tiền mặt hoặc bằng việc phát hành một số công cụ nợ. Doanh thu từ hoạt động này sẽ bị đánh thuế.

Doanh nghiệp mua lại thường ưa chuộng hình thức mua lại này vì họ có lợi về thuế. Những tài sản được mua được hạch toán thành giá mua thực tế, và chênh lệch giữa giá trị sổ sách với giá mua tài sản sẽ được khấu hao hàng năm, làm giảm số thuế phải nộp của công ty mua lại.

- **M&A hợp nhất:** Với hình thức này, một công ty mới hoàn toàn được ra đời, và cả hai công ty đều được mua bởi công ty mới hình thành, điều kiện về thuế giống như trong trường hợp M&A mua lại.

7.2.3. Theo thiện chí của các bên

Theo thiện chí của các bên, hoạt động M&A có thể chia thành “M&A thân thiện” hoặc “M&A thù địch”. Đây là cách phân loại theo UNCTAD (2011).

- **M&A thân thiện:** là hình thức ban quản trị công ty mục tiêu hay công ty bị mua lại đồng thuận và ủng hộ trong giao dịch mua lại đó. Các thương vụ M&A này thường xuất phát từ lợi ích chung của cả hai bên.

- **M&A thù địch – M&A bất hợp tác:** là hình thức ban quản trị của công ty mục tiêu không đồng ý và sử dụng các biện pháp nhằm chống lại sự thôn tính, mua lại từ phía công ty đi mua. Đây là những thương vụ không có sự ủng hộ của ban quản lý của công ty mục tiêu, bởi đôi khi, việc thôn tính có thể gây nên những tổn thất cho công ty mục tiêu.

Hoạt động mua lại được tiến hành bằng cách trả bằng tiền mặt hoặc mua lại chứng khoán của công ty hoặc cả hai cách này. Mua lại có thể vừa được tiến hành theo cách thân thiện, vừa được tiến hành theo cách thù địch. Hoạt động “mua lại thân thiện” xảy ra khi doanh nghiệp bị mua lại thể hiện sự sẵn sàng đồng ý với thỏa thuận mua lại của doanh nghiệp nhận mua lại, trong khi “mua lại mang tính thù địch” thì không có được sự đồng ý của công ty bị mua lại mà hoạt động này do bên công ty nhận mua lại chủ động mua một lượng lớn cổ phiếu từ công ty bị mua lại với mục tiêu nắm phần lớn số cổ phần của công ty đó. Trong cả hai trường hợp, công ty mua lại thường trả một giá cao hơn so với giá trị thị trường của cổ phiếu của công ty mục tiêu để lôi kéo các cổ đông bán cổ phiếu ra. Ví dụ, công ty News Corp.'s trả cho công ty Dow Jones với mức giá cao hơn 65% so với giá trị thị trường của cổ phiếu của công ty này để mua lại nó.

7.2.4. Theo chủ thể tham gia thương vụ M&A

Hoạt động M&A có thể được phân chia thành 2 loại: M&A trong nước và M&A quốc tế.

- **Mua bán và sáp nhập trong nước**

Là hình thức mua bán và sáp nhập diễn ra tại một quốc gia và được thực hiện giữa các doanh nghiệp trong cùng lãnh thổ một quốc gia, không có sự kết hợp giữa các tài sản xuyên biên giới.

- Mua bán và sáp nhập xuyên biên giới

Là hình thức mua bán và sáp nhập được thực hiện giữa các doanh nghiệp thuộc hai quốc gia khác nhau. Ngoài ra, đây còn có thể coi là một trong những hình thức đầu tư trực tiếp và phổ biến trong nền kinh tế thị trường hiện nay. Quá trình toàn cầu hóa, hội nhập quốc tế gần đây, làn sóng toàn cầu hóa đã dần xóa bỏ biên giới kinh doanh của các công ty đa quốc gia khiến cho xu hướng M&A xuyên biên giới ngày càng trở thành xu hướng tất yếu trong bối cảnh kinh tế toàn cầu.

7.2.5. Theo phạm vi lãnh thổ

Căn cứ vào phạm vi, lãnh thổ: M&A có thể phân chia thành 3 loại : Inbound M&A, Outbound M&A, Domestic M&A.

- Inbound M&A

Đây là hình thức mua bán và sáp nhập trong đó các tập đoàn, doanh nghiệp, tổ chức nước ngoài tham gia đầu tư vào thị trường một quốc gia thông qua việc đầu tư vào hoặc thu tóm doanh nghiệp nội địa của quốc gia đó.

- Outbound M&A

Đây là hình thức mua bán và sáp nhập trong đó tập đoàn, doanh nghiệp, tổ chức nội địa thực hiện đầu tư ra nước ngoài thông qua việc thu tóm doanh nghiệp nước ngoài tại nước đến đầu tư.

- Domestic M&A

Các thương vụ M&A diễn ra giữa các doanh nghiệp trong một quốc gia bao gồm cả công ty nội địa, công ty nước ngoài thành lập và hoạt động tại quốc gia đó.

7.3. Các phương pháp tiến hành hoạt động M&A

Có một số cách khác nhau để tiến hành hoạt động mua lại và sáp nhập. Đó là Bán công ty con (doing an outright sell-off), Chào bán cổ phần ra công chúng (doing an equity carve-out), Phân bổ cổ phiếu cho công ty con (spinning off a unit to existing shareholders) và Phát hành cổ phiếu theo lĩnh vực (issuing tracking stock). Mỗi cách lại có ưu điểm và nhược điểm khác nhau cho công ty và các nhà đầu tư. Tất cả các phương pháp này đều phức tạp.

7.3.1. Bán công ty con (sell-off)

Hình thức này được biết đến như một hình thức chia tách doanh nghiệp (divestiture), là một hình thức bán toàn bộ một công ty con. Thông thường, sell-offs được thực hiện vì công ty con không phù hợp với chiến lược cốt lõi của công ty mẹ. Thị trường có thể đánh giá thấp toàn bộ doanh nghiệp khi sở hữu công ty con vì thiếu xung lực giữa công ty mẹ và công ty con. Kết quả là hội đồng quản trị và ban quản lý quyết định công ty con đó nên được bán cho một doanh nghiệp khác.

Bên cạnh việc loại bỏ đi một công ty con không đem lại lợi ích cho mình, thì hình thức bán công ty con còn giúp tăng tiền mặt cho công ty để công ty sử dụng vào việc trả nợ. Cuối những năm 1980 và đầu những năm 1990, nhiều doanh nghiệp lớn đã vay tiền để tài trợ cho hoạt động mua lại. Sau đó, khi mua doanh nghiệp xong, họ có thể bán một số công ty con khác để thu tiền trả cho khoản

nợ đó. Phương pháp này gọi là phương pháp “đột kích”, nó có tác dụng nếu doanh nghiệp cuối cùng có giá trị lớn hơn doanh nghiệp ban đầu, nếu không thì thương vụ thất bại.

Hai trường hợp đặc biệt của hoạt động bán công ty con là Management Buy-Out (MBO) và Management Buy-In (MBI). MBO là hình thức mua lại trong đó các nhà quản lý hoặc quản trị của một công ty mua quyền kiểm soát một công ty khác từ những cổ đông cũ của nó. MBI là hình thức một nhóm các nhà đầu tư bên ngoài công ty mua một lượng cổ phiếu đủ để kiểm soát công ty và vẫn giữ bộ máy quản trị cũ.

7.3.2. Chào bán cổ phần ra công chúng (Equity carve-out)

Ngày càng có nhiều công ty sử dụng phương pháp chào bán cổ phần ra công chúng để tăng giá trị cho cổ đông. Một công ty mẹ đưa một công ty con ra công chúng bằng việc chào bán cổ phần lần đầu (Initial Public Offering - IPO), hoạt động này phần nào tương tự như hoạt động bán công ty con. Một công ty mới niêm yết sẽ được tạo ra, nhưng công ty mẹ vẫn giữ một quyền kiểm soát nhất định trong công ty con dù nó đã được bán.

Chào bán cổ phần ra công chúng là một chiến lược mở đường mà công ty mẹ có thể thực hiện khi một trong các công ty con tăng trưởng nhanh và có nhiều giá trị hơn những doanh nghiệp khác mà công ty mẹ sở hữu. Chào bán cổ phần ra công chúng mang lại tiền mặt cho công ty do cổ phần trong công ty con được bán ra công chúng, nhưng việc đó vừa giải phóng giá trị của công ty con vừa tăng cường giá trị cho cổ đông của công ty mẹ.

Một thực thể pháp lý mới tạo ra sau khi bán cổ phần ra công chúng sẽ được điều hành bởi một hội đồng quản trị riêng, nhưng hầu hết với các lần chào bán cổ phần ra công chúng thì công ty mẹ vẫn duy trì quyền điều hành nhất định. Trong trường hợp này, một giám đốc trong ban quản trị của doanh nghiệp có thể sẽ tách ra. Vì công ty mẹ vẫn nắm một quyền kiểm soát nhất định nghĩa là cả hai doanh nghiệp sẽ có chung cổ đông, mối liên kết giữa hai doanh nghiệp này là khá chặt chẽ.

Như đã nói, đôi khi các công ty bán cổ phần của công ty con ra công chúng không phải vì nó làm việc tốt, mà vì nó là một gánh nặng. Đây là một xu hướng không mang lại kết quả tốt, đặc biệt nếu một công ty con bị bán ra đang có những khoản nợ lớn, hay đang có vấn đề khi nó vẫn đang là một phần của công ty mẹ và thiếu một báo cáo về tăng trưởng doanh số và lợi nhuận.

Carve-out cũng tạo ra những bất đồng không đáng có giữa công ty mẹ và công ty con. Vấn đề này xảy ra khi các nhà quản lý của công ty bị bán ra phải tính trách nhiệm với cổ đông đại chúng cũng như các chủ sở hữu của công ty mẹ. Điều này làm giảm lòng trung thành của họ.

Ví dụ: Ngày 24/05/2019, tập đoàn SK đã mua thành công 250 triệu cổ phiếu do Tập đoàn Vingroup phân phối với mức giá trung bình 113.000 đồng/cổ phiếu, tương đương tổng giá trị đợt phát hành ở mức hơn 14.437 tỷ đồng. Tập đoàn SK là một trong những tập đoàn đa ngành (chaebol) lớn nhất Hàn Quốc với lĩnh vực hoạt động như viễn thông, công nghệ, điện tử, năng lượng, logistics và dịch vụ. Kết thúc giao dịch này, tập đoàn SK là cổ đông nước ngoài lớn nhất nắm giữ 6,15% vốn điều lệ.

Vinamilk mua 75% vốn GTNFoods. Được biết, GTNFoods đang sở hữu CTCP Giồng bò sữa Mộc Châu – đơn vị sản xuất các sản phẩm mang thương hiệu Sữa Mộc Châu. Do đó, việc nâng tỷ lệ sở hữu lên 75% đồng nghĩa với việc Vinamilk đã đầu tư thành công Sữa Mộc Châu.

7.3.3. Phân bổ cổ phiếu cho công ty con (Spin-off)

Hoạt động này xuất hiện khi một công ty con trở thành một thực thể độc lập. Công ty mẹ phân bổ cổ phần của công ty con cho các cổ đông của họ thông qua việc phân chia cổ phiếu. Vì giao dịch này là một giao dịch phân chia cổ phiếu nên không thu được tiền mặt. Vì thế, spin-offs không được khuyến khích sử dụng khi công ty cần tài trợ để tăng trưởng hoặc thực hiện giao dịch. Công ty con trở thành một thực thể pháp lý độc lập với bộ máy quản lý và quản trị riêng.

Giống như hình thức chào bán cổ phần ra công chúng, phân bổ cổ phiếu thường hay được sử dụng với một công ty con hoạt động tốt. Trong hầu hết các trường hợp, spinoffs tiết lộ giá trị của cổ đông giấu mặt. Đối với công ty mẹ, việc này làm tăng thêm hiệu quả quản lý, nhưng với công ty được phân bổ cổ phiếu, thì hoạt động quản lý cần phải cạnh tranh với sự chú ý và nguồn vốn của công ty mẹ. Khi công ty này trở thành độc lập thì các nhà quản lý có thể tìm những cơ hội mới.

Tuy nhiên, các nhà đầu tư nên thận trọng với những công ty con bị công ty mẹ tách ra để từ bỏ trách nhiệm pháp lý hoặc giảm nợ. Một khi các cổ phiếu chia tách được phát hành cho cổ đông của công ty mẹ, một số cổ đông có thể bị xúi giục chỉ trích những cổ phần này trên thị trường làm giảm giá trị cổ phần của công ty.

Ví dụ: Một số thương vụ spin-off tiêu biểu của Châu Âu 2006-2008

Năm	Công ty mẹ (quốc gia) (lĩnh vực kinh doanh)	Công ty con (lĩnh vực kinh doanh)	Giá trị thương vụ
2008	Cadbury Schweppes (UK) (bánh kẹo và nước giải khát)	Dr Pepper Snapple Group (nước giải khát)	1,2 tỷ GBP
2007	Altria Group, Inc. (US) (công ty sản xuất thuốc lá thế giới)	Phillip Morris International (công ty sản xuất thuốc lá Thụy Sĩ)	108 tỷ USD
2007	American Standard, Inc. (US) (kiểm soát phương tiện vận tải, sản phẩm nhà bếp, phòng tắm và máy điều hòa)	WABCO (hệ thống kiểm soát phương tiện vận tải)	3,8 tỷ USD
2006	GUS (UK) (nhà bán lẻ quần áo nam, bán lẻ nhà, dịch vụ thông tin tin dụng)	Argos and Homebase (bán lẻ nhà) Experian (thông tin tín dụng)	3,7 tỷ GBP 5,7 tỷ GBP

7.3.4. Phát hành cổ phiếu theo lĩnh vực (Tracking stock)

Đây là một loại cổ phiếu đặc biệt được phát hành bởi một công ty đại chúng để định giá một lĩnh vực hoạt động của công ty. Cổ phiếu cho phép những lĩnh vực khác nhau của công ty có thể được định giá khác nhau thông qua nhà đầu tư.

Giả sử một công ty có tốc độ tăng trưởng chậm đang giao dịch ở tỉ lệ P/E thấp (giá cổ phiếu/thu nhập của cổ phiếu đó) bỗng nhiên trở thành một công ty tăng trưởng nhanh. Công ty có thể phát hành

cổ phiếu theo lĩnh vực và thị trường sẽ định giá hoạt động kinh doanh mới tăng trưởng này của công ty một cách riêng biệt với hoạt động kinh doanh cũ và tại một mức P/E cao hơn nhiều.

Tại sao một doanh nghiệp chọn cách phát hành cổ phiếu cho lĩnh vực kinh doanh đang tăng trưởng thay vì chia tách cổ phiếu hay phát hành cổ phiếu ra công chúng? Khi một công ty muốn duy trì quyền kiểm soát công ty con, thì hai hoạt động kinh doanh có thể cùng tiếp tục duy trì để có được xung lực và chia sẻ hoạt động marketing, quản lý, nơi làm việc v.v... Cuối cùng và cũng quan trọng nhất là nếu chia cổ phiếu theo lĩnh vực làm tăng giá trị của công ty thì công ty mẹ có thể sử dụng cổ phiếu lĩnh vực để thực hiện hoạt động mua lại.

Tuy nhiên các cổ đông cần nhớ rằng cổ phiếu phân chia theo lĩnh vực được xếp hạng B, nghĩa là chúng không cho phép cổ đông có quyền biểu quyết như những loại cổ phiếu thường khác. Mỗi cổ phần của cổ phiếu lĩnh vực có thể có chỉ một nửa hoặc một phần tư quyền biểu quyết. Trong rất ít các trường hợp khác thì người nắm giữ cổ phiếu lĩnh vực còn không có bất kỳ quyền biểu quyết nào.

7.4. Lợi ích đối với doanh nghiệp khi thực hiện M&A

7.4.1. Kế hoạch đầu tư được tiến hành nhanh chóng

Khi xây dựng doanh nghiệp theo cách mua lại, một công ty có thể nhanh chóng xây dựng cơ sở sản xuất kinh doanh của nó tại thị trường mục tiêu nước ngoài. Khi công ty ô tô Daimler-Benz của Đức quyết định cần có hiện diện lớn hơn ở thị trường ô tô Mỹ, nó đã không mở rộng bằng cách xây dựng các nhà máy ở đó, vì việc này có thể mất hàng năm. Thay vào đó, Daimler-Benz chọn cách mua lại một công ty ô tô đứng thứ ba của Mỹ, Chrysler, và sáp nhập hoạt động của hai công ty này lại, hình thành lên công ty DaimlerChrysler. Khi nhà cung cấp dịch vụ viễn thông Telefonía của Tây Ban Nha muốn thành lập cơ sở cung cấp dịch vụ của nó tại Châu Mỹ Latin, nó đã thực hiện một loạt các thương vụ mua lại các công ty viễn thông tại Brazil và Argentina. Trong những trường hợp này, các công ty đã tiến hành hoạt động mua lại vì họ thấy rằng đây là cách nhanh nhất để thiết lập hiện diện đủ lớn của mình tại một thị trường mục tiêu.

7.4.2. Loại bỏ các đối thủ cạnh tranh

Trong rất nhiều trường hợp, các doanh nghiệp thực hiện việc mua lại để thu tóm các đối thủ cạnh tranh. Sự cần thiết của việc thu tóm này càng thể hiện rõ ở những thị trường đang toàn cầu hóa một cách nhanh chóng, ví dụ như ngành viễn thông, ngành vừa bãi bỏ các quy định hạn chế đầu tư ở trong nước và vừa có các quy định tự do hóa cho hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài, đã giúp cho các doanh nghiệp dễ dàng hơn nhiều khi thâm nhập thị trường nước ngoài thông qua hoạt động mua lại. Người ta có thể thấy làn sóng mua lại tập trung rất rõ nét ở những thị trường như thế này vì các doanh nghiệp đua nhau vươn ra thị trường toàn cầu. Ví dụ, việc thay đổi các quy định trong ngành viễn thông đã bùng nổ hiện tượng đầu tư quá tải, các doanh nghiệp tham gia thị trường mới thông qua hoạt động mua lại để thiết lập một hiện diện trên toàn cầu. Đó là thương vụ mua lại Air Touch Communications của Mỹ với giá 60 tỷ \$ của công ty Vodafone của Anh, một thương vụ mua lại lớn nhất từ trước đến nay; hay vụ công ty Deutsche Telekom của Đức mua lại công ty One 2 One của Anh

với giá 13 tỷ \$; công ty Teleglobe của Canada mua lại công ty Excel Communications của Mỹ với giá 8.4 tỷ \$, tất cả những thương vụ này đều diễn ra vào năm 1998 và 1999. Cùng trong thời gian này, công ty Daimler mua lại Chrysler, Ford mua lại Volvo, và Renault mua lại Nissan.

7.4.3. Ít rủi ro hơn so với hoạt động đầu tư mới

Các nhà quản lý có cơ sở để tin rằng mua lại có ít rủi ro hơn là tiến hành hoạt động đầu tư mới. Khi một công ty thực hiện hoạt động mua lại, nó mua toàn bộ các tài sản sẵn có, mà những tài sản này đang tham gia vào hoạt động sản xuất tạo ra dòng doanh thu và lợi nhuận đã được xác định. Ngược lại, dòng doanh thu và lợi nhuận mà hoạt động đầu tư mới mang lại có thể không thành hiện thực vì nó vẫn chưa từng tồn tại trong thực tế. Khi một công ty thực hiện hoạt động mua lại ở thị trường nước ngoài, nó không chỉ mua tất cả tài sản cố định ở đó, ví dụ nhà máy, hệ thống phân phối, hệ thống dịch vụ khách hàng v.v... mà nó còn mua cả những giá trị tài sản vô hình bao gồm nhãn hiệu trong nước và kiến thức về môi trường kinh doanh quốc gia của những nhà quản lý ở nước đó. Những kiến thức này có thể giảm những lỗi, rủi ro có thể mắc phải do không hiểu biết về văn hóa nước chủ nhà.

7.4.4. Mang lại xung lực mới cho nhà đầu tư

Xung lực là cụm từ mà người ta thường nhắc đến khi nói đến hoạt động M&A. Xung lực có thể được mô tả bằng một công thức toán học đơn giản là $1+1=4$. Điều này thể hiện rằng sự kết hợp của hai doanh nghiệp sẽ mang lại giá trị kết hợp cho cổ đông lớn hơn tổng giá trị hiện có của chúng.

Xung lực là khả năng đặc biệt giúp tăng hiệu quả sử dụng vốn trong một doanh nghiệp mới. Xung lực giúp doanh nghiệp tăng doanh thu và tiết kiệm chi phí. Những lợi ích mà xung lực mang đến thông qua M&A là:

- **Cắt giảm nhân lực:** Giống như chúng ta đã biết, M&A đồng nghĩa với mất việc làm. Rất nhiều tiền được tiết kiệm do cắt giảm nhân lực từ bộ phận kế toán, marketing đến các bộ phận khác. Thậm chí những nhân vật như CEO cũng bị cắt giảm cùng với một khoản tiền bồi thường cho họ.

- **Lợi thế kinh tế nhờ quy mô:** Khi đặt hàng văn phòng phẩm hay sử dụng hệ thống IT mới, thì một công ty lớn hơn sẽ tiết kiệm được nhiều chi phí hơn do đặt hàng số lượng lớn hơn. Chuyện tương tự cũng xảy ra khi công ty mua máy móc hoặc các thiết bị, nguyên vật liệu khác, họ có khả năng lớn hơn khi thỏa thuận mua bán với nhà cung cấp do họ đặt hàng với số lượng lớn.

- **Mua được công nghệ mới:** Để duy trì năng lực cạnh tranh, một công ty cần đi đầu về công nghệ và ứng dụng công nghệ trong kinh doanh. Mua lại một công ty nhỏ hơn có công nghệ tiên tiến giúp cho công ty củng cố và duy trì lợi thế cạnh tranh của mình.

Ví dụ: Thương vụ **Intel** mua lại công ty công nghệ xe tự hành **MobileEye**. Mục đích của thương vụ này là Intel muốn đầu tư vào công nghệ mới từ MobileEye là công nghệ trong lĩnh vực xe tự hành. Thương vụ mua lại này giúp cho Intel phát triển mảng sản xuất xe tự lái. Mobileeye từng kết hợp với Intel tạo ra nên tảng tên iNext dành cho xe tự lái của BMW.

- **Thúc đẩy tiếp cận thị trường và khẳng định vị thế trong ngành.** Công ty mua công ty để tiếp cận các thị trường mới tăng doanh thu và lợi nhuận. M&A có thể giúp các công ty mở rộng hệ thống

marketing và phân phối của họ, mang lại cho họ nhiều cơ hội kinh doanh. Hoạt động M&A cũng có thể giúp các công ty tăng cường vị thế của họ trong hoạt động đầu tư vì một công ty lớn thường dễ dàng hơn trong việc huy động vốn so với các công ty nhỏ.

Ví dụ: Sau khi Google mua lại mảng di động của Motorola với giá 12,5 tỷ đô đã mang lại lợi ích cho Google trong việc sử dụng các phát minh, sáng chế của Motorola.

Mặc dù đây là những xung lực mà một hoạt động M&A có thể mang lại cho các công ty nhưng không có nghĩa là sức mạnh ấy sẽ chắc chắn có ngay sau khi thương vụ hoàn thành. Trong rất nhiều trường hợp, một công ty nhỏ hơn hai. Đáng buồn là nhiều khi xung lực chỉ có trong trí tưởng tượng của các nhà điều hành. Khi không tạo ra được giá trị, các CEO và các ngân hàng đầu tư – những người có được nhiều lợi ích nhất từ thương vụ – cố gắng tô vẽ và thổi phồng lên giá trị của hoạt động M&A. Tuy nhiên, rốt cuộc thì thị trường chính là chiếc cân công bằng nhất đánh giá xung lực này của các doanh nghiệp và thường thì giá trị đó bị giảm đi. Để khắc phục vấn đề này, các doanh nghiệp cần thận trọng khi định giá thương vụ.

7.5. Nguyên nhân thất bại của một số thương vụ M&A trên thế giới

Dù đem lại nhiều lợi ích cho chủ đầu tư như được tiến hành nhanh hơn, ít rủi ro hơn so với hình thức đầu tư mới, loại bỏ được các đối thủ cạnh tranh và đem lại cho chủ đầu tư một xung lực nhưng cũng có rất nhiều trường hợp M&A đã thất bại.

Ví dụ, một nghiên cứu của Văn phòng tư vấn quản lý Mercer về 150 vụ mua lại có trị giá lớn hơn 500 triệu \$ đã được tiến hành từ tháng 1 năm 1990 đến tháng 7 năm 1998. Nghiên cứu này kết luận rằng 50% trong số những vụ sáp nhập đó đã khiến giá trị cổ phần sụt giảm, trong khi chỉ có 33% làm tăng lợi nhuận cho công ty. Chỉ 17% trong số đó được đánh giá là thành công. Tương tự như vậy, một nghiên cứu khác do công ty KPMG, một công ty về tư vấn kế toán và quản lý, thực hiện, đã nghiên cứu trên 700 vụ mua lại lớn từ năm 1996 đến 1998. Nghiên cứu này cho thấy rằng trong khi 30% số vụ mua lại thực sự tạo ra giá trị cho công ty mua lại, thì 31% lại làm cho các công ty đó mất đi giá trị, số còn lại có tác động rất nhỏ đến giá trị của công ty. Một nghiên cứu tương tự khác được tiến hành bởi công ty McKenzie&Co. Cũng đã chỉ ra rằng khoảng 70% những vụ mua lại và sáp nhập đã bị thất bại trong việc đạt được doanh thu kỳ vọng cho cả hai bên. Ở một nghiên cứu khác về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty bị mua lại sau thương vụ, nhà kinh tế học David Ravenscraft và Mike Scherer cũng kết luận rằng nhìn chung lợi nhuận và thị phần của các công ty bị mua lại đã giảm đi vì hoạt động này. Họ cũng ghi chú rằng một số ít (nhưng vẫn đáng được ghi nhận) các công ty vì đã gặp phải những khó khăn nhất định trước khi thương vụ xảy ra và cuối cùng đã bị các công ty khác mua lại. Các bằng chứng của Ravenscraft và Scherer cho thấy rất nhiều vụ mua lại đã phá hủy thay vì tạo ra giá trị cho các công ty. Theo nghiên cứu của Đại học Harvard tỷ lệ thất bại các của thương vụ M&A sau khi thâm tóm dao động từ 75%-90%, con số này đã cảnh tỉnh cho các nhà điều hành về những ảo tưởng về hào quang ánh sáng tương lai khi xúc tiến các thương vụ.

7.5.1. Do doanh nghiệp mua lại trả giá quá cao (định giá tài sản mua lại quá cao)

Những doanh nghiệp mua lại thường trả giá quá cao cho những tài sản của doanh nghiệp bị mua lại. Giá của một doanh nghiệp nào đó có thể bị đẩy lên cao nếu có nhiều hơn một công ty có ý định mua nó, đây là tình huống thường xuyên xảy ra. Thêm vào đó, hội đồng quản trị của doanh nghiệp mua lại thường kỳ vọng vào giá trị mà họ có thể thu được trong tương lai thông qua việc mua lại này, vì thế họ sẵn sàng trả một giá quá hời so với mức vốn hóa thị trường của doanh nghiệp bị mua lại. Tình huống này gọi là “Lý thuyết tham vọng” giải thích tại sao các vụ mua lại bị thất bại. Lý thuyết tham vọng cho rằng những nhà quản lý hàng đầu thường đánh giá quá cao khả năng của họ trong việc tạo ra giá trị từ những thương vụ mua lại, cơ bản là vì leo lên đến tốp những người dẫn đầu của một doanh nghiệp đã khiến họ thổi phồng lên khả năng của chính mình.

Ví dụ: Daimler mua lại **Chrysler** năm 1998 với giá 40 tỷ USD, cái giá cao hơn 40% so với giá trị thị trường của Chrysler trước khi thương vụ xảy ra. Daimler trả cao như vậy là do họ nghĩ rằng họ có thể sử dụng Chrysler để tăng thị phần tại Mỹ. Cũng trong thời gian đó, ban quản trị của Daimler công bố một thông tin táo bạo rằng việc kết hợp hoạt động của hai công ty có thể tạo ra một xung lực. Các chuyên gia tin rằng họ có thể thu được lợi ích kinh tế lớn nhờ quy mô do có mặt ở khắp nơi trên thế giới, giảm chi phí đối với hoạt động ở Đức và Mỹ, gia tăng lợi nhuận của cả tập đoàn. Có thể thấy rằng, hội đồng quản trị của Daimler đã kỳ vọng quá mức về nhu cầu trong tương lai về thị trường ô tô Mỹ và về các cơ hội tạo ra giá trị từ xung lực. Daimler mua Chrysler vào giai đoạn cuối vào thời kỳ bùng nổ thị trường kinh doanh ô tô Mỹ đã diễn ra trong nhiều năm và trả một giá quá hời cho Chrysler ngay trước khi thị trường ô tô sụt giảm.

Microsoft thu tóm **Nokia** vào năm 2013 với giá trị thương vụ 7 tỷ USD. Vào thời điểm 2013, thị trường máy tính bảng, điện thoại thông minh và các thiết bị cầm tay đang dần nổi lên như một xu thế mới trong tương lai. Để nhanh chân tham gia vào thị trường mới đầy hấp dẫn này, Microsoft đã quyết định mua lại Nokia với mức giá 7 tỷ USD khi tập đoàn Nokia đang đứng trên bờ vực phá sản. Nokia về tay của Microsoft được kỳ vọng sẽ giúp cho tập Nokia sớm hồi sinh với hệ điều hành Window Phone do Microsoft phát triển và sẽ trở lại mạnh mẽ trên thị trường điện thoại. Tuy nhiên, mọi tính toán đã không diễn ra như mong đợi khi tập đoàn Nokia đã không thể theo kịp mảng R&D so với các đại gia phát triển Smartphone khác. Vào cuối năm 2015 tập đoàn Microsoft đã phải ghi nhận khoản lỗ 7,6 tỷ USD liên quan đến khoản đầu tư này và thông báo sa thải hơn 15.000 nhân viên của Nokia trên toàn thế giới. Để kết thúc cho cuộc hôn nhân không thành công này, vào năm 2016 Microsoft đã bán lại Nokia cho một công ty con của Hon Hai/Foxconn Technology Group and HMD Global với mức giá 350 triệu USD.

Thương vụ **Sony** mua lại **Columbia Pictures** (1989). Sony là một trong những công ty điện tử hàng đầu thế giới, là một tập đoàn đa quốc gia của Nhật Bản với các sản phẩm nổi bật gồm: tivi, máy ảnh, máy tính xách tay. Columbia Pictures là nhà sản xuất phim nổi tiếng của Mỹ, được Coca-Cola mua lại vào năm 1982. Ngày 28 tháng 9 năm 1989, Sony đã công bố mua lại hãng sản xuất phim Columbia Pictures, hình thành nên hãng phim Sony Pictures Entertainment, khiến cho Sony trở thành một trong số ít các công ty Nhật Bản mua lại các tài sản từ Mỹ. Sự kiện này đã gây xôn xao giới kinh

doanh Mỹ và thế giới. Và quả thực Sony đã đạt được mức lợi nhuận kỷ lục vào năm đó. Tuy nhiên trong những năm sau đó, có thể đánh giá đây là một thương vụ M&A thất bại. Một trong hai nguyên nhân thất bại của thương vụ này là Sony đã trả giá quá cao (thất bại về tài chính): Sony mua lại Columbia Pictures với giá 3,4 tỷ USD – một con số khổng lồ mà chưa một công ty Nhật Bản nào dám bỏ ra trước đó – trong khi Columbia Pictures đang có một khoản nợ lên tới 1,4 tỷ USD. Mặc dù, Columbia Pictures là một trong những công ty phim ảnh hàng đầu thế giới nhưng mức giá mà Sony trả là quá cao so với giá trị tài sản lúc đó của Columbia Pictures. Sony trả giá cao như vậy là do họ tin rằng những lợi ích mà thương vụ này sẽ đem lại sau đó lớn hơn rất nhiều. Họ kỳ vọng thương vụ này sẽ giúp Sony mở rộng sang lĩnh vực giải trí và tiếp cận hệ thống phân phối rộng rãi ở Mỹ, đồng thời có thể dùng các bộ phim và chương trình giải trí để quảng cáo cho sản phẩm của mình. Trong bối cảnh nền kinh tế đang bước vào suy thoái thì hành động này của Sony đã khiến các nhà đầu tư nhận định rằng “đó là một thảm họa cho Sony”.

7.5.2. Do xung đột văn hóa

Rất nhiều vụ mua lại thất bại vì có sự xung đột văn hóa giữa doanh nghiệp mua lại và bị mua lại. Sau một vụ mua lại, rất nhiều công ty bị mua lại đã tiêu tốn quá nhiều cho hoạt động quản lý có lẽ vì người lao động của họ không thích cách làm việc của công ty mua lại. Điều này đã xảy ra đối với DaimlerChrysler; rất nhiều các nhà quản lý cấp cao rời bỏ Chrysler trong năm đầu tiên sau khi sáp nhập. Rõ ràng là các chuyên gia của Chrysler không thích thú gì khi quyền quyết định chủ yếu lại thuộc về các nhà quản lý của công ty Daimler Đức, trong khi những người Đức thì tức giận vì các nhà quản lý người Mỹ ở Chrysler mất gấp 2 đến 3 lần thời gian để giải quyết một công việc tương tự ở Đức. Sự khác biệt về văn hóa này đã tạo ra nhiều áp lực, khiến cho việc quản lý doanh nghiệp bị hao tổn nhiều sức lực tại Chrysler. Mất đi các tài năng và chuyên gia quản lý có thể gây hại nghiêm trọng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bị mua lại. Hậu quả này đặc biệt còn nghiêm trọng hơn trong kinh doanh quốc tế, nơi mà việc quản lý doanh nghiệp bị mua lại trở nên rất khó khăn khi rất khó có thể thay đổi suy nghĩ địa phương.

Năm 2005, thương vụ đình đám được truyền thông nhắc đến nhiều nhất chính là cuộc sáp nhập của **Sprint** và **Nextel Communications**. Nhiều trang tin công bố rằng Sprint Nextel – công ty tạo thành từ cuộc M&A trên trở thành nhà cung cấp dịch vụ viễn thông lớn thứ 3 tại Mỹ. Tuy nhiên, dường như tiền sáp nhập, cả hai bên đã bị che mờ bởi những khát khao và mục đích lớn lao mà bỏ quên những yếu tố văn hóa, con người. Thế nên, hậu sáp nhập, tình hình trở nên bất ổn. Thay vì phát triển sản phẩm, thương hiệu, thì công ty sa đà vào những mâu thuẫn nội bộ, kiện tụng triền miên. Craig Walker - Cựu CEO Google đồng thời từng là một luật sư trong lĩnh vực M&A đã có bài phân tích trên Harvard Business Review về 3 cạm bẫy M&A phổ biến. Trong đó, ông đưa ra lời khuyên “Đừng nên đánh giá thấp giá trị của sự phối hợp và văn hóa”. Trong đó, ông đưa ra dẫn chứng về sự thất bại trong văn hóa ứng xử của Sprint và Nextel: Các nhà quản trị bảo thủ của Sprint đã đụng độ với nhân viên của Nextel. Cuộc họp giữa họ chính là bằng chứng sinh động nhất: Giám đốc điều hành Nextel mặc quần kaki và hét lên “Stick it to Verizon!” trong khi người đại diện của Sprint đang mặc

vest thuyết trình. Sự không hợp tác và bất đồng về văn hóa này tích tụ lâu dần, trở thành nguyên nhân khiến cho Giám đốc điều hành của Sprint phải từ chức.

Một trong những thất bại của thương vụ **Microsoft** mua lại **Nokia** là sự khác biệt trong văn hóa hành vi của 2 công ty. Việc sáp nhập đã thất bại trong việc hòa nhập các nhân viên của Nokia với văn hóa công ty của Microsoft. Việc sáp nhập mang lại nhiều thách thức hơn trong quá trình hội nhập vì những nền văn hóa khác nhau của một công ty Mỹ và một công ty Phần Lan. Một số văn hóa và hành vi là: Chủ nghĩa cá nhân so với Chủ nghĩa tập thể (Vì cả hai nền văn hóa đều theo chủ nghĩa cá nhân, nên việc sáp nhập tỏ ra khó khăn hơn khi mỗi nhân viên chọn thúc đẩy lợi ích của bản thân thay vì công ty). Người Mỹ được thúc đẩy bởi sự cạnh tranh và thành tích trong khi người Phần Lan được thúc đẩy bởi sức khỏe, thời gian rảnh và sự linh hoạt là thước đo thành công. Người Mỹ chấp nhận rủi ro nhiều hơn người Phần Lan. Người Mỹ sẵn sàng đổi đầu, trong khi người Phần Lan lại tránh điều này. Người Mỹ linh hoạt trong lịch trình và thời gian biểu hơn so với người Phần Lan.

7.5.3. Gặp nhiều trở ngại và thời gian để liên kết hoạt động của hai công ty bị kéo dài

Thứ ba, rất nhiều vụ mua lại bị thất bại vì nỗ lực để liên kết hoạt động của các công ty mua lại và bị mua lại thường gặp nhiều trở ngại và tốn nhiều thời gian hơn dự định. Sự khác nhau trong triết lý sống và văn hóa công ty có thể làm chậm lại quá trình liên kết hoạt động. Sự khác nhau về văn hóa quốc gia có thể làm vấn đề trầm trọng thêm. Tranh luận giữa những người quản lý bảo thủ cũng làm cho quá trình liên kết trở nên phức tạp. Một lần nữa, những điều này cũng thể hiện trong công ty DaimlerChrysler, nơi mà kế hoạch lớn lao về hợp nhất hoạt động giữa hai công ty bị sa vào vũng lầy vì những cuộc họp triền miên không bao giờ dứt và vì một lý do rất đơn giản khác là thời gian làm việc sáu giờ một ngày khác nhau giữa Detroit và Đức. Tại thời điểm kế hoạch hợp nhất đã được thông qua, Chrysler đã tiêu tốn rất nhiều tiền, và những nhà quản lý Daimler người Đức bỗng nhiên có trong tay toàn là những rủi ro.

Ví dụ về thương vụ **Microsoft** mua lại **Nokia** cũng xuất phát từ sự khác biệt về văn hóa dẫn đến làm chậm quá trình hoạt động. Cả hai công ty đều tập trung vào việc hoàn thành chương trình của công ty. Mặc dù điều tốt là có cùng trọng tâm, nhưng vấn đề xuất hiện khi nhân viên của hai công ty không thể thiết lập mối quan hệ với nhau, điều này có thể dẫn đến mất tin cậy và bất hợp tác.

7.5.4. Do chưa tính toán kỹ trước khi quyết định M&A

Sự thất bại của rất nhiều vụ mua lại là do không tính toán đầy đủ trước khi tiến hành thương vụ. Rất nhiều doanh nghiệp quyết định mua doanh nghiệp khác mà không phân tích kỹ lưỡng lợi nhuận và chi phí trong tương lai. Họ thường rất nóng vội thực hiện việc mua lại, có lẽ vì họ sợ những đối thủ cạnh tranh khác sẽ nhảy vào lấy mất phần của họ. Tuy nhiên, sau khi thương vụ kết thúc, rất nhiều doanh nghiệp mua lại nhận ra rằng thay vì mua một công ty đang ăn nên làm ra, họ đã mua phải một tổ chức đầy những khiếm khuyết. Điều này lại càng dễ xảy ra đối với những vụ mua lại qua biên giới vì doanh nghiệp mua lại có thể không có những hiểu biết đầy đủ về văn hóa đất nước và hệ thống kinh doanh của doanh nghiệp mục tiêu.

Ví dụ: Thương vụ **Sony** mua lại **Columbia Pictures** (1989) là một ví dụ điển hình cho việc tính toán chưa kỹ trước khi quyết định M&A. Lãnh đạo của Sony thiếu sáng suốt, không tính toán kỹ lợi nhuận và chi phí trong tương lai trước khi quyết định. Không chỉ phải gánh khoản nợ 1,4 tỷ USD mà Sony còn phải bỏ ra nhiều chi phí dịch vụ, thông tin, tiệc tùng để đạt được thỏa thuận mua bán này. Ban lãnh đạo Sony đã quá vội vàng đưa ra mức giá quá hời cho thương vụ này, sau đó lại ra một quyết định không chính xác, đó là thuê cùng lúc 2 CEO là Jon Peters và Peter Guber với mức chi trả lên đến 2,7 triệu USD/năm.

7.5.5. Bài học giảm khả năng thất bại trong quá trình M&A

Những vấn đề này có thể khắc phục được nếu doanh nghiệp cẩn thận với chiến lược mua lại của họ. Xem xét kỹ lưỡng doanh nghiệp nước ngoài mà họ định mua lại, bao gồm kiểm toán chi tiết hoạt động, khả năng tài chính, và văn hóa quản lý của công ty đó, có thể giúp công ty mua lại chắc chắn rằng (1) không phải trả quá nhiều tiền cho doanh nghiệp bị mua lại, (2) không bị động trước những điều bất ngờ khó chịu có thể gặp phải sau khi mua lại, và (3) mua lại một doanh nghiệp có văn hóa công ty không trái ngược với văn hóa công ty mình. Một điều cũng quan trọng không kém đối với doanh nghiệp mua lại là giảm bớt tất cả những phiền toái có thể gặp phải trong việc quản lý doanh nghiệp bị mua lại. Cuối cùng, các nhà quản lý cần nhanh chóng đưa ra kế hoạch hợp nhất hoạt động của hai công ty và thực hiện nó ngay sau thương vụ. Một số người trong công ty của hai bên thậm chí còn cố gắng trì hoãn hoặc không thực hiện bất cứ nỗ lực hợp nhất nào, đặc biệt khi quyền lực tuyển dụng hoặc quản lý của họ bị mất đi, và các nhà quản lý nên có một kế hoạch để đối phó với trở ngại đó trước khi nó gia tăng.

7.6. So sánh lựa chọn giữa M&A và đầu tư mới

Lựa chọn giữa đầu tư mới hay mua lại không phải là một lựa chọn dễ dàng. Cả hai phương thức này đều có lợi thế và bất lợi riêng của nó. Nhìn chung, chọn phương thức nào tùy thuộc vào hoàn cảnh mà mỗi doanh nghiệp gặp phải. Nếu doanh nghiệp đang muốn gia nhập một thị trường mà ở đó đã có một doanh nghiệp khác đang hoạt động tốt, và các đối thủ cạnh tranh khác trên thế giới cũng đang muốn gia nhập thị trường này, thì doanh nghiệp đó nên thực hiện hoạt động mua lại. Trong hoàn cảnh này, hình thức đầu tư mới sẽ mất nhiều thời gian hơn để thiết lập một cơ sở sản xuất kinh doanh đủ lớn. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp dự định tiến hành hoạt động mua lại, thì hội đồng quản trị cần phải hiểu rõ những rủi ro phát sinh cùng với hoạt động này như đã thảo luận ở trên và cân nhắc chúng khi quyết định chọn mua công ty nào. Có lẽ thâm nhập bằng phương thức đầu tư mới chậm mà chắc, còn hơn là chọn phương thức mua lại nhanh nhưng lại nhiều rủi ro.

Nếu doanh nghiệp đang cân nhắc nên chọn phương thức nào để thâm nhập một thị trường nước ngoài mà ở đó không chọn được đối tác nào để họ mua lại, thì cách duy nhất là chọn hình thức đầu tư mới. Thậm chí khi có một đối tác như vậy ở nước ngoài đi chăng nữa thì doanh nghiệp vẫn nên chọn đầu tư mới nếu như lợi thế so sánh của công ty dựa trên cơ sở chuyên gia các kiến thức, kỹ năng, quy trình và văn hóa công ty của nó cho công ty con. Những giá trị dựa trên nền tảng tri thức như kỹ năng và văn hóa công ty là những thứ rất khó chuyển giao và chuyển hóa thì sẽ dễ dàng hơn khi áp

dụng vào một công ty mới, thay vì áp dụng vào công ty bị mua lại, nơi mà doanh nghiệp phải vượt qua trở ngại khi thiết lập quy trình hoạt động và văn hóa công ty ở đây. Do đó, như ví dụ đã đề cập ở phần trước, những doanh nghiệp như McDonald và Lincoln Electric ưa chuộng phương thức đầu tư mới hơn khi gia nhập thị trường nước ngoài.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ	1
1.1. Đầu tư	2
1.1.1. Khái niệm về đầu tư	2
1.1.2. Đặc trưng của hoạt động đầu tư	3
1.1.3. Phân loại đầu tư	3
1.1.4. Dự án đầu tư (DAĐT)	5
1.2. Đầu tư quốc tế (ĐTQT)	6
1.2.1. Lịch sử hình thành đầu tư quốc tế	6
1.2.2. Khái niệm đầu tư quốc tế, đầu tư nước ngoài	7
1.2.3. Đặc điểm của đầu tư quốc tế	7
1.2.4. Dòng vốn quốc tế (International Capital Flows)	8
1.2.5. Phân loại đầu tư quốc tế	8
1.3. Chuyển giao công nghệ	12
1.3.1. Khái niệm chuyển giao công nghệ	12
1.3.2. Vai trò của công nghệ	13
1.3.3. Sự ra đời tất yếu của thị trường công nghệ	13
1.4. Vai trò của đầu tư nước ngoài và chuyển giao công nghệ đối với sự phát triển kinh tế thế giới	14
1.4.1. Phát huy lợi thế so sánh trong phân công lao động quốc tế	14
1.4.2. Thúc đẩy quá trình toàn cầu hoá	15
CHƯƠNG 2: CÁC HÌNH THỨC CƠ BẢN CỦA ĐẦU TƯ QUỐC TẾ	16
2.1. Các lý thuyết đầu tư quốc tế	16
2.1.1. Các lý thuyết vĩ mô	16
2.1.2. Các lý thuyết vi mô	20
2.2. Đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI	26
2.2.1. Đặc điểm	26
2.2.2. Cách đo lường lượng FDI	27
2.2.3. Phân loại FDI	28

2.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến FDI	32
2.2.5. Tác động của vốn FDI.....	42
2.3. Hỗ trợ phát triển chính thức ODA.....	49
2.3.1. Đặc điểm vốn ODA.....	49
2.3.2. Phân loại.....	51
2.3.3. Tác động của ODA đối với sự phát triển của các nước	59
2.4. Đầu tư gián tiếp nước ngoài FII (Foreign Indirect Investment).....	63
2.4.1. Đầu tư chứng khoán nước ngoài FPI (Foreign Portfolio Investment)	63
2.4.2. Tín dụng quốc tế IL (International Loans)	65
2.5. Các hình thức đầu tư quốc tế thay thế (Alternative investment).....	66
2.5.1. Quỹ bảo hộ (Hedge Fund).....	66
2.5.2. Bất động sản quốc tế (International Real estate).....	67
2.5.3. Quỹ đầu tư mạo hiểm (Venture capital).....	67
2.5.4. Quỹ hoán đổi danh mục (Exchange Traded Funds - ETFs).....	68
CHƯƠNG 3: MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ	70
3.1. Khái niệm về môi trường đầu tư và sự cần thiết nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế.....	70
3.1.1. Khái niệm	70
3.1.2. Sự cần thiết nghiên cứu môi trường đầu tư quốc tế	70
3.2. Các yếu tố cấu thành môi trường đầu tư của một quốc gia (phân loại môi trường đầu tư)	71
3.2.1. Khung chính sách	71
3.2.2. Các yếu tố kinh tế.....	72
3.2.3. Yếu tố tạo điều kiện thuận lợi cho kinh doanh.....	72
3.2.4. Cách tiếp cận khác.....	74
3.3. Các tiêu chí đánh giá môi trường đầu tư quốc tế	75
3.3.1. Chỉ số cạnh tranh toàn cầu Global Competitiveness Index (GCI)	75
3.3.2. Chỉ số Xúc tiến thương mại toàn cầu Enabling Trade Index (ETI)	80
3.3.3. Chỉ số thuận lợi kinh doanh của World Bank (Ease of Doing Business Index)	83
CHƯƠNG 4: NHỮNG VẤN ĐỀ VỀ CÔNG NGHỆ VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ	85
4.1. Công nghệ	85
4.1.1. Khái niệm công nghệ.....	85
4.1.2. Thành phần công nghệ	85
4.1.3. Các thuộc tính của công nghệ	87
4.1.4. Phân loại công nghệ	89
4.2. Chuyển giao công nghệ (CGCN).....	90

4.2.1. Các hoạt động được coi là chuyển giao công nghệ (qua kênh trực tiếp /chính thức)	90
4.2.2. Các mức độ chuyển giao công nghệ.....	91
4.2.3. Năng lực công nghệ.....	92
4.2.4. Các hình thức chuyển giao công nghệ.....	93
4.2.5. Động lực và rủi ro trong chuyển giao công nghệ đối với bên nhận và bên chuyển giao	106
4.3. Đặc điểm của chuyển giao công nghệ quốc tế	109
4.3.1. Chuyển giao công nghệ quốc tế và sự phát triển kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa	110
4.3.2. Chuyển giao công nghệ quốc tế là quá trình hợp tác lâu dài.....	112
4.3.3. Xu hướng mới của chuyển giao công nghệ quốc tế	113
4.4. Lựa chọn công nghệ thích hợp	114
4.4.1. Công nghệ thích hợp	114
4.4.2. Biện pháp lựa chọn công nghệ thích hợp	115