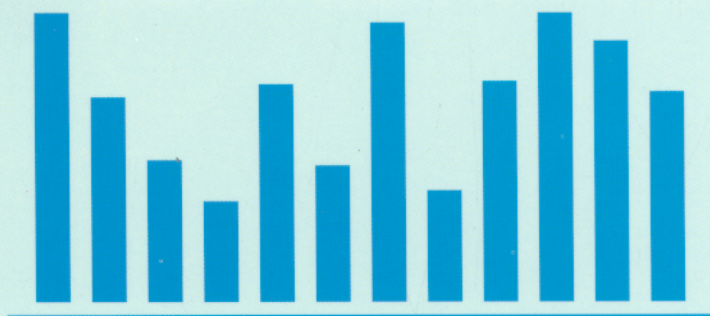


TS. HÀ THỊ NGỌC OANH

ĐẦU TƯ QUỐC TẾ & CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TẠI VIỆT NAM



Phần 1:

Đầu tư quốc tế và Chuyển giao công nghệ

Phần 2:

Hướng dẫn lập Luận chứng kinh tế kỹ thuật



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

TS. HÀ THỊ NGỌC OANH

**ĐẦU TƯ QUỐC TẾ và
CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ
TẠI VIỆT NAM**

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

LỜI NGỎ

Đầu tư quốc tế và chuyển giao công nghệ hiện đang là một xu thế tất yếu đối với mọi quốc gia trong vòng xoáy của hội nhập kinh tế quốc tế. Vì thế xu hướng chung của đầu tư quốc tế ngày nay là đa phương hoá quan hệ đầu tư và đa dạng hoá loại hình đầu tư.

Trước đây chúng tôi đã có đề cập đến vấn đề này trong giáo trình Liên doanh và đầu tư quốc tế tại Việt Nam. Tuy nhiên do nhiều lý do, việc tái bản của chúng tôi bị gián đoạn, không phục vụ bạn đọc một cách liên tục được. Chúng tôi xin chân thành cáo lỗi cùng quý bạn đọc xa gần.

Giáo trình này là sự kế tiếp của Giáo trình Liên doanh và đầu tư quốc tế trước đây. Đồng thời rút kinh nghiệm của việc xuất bản giáo trình Liên doanh và đầu tư quốc tế trước đây, nay chúng tôi có sửa đổi, bổ sung nhiều nội dung cho phù hợp với trào lưu đầu tư quốc tế chung đang diễn ra trên toàn cầu. Tuy nhiên để có được một giáo trình hoàn hảo, chắc chắn rằng vẫn cần phải tiếp tục chỉnh lý và bổ sung thêm.

Chúng tôi mong rằng sẽ nhận được ý kiến đóng góp của các quý độc giả, của các nhà phê bình, của các bạn học sinh – sinh viên để lần xuất bản sau sẽ hoàn chỉnh hơn.

Nội dung của Giáo trình gồm 2 phần chính:

Phần 1- Đầu tư quốc tế và chuyển giao công nghệ tại Việt Nam

Phần 2- Hướng dẫn cách lập Luận chứng kinh tế kỹ thuật.

Xin giới thiệu cùng bạn đọc những tư liệu chúng tôi thu thập được, giáo trình này cùng với giáo trình Kinh tế đối ngoại (cùng một tác giả) sẽ phần nào giúp bạn đọc hình dung bức tranh chung về hội nhập kinh tế của Việt Nam.

Trong giáo trình này chúng tôi có sử dụng một số tư liệu của GS.TS Võ Thanh Thu, Giảng viên trường Đại học Kinh tế Tp.HCM và một số bài viết trên các nhật báo.

Xin trân trọng cảm ơn tất cả những cá nhân, đơn vị đã giúp tác giả sớm hoàn thành giáo trình này.

Tp. Hồ Chí Minh, tháng 9/2006.

Tác giả

MỤC LỤC

Trang

Phần 1: ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TẠI VN	11
Chương 1 - NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG	11
I./ MỘT SỐ KHÁI NIỆM	11
II./ PHÂN LOẠI ĐẦU TƯ	12
III./ MỤC ĐÍCH VÀ HIỆU QUẢ CỦA ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI	14
1/ Đối với nhà đầu tư nước ngoài	14
2/ Đối với nước nhận đầu tư	14
IV./ MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ	15
1. Những tác động bên trong	18
2. Tác động bên ngoài	24
V./ NGUYÊN NHÂN HÌNH THÀNH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ	29
VI./ KINH NGHIỆM THU HÚT ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI CỦA MỘT SỐ NƯỚC	31
1/ Kinh nghiệm của Trung Quốc	31
2/ Kinh nghiệm của Hàn Quốc	33
Chương 2 - ĐẦU TƯ CỦA TƯ NHÂN NƯỚC NGOÀI TẠI VN	35
A. SƠ LƯỢC ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH KINH TẾ - XÃ HỘI VN	35
B. QUAN ĐIỂM CỦA NHÀ NƯỚC VN VỀ TIẾP NHẬN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI	38
I./ MỤC ĐÍCH TIẾP NHẬN ĐẦU TƯ CỦA CHÍNH PHỦ VN	38
II./ QUAN ĐIỂM CỦA NHÀ NƯỚC VN KHI XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH THU HÚT ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI	38
III./ NHỮNG QUY ĐỊNH CHỦ YẾU CỦA VN CÓ LIÊN QUAN ĐẾN TÀI CHÍNH - TIỀN TỆ TRONG LĨNH VỰC ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI	40
1/ Các loại thuế phải nộp	40
2/ Quy định giá thuê mặt đất, mặt nước, mặt biển	44
C. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ CỦA TƯ BẢN TƯ NHÂN NƯỚC NGOÀI Ở VIỆT NAM	46
I./ TÌNH HÌNH CHUNG	46
II./ CHẤT LƯỢNG ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI	49
III./ LOẠI HÌNH ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI	53
1/ Hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC)	54
2/ Công ty liên doanh (JVC)	55

3/ Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài	56
4/ Hình thức BOT	56
5/ Hợp đồng phân chia sản phẩm (PSC)	65
6/ Thuê tài chính	67
7/ Hợp tác Liên danh (Code Share)	72
IV./ TẦM QUAN TRỌNG CỦA FDI	73
V./ ẢNH HƯỞNG CỦA ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI	73
ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ VIỆT NAM:	
VI./ SƠ LƯỢC VỀ LUẬT ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM	79
1/ Tính cần thiết khách quan phải nghiên cứu Luật Đầu tư:	79
2/ Giới thiệu Luật qui định về đầu tư tại VN:	79
VII./ DOANH NGHIỆP VN ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI	82
1. Kinh nghiệm đầu tư ra nước ngoài của một số nước	82
2. Tình hình đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp VN	85
D. ĐẦU TƯ GIÁN TIẾP	87
I./ MỘT SỐ KIẾN THỨC CƠ BẢN	87
II./ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ GIÁN TIẾP TẠI VN	88
1. Phát hành trái phiếu ra nước ngoài	88
2. Đầu tư gián tiếp của tư nhân nước ngoài vào VN	91
E. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THU HÚT ĐẦU TƯ CỦA TƯ NHÂN NƯỚC NGOÀI TẠI VN	100
1. Những thành công	100
2. Một số hạn chế	101
Chương 3 - CÁC KHU KINH TẾ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI	103
I./ KHU CHẾ XUẤT	103
II./ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KHU CÔNG NGHIỆP	106
III./ KHU THƯƠNG MẠI TỰ DO	107
IV./ ĐẶC KHU KINH TẾ – KHU KINH TẾ TỔNG HỢP	108
1/ Khu kinh tế mở:	108
2/ Đặc khu kinh tế – Khu kinh tế tổng hợp	109
V./ KHU CÔNG NGHỆ KỸ THUẬT CAO	112
Chương 4-TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN CÁC KHU KINH TẾ Ở VN	115
I. KHẢ NĂNG PHÁT TRIỂN KCX - KCN Ở VN	115
1/ Khả năng xây dựng KCX - KCN ở VN	116
2/ Một số tồn tại trong quá trình phát triển KCX – KCN	120

3/ Điểm qua một số KCX-KCN ở VN	121
3.1. Tp. Hồ Chí Minh:	121
3.2. Tỉnh Đồng Nai	130
3.3. Tỉnh Bình Dương	133
3.4. Thành phố Hà Nội	135
3.5. Khu vực đồng bằng sông Cửu Long	137
II./ MỘT SỐ KHU KINH TẾ MỎ VÀ ĐẶC KHU KINH TẾ Ở VN	139
1/ Khu thương mại tự do Lao Bảo	139
2/ Khu kinh tế mở (KKTMM) Chu Lai	140
3/ Khu kinh tế Dung Quất	143
4/ Một số chính sách cho KKTMM Mộc Bài	144
5/ Khu công nghệ cao ở VN	145
Chương 5 - VIỆN TRỢ QUỐC TẾ TẠI VIỆT NAM	152
I./ MỘT SỐ KIẾN THỨC CƠ BẢN	152
1/ Lý luận chung	152
2/ Phân loại ODA	153
2.1. Theo tính chất của khoản viện trợ	
2.2. Phân loại theo phương thức hoàn trả	
2.3. Phân loại theo mục tiêu sử dụng	
2.4. Phân loại theo nguồn cung cấp	
3/ Tác dụng của ODA	168
3.1. Đối với bên xuất khẩu vốn:	
3.2. Đối với các tổ chức đa phương	
3.3. Đối với nước tiếp nhận	
II./ KINH NGHIỆM THU HÚT VÀ SỬ DỤNG ODA NƯỚC	178
1/ Kinh nghiệm thành công:	
2. Những bài học thất bại trong sử dụng vốn ODA	
III./ QUI TRÌNH TIẾP NHẬN ODA	182
IV./ TIẾP NHẬN VÀ SỬ DỤNG ODA TẠI VIỆT NAM	183
1. Tình hình huy động và tiếp nhận ODA tại Việt Nam	183
2. Giải ngân và sử dụng	189
3. Tác dụng của ODA đối với phát triển kinh tế VN	193
V./ QUẢN LÝ NGUỒN VỐN ODA Ở VN	194
1. Phân cấp quản lý vốn:	194
2. Một số tồn tại trong quá trình huy động và sử dụng ODA	195

Chương 6 NHỮNG VẤN ĐỀ VỀ CÔNG NGHỆ VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ	196
I./ Ý NGHĨA CỦA VIỆC PHÂN TÍCH VÀ LỰA CHỌN TRANG THIẾT BỊ - CÔNG NGHỆ	196
II./ NHỮNG KHÁI NIỆM CÓ LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG NGHỆ	199
III./ CÁC PHƯƠNG THỨC CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ	202
1/ Hợp đồng chia khóa trao tay	
2/ Thiết kế ngược	
3/ Chủ nghĩa quốc gia (chủ nghĩa dân tộc) về CN	
IV./ NỘI DUNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ	205
1/ Khái niệm về CGCN:	205
2/ Kênh chuyển giao CN	207
3/ Cơ cấu chuyển giao	210
4/ Các luồng CN chuyển giao:	
5/ Những yếu tố được chuyển giao	211
6/ Mối quan hệ giữa Sở hữu trí tuệ và CGCN	212
7/ Giá cả công nghệ	216
V./ QUI ĐỊNH CỦA NHÀ NƯỚC VIỆT NAM VỀ BẢO VỆ QUYỀN SỞ HỮU CÔNG NGHIỆP	221
VI./ LỢI ÍCH CỦA CGCN	223
VII./ ĐÀM PHÁN VÀ KÝ HỢP ĐỒNG CGCN	224
VIII./ NHỮNG YẾU TỐ BỔ SUNG ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ	227
IX./ MÔI TRƯỜNG	228
 PHẦN II: HƯỚNG DẪN LẬP LUẬN CHỨNG KINH TẾ - KỸ THUẬT	
Chương mở đầu - CÁC BƯỚC CHUẨN BỊ	231
I./ CÁC KHÁI NIỆM	231
II./ CÁC BƯỚC CHUẨN BỊ	234
1/ Xác định dự án	234
2/ Tìm đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng liên doanh	235
3/ Lập hồ sơ dự án	236
III./ NỘI DUNG MỘT DỰ ÁN TIỀN KHẢ THI	238
IV./ NỘI DUNG MỘT DỰ ÁN KHẢ THI	240

Chương 1 - GIỚI THIỆU DỰ ÁN	243
I./ GIỚI THIỆU CÁC BÊN ĐỐI TÁC	243
II./ XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU CỦA DỰ ÁN	244
III./ XÁC ĐỊNH NHỮNG CĂN CỨ, CƠ SỞ ĐỂ KHẲNG ĐỊNH SỰ CẦN THIẾT PHẢI LẬP DỰ ÁN	245
 Chương 2 - SẢN PHẨM VÀ THỊ TRƯỜNG	 251
I./ SẢN PHẨM CỦA DỰ ÁN	251
1/ Những nội dung phải trình bày về sản phẩm	251
2/ Ghi Mã số - Mã vạch trên sản phẩm	251
3/ Nghiên cứu vòng đời của sản phẩm	254
II./ XÁC ĐỊNH NHU CẦU THỊ TRƯỜNG HIỆN TẠI	259
III./ DỰ BÁO NHU CẦU THỊ TRƯỜNG TRONG TƯƠNG LAI	260
1/ Phương pháp bình quân số học	261
2/ Phương pháp hàm số bậc nhất	262
3/ Dự báo theo mức độ tăng trưởng bình quân	266
4/ Phương pháp đường cong parabol thống kê	267
IV./ NGHIÊN CỨU KHẢ NĂNG CẠNH TRANH	268
V./ CÁC GIẢI PHÁP TIẾP THỊ	273
 Chương 3-CHƯƠNG TRÌNH SẢN XUẤT-KINH DOANH	 277
I./ PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ	277
1/ Lựa chọn loại hình đầu tư	277
2/ Lựa chọn loại hình doanh nghiệp	278
3/ Các bước thành lập Công ty	280
II./ LỰA CHỌN CÔNG SUẤT	282
1/ Các loại công suất cần nghiên cứu	282
2/ Lựa chọn công suất của dự án	284
III./ MỨC TIÊU HAO NGUYÊN LIỆU VÀ BÁN THÀNH PHẨM	284
IV./ MỨC TIÊU HAO NHIÊN LIỆU, ĐIỆN, NƯỚC	286
 Chương 4 - CÔNG NGHỆ VÀ THIẾT BỊ	 288
I./ LỰA CHỌN CÔNG NGHỆ VÀ THIẾT BỊ CHO DỰ ÁN	288
1/ Chuẩn bị trước khi lựa chọn công nghệ và trang thiết bị	
2/ Công nghệ và trang thiết bị cho dự án	
3/ Trình độ kỹ thuật và công nghệ áp dụng	289
II./ ĐÀM PHÁN, KÝ HỢP ĐỒNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ	290
III./ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA MỖI BÊN	291

1/ Quyền của bên nhận	291
2/ Những bảo đảm/cam kết của bên giao	293
IV./ QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ CÔNG NGHỆ NHẬP KHẨU	297
Chương 5 - LỰA CHỌN ĐỊA ĐIỂM VÀ MẶT BẰNG	299
I./ LỰA CHỌN ĐỊA ĐIỂM	299
II./ XÂY DỰNG VÀ KIẾN TRÚC	300
1/ Tính toán các hạng mục cần xây dựng	300
2/ Thi công	303
3/ Xử lý chất thải	304
Chương 6 - CƠ CẤU TỔ CHỨC - NHÂN VIÊN VÀ TIỀN LƯƠNG	306
I./ Ý NGHĨA VÀ TẦM QUAN TRỌNG CỦA CƠ CẤU TỔ CHỨC ĐỐI VỚI MỘT ĐƠN VỊ KINH TẾ	306
II./ LỰA CHỌN NHÂN SỰ	306
1/ Bộ phận quản trị	
2/ Yếu tố nhân viên	
III./ LỰA CHỌN HÌNH THỨC CƠ CẤU TỔ CHỨC	309
1/ Cơ cấu chức năng	
2/ Cơ cấu bộ phận	
3/ Cơ cấu mạng lưới	
IV./ DỰ KIẾN SỐ LƯỢNG, CHẤT LƯỢNG VÀ MỨC LƯƠNG CỦA CÔNG NHÂN; NHÂN VIÊN	311
1/ Các bước tuyển chọn nhân viên	314
2/ Tuyển chọn công nhân trực tiếp sản xuất	315
3/ Dự trù kế hoạch và kinh phí đào tạo	317
4/ Dự trù chi phí tiền lương	320
Chương 7-PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DỰ ÁN	325
I./ VỐN VÀ NGUỒN VỐN ĐẦU TƯ	325
1/ Vốn đầu tư	325
2/ Nguồn vốn đầu tư	328
II./ CÁC PHƯƠNG PHÁP TÍNH KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH	332
1/ Khấu hao trung bình tài sản cố định	332
2/ Phương pháp khấu hao theo kết số giảm nhanh	333
3/ Phương pháp khấu hao theo kết số giảm nhanh kép	335

4/ Phương pháp tính khấu hao theo tổng thứ tự các năm	336
5/ Khấu hao theo sản lượng/khối lượng sản phẩm	337
III./ DỰ TRÙ LÃI - LỖ	338
IV./ THỜI GIAN HOÀN VỐN CỦA DỰ ÁN	341
V./ PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN	342
1/ Điểm hoà vốn lý thuyết	342
2/ Điểm hòa vốn tiền tệ	344
3/ Điểm hòa vốn trả nợ	345
VI./ CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH ĐỂ SO SÁNH VÀ LỰA CHỌN PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ	346
1/ Phương pháp tài chính giản đơn	353
2/ Phương pháp so sánh thời gian hoàn vốn	354
3/ Phương pháp hiện giá	358
VII. ĐÁNH GIÁ VỀ KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH	364
1/ Kế hoạch sử dụng vốn đầu tư và vốn vay	364
2/ Độ an toàn về vốn	365
3/ Độ an toàn trong thanh toán	366
4/ Dự trừ bảng cân đối kế toán	367
Chương 8 - PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH TẾ-XÃ HỘI	370
I./ LỢI ÍCH KINH TẾ	370
II. LỢI ÍCH XÃ HỘI	371
III./ KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	373
Chương 9 - THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ	374
PHẦN PHỤ LỤC	379
Phụ lục 1: LUẬT ĐẦU TƯ	379
Phụ lục 2: Quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ	410
Phụ lục 3: QUY CHẾ QUẢN LÝ VAY VÀ TRẢ NỢ NƯỚC NGOÀI	431
Phụ lục 4: KHUNG THỜI GIAN SỬ DỤNG CÁC LOẠI TÀI SẢN CỐ ĐỊNH	456
Phụ lục 5: Mẫu HỢP ĐỒNG HỢP TÁC KINH DOANH	458
Phụ lục 6: Mẫu HỢP ĐỒNG LIÊN DOANH	463

Phần 1: ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TẠI VIỆT NAM

Chương 1 NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG

I./ MỘT SỐ KHÁI NIỆM:

Đầu tư là sự bỏ vốn vào một đối tượng nào đó nhằm đạt được một mục đích nào đó.

- Đầu tư (kinh tế) 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).

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 ra nước ngoài.

Đầu tư ra nước ngoài: Là những phương thức bỏ vốn (của chủ đầu tư) vào sản xuất - kinh doanh dài hạn ở nước ngoài nhằm mục đích tìm kiếm lợi nhuận và đạt được những mục tiêu kinh tế – xã hội nhất định. Đầu tư ra nước ngoài là một cách hiểu của đầu tư quốc tế.

Theo Luật Đầu tư của 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 lợi ích cho các bên tham gia.

Cũng theo Luật Đầu tư của Việt Nam: các bên có thể là “một bên” hay “nhiều bên”.

Như vậy có thể hiểu **Đầu tư quốc tế** là việc chủ đầu tư bỏ vốn vào một đối tượng (đặt trên lãnh thổ) nước khác, nhằm đạt được một mục đích nào đó.

II./ PHÂN LOẠI ĐẦU TƯ:

Có nhiều cách phân loại, vì vậy tùy theo tiêu chí mà xếp loại đầu tư. Nếu phân loại theo thời hạn đầu tư, có 3 loại:

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

* Phân loại theo mục đích đầu tư, có 3 loại:

- + 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.

* Theo lĩnh vực kinh tế, đầu tư có 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, có 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).

* **Theo hình thức đầu tư**, Luật Đầu tư của Việt Nam (2005) chia 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 tác kinh doanh (BCC); Xây dựng – Kinh doanh – Chuyển giao (BOT); Xây dựng – Chuyển giao – Kinh doanh (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 tỉ 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 hóa.

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.

III./ MỤC ĐÍCH VÀ HIỆU QUẢ CỦA ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI (ĐTNN):

Thông thường, chủ đầu tư và bên nhận đầu tư phải xác định trước mục đích phải đạt được trước khi thực hiện đầu tư quá trình quốc tế, để ra quyết định đầu tư đúng đắn. Mục đích và hiệu quả đầu tư của hai bên sẽ không giống nhau:

1/ Đối với nhà đầu tư nước ngoài:

Mục đích đầu tư:

- Đối với chủ đầu tư là tư bản tư nhân: Tận dụng vốn của mình, tìm kiếm thị trường đầu tư ở những quốc gia có môi trường đầu tư thuận lợi, có tình hình chính trị - xã hội ổn định, luật pháp phù hợp, tương xứng với luật pháp quốc tế; các quy định, quy chế thông thoáng, giá công nhân rẻ, nhằm đạt được lợi nhuận tối đa.

- Chủ đầu tư là nước xuất khẩu vốn:

Khi quyết định đầu tư ra nước ngoài có Chính phủ của một số nước nhằm tới mục tiêu nâng cao vị thế, uy tín trên trường quốc tế.

Có những nước đầu tư vốn vào một nước khác nhằm mục đích nô dịch nước tiếp nhận vốn!

Hiệu quả đầu tư: Được xác định thông qua tỉ suất lợi nhuận thu được qua đầu tư và số lượng vốn đầu tư. Hiệu quả đầu tư được đánh giá qua tỉ suất lợi nhuận với điều kiện tỉ suất lợi nhuận cao và lớn hơn lãi suất ngân hàng.

Lĩnh vực nào, khu vực nào cho phép nhà đầu tư đạt được tỉ suất lợi nhuận cao, lĩnh vực đó, khu vực đó sẽ hấp dẫn mạnh đối với nhà đầu tư. Ngược lại căn cứ vào số lượng vốn đầu tư, người ta sẽ đánh giá được các điều kiện thuận lợi của môi trường đầu tư.

2/ Đối với nước nhận đầu tư:

Mục đích nhận đầu tư được xác định qua mục tiêu phát triển kinh tế-xã hội; vì vậy tùy theo yêu cầu phát triển kinh tế-xã hội của từng giai đoạn mà điều chỉnh mục đích nhận đầu tư cho phù hợp với nhu cầu của giai đoạn đó.

Vì lý do trên, Chính phủ của nước nhận đầu tư phải có những định kỳ xem xét lại các chính sách đầu tư; đồng thời cải thiện môi trường đầu tư nhằm làm tăng tính hấp dẫn của quốc gia, tạo điều kiện cho các nhà đầu tư nước ngoài yên tâm đầu tư lâu dài vào những lãnh vực mà họ có khả năng một cách có hiệu quả hơn.

Ví dụ: Giai đoạn công nghiệp hoá, hiện đại hoá ở Việt Nam đòi hỏi phải được giải quyết trong một thời gian ngắn trong khi điểm xuất phát để xây dựng kinh tế lại rất thấp, như vậy tất yếu phải có môi trường đầu tư thuận lợi để thu hút các nhà đầu tư nước ngoài nhằm giải quyết được những vấn đề nan giải như vốn, công nghệ, tay nghề người lao động, trình độ người lãnh đạo, quản lý... cùng lúc với việc xây dựng nhiều xí nghiệp, nhà máy mới; nhiều khu chế xuất, khu công nghệ kỹ thuật cao.

Vì vậy Chính phủ Việt Nam đã thường xuyên nghiên cứu, tích cực sửa đổi, điều chỉnh những điều luật, qui chế có liên quan đến thu hút đầu tư nước ngoài (cả trực tiếp và gián tiếp) nhằm tăng sức cạnh tranh trong thu hút đầu tư, làm cho nguồn vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam ngày càng gia tăng.

Hiệu quả đầu tư đối với nước chủ nhà phải thể hiện ở những vấn đề kinh tế-xã hội như: giải quyết công ăn việc làm và tăng thu nhập cho người lao động; tỉ trọng trong nguồn thu của ngân sách từ khu vực đầu tư nước ngoài cao hay thấp...

Đồng thời với việc nhận đầu tư nước ngoài, nước chủ nhà phải chú ý đến yêu cầu bảo đảm tính độc lập - tự chủ của quốc gia về mặt kinh tế, nghĩa là tiếp nhận vốn đầu tư nước ngoài nhưng phần vốn tiếp nhận không được vượt quá tổng vốn đầu tư của quốc gia; mặt khác không để lại hậu quả nợ nần chồng chất cho mai sau.

IV/ MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ:

Môi trường đầu tư là tổng thể những tác động làm ảnh hưởng đến hoạt động đầu tư. Môi trường đầu tư quốc tế là tổng thể những tác động bên trong và bên ngoài nước sở tại làm ảnh hưởng đến hoạt

động của các nhà đầu tư nước ngoài.

Ngày nay đầu tư quốc tế đã và đang phát triển theo hướng đa phương hoá, đa dạng hoá. Vì thế các nước cạnh tranh nhau gay gắt để tăng cường thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt là nguồn vốn đầu tư trực tiếp của tư bản tư nhân (FDI).

Với xu hướng đó, Viện nghiên cứu tài chính quốc tế (IIF) cho rằng: ngoài việc các nước phải sớm công bố các kế hoạch đầu tư ngắn hạn, trung và dài hạn ngay từ đầu năm, chính phủ của nước nhận đầu tư còn phải tạo ra môi trường đầu tư thuận lợi để tăng cường thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN). Tùy theo tình hình phát triển kinh tế trong từng giai đoạn và nhu cầu về vốn đáp ứng cho các mục tiêu kinh tế và kinh tế - xã hội mà các nước thường xuyên có những thay đổi về chính sách để môi trường đầu tư trở nên hấp dẫn và cạnh tranh thu hút ĐTNN nhiều hơn. Chẳng hạn sửa đổi các qui định về vốn, lĩnh vực đầu tư... nhằm cải thiện môi trường đầu tư, tạo sự bình đẳng giữa các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài.

Thực tế cho thấy: quốc gia nào có môi trường đầu tư thuận lợi và ổn định, quốc gia đó có cơ hội thu hút được nhiều vốn đầu tư quốc tế hơn. Cũng theo IIF thăm dò 1.000 nhà đầu tư lớn của thế giới, những nước được đánh giá có môi trường đầu tư hấp dẫn nhất và thu hút ĐTNN hàng đầu thế giới được thống kê theo bảng 1 (trang 17)

Bảng 1: Những nước có môi trường đầu tư hấp dẫn hàng đầu thế giới

Hạng	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2002
1	Tr.Quốc	Mỹ	Tr.Quốc	Mỹ	Mỹ	Tr.Quốc	Tr.Quốc
2	Thái Lan	Tr.Quốc	Mỹ	Canada	Tr.Quốc	Mỹ	Brazil
3	Indonexia	Anh	Indonexia	Anh	Brazil	Anh	Hongkong
4	Mỹ	Pháp	Thái Lan	Đức	Anh	Đức	Mexico
5	Việt Nam	BI,	Ấn Độ	Tr.Quốc		Pháp	Becmuda
6	Malaysia	Brazil	Việt Nam	Mexico	Đức		Singapore
7	Ấn Độ	Singapore	Philippines	Australia	Ấn Độ		Ấn Độ
8	Philippine	Indonexia	Malaysia				Malaysia
9	Singapore	Mexico	Brazil				Cayman
10	Anh	Canada	Đài Loan		Pháp	Úc	Kazakhstan

(Nguồn: tập hợp từ những bản báo cáo hàng năm của công ty Tư vấn hàng đầu thế giới AT Kearney)

Ví dụ 1: thời gian đầu của thập niên 90, Nga là nước khiến nhiều nhà đầu tư giảm niềm tin nhất. Thăm dò 1.000 nhà đầu tư lớn của thế giới (năm 1999) có tới 47,9% cho rằng môi trường đầu tư ở Nga kém thuận lợi nhất thế giới; sau đó đến Indonexia (41,43%); Malaysia (30,8%); Brazil (28,3%)...

Kể từ khi ông Putin lên cầm quyền (cuối năm 2000), với nỗ lực cải cách nền kinh tế và những chiến lược táo bạo của chính phủ Nga, đến năm 2005 Nga đã trở thành nước hấp dẫn đầu tư nước ngoài nhất châu Âu. Theo kết quả khảo sát của Công ty Tư vấn đầu tư hàng đầu thế giới (Ernst&Yong), nguồn vốn FDI đổ vào Nga năm 2004 đứng thứ 2 tại châu Âu (sau Đức), đạt 4,8 tỉ USD.

Mặc dù còn nhiều rủi ro tiềm ẩn do quá trình chuyển đổi nền kinh tế sang cơ chế thị trường, song các nhà đầu tư nước ngoài đã công nhận Nga là một trong những quốc gia có chính sách kinh tế mang tính ổn định và bền vững cao nhất châu Âu trong giai đoạn 2001 - 2005. Thị trường Nga là một thị trường tiềm năng và mang tính cạnh tranh cao do sức mua ngày càng tăng của người tiêu dùng.

Những nhân tố chủ yếu dẫn đến thành công trong thu hút đầu tư nước ngoài của Nga là: giá dầu tăng cao, tăng nhanh trong năm 2004 – 2005; đồng thời tăng trưởng kinh tế ổn định và liên tục trong nhiều năm do cộng hưởng của việc tăng giá dầu và cải cách chính sách kinh tế của chính quyền ông Putin.

Ví dụ 2: Nhật Bản là một trong những nước công nghiệp hàng đầu thế giới, nhưng cũng tìm nhiều biện pháp tác động nhằm tăng cường thu hút nguồn vốn FDI. Chẳng hạn: Chính phủ Nhật Bản khuyến khích các công ty nước ngoài mua các công ty của Nhật, hoặc áp dụng chính sách ưu đãi cho những nhà đầu tư đưa vào Nhật Bản những công nghệ và các hệ thống quản lý mới... với mục đích bơm thêm sinh khí vào nền kinh tế nước này. Ước tính năm 2006 nguồn vốn FDI vào Nhật Bản sẽ đạt 110 tỉ USD. Mục tiêu của Chính phủ Nhật là sẽ tăng đầu tư FDI lên đến 232 tỉ USD vào năm 2011.

1. Những tác động bên trong:

*** Hệ thống chính trị:**

Đối với quốc gia nhận đầu tư: thông thường chính phủ nước này mong muốn xây dựng mối quan hệ bền vững với các quốc gia khác trên cơ sở một hệ thống chính trị ổn định, giữ vững độc lập dân tộc

trong quá trình thu hút ĐTNN. Ví dụ, "Nước Nga đã chọn dân chủ 14 năm trước một cách độc lập, không do một áp lực nào từ bên ngoài... Việc áp dụng những nguyên tắc và tiêu chuẩn dân chủ không thể đi đôi với sự tan rã và bản cùng hóa dân tộc" (*Tuyên bố của Tổng thống Nga V.Putin trong cuộc gặp với tổng thống Mỹ G.Bush tại Bratislava – Slovakia tối 24/2/2005*).

Đối với nhà đầu tư nước ngoài: khi triển khai chiến lược đầu tư tại một nơi nào đó, họ mong muốn tại đó có một hệ thống chính trị ổn định đảm bảo an toàn, giúp họ yên tâm trong suốt quá trình đầu tư.

*** Chính sách vĩ mô trong việc tiếp nhận đầu tư quốc tế:**

Các chính sách vĩ mô tác động đến hoạt động của nhà đầu tư nước ngoài được chia làm 2 nhóm:

- Những tác động tích cực hỗ trợ nhà đầu tư:

Thông thường các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm đến những nội dung sau đây:

+ Sự thân thiện của chính quyền địa phương qua các thủ tục hành chính. Hệ thống dịch vụ công minh bạch, hiệu quả và công bằng qua việc cấp giấy phép, thủ tục hải quan, thu thuế... có hiệu quả và không tham nhũng.

+ Sự ổn định, nhất quán, bình đẳng của các chính sách quản lý đối với các dự án đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài.

+ Kế hoạch, qui hoạch (chung và riêng) các vùng, các ngành nghề, lĩnh vực địa bàn... của bên nhận đầu tư để hoạch định chương trình, kế hoạch cho công ty khi đầu tư.

- Những rào cản đối với hoạt động của nhà đầu tư:

+ Mức thuế cao

+ Chính sách đầu tư thiếu nhất quán.

+ Hệ thống dịch vụ công kém hiệu quả, thủ tục hành chính rườm rà, phức tạp....

+ Những qui định cản trở hoạt động của nhà đầu tư.

+ Quỹ đất hạn hẹp ở nơi có điều kiện đầu tư thuận lợi...

Nếu những điều kiện tác động không đủ thuận lợi, nhà đầu tư sẽ chuyển hoạt động của mình sang nước khác.

Chẳng hạn sau thời gian đầu tư ở một số nước trong khu vực

châu Á, khi nhận thấy chính sách quản lý đầu tư không được cải thiện, các nhà đầu tư Nhật Bản tiến hành tìm một mô hình mới: đầu tư theo công thức TQ + 1 (ASEAN). Nghĩa là công ty mẹ ở Nhật sẽ lập công ty con ở TQ (nơi có môi trường đầu tư thuận lợi nhất), các chi nhánh của công ty con này đặt ở một trong các nước ASEAN, chỉ là những nơi cung cấp sản phẩm phụ trợ cho công ty con ở TQ mà thôi.

Hoặc, đánh giá mức độ dễ dàng trong các hoạt động đầu tư ở 155 quốc gia do WB và Công ty Tài chính Quốc tế (IFC) thực hiện hàng năm, môi trường kinh doanh ở VN năm 2004 được đánh giá là có cải thiện, nhưng vẫn thua kém nhiều nước.

Kết quả điều tra được công bố ngày 13/9/2005 cho thấy: đứng đầu trong bảng xếp hạng nước có môi trường kinh doanh thuận lợi nhất là New Zealand; Tiếp theo là Singapore và Mỹ, thứ 4 là Canada, tiếp theo là Na Uy, Úc, Hongkong, Anh, Nhật Bản. VN ở vị trí thứ 99/155 nước. Bảng xếp hạng dựa trên căn cứ cho điểm đối với các yếu tố tác động vào doanh nghiệp vừa và nhỏ như thuế, quá trình cấp giấy phép kinh doanh, tuyển dụng, đăng ký giải thể, thuê mướn nhân công, thủ tục đối với doanh nghiệp...

Bảng 2: So sánh một số yếu tố tác động đến đầu tư ở một số nước

	Thời gian hoàn tất thủ tục đăng ký tài sản	Số thủ tục đăng ký thành lập doanh nghiệp	Thời gian hoàn thành thủ tục để thành lập DN	Thời gian hoàn tất thủ tục đóng cửa, giải thể DN
Việt Nam	67 ngày	11 thủ tục	50 ngày	5 năm
Malaysia	143 ngày	9 thủ tục	30 ngày	2,2 năm
Singapore	9 ngày	6 thủ tục	6 ngày	0,8 năm
Thái Lan	2 ngày	8 thủ tục	33 ngày	2,7 năm

(Nguồn: Cầu truyền hình VTV ngày 14/9/2005 công bố báo cáo của WB và IFC)

Năm 2005 trong khi Singapore là nước có môi trường kinh doanh tốt nhất thế giới thì VN tiếp tục xếp hạng kém về môi trường kinh doanh (xếp thứ 104/175) mặc dù đã có những cải thiện đáng kể.

Nếu tại nước Cộng hoà dân chủ Congo (xếp hạng cuối cùng trong bảng xếp hạng của WB) trung bình việc đăng ký kinh doanh phải mất 155 ngày với chi phí gấp 6 lần tổng thu nhập quốc dân (GNI) trên đầu người; thì ở VN các nhà kinh doanh cũng phải trải qua 11 bước thủ tục, mất trung bình 50 ngày để thành lập doanh nghiệp với chi phí tương đương 44,5% tổng thu nhập quốc dân trên đầu người.

Bảng so sánh một số tiêu chí về xếp hạng của VN năm 2004 và 2005 trên số nước được điều tra (năm 2004 có 155 nước và vùng lãnh thổ được điều tra; 2005 có 175 nước).

Tiêu chí	2004	2005	Tiêu chí	2004	2005
Thành lập DN	89/155	97/175	Đăng ký tài sản	30	34
Xin giấy phép	28	25	Thuế	116	120
Tuyển dụng	137	104	Thương mại xuyên biên giới	68	75

*** Nguồn lực vật chất** (bao gồm tài nguyên thiên nhiên và nguồn nhân lực):

- Sự khác biệt về văn hóa giữa chủ đầu tư và người lao động nước sở tại có thể trở thành lực cản đáng kể nếu không có những nỗ lực từ phía chính quyền nước sở tại và bản thân nhà đầu tư trong quan hệ với người lao động.

- Những nguồn lực khác như: nguồn tài nguyên thiên nhiên có thể khai thác thuận tiện; Nguồn nguyên vật liệu dồi dào, ổn định.▲

*** Môi trường cạnh tranh trong nội bộ ngành:**

Các doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh cùng một loại hàng hóa ngày càng cạnh tranh nhau khốc liệt để chiếm lĩnh thị trường thế giới hoặc tại một thị trường nào đó, do sự xuất hiện của nhiều công ty mới ra đời, khiến cho thị phần của 1 công ty bị thu hẹp lại. Vì thế trên cùng một thị trường nhiều nhà đầu tư ngần ngại khi đầu tư vào những lĩnh vực/mặt hàng đang xảy ra cạnh tranh gay gắt.

*** Sự nỗ lực của nhà đầu tư:**

Việc hoạch định chiến lược đầu tư đúng đắn, sát với thực tế góp phần vào sự thành công của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp có thể áp dụng nhiều chiến lược trong kinh doanh, như chiến lược giá, chiến lược sản phẩm, chiến lược marketing, quản trị nguồn nhân lực....

Ngày nay khi thu nhập người tiêu dùng tăng lên, khách hàng thường đặt ra các yêu cầu rất cao về cung cách phục vụ. Nổi cách khác những dịch vụ “chăm sóc khách hàng” nhằm thoả mãn yêu cầu của người tiêu dùng là một trong những chiến lược thu hút khách hàng hữu hiệu của các công ty hiện đại.

Ngoài những chiến lược truyền thống như trên, một trong những

chiến lược có khả năng cũng mang lại lợi ích cao cho nhà đầu tư là Nhượng quyền thương hiệu (NQTH).

Đây là hoạt động mang tính chất thương mại, theo đó bên nhượng quyền sẽ chuyển cơ sở kinh doanh, phương thức kinh doanh, nhãn hiệu hàng hóa, kỹ thuật... cho bên tiếp nhận. Bên nhận quyền kinh doanh sẽ được phép khai thác các đối tượng chuyển nhượng trong một khoảng thời gian nhất định và phải trả một khoản phí hoặc tỉ lệ phần trăm trên doanh thu.

Nhiều doanh nghiệp kinh doanh NQTH tại Việt Nam đã rất thành công như:

- + Nước ngoài chuyển vào VN: thương hiệu Loteria, KFC,... (phí chuyển nhượng khoảng 20.000 - 30.000 USD/1 lần chuyển nhượng).

- + VN chuyển ra nước ngoài có Trung Nguyên chuyển cho Singapore, Đức...; Công ty lựa tư tằm Á Châu của VN đã nhượng lại quyền kinh doanh thương hiệu AQ Silk với giá 100.000 USD cho 1 Việt kiều Mỹ khai thác trong vòng 10 năm tại Bang Michigan (Mỹ)....

Kinh doanh theo chiến lược NQTH giúp các doanh nghiệp mở rộng giới thiệu tên tuổi ở thị trường trong nước và quốc tế. Như vậy muốn kinh doanh NQTH thành công, trước hết doanh nghiệp phải đủ sức lớn mạnh ở thị trường nội địa mới vươn ra thị trường nước ngoài được; vì chỉ khi có "tên tuổi" đủ hấp dẫn, thương hiệu mới có thể "nhượng lại" được.

Khó khăn lớn nhất là bên chuyển nhượng phải kiểm soát được hoạt động của bên nhận quyền kinh doanh theo đúng như cam kết và bảo vệ được thương hiệu của mình trong suốt thời gian hợp đồng.

Cùng với làn sóng đầu tư trực tiếp nước ngoài vào VN, chiến lược kinh doanh NQTH cũng ngày càng gia tăng: chỉ tính riêng năm 2005 cả nước có:

- + 530 nhãn hiệu được chuyển nhượng quyền sử dụng;
- + 811 nhãn được chuyển nhượng quyền sở hữu

Đây là mức tăng kỷ lục kể từ khi mở cửa kinh tế ở VN.

Tóm lại: những tác động trong nước vào Môi trường đầu tư quốc tế được thống kê theo bảng 3 trang 23

Bảng 3: Các nhân tố thu hút đầu tư nước ngoài

Chính sách thu hút FDI	Các nhân tố kinh tế		Các điều kiện thương mại thuận lợi
	Phân loại FDI theo động cơ đầu tư	Các nhân tố kinh tế của nước nhận FDI	
- Sự ổn định kinh tế, chính trị, xã hội. - Qui định liên quan đến việc xúc tiến và hoạt động đầu tư. - Các tiêu chuẩn ứng xử đối với các công ty đại diện. - Các chính sách về chức năng và cấu trúc thị trường. - Các thỏa thuận quốc tế về FDI. - Chính sách đầu tư và chính sách thương mại.	TÌM THỊ TRƯỜNG	- Qui mô thị trường và thu nhập bình quân đầu người. - Mức tăng trưởng thị trường. - Khả năng tiếp nhận thị trường khu vực và quốc tế. - Thị hiếu tiêu dùng đặc trưng. - Cấu trúc thị trường	- Thúc đẩy đầu tư thuận lợi. - Các chính sách ưu đãi. - Vấn đề tiêu cực phí (như hối lộ, chi phí hành chính...). - Tiềm nghi xã hội (chất lượng cuộc sống, hệ thống giáo dục, ngôn ngữ...)
	TÌM NGUỒN LỰC	- Nguyên liệu. - Lao động phổ thông/Lao động chuyên môn - Công nghệ, sáng kiến... - Cơ sở hạ tầng (đường, điện, cảng, viễn thông...)	
	TÌM HIỆU QUẢ	- Chi phí tìm nguồn lực. - Các chi phí đầu tư khác: vận tải, viễn thông, sản phẩm trung gian... - Có là thành viên của các hiệp định liên kết khu vực không?...	

(Nguồn: World Investment Report 1998)

2. Tác động bên ngoài:

Bao gồm những qui định quốc tế liên quan đến đầu tư nước ngoài. Nói cách khác những tác động bên ngoài đối với hoạt động của nhà đầu tư gồm 2 nhóm: môi trường thương mại – kinh tế quốc tế và môi trường tài chính quốc tế.

2.1- Môi trường thương mại – kinh tế quốc tế:

** Quan hệ giữa 2 nước (chủ nhà và nước đầu tư) càng thân thiện, càng kích thích các nhà đầu tư chuyển vốn đầu tư sang nhau và ngược lại.*

Ví dụ: Hiệp định thương mại Việt – Mỹ (BTA) có hiệu lực từ năm 2001 không những làm tăng đáng kể cơ hội tiếp cận thị trường Mỹ của doanh nghiệp VN, mà còn là cơ hội để VN gia tăng thu hút nguồn vốn FDI. Theo những số liệu trong Báo cáo về tác động của BTA đối với nền kinh tế VN của Bộ Kế hoạch và Đầu tư vào cuối tháng 5/2005:

(1). Đầu tư của Hoa Kỳ vào VN trước khi BTA có hiệu lực chỉ tăng 3%/năm. Nhưng sau khi BTA có hiệu lực, đầu tư của Hoa Kỳ vào VN đã tăng 27%/năm.

(2). Từ khi BTA có hiệu lực, vốn thực hiện trung bình của doanh nghiệp không XK sang Mỹ chỉ tăng khoảng 5%, trong khi vốn thực hiện của doanh nghiệp có XK sang Mỹ tăng trung bình 15%. Điều này càng chứng tỏ rõ rằng “sau khi BTA có hiệu lực các công ty nước ngoài sẽ tăng cường đầu tư vào VN để tiếp cận thị trường Hoa Kỳ, điều đó cũng đồng nghĩa với việc VN gia tăng thu hút ĐTNN” (Báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư).

(3). Trước khi BTA có hiệu lực, những doanh nghiệp VN XK hàng sang Mỹ có doanh thu tăng trung bình 20%/năm; sau khi BTA có hiệu lực, mức tăng doanh thu vọt lên 49,5%/năm, do Mỹ là thành viên của Khối mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA) nên thị trường Mỹ bắc cầu cho hàng XK từ VN sang các thị trường khác trong khối.

Đặc biệt 72% nguồn vốn đầu tư của Mỹ vào VN là của các công ty đến từ nước thứ ba.

Theo nhóm nghiên cứu dự án “Tác động của Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ đến đầu tư trực tiếp nước ngoài và đầu tư trực

tiếp của Hoa Kỳ vào VN" do Cục đầu tư nước ngoài và dự án Star – VN đưa ra kết luận hồi tháng 2/2006: trên thực tế nhiều công ty lớn của Mỹ đang hoạt động tại VN là thông qua nước thứ ba. Chẳng hạn những Công ty Procter & Gamble, Coca – cola, Caltex, American Home, American Standards... đầu tư vào VN từ Singapore; Những công ty con của Baker & McKenzie, Exxonmobil... ở Hongkong đầu tư sang VN; một số chi nhánh của Pepsi, Bristish American Tobacco... tại một số nước châu Âu cũng đầu tư vào VN.... như vậy, nếu tính cả nguồn vốn đầu tư qua nước thứ ba thì đến năm 2005 Mỹ dẫn đầu về nguồn vốn FDI vào VN.

Theo nhóm nghiên cứu dự án trên: nguyên nhân khiến cho các công ty "khổng lồ" của Mỹ đầu tư vào VN thông qua nước thứ ba là:

- + BTA không những có hiệu lực áp dụng đối với đầu tư từ Mỹ vào VN mà còn có thể áp dụng cả cho các công ty con của Mỹ từ nước thứ ba.

- + Khoản vốn đầu tư của các chi nhánh các công ty đa quốc gia của Mỹ đầu tư vào VN thường rất nhỏ so với tiềm lực tài chính của công ty mẹ. Song khả năng điều hành quản lý của các chi nhánh này lại mang lại hiệu quả kinh tế rất lớn cho toàn thể tổng công ty.

- + Luật thuế của Mỹ khuyến khích các công ty Mỹ đầu tư sang nước thứ ba từ các công ty con của họ ở nước ngoài.

(4). BTA còn có tác động gia tăng việc tạo ra công ăn việc làm cho người lao động; Cụ thể là trước khi BTA có hiệu lực, doanh nghiệp VN có XK hàng sang Mỹ có mức tăng trưởng lao động là 15%, tăng lên 38% sau khi BTA có hiệu lực. Trong khi tại các doanh nghiệp không XK sang Mỹ không có biến động lớn về lao động.

Một tác động khác của BTA đối với môi trường đầu tư ở VN là làm tăng tính minh bạch của pháp luật; mở cửa thị trường hàng hóa và dịch vụ; giảm phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài; thông thoáng môi trường cấp phép đầu tư và thực thi sở hữu trí tuệ tốt hơn.... do VN đã cam kết: từ năm thứ 2 đến năm thứ 9 (từ khi hiệp định có hiệu lực) sẽ áp dụng các thủ tục đăng ký đơn giản để cấp giấy phép đầu tư cho các công ty Hoa Kỳ.

** Mức độ hội nhập kinh tế thế giới và hội nhập khu vực của nước nhận đầu tư càng sâu, rộng càng có tác dụng thu hút dòng chảy vốn*

đầu tư từ nước ngoài (tùy theo vấn đề mà nhà đầu tư tư bản tư nhân quan tâm).

Chẳng hạn Bộ Kinh tế Công nghiệp Nhật Bản (METI) cho rằng các nhà đầu tư Nhật Bản đánh giá về khả năng thu hút đầu tư của một nước dựa trên 3 tiêu chí:

- + Giá nhân công lao động thấp hơn so với nước khác có cùng điều kiện kinh tế – xã hội.

- + Tình hình XK sản phẩm sang nước thứ ba có mức tăng trưởng cao hay không. Tiêu chí này đánh giá khả năng chiếm lĩnh thị trường thế giới của sản phẩm quốc gia.

- + Cơ hội tăng trưởng của thị trường nội địa càng cao càng chứng tỏ sức hút của thị trường đối với người tiêu dùng trong nước và quốc tế.

Theo đó, METI đã đánh giá về khả năng thu hút đầu tư nước ngoài của những nước ASEAN như sau:

- + Những năm cuối của thập niên 1980 (của thế kỷ 20), các nhà đầu tư trên thế giới coi ASEAN chỉ như là một khu vực phù hợp với sản xuất hàng XK.

- + Từ những năm đầu của thập niên 1990 đến đầu thế kỷ 21, khi các nước ASEAN thể hiện mức độ liên kết, hội nhập ngày càng sâu – rộng, ASEAN không những trở thành thị trường tiêu thụ hàng hóa khổng lồ, đồng thời còn là khu vực chuyên xử lý hàng XK có hiệu quả (mặc dù TQ cũng là một đối thủ của ASEAN đầy tiềm năng).

2.2- Môi trường tài chính quốc tế:

Bao gồm những nhân tố tác động vào hoạt động tài chính của các nhà đầu tư. Có thể chia thành 2 nhóm nhân tố:

Hệ thống tiền tệ quốc tế bao gồm các tổ chức tài chính quốc tế và các qui định – luật lệ đảm bảo cho sự hoạt động của các tổ chức này và ổn định tỉ giá hối đoái trên thị trường ngoại hối quốc tế. Hệ thống tiền tệ quốc tế được hình thành trên cơ sở thỏa thuận trực tiếp giữa Ngân hàng Trung ương của các nước.

Hoạt động của Hệ thống tiền tệ quốc tế đặt dưới sự điều hành của Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF – International Monetary Funds) và Ngân hàng thế giới (WB – World Bank). Theo thỏa thuận giữa các nước

thành viên năm 1944: các nước cùng góp vốn để duy trì sự hoạt động của IMF và WB. Mỗi nước được xác định mệnh giá cho đồng tiền quốc gia dựa theo chế độ bản vị vàng và USD; IMF cho phép (ấn định) giá trị đồng tiền mỗi nước được phá giá trong phạm vi 1%, trừ trường hợp khẩn cấp đồng tiền mỗi nước có thể phá giá đến 10% nhưng có thời hạn và phải được sự chấp thuận của IMF.

Tuy nhiên khi qui mô của IMF mở rộng với nhiều nước mới xin gia nhập, IMF đưa ra yêu cầu: Trong một thời gian nhất định, sau khi trở thành thành viên của IMF, mỗi thành viên phải xác định tỉ giá tiền tệ của mình so với vàng hay một loại ngoại tệ mạnh nào đó, nhưng chủ yếu là USD. Tỉ giá này có thể dao động ở mức 10% mà không cần có sự chấp thuận trước của IMF. Nói cách khác IMF đã can thiệp vào việc ấn định tỉ giá của các nước trên thị trường tài chính quốc tế.

Hệ thống tỉ giá linh hoạt

Năm 1976 IMF đưa ra yêu cầu các nước thành viên phải áp dụng Hệ thống tỉ giá thả nổi có điều kiện (Hệ thống tỉ giá linh hoạt) nhằm giảm thiểu sự can thiệp của Nhà nước trên thị trường ngoại hối và điều chỉnh giá trị của những đồng tiền chủ yếu. Mà sự biến động của tỉ giá lại ảnh hưởng rất lớn đến việc luân chuyển vốn từ nước này sang nước khác trong quá trình đầu tư.

Ví dụ: Trung Quốc (TQ) đã giữ giá đồng Nhân dân tệ (NDT) ổn định trong hàng chục năm trước khi gia nhập WTO. Năm 2005 trước sức ép của các nước bạn hàng, Chính phủ TQ đã chấp nhận phá giá đồng NDT vào tháng 7/2005, đồng thời luôn khẳng định về việc triển khai một chế độ tỉ giá linh hoạt.

Tuy nhiên đồng NDT cũng chỉ tăng giá chưa tới 2% so với USD, trong khi thặng dư thương mại của TQ ngày càng lớn (năm 2005 thặng dư thương mại của TQ với cường quốc Mỹ là 200 tỉ USD), điều này gây nhiều bất bình trong các nước bạn hàng của TQ.

Đầu tháng 9/2006 TQ quyết định tăng giá NDT lần nữa, vượt qua ngưỡng 7,95 NDT/1USD. Việc tăng giá đồng NDT đã ảnh hưởng đến làn sóng đầu tư nước ngoài vào TQ, vì các nhà đầu tư nước ngoài đến TQ nhằm vào mục tiêu xuất khẩu hàng hoá. Nhưng do đồng NDT tăng giá, giá hàng xuất khẩu từ TQ sẽ cao hơn khiến cho việc xuất khẩu trở nên khó khăn hơn, các nhà xuất khẩu sẽ bớt đi lợi thế cạnh tranh. Vì thế theo dự báo của các chuyên gia kinh tế: tình trạng chuyển

dịch đầu tư nước ngoài từ TQ sang các nước khác sẽ diễn ra ngày càng tăng.

Hệ thống tỉ giá linh hoạt cho phép tỉ giá chịu tác động của nhiều nhân tố khác trên thị trường như dòng chảy vốn đầu tư, chính sách vĩ mô của nhà nước, các thành viên trên thị trường ngoại hối (Nhà nước, nhà buôn, nhà môi giới, nhà đầu cơ chứng khoán, nhà bảo hiểm, người kinh doanh tiền tệ); đồng giá sức mua (PPP), lãi suất tương đương, lòng tin của nhà đầu tư...

(Nhiều nước trong giai đoạn kinh tế kế hoạch tập trung thường áp dụng Hệ thống tỉ giá cố định. Nghĩa là tỉ giá do Nhà nước ấn định; dĩ nhiên theo hệ thống này, tỉ giá không sát thực tế cung – cầu ngoại tệ trên thị trường ngoại hối).

2.3- Những qui định của WTO liên quan đến đầu tư trực tiếp nước ngoài:

a/ Nguyên tắc Không phân biệt đối xử:

Trong Qui chế tối huệ quốc (MFN) có ghi rõ về nguyên tắc không phân biệt đối xử, nguyên tắc này được hiểu theo 2 cách:

+ Không phân biệt đối xử quốc gia qui định: doanh nghiệp nước ngoài, hàng hóa, dịch vụ nhập khẩu từ nước ngoài được đối xử không kém thuận lợi hơn so với doanh nghiệp trong nước và hàng hóa, dịch vụ cùng loại sản xuất trong nước. Nguyên tắc này nhằm xóa bỏ sự phân biệt đối xử giữa nhà đầu tư nước ngoài và nhà đầu tư trong nước.

+ Không phân biệt đối xử quốc tế qui định: nước nhận đầu tư sẽ giành ưu đãi cho nhà đầu tư của một nước khác không kém thuận lợi hơn những ưu đãi đã giành cho các nhà đầu tư ở nước thứ ba khác khi họ đầu tư trên lãnh thổ quốc gia mình. Nguyên tắc này nhằm chống phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư hoạt động trên cùng một lãnh thổ, tạo môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các nhà đầu tư.

b/ Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs – Trade Related Investment Measures):

TRIMs qui định các nước không được sử dụng 5 loại biện pháp đầu tư (được coi là trái với qui định của GATT 1994) liên quan đến thương mại về đối xử quốc gia và các qui định cấm sử dụng hạn chế định lượng. Chẳng hạn biện pháp yêu cầu về hàm lượng nội địa; yêu cầu về cân đối thương mại; hạn chế nhập khẩu; hạn chế khả năng tiếp cận ngoại hối; hạn chế xuất khẩu.

Trong thực tế, nhiều nước đang phát triển thường sử dụng những biện pháp này để bảo hộ sản xuất trong nước. Khi tuân thủ TRIMs có nghĩa là các nước phải xóa bỏ những biện pháp hạn chế định lượng trên đây, điều đó có thể đặt các doanh nghiệp trong nước đứng trước sự cạnh tranh gay gắt, nhưng lại là một trong những giải pháp làm tăng tính hấp dẫn của môi trường đầu tư của một nước, thu hút luồng vốn FDI mạnh hơn.

c/ Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ (TRIPs – Trade Related Intellectual Property Right):

TRIPs qui định các quyền được hưởng quyền sở hữu trí tuệ; phạm vi duy trì và thực thi của quyền sở hữu trí tuệ (SHTT); khả năng được bảo hộ và bình đẳng giữa người nước ngoài và công dân nước sở tại đối với quyền sở hữu trí tuệ.

Thông thường nhà đầu tư nước ngoài mang vốn và công nghệ vào nước sở tại để tiến hành sản xuất – kinh doanh. Nếu quyền SHTT của nhà đầu tư không được đảm bảo họ lo ngại rằng đến một lúc nào đó sẽ bị đối tác địa phương chiếm hữu quyền SHTT này.

Hơn nữa nếu quyền SHTT của nhà đầu tư không được đảm bảo còn làm cho nạn hàng giả phát triển ảnh hưởng đến uy tín và hiệu quả kinh doanh của nhà đầu tư. Hiệp định TRIPs giảm độ rủi ro trong đầu tư nước ngoài và bảo đảm quyền lợi cho nhà đầu tư nước ngoài.

Muốn tránh rủi ro trong đầu tư ra nước ngoài và tham gia vào kinh doanh thương mại quốc tế, nhà đầu tư phải đăng ký bảo hộ các đối tượng sở hữu công nghiệp (SHCN) và sở hữu trí tuệ (SHTT) nhằm tạo lập một cơ sở pháp lý bảo hộ cho sản phẩm của mình.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra sâu rộng ở mọi nơi trên thế giới, việc đăng ký bảo hộ các đối tượng SHCN và SHTT càng trở nên cần thiết hơn bao giờ hết. Nhưng đến hết năm 2005 cũng chỉ có 5% số doanh nghiệp Việt Nam chú ý đến điều này nên dễ dàng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp khác sao chép hoặc giành quyền SHTT đối với các đối tượng SHCN của chính họ.

d/ Tính minh bạch trong cơ chế thị trường:

WTO qui định đối với các Chính phủ, trong quá trình đàm phán để gia nhập WTO phải cam kết (lộ trình và một số nội dung về cơ chế

đầu tư và thương mại) và thực hiện những cam kết ấy mà không được thay đổi trong suốt quá trình thực hiện (trừ khi việc thay đổi này được các bên tham gia đàm phán lại và cùng thống nhất).

WTO cũng qui định rằng Chính phủ các nước phải minh bạch hóa các chính sách của mình bằng cách thông báo cho các bên liên quan biết những qui định, hoặc những thay đổi (nếu có) đối với các chính sách thương mại và đầu tư nhằm đảm bảo một môi trường đầu tư – kinh doanh dễ dự đoán.

V./ NGUYÊN NHÂN HÌNH THÀNH ĐẦU TƯ QUỐC TẾ:

Ngày nay dòng chảy vốn đầu tư quốc tế đang diễn ra theo xu hướng đa phương, đa chiều. Vì thế những nguyên nhân hình thành đầu tư quốc tế có thể được tóm tắt ở một số điểm chính dưới đây:

+ Nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển ở các nước đều gia tăng mạnh mẽ, tạo nên “lực hút” vốn đầu tư. Vì thế các chuyên gia kinh tế cho rằng: ngoài việc huy động vốn đầu tư trong nước, yếu tố then chốt giúp cho nền kinh tế giữ được tốc độ tăng trưởng cao vẫn là vốn đầu tư nước ngoài, để thoả mãn nhu cầu vốn đầu tư ngày càng lớn trong khi mỗi quốc gia không tự thỏa mãn được. Có nghĩa là mọi quốc gia đều phải tăng cường kêu gọi/huy động vốn đầu tư từ bên ngoài (các nước phát triển cần vốn để bù đắp cán cân thanh toán; các nước đang phát triển cần vốn để đầu tư cho cơ sở hạ tầng và thực hiện công nghiệp hoá – hiện đại hoá đất nước).

+ Do xu hướng toàn cầu hóa và khu vực hóa đang diễn ra ở mọi nơi trên thế giới ngày càng sâu – rộng; mà yêu cầu toàn cầu hoá chủ yếu lại là tự do hoá thương mại và đầu tư (!) đòi hỏi phải đẩy nhanh quá trình tự do hóa đầu tư ở mỗi nước muốn tham gia.

+ Do sự phát triển không đều về khoa học - kỹ thuật và lợi thế mỗi nước khác nhau, dẫn tới chi phí sản xuất khác nhau nên nhà đầu tư tìm đến nơi có chi phí thấp để đầu tư, điều đó làm xuất hiện nhu cầu xuất – nhập khẩu vốn và tài sản trí tuệ giữa các nước với nhau.

+ Một trong những yêu cầu hội nhập là các nước phải thực hiện chính sách ưu đãi đối với nhà đầu tư nước ngoài để chống lại xu thế bảo hộ mậu dịch cũng là nguyên nhân khiến cho dòng chảy vốn đầu tư nước ngoài theo nhiều chiều gia tăng mạnh hơn.

VI./ KINH NGHIỆM THU HÚT ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI CỦA MỘT SỐ NƯỚC:

Ngày nay dòng chảy vốn đầu tư quốc tế theo xu hướng đa phương, đa dạng. Vì thế các nước cũng tăng cường cạnh tranh bằng cách tạo môi trường đầu tư ngày càng hấp dẫn, thuận lợi để thu hút nguồn vốn đầu tư trực tiếp nhiều hơn.

Những nước có môi trường đầu tư hấp dẫn nhất thế giới được thể hiện ở bảng 1 (trang 17)

Ở khu vực châu Á, nhiều nước có cùng hoàn cảnh kinh tế và điểm xuất phát tương tự như VN, sau thời gian mở cửa kinh tế, tăng cường thu hút đầu tư nước ngoài đã có những bước phát triển đáng kể và trở thành những "con rồng châu Á". Dưới đây chúng tôi xin giới thiệu kinh nghiệm thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài của một số nước:

1/ Kinh nghiệm của Trung Quốc:

Đây là quốc gia đất rộng, người đông, nguồn tài nguyên ở mức độ vừa phải. Song Trung Quốc (TQ) đã có những chính sách ưu đãi đối với đầu tư nước ngoài đồng thời nỗ lực áp dụng các biện pháp nhằm cải thiện và nâng cao sức cạnh tranh của môi trường đầu tư (quốc tế).

Vì thế từ năm 2002 đến nay TQ dẫn đầu khu vực châu Á và thế giới về tốc độ thu hút đầu tư nước ngoài. Năm 2002 TQ thu hút được gần 50 tỉ USD vốn đầu tư nước ngoài; năm 2005 thu hút gần 60 tỉ USD.

Kể từ năm 1979 (năm ra đời Luật Đầu tư) đến năm 2004 chính phủ TQ đã cấp giấy phép cho hơn 414.000 dự án đầu tư với tổng vốn 817 tỉ USD; trong đó vốn thực hiện là 435 tỉ USD.

Những biện pháp được Chính phủ TQ thường quan tâm:

- Chú ý phát triển cơ sở hạ tầng theo kịp với tốc độ phát triển kinh tế quốc gia và tốc độ thu hút đầu tư nước ngoài.

- Thường xuyên rà soát, hoàn thiện, xây dựng mới luật và các văn bản pháp qui để tạo hành lang pháp lý cho hoạt động đầu tư nước ngoài. Đồng thời sớm bãi bỏ những qui định, chính sách làm cản trở hoạt động của các nhà đầu tư.

- Thực hiện chính sách mở đối thị trường nội địa về mọi lĩnh vực, đặc biệt chú ý đến lĩnh vực thương mại, dịch vụ, tài chính... nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho cạnh tranh phát triển, củng cố lòng tin của nhà đầu tư.

- Kích thích phát triển kinh tế trong nước, xây dựng môi trường tài chính lành mạnh, ổn định nội tệ... nhằm tạo môi trường đầu tư ổn định, giúp nhà đầu tư an tâm hoạt động trong thời gian dài.

- Xây dựng chính sách ưu đãi đầu tư trên cơ sở giảm thuế xác định khung giá thuê đất hợp lý; hỗ trợ nhà đầu tư sớm giải phóng mặt bằng và xây dựng hạ tầng của dự án.

- Xây dựng chính sách vận động hợp lý nhằm huy động tối đa nguồn lực của Hoa kiều đầu tư về nước.

- Có chính sách ưu đãi, hỗ trợ cho thị trường chứng khoán phát triển; cho phép các nhà đầu tư nước ngoài mua cổ phần không hạn chế của các doanh nghiệp TQ.

Kết quả là TQ đã nhanh chóng vươn lên trở thành một “cường quốc”. Cuối năm 2005 nhiều thông tin trên thế giới cho biết TQ đã vượt qua Pháp để vươn lên trở thành cường quốc kinh tế thứ tư của thế giới.

Vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với sự phát triển kinh tế TQ rất quan trọng. Đầu tư nước ngoài giúp cho TQ từ một nước tương đối ít lợi thế cạnh tranh nhưng lại chiếm được nhiều thị phần trên thế giới; Lực lượng lao động đông về số lượng nhưng chất lượng chưa hẳn là cao, nhân công ít tay nghề nhưng lại chen chân được vào những thị trường lớn, có mật độ tư bản chủ nghĩa cao...

Theo đánh giá của các chuyên gia kinh tế: chính sự có mặt của các công ty/xí nghiệp nước ngoài trên đất TQ tạo nên sự gia tăng XK của TQ chứ không phải tiềm lực của những nhà sản xuất nội địa. Theo Xinhuanet (23/12/2005): các công ty đa quốc gia ngày càng đổ vào TQ để khai thác nguồn lao động giá rẻ của TQ, để lắp ráp phụ tùng NK thành hàng XK. Điều này tuy phản ánh xu thế toàn cầu hoá sản xuất, song các công ty đa quốc gia đến từ Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Hoa Kỳ đã xem TQ là điểm lắp ráp cuối cùng trên toàn bộ dây chuyền sản xuất toàn cầu. Nói cách khác hiện nay TQ đang trở thành một “Đại công trường của thế giới”.

Năm 2005 KNXK của TQ đạt 752,2 tỉ USD, nhưng theo Xinhuanet (1/3/2006): 58,3% trong số đó thuộc về XK của các công ty FDI ở TQ (khoảng 438,5 tỉ USD).

Một lợi ích khác của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với nền kinh tế TQ là quá trình chuyển giao kỹ thuật, công nghệ tiên tiến của nước ngoài cho TQ tuy ít và chậm nhưng cũng giúp cho TQ có cơ sở tạo ra những sản phẩm kỳ

thuật cao, giá rẻ như những sản phẩm điện tử, ô tô... (mặc dù chất lượng không thể so sánh với sản phẩm được sản xuất từ công nghệ gốc của các nước phát triển).

Vì thế hiện nay người ta vẫn thường nhắc nhau lưu ý khi mua sản phẩm TQ, cần phải phân biệt cho rõ “Made in China” và “Made by China” (Chế tạo tại TQ và Chế tạo bởi TQ)!

Tuy nhiên, tác động ngược của đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng là một bài học kinh nghiệm để chúng ta quan tâm:

Các công ty nước ngoài thâm nhập công ty chất lượng cao trong nước của Trung Quốc bằng cách mua lại hay sáp nhập. Vì thế đa số lợi nhuận nằm trong tay những nhà tư bản nước ngoài; sản phẩm do các công ty – xí nghiệp có vốn nước ngoài chiếm tới gần 60% lượng hàng hoá xuất khẩu của TQ (phần lớn thị trường bia TQ, thị trường nước giải khát và khoảng 80% các siêu thị đang nằm trong tay các nhà đầu tư nước ngoài).

Đặc biệt năm 2006 có tới 49.000 công ty của Mỹ với tổng vốn trên 51 tỉ USD hoạt động rầm rộ ở TQ (so với con số 23 công ty và tổng vốn 120 triệu USD năm 1980), đã khiến cho các công ty này thu được những món lợi khổng lồ từ một nền kinh tế mở và năng động như TQ. Nói cách khác: việc các công ty nước ngoài đầu tư ồ ạt vào TQ khiến nhiều người lo ngại rằng, chẳng bao lâu nữa nền kinh tế TQ sẽ rơi vào sự kiểm soát của nước ngoài.

Thị phần của các công ty nước ngoài tại TQ ngày càng tăng lên. Đặc biệt kể từ khi TQ trở thành viên của WTO, các công ty nước ngoài có thêm nhiều cơ hội khai thác những lợi thế to lớn của TQ; hầu hết các nhà tư bản nước ngoài khi đầu tư vào TQ đều nhằm đến một mục tiêu kép: lợi dụng lợi thế công nhân giá rẻ so với một số nước khác trong khu vực, và trong dài hạn họ thực hiện chiến lược “Chiếm lĩnh thị trường nội địa (TQ – với 1,3 tỉ dân) từ ngay trong lòng của nó” bằng cách gia tăng nguồn vốn đầu tư trực tiếp vào nước này.

2/ Kinh nghiệm của Hàn Quốc:

Một quốc gia nghèo về tài nguyên, đất hẹp, người đông, khí hậu không mấy thuận lợi... Cuối những năm 1950 – đầu những năm 1960 trong tình trạng nghèo đói, dự trữ quốc gia ở mức cực thấp... nhưng kinh tế Hàn Quốc đã có sự thay đổi vượt bậc kể từ đầu thập kỷ 1980.

Người dân Hàn Quốc nói riêng và bán đảo Triều Tiên nói chung có tinh thần dân tộc rất cao, vì thế trong khoảng thời gian 1960 – 1970 Hàn Quốc

không thu nhận đầu tư trực tiếp nước ngoài do không muốn lệ thuộc vào các nhà tư bản nước ngoài; về mặt chính sách, Chính phủ Hàn Quốc hạn chế tỉ lệ góp vốn của nhà đầu tư nước ngoài. Song Hàn Quốc lại tích cực thu hút nguồn vốn đầu tư gián tiếp. Tuy nhiên những năm đầu của thập kỷ 80, tình hình đã đổi khác, Chính phủ Hàn Quốc đã đưa ra nhiều biện pháp nhằm thu hút các nhà đầu tư nước ngoài. Chẳng hạn:

- Có chế độ cho phép nhà đầu tư nước ngoài tự thẩm định dự án của mình.

- Miễn giảm thuế đối với các hạng mục đầu tư có khả năng cải thiện cán cân thanh toán quốc tế, có khoa học kỹ thuật tiến tiến và những hạng mục đầu tư có vốn lớn.

- Khuyến khích doanh nghiệp tăng cường sử dụng nguyên liệu nội địa; tạo điều kiện mở rộng thị trường xuất khẩu và đa dạng hoá sản phẩm xuất khẩu.

- Tạo điều kiện thúc đẩy cạnh tranh giữa nhà đầu tư nước ngoài với những ngành có sản phẩm xuất khẩu ở thị trường nội địa nhằm tạo nhân tố kích thích tính độc lập vươn lên của doanh nghiệp trong nước.

- Kích thích nhà đầu tư nước ngoài đưa tiến bộ kỹ thuật vào nội địa thông qua những hợp đồng phát minh, sáng chế, chuyển giao công nghệ.

- Thiết lập mối quan hệ chặt chẽ giữa doanh nghiệp trong khu chế xuất và doanh nghiệp nội địa bằng những chính sách ưu đãi cho nhà đầu tư có mối liên hệ sản xuất – kinh doanh với doanh nghiệp nội địa. Khi nguồn vốn ĐTNN vào Hàn Quốc giảm liên tục trong 4 năm (từ 2000 đến 2004) do môi trường đầu tư chậm được cải thiện, Chính phủ Hàn Quốc phải điều chỉnh các chính sách ưu đãi về thuế, đơn giản hóa thủ tục cấp giấy phép, điều chỉnh Luật Lao động, giải quyết tình trạng bãi công thường xuyên... nhằm thu hút trở lại các nhà ĐTNN.

Bảng 4: vốn ĐTNN vào Hàn Quốc (tỉ USD)

	1998	2000	2001	2002	2003
Nguồn vốn đầu tư	8,85	15,22	11,29	9,1	5,35
Mức tăng/giảm so với năm trước ($\pm$ %)		(+)71,98	(-)25,82	(-)19,40	(-)41,21
Số dự án ĐTNN		4.140	3.340	2.402	2.300

(Nguồn: The Korea Herald – tháng 8/2003)

Chương 2

ĐẦU TƯ CỦA TƯ NHÂN NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM

A. SƠ LƯỢC ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH KINH TẾ-XÃ HỘI VIỆT NAM:

- Những năm giữa thập niên 80 trở về trước: Việt Nam là một trong số 12 nước có thu nhập bình quân thấp nhất thế giới, trong nhiều năm chỉ vào khoảng 200 USD/người/năm. Tốc độ phát triển kinh tế thông thường là 3-4%/năm, thấp hơn rất nhiều so với mức phát triển kinh tế của các nước khác trong khu vực (7-8%), trong khi mức tăng dân số bình quân của Việt Nam là 2,3%/năm.

Hậu quả là:

Mức sống của người dân thấp.

Tỷ lệ thất nghiệp cao và ngày càng tăng.

Tỷ lệ lạm phát cao : Năm 1985 vào khoảng 800% .

1986 : 774,7%

1987 : 223%

1988 : 393,8%

- Những năm cuối thập niên 80 - đầu thập niên 90 sự sụp đổ của Liên - Xô (cũ) và hệ thống XHCN ở Đông Âu đã khiến cho nguồn vốn đầu tư do khu vực này hỗ trợ cho VN bị cắt giảm đột ngột, thị trường XNK hụt hẫng ... quá trình xây dựng và phát triển kinh tế của VN cũng gặp rất nhiều khó khăn, có những lúc tưởng chừng không vượt qua nổi:

> Lực lượng sản xuất ở mức thấp thể hiện ở chỗ trình độ người lao động thấp kém, công cụ lao động thô sơ, lạc hậu; trình độ khoa học kỹ thuật thua kém hàng chục năm so với trình độ khoa học kỹ thuật của thế giới.

> Tại hội nghị tài chính toàn quốc tổ chức vào ngày 09/01/1998, trong báo cáo đánh giá tình hình đầu tư và hiệu quả đầu tư phát triển kinh tế xã hội những năm đầu của thập kỷ 90, đã công bố số liệu:

+ Máy móc thiết bị của VN lạc hậu từ 19-20 năm so với thế giới.

+ 41% trình độ cơ khí, trong đó chưa đến 4% trình độ tự động hoá....

+ Hơn 55% là trình độ thủ công.

Năng suất lao động xã hội thường trong tình trạng thấp kém, giá thành sản phẩm cao, sản phẩm tiêu thụ chậm... các doanh nghiệp thường ở trong tình trạng lỗ lã, nợ nần đầy dẫy...

Những năm sau này tuy các doanh nghiệp đã có kế hoạch đầu tư thích đáng cho đổi mới thiết bị, song hạn chế về vốn vẫn là yếu tố cản trở con đường đi lên của họ.

- Từ năm 1996 trở đi, do khai thác được các yếu tố về đổi mới cơ chế, chính sách mở cửa nền kinh tế và mở rộng thu hút đầu tư nước ngoài, đã trở thành nguồn động lực to lớn trong việc phát huy nội lực, tạo ra những chuyển biến tích cực dần dần đưa kinh tế Việt Nam ra khỏi tình trạng khủng hoảng.

Một vài số liệu cụ thể: Theo thông báo của LHQ, mức thu nhập bình quân của VN năm 1999 tăng 57% so với năm 1990; số người nghèo của Việt Nam đã giảm từ 58% (năm 1992-1993) xuống còn 37% dân số (năm 1997-1998). GDP năm 2004 tăng gấp 2,7 lần năm 1990; gấp 3,4 lần năm 1985.

Đến năm 2005 VN đã thiết lập quan hệ ngoại giao với 167 quốc gia và vùng lãnh thổ, thiết lập thương mại với trên 200 nước và vùng lãnh thổ.

Tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng xã hội năm 2005 ước đạt 440.000 tỉ đồng, gấp 710 lần so với năm 1985.

Từ năm 1986 đến năm 2005 kim ngạch xuất khẩu của VN đã tăng gấp 46 lần (từ 699 triệu USD lên 32,2 tỉ USD).

Năm 1986 nhập siêu của VN ở mức kỷ lục: 300%, thì trong 5 năm (2000 – 2005) được khống chế ở mức dưới 20% kim ngạch XK.

Những cải cách về chính sách kinh tế, chính sách thu hút đầu tư nước ngoài của VN một mặt khiến cho VN trở nên hấp dẫn đối với các nhà đầu tư, mặt khác đưa vị trí của VN lên một tầm cao mới: không những mở rộng quan hệ với các nước trên thế giới mà VN còn trở thành đối tác quan trọng của những nền kinh tế lớn nhất thế giới.

Bảng 5: Tình hình kinh tế Việt Nam qua các năm

Năm	Dân số (1000 người)	Tốc độ tăng trưởng (năm trước=100%)				
		Toàn bộ nền KT	Nông nghiệp	Công nghiệp	Xuất khẩu	Nhập khẩu
1977	50 413	2,8	-5,2	10,8	44,8	18,9
1978	51 421	2,3	-1,8	8,2	1,4	6,9
1979	52 462	-2,0	8,7	-4,7	-0,2	17,1
1980	53 722	-1,4	7,5	-10,3	5,5	13,9
1985	59 872	5,7	2,5	9,9	7,5	6,4
1989	64 774	2,7	7,4	-3,3	87,4	-6,9
1990	66 233	5,1	1,4	3,1	23,5	7,3
1991	67 774	6,0	2,9	10,4	-13,2	-17,1
1992	69 405	8,6	8,1	17,1	23,6	8,7
1993	71 026	8,1	6,2	12,7	15,7	54,4
1994	72 510	8,84	3,9	13,5	35,8	48,5
1995	74 000	9,54	5,1	14,0	28,2	43,8
(95/75)	105,5%	255,0%	235,7%	348,0%	202,06%	523,8%
1996	75 350	9,90	4,5	14,4	41,0	36,9
1997		8,15	4,3	13,2	20,3	4,0
1998		5,83	2,7	10,3	0,9	-0,8
1999	76.325	4,80	5,2	7,70	23,3	2,1
2000	77.635,4	6,79	4,05	11,68	25,5	33,2
2001	78.685,8	6,89	2,06	11,35	3,8	3,4
2002	79.727,4	7,08	4,13	11,60	11,2	21,8
2003	80.902,4	7,34	3,19	11,53	20,6	27,9
2004	82.032,3	7,69	2,91	10,12	31,5	26,5
2005		7,80			21,6	15,4

(Nguồn: Thu thập của tác giả từ những số liệu được công bố ở VN và niên giám thống kê Việt Nam).

Số liệu tăng trưởng công nghiệp là chỉ tính đến tăng trưởng của công nghiệp chế biến. Nếu tính cả công nghiệp khai thác mỏ và sản xuất phân phối điện và khí đốt thì mức tăng trưởng cao hơn nhiều lần. Vì chỉ tính riêng tăng trưởng của sản xuất phân phối điện và khí đốt, các số liệu tương ứng là 14,57%, 13,19%, 11,42%, 11,91%, 11,97%.

Báo cáo của WB dựa trên các số liệu tổng kết năm 2004 cho biết 7 nền kinh tế lớn nhất thế giới là (xếp theo thứ tự GDP lớn nhất):

Bảng 6: Tổng GDP của 7 nền kinh tế lớn nhất năm 2004

Quốc gia	GDP (Tỉ USD)
Mỹ	11.668
Nhật Bản	4.623
Đức	2.714
Anh	2.141
Pháp	2.003
Italia	1.672
Trung Quốc	1.649
TỔNG CỘNG	(Chiếm 70% GDP toàn thế giới) 26.470
Việt Nam	45,5

(Nguồn: Tập hợp của tác giả)

Bảng 7: Quan hệ thương mại và đầu tư của VN với 7 nước năm 2004

Các chỉ tiêu	Số tuyệt đối	Tỉ trọng so với cả nước
VN XK tới 7 nước	14 tỉ USD	52,7%
VN NK từ 7 nước	11,07 tỉ USD	34,7%
7 nước đầu tư vào VN (từ 1988 đến tháng 10/2005)	14,43 tỉ USD	25,5%
Khách du lịch từ 7 nước đến VN	1,56 triệu lượt người	53,5%

(Nguồn: tập hợp của tác giả)

B/ QUAN ĐIỂM CỦA NHÀ NƯỚC VIỆT NAM VỀ TIẾP NHẬN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI:

I./ MỤC ĐÍCH TIẾP NHẬN ĐẦU TƯ CỦA CHÍNH PHỦ VIỆT NAM:

- Tận dụng vốn của nước ngoài để bổ sung cho vốn đầu tư trong nước vào các mục tiêu tăng trưởng kinh tế; mặt khác tạo thêm ngành nghề mới, phục vụ mục tiêu dân giàu nước mạnh.

- Tiếp thu công nghệ mới và học tập kinh nghiệm của nhà đầu tư nước ngoài trong việc xây dựng nền sản xuất hiện đại.

- Sử dụng có hiệu quả tiềm năng, lợi thế của đất nước (sức lao động, tài nguyên và vị trí địa lý thuận lợi) cho công cuộc phát triển kinh tế trong điều kiện hội nhập nền kinh tế thế giới.

II./ QUAN ĐIỂM CỦA NHÀ NƯỚC VN KHI XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH THU HÚT ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI:

Quan điểm cơ bản của nhà nước ta khi xây dựng chính sách thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài là "hai bên cùng có lợi". Cụ thể là:

1/ *Coi doanh nghiệp có vốn ĐTNN như một bộ phận hữu cơ của nền kinh tế VN do những đóng góp tích cực của khu vực có vốn*

ĐTNN đối với tăng trưởng và phát triển kinh tế của VN: ĐTNN hiện chiếm khoảng 25% tổng vốn đầu tư toàn xã hội; đóng góp trên 10% GDP; chiếm 35% giá trị sản phẩm công nghiệp và 22% kim ngạch XK của cả nước...

Cơ cấu hàng XK trong khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tập trung vào những mặt hàng trụ cột trong 19 nhóm mặt hàng công nghiệp xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như: linh kiện điện tử, dây cáp điện, xe đạp, phụ tùng, hàng dệt may, giày dép...

Đặc biệt quá trình thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài đã giúp VN không những sản xuất hàng thay thế NK mà còn XK một số mặt hàng có hàm lượng chất xám cao.

Cũng chính vì vậy, trong các lần gặp gỡ các doanh nghiệp có vốn ĐTNN, các nhà lãnh đạo Việt Nam luôn luôn khẳng định “sân chơi” bình đẳng giữa các doanh nghiệp VN và các doanh nghiệp có vốn ĐTNN luôn được giữ vững và sẽ cải thiện với chiều hướng ngày càng tích cực hơn.

Chính phủ cũng thường xuyên gặp gỡ, đối thoại với nhà đầu tư kịp thời đưa ra chính sách hợp lý, dành ưu đãi cho nhà đầu tư.

2/ Đảm bảo quyền lợi cho nhà đầu tư:

- + Bảo đảm công bằng và đáp ứng những yêu cầu thỏa đáng của chủ đầu tư.

- + Có những chính sách ưu đãi cho các dự án thuộc lãnh vực, địa bàn ưu tiên đầu tư.

- + Cam kết vốn của chủ đầu tư không bị trưng dụng và tịch thu trong thời gian hoạt động ở Việt Nam.

- + Cho phép chủ đầu tư chuyển lợi nhuận, vốn hoặc tài sản khác thuộc quyền sở hữu của họ ra nước ngoài.

3/ Đảm bảo quyền tự chủ trong hoạt động kinh doanh của chủ đầu tư, có nghĩa là chủ đầu tư có quyền quyết định chương trình và kế hoạch sản xuất-kinh doanh của mình.

4/ Bảo vệ lợi ích quốc gia trong các lĩnh vực: sản xuất - kinh doanh - môi trường và đời sống xã hội. Nghĩa là đảm bảo lợi ích kinh tế của nhà đầu tư nước ngoài, nhưng vẫn bảo vệ hài hoà lợi ích của quốc gia, của địa phương tiếp nhận đầu tư và người lao động.

5/ Triệt để khai thác thế mạnh của bên đầu tư về vốn, kỹ thuật vào việc đào tạo tay nghề công nhân; nâng cao trình độ quản lý, kinh doanh và thương mại cho đội ngũ các nhà quản trị kinh doanh VN.

III./ NHỮNG QUY ĐỊNH CHỦ YẾU CỦA VN CÓ LIÊN QUAN ĐẾN TÀI CHÍNH - TIỀN TỆ TRONG LĨNH VỰC ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI:

1/ Các loại thuế phải nộp:

Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động trên lãnh thổ Việt nam phải nộp thuế theo luật định.

$$\text{Thuế phải nộp} = \sum G \times K$$

Trong đó G là trị giá tính thuế, K là thuế suất.

G và K thay đổi tùy theo loại thuế.

Có những loại thuế chủ yếu sau:

a/ Thuế thu nhập doanh nghiệp: Luật thuế thu nhập doanh nghiệp qui định các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chịu mức thuế suất 28% trên tổng thu nhập của doanh nghiệp.

Ngoài ra, để tăng thêm tính ưu đãi cho nhà đầu tư, Luật thuế thu nhập doanh nghiệp còn áp dụng những mức thuế thấp hơn đối với những dự án hoạt động từ 10 đến 15 năm trong các lĩnh vực, ngành nghề, địa bàn khuyến khích đầu tư như dự án trồng rừng hoặc những dự án đặc biệt quan trọng; hoặc những dự án xây dựng cơ sở hạ tầng, đầu tư vào miền núi và những vùng có điều kiện tự nhiên, kinh tế, xã hội khó khăn...

* Mức Thuế phải nộp tính bằng công thức:

$$T = P \times K$$

Với:

T là mức thuế phải nộp

P là lợi nhuận trước thuế

$$P = D - C$$

D : Tổng doanh thu

C : Tổng chi phí

K là thuế suất theo qui định hiện hành

b/ Thuế xuất-nhập khẩu: Mọi doanh nghiệp có sản phẩm xuất nhập-khẩu (thuộc diện chịu thuế), phải nộp thuế XNK.

$$\text{Mức thuế phải nộp} = G \times K$$

G : Giá trị hàng hóa xuất-nhập khẩu

K : Thuế suất, thay đổi tùy theo từng mặt hàng

Cùng với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, Luật thuế XNK của Việt Nam đã được cải thiện theo hướng phù hợp với những cam kết quốc tế và khu vực. Trong biểu thuế XNK của Việt Nam có những loại thuế sau:

- **Thuế suất thông thường:** áp dụng cho hàng hóa nhập từ những nước chưa có thoả thuận đối xử Tối huệ quốc - MFN - với VN.

- **Thuế suất ưu đãi tối huệ quốc (MFN)** áp dụng cho hàng nhập khẩu có xuất xứ từ những nước có thoả thuận đối xử MFN với VN.

- **Thuế suất ưu đãi đặc biệt:** áp dụng với hàng hoá nhập khẩu từ những nước thuộc ASEAN theo thuế suất qui định trong chương trình cắt giảm thuế quan CEPT/AFTA của VN hoặc một số chương trình ưu đãi khác trong các hiệp định thoả thuận hội nhập khác của VN như thuế suất áp dụng với hàng nhập khẩu theo chương trình thoả thuận giữa ASEAN và Trung Quốc để thành lập Khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Trung Quốc (ACFTA).

c/ Thuế giá trị gia tăng (Value Added Taxes-VAT): thuế tính trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hóa.

Luật thuế giá trị gia tăng quy định: tất cả các tổ chức, cá nhân có sản xuất, kinh doanh hoặc nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ (gọi chung là cơ sở kinh doanh) thuộc diện chịu VAT là đối tượng phải nộp thuế giá trị gia tăng.

Đối tượng chịu VAT là những loại hàng hóa, dịch vụ:

- + Được sản xuất và tiêu dùng trong nước.
- + Được nhập khẩu và tiêu dùng trong nước.
- + Được tiêu dùng nội bộ.
- + Được mua, bán dưới mọi hình thức, bao gồm cả trao đổi bằng hiện vật (không thanh toán bằng tiền).

Đối tượng được miễn VAT: có 26 nhóm hàng hóa, dịch vụ không thuộc đối tượng chịu VAT.

Các đối tượng là hàng NK không chịu thuế VAT bao gồm:

+ Thiết bị máy móc, phương tiện vận tải chuyên dùng thuộc loại trong nước chưa sản xuất được để làm tài sản cố định cho các dự án đầu tư.

+ Hàng viện trợ; quà tặng; đồ dùng của tổ chức, cá nhân theo tiêu chuẩn miễn trừ ngoại giao.

+ Hàng chuyển khẩu quá cảnh.

+ Hàng tạm nhập, tái xuất.

+ Các loại nguyên liệu nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu.

+ Hàng miễn thuế.

Phương pháp tính VAT: Luật Thuế giá trị gia tăng quy định VAT có thể được tính theo phương pháp khấu trừ hoặc theo phương pháp tính trực tiếp trên trị giá gia tăng:

Phương pháp khấu trừ:

$$\text{VAT phải nộp} = V_2 - V_1$$

$$V_2 = \text{VAT đầu ra} = \text{giá bán hàng hóa bán ra} \times K.$$

$$V_1 = \text{VAT đầu vào} = \text{Giá hàng hóa mua vào} \times K.$$

Phương pháp tính trực tiếp trên giá trị gia tăng:

$$\text{VAT phải nộp} = V \times K.$$

$$V = \text{Giá trị gia tăng}$$

$$= \text{Giá thanh toán của hàng hóa bán ra} -$$

$$\text{Giá thanh toán của hàng hóa mua vào.}$$

d/ Thuế tài nguyên:

Theo quy định của Luật tài nguyên: các doanh nghiệp có khai thác tài nguyên thiên nhiên tại VN đều phải nộp thuế tài nguyên. Tổ chức/cá nhân khai thác tài nguyên, khoáng sản phải ký quỹ một khoản tiền để cải tạo, phục hồi môi trường sau khi khai thác.

$$\text{Mức thuế phải nộp} = G \times K.$$

Trong đó:

G là giá bán đơn vị sản phẩm tài nguyên tại nơi khai thác.

K là thuế suất, thay đổi tùy theo loại tài nguyên.

- Trường hợp được miễn, giảm thuế tài nguyên là:

+ Các dự án thuộc đối tượng ưu đãi đầu tư quy định tại Luật đầu tư, nếu có khai thác tài nguyên khoáng sản (trừ dầu khí) thì được giảm tối đa 50% thuế tài nguyên trong 3 năm đầu kể từ khi bắt đầu khai thác.

+ Tổ chức, cá nhân khai thác tài nguyên gặp thiên tai, dịch họa, tai nạn bất ngờ, gây tổn thất tài nguyên được miễn thuế cho số tài nguyên bị tổn thất.

+ Tổ chức, cá nhân hoạt động khai thác thủy sản ở vùng biển xa bờ bằng phương tiện có công suất lớn được miễn thuế tài nguyên cho 5 năm đầu từ khi được cấp giấy phép khai thác và giảm 50% thuế tài nguyên trong 5 năm tiếp theo.

+ Nước thiên nhiên dùng vào sản xuất thủy điện không hòa vào mạng lưới điện quốc gia.

+ Tổ chức, cá nhân khai thác đất sử dụng vào mục đích phục vụ an ninh quốc phòng, xây dựng công trình thủy lợi, công trình mang ý nghĩa nhân đạo.

+ Sản phẩm rừng tự nhiên do dân cư trên địa bàn xã có rừng được phép khai thác, phục vụ cho cuộc sống sinh hoạt hàng ngày; kể cả có dư thừa bán ra trong phạm vi địa bàn huyện nơi khai thác.

e. Thuế tiêu thụ đặc biệt: đánh trên một số mặt hàng đặc biệt có tiêu thụ ở VN như thuốc lá, rượu, bia, đồ uống có cồn; các loại pháo (trừ pháo nổ); ô tô nhập khẩu (kể cả dạng SKD); xăng các loại và chế phẩm để pha chế xăng...

f/ Thuế thu nhập cá nhân áp dụng cho những người có thu nhập cao nhằm rút ngắn khoảng cách thu nhập giữa những người lao động ở VN hiện nay.

g/ Thuế đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn:

Thuế phải nộp = TNCT x T.

TNCT là Thu nhập chịu thuế = G – (V + C)

G là Giá chuyển nhượng = Tổng giá trị thực tế bên chuyển nhượng thu được theo Hợp đồng chuyển nhượng.

V là Giá trị ban đầu của phần vốn chuyển nhượng (xác định trên các chứng từ góp vốn của chủ đầu tư tại thời điểm chuyển nhượng).

C là tổng chi phí chuyển nhượng (bao gồm các khoản chi phí, phí, lệ phí... làm thủ tục pháp lý để chuyển nhượng; chi phí giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng chuyển nhượng...)

T là thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn ($T = 28\%$).

2/ Quy định giá thuê mặt đất, mặt nước, mặt biển:

a/ Tiền thuê đất:

Tính theo công thức:

$$\text{Tiền thuê đất} = G \times H \times K \times D \times N \times S$$

* *G* : đơn giá cơ bản quy định cho từng loại đô thị;

* *H*: Hệ số kết cấu hạ tầng được xét theo 4 điều kiện:

- + Giao thông thuận lợi
- + Mặt bằng không phải san lấp
- + Có điện (hoặc có điều kiện thuận lợi để có thể cung cấp điện)
- + Có công trình cấp thoát nước

* *Hệ số địa điểm D* được tính tùy theo vị trí: trung tâm đô thị, mặt tiền hay vị trí trung tâm đô thị, không mặt tiền; Gần trung tâm đô thị, mặt tiền; Gần trung tâm đô thị, không mặt tiền; Thị trấn, quận, huyện...

* *Hệ số ngành nghề N*:

Được xếp tăng dần theo thứ tự các ngành khuyến khích đầu tư:

+ Xây dựng cơ sở hạ tầng: cầu đường, sân bay, nhà máy điện... và xây dựng cơ sở hạ tầng cho khu chế xuất, khu công nghiệp tập trung.

+ Công nghiệp nặng: khai khoáng, luyện kim, đóng tàu, ô tô, vật liệu xây dựng, khai thác mỏ,...

+ Công nghiệp nhẹ, công nghiệp thực phẩm và tiểu thủ công nghiệp.

+ Ngành khác thuộc lĩnh vực du lịch và dịch vụ.

* *S* : diện tích đất phải thuê.

Chú ý: Theo luật pháp hiện hành của VN, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài được lựa chọn các hình thức thuê đất sau đây để được nhận quyền sử dụng đất làm mặt bằng xây dựng cơ sở sản xuất kinh doanh:

+ Thuê đất của Nhà nước, và trả tiền thuê đất 1 lần cho cả thời gian thuê hoặc trả tiền thuê đất hàng năm. Thẩm quyền cho thuê đất thuộc UBND cấp tỉnh. Tùy theo phân cấp và tùy thuộc địa điểm thuê, doanh nghiệp sẽ ký hợp đồng thuê đất hoặc thuê lại đất với Sở Tài Nguyên – Môi Trường, Ban Quản lý KCX – KCN – khu công nghệ cao.

+ Thuê đất hoặc thuê lại đất gắn với kết cấu hạ tầng của các tổ chức kinh tế, người VN định cư ở nước ngoài.

+ Thuê lại đất gắn với kết cấu hạ tầng của các tổ chức, cá nhân nước ngoài khác.

Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài không được thuê đất trực tiếp từ hộ gia đình, cá nhân VN để làm mặt bằng xây dựng cơ sở sản xuất kinh doanh. Trong trường hợp doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài đã lựa chọn được một khu đất phù hợp với nhu cầu đầu tư mà khu đất này do một cá nhân hay hộ gia đình đang là chủ sử dụng hợp pháp, thì vẫn có thể thuê được, thông qua việc thoả thuận đền bù với chủ sử dụng đất đó để nhà nước thu hồi lại đất và sau đó tiến hành lập thủ tục xin thuê đất tại cơ quan có thẩm quyền.

b/ Giá thuê mặt nước:

Nghị định số 142/NĐ-CP của Chính phủ tháng 11/2005 qui định về đơn giá thuê đất và khung giá cho thuê mặt nước:

1. Đơn giá thuê đất 1 năm tính bằng 0,5% giá đất theo mục đích sử dụng đất thuê do UBND cấp tỉnh ban hành theo nghị định số 148/NĐ-CP về phương pháp xác định về khung giá các loại đất.

+ Chủ tịch UBND cấp tỉnh sẽ quyết định đơn giá thuê đất cao hơn đơn giá theo qui định trên, nhưng không quá 4 lần, với các loại đất

đô thị, trung tâm thương mại, dịch vụ, đầu mối giao thông, khu dân cư tập trung có khả năng sinh lời; đặc biệt tùy vào thực tế của địa phương.

+ Chủ tịch UBND cấp tỉnh cũng sẽ quyết định đơn giá thấp hơn (nhưng mức giá cho thuê đất thấp nhất phải bằng 0,5% đơn giá qui định) với các loại đất ở vùng sâu, vùng xa, hải đảo... thuộc lĩnh vực, địa bàn được khuyến khích đầu tư.

2. Giá cho thuê mặt nước từng dự án cụ thể do Chủ tịch UBND cấp tỉnh qui định. Nhưng khung giá cho thuê mặt nước (không vi phạm qui định tại điều 13 của Luật đất đai năm 2003) được qui định như sau:

+ Dự án sử dụng mặt nước cố định: từ 10 đến 100 triệu đồng/km²/năm.

+ Dự án sử dụng mặt nước không cố định: từ 50 đến 250 triệu đồng/km²/năm.

C/ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ CỦA TƯ BẢN TƯ NHÂN NƯỚC NGOÀI Ở VIỆT NAM:

I/ TÌNH HÌNH CHUNG:

Nguồn vốn FDI ở Việt Nam chủ yếu là của tư nhân, nhưng nó đã phản ánh quá trình quốc tế hóa nền kinh tế đang diễn ra rất mạnh tại Việt Nam. Vì vậy khu vực kinh tế có vốn ĐTNN đã trở thành một bộ phận quan trọng cấu thành trong nền kinh tế Việt Nam: trong hơn 10 năm qua khu vực kinh tế này đã đóng góp trên 25% tổng vốn đầu tư toàn xã hội và chiếm 37% giá trị sản xuất công nghiệp của cả nước.

Theo báo cáo của Cục đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch – Đầu tư), đến hết năm 2005 đã có khoảng trên 6.000 dự án với tổng vốn đầu tư khoảng 60 tỉ USD đăng ký đầu tư vào VN. Trong đó có 106 tập đoàn đa quốc gia (trong số 500 tập đoàn hàng đầu thế giới) đầu tư vào VN, với tổng vốn đầu tư hơn 11 tỉ USD. Hiện nay có những tập đoàn đầu tư vào những dự án ở VN có qui mô lên đến hàng tỉ USD.

Hoạt động của những nhà đầu tư nước ngoài (ĐTNN) tại VN có thể chia thành 3 giai đoạn:

Giai đoạn 1: Sau thời gian đầu thăm dò (1987 – 1989), các nhà ĐTNN đến VN gia tăng mạnh mẽ trong khoảng **từ 1990 đến 1996** (tốc độ tăng vốn 30-40%/năm) tập trung vào thăm dò - khai thác dầu khí, xây dựng khách sạn văn phòng cho thuê...

Giai đoạn 2, từ 1997 đến năm 2001: tốc độ thu hút ĐTNN có phần chậm lại; các nhà ĐTNN tập trung chủ yếu vào các ngành công nghiệp. Do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính ở khu vực Đông Nam Á vào nửa cuối năm 1997, một số dự án của các nhà đầu tư các nước trong khu vực không thực hiện được hoặc phải giải thể trước thời hạn; tình hình này diễn ra ngày càng trầm trọng hơn vào nửa đầu năm 1998.

Giai đoạn 3, từ 2001 đến 2005, môi trường đầu tư được cải thiện, tốc độ thu hút vốn FDI tăng lên đồng thời chất lượng các dự án cũng tăng lên. Đã có trên 1.000 DN có vốn đầu tư nước ngoài mới đi vào hoạt động trong thời gian này, thu hút thêm nhiều lao động trong nước, đưa tổng số người lao động VN có việc làm ổn định trong khu vực có vốn đầu tư nước ngoài lên đến 860.000 người.

Đến năm 2005 đã có 75 nước và vùng lãnh thổ đầu tư vào VN với tổng vốn đăng ký trên 63 tỉ USD, vốn thực hiện trên 30 tỉ USD, trong đó có cả những nhà đầu tư từ những cường quốc và các trung tâm kinh tế hàng đầu của thế giới.

Bảng 8: Tổng vốn đầu tư FDI vào VN (Triệu USD)

Năm	Vốn đăng ký	Vốn thực hiện
88-90	1.582	399
1991	1.388	221
92	2.271	398
93	2.652	1.106
94	4.071	1.952
95	6.616	2.652
96	8.640	3.250
97	4.524	2.950
98	3.897	2.364
99	4.667	2.197
2000	2.016	1.519
2001	3.036	2.300
2002	2.790	2.345
2003	3.100	2.500
2004	4.200	2.850 (trong đó có 1.472 triệu USD là tăng vốn)
2005	6.100 (4.200 triệu USD là đăng ký mới)	3.500 (trong đó có 1.800 triệu USD là tăng vốn)
Đến hết năm 2005 có trên 6.000 dự án với tổng số 60 tỉ USD vốn đầu tư nước ngoài đang hoạt động tại VN.		

(Nguồn: thu thập từ nhiều nguồn của tác giả).

Những nhà đầu tư lớn nhất tại Việt Nam qua các năm được xếp thứ hạng theo bảng 9 (trang 48)

Bảng 9: 10 nhà DTNN lớn nhất tại Việt Nam

Thứ hạng	1997	1998	1999	2000	2003	2004	2005
1	Singapore	Nhật Bản	Pháp	Đài Loan	Đài Loan	Đài Loan	Đài Loan
2	Đài loan	Hàn quốc	Singapore		B.V. Islands	Singapore	Hàn Quốc
3	Hồng Kông	Pháp	Đài Loan	Australia	Hàn Quốc	Nhật Bản	Nhật Bản
4	Nhật bản	Singapore	Nhật Bản	Nhật Bản	Australia	Hàn Quốc	Singapore
5	Hàn quốc	Đài Loan	Hàn Quốc		Hồng Kông	Hongkong	Hongkong
6	Pháp	Hồng Kông	B.V. Islands		Nhật bản	B.V. Islands	Trung Quốc
7	Malaysia	British Virgin Island	Hồng Kông		Trung Quốc	Pháp	Hoa Kỳ
8	Mỹ	Mỹ	Malaysia		Singapore	Hà Lan	B.V. Islands
9	Thái lan	Thái lan	Mỹ		Mỹ	Malaysia	Malaysia
10	British Virgin Island	Malaysia	Thái lan		Malaysia	Thái Lan	Pháp

(Nguồn: Tập hợp của tác giả)

II./ CHẤT LƯỢNG ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI:

Quá trình thu hút đầu tư nước ngoài ở VN cho thấy chất lượng của nguồn vốn FDI ngày càng tăng, thể hiện ở các mặt:

- Nhìn chung nguồn vốn đầu tư nước ngoài ngày càng phù hợp với yêu cầu công nghiệp hoá – hiện đại hoá của VN. Công nghiệp nặng luôn là ngành hấp dẫn các nhà đầu tư nhiều nhất. Đây chính là mục tiêu đầu tiên của nước ta trong quá trình CNH – HĐH đất nước: xây dựng và hoàn chỉnh các ngành công nghiệp nặng, công nghiệp chế tạo nhằm cung cấp đủ cơ sở vật chất cho quá trình phát triển kinh tế ở VN.

Đến năm 2006 Việt Nam đã thu hút các nhà đầu tư nước ngoài đến đầu tư vào nhiều ngành nghề, nhiều lĩnh vực và xây dựng cơ sở ở tất cả 64 tỉnh, thành phố.

Bảng 10: Cơ cấu vốn đầu tư nước ngoài của 10 lĩnh vực thu hút vốn ĐTNN chủ yếu năm 2000 (tỉ trọng tính theo vốn đầu tư tăng dần)

STT	Ngành	Tỉ trọng theo dự án (%)	Tỉ trọng theo vốn đầu tư (%)
1	Nông - Lâm nghiệp	10,9	5,32
2	Công nghiệp dầu khí	1,00	6,00
3	Xây dựng khu đô thị mới	0,08	6,52
4	Công nghiệp thực phẩm	5,28	6,54
5	GTVT - Bưu điện	4,04	8,00
6	Xây dựng	8,70	9,43
7	Khách sạn - Du lịch	5,45	10,48
8	Công nghiệp nhẹ	23,55	10,55
9	Xây dựng văn phòng - căn hộ	5,12	11,92
10	Công nghiệp nặng	22,68	18,22

(Nguồn: dựa theo những báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

Bảng 11: Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại VN theo các lĩnh vực từ 1988 đến 2005 (Xếp theo thứ tự vốn thực hiện nhỏ nhất)

(Tỉ USD)

Stt	Lĩnh vực đầu tư	Số dự án	Vốn đăng ký	Vốn thực hiện
1	XD khu đô thị mới	4	2,552	0,051
2	Thủy sản	114	0,308	0,155
3	Văn hoá – Y tế – GD	201	0,904	0,283
4	Dịch vụ khác	442	1,152	0,348
5	XD hạ tầng KCX-KCN	21	1,026	0,527
6	Tài chính – Ngân hàng	60	0,788	0,643
7	GTVT – Bưu điện	161	2,917	0,736
8	Nông – Lâm nghiệp	658	3,422	1,660
9	XD văn phòng – căn hộ	111	3,932	1,770
10	CN thực phẩm	261	3,135	1,894
11	Xây dựng	311	3,995	2,321
12	Khách sạn – Du lịch	163	2,864	2,335
13	CN nhẹ	1.667	8,335	3,152
14	CN dầu khí	27	1,891	4,665
15	CN nặng	1.717	13,313	6,531

(Nguồn: Bộ Kế hoạch và đầu tư - tháng 1/2006)

- Đầu tư nước ngoài tập trung ở những tỉnh, thành phố có cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh, thủ tục thông thoáng và nguồn nhân lực có chất lượng tốt. Tại một số tỉnh, thành phố, loại hình đầu tư 100% vốn nước ngoài chiếm tới 70% tổng số dự án, đặc biệt trong các KCX - KCN (như ở Tp.HCM, Bình Dương và Đồng Nai).

Những năm sau này ngày càng có nhiều dự án tập trung vào lĩnh vực trọng yếu và địa bàn trọng điểm, đặc biệt những nơi có điều kiện thuận lợi về cơ sở hạ tầng, hệ thống giao thông và hệ thống cấp thoát nước đầy đủ, hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài (như Hà Nội, Tp.HCM, Bình Dương, Đồng Nai, Vũng Tàu...). Sự gia tăng nguồn vốn đầu tư ở các địa phương dần dần hình thành những khu công nghiệp chuyên ngành như Đồng Nai có khu công nghiệp dệt, khu công nghiệp điện tử; Tp.HCM có khu công nghiệp đóng tàu...; nhiều khu công nghiệp đa ngành với những dự án đầu tư 100% vốn nước ngoài hoặc hình thức liên doanh đã trở thành những đầu mối cung cấp hàng hoá ngày càng phong phú cho thị trường trong nước và thế giới.

Từ năm 1997, các nhà đầu tư nước ngoài có xu hướng chuyển dịch đến các tỉnh, địa phương khác do một số nguyên nhân:

+ Nhu cầu đầu tư ở thành phố lớn gần như đã bão hòa.

+ Những dự án mang lại lợi nhuận cao ngày càng giảm.

+ Môi trường đầu tư ở một số thành phố lớn kém sức hấp dẫn hơn ở địa phương khác do tác động của một số yếu tố như giá nhân công; thị trường vốn và hoạt động ngân hàng; chi phí xây dựng cơ sở hạ tầng....

Bảng 12: Vốn đầu tư nước ngoài ở một số địa phương theo thứ tự vốn thực hiện, tính đến ngày 30/11/2005 (Tỉ USD)

Stt	Địa phương	Số dự án	Tổng vốn đầu tư	Vốn pháp định	Vốn thực hiện
1	Tp.HCM	1.797	12,00	5,73	5,96
2	Dầu khí ngoài khơi	27	7,89	1,38	4,55
3	Đồng Nai	696	6,44	3,32	3,49
4	Hà Nội	631	9,13	3,92	3,18
5	Bình Dương	1.049	4,92	2,05	1,82
6	Hải Phòng	183	2,00	0,83	1,23
7	Bà Rịa – Vũng Tàu	120	2,89	1,03	1,22
8	Vĩnh Phúc	90	0,75	0,30	0,41
9	Thanh Hoá	16	0,70	0,21	0,41
10	Kiên Giang	9	0,45	0,20	0,40
11	Hải Dương	72	0,62	0,25	0,38
12	Quảng Ninh	74	0,57	0,32	0,31
13	Long An	97	0,72	0,31	0,30
14	Hà Tây	41	0,42	0,18	0,21
15	Đà Nẵng	73	0,47	0,21	0,16

(Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài – Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

Đến tháng 8/2006 Tp.HCM đã khôi phục lại vị trí dẫn đầu cả nước cả về số lượng và chất lượng: 8 tháng đã có 168 dự án được cấp phép với tổng vốn đầu tư 1,1 tỉ USD (không kể những dự án tăng vốn). Tuy số lượng dự án tăng không nhiều nhưng số vốn đầu tư đã tăng gấp 4 lần so với cùng kỳ năm 2005.

+ Về chất lượng: Cơ cấu phân bố FDI dịch chuyển theo hướng từ những ngành thâm dụng lao động sang những ngành có giá trị gia tăng cao. Cụ thể trong số 168 dự án được cấp phép mới có 66 dự án đầu tư vào ngành công nghiệp chế biến với tổng vốn đầu tư 674,8 triệu

USD; 59 dự án đầu tư vào ngành kinh doanh tài sản và dịch vụ tư vấn (62,4 triệu USD).

- Quy mô bình quân 1 dự án ngày càng tăng:

+ Giai đoạn 1988 – 1990: bình quân 1 dự án khoảng 7 triệu USD.

+ 1992: bình quân 1 dự án khoảng 11 triệu USD

+ 1995: bình quân 1 dự án khoảng 16,4 triệu USD

+ 1996: bình quân 1 dự án khoảng 24 triệu USD

+ Giai đoạn 2000 – 2005 khoảng 90 triệu USD/dự án.

- Các dự án có quy mô lớn ngày càng tăng: giai đoạn 1 mức vốn lớn nhất có giá trị hàng chục triệu USD; giai đoạn 2 mức vốn lớn nhất là hàng trăm triệu USD; từ năm 2003 đã xuất hiện những dự án có tổng mức vốn đầu tư trên 1 tỉ USD như dự án xây dựng khu du lịch đảo Tuần Châu (Quảng Ninh); dự án xây dựng khu du lịch Đankia – Suối vàng ở Lâm Đồng...

Riêng trong 7 tháng đầu năm 2006 nhiều dự án có qui mô lớn đã được xét duyệt như dự án sản xuất phôi thép của công ty TNHH Tycoons WorldWide Steel do tập đoàn sản xuất thép Tycoons WorldWide Steel Group (Đài Loan) đầu tư hơn 1 tỉ USD tại Quảng Ngãi; dự án sản xuất thép và luyện kim với số vốn 1,94 tỉ USD của công ty S.H.T Iron & Steel Co. Dự án xây dựng cảng container trung tâm Sài Gòn tại KCN Hiệp Phước do P&O – tập đoàn chuyên về cảng container của Anh – đầu tư 300 triệu USD.

- Với những qui định ngày càng thông thoáng, VN đã ngày càng trở nên hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt đối với những nước công nghiệp phát triển, nơi có những MNC phát triển với tốc độ cao; kéo theo các công ty xuyên quốc gia tăng cường đầu tư vào VN, gây tác động dây chuyền đẩy nhanh tốc độ hình thành các tập đoàn kinh tế (TĐKT) ở VN nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp VN.

TĐKT là tổ hợp nhiều DN liên kết với nhau thông qua hoạt động đầu tư và góp vốn. TĐKT hoạt động theo mô hình công ty mẹ – công ty con, trong đó công ty mẹ thực hiện chức năng đầu tư tài chính cho các công ty con và chịu trách nhiệm bảo tồn và phát triển vốn của tập đoàn. Công ty mẹ có thể tham gia trực tiếp vào hoạt động sản xuất –

kinh doanh hoặc không tham gia.

Có những TĐKT đa ngành hoặc TĐKT chuyên kinh doanh một ngành chính như Viễn thông, Dầu khí, Điện lực, Xây dựng... phù hợp với yêu cầu phát triển của kinh tế thế giới và yêu cầu nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế.

Tại Hội thảo Đề xuất các chính sách liên quan đến tập đoàn kinh tế (TĐKT) tổ chức tại Hà Nội ngày 31/5 và 1/6/2005, các nhà hoạch định đã thống nhất việc đưa ra các chính sách tạo điều kiện thuận lợi cho TĐKT tư nhân ra đời và phát triển. Đồng thời khuyến khích sự đầu tư đan xen giữa doanh nghiệp Nhà nước, TĐKT Nhà nước, các nhà đầu tư nước ngoài và sự hợp tác giữa các nhà ĐTNN với các tập đoàn này nhằm tạo ra thế mạnh chung về tiềm lực kinh tế và khoa học kỹ thuật – công nghệ.

Thông thường khi các MNC đẩy mạnh đầu tư ở đâu, nơi đó các tập đoàn kinh doanh siêu thị và các tập đoàn bán lẻ cũng phát triển theo, vì nơi đây sẽ giúp các MNC tiêu thụ hàng hoá tại thị trường nội địa cũng như mở rộng phạm vi phân phối ra thị trường nước ngoài.

III./ LOẠI HÌNH ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI:

Nếu xét theo nguồn vốn chủ đầu tư:

Bảng 13: Các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài vào VN (chỉ tính các dự án còn hiệu lực đến ngày 30/11/2005)

Hình thức đầu tư	Số dự án	Vốn đầu tư	
		Giá trị (Tỉ USD)	Tỉ trọng (%)
Công ty quản lý vốn	1	0,01	0,02
Công ty cổ phần	7	0,19	0,37
BOT	6	1,37	2,67
Hợp tác kinh doanh	180	4,546	8,87
Liên doanh	1.308	19,435	37,93
100% vốn nước ngoài	4.363	25,690	50,14
Tổng cộng	5.865	51,241	100

(Nguồn: Bộ Kế hoạch và đầu tư)

Trong khoảng thời gian trước năm 1995, các nhà đầu tư đến VN ưa chuộng loại hình công ty liên doanh, có đến gần 80% số dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài vào VN là hình thức công ty liên doanh. Nhưng

càng về những năm sau này số dự án đầu tư theo hình thức 100% vốn nước ngoài ngày càng tăng lên. Đến năm 2002, khi nguồn vốn đầu tư nước ngoài vào VN tăng chậm lại thì số dự án 100% vốn nước ngoài đã chiếm đến 72,7% trong tổng số dự án đầu tư, và 46,24% tổng vốn FDI huy động vào VN.

Xét theo mục đích đầu tư:

Trong quá trình thu hút vốn đầu tư nước ngoài, Chính phủ VN đã cấp giấy phép cho nhiều loại hình đầu tư. Tuy nhiên có 7 loại hình đầu tư trực tiếp nước ngoài thường gặp: Hợp đồng hợp tác kinh doanh (Business Cooperation Contract - BCC); Công ty liên doanh (Join Venture Company - JVC); Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài; Hình thức đầu tư BOT (Built-Operate-Transfer); Hợp tác Liên danh (Code Share); Hợp đồng phân chia sản phẩm (Production Sharing Contract-PSC); Thuê tài chính.

1/ Hợp đồng hợp tác kinh doanh (Business Cooperation Contract - BCC):

Hợp đồng hợp tác kinh doanh là văn bản được ký kết giữa hai bên hay nhiều bên để cùng nhau tiến hành một hoặc nhiều hoạt động tại nước nhận đầu tư trên cơ sở quy định trách nhiệm và phân chia kết quả kinh doanh cho mỗi bên, mà không thành lập một xí nghiệp mới hoặc bất cứ một pháp nhân mới nào.

Ví dụ: Tháng 02/1998, Tổng công ty Than VN (VINACOAL) đã ký hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty CAVICO Ltd. của Mỹ và Canada để khai thác than tại mỏ than Núi Béo (Quảng Ninh).

Tổng trữ lượng được xác định ở đây khoảng 28,7 triệu tấn.

Công suất khai thác dự kiến từ 1-1,2 triệu tấn/năm.

Tổng vốn đầu tư cho dự án khoảng 356 tỉ VND, trong đó phía VN đã đầu tư 65 tỉ VND, phần còn lại là đầu tư mới.

Phía nước ngoài nhận việc khoan, nổ mìn, bốc xúc đất đá.

Phía Việt Nam chịu trách nhiệm xúc và sàng tuyển than.

Tỉ lệ ăn chia là:

+ Nước ngoài : 66,7% lợi nhuận.

+ Việt Nam : 33,83% lợi nhuận.

Đặc điểm của hình thức BCC:

- Các bên cùng nhau hợp tác kinh doanh trên cơ sở phân định trách nhiệm, quyền lợi và nghĩa vụ rõ ràng (thường áp dụng trong khai thác dịch vụ du lịch, khai thác mặt bằng sản xuất và kinh doanh...).
- Không thành lập pháp nhân mới tại nước nhận đầu tư.
- Vấn đề vốn kinh doanh có thể đề cập nhưng cũng có thể không cần đề cập đến trong hợp đồng.

2/ Công ty liên doanh (Join Venture Company - JVC):

Một công ty được thành lập với sự tham gia của một bên là một hay nhiều pháp nhân của nước sở tại; bên kia là một hay nhiều thành viên nước ngoài (vốn hoạt động của công ty là do các bên đóng góp).

Đặc điểm:

- Là một dạng công ty TNHH.
- Là một công ty mới có tư cách pháp nhân tại nước sở tại.
- Đơn vị tự chủ về tài chính, vì vốn pháp định do mỗi bên liên doanh góp (Tùy theo đặc điểm kinh tế và kinh tế – xã hội của nước chủ nhà mà Chính phủ có hay không qui định mức đóng góp tối thiểu của doanh nghiệp).
- Nếu Tổng giám đốc là người nước ngoài thì phó Tổng giám đốc thứ nhất là người của nước chủ nhà và ngược lại.
- Số thành viên tham gia hội đồng quản trị của các bên tương ứng với tỉ lệ góp vốn của mỗi bên.
- Chủ tịch HĐQT có thể được bầu theo hình thức luân phiên nhau: người nước ngoài - người nước sở tại - người nước ngoài...
- Lợi nhuận và rủi ro được phân chia theo tỉ lệ góp vốn.

Chủ đầu tư nước ngoài khi mới thâm nhập thị trường nước ngoài, thường chọn hình thức Công ty liên doanh (JVC) để chiếm lĩnh thị trường một cách nhanh nhất, với chi phí xây dựng xí nghiệp thấp nhất, đơn giản nhất. Sau một thời gian đi vào hoạt động sẽ chuyển đổi dần sang hình thức đầu tư khác.

Ví dụ ở Việt Nam: năm 1999 có 76 dự án chuyển đổi hình thức đầu tư thì có tới 59 liên doanh chuyển thành 100% vốn nước ngoài; 13

liên doanh chuyển thành doanh nghiệp trong nước, số còn lại là dự án 100% vốn nước ngoài chuyển thành liên doanh.

3/ Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài:

Thường được thiết lập trong khu chế xuất; hoặc các công ty, xí nghiệp ở khu công nghệ cao. Thời hạn hoạt động thường kéo dài (có khi tới 50-70 năm).

Đặc điểm chủ yếu của loại hình này là:

- Chủ đầu tư nước ngoài bỏ ra 100% vốn đủ để duy trì hoạt động sản xuất-kinh doanh tại nước nhận đầu tư (kể cả phần đầu tư xây dựng cơ sở vật chất ban đầu) trong suốt thời gian đầu tư.

- Chủ đầu tư thuê đất của nước sở tại.

- Chủ đầu tư thuê và trả lương cho công nhân, các chuyên gia là công dân nước ngoài và nước sở tại.

4/ Hình thức đầu tư BOT (Built-Operate-Transfer): hợp đồng xây dựng - Kinh doanh - Chuyển giao.

a/ Khái niệm:

Ban đầu BOT được coi là hình thức đầu tư bằng nguồn vốn tư nhân nước ngoài (có xác định rủi ro trong kinh doanh) theo một hợp đồng sang nhượng với sự tham gia đóng góp của Nhà nước của nước sở tại. Những năm sau này khi hình thức BOT phát huy tác dụng của nó, Chính phủ nhiều nước đã kêu gọi các nhà đầu tư trong nước tăng cường đầu tư theo hình thức BOT, nhằm phát huy tối đa mọi nguồn lực trong nước để xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế.

Quyền sở hữu, quản lý và làm chủ độc quyền của chủ đầu tư đối với tài sản của các công trình BOT là có thời hạn. Chủ đầu tư sẽ chuyển giao tài sản cho Nhà nước của nước sở tại khi chấm dứt hợp đồng. Nói cách khác: BOT là hình thức hợp đồng được ký kết giữa chủ đầu tư (nhà thầu) và các cơ quan Nhà nước (của nước sở tại) có thẩm quyền, để xây dựng một công trình, trong đó nhà thầu bỏ vốn để kinh doanh và khai thác công trình trong một thời gian nhất định - đủ để thu hồi vốn và có lợi nhuận thỏa đáng; sau đó chuyển giao công trình cho nước chủ nhà mà không đòi hỏi bất cứ một khoản tiền nào.

Lịch sử đầu tiên của hình thức BOT:

Năm 1987 một số doanh nghiệp của ba nước Úc, Anh, Mỹ ký kết hợp đồng giúp Thổ Nhĩ Kỳ xây dựng nhà máy điện nguyên tử nhằm giải quyết vấn đề năng lượng, góp phần thúc đẩy nhanh quá trình phát triển kinh tế của Thổ Nhĩ Kỳ. Sau khi hết hạn hợp đồng phía Thổ Nhĩ Kỳ đã được sử dụng một nhà máy điện nguyên tử trong tình trạng "còn như mới" mà không phải chịu bất kỳ khoản chi phí nào.

Vì vậy Chính phủ của nước sở tại có cơ hội tạo nguồn ngân quỹ bổ sung (vì thực tế khả năng cung cấp vốn của tư nhân hoặc của các nhà tư bản nước ngoài ở các nước phát triển lớn hơn nhiều lần khả năng cấp vốn của Nhà nước trong việc xây dựng các công trình hạ tầng kinh tế).

Hình thức BOT tạo ra loại hình công việc có chất lượng cao ở các nước chậm và đang phát triển khi các nước này không có đủ vốn để đảm bảo điều kiện trên, vì công nghệ và kỹ năng được chuyển giao từ các doanh nghiệp của các chủ tư bản tư nhân nước phát triển sang các nước chậm và đang phát triển.

b/ Đặc điểm của hình thức BOT:

- *Về phía nhà đầu tư:*

- nắm quyền sở hữu, quản lý và làm chủ độc quyền tài sản của công trình kinh doanh (do công trình được đầu tư toàn bộ bằng tiền của họ) và chịu rủi ro về thiết kế, xây dựng dự án khi điều hành hoạt động của xí nghiệp.

- Chịu mọi rủi ro phát sinh do thời gian có thể bị chậm trễ và chi phí ngoài dự toán, nhưng đổi lại là việc đẩy mạnh hiệu quả kinh tế trong việc sử dụng vốn của họ.

- Để khuyến khích nước sở tại phát triển đầu tư theo hình thức BOT, nhà đầu tư thường đảm bảo duy trì sự tiện dụng của công trình "còn mới như ban đầu", và "trong điều kiện hoàn hảo" đối với tài sản sẽ chuyển giao cho Nhà nước khi hết hạn hợp đồng.

- *Đối với nước nhận đầu tư:*

- Nhà nước hay Chính phủ nước sở tại chịu mọi rủi ro khác ngoài khả năng kiểm soát của nhà đầu tư và cam kết:

- + Bảo đảm để phòng rủi ro về chính trị.

- + Không trưng dụng tài sản của nhà đầu tư trong thời gian hợp đồng có hiệu lực.

- + Đảm bảo không có những thay đổi bất lợi về pháp lý hay các quy định có liên quan.

- + Đảm bảo khả năng chuyển đổi ngoại tệ cho nhà đầu tư.

- Đổi lại, Chính phủ nước sở tại có quyền:

- + Góp vốn bằng nguồn tài nguyên (đất đai).

- + Khi hết hạn hợp đồng, lấy lại quyền sở hữu và hoạt động kinh doanh công trình BOT.

c/ Đối tượng của hình thức đầu tư BOT:

Khi triển khai dự án BOT đầu tiên tại một nước nào đó, nhà đầu tư thường chọn áp dụng cho lĩnh vực điện năng, vì đây là lĩnh vực trọng yếu, tác dụng đến toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Sau đó mở rộng sang các lĩnh vực khác. Chẳng hạn ở Đài Loan, Ấn Độ...

Hoặc ở Philippines, năm 1990 Chính phủ Philippines kêu gọi đầu tư BOT vào lĩnh vực điện năng vì thời điểm đó đất nước này nằm trong tình trạng khủng hoảng nghiêm trọng về điện. Những doanh nghiệp BOT nước ngoài đầu tiên đến xây dựng các nhà máy điện thành công với chi phí thấp hơn khoảng 20 – 30% so với các dự án mà Nhà nước đầu tư.

Từ kinh nghiệm thành công trên lĩnh vực điện năng, Chính phủ Philippines quyết định mở rộng dự án BOT (cả trong nước và nước ngoài) trên nhiều lĩnh vực khác như:

- Xây dựng và hiện đại hoá các công trình công cộng như cầu – đường, đường sắt, thu gom chất thải...

- Kêu gọi đầu tư tư nhân toàn bộ ngành năng lượng.

- Cung cấp nước và xử lý nước thải ở khu vực đô thị...

Trong hội thảo “Diễn đàn Quốc tế về các dự án đầu tư theo hình thức BOT” ngày 01/03/1994 tại Hà Nội có 180 khách nước ngoài của 18 nước và tổ chức quốc tế, 70 khách thuộc các cơ quan quản lý Nhà nước của Việt Nam và Chủ tịch UBND các đô thị lớn như Hà Nội, Quảng Nam, Đà Nẵng, Vũng Tàu... đã xác định: đối tượng chủ yếu của

BOT ở Việt Nam là hạ tầng cơ sở (như nhà máy điện, cầu - đường, cấp nước, xử lý nước, sân bay, bến cảng...).

d/ Các hình thức khác của BOT:

d.1/ BT (Build-Transfer):

Hợp đồng Xây dựng - Chuyển giao: Nhà thầu tài trợ về tài chính và xây dựng công trình. Sau khi hoàn thành, Chính phủ nước sở tại trả cho nhà thầu những chi phí liên quan tới công trình và một tỷ lệ thu nhập hợp lý.

d.2/ BTO (Build-Transfer-Operate):

Hợp đồng Xây dựng - Chuyển giao - Kinh doanh: nhà thầu xây dựng công trình, chuyển giao cho nước chủ nhà và thay mặt nước chủ nhà quản lý, khai thác công trình (nếu có yêu cầu).

d.3/ LDO (Lease-Develop-Operate):

Hợp đồng Cho thuê - Nâng cấp - Kinh doanh công trình:

- Nhà nước của nước sở tại cho thuê công trình.
- Nhà đầu tư tự nâng cấp và khai thác, kinh doanh công trình trong một thời hạn nhất định, sau đó chuyển giao cho nước chủ nhà.

d.4/ BLT (Build-Lease-Transfer):

Hợp đồng Xây dựng - Cho thuê - Chuyển giao.

Chủ thầu xây dựng và cho thuê công trình trong 1 thời hạn nhất định, sau đó chuyển giao cho nước chủ nhà.

d.5/ BOO (Build – Own - Operate):

Hình thức Đầu tư – Sở hữu – Kinh doanh:

Chủ đầu tư xây dựng công trình, làm chủ trực tiếp công trình đó và được quyền khai thác công trình trong suốt thời gian đầu tư.

e/ Ưu, nhược điểm của hình thức đầu tư BOT nước ngoài:

** Ưu điểm:*

- Người bán (nhà thầu - chủ đầu tư):
 - + Tiêu thụ được khối lượng lớn thiết bị, nguyên vật liệu được chế tạo từ bên nước chủ đầu tư.

+ Thu được khoản lợi nhuận đáng kể do thời gian khai thác, kinh doanh 1 công trình BOT thường khá dài. Hơn nữa đối tượng của hình thức BOT thường là những công trình hạ tầng kinh tế nên đối tượng sử dụng là toàn bộ dân chúng.

- Người mua (nước nhận đầu tư - nước sở tại):

+ Tiếp thu được công trình hoàn chỉnh, hiện đại mà không phải bỏ ra một lượng lớn tài chính ban đầu (có thể làm ảnh hưởng đến tình trạng tài chính quốc gia).

Ví dụ: Cầu Millan cao nhất thế giới (343 mét tính từ mặt nước), dài 2,5 Km bắc qua thung lũng sông Tarn (miền Nam nước Pháp) nối liền đường cao tốc giữa Paris với vùng Địa Trung Hải, do tập đoàn Eiffage (đã từng xây dựng tháp Eiffel) đầu tư xây dựng theo hình thức BOT với tổng vốn đầu tư 524 triệu USD. Sau 75 năm thu phí (5,6 USD/lần/xe qua cầu) sẽ chuyển giao lại toàn bộ cho nước chủ nhà (nước Pháp). Cầu được khánh thành ngày 15/12/2004.

+ Công trình được xây dựng tại nước sở tại nên tạo điều kiện bán được nguyên - vật liệu xây dựng của địa phương và tạo công ăn việc làm cho người lao động địa phương.

Sau khi công trình hoàn thành, người lao động có thêm nghề mới do được đào tạo trong quá trình xây dựng dự án. Hoặc khi công trình đi vào hoạt động, người lao động địa phương có thể được nhận làm thuê cho chủ đầu tư.

*** Nhược điểm:**

- Đối với người mua: Khi nhận chuyển giao công trình, có thể gặp phải tình trạng thiết bị không còn sử dụng được nữa, do quá trình vận hành liên tục trong nhiều năm (mặc dù mong muốn của đối tác là chuyển giao công trình như mới!).

- Đối với người bán:

+ Theo hợp đồng, giá bán sản phẩm đã được ấn định trước, từ khi đàm phán; vì vậy chi phí phát sinh thêm trong quá trình xây dựng sẽ không được nước chủ nhà hoàn lại. Nên khi tiến hành chào giá nhà đầu tư phải xem xét kỹ mọi yếu tố có liên quan, để giảm đến mức thấp nhất các chi phí phát sinh thêm.

+ Do hệ thống pháp luật tại những nước đang phát triển chưa hoàn chỉnh; mặt khác những hợp đồng dạng BOT thường rất phức tạp nên có thể quyền lợi của người bán không được bảo vệ trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng.

f/ Các điều kiện để dự án BOT thành công.

- Nước nhận đầu tư phải có một căn bản pháp lý đảm bảo thu hồi vốn và ngoại tệ cho nhà đầu tư.

- Bảo đảm suất đầu tư (ROI: Return on Investment) tối thiểu là 18%/năm trên tổng vốn đầu tư (mức rủi ro là 3%/năm):

ROI còn được gọi là tỷ suất sinh lời của vốn đầu tư, nó được tính bằng tỷ số giữa lợi nhuận sau thuế (lợi tức) và tổng vốn đầu tư (để thực hiện dự án).

$$ROI = \frac{P}{V} \times 100\%$$

P : lợi nhuận sau thuế hàng năm

V : tổng vốn đầu tư

Nếu 2 điều kiện trên không được thỏa mãn, nhà đầu tư sẽ tìm thị trường nước khác để đầu tư.

Tại VN, nhiều dự án BOT nước ngoài có vốn đăng ký lớn đã được triển khai. Tuy nhiên vốn đầu tư ban đầu lớn và bằng ngoại tệ, nhưng thời gian thu hồi vốn diễn ra rất lâu và bằng nội tệ nên nhà đầu tư dễ gặp rủi ro về tài chính; mặc dù các nhà ĐTNN đã được chính phủ VN bảo lãnh các hợp đồng này.

Dự án BOT đầu tiên ở Việt Nam được cấp giấy phép vào tháng 03/1995 là hợp đồng triển khai Nhà máy nước Bình An do UBND Tp.HCM ký kết với tập đoàn Emas Utilities Sadec Malaysia (với công suất 100 000m³/ngày). Ngày 1/8/1999 nhà máy đã bắt đầu hoạt động, cung cấp nước cho Tp.HCM và một số khu vực huyện Thuận An (Bình Dương) và khu Biên Hòa.

Tập đoàn Malaysia đầu tư 100% vốn (38 triệu USD) sau 20 năm hoạt động (khai thác và bán nước cho Công ty Cấp nước Tp.HCM), toàn bộ nhà máy sẽ chuyển giao lại cho VN với giá tượng trưng 1 USD.

*** Về những dự án BOT trong nước:**

Các dự án BOT tại VN mới được triển khai từ những năm đầu thập kỷ 90 của thế kỷ trước. Năm 1993 Chính phủ đã ban hành Quy chế đầu tư BOT đối với hình thức BOT nước ngoài và đến năm 1997 Chính phủ đã ban hành quy chế áp dụng loại hình đầu tư BOT trong nước nhằm huy động tối đa các nguồn lực trong nước, đồng thời kích thích tính năng động của các doanh nghiệp trong nước.

Ngày 5/10/1999 dự án BOT trong nước đầu tiên được cấp giấy phép, đó là nhà máy thủy điện Cần Đơn (do Tổng Công ty xây dựng Sông Đà làm chủ đầu tư), nằm trên địa giới 2 tỉnh Bình Phước và Tây Ninh, cách Tp.HCM 120 Km về phía Tây Nam.

Nhà máy được xây dựng vào tháng 12/1999, có 2 tổ máy với tổng công suất 72MW; Tổng vốn đầu tư là 1.060 tỉ VND (tương đương 81,617 triệu USD) trong đó nguồn vốn của Tổng Công ty Sông Đà là 30%, số còn lại là vốn vay tín dụng.

Tổng Công ty Sông Đà sẽ quản lý vận hành nhà máy trong 25 năm; được hưởng một số ưu đãi như: chịu mức thuế thấp nhất; được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 4 năm đầu hoạt động và giảm thuế thu nhập doanh nghiệp trong 9 năm tiếp theo.

Đặc biệt trong nước còn có loại hình đầu tư ***BOT biến thể*** của ngành Giao thông vận tải, đó là những dự án được đầu tư theo tinh thần văn bản số 3170 và 1038 của Chính phủ (các dự án này còn có tên là “dự án cơ chế 3170 và 1038”). Theo đó:

- Nhà đầu tư bỏ vốn để sửa chữa, duy tu, nâng cấp cầu hay một đoạn đường nào đó.
- Nhà đầu tư được quyền thu phí giao thông trong một khoảng thời gian để hoàn vốn.
- Sau đó chuyển giao cho chính quyền địa phương.

Chẳng hạn dự án nâng cấp đường Trường Sơn (đoạn đường dẫn vào sân bay Tân Sơn Nhất – Tp.HCM), năm 1994 có vốn đầu tư 15,265 tỉ đồng, trong đó:

+ Vốn ngân sách cấp 6 tỉ đồng.

+ Liên doanh đầu tư khai thác đường Trường Sơn (gồm Cụm cảng Hàng không sân bay miền Nam – CCHKSBMN - và Công ty Tanimex) góp vốn 10,265 tỉ đồng.

Từ năm 1995 đến 1999 Liên doanh này thu lệ phí lưu thông đã không những hoàn lại vốn đầu tư mà các bên còn được chia lãi 6,622 tỉ đồng (CCHKSBMN lãi 3,945 tỉ; công ty Tanimex lãi 2,677 tỉ).

+ Từ tháng 6/1999 UBND Tp.HCM quyết định chấm dứt hoạt động của liên doanh mà giao cho công ty Tanimex tiếp tục thụ phí nộp ngân sách thành phố để phục vụ cho việc phát triển cơ sở hạ tầng của Tp.HCM.

Từ năm 2002 Tp.HCM chính thức chấm dứt việc thu lệ phí lưu thông trên đoạn đường này.

Để khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài gia tăng hình thức đầu tư BOT, Chính phủ VN đã có những cơ chế ưu đãi dành cho doanh nghiệp BOT và nhà thầu phụ như sau:

Miễn thuế NK để thực hiện dự án BOT, BTO, BT đối với:

- Thiết bị, máy móc để tạo tài sản cố định (kể cả trường hợp dùng cho khảo sát, thiết kế, thi công công trình).

- Phương tiện vận tải chuyên dùng (nằm trong dây chuyền công nghệ và dùng để đưa đón công nhân).

- Linh kiện chi tiết, bộ phận rời, phụ tùng, khuôn mẫu, phụ kiện đi kèm với thiết bị – máy móc...

- Nhiên liệu, nguyên liệu, vật tư NK để thực hiện dự án BOT, BTO, BT.

Ngân hàng Nhà nước đảm bảo cho doanh nghiệp BOT được chuyển đổi tiền thu được từ dự án và dự án khác ra ngoại tệ và chuyển lợi nhuận và vốn ra nước ngoài.

Doanh nghiệp được sử dụng các khoản thu nhập hợp pháp bằng VND do thực hiện dự án BOT, BTO, BT để mua hàng hoá XK hoặc chế biến để trực tiếp XK.

Doanh nghiệp BOT được cầm cố, thế chấp các tài sản trong quá trình thực hiện dự án theo qui định của luật pháp VN:

+ Thiết bị, nhà xưởng, công trình kiến trúc và các bất động sản được mua sắm, xây dựng bằng vốn đầu tư của doanh nghiệp.

+ Các tài sản khác thuộc sở hữu của doanh nghiệp.

+ Giá trị quyền sử dụng đất theo qui định của luật pháp VN.

+ Các quyền và tài sản khác của doanh nghiệp.

Đối với doanh nghiệp BOT trong nước còn được hưởng thêm những ưu đãi:

1. Miễn giảm thuế doanh thu (hoặc thuế VAT) theo luật thuế hiện hành.

2. Trong quá trình xây dựng và kinh doanh công trình, doanh nghiệp BOT được mua ngoại tệ để:

+ Chi trả tiền thuê máy móc thiết bị từ nước ngoài.

+ NK máy móc thiết bị và các sản phẩm dịch vụ khác để thực hiện dự án.

+ Thanh toán các khoản nợ (gồm cả nợ gốc và lãi) vay từ nước ngoài.

Năm 2007 Chính phủ sẽ có những qui định mới về hình thức đầu tư BOT, BTO, BT vì hình thức đầu tư này trong thời gian qua đã thực sự là một kênh huy động vốn quan trọng và có hiệu quả.

Hiện Bộ Kế hoạch – Đầu tư cũng đang xây dựng một danh mục gồm 84 dự án về xây dựng cơ sở hạ tầng kêu gọi vốn đầu tư nước ngoài; rất nhiều dự án trong số đó có thể đầu tư theo hình thức BOT, BTO và BT.

Một số qui định trong Nghị định mới về qui chế đầu tư theo hình thức BOT, BTO, BT:

Về điều kiện đầu tư:

+ Các dự án BOT, BTO, BT có vốn đầu tư nước ngoài là những dự án đặc thù nên bắt buộc phải có đảm phán bảo lãnh của Chính phủ.

+ Nhà đầu tư có quyền tự đề xuất dự án và xin phép đầu tư nếu thấy yêu cầu phát triển dự án phù hợp với năng lực đầu tư (trước đây

nhà đầu tư chỉ được phép lựa chọn dự án trong danh mục đã được các bộ hay địa phương lập sẵn).

Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền phải trả lời nhà đầu tư trong vòng 45 ngày kể từ khi nhận được hồ sơ (dù dự án có được chấp thuận hay không).

+ Vốn đầu tư tự có ít nhất phải là 30% tổng vốn dự định đầu tư cho dự án. Trong trường hợp cần thiết tỉ lệ này có thể được giảm xuống ở mức 20%.

Về thủ tục cấp phép đầu tư:

Các dự án theo hình thức BOT, BTO, BT được xem xét cấp phép dựa trên qui mô đầu tư:

+ Dự án trên 3.000 tỉ VND do Thủ tướng trực tiếp xem xét, quyết định.

+ Dự án dưới 3.000 tỉ VND, nếu là dự án có vốn đầu tư nước ngoài thì Bộ Kế hoạch – Đầu tư sẽ trực tiếp cấp phép; còn dự án sử dụng vốn trong nước thì Bộ trưởng hoặc Chủ tịch UBND cấp tỉnh, thành được quyền cấp phép.

Về ưu đãi đầu tư:

Nhà đầu tư chỉ chịu thuế thu nhập doanh nghiệp ở mức 10% trong suốt thời gian thực hiện dự án. Nhưng trong 4 năm đầu tiên kể từ khi có lãi sẽ được miễn thuế và 9 năm tiếp theo sẽ được giảm 50% thuế.

5/ Hợp đồng phân chia sản phẩm (Production Sharing Contract-PSC):

Hợp đồng này quy định nhà đầu tư nước ngoài bỏ 100% vốn để tìm kiếm, thăm dò và khai thác tài nguyên trên nước sở tại. Nếu tìm và khai thác được sản phẩm thì thỏa thuận phân chia sản phẩm theo nguyên tắc:

+ Nước chủ nhà được hưởng 50-70% tiền bán sản phẩm đối với mỏ lớn (trữ lượng lớn).

+ Nước chủ nhà hưởng 30-40% tiền bán sản phẩm đối với mỏ có sản lượng nhỏ.

+ Nếu không tìm thấy sản phẩm hoặc có tìm thấy nhưng không đủ sản lượng công nghiệp để khai thác, nhà đầu tư phải chịu 100% rủi ro.

Ví dụ: Kể từ khi có Luật đầu tư nước ngoài ở VN (1988) Tổng Công ty Dầu khí VN (PetroVietnam) đã ký hàng chục Hợp đồng phân chia sản phẩm (PSC) với các công ty dầu khí nước ngoài để tìm kiếm, thăm dò và khai thác dầu khí ở thềm lục địa Việt Nam.

Tại mỏ Đại Hùng, các bên ký PSC ngày 15/04/1993 - công ty BHP.Ptd Ltd. của Australia đã thắng thầu. Đây là một mỏ dầu có trữ lượng lớn ở Việt Nam, bên Việt Nam là Công ty Liên doanh dầu khí Việt – Xô (Vietsovpetro) được chia 10,6%; BHP hưởng 43,75%; Petronas (Malaysia) hưởng 20%; Sumitomo (Nhật) hưởng 10,6% và Total 15,1% tiền bán dầu.

Ngày 14/06/1997 Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã cho phép BHP Ptd.Ltd được chuyển nhượng toàn bộ quyền lợi và nghĩa vụ cho công ty Petronas Carigali Snd.Bhd (Malaysia) và Công ty Daihung Oil Development Ltd (Nhật Bản). Như vậy phía Malaysia nắm giữ quyền điều hành và được hưởng 72,857% tiền bán sản phẩm; Daihung Oil Development giữ 12,143%; Vietsovpetro giữ 15%. Sau này khi sản lượng khai thác giảm đi, các nhà thầu nước ngoài đã rút lui và nhường lại quyền điều hành cho Vietsovpetro từ ngày 12/5/1999.

Từ ngày 1/10/2003 Zarubezhneft (đối tác Nga trong liên doanh Vietsovpetro) chính thức rút khỏi mỏ dầu Đại Hùng và bàn giao quyền điều hành khai thác cho PetroVietnam.

*** Ưu điểm của hình thức PSC:**

- *Đối với nhà đầu tư nước ngoài:*

+ Có một khoản thu nhập từ phía nước đối tác mang lại, nếu biết khai thác tài nguyên của đối tác một cách có hiệu quả.

+ Mở rộng tầm ảnh hưởng, nâng cao uy tín trên thương trường quốc tế, thông qua kết quả của hợp đồng phân chia sản phẩm.

- *Đối với nước chủ nhà:*

Thường là những nước chậm phát triển hoặc không đủ khả năng khai thác tài nguyên nên không đủ kinh nghiệm và chưa hội đủ các điều kiện để khai thác tài nguyên nước nhà; khi hợp đồng với nước

ngoài sẽ có nhiều điều kiện để khai thác, tận dụng nguồn tài nguyên có hiệu quả.

*** Nhược điểm:**

- *Đối với nước ngoài:*

Khả năng rủi ro cao (có thể mất trắng vốn đầu tư), vì vậy khi ký kết hợp đồng phân chia sản phẩm, nhà đầu tư thường nghiên cứu kỹ những vùng dự định khai thác bằng kinh nghiệm và cả những thiết bị có trình độ kỹ thuật hiện đại.

- *Đối với nước chủ nhà:* Nếu chưa có đủ kinh nghiệm và trình độ trong tổ chức quản lý và khai thác tài nguyên có thể dẫn đến tình trạng tài nguyên quốc gia bị phía nước ngoài chiếm đoạt với khối lượng lớn.

6/ Thuê tài chính:

Khái niệm: "Cho thuê tài chính là một hoạt động tín dụng trung, dài hạn thông qua việc thuê máy móc-thiết bị và các động sản khác. Bên cho thuê cam kết mua máy móc - thiết bị và động sản theo yêu cầu của bên thuê và nắm quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và không được hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn. Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được chuyển quyền sở hữu, mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản đó theo các điều kiện đã được thỏa thuận trong hợp đồng thuê".

Theo nghị định số 16/NĐ-CP của Chính phủ ngày 2/5/2001 về tổ chức và hoạt động cho thuê tài chính thì Thuê tài chính là hoạt động tín dụng trung và dài hạn, thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng giữa bên cho thuê và bên thuê.

Trong đó bên cho thuê cam kết mua máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các phương tiện khác theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê. Bên thuê được quyền sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn đã được hai bên thỏa thuận và ký kết trong hợp đồng.

Có hai hình thức là thuê vận hành và thuê mua:

a/ *"Thuê vận hành" hay "thuê thiết bị"*:

Là loại hình đầu tư mà nhà đầu tư không cần phải bỏ vốn đầu tư ban đầu cho việc mua sắm thiết bị, mà đi thuê thiết bị. Đây là cách thức đầu tư đang phổ biến ở nhiều nước chậm và đang phát triển.

Tại Việt Nam một vài công ty đã thực hiện; đầu tiên là Công ty dệt Việt Thắng áp dụng từ năm 1993.

Đây là hình thức đầu tư trong đó nhà đầu tư cho doanh nghiệp nước sở tại thuê thiết bị hiện đại. Tiến thuê thiết bị được tính theo sản lượng sản phẩm làm ra trên thiết bị đó. Phía nước ngoài hướng dẫn kỹ thuật và sáng tác mẫu mã, cùng lo tiêu thụ sản phẩm tại thị trường nước ngoài. Nước sở tại tự tổ chức quản lý và sản xuất.

Mặt tích cực:

Thuê thiết bị *"Thuê vận hành" hay "Đầu tư không cần vốn"* hiện đang phổ biến ở nhiều nước đang phát triển do những lợi ích của nó:

+ *Đối với nước ngoài:*

Yên tâm về nguồn hàng, chất lượng và tiến độ giao hàng.

Thiết bị được bảo quản, bảo trì theo chế độ nhất định và được khấu hao trong quá trình sản xuất.

Có nguồn thu nhập ổn định mà không cần trực tiếp tổ chức, quản lý sản xuất.

+ *Đối với nước sở tại (công ty thuê thiết bị):*

Giải quyết trước mắt vấn đề thiếu vốn, thiếu công nghệ.

Các doanh nghiệp thuê thiết bị thường ở những nước nghèo, chậm phát triển nên không đủ vốn đầu tư cho chương trình đổi mới thiết bị; mặt khác các doanh nghiệp chưa có kinh nghiệm trong việc mua máy móc thiết bị nên việc thuê thiết bị sẽ tránh được tình trạng mua nhầm phải thiết bị cũ, lạc hậu.

Điều kiện: bên thuê và bên cho thuê thiết bị phải trong cùng một ngành sản xuất.

Nhược điểm: bên cho thuê có thể chuyển giao thiết bị lạc hậu cho doanh nghiệp thuê thiết bị.

Ví dụ: Nhà máy dệt Việt Thắng từ năm 1993 thuê của Công ty Fuji và Công ty Jing Jang (Nhật) và hai Công ty của Hàn Quốc (YenHan và Hosan) 90 máy dệt chuyên dùng (giá thành bằng 4,6 triệu USD) đưa vào sản xuất, đã làm tăng lợi nhuận hàng năm của Việt Thắng, đồng thời giúp công ty đưa ra những sản phẩm đạt yêu cầu xuất khẩu.

Năm 1994 xuất khẩu 1 triệu mét vải thu 960.000 USD, tăng thêm lợi nhuận (do thuê thiết bị hiện đại) là 430 USD. Năm 1995 xuất khẩu 1,66 triệu mét vải thu 2,05 triệu USD.

b/ Thuê tài chính (còn gọi là thuê mua):

Trong trường hợp doanh nghiệp có nhu cầu về đổi mới công nghệ và thiết bị sản xuất nhưng do không đủ nguồn vốn để mua sắm thiết bị thì doanh nghiệp khắc phục tình trạng thiếu vốn bằng cách sử dụng nguồn vốn tín dụng thuê mua, tức là doanh nghiệp có thể thuê thiết bị ở các công ty cho thuê tài chính.

Các công ty thuê mua tài chính ngoài việc cho thuê tài sản cố định còn tư vấn cho các doanh nghiệp về cách sử dụng tài sản cố định đi thuê như thế nào cho có hiệu quả.

Muốn có hiệu quả cao doanh nghiệp đi thuê phải khai thác tối đa công suất của thiết bị, nhằm đạt được mục đích hai bên cùng có lợi.

Loại hình này hiện nay đang được nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ quan tâm, vì nó giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam tiếp cận với những thiết bị và công nghệ mới, đảm bảo số lượng và chất lượng sản phẩm, đáp ứng được nhu cầu kinh tế thị trường mà không cần phải đầu tư nhiều vốn.

Thuê tài chính có 2 nghiệp vụ cụ thể:

- Cho thuê hoạt động: bên thuê có thể thuê tài sản trong một thời gian ngắn, ngừng thuê khi không còn nhu cầu và bên cho thuê tiếp tục cho người khác thuê.

- Cho thuê trả góp: bên thuê sử dụng tài sản và trả tiền thuê đồng thời trả góp tiền mua thiết bị cho đến khi giá trị tài sản được thu hồi hết và bên cho thuê còn có mức lời thỏa đáng.

Công ty thuê mua tài chính Quốc tế đầu tiên ở Việt Nam ra đời ngày 29/10/1996, là công ty liên doanh VILC - với tổng vốn hoạt động 5 triệu USD, do sự góp vốn của các bên tham gia:

+ Ngân hàng Công thương Việt Nam (góp 24% vốn) và Công ty Tài chính quốc tế (IFC-góp 10% vốn).

+ Ngân hàng tín dụng Nhật bản (NBC): góp 17% vốn.

+ Ngân hàng Ngoại thương Pháp (BFCE): 17%.

+ Công ty Cho thuê công nghiệp Hàn quốc (KILC): 32%.

Thời hạn hoạt động là 50 năm.

VILC sẽ chịu trách nhiệm:

- Thông qua ngân hàng (cho doanh nghiệp vay vốn) để ký hợp đồng với khách hàng muốn thuê tài chính.

- Làm mọi thủ tục về nhập khẩu thiết bị, chở thiết bị đến địa điểm lắp đặt theo chỉ định của người thuê.

Các doanh nghiệp muốn thuê thiết bị, cần phải có một ngân hàng (Việt Nam) hoặc công ty mẹ bảo lãnh

- Khách được quyền chọn người cung cấp thiết bị.

Ngày 2/5/2001 Chính phủ đã ban hành Nghị định về tổ chức và hoạt động của các công ty cho thuê tài chính.

Các hình thức của Công ty thuê tài chính:

Theo đó các công ty cho thuê tài chính được thành lập và hoạt động ở Việt Nam có 5 hình thức:

+ Công ty cho thuê tài chính Nhà nước.

+ Công ty cho thuê tài chính cổ phần.

+ Công ty cho thuê tài chính trực thuộc tổ chức tín dụng.

+ Công ty cho thuê tài chính liên doanh.

+ Công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài.

Nghị định cũng quy định thời hạn hoạt động của công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam tối đa là 50 năm.

Qui chế về thuê máy móc - thiết bị (MMTB) của nước ngoài do Bộ Thương mại qui định:

- MMTB thuê (là MMTB lẻ hoặc đồng bộ, dây chuyền sản xuất, máy thi công, xe chuyên dụng và dụng cụ chuyên dùng) phải không thuộc danh mục hàng hóa cấm NK, tạm thời ngừng NK; và phù hợp với các qui định của pháp luật VN về NK MMTB đã sử dụng (nếu là MMTB đã sử dụng), về an toàn lao động, bảo vệ môi trường và các qui định khác có liên quan.

- Bên thuê MMTB (là bên VN, gồm các tổ chức, cá nhân VN) phải có dự án đầu tư hoặc phương án đầu tư sản xuất (luận chứng kinh tế kỹ thuật) được cấp có thẩm quyền phê duyệt, hoặc có hợp đồng gia công với thương nhân nước ngoài.

Bên thuê được mua lại MMTB thuê phù hợp với các qui định của pháp luật VN về NK MMTB; phải sử dụng đúng mục đích MMTB theo thỏa thuận trong hợp đồng; chịu mọi rủi ro về mất mát MMTB thuê, trừ những rủi ro thuộc về các trường hợp bất khả kháng; chịu trách nhiệm sửa chữa, bảo dưỡng MMTB trong thời gian thuê; không được chuyển nhượng hoặc cho thuê lại MMTB nếu không có sự chấp thuận bằng văn bản của bên cho thuê; không được dùng MMTB làm tài sản cầm cố, thế chấp...

- Bên cho thuê MMTB (là bên nước ngoài, gồm các tổ chức, cá nhân nước ngoài) có quyền yêu cầu bên thuê bồi thường các thiệt hại phát sinh do không thực hiện đầy đủ các qui định về sử dụng MMTB, có trách nhiệm về bảo quản, sửa chữa, thanh toán tiền thuê qui định trong hợp đồng thuê MMTB; có quyền thu hồi lại MMTB cho thuê, nếu bên đang thuê vi phạm các điều khoản hợp đồng mà hai bên đã cam kết dẫn đến hủy hợp đồng; được nhận tiền cho thuê bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi; có nghĩa vụ bảo hiểm đối với tài sản cho thuê; có nghĩa vụ hướng dẫn lắp đặt, vận hành chạy thử MMTB, cung cấp phụ tùng thay thế và có nghĩa vụ bảo hành MMTB; có nghĩa vụ bồi thường cho bên thuê các thiệt hại phát sinh do MMTB cho thuê không phù hợp với các yêu cầu về kỹ thuật, chất lượng sản phẩm, không đạt được công suất theo thỏa thuận trong hợp đồng, hoặc vi phạm các nghĩa vụ đã cam kết trong hợp đồng.

Hợp đồng thuê MMTB gồm những nội dung:

+ Tên, địa chỉ của bên thuê và cho thuê MMTB.

- + Tên MMTB.
- + Số lượng, Qui cách, Chất lượng của MMTB.
- + Mục đích thuê MMTB.
- + Giá và thời gian thuê.
- + Phương thức thanh toán.
- + Phương thức và thời gian giao, nhận.
- + Quyền và nghĩa vụ các bên.
- + Chế tài; Giải quyết tranh chấp.
- + Cơ quan xét xử và luật áp dụng.
- + Thanh lý hợp đồng.

Bên thuê và cho thuê MMTB phải tiến hành thanh lý hợp đồng khi hợp đồng hết hiệu lực hoặc hợp đồng thuê chấm dứt trước thời hạn.

7/ Hợp tác Liên danh (Code Share):

Doanh nghiệp nước sở tại và nước ngoài hợp tác liên danh theo phương thức:

Thời gian đầu khai thác sản phẩm và dịch vụ dựa trên nhãn hiệu, thương hiệu của bên nào đã có tiếng tăm trước. Sau một khoảng thời gian nhất định, việc khai thác dịch vụ – sản phẩm sẽ tiếp tục với nhãn hiệu, ký mã hiệu, thương hiệu của đối tác kia.

Ví dụ: Vietnam Airlines hãng Hàng không American Airlines (AA) đã ký hợp đồng Hợp tác liên danh khai thác dịch vụ đường bay từ Mỹ đến Việt Nam và ngược lại qua các điểm đến ở Nhật Bản, Châu Âu từ cuối tháng 11/2005.

Trong giai đoạn đầu VNA sẽ dùng mã hiệu "VNA" lên các chuyến bay của AA từ Mỹ đến các cảng hàng không Nhật Bản, Pháp, Đức tới Hà Nội và Tp.HCM. Giai đoạn sau AA sẽ đưa mã hiệu "AA" lên các chuyến bay của VNA từ Hà Nội và Tp.HCM đến các điểm trên. Từ năm 2006 hành khách Việt Nam muốn đi sang Mỹ (và ngược lại) có thể mua vé của AA hoặc VNA, sau khi quá cảnh tại các thành phố trên, hành khách có cơ hội bay đến các cảng hàng không điểm đến của Mỹ.

IV./ TẦM QUAN TRỌNG CỦA FDI:

- FDI bổ sung cho nguồn vốn trong nước và là động lực thúc đẩy quá trình luân chuyển vốn ở Việt Nam, vì khi bỏ vốn đầu tư vào Việt Nam, các chủ đầu tư nước ngoài luôn tìm kiếm những giải pháp mới về quản lý công nghệ sử dụng sao cho hiệu quả đầu tư đạt mức cao nhất. Vì vậy tăng thêm cơ hội tiếp nhận vốn và công nghệ mới cho các doanh nghiệp VN.

Ngoài ra FDI thúc đẩy quá trình sử dụng vốn nội địa linh hoạt và có hiệu quả hơn vì trong quá trình tiếp nhận vốn FDI, nhà đầu tư nước ngoài có nhiều điều kiện thuận lợi sản xuất - kinh doanh ở Việt Nam; ngược lại, sự năng động của các nhà đầu tư nước ngoài sẽ kéo theo những ngành sản xuất trong nước và vận tải nội địa hoạt động mạnh hơn nhằm đáp ứng yêu cầu hoạt động trong nước.

- Tạo điều kiện để các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận với thị trường thế giới và là cầu nối trung gian giúp cho họ vươn ra bên ngoài; kim ngạch xuất khẩu của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài thường chiếm khoảng 50% trên tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước.

- Là nhân tố tác động mạnh đến quá trình đào tạo nhân lực ở Việt Nam.

Tuy nhiên quá trình thu hút FDI sẽ tạo ra môi trường cạnh tranh khốc liệt, do các chủ đầu tư nước ngoài đều muốn chạy đua, khuếch trương sức mạnh của mình; vì vậy với nền kinh tế chưa đủ mạnh như VN, sản xuất trong nước rất dễ bị lấn át, đầu tư trong nước sụt giảm.

V./ ẢNH HƯỞNG CỦA ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ VIỆT NAM:

1/ Đầu tư nước ngoài hỗ trợ cho việc tăng vốn đầu tư phát triển nền kinh tế toàn xã hội, góp phần giúp Việt Nam khắc phục tình trạng thiếu vốn, từ đó tạo tiền đề tăng khả năng tái sản xuất xã hội cả về chiều rộng và chiều sâu.

Bảng 14: Cơ cấu vốn đầu tư toàn xã hội (Giá trị tính bằng Ngân lì đồng)

Cơ cấu vốn đầu tư	1996		2000		2005		2006	
	Giá trị	Tỉ trọng (%)	Giá trị	Tỉ trọng (%)	Giá trị	Tỉ trọng (%)	Giá trị	Tỉ trọng (%)
Tổng vốn đầu tư XH	79,4	100	123	100	248	100		
Vốn DTNN	22,7	28,59	22,5	18,30	43,0	17,34		
Vốn Ngân sách NN	16,5	20,81	24,0	19,51	30,0	12,10		
Vốn DN Nhà nước	11,1	14,00	22,0	17,87	59,0	23,79		
Vốn tín dụng	8,3	10,42	24,5	19,93	30,0	12,10		
Vốn trong dân	20,8	26,18	30,0	24,39	86,0	34,68		

(Nguồn: thu thập của tác giả)

2/ Đầu tư nước ngoài đóng góp cao vào tốc độ tăng trưởng kinh tế và là động lực cho phát triển ngành công nghiệp nói riêng và nền kinh tế nói chung:

Cũng như các quốc gia khác, khi tham gia vào hoạt động kinh tế đối ngoại, Việt Nam đã tận dụng và phát huy lợi thế so sánh quốc gia. Đồng thời thông qua việc cung cấp vốn, bí quyết công nghệ của đối tác nước ngoài, ta có thêm điều kiện học tập để nâng cao trình độ quản lý sản xuất - kinh doanh và tiếp xúc với những thành quả của khoa học kỹ thuật thế giới. Từ đó áp dụng vào kinh tế trong nước, giúp cho tốc độ tăng trưởng kinh tế giữ ở mức cao.

Bảng 15: Đóng góp của khu vực FDI vào nền kinh tế Việt Nam

Năm	Tỉ trọng vốn FDI/GDP (%)	Tỉ trọng trong công nghiệp (%)
1991	1,5	22,4
1992	2,0	24,2
1993	3,6	26,0
1994	6,1	26,2
1995	6,3	25,1
1996	7,4	26,2
1997	9,1	28,9
1998	10,0	32,0
1999	12,2	34,4
2000	13,2	36,0
2001	13,5	35,4
2002	13,8	35,0
2003	13,0	32,5
2004	12,5	32,0
2005		

(Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

Theo báo cáo của Bộ Công nghiệp: 7 tháng đầu năm 2006 giá trị sản xuất công nghiệp cả nước tăng 16,5% so với cùng kỳ năm 2005 (đạt trên 286 ngàn tỉ đồng); đây là mức tăng cao nhất kể từ năm 2003. Trong đó khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng 18,8%, khu vực nhà nước do Trung ương quản lý tăng 12,4%, khu vực nhà nước do địa phương quản lý tăng 2%.

- Quá trình thu hút ĐTNN tại một số địa phương đã tạo cơ hội cho việc hình thành những khu vực kinh tế trọng điểm mà các địa phương ở gần nhau đã liên kết thành những khối thống nhất, vừa nâng cao lợi thế từng vùng đồng thời làm điểm tựa cho nền kinh tế quốc gia. Chẳng hạn Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam (VKTĐPN) và Vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc (VKTĐPB) bao gồm những địa phương đi đầu trong cả nước về thu hút đầu tư nước ngoài.

- Khu vực ĐTNN nắm giữ vai trò chủ chốt trong một số ngành công nghiệp như ngành đóng tàu, dầu khí, sản xuất ô tô, công nghiệp thực phẩm và đồ uống....

3/ Đầu tư nước ngoài chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng thu thuế và các khoản nộp ngân sách:

Từ năm 1991 đến năm 1996, thuế thu được ở khu vực có vốn đầu tư nước ngoài thấp nhất cũng chiếm 16% trong tổng số thu nội địa và năm cao nhất cũng chiếm 21,2%.

Theo đánh giá của Tổng cục Thuế: doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nộp thuế nghiêm túc nhất. Đặc biệt đầu năm 1999 VN thực hiện áp dụng một số luật thuế mới, nhưng các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ít bị ảnh hưởng bởi những tác động bất lợi từ luật thuế mới vì các doanh nhân đã chuẩn bị khá tốt những phương án sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

Bảng 16: Số thu được từ khu vực có vốn ĐTNN, chưa tính đầu thô (Tỉ đồng):

Năm	Tổng thu
1991	2.650
1992	4.300
1993	5.600
1994	6.370
1995	7.750
1996	10.700
1997	12.200
1998	13.000
1999	12.000

(Nguồn: thu thập của tác giả)

Nếu tính cả dầu thô, số thu từ khu vực có vốn đầu tư nước ngoài chiếm tỉ trọng lớn trong tổng thu ngân sách (ở VN đầu tư nước ngoài chiếm 100% dự án trong lĩnh vực dầu thô)

Bảng 17:

Cơ cấu một số nguồn thu ngân sách từ 2000 đến 2005 (tỉ đồng)

	2000	2002	2003	2004	2005
1. Tổng thu nội địa	46.233	61.375	78.685	104.577	115.000
Trong đó:					
+ Khu vực KTQD	19.692	25.066	28.748	32.177	37.800
+ Khu vực KT dân doanh	5.802	7.764	10.361	13.261	16.788
+ Khu vực có vốn ĐTNN	4.735	7.276	9.942	15.109	20.506
+ Thu khác	16.004	21.269	29.634	44.030	39.906
2. Thu từ dầu thô	23.543	26.510	36.773	48.562	55.000

(Nguồn: Ghi chép từ <http://www.mof.gov.vn> của Bộ Tài chính)

4/ Khu vực đầu tư nước ngoài **giải quyết việc làm ổn định** - cả trực tiếp và gián tiếp - cho hàng trăm ngàn người lao động Việt Nam (không kể việc làm theo mùa như lao động trong các ngành xây dựng, dịch vụ...); đồng thời góp phần khắc phục tình trạng thiếu vốn của các doanh nghiệp, góp phần đào tạo nguồn nhân lực thích nghi với điều kiện làm việc trong các xí nghiệp công nghiệp ở trình độ cao.

Từ năm 1989 đến hết năm 2005, đã có trên hai ngàn doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài hoạt động có hiệu quả và giải quyết việc làm ổn định cho 860.000 người lao động. Chưa kể hàng trăm ngàn người khác có việc làm theo mùa hoặc các dịch vụ khác có liên quan. Mức lương bình quân là 75-80 USD/tháng/người – cao hơn mức bình quân chung của các DN trong nước (2/9/05).

Bộ Kế hoạch và Đầu tư dự tính đến hết năm 2006 sẽ có khoảng 1 triệu người lao động có việc làm ổn định tại các đơn vị có vốn đầu tư nước ngoài.

5/ Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài là đòn bẩy chiến lược góp phần **thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của Việt Nam**; góp phần xóa đói giảm nghèo, tăng thu nhập cho người lao động Việt Nam.

Theo điều tra của Công ty Nikei Shimbun (Nhật Bản) tại Việt Nam năm 2005, thì tiền lương của 1 lao động tại các công ty có vốn

đầu tư nước ngoài tại Việt Nam là 1.266 USD/người/năm so với mức lương bình quân ở TQ là 1.992 USD/người/năm và Thái Lan là 2.792 USD/người/năm.

Tiền lương của một nhân viên văn phòng cấp quản lý trung gian ở Việt Nam là 7.897 USD/người/năm, Trung Quốc là 8.653 USD/người/năm và ở Thái Lan là 14.474 USD/người/năm.

6/ Thu hút đầu tư nước ngoài giúp **đẩy mạnh xuất khẩu hàng VN ra nước ngoài**. Ngày 6 – 7 /7/2004 tại Hội nghị bàn tròn đầu tư vào Việt Nam, các nhà nghiên cứu cho thấy:

> Kim ngạch XK của các doanh nghiệp FDI:

+ Năm 2000 các doanh nghiệp có vốn ĐTNN chiếm khoảng 22% kim ngạch XK của cả nước.

+ Năm 2003: trên 10 tỉ USD, chiếm 51% KNXK cả nước. (DN trong nước XK 9,87 tỉ USD, chiếm 49% KNXK cả nước)

+ Năm 2004: đạt khoảng 13 tỉ USD, chiếm trên 54% KNXK cả nước.

+ Năm 2005 các doanh nghiệp FDI có doanh thu 21 tỉ USD (không kể dầu thô); kim ngạch XK đạt 10,3 tỉ USD

> **Cơ cấu hàng XK**: tập trung vào những mặt hàng trụ cột trong 19 nhóm mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như: linh kiện điện tử, dây cáp điện, xe đạp, phụ tùng, hàng dệt may, giày dép...

Đặc biệt quá trình thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài đã giúp VN không những sản xuất hàng thay thế NK mà còn XK một số mặt hàng có hàm lượng chất xám cao.

Chẳng hạn công ty Honda VN (HDV) là nhà sản xuất xe máy đầu tiên ở VN có sản phẩm XK từ tháng 5/2002. Và từ năm 2003 HDV bắt đầu XK phụ tùng xe máy.

Lượng xe máy XK của HDV là: 32,8 ngàn xe năm 2003; 50 ngàn xe năm 2004; 80 ngàn xe năm 2005. 8 tháng đầu năm 2006 đã XK được 39.000 xe máy và 300.000 phụ tùng, đạt kim ngạch gần 18 triệu USD. Tính chung từ tháng 5/2002 đến tháng 8/2006 HDV đã XK được hơn 200.000 xe máy và gần 2 triệu phụ tùng xe máy. Đạt tổng KNXK gần 125 triệu USD.

Tỷ lệ nội địa hóa của Honda đạt 72%; doanh nghiệp xe máy khác đạt 60% trở lên.

Công ty Công nghiệp ô tô VN (Vinamoto) cũng XK lô hàng đầu tiên là 40 xe khách (29 chỗ/46 chỗ ngồi) sang Dominica từ năm 2005, trị giá 2 triệu USD, bảo hành 20.000Km. Xe mang nhãn Transinco với tỷ lệ nội địa hóa 40%.

VI./ SƠ LƯỢC VỀ LUẬT ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM:

(Xem chi tiết ở phần phụ lục)

1/ Tính cần thiết khách quan của việc nghiên cứu Luật Đầu tư:

Muốn thực hiện đầu tư nước ngoài, chủ đầu tư phải nghiên cứu để hiểu biết rõ Luật đầu tư của nước nhận đầu tư, từ đó mới tuân thủ luật pháp để hoạt động một cách có hiệu quả.

Luật đầu tư là căn cứ để:

- Chủ đầu tư lập dự án và thực hiện quá trình đầu tư.
- Chủ đầu tư tuân thủ những quy định của luật pháp trong quá trình sản xuất-kinh doanh tại nước nhận đầu tư.
- Nhà nước của nước chủ nhà thẩm định và phê duyệt dự án của chủ đầu tư.
- Chính quyền địa phương có điều kiện theo dõi, giúp đỡ nhà đầu tư khi cần thiết.

2/ Giới thiệu Luật qui định về đầu tư nước ngoài tại Việt Nam:

- Ngày 19/04/1977, Thủ tướng Phạm văn Đồng ký nghị định 115/CP ban hành "Điều lệ đầu tư nước ngoài". Đây là văn bản pháp luật đầu tiên tạo điều kiện và cơ sở pháp lý cho người nước ngoài trực tiếp đầu tư-kinh doanh tại Việt Nam. Từ đây một trang sử mới đã mở ra cho Việt Nam trong việc tăng cường kinh tế đối ngoại theo hướng đa phương hoá, đa dạng hóa.

Các Công ty dầu khí Đức-Ý-Canada đã được cấp giấy phép đầu tư thăm dò, khai thác dầu khí tại một số khu vực ở thềm lục địa miền Nam Việt Nam vào thời gian này.

- Ngày 29/12/1987, tại kỳ họp thứ 2 Quốc hội khoá VIII đã nhất trí sửa đổi và bổ sung bản Điều lệ nói trên và Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam chính thức ra đời. So với Bản Điều lệ đầu tư nước ngoài

trước đây thì luật đã rõ ràng hơn, có những quy định cụ thể sát với thực tế hơn; mặc dù vẫn còn nhiều điểm chưa thật sự phù hợp với điều kiện phát triển tại thời điểm đó. Tuy nhiên, đầu tư nước ngoài đã được coi là một trong những biện pháp mở rộng hợp tác kinh tế với nước ngoài để thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế quốc dân.

- Ngày 30/06/1990 sửa đổi lần 2.

- Ngày 23/12/1992 sửa đổi lần 3.

- Ngày 16/4/1993 sửa đổi lần 4.

- Kỳ họp thứ 10 Quốc hội khoá IX ngày 12/11/1996 đã sửa đổi, bổ sung lần thứ 5, để có một bộ luật mới với nhiều quy định cởi mở và thông thoáng hơn, phù hợp với yêu cầu hội nhập ASEAN của Việt Nam và các bước chuẩn bị hội nhập kinh tế thế giới sâu hơn; tạo hành lang pháp lý có sức hấp dẫn hơn đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

- Như đã nói ở chương I, khi tốc độ cấp giấy phép cho dự án ĐTNN có chiều hướng giảm đi, tốc độ tăng qui mô một dự án chậm lại... buộc nước nhận đầu tư (Việt Nam) phải xem xét lại môi trường đầu tư. Vì thế giữa năm 2000 luật ĐTNN được sửa đổi một lần nữa cho phù hợp với yêu cầu phát triển quốc tế (Luật có 68 điều khoản).

Chẳng hạn một số biện pháp khuyến khích đầu tư trực tiếp nước ngoài được đề xuất trong thời gian này:

- + Các dự án sản xuất linh kiện, phụ tùng cơ khí, điện, điện tử, được miễn thuế nhập khẩu đối với nguyên liệu sản xuất trong 3 năm kể từ khi bắt đầu sản xuất.

- + Các nhà đầu tư nước ngoài vào địa bàn vùng núi, vùng sâu, vùng xa được hưởng mức thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài 5%.

- + Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài gặp khó khăn trong việc triển khai dự án phải tạm ngừng xây dựng hoặc tạm ngừng hoạt động được giảm hoặc miễn tiền thuê đất tương ứng với thời gian tạm ngừng.

- + Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã được cấp hạn ngạch xuất khẩu gạo được phép thu mua trực tiếp lúa, gạo nguyên liệu của người sản xuất theo hướng dẫn của Bộ Thương mại.

- Trong nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư đáp ứng yêu cầu gia nhập WTO, năm 2005 chúng ta đã đưa ra Luật Đầu tư (chung) trên cơ

sở điều chỉnh, sửa đổi Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, Luật Khuyến khích đầu tư trong nước và Nghị định khuyến khích Đầu tư ra nước ngoài. Luật có 10 chương với 89 điều.

Lưu ý: cùng với những qui định trong Luật đầu tư, Luật Doanh nghiệp (cũng có hiệu lực từ ngày 1/1/2006) có nhiều qui định chi phối nhà đầu tư nước ngoài. Chẳng hạn Điều 13 (Luật Doanh nghiệp) qui định: Tổ chức, cá nhân Việt Nam, tổ chức, cá nhân nước ngoài có quyền thành lập và quản lý doanh nghiệp tại Việt Nam....

Như vậy kể từ ngày 1/7/2006 nhà đầu tư nước ngoài sẽ chịu sự chi phối của cả Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp, điều này thể hiện rõ tinh thần hội nhập của Việt Nam: tạo “sân chơi bình đẳng” giữa nhà đầu tư trong và ngoài nước; đồng thời chứng tỏ Việt Nam đã thực sự bảo đảm nguyên tắc Không phân biệt đối xử, đãi ngộ quốc gia theo những cam kết quốc tế.

Một số nội dung chính của Luật Đầu tư (2006):

Chương II – Về Bảo đảm đầu tư:

- Nhà nước cam kết mở cửa thị trường đầu tư phù hợp với các qui định trong các Điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên. Đồng thời không bắt buộc nhà đầu tư phải thực hiện những yêu cầu mang tính cản trở hoạt động hợp pháp của nhà đầu tư (Điều 8).

- Nhà nước bảo đảm tài sản và vốn hợp pháp của nhà đầu tư không bị quốc hữu hóa, không bị tịch thu bằng biện pháp hành chính (nếu dự án không ảnh hưởng đến an ninh, quốc phòng và lợi ích quốc gia) (Điều 6).

- Nhà nước bảo đảm lợi ích hợp pháp cho nhà đầu tư về sở hữu trí tuệ, hoạt động chuyển giao công nghệ tại VN.

- Tạo “sân chơi bình đẳng” giữa nhà đầu tư trong và ngoài nước trong việc chuyển vốn, tài sản ra nước ngoài; áp dụng khung giá, phí và lệ phí thống nhất; tham gia các hình thức đầu tư tại VN.

Chương V – Lĩnh vực, Địa bàn đầu tư, Ưu đãi và Hỗ trợ đầu tư.

Chương này có 5 điều qui định về:

- Lĩnh vực khuyến khích đầu tư và lĩnh vực đặc biệt khuyến khích đầu tư (là những lĩnh vực ở VN còn yếu như sản xuất vật liệu mới, công nghệ cao, đầu tư vào chế biến nông – lâm – thủy sản, kết cấu hạ tầng và dự án công nghiệp quan trọng...).

- Địa bàn khuyến khích đầu tư: là những địa bàn có tính chất đặc biệt, tác động mạnh đến quá trình phát triển kinh tế VN như địa bàn khó khăn hoặc đầu tư vào KCX, KCN, khu công nghệ cao, khu Kinh tế...

- Lĩnh vực đầu tư có điều kiện (Điều 29): là những lĩnh vực chỉ được thực hiện đầu tư với các điều kiện cụ thể. Bao gồm:

+ Những lĩnh vực nhạy cảm ở VN như các lĩnh vực có liên quan đến Trật tự – an toàn xã hội, Chính sách tài chính – tiền tệ, Dịch vụ giải trí, Giáo dục đào tạo, Báo chí – xuất bản....

+ Những lĩnh vực đầu tư theo lộ trình cam kết quốc tế của VN.

- Ưu đãi và Hỗ trợ đầu tư được quy định từ Điều 32 đến Điều 44. Bao gồm những ưu đãi về thuế, chuyển lỗ, sử dụng đất (thời hạn sử dụng đất không quá 50 năm)... những hỗ trợ về đào tạo, phát triển dịch vụ đầu tư...

VII./ DOANH NGHIỆP VN ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI:

Theo xu hướng đa phương hoá quan hệ đầu tư và đa dạng hoá loại hình đầu tư, một mặt Chính phủ VN tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài hoạt động tại VN với nhiều hình thức; mặt khác Chính phủ VN cũng khuyến khích các doanh nghiệp đẩy mạnh đầu tư ra nước ngoài.

1. Kinh nghiệm đầu tư ra nước ngoài của một số nước:

- Ban đầu hướng tới thị trường đầu tư chủ yếu là ở các nước nghèo hoặc các nước đang phát triển như một số nước ở Châu Phi, Mỹ la tinh và Châu Á. Chẳng hạn kinh nghiệm của TQ:

+ Thị trường đầu tư chủ yếu là ở các nước nghèo hoặc đang phát triển như một số nước ở Châu Phi, Mỹ la tinh và Châu Á; tại các nước phát triển, mặc dù TQ phải chào giá rẻ hơn so với các đối thủ mạnh hơn nhưng vẫn có tác dụng về hiệu quả kinh tế vì thông thường người tiêu dùng ở những nước này có thể chấp nhận những sản phẩm mới, có chất lượng và giá cả hợp lý.

+ Những nhà máy ở nước ngoài sử dụng linh kiện do TQ sản xuất sẽ tránh được những hàng rào trở ngại đối với hàng hóa hoàn chỉnh như việc cấp hạn ngạch ở một số nước.

+ Đầu tư ra nước ngoài sẽ đẩy mạnh XK các linh kiện do các doanh nghiệp trong nước sản xuất, một mặt làm đòn bẩy tăng công suất sản xuất hàng xuất khẩu trong nước, mặt khác giảm bớt lượng hàng tồn kho.

- Hình thức đầu tư thiên về loại hình thành lập những dây chuyền lắp ráp thiết bị đơn giản; xe hơi, xe gắn máy hoặc những sản phẩm tiêu dùng khác (kinh nghiệm của TQ).

- Một số nước khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào việc xây dựng KCX – KCN (như Singapore, Đài Loan, TQ) ở những nước đang phát triển có nền công nghiệp yếu hay trong giai đoạn đầu cất cánh.

Singapore đang nổi lên trong khu vực Châu Á là một nhà đầu tư hàng đầu trong việc giúp các nước khác xây dựng KCN tập trung.

Hoạt động của các KCN do nhà đầu tư Singapore xây dựng rất phong phú và năng động: tự đào tạo công nhân cung ứng cho các nhà máy trong KCN; xây dựng mô hình kinh tế tổng hợp trong KCN như xây dựng những trung tâm thương mại, nhà ở, khu vui chơi giải trí, xây dựng trường học quốc tế cho con em các chuyên gia Singapore và con em các chuyên gia ngoại kiều khác...

- Theo xu hướng tự do hoá đầu tư ngày càng tăng trên thế giới, bên nước nhận đầu tư muốn thu hút ngày càng nhiều nguồn vốn FDI, ngược lại nhà đầu tư lại càng tăng cường đẩy mạnh đầu tư ra nước ngoài: đầu tư xây dựng các khu kinh tế tổng hợp cũng là một xu hướng mới nổi của nhiều nước trên thế giới.

Chẳng hạn một Hiệp định hợp tác xây dựng Khu tổng hợp Thương mại – dân cư tại thành phố Saint Petersburg (Nga) đã được ký kết vào đầu năm 2006, giữa chính quyền thành phố với Tập đoàn Công nghiệp Thương Hải (Trung Quốc) lấy tên là "Hòn ngọc biển Baltic".

Hiệp định thoả thuận xây dựng dự án với qui mô 1.3 tỉ USD do TQ đầu tư nhằm xây dựng một khu tổng hợp thương nghiệp, văn phòng, khách sạn, dân cư. Đây là hiệp định đầu tư trực tiếp nước ngoài lớn nhất mà Nga ký với TQ

Hoặc tập đoàn Sumitomo cùng một số tập đoàn khác của Nhật Bản đã đệ trình cơ quan chức năng của Việt Nam để xin phép thành lập một khu kinh tế phục hợp (bao gồm khu công nghiệp, cảng biển, dịch vụ, đô thị...) tại vịnh Vân Phong, Khánh Hoà trị giá 15 tỉ USD!

- Chủ đầu tư một số nước còn đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến đầu tư với các nhà đầu tư cùng quốc tịch.

Chẳng hạn một trong những điều kiện dẫn đến thành công của KCX Tân Thuận (Tp.HCM) là chủ đầu tư Central Trading and Development Coporation (Đài Loan) là một công ty có nhiều kinh nghiệm xây dựng KCX, tiềm lực mạnh về tài chính, uy tín lớn đã mời gọi hàng chục nhà đầu tư Đài Loan vào Tân Thuận trong những ngày đầu khi các nhà đầu tư nước ngoài còn đang đắn đo, thăm dò. Từ khi thành lập (1993) đến tháng 06/1998 chỉ có 4 nhà đầu tư đến từ Mỹ, Đức và Pháp; còn lại 135 nhà đầu tư đến từ Đài Loan (với khoảng trên 40% vốn đầu tư) và các nước khác trong khu vực Châu Á, 35% vốn là của Nhật Bản.

KCX Linh Trung do công ty CUEC của Trung Quốc đầu tư, trong giai đoạn đầu cũng do công tác xúc tiến đầu tư tích cực mà số nhà đầu tư Trung Quốc tập trung vào đây chiếm tỉ trọng cao.

- Chính phủ nước xuất khẩu vốn tạo quyền chủ động cho các doanh nghiệp trong việc đẩy mạnh đầu tư ra nước ngoài.

Chẳng hạn Chính phủ TQ cho phép thành lập Công ty đầu tư nước ngoài để tư vấn, hỗ trợ các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài. Trong nhiều năm các công ty tư nhân của TQ hoạt động rất có hiệu quả trong việc đầu tư ra nước ngoài, đặc biệt đối với trường hợp mua lại/sáp nhập những công ty có tầm cỡ ở nước ngoài.

Vì thế Công ty đầu tư nước ngoài là một hình thức tạo sự chủ động cho các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài nhằm khai thác tốt hơn nguồn dự trữ ngoại tệ.

- Chính phủ áp dụng những chính sách hỗ trợ đặc biệt nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài. Chẳng hạn, ngày nay TQ tuy chưa phải là nước đầu tư ra nước ngoài ồ ạt, nhưng Bộ Ngoại thương và Hợp tác kinh tế Trung Quốc đã có những chính sách và biện pháp tích cực nhằm khuyến khích các doanh nghiệp của mình vươn ra nước ngoài. Cụ thể là:

- Tư vấn và tài trợ cho doanh nghiệp về lĩnh vực đầu tư ở nước ngoài.

- Chính phủ tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp như giúp đỡ về tài chính, hoặc đơn giản hóa thủ tục XNK để doanh nghiệp có điều kiện thiết lập những dây chuyền lắp ráp hiện đại ở

nước ngoài, phù hợp với hoàn cảnh kinh tế – xã hội của nước nhận đầu tư.

2. Tình hình đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp VN:

Chủ trương cho phép doanh nghiệp VN đầu tư ra nước ngoài không những đáp ứng được yêu cầu tự thân của các doanh nghiệp VN mà còn “góp phần mở rộng và nâng cao hiệu quả của hợp tác kinh tế, kỹ thuật và thương mại với nước ngoài”.

Từ năm 1989 Bộ KH&ĐT bắt đầu cấp giấy phép đầu tư ra nước ngoài cho các dự án của DN Việt Nam đầu tư ra nước ngoài. Tuy nhiên, tốc độ gia tăng các dự án đầu tư ra nước ngoài chậm: đến năm 2000 mới chỉ có 33 dự án với tổng vốn 8,91 triệu USD. Song những năm gần đây các DN VN đầu tư ra nước ngoài với tốc độ gia tăng.

Các dự án trước năm 2000 thường có giá trị không lớn (khoảng 2 triệu USD trở xuống); thị trường đầu tư tập trung vào các quốc gia và vùng lãnh thổ quen thuộc, như Lào, Nga, Campuchia, Singapore, Anh, Nhật, Đài Loan, Hongkong.... Lĩnh vực đầu tư tương đối phong phú, nhưng chủ yếu là đầu tư vào thương mại và dịch vụ: Ngân hàng, kinh doanh siêu thị, sản xuất, xây dựng và trang trí nội thất... có một vài dự án sản xuất như chế biến mì ăn liền, chế biến gỗ; Có cả dự án khai thác dầu, đầu tư canh tác nông nghiệp ở Trung Đông.

Hình thức đầu tư: phần lớn là Hợp đồng hợp tác kinh doanh, Liên doanh (phía VN góp từ 50% - 70% vốn trở lên).

Những năm sau này số doanh nghiệp VN đầu tư ra nước ngoài ngày càng tăng, với qui mô dự án cũng tăng lên và hình thức đầu tư cũng phong phú hơn. Đến hết tháng 7/2006 có khoảng 162 dự án của các doanh nghiệp VN đầu tư ra nước ngoài còn hiệu lực với tổng vốn khoảng 676,4 triệu USD.

Hiện nay Việt Nam đang đứng đầu các quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Lào với những dự án có chất lượng cao. Đặc biệt đầu tháng 12/2005, công ty cổ phần Đầu tư và phát triển điện Việt - Lào (Hà Nội) đã chính thức được cấp giấy phép DN 100% vốn VN hoạt động tại Lào với tên gọi Công ty TNHH điện Xecaman 3. Đây là dự án có vốn đầu tư cao nhất của VN ở nước ngoài (273,1 triệu USD) để xây dựng nhà máy thủy điện Xecaman 3 tại Lào, dự kiến năm 2008 sẽ đi vào hoạt động, mỗi năm cung cấp khoảng 6 tỉ Kwh. Dự án được triển khai theo hình thức BOT (thời gian khai thác 30 năm).

Lào cũng là nước có số dự án đầu tư của VN nhiều nhất: 35 dự án đến năm 2006 (trong đó có nhiều dự án trồng cao su 100% vốn của VN). Những dự án đầu tư của VN tại Lào mang lại hiệu quả kinh tế cao cho chủ đầu tư VN, đồng thời mang lại hiệu quả kinh tế – xã hội cho bên nhận đầu tư; vì thế phía Lào đánh giá rằng: các doanh nghiệp VN đầu tư có hiệu quả nhất ở Lào.

Tiếp theo, Iraq là nước có vốn đầu tư của VN cao thứ hai: 100 triệu USD (Vốn của một Liên doanh tại VN).

Để tạo điều kiện thuận lợi và khuyến khích các DN VN đầu tư ra nước ngoài, Luật đầu tư (có hiệu lực 1/7/2006) có nêu rõ một số qui định về đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam (Từ điều 74 đến điều 79 – Chương 8):

+ Nhà nước tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài và bảo vệ lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư VN ở nước ngoài theo điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên.

- Điều kiện đầu tư ra nước ngoài (Điều 76):

+ Có dự án đầu tư ra nước ngoài khả thi.

+ Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước VN.

+ Được cơ quan Nhà nước quản lý đầu tư cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

Nghị định số 78/2006/NĐ-CP (ngày 9/8/2006) của Chính phủ còn qui định thêm: Những dự án đầu tư ra nước ngoài trong lĩnh vực dầu khí và một số lĩnh vực đặc thù hoặc những địa bàn đầu tư đặc thù được thực hiện theo qui định riêng của Chính phủ.

- **Nhà đầu tư được chuyển vốn đầu tư bằng tiền và các tài sản hợp pháp khác ra nước ngoài để thực hiện đầu tư theo qui định của pháp luật về quản lý ngoại hối sau khi dự án đầu tư được cơ quan có thẩm quyền của nước, vùng lãnh thổ đầu tư chấp thuận.**

- Thủ tục đầu tư ra nước ngoài:

Dự án đầu tư ra nước ngoài bao gồm:

a/ Dự án đăng ký đầu tư là dự án có qui mô vốn đầu tư dưới 15 tỉ đồng Việt Nam.

Nhà đầu tư đăng ký theo mẫu tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư để được cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

b/ Dự án thẩm tra đầu tư là dự án có qui mô vốn đầu tư từ 15 tỉ đồng Việt Nam trở lên.

Nhà đầu tư nộp hồ sơ theo mẫu tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư để thẩm tra cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

Chính phủ qui định cụ thể lĩnh vực khuyến khích, cấm, hạn chế đầu tư ra nước ngoài; điều kiện đầu tư, chính sách ưu đãi đối với dự án đầu tư ra nước ngoài; trình tự, thủ tục và quản lý hoạt động đầu tư ra nước ngoài.

Do qui mô vốn đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp VN ngày càng tăng, ngày 9/8/2006 Chính phủ đã ban hành nghị định số 78/2006/NĐ-CP qui định những dự án đầu tư ra nước ngoài phải trình Thủ tướng Chính phủ chấp thuận đầu tư là:

- Những dự án sử dụng vốn Nhà nước từ 150 tỉ VND trở lên hoặc vốn của các thành phần kinh tế khác từ 300 tỉ VND trở lên thuộc các lĩnh vực tài chính, ngân hàng, kinh doanh bảo hiểm, báo chí, phát thanh, truyền hình, viễn thông.

- Những dự án ở các lĩnh vực khác sử dụng vốn Nhà nước từ 300 tỉ VND trở lên hoặc vốn của các thành phần kinh tế khác từ 600 tỉ VND trở lên.

Về nghĩa vụ nộp thuế: theo Nghị định số 78/2006/NĐ-CP, trong trường hợp quốc gia hoặc vùng lãnh thổ đã ký Hiệp định tránh đánh thuế 2 lần với VN thì nghĩa vụ nộp thuế của nhà đầu tư đối với Nhà nước VN thực hiện theo qui định của Hiệp định đó:

Nếu đầu tư sang những nước không ký Hiệp định trên thì khoản thuế thu nhập doanh nghiệp nộp tại VN được sẽ khấu trừ những khoản nhà đầu tư đã nộp trước ở nước nhận đầu tư.

D. ĐẦU TƯ GIÁN TIẾP:

I./ MỘT SỐ KIẾN THỨC CƠ BẢN:

Đầu tư gián tiếp là khoản đầu tư được thực hiện thông qua một định chế tài chính trung gian (như quỹ đầu tư); hoặc nhà đầu tư bỏ vốn đầu tư vào cổ phần của một công ty được niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Đầu tư gián tiếp của nhà đầu tư nước ngoài bao gồm:

1- Mua trái phiếu Chính phủ:

Nhà đầu tư nước này bỏ tiền mua trái phiếu do chính phủ nước khác phát hành trên thị trường tài chính quốc tế.

Trái phiếu Chính phủ của một quốc gia muốn phát hành được trên thị trường vốn quốc tế, quốc gia đó phải có uy tín, vị thế xác định trên trường quốc tế; môi trường đầu tư quốc tế hấp dẫn các nhà đầu tư thế giới và trái phiếu phải được giao dịch dễ dàng, thuận lợi trên thị trường chứng khoán.

2- Mua cổ phần của doanh nghiệp trong nước:

Nhà đầu tư nước ngoài thường quan tâm đến việc đầu tư vào các công ty tài chính hoặc những công ty kinh doanh chứng khoán. Những nhà đầu tư lớn trên thế giới thường nhắm đến các ngân hàng lớn hoặc các tổ chức tài chính đang đầu tư vào cổ phiếu của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán. Ít khi đầu tư vào những ngân hàng hoặc các tổ chức tài chính đang làm ăn thua lỗ hay đang gặp khó khăn.

Kinh nghiệm ở các nước Đông Âu và Mexico cho thấy: khi mở cửa thị trường tài chính, các tập đoàn tài chính hàng đầu thế giới có cơ hội thâm tóm toàn bộ thị trường tài chính của nước nhận đầu tư do tiềm lực lớn về tài chính của họ.

3- Doanh nghiệp cổ phần có vốn đầu tư nước ngoài:

Phải có ít nhất 1 cổ đông sáng lập là người nước ngoài. Tổng giá trị cổ phần do cổ đông nước ngoài nắm giữ ít nhất là 30% vốn điều lệ trong suốt quá trình hoạt động của công ty.

Cổ đông nước ngoài được quyền tham gia quản lý công ty cổ phần. Cổ đông khác của công ty có thể là tổ chức, cá nhân nước ngoài khác hoặc là những tổ chức, cá nhân của nước sở tại.

II./ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ GIÁN TIẾP TẠI VN:

Ngoài việc thu hút vốn đầu tư trực tiếp, ở VN hiện nay còn có hình thức đầu tư gián tiếp của nhà tư bản nước ngoài.

Có 2 hình thức đầu tư gián tiếp:

1. Phát hành trái phiếu ra nước ngoài:

- Mục đích: trái phiếu quốc tế được phát hành nhằm huy động thêm nguồn ngoại tệ đáp ứng cho nhu cầu về vốn đầu tư quốc gia.

- Mệnh giá và lãi suất trái phiếu phải được tính toán cho phù hợp với từng thời điểm phát hành.

- Điều kiện phát hành trái phiếu: Hệ số tín nhiệm trên thị trường thế giới cao mới hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài.

Để làm sáng tỏ hơn về hoạt động này, chúng tôi giới thiệu với bạn đọc một số thông tin về lần đầu tiên VN phát hành trái phiếu Chính phủ ra thị trường vốn nước ngoài.

(1). Các bước chuẩn bị:

Từ tháng 9/2005, Chính phủ Việt Nam đã có quyết định số 914/QĐ-TTg về việc phát hành trái phiếu Chính phủ ra thị trường vốn quốc tế. Để chuẩn bị cho việc phát hành trái phiếu Chính phủ, từ tháng 7/2005 Bộ Tài chính đã làm việc với 2 tổ chức đánh giá Hệ số tín nhiệm quốc tế là Moody's và S&P. 2 tổ chức này đã xác định Hệ số tín nhiệm của Việt Nam là tích cực (Moody's đánh giá là Ba3 và S&P đánh giá là BB).

Để bảo lãnh phát hành trái phiếu, Bộ Tài chính thay mặt Chính phủ Việt Nam chọn một nhóm các ngân hàng có uy tín của Thụy Sĩ, Mỹ, Nhật, Đức, Anh, Hongkong... Nhóm các ngân hàng này chấp nhận bảo lãnh cho Việt Nam tức là họ đã có sự tín nhiệm nhất định đối với nền kinh tế Việt Nam.

Từ ngày 20/10/2005 đến ngày 28/10/2005, Thứ trưởng Bộ Tài chính Lê thị Băng Tâm dẫn đầu đoàn quảng bá trái phiếu Chính phủ VN đã đến các trung tâm tài chính quốc tế như Hongkong, Singapore, London, New York, Boston... gặp gỡ hàng trăm nhà đầu tư để giới thiệu về Việt Nam; trả lời những câu hỏi, thắc mắc của nhà đầu tư về nền kinh tế VN và những vấn đề:

- + Giải pháp phát triển kinh tế, tăng trưởng bền vững và tương lai của nền kinh tế VN. Các giải pháp chống lạm phát.

- + Cải cách doanh nghiệp nhà nước, môi trường đầu tư, kinh doanh bình đẳng.

- + Triển vọng Việt Nam gia nhập WTO...

Kết quả của đợt quảng bá đã củng cố lòng tin của các nhà đầu tư trên thế giới về triển vọng phát triển kinh tế của VN, từ đó họ quyết định việc mua trái phiếu Chính phủ Việt Nam.

(2). Mục tiêu phát hành trái phiếu:

- Hội nhập thị trường tài chính quốc tế để đa dạng hoá các hình thức huy động vốn đầu tư cho phát triển kinh tế đất nước.

- Khai thông phương thức vay thương mại mới, mở đường cho các doanh nghiệp có qui mô lớn của VN trực tiếp huy động nguồn vốn trung và dài hạn, đáp ứng nhu cầu về vốn đầu tư cho các dự án lớn.

(3). Phương án dự kiến ban đầu:

- + Phát hành 500 triệu USD có thời hạn từ 5 đến 10 năm; lãi suất dự kiến 7,5%/năm.

- + Địa điểm niêm yết là thị trường chứng khoán Luxembourg.

(4). Quyết định phát hành:

Quá trình quảng bá, thăm dò thái độ của các nhà đầu tư và thị trường vốn quốc tế đã giúp Chính phủ Việt Nam xác định rõ nhu cầu và thị trường trái phiếu.

Vì thế tổng giá trị trái phiếu phát hành được quyết định là 750 triệu USD; thị trường niêm yết trái phiếu chính thức là thị trường chứng khoán Singapore, một trong những trung tâm tài chính lớn của thế giới và cũng là nơi giao dịch thuận lợi đối với các nhà đầu tư trên toàn cầu (thay vì thị trường chứng khoán Luxembourg như dự kiến trước đây).

Ngày 4/11/2005 Singapore chính thức thông báo trái phiếu Chính phủ Việt Nam được đăng ký và niêm yết tại Sở Giao dịch chứng khoán Singapore.

(5). Kết quả:

Ngay trong ngày đầu tiên, tổng giá trị trái phiếu được các nhà đầu tư đặt mua là 1 tỉ USD! Lãi suất trái phiếu Chính phủ Việt Nam thấp hơn lãi suất trái phiếu chính phủ của một số nước trong khu vực có cùng hệ số tín nhiệm quốc gia. Lãi suất thực trả loại trái phiếu 10 năm là 7,125%/năm tính theo lãi suất cố định.

Số lượng các nhà đầu tư đặt mua trái phiếu Chính phủ Việt Nam đạt mức kỷ lục: 255 nhà đầu tư lớn của thế giới đã đặt mua (so với 150 nhà đầu tư mua trái phiếu Chính phủ Indonesia phát hành đầu tháng 10/2005); tổng giá trị đặt mua đã đạt mức 4,5 tỉ USD vào ngày định giá trái phiếu. Đến ngày 3/11/2005, 750 triệu USD tiền bán trái phiếu đã được chuyển về VN.

Tuy là lần đầu tiên phát hành nhưng trái phiếu VN được phân bổ rộng rãi hầu hết đến các châu lục (châu Á 38%, châu Âu 32%, Mỹ 20%...). Nhiều nhà đầu tư của nhiều nước, nhiều khu vực đã mua trái phiếu chính phủ VN. Có tổ chức đầu tư của Châu Âu (quản lý gần 400 tỉ USD) đặt mua 750 triệu USD trái phiếu VN... Cơ cấu các nhà đầu tư gồm 51% là Quỹ đầu tư Tài chính; 25% là các ngân hàng; 17% nằm trong tay các công ty bảo hiểm; 7% thuộc về các tổ chức đầu tư khác.

(6). Kết luận:

Thủ tướng Chính phủ quyết định vốn thu được từ việc phát hành trái phiếu chỉ được sử dụng cho các dự án đầu tư có khả năng trả nợ, không cấp bù qua ngân sách Nhà nước.

Phát hành trái phiếu lần này, vốn sẽ tập trung đầu tư cho Tổng công ty Công nghiệp tàu thủy Việt Nam (Vinashin) để Vinashin có cơ hội tập trung cho các dự án đầu tư thực hiện Hợp đồng đóng tàu cho nhiều nước trên thế giới. Với sự giám sát chặt chẽ của Bộ Tài chính thông qua quản lý vốn tại Ngân hàng Đầu tư và phát triển VN (BIDV), Vinashin được chủ động quản lý nguồn vốn này và đảm bảo trả nợ, trả lãi với các nhà đầu tư nước ngoài.

2. Đầu tư gián tiếp của tư nhân nước ngoài (FII) vào VN:

Đầu tư gián tiếp nước ngoài của nhà tư bản tư nhân là khoản đầu tư thông qua một định chế tài chính trung gian (chẳng hạn như quỹ đầu tư), hoặc đầu tư mua cổ phần trực tiếp của các công ty đang được niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Như vậy vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài tại Việt Nam chủ yếu thông qua các đơn vị chuyên bỏ vốn đầu tư vào các doanh nghiệp đang hoạt động, chứ không bỏ vốn đầu tư ngay từ đầu để thành lập và vận hành doanh nghiệp.

Nói cách khác các nhà đầu tư nước ngoài đang hướng tới việc mua cổ phiếu của các công ty cổ phần trong nước tại VN; mặc dù thị trường chứng khoán của VN còn rất non trẻ nhưng đã “chứng kiến” 3 làn sóng đầu tư của các Quỹ đầu tư có tên tuổi:

+ Lần thứ nhất vào đầu những năm 1990: đã có 7 Quỹ Đầu tư vào VN với số vốn khoảng 700 triệu USD. Tuy nhiên cuộc khủng hoảng tài chính khu vực Đông Á năm 1997 -1998 đã khiến cho các quỹ này sớm rút lui khỏi thị trường VN. Ngoài nguyên nhân khủng hoảng tài

chính khu vực, còn có những nguyên nhân khác là Việt Nam chưa có các chính sách thích hợp tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư hoạt động trong môi trường đầu tư gián tiếp. Đồng thời VN còn có những qui định hạn chế trong việc chuyển đổi ngoại tệ vì thế đã có 6 quỹ đầu tư huy động được 390 triệu USD đầu tư vào Việt Nam, nhưng đã ngừng hoạt động trước thời hạn và rút về nước khoảng 250 triệu USD.

Chỉ còn lại quỹ Vietnam Enterprise Investment Fund (VEIL) của Công ty Dragon Capital.

+ Lần thứ hai, đầu tư gián tiếp tại VN được khởi động lại với Quỹ Mekong Enterprise Fund mở đầu (năm 2002) với tổng vốn 18,5 triệu USD. Các quỹ đầu tư vào Việt Nam, ngoài mục tiêu đầu tư có hiệu quả còn tư vấn cho các DN tái cơ cấu và áp dụng phương thức quản trị công ty mới để cạnh tranh hiệu quả hơn, vì mục tiêu của những nhà đầu tư gián tiếp (bỏ tiền mua cổ phiếu) là để góp phần điều khiển công ty theo hướng có lợi cho họ càng nhiều càng tốt.

Tuy nhiên các định chế đầu tư tài chính chuyên nghiệp thế giới như các quỹ đầu tư, các công ty quản lý quỹ, các ngân hàng đầu tư... có tiềm lực mạnh về tài chính và kỹ năng kinh doanh, thời gian này mới chỉ đầu tư theo hình thức mua cổ phiếu tại VN khoảng 600 triệu USD, bằng 1% so với tổng vốn FDI (tính đến tháng 10/2005). Tỷ lệ này so với các nước trong khu vực cũng như trên thế giới là quá thấp.

Nguyên nhân chính vẫn là các qui định, chính sách chưa phù hợp với yêu cầu của các nhà đầu tư quốc tế. Văn phòng đại diện của 2 tập đoàn chứng khoán đa quốc gia của Nhật cũng đã đóng cửa sau 5 năm hoạt động ở Việt Nam (từ 1998 đến 2004).

Đến tháng 8/2004 tổng vốn FII của các quỹ đầu tư vào Việt Nam còn: 200 triệu USD đầu tư vào các công ty cổ phần và 6 quỹ đầu tư nhỏ có tổng vốn đầu tư 241 triệu USD.

+ Lần thứ ba, làn sóng FII đổ vào VN có thể từ năm 2007, khi Chính phủ chính thức cho phép thành lập Chi nhánh công ty quản lý quỹ nước ngoài, theo cam kết hội nhập WTO; vì theo nhiều chuyên gia: với việc cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước có qui mô lớn như Vietcombank, BIDV, FPT... thị trường chứng khoán VN sẽ ngày càng trở nên hấp dẫn hơn đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

Để tăng cường thu hút nguồn vốn đầu tư gián tiếp Chính phủ Việt Nam đã có những thay đổi nhất định trong chính sách quản lý. Mở

đầu là Hội nghị đầu tư nước ngoài gián tiếp vào Việt Nam lần đầu tiên đã được tổ chức tại Tp.HCM với sự tham dự của gần 100 định chế đầu tư tài chính chuyên nghiệp trên thế giới vào ngày 8 – 9/12/2005. Từ ngày 1/1/2006 những qui định trong quản lý ngoại hối cũng được sửa đổi theo hướng thông thoáng hơn theo cam kết hội nhập của VN. Hơn nữa sau khi VN ký Hiệp định gia nhập WTO với Mỹ (ngày 31/5/2006) cam kết mở cửa thị trường tài chính, các quỹ đầu tư lớn đã hoạch định những kế hoạch thâm nhập thị trường Việt Nam tích cực hơn.

Một số quỹ đầu tư nước ngoài đã vào Việt Nam và hoạt động rất tích cực như Vietnam Holding (vốn 112 triệu USD); Vietnam Enterprise Investment Limited với số vốn 175 triệu USD và Vietnam Growth Fund 55 triệu USD do Dragon Capital quản lý; Prudential Vietnam Fund 132 triệu USD; Vietnam Opportunities Fund (do VietnaCapital quản lý) 95 triệu USD; VietFund VFM (Liên doanh giữa Dragon Capital và Sacombank) 20 triệu USD... Một số quỹ đầu tư có qui mô vừa và nhỏ cũng có kế hoạch đầu tư vào VN trong thời gian sắp tới.

Tuy nhiên tỉ trọng vốn FII trong tổng số vốn đầu tư tư nhân nước ngoài vào VN vẫn ở mức rất thấp (3,7% năm 2004 và 5,2% năm 2005). Dự báo với những qui định mới mở cửa hơn cho nhà đầu tư nước ngoài và khi VN trở thành thành viên WTO nguồn vốn FII sẽ đạt khoảng 10% trong năm 2006 (tỉ lệ này vẫn còn thua kém xa so với các nước trong khu vực như Thái Lan, Trung Quốc: đạt khoảng 30 – 40%).

Mặc dù TTCK tại VN rất non trẻ, mới khai trương từ ngày 20/7/2000 và phiên giao dịch đầu tiên bắt đầu từ ngày 28/7/2000, nhưng đã thể hiện là một kênh huy động vốn tích cực cho các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường. TTCK VN ngày càng được các nhà đầu tư nước ngoài, các công ty quản lý quỹ đầu tư nước ngoài quan tâm.

Vì thế muốn huy động vốn FII nhiều hơn cần phải có chính sách rõ ràng, coi FII như một kênh huy động vốn bổ sung cho đầu tư và phát triển kinh tế ở VN và áp dụng những biện pháp cần thiết như: xác định rõ các ngành, lĩnh vực cấm hoặc hạn chế đầu tư; ngoài những lĩnh vực đó nên để nhà đầu tư và doanh nghiệp tự quyết định cơ cấu sở hữu và quản trị nội bộ phù hợp với luật pháp Việt Nam.

Để tăng thêm sức sôi động của TTCK Việt Nam, Chính phủ đã nghiên cứu và cho phép mở Room 100% vốn cho nhà đầu tư nước

ngoài, đáp ứng với yêu cầu hội nhập, đồng thời cũng phù hợp với Luật Đầu tư của VN. Tuy nhiên điều này dễ dẫn đến hiện tượng các nhà đầu tư nước ngoài sẽ thầu tóm các doanh nghiệp VN, thông qua việc tập trung mua những cổ phiếu có chất lượng cao.

Khi Chính phủ cho phép mở Room 100% vốn nước ngoài, nhiều Quỹ đầu tư nước ngoài sẽ thầu tóm những doanh nghiệp VN đang hoạt động có hiệu quả cao, nhằm giữ tỉ lệ cổ phần áp đảo trong công ty, từ đó sẽ quyết định việc quản lý, điều hành hoạt động của công ty. Chẳng hạn tại thời điểm chỉ số VN Index lên đến đỉnh điểm và bắt đầu xuống (tháng 8/2008) những cổ phiếu có chất lượng cao như VNM (Vinamilk), VF1, TS4, SAV, REE, AGF (Agifish)... đã được các nhà ĐTNN nắm giữ từ 34% đến 49%.

Việc cải thiện chính sách đối với FII cũng đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho nhà nước bán đấu giá những doanh nghiệp nhà nước được cổ phần hoá, sớm thu hồi tiền về cho ngân sách.

Để có thêm nhận thức về hoạt động của Quỹ đầu tư trên TTCK, chúng tôi xin trích đăng một số kiến thức cơ bản về Quỹ đầu tư và TTCK theo một phần thông tin của Công ty Quản lý Quỹ đầu tư Prudential VN.

QUỸ ĐẦU TƯ – CẦU NỐI ĐẾN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

(Bài đăng trên báo Thanh Niên từ ngày 30/6/2006, có sự hỗ trợ thông tin của Công ty Quản lý Quỹ đầu tư Prudential VN)

(I) Một số khái niệm có liên quan đến Quỹ Đầu tư:

*** Công ty quản lý quỹ là gì ?**

Công ty quản lý quỹ là một loại hình tổ chức trung gian tài chính, chuyên thành lập và quản lý các quỹ đầu tư, phục vụ nhu cầu đầu tư trung và dài hạn của công chúng.

Ở Việt Nam, công ty quản lý quỹ được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp giấy phép thành lập và giám sát hoạt động.

*** Quỹ đầu tư là gì ?**

Theo quy định hiện hành tại Việt Nam, quỹ đầu tư chứng khoán là quỹ hình thành từ vốn góp của người đầu tư uỷ thác cho công ty quản lý quỹ quản lý và đầu tư tối thiểu 60% giá trị tài sản của quỹ vào chứng

khoản.

Trên thế giới, việc đầu tư vào các quỹ đầu tư chứng khoán (Sau đây gọi tắt là quỹ đầu tư - QĐT) từ lâu đã trở thành một kênh đầu tư rất phổ biến và được ưa chuộng.

Ở Việt Nam, QĐT vẫn còn là một khái niệm rất mới mẻ (QĐT lần đầu tiên được giới thiệu tới công chúng vào cuối năm-2004). Tuy nhiên, lĩnh vực này hứa hẹn nhiều tiềm năng và cơ hội phát triển trong thời gian tới nhờ xu thế phát triển tất yếu của thị trường tài chính cũng như những ưu điểm và lợi ích mà nó mang lại cho các nhà đầu tư. Có thể kể đến một số lợi ích sau:

*** Có thể đa dạng hoá danh mục đầu tư** mà không cần một lượng vốn lớn. Để đầu tư vào một công ty đòi hỏi nhà đầu tư phải có một qui mô vốn nhất định. Vì vậy, không phải nhà đầu tư cá nhân nào cũng có đủ điều kiện đa dạng hoá danh mục đầu tư của mình. Khi tập hợp được vốn của rất nhiều nhà đầu tư, QĐT có qui mô đủ lớn để có thể đầu tư vào nhiều ngành nghề, nhiều khu vực địa lý và nhiều công ty khác nhau... Như vậy, với một số vốn khiêm tốn, tham gia vào QĐT, nhà đầu tư có thể gián tiếp đa dạng hoá đầu tư của mình để giảm thiểu rủi ro và tăng hiệu quả đầu tư.

*** Có cơ hội sử dụng kiến thức và kinh nghiệm** của các nhà quản lý đầu tư chuyên nghiệp. Vì khi tham gia vào quỹ đầu tư nhà đầu tư không phải mất thời gian, công sức để tìm hiểu, cập nhật và phân tích thông tin. Các nhà quản lý đầu tư chuyên nghiệp sẽ thay mặt các nhà đầu tư hoạch định và thực hiện một cách có kỷ luật những chiến lược đầu tư năng động cho những đồng vốn được giao phó.

*** Có thể theo dõi tình trạng khoản đầu tư** của mình nhờ tính minh bạch cao. Vì kết quả hoạt động đầu tư và chi phí của quỹ được báo cáo đầy đủ và thường xuyên cho công chúng. Qua đó, nhà đầu tư luôn biết được tình hình hoạt động của quỹ và lợi ích mà quỹ mang lại cho mình.

*** Có nhiều lựa chọn đầu tư.** QĐT sẽ giới thiệu nhiều loại quỹ để nhà đầu tư có thể lựa chọn phù hợp với mục tiêu đầu tư và khả năng chấp nhận rủi ro của mình.

*** Thuận tiện trong việc giao dịch.** Các QĐT công chúng được

niêm yết trên trung tâm giao dịch chứng khoán để các nhà đầu tư có thể dễ dàng mua bán chứng chỉ QĐT.

*** An tâm vì quyền lợi của nhà đầu tư luôn được bảo vệ.** Ngoài việc được cung cấp thông tin một cách rõ ràng minh bạch thông qua các tài liệu của quỹ (như Bản cáo bạch, Điều lệ quỹ, các báo cáo định kỳ...); để bảo vệ quyền lợi nhà đầu tư, mỗi quỹ công chúng đều được giám sát bởi một ngân hàng độc lập với công ty quản lý quỹ. Ngoài việc lưu giữ tài sản của quỹ, ngân hàng giám sát có trách nhiệm kiểm tra, giám sát thường xuyên để đảm bảo hoạt động của công ty quản lý quỹ là phù hợp với quy định của pháp luật và Điều lệ quỹ.

Bên cạnh đó, nhà đầu tư có quyền tham gia Đại hội các nhà đầu tư và bầu Ban đại diện quỹ để theo dõi, giám sát hoạt động của công ty quỹ, ngân hàng giám sát và các tổ chức cung cấp dịch vụ cho công ty quản lý quỹ cũng như quy trình xác định giá trị tài sản ròng của quỹ.

Với những lợi thế và tiện ích trên, QĐT đặc biệt thích hợp với những nhà đầu tư có vốn nhàn rỗi, có nhu cầu đầu tư, nhưng không có điều kiện, thời gian để tìm hiểu, cập nhật và canh giá thông tin để có thể trực tiếp đầu tư một cách có hiệu quả.

(II) Một số khái niệm cơ bản về đầu tư chứng khoán:

Chứng khoán và thị trường chứng khoán

Chứng khoán là chứng chỉ xác nhận các quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu chứng khoán đối với tài sản hoặc vốn của tổ chức phát hành, bao gồm: cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ đầu tư chứng khoán và các chứng khoán khác theo quy định của pháp luật.

Thị trường chứng khoán (TTCK) là nơi giao dịch mua bán các chứng khoán trung và dài hạn, bao gồm chủ yếu là cổ phiếu và trái phiếu. Tại các nước phát triển, phần lớn các hoạt động của TTCK được thực hiện trên thị trường tập trung, còn gọi là sở giao dịch chứng khoán. Những giao dịch diễn ra bên ngoài sở giao dịch được gọi là giao dịch ngoài sàn hay OTC (Over the Counter). Dưới góc độ kinh tế vĩ mô, TTCK là một kênh huy động vốn quan trọng cho nền kinh tế. Đối với nhà đầu tư, TTCK là một kênh đầu tư hấp dẫn, bên cạnh những lựa chọn khác như gửi tiền ngân hàng, mua vàng, ngoại tệ, kinh doanh bất động sản...

Cổ phiếu là giấy chứng nhận cổ phần trong một công ty, thể hiện sự sở hữu một phần công ty đó. Người sở hữu cổ phiếu được gọi là cổ đông của công ty, sẽ được phân chia phần lợi nhuận cũng như gánh chịu phần thua lỗ của công ty theo tỷ lệ cổ phần mà mình nắm giữ. Giá trị cổ phần của công ty được phản ánh thông qua giá cổ phiếu trên TTCK. Thông thường, giá cổ phiếu sẽ đi lên khi công ty làm ăn phát đạt và ngược lại. Cổ phiếu trên sàn là cổ phiếu đã được niêm yết và giao dịch trên TTCK. Cổ phiếu ngoài sàn (OTC) là cổ phiếu không đủ điều kiện để niêm yết hay đủ điều kiện nhưng chưa niêm yết trên TTCK. Cổ phiếu trên sàn thường đã qua chọn lọc, các thông tin tương đối minh bạch và đầy đủ hơn so với cổ phiếu ngoài sàn. Nếu, so với tiền gửi tiết kiệm và trái phiếu, đầu tư vào cổ phiếu có lợi nhuận tiềm năng cao hơn hẳn, nhưng bù lại mức độ rủi ro cũng cao hơn.

Trái phiếu. Hiểu theo nghĩa đơn giản nhất, trái phiếu là một khoản vay giữa nhà đầu tư (người cho vay) với nhà phát hành (người đi vay). Nhà phát hành có thể là Chính phủ cần huy động vốn cho ngân sách hoặc công ty cần huy động vốn để đầu tư phát triển kinh doanh. Trái phiếu thường có kỳ hạn nhất định. Khi đến hạn, nhà phát hành sẽ hoàn trả tiền gốc. Tiền lãi sẽ được trả định kỳ 6 tháng hoặc 1 năm trong suốt kỳ hạn của trái phiếu. Trái phiếu niêm yết có thể tự do mua bán trên TTCK.

So với cổ phiếu, trái phiếu có một số điểm khác biệt cơ bản.

Một, về thu nhập định kỳ, lãi suất trái phiếu được ấn định ngay từ khi phát hành, trong khi cổ tức của cổ phiếu thì lại biến động tùy theo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty phát hành.

Hai, trái phiếu thường có mức độ rủi ro thấp hơn nên giá cũng ít biến động hơn. Trong môi trường lạm phát thấp và trong trường hợp TTCK biến động, đầu tư vào trái phiếu để có thể duy trì nguồn thu nhập ổn định mà vẫn đảm bảo được sự an toàn của vốn đầu tư.

Chỉ số chứng khoán (Index). Chỉ số chứng khoán có thể hiểu đơn giản là thước đo bình quân giá các chứng khoán giao dịch trên thị trường. Các nhà đầu tư có thể căn cứ vào chỉ số chứng khoán để xác định hiệu quả đầu tư của mình. Lấy ví dụ, hôm nay, chỉ số chứng khoán Việt Nam (VN Index) tăng từ 150 điểm lên 152 điểm, tức là tăng 1,3% trong ngày. Nếu một cổ phiếu ABC cụ thể tăng từ 50.000 đồng/cổ phiếu

lên 52.000/cổ phiếu, tức tăng 4%, cao hơn mức tăng 1,3% của giá cổ phiếu chung trên thị trường, thì có thể nói cổ phiếu ABC đã hoạt động tốt hơn so với bình quân thị trường trong ngày hôm nay.

Có thể nói Chỉ số chứng khoán là thước đo thị trường vốn của một quốc gia; nước nào có TTCK cũng cũng xây dựng cho riêng mình một Chỉ số chứng khoán.

Nhìn chung Chỉ số chứng khoán rất nhạy cảm với những biến động về kinh tế, chính trị, xã hội của từng nước. Vì thế việc xây dựng Chỉ số chứng khoán của một nước phải phản ánh được mọi trạng thái dao động của thị trường. Thông thường người ta xây dựng Chỉ số chứng khoán trên cơ sở so sánh giá chứng khoán (cổ phiếu) bình quân hiện tại so với giá chứng khoán (cổ phiếu) bình quân thời kỳ gốc của những công ty có cổ phiếu có chất lượng cao và được mua bán với số lượng lớn.

(III) Những vấn đề nhà đầu tư chứng khoán cần quan tâm:

- Nghiên cứu, theo dõi và dự đoán để tránh những rủi ro gặp phải như rủi ro về tỉ giá hối đoái, rủi ro chính trị, rủi ro do mua/bán không đúng thời điểm...

- Quan tâm đến yếu tố sinh lợi:

Yếu tố sinh lợi đối với nhà đầu tư bao gồm 2 loại:

- + Lãi suất của chứng khoán (có ghi trên chứng khoán hoặc không ghi trên chứng khoán): so sánh với lãi suất trên thị trường tiền tệ để quyết định đầu tư.

- + Lãi suất đối với nhà đầu tư: đòi hỏi nhà đầu tư phải tính toán để xem xét việc đầu tư vào chứng khoán đó có lợi hay không? Nếu đã có lợi thì so sánh mức độ của lợi ích mang lại với việc đầu tư vào loại chứng khoán khác rồi mới quyết định đầu tư.

Có 2 trường hợp:

- (1). Mua chứng khoán không ghi lãi suất (như Hối phiếu, Lệnh phiếu): phần chênh lệch giữa mệnh giá (M) và giá mua (G) là phần lợi nhuận (P) mà nhà đầu tư được hưởng.

$$P = M - G$$

$$\text{Lãi suất năm là: } P' = \frac{P}{G} \times \frac{12}{T} \times 100\%$$

$$\text{Lãi suất ngày là: } P' = \frac{P}{G} \times \frac{360}{N} \times 100\%$$

T và N là thời gian đầu tư tính bằng tháng hay ngày.

(2). Nếu đầu tư vào loại chứng khoán mà trên chứng khoán có ghi lãi suất thì:

Lợi nhuận mà nhà đầu tư sẽ được hưởng là:

$$\begin{aligned} P &= (M + \text{lãi của trái phiếu trong thời gian đầu tư } t) - G \\ &= (M + M \times i \times t) - G = M \times (1 + i \times t) - G \end{aligned}$$

Vậy:

$$\text{Lãi suất năm là: } P' = \frac{M \times (1 + i \times t) - G}{G} \times \frac{12}{T} \times 100\%$$

$$\text{Lãi suất ngày là: } P' = \frac{M \times (1 + i \times t) - G}{G} \times \frac{360}{N} \times 100\%$$

Ví dụ: Ngân hàng phát hành trái phiếu vào ngày 15/4/2006, kỳ hạn $t = 9$ tháng, lãi suất $i = 0,6\%/tháng$; Mệnh giá $M = 100.000$ đồng.

Trường hợp 1: Nếu nhà đầu tư mua trái phiếu của chính ngân hàng sẽ được hưởng Lãi suất năm là:

$$P'_1 = \frac{100.000 \times (1 + 0,6\% \times 9) - 100.000}{100.000} \times \frac{12}{9} \times 100\% = 7,2\%$$

Trường hợp 2: Nếu nhà đầu tư tham gia vào TTCK, mua lại trái phiếu của nhà đầu tư trước với giá $G = 96.000$ đồng sẽ được hưởng Lãi suất năm là:

$$P'_2 = \frac{100.000 \times (1 + 0,6\% \times 9) - 96.000}{96.000} \times \frac{12}{9} \times 100\% = 6,75\%$$

E/ ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THU HÚT ĐẦU TƯ CỦA TƯ NHÂN NƯỚC NGOÀI TẠI VN:

1. Những thành công:

Kết quả về thu hút đầu tư nước ngoài tại VN những năm qua cho thấy Chính phủ đã có nhiều nỗ lực cải cách thể chế, tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư nước ngoài yên tâm đầu tư vào VN, góp phần thúc đẩy phát triển nền kinh tế nước nhà. Vì thế đã đạt được một số thành công

+ Tốc độ hội nhập của VN khá nhanh, đáp ứng với yêu cầu phát triển của kinh tế thế giới nói chung và xu hướng mở rộng đầu tư quốc tế nói riêng. Luật đầu tư nước ngoài sửa đổi năm 1996 vẫn còn nhiều điểm chưa phù hợp; thủ tục hành chính rườm rà khiến nhiều nhà đầu tư ngán ngại khi bỏ vốn đầu tư vào VN.

Nhưng đến nay, VN đã có những bước đột phá hơn hẳn so với các nước khác trong khu vực. Đây chính là một lợi thế cạnh tranh khiến cho dòng vốn đầu tư nước ngoài sẽ tiếp tục đổ vào VN mạnh hơn trong thời gian tới.

Diễn đàn Doanh nghiệp Việt - Đức tổ chức tại Hà Nội (ngày 27/3/2006), các nhà đầu tư cho rằng: “những cải thiện về môi trường đầu tư, sự ổn định về chính trị, tình an toàn và vị thế ngày càng quan trọng của VN tại Đông Nam Á đang trở thành lợi thế đáng kể của VN” khiến các nhà đầu tư nước ngoài tin tưởng và đầu tư lâu dài ở VN.

Lưu ý: theo các nhà đầu tư, chi phí đầu tư ở VN cũng là một yếu tố hấp dẫn nhà đầu tư.

Chẳng hạn: chi phí cho 1 nhân viên bình thường ở Tp.HCM là 122-135USD/người (so với Bangkok là 180USD/người; Thượng Hải là 153-261 USD). Thuế thu nhập doanh nghiệp của VN là 28% (so với Thái Lan là 30%, TQ là 33%)...

Chi phí thấp là một lợi thế; tuy nhiên điều này có thể gây nên tác dụng ngược là các nhà đầu tư đua nhau tìm nơi có giá lao động rẻ để đầu tư. Tất yếu sẽ gây thiệt hại cho người lao động.

+ Quá trình thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài còn là chất “xúc tác” làm thay đổi tích cực tư duy và phương thức quản lý của các nhà quản lý, cả từ cấp trung ương đến cấp địa phương. Đặc biệt ở những địa bàn trọng điểm như Tp.HCM, Hà Nội, Bình Dương, Đồng Nai...

Kết quả của những chuyển biến trên đây khiến cho “VN trở nên mê hoặc các nhà đầu tư Nhật Bản” nói riêng và các công ty nước ngoài nói chung (Báo Asia Times ngày 20/6/2006).

Nhật Bản hiện đang là nhà đầu tư lớn nhất tại VN, nếu tính tổng vốn từ 1988 đến năm 2005, do các nhà đầu tư áp dụng nhiều phương thức đầu tư: tăng vốn những dự án cũ, triển khai đầu tư mới những dự án có qui mô lớn, chuyển vốn đầu tư hoặc mở rộng đầu tư từ các nước khác sang (như TQ, Hongkong...). Hơn nữa các dự án của nhà đầu tư Nhật Bản thường có tỉ lệ thành công cao và hiệu quả nhất trong số các nhà đầu tư nước ngoài. Các nhà đầu tư Nhật Bản dự tính VN nằm trong chiến lược mở rộng đầu tư hoặc cơ cấu lại những khu vực đầu tư của họ trong thời gian tới.

2. Một số hạn chế:

Mặc dù đạt được những thành tựu nhất định về thu hút đầu tư nước ngoài, song VN cần phải tiếp tục cải cách nhiều hơn nữa, vì vẫn còn một số điểm chưa thoả mãn mong muốn của nhà đầu tư, có thể coi là những “rào cản” làm chậm lại dòng chảy vốn đầu tư vào VN, cũng như dòng chảy vốn đầu tư trong nước ra nước ngoài. Đó là:

- + Chính sách liên quan đến đầu tư nước ngoài thiếu ổn định; lộ trình chưa phù hợp khiến nhà đầu tư bị động khi xây dựng kế hoạch dài hạn. Chẳng hạn chính sách thuế, chính sách về lao động và tiền lương đối với người lao động trong khu vực có vốn đầu tư nước ngoài.

- + Cơ sở hạ tầng kinh tế xây dựng chậm (đặc biệt hệ thống cảng biển, viễn thông, năng lượng), không theo kịp tốc độ phát triển kinh tế nói chung và tốc độ thu hút đầu tư nước ngoài nói riêng.

- + Luật và các nghị định, thông tư dưới luật chưa đồng bộ. Mặt khác do yếu kém trong khâu làm luật, nên chưa có kế hoạch đón đầu để xây dựng luật VN phù hợp với luật quốc tế. Vì thế một số luật mới có hiệu lực từ năm 2005 có nguy cơ phải chỉnh sửa lại trong thời gian sắp tới.

Hiện nay đầu tư nước ngoài tại VN chịu sự chi phối của cả Luật doanh nghiệp (qui định về hình thức hoạt động, hình thức thành lập doanh nghiệp...); Luật đầu tư (qui định quyền và nghĩa vụ của chủ đầu tư); Luật thương mại (qui định về khấu trừ thuế, chi phí quảng cáo, khuyến mãi...); Luật về Chuyển giao công nghệ (nếu có chuyển giao công nghệ); Luật về Sở hữu trí tuệ..... Nếu phối hợp các luật này thì

vẫn còn nhiều qui định chưa phù hợp với WTO. Như thế khi VN trở thành thành viên WTO chắc chắn nhà đầu tư sẽ phải tốn kém thời gian chờ đợi những qui định mới từ sự điều chỉnh luật của VN.

Việc này ảnh hưởng đến uy tín của hệ thống luật pháp Việt Nam đồng thời cũng là một tác nhân làm chậm lại dòng chảy vốn đầu tư nước ngoài vào VN.

+ Thời gian thu hút đầu tư nước ngoài của VN đã gần 20 năm, nhưng nguồn nhân lực vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu của nhà đầu tư kể cả lao động phổ thông và nhân lực có trình độ cao. Theo các Trung tâm dịch vụ việc làm, mặc dù trình độ nguồn nhân lực có nâng lên nhưng tốc độ phát triển vẫn rất chậm chạp: năm 1996 tỉ lệ lao động có qua đào tạo ở mức 12,3%; 10 năm sau (2006) số lao động có trình độ chuyên môn, có qua đào tạo cũng chỉ đạt 24,79%.

+ Một nhược điểm lớn khiến dòng đầu tư nước ngoài dường như chậm hơn so với khả năng của nó là ngành công nghiệp phụ trợ của VN hiện đang rất yếu và thiếu. Trong khi một trong những mục tiêu thu hút đầu tư nước ngoài của Chính phủ VN là tạo phản ứng dây chuyền thúc đẩy phát triển sản xuất trong nước. Mặt khác một trong những ưu tiên kêu gọi nhà đầu tư nước ngoài là nâng cao tỉ lệ nội địa hoá, song hầu hết doanh nghiệp VN không đủ năng lực trở thành “mối ruột” cung cấp linh kiện - phụ tùng cho các công ty nước ngoài. Vì thế mục tiêu được nhà đầu tư nước ngoài chia sẻ kỹ thuật, bí quyết công nghệ đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ VN vẫn còn rất xa vời.

Chương 3

CÁC KHU KINH TẾ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI

(KHU CHẾ XUẤT – KHU CÔNG NGHIỆP –
KHU CÔNG NGHỆ KỸ THUẬT CAO – ĐẶC KHU KINH TẾ)

1./ KHU CHẾ XUẤT (Export Processing Zone-EPZ): Một hình thức đầu tư nước ngoài đặc biệt.

1. Khái niệm: Hiện nay trên thế giới có nhiều quan niệm khác nhau, do đó có nhiều định nghĩa khác nhau về EPZ, nhưng đều thống nhất về bản chất: đó là khu công nghiệp tập trung (KCN) tập trung chuyên sản xuất hàng XK (hay khu vực xử lý hàng XK).

Theo quan niệm truyền thống: Một khu đất có tường rào cố định, ngăn cách với nội địa; sản phẩm sản xuất trong khu vực đó chỉ để xuất khẩu, không được bán trong nội địa, để không cạnh tranh với hàng nội địa được gọi là EPZ, hàng hóa sản xuất trong EPZ được miễn thuế XNK.

Quan điểm thứ hai: Theo UNIDO, trong tài liệu "Khu chế xuất tại các nước đang phát triển" ấn hành tháng 08/1990 đã định nghĩa:

"EPZ là một khu vực tương đối nhỏ phân cách về địa lý trong quốc gia nhằm mục tiêu thu hút đầu tư vào các ngành công nghiệp hướng về xuất khẩu, bằng cách cung cấp cho các ngành công nghiệp này những điều kiện về đầu tư và mậu dịch thuận lợi đặc biệt hơn so với những phần lãnh thổ còn lại của nước chủ nhà. Trong đó, EPZ nhập khẩu hàng hóa dùng cho việc sản xuất để XK và được miễn thuế trên cơ sở kho quá cảng.

Kho quá cảng - Khu quá cảng: là khu vực hàng hóa được nhập vào tự do mà không chịu thuế tái xuất, trừ các hàng hóa nhập vào bằng con đường khác từ thị trường nội địa. Đồng thời tại đây còn có kho cảng chế biến (Bonded Manufacturing Warehouse) - một khu vực đóng kín, trong đó hàng hóa nhập khẩu theo chế độ tự do được chế biến, gia công, đóng gói bao bì, có (hoặc không có) sử dụng nguyên vật liệu hay phụ kiện nội địa.

Quan điểm thứ ba: (Hẹp hơn, nhưng phù hợp hơn cả) EPZ chỉ ra các khu vực, địa bàn riêng biệt có hàng rào bao quanh khu vực này, chủ yếu là để kiểm soát các luồng hàng và dịch vụ ra vào khu vực

nhằm ngăn cách lãnh thổ còn lại của nước sở tại. Hoạt động chính của khu vực này là sản xuất công nghiệp, chế biến sản phẩm phục vụ cho xuất khẩu; mặc dù trong phạm vi của EPZ những hoạt động tự do buôn bán được thực hiện.

Theo Luật Đầu tư của VN (1/7/2006): “Khu chế xuất (KCX) là KCN chuyên sản xuất hàng xuất khẩu, thực hiện dịch vụ cho sản xuất hàng xuất khẩu và hoạt động xuất khẩu, có ranh giới địa lý xác định, được thành lập theo qui định của Chính phủ”.

2. Sơ lược lịch sử hình thành EPZ:

- Tiền thân của EPZ là những cảng tự do của các quốc gia, những thành phố cổ dọc theo bờ Đông và Nam Địa Trung Hải từ những năm 1819, 1923 tại Penang (một đảo thuộc Tây-Bắc Malaysia), HongKong, Philippines...

Năm 1966, Ấn Độ và Đài Loan đã thành lập EPZ để thu hút vốn đầu tư nước ngoài và giải quyết công ăn việc làm cho dân bản xứ, và đã thu được những thành công đáng kể trong việc xây dựng một nền kinh tế độc lập tự cường và cải thiện được kế hoạch phát triển kinh tế quốc gia.

Đài Loan: Ngày 03/12/1966 thành lập KCX Cao Hùng. Chỉ 3 năm sau do phát triển tới mức bão hòa nên Đài Loan phải xây dựng thêm 2 KCX mới là Đài Trung và Nam Tân. Lượng và giá trị XK ngày càng tăng, số người lao động lên đến gần 100 ngàn người với mức lương cao....

Trong tình hình hội nhập nền kinh tế thế giới, nhiều nước cạnh tranh lẫn nhau để thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài nhiều hơn các KCX Đài Loan đã có những phong cách hoạt động mới: chỉ có 44% hoạt động trong KCX dành cho sản xuất hàng XK, phần còn lại chủ yếu là hoạt động dịch vụ và thương mại. Vì vậy những năm cuối thập kỷ 90 các KCX Đài Loan đã thu hút lượng vốn ĐTNN gấp 1,7 lần so với những năm 60.

- Theo kinh nghiệm đó, các nước khác trên thế giới liên tiếp thành lập các KCX với số lượng và quy mô ngày càng tăng, đặc biệt ở những nước chậm và đang phát triển. Hiện nay có hàng trăm KCX ở các nước đang phát triển như các nước thuộc khu vực Châu Á; Vùng Trung Mỹ và Caribê; Vùng Địa Trung Hải-Trung Đông; Nam Mỹ; Châu Phi-Ấn Độ Dương...

Quá trình phát triển KCX là một nhân tố quan trọng trong chiến lược phát triển mậu dịch và công nghiệp của các nước đang và muốn phát triển kinh tế, vì nó luôn gắn liền với sự bành trướng, lớn mạnh của các công ty xuyên quốc gia.

3. Vai trò và ý nghĩa của EPZ:

KCX khác với khu mậu dịch tự do, nhưng cũng không giống KCN mà nó là sự tổng hợp của cả hai ưu điểm trong khu mậu dịch tự do và KCN. Nhờ được ưu đãi miễn thuế như khu mậu dịch tự do, KCX đã thu hút được các nhà đầu tư nước ngoài đến xây dựng công nghiệp, sản xuất thành phẩm xuất khẩu.

Lưu ý: khi một quốc gia tham gia vào tự do hoá thương mại – đầu tư và minh bạch hoá chính sách thương mại, mọi khoản ưu đãi đối với doanh nghiệp trong KCX bị xoá bỏ.

Ví dụ: khi VN gia nhập WTO, những ưu đãi cho nhà đầu tư nước ngoài (hoạt động trong KCX) qui định trong giấy phép đầu tư sẽ bị bãi bỏ. Trong trường hợp này Nhà nước VN sẽ không phải bồi thường thiệt hại cho nhà đầu tư, vì việc thay đổi này là bất khả kháng (Theo ông Phạm Mạnh Dũng – Vụ trưởng Vụ Pháp chế, Bộ Kế hoạch và Đầu tư).

Vì vậy KCX mang một ý nghĩa to lớn và đóng vai trò quan trọng đối với các nước đang mở mang phát triển công nghiệp và xuất khẩu:

- *Xúc tiến, đẩy mạnh sản xuất trong nước:* Do phát triển các xí nghiệp trong KCX, một số nguyên vật liệu cần dùng cho sản xuất được mua tại thị trường nội địa để thay thế hàng nhập khẩu, vì vậy gây nên phản ứng dây chuyền: lôi kéo các ngành công nghiệp có liên quan trong nước phát triển theo. Ngoài ra khi các xí nghiệp trong KCX ủy thác cho các cơ sở trong nước gia công, hầu như họ phải phái nhân viên kỹ thuật đến tận nơi để hướng dẫn kỹ thuật, làm cho các ngành công nghiệp trong nước có điều kiện thuận lợi để nâng cao tiêu chuẩn sản xuất.

Ví dụ: Các KCX ở Tp.HCM đã liên kết làm ăn với các doanh nghiệp trong thị trường nội địa khá tốt: hiện nay có hàng trăm doanh nghiệp nội địa nhận gia công hàng cho doanh nghiệp trong KCX, nhiều mặt hàng nội địa và vật tư nguyên liệu cung ứng vào KCX với tổng giá trị hàng trăm triệu USD.

- *Mở rộng thị trường quốc tế và xúc tiến hợp tác quốc tế:* KCX là khu vực chuyên xử lý hàng xuất khẩu, sản phẩm làm ra đáp ứng nhu

cầu thị trường quốc tế. Vì vậy, mặc dù các xí nghiệp trong KCX chỉ là các chi nhánh của công ty mẹ ở nước ngoài nhưng giá của sản phẩm thấp, chất lượng đạt tiêu chuẩn quốc tế nên nó cũng đem lại cho nước chủ nhà những thị trường có liên quan, tạo điều kiện cho nước chủ nhà mở rộng tầm ảnh hưởng trên thị trường thế giới.

Mặt khác, qua thực tế phát triển KCX ở một số nước cho thấy, nơi nào có KCX hoạt động thành công, ở đó sẽ tiếp xúc với nhiều phái đoàn nước ngoài đến học tập kinh nghiệm đồng thời tìm kiếm đối tác để hợp tác kinh tế.

- *KCX góp phần làm tăng thu nhập cá nhân, phần, vinh kinh tế địa phương:* Các xí nghiệp trong KCX và công nhân trong các xí nghiệp đó phải nộp cho nhà nước và ngân sách địa phương các khoản thuế như thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân, thuế xuất nhập khẩu, thuế chuyển tiền... ngoài ra doanh nhân và khách hàng qua lại KCX thường xuyên sẽ đem đến cho các khách sạn, nhà hàng địa phương một khoản thu nhập đáng kể. Cảnh quan địa phương, nơi có KCX cũng được thay đổi cho phù hợp với điều kiện phát triển của nó.

- *KCX trợ giúp công nghiệp truyền thống hiện có trong nước* nhưng mặt khác, nó còn là cầu nối đặc lực trong việc du nhập công nghiệp kỹ thuật cao, đó cũng chính là động lực thúc đẩy người lao động phải tự đào tạo, bồi dưỡng tay nghề nếu muốn tồn tại và nâng cao hiệu suất lao động.

- *Các KCX cho hiệu quả cao về sử dụng đất:* do phải thuê đất của nhà đầu tư cơ sở hạ tầng trong KCX nên nhà đầu tư nước ngoài phải tích cực khai thác tối đa diện tích được thuê.

Chẳng hạn, đánh giá về hiệu quả sử dụng đất ở KCX Tân Thuận (Tp.HCM), ông Huang Chir Chung – Tổng Giám đốc công ty liên doanh Tân Thuận - cho rằng: mỗi Giáp đất (=9.570m²) nông nghiệp tạo ra việc làm cho 3 người, trong khi mỗi giáp đất công nghiệp trong KCX sẽ tạo ra việc làm cho từ 26 đến 530 người lao động.

II./ LÝ LUẬN CHUNG VỀ KHU CÔNG NGHIỆP (IP – Industrial Park):

Khu công nghiệp (KCN) tập trung là một lãnh địa được phân chia và phát triển có hệ thống, theo kế hoạch tổng thể nhằm cung ứng các thiết bị kỹ thuật cần thiết, cơ sở hạ tầng phục vụ công cộng phù hợp với sự phát triển của liên hiệp các ngành công nghiệp.

Theo Luật Đầu tư của VN (1/7/2006): KCN là khu chuyên sản xuất hàng công nghiệp và thực hiện các dịch vụ cho sản xuất công nghiệp, có ranh giới địa lý xác định, được thành lập theo qui định của Chính phủ.

Như vậy KCN có diện tích lớn hơn KCX vì nó có thể bao hàm cả các xí nghiệp chế biến hàng xuất khẩu và các nhà máy – xí nghiệp sản xuất công nghiệp; KCN không cần phải có tường rào ngăn cách với địa phận nước sở tại, chỉ có ranh giới địa lý được xác định; có thể có dân cư sinh sống ở xung quanh và sản phẩm sản xuất vừa để xuất khẩu, đồng thời bán cả trong nội địa và không được miễn thuế XNK.

Các xí nghiệp ở KCN có những ưu thế hơn KCX ở chỗ sản phẩm sản xuất ở KCN được bán vào thị trường nội địa không phải qua thủ tục nhập khẩu. Thường thì mô hình KCN tập trung thích hợp hơn với trào lưu phát triển kinh tế chung hiện nay trên thế giới hơn là KCX biệt lập.

Tuy nhiên, các xí nghiệp trong KCN cũng có điểm kém ưu thế hơn ở KCX như phải nộp thuế cho hàng hóa XNK, thời gian miễn thuế thu nhập doanh nghiệp ngắn hơn...

Tùy theo ngành nghề các xí nghiệp hoạt động trong KCN người ta chia làm 2 loại:

- + KCN đa ngành

- + KCN/cụm công nghiệp chuyên ngành (Ví dụ KCN dệt – may; KCN đóng tàu, cụm công nghiệp hoá chất...)

Muốn xây dựng KCN thành công, nhà đầu tư cần chú ý một số vấn đề sau:

- + Ngoài những điều kiện thuận lợi về cơ sở hạ tầng trong và ngoài khu vực như KCX, KCN phải gắn liền với sự phát triển của các khu dân cư, đô thị và các hình thức dịch vụ quanh nó.

- + KCN phải đảm bảo thực hiện quan điểm kéo theo sự phát triển bền vững của cả khu vực.

III./ KHU THƯƠNG MẠI TỰ DO (Free Trade Zone – FTZ):

Khu mậu dịch tự do hay khu thương mại tự do thường được tạo lập ở những vùng buôn bán quốc tế thuận tiện như ở các vùng biên giới, giáp ranh giữa các quốc gia. Đó là khu vực không có sản xuất, chỉ có buôn bán tự do, hàng hóa được miễn thuế XNK.

Nói cách khác đây là khu vực có ranh giới xác định với nội địa, chủ yếu phục vụ cho hoạt động thương mại với những chính sách thương mại riêng. Những dự án đầu tư của Nhà nước và nhà đầu tư trong nước (nếu có) có thể được hưởng những ưu đãi về thuế đất và các khoản đóng góp khác.

Công trình được xây dựng trong khu mậu dịch tự do là cửa hàng, cửa hiệu bán lẻ, bán buôn, khu hội chợ, kho hàng cho thuê, văn phòng cho thuê, khách sạn, các công trình công cộng...

Tổ chức, cá nhân là doanh nghiệp và công dân (nước sở tại và nước ngoài) được tham gia hoạt động trong khu vực này dưới các hình thức: kinh doanh thương mại, cửa hàng giới thiệu sản phẩm, hội chợ triển lãm, văn phòng đại diện và chi nhánh các công ty, chợ biên giới, kho ngoại quan, xuất nhập khẩu, tạm nhập-tái xuất, quá cảnh hàng hóa, gia công, phân loại đóng gói hàng hóa, tái chế, lắp ráp, vận chuyển hàng hóa, du lịch, ngân hàng, bảo hiểm...

Các chính sách ưu đãi thường được áp dụng trong Khu thương mại tự do:

- + Hàng hóa có xuất xứ từ nội địa và hàng từ nước ngoài nhập khẩu vào Khu thương mại tự do được miễn thuế.

- + Hàng hoá từ Khu thương mại tự do đưa vào thị trường nội địa được giảm thuế nhập khẩu so với thuế hiện hành.

- + Hàng hóa - dịch vụ phục vụ gia công, tái chế, lắp ráp tại Khu thương mại khi xuất khẩu được miễn thuế xuất khẩu.

IV./ ĐẶC KHU KINH TẾ (ĐKKT) – KHU KINH TẾ TỔNG HỢP (Special Economic Zone – SEZ):

1/ Khu kinh tế mở:

Một khu vực có cảng biển, sân bay và khu thương mại tự do đạt tiêu chuẩn quốc tế và được vận hành theo một cơ chế đặc biệt được gọi là khu kinh tế mở.

Đặc điểm:

- + Là nơi giao lưu hàng hóa quốc tế thuận lợi; nói cách khác đây là khu vực phát triển hướng ngoại.

- + Tạo tiền đề và thúc đẩy nhanh quá trình hội nhập quốc tế đối với một quốc gia.

+ Khai thác tối đa và có hiệu quả lợi thế quốc gia.

+ Có cơ chế quản lý nhà nước đặc biệt.

Khu kinh tế mở được chia ra nhiều khu vực, thường có những phân khu chức năng như sau:

+ Khu công nghiệp.

+ Khu thương mại tự do.

+ Khu cảng biển, dịch vụ cảng (có kho ngoại quan)

+ Sân bay quốc tế.

+ Các khu đô thị – dịch vụ.

Nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào khu kinh tế mở sẽ được hưởng những ưu đãi đầu tư về xuất nhập cảnh, cư trú và lao động. Chẳng hạn nhà đầu tư nước ngoài được cùng gia đình cư trú trong khu kinh tế mở trong thời gian dự án hoạt động; được miễn thuế NK một số trang thiết bị phục vụ sinh hoạt cá nhân và gia đình...

2/ Đặc khu kinh tế (ĐKKT) – Khu kinh tế tổng hợp:

- Theo định nghĩa của Ban quản lý các KCN Việt Nam: Một khu vực trong đó có công nghệ sử dụng cho sản xuất ở mức độ hiện đại, với diện tích đủ lớn, đồng thời có cả buôn bán các loại hàng hóa - dịch vụ gọi là Khu kinh tế tổng hợp.

- Luật Đầu tư của VN định nghĩa: Khu kinh tế là khu vực có không gian kinh tế riêng biệt với môi trường đầu tư và kinh doanh đặc biệt thuận lợi cho các nhà đầu tư; có ranh giới địa lý xác định, được thành lập theo qui định của Chính phủ.

- Khu vực phát triển với quy mô lớn hơn khu kinh tế tổng hợp và có đầy đủ các phân khu chức năng sẽ trở thành ĐKKT.

ĐKKT là một bộ phận lãnh thổ thuộc chủ quyền của quốc gia, có ranh giới địa lý xác định, có không gian kinh tế – xã hội riêng; được vận hành bởi khung pháp lý riêng và điều kiện vật chất hiện đại, thích hợp cho hoạt động cơ chế thị trường, do quốc hội thành lập.

Cơ chế hoạt động giao lưu kinh tế với nước ngoài thông thoáng. Quản lý Nhà nước đối với hoạt động của đặc khu kinh tế theo cơ chế một cửa và mở.

Quyền lực quản lý nhà nước của cơ quan có thẩm quyền mạnh hơn, rộng hơn so với những qui định hiện hành.

Ví dụ 1: Đến hết năm 2005 đã có 9 Đặc khu kinh tế được xây dựng ở Campuchia. Các Đặc khu kinh tế này được miễn thuế XNK nguyên vật liệu thô và đơn giản hoá thủ tục hành chính, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Vì thế các nhà đầu tư nước ngoài tìm cơ hội đầu tư vào Campuchia ngày càng tăng.

Ví dụ 2: Trung Quốc thực hiện cải cách và mở cửa kinh tế từ cuối năm 1978, lập ra những Đặc khu kinh tế, đó là nơi khởi đầu quá trình gọi vốn đầu tư nước ngoài; là những vùng kinh tế đặc biệt, chịu sự chỉ đạo của nhà nước Trung Quốc, có thể chế kinh tế và chính sách kinh tế khác hẳn với thể chế kinh tế và chính sách kinh tế của cả nước đã tồn tại suốt 30 năm trước. Đặc biệt là hoạt động của các ĐKKT chủ yếu dựa vào điều tiết thị trường, chịu sự chi phối trực tiếp của thị trường thế giới, sự phát triển của ĐKKT chủ yếu dựa vào thu hút và sử dụng vốn nước ngoài, thương nhân nước ngoài đầu tư vào các ĐKKT được hưởng nhiều ưu đãi, v.v...

Chính phủ và nhân dân Trung Quốc đã chọn những địa điểm thuận lợi cho việc giao lưu kinh tế với bên ngoài, xây dựng thành những khu vực đặc biệt, coi đó là "những không gian TBCN trên một đất nước XHCN". Những khu vực này tập trung tranh thủ vốn, tiếp thu khoa học kỹ thuật và phương pháp quản lý tiên tiến của nước ngoài, trước hết là của Hồng Kông, Đài Loan, Ma Cao và Hoa kiều ở các nước, sau đó sẽ nhân rộng hiệu quả vào trong nội địa; như:

(1). Đặc khu kinh tế Thẩm Quyến (ĐKKT đầu tiên của TQ), được xây dựng từ năm 1979

Năm 1988 diện tích của Thẩm Quyến là 327,5 km², trước đây vốn là 1 làng chài nghèo xơ xác và hẻo lánh nằm ở phía Đông-Nam tỉnh Quảng Đông và phía đông của sông Châu Giang.

Dân số Thẩm Quyến trước khi thành lập đặc khu là 20.000 người sống dưới mức nghèo khổ; hiện nay khoảng trên 3 triệu người. Những ngôi nhà cao tầng đồ sộ, các cơ sở công nghiệp, dịch vụ du lịch, khách sạn, các khu văn hóa... mọc lên san sát đã biến Thẩm Quyến thành

một thành phố nổi tiếng, phát đạt và là nơi thu hút đầu tư nước ngoài hấp dẫn nhất thế giới.

(2). **Đặc khu kinh tế Chu Hải:** Diện tích ban đầu là 15,16 km². (Sau mở rộng tới 121 km²). Nằm ở phía nam thành phố Chu Hải; và phía Đông-Nam tỉnh Quảng Đông, tả ngạn sông Châu Giang.

(3). **Đặc khu kinh tế Sán Đầu** được chia làm hai vùng:

Vùng 1: thuộc Long Hồ (phía đông Sán Đầu) 22,6 km², dùng để phát triển khu công nghiệp gia công tổng hợp và mở rộng kỹ thuật nông nghiệp tiên tiến.

Vùng 2: thuộc bán đảo Quảng Ao (phía Đông-Nam Sán Đầu), rộng 30 km² chủ yếu phục vụ công nghiệp hóa dầu.

(4). **Đặc khu kinh tế Hạ Môn:** Năm 1985 quốc vụ viện TQ thực hiện chính sách cảng tự do đối với Hạ Môn. Diện tích 131 km², nằm ở phía Đông-Nam thành phố Hạ Môn (đảo lớn thứ tư của tỉnh Phúc Kiến - một hải cảng ở phía đông nam TQ) có 700.000 dân.

(5). **Đặc khu kinh tế Hải Nam:** (Thành lập năm 1980) là đặc khu kinh tế lớn nhất TQ, diện tích 34.000 km². Có vai trò chiến lược quan trọng trong công cuộc mở cửa của TQ.

Là hòn đảo lớn thứ 2 của TQ (sau Đài Loan).

Có đường biển gần nhất nối TQ với Châu Âu, Châu Phi, Châu Đại dương và Nam Á.

Theo đánh giá của UNCTAD, thì "so với các khu chế xuất khác trên thế giới, các đặc khu kinh tế của TQ được xây dựng tương đối thành công". Tuy rằng TQ xây dựng các đặc khu kinh tế khá muộn so với nhiều nước khác, nhưng với "ưu thế của kẻ đi sau", nhờ đó rút kinh nghiệm, cộng với quyết tâm cao và sự táo bạo của chính phủ và nhân dân nên Trung Quốc đã đạt được những thành công đáng kể:

+ Theo đánh giá của tạp chí khoa học xã hội Quảng Đông, các đặc khu kinh tế hết sức nổi bật do có nhiều cái "nhất": Tốc độ phát triển kinh tế nhanh nhất, sử dụng vốn nước ngoài tập trung nhiều nhất, xí nghiệp liên doanh dày đặc nhất, khả năng xuất khẩu ngoại tệ nhanh nhất, phạm vi liên hệ với kinh tế nội địa rộng nhất, mức độ điều tiết của thị trường lớn nhất...

+ Các đặc khu kinh tế đã xây dựng được một hệ thống hạ tầng tương đối hùng hậu, nhiều công trình được các thương gia nước ngoài công nhận là "có chất lượng tuyệt vời".

Mô hình khu kinh tế mở/Đặc khu kinh tế ngày nay được nhiều nước học tập và khá thành công ở Châu Á. Muốn xây dựng Đặc khu kinh tế thành công, nước chủ nhà cũng cần tìm kiếm nhà đầu tư có nhiều kinh nghiệm thành công trong việc xây dựng và phát triển như khu kinh tế chuyên biệt.

Chẳng hạn tháng 4/2006, với yêu cầu cải thiện môi trường kinh doanh và môi trường đầu tư tại Indonesia, Chính phủ 2 nước Singapore và Indonesia đã ký một thỏa thuận hợp tác xây dựng các đặc khu kinh tế trên ba hòn đảo Batam, Bintan và Karimun của Indonesia, chỉ cách Singapore khoảng 20Km; do các nhà đầu tư Singapore có nhiều kinh nghiệm trong việc xây dựng các KCX- KCN, và những khu kinh tế chuyên biệt có qui mô lớn và tiêu chuẩn quốc tế.

Ở Việt Nam có nhiều khu kinh tế mở cũng được thành lập trong giai đoạn đầu thu hút các nhà đầu tư nước ngoài (1993 – 2005). Đặc biệt KCN Dung Quất đã được Quốc hội khóa XI (kỳ họp thứ 7 – tháng 5/2005) thống nhất chuyển thành Đặc khu kinh tế Dung Quất.

V./ KHU CÔNG NGHỆ KỸ THUẬT CAO (KCNC):

Nghị định 99/2003/NĐ-CP về Quy chế Khu CNC định nghĩa:

"Khu công nghệ cao" là khu kinh tế - kỹ thuật đa chức năng, có ranh giới xác định, do Thủ tướng Chính phủ quyết định thành lập, nhằm nghiên cứu - phát triển và ứng dụng công nghệ cao, ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao, đào tạo nhân lực công nghệ cao và sản xuất, kinh doanh sản phẩm công nghệ cao. Trong Khu công nghệ cao có thể có khu chế xuất, kho ngoại quan, khu bảo thuế và khu nhà ở.

Đặc trưng chủ yếu của Khu CNC là có các phân khu chức năng như sản xuất, R&D, Giáo dục/đào tạo, dân cư, thương mại và giải trí.

Nói cách khác Khu kinh tế – kỹ thuật có gắn liền với kỹ thuật - công nghệ hiện đại, tiên tiến và các cơ sở sản xuất sản phẩm công nghệ cao gọi là khu công nghệ kỹ thuật cao (High Technology Zone - HTZ).

*** *Tính cần thiết khách quan phải phát triển Khu CNC:***

Toàn cầu hóa đòi hỏi sản phẩm phải có sức cạnh tranh cao. Như vậy hàng hóa phải có chất lượng cao và giá rẻ. Chỉ có phát triển CNC mới thỏa mãn yêu cầu này vì lợi thế của CNC là lợi thế so sánh động, do con người tạo ra.

Khu công nghệ cao ra đời nhằm đáp ứng yêu cầu đào tạo nhân lực công nghệ cao và sản xuất, kinh doanh sản phẩm công nghệ cao.

Nghị định 99/2003/NĐ-CP của Chính phủ quy định:

+ "Công nghệ cao" là công nghệ được tích hợp từ các thành tựu khoa học và công nghệ tiên tiến, có khả năng tạo ra sự tăng đột biến về năng suất lao động, tính năng, chất lượng và giá trị gia tăng của sản phẩm hàng hóa, hình thành các ngành sản xuất hoặc dịch vụ mới có hiệu quả kinh tế - xã hội cao, có ảnh hưởng lớn đến sự phát triển kinh tế - xã hội và an ninh - quốc phòng.

+ "Sản phẩm công nghệ cao" là sản phẩm được tạo ra nhờ áp dụng công nghệ cao.

Theo Ban Quản lý các KCN (Hepza): các tiêu chuẩn cơ bản để công nhận một đơn vị sản xuất sản phẩm kỹ thuật cao bao gồm:

Dự án phải có doanh thu từ việc sản xuất các sản phẩm công nghệ kỹ thuật cao chiếm 70% trong tổng doanh thu trở lên.

Công nghệ sản xuất phải đạt trình độ tiên tiến, sản phẩm phải có chất lượng tương đương sản phẩm nhập khẩu cùng loại. Hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn ISO 9000.

Giá trị trang thiết bị công nghệ tính bình quân là 40.000 USD/người.

Tỷ lệ nội địa hóa đạt ít nhất 2% doanh thu hàng năm.

Có ít nhất 40% tổng số cán bộ có trình độ cao đẳng, đại học trở lên được thực tập nghiệp vụ ở nước ngoài.

Doanh thu hàng năm đạt tương đương trên 70.000 USD/người/năm.

*** *Các lĩnh vực công nghệ cao được chú ý phát triển ở Khu CNC theo thứ tự ưu tiên:***

- Phần mềm máy tính: được ưu tiên trước vì yêu cầu vốn đầu tư nhỏ. Hơn nữa lại phù hợp với xu hướng đầu tư thế giới là tăng thêm mối liên kết giữa sản xuất công nghiệp với công nghệ thông tin. (Kinh

nghiệm mà Ấn Độ áp dụng và đã thành công).

- Công nghệ tin học/ Thông tin liên lạc viễn thông/ máy tính (IT): Phù hợp với xu hướng đầu tư quốc tế của các nước có nền công nghệ tiên tiến.

Có nhiều khả năng phát triển ở nội địa do tính “compact” (tính tinh gọn) của nó.

Ngoài ra lĩnh vực IT còn cho phép thắt chặt mối liên hợp giữa ngành công nghiệp chế tạo máy cơ bản với phần mềm máy tính.

- Cơ học điện tử: Có mối liên hệ chặt chẽ với lĩnh vực IT; nâng cao độ chính xác và tăng năng suất của các ngành chế tạo.

- Công nghệ sinh học: góp phần đẩy nhanh sự nghiệp hiện đại hóa và nâng cao năng suất của các ngành nông nghiệp cổ điển trong nông nghiệp. Ngoài ra công nghệ sinh học còn có tác dụng nâng cao giá trị gia tăng cho các ngành công nghiệp thực phẩm và hóa dược (những ngành then chốt của xã hội).

- Vật liệu mới và năng lượng mới: hai lĩnh vực này có liên quan mật thiết với nhau và có ảnh hưởng trên qui mô rộng đến các ngành công nghiệp công nghệ cao và ảnh hưởng tích cực đối với những ngành công nghệ cao.

Các lĩnh vực công nghệ cao trên đây đòi hỏi phải đầu tư vốn lớn và thời gian dài để phát triển.

Lộ trình phát triển các ngành công nghệ cao:

Giai đoạn đầu: các ngành công nghệ cao dạng kết hợp sẽ do các doanh nghiệp FDI thực hiện. Nói cách khác công nghệ sẽ được NK nhanh chóng từ các nhà ĐTNN. Trong khi đó nền móng của các ngành sẽ được thiết lập; các hoạt động của ngành công nghiệp phần mềm sẽ được tăng cường.

Giai đoạn 2: Việc sản xuất các bộ phận rời và các linh kiện diễn ra trong giai đoạn trung bình. Tiếp theo là quá trình phát triển sản phẩm và các sản phẩm cải tiến.

Nói cách khác các nhà đầu tư tiến hành cải tiến công nghệ đã được chuyển giao (quá trình thích ứng và địa phương hóa sản phẩm).

Giai đoạn 3: Phát triển công nghệ cao gốc và các sản phẩm được thực hiện tại các Viện nghiên cứu và các doanh nghiệp trong KCNC.

Chương 4

TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN CÁC LOẠI HÌNH KHU KINH TẾ Ở VIỆT NAM

I. KHẢ NĂNG PHÁT TRIỂN KCX - KCN Ở VIỆT NAM:

Đây là những KCN tập trung, hàng hoá sản xuất vừa để xuất khẩu vừa để cung cấp cho thị trường nội địa. Đây cũng là những khu vực thu hút các nhà đầu tư trong và ngoài nước vào sản xuất. Vì vậy trong quá trình mở cửa thu hút đầu tư nước ngoài, từ năm 1991, VN đã học tập kinh nghiệm của các nước khác phát triển loại hình KCX – KCN nhằm phát huy tối đa hiệu quả sử dụng đất và tiềm lực các nguồn tài nguyên tại địa phương, vì những khu vực này vừa phải có cơ chế quản lý tốt, nhưng phải có cơ sở hạ tầng vững chắc, đồng bộ; nguồn nhân lực có chất lượng cao, có khả năng tiếp thu công nghệ mới.

Từ khi KCX đầu tiên ở VN được xây dựng (KCX Tân Thuận xây dựng năm 1991), phong trào xây dựng KCX – KCN ở các địa phương phát triển mạnh. Nhiều KCX được xây dựng ở nhiều địa phương như KCX Linh Trung (đặt tại Thủ Đức Tp.HCM, xây dựng năm 1992); một số KCX ở các địa phương khác được cấp giấy phép xây dựng trong 2 năm 1993 - 1994 như KCX An Đồn (Đà Nẵng), KCX Cần Thơ (nay là KCN Trà Nóc), KCX Nội Bài (Hà Nội), KCX Đình Vũ (Hải phòng), KCX Phú Mỹ (Bà Rịa-Vũng Tàu)...

Tuy nhiên chỉ có 2 KCX Tân Thuận và Linh Trung là hoạt động có hiệu quả. Các KCX khác, do nhiều nguyên nhân, đã chuyển thành KCN hay "KCX nằm trong KCN" vì mô hình KCX cổ điển (nằm biệt lập trong một khu vực có hàng rào cứng bao quanh) hiện không còn phù hợp với yêu cầu tự do hoá đầu tư nữa mà là mô hình KCN tập trung, trong đó có cả KCX, các xí nghiệp kỹ thuật cao, khu thương mại tự do, cảng tự do.... Hơn nữa theo thống kê của Ngân hàng thế giới ở 60 KCX có thời gian hoạt động đủ dài để đánh giá kết quả, cho thấy không phải mọi KCX được xây dựng đều hoạt động thành công mà:

- + 30% hoàn toàn thất bại.
- + 20 đến 30% chỉ thành công từng phần.

+ Những KCX có sự tham gia hùn vốn của tư nhân trong và ngoài nước thường đạt hiệu quả cao hơn so với các KCX chỉ thuần vốn đầu tư nước ngoài.

Dưới đây chúng tôi xin điểm qua vài nét về tình hình phát triển KCX – KCN ở một vài địa phương.

1/ Khả năng xây dựng KCX - KCN ở Việt Nam:

*** Về mặt quản lý nhà nước:**

- Điều kiện chính trị-xã hội trong nước ổn định, tạo tâm lý an toàn đối với nhà đầu tư.

- Thủ tục hành chính đã có nhiều cải thiện theo hướng đơn giản, tiện lợi, nhanh chóng, có chất lượng và theo kịp với yêu cầu hội nhập quốc tế.

- Giá thuê đất hạ và dịch vụ tốt.

*** Khả năng và chất lượng:**

Việt Nam có nhiều khả năng xây dựng các KCX - KCN đạt yêu cầu về chất lượng, cụ thể là:

- VN nằm ở bán đảo gần như trung tâm Đông Nam Á, có thể sử dụng đường biển và đường bộ đi mọi nơi trên Thế giới.

- Quy mô lãnh thổ tương đối lớn: xếp hạng thứ 50/191 quốc gia trên thế giới.

- Dân số đông, lực lượng lao động dồi dào (trên 50% dân số trong độ tuổi lao động) với đặc tính chịu khó, cần cù, ham học hỏi, tiếp thu nhanh. Cán bộ khoa học kỹ thuật vững mạnh, giàu chất xám.

- Có tiềm năng xây dựng được những cầu cảng, cầu tàu tầm cỡ quốc tế vì từ Cam Ranh - Nha Trang tới Vũng Tàu có thể xây dựng được nhiều cầu tàu nhô ra ngoài khơi và xây dựng được những cảng có thể tiếp nhận được tàu 50.000 tấn đến 500.000 tấn. Những cảng và cầu tàu này nằm trên tuyến đường hàng hải chính đi từ các nước Nhật, Nga, Hàn Quốc, Hồng Kông, Trung Quốc..., giao lưu với các nước trong khu vực Đông Nam Á, Ấn Độ, các nước Châu Âu.

- Tiềm năng điện lực lớn với khả năng xây dựng những nhà máy điện có công suất lớn. Nhiều nhà máy có qui mô hiện đại và công suất cao đã xây dựng xong và hoạt động với hiệu quả cao.

Đặc biệt Cụm Trung tâm điện lực Phú Mỹ có tổng công suất 3.880MW bao gồm 8 nhà máy đã hoàn thành xong vào đầu năm 2005; trong đó có những nhà máy được xem là một trong những nhà máy lớn nhất Đông – Nam Á với công nghệ tua-bin khí chu trình hỗn hợp, hiện đại như Nhiệt điện Phú Mỹ 1, Công suất 1.090MW, do Nhật Bản giúp VN xây dựng bằng nguồn vốn ODA .

Ngoài ra công trình thủy điện Sơn La, có qui mô và công suất lớn nhất Đông – Nam Á (đặt tại Mường La – Sơn La, công suất thiết kế 2.400MW, điện năng cung cấp bình quân 10,227 tỉ Kwh/năm) đã được khởi công xây dựng từ ngày 2/12/2005. Dự kiến phát điện tổ máy thứ nhất vào năm 2010.

Đến năm 2005 lưới điện quốc gia đã phát triển đến tất cả các tỉnh với 98% số huyện và 80% xã trong cả nước. Tuy nhiên nếu đến năm 2020 nhu cầu tiêu thụ điện vào khoảng 167 tỉ - 201 tỉ Kwh thì việc tiếp tục xây dựng các nhà máy điện vẫn là một cần thiết khách quan.

Với những lợi điểm trên đây từ năm 1991 đến năm 2006 đã có 135 KCX – KCN (chưa tính các cụm công nghiệp nhỏ) được thành lập ở hầu hết các tỉnh, thành phố.

Nếu tính cả các khu kinh tế thì tổng diện tích sử dụng cho các biệt khu kinh tế đã lên đến trên 60.000 ha (trong đó có trên 27.000ha dành cho các KCX – KCN; còn lại là diện tích đất dành cho các khu kinh tế). Trong đó có 81 KCN thực sự đang hoạt động.

Các KCX – KCN trải đều tại 47 tỉnh, thành phố (trừ vùng Tây Bắc) đã trở thành các trung tâm huy động vốn, nguồn nhân lực có hiệu quả cao; đồng thời là nơi chuyển giao công nghệ hữu hiệu từ nước ngoài vào Việt Nam.

Đến tháng 6/2006 các biệt khu đã thu hút được trên 2.200 dự án có vốn ĐTNN (tổng vốn 17,7 tỉ USD) và trên 2.400 dự án đầu tư trong nước (tổng vốn trên 116.000 tỉ VND); tổng số lao động làm việc trong các KCX – KCN đến tháng 6/2006 là 1 triệu người. Giá trị XK chiếm khoảng 30% xuất khẩu cả nước. Với những thành công trên đây, các KCX – KCN, các đặc khu kinh tế thực sự trở thành hạt nhân thúc đẩy

tăng trưởng và phát triển kinh tế của VN. Dự kiến tỉ trọng trong tổng giá trị sản lượng công nghiệp của các KCX – KCN sẽ tăng từ 26% (năm 2005) lên 37% (năm 2010).

Bảng 18: tình hình phát triển các KCX – KCN ở VN

	Đến 2002	Đến 2006
Tổng số các KCX - KCN	69 KCN và 3 KCX	135 KCX-KCN và 8 Khu kinh tế
Diện tích đất xây dựng	12.660 ha	60.000 ha
Số Dự án đầu tư	1.500 dự án	6.600
Diện tích đất công nghiệp đã khai thác	45%	52%
Số người lao động	250.000	Trên 1 triệu

(Nguồn: Tập hợp của tác giả theo báo cáo của HEPZA)

*** Điều kiện xây dựng thành công KCX – KCN:**

Đây là những biệt khu có đóng góp tích cực tạo nên hấp lực đối với các nhà đầu tư nước ngoài, đồng thời có tác dụng giảm tỉ lệ thất nghiệp của quốc gia, vì thế các biệt khu này cần được xây dựng ở hầu hết các địa phương nhằm đẩy nhanh tốc độ công nghiệp hoá – hiện đại hoá ở địa phương cũng như trên phạm vi quốc gia.

Tuy nhiên không phải mọi KCX – KCN được xây dựng đều mang đến thành công cho chủ đầu tư và chính quyền địa phương, mà cần phải đáp ứng một số điều kiện nhất định.

Không có mô hình chung cho các địa phương muốn xây dựng KCX – KCN, nhưng theo chúng tôi tùy theo đặc điểm phát triển của địa phương mà vận dụng mô hình xây dựng và quản lý nào cho phù hợp để đạt được thành công lớn trong xây dựng và phát triển KCX – KCN.

Dưới đây là một số điều kiện chung:

+ Trước hết nhà đầu tư phải có đủ vốn (hoặc đủ khả năng huy động vốn) xây dựng đồng bộ nền móng cơ sở hạ tầng của biệt khu. Đồng thời nhà đầu tư phải có kinh nghiệm xây dựng và kinh doanh cơ sở hạ tầng KCX – KCN.

+ Hệ thống chính trị quốc gia ổn định.

+ Chính quyền địa phương thân thiện; thủ tục hành chính đơn giản, nhanh chóng và có chất lượng.

+ Kết cấu hạ tầng kinh tế (cầu đường, hệ thống điện, hệ thống cấp – thoát nước...) tại nơi xây dựng biệt khu hoàn chỉnh hoặc có đủ điều kiện xây dựng hoàn chỉnh.

+ Địa điểm lựa chọn thuận tiện về giao thông, có thể sử dụng nhiều phương thức vận tải đi và đến biệt khu.

+ Biệt khu phải được xây dựng gần nguồn lao động có chất lượng, đủ trình độ, đáp ứng nhu cầu lao động tại các nhà máy – xí nghiệp hoạt động trong và ngoài KCX – KCN.

Những thành công của các biệt khu kinh tế ở VN và ở nước ngoài đã được nêu trong những trang trước và sẽ được trình bày dưới đây. Tuy nhiên chúng tôi cũng nêu lên một trong những KCN không thành công để bạn đọc tham khảo:

KCN Battan của Philippines được xây dựng từ năm 1970, nhưng do nhiều nguyên nhân dẫn đến sự chậm trễ trong hoạt động nên đến năm 1972 đổi tên thành KCX Battan với mong muốn chỉ thu hút các nhà đầu tư nước ngoài đến xây dựng các nhà máy – xí nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu.

KCX Battan rộng 1.200ha, cách Manila 55km, đến đầu những năm 1990 mới chỉ có 345ha dành cho công nghiệp (cũng chưa cho thuê hết), 375ha dành cho nhà ở và phương tiện hoạt động, 480ha vẫn còn để trống.

Hầu hết các nhà nghiên cứu về KCX – KCN đều cho rằng KCN này không thành công vì hoạt động kém hiệu quả của nó: lượng lao động thu hút vào KCN rất thấp; do không thu hút được đầu tư nước ngoài nên hiệu quả chuyển giao công nghệ không đáng kể và lượng ngoại tệ thu nhập cũng chỉ đạt chưa tới 10% so với mục tiêu ban đầu.

Một số nguyên nhân:

+ Chính sách đối với nhà đầu tư nước ngoài thay đổi đột ngột: ngay khi KCN mới thành lập Chính phủ Philippines đã thay đổi chính sách thu tiền thuê đất đối với nhà đầu tư nước ngoài (trước đây các nhà máy - xí nghiệp không phải nộp tiền thuê đất) và mở rộng hình thức kho hàng hải quan làm giảm bớt ưu tiên cho KCX – KCN.

+ Nhà đầu tư lựa chọn vị trí xây dựng KCN bất hợp lý. KCN này được xây dựng trong vùng núi non biệt lập, kém phát triển... vì thế chi phí xây dựng cơ sở hạ tầng tốn kém; chi phí đền bù, di dời dân lên đến

gần 200 triệu USD...

+ Nguồn nhân lực không đủ đáp ứng với nhu cầu hoạt động của các nhà máy – xí nghiệp (dân cư quanh vùng khoảng 5.000 người vào năm 1990) vì thế phải tăng thêm chi phí và có thêm bộ phận phục vụ cho số lao động đến từ Manila và các thành phố khác.

+ Do địa thế không thuận lợi, nền đất khó xây dựng... nên các nhà đầu tư nước ngoài sau khi đến khảo sát KCN không muốn đầu tư lâu dài tại đây.

2/ Một số tồn tại trong quá trình phát triển KCX – KCN:

Mặc dù các biệt khu kinh tế mang lại nhiều lợi ích cho quá trình tăng trưởng và phát triển kinh tế của VN như thúc đẩy nhanh quá trình hội nhập của VN; hiện đại hoá kết cấu hạ tầng kinh tế cả nước; tạo ra hệ thống kết cấu hạ tầng mới, có giá trị lâu dài cho các địa phương có KCX – KCN. Đặc biệt các khu kinh tế còn có khả năng làm thay đổi diện mạo kinh tế quốc gia thông qua quá trình hu hút đầu tư trong và ngoài nước.... Nhưng vẫn còn nhiều mặt hạn chế trong quá trình phát triển chung các biệt khu kinh tế. Đó là:

- Quy mô vốn đầu tư và hiệu quả sử dụng đất ngày càng giảm do các địa phương đầu tư vào các KCX – KCN tràn lan, qui hoạch thiếu khoa học.

Chẳng hạn: năm 1997 mức vốn bình quân của các dự án đầu tư vào KCN là 23 triệu USD/dự án. Nhưng đến năm 2003 qui mô đầu tư vào KCN chỉ còn bình quân 3,4 triệu USD/dự án.

Hiệu quả sử dụng đất năm 1999 là 4 triệu USD/ha; nhưng đến năm 2003 chỉ còn 1,84 triệu USD/ha....

- Việc xây dựng KCX – KCN phục vụ cho sản xuất và XK là tất yếu trong quá trình CNH – HĐH ở VN. Tuy nhiên, nếu không có kế hoạch hợp lý có thể dẫn đến tình trạng thiếu đất sản xuất cho đại bộ phận nông dân. Các địa phương phải có những chương trình tích cực dạy nghề cho nông dân mới tránh được tình trạng giảm thu nhập của nông dân trong vài năm tới.

- Do thiếu tầm nhìn và xây dựng KCN, cụm công nghiệp theo phong trào nên dẫn đến tình trạng lãng phí đất đai ở nhiều địa phương. Tỷ lệ lấp đầy diện tích công nghiệp đến năm 2006 chỉ ở mức trên 50%. Thậm chí có những KCN có tỷ lệ cho thuê đất công nghiệp chỉ chiếm

10 – 15%; thậm chí có nơi qui hoạch - xây dựng KCN rồi bỏ trống.

- Vấn đề xử lý chất thải và rác thải công nghiệp được coi là “vấn nạn” ở hầu hết các KCN do chưa xây dựng nơi tập trung và xử lý rác thải. Việc thu gom chất thải và rác thải chủ yếu được thực hiện trong phạm vi từng công ty, từng xí nghiệp.

Đặc biệt chất thải lỏng, mang theo nguồn hoá chất độc hại được thải trực tiếp, tự do ra khu vực dân cư, sông hồ ở cả 3 miền Bắc – Trung – Nam.

Ô nhiễm không khí cũng là “căn bệnh trầm kha” tại hầu hết các KCX - KCN.

Theo điều tra của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, đến năm 2006 mới chỉ có trên 30 KCX - KCN tập trung (chiếm 30% số KCN trong cả nước) có xây dựng cơ sở hạ tầng xử lý nước thải; trong đó có cả những KCN đã xây dựng hệ thống xử lý nước thải nhưng không vận hành được hoặc có hoạt động nhưng chưa đạt tiêu chuẩn môi trường.

3/ Điểm qua tình hình hoạt động của một số KCX–KCN ở VN:

Thực tế hoạt động của các biệt khu kinh tế trên thế giới và ở VN nhiều năm qua cho thấy, mô hình xây dựng các biệt khu tương đối giống nhau. Nhưng mô hình hoạt động và quản lý các biệt khu này rất đa dạng và phong phú, đây là một trong những nhân tố đưa đến thành công của các biệt khu kinh tế.

Vì thế nhiều KCX – KCN ở VN nhanh chóng đi vào hoạt động và đạt hiệu quả cao ngay sau khi xây dựng; song cũng có những KCX – KCN hoạt động ỉ ạch, thậm chí đi vào phá sản. Dưới đây chúng tôi xin nêu ra vài trường hợp điển hình về những thành công của các KCX – KCN; đồng thời cũng chỉ ra một vài bài học kinh nghiệm để bạn đọc tham khảo.

3.1. Tp. Hồ Chí Minh:

Đến năm 2006 có 15 KCN và KCX. Hầu hết các KCX – KCN của Tp.HCM đều hoạt động thành công với tỉ lệ lấp đầy diện tích khá cao (có tới 8 KCX – KCN không còn đất cho thuê, các KCN còn lại đều đã gần như đã hết diện tích đất công nghiệp cho thuê, tỉ lệ lấp đầy diện tích thấp nhất là 70%).

Bảng 19: Một số KCX – KCN ở Tp.HCM đến năm 2005

STT	Tên KCX - KCN	Tổng diện tích (ha)	Tỉ lệ đất công nghiệp đã cho thuê (%)
1	KCX Linh Trung	62	100
2	KCN Bình Chiểu	27	100
3	KCN Cát Lái	127	100
4	KCX Tân Thuận	300	94
5	KCN Tân Tạo	182	80
6	KCN Tân Bình	142	80
7	KCN Vĩnh Lộc	200	70
8	KCN Lê Minh Xuân	100	70
9	KCN Tân Thới Hiệp	29	65
10	KCN Hiệp Phước	332	50
11	KCN Tây Bắc Củ Chi	216	35

(Nguồn: thu thập của tác giả)

Từ năm 2005 thành phố cũng đã đưa ra những chủ trương mới nhằm phát triển các cụm, KCN mới đồng thời mở rộng các KCN hiện hữu. Tuy nhiên quỹ đất hạn hẹp là một bất lợi lớn đối với Tp.HCM, kéo theo giá thuê đất quá cao so với các địa phương khác (gần gấp đôi so với tỉnh Bình Dương) khiến cho Thành phố bỏ lỡ nhiều cơ hội thu hút các nhà đầu tư nước ngoài có tiềm năng. Đặc biệt khi VN gia nhập WTO làn sóng các nhà đầu tư nước ngoài đổ vào VN, họ tìm đến trung tâm kinh tế lớn nhất nước để đầu tư thì cơ hội trở nên khá khó khăn.

Giới thiệu một vài KCX–KCN thành công nhất ở Tp.HCM:

(1). KCX Tân Thuận:

Được coi là KCX thành công nhất ở Việt Nam. Theo tạp chí Corporate Location (một tạp chí có uy tín ở Anh quốc): trong 2 năm 1997-1998 KCX Tân Thuận được Hiệp hội KCX-KCN quốc tế xếp hạng 3, và năm 1999 xếp hạng nhất trong số các KCX - KCN và Khu khoa học công nghệ cao của Châu Á.

Các bên liên doanh xây dựng KCX Tân Thuận là: Công ty Phát triển công nghiệp Tân Thuận (Việt Nam) và Central Trading and Development Corporation - CT&D (Đài Loan).

+ Ngày thành lập: 24/09/1991.

+ Tổng vốn đầu tư: 89 triệu USD (Đến năm 1998 các bên trong liên doanh đã thu hồi đủ vốn).

+ Vị trí địa lý: nằm gọn trong một bán đảo thuộc địa phận xã Tân Thuận Đông - Nhà Bè.

Cách trung tâm Tp.HCM hơn 4 Km.

Cách sân bay Tân Sơn Nhất 10 Km theo đường chim bay.

Ba phía: Đông, Bắc, Tây giáp sông Sài Gòn; Phía Tây-Nam giáp đường liên tỉnh 15.

+ Diện tích: 360 ha.

+ Lợi thế:

> Với vị trí địa lý như trên, KCX Tân Thuận rất thuận tiện trong việc giao lưu hàng hoá với các cảng trung chuyển như cảng Sài Gòn, cảng Nhà Bè, Bến Nghé... hoặc vận chuyển hàng hoá đi và đến ga hàng không Tân Sơn Nhất.

> Giá thuê đất (108 USD/m² cho đến thời hạn kết thúc là ngày 23/9/2041) và giá cả các công trình hạ tầng tương đối rẻ so với các địa phương khác.

> Tuyến đường Bắc Nhà Bè-Nam Bình Chánh (còn gọi là Đại lộ Nam Sài Gòn) bắt nguồn từ Tân Thuận qua Tân Quy Đông (Nhà Bè), sang An Phú (Bình Chánh), nối với quốc lộ 1A sẽ tăng thêm khả năng nối liền giao thông vận tải của KCX Tân Thuận với vùng đồng bằng sông Cửu Long-Đông Nam bộ và Campuchia. Vì vậy các trạm trung chuyển hàng hóa cũng đã có kế hoạch xây dựng và tăng quy mô cho phù hợp với nhu cầu vận tải ngày càng tăng ở khu vực này.

Những thành công của KCX Tân Thuận:

- Diện tích đất công nghiệp đã được lấp đầy từ năm 2002.

- Kim ngạch XK của các doanh nghiệp trong KCX tăng bình quân khoảng 20% - 25%/năm. Năm 1993 tổng kim ngạch xuất khẩu của các nhà đầu tư trong KCX Tân Thuận mới chỉ ở mức 270.000 USD, nhưng đến hết năm 2005 kim ngạch xuất khẩu lũy kế đã đạt mức gần 5 tỉ USD.

- Trước khi xây dựng KCX Tân Thuận, vùng đất Nhà Bè mang dáng dấp một vùng sản xuất nông nghiệp - nông thôn hẻo lánh, dân cư thưa thớt, cơ sở hạ tầng thấp kém (mặc dù chỉ cách Quận 1 – Trung

tâm Tp.HCM khoảng hơn 4Km); Nhưng ngày nay sự phát triển của KCX đã biến vùng đất này thành vùng đô thị có tốc độ công nghiệp hoá – hiện đại hoá nhanh nhất cả nước. Ngoài ra sự phát triển của KCX Tân Thuận còn kéo theo cả vùng đất phía Nam Sài Gòn chuyển động, lập nên một “Khu đô thị mới Nam Sài Gòn” có đầy đủ các chức năng như một trung tâm văn hoá, tiếp thu khoa học kỹ thuật và trình độ quản lý theo kịp với sự phát triển chung của các nước trên thế giới.

Để tạo bước đột phá mới trong thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, từ tháng 11/2002 Chính phủ đã cho phép KCX Tân Thuận thực hiện mở rộng công năng của các doanh nghiệp: ngoài chức năng sản xuất, gia công, chế biến hàng xuất khẩu như trước, các doanh nghiệp còn được mở rộng thêm chức năng thương mại – dịch vụ quốc tế (mua hàng hoá từ nước ngoài để bán cho nước thứ ba), thu mua – bảo quản – gia công – tái chế.. các sản phẩm từ các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài, nhà đầu tư nước ngoài còn được phép kinh doanh chuyển tải quốc tế trong phạm vi KCX (không chuyển tải quốc tế trên toàn lãnh thổ VN).

Ngoài ra năm 2003 KCX Tân Thuận cũng được phép xây dựng thêm KCN với diện tích 12,27ha nhằm góp phần làm tăng tính hấp dẫn của khu vực phía Nam Sài Gòn. Đây là xu hướng phát triển chung của các KCX trong khu vực, đồng thời góp phần đẩy mạnh sự thành công của KCX Tân Thuận.

Những nguyên nhân dẫn đến thành công của KCX Tân Thuận:

1. Lựa chọn đối tác có kinh nghiệm xây dựng KCX: UBND Tp.HCM chọn đối tác là Central Trading and Development Coporation là một công ty có nhiều kinh nghiệm xây dựng KCX, tiềm lực mạnh về tài chính, uy tín lớn và cũng chính công ty này đã mời gọi hàng chục nhà đầu tư Đài Loan vào Tân Thuận trong những ngày đầu khi các nhà đầu tư nước ngoài còn đang đắn đo, thăm dò thái độ của chính quyền và hiệu quả đầu tư vào VN.

Các nhà đầu tư đăng ký vào KCX Tân Thuận chủ yếu đến từ Đài Loan, Nhật Bản và các nước khác trong khu vực Châu Á, có một phần vốn là của nhà đầu tư Mỹ và một số nước EU.

2. Địa điểm xây dựng KCX ở nơi thuận tiện về giao thông (đường bộ, đường biển, đường hàng không...) góp phần nâng cao sức cạnh tranh cho các nhà đầu tư do chi phí vận tải thấp.

3. KCX Tân Thuận Tp.HCM có nguồn lao động dồi dào, trẻ, có trình độ văn hoá, có khả năng tiếp thu công nghệ mới, chấp nhận mức lương tương quan với điều kiện sinh hoạt còn ở mức thấp so với các nước khác.

4. Tp.HCM là một trong những địa phương đi đầu cả nước về cải cách thủ tục hành chính theo hướng đơn giản, tiện lợi, nhanh chóng và có chất lượng.

5. Chính quyền địa phương năng động, nhiệt tình, có quyết tâm cao xây dựng thành công KCX.

(2). KCX Linh Trung:

Được xây dựng bởi liên doanh giữa Bộ phận Phát triển KCX (thuộc UBND Tp.HCM) và 2 công ty của Hồng Kông: Strategic Development International Corp. và công ty Velox Industries Corporation Ltd.

+ Ngày thành lập: 31/08/1992

+ Vị trí địa lý: Thuộc Ấp Xuân Trường, xã Linh Trung - Thủ Đức - Tp.HCM (ngã tư Xuân Hiệp - Xa lộ Đại Hàn).

Cách trung tâm thành phố 16 Km.

Cách sân bay Tân Sơn Nhất 20,8 Km theo đường chim bay.

Cách Tân Cảng 11,2 Km.

Cách ga Sóng Thần 1,6 Km.

Cách ngã ba xa lộ Hà Nội 2,4 Km.

+ Lợi thế: Với diện tích 60 ha, nằm trên một đồi cao, khá bằng phẳng, KCX này có lợi thế xây dựng các công trình nặng do nền móng của đất có sức chịu tải tốt. Ngoài ra ở vị trí của KCX Linh Trung rất thuận lợi về mặt giao thông vận tải.

Tuy nhiên do hai bên liên doanh xảy ra tranh chấp nên từ 1992 đến giữa năm 1994 KCX không khởi công xây dựng được; mãi đến tháng 12/1994 Ủy ban Nhà nước về Hợp tác và đầu tư (nay là Bộ Kế hoạch và Đầu tư) điều chỉnh giấy phép chuyển từ hai đối tác Hồng Kông sang công ty CUEC (Công xuất – nhập khẩu điện – khí) của Trung Quốc, KCX Linh Trung mới triển khai xây dựng các công trình hạ tầng, điều đó làm ảnh hưởng tới tiến độ hoạt động của KCX.

Mặc dù có những khó khăn ban đầu, nhưng KCX Linh Trung cũng là 1 trong 2 điểm sáng của khu vực Đông Nam Á (cùng với KCX Tân Thuận) về hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài đến thuê đất xây dựng các xí nghiệp sản xuất hàng cơ khí, điện tử, hàng dệt - may xuất khẩu... Do diện tích đất công nghiệp đã được sử dụng hết từ đầu năm 2000, Công ty Liên doanh khai thác kinh doanh KCX Linh Trung đã quyết định thành lập thêm KCX Linh Trung 2 (62ha, xây dựng năm 2000) đặt tại phường Bình Chiểu quận Thủ Đức (Tp.HCM) và KCX Linh Trung 3 (204ha, xây dựng năm 2003) đặt tại Tây Ninh.

Đến năm 2006 KCX Linh Trung 1 và 2 đã cho thuê hết 100% đất công nghiệp; KCX Linh Trung 3 cũng đạt tỉ lệ lấp đầy khoảng trên 50% diện tích đất.

Nghiên cứu về quá trình phát triển các KCX ở VN, các nhà kinh tế đưa ra kết luận chung là KCX Tân Thuận và KCX Linh Trung là 2 KCX thành công nhất ở VN về thu hút đầu tư nước ngoài do một số nguyên nhân sau đây:

- + Những lợi thế trong xây dựng KCX (về vị trí địa lý, đất đai, chi phí xây dựng thấp, nguồn nhân lực...). Chẳng hạn KCX Linh Trung 2 xây dựng trên cơ sở nền móng của KCN Tam Bình cũ, KCX Linh Trung 3 xây dựng trên cơ sở nền móng của KCN Trảng Bàng cũ, dân cư thưa thớt... vì thế chi phí xây dựng cơ sở hạ tầng và chi phí đền bù thấp, kéo theo giá thuê đất đối với nhà đầu tư thấp.

- + Nhà đầu tư xây dựng KCX có kinh nghiệm, đã từng xây dựng thành công KCX – KCN ở nước ngoài cũng như ở chính quốc.

- + Chính sách tiếp thị tốt.

- + Quan tâm đến đời sống công nhân, nhân viên và các chuyên gia trong KCX bằng cách xây dựng những khu đô thị hiện đại đáp ứng đa dạng hoá nhu cầu của người sử dụng (KCX Tân Thuận) hoặc các ký túc xá, khu nhà ở tạo điều kiện sinh hoạt thuận tiện cho người lao động (3 KCX Linh Trung).

- + Chính phủ tạo môi trường thuận lợi, thông thoáng hấp dẫn nhà đầu tư. Đặc biệt hệ thống luật và các chính sách luôn được cải tiến, đổi mới, chỉnh sửa phù hợp với yêu cầu đầu tư.

- + Cơ chế 1 cửa ngày càng hoàn thiện (qui định về phê duyệt – cấp giấy phép đầu tư; quản lý XNK, giao dịch mua/bán giữa các doanh

ngành trong và ngoài KCN chặt chẽ nhưng vẫn thân thiện, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của doanh nghiệp, của nhà đầu tư...)

(3). Khu công nghiệp Hiệp Phước:

Quyết định thành lập được Thủ tướng chính phủ phê duyệt ngày 16/9/1996; chủ đầu tư là Công ty phát triển công nghiệp Tân Thuận (IPC). Thời gian hoạt động: 50 năm.

Vị trí: Thuộc địa giới 2 xã Long Thới và Hiệp Phước (Nhà Bè), cách trung tâm Tp.HCM khoảng 20 Km.

Tổng diện tích quy hoạch: Khu đô thị – cảng Hiệp Phước có diện tích 3.600ha, trong đó có 2.000ha qui hoạch làm KCN, phần còn lại là khu dân cư (năm 2006 có 12.000 dân).

Giai đoạn 1: 322 ha được khởi công xây dựng đầu năm 1997, nhưng năm 2000 diện tích đất công nghiệp đã được các nhà đầu tư trong và ngoài nước thuê hết để xây dựng nhà xưởng, xí nghiệp. Tiến độ triển khai KCN Hiệp Phước được đánh giá là khá nhanh đối với một KCN có qui mô lớn. Một số chiến lược mà IPC thực hiện nhằm thu hút các nhà đầu tư:

- + Phối hợp chặt chẽ với chính quyền địa phương, đoàn thể và các ngành tổ chức đền bù thiệt hại sớm di dời các hộ dân, giải phóng nhanh mặt bằng. Ngoài việc bồi thường với mức thỏa đáng, IPC còn tiến hành san lấp 25 ha mặt bằng ở xã Long Thới để xây dựng khu dân cư mới, giúp các hộ dân di dời khỏi KCN xây dựng nhà cửa và nhanh chóng ổn định đời sống.

- + Chi trên 50 tỉ đồng (huy động từ nguồn vốn vay và tiền đặt cọc thuê đất của các nhà đầu tư) để thực hiện việc đền bù, giải toả; thiết kế, lập dự toán, thẩm định, san lấp mặt bằng, nền đường của KCN và khu dân cư.

- + Các công trình hạ tầng trong và ngoài KCN được chú ý xây dựng ngay từ đầu, như Nhà máy điện Hiệp Phước (đầu tư theo hình thức B.O.O (Xây dựng - Hoạt động - Sở hữu) do Công ty kinh doanh điện tư nhân đầu tiên tại Việt Nam-Power JV Company Hongkong thực hiện, công suất 675 MW); hệ thống đường trải nhựa trong nội khu và ngoài KCN, cùng hai cầu bê tông vũng chắc tạo điều kiện thuận lợi cho giao thông trong và ngoài khu vực; đường ống cấp nước cho KCN trong giai đoạn đầu có công suất 8.000 m³/ngày đêm cũng đã hoàn thành vào đầu năm 1999...

+ Công tác tiếp thị được IPC đặc biệt chú trọng, với những biện pháp tích cực:

Đặt mối quan hệ với các lãnh sự quán nước ngoài tại Tp.HCM, các tập đoàn kinh tế lớn của nước ngoài có văn phòng đại diện tại Tp.HCM, các công ty tư vấn đầu tư của Việt Nam và của nước ngoài để môi giới tiếp thị...

Gửi thư giới thiệu về KCN Hiệp Phước đến các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

KCN Hiệp Phước với cảng nước sâu Soài Rạp sẽ là nơi lý tưởng cho các nhà sản xuất công nghiệp thuộc các lãnh vực luyện thép, hóa chất, vật liệu xây dựng, hóa dầu, điện tử, chế biến thực phẩm, nhuộm, đồ da... cần diện tích mặt bằng lớn, và chống ô nhiễm môi trường đô thị. Đặc biệt thích hợp cho ngành đóng tàu.

Khi KCN Hiệp Phước xây dựng và hoạt động thành công, cảng biển sông Soài Rạp và chương trình dẫn nước ngọt sông Tiền được triển khai, thì khu vực KCN Hiệp Phước - KCX Tân Thuận - Khu Nam Sài Gòn có đủ khả năng xây dựng thành một đặc khu kinh tế mở hướng ra biển Đông (diện tích dự kiến khoảng 6.150 ha).

Do vị trí thuận lợi và tính khả thi của KCN Hiệp Phước, nhiều công trình quan trọng đã được triển khai trong nửa đầu năm 2006:

Công ty Cảng Container Trung tâm Sài Gòn khởi công xây dựng cảng Container tầm cỡ quốc tế trên diện tích 40ha, vốn đầu tư 250 triệu USD vào tháng 6. Cảng có vị trí đặc biệt quan trọng vì là cửa ngõ quốc tế của Tp.HCM trong mục tiêu hướng ra biển đông. Hơn nữa Cảng Container Trung tâm Sài Gòn còn đáp ứng yêu cầu di dời cảng Sài Gòn ra khỏi trung tâm thành phố Tp.HCM vào năm 2009.

Nhà máy điện hỗn hợp khí Hiệp Phước đầu tư theo hình thức BOT do tập đoàn Sembcorp Utilities – Singapore thực hiện từ tháng 7 vừa bổ sung cho lưới điện quốc gia vừa tăng thêm nguồn năng lượng cho Tp.HCM.

Đề án Khu đô thị Hiệp Phước (do Công ty phát triển công nghiệp Tân Thuận làm chủ đầu tư) cũng được Viện Kinh tế Tp.HCM tiến hành khảo sát từ tháng 8/2006 đến tháng 10/2006 với 3 nội dung chính: đời sống kinh tế dân cư; tình trạng sử dụng đất và nguyện vọng của người dân... nhằm xây dựng một khu dân cư mới đáp ứng nhu cầu

nguồn nhân lực phục vụ hoạt động của KCN. Khi xây dựng khu đô thị Hiệp Phước nhà đầu tư đã áp dụng phương thức: nông dân góp vốn bằng tiền đền bù (sẽ được chia lãi) để xây dựng Khu công nghiệp – đô thị – cảng.

(4). KCN Tân Tạo:

Được xây dựng bởi Công ty Đầu tư – Xây dựng – Kinh doanh cơ sở hạ tầng KCN Tân Tạo (gọi tắt là Công ty Tân Tạo).

Đây là KCN được xây dựng bằng nguồn vốn hỗn hợp: vốn nhà nước, vốn ngân hàng thương mại và vốn của tư nhân.

+ Ngày thành lập: 30/10/1996.

+ Vị trí địa lý: Thuộc xã Tân Tạo, huyện Bình Chánh, chạy dọc theo quốc lộ 1A 3,5 Km.

Cách trung tâm thành phố 13 Km.

Cách sân bay Tân Sơn Nhất 12 Km.

Cách cảng Sài Gòn khoảng 15 Km.

- + Lợi thế: vị trí của KCN nằm dọc theo quốc lộ huyết mạch nên rất thuận lợi về mặt giao thông vận chuyển hàng hoá – nguyên vật liệu từ các tỉnh miền Tây Nam bộ đến KCN cũng như vận chuyển hàng hoá đi các vùng, miền khác trong cả nước.

KCN Tân Tạo còn nằm gần các khu dân cư, nguồn lao động dồi dào cho các ngành nghề có thâm dụng lao động như ngành may, lắp ráp các sản phẩm điện, điện tử, sản xuất thực phẩm chế biến...

Những thành công của KCN Tân Tạo:

Với địa thế thuận lợi và tính năng động của Ban Quản lý KCN, đến năm 2005 tỉ lệ lấp đầy diện tích đất công nghiệp đạt khoảng 80%. Đã có hàng trăm nhà đầu tư nước ngoài và trong nước đến thuê đất và nhà xưởng ở đây.

Kim ngạch xuất khẩu gia tăng nhanh chóng: khoảng 20-22%/năm.

Sự thành công của KCN Tân Tạo đã khiến cho nhà đầu tư tiếp tục mở rộng qui mô hoạt động bằng cách xây dựng thêm KCN Quế Võ (Bắc Ninh) với diện tích 312ha và KCN May ở Nhơn Trạch (Đồng Nai) với diện tích 184ha.

Nguyên nhân thành công:

- Đây là KCN đầu tiên trong cả nước thực hiện Dịch vụ tư vấn miễn phí cho nhà đầu tư khi tìm đến KCN. Thậm chí nơi đây còn có tổ chuyên trách làm thủ tục đăng ký cho nhà đầu tư khi có yêu cầu.

KCN Tân Tạo cũng là một trong số ít các KCN trong cả nước thực hiện “dịch vụ công 1 cửa – tại chỗ” nhằm đơn giản hoá thủ tục hành chính cho nhà đầu tư một cách thuận tiện nhất.

- Đây cũng là KCN đầu tiên thực hiện dịch vụ Xây dựng nhà xưởng cho nhà đầu tư thuê hoặc bán trả chậm cho nhà đầu tư. Dịch vụ này đã hỗ trợ đắc lực cho các doanh nghiệp nhỏ (đặc biệt là doanh nghiệp trong nước) trong giai đoạn đầu hoạt động.

- Xây dựng Cảng Thông quan nội địa (ICD – Inland Custom Depot) ngay trong KCN nhằm giúp nhà đầu tư tiết kiệm thời gian và chi phí cho các chuyển hàng XNK.

- Thực hiện tốt khâu dịch vụ nhà ở cho chuyên gia và người lao động.

3.2. Tỉnh Đồng Nai: đến năm 2006 Đồng Nai có 19 KCN đang hoạt động rất sôi động. Diện tích đất công nghiệp cho thuê là 2.200 ha, đạt tỉ lệ 58,3%. Một số KCN không còn đất cho thuê như KCN Biên Hoà 1, Biên Hoà 2, Amata, Định Quán, Loteco...

Đây là địa phương có một “tập đoàn các KCN” hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài với nhiều loại hình công nghệ trong đủ các ngành sản xuất như điện, điện tử, dệt – nhuộm, may, đồ da, công nghệ máy tính, sản xuất thức ăn gia súc, chế biến thực phẩm và đồ uống...

Tỉnh Đồng Nai không những đi đầu trong cả nước về số lượng các KCN mà còn vì chất lượng hoạt động của các KCN này. Nhiều ngành nghề được xem như dẫn đầu cả nước như sản xuất đồ uống và thực phẩm (chiếm trên 50% sản lượng cả nước); ngành giấy da (chiếm 62% lao động, 60% kim ngạch xuất khẩu cả nước); ngành dệt – nhuộm (chiếm trên 60% sản lượng cả nước); lắp ráp sản phẩm điện tử (chiếm trên 65% sản lượng cả nước)....

Các dự án đầu tư trong nước mới chỉ chiếm 10-12% trong tổng vốn đầu tư vào các KCN ở Đồng Nai, chủ yếu là mô hình các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc các ngành chế biến lương thực-thực phẩm, gia công hàng may mặc, sản xuất hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu

nhưng cũng tạo ra giá trị xuất khẩu hàng trăm ngàn USD và giải quyết việc làm cho hàng chục ngàn lao động, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế địa phương.

Với lợi thế đã có một KCN được xây dựng từ những năm trước 1975 (KCN Biên Hoà 1), hệ thống cơ sở hạ tầng đã sẵn sàng, rất thuận tiện cho các nhà đầu tư trong thời gian đầu xây dựng các KCN. Đồng Nai hiện đang được đánh giá là địa phương có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao của cả nước, đồng thời là địa phương thu hút đầu tư nước ngoài có hiệu quả cao, cũng là nơi đứng đầu cả nước về thu hút đầu tư trong nước.

Với tốc độ phát triển kinh tế khá nhanh, tỉnh Đồng Nai có kế hoạch phát triển khoảng 33 KCN tập trung đến năm 2010 với tổng diện tích 11.190ha. Song song với việc xây dựng các KCN, chính quyền tỉnh Đồng Nai cũng chú ý tới việc xây dựng các khu dân cư đô thị mới gắn liền với các dịch vụ tiện ích (như trường học, bệnh viện, trung tâm thương mại, khu vui chơi – giải trí...) cho doanh nghiệp, chuyên gia nước ngoài và người lao động.

Bên cạnh việc xây dựng các KCN tập trung, Đồng Nai còn có kế hoạch qui hoạch nhiều cụm công nghiệp tiểu thủ công nghiệp qui mô nhỏ nhằm đa dạng địa bàn thu hút đầu tư, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong tỉnh, hạn chế tình trạng phân tán các cơ sở sản xuất công nghiệp tại các khu dân cư.

Nhìn chung các KCN Đồng Nai đều nằm trên những nền đất cao, có sức chịu tải tốt, giúp nhà đầu tư giảm thiểu chi phí xây dựng nhà xưởng. Thêm vào đó, Đồng Nai còn là địa phương có chính sách đầu tư thông thoáng, chính quyền địa phương năng động, có nhiều cải tiến về thủ tục hành chính nên rút ngắn được thời gian thẩm định và cấp giấy phép cho các nhà đầu tư.

Một nguyên nhân khác dẫn đến thành công của việc phát triển các KCN ở Đồng Nai là chính quyền địa phương đã tận dụng lợi thế so sánh của địa phương, kết hợp với định hướng đi đúng cho nhà đầu tư: bước đầu tập trung xây dựng các KCN tại các địa bàn có lợi thế nhất như dọc theo các trục đường quốc lộ 1A và 51; sau đó phát triển KCN đến các địa bàn kém lợi thế hơn và các địa phương thuộc miền núi. Như thế sẽ tạo ra một hệ thống dây chuyền, có các “đầu tàu”

tăng trưởng, góp phần tích cực vào việc đẩy nhanh tốc độ phát triển đô thị và kết cấu hạ tầng kỹ thuật.

Hơn nữa năm 1990 Đồng Nai đã thành lập Công ty phát triển KCN Biên Hoà (Sonadezi) là doanh nghiệp nhà nước chuyên xây dựng, quản lý và kinh doanh hạ tầng KCN, có nhiệm vụ chuyên kinh doanh dịch vụ tư vấn đầu tư, tiếp thị và khảo sát, thiết kế và xây dựng các công trình công nghiệp và dân dụng, thực hiện các dịch vụ KCN... Từ năm 2003 Sonadezi còn thực hiện xây dựng các khu dân cư đô thị, làm "xúc tác" cho sự phát triển thành công của các KCN Đồng Nai.

Chẳng hạn **KCN Biên Hòa 2**: (diện tích 335 ha)

Đây là KCN đầu tiên được xây dựng mới trong cả nước (từ mô hình của Công ty Khuyếch trương công kỹ nghệ Biên hoà - nay là KCN Biên Hoà 1 – được xây dựng từ năm 1963). KCN Biên Hoà 2 được đánh giá là KCN có tốc độ thu hút các nhà đầu tư nước ngoài tương đối nhanh nhất ở Việt Nam, và trở thành động lực mạnh mẽ trong quá trình xây dựng và phát triển các KCN trên địa bàn tỉnh Đồng Nai:

Năm 1992: mới xây dựng, chưa có khách hàng.

Năm 1993: có 4 nhà đầu tư đến thuê đất xây nhà máy.

Đến hết năm 1999 đã cho thuê hết 98% diện tích đất công nghiệp, mặc dù giá thuê đất không thấp hơn so với các KCN khác.

Hoặc **Cụm các KCN Nhơn Trạch**: thuộc huyện Nhơn Trạch - Đồng Nai (gồm 6 KCN nhỏ với tổng diện tích 2.700ha). Trong đó có KCN Nhơn Trạch 1 (KCN A Tuy Hạ) rộng 448 ha được cấp giấy phép vào tháng 03/1995, do Công ty Phát triển đô thị và KCN (Urbiz) thuộc Bộ Xây dựng thực hiện. Đây là KCN đầu tiên được xây dựng bởi một doanh nghiệp nhà nước tự bỏ vốn đầu tư, kinh doanh cơ sở hạ tầng.

Do tính khả thi cao nên KCN này đã được nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước quan tâm. KCN này cùng với KCN Nhơn Trạch 2 (350 ha) và Nhơn Trạch 3 (350 ha) trở thành cụm các KCN dành cho các ngành sản xuất vật liệu xây dựng, điện tử, gia công cơ khí, các nhà máy công nghiệp hỗn hợp, công nghiệp chế biến thực phẩm và hàng tiêu dùng với mức vốn bình quân từ 80 đến 150 USD/một dự án.

Đặc biệt nơi đây tập trung khá nhiều doanh nghiệp đầu tư cho ngành dệt và các ngành công nghiệp phụ trợ nên được xem như khu vực cung cấp sản phẩm dệt – nhuộm của cả nước.

3.3. Tỉnh Bình Dương:

Trước đây được xếp vào hàng đô thị loại 4, nhưng đến năm 1998 đã được xếp vào đô thị loại 2 do trong hai năm 1995-1996 đã có mức tăng trưởng GDP nhanh nhất toàn miền Nam (bình quân 18,23%/năm), năm 1997 tăng 17,5% nhờ có tốc độ xây dựng các KCN đạt hiệu quả cao; đồng thời UBND tỉnh Bình Dương cũng có những biện pháp khuyến khích, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài cũng như các doanh nghiệp xây dựng và kinh doanh KCN.

Bình Dương cũng là 1 trong 3 địa phương có tốc độ phát triển KCN nhanh và có hiệu quả (sau Tp.HCM, Đồng Nai). Đến năm 2006 Bình Dương đã có 15 KCN được xây dựng với tổng diện tích trên 2.800ha, trong đó có 13 KCN đang hoạt động với hiệu quả cao. Tỷ lệ lấp đầy diện tích đất công nghiệp cao hơn mức trung bình cả nước (đạt mức 60,8%); có những KCN đã lấp đầy 91,6% diện tích đất công nghiệp. Dưới đây là một số KCN điển hình.

Bảng 20: Một số KCN ở Bình Dương đến năm 2005

TÊN KCN	ĐỊA ĐIỂM	DIỆN TÍCH	CHỦ ĐẦU TƯ
KCN VN - Singapore	Xã Bình Hòa- huyện Thuận An	500 ha	Cty liên doanh TNHH KCN Việt Nam-Singapore
KCN Sóng Thần I	Thị trấn Dĩ An- huyện Thuận An	180,33 ha	Cty Thương mại XNK Thanh Lễ
KCN Sóng Thần II	Thị trấn Dĩ An- huyện Thuận An	442	Cty cổ phần phát triển KCN Thanh Lễ
KCN Đồng An	Xã Bình Hòa, huyện Thuận An	115	Cty cổ phần thương mại sản xuất, xây dựng Hưng Thịnh
KCN Tân Đông Hiệp	Xã Tân Đông Hiệp, Tân Bình và Đồng Hòa, huyện Thuận An	362,76	Cty sản xuất XNK Bình Dương
KCN Việt Hương	Xã Thuận Giao, huyện Thuận An	45,62	Cty cổ phần Việt Hương
KCN Bình Đường	Xã An Bình, huyện Thuận An	36	Cty Thương Mại XNK Thanh Lễ

(Nguồn: Tập hợp của tác giả dựa theo báo cáo của Ban Quản lý các KCN Bình Dương)

Một trong những nguyên nhân dẫn đến hoạt động thành công của các KCN Bình Dương là ngành nghề đầu tư phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế – xã hội của địa phương. Năm 1992 Bình Dương được đánh giá là có điểm xuất phát thấp, kinh tế chủ yếu dựa vào nông nghiệp và tiểu thủ công nghiệp, trình độ lao động chưa cao... Vì thế các ngành nghề thu hút đầu tư vào các KCN chủ yếu là những ngành thâm dụng lao động như sản xuất thực phẩm và đồ uống, dệt – da – may, hoá chất, đồ gỗ...

Nhìn chung các KCN ở Bình Dương cũng như ở Đồng Nai có nhiều lợi thế hơn so với các KCN ở Tp.HCM, đặc biệt là lợi thế về chi phí xây dựng cơ sở hạ tầng rẻ hơn; giá lương tối thiểu của 1 công nhân thấp hơn; giá thuê đất thấp hơn và cơ sở hạ tầng ngoài KCN tương đối hoàn chỉnh hơn ở Tp.HCM. Vì vậy tốc độ thu hút nhà đầu tư nước ngoài của các KCN của Đồng Nai và Bình Dương nhanh hơn Tp.HCM, mặc dù các tỉnh này có phong trào xây dựng các KCN sau Tp.HCM.

Có tới trên 95% các nhà đầu tư tới các KCN Bình Dương là từ Tp. Hồ Chí Minh.

*** KCN Việt Nam - Singapore (VSIP):**

Đặt tại xã An Thạnh, huyện Thuận An-Tỉnh Bình Dương, cách Tp. HCM 20 Km, rộng 500 ha; đề án xây dựng được công bố vào ngày 30/01/1996 với tổng vốn đầu tư 209 triệu USD.

VSIP được thành lập bởi hai tổ hợp:

- + Bên Việt nam là Công ty xuất nhập khẩu thương mại Sông Bé (BECAMEX) góp 49% vốn.

- + Bên nước ngoài gồm 8 công ty của Singapore góp 51% vốn: Sembawang Industrial Park Pte.Ltd. (góp 44% vốn và là đại diện cho cả tập đoàn); Sembawang Engineering; JTC International; United Overseas Land; KMP Vietnam Investment; LKN Constrution; Temasek holdings; Mitsubishi Corporation.

Công ty Kinh doanh-Điều hành-Phát triển KCN Việt Nam-Singapore cũng được Chính phủ cho phép thành lập vào tháng 02/1996. Sau đó Công ty Sembawang Logen Private (Singapore) đã được phép của Chính phủ Việt Nam xây dựng nhà máy điện Diezen công suất 120 MW cung cấp điện cho toàn khu.

Đến năm 2002 KCN này đã cho thuê hết diện tích đất công nghiệp và cảnh quan xung quanh khu vực cũng được cải thiện, xây dựng mới trở thành nơi khang trang đạt tiêu chuẩn một khu công nghiệp – đô thị quốc tế.

Với mục đích cung cấp đội ngũ lao động có tay nghề phù hợp với yêu cầu các KCN trong tỉnh và các KCN khác, ngày 04/09/1997 Trung tâm Dạy nghề kỹ thuật Bình Dương (nằm trong KCN) đã được khởi công xây dựng, với tổng vốn đầu tư 58 tỉ đồng. Tháng 09/1998 đã khai giảng khóa I các lớp đào tạo công nhân kỹ thuật trong các lĩnh vực bảo trì cơ khí, bảo trì điện, chế tạo máy và điện tử. Đây là KCN duy nhất trong cả nước có trung tâm dạy nghề kỹ thuật với đội ngũ giáo viên được tuyển dụng và đào tạo từ Singapore và Việt Nam.

* **KCN Việt Hương:** thành lập vào tháng 11/1996, với diện tích ban đầu 18,1 ha; đến cuối năm 1998, trên 90% diện tích đất công nghiệp đã cho thuê hết nên chủ đầu tư đã xin phép và được Chính phủ chấp thuận cho mở rộng diện tích lên thành 45,62 ha.

Mặc dù KCN Việt Hương nằm ngay bên cạnh VSIP, nhưng vẫn có những thành công rực rỡ nhờ vào đặc điểm riêng có của nó: hơn 80% chủ đầu tư trong KCN này là những doanh nghiệp vừa và nhỏ của Đài Loan, tạo thành một “chợ công nghiệp dành cho Đài Loan” thực hiện sản xuất những mặt hàng xuất khẩu sang Đài Loan như hàng may mặc, giẻ xách, nón, sản phẩm nhựa, hàng song mây, cao su, nông sản... Mặt khác, bản thân Ban điều hành KCN này cũng đã đứng trên quan điểm của nhà đầu tư nước ngoài, tạo mọi điều kiện thuận lợi để thu hút các nhà đầu tư, lo hết các vấn đề có liên quan đến thủ tục hành chính như giải trình dự án, dịch các văn bản giấy tờ có liên quan... đến việc xin giấy phép đầu tư.... nhằm giúp nhà đầu tư giảm bớt chi phí và thời gian, tập trung vào công việc đầu tư chính của mình.

3.4. Thành phố Hà Nội:

Hà Nội cũng là một trong những địa phương hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài so với một số tỉnh ở phía Bắc.

Đặc biệt phong trào xây dựng KCX – KCN ở Hà Nội phát triển sau các tỉnh miền Đông Nam bộ và Tp.HCM (từ 1995), nhưng tốc độ phát triển của một số KCN cũng không thua kém. Đến năm 2006, Hà Nội đã có 6 KCN tập trung và 12 khu, cụm công nghiệp vừa và nhỏ đang hoạt động.

*** KCN Bắc Thăng Long:** Tháng 11/1996 bắt đầu xây dựng.

Địa điểm: tại Đầm Vân Trì, Đông Anh - Hà Nội. Cách trung tâm thủ đô Hà Nội 13 Km. Cách sân bay Nội Bài 14 Km.

KCN này được xem như 1 điểm sáng của Hà Nội và của cả nước về đạt chuẩn mực về xây dựng KCN. Với những thành công của mình, ngày 29/2/2000 KCN Bắc Thăng Long đã được Tổ chức BVQI (Anh) cấp chứng chỉ ISO 14.001 do đã thực hiện Hệ thống quản lý môi trường (EMS) có hiệu quả. Đây là KCN đầu tiên ở VN áp dụng hệ thống này; đồng thời là KCN đầu tiên ở VN và trên thế giới được cấp chứng chỉ ISO 14.001.

Lợi thế:

+ Giá thuê đất rẻ.

+ Gần đường cao tốc Bắc Thăng Long - Nội Bài, nên cơ sở hạ tầng gần như đã được chuẩn bị khá tốt.

+ Nguồn điện, nguồn cung cấp nước sinh hoạt đầy đủ.

+ Thuận lợi trong việc vận chuyển hàng hóa đi và đến cảng Cái Lân (Quảng Ninh) và Cảng Hải Phòng.

KCN Bắc Thăng Long là một trong 3 khu vực lớn theo bản đồ quy hoạch chung Hà Nội đến năm 2020:

(1) Khu vực Bắc Thăng Long: 121 ha được xây dựng đợt đầu với trị giá 50 triệu USD (công trình liên doanh giữa Công ty Cơ khí Đông Anh - góp 30% vốn - và Tập đoàn Thương mại Sumitomo của Nhật góp 70% vốn), với những lợi thế của mình, đây sẽ là KCN xuất sắc thu hút các nhà đầu tư nước ngoài.

Cận kề với KCN này là Khu công nghệ - Đô thị Nam Thăng Long (liên doanh giữa Công ty TNHH đầu tư & phát triển - Chi nhánh của tập đoàn Ciputra Indonesia - và Công ty phát triển hạ tầng đô thị Hà Nội) tổng vốn đăng ký 2,11 tỉ USD; đã được khởi công xây dựng vào những ngày cuối tháng 7/1999.

(2) Khu vực phía Đông: gồm thị trấn Gia Lâm - Sài Đồng -Đức Giang - Yên Viên.

(3) Khu vực đường quốc lộ 3: gồm thị trấn Đông Anh - Cổ Loa và dọc quốc lộ 3.

Ngoài một số KCN thành công, ở Hà Nội cũng còn nhiều khu, cụm công nghiệp hoạt động chậm chạp, tỉ lệ đất cho thuê khá thấp như KCN Sài Đồng A, KCN Đài Tư...

Một số nguyên nhân làm cho các KCN tập trung ở Hà Nội phát triển chậm:

- Lựa chọn đối tác nước ngoài tham gia liên doanh – đầu tư xây dựng KCN chưa phù hợp; khả năng tài chính kém hoặc chưa có nhiều kinh nghiệm trong việc quản lý xây dựng KCN.

- Hầu hết các KCN ở Hà Nội được xây dựng cách xa thành phố, cơ sở hạ tầng kinh tế và xã hội còn thấp kém, cơ sở hạ tầng kỹ thuật ngoài hàng rào KCN chưa được chú ý xây dựng đồng bộ với KCN, vì thế những khu vực này trở nên kém hấp dẫn các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

- Do nóng vội, mong muốn sớm lấp đầy KCN nên các ngành nghề thu hút vào một số KCN không được chú ý định hướng trước. Vì thế những ngành nghề có hàm lượng công nghệ cao chưa theo kịp sự phát triển của một thành phố Thủ đô như Hà Nội.

3.5. Khu vực đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL):

Từ năm 1990 đến năm 2006 đã có 111 khu, cụm công nghiệp được xây dựng ở ĐBSCL với tổng diện tích 24.000ha. Song mới chỉ có 4 KCN tập trung hoạt động tạm ổn là Mỹ Tho (Tiền Giang), Trà Nóc (Cần Thơ), Sa Đéc (Đồng Tháp) và Lộc Hoà (Vĩnh Long) với tổng 424 dự án đầu tư; trong đó có 70 dự án đầu tư nước ngoài (chiếm tỉ lệ 3% số dự án đầu tư nước ngoài vào các KCN trong cả nước). Diện tích đất công nghiệp cho thuê mới chỉ đạt 36,5%.

Các khu, cụm công nghiệp của ĐBSCL có vốn đầu tư lên đến hàng chục ngàn tỉ đồng. Nhưng qui mô các dự án đầu tư nhỏ, suất đầu tư thấp. Bình quân 1 dự án đầu tư nước ngoài khoảng 7 triệu USD, một dự án đầu tư trong nước khoảng 13,8 tỉ đồng.

Một số nguyên nhân gây trở ngại trong việc phát triển các KCN ở ĐBSCL:

- Chi phí đền bù, giải phóng mặt bằng quá cao. Theo ông Võ Văn Lũy (Trưởng Ban Quản lý các KCN và KCX Cần Thơ) KCN Trà Nóc 2 rộng 165 ha nhưng chỉ mới giải toả đền bù được 90 ha, số còn

lại cần đến 150 tỉ đồng để giải toả nhưng chính quyền do không có tiền, nên từ năm 2005 dân không chịu giao đất(!).

Cần Thơ là địa phương hấp dẫn nhất đối với các nhà đầu tư trong khu vực, nhưng ngoài KCN Trà Nóc 1 đã cho thuê hết 100% đất công nghiệp, KCN Trà Nóc 2 và 2 KCN khác cũng ở Cần Thơ là Hưng Phú 1, Hưng Phú 2 (quận Cái Răng) có giá đền bù giải toả lên đến 300.000/m² đất, khả năng sinh lợi không cao nên nhà đầu tư không dám mạnh dạn đầu tư.

Nhiều năm qua, các địa phương ở ĐBSCL đã tổ chức những cuộc hội thảo, xúc tiến đầu tư và áp dụng giá thuê đất với nhiều ưu đãi có tính "khuyến mãi" như: Miễn 100% tiền thuê đất trong 5 năm đầu, hỗ trợ kinh phí di dời nhà máy vào KCN; hỗ trợ chi phí đào tạo công nhân (Đồng Tháp); giảm tiền thuê đất từ 10% đến 15% như ở Tiền Giang; miễn giảm từ 50% đến 70% tiền thuê đất, cho ghi nợ tiền chuyển mục đích sử dụng đất, miễn thuế sử dụng đất (Hậu Giang)...nhưng không khí đầu tư vào các khu, cụm công nghiệp ở ĐBSCL vẫn không có chuyển biến tích cực hơn.

- Chi phí đầu tư cho cơ sở hạ tầng khá cao: nếu không tính đến các chi phí đền bù, giải phóng mặt bằng... tại Long An 1ha đất trong KCN phải chi tới 3 – 3,5 tỉ đồng để san lấp, xây dựng cơ sở hạ tầng. Tương tự như vậy với Vĩnh Long, Trà Vinh là 1,8 – 2 tỉ đồng.... do hầu hết các tỉnh ở ĐBSCL có nền đất yếu, khả năng chịu lực kém.

- Cơ sở hạ tầng kinh tế yếu kém cùng với khoảng cách đến vùng kinh tế trọng điểm khá xa, khiến cho chi phí về thời gian, tiền bạc khá cao, cũng là một nhân tố khiến cho nhà đầu tư phải cân nhắc khi quyết định đến với các KCN ở ĐBSCL.

- Nguồn nhân lực có trình độ thấp, chưa đáp ứng yêu cầu của nhà đầu tư.

- Lựa chọn địa điểm đầu tư các khu, cụm công nghiệp không phù hợp; hầu hết các địa phương mới chỉ chú trọng đến tính thuận lợi trong hiện tại như ven trục lộ chính, gần khu dân cư, nội thị... nên chi phí đầu tư giải phóng mặt bằng càng cao.

Trong khi đó các nhà lãnh đạo mới chỉ chú ý đến việc giảm giá thuê đất chứ chưa chú ý đến các phương thức cung ứng dịch vụ và hỗ trợ nhà đầu tư.

II./ MỘT SỐ KHU KINH TẾ MỞ VÀ ĐẶC KHU KINH TẾ Ở VN:

Cùng với quá trình hội nhập, mở rộng cửa giao lưu với các nền kinh tế khác trên thế giới, thời gian qua VN đã xây dựng được một số khu kinh tế hướng ngoại; trở thành cầu nối giữa thị trường trong nước và nước ngoài, tăng cường thu hút các nhà đầu tư trong và ngoài nước, như các Khu kinh tế Chu Lai, Dung Quất, Nhơn Hội, Chân Mây – Lăng Cô... Hoặc các Khu thương mại tự do như Lao Bảo... Trong đó 2 Khu kinh tế mở Chu Lai và Dung Quất có qui mô lớn nhất và có tác động tích cực nhất đến diện mạo kinh tế VN. Dưới đây chúng tôi xin điểm qua một số khu kinh tế điển hình.

1/ Khu thương mại tự do Lao Bảo:

Ngày 7/4/1994 hai Chính phủ VN và Lào đã ký hiệp định hợp tác kinh tế - văn hóa - khoa học kỹ thuật, trong đó có chủ trương xây dựng Khu thương mại tự do ở cửa khẩu quốc tế Lao Bảo - Đen Savann.

Tháng 12/1998 dự án Khu thương mại tự do Lao Bảo đã được chính phủ Việt Nam phê duyệt, diện tích 15.000 ha, riêng diện tích dành cho các công trình đầu tư của nhà nước và các nhà đầu tư trong và ngoài nước là 1.000 ha với các công trình cửa hàng, cửa hiệu bán lẻ, bán buôn, khu hội chợ, kho hàng cho thuê, văn phòng cho thuê, các xí nghiệp sản xuất hàng hóa, khách sạn, các công trình công cộng...

Tổ chức, cá nhân Việt Nam và nước ngoài được tham gia hoạt động trong khu vực này dưới các hình thức: kinh doanh thương mại, cửa hàng giới thiệu sản phẩm, hội chợ triển lãm, văn phòng đại diện và chi nhánh các công ty, chợ biên giới, kho ngoại quan, xuất nhập khẩu, tạm nhập-tái xuất, quá cảnh hàng hóa, gia công, phân loại đóng gói hàng hóa, tái chế, lắp ráp, sản xuất, vận chuyển hàng hóa, du lịch, ngân hàng, bảo hiểm...

Một số chính sách ưu đãi được áp dụng đối với nhà đầu tư trong Khu thương mại tự do Lao Bảo:

- + Miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 5 năm đầu hoạt động.
- + Hàng hóa xuất xứ từ nội địa và hàng từ nước ngoài nhập khẩu vào Khu thương mại Lao Bảo được miễn thuế.
- + Hàng nhập khẩu từ Khu thương mại Lao Bảo vào thị trường nội địa được giảm 10% thuế NK hiện hành.

+ Hàng sản xuất tại Lào được giảm 50% thuế nhập khẩu.

+ Hàng hóa-dịch vụ dùng cho sản xuất gia công, tái chế, lắp ráp tại Khu thương mại Lao Bảo khi XK được miễn thuế.

Khu Thương mại tự do Lao Bảo còn là cầu nối cho phát triển du lịch liên vùng – liên quốc gia theo tuyến du lịch Hành lang kinh tế Đông – Tây. Theo tuyến du lịch này năm 2005 tỉnh Thừa Thiên – Huế đã đón tiếp nhiều đoàn du khách Thái Lan qua biên giới Việt Nam bằng ô tô tay lái nghịch, góp phần làm đa dạng hoá loại hình du lịch quốc tế đến Việt Nam.

Những lợi thế:

+ Tuyến đường Liên Á đi ngang qua Khu thương mại Lao Bảo, tạo điều kiện thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hoá đi và đến Khu thương mại.

+ Cảng Cửa Việt được nâng cấp có khả năng tiếp nhận tàu trọng tải 10.000 tấn.

+ Lưới điện 35 KVA đã hoàn thành từ tháng 9/1998.

2/ Khu kinh tế mở (KKTM) Chu Lai:

Nằm trong địa giới hành chính tỉnh Quảng Nam, thuộc vùng đất phía Đông huyện Núi Thành, KKTM kéo từ thị xã Tam Kỳ đến huyện Núi Thành, diện tích 150 Km², dân số 98.600 người (năm 1999).

Phía Bắc: giáp huyện Thăng Bình

Phía Đông: giáp biển Đông.

Phía Nam: giáp khu lọc hoá dầu Dung Quất, Quảng Ngãi.

Phía Tây: giáp quốc lộ 1A

Khu Kinh tế mở Chu Lai được Bộ Chính trị quyết định xây dựng theo thông báo số 232-TB/TƯ ngày 10/7/1999 do khu vực này có đủ các điều kiện về cảng biển, sân bay, đường bộ.... Đặc biệt có 2 cơ sở hạ tầng cực kỳ quan trọng đều ở Chu Lai là Cảng biển Kỳ Hà (có khả năng đón tàu có trọng tải 30.000 - 40.000 tấn) và sân bay Chu Lai - sân bay có tầm vóc lớn nhất nước. KKTM Chu Lai còn nằm gần KCN lọc hóa dầu Dung Quất, gần đường giao thông chính, gần nhiều khu đô thị; mặt khác đất đai ở đây không thể phát triển nông - lâm nghiệp, chỉ

có 1 con đường duy nhất là phát triển công nghiệp mới có thể đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế địa phương và khu vực miền Trung.

Nội dung trọng yếu là xây dựng cảng biển và khu thương mại tự do đạt tiêu chuẩn quốc tế và được vận hành theo một cơ chế đặc biệt do trung ương qui định. Có thể nói KKTM Chu Lai tạo hạt nhân cho nền kinh tế cả nước, góp phần xây dựng vùng động lực phát triển kinh tế cho miền Trung, và thu hẹp khoảng cách phát triển giữa các vùng trong cả nước.

Ở khía cạnh hội nhập, việc hình thành KKTM Chu Lai là cơ sở để thực hiện một bước hội nhập nền kinh tế thế giới; tạo điều kiện cho việc nghiên cứu phát triển KKTM với những qui mô lớn hơn.

- Tác dụng của việc xây dựng KKTM Chu Lai:

Theo ông Lê Xuân Trinh, trưởng Ban quản lý các KCN Việt Nam: "KKTM Chu Lai là nơi thực nghiệm và sáng tạo các thể chế mới, cơ chế chính sách mới, tăng cường hiệu lực và hiệu quả quản lý nhà nước; là trường học để tiếp thu cái mới, cách làm ăn theo thông lệ quốc tế".

- Mục tiêu xây dựng:

+ Tìm động lực mới cho phát triển kinh tế quốc gia trong thời kỳ mới.

+ Tạo khu vực phát triển kinh tế hướng ngoại, trở thành nơi giao lưu hàng hóa quốc tế.

+ Là nơi đi tiên phong trong quá trình hội nhập khu vực và quốc tế để rút kinh nghiệm áp dụng cho toàn quốc.

+ Khai thác tiềm năng, lợi thế về điều kiện tự nhiên; nhân lực, vật lực tại chỗ, giải quyết công ăn việc làm cho nhân dân trong vùng.

+ Liên kết với địa bàn các tỉnh xung quanh, hình thành vùng động lực phát triển khu vực miền Trung, tạo cân bằng lãnh thổ quốc gia.

+ Là nơi thực hiện các thể chế, cơ chế chính sách đổi mới, tăng cường hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước.

- Tiến độ thực hiện: có hai phương án xây dựng KKTM trong 20 năm (phương án tích cực) hoặc 30 năm (phương án bình thường) gồm 3 giai đoạn:

+ Giai đoạn 1: tập trung tạo lập mặt bằng, nâng cấp và xây dựng mới các công trình hạ tầng quan trọng (đường bộ, sân bay, bến cảng...), hình thành khu thương mại tự do, khu công nghiệp, khu dân cư và các ngành kinh tế bắt đầu chuyển dịch theo hướng tương thích với qui hoạch phân khu chức năng.

Giai đoạn 1 rộng 9.700ha gồm những phân khu chức năng: 3 khu công nghiệp (Bắc Chu Lai, Tam Hiệp, Tam Nghĩa); Khu thương mại tự do; Khu cảng biển, dịch vụ cảng với kho ngoại quan Kỳ Hà; Khu sân bay Chu Lai; Các khu đô thị – dịch vụ Tam Quang, Tam Hiệp, Tam Nghĩa; Khu du lịch – thể thao.

+ Giai đoạn 2: tiếp tục hoàn thành các công trình hạ tầng đạt trình độ quốc tế, tiến hành xây dựng các hệ thống dịch vụ tài chính, ngân hàng, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, mở rộng thị trường quốc tế và trong nước.

+ Giai đoạn 3: phát triển chiều sâu, chuyển dịch cơ cấu bên trong, đặc biệt là về khoa học công nghệ, biến Chu Lai thành vùng động lực phát triển kinh tế của cả nước.

- Khung chính sách áp dụng cho KKTМ Chu Lai:

Bao gồm 5 nhóm:

> Phân khu chức năng: KKTМ sẽ được phân thành 2 khu:

+ Khu thương mại tự do gắn với Cảng biển Kỳ Hà.

+ Khu chịu thuế quan là khu thương mại tự do nhưng có hàng rào cứng ngăn cách với các khu còn lại. Diện tích đất dành cho công nghiệp chiếm 2.000 ha.

> Về trao đổi hàng hóa, dịch vụ:

Giữa doanh nghiệp trong khu kinh tế với nước ngoài là trao đổi giữa “nước ngoài” với “nước ngoài”.

Giữa doanh nghiệp trong khu kinh tế với ngoài khu kinh tế là trao đổi giữa “nước ngoài” và “trong nước”.

Giữa các doanh nghiệp trong khu kinh tế với nhau là trao đổi giữa các doanh nghiệp trong 1 nước với nhau

> Thể chế thị trường: Mọi hoạt động kinh doanh hoàn toàn do thị trường điều tiết. Có ưu tiên tối đa cho các hoạt động trong khu, nhưng

đồng thời phải tạo điều kiện thuận lợi để thông thương giữa các hoạt động trong khu và ngoài khu.

> Thủ tục hành chính: dựa trên nguyên tắc không áp đặt các cơ chế hành chính cứng nhắc cho các doanh nghiệp hoạt động trong KKTM.

> Chính sách ưu đãi chung áp dụng cho các nhà đầu tư ở Khu kinh tế mở Chu Lai:

+ Nhà đầu tư được giao đất tối đa 70 năm không thu tiền sử dụng đất, và được thực hiện đầy đủ các quyền trên diện tích đất được thuê.

+ Nhà đầu tư được đầu tư các loại hình kinh doanh và được thế chấp quyền sử dụng vốn để vay vốn ngân hàng.

+ Áp dụng một mức thuế suất thuế giá trị gia tăng 5% và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp 10% cho mọi đối tượng chịu thuế. Miễn thuế thu nhập ít nhất từ 5-7 năm.

+ Về xuất nhập cảnh, cư trú và lao động: nhà đầu tư được cùng gia đình cư trú trong Khu kinh tế mở Chu Lai trong thời gian dự án hoạt động; nhà đầu tư đầu tư vào Khu kinh tế mở Chu Lai được cấp thị thực nhập cảnh tối đa 3 năm, được NK miễn thuế các trang thiết bị phục vụ sinh hoạt cá nhân và gia đình...

+ Áp dụng mức giá thuê đất thấp để khuyến khích nhà đầu tư:

Mọi cá nhân và tổ chức kinh tế trong nước và nước ngoài được quyền sử dụng đất không quá 70 năm.

Giá cho thuê đất thô chưa tính đến bù, giải tỏa là 0,01 USD/m²/năm. Giá cho thuê đất trong KCN đã có cơ sở hạ tầng do vốn nhà nước đầu tư là 0,3 - 0,4 USD/m²/năm. Giá cho thuê đất đối với khu đô thị theo hiện trạng là 0,1 USD/m²/năm. Đối với những vị trí có 2 mặt tiền, giá cho thuê là 0,11 USD/m²/năm.

3/ Khu kinh tế Dung Quất:

Ngày 09/10/1994 Thủ tướng Chính phủ đã ký quyết định 658/TTG về dự án xây dựng KCN Dung Quất (đặt tại địa bàn huyện Bình Sơn - tỉnh Quảng Ngãi), với tổng diện tích 14.000 ha. Tuy nhiên do quy mô hoạt động lớn, sự đa dạng về ngành nghề hoạt động và sự thành công của nó đòi hỏi nhiều công sức của nhiều người, nhiều đơn

vị có liên quan, nên KCN Dung Quất đã được mở rộng diện tích lên 20.000 ha và Chính phủ đã phê duyệt chuyển KCN Dung Quất thành Khu kinh tế Dung Quất.

Các nhà đầu tư sẽ được hưởng chính sách ưu đãi như Khu Kinh tế mở Chu Lai.

Nơi đây được coi là trung tâm kinh tế của miền Trung với những phân khu chức năng và các công trình hiện đại:

- Khu thương mại tự do (phi thuế quan).
- Khu dân cư và chuyên gia đô thị mới Vạn Tường
- Trung tâm lọc hoá dầu Việt Nam (nhà máy lọc dầu Dung Quất), đã khởi công xây dựng từ ngày 28/11/2005, dự kiến sẽ hoạt động từ quý I năm 2009.

Công suất chế biến của nhà máy khoảng 6,5 triệu tấn dầu thô/năm (khoảng 148.000 thùng/ngày) với các sản phẩm chính là khí, khí hoá lỏng, xăng A92, A90, dầu hoả, diesel ô tô, nhiên liệu cho nhà máy.

Khi đi vào hoạt động, dự kiến nhà máy sẽ đáp ứng 35% nhu cầu xăng dầu trong nước.

- Cảng Dung Quất có nhiệm vụ phục vụ công nghiệp lọc hóa dầu và những sản phẩm ngoài dầu; phục vụ dịch vụ khai thác dầu khí; phục vụ công nghiệp luyện thép, đồng thời còn làm nhiệm vụ của cảng thương mại quốc tế.

Bến chuyên dùng Dầu khí số 1 tại đây đã được khai thác từ năm 2003, với khả năng tiếp nhận tàu 20.000 tấn; khối lượng hàng hoá xuất – nhập khẩu qua cảng ngày càng tăng.

- Sân bay quốc tế Chu Lai, là sân bay dùng chung cho cả 2 tỉnh Quảng Nam và Quảng Ngãi đã đi vào hoạt động từ tháng 3/2005 và có vị trí quan trọng trong việc thu hút đầu tư cho cả khu kinh tế Chu Lai và Dung Quất.

- Hệ thống cung cấp nước cho Khu kinh tế được xây dựng theo hình thức BOT.....

4/ Một số chính sách thí điểm phát triển khu Kinh tế (KKT) cửa khẩu Mộc Bài: được phê duyệt năm 1997, KKT cửa khẩu Mộc Bài rộng 21.292 ha, thuộc địa phận 7 xã của 2 huyện Bến Cầu và Trảng Bàng (tỉnh Tây Ninh); là khu vực có nhiều cửa khẩu quốc tế bao gồm

cửa khẩu chính là Mộc Bài, và các cửa khẩu khác như Phước Chỉ, Long Thuận.

KKT cửa khẩu Mộc Bài chú ý phát triển các ngành thương mại, dịch vụ và du lịch, công nghiệp chế biến Nông – Lâm - Thủy sản, sản xuất hàng tiêu dùng và gia công xuất khẩu... phục vụ cho các hoạt động giao lưu kinh tế, văn hóa và các quan hệ chính trị, ngoại giao giữa Việt Nam với Campuchia và các nước thành viên ASEAN.

Việc quản lý KKT được thực hiện theo nguyên tắc kết hợp quản lý theo địa phương dưới sự chỉ đạo thống nhất của Chính phủ. Tại đây nhà đầu tư được huy động vốn trong và ngoài nước bằng các hình thức phù hợp với pháp luật, huy động lao động công ích để xây dựng cơ sở hạ tầng... đa dạng hóa các hình thức sản xuất kinh doanh.

Các chủ đầu tư trong và ngoài nước đầu tư vào KKT cửa khẩu Mộc Bài được giảm 50% tiền thuê đất so với khung giá hiện hành của nhà nước. Chủ đầu tư nước ngoài khi chuyển lợi nhuận ra nước ngoài được hưởng thuế suất ở mức thấp nhất trong khung thuế. UBND tỉnh Tây Ninh được cấp giấy phép với các dự án đầu tư tiếp giáp nước ngoài ở mức vốn không quá 5 triệu USD.

Đối với doanh nghiệp có hoạt động XK được miễn tiền thuê đất, thuê mặt nước trong 10 năm đầu hoạt động; hưởng thuế suất 0% trong 5 năm đối với thuế XNK, thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp và giảm 50% so với mức hiện hành cho những năm tiếp theo nếu doanh nghiệp đạt tỉ lệ XK trên 75%

5/ Khu công nghệ cao ở VN:

5.1- Mục tiêu xây dựng khu công nghệ cao ở VN:

(Theo Nghị định 99/2003/NĐ-CP về Quy chế Khu CNC)

1. Góp phần xây dựng năng lực nghiên cứu - phát triển trong lĩnh vực công nghệ cao của đất nước.

2. Tạo môi trường thuận lợi cho các hoạt động đầu tư nhằm thu hút vốn, công nghệ cao, nhân lực công nghệ cao trong nước và nước ngoài, góp phần xây dựng các ngành công nghiệp công nghệ cao làm động lực phát triển kinh tế, đặc biệt đối với các vùng kinh tế trọng điểm.

3. Tạo điều kiện thuận lợi gắn kết giữa đào tạo, nghiên cứu - phát triển công nghệ cao với sản xuất và dịch vụ, thúc đẩy đổi mới công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao và thương mại hoá công nghệ cao.

4. Góp phần tăng trưởng kinh tế, nâng cao trình độ công nghệ sản xuất và sức cạnh tranh của các sản phẩm hàng hoá, dịch vụ.

Vì thế hoạt động đầu tư ở Khu CNC được khuyến khích phát triển là:

(1). Các lĩnh vực đầu tư:

- a) Xây dựng và kinh doanh các công trình hạ tầng kỹ thuật.
- b) Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm công nghệ cao.
- c) Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, đào tạo nhân lực công nghệ cao.
- d) Cung cấp các dịch vụ.
- đ) Ươm tạo công nghệ cao, doanh nghiệp công nghệ cao và xúc tiến thương mại công nghệ cao.

Đặc biệt vườn ươm công nghệ cao là nơi nuôi dưỡng và phát triển ý tưởng công nghệ và công nghệ cao. Vì đây là Trung tâm hoạt động khoa học công nghệ và đa dịch vụ phục vụ cho các nhóm nghiên cứu hoàn thiện các ý tưởng sáng tạo và giúp các doanh nghiệp mới thành lập hoạt động và phát triển thuận lợi trong giai đoạn đầu.

(2). Các lĩnh vực công nghệ cao được khuyến khích đầu tư:

- a) Công nghệ thông tin, truyền thông và công nghệ phần mềm tin học.
- b) Công nghệ sinh học phục vụ nông nghiệp, thủy sản và y tế.
- c) Công nghệ vi điện tử, cơ khí chính xác, cơ - điện tử, quang - điện tử và tự động hoá.
- d) Công nghệ vật liệu mới, công nghệ nano.
- đ) Công nghệ môi trường, công nghệ năng lượng mới.
- e) Một số công nghệ đặc biệt khác.

Căn cứ vào các lĩnh vực trên đây, Ban Quản lý Khu CNC công bố danh mục các dự án cụ thể được khuyến khích đầu tư vào Khu CNC thuộc các lĩnh vực: sản xuất sản phẩm CNC, dịch vụ CNC và nghiên cứu - phát triển CNC.

5.2- Một số Khu CNC ở VN:

*** Khu công nghệ cao Hòa Lạc:**

Ngày 12/10/1998 Thủ tướng Phan văn Khải đã ký quyết định thành lập khu công nghệ cao đầu tiên ở Việt Nam - Khu công nghệ cao Hòa Lạc (KCNC Hòa Lạc), Xuân Mai - do Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường thiết lập với sự trợ giúp của Tổ chức hợp tác quốc tế Nhật Bản (JICA).

KCNC Hòa Lạc được xây dựng tại huyện Thạch Thất - Hà Tây với 1.650 ha chia ra 6 khu chức năng: khu vực nghiên cứu-triển khai, khu công nghiệp công nghệ cao, khu trung tâm hợp tác công nghệ, khu huấn luyện, khu nhà ở và khu hành chính. Giai đoạn I (1998-2005) xây dựng 796 ha với tổng vốn đầu tư dự kiến 420 triệu USD.

KCNC Hòa Lạc được hưởng những ưu đãi đặc cách nhất, vượt quá tất cả các khung ưu đãi đã được qui định trong các văn bản pháp luật trước đây; ngoài những ưu đãi chung như đối với các KCX-KCN, Khu CNC Hòa Lạc còn được hưởng những ưu đãi bổ sung khác như:

- + Miễn thuế giá trị gia tăng cho vật tư xây dựng mà trong nước chưa sản xuất được.

- + Miễn thuế XNK đối với sản phẩm phần mềm tin học.

- + Kinh phí đền bù, giải phóng mặt bằng do nhà nước chịu trách nhiệm.

- + Đối với trường hợp mở rộng đầu tư, thời hạn miễn thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ tăng thêm 5 năm nữa.

- + Giảm 50% tiền thuê đất cho doanh nghiệp kinh doanh cơ sở hạ tầng Khu CNC Hòa Lạc....

- + Các cá nhân làm việc trong Khu CNC Hòa Lạc có thu nhập cao, được giảm 50% thuế thu nhập so với qui định hiện hành.

- + Người làm việc trong Khu CNC Hòa Lạc được quyền cư trú tại đây (nếu không phải chịu trách nhiệm về hình sự).

*** Khu công nghệ cao Tp.HCM (Saigon Hi-tech Park – SHTP):**

Rộng 913 ha; gần như nằm giữa 45 KCN – KCX của vùng kinh tế động lực phía Nam. Được phê duyệt từ năm 1992 với tổng diện tích công nghiệp 804ha chia làm 2 giai đoạn xây dựng: 300ha giai đoạn 1 và 504ha giai đoạn 2. Nhưng đến năm 2002 mới chính thức hoạt động.

Đặc biệt SHTP cách Trường Đại học Quốc gia Tp.HCM khoảng 2 Km, rất thuận lợi cho giao lưu kỹ thuật cao giữa SHTP với các Viện nghiên cứu của Đại học quốc gia. Đồng thời cách cảng nội địa (Tân cảng) không xa (khoảng 8km), cách sân bay Tân Sơn Nhất khoảng 20km, cách cảng biển Phú Mỹ khoảng 40km là điều kiện thuận lợi cho việc giao lưu hàng hoá từ SHTP đi tới các vùng trong và ngoài nước.

SHTP đặt mục tiêu then chốt là “Thu hút công nghệ cao từ nước ngoài, nhất là từ các tập đoàn đa quốc gia, góp phần tạo ra một lực lượng sản xuất mới có trình độ hiện đại làm nòng cốt để chuyển dịch cơ cấu kinh tế Tp.HCM và thúc đẩy sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa cả vùng kinh tế trọng điểm phía nam. Đây cũng là nơi tập hợp lực lượng trí thức khoa học - kỹ thuật trong nước, trí thức Việt kiều và các nhà khoa học – kỹ thuật nước ngoài để nghiên cứu ứng dụng, chuyển giao công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao, đào tạo nguồn nhân lực và tiến tới sáng tạo ra công nghệ mới từ năng lực nội sinh”.

Trong Khu CNC Tp.HCM có nhiều phân khu chức năng, trong đó có những khu vực sản xuất hàng hoá có hàm lượng chất xám cao và phát triển các dịch vụ, đáp ứng yêu cầu hình thành nền kinh tế tri thức như:

- + Khu sản xuất công nghệ cao.
- + Cơ sở nghiên cứu, đào tạo (Vườn ươm công nghệ cao).
- + Khu quản lý dịch vụ công nghệ cao.
- + Khu hạ tầng kỹ thuật đầu mối.

Bốn ngành mũi nhọn tập trung đầu tư tại KCNC Tp.HCM:

- + Vi điện tử, công nghệ thông tin, viễn thông.
- + Công nghệ sinh học ứng dụng vào nông nghiệp, dược phẩm, y học – sức khoẻ và môi trường.
- + Công nghệ tự động hóa - cơ khí chính xác.

+ **Vật liệu mới – Công nghệ nano và năng lượng sạch.**

Trong đó đặc biệt khuyến khích đầu tư vào 2 ngành mũi nhọn thứ nhất và thứ hai,

Với những tư liệu về SHTP kể trên, nơi đây được kỳ vọng như là bước đột phá của Việt Nam trong quá trình hướng tới nền kinh tế tri thức, chuyển nền kinh tế từ thâm dụng lao động sang thâm dụng chất xám. Vì thế việc thu hút các tập đoàn, công ty có tầm cỡ của nước ngoài về khoa học công nghệ cao được thành phố lưu ý thực hiện đồng bộ mọi mặt, từ chuẩn bị cơ sở hạ tầng, xây dựng chính sách khuyến khích nhà đầu tư đến các chương trình xúc tiến đầu tư ở nước ngoài dành riêng cho công nghệ cao...

Dự kiến đến năm 2010 giá trị sản xuất của SHTP khoảng 4,5 tỉ USD và giá trị xuất khẩu đạt 3,5 tỉ USD.

Để khuyến khích các doanh nghiệp đẩy mạnh đầu tư vào những dự án công nghệ cao tại SHTP, UBND Tp.HCM đã đưa ra những ưu đãi cụ thể:

+ Áp dụng thuế suất 10% thuế thu nhập doanh nghiệp trong suốt thời gian thực hiện dự án; miễn thuế 4 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% số thuế phải nộp trong 9 năm tiếp theo.

+ Được hưởng ưu đãi của Nhà nước về tín dụng hỗ trợ XK khi trực tiếp XK sản phẩm và được áp dụng qui chế thưởng XK theo qui định của pháp luật.

Đặc biệt có chính sách ưu đãi các tập đoàn có vốn đầu tư lớn và đầu tư vào lĩnh vực R&D.

+ Người nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài làm việc cho các dự án đầu tư tại khu CNC và các thành viên của gia đình họ được cấp thị thực xuất nhập cảnh có giá trị sử dụng nhiều lần với thời hạn phù hợp với thời gian làm việc, hoạt động tại khu CNC.

Chỉ trong một thời gian ngắn, từ khi chính thức hoạt động (tháng 10/2002) đến tháng 9/2005 Ban Quản lý SHTP đã tiếp xúc với 151 đối tác đến tìm hiểu về đầu tư tại SHTP, trong đó có 49 công ty thuộc lĩnh vực vi điện tử - công nghệ thông tin và viễn thông (chiếm tỉ lệ 32%); 19 công ty thuộc lĩnh vực cơ khí chính xác và tự động hoá; 9 công ty thuộc lĩnh vực công nghệ sinh học; 1 công ty thuộc công nghệ Nano – Nanotech.

Đến tháng 6/2006 Ban Quản lý SHTP đã cấp giấy phép đầu tư cho 14 dự án, trong đó có 9 dự án 100% vốn nước ngoài và 5 dự án vốn trong nước.

Đặc biệt tập đoàn sản xuất chip máy tính lớn nhất thế giới Intel đã đầu tư 605 triệu USD cho 2 dự án Xây dựng nhà máy lắp ráp vi mạch (đây là nhà máy mới nhất của Intel trên toàn cầu về chip bán dẫn) và Nhà máy kiểm định sản phẩm công nghệ cao. Trong quá trình đầu tư tại SHTP Intel sẽ chuyển giao công nghệ công nghệ quản lý cho phía VN, đạt tiêu chuẩn quốc tế.

Trung tâm nghiên cứu và triển khai (trung tâm R&D) của Tp.HCM cũng đã hoạt động từ đầu năm 2006 với 2 phòng thí nghiệm trọng điểm đầu tiên khởi động sự nghiệp phát triển công nghệ nano; song song với những chương trình liên kết đào tạo với các cơ sở trong và ngoài nước, chuẩn bị nguồn nhân lực cho lĩnh vực công nghệ cao nói chung và công nghệ nano nói riêng.

Một số qui định của Nhà nước VN đối với các dự án đầu tư vào khu CNC (Theo Nghị định 99/2003/NĐ-CP về Quy chế Khu CNC):

Điều 6. Thẩm quyền và thủ tục đầu tư vào Khu công nghệ cao:

1. Ban Quản lý Khu công nghệ cao hướng dẫn nhà đầu tư về thủ tục đầu tư vào Khu công nghệ cao; tiếp nhận hồ sơ, cấp, điều chỉnh, thu hồi Giấy phép đầu tư đối với các dự án đầu tư được ủy quyền; trình cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp, điều chỉnh, thu hồi Giấy phép đầu tư đối với các dự án đầu tư không được ủy quyền.

2. Đối với các dự án đầu tư được ủy quyền, trong thời hạn 15 ngày làm việc kể từ khi nhận đủ hồ sơ hợp lệ, Ban Quản lý Khu công nghệ cao phải xem xét, quyết định và thông báo cho nhà đầu tư việc cấp hay từ chối cấp Giấy phép đầu tư, Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư. Trường hợp từ chối, Ban Quản lý Khu công nghệ cao phải trả lời bằng văn bản và nêu rõ lý do.

3. Đối với các dự án đầu tư không được ủy quyền, Ban Quản lý Khu công nghệ cao có trách nhiệm làm đầu mối giúp các nhà đầu tư giải quyết các khó khăn, vướng mắc trong quá trình thực hiện thủ tục đầu tư theo nguyên tắc một cửa, tại chỗ.

4. Dự án đầu tư vào Khu công nghệ cao được lập theo quy định của pháp luật, có giải trình rõ việc đáp ứng những điều kiện được hưởng ưu đãi đầu tư theo quy định của pháp luật.

5. Các ưu đãi đầu tư đối với các dự án đầu tư nước ngoài được xem xét đồng thời trong quá trình thẩm định cấp Giấy phép đầu tư và được quy định trong Giấy phép đầu tư. Các ưu đãi đối với dự án đầu tư trong nước được quy định trong Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư.

Điều 4. Bảo đảm của nhà nước:

1. Ưu tiên bố trí vốn ngân sách đầu tư xây dựng Khu công nghệ cao và một số hạng mục hạ tầng kỹ thuật ngoài Khu công nghệ cao phục vụ trực tiếp cho hoạt động của Khu công nghệ cao.

2. Đối xử bình đẳng và tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân trong nước và nước ngoài đầu tư vào Khu công nghệ cao; các nhà khoa học, chuyên gia trong nước và nước ngoài làm việc tại Khu công nghệ cao.

3. Bảo hộ quyền sở hữu đối với vốn đầu tư, tài sản, lợi nhuận, quyền sở hữu trí tuệ, các quyền và lợi ích hợp pháp khác của các tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân hoạt động tại Khu công nghệ cao; bảo đảm tài sản hợp pháp của họ tại Khu công nghệ cao không bị trưng dụng, tịch thu bằng các biện pháp hành chính và quốc hữu hoá trong thời gian thực hiện dự án đầu tư.

Chương 5

VIỆN TRỢ QUỐC TẾ TẠI VIỆT NAM

I./ MỘT SỐ KIẾN THỨC CƠ BẢN:

1/ Lý luận chung:

Hầu hết các nước trong thời kỳ tăng trưởng và phát triển đều ở trong tình trạng khoản tiền cần thiết cho việc đầu tư kinh tế vượt quá xa mức tiết kiệm trong nước do khả năng tích lũy vốn trong nước bị hạn chế. Vì thế nguồn vốn cho đầu tư - phát triển ở các nước đang phát triển trước hết được huy động từ các khoản tiết kiệm trong nước, ngoài ra còn có nguồn vốn bổ sung từ bên ngoài. Có hai nguồn vốn lớn nhất từ bên ngoài là đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI-Foreign Direct Investment) và viện trợ phát triển chính thức (ODA). Song mối quan hệ kinh tế mang tính hỗ trợ, giúp đỡ lẫn nhau giữa các nước phát triển với các nước đang và kém phát triển chủ yếu thông qua viện trợ (hỗ trợ) phát triển chính thức (Official Development Assistance - ODA).

Khái niệm ODA được Ủy ban Viện trợ Phát triển (DAC-Develoment Assistance Commitee) của OECD chính thức đề cập đến vào năm 1969; nhưng cho đến nay người ta vẫn chưa thống nhất một định nghĩa chung về ODA. Tuy nhiên có thể hiểu Hỗ trợ phát triển chính thức -ODA- 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.*

Mặc dù có nhiều ý kiến khác nhau, nhưng ODA có những đặc điểm chính là:

- Do chính phủ của một nước hoặc các tổ chức quốc tế cấp cho các cơ quan chính thức của một nước.
- Không cấp cho những dự án mang tính chất thương mại; mà chỉ nhằm mục đích nhân đạo, giúp phát triển kinh tế, khắc phục khó khăn về tài chính hoặc nâng cao lợi ích kinh tế - xã hội của nước nhận viện trợ.
- Tính ưu đãi chiếm trên 25% giá trị của khoản vốn vay.

Như vậy bản chất của viện trợ ODA mang tính nhân đạo,

thể hiện nghĩa vụ đồng thời là sự quan tâm giúp đỡ của các nước đối với nhau, tăng cường thúc đẩy mối quan hệ đối ngoại tốt đẹp giữa các quốc gia hoặc giữa các tổ chức quốc tế với các quốc gia.

* Trong thực tế một nước muốn được nhận viện trợ ODA còn tùy thuộc vào:

- + Vị thế kinh tế của khu vực và quốc gia đó trên trường quốc tế.
- + Cải cách chính sách nhằm tháo gỡ trở ngại trong quá trình tăng trưởng bền vững.
- + Việc sử dụng có hiệu quả các nguồn lực tài chính hay không.
- + Sự ổn định chính trị, kinh tế trong nước.

* Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thế giới với xu hướng toàn cầu hóa, khu vực hóa ngày càng sâu - rộng, điều kiện để một nước được nhận viện trợ ODA còn gắn liền với yêu cầu hội nhập của nước tiếp nhận. Những yêu cầu có thể là:

+ Cải thiện môi trường kinh doanh trong nước và cải thiện môi trường để thu hút đầu tư nước ngoài theo hướng ngày càng thông thoáng, minh bạch; tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư.

+ Cải cách doanh nghiệp nhà nước theo hướng cổ phần hóa và chú trọng tới phát triển kinh tế tư nhân.

+ Trong yêu cầu về quản lý nhà nước, bên tiếp nhận ODA phải chú ý tới chương trình cải cách tư pháp và cải cách hành chính theo cơ chế "một cửa", thông thoáng. Đồng thời phải có chương trình, kế hoạch chống tham nhũng cụ thể vì "những nước càng nghèo càng đi vay nhiều và nạn tham nhũng càng nặng nề"

2. Phân loại ODA: Tùy theo tiêu thức mà phân loại ODA.

2.1. Phân loại theo tính chất của khoản viện trợ, có 2 loại:

+ **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 viện trợ này, vai trò của các nhà tài trợ thể hiện ở 2 mặt:

(1). Tư vấn và phân tích kỹ thuật.

(2). 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, dịch họa... hoặc do khủng hoảng đột xuất về kinh tế.

2.2. Phân loại theo phương thức hoàn trả, ODA có 3 loại:

+ **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 trước giữa các bên; nhiều nước coi viện trợ không hoàn lại 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 xóa 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 cho 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 các 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 (đĩ nhiên các chuyên gia này sẽ được hưởng mức lương rất cao). Khoản viện trợ này thường được thể hiện bằng tiền.

- **Viện trợ nhân đạo bằng hiện vật:** Các nước tiếp nhận ODA dưới hình thức hiện vật. Có thể là những hiện vật thực sự là sự giúp đỡ từ bên cung cấp cho nhân dân nước bên tiếp nhận. Nhưng cũng có những khoản được tính với giá khá cao như lương thực, vải,

thuốc chữa bệnh, có khi là vật tư... là 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 nó 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 và lãi để trả nợ nước ngoài.

Tín dụng ưu đãi thường để ưu tiên đầu tư cho các chương trình quốc gia, đặc biệt là 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 (điều chỉnh cơ cấu) hoặc dùng để xóa 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.

Những điều kiện ưu đãi thường là:

+ Lãi suất thấp (tùy thuộc vào mục tiêu vay và nước vay).

+ 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.

Thông thường vốn ODA cho vay theo dự án kèm theo những điều kiện do hai bên đàm phán, thỏa thuận trước. Nhìn chung các nước cung cấp ODA đang có chiều hướng giảm viện trợ không hoàn lại và tăng hình thức tín dụng ưu đãi, nên hiện nay các nhà tài trợ thường chọn hình thức tài trợ hỗn hợp.

ODA cho vay hỗn hợp: kết hợp một phần ODA không hoàn lại và một phần tín dụng ưu đãi theo các điều kiện của bên cung cấp; hoặc kết hợp tới 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. Phân loại theo mục tiêu sử dụng, ODA có 4 loại:

+ **Hỗ trợ cán cân thanh toán (thường là viện trợ nhân đạo bằng hiện vật – còn gọi là Viện trợ hàng hóa):** 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 (loại hình này ít gặp).

+ Hỗ trợ nhập khẩu (viện trợ hàng hóa): 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 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 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 nhất 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, 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.

2.4. Nếu phân loại theo nguồn cung cấp, ODA có 2 loại:

2.4.1- ODA song phương:

Là các khoản viện trợ trực tiếp 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 tỷ trọng lớn, (có khi tới 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 chẳng hạn 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 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 hóa của bên viện trợ.

Theo các nhà 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 các sản phẩm của họ đang mất địa vị cạnh tranh trên thị trường thế giới.

2.4.2- 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 tỉ 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 cho 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.

a - Các tổ chức tài chính quốc tế chủ yếu:

Hội nghị Bretton Woods tại New Hampshire (Mỹ) vào tháng 7/1944 đã thiết lập IMF và Ngân hàng Tái thiết và Phát triển quốc tế (nay là Ngân hàng thế giới - WB). Đây là hai tổ chức tài chính có uy tín lớn trên thế giới về thực hiện viện trợ với nguyên tắc hoạt động là:

- + Mỗi tổ chức tài chính 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 (ORC) có thể cao hơn lãi suất ưu đãi).

- + Quyền bỏ phiếu tỷ lệ với phần đóng góp.

IMF và WB thường đóng vai trò quan trọng trong việc dàn xếp với một số nước cho vay về việc xóa nợ cho các nước nghèo.

Chẳng hạn:

- # IMF và WB khuyến khích Nhật xóa 1,3 tỉ USD nợ quá hạn cho 40 nước nghèo nhất thế giới đang nợ Nhật vào tháng 4/2000; Mỹ, Anh, Canada cũng tiến hành xóa nợ cho nhiều nước nghèo; một số nước xóa nợ cho Tanzania...

- # Ngày 10-11/6/2005 Hội nghị G-8 diễn ra ở London, theo khuyến khích của IMF và WB, các nước G-8 nhất trí xóa 100% nợ cho 18 nước nghèo nhất thế giới, hầu hết ở Châu Phi. Nếu kế hoạch này được thực hiện sẽ có 16,7 tỉ USD được xóa nợ tại các chi nhánh của WB, IMF và Ngân hàng phát triển Châu Phi.

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

Đến năm 2001, WB có 186 nước thành viên (Mỹ chiếm khoảng 16,8% số cổ phần), với khoảng gần 9.000 viên chức biên chế;

trụ sở đặt tại Washington (Mỹ) với chức năng chính là cung cấp vốn vay, viện trợ kỹ thuật và tư vấn chính sách giúp các nước thành viên đang phát triển xóa 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 các nước đang phát triển nâng cao năng lực sản xuất, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển kinh tế - xã hội của các nước này.

WB luôn gây sức ép buộc các nước vay tiền phải biết chi dùng sao cho đồng tiền phải sinh lợi. Một trong những đòi hỏi của WB là *phải ngăn chặn được nạn tham nhũng ở các nước vay tiền.*

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

Đến năm 2005 IMF có 184 nước thành viên, trong đó có 79 quốc gia đủ tiêu chuẩn sử dụng các nguồn vốn ưu đãi của IMF được xem là ODA. IMF qui định tỉ lệ quyền bỏ phiếu của một nước thành viên được quyết định theo một số tiêu chí: GDP, các giao dịch tài khoản, dự trữ chính thức và một số yếu tố khác. Mỹ đứng đầu về quyền bỏ phiếu với tỷ lệ đóng góp là 17,35% phiếu bầu; tiếp theo là Nhật (6,13%).

Tỉ lệ quyền bỏ phiếu còn cho phép nước thành viên được vay tới mức 100% tỉ lệ đóng góp. Năm 2006 IMF đã đưa ra đề xuất về việc tăng quyền bỏ phiếu cho 4 nước có nền kinh tế phát triển nhanh là TQ, Hàn Quốc, Mexico và Thổ Nhĩ Kỳ. Tỉ lệ hiện đang đóng góp của các nước này là TQ 2,94%, Mexico 1,2%, Hàn Quốc 0,76% và Thổ Nhĩ Kỳ 0,45%. (Tỉ lệ đóng góp của VN là 0,16%).

Mục đích của việc tăng quyền bỏ phiếu cho các nước đang phát triển là IMF muốn gây sức ép buộc các nước này phải áp dụng cơ chế tỉ giá linh hoạt hơn đối với đồng tiền của mình.

Mục đích của IMF là tăng cường hợp tác tiền tệ quốc tế và tăng trưởng cân bằng về mậu dịch quốc tế, hỗ trợ sự ổn định tỉ 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 những mục đích trên đây, 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:

- + Đóng cửa thêm 42 công ty tài chính, ngoài số 16 công ty đã cho ngừng hoạt động trước đó.

- + Nâng thuế giá trị gia tăng từ 7% lên 10% bắt đầu từ 16/8/1998

- + Bảo đảm dự trữ ngoại tệ ở mức tối thiểu là 25 tỉ USD.

- + Giữ mức thâm hụt tài khoản vãng lai bằng 5% GDP trong năm 1997; 3% vào năm 1998.

- + Cắt giảm ngân sách (ít nhất là 2,4 tỉ USD trong tài khóa 1997-1998).

- + Bảo đảm tăng trưởng GDP từ 3 đến 4% trong các năm 1997, 1998.

- + Kìm 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 của 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 bảo đảm 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 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):**

ADB bao gồm 59 quốc gia thành viên, trong đó có 43 quốc gia trong khu vực và 16 quốc gia ngoài khu vực. Trong số các quốc gia thành viên, Mỹ làm chủ 15,9% số cổ phần và Nhật Bản cũng đóng góp khoảng 16% cổ phần của ADB.

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. Ví dụ: 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%)....

Tuy nhiên việc tăng lãi suất ORC vào đầu năm 2000 của ADB đã làm tăng thêm gánh nặng nợ nần cho các nước vay nợ và làm cản trở việc thực hiện xóa đói giảm nghèo của ADB.

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 việc cho vay dài hạn nhằm giảm đói nghèo và nâng cao điều kiện sống của dân chúng thuộc khu vực Châu Á.

Theo yêu cầu của Thái Lan và một số nước khác ở châu Á, từ năm 2001 trở đi ADB mở rộng các khoản cho vay bằng đồng bản tệ (thông qua phát hành trái phiếu) vì việc vay bằng đồng bản tệ sẽ giúp các nước tiếp nhận tránh được rủi ro trong thanh toán khi đồng bản tệ mất giá so với đồng USD. (Rủi ro sẽ chuyển sang cho ADB khi xảy ra biến động tỉ giá theo chiều hướng đồng tiền các nước châu Á mất giá so với USD).

b – Hệ thống Liên hiệp quốc (LHQ - 191 nước):

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 lập và có chủ quyền.

Viện trợ từ các tổ chức thuộc hệ thống Liên Hiệp Quốc 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
- + 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.

Một vài ví dụ về viện trợ từ các tổ chức thuộc hệ thống LHQ:

(1). Cao ủy LHQ về người tị nạn (UNHCR - United Nations High Commissioner for Refugees):

* Thành lập năm 1950 nhằm mục đích bảo vệ quyền lợi (theo tinh thần quốc tế) cho những người tị nạn. Hiện có 5.500 nhân viên, hầu hết (trên 80%) làm việc tại hiện trường. UNHCR cho rằng những người tị nạn đang cư trú ở những nơi không phải tổ quốc mình có những nỗi lo sợ (có căn cứ) rằng họ sẽ bị bạc đãi vì lý do chủng tộc, tôn giáo, dân tộc hoặc do là thành viên của một nhóm xã hội hay của một xu hướng chính trị nào đó.... Vì vậy họ phải được giúp đỡ theo các phương án:

- + Hồi hương tự nguyện về nước gốc.

- + Định cư tại chỗ ở nước tiếp nhận.

- + Tái định cư ở nước thứ ba

*** Nhiệm vụ:**

- + Bảo đảm các chương trình hồi hương tự nguyện bền vững.

- + Tìm kiếm những giải pháp phát triển lâu bền cho người tị nạn.

- + Giúp đỡ những nạn nhân chiến tranh.

- + Theo dõi và giúp đỡ những người hồi hương trên quê hương đất nước của họ.

- + Chú ý giúp đỡ cả những người bị xua đuổi trong nước, gặp hoàn cảnh tương tự như những người tị nạn, ở ngay trên quê hương - đất nước của họ.

- + Quan tâm đến những người không có đủ khả năng tự đáp ứng những nhu cầu cơ bản của mình và không thể trông chờ vào bất kỳ nguồn lực nào khác

*** Ngân sách viện trợ:**

- + Trợ cấp (có hạn chế của LHQ)

- + 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 loại hình viện trợ:**

- + Viện trợ khẩn cấp cho những dòng người tị nạn lớn.

- + Viện trợ cho cá nhân hoặc cộng đồng người tị nạn nhằm giúp họ tái hòa nhập tại quốc gia gốc.

- + Giúp đỡ cho người tị nạn được định cư ở nước tiếp nhận hoặc ở nước thứ ba.

(2). Chương trình phát triển của LHQ (UNDP):

Có văn phòng thường trú và liên lạc tại 137 nước, cung cấp viện trợ cho 174 quốc gia và vùng lãnh thổ. UNDP nhằm vào trọng tâm phát triển con người bền vững và quan tâm đến xóa đói giảm nghèo, đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế gắn với công bằng xã hội.

- **Ngân sách hoạt động:** do sự đóng góp tự nguyện của các Chính phủ, các quỹ ủy thác và các chương trình đồng tài trợ.

- **Loại hình viện trợ:**

- + Một phần thuận túy ODA không hoàn lại
- + Viện trợ kỹ thuật có hạn chế về thiết bị kỹ thuật tùy thuộc vào thỏa thuận chung với đối tác đồng tài trợ hoặc theo yêu cầu của LHQ.

(3). Quỹ nhi đồng LHQ (UNICEF): Thành lập năm 1946

- **Mục đích:**

- + 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. Có thể nói UNICEF là tổ chức duy nhất trên thế giới có đối tượng phục vụ duy nhất là trẻ em.

- **Ngân sách:** 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

- **Các chương trình:** Viện trợ của UNICEF là một tổng thể gồm:

- + Cung cấp dịch vụ, tăng cường năng lực, thông tin tuyên truyền và nâng cao địa vị cho phụ nữ (xóa nạn mù chữ và chỗ vay vốn)

- + Bảo vệ những trẻ em cần được bảo vệ đặc biệt, những trẻ em chịu nhiều thiệt thòi nhất và trẻ em khó tiếp cận nhất (Trẻ lang thang, cơ nhỡ, lao động trẻ em, trẻ bị tàn tật, bị nhiễm HIV-AID hoặc trẻ hành nghề mại dâm...)

(4). Tổ chức Y tế thế giới (WHO): thành lập năm 1948 nhằm hợp tác với các Chính phủ trong việc tăng cường các dịch vụ y-tế.

Mục tiêu:

+ Hỗ trợ công tác phòng - chống và thanh toán các bệnh dịch, bệnh khu vực và các bệnh dễ lây lan như bệnh sốt rét, bại liệt, bệnh phong, bệnh lao, các bệnh nhiễm khuẩn đường hô hấp, tiêu chảy....

+ Cải thiện dinh dưỡng, nhà ở; cung cấp nước sạch và vệ sinh môi trường...

+ Cung cấp các loại thuốc và vac-xin thiết yếu; kiểm định chất lượng thuốc, chống thuốc giả.

+ Đào tạo nguồn nhân lực cho ngành y-tế như cung cấp học bổng và tổ chức tham quan, khảo sát ở nước ngoài; đào tạo lại trong nước; xây dựng giáo trình....

+ Hỗ trợ cho các dự án sức khỏe - môi trường, bao gồm: nước/vệ sinh cộng đồng; an toàn thực phẩm; chống hóa chất độc hại; ô nhiễm/nhiễm độc không khí, nước và đất.

- **Loại hình viện trợ:** chủ yếu là viện trợ không hoàn lại

(5). UNCTAD (Cơ quan Thương mại và phát triển LHQ): thành lập năm 1964. Hiện có 191 nước thành viên.

UNCTAD không có quyền đặt ra luật lệ quốc tế như WTO mà phụ thuộc vào các qui định của LHQ.

UNCTAD có 394 nhân viên với ngân sách hàng năm là 50 triệu USD. Trụ sở chính đặt tại Genève - Thụy Sĩ. 4 năm mở hội nghị cấp cao 1 lần.

Ngày 14/6/2005 UNCTAD đã vi von 50 nước đang phát triển đang ở trong "Một cái bẫy nghèo khó dường như không gỡ ra được". Vì thế UNCTAD đã đề xuất một "Kế hoạch Marshall" về thương mại nhằm giúp các nước này thoát khỏi "Bẫy nghèo đói". Kế hoạch này mô phỏng theo công thức "Trợ giúp trọn gói" của các nước Châu Âu từ sau chiến tranh Thế giới thứ hai. Theo kế hoạch này các nước giàu sẽ:

+ Lập quỹ Trợ giúp thương mại với khoản ban đầu là 1 tỉ USD, sẽ tăng dần lên 15 tỉ USD trong vòng từ 2 đến 3 năm, nhằm giúp các nước nghèo điều chỉnh giá cả của họ trên một thị trường tự do thương mại toàn cầu.

+ Cho phép tất cả hàng hóa của 50 nước nghèo nhất tham gia thị trường của mình với mức thuế quan = 0% và không gặp bất cứ giới hạn nào về số lượng.

Nếu kế hoạch này được thực hiện sẽ tạo cho các nước nghèo một khoản phúc lợi 8 tỉ USD và tăng trưởng kinh tế sẽ nâng lên thêm 4% (dự báo của ông Lakshmi Puri – một quan chức của UNCTAD).

+ Cho phép các nhà cung cấp dịch vụ của những nước nghèo nhất hoạt động trên thị trường nội địa của mình.

+ Cho phép lao động từ các nước nghèo tham gia các hợp đồng lao động ngắn hạn tại các công ty trên đất nước mình.

(6). Tổ chức Lương thực - Nông nghiệp thế giới (FAO - Food and Agriculture Organization): 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 lãnh vực trên.

Ngoài FAO, còn có những tổ chức quốc tế khác cũng quan tâm đến việc nâng cao mức dinh dưỡng và mức sống của nhân dân thế giới. Chẳng hạn Hội Chữ Thập đỏ Quốc tế (ICRC) và Chương trình Lương thực thế giới (WFP) đã tích cực vận động và đóng góp vào chương trình viện trợ khẩn cấp cho các nước khu vực Sừng châu Phi khi nạn hạn hán kéo dài trong 2 năm (1998-2000) khiến cho khoảng 12 triệu người thuộc các nước Ethiopia, Somali, Djibouti, Kenya và Eritrea có nguy cơ bị chết đói.

Theo một quan chức của FAO: viện trợ lương thực cấp thời chẳng qua chỉ là giải pháp tình thế để cứu đói. Muốn nâng cao hiệu quả giúp các nước nghèo đói cần phải giúp họ công cụ cần thiết cho sản xuất, nâng cao hiệu quả đầu tư kinh tế. Chẳng hạn các nước giàu nên đầu tư giúp các nước khu vực Sừng châu Phi xây dựng hệ thống thủy lợi phục vụ cho sản xuất nông nghiệp trước khi nạn đói xảy ra.

.....

Ngoài ra còn có các cơ quan chuyên môn khác của LHQ cũng tham gia chương trình cung cấp ODA cho những nước đang phát triển,

các nước nghèo với những mức độ khác nhau, nhưng đều nhằm mục đích giúp đỡ những nước này có điều kiện phát triển toàn diện tốt hơn như Quỹ Dân số LHQ (UNFPA-United Nations Fund for Population Activities), Tổ chức giáo dục-Khoa học và Văn hóa LHQ (UNESCO-United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization)... Các tổ chức này thực sự là những vị cứu tinh đối với các nước vừa nghèo vừa không có tài nguyên khoáng sản hấp dẫn khiến cho nước giàu dễ mất tới; hoặc các nước này đang có chiến tranh, xung đột hay đang chịu lệnh cấm vận.

c - Các tổ chức phi chính phủ:

Ngoài hai nguồn cung cấp trên, không thể không kể đến sự đóng góp tích cực của các tổ chức phi chính phủ (NGO-Non Government Organizations) trong việc cung cấp ODA trên thế giới. Các tổ chức này xuất hiện ngày càng nhiều. Theo OEDC, số lượng các tổ chức này ngày càng tăng nhanh. Năm 1980 có 1.603 tổ chức NGO ở 20 nước thành viên; 1990 có 2.542 NGO ở 24 nước; 1995 có 29.000 NGO và hiện nay hàng trăm ngàn NGO có mặt ở hầu hết các nước đang phát triển.

NGO 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, người nghèo nên một số chính phủ đã "san bớt" viện trợ cho các tổ chức tự nguyện (các tổ chức từ thiện) để họ có cơ hội thực hiện các chương trình, hoạt động hỗ trợ cho người nghèo, nước nghèo hữu hiệu hơn; hai là NGO 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.

Một vài ví dụ:

* Tổ chức nhân đạo quốc tế **Save a child's heart** (www.saveachilds-heart.com) thành lập năm 1996, chuyên chữa trị bệnh tim bẩm sinh cho trẻ em của các nước đang phát triển; hiện nay có hơn 70 bác sĩ và chuyên gia làm việc tự nguyện.

Phần lớn trẻ em được điều trị là ở châu Phi, một phần nhỏ đến từ một số nước châu Á như TQ; VN và Srilanka.

Trẻ em được chữa trị hoàn toàn miễn phí nhờ vào sự tài trợ của các cá nhân, tổ chức trên khắp thế giới.

* Hiệp hội tu nghiệp hải ngoại Nhật Bản (The Association for

Overseas Technical Scholarship - AOTS) được thành lập từ 1959, là một tổ chức phi chính phủ của Nhật Bản, với mục đích Tổ chức đào tạo nhân viên kỹ thuật và cán bộ quản lý trong khu vực sản xuất kinh doanh. Đã có khoảng 100 ngàn người thuộc nhiều nước đang phát triển được đào tạo ở AOTS.

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 nguồn 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 (dĩ nhiên "án" 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, 1USD viện trợ phải thu hút được 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 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 nước nhận viện trợ.

3/ Tác dụng của ODA:

ODA song phương thể hiện mối quan hệ đối ngoại giữa hai bên cung cấp và tiếp nhận viện trợ. Tuy vậy, đối với mỗi bên nó sẽ mang một ý nghĩa khác nhau.

3.1. Đối với bên xuất khẩu vốn:

a/ Mặt tích cực:

- Viện trợ song phương tạo điều kiện cho các công ty của bên cung cấp hoạt động thuận lợi hơn tại các nước nhận viện trợ một cách gián tiếp. Các công ty này nhận được sự ưu đãi của nước sở tại trong công việc kinh doanh như: giành được quyền ưu tiên trong các cuộc đấu thầu, bán sản phẩm; làm cho các sản phẩm của họ tăng thêm tính cạnh tranh so với các sản phẩm cùng loại có xuất xứ từ các nước khác.

- Số dự án đầu tư của bên viện trợ tăng lên, kéo theo sự gia tăng buôn bán giữa hai quốc gia.

Chẳng hạn tại VN: tuy mỗi nhà tài trợ có những ưu tiên khác nhau về ngành, nhưng nói chung các nhà tài trợ chú ý nhiều đến cơ sở hạ tầng như xây dựng các nhà máy điện, đầu tư vào giao thông vận tải..., vì các lĩnh vực thuộc cơ sở hạ tầng gián tiếp kích thích đầu tư trực tiếp nước ngoài. Ông Katsunari Suzuki, Đại sứ Nhật Bản tại Hà Nội, đã công nhận "mức độ viện trợ ODA cao đã hỗ trợ gián tiếp cho hoạt động đầu tư trực tiếp của nhà đầu tư Nhật Bản tại VN".

- Ngoài những nguồn lợi về kinh tế, nước viện trợ còn đạt được những mục đích về chính trị; chẳng hạn một số nhà tài trợ yêu cầu Việt Nam phải ngừng can thiệp vào Campuchia mới tiếp tục cung cấp viện trợ (như Nhật, Pháp...) vào năm 1989; hoặc Hiến chương viện trợ của Nhật Bản có nêu lên 4 nguyên tắc, trong đó đáng chú ý là những nỗ lực sẽ tập trung và thúc đẩy dân chủ hóa, kinh tế thị trường, nhân quyền và tự do tại các nước nhận viện trợ.

- Nhà thầu của bên cung cấp thường trúng thầu, giành được quyền trực tiếp thực hiện dự án theo nội dung hỗ trợ vốn ODA mà chính phủ hai nước đã chấp thuận. Khi chuyên gia hay nhà thầu nước ngoài vào làm việc tại nước tiếp nhận họ sẽ được miễn thuế tại nước nhận ODA.

b/ Mặt hạn chế:

- Trong việc cung cấp ODA cũng có sự phân biệt đối xử giữa các nước được nhận ODA với nhau. Như trên đã nói, trong viện trợ song phương, chỉ có những nước nào thoả mãn được các điều kiện do bên cấp viện trợ đưa ra mới nhận được sự tài trợ từ nguồn ODA. Do đó các quốc gia hoặc khước từ các điều kiện ràng buộc, hoặc có thể chế chính trị bị coi là thù địch sẽ nằm ngoài diện được cấp ODA. Sự phân biệt đối xử có chủ đích này tạo nên tình trạng không đồng đều trong việc phân bổ nguồn ODA giữa các quốc gia và giữa các khu vực trên thế giới.

- Do điều kiện cung cấp ODA đối với những quốc gia khác nhau thì khác nhau, và có những yêu cầu khắt khe đối với nước tiếp nhận, nên đôi khi nước cung cấp bị dân chúng nước tiếp nhận lên án.

3.2. Đối với các tổ chức đa phương:

a/ Mặt hạn chế:

- Thông thường các tổ chức đa phương đưa ra điều kiện tương đối ngặt nghèo, buộc những nước tiếp nhận phải cam kết thực hiện, vì vậy nếu các điều kiện này được áp dụng như nhau ở mọi quốc gia có thể sẽ tạo nên bất hợp lý và làm sút giảm lòng tin của dân chúng.

- *Vốn hoạt động của các tổ chức đa phương do các nước hội viên đóng góp nên quyền chi phối hoạt động của các tổ chức này bị phụ thuộc vào sức nặng phiếu bầu của những thành viên có mức đóng góp cao nhất, điều đó đồng nghĩa với việc thái độ của nước thành viên có mức đóng góp cao sẽ quyết định việc mở hay không mở ODA cho một nước nào đó.*

Chẳng hạn Ban chuyên viên kỹ thuật của IMF gồm 2.500 chuyên gia về kinh tế vĩ mô ứng dụng. Ban này sẽ sàng lọc rất kỹ chương trình kinh tế của những quốc gia cần đến sự giúp đỡ của IMF và góp ý cho hội đồng IMF trên bàn thương lượng. Đa số những chuyên gia này có học vị tiến sĩ của các đại học ở Mỹ; Và cũng vì thế mà những phán quyết của IMF chịu ảnh hưởng lớn của Mỹ không chỉ vì nguyên nhân Mỹ đóng góp nhiều nhất cho quỹ hoạt động của IMF.

Hoặc khi ngân quỹ của IMF bị cạn kiệt do phải cứu giúp những nền kinh tế bị suy sụp, năm 2000 IMF phải kêu gọi sự đóng góp của các nước thành viên. Mỹ là một trong những nước thành viên có mức đóng góp cao nhất (18 tỉ USD) đã áp đặt IMF phải cải tổ theo yêu cầu của Mỹ:

+ IMF phải yêu cầu các nước thành viên thông qua các điều kiện để được vay vốn là tự do hóa thương mại hàng hóa và dịch vụ; ban hành luật phá sản có các điều khoản bình đẳng đối với người nước ngoài...

+ IMF phải cung cấp đầy đủ các thông tin, rõ ràng theo yêu cầu: tất cả các văn kiện chính của IMF phải được công bố công khai sau sau thời gian 3 tháng kể từ khi Ủy ban điều hành IMF nhóm họp, hoặc thảo luận.

+ IMF phải quy định sàn lãi suất cho vay: trong trường hợp một quốc gia đang gặp khó khăn về cân cân thanh toán, cần được hỗ trợ vốn ngắn hạn do tổn thất lớn từ việc mất lòng tin trên thị trường (thị trường chứng khoán giảm giá chẳng hạn), lãi suất cho vay của IMF sẽ không điều chỉnh theo rủi ro và không thấp hơn lãi suất thị trường - áp dụng cho các thành viên lớn nhất - cộng thêm 3%.

+ IMF phải ấn định thời hạn hoàn trả theo yêu cầu: các khoản cho vay trên đây phải được hoàn trả trong vòng từ 1 đến 2 hoặc 2,5 năm kể từ khi rút vốn.

Vì thế nhiều nước khi được IMF cho vay đã phải cân nhắc về những trói buộc của IMF. Chẳng hạn tại cuộc họp báo ngày 24/4/2000, Ngoại trưởng Indonexia cho biết: Indonexia có thể sẽ vay tiền từ các quỹ của các nước vùng Vịnh thay vì vay của IMF, vì các nước vùng Vịnh có đủ khả năng cung cấp tài chính cho Indonexia còn hơn là bị trói buộc vào những nước thành viên có mức đóng góp cao của IMF!

- Có thể xảy ra *tình trạng lãng phí* trong cung cấp ODA do thiếu kiểm tra trách nhiệm trong đóng góp của các nước hội viên.

Ví dụ trong việc viện trợ thuốc cho các nước nghèo, đã xảy ra tình trạng lãng phí, không những không đạt được mục đích viện trợ mà còn gây nên bất bình trong dân chúng ở nước nhận viện trợ hoặc làm giảm lòng tin của chính phủ các nước này:

+ Năm 1994-1995, văn phòng Tổ chức Y tế thế giới ở Zagreb (Nam Tư cũ), tiếp nhận một số thuốc viện trợ mà có tới 15% thuốc không dùng được, 30% không có ích vì không phục vụ được các bệnh nhân đang cần thuốc. Đến cuối năm 1995, riêng số thuốc còn tồn kho ở thành phố Mostar là 340 tấn (trong tổng số thuốc viện trợ nói trên) bị hư hỏng, không sử dụng được, phải hủy bỏ.

+ Năm 1991, Hội Dược sĩ không biên giới (một tổ chức phi chính phủ của Pháp) nhận lạt quyền thuốc để viện trợ, sau đó gửi đến một số nước nghèo; kết quả là chỉ có 20% thuốc là còn dùng được, 80% phải hủy bỏ.

- Đối với một số nước giàu, viện trợ cho các nước nghèo còn là "cơ hội" để kiểm tra kết quả của các công trình thí nghiệm khoa học.

Ví dụ: loại thực phẩm biến đổi gen được người ta thí nghiệm và tạo ra nhiều vào khoảng năm 1998 - 2000. Tuy nhiên, những nước nuôi trồng nhiều loại cây - con biến đổi gen (như Mỹ hoặc các nước châu Âu) lại hầu như không sử dụng. Các loại thực phẩm biến đổi gen tồn kho hàng đống là nguồn viện trợ mà Mỹ và LHQ dành cho các chương trình viện trợ cho các nước nghèo.

Nhật báo The Independent (25/6/2000) của Anh cho biết Cơ quan phát triển quốc tế (USAID) và Chương trình lương thực thế giới (WFP) của LHQ đã thừa nhận việc lấy thực phẩm biến đổi gen của Mỹ để viện trợ cho các nước nghèo (Mỹ viện trợ 2 triệu tấn/năm và WFP viện trợ 1,5 triệu tấn/năm); mặc dù USAID cho rằng họ không phân biệt được loại thực phẩm nào là biến đổi gen, loại nào là thực phẩm thông thường; còn WFP cho rằng thực phẩm viện trợ của họ là loại được "đảm bảo các tiêu chuẩn an toàn thực phẩm tại nơi sản xuất"!

b/ Mặt tích cực: Nâng cao vị thế trong quan hệ quốc tế khi thực hiện viện trợ cho các nước thành viên cũng như cho các nước khác.

Ví dụ như hoạt động của IMF với mục đích ổn định hệ thống tiền tệ thế giới, giám sát tỉ giá trao đổi giữa các đơn vị tiền tệ với nhau, IMF đã yêu cầu các quốc gia hội viên phải giữ tỉ giá trao đổi cố định, không tăng hoặc giảm giá quá 1% so với tỉ giá chính thức. Trong trường hợp các nước phá giá đơn vị tiền tệ của mình, quốc gia hội viên *phải thông báo* với IMF nếu phá giá dưới 10%; nếu trên 10% các quốc gia hội viên *phải thỏa thuận trước* với IMF.

Còn ở VN, trong báo cáo của UNDP công bố ngày 16/10/1998, có ghi: "Ở Việt Nam, chính phủ đã *giao phó cho UNDP* trách nhiệm tư vấn cho Chính phủ trong việc xây dựng các chính sách kinh tế, chính trị và quản lý hành chính nhằm tạo ra một môi trường thuận lợi phục vụ tốt hơn cho người nghèo".

Từ ngày 3/10/2005 trở về trước UNDP đã giúp VN quản lý và cập nhật dữ liệu về các khoản ODA cho VN. Kể từ ngày 3/10/2005

UNDP chuyển giao cho Chính phủ Việt nam (Bộ KH&ĐT) cơ sở dữ liệu về ODA trên trang web <http://dad.mpi.gov.vn> góp phần nâng cao tính minh bạch công khai về việc tiếp nhận và sử dụng vốn ODA tại VN.

3.3. Đối với nước tiếp nhận:

a/ Mặt tích cực:

- Nguồn viện trợ song phương thường chiếm tỉ trọng lớn, trong khi các nước đang phát triển lại thiếu vốn trầm trọng nên ODA song phương là nguồn vốn bổ sung cho quá trình phát triển kinh tế - xã hội.

Chẳng hạn Trung Quốc và Việt Nam trước khi thực hiện chính sách mở cửa, đã từng có nền kinh tế trì trệ đến mức có năm kinh tế bị đẩy lùi lại (Trung Quốc: -2,7% năm 1975-1976; Việt Nam: -2,0% năm 1979, -1,4% năm 1980); nhưng sau khi tiến hành các biện pháp cải cách kinh tế đã thu được những thành công đáng khích lệ và trở thành những nước tiếp nhận một số lượng lớn ODA, với mức tăng trưởng hàng năm trung bình vào loại cao nhất trên thế giới.

- ODA mang lại nguồn lực cho đất nước thông qua những tác động tích cực của nó đối với sự phát triển kinh tế - xã hội ở những nước chậm và đang phát triển:

Trước hết ở những nước nghèo, ODA đã thực sự trở thành một nguồn vốn quan trọng đáp ứng những nhu cầu cấp bách về cân đối ngân sách và cán cân xuất nhập khẩu. Tình trạng thiếu vốn đầu tư được ODA bù đắp để chính phủ thực hiện những kế hoạch phát triển. Vì vậy nó được coi như một biện pháp giúp các nước nghèo tìm "điểm cất cánh" phù hợp với sự phát triển kinh tế của nước đó trong thời kỳ quá độ.

Đối với người nghèo, thông qua chính phủ nước tiếp nhận, ODA sẽ là những khoản tài trợ giúp cho họ thoát khỏi cảnh đói nghèo; chẳng hạn: những chương trình viện trợ cho công cuộc xóa đói giảm nghèo ở Việt Nam do các nhà tài trợ quốc tế thực hiện đã tham gia vào việc giúp Việt Nam giảm tỉ lệ đói nghèo.

(Báo cáo của WB ngày 3/12/1999 chuẩn bị cho Hội Nghị các nhà tài trợ cho VN lần thứ 7 ngày 14-15/12/1999 tại Hà Nội).

- ODA còn là nguồn vốn quan trọng giúp các nước lâm vào tình trạng khủng hoảng có thể phục hồi giá trị đồng nội tệ thông qua khoản hỗ trợ lớn của các tổ chức tài chính quốc tế; như viện trợ khẩn cấp

của IMF cho Mexico 40 tỉ USD đã cứu nước này thoát khỏi khủng hoảng nghiêm trọng vào năm 1994.

Trong cuộc họp vào trung tuần tháng 10/1998 giữa IMF và WB tại Mỹ, theo đánh giá của nhiều nhà phân tích kinh tế Châu Á và thế giới, nhờ có các tổ chức tài chính quốc tế (IMF, WB, ADB...) hỗ trợ hàng chục tỉ USD cho mỗi nước mà tình hình kinh tế một số nước trong khu vực Đông Á đã có những dấu hiệu khả quan:

- + Đồng Baht Thái Lan đã tăng giá trở lại sau 1 năm sụt giá thảm hại (55 Baht/USD vào tháng 12/1997 tăng lên khoảng 38 Baht/USD tháng 11/1998).

- + Sau khi được IMF hỗ trợ 58 tỉ USD (giải ngân 27 tỉ USD trong năm 1998), Hàn Quốc đã hồi phục lại nền kinh tế: dự trữ ngoại hối còn khoảng 7 tỉ USD (năm 1997), đã tăng lên đến 45,8 tỉ USD vào tháng 11/1998.

- Đối với những dự án phát triển hạ tầng cơ sở, ODA giúp nước nhận viện trợ có điều kiện tốt hơn để xây dựng những công trình đòi hỏi vốn lớn, mức sinh lời thấp như đường xá, cầu, cảng, sân bay... nhưng lại là những dự án mang lại lợi ích kinh tế-xã hội lớn, đặt nền móng cho sự phát triển về lâu dài thông qua lĩnh vực đầu tư chính là xây dựng - nâng cấp cơ sở hạ tầng kinh tế; tạo ra sức hấp dẫn mạnh đối với các nhà đầu tư nước ngoài, nhằm thu hút cùng một lúc cả hai nguồn vốn FDI và ODA cho công cuộc phát triển kinh tế.

- ODA giúp các nước nhận viện trợ NK thiết bị từ các nước phát triển; thông qua kỹ thuật viện trợ ODA, nước nhận viện trợ có cơ hội tiếp xúc với thiết bị mới, hiện đại.

- Lượng vốn ODA nhận được từ các tổ chức tài chính quốc tế càng cao, càng chứng tỏ độ tin cậy của cộng đồng quốc tế đối với nước tiếp nhận càng lớn. Ngược lại nước nhận viện trợ phải nỗ lực cải cách thể chế, tích cực chống tham nhũng và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn quốc gia, đây là những điều kiện tiên quyết để được nhận hỗ trợ nhiều hơn từ các nhà tài trợ song phương và đa phương.

- ODA giúp các nước nghèo cải cách hành chính, kinh tế thông qua các chương trình viện trợ dự án, làm cho cơ chế quản lý kinh tế ở những nước này tiếp cận với những chuẩn mực chung quốc tế.

- Theo các nhà kinh tế, việc sử dụng viện trợ ở các nước đang phát triển nhằm loại bỏ sự thiếu vốn và ngoại tệ, tăng đầu tư đến điểm mà ở đó sự tăng trưởng kinh tế tạo điều kiện cho các nước này đạt được đến quá trình tự duy trì và phát triển.

- Ở các nước mới phát triển, tình trạng tồn đọng nợ do những khoản vay từ trước đã tới thời hạn hoàn trả nhưng chính phủ chưa có đủ khả năng chi trả sẽ được nguồn vốn ODA bổ sung tạo điều kiện để các nước này có thể vay thêm vốn của các tổ chức quốc tế, thực hiện việc thanh toán nợ tới hạn.

- ODA tác động tích cực đến quá trình phát triển kinh tế xã hội của các địa phương và vùng lãnh thổ, đặc biệt là ở các thành phố lớn: nguồn vốn này trực tiếp giúp cải thiện điều kiện về vệ sinh, y tế, cung cấp nước sạch, bảo vệ môi trường...

Đồng thời nguồn ODA cũng góp phần tích cực trong việc phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế, phát triển nông nghiệp, xóa đói giảm nghèo... Những công trình cơ sở hạ tầng về giao thông nông thôn, điện khí hóa nông thôn, mở rộng mạng điện thoại về nông thôn.. là những dự án phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế nhưng lại mang ý nghĩa phát triển xã hội một cách sâu sắc nếu chúng được hỗ trợ từ nguồn ODA.

- Thông qua bên cung cấp ODA, nước nhận viện trợ có thêm cơ hội tham gia vào các tổ chức tài chính thế giới, đạt được sự giúp đỡ lớn hơn về vốn từ các tổ chức này. Nước viện trợ đóng vai trò là chiếc cầu nối giữa nước cần vốn với các tổ chức quốc tế.

b/ Những mặt hạn chế:

Bên cạnh những mặt tích cực, ODA cũng có không ít những mặt hạn chế. Bản thân nguồn vốn ODA cũng hàm chứa trong nó những vấn đề mang sắc thái kinh tế - chính trị tiêu cực, xuất phát từ bên cấp vốn áp đặt các thể chế hoặc từ các tác động khách quan bất lợi của môi trường kinh tế thế giới hoặc chủ quan thuộc về bên nhận viện trợ.

Nhận thức được những mặt trái của việc cung cấp nguồn vốn này giúp những nhà hoạch định chính sách có thể đưa ra những chính sách thích hợp để giảm bớt tác dụng xấu; đồng thời tăng cường phát huy những mặt tích cực. Có như vậy việc tiếp nhận ODA mới thật sự hữu ích.

- Hạn chế rõ nhất của ODA là bên nhận phải đáp ứng các yêu cầu của bên cấp viện trợ. Mức độ đáp ứng càng cao thì viện trợ tăng lên càng nhiều.

Thông thường bên cung cấp (cả song phương và đa phương) đều sử dụng viện trợ như là một công cụ buộc các nước đang phát triển phải thay đổi chính sách kinh tế - xã hội, chính sách đối ngoại sao cho phù hợp với lợi ích của bên cung cấp.

Một số điều kiện được đưa ra bị xem như là những trói buộc:

+ Thứ nhất, các nước DAC yêu cầu 25% khoản viện trợ phải được sử dụng để mua hàng hóa và dịch vụ của chính họ.

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, vì nó được gắn chặt với những lĩnh vực do nhà cung cấp chọn lựa. Vì vậy nước nhận viện trợ sẽ không làm chủ được “vận mệnh kinh tế” quốc gia; những dự án lớn đầu tư vào cơ sở hạ tầng thường có tác động tiêu cực đến cộng đồng dân cư và môi trường.

+ Thứ hai, hoặc bên tiếp nhận bị ép buộc phải trả nợ (hoặc lãi) bằng những hàng xuất khẩu lặt vặt mà giá bình quân chỉ bằng 15% theo giá hiện hành. Ngoài ra còn có những khoản vốn lớn bị thất thoát do bên nhận viện trợ phải chi tiêu vào xây dựng cơ sở hạ tầng, nếu những khoản này dành cho các dự án nhỏ để phát triển nông thôn có thể mang lại hiệu quả kinh tế - xã hội cao hơn.

+ Khi đồng tiền viện trợ lên giá cũng làm cho các nước vay ODA lâm vào cảnh khó khăn. Tác động này thường xảy ra đối với viện trợ song phương khi đơn vị tiền tệ của nước cấp viện trợ khác với đơn vị tiền tệ của nước nhận viện trợ. Nếu đồng tiền viện trợ tăng giá so với đồng tiền thu được từ xuất khẩu thì nước nhận viện trợ sẽ phải trả thêm một khoản nợ bổ sung phát sinh do chênh lệch tỷ giá ở thời điểm vay và thời điểm trả nợ.

Nhiều nước Châu Á như Malaysia, Indonesia vay những khoản tiền lớn thông qua hình thức ODA hay vay thương mại từ Nhật trong những năm đồng Yên tăng giá so với đồng USD - mà nguyên tắc cho vay của Nhật là “vay bằng đồng Yên trả bằng đồng Yên” - đã làm cho nghĩa vụ trả nợ đối với các nước này thêm nặng nề.

Indonexia là một bài học điển hình về nợ nần chống chất, nên bị “trói chặt” vào Nhật Bản trong quan hệ kinh tế: tính đến tháng 3/2001 viện trợ ODA của Nhật Bản cho Indonexia lên đến 36 tỉ USD, trong đó 89% là các khoản cho vay bằng đồng Yên; đó là chưa kể khoản hỗ trợ tài chính của Ngân hàng Xuất – Nhập khẩu Nhật Bản (nay là JBIC) cũng lên tới 35 tỉ USD. Vì vậy:

(1) Từ năm 1967 đến năm 2000 các công ty Nhật Bản dẫn đầu trong số các nhà đầu tư nước ngoài vào Indonexia (chiếm 14,1% tổng vốn đầu tư trực tiếp - FDI).

(2) Hàng Nhật luôn chiếm lĩnh thị trường Indonexia: 65% thị trường tủ lạnh, 70% thị trường T.V màu, 80% thị trường xe gắn máy, 90% thị trường xe hơi...

(3) Cuộc khủng hoảng tài chính ở khu vực Đông Á 1997-1998 đã buộc Indonexia phải phá giá đồng Rupiah (so với đồng Yên và USD), từ đó việc trả nợ vay bằng đồng Yên lại càng trở nên khó khăn.

- Điều nguy hiểm nhất có thể xảy ra, của viện trợ ODA, là nước cung cấp không nhằm cải thiện kinh tế - xã hội của nước đang phát triển mà nhằm vào mục đích quân sự. Các nhà phân tích phương Tây đã chỉ ra rằng: Mỹ là nước cung cấp một khối lượng viện trợ khổng lồ, đã dành trọn 1/4 trong tổng số 21 tỷ USD ngân sách viện trợ nước ngoài dưới hình thức viện trợ quân sự và cũng số này được dành chủ yếu chỉ cho hai quốc gia Israel và Ai Cập. Hoặc báo chí Anh đã từng lên án về việc Malaysia phải gián tiếp cho các công ty quốc phòng của Anh thắng thầu trong một số hợp đồng mua bán vũ khí để được nhận 300 triệu Bảng tài trợ cho dự án xây đập Pergau vào năm 1994.

Một quan chức của ODC (Ủy ban Phát Triển Hải ngoại) nói: “Nước Mỹ tiêu ít tiền cho các mục tiêu phát triển hơn là cho các mục tiêu quân sự và chính trị”. Mỹ cũng coi viện trợ cho Đông Âu và các nước thuộc Liên Xô cũ là ưu tiên hàng đầu về mặt chiến lược. Những hình thức viện trợ quân sự cho các nước của Mỹ đều đặt dưới chiêu bài “bảo vệ an ninh thế giới”(!)

- Nguồn ODA đa phương mặc dù có ưu điểm giúp nước tiếp nhận khôi phục và phát triển kinh tế, nhưng cũng có mặt tiêu cực ở chỗ dễ tạo ra nạn tham nhũng trong các quan chức Chính phủ hoặc phân hóa giàu nghèo trong các tầng lớp dân chúng, nếu không có

những chính sách kiểm soát và quản lý chặt chẽ việc sử dụng nguồn vốn này trong nước (đặc biệt đối với nguồn viện trợ không hoàn lại).

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

Các tổ chức tài chính thế giới thống nhất rằng: nếu không triệt tiêu được nạn tham nhũng thì họ sẽ cắt giảm các khoản cho vay. Ví dụ năm 1997, do cái tổ chính phủ không tốt và nạn tham nhũng còn nặng nề tại Kenya, IMF đã đình chỉ việc cho Kenya vay 214 triệu USD như đã cam kết trước đó và WB cũng hủy bỏ các khoản viện trợ kinh tế trực tiếp cho nước này.

- Ngay ở trong một nước, tình trạng tập trung ODA vào các thành phố, khu vực trọng điểm cũng tạo nên sự mất cân đối trong cơ cấu kinh tế - xã hội của quốc gia đó: làm cho hố ngăn cách giàu nghèo giữa thành thị và nông thôn ngày càng cách biệt hơn. Bảng dưới đây cho thấy phân bố nguồn vốn ODA bình quân đầu người ở VN tập trung vào những vùng, khu vực vốn đã có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và sử dụng nguồn vốn hữu hiệu.

Bảng 21: Phân bố nguồn vốn ODA bình quân đầu người ở VN
(USD/người/năm)

Khu vực	1996	1997	1998
Hà Nội	11.1	12.24	27.01
Đồng bằng sông Hồng	5.3	6.02	13.03
Đông Nam bộ	5.35	6.86	11.67
Tp.HCM	4.83	7.43	9.94
Vùng núi phía Bắc	3.92	5.59	9.83
Duyên hải Nam trung bộ	4.86	7.67	7.72
Tây Nguyên	5.88	4.35	6.55
Đồng bằng sông Cửu long	2.24	3.60	6.52
Duyên hải Bắc trung bộ	4.39	6.28	6.11
Cả nước	4.29	5.73	9.11

(Nguồn: *Điều tra về ODA ở Việt Nam của UNDP*)

- Cho đến nay, mặc dù bối cảnh quốc tế đã có nhiều biến đổi và số lượng các quốc gia cấp vốn ODA chủ yếu cũng đã tăng lên song các mục tiêu và lợi ích của các nước cấp vốn theo đuổi hầu như không

thay đổi so với trước đây: tập trung cho an ninh của hệ thống TBCN, tuyên truyền dân chủ kiểu phương Tây, trói buộc sự phát triển kinh tế của các quốc gia thuộc thế giới thứ ba vào trong một trật tự tự do mà các trung tâm tư bản sắp đặt khuyến khích tự do hóa kinh tế để mở đường cho tư bản nước ngoài tràn vào...

Năm 1995, Ucraina đã thỏa thuận với nhóm G7 về việc đóng cửa nhà máy điện Trecnobul - nhà máy điện hiện đại nhất vào thời mới xây dựng và là niềm tự hào của nhân dân Xô - viết - và đến ngày 15/12/2000 nhà máy điện Trecnobul chính thức đóng cửa; Đổi lại Ucraina sẽ nhận được 2,3 tỉ USD ngay sau khi đóng cửa để bù lại lương công nhân mất việc làm.

II./ KINH NGHIỆM THU HÚT VÀ SỬ DỤNG ODA Ở MỘT SỐ NƯỚC:

Quá trình tiếp nhận và sử dụng ODA đã diễn ra ở nhiều nơi trên thế giới, có những nước sử dụng ODA thành công; có những nước rơi vào thảm họa nợ nần chồng chất, hàng chục năm không thanh toán được nợ. Dưới đây chúng tôi giới thiệu một số điển hình thành công cũng như những bài học thất bại về sử dụng vốn ODA có thể áp dụng vào một số trường hợp cụ thể ở VN.

1/ Kinh nghiệm thành công:

- **Đài Loan**, nay đã là một trong những "con rồng Châu Á", thời kỳ tiền cất cánh đã xác định đúng lĩnh vực ưu tiên đầu tư bằng nguồn vốn vay nước ngoài là nông nghiệp, nên từ 1951 đến 1953 Đài Loan đã dành hơn 1/2 (trong tổng số 267 triệu USD viện trợ) cho nông nghiệp. Kết quả do đầu tư đúng hướng nên Đài Loan đã nhanh chóng trở thành nước nông - công nghiệp mới từ giữa những năm 60.

- Nhiều nước đã nhận thức đúng và sử dụng tốt nguồn viện trợ ODA. Áp dụng dụng những biện pháp cứng rắn để khắc phục tệ nạn tham nhũng. Chẳng hạn kinh nghiệm của một số nước như **Ấn Độ**, thủ tướng Ragip Gandhi đã phát động và trực tiếp chỉ đạo phong trào chống tham nhũng, kết quả là khoản tiết kiệm từ viện trợ tại nước này tăng lên 20%. Hoặc ở **Malaysia**, việc kiểm tra chặt chẽ chỉ tiêu vay nợ nước ngoài là những nguyên nhân góp phần giảm nợ nhà nước từ 47,3 tỉ Ringit (54,8% GNP năm 1988) xuống còn 44,1 tỉ Ringit (46,4% GNP năm 1989).

- Tại **Thái Lan**, để tăng khả năng khai thác nguồn vốn ODA đã thực hiện tốt các công việc sau:

Thứ nhất: *Chuẩn bị tốt dự án xin viện trợ:*

Việc chuẩn bị các dự án trước khi xin viện trợ sẽ giúp cho Thái Lan chủ động định hướng nguồn vốn và lãnh vực đầu tư ưu tiên, từ đó có kế hoạch sử dụng đúng mục đích và kế hoạch trả nợ hợp lý. Khi đề xuất với bên cấp viện trợ, Chính phủ Thái Lan thường tiến hành xem xét để xác định trước những vấn đề:

- Tính cấp thiết của dự án.
- Định rõ mức vốn cần vay và mức huy động trong nước. Với mức vốn đó nên vay nước ngoài hay huy động vốn trong nước.
- Hiệu quả sử dụng và khả năng hoàn trả trong tương lai.

Sau đó tiến hành đàm phán ở cấp Chính phủ để lựa chọn nguồn vay với mức lãi suất thấp cũng như các điều kiện ưu đãi khác.

Khi chưa có sự phê duyệt của Chính phủ, các chủ dự án không được tiếp xúc với đối tác nước ngoài để tránh những cuộc vận động ngầm không khách quan.

Thứ hai: *Xác định đúng lĩnh vực đầu tư ưu tiên:*

Những lĩnh vực được chọn để ưu tiên có cơ cấu hợp lý:

- Phần viện trợ không hoàn lại được sử dụng vào các lĩnh vực hạ tầng xã hội hoặc vào những lĩnh vực có tác động lớn đến đại đa số quần chúng nhân dân.

- Phần vốn hoàn lại sử dụng để đầu tư cho các lĩnh vực đòi hỏi vốn đầu tư lớn, thời gian thu hồi vốn dài, không hấp dẫn các nhà đầu tư trong và ngoài nước như các dự án thuộc hạ tầng kinh tế: giao thông, viễn thông, năng lượng, thủy lợi...

Thứ ba: *Quy định rõ nguyên tắc trong sử dụng vốn ODA:*

Các khoản chi khi sử dụng vốn vay được quy định khá chặt chẽ:

- Mỗi dự án bắt buộc phải có khoản chi về tư vấn chiếm 4 - 5% trị giá dự án và phải được thực hiện bởi các công ty tư vấn có trình độ, có năng lực thực sự về thiết lập luận chứng kinh tế - kỹ thuật, thiết kế chi tiết thực hiện dự án, mua sắm thiết bị với tính năng kỹ thuật hiện đại - giá cả hợp lý...

- Phần thi công công trình và mua sắm thiết bị phải được tiến hành đấu thầu theo nguyên tắc: nếu trong nước đảm đương được thì thực hiện đấu thầu trong nước; nếu đấu thầu quốc tế phải tham khảo chi tiết về giá, tính năng kỹ thuật để chọn nhà thầu tốt nhất.

Thứ tư: Quy định hạn mức vay và trả nợ hàng năm:

Đây là một trong những biện pháp giúp Thái Lan không bị sa lầy vào vòng nợ nần như một số nước khác do xác định rõ “trần vay, trả” hàng năm. Mọi khoản vay không được tính là nguồn thu ngân sách, nhưng các khoản trả nợ lại phải tính vào các khoản chi để cân đối ngân sách quốc gia hàng năm.

Chính phủ Thái Lan thường khống chế:

- + Mức vay nợ không vượt quá 10% thu ngân sách.
- + Mức trả nợ bằng 9% KNKK hoặc 20% chi ngân sách, nhằm cân đối khả năng vay - trả và mức XK phù hợp với đất nước.

Nhiều dự án có nguồn vay và phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội, nhưng do các chỉ tiêu vượt quá mức cho phép nên bị gác lại. Biện pháp này giúp **Thái Lan luôn là nước trả nợ đúng hạn mặc dù là nước có mức vay nợ nước ngoài cao**: từ 1980 đến 1986 Thái Lan vay nợ bình quân 1,75 tỉ USD/năm, nhưng trung bình trả được nợ khoảng trên 1 tỉ USD/năm; năm 1993 trả 2 tỉ USD.

Mặc dù là nước gặp khủng hoảng tài chính nặng nề nhất trong số các nước thuộc khu vực Đông Nam Á vào năm 1997, Thái Lan phải vay nợ của các nước và các tổ chức quốc tế để qua cơn khủng hoảng, riêng nợ vay của IMF là 17,2 tỉ USD. Nhưng do xác định đúng những việc cần làm như đã nêu trên mà Thái Lan đã trả dứt nợ cho IMF trước thời hạn 2 năm (IMF qui định Thái Lan phải trả xong nợ vào năm 2005, nhưng Thái Lan đã trả xong nợ vào giữa năm 2003). Việc trả dứt nợ nần cho IMF trước thời hạn đã giúp củng cố uy tín của Thái Lan và làm cho các nhà đầu tư nước ngoài thêm tin tưởng vào Thái Lan.

- **Nhật Bản** nay đã là nước đứng đầu thế giới về dự trữ ngoại tệ trong nhiều năm liên tiếp; là nhà tài trợ song phương lớn nhất thế giới. Nhưng từ năm 1946 đến năm 1951 Nhật Bản đã nhận viện trợ từ Mỹ; từ năm 1949 đến 1961 vay vốn của WB để tập trung xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế. Đặc biệt trong khoảng thời gian đầu thập niên 1950, khi đầu tư trực tiếp nước ngoài còn chưa trở thành làn sóng mạnh mẽ như ngày nay, Nhật Bản dùng số vốn vay được đầu tư phát triển những ngành công nghiệp cơ bản như sắt thép, xăng dầu, xe hơi, hàng không...

Cuối những năm 1950 – đầu những năm 1960 Nhật Bản có tốc độ phát triển nhanh và trở thành một “hiện tượng thần kỳ” mà nhiều

nước phải khâm phục và học tập. Năm 1964 Nhật đã trở thành thành viên của “câu lạc bộ các nước giàu” và ngày nay là 1 trong 3 nền kinh tế dẫn đầu thế giới (cùng với Mỹ và EU).

2. Những bài học thất bại trong sử dụng vốn ODA:

Tiếp nhận và sử dụng nguồn vốn ODA có thể xem như con dao hai lưỡi: nếu sử dụng tốt, có hiệu quả sẽ là động lực thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế; nếu không biết cách sử dụng nó sẽ trở thành gánh nặng nợ nần, đẩy các nước nghèo vào tình trạng bi đát hơn. Ngoài thành công của một số nước trên thế giới như đã nêu trên, một số nước chậm phát triển cũng đã để lại những bài học đáng nhớ để các nước khác rút kinh nghiệm.

Thứ nhất: sử dụng vốn ODA kém hiệu quả

Ở Châu Mỹ La tinh, một số nước đã sử dụng vốn vay ODA vào mục đích phi sản xuất, nhập khẩu hàng tiêu dùng là chủ yếu; ngoài ra nạn tham nhũng, hối lộ trong các quan chức có chức quyền khiến cho không những kinh tế không được cải thiện mà đất nước còn rơi vào tình cảnh đói nghèo hơn trước; có những nước đã bỏ qua nguyên tắc đấu thầu cạnh tranh nên đã mua thiết bị với giá cao hơn rất nhiều so với giá thị trường, khiến cho khoản vay ưu đãi lại trở thành khoản vay có lãi suất cao hơn cả lãi suất vay thương mại.

Thứ hai: Cơ cấu đầu tư bất hợp lý.

Brazil là một điển hình: các công trình hạ tầng được xây dựng với lượng vốn lớn, gần hết khoảng 3/4 lượng vốn cho đầu tư phát triển đối với một nước mới thoát khỏi nghèo nàn, dẫn đến kết quả là Brazil đã trở thành con nợ lớn nhất thế giới vào năm 1986 với tổng nợ là 108 tỉ USD và là một trong hai nước đầu tiên trên thế giới tuyên bố vỡ nợ vào tháng 8/1992. Một vài công trình đầu tư bất hợp lý:

- + Xây dựng nhiều nhà máy thủy điện hiện đại mà số vốn đầu tư cho một nhà máy đã gấp 10 lần số vốn đầu tư vào chương trình thủy lợi ở vùng Đông Bắc.

- + Xây dựng tổ hợp công-nông nghiệp gang thép vùng Đông Bắc với tổng vốn đầu tư khổng lồ 62 tỉ USD...

Năm 1992 Brazil đã tuyên bố vỡ nợ và được các nước và các tổ chức quốc tế xóa bớt một phần. Song đến năm 2002 tổng nợ của Brazil lại lên đến 250 tỉ USD.

Thứ ba: xác định không đúng hướng đầu tư:

Như ở **Châu Phi**, nguồn viện trợ đã được tập trung quá lớn vào việc xây dựng các biệt thự lớn, đầu tư vào phát triển thành thị mà không quan tâm tới lãnh vực chính là nông nghiệp. Kết quả là nền kinh tế phải chịu nhiều tổn thất do việc đầu tư không đúng mục đích.

Hoặc việc **Indonexia** sử dụng vốn vay của Nhật Bản năm 1992 để xây đập thủy điện Koto Panjang với công suất thiết kế 114 MW, nhưng do mực nước trong hồ chứa luôn ở dưới mức cho phép có thể chạy hết công suất của một trong ba tổ máy đã được lắp đặt, nên sản lượng điện thực tế chỉ đạt 17MW. Trong tình hình đó vấn đề thu hồi vốn từ việc bán điện để trả nợ hoàn toàn không có hy vọng. Ngoài ra còn hơn 23.000 dân phải di dời để xây đập trong 10 năm vẫn chưa ổn định được chỗ ở.

III/ QUY TRÌNH TIẾP NHẬN ODA:

Tuỳ theo yêu cầu của nhà tài trợ mà nước tiếp nhận phải qua những thủ tục xin và tiếp nhận ODA. Tuy nhiên, để được cung cấp ODA, bên tiếp nhận thường phải qua các giai đoạn sau đây:

1/ Tổ chức và tham dự Hội nghị những nhà tài trợ chính (CG – Consultance Group), tại đây đại biểu của nước xin viện trợ sẽ nêu những yêu cầu về viện trợ của nước mình, đồng thời cam kết một số vấn đề theo yêu cầu của bên tài trợ.

Nước xin viện trợ cũng phải báo cáo về tình hình phát triển kinh tế – xã hội, tình hình sử dụng nguồn vốn viện trợ thời gian qua (ít nhất là 3 năm trước thời điểm tổ chức hội nghị).

Cũng trong hội nghị này các nhà tài trợ có thể gợi ý cho bên tiếp nhận về những chương trình cần sử dụng vốn ODA, đồng thời đưa ra những cam kết về tài trợ.

Thời gian và địa điểm tổ chức Hội nghị CG do bên tiếp nhận phối hợp với WB đề nghị.

2/ Đàm phán và ký kết các hiệp định cấp chính phủ về viện trợ.

3/ Thoả thuận và ký hiệp định khung về chi tiết (nguồn cung cấp, hình thức viện trợ, vốn đối ứng trong nước...)

4/ Lập dự án: có thể bên nhận viện trợ lập dự án; nhưng thường các nhà tài trợ muốn quản lý nguồn vốn cho vay nên sẽ tự lập dự án hoặc tư vấn cho bên nhận viện trợ lập dự án.

5/ Thẩm định dự án: quá trình thẩm định dự án có khi do phía nhận viện trợ thực hiện, nhưng cũng có khi cả hai bên (cung cấp và tiếp nhận) cùng phối hợp thẩm định.

6/ Xét thầu xây lắp và mua sắm thiết bị.

7/ Báo cáo tiến độ thực hiện dự án và rút vốn.

8/ Thanh toán và nghiệm thu công trình.

Để có được cam kết hỗ trợ cho cán cân thanh toán, hỗ trợ theo chương trình, hỗ trợ kỹ thuật và hỗ trợ theo dự án, hai bên đối tác phải có quá trình tìm hiểu, xem xét, phân tích và đánh giá các yêu cầu và khả năng; trong đó có khả năng có hay không phần vốn đối ứng của nước nhận, khả năng hoàn trả (hoặc không hoàn trả) của bên được hỗ trợ. Quá trình này cũng phải được thực hiện theo những bước đàm phán, ký kết theo quy định của Chính phủ, theo luật trong nước và các cam kết theo thông lệ quốc tế.

VI./ TIẾP NHẬN VÀ SỬ DỤNG ODA TẠI VIỆT NAM:

1. Tình hình huy động và tiếp nhận ODA tại Việt Nam:

Với những quy mô tài trợ khác nhau, hiện nay VN đang nhận tài trợ thường xuyên của 28 đối tác song phương và 23 nhà tài trợ đa phương cùng với hàng trăm tổ chức hợp tác phi chính phủ (NGO), mức cam kết tài trợ năm sau thường cao hơn năm trước. Nguồn vốn ODA được Chính phủ khẳng định *"có một tầm quan trọng đặc biệt trong chương trình phát triển kinh tế của nước ta"* trong giai đoạn đầu cất cánh. Vì vậy chúng ta phải củng cố lòng tin đối với các nhà tài trợ để tranh thủ sự giúp đỡ và viện trợ của họ nhiều hơn nữa.

a/ Về số lượng ODA:

Từ năm 1950, VN đã thiết lập quan hệ ngoại giao với các nước XHCN, và nhận được nhiều khoản viện trợ, trong đó có nguồn ODA. Trong những năm chiến tranh, nhân dân VN vượt qua những khó khăn, thiếu thốn và có đủ sức mạnh chiến thắng đế quốc Mỹ một phần cũng là nhờ vào những khoản viện trợ này.

Sau năm 1975, chúng ta vẫn tiếp tục nhận tài trợ ODA, không

những từ các nước XHCN mà cả từ các nước TBCN. Tuy nhiên, do có sự kiện VN đưa quân vào Campuchia năm 1979 theo yêu cầu của nhân dân nước này, phần lớn các nước tư bản phương Tây và Trung Quốc đã cắt nguồn viện trợ ODA cho VN; nhưng Liên-xô (cũ) và các nước XHCN lại tăng nguồn trợ cấp ODA cho VN với những ưu đãi nhiều hơn.

Từ 1975 đến 1990 VN đã nhận được khoảng 2,318 tỉ USD viện trợ song phương và 1,6 tỉ USD đa phương; trong đó:

- + Các tổ chức thuộc hệ thống Liên Hiệp Quốc: 1,6 tỉ USD.
- + Liên-xô (cũ) và các nước Thụy Điển, Pháp, Úc, Đan Mạch, CHLB Đức, Hà Lan: 12,6 tỉ Rúp chuyển nhượng.

Từ năm 1993, các tổ chức tài chính quốc tế và các nhà tài trợ song phương đã nối lại khoản viện trợ này, do những năm qua VN đã có những cải cách kinh tế phù hợp với yêu cầu phát triển của kinh tế thế giới. Hơn nữa nhiều chương trình của VN rất ấn tượng đối với các nhà tài trợ, điều này thường được khẳng định qua các hội nghị thường niên của nhóm Tư vấn các nhà tài trợ cho VN (VCM-Vietnam Consultative Group Meeting).

Trong khi lượng vốn ODA trên thế giới ngày càng giảm đi thì phần ODA dành cho VN ngày càng tăng thêm, điều đó chứng tỏ triển vọng kinh tế VN ngày càng khả quan, tốc độ tăng trưởng kinh tế giữ ở mức cao liên tục nhiều năm. Quan trọng hơn là VN đã cam kết hội nhập và thực hiện tốt những chương trình, biện pháp cải cách chính sách nhằm thiết lập quá trình tăng trưởng bền vững.

Bảng 22: Nguồn ODA viện trợ cho Việt Nam (Tỉ USD)

Năm	Vốn cam kết	Giải ngân	Năm	Vốn cam kết	Giải ngân
1993	1,81	0,413	2000	2,400	1,66
1994	1,94	0,725	2001	2,400	1,50
1995	2,26	0,737	2002	2,500	1,53
1996	2,43	0,900	2003	2,830	1,42
1997	2,40	1,015	2004	3,440	1,55
1998	2,20	1,242	2005	3,747	1,70
1999	2,21	1,350			
			TC	32,527	15,816

(Nguồn: tổng hợp từ báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

Tại Hội nghị CG họp tại Hà Nội ngày 6/12/2005, Giám đốc WB tại VN (ông Klaus Rohland) cho biết, hiện nay Việt Nam là một trong những nước nhận được ODA nhiều nhất và tốc độ giải ngân cũng ngày càng được cải thiện, đạt tỉ lệ tương đương với các nước trong khu vực.

Theo dự báo của Chính phủ, trong 5 năm tiếp theo (từ 2006 – 2010) VN có thể huy động được khoảng 11 tỉ USD.

b/ Cơ cấu các nhà tài trợ:

Nhật Bản hiện là nhà tài trợ lớn nhất cho Việt Nam với những hình thức cung cấp đa dạng:

- Vay với điều kiện ưu đãi.
- Viện trợ không hoàn lại.
- Hỗ trợ kỹ thuật.
- Cung cấp hàng hóa.

Nhật Bản bắt đầu các chương trình viện trợ cho VN từ tháng 11/1992 với mục đích giúp VN hòa nhập vào cộng đồng quốc tế, mặt khác Nhật muốn nâng cao ảnh hưởng của mình đối với kinh tế của VN. Vì vậy ngay từ khi mới được nhận viện trợ, VN đã là một thành viên trong số 10 nước nhận ODA song phương lớn nhất của Nhật Bản.

Thông thường nguồn ODA của Nhật Bản dành cho VN chiếm khoảng 40% trong tổng nguồn cung cấp.

Ngoài ra còn có nhiều nhà tài trợ song phương khác cũng cung cấp cho VN các khoản viện trợ để đầu tư cho giáo dục, xây dựng cơ sở hạ tầng, cung cấp nước sạch... như các nước thuộc khối EU, Canada...

Hiện nay VN đang nhận được tài trợ từ **các tổ chức tài chính quốc tế** như Hiệp hội Phát triển Quốc tế (IDA-International Development Assistance) là một tổ chức cho vay với lãi suất nhẹ thuộc Ngân hàng Thế giới (WB), Quỹ tiền tệ thế giới (IMF), Ngân hàng phát triển Châu Mỹ (IDB), Ngân hàng phát triển Châu Á (ADB), Quỹ Quốc tế và Phát triển công nghiệp (IFAD), Công ty Tài chính Quốc tế (IFC),... và các tổ chức thuộc hệ thống Liên hiệp quốc như Tổ chức Lương thực thế giới (FAO), Tổ chức Y tế thế giới (WHO), Chương trình Phát triển Liên Hiệp Quốc (UNDP)...

Hai nhà tài trợ lớn nhất trong số các nguồn cung cấp đa phương là WB và ADB:

*** Ngân hàng Thế giới-WB:**

Tập đoàn Ngân hàng thế giới - WB - nối lại quan hệ với VN từ tháng 10/1993, thông qua IDA là tổ chức thành viên chuyên cho vay ưu đãi, WB đã tài trợ cho VN 39 dự án và chương trình với tổng vốn 4 tỉ USD (đến năm 2006) nhằm vào mục tiêu chính là "Giúp VN khôi phục lại đà tăng trưởng và nâng cao chất lượng, tính bền vững của sự phát triển", tập trung vào những chương trình:

- Tăng cường năng lực quản lý kinh tế và khả năng cạnh tranh của VN.
- củng cố hệ thống tài chính.
- Hỗ trợ cải cách hành chính.
- Cải tổ khu vực quốc doanh; tạo môi trường thuận lợi cho đầu tư tư nhân có hiệu quả.
- Đầu tư vào con người.
- Đẩy mạnh phát triển nông thôn và hoạt động bảo vệ môi trường.
- Hỗ trợ xây dựng hạ tầng cơ sở.

Ngoài ra còn có những dự án WB tài trợ cho VN nhằm giúp VN duy trì những thành quả đạt được trong công cuộc xóa đói – giảm nghèo và phát triển ổn định nền kinh tế. Chẳng hạn:

- Dự án tài chính nông thôn giai đoạn 2
- Dự án hệ thống năng lượng
- Dự án nguồn tài nguyên nước quốc gia
- Dự án giáo dục tiểu học cho trẻ em có hoàn cảnh khó khăn, đặc biệt
- Dự án chăm sóc sức khỏe cho người nghèo
- WB còn có các khoản viện trợ không hoàn lại như hỗ trợ kỹ thuật, cố vấn về chính sách hoặc các điều khoản cấp tín dụng từ Quỹ Phát triển thể chế (IDF)...

Từ 2006 WB quan tâm đến việc giúp VN cải cách hệ thống tài chính mà trọng tâm là hiện đại hoá Ngân hàng Nhà nước VN.

Theo trường đại diện WB tại Hà Nội, ưu tiên chiến lược hàng đầu của WB đối với VN là: tập trung giải quyết đói nghèo và các vấn đề xã hội, như giảm nhẹ những tổn thất xã hội trong quá trình phát triển kinh tế và những ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng Đông Á đối với những thành công mới được gây dựng ở VN trong mấy năm qua.

Thông thường, khi thực hiện các chương trình tài trợ WB yêu cầu VN đưa ra (và phải thực hiện) các điều kiện ràng buộc chính thức như vay vốn, nhưng phải gắn với những cam kết thực hiện chương trình kinh tế; những cam kết này sẽ được giám sát, kiểm tra chặt chẽ.

Việc sử dụng đồng vốn do WB cung cấp đã mang lại hiệu quả kinh tế – xã hội tích cực cho VN. Vì thế ông Caio Koch Weser, Tổng giám đốc WB, sau khi sang thăm VN vào tháng 09/1997 đã nhận xét: “Phía VN triển khai các dự án nghiêm túc, có chất lượng. Việc đầu tư cho đường giao thông nông thôn, cho giáo dục tiểu học là một trong những ưu tiên hàng đầu của WB và cũng là phương thức tốt nhất để xóa đói giảm nghèo ở VN”.

Đặc biệt Công ty tài chính quốc tế IFC, được xem như “cánh tay phải của WB” hỗ trợ về phát triển kinh tế tư nhân đã rất hài lòng về kết quả “hợp tác giữa nhà nước và tư nhân ở VN” trong thời gian qua.

Theo dõi quá trình 25 doanh nghiệp sử dụng vốn do IFC tài trợ trong các lĩnh vực tài chính, y tế – giáo dục, công nghệ thông tin, sản xuất công nghiệp và nông nghiệp, phó chủ tịch điều hành IFC (ông Lars H.Thunell) “rất vui mừng trước sự chuyển đổi từ một nền kinh tế phụ thuộc nhà nước sang nền kinh tế mà khu vực tư nhân đóng vai trò quan trọng hơn tại VN”. Vì thế IFC sẽ dành lượng tín dụng tăng gấp đôi so với thời kỳ 1992 – 2005 trong khoảng thời gian 2006 - 2010 để đầu tư cho khu vực tư nhân, đặc biệt thông qua việc đầu tư vào các ngân hàng cổ phần. IFC và WB sẽ tiếp tục hỗ trợ về các vấn đề kỹ thuật cho Chính phủ và doanh nghiệp để cải thiện môi trường đầu tư, môi trường kinh doanh...

Với kết quả sử dụng đồng vốn vay của WB, Việt Nam đang được WB chú ý đầu tư nhiều hơn. Đại diện WB tại VN đã dự báo trong vòng 10 năm tới WB có thể xem xét để nâng mức cho vay đối với VN, đạt khoảng 1 tỉ USD/năm. Vấn đề còn lại là VN phải chứng minh được năng lực sử dụng đồng vốn này có hiệu quả đến đâu.

*** Ngân hàng Phát triển Châu Á - ADB:**

ADB là tổ chức lớn thứ ba (sau Nhật Bản và WB) cho VN vay các khoản tín dụng ưu đãi. Bình thường hóa quan hệ với VN từ tháng 10/1993, nhưng do những nỗ lực trong cải cách kinh tế mà hiện nay VN được xếp trong nhóm 10 thành viên được vay vốn ưu đãi của ADB nhiều nhất.

Giám đốc Chương trình Ngân hàng phát triển Châu Á khu vực, đồng thời là người dẫn đầu phái đoàn thẩm định vốn của ADB cho vay tại các quốc gia đã nói: "ADB hài lòng về kết quả thực hiện các nguồn vốn tài trợ tại VN". Những nhận xét tốt về tình hình kinh tế VN đã khiến cho ADB tin tưởng hơn vào quá trình phát triển của VN. Vì vậy, chương trình cho vay hàng năm của ADB dự kiến khoảng 300-325 triệu USD/năm. Ngoài ra, ADB sẽ cung cấp chương trình hỗ trợ kỹ thuật trị giá khoảng 10-11 triệu USD/năm nhằm tăng năng lực quản lý, nghiên cứu khả thi cho các dự án được ADB tài trợ ở VN.

ADB thường chú trọng vào 3 lĩnh vực chính là Giúp cho sự tăng trưởng và phát triển khu vực kinh tế tư nhân; Phát triển nguồn nhân lực; Tập trung phát triển khu vực bờ biển miền Trung và Tây Nguyên. Ngoài ra ADB cũng lưu ý tới chương trình xóa đói giảm nghèo, giúp VN cải cách chính sách kinh tế...

* Các đối tác khác như IMF, EU cũng đã đạt được những thỏa thuận về các khoản vay giúp VN cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư ở VN; hoặc cơ cấu lại nền kinh tế VN.

Hoạt động của các tổ chức phi chính phủ (NGO - None Government Organization):

Từ năm 1994 đến nay đã có hàng trăm tổ chức phi chính phủ nước ngoài (chủ yếu đến từ các nước Bắc Mỹ, Châu Âu, Châu Á-Thái Bình Dương) hoạt động hỗ trợ cho VN; có những tổ chức hoạt động như là sự tiếp tục chính sách đối ngoại của nước họ, nhưng cũng có những tổ chức hoạt động độc lập - không nhận tài trợ của chính phủ mà mục đích chỉ là giúp các địa phương ở VN khắc phục tình trạng khó khăn, thiếu thốn về y tế, giáo dục, xây dựng kinh tế, nâng cao dân trí... như cho vay tín dụng, xây dựng các trung tâm dạy nghề, làng trẻ em mồ côi, thiết lập giếng cung cấp nước sạch, lập ngân hàng bò, hỗ trợ rà phá bom mìn còn sót lại ở những vùng có giao tranh ác liệt trong chiến tranh...

2. Giải ngân và sử dụng:

Đến hết năm 2005 vốn ODA cam kết cho Việt Nam là 36,7 tỉ USD, giải ngân khoảng gần 15,81 tỉ USD. Dự báo năm 2006 có thể giải ngân được 1,5 tỉ USD. Chúng tôi nguồn vốn ODA ở VN đang được các bộ, ngành khơi thông có hiệu quả.

Nguồn vốn ODA đóng góp khoảng 15% tổng vốn đầu tư từ ngân sách nhà nước. Những công trình được tài trợ bằng vốn ODA đã giúp cải thiện đáng kể cơ sở hạ tầng kinh tế ở VN, đặc biệt trong lĩnh vực giao thông vận tải và năng lượng điện. Theo báo cáo của Chính phủ tại Hội nghị CG năm 2005, nguồn vốn ODA được sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả trong các lĩnh vực giao thông vận tải, phát triển hệ thống cấp – phát điện, nông nghiệp và phát triển nông thôn, y tế, giáo dục, tăng cường năng lực và thể chế... trong đó Năng lượng điện và Giao thông vận tải là 2 lĩnh vực được chú ý nhiều nhất.

Những chương trình chính đã được thực hiện và mang lại hiệu quả cao:

- Chương trình cải cách về thương mại, ngân hàng, quản lý chi tiêu công cộng.
- Cải thiện môi trường kinh doanh trong nước và cải thiện môi trường đầu tư nước ngoài như bãi bỏ giấy phép kinh doanh không cần thiết (giấy phép chuyển!), xóa bỏ hệ thống 2 giá.
- Cải cách doanh nghiệp nhà nước qua chương trình đẩy mạnh cổ phần hóa và quan tâm phát triển khu vực kinh tế tư nhân. Cải tổ DNNN là một trong những cam kết của Việt Nam trong quá trình hội nhập mà các nhà tài trợ cho rằng đây là chìa khóa cho sự thành công của toàn bộ nền kinh tế Việt Nam.
- củng cố hệ thống ngân hàng mà trọng tâm là tăng tính minh bạch của hoạt động ngân hàng.
- Hòa giải các thủ tục tài trợ với các nhà đầu tư, giảm chi phí tiếp nhận viện trợ, tăng hiệu quả sử dụng vốn ODA.
- Về quản lý nhà nước: thực hiện 2 chương trình cải cách tư pháp và cải cách hành chính.

Cơ cấu ngành được cấp ODA có thể tóm tắt như sau:

+ Ngành giao thông vận tải được đầu tư lớn nhất: 27% nguồn vốn ODA; Các công trình giao thông chủ chốt của nền kinh tế VN đã và đang được xây dựng bằng nguồn vốn ODA như Quốc lộ 1, Quốc lộ 5, Quốc lộ 18; đường sắt Thống Nhất; cảng nước sâu Cái Lân, cảng Hải Phòng, cảng Sài Gòn, cảng Tiên Sa; nhiều cầu trên Quốc lộ 1A như cầu Mỹ Thuận, cầu Thanh Trì, phát triển giao thông nông thôn...3 nhà tài trợ chính cho lĩnh vực này là Nhật Bản; WB và ADB.

+ Ngành năng lượng điện đứng thứ hai với 25% nguồn ODA dành đầu tư cho các nhà máy điện lớn ở cụm thủy điện Phú Mỹ, Hàm Thuận - Đa Mi, Sông Hinh, Phả Lại 2, Trà Nóc với tổng công suất lắp đặt chiếm hơn 40% tổng công suất điện VN; trong đó có những nhà máy điện hiện đại và qui mô lớn ngang tầm khu vực.

Phát triển nông nghiệp, nông thôn và miền núi cũng được chú ý trong các dự án phát triển sản xuất mía đường, cà phê, cao su; xây dựng các cảng cá tại các tỉnh ven biển; phát triển chăn nuôi và sản xuất sữa; thực hiện xóa đói giảm nghèo và phát triển cơ sở hạ tầng ở nhiều tỉnh nghèo. Một số hệ thống thủy lợi lớn ở miền Bắc, miền Trung và miền Nam đã và đang được khôi phục và phát triển; trồng rừng phòng hộ, rừng đầu nguồn, bảo vệ và tôn tạo các khu rừng tự nhiên, rừng ngập mặn...

Tính đến năm 2005 đã có trên 70 dự án sử dụng nguồn ODA cho lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn, với tổng số vốn đã ký là 1,406 tỉ USD (205 triệu USD là viện trợ không hoàn lại); trong đó có 46 dự án cho nông nghiệp và phát triển nông thôn (tổng vốn 935 triệu USD); 25 dự án cho phát triển nông – lâm – ngư nghiệp với tổng vốn 470 triệu USD. Còn 746 dự án (với tổng vốn đăng ký trên 3,4 triệu USD) trong hiệu lực đầu tư đang được tiếp tục triển khai.

Y tế, xã hội, giáo dục - đào tạo: Nguồn ODA không hoàn lại chủ yếu được sử dụng để thực hiện một số chương trình, dự án trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng xã hội như chương trình giáo dục tiểu học, dự án y tế và dự án dân số và kế hoạch hóa gia đình.

Tại Hội nghị thượng đỉnh quốc tế về phát triển xã hội ở Copenhagen (Đan Mạch) tháng 3/1995, các nhà tài trợ đã đưa ra sáng kiến 20-20, nghĩa là Chính phủ (nước nhận viện trợ) sẽ chi 20% từ nguồn ngân sách nhà nước và các nhà tài trợ chi 20% từ nguồn vốn

giải ngân ODA cho các dịch vụ xã hội cơ bản (như giáo dục cơ sở, sức khỏe sơ sinh, dinh dưỡng, cung cấp nước sạch và vệ sinh môi trường...). UNDP đã đề nghị và Chính phủ VN đồng ý thực hiện sáng kiến này nhằm tăng ngân sách cho người nghèo và quan tâm nhiều hơn đến các vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa; đảm bảo phát triển đồng đều và bền vững ở các khu vực này.

Hỗ trợ ngân sách, phục vụ quá trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế, cải cách doanh nghiệp nhà nước: đã được thực hiện thông qua chương trình giải ngân nhanh hỗ trợ cho ngân sách của VN trong thời gian qua khoảng 700 triệu USD.

Tuy nhiên, quỹ ODA tập trung quá nhiều cho khu vực đô thị, đặc biệt Hà Nội và Tp.HCM nhận được nhiều hơn so với vùng nông thôn hoặc miền núi phía Bắc; Tây Nguyên; Vùng duyên hải hoặc miền Tây Nam bộ.

3. Tác dụng của ODA đối với quá trình phát triển kinh tế VN:

ODA do các đối tác song phương và đa phương tài trợ đã giúp VN rút ngắn khoảng cách lạc hậu so với các nước khác trên thế giới và trong khu vực.

Như trên đã đề cập: ODA là nguồn vốn quan trọng trong giai đoạn đầu phát triển ở các nước nghèo nói chung, cũng như ở VN nói riêng. Có thể nói nguồn vốn ODA thời gian qua đã hỗ trợ đắc lực cho sự phát triển nhiều mặt về kinh tế - xã hội, tóm tắt ở những điểm nổi bật sau đây:

- ODA hỗ trợ VN cải cách kinh tế theo hướng thị trường, khai thác thêm vốn; thiết lập môi trường tài chính thuận lợi, phục vụ cho công cuộc phát triển kinh tế, phần nào đảm bảo cân bằng cán cân thanh toán. Các nhà tài trợ cũng đưa ra những chương trình giúp VN chuyển dịch và điều chỉnh cơ cấu kinh tế phù hợp với yêu cầu phát triển chung của thế giới.

- Nguồn vốn ODA giúp trang bị cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ những phương pháp kinh doanh và phương tiện mới, thông qua những lớp đào tạo chuyên ngành miễn phí do các nhà tài trợ tổ chức, hỗ trợ cho các chủ doanh nghiệp đi tham dự hội chợ, tham quan ở nước ngoài... nhằm giúp các doanh nghiệp áp dụng kiến thức kinh doanh hiện đại vào thực tiễn kinh doanh ở VN đáp ứng yêu cầu hội nhập nền kinh tế thế giới trong giai đoạn hiện nay.

- ODA giúp các doanh nghiệp nhỏ trong nước có thêm vốn, tạo điều kiện nâng cao hiệu quả đầu tư cho sản xuất kinh doanh, dần dần mở rộng quy mô doanh nghiệp.

- Nhiều công trình giao thông chủ chốt của nền kinh tế đã được thực hiện bằng nguồn vốn ODA và đưa vào sử dụng có hiệu quả, góp phần thay đổi bộ mặt kinh tế VN tạo nên thế và lực mới, nâng cao khả năng cạnh tranh của VN trong yêu cầu hội nhập nền kinh tế thế giới.

- ODA hỗ trợ cải tổ bộ máy và cơ chế quản lý nhà nước theo hướng phù hợp với xu thế hội nhập toàn cầu và hoạt động năng động có hiệu quả, củng cố năng lực quản lý một cách có hiệu lực các nguồn tài chính nhà nước ở các cấp chính quyền trung ương và địa phương, đặc biệt chú trọng tới ngân sách dành cho xóa đói giảm nghèo.

- ODA của các đối tác song phương và đa phương giúp VN sớm tiếp xúc với những qui định chuẩn mực của quốc tế: tại các hội nghị tài trợ cho Việt Nam, các nhà tài trợ luôn ủng hộ các chương trình, kế hoạch phát triển của Việt Nam, nhưng cũng đề nghị Chính phủ Việt Nam phải nỗ lực hơn nữa về các mặt:

- + Xây dựng một thị trường mở và cạnh tranh.

- + Nâng cao vai trò quản lý của địa phương.

- + Tích cực hỗ trợ khu vực kinh tế tư nhân.

+ Tích cực và đưa ra một chiến lược cụ thể chống tham nhũng vì “tham nhũng hiện đang lan rộng trong các dự án đầu tư hạ tầng, quản lý thuế, các dịch vụ công như y – tế, giáo dục...”

- Ngoài ra nguồn vốn ODA còn đóng góp tích cực cho quá trình hội nhập với cộng đồng kinh tế thế giới của VN: chẳng hạn UNDP và Chính phủ Thụy Sĩ tài trợ 1,2 triệu USD cho dự án “Phát triển năng lực vì sự hội nhập có hiệu quả và bền vững của VN vào hệ thống thương mại thế giới và nâng cao hiệu quả thương mại” của Bộ Thương mại (Thụy Sĩ góp 0,4 triệu USD). Dự án được ký chính thức vào ngày 4/12/1996, giúp VN những vấn đề:

- + Đào tạo cán bộ VN về cơ chế hoạt động và các định chế của WTO.

- + Kỹ thuật đàm phán thương mại đa biên.

- + Nghiên cứu cơ chế thương mại đa biên của WTO.

+ Nghiên cứu cơ chế chính sách thương mại của một số đối tác chính để đề ra đối sách thích hợp áp dụng cho VN trong đàm phán gia nhập WTO.

+ Các vấn đề phục vụ xây dựng phương án đàm phán.

+ Thành lập đầu mối thông tin nghiên cứu tác dụng và khả năng lập các trung tâm đầu mối thương mại.

V./ QUẢN LÝ NGUỒN VỐN ODA Ở VN:

1. Phân cấp quản lý vốn:

Ngay từ khi nổi lại các chương trình viện trợ với các nhà tài trợ (1993), Chính phủ đã cam kết thống nhất quản lý nguồn vốn ODA, sử dụng có hiệu quả cho việc hỗ trợ sự nghiệp phát triển kinh tế – xã hội quốc gia. Trách nhiệm của Chính phủ bao gồm việc xác định chủ trương, phương hướng thu hút, vận động; quyết định việc ký kết hiệp định vay, phân bổ việc sử dụng, giám sát thực hiện và đánh giá kết quả sử dụng.

Ngoài ra còn các cơ quan quản lý ODA bao gồm: Bộ Kế hoạch và đầu tư, Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước, Bộ Ngoại giao, Văn phòng Chính phủ và các bộ chuyên ngành.

- **Bộ Kế hoạch và đầu tư** là cơ quan đầu mối (tổ trưởng) điều phối và quản lý ODA, chịu trách nhiệm phối hợp cùng với các cơ quan liên quan (bộ, ngành, địa phương) xây dựng chiến lược và kế hoạch vận động ODA phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế – xã hội quốc gia và địa phương. Những công việc cụ thể:

+ Lập danh mục, xác định dự án kêu gọi ODA

+ Chuẩn bị nội dung đàm phán điều ước quốc tế.

+ Thẩm định nội dung chương trình, dự án ODA.

+ Chủ trì theo dõi, đánh giá, đôn đốc và hỗ trợ thực hiện các chương trình, dự án ODA.

+ Phối hợp với Bộ Tài chính lập kế hoạch ưu tiên và bố trí vốn đối ứng. Điều phối nguồn vốn.

+ Thông báo cho nhà tài trợ về kết quả phê duyệt của các cấp chính phủ.

+ Xây dựng hệ thống thông tin theo dõi và đánh giá các chương trình, dự án ODA.

- + Phổ biến tài liệu, hướng dẫn nghiệp vụ về quản lý và thực hiện dự án ODA.

- + Theo dõi, kiểm tra tình hình thực hiện dự án.

- + Báo cáo tổng hợp định kỳ (mỗi 6 tháng hoặc 1 năm) trình Thủ tướng về tình hình thu hút và sử dụng ODA.

- + Kiến nghị Thủ tướng Chính phủ xem xét và quyết định các biện pháp xử lý khi phát sinh những sai phạm trong quá trình sử dụng vốn ODA.

- **Bộ Tài chính:** được Chính phủ uỷ quyền đàm phán các điều ước quốc tế cụ thể về huy động vốn ODA, đồng thời là đại diện chính thức cho VN chuẩn bị nội dung đàm phán và các chương trình, dự án sử dụng vốn ODA.

Một số nhiệm vụ cụ thể:

- + Theo dõi, kiểm tra công tác quản lý tài chính trong việc sử dụng vốn ODA.

- + Tổ chức hạch toán kế toán ngân sách nhà nước đối với nguồn vốn ODA.

- + Tổng hợp số liệu rút vốn, thanh toán và trả nợ đối với chương trình, dự án ODA.

- **Ngân hàng Nhà nước:**

- + Quản lý vốn (nhận - bàn giao vốn); nhận và bàn giao toàn bộ các thông tin có liên quan đến vốn cho Bộ Tài chính để thống nhất quản lý.

- + Phối hợp với Bộ Tài chính chỉ định các ngân hàng thương mại để uỷ quyền:

- > Cho vay lại từ vốn ODA.

- > Thu hồi vốn trả nợ ngân sách theo đúng các uỷ nhiệm mà các ngân hàng thương mại đã thoả thuận với Bộ Tài chính.

- **Cơ quan khác có liên quan** (đơn vị sử dụng vốn ODA): có trách nhiệm:

- + Lập Ban Quản lý (PMU – Project Management Unit)

- + Tổ chức thực hiện dự án.

- + Theo dõi và đánh giá việc sử dụng vốn có hiệu quả.

- + Giám sát quá trình sử dụng chống thất thoát, lãng phí.

2. Một số tồn tại trong quá trình huy động và sử dụng ODA tại VN:

VN đã nhận ODA từ năm 1993, song cho đến nay chưa có 1 cơ quan chuyên trách về ODA. Vì thế khi xảy ra vụ tham nhũng nghiêm trọng tại Bộ Giao thông vận tải và những sai lầm ở một số đơn vị khác khi sử dụng vốn ODA. Các đơn vị được phân công quản lý như trên đổ lỗi cho nhau, cho cơ chế...

Theo qui định: khi có nguồn viện trợ, cơ quan cấp bộ, UBND cấp tỉnh và các cơ quan hành chính sự nghiệp trực thuộc sẽ làm chủ các dự án ODA do Nhà nước cấp phát. Cơ quan chủ quản lập Ban Quản lý dự án (PMU) ngay sau khi văn kiện dự án ODA được cấp có thẩm quyền phê duyệt. Các PMU được thay mặt chủ dự án thực hiện các quyền hạn và nhiệm vụ được giao từ khi bắt đầu lập dự án cho đến khi kết thúc dự án, kể cả việc quyết toán, nghiệm thu, bàn giao, đưa vào khai thác sử dụng...

Với cách phân cấp như trên, các bộ, ngành, địa phương đều lập PMU. Song các PMU lại hoạt động không theo luật nào vì không phải chủ đầu tư cũng không phải doanh nghiệp; Theo điều tra của WB, đến thời điểm xảy ra vụ PMU 18 (năm 2006), ở VN có khoảng 1.000 PMU có liên quan tới dự án ODA. Vì thế nguồn vốn ODA bị lãng phí, thất thoát là hiển nhiên khi không có chế tài qui định cụ thể.

Riêng Bộ Kế hoạch và Đầu tư, cơ quan đầu mối về quản lý ODA, qua vụ PMU 18 thừa nhận còn 5 hạn chế:

- + Công tác thanh tra, giám sát chưa được chú ý; còn nhiều lúng túng khi thực hiện. Các bộ phận chức năng vừa chậm thành lập vừa thiếu nhân lực: Vụ Thẩm định và giám sát đầu tư mới được thành lập cuối năm 2002; Vụ thanh tra Kế hoạch – đầu tư mới thành lập cuối năm 2003. Song hoạt động của các đơn vị này đến nay vẫn chưa đi vào nề nếp.

- + Với tư cách là đơn vị kiểm tra tình hình thực hiện dự án, Bộ Kế hoạch và Đầu tư mới chỉ tập trung vào việc theo dõi, đốc thúc tiến độ giải ngân chứ chưa thật sự chú ý đến việc kiểm tra chất lượng dự án. Khâu kiểm tra, theo dõi, giám sát tình hình thực hiện dự án chưa được chú ý.

- + Nhiệm vụ phổ biến tài liệu, hướng dẫn nghiệp vụ về quản lý và thực hiện dự án ODA chưa được quan tâm chú ý đúng mức; đồng thời việc cung cấp thông tin, lập báo cáo theo những qui định hiện hành cũng chưa đầy đủ, kịp thời. Vì thế những đóng góp của Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho việc nâng cao kỹ năng quản lý dự án ở các PMU, các bộ, ngành, địa phương có liên quan còn hạn chế.

- + Vấn đề tham mưu cho Chính phủ, điều chỉnh các văn bản pháp qui cho phù hợp với thực tiễn ở VN hoặc ban hành các văn bản qui định về sử dụng nguồn vốn ODA còn chậm trễ.

Chương 6

NHỮNG VẤN ĐỀ VỀ CÔNG NGHỆ VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

(Trong chương này chúng tôi có sử dụng tư liệu “Cẩm nang chuyển giao công nghệ” của MOSTE và APCTT hợp tác xuất bản năm 2001)

Khi nói đến đầu tư quốc tế, người ta luôn nói đến công nghệ và chuyển giao công nghệ. Vì khi nhà đầu tư đến một nơi nào đó để đầu tư, ngoài việc chuyển vốn đến địa điểm đầu tư nhà đầu tư còn mang theo công nghệ để áp dụng vào công việc sản xuất - kinh doanh của mình, nhằm rút ngắn thời gian khởi động và duy trì nguồn cung cấp cho bạn hàng truyền thống. Đối với bên tiếp nhận đầu tư, nhất là các nước đang phát triển, tham gia vào quá trình chuyển giao công nghệ còn là cơ hội đổi mới kỹ thuật, tiếp cận với nguồn công nghệ mới từ các nước công nghiệp phát triển.

Đặc biệt, tại các KCX – KCN, do tốc độ thu hút vốn đầu tư nước ngoài khá cao, kéo theo là việc tiếp nhận các phương thức quản lý mới trên hệ thống các dây chuyền sản xuất hiện đại của các đối tác nước ngoài. Vì thế một trong những mục tiêu quan trọng của việc xây dựng các KCX – KCN – Khu công nghệ kỹ thuật cao ở VN là để “tiếp nhận chuyển giao công nghệ từ nước ngoài”, cả từ công nghệ quản lý và công nghệ sản xuất, vì thực tế cho thấy các dự án đầu tư nước ngoài tại những biệt khu này là một trong những kênh chuyển giao công nghệ một cách nhanh chóng và có hiệu quả nhất.

Công nghệ và chuyển giao công nghệ là những vấn đề phức tạp, cần phải có kiến thức chuyên môn vững vàng mới tránh được sai lầm đáng tiếc, có thể gây hậu quả lâu dài cho nhà đầu tư. Thậm chí có trường hợp còn đưa đến phá sản.

Vì thế trong chương này chúng tôi chỉ cung cấp cho bạn đọc một số kiến thức cơ bản nhất về công nghệ và chuyển giao công nghệ, có thể phục vụ một phần cho chương trình đầu tư của bạn. Về kiến thức chuyên môn sâu, có thể bạn phải nhờ đến sự hỗ trợ của các tổ chức tư vấn về công nghệ.

1/ Ý NGHĨA CỦA VIỆC PHÂN TÍCH VÀ LỰA CHỌN TRANG THIẾT BỊ - CÔNG NGHỆ:

Hiện nay hầu hết các nước trên thế giới đều nhận thức được tầm quan trọng của công nghệ, vì nó tạo điều kiện để các quốc gia

(đặc biệt đối với nước đang phát triển) đạt được tiến bộ về kỹ thuật và thương mại, tận dụng được tối đa nguồn nguyên liệu và lao động trong nước; nhưng không phải nước nào cũng có khả năng nắm bắt và phát triển công nghệ đúng hướng.

Việt Nam là nước đang phát triển và đang trong xu thế hội nhập kinh tế toàn cầu; vì vậy, để đáp ứng yêu cầu công nghiệp hoá, hiện đại hoá chúng ta phải tiếp nhận công nghệ nước ngoài và những tiến bộ về khoa học và kỹ thuật của thế giới thông qua con đường chuyển giao công nghệ. Đối với doanh nghiệp Việt Nam, trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt của kinh tế thị trường, con đường lựa chọn để tồn tại là phải liên doanh, liên kết với nước ngoài; nhưng các yếu tố về công nghệ và trang thiết bị phải được lưu ý đặc biệt, nhằm tránh những tổn thất khôn lường sau này (có khi mất trắng cả chì lẫn chài) (!) Hơn nữa do hạn chế về tài chính, nhà đầu tư cần cân nhắc loại công nghệ sử dụng và giá cả của nó sao cho phù hợp với yêu cầu của mình (không nhất thiết phải NK công nghệ từ nước ngoài).

Ví dụ: Cần Thơ được chọn làm địa điểm xây dựng nhà máy chế biến gạo XK chất lượng cao, công suất 6 tấn/giờ, đặt tại xã Hỏa Lựu, thị xã Vị Thanh, Tổng trị giá công trình 35 tỉ VND. Nhà máy sẽ nhập khẩu dây chuyền và công nghệ chế biến gạo.

Hội đồng tư vấn gồm: GS.TS Võ Tòng Xuân, 3 chuyên gia Đan Mạch, 2 chuyên gia Anh, đã xác định nên dùng dây chuyền chế biến gạo của VN vì dây chuyền có hiệu quả cao trong chế biến gạo XK và giá thành rẻ hơn giá thiết bị NK của nước ngoài.

Tuy nhiên, những nhà lãnh đạo đã chọn phương án NK thiết bị mới từ nước ngoài, và tháng 10/1999 NK loại chế biến lúa mì, lúa mạch (mà ở VN lại không có điều kiện canh tác những loại lúa này). Kết quả là sau khi đầu tư thêm 1,5 tỉ VND để thay dàn cối sát trắng - sản xuất ở VN - máy đã được sử dụng để chế biến lúa nước, nhưng chất lượng gạo không đạt yêu cầu XK: tỉ lệ tấm cao; bộ phận sàng, tách lúa lép không hoàn chỉnh...

Nhiều năm trước do yếu kém về trình độ chuyên môn, tư duy kinh tế kém, ham lợi trước mắt, sinh đồ ngoại..., nhiều người đã vô tình hoặc cố ý tiếp tay cho tư bản nước ngoài đưa vào Việt Nam công nghệ - thiết bị lạc hậu, lỗi thời; hoặc mua thiết bị với giá quá cao. Điều đó gây thiệt hại cho đất nước hàng tỉ đồng, tài sản quốc gia bị thất thoát

một cách vô tội vạ. Báo Sài Gòn Giải phóng ngày 01/04/1997 cho biết, Bộ Khoa học Công nghệ và môi trường đã thống kê và đưa ra những số liệu:

+ Hơn 60% máy móc thiết bị mà Việt Nam nhập về để “hiện đại hóa các dây chuyền sản xuất”, được sản xuất ở các nước khác vào những năm trước 1960.

+ Chỉ có 15% máy móc thiết bị được sản xuất mới trong thập niên 90.

+ Số còn lại được sản xuất trong những năm 60 - 70 của thế kỷ.

+ Khoảng 80% các máy móc thiết bị của bên nước ngoài đưa vào liên doanh đều bị “đôn giá” từ 2 đến 4 lần giá trị thực tế.

Đến tháng 05/2000, Viện Khoa học Bảo hộ lao động cũng tiến hành khảo sát 727 thiết bị và 3 dây chuyền nhập khẩu của 42 cơ sở, đã xác định tình trạng kỹ thuật tại các doanh nghiệp quốc doanh còn, nhiều điểm bất cập:

- Đa số lạc hậu từ 2 đến 3 thế hệ.

- Khoảng 70% là thiết bị đã hết khấu hao.

- Máy cũ tân trang tại nước ngoài chiếm tỉ lệ cao.

- Thiết bị mới chiếm tỉ lệ thấp nhưng có nhiều loại không phù hợp với điều kiện sản xuất ở VN.

Hậu quả là nhiều loại “rác công nghệ” nhập vào VN đến nay không biết xử lý bằng cách nào: chuyển giao lại cho nước khác không được; giữ lại để đầu tư cho doanh nghiệp trong nước thì không thích hợp... Đó cũng là một trong những trở ngại khiến cho tốc độ đổi mới công nghệ ở nước ta bị chậm lại.

Theo công bố tháng 1/2006 của Bộ công nghiệp: tỉ lệ doanh nghiệp VN có trình độ công nghệ hiện đại trong tổng số doanh nghiệp công nghiệp trên cả nước là 20%. Tốc độ đổi mới công nghệ của cả nước mới chỉ đạt 10% trong những năm đầu thế kỷ 21, trong khi tốc độ đổi mới công nghệ của các nước khác trong khu vực là trên 20%.

Thực trạng quá trình chuyển giao công nghệ qua hoạt động đầu tư nước ngoài ở Việt Nam:

Qua gần 20 năm thực hiện đường lối đổi mới, thu hút đầu tư nước ngoài, nhiều thiết bị, công nghệ mới đã được nhập vào VN dưới

nhiều hình thức, góp phần nâng cao trình độ công nghệ, giúp cho doanh nghiệp VN tạo ra sản phẩm có chất lượng đáp ứng yêu cầu thị trường thế giới.

Tuy nhiên, một số tồn tại trong hoạt động này còn chưa được chú ý, chậm cải tiến nên gây nhiều thiệt hại cho phía VN, cụ thể là:

- Doanh nghiệp chưa nhận thức rõ tầm quan trọng của hoạt động chuyển giao công nghệ và công nghệ sử dụng trong sản xuất; vì thế hợp đồng chuyển giao công nghệ thường lập sơ sài (thậm chí có doanh nghiệp không cần đàm phán, lập hợp đồng chi tiết về chuyển giao công nghệ mà mua trực tiếp); không tham vấn ý kiến của nhà tư vấn công nghệ... nên nhiều trường hợp nhận chuyển giao công nghệ cũ hoặc không sử dụng được (sau khi đã thanh toán hết cho đối tác).

- Trình độ yếu kém của phía VN đã tạo cơ hội cho phía nước ngoài soạn thảo những hợp đồng chuyển giao công nghệ với những điều khoản bất lợi cho phía Việt Nam mà vẫn được chấp nhận. Chủ yếu là phía nước ngoài tự đặt phí chuyển giao công nghệ quá cao (có khi tới 5-7% giá bán tịnh), hoặc công nghệ nhập vào VN là công nghệ đã sử dụng phổ biến ở nước ngoài...

- Các tổ chức tư vấn về chuyển giao công nghệ còn yếu về chuyên môn cũng như nhận thức về pháp lý; cán bộ thẩm định chưa đủ trình độ và khả năng thẩm định yêu cầu về chất lượng công nghệ và thiết bị, nên chưa làm tốt vai trò tư vấn, giúp đỡ doanh nghiệp VN trong việc NK công nghệ và thiết bị.

Hậu quả là, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đang lâm ảm đạm phát đạt, sau một thời gian liên doanh với nước ngoài đã dần dần mất phần vốn ban đầu. Một trong những nguyên nhân dẫn đến thất bại là do hợp đồng chuyển giao công nghệ với nước ngoài có những điểm bất lợi cho bên VN về công nghệ, giá cả.

II./ NHỮNG KHÁI NIỆM CÓ LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG NGHỆ:

1. Công nghệ (Technology): -

Có nhiều khái niệm về công nghệ; xem vài ví dụ dưới đây:

- Theo Luật công nghệ VN: Công nghệ là tập hợp các phương pháp, qui trình, kỹ năng, bí quyết, công cụ phương tiện dùng để biến đổi các nguồn lực thành sản phẩm.

- Theo tổ chức ESCAP (Ủy ban Kinh tế – xã hội Châu Á – TBD): Công nghệ là kiến thức có hệ thống về quy trình và kỹ thuật dùng để chế biến sản phẩm hoặc thông tin. Nó bao gồm: kiến thức, khả năng, thiết bị, sáng chế, công thức chế tạo, phương pháp và các hệ thống dùng trong việc tạo ra sản phẩm hàng hoá hoặc dịch vụ.

- Có ý kiến khác cho rằng: công nghệ là một hệ thống thông tin trọn gói và các bí quyết cần thiết để sản xuất một sản phẩm hoặc thực hiện một nhiệm vụ nào đó. Nói cách khác: công nghệ là kiến thức cần thiết để thực hiện một công việc như thế nào (cách làm như thế nào).

→ Với những cách hiểu trên đây ta có thể thấy: Công nghệ khác với sản phẩm của công nghệ (vì kiến thức hiểu biết khác với đối tượng được sản xuất ra bởi kiến thức ấy); công nghệ cũng khác với máy móc – thiết bị.

2. Kỹ thuật (Technique):

Kỹ thuật là một kỹ năng cần thiết để thực hiện một hay một số nhiệm vụ đặc thù. Nói cách khác kỹ thuật là kỹ năng bắt tay vào thực hiện một công việc.

Như thế để làm chủ một kỹ thuật, người công nhân phải mất nhiều năm thực hành sao cho kỹ năng ấy trở thành điều luyện.

→ Vậy Công nghệ khác với kỹ thuật (kiến thức hiểu biết khác với kỹ năng thực hành).

3. Bí quyết (Know-how): Khi nói đến công nghệ người ta cũng hay nói đến bí quyết.

Bí quyết là sự cải tiến về kiến thức, cải tiến về công nghệ và kỹ thuật mà chỉ có một người/một nhóm người có thể có được.

Bí quyết sản xuất bao gồm bất kỳ kiến thức nào làm cho việc sản xuất hiệu quả hơn, ít nguy hiểm hơn hoặc ít tốn kém hơn.

→ Vậy Công nghệ khác với bí quyết (kiến thức cần thiết để thực hiện một sản phẩm nào đó hẹp hơn kiến thức đã được cải tiến theo hướng sáng tạo, chuyên sâu).

Tập hợp những thuật ngữ trên, một nhóm các nhà khoa học khác đã đưa ra khái niệm về công nghệ theo hướng tổng hợp, thích hợp hơn cả:

Công nghệ (CN): là *tập hợp các công cụ, phương tiện hoặc hệ thống các kiến thức* nhằm biến các nguồn lực tự nhiên thành sản phẩm hàng hóa.

Như vậy Công nghệ gồm tập hợp những yếu tố:

+ Thiết bị (phần cứng của Công nghệ): máy móc thiết bị, công cụ, nhà xưởng, phương tiện vận chuyển...), những yếu tố này cho biết khả năng tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp, của quốc gia.

+ Thông tin (bản vẽ, thuyết minh, thiết kế; công thức, mô tả kỹ thuật, sáng chế...): cho biết khả năng tiết kiệm thời gian và chi phí khi sử dụng Công nghệ.

+ Con người (tính sáng tạo, sự khôn ngoan, khả năng tạo ra Công nghệ mới, kỹ năng, kỹ thuật điều khiển, vận hành thiết bị, khả năng lãnh đạo...): đây là yếu tố trung tâm của công nghệ vì thực tế cho thấy có nhiều quốc gia tuy không có tài nguyên hoặc ít tài nguyên nhưng có nguồn lực con người sáng tạo ra công nghệ, biết ứng dụng công nghệ, nên tiềm lực kinh tế vẫn mạnh hơn một số nước có nguồn tài nguyên giàu có.

Chuyển giao CN thường diễn ra theo chiều thuận là từ nước công nghiệp phát triển sang các nước đang phát triển. Nhưng ngày nay thế giới đang diễn ra một hiện tượng chuyển giao CN ngược (còn gọi là hiện tượng “chảy máu chất xám”): một thuật ngữ được sử dụng ở LHQ để mô tả việc di chuyển của các nhà khoa học và các chuyên viên cao cấp ***từ các nước đang phát triển sang các nước phát triển***. Nguyên nhân chủ yếu là do chế độ trả lương tại các nước đang phát triển không tương xứng với chất xám mà người lao động đã bỏ ra. Vì thế những nước đang phát triển có nguồn chất xám bị tổn thất yêu cầu những nước nhận chất xám nên thực hiện một hình thức đền bù nào đó nhưng không được chấp thuận.

Chẳng hạn từ năm 1990 đến năm 2005 đã có trên 25.000 nhà khoa học Nga di cư sang các nước Phương Tây hoặc sang Mỹ. Các nước phương Tây ưu tiên nhận các nhà khoa học Nga vì việc này sẽ giúp họ tiết kiệm chi phí đào tạo trên 200.000 USD/1 nhà khoa học. Tình trạng “chảy máu chất xám” đã khiến cho Nga bị thiệt hại hơn 30 tỉ USD mỗi năm.

+ Trình độ quản lý công nghệ: cho biết hiệu quả mà tập thể (hoặc cá nhân) thu được khi sử dụng công nghệ.

Các bộ phận của hệ thống (Thiết bị, Thông tin, Con người, Trình độ quản lý công nghệ) phải phát triển tương xứng với nhau.

4. Mối quan hệ giữa Kỹ thuật, Công nghệ và Bí quyết:

Để phân biệt rõ hơn các thuật ngữ công nghệ, kỹ thuật và bí quyết, ta xét ví dụ sau đây:

- Mỗi người thợ xây biết rất rõ kỹ thuật (những công việc phải thực hiện) cơ bản để xây 1 bức tường.

- Nhưng để có sản phẩm thực sự là một bức tường đẹp và chắc chắn người thợ xây phải có kiến thức về công nghệ xây tường (tỉ lệ giữa các vật liệu như xi – măng, cát, nước... để tạo chất kết dính; những phương pháp ứng dụng để đảm bảo bức tường được xây là một mặt phẳng thẳng đứng...)

- Một số thợ xây có "bí quyết kỹ thuật" nên bức tường được xây nhanh hơn, bền chắc hơn; sản phẩm của công nghệ này trở nên sắc sảo hơn.

III./ CÁC PHƯƠNG THỨC CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ:

1/ Hợp đồng chia khóa trao tay (Hợp đồng CKTT):

Hợp đồng CKTT là một phương thức CGCN mà bên giao CN chuyển cho bên nhận **trọn vẹn** một phần hay toàn bộ CN.

- Theo Brewenton, Kennedy và Donkin Group (1988): Hợp đồng CKTT buộc nhà cung cấp cam kết và chịu trách nhiệm toàn bộ quá trình từ thiết kế, lắp đặt cho đến khi người nhận hoàn toàn vận hành được CN chuyển giao.

- Theo Loustarinen và Welche (1993): Hợp đồng CKTT chia làm 3 loại chính:

- + Hợp đồng cung cấp từng phần (Partial Project)
- + Hợp đồng CKTT (Turnkey Project).
- + Hợp đồng CKTT cùng chuyển giao bí quyết công nghệ và dịch vụ kỹ thuật (Turnkey plus Project).

*** Partial Project:**

> Mỗi nhà cung cấp chỉ cung cấp những phần cơ bản, hoặc một vài phần của hàng hóa, dịch vụ hay **bí quyết** nhất định.

Như vậy (những) nhà cung cấp không có quyền kiểm soát và không chịu trách nhiệm về việc phối hợp các bộ phận của dự án với nhau, mà việc phối hợp các bộ phận của dự án với nhau hoặc thiết kế dự án do người mua tự tiến hành.

> Phương thức này thích hợp với những nước công nghiệp có năng lực CN nội tại cao với những kỹ năng và kinh nghiệm hoàn hảo.

*** Turnkey Project:**

Bao gồm 1 nhà cung cấp chính các máy móc thiết bị; và nhiều nhà cung cấp phụ cung cấp các bộ phận lẻ phụ trợ thông qua nhà cung cấp chính. Với Hợp đồng này nhà cung cấp chính chịu trách nhiệm toàn bộ với các thiết bị chuyển giao (người mua phải tự kiểm tra những phần bên giao đã cung cấp cho mình).

*** Turnkey plus Project:**

Là hình thức **Turnkey Project** nhưng bên bán tạo thêm sức hấp dẫn đối với người mua bằng cách kèm theo chuyển giao các dịch vụ kỹ thuật, chuyển giao bí quyết CN và hỗ trợ tài chính.

Hình thức này thích hợp với những nước đang và kém phát triển, có trình độ CN yếu kém và thiếu vốn đầu tư

2/ Thiết kế ngược: nhà đầu tư lấy ra một loại sản phẩm hoặc dịch vụ nào đó có sẵn trên thị trường, nghiên cứu cấu tạo của nó và theo đó tạo ra công nghệ sản xuất sản phẩm tương tự và cung cấp cho thị trường. Sản phẩm được sản xuất theo cách này không bị coi là vi phạm quyền sở hữu trí tuệ

3/ Chủ nghĩa quốc gia (chủ nghĩa dân tộc) về CN, chú ý đến việc chuyển giao CN trong phạm vi quốc gia.

Điều này bao hàm 2 nghĩa:

(1) Chỉ có CN đạt được ở trong nước mới phát huy kết quả và hữu ích ở tại nước đó mà thôi; cho dù CN đó đã tồn tại ở nhiều nơi khác. Vì thế không chú trọng đến CN nhập khẩu.

Nguyên nhân xuất hiện quan niệm trên:

Trước đây một số nước do thiếu ngoại tệ, thiếu vốn đầu tư hoặc đã có một khoảng thời gian chiến tranh hoặc bị lệ thuộc vào nước

ngoài nên vì lý do quốc phòng hoặc sợ hội chứng “hàng ngoại” mà không dễ cập đến nhập khẩu công nghệ.

Như vậy để có một CN phù hợp với sản xuất trong nước, các nước này phải bỏ ra chi phí nhiều hơn so với việc nhập khẩu CN từ nước ngoài.

Một số nước muốn nuôi dưỡng lòng tự hào dân tộc, cũng không chú ý đến nhập khẩu CN. Chẳng hạn Mỹ là nước đứng đầu thế giới về khoa học kỹ thuật, có thể tự xử lý nhiều vấn đề; nên duy trì truyền thống không coi trọng nhập khẩu CN từ nước ngoài vì ý tưởng ***lấy “khoa học lớn” làm trung tâm***. Vì thế mặc dù đứng đầu về những phát minh lớn nhưng cũng có ngành sản xuất mà công nghệ của Mỹ không bằng nước khác, chẳng hạn công nghệ sản xuất thép ở nước này.

Kết quả thu được sẽ không như mong muốn do các đơn vị và cơ quan nghiên cứu phải mất nhiều thời gian và tiền bạc để tìm cách sáng chế (hoặc sáng chế lại) sản phẩm và công nghệ chế biến đã có sẵn ở nước ngoài. Đối với nước chậm phát triển, do hạn chế về trình độ chuyên môn và tài chính, thời gian trở thành nước công nghiệp mới sẽ bị kéo dài ra.

(2) Nhiều nước khi phát minh ra một CN mới, lại mong muốn duy trì CN tiên tiến trong phạm vi nước mình nhằm đạt được lợi thế cạnh tranh cao.

Nguyên nhân chính là do cạnh tranh toàn cầu về kiểu dáng, giá cả sản phẩm ngày càng cao, nên nhà đầu tư phải giữ “bí mật CN” cho riêng mình. Hoặc những phát minh - sáng chế mang tính độc đáo cho phép nhà sáng chế thu được lợi nhuận siêu ngạch thông qua hành vi độc quyền sản xuất và phân phối, nên không muốn chuyển giao CN cho đối tác khác.

Với quan niệm này, việc giữ bí mật CN sẽ có kết quả trong một khoảng thời gian nhất định. Sau đó trên thị trường sẽ xuất hiện những sản phẩm của đối thủ khác do mô phỏng CN này để sản xuất theo kiểu dáng đang có khiến cho lợi nhuận của nhà sản xuất giảm đi. Vì vậy nhiều nhà sản xuất sau khi đã khai thác CN đủ để thu hồi vốn và đạt mức lợi nhuận nhất định thì chuyển giao cho nước khác.

IV./ NỘI DUNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ (CGCN - Transfer of Technology):

Năng lực công nghệ ở một quốc gia thể hiện ở sự đổi mới công nghệ qua các giai đoạn theo xu hướng tiến triển, nâng dần từng cấp độ:

Giai đoạn 1: Nhập công nghệ từ nước ngoài (Nhận CGCN).

Giai đoạn 2: Tổ chức cơ sở hạ tầng nhằm hỗ trợ công nghệ nhập từ nước ngoài.

Giai đoạn 3: Tạo nguồn công nghệ từ nước ngoài trong dạng nhập linh kiện, thiết bị, hệ thống dây chuyền.

Giai đoạn 4: Mua License về công nghệ của nước ngoài để chế tạo sản phẩm trong nước.

Giai đoạn 5: Triển khai công nghệ trong nước.

Giai đoạn 6: Đổi mới công nghệ phục vụ cho sản xuất nội địa và xây dựng tiềm lực xuất khẩu công nghệ.

Đối với nhà đầu tư phát minh công nghệ, chu kỳ nghiên cứu và triển khai công nghệ thường có 4 giai đoạn:

Giai đoạn 1: Nghiên cứu và phát minh ra công nghệ (Nghiên cứu cơ bản).

Giai đoạn 2: Triển khai thực nghiệm (sản xuất thử nghiệm)

Giai đoạn 3: Triển khai sản xuất và hoàn thiện công nghệ.

Giai đoạn 4: Sản xuất đại trà, đưa sản phẩm ra thị trường.

1/ Khái niệm về CGCN:

Cũng như khái niệm về CN, hiện nay trên thế giới có nhiều khái niệm về CGCN.

* Theo Trung tâm chuyển giao công nghệ Châu Á – Thái Bình Dương (APCTT): CGCN quốc tế là hoạt động mua/bán theo pháp luật giữa các tổ chức, trong đó đối tượng mua/bán là công nghệ. Bản chất của chuyển giao công nghệ quốc tế là công nghệ được di chuyển qua biên giới quốc gia.

Theo Luật quốc tế về Thực hiện chuyển giao công nghệ: CGCN là quá trình chuyển giao một hệ thống kiến thức giữa bên giao và bên nhận để

- > Chế tạo ra 1 sản phẩm
- > Áp dụng 1 qui trình trong sản xuất
- > Cung cấp một dịch vụ.

* **Cách khác:** CGCN là sự di chuyển CN từ đơn vị này sang đơn vị khác, quá trình này gồm 2 chủ thể: bên giao và bên nhận CN; trong đó bên giao bằng hành vi pháp lý và 1 hoạt động thực tiễn tạo cho bên nhận một năng lực CN nhất định.

Năng lực CN: có thể là tập hợp những tri thức và giải pháp mà chủ thể sử dụng để đạt một mục đích nhất định.

Bên giao: chủ sở hữu CN

Bên nhận: người tìm kiếm CN và sẵn sàng chấp nhận CN phù hợp của bên giao.

* **Một quan niệm khác** về CGCN: Là quá trình mua bán giữa một bên có công nghệ (bên giao) và một bên cần công nghệ (bên nhận).

Quá trình này bao gồm những hoạt động sau:

a/ Chuyển giao quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp như thiết bị, bằng sáng chế, kiểu dáng, nhãn hiệu hàng hoá (nếu chỉ chuyển giao nhãn hiệu mà không kèm theo các đối tượng khác thì không phải là chuyển giao công nghệ).

b/ Chuyển giao CN thông qua việc mua - bán và cung cấp các đối tượng sau:

- + Qui trình công nghệ: thiết bị, dây chuyền hệ thống vận hành.
- + Tài liệu thiết kế, kỹ thuật như bản vẽ, sơ đồ, công thức, bảng biểu.
- + Thông số kỹ thuật hoặc các kiến thức chuyên môn.
- + Bí quyết kỹ thuật (Know - How): bạn hãy hình dung nó như là cái gì đó có thể mua - bán được, nhưng lại không bỏ vừa vào trong một cái hộp bất kỳ.

Những cố gắng công nghiệp hóa, hiện đại hóa của nhiều nước trên thế giới đồng thời với sự phát triển khoa học-kỹ thuật nhanh chóng ở các nước công nghiệp phát triển dẫn đến sự cần thiết phải có sự trợ giúp về kỹ năng và kiến thức của các nhà khoa học, chuyên gia nước ngoài. Việc xuất khẩu (nhập khẩu) bí quyết kỹ thuật mang lại lợi ích cho cả hai bên mua và bán.

Chẳng hạn Mỹ là nước có thế mạnh về khoa học kỹ thuật nghiên cứu nên nhà đầu tư Mỹ có thể thu được nguồn lợi lớn về việc xuất khẩu bí quyết công nghệ.

Ví dụ: Dưới vùng đất của Uzbekistan là một kho của cải về dầu khí, trị giá khoảng 12 tỉ USD. Nếu chính quyền Uzbekistan sử dụng phương pháp khai thác truyền thống sẽ mất trên 1/2 trữ lượng do bị hao phí, thất thoát.

Công ty Tư vấn kỹ thuật và năng lượng Kellogg ở Houston (Mỹ) đã ký một hợp đồng chuyển giao Know - How trị giá 10 triệu USD với Uzbekistan. Đương nhiên với Know - How này Uzbekistan phải mua các loại thiết bị khác để phục vụ cho quá trình khai thác của Mỹ, công ty Kellogg ký tiếp hợp đồng bán các loại thiết bị hữu hình này (như máy nén, turbin, các thiết bị khoan...), trị giá 200 triệu USD.

Cung cấp bí quyết công nghệ thường là một vấn đề khó khăn, phức tạp, vì mục tiêu lợi nhuận nên bên giao ít khi chịu chuyển giao hoàn toàn những bí quyết của mình.

c/ Bên giao thực hiện các hình thức hỗ trợ và tư vấn như: hướng dẫn lắp đặt thiết bị, vận hành thử dây chuyền công nghệ; tư vấn về quản lý công nghệ hoặc giúp đào tạo huấn luyện trình độ chuyên môn kỹ thuật cho các đối tượng có liên quan.

2/ Kênh chuyển giao CN:

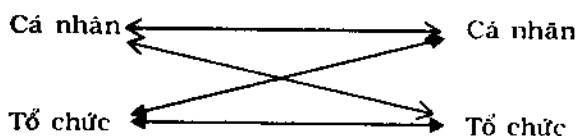
2.1. Có thể xảy ra một trong các trường hợp:

- Chuyển giao công nghệ giữa các tổ chức tư nhân. Trường hợp này chính phủ có ảnh hưởng rất ít đến hoạt động mua/bán công nghệ giữa các bên.

- Chính phủ có thể là một bên tham gia đàm phán hoặc tham gia ký hợp đồng chuyển giao công nghệ. Thường xảy ra khi nước phát triển chuyển giao công nghệ cho nước đang phát triển, để xây dựng cơ

sở hạ tầng kinh tế với các công trình lớn như xây dựng nhà máy điện, hệ thống cầu đường, hiện đại hoá hệ thống cảng biển....

- CN còn có thể được chuyển giao giữa các cá nhân với nhau hoặc giữa các tổ chức với nhau hoặc giữa các cá nhân với các tổ chức:



2.2. Nếu xem xét theo phạm vi mối quan hệ giữa bên giao và bên nhận có:

CGCN Bắc – Nam: công nghệ từ các nước phát triển chuyển giao sang các nước đang phát triển. Dòng công nghệ chuyển giao này có thể theo những kênh sau đây:

Kênh 1: Dòng thông tin tự do.

Là những kiến thức được phổ biến rộng rãi với nhiều phương thức khác nhau: qua sách báo, các phương tiện thông tin đại chúng, qua sinh viên du học nước ngoài.

Kênh 2: Dòng đi kèm với việc mua/bán sản phẩm.

Thiết bị được mua/bán có kèm theo những bản hướng dẫn kỹ thuật (Catalogue). Đây không phải là cách chuyển giao công nghệ trọn gói, mà chỉ đơn thuần là nhà sản xuất hướng dẫn người mua biết cách sử dụng thiết bị qua thông tin trên Catalogue.

Kênh 3: Dòng được tài trợ bởi Chính phủ hay các tổ chức khác. Thường xảy ra trong các dự án ODA.

Kênh 4: Dòng qua hợp đồng thương mại mà trong đó công nghệ là 1 thành phần. Xảy ra trong trường hợp các bên giao CN và nhận CN là những đối tác trong liên doanh đầu tư quốc tế.

Kênh 5: Dòng qua hợp đồng thương mại chỉ để tiếp nhận công nghệ.

CGCN Nam – Nam: công nghệ từ nước đang phát triển này chuyển giao sang nước đang phát triển khác.

2.3. Nếu xét theo bản chất của hoạt động chuyển giao có:

- Chuyển giao công nghệ theo nghĩa truyền bá, tức là công nghệ được phổ biến rộng rãi đến từng doanh nghiệp, từng người dân

trong phạm vi quốc gia; công nghệ được chuyển giao trong trường hợp này chỉ là kiến thức.

Vì dụ: Tháng 4/2001 Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn đã tập hợp các đề tài nghiên cứu khoa học trong nông nghiệp và các công nghệ mới thuộc lĩnh vực nông nghiệp, in thành sách để phát cho nông dân, không thu phí cũng không thu tiền bán sách. Nội dung của sách là giới thiệu chi tiết nội dung và phương pháp ứng dụng các đề tài nghiên cứu và những công nghệ chế biến nông - lâm sản, công nghệ mới truyền bá đến nông dân để người dân có thể tự nghiên cứu và tự áp dụng.

- Chuyển giao công nghệ theo nghĩa tiếp thu, các giao dịch chuyển giao công nghệ là hoạt động thương mại. Tuy nhiên việc mua/bán công nghệ không giống như mua/bán hàng hoá vì công nghệ là kiến thức! Trong trường hợp này người bán giao công nghệ nhưng không bị mất nó. Người mua tiếp thu công nghệ nhưng không thể cầm nó trên tay như một hàng hoá hữu hình. Nếu người mua không trả tiền, người bán cũng không thể lấy lại kiến thức đó được.

Vì thế trong việc chuyển giao công nghệ theo cách tiếp thu, bên giao phải tính đến giá trị công nghệ bằng tiền.

Một vài ví dụ:

(1). Việc chuyển giao công nghệ sản xuất phân bón là quá trình chuyển giao thiết bị và kiến thức sản xuất phân bón như thế nào. Như vậy trong Hợp đồng CGCN phải có điều khoản thanh toán bằng tiền giữa các bên.

(2). Tháng 3/2006 Công ty thoát nước độ thi Tp.HCM bán và chuyển giao công nghệ 6 máy nạo vét bùn cho 3 công ty thoát nước ở các địa phương Sa Đéc (Đồng Tháp), Hà Tiên (Kiên Giang), và Bạc Liêu. Thiết bị này dùng để nạo vét bùn ở các tuyến cống nhỏ (đường kính từ 1.000mm trở xuống), giảm 2/3 lượng công nhân và thời gian nạo vét bùn nhanh hơn nhiều lần so với công nghệ trước đây. Giá: 21 triệu đồng/máy.

(3). Khi Nhật Bản giúp VN xây dựng cầu Cần Thơ (khởi công từ giữa năm 2005), Chính phủ đã đầu tư khoảng 30 tỉ đồng để chuyển giao công nghệ cầu dây văng từ Nhật Bản. Ban Quản lý dự án cầu Mỹ Thuận (PMU Mỹ Thuận) lập đề cương tư vấn với các nội dung: thiết kế, xây dựng, giám sát, quản lý điều hành dự án...

3/ Cơ cấu chuyển giao: là hình thức mà nhờ đó CN đi từ người giao đến người nhận.

- Cơ cấu trực tiếp:

Bên giao và bên nhận đàm phán trực tiếp với nhau. CGCN trực tiếp thường áp dụng đối với những công nghệ giản đơn, hoặc chuyển giao CN trong nội bộ công ty mẹ/công ty con hoặc chuyển giao CN trong nội bộ giữa các thành viên trong 1 tổ chức hoặc chuyển giao CN trong phạm vi quốc gia.

- Cơ cấu gián tiếp: Việc đàm phán giữa 2 bên phải qua một chuỗi trung gian.

4/ Các luồng CN chuyển giao:

Chuyển giao CN dọc:

Là việc chuyển giao CN đã hoặc đang trong quá trình nghiên cứu/thực nghiệm. Hoặc CN được chuyển hoá từ giai đoạn thấp hơn sang giai đoạn phát triển cao hơn trong vòng đời của nó.

Đây là việc chuyển giao trực tiếp giữa bên giao là "chủ sở hữu hợp pháp của CN hoặc được quyền chuyển giao quyền sử dụng CN" cho bên nhận.

Đặc điểm.

CN đã hiện hữu, chủ CN đã được xác định; nhưng từ lúc khởi sự nghiên cứu cho đến lúc ứng dụng vẫn còn có thể có nhiều vấn đề chưa xác định được kết quả, ngay trong quá trình triển khai cũng có thể nảy sinh nhiều sáng chế, giải pháp.

Bên nhận có thể mua bản quyền để sớm kết thúc quá trình này.

Ưu điểm của luồng chuyển giao dọc là người mua được nhận một hệ thống CN hoàn toàn mới, có khả năng cạnh tranh cao và có thể thành công trên thương trường. Nhưng rủi ro cũng rất cao.

Chuyển giao ngang: CN đã được thương mại hóa tại ít nhất 1 cơ sở sản xuất kinh doanh nào đó.

Có nghĩa là: sự chuyển giao 1 CN hoàn thiện, đang được ứng dụng từ công ty/xí nghiệp này sang công ty/xí nghiệp khác. Đây là những CN đã được thử thách qua việc sản xuất sản phẩm và đã tạo được sản phẩm uy tín trên thị trường.

Ưu điểm: độ tin cậy cao, ít mạo hiểm.

Nhược điểm: Bên nhận phải có trình độ tiếp thu CN cao khi tiếp nhận, mới tránh được những sai lầm trong chuyển giao và phải chấp nhận CN dưới tầm của nước khác/người khác (bên giao)

5/ Những yếu tố được chuyển giao:

- Chuyển giao máy móc thiết bị kèm theo chuyển giao quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng các đối tượng sở hữu trí tuệ như: bằng phát minh sáng chế, kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu hàng hoá...
- Chuyển giao thông qua việc mua bán các đối tượng khác như bí quyết kỹ thuật, phương án công nghệ, qui trình công nghệ, tài liệu thiết kế....(có thể có hoặc không kèm theo thiết bị)

Ví dụ: Phía Úc chuyển giao công nghệ thiết kế – xây dựng cầu dây văng cho Việt Nam, với kinh phí chuyển giao: 600 000 Dollars Australia do tổ chức AusAID (Úc) tài trợ. Bao gồm những nội dung sau

(1). Chương trình chuyển giao gồm 7 nội dung:

- Huấn luyện tiếng Anh kỹ thuật.
- Chuyển giao thiết kế cầu dây văng.
- Chuyển giao thiết kế nền cầu móng lớn.
- Thiết kế trụ tháp cầu chính.
- Chuyển giao thiết kế cầu dẫn và thiết kế dây văng.
- Nghiên cứu ảnh hưởng của thi công lên trên thiết kế cầu dây văng
- Chuyển giao hợp đồng và duy tu bảo quản công trình cầu

(2). Quá trình chuyển giao gồm 2 phần:

- Phần I: VN gửi 3 kỹ sư thiết kế sang Úc để thực tập công tác thiết kế cầu dây văng và dầm superT từ 1995 đến 1996
- Phần II: chuyển giao công nghệ thi công cầu dây văng, thực hiện tại công trình cầu Mỹ Thuận từ tháng 5/1998 đến tháng 3/2000.

Kết thúc quá trình chuyển giao công nghệ Công ty tư vấn xây dựng công trình 625 đã có 19 kỹ sư chuyên ngành thiết kế xây dựng cầu dây văng.

6 - Mối quan hệ giữa Sở hữu trí tuệ và CGCN:

Trong quá trình CGCN người ta hay nói tới Sở hữu trí tuệ (SHTT). Sở hữu công nghiệp. Vậy các khái niệm này được hiểu như thế nào?

* Các ý tưởng, đặc biệt là các ý tưởng có giá trị thương mại được gọi là **Tài sản trí tuệ**. Trước đây người ta thường gọi là Sở hữu công nghiệp. Nhưng nhiều người cho rằng sở hữu công nghiệp là sở hữu những đồ vật hữu hình.

Còn SHTT là các sáng tạo của trí tuệ trên cơ sở pháp luật, mà đối với chúng nhà nước dành cho các cá nhân, tổ chức sáng tạo sự kiểm soát độc quyền trong một thời gian nhất định nhằm ngăn ngừa sự khai thác đối tượng một cách bất hợp pháp.

Do sự ảnh hưởng to lớn của hoạt động SHTT, đặc biệt trong quan hệ thương mại mà dẫn đến việc hình thành Hiệp định về các khía cạnh thương mại của quyền SHTT viết tắt là TRIPS của WTO.

Trong thực tế có nhiều tài sản vô hình như các ý tưởng, sáng chế, bí quyết và cách làm một điều gì đó như thế nào. Những tài sản vô hình này thường rất có ích trong hoạt động thương mại, công nghiệp, nông nghiệp, chế tạo, bảo hiểm, hoặc sáng tác một tác phẩm nghệ thuật... Nhưng không phải tất cả các tài sản vô hình này đều là Sở hữu trí tuệ: để một "ý tưởng" trở thành SHTT nó phải được luật pháp bảo hộ, nói cách khác "ý tưởng" đó phải có chủ và người chủ có quyền bảo vệ ý tưởng của mình.

Khi một ý tưởng trở thành SHTT nó phải được cấp giấy phép - License

License là giấy phép do cơ quan có thẩm quyền cấp cho một người nào đó, giúp cho người này có quyền bảo vệ ý tưởng của họ cũng giống như quyền của người này đối với một tài sản hữu hình nào đó. Người được cấp Licence được phép hoạt động kinh doanh, hành nghề với tài sản trí tuệ được áp dụng vào lĩnh vực cho phép. nếu không có Licence mà hoạt động là vi phạm pháp luật.

CGCN thường đi kèm với việc mua/bán các tài sản trí tuệ (mua/bán sở hữu trí tuệ hay mua/bán sở hữu các ý tưởng)..

Có 4 loại SHTT:

(1). Nhân hàng và các nhãn hiệu thương mại hay các dấu hiệu tương tự:

Đó là những dấu hiệu đặt vào hàng hoá hay dịch vụ để xác định rõ nguồn gốc của chúng. Những dấu hiệu này giúp cho người tiêu dùng phân biệt được 2 sản phẩm cùng loại của cơ sở sản xuất này với cơ sở sản xuất khác; phân biệt được hàng thật và hàng giả, phân biệt giữa hàng có chất lượng cao và hàng kém chất lượng.

Lợi ích của việc sử dụng: Nhãn hiệu giúp người tiêu dùng loại bỏ nghi ngờ khi mua sản phẩm. Vì vậy không ai được phép sử dụng nhãn hiệu nếu không được phép của người chủ nhãn hiệu đó.

Ở VN, trong năm 2005 có 21.000 đơn xin bảo hộ độc quyền nhãn hàng (đã bảo hộ 120.000 nhãn/ trong đó có 30.000 nhãn thuộc sở hữu của DNVN-25%).

(2). Bằng sáng chế (*Patent*) và thiết kế:

Sáng chế là ý tưởng (hoàn toàn mới so với trình độ kỹ thuật của thế giới, có tính sáng tạo), khi áp dụng sẽ tạo ra một mẫu mã sản phẩm và mẫu mã này được chấp nhận sản xuất lần đầu tiên mà trước đó chưa có ai nghe thấy hoặc nhìn thấy.

Đặc điểm.

- + Là giải pháp kỹ thuật mới so với trình độ của thế giới
- + Có tính sáng tạo
- + Có khả năng áp dụng vào các lĩnh vực kinh tế – kỹ thuật.

(Cần phân biệt **Sáng chế** và **Giải pháp hữu ích**: Giải pháp hữu ích chỉ là những giải pháp kỹ thuật mới so với trình độ kỹ thuật quốc gia, có khả năng thực hiện và áp dụng trong những điều kiện kinh tế – kỹ thuật hiện tại).

Patent là một văn bản chính thức cấp cho một quyền hay một đặc quyền về sáng chế. Người được cấp bằng sáng chế là (nhà sáng chế) người đã phát minh ra ý tưởng mới; sáng chế là tài sản hợp pháp của họ được bảo hộ trong một khoảng thời gian nhất định.

Bằng sáng chế ngăn cản người khác chế tạo, sử dụng hoặc bán sáng chế/thiết kế của họ (thường áp dụng cho sản xuất sản phẩm) trong khoảng thời gian được bảo hộ. Ngược lại nhà sáng chế phải công bố các chi tiết của sáng chế cho công chúng biết để bổ sung vào kho tàng của kiến thức nhân loại vì lợi ích cộng đồng.

Patent cho phép người sở hữu nó có quyền khai thác, thu lợi hợp pháp từ sáng chế trong một thời gian nhất định. Để tránh thu lợi nhuận quá đặc biệt từ **Patent**, người khác có thể ứng dụng sáng chế một cách tự do để sản xuất sản phẩm khi hết thời hạn hiệu lực của **Patent** (hết thời hạn bảo hộ).

Vì lý do trên, khi nhận CGCN người mua cần lưu ý đến thời hạn của **Patent**. Nếu **Patent** đã hết thời hạn thì việc bỏ tiền ra mua công nghệ là một sự lãng phí!

Tại phiên lần thứ 6 Ủy Ban Khoa học CN và Môi trường của QH (14-17/4/2004) Cục trưởng Cục SHTT (Bộ KH-CN) cho biết: hầu hết các **Patent công nghệ** ở VN đều của người nước ngoài. Có nghĩa là hầu hết các sản phẩm, thậm chí CN mới đều được tạo ra ở nước ngoài hoặc thuộc quyền kiểm soát của nước ngoài.

Số **Patent** của người VN từ 1995 – 2003 chỉ chiếm 3,4% tổng số đơn **Patent** nộp tại VN. Năm 2005 có tăng lên, nhưng chỉ có 5% trong tổng số bằng được cấp.

Vì vậy nếu bảo hộ cứng rắn **Patent** theo WTO sẽ dẫn đến tình trạng khống chế bất hợp lý đối với sản phẩm và CN mới. Nếu là loại sản phẩm, CN đặc biệt sẽ ảnh hưởng đến chính sách nâng cao mức sống văn hóa và đảm bảo sức khoẻ người dân.

(3). Bản quyền:

Tương tự như bằng sáng chế, nhưng thường được đề cập đến trong sáng tác (sáng tạo) tác phẩm văn học, văn hoá, âm nhạc, nghệ thuật... Bản quyền được bảo hộ thông thường là cả cuộc đời người sáng tác và 50 năm sau đó.

(4). Bí mật thương mại:

Liên quan đến sáng chế. Nhưng khác với sáng chế ở chỗ nó là một bí quyết/bí mật được bảo vệ đặc biệt; có thể mang lại nguồn lợi thương mại cho chủ sở hữu của nó.

Bí mật thương mại bao gồm những thông tin bí mật; những thông tin riêng có giá trị công nghiệp. Bí mật thương mại có thể không được cấp bằng sáng chế nhưng được pháp luật bảo hộ ở một số phương diện nào đó.

Bí mật thương mại có thể bị đánh cắp hoặc người biết bí mật tiết lộ cho người khác. Nếu bí mật thương mại bị bộc lộ qua “chuyển giao công nghệ ngược” hoặc tình cờ bị lộ thì người sử dụng không vi phạm quyền SHTT. Để phân biệt giữa các đối tượng SHTT trên đây xin xem bảng 22 dưới đây.

Bảng 22: Sự khác biệt giữa các đối tượng sở hữu trí tuệ

Các dạng quyền sở hữu	Đối tượng của quyền sở hữu	Bản chất của quyền sở hữu	Lợi ích của đối tượng sở hữu đối với công chúng
Nhãn hiệu hàng hoá	Nhãn hiệu gắn lên trên hàng hoá để chứng tỏ nguồn gốc	Không ai được phép sử dụng nhãn hiệu nếu không được sự cho phép của chủ sở hữu	Công chúng có thể phân biệt được hàng có chất lượng với hàng kém chất lượng; hàng thật/hàng giả.
Bằng sáng chế	Các sáng chế (hoặc các giải pháp hữu ích hoặc quá trình sản xuất sản phẩm)	Không ai được phép thu lợi nhuận từ sáng chế, nếu không được sự chấp thuận của chủ sở hữu trong một khoảng thời gian nhất định.	Sau thời gian bằng sáng chế hết hiệu lực, công chúng được sử dụng sáng chế một cách tự do. Sáng chế khuyến khích người dân sáng tạo.
Bản quyền	Các tác phẩm văn học, âm nhạc, nghệ thuật	Không ai được phép thu lợi nhuận từ việc biểu diễn tác phẩm nếu không được sự chấp thuận của tác giả trong một số năm.	Hoạt động sáng tạo, sáng tác được khuyến khích.
Bí mật thương mại	Các sáng chế (dưới những dạng khác)	Không chắc chắn	Không chắc chắn

(Nguồn: Cẩm nang chuyển giao công nghệ, NXB Khoa học – Kỹ thuật – 2001, trang 85).

Chú ý: Cần phân biệt giữa “bí quyết” và “bí mật”: Bí quyết bao gồm cả các bí mật thương mại và thông tin không bí mật.

7/ Giá cả công nghệ:

Chi phí công nghệ chiếm một tỉ trọng lớn trong dự án, vì vậy cần xem xét kỹ các yếu tố cấu thành. Chi phí công nghệ trong dự án được xác định bằng công thức:

$$C_t = C_e + \sum_i C_i$$

C_t: Chi phí công nghệ của dự án

C_e: Giá mua gốc công nghệ.

C_i: Chi phí khoản mục thứ i phục vụ cho việc CGCN, bao gồm:

Chi phí lắp đặt

Chi phí vận chuyển

Chi phí vận hành thử

Chi phí bảo dưỡng (nếu có)

Chi phí đào tạo cán bộ vận hành (nếu có)

...

Việc xác định giá cả công nghệ rất khó khăn, đòi hỏi phải có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao. Trong trường hợp cần thiết phải thuê chuyên gia để có kết quả chính xác về giá cả.

Dưới đây chúng tôi xin giới thiệu bài viết của tác giả Phạm Anh Vũ đăng trên Thời báo Kinh tế Sài Gòn về cách xác định giá và các hình thức thanh toán trong CGCN để bạn đọc tham khảo:

XÁC ĐỊNH GIÁ CẢ CÔNG NGHỆ:

*** Hình thức :**

Giá cả thanh toán cho việc tiếp nhận các công nghệ phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau. Thông thường, việc xác định giá cả phụ thuộc vào nhiều hình thức tiếp nhận. Có hai hình thức cơ bản:

- Mua đứt: thoả thuận giữa bên bán và bên mua về hàng hoá/công nghệ mà bên bán sẽ chuyển cho bên mua (bên mua sẽ trở thành chủ sở hữu hàng hoá này) và để có được hàng hoá đó thì bên mua phải trả một khoản tiền nhất định.

Có 2 trường hợp mua đứt:

+ Mua quyền sở hữu: khi công ty mạnh về tiềm lực tài chính và kỹ thuật thì mua đứt bán đoạn; sau đó phát triển lên thành công nghệ của công ty hoặc công nghệ của quốc gia.

+ Mua quyền sử dụng: bên nhận chỉ sử dụng công nghệ trong một khoảng thời gian nhất định. Như thế nên áp dụng phương thức trả tiền sau: đồng thời có điều kiện ràng buộc là đồng tiền thanh toán gắn liền với trách nhiệm của bên giao. Nếu sản xuất/áp dụng được mới thanh toán.

- Mua li-xăng (license): thoả thuận giữa bên bán li-xăng và bên mua li-xăng, bên bán sẽ bộc lộ và chuyển cho bên mua các kiến thức kỹ thuật, công nghệ và cho phép bên mua được sử dụng công nghệ đó với điều kiện phải thanh toán một khoản tiền nhất định.

*** Phương thức xác định giá:**

- Phân tích và đánh giá cho từng yếu tố cấu thành:

- + Thiết bị; giá đấu thầu, mua sắm.
- + Chuyên gia.
- + Tài liệu kỹ thuật.
- + Các bí quyết kỹ thuật.
- + Các dịch vụ tư vấn, đào tạo, thông tin.

- Phân tích tính giá công nghệ trong tổng thể dự án dựa trên việc phân tích thị trường và phân tích tài chính dự án, chú ý phân tích các chỉ tiêu sau:

- + Khả năng trả nợ, điểm hoà vốn.
- + Hiện giá thuần.
- + Tỷ suất thu hồi nội bộ.

* Các yếu tố ảnh hưởng đến giá chuyển giao công nghệ:

- . Lợi nhuận do hợp đồng mang lại.
- . Tính mới của sản phẩm khi sử dụng công nghệ đó.
- . Khả năng thị trường tiêu thụ cho sản phẩm sản xuất theo hợp đồng chuyển giao công nghệ đó.
- . Khối lượng sản phẩm.
- . Chất lượng sản phẩm.
- . Giá thành sản phẩm.

. Nguy cơ cạnh tranh của những sản phẩm cùng loại, hoặc các sản phẩm thay thế.

. Khả năng ứng dụng nguyên vật liệu, phụ tùng.

. Thời hạn hợp đồng.

. Các điều kiện liên quan đến độc quyền, không độc quyền ở lãnh thổ áp dụng công nghệ.

*** Cơ sở xác định giá công nghệ:**

Về mặt lý thuyết giá cả công nghệ là đại lượng phản ánh xác thực giá trị công nghệ đó. Nhưng hiện nay trong thực tế, người ta xác định giá công nghệ dựa trên 6 cơ sở sau:

- Định giá công nghệ bằng một tỷ lệ nhất định so với tổng vốn của đối tác đầu tư nước ngoài.

- Bằng một tỷ lệ nhất định của doanh thu sản phẩm được sản xuất trên cơ sở áp dụng công nghệ đó.

- Bằng giá bán tịnh của sản phẩm được sản xuất ra trên cơ sở áp dụng công nghệ đó (trừ đi các loại thuế, chi phí bao bì, đóng gói, chi phí vận tải).

- Bằng một tỷ lệ nhất định so với lợi nhuận thu được từ công nghệ đó.

- Bằng một tỷ lệ nhất định của lợi nhuận phụ thêm phát sinh từ việc áp dụng công nghệ đó.

- Trên cơ sở thoả thuận giữa các bên.

Việc xác định giá cả công nghệ đến nay vẫn là vấn đề khó khăn, phức tạp; đòi hỏi phải có đủ thông tin, kỹ năng. Phải xem xét và tiếp cận hệ thống một cách chi tiết, không nên chủ quan tùy xem xét số tiền cụ thể mà bên giao yêu cầu trong hợp đồng, mà phải tính toán đến toàn bộ các chi tiết liên quan đến việc sử dụng công nghệ.

HÌNH THỨC THANH TOÁN VÀ CÁC KHOẢN THANH TOÁN:

*** Thanh toán ban đầu:**

Thông thường, người bán li-xăng yêu cầu người mua li-xăng trả một số tiền ban đầu. Số tiền này đủ bù đắp lại những chi phí đi lại, cập nhật các tài liệu, chi phí dịch thuật của bên bán. Số tiền trả ban đầu phải trả đủ cho những chi phí bằng tiền mặt mà bên bán li-xăng đã tự bỏ ra và đó là sự thể hiện tính nghiêm túc của bên mua li-xăng.

*** Trả gộp (lump sum):**

Tiến hành trả một lần hoặc một số lần.

Việc thanh toán theo cách trả gọn cần được tiến hành càng muộn càng tốt. Phải chọn thời điểm trả tiền sao cho phản ánh được kết quả hoặc một số phần kết quả của việc chuyển giao. Thời điểm này phải phù hợp với các điều khoản liên quan tới cung ứng và dịch vụ do bên bán li-xăng phải tiến hành.

*** Trả kỳ vụ:**

Là phương thức, theo đó bên mua trả dần cho bên bán một khoản tiền tính bằng tỷ lệ theo những chỉ số nhất định trong một thời hạn nhất định.

Trả kỳ vụ được thoả thuận trên cơ sở: sản xuất, tiêu thụ, lợi nhuận.

*** Lệ phí dịch vụ:**

- Trả kỳ vụ tối thiểu: trong những trường hợp số lượng hàng hoá bán ra không đạt được như đã thoả thuận trong hợp đồng do trách nhiệm của bên mua li-xăng.

- Mức trả kỳ vụ tối đa: nhằm khuyến khích bên mua li-xăng nâng cao năng suất, mở rộng tiêu thụ sản phẩm.

- Trả kỳ vụ giảm dần: nhằm khuyến khích bên mua li-xăng tăng nhanh sản lượng.

*** Các khoản thù lao khác.**

Chú ý 1: Người ta áp dụng hình thức trả gọn trong trường hợp chuyển giao công nghệ không đi kèm với việc mua thiết bị. Hình thức này ít được sử dụng vì bên nhận thường không trả hết một lần mà trả dần cho từng phần công nghệ hoặc bên nhận không trả tiền mà đưa ra một giấy bảo đảm của ngân hàng.

Trả kỳ vụ (Royalty): là số tiền mà bên nhận công nghệ phải trả cho bên giao trong từng thời hạn nhất định trên cơ sở chia sẻ lợi nhuận.

Tỷ lệ tiền kỳ vụ (Royalty Rate on Sales - ROS) được tính:

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận phải trả cho bên giao}}{\text{Doanh số bán sản phẩm}}$$

$$= \frac{\text{Lợi nhuận bên giao}}{\text{Lợi nhuận bên nhận}} \times \frac{\text{Lợi nhuận bên nhận}}{\text{Doanh số bán}}$$

$$ROS = LSLP \times POS$$

$$\text{Trong đó LSLP} = \frac{\text{Lợi nhuận bên giao}}{\text{Lợi nhuận bên nhận}}$$

là mức được chia cho bên giao (Licensor's Share on Licensee's Profit)

$$\text{Và POS} = \frac{\text{Lợi nhuận bên nhận}}{\text{Doanh số bán}}$$

là tỷ suất lợi nhuận trên doanh số bán (Licensee's Profit on Sales).

Trong hợp đồng hai bên phải quy định với nhau về mức được chia cho bên giao (LSLP) thì mới không chế được tỷ lệ ROS. vì nhiều khi quá trình sản xuất và kinh doanh của bên nhận công nghệ không được thuận lợi theo thời gian nên trị giá của POS nhỏ đi. Thường người ta không cho phép POS được chia cho bên giao quá lớn so với phần lợi nhuận mà bên nhận thu được.

Ví dụ: Giá sử đơn giá một sản phẩm là 5 USD, trong đó lợi nhuận là 1 USD thì:

$$POS = \frac{1}{5} \times 100\% = 20\%$$

Nếu quy định bên giao được hưởng 40% (của 20% lợi nhuận) thì số tiền bên giao công nghệ được hưởng:

$$ROS = 40\% \times 20\% = 8\%.$$

$$\text{Lợi nhuận bên giao sẽ nhận được là: } 1\text{USD} \times 0,08 = 0,08\text{USD}$$

Chú ý 1: Các tổ chức, cá nhân xin phê duyệt, đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ (HĐCGCN) phải nộp phí thẩm định, lệ phí đăng ký hợp đồng CGCN theo quy định:

+ Phí thẩm định tính theo tỉ lệ 0,1% tổng giá trị hợp đồng, nhưng không vượt quá 10 triệu đồng và không thấp dưới 3 triệu đồng.

+ Với hợp đồng CGCN xin bổ sung, sửa đổi thì phí thẩm định bằng 0,1% tổng giá trị hợp đồng phần sửa đổi, nhưng tối đa không quá 5 triệu đồng và tối thiểu không dưới 2 triệu đồng.

Chú ý 2: Hiện nay Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp nhập khẩu công nghệ cao, công nghệ cho phép thu được hiệu quả kinh tế-xã hội và tỉ lệ sản phẩm xuất khẩu lớn, bằng những quy định:

- Mức trả kỳ vụ: có thể được tính bằng 3 cách:

- + 8% giá bán tịnh.
- + 10% tổng vốn đầu tư.
- + 30% lợi nhuận sau thuế.

- Phương thức thanh toán: có thể chọn theo những cách sau:

- + Bên giao đưa toàn bộ giá trị công nghệ được chuyển giao góp vào vốn đầu tư.
- + Trả gọn bằng tiền hoặc bằng hàng hóa làm một hoặc nhiều lần.
- + Thanh toán kỳ vụ theo phần trăm giá bán tịnh hoặc lợi nhuận sau thuế.

Thời hạn được hưởng phí kỳ vụ: 10 năm.

- Thời hạn trả phí sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp được kéo dài suốt thời hạn của dự án đầu tư, nếu các đối tượng sở hữu công nghiệp đó vẫn được bảo hộ hợp pháp tại Việt Nam.

V./ QUI ĐỊNH CỦA NHÀ NƯỚC VIỆT NAM VỀ BẢO VỆ QUYỀN SỞ HỮU CÔNG NGHIỆP:

Nhà đầu tư nên đăng ký quyền sở hữu công nghiệp đối với sản phẩm được sản xuất nhằm bảo vệ quyền lợi của chính mình, đồng thời có tác dụng tích cực ngăn chặn hàng giả.

Luật Sở hữu trí tuệ qui định: quyền sở hữu công nghiệp là quyền sở hữu của cá nhân, pháp nhân đối với sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu hàng hoá và quyền sở hữu đối với các đối tượng khác do pháp luật quy định.

*** Các đối tượng sở hữu công nghiệp được nhà nước bảo hộ:**

1. Sáng chế, giải pháp hữu ích:

Sáng chế là giải pháp kỹ thuật mới so với trình độ kỹ thuật trên thế giới, có trình độ sáng tạo, có khả năng áp dụng trong các lĩnh vực kinh tế-xã hội.

Giải pháp hữu ích là giải pháp kỹ thuật mới so với trình độ kỹ thuật trên thế giới, có khả năng áp dụng vào trong các lĩnh vực kinh tế - xã hội.

2. Kiểu dáng công nghiệp:

Kiểu dáng công nghiệp là hình dáng bên ngoài của sản phẩm được thể hiện bằng đường nét, hình khối, màu sắc hoặc sự kết hợp những yếu tố đó, có tính mới đối với thế giới và dùng làm mẫu để chế tạo sản phẩm công nghiệp hoặc thủ công nghiệp.

3. Nhãn hiệu hàng hóa:

Là những dấu hiệu dùng để phân biệt hàng hóa, dịch vụ cùng loại của các cơ sở sản xuất, kinh doanh khác nhau. Nhãn hiệu hàng hóa có thể là từ ngữ, hình ảnh hoặc sự kết hợp các yếu tố đó được thể hiện bằng một hoặc nhiều màu sắc.

Để một thương hiệu xuất hiện và đứng vững trên thị trường thế giới đồng thời bảo đảm sự tồn tại của nó, chủ thương hiệu có thể phải chịu tổn kém khá lớn về thời gian và tiền bạc (có khi cần phải có từ 10-15 năm với chi phí lên tới hàng chục triệu USD). Vì thế nhãn hiệu hàng hóa phải được xác nhận bằng văn bằng bảo hộ do cục SHCN cấp. Các nhà sản xuất lớn thường thông qua việc xây dựng uy tín nhãn hiệu hàng hóa để xây dựng và củng cố uy tín của mình trên thương trường.

4. Tên gọi xuất xứ hàng hóa:

Tên gọi xuất xứ hàng hóa là tên địa lý của nước, địa phương dùng để chỉ xuất xứ của mặt hàng từ nước, hoặc địa phương đó với điều kiện những mặt hàng này có các tính chất, chất lượng đặc thù dựa trên các điều kiện địa lý độc đáo và ưu việt, bao gồm yếu tố tự nhiên, con người hoặc kết hợp cả hai yếu tố đó.

Một tên gọi xuất xứ hàng hóa được bảo hộ phải là tên địa lý của một nước hoặc một địa phương, là nơi mà hàng hóa tương ứng được sản xuất và hàng hóa đó phải có tính chất, chất lượng đặc thù do yếu tố địa lý (tự nhiên, con người) của nước, địa phương đó quyết định. Nếu nước, địa phương nói trên không phải là VN hoặc không thuộc về VN, tên gọi xuất xứ hàng hóa tương ứng chỉ được xem xét bảo hộ tại Việt Nam nếu đang được bảo hộ tại nước mang tên hoặc có địa phương mang tên đó.

Như vậy, khi sản xuất ra một loại sản phẩm nào đó, các doanh nghiệp nên đăng ký tại địa phương để được bảo vệ quyền sở hữu công nghiệp và bảo vệ quyền lợi của chính mình, tránh những mất mát, thiệt thòi khi sản phẩm đã có uy tín đối với người tiêu dùng.

VI./ LỢI ÍCH CỦA CGCN:

1/ Đối với bên chuyển giao:

Nhà cung cấp công nghệ thường ở những nước phát triển, nên việc CGCN cho công ty ở nước đang phát triển sẽ thu được cả lợi ích hữu hình và lợi ích vô hình:

- Tạo danh tiếng: do bên cung cấp đã có công nghệ tạo ra sản phẩm mang tên nhà cung cấp; vì thế việc chuyển giao công nghệ cho bên nước ngoài là để tạo ra sản phẩm thành công ở nước nhận.

- Buộc bên tiếp nhận phụ thuộc vào mình do cung cấp những sản phẩm kèm theo hoặc các dịch vụ hỗ trợ.

- Tăng thu nhập từ việc bán công nghệ.

- Phát triển thị trường mới với chi phí và rủi ro thấp. Hoặc thông qua bên tiếp nhận để tiếp cận những thị trường có tính bảo hộ cao.

Rủi ro có thể gặp phải: hình thành một đối thủ cạnh tranh mới và có thể uy tín bị tổn thương.

2/ Đối với bên nhận:

Bên nhận công nghệ bao gồm nước nhận công nghệ và công ty nhận công nghệ. Hai đối tượng này có những mục tiêu khác nhau.

Mục tiêu của Chính phủ nước nhận công nghệ:

- Nhập khẩu công nghệ từ nước ngoài nhằm tạo ra việc làm có chất lượng cao, tăng thêm nguồn thu từ thuế.

- Nhập khẩu công nghệ là để khắc phục tình trạng lạc hậu về công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Mở rộng sản xuất do tận dụng nguồn nguyên liệu địa phương.

- Cải thiện trình độ của lao động địa phương, từ đó tạo môi trường tốt cho đầu tư nước ngoài.

Mục tiêu của công ty nhận công nghệ:

- Tăng thêm lợi nhuận từ việc cải thiện chất lượng sản phẩm do sản xuất từ công nghệ mới.

- Không tốn kém thời gian, chi phí và rủi ro trong nghiên cứu chế tạo CN mới.

- Tiếp thu công nghệ mới và kỹ năng phức tạp nhằm nâng cao chất lượng của đội ngũ lao động.

- Tiếp thu CN mới có thể tạo ra loại sản phẩm hoàn toàn mới.

- Thiết lập quan hệ với đối tác nước ngoài và thị trường nước ngoài.

Tuy nhiên công ty có thể gặp phải một số rủi ro trong quá trình tiếp thu công nghệ. Vì vậy khi tiến hành đàm phán và tiếp thu công nghệ, công ty cần phải có chiến lược để phòng.

Bảng 23: Những rủi ro trong CGCN đối với nhà NK và cách để phòng.

	Những rủi ro	Chiến lược để phòng
1	Không nắm được công nghệ	Chủ ý đến chất lượng của đội ngũ lao động
2	Phụ thuộc vào CN NK	Trong hợp đồng CGCN phải có những điều khoản ràng buộc bên giao phải chuyển giao công nghệ trọn gói trước khi hết thời hạn hợp đồng
3	Bên giao không có đủ năng lực CGCN (các đối tượng được chuyển giao không đồng bộ)	Tìm hiểu kỹ về đối tác và CN trước khi ký kết hợp đồng. Tham khảo thêm ý kiến những khách hàng trước đây của đối tác.
4	Sự thất bại của công nghệ (không phù hợp với điều kiện hiện tại của công ty/nước nhận công nghệ)	Nghiên cứu kỹ điều kiện vận hành của công nghệ và khả năng thích ứng của bên nhận trước khi đàm phán về CGCN.

VII./ ĐÀM PHÁN VÀ KÝ HỢP ĐỒNG CGCN:

Các nhà tư vấn về công nghệ đặc biệt lưu ý rằng ***hiều người bị nhầm lẫn giữa CGCN và chuyển giao máy móc thiết bị.*** Vì thế nhà đầu tư khi đàm phán với đối tác để nhập khẩu công nghệ cần lưu ý mọi điều khoản sao cho không bị “hớ”, đặc biệt việc nhập khẩu CN là phải giúp cho bên tiếp nhận sử dụng được CN để sản xuất ra loại sản phẩm mà trước đó bên giao đã sản xuất và chiếm lĩnh thị trường.

Điểm khác biệt cơ bản nhất giữa chúng là CGCN bao gồm việc mua/bán máy móc thiết bị và thường kèm theo các nội dung khác có liên quan đến quyền SHTT.

Cũng vì lý do này mà hợp đồng CGCN chịu sự chi phối của nhiều luật: nếu hợp đồng này nằm trong hợp đồng liên doanh với nước ngoài, một phần sẽ chịu chi phối của luật đầu tư; nếu có mua/bán máy móc thiết bị sẽ chịu sự chi phối của luật thương mại; nếu có phần SHTT phải chịu sự chi phối của luật SHTT; nếu có nhượng quyền thương mại phải chịu chi phối của luật CGCN.

Có thể xảy ra các trường hợp sau:

a/ Nếu bên giao công nghệ đồng thời là đối tác tham gia liên doanh thì việc chuyển giao công nghệ là một bộ phận không thể tách rời của dự án liên doanh. Vì vậy khi đàm phán để ký hợp đồng liên doanh, cần đàm phán và thỏa thuận luôn những điều khoản về CGCN. Đặc biệt cần cụ thể hoá mức độ tiên tiến của công nghệ, không nên sử dụng những cụm từ chung chung, dễ mắc phải những sai lầm nghiêm trọng, có muốn sửa đổi cũng gặp nhiều khó khăn.

Thực tế ở VN đã có nhiều liên doanh sau khi được cấp giấy phép đầu tư mới đàm phán về chuyển giao công nghệ; điều đó gây không ít rắc rối cho các cơ quan có thẩm quyền, mà còn nảy sinh những bất đồng giữa các bên đối tác, ảnh hưởng đến hoạt động chung của liên doanh sau này.

b/ Nếu quá trình CGCN được thực hiện từ đối tác thứ ba (không nằm trong liên doanh), cũng cần phải có những chuyên gia về kỹ thuật và giá cả tham gia trong cuộc đàm phán. Đặc biệt việc giám sát tiến độ và địa điểm CGCN là rất cần thiết, vì đã có nhiều trường hợp đối tác nước ngoài trong liên doanh khi giành được quyền tiếp nhận chuyển giao công nghệ đã nhận công nghệ mới đưa về công ty của họ (ở nước ngoài) và chuyển thiết bị cũ từ công ty của họ gộp vào liên doanh ở nước sở tại.

Trong quá trình đàm phán để ký hợp đồng CGCN nhà đầu tư cần chú ý:

Công nghệ chuyển giao phải đảm bảo những yêu cầu sau:

+ Công nghệ tiên tiến, và được sự công nhận của các tổ chức có tư cách pháp nhân và có uy tín trên thế giới.

+ Thích hợp với người lao động bên nhận công nghệ.

+ Quy trình công nghệ (thông số kỹ thuật) sản xuất rõ ràng.

+ Bảo đảm các tiêu chuẩn về môi trường, cảnh quan.

+ Trình độ công nghệ thỏa mãn với yêu cầu của nền kinh tế hiện tại.

+ Giá cả phù hợp, tương xứng với giá cả thị trường.

+ Sản phẩm của công nghệ: phù hợp và đạt tiêu chuẩn đang áp dụng tại nước nhập khẩu công nghệ và trên thế giới.

+ Chú ý đến việc sử dụng nguyên vật liệu – phụ liệu trong nước.

+ Tỷ lệ tự động, bán tự động của công nghệ tương đương với mức độ của thị trường thế giới.

Thiết bị được lựa chọn phải được mô tả kỹ về tính năng, đặc tính kỹ thuật, điều kiện bảo trì, lắp đặt, vận hành, điều kiện cung cấp phụ tùng thay thế...

Nếu là máy móc thiết bị hiện đại, có nhiều chi tiết phức tạp, trong phải kèm theo sơ đồ qui trình công nghệ trong hồ sơ CGCN.

+ Chính sách hậu mãi.

Những nội dung cần có của một hợp đồng CGCN:

1. Những căn cứ lựa chọn công nghệ
2. Xác định mục tiêu chuyển giao công nghệ (đối với bên giao/bên nhận).
3. Nội dung CGCN gắn với quyền và nghĩa vụ các bên
4. Chuyển giao tài liệu kỹ thuật công nghệ
5. Các đối tượng SHTT
6. Kế hoạch hỗ trợ kỹ thuật
7. Chương trình hỗ trợ đào tạo

Nếu bên nhận có nguồn nhân lực đủ để tiếp nhận CN thì chuyển giao tài liệu kỹ thuật.

Nếu bên nhận không đủ nguồn nhân lực để tiếp nhận CN, phải cử người sang bên nhận để được đào tạo. Hoặc bên giao phải thực hiện việc đào tạo trực tiếp cho bên nhận.

8. Giá cả công nghệ.
9. Phương thức thanh toán
10. Thời điểm thanh toán

11. Thời hạn và hiệu lực của hợp đồng
12. Cải tiến và phát triển công nghệ
13. Bảo đảm công nghệ
14. Bảo hành công nghệ
15. Bảo vệ môi trường
16. Thoả thuận toàn bộ
17. Những nội dung khác.

VIII./ NHỮNG YẾU TỐ BỔ SUNG ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ:

Phải làm gì để đổi tác chuyển giao công nghệ (?), đó là một việc khó, nhưng khó hơn là việc chuyển giao công nghệ phải được tiến hành một cách thuận lợi trọn gói, đúng giá trị của nó và phù hợp với thông lệ quốc tế.

Trong cuộc hội thảo do Viện Kinh tế Tp.HCM và quỹ Hanns Seidel (Đức) tổ chức từ 13/05/1996 đến 15/05/1996 tại Tp.HCM, ông Ian Mc. Govern, giảng viên Trường Kế toán và Kinh doanh tại Đại học Công nghệ Nanyang-Singapore đã nói:

- "Trước hết, Chính phủ nước chủ nhà cần ra tay hỗ trợ cho các công ty địa phương trong liên doanh" như:

- + Hình thành các trung tâm dịch vụ thông tin.
- + Đào tạo các cán bộ có đủ khả năng tiếp nhận công nghệ.
- + Tạo điều kiện để khuyến khích các nhà khoa học nghiên cứu công nghệ trong và ngoài nước, nhằm nâng cao khả năng thích nghi và phát triển công nghệ trong điều kiện mới.
- + Can thiệp kịp thời vào những vướng mắc khó khăn trong chuyển giao mà các doanh nghiệp gặp phải".

Ví dụ: Liên doanh sản xuất xe hơi hiệu Proton giữa hãng xe hơi Mitsubishi (Nhật) với một công ty của Malaysia có điều kiện: bên giao công nghệ là Mitsubishi, bên nhận là Malaysia. Nhật viện cố người Malaysia không đủ khả năng tiếp nhận công nghệ mới để trì hoãn việc chuyển giao công nghệ.

Đích thân Thủ tướng Mahathir Mohamad đã lên đài truyền hình tuyên bố sẽ tìm đối tác khác và có thể Malaysia không cần đối tác Mitsubishi nữa (!). Sau đó ông đi Đức để thương lượng với WolWagen.

Hai tuần sau chuyến đi của Thủ tướng, Chủ tịch Hội đồng quản trị của Mitsubishi đã phải chuyển giao công nghệ cho Malaysia.

- Doanh nghiệp nhập khẩu CN phải lập trước một chương trình về công nghệ, trong đó đề ra tốc độ chuyển giao, cách tiếp thu và sử dụng công nghệ như thế nào... buộc đối tác nước ngoài phải cam kết theo những điều khoản đó một cách rõ ràng.

- Khi chủ động tìm đến với những đối tác nước ngoài chuyển giao công nghệ, các doanh nghiệp phải nắm được tiềm năng của đối tác; họ đang muốn tìm kiếm những gì và mình có gì để đổi lấy vốn và công nghệ của họ.

- Tỷ lệ phí chi trả và phí bản quyền phải được cân nhắc trước khi quyết định và ký kết thoả thuận.

IX./ MÔI TRƯỜNG:

Thông thường mỗi dây chuyền công nghệ mang đặc trưng kỹ thuật riêng của nó, vì vậy mức độ ảnh hưởng đến môi trường của chúng cũng khác nhau.

Khi lập dự án, chủ đầu tư phải nêu được những ảnh hưởng của dự án đến môi trường và cách xử lý. Khi đàm phán với đối tác nước ngoài về CGCN, chủ đầu tư cũng cần phải có điều khoản về xử lý khả năng ảnh hưởng của công nghệ đến môi trường

Những khả năng ảnh hưởng của hệ thống dây chuyền công nghệ đến môi trường có thể là:

- + Mức độ ảnh hưởng đến môi sinh, gây ô nhiễm môi trường làm mất cân bằng sinh thái; mức độ ô nhiễm và giải pháp xử lý?

Ví dụ 1: Công ty Dầu ăn Golden Hope - Nhà Bè (liên doanh với nước ngoài) hoạt động từ năm 1992, chưa chú ý đến việc đánh giá tác động môi trường sinh thái, nên đã không thiết lập hệ thống xử lý chất thải ngay từ đầu. Hậu quả là toàn bộ nước thải công nghiệp được thải ra môi trường sông rạch, trong đó có cặn bọt a-xít béo với hàm lượng cao; tan ở dạng huyền phù, nhũ tương. Khi cặn này thải ra đồng ruộng của nông dân xã Phú Mỹ-Cần Giỏi, bám vào lá mạ non làm che mất khí khổng của mạ, triệt tiêu khả năng tổng hợp hữu cơ khiến cho mạ chết hàng loạt.

Ví dụ 2: sông Đồng Nai chảy qua 12 tỉnh, thành phố là Tp.HCM, Bình Dương, Đồng Nai, Bình Phước, Bà Rịa – Vũng tàu, Lâm Đồng, Đắk Lắk, Đắk Nông, Ninh Thuận, Bình Thuận, Tây Ninh, Long An (trong đó 7 thành phố thuộc khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam) là những địa phương có tốc độ thu hút đầu tư nước ngoài khá cao hoạt động trong 39 KCN, đồng thời cũng là những địa phương nhập khẩu nhiều loại CN phục vụ sản xuất. Tại cuộc hội thảo Bảo vệ môi trường lưu vực sông Đồng Nai ngày 24/12/2005, các đại biểu cho biết: các hoạt động phát triển kinh tế – xã hội trên lưu vực sông Đồng Nai đã làm cho môi trường nước bị ô nhiễm nghiêm trọng, đặc biệt là hệ thống kênh rạch nội thành, nội thị, ven đô.

Đến năm 2010 khu vực này sẽ có 74 KCN, dự kiến sẽ đổ ra sông Đồng Nai khoảng 1,54 triệu m³ nước thải công nghiệp/ngày (và 1,73 triệu m³ nước thải sinh hoạt/ngày); khi đó sẽ có khoảng 493 tấn COD, 278 tấn cặn lơ lửng, 231 tấn BOD5, 89 tấn nitơ tổng hợp, 12 tấn photpho và nhiều kim loại nặng cùng các tác nhân gây ô nhiễm độc hại khác. Con số trên đây chưa tính đến sự đóng góp của hàng vạn cơ sở sản xuất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp khác đang hoạt động bên ngoài các KCN tập trung.

Ví dụ 3: Quá trình sản xuất của Nhà máy Bia - Nước ngọt (Đà Nẵng) gây ô nhiễm môi trường nghiêm trọng. Cụ thể:

Về nước thải: hàm lượng chỉ tiêu BOD5 vượt 14,8 lần tiêu chuẩn Việt nam (TCVN) và hàm lượng chỉ tiêu COD vượt 26,8 lần TCVN, thải hơn 300m³/ngày gây ô nhiễm khu vực dân cư và tăng thêm ô nhiễm nguồn nước sông Hàn.

Về độ ồn: kéo dài cả 3 ca sản xuất trong một ngày, ban ngày vượt 1,23 lần so với TCVN, ban đêm vượt 1,7 lần.

Về khí thải: hàm lượng bụi gây ô nhiễm khu vực xung quanh nhà máy vượt từ 2,4 đến 14,7 lần so với TCVN.

Tất cả những vấn đề trên không được nhà máy dự kiến và nêu biện pháp khắc phục khi lập dự án.

Vì vậy, Đoàn Thanh tra thành phố Đà Nẵng đã xử phạt nhà máy 9 triệu đồng. Và tháng 11/1996 thành phố Đà Nẵng đã buộc Nhà máy phải di chuyển ra khỏi thành phố vì gây ô nhiễm môi trường nghiêm trọng và không có giải pháp khắc phục.

+ Mức độ ảnh hưởng đến mặt bằng: một số dự án có kế hoạch khai thác tài nguyên, sử dụng diện tích lớn sẽ gây ảnh hưởng đến mặt

bằng và đời sống dân cư quanh vùng. Cần nêu ra mức độ ảnh hưởng đến mặt bằng và những giải pháp xử lý thích hợp để khắc phục.

+ Ảnh hưởng đến các vấn đề khác như độ ồn, bụi, ánh sáng... đối với người lao động hoặc dân cư quanh vùng.

Ví dụ 1: Khi lập dự án liên doanh xây dựng nhà máy sản xuất và chế biến gạo xuất khẩu cần chú ý đến hệ thống xử lý hoặc các phương tiện lao động để đảm bảo an toàn cho sức khỏe của công nhân. Vì đặc điểm của cơ sở sản xuất là:

Thành phần bụi hữu cơ (trấu, cám...) cao hơn ở các khu vực sản xuất khác. Mặt khác, các loại bụi này khi lọt vào phổi hay vào hệ hô hấp sẽ không thải ra được.

Bụi trong sản xuất là bụi chứa nhiều vi sinh vật, gặp môi trường ẩm trong cơ thể, dễ gây bệnh cho công nhân trực tiếp sản xuất.

Ví dụ 2: Nhà máy đóng tàu Vinashin (liên doanh giữa công ty Công nghiệp nặng Hyundai – Hàn Quốc với Công ty tàu biển Việt Nam – Vinaship) hoạt động từ năm 1996, đến năm 2005 đã trở thành đơn vị dẫn đầu trong ngành đóng và sửa chữa tàu biển và đưa ngành đóng tàu của VN trở thành một trong những ngành mũi nhọn, có kim ngạch xuất khẩu cao. Tuy nhiên chất thải công nghiệp của nhà máy là bụi hạt nix tồn đọng hàng núi ở ven biển và gây ô nhiễm môi trường sống của dân cư quanh vùng rất khó giải quyết.

Theo Luận chứng kinh tế - kỹ thuật thì việc làm sạch rĩ của vỏ tàu được thực hiện bằng cách phun cát với áp lực cao; chất thải là hỗn hợp cát, rĩ sắt và sơn sẽ được thu gom và chôn tại nơi qui định.

Nhưng thực tế khi đi vào hoạt động, nhà máy đã thay cát bằng xỉ đồng (với lý do cát ở địa phương có lẫn tạp chất, khi phun sẽ bám lên thành tàu làm ảnh hưởng không tốt đến lớp sơn tàu; muốn dùng loại cát tốt lại phải mua ở Vũng Tàu, chi phí vận chuyển cao...). Tuy nhiên hạt nix (xỉ đồng) là chất thải từ việc luyện đồng, như vậy mặc dù trong công nghệ làm sạch vỏ tàu xỉ đồng là vật liệu, nhưng việc NK xỉ đồng vẫn được xem là NK chất thải (trái với qui định của Bộ Khoa học - Công nghệ và Bộ Tài nguyên - Môi trường); hơn nữa chất thải khi làm sạch vỏ tàu vừa có rĩ sắt, vừa có xỉ đồng là loại chất thải rắn, khó xử lý sẽ gây tác hại cho môi trường xung quanh khu vực nhà máy, đặc biệt là gây hại cho môi trường biển.

PHẦN II: XÂY DỰNG NỘI DUNG MỘT DỰ ÁN ĐẦU TƯ KHẢ THI (THIẾT LẬP LUẬN CHỨNG KINH TẾ - KỸ THUẬT)

Chương mở đầu CÁC BƯỚC CHUẨN BỊ ĐỂ XÂY DỰNG MỘT DỰ ÁN ĐẦU TƯ

I./ CÁC KHÁI NIỆM:

- **Dự án** là một bộ hồ sơ tập hợp những ý kiến đề xuất về một đối tượng nào đó và giải trình về kết quả, những mục tiêu đạt được của đối tượng đó.

- **Dự án đầu tư**: là bộ hồ sơ tập hợp những ý kiến đề xuất về việc bỏ vốn đầu tư vào một đối tượng và giải trình về những kết quả thu được của việc đầu tư.

Dự án đầu tư là những ý tưởng, kế hoạch đang được nhà đầu tư trình bày, chứ chưa phải là tập hợp những hoạt động của nhà đầu tư. Vì vậy dự án càng được cân nhắc kỹ bao nhiêu càng giúp nhà đầu tư thực hiện sát với thực tế bấy nhiêu. Cũng có những trường hợp dự án được thiết kế sai dẫn đến hoạt động của dự án không đáp ứng yêu cầu mong đợi của nhà đầu tư.

Ví dụ: Sân bay quốc tế Kansai của Nhật Bản (sân bay lớn thứ 2 của Nhật) được xây dựng từ năm 1987 hoàn thành năm 1993 và bắt đầu mở cửa từ ngày 4/9/1994, trên một hòn đảo nhân tạo trong vịnh Osaka. Với chi phí đầu tư dự kiến khoảng 11 tỉ USD; sân bay sẽ hoạt động trong 50 năm.

Thực tế, do tốc độ lún nhanh hơn dự kiến nên ngay trong giai đoạn xây dựng, đến những năm 1990 - 1991 hòn đảo này đã bị lún xuống 8 mét; các nhà đầu tư đã phải bỏ thêm 17 tỉ USD để tiến hành các thiết kế chống lún. Sau khi bỏ thêm chi phí, tốc độ lún đã chậm lại: năm 2001 chỉ lún 17cm, và hiện nay đã tiếp nhận được máy bay 747.

Đầu tư là một hoạt động có tính chiến lược, vì chất lượng của đầu tư ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả phát triển kinh tế của ngành hay của một vùng, thậm chí đến cả nền kinh tế quốc gia. Vì thế các dự án đầu tư (đặc biệt dự án đầu tư quốc tế) phải được cân nhắc và quản lý thận trọng.

- **Dự án đầu tư nước ngoài** là dự án đầu tư có sự tham gia góp vốn của nhà đầu tư nước ngoài (có thể là một hoặc nhiều nhà đầu tư tham gia vào một dự án) hoặc họ bỏ vốn 100%.

Dự án đầu tư nước ngoài là một bộ hồ sơ, tài liệu hệ thống về một kế hoạch hoạt động kinh tế trong một khoảng thời gian nhất định của nhà đầu tư nước ngoài ở nước sở tại. Dự án đầu tư nước ngoài mang tính chất quốc tế.

Tính chất quốc tế của dự án thể hiện ở chỗ:

+ Nhà đầu tư là công dân nước này bỏ vốn vào đối tượng được đầu tư ở lãnh thổ nước khác.

+ "Các bên có quốc tịch khác nhau" cùng tiến hành các hoạt động đầu tư (các bên liên doanh, hợp tác, liên danh; nhà đầu tư thuê công nhân và chuyên gia khác quốc tịch...)

Mặc dù doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước đều là những pháp nhân của nước sở tại. Nhưng có những điểm khác biệt giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước như sau:

Các tiêu chí	Doanh nghiệp có vốn ĐTNN	Doanh nghiệp trong nước
Nguồn vốn đầu tư	Từ nước ngoài hoặc kết hợp nguồn vốn trong nước và nước ngoài	Từ các nguồn trong nước
Vốn đầu tư	- Ngoại tệ hoặc có một phần nội tệ, một phần ngoại tệ. - Bên nước sở tại thường góp vốn là giá trị quyền sử dụng đất.	Nội tệ
Chủ đầu tư	Người nước ngoài	Công dân nước sở tại
Thành viên HĐQT	Có sự tham gia của đối tác nước ngoài (số thành viên trong hội đồng quản trị tuân theo tỉ lệ góp vốn)	Chỉ có các thành viên là Công dân nước sở tại.
Quyền sở hữu Doanh nghiệp	Thuộc chủ đầu tư nước ngoài hoặc đa sở hữu nhưng có sự tham gia của chủ sở hữu nước ngoài.	Thuộc nước sở tại.

- **Tính khả thi của dự án:**

Được thể hiện qua một số chỉ tiêu:

> Tính hợp pháp: Những điều trình bày trong dự án không vi phạm luật pháp hiện hành của nước nhận đầu tư.

> Tính hợp lý: Một dự án đầu tư phải phù hợp với chính sách kinh tế-xã hội và phù hợp với quy hoạch của ngành, của địa phương và của Nhà nước.

> Dự án có thể thực hiện được.

> Dự án có khả năng mang lại hiệu quả rõ rệt về mặt kinh tế cho nhà đầu tư; mang lại lợi ích kinh tế - xã hội cho địa phương một cách lâu dài vững chắc.

Tùy theo tính chất hợp lý của dự án, một dự án có khả năng thực hiện được hay không, người ta chia dự án ở 2 mức độ:

+ Dự án tiền khả thi.

+ Dự án khả thi.

• **Dự án tiền khả thi:** Là dự án sơ bộ ban đầu, mang tính chất thăm dò về tính hợp lý của khả năng thực hiện kết quả cuối cùng. Thường đối với những dự án có quy mô lớn, phức tạp, thời gian thực hiện dài không thể đạt ngay được tính khả thi, người ta lập dự án tiền khả thi nhằm mục đích thăm dò, trao đổi, xin ý kiến của các cấp có liên quan về mức độ thành công của dự án. Nếu dự án tiền khả thi được thông qua thì có đủ điều kiện để lập dự án khả thi, mặt khác giúp cho nhà đầu tư tìm đối tác một cách dễ dàng hơn.

Dự án tiền khả thi không phải là cơ sở để các cơ quan chức năng xem xét cho hưởng ưu đãi đầu tư. Dự án tiền khả thi cho phép sử dụng tài liệu chuyên ngành đã được xuất bản 3 tháng về trước mà không cần khảo sát thực tế.

• **Dự án khả thi:** Được lập ngay đối với dự án có quy mô nhỏ, vốn không nhiều, không mang tính chất phức tạp. Hoặc đối với những dự án có quy mô lớn, phức tạp nhưng đã đạt được giai đoạn tiền khả thi, đã thỏa thuận được các nội dung quan trọng với đối tác có liên quan.

Dự án khả thi (còn gọi là **Luận chứng kinh tế - kỹ thuật**), là căn cứ để cơ quan chức năng cấp giấy chứng nhận đầu tư và là căn cứ để các tổ chức ngân hàng cấp vốn hoặc tài trợ tín dụng. Các dự án có vốn đầu tư nước ngoài có quy mô vốn đầu tư từ ba trăm tỷ đồng Việt Nam trở lên và dự án thuộc Danh mục dự án đầu tư có điều kiện thì phải thực hiện thủ tục thẩm tra để được cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

Dự án khả thi tạo điều kiện để nhà đầu tư được hưởng những điều khoản ưu đãi hoặc kêu gọi cổ phần, hay tham gia đầu tư vào KCX

– KCN; thực hiện các hoạt động đầu tư khác, hay xuất - nhập khẩu, xây dựng...

II./ CÁC BƯỚC CHUẨN BỊ:

1/ Xác định dự án:

Trước khi lập dự án, chủ đầu tư phải xác định được cơ sở nào, nguồn nào sẽ hình thành nên dự án.

Ví dụ:

+ Căn cứ vào việc triển khai chiến lược phát triển các vùng kinh tế trọng điểm mà xác định một số dự án ưu tiên cho 2 vùng trọng điểm ở Việt Nam:

Các chỉ tiêu chính	Vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc	Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam
Khu vực tập trung	Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, Hưng Yên, Hải Dương	Tp.HCM, Đồng Nai, Bà Rịa-Vũng Tàu, Bình Dương, Bình Phước, Long An, Tây Ninh
Cảng khẩu chính	Định Vũ, Cái Lân (Hải Phòng)	Sài Gòn, Vũng Tàu, Thị Vải
Sân bay chính	Nội Bài	Tân Sơn Nhất
Thành phố công nghiệp chính	Hà Nội + Hải Phòng + Hạ Long	TP.HCM + Biên Hòa + Vũng Tàu + Thủ Dầu Một
Khu du lịch chính	Đồ Sơn + Hạ Long	Vũng Tàu + Đà Lạt

+ Căn cứ vào nhu cầu phát triển ngày càng cao của xã hội, nhưng tại nước nhận đầu tư chưa có điều kiện thỏa mãn nhu cầu đó, nên cần thiết phải xác định một dự án.

Một vài ví dụ:

(1). Khi các nhà đầu tư lập dự án xây dựng nhà máy sản xuất - chế tạo ô tô tại Việt Nam (năm 1995), họ dự đoán: Sau khi xây dựng xong cơ sở hạ tầng, đồng thời mức sống của người dân được nâng lên thì nhu cầu sử dụng ô tô của Việt Nam ngày càng gia tăng (năm 2005 nhu cầu ô tô sẽ là 105.000 chiếc, như vậy giá trị doanh thu từ công nghiệp ô tô trong nước có thể đạt 1,67 tỷ USD)....

(2). Cùng với sự gia tăng về số lượng KCX – KCN ở VN, nhu cầu về lao động có kỹ thuật cao ở các khu vực có khu chế xuất, khu công nghiệp ngày càng gia tăng, nhưng thực tế thị trường VN chưa đủ khả năng đáp ứng; nên các nhà đầu tư nước ngoài dự định sẽ tài trợ

2,51 tỷ đồng cho 10 dự án tại các trung tâm dạy nghề của Tp. HCM để mở các lớp đào tạo công nhân kỹ thuật.

(3). Do ảnh hưởng của hiệp định phát triển kinh tế chung hoặc do yêu cầu của WB về phát triển kinh tế ở VN mà xác định dự án đầu tư cho chương trình nâng cao năng lực của hệ thống giao thông tại Tp.HCM và Hà Nội, dự án do WB tài trợ.

(4). Các tổ chức quốc tế sẽ không cho vay viện trợ nếu tiền vay chỉ dành cho các dự án theo trật tự hướng nội; do đó nước nhận viện trợ phải xây dựng dự án đối với các ngành, các lĩnh vực tập trung vào xuất khẩu.

2/ Tìm đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng liên doanh:

⊗ Một dự án có thể tìm nhiều đối tác. Tuy nhiên để tránh những phiền hà, tranh chấp sau này có thể đưa đến thất bại của dự án, khi tìm đối tác cần lưu ý:

+ Tìm hiểu kỹ về tư cách pháp nhân, uy tín và thực lực về tài chính của họ.

+ Chủ động dự kiến những khả năng có thể xảy ra, xác định vấn đề nào có thể nhân nhượng được và những vấn đề nào không thể nhân nhượng để chuẩn bị trước những thái độ ứng xử thích hợp trong đàm phán.

⊗ Trong kinh tế đối ngoại, cán bộ đàm phán cũng cần tìm hiểu một số phong tục tập quán của đối phương để có cách ứng xử thích hợp, tránh những hiểu lầm không có lợi. Phong tục tập quán của từng quốc gia gắn liền với nền văn hóa của họ. Chẳng hạn người phương Đông tế nhị, thích không khí thân mật gia đình; lấy cộng đồng làm chuẩn để quyết định những vấn đề quan trọng. Người phương Tây và người Mỹ phân biệt rõ ràng lĩnh vực tình cảm và công việc; lấy cá nhân làm chuẩn, nên trong một tập thể người ta dễ dàng nhận biết được người lãnh đạo.

⊗ Quá trình đàm phán sẽ được tiến hành sau khi các bên đã thống nhất được một số yêu cầu chung và cơ bản nhất; vì thế cán bộ đàm phán cần lưu ý một số vấn đề sau:

+ Trong liên doanh, mức chia lãi phụ thuộc vào mức vốn góp, do đó phía Việt Nam phải tranh thủ tối đa khả năng nâng vốn góp của mình bằng cách Vay vốn ngân hàng; hoặc Vận động các bên tham gia cho vay để góp vốn; hoặc Góp vốn bằng giá trị những tài sản cố định

như nhà xưởng, quyền sử dụng đất... nhưng phải chú ý phù hợp với lợi thế vị trí và giá cả thị trường.

+ Phía nước ngoài thường góp vốn bằng thiết bị, máy móc và những tài sản vô hình như bí quyết công nghệ, bằng phát minh, sáng chế, nhãn hiệu... Vì vậy, khi đàm phán cả hai bên cần thỏa thuận rõ ràng về cách xác định giá trị thiết bị, trình độ công nghệ, thời gian và phương pháp khấu hao thiết bị...

⊗ Nhà đầu tư VN cần rút kinh nghiệm từ một số dự án liên doanh với nước ngoài bị đổ bể do nhiều nguyên nhân. Chủ yếu là:

- Chậm triển khai dự án sau khi đã được cấp phép.
- Các bên không có khả năng tài chính dẫn đến làm ăn thua lỗ.
- Do chưa đạt được thống nhất trước, các bên xảy ra tranh chấp, không hòa hợp trong kinh doanh.
- Thủ tục và quy định của Việt Nam thay đổi liên tục nên nhà đầu tư khó tính toán và điều chỉnh dự án cho phù hợp..

Chẳng hạn khu Thương mại và Văn phòng Hà Nội - Plaza: là liên doanh giữa công ty Dragon Properties Asia và công ty Thương Mại Hà Nội. Tổng vốn đầu tư 41 triệu USD, đã phải thay đổi thiết kế tới 2-3 lần, gây tổn kém và ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của nhà đầu tư. Tổng vốn đầu tư 14,2 triệu USD nhưng các bên chỉ có thể góp được 4 triệu USD.

Hoặc Liên doanh sản xuất gạo Việt-Mỹ, phải giải thể trước thời hạn do các bên phối hợp chưa tốt với nhau trong kinh doanh.

3/ Lập hồ sơ dự án:

Tùy theo loại hình đầu tư mà lựa chọn cách soạn thảo dự án. Nếu có liên doanh thì cả hai bên (Việt Nam và nước ngoài) cùng thống nhất soạn thảo bộ hồ sơ dự án.

Nếu các chủ đầu tư chưa quen lập dự án có thể tham khảo thêm ý kiến (hoặc trả tiền dịch vụ) tại các Trung tâm Dịch vụ Đầu tư hoặc các tổ chức tư vấn quốc tế.

Theo góc độ quản lý nhà nước, có thể có các loại dự án đầu tư sau đây:

1. Dự án đăng ký đầu tư
2. Dự án chứng nhận đầu tư

3. Dự án thẩm tra đầu tư

Thủ tục đầu tư được qui định trong Luật Đầu tư, có hiệu lực từ ngày 1/7/2006 (từ điều 45 đến điều 54).

Điều 53 qui định:

1. Nhà đầu tư tự quyết định về dự án đầu tư; chịu trách nhiệm về tính xác thực của nội dung đăng ký đầu tư, chứng nhận đầu tư, hồ sơ dự án đầu tư và thực hiện cam kết đầu tư đã đăng ký.

2. Tổ chức, cá nhân có thẩm quyền lập dự án, quyết định đầu tư, thẩm tra, chứng nhận đầu tư chịu trách nhiệm trước pháp luật về các đề xuất và quyết định của mình.

Điều 46. Qui định thủ tục đăng ký đầu tư đối với dự án trong nước:

1. Dự án có quy mô vốn đầu tư dưới 15 tỷ VND, không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện thì nhà đầu tư không phải làm thủ tục đăng ký đầu tư.

2. Dự án có quy mô vốn đầu tư từ 15 tỷ VND đến dưới 300 tỷ VND, không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện thì nhà đầu tư làm thủ tục đăng ký đầu tư theo mẫu tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh.

Nhà đầu tư phải đăng ký đầu tư trước khi thực hiện dự án.

Nội dung đăng ký đầu tư bao gồm:

- + Tư cách pháp lý của nhà đầu tư
- + Mục tiêu, qui mô và địa điểm thực hiện dự án đầu tư
- + Vốn đầu tư, tiến độ thực hiện dự án.
- + Nhu cầu sử dụng đất và cam kết bảo vệ môi trường
- + Kiến nghị ưu đãi đầu tư nếu có

Đối với dự án đầu tư nước ngoài: (Điều 46) ngoài những nội dung trên nhà đầu tư nước ngoài còn phải có:

- + Báo cáo năng lực tài chính của nhà đầu tư
- + Hợp đồng liên doanh hoặc hợp đồng hợp tác kinh doanh, Điều lệ doanh nghiệp (nếu có)

Điều 48. qui định về Thủ tục thẩm tra đối với dự án có quy mô vốn đầu tư từ 300 tỷ VND trở lên và không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện

1. Hồ sơ dự án bao gồm:

- + Văn bản đề nghị cấp Giấy chứng nhận đầu tư.
- + Văn bản xác nhận tư cách pháp lý của nhà đầu tư.
- + Báo cáo năng lực tài chính của nhà đầu tư
- + Giải trình kinh tế – kỹ thuật gồm các nội dung về mục tiêu, địa điểm đầu tư, nhu cầu sử dụng đất, quy mô đầu tư, giải pháp công nghệ, vốn đầu tư, tiến độ thực hiện dự án, giải pháp về môi trường.
- + Đối với nhà đầu tư nước ngoài, hồ sơ còn bao gồm Hợp đồng liên doanh hoặc hợp đồng hợp tác kinh doanh, Điều lệ doanh nghiệp (nếu có).

2. Nội dung thẩm tra:

- + Sự phù hợp với quy hoạch kết cấu hạ tầng – kỹ thuật; qui hoạch sử dụng đất; qui hoạch xây dựng; qui hoạch sử dụng khoáng sản và các nguồn tài nguyên khác.
- + Nhu cầu sử dụng đất.
- + Tiến độ thực hiện dự án.
- + Giải pháp về bảo vệ môi trường.

3. Thủ tục thẩm tra đối với dự án thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện: nội dung thẩm tra bao gồm các điều kiện mà dự án đầu tư phải đáp ứng.

Điều 52. Qui định Thời hạn hoạt động của dự án có vốn đầu tư nước ngoài: không quá 50 năm.

Trường hợp cần thiết, Chính phủ sẽ quyết định thời hạn dài hơn, nhưng không quá 70 năm.

III./ NỘI DUNG MỘT DỰ ÁN TIỀN KHẢ THI:

Khi lập nội dung của một dự án tiền khả thi, mặc dù là bản tóm tắt, nhưng nó vẫn phải đảm bảo các yêu cầu về:

- + Tính pháp lý.
- + Tính hiện thực và khoa học.
- + Tính khả thi.
- + Ngắn gọn, dễ hiểu.

Do đó, nội dung của một dự án tiền khả thi bao gồm:

1/ Giới thiệu các bên đối tác.

2/ Căn cứ xác định dự án.

3/ Phương án sản xuất sản phẩm/cung ứng dịch vụ và dự kiến thị trường tiêu thụ:

Phải nêu được ít nhất 3 vấn đề sau:

a- Sản phẩm của dự án: nêu tên, ký mã hiệu, qui cách xác định chất lượng sản phẩm, hình thức bao bì, những đặc điểm chủ yếu so với một vài sản phẩm cùng loại hiện có trên thị trường.

b- Các khu vực thị trường, nhóm khách hàng tiềm năng.

c- Đặc tính kỹ thuật của hàng hoá: nguyên liệu được sử dụng để chế tạo hàng hoá và nguồn cung cấp nguyên liệu; cách sử dụng, bảo dưỡng sản phẩm.

4/ Chương trình sản xuất-kinh doanh của dự án:

Xác định các yếu tố đầu vào như nguyên - nhiên vật liệu, phụ liệu, điện, nước, tiền lương... và khả năng đảm bảo đầu ra.

5/ Công nghệ và trang thiết bị:

Phải nêu được :

- Nguồn cung cấp công nghệ và sơ bộ nội dung được chuyển giao (công nghệ và tài sản trí tuệ kèm theo).

- Giá cả của công nghệ và tính hợp lý của mức giá.

- Các trang thiết bị cần chuyển giao, nếu là thiết bị cũ phải bổ sung năm sản xuất, giá trị còn lại (có thể nêu để so sánh một số thiết bị cùng loại).

- Chi phí vận chuyển, lắp đặt.

6/ Mức tiêu hao nhiên liệu.

7/ Địa điểm và mặt bằng:

- Mô tả khu vực địa điểm, tọa độ địa lý, xác định ranh giới của dự án (nếu cần, có thể thêm bản đồ vị trí).

- Sơ đồ tổng thể mặt bằng.

- Những thuận lợi và không thuận lợi cho dự án khi lựa chọn địa điểm này, so sánh với một vài phương án ở các địa điểm khác.

- Diện tích mặt bằng và khối lượng đền bù.

8/ Xây dựng và kiến trúc:

- Các hạng mục trong và ngoài khuôn viên dự án.

- Các giải pháp về kiến trúc như tầng cao, kết cấu, các thiết bị kỹ thuật đặc biệt.

- Tiến độ xây dựng.

9/ Cơ cấu tổ chức và ước tính về lao động.

10/ Tổng vốn đầu tư và nguồn vốn đầu tư:

- Tổng vốn đầu tư, trong đó chia ra:

+ Vốn cố định.

+ Vốn lưu động.

- Nguồn vốn đầu tư: vốn góp của mỗi bên là bao nhiêu? vốn đi vay là bao nhiêu?

11/ Sơ bộ đánh giá về tài chính:

- Dự đoán về chính phẩm sản xuất.

- Dự đoán về doanh thu.

- Dự trù lợi nhuận đạt được, lưu lượng tiền mặt...

- Dự trù cân đối thu, chi tài chính.

- Dự kiến thời gian và tỷ lệ khấu hao

- Thời gian hoàn vốn dự kiến.

12/ Phân tích hiệu quả kinh tế-xã hội của dự án:

- Ước đoán mức đóng góp cho ngân sách Nhà nước, ngân sách địa phương.

- Mức góp phần tăng GDP, GNP của quốc gia/địa phương.

- Các lợi ích về mặt xã hội, đánh giá về môi trường...

13/ Kết luận và kiến nghị.

IV./ NỘI DUNG MỘT DỰ ÁN KHẢ THI:

- Giới thiệu các bên đối tác.
- Xác định mục tiêu của dự án.
- Lựa chọn hình thức đầu tư.
- Sản phẩm (dịch vụ) và thị trường.
- Chương trình sản xuất-kinh doanh.
- Công nghệ và trang thiết bị.

- Mức tiêu hao nguyên vật liệu, bán thành phẩm cho các hoạt động của dự án.
- Mức tiêu hao nhiên liệu, điện, nước.
- Địa điểm và mặt bằng.
- Xây dựng và kiến trúc.
- Cơ cấu tổ chức.
- Nhân viên và tiền lương.
- Tổng vốn đầu tư và nguồn vốn.
- Phân tích tài chính dự án.
- Phân tích hiệu quả kinh tế-xã hội.
- Kết luận và kiến nghị.

Nội dung chi tiết của một dự án khả thi sẽ được trình bày lần lượt ở các chương sau. Chúng tôi xin lưu ý bạn đọc rằng: không có mẫu dự án chung cho mọi ngành, mọi nghề; nhưng trong tài liệu này chúng tôi sẽ trình bày nội dung của một dự án đặc trưng thuộc ngành sản xuất công nghiệp, tương đối đủ những yêu cầu cần thiết của một luận chứng kinh tế kỹ thuật.

Chú ý, đối với dự án đầu tư quốc tế (dự án có yếu tố nước ngoài) cần lưu ý:

1. Nội dung dự án phải thể hiện được 4 điểm chính:

- Mục tiêu của dự án: bao gồm cả mục tiêu của nhà đầu tư nước ngoài và mục tiêu của bên tiếp nhận đầu tư (2 mục tiêu này không giống nhau).

- Các hoạt động của nhà đầu tư ở nước sở tại. Nếu có liên doanh thì nêu rõ hoạt động của bên/các bên nước sở tại và bên/các bên nước ngoài.

- Các nguồn lực được sử dụng trong dự án (nguồn lực vật chất, vốn và nguồn nhân lực) là sự kết hợp giữa các nguồn lực trong và ngoài nước.

Có nghĩa là nhà đầu tư nước ngoài nhập khẩu các nguồn lực để đầu tư, nhưng vẫn phải có những nguồn lực bổ sung từ nước sở tại.

- Kết quả cụ thể của hoạt động đầu tư: thông thường nhà đầu tư tư nhân thường chú ý đến kết quả hoạt động sản xuất – kinh doanh. Còn bên nhận đầu tư, ngoài những vấn đề kinh tế, thường quan tâm cả

đến các vấn đề xã hội và những đóng góp của dự án cho quốc gia như phần đóng góp cho ngân sách, khả năng giải quyết việc làm, cầu nối giữa nước sở tại với thị trường thế giới, công nghệ được chuyển giao....

Vì thế sự thành công của một dự án đầu tư quốc tế phụ thuộc rất nhiều vào nhiều yếu tố khó dự đoán trước như môi trường kinh doanh quốc tế và tác động của hệ thống tiền tệ quốc tế.

Vì dụ, lợi ích của Nhà nước VN và bên VN thể hiện qua những vấn đề sau:

- Khả năng tạo năng lực sản xuất mới, ngành nghề mới và mở rộng thị trường.
- Khả năng tạo việc làm cho người lao động.
- Các chỉ tiêu góp phần phát triển các ngành, thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của nhân dân và góp phần phát triển địa phương.
- Nguồn thu tài chính.

2. Các đặc trưng cơ bản của một dự án đầu tư quốc tế:

- Có tính đa quốc tịch và tính đa ngôn ngữ trong dự án. Vì vậy một dự án phải được trình bày bằng ngôn ngữ của nước/bên đầu tư và nước/bên nhận đầu tư.

- Dự án đầu tư quốc tế chịu chi phối đồng thời của nhiều hệ thống pháp luật: luật của nước nhận đầu tư và luật của nước đầu tư. Trong xu hướng toàn cầu hoá các bên còn phải chịu sự chi phối của luật pháp quốc tế.

- Hầu hết các dự án đầu tư quốc tế đều có gắn với chuyển giao công nghệ. Vì vậy bên nhận đầu tư phải có quá trình chuẩn bị cho việc tiếp nhận công nghệ sao cho phù hợp với yêu cầu phát triển quốc gia, song giá cả hợp lý và mức độ tiên tiến chấp nhận được.

Đặc biệt đối với những nước đang phát triển phải có đội ngũ cán bộ công nghệ đủ trình độ đánh giá được giá trị và giá trị sử dụng của công nghệ nhập khẩu mà nước ngoài góp vốn vào liên doanh mới hạn chế được tình trạng nhập khẩu "rác công nghệ". Đồng thời phải chuẩn bị nhân lực đủ trình độ đánh giá được giá trị và giá trị sử dụng của công nghệ nhập khẩu và làm chủ được CN nhập khẩu.

Chương 1 - GIỚI THIỆU DỰ ÁN

I./ GIỚI THIỆU CÁC BÊN ĐỐI TÁC:

Ngay ở phần mở đầu dự án, tên và địa chỉ chính xác của các bên tham gia hợp doanh, năng lực pháp lý và năng lực hành vi... của những người có thẩm quyền phải được xác định đầy đủ, cụ thể ... nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các giao dịch giữa cơ quan quản lý nhà nước với chủ đầu tư cũng như giữa các chủ đầu tư với nhau.

Nếu là liên doanh với nước ngoài, những chi tiết có liên quan đến phía nước ngoài cần phải được lưu ý tích cực hơn.

1/ Bên Việt Nam:

ít nhất phải nêu được những điểm sau:

- Tư cách pháp nhân: ngày thành lập, đăng ký, giấy phép hoạt động và cấp quyết định thành lập.
- Khả năng tài chính.
- Ngân hàng mở tài khoản.
- Kinh nghiệm và khả năng nghiệp vụ trong lĩnh vực đã và đang hoạt động, trong lĩnh vực chuẩn bị đầu tư.
- Khả năng và nghiệp vụ hoạt động trong tương lai.

2/ Bên nước ngoài:

- Tư cách pháp nhân: ngày thành lập, đăng ký, giấy phép hoạt động và cấp quyết định thành lập.
- Khả năng tài chính: Vốn và Ngân hàng mở tài khoản.
- Khả năng và kinh nghiệm trong lĩnh vực đang hoạt động và lĩnh vực dự kiến đầu tư vào Việt Nam.

Ví dụ:

Liên doanh sản xuất băng từ giữa Công ty Vàng bạc Đá quý (VN) và Công ty Kinh doanh tổng hợp HongKong giới thiệu:

- * Bên Việt Nam: là một công ty quốc doanh có chức năng:
- Kinh doanh vàng bạc, đá quý, hoạt động tài chính, tín dụng.
- Xuất nhập khẩu tổng hợp trực tiếp.

- Kinh doanh dịch vụ kiều hối, du lịch...

* Bên nước ngoài: Indesen HongKong Co. là Công ty trách nhiệm hữu hạn thành lập năm 1981.

- Kinh doanh tổng hợp: nguyên liệu, bao bì, thiết bị máy móc công nghiệp, hàng điện tử tiêu dùng.

- Vốn đăng ký: 5 triệu đôla HK\$ = 630.000 USD.

Vốn thuần hiện có: 175 triệu HK\$ (năm 1997).

- Ngành kinh doanh chính: sản xuất băng từ và có mạng lưới tiêu thụ ở trên 20 nước.

II./ XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU CỦA DỰ ÁN:

Một dự án có thể có nhiều mục tiêu, nhưng việc lựa chọn để xác định những mục tiêu phù hợp nhất, là vấn đề đòi hỏi nhà đầu tư phải cân nhắc khi lập dự án; nếu mong muốn nhận được sự chấp thuận của các cơ quan chức năng.

Ví dụ 1: Khi lập dự án xây dựng Khu Kinh tế mở Chu Lai (Quảng Ngãi). Chính phủ VN đã xác định các mục tiêu chính sau đây:

+ Tìm động lực mới cho quá trình phát triển kinh tế quốc gia trong thời kỳ mới.

+ Tạo khu vực phát triển kinh tế hướng ngoại, trở thành nơi giao lưu hàng hóa quốc tế.

+ Là nơi đi tiên phong trong quá trình hội nhập khu vực và quốc tế để rút kinh nghiệm áp dụng cho toàn quốc.

+ Khai thác tiềm năng, lợi thế về điều kiện tự nhiên; nhân lực, vật lực tại chỗ, giải quyết công ăn việc làm cho nhân dân trong vùng.

+ Liên kết với các tỉnh xung quanh, hình thành vùng động lực phát triển khu vực miền Trung, tạo cân bằng lãnh thổ quốc gia.

+ Là nơi thực hiện các thể chế, cơ chế chính sách đổi mới, tăng cường hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước.

Ví dụ 2: Năm 1997 các nhà khoa học phối hợp với Bộ NN&PTNT xây dựng các công trình thủy lợi ở vùng Tứ giác Long Xuyên (ĐBSCL), bao gồm đập tràn, hệ thống kênh, đê bao, cống... (gọi là công trình thoát lũ biển Tây), nhằm mục đích: Phân bố lại dòng

lũ: hạn chế lũ vào An Giang, tận dụng lũ đưa sang Kiên Giang để rửa phèn và lấy thêm phù sa.

Trong kế hoạch “Qui hoạch lũ ĐBSCL - giai đoạn ngắn hạn” còn nhằm mục tiêu:

1. Bảo đảm an toàn cho nhân dân vùng lũ.
2. Bảo đảm cơ sở hạ tầng và giao thông thông suốt.
3. Bảo đảm hai vụ hè thu và đông xuân ăn chắc.

Tổng kinh phí cho dự án là 18.000 tỉ VND

Tuy nhiên, cũng như nhiều dự án thủy lợi ở VN đều rơi vào tình trạng thiếu kinh phí, công trình này cũng chỉ đạt được 50% hiệu quả do xây dựng không đồng bộ, hơn nữa thời gian thi công kéo dài trong điều kiện hầu hết các công trình bằng đất (kênh, đê, đường...) nên công trình mới chưa xây thì công trình cũ đã xuống cấp, lại phải duy tu - sửa chữa, tạo ra một vòng lẩn quẩn và công trình càng khó phát huy hiệu quả, mặc dù phù sa có vào sâu hơn, mùa khô nước ngọt có vào Bắc Hà Tiên (Kiên Giang) nhiều hơn, nhưng mục tiêu chính thoát lũ ra biển Tây đạt hiệu quả rất thấp: chỉ có 0,1-0,6% lượng nước lũ Sông MêKong vào VN thoát thêm ra biển Tây.

III./ XÁC ĐỊNH NHỮNG CĂN CỨ, CƠ SỞ ĐỂ KHẲNG ĐỊNH SỰ CẦN THIẾT PHẢI ĐẦU TƯ (LẬP DỰ ÁN):

Có thể nêu lên nhiều căn cứ, cơ sở để chứng minh tính cần thiết phải lập dự án và tính khả thi của nó. Tuy nhiên, nhìn chung những căn cứ đó không nằm ngoài những nội dung sau:

- Căn cứ vào kế hoạch đã xác định trước nhằm đảm bảo phát triển kinh tế quốc gia, hay phát triển kinh tế của một vùng, một ngành.
- Những căn cứ về điều kiện tự nhiên, tài nguyên; căn cứ vào điều kiện kinh tế-xã hội.
- Điều kiện pháp lý: Luật đầu tư và những văn bản dưới luật...
- Nhu cầu của thị trường trong và ngoài nước đối với sản phẩm của dự án.
- Hợp đồng liên doanh giữa các bên tham gia.
- Bản nghiên cứu tiền khả thi (nếu có).

Chẳng hạn, hiện nay các ngành được khuyến khích đầu tư ở VN là những ngành sử dụng những thành tựu và công nghệ hiện đại, công nghệ cao, công nghệ mới.... (sản xuất linh kiện điện tử, phần mềm, hoá dược, hoá mỹ phẩm, cơ khí chế tạo...)

Đồng thời, các ngành này đáp ứng được một số yêu cầu sau:

- > Sản xuất theo định hướng quy hoạch.
- > Thúc đẩy sự phát triển của các ngành kinh tế khác.
- > Sử dụng chủ yếu vật tư-nguyên liệu trong nước.
- > Sử dụng công nghệ kỹ thuật cao.
- > Sản phẩm làm ra thay thế hàng nhập khẩu.
- > Thu hút nhiều lao động.

Trong quá trình kêu gọi đầu tư nước ngoài, ta cũng nên có những danh mục ngành khuyến khích đầu tư hoặc **đặc biệt khuyến khích đầu tư** nhằm đáp ứng với yêu cầu đổi mới và phát triển kinh tế. 6 ngành được Đặc biệt khuyến khích đầu tư là:

- * Xử lý ô nhiễm và bảo vệ môi trường.
- * Xử lý và chế biến chất thải.
- * Sản xuất vật liệu mới, vật liệu quý hiếm.
- * Ứng dụng CN mới về sinh học.
- * Công nghệ mới để sản xuất thiết bị thông tin, viễn thông.
- * Công nghệ điện tử, công nghệ tin học đạt tiêu chuẩn qui định của Bộ Khoa học - Công nghệ.

Ví dụ 1:

Trong luận chứng kinh tế-kỹ thuật của dự án đầu tư nước ngoài thành lập liên doanh Prezioso-Vitico (Pháp-Việt) sản xuất những sản phẩm ngành xây dựng nêu các cơ sở pháp lý và thực tế của dự án là:

- Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam và các văn bản pháp lý dưới luật này.

- Chủ trương phát triển đồng bộ ngành "Bảo vệ các công trình" của Nhà nước Việt Nam trong thời gian tới như thi công sơn và tạo lớp bảo vệ, xử lý chống ăn mòn, bảo dưỡng các công trình xây dựng cho

các ngành công nghiệp như : nhà máy lọc dầu, giàn khoan dầu ngoài khơi, nhà máy hóa chất, nhà máy nước, các công trình cầu, đập thủy điện, đường dây cao thế 500 KV, các kho chứa...

- Đề án phát triển ngành bảo vệ các công trình xây dựng trong cả nước.

- Hợp đồng liên doanh và đơn xin cấp giấy phép đầu tư do hai bên liên doanh ký tại Tp.HCM, ngày ... tháng ... năm ...

- Luận chứng kinh tế-kỹ thuật; điều lệ công ty liên doanh.

Ví dụ 2:

Năm 2001 khi lập dự án xây nhà máy nước ở Đà Nẵng, nhà đầu tư nêu lên sự cần thiết phải đầu tư là:

Nhu cầu nước sinh hoạt của thành phố là 200.000 m³/1 ngày đêm. Nhưng tổng năng lực của 2 nhà máy hiện có là Cầu Đỏ và Sân Bay, cùng với Trạm cấp nước Sơn Trà chỉ đáp ứng được 75.000 m³/1 ngày đêm (chỉ đáp ứng 38% nhu cầu của thành phố). Hơn nữa mạng lưới cấp nước của thành phố hiện đang cũ, nát: Nhà máy Cầu Đỏ được xây dựng từ năm 1967; Trạm cấp nước Sơn Trà mới nhất cũng được xây dựng từ năm 1991...

Vì thế thành phố thường xuyên phải dùng cấp nước đột ngột để sửa chữa và giải quyết sự cố.

Với tình hình thực tế nêu trên, thành phố phải xây dựng nhà máy cấp nước mới có công suất 120.000 m³/1 ngày đêm; nguồn vốn đầu tư vay của WB 52 triệu USD.

Ví dụ 3: Dự án LẬP TỔNG KHO HÀNG TẠI CỘNG HOÀ CZECH

(Ý tưởng của ông Nguyễn Dương, Giám đốc công ty Scitexim - Cộng hoà Czech – Đăng trên Thời báo Kinh tế Sài Gòn, ngày 21/6/2001)

Mở đầu: Hàng thủ công mỹ nghệ (TCMN) là một trong những mặt hàng xuất khẩu truyền thống của VN sang thị trường Đông Âu và Liên Xô (cũ) trong nhiều thập kỷ. Sau những năm 1990, việc kinh doanh các mặt hàng này theo phương thức cũ đã không còn phù hợp với hoàn cảnh mới của thị trường và dẫn đến thị trường bị thu hẹp tại các nước Đông Âu.

Cơ sở lập dự án: một thị trường ổn định và quen thuộc không thể đột nhiên xuất hiện và cũng không thể đột nhiên biến mất. Công ty

Scitexim được thành lập từ năm 1992, chuyên xuất nhập khẩu trực tiếp các mặt hàng TCTM từ VN, đặc biệt là các mặt hàng mây – tre – lá, sang Cộng hoà Czech và xuất khẩu một số loại nguyên liệu phục vụ sản xuất về VN. Hiện nay công ty đảm trách việc cung cấp hàng trực tiếp và gián tiếp cho một hệ thống các cửa hàng bán lẻ gồm hơn 400 cửa hàng chuyên doanh về vật dụng gia đình, hàng trang trí nội thất và hàng tạp phẩm; đồng thời tham gia cung cấp hàng cho các tập đoàn siêu thị tại Cộng hoà Czech.

Xuất phát từ nhu cầu kinh doanh thực tế và yêu cầu mở rộng thị trường, chúng tôi dự định đầu tư xây dựng Tổng kho hàng TCMN VN (bao gồm cả kho ngoại quan) tại Cộng hoà Czech với các chức năng về quảng cáo, tiếp thị, khả năng cung cấp hàng nhanh và trực tiếp đến các nước lân cận trong khu vực.

Với những thuận lợi về mặt địa lý ở trung tâm châu Âu và chi phí hoạt động thấp, tổng kho này sẽ được sử dụng như một bàn đạp để thâm nhập thị trường châu Âu giúp khắc được khoảng cách xa xôi giữa VN và châu Âu, tiết kiệm thời gian và các chi phí về triển lãm, tiếp thị, vận chuyển để từ đó nâng cao tính cạnh tranh của hàng TCMN VN tại châu Âu.

Nguyên tắc xây dựng dự án: tổng kho được hình thành trên cơ sở hợp tác đầu tư giữa Công ty Scitexim với các công ty đối tác khác trong nước.

+ Công ty Scitexim chịu trách nhiệm đầu tư lượng vốn cần thiết cho quá trình nhập khẩu cùng với tất cả cơ vật chất như kho bãi, trang thiết bị, văn phòng và nhân sự cần thiết cho việc điều hành và hoạt động của tổng kho.

+ Các công ty đối tác trong nước đầu tư cung ứng đầy đủ hàng hoá với số lượng và chủng loại mẫu mã cần thiết theo yêu cầu của tổng kho. Các bên hợp tác cùng nhau chia sẻ các chi phí liên quan đến hoạt động tiếp thị. Việc cung cấp hàng cho tổng kho được thực hiện bằng phương thức mua đứt bán đoạn với những điều kiện thanh toán phù hợp với tốc độ tiêu thụ của từng mặt hàng.

Các hoạt động và phương thức vận hành của tổng kho:

1. Hoạt động quảng cáo và tiếp thị:

Mục tiêu chính là tìm kiếm khách hàng và xác định khả năng tiêu thụ của từng mặt hàng.

- Nghiên cứu, chọn lựa mặt hàng của các đối tác để xây dựng phòng trưng bày hàng mẫu của tổng kho. Các mặt hàng này phải có khả năng tiêu thụ, tính năng và giá cả phù hợp với yêu cầu của thị trường.

- Cùng hợp tác để xây dựng trang chủ và thiết kế catalogue của tổng kho để giới thiệu hàng hoá.

- Tổ chức tham quan hoặc tham gia triển lãm độc lập hoặc kết hợp cùng với các công ty trong nước tại số hội chợ phù hợp ở các nước trong khu vực để tìm kiếm khách hàng tiềm năng.

- Tổ chức các mạng lưới các đại diện để cửa di chào hàng, thăm khách hàng tại các thị trường mới. Đồng thời tổ chức liên hệ mới khách hàng đến thăm phòng hàng mẫu.

- Vận động sự ủng hộ, hợp tác của các cơ quan xúc tiến thương mại của các nước và các cơ quan chức năng nhà nước để tìm kiếm khách hàng.

- Tham gia quảng cáo có chọn lọc và có hệ thống.

- Cùng với các đối tác trong nước trao đổi thông tin, tìm hiểu, nghiên cứu, thiết kế các mẫu mã hàng mới phù hợp với yêu cầu của từng thị trường.

2. Phương thức vận hành và kinh doanh phục vụ khách hàng:

- Tổ chức hệ thống nhân sự điều hành và quản lý các hoạt động của tổng kho.

- Xây dựng kho hàng dự trữ trên cơ sở chọn lựa hợp lý về chủng loại và số lượng dự trữ cho từng mặt hàng. Kết hợp giữa kho hàng nội địa và kho ngoại quan để tạo chân hàng mạnh và đầy đủ cho tổng kho.

- Tổ chức hệ thống phân phối và vận chuyển: thông qua việc kết hợp sử dụng dịch vụ của các công ty vận tải và điều vận (logistics) cùng với các phương tiện vận tải tự trang bị.

- Thực hiện các đơn hàng nhận được trên cơ sở lệnh điều hành từ công ty Scitexim hoặc từ các công ty đối tác trong nước.

- Quản lý các hoạt động tài chính và thanh toán với các công ty đối tác trong nước.

Kết luận: Công ty Scitexim đã có gần 10 năm hoạt động, thử thách và kinh doanh ngành hàng TCMN tại Cộng hoà Czech, với kiến

thức và kinh nghiệm về thị trường tại châu Âu cùng với mạng lưới khách hàng rộng rãi sẽ bảo đảm cho hoạt động cũng như sự thành công của tổng kho.

Địa chỉ: Scitexim International Trade, Mr.Nguyen Duong, Director. U Skalky 16, 181 00 raha 8, Czech Republic.

Tel: 00420-2-8544810.

Fax: 00420-2-8551938

E-mail: scitexim@mbox.vol.cz.

Những chủ trước khi bắt tay vào việc xây dựng dự án: các chủ đầu tư cần phải trao đổi, sàng lọc lại một lần nữa những nội dung chính để dự án bảo đảm không bị loại bỏ. Các nguyên nhân khiến cho một dự án có thể bị loại bỏ thường là:

- Công nghệ không phù hợp, hoặc khả năng về tài chính (hoặc kỹ thuật) của công nghệ quá lớn so với khả năng của các bên đối tác.
- Tính rủi ro quá cao.
- Chi phí quá lớn so với khả năng của nguồn vốn .
- Dự án chưa nhận được sự hứa hẹn của các đơn vị chủ quản có liên quan.

Chương 2 - SẢN PHẨM VÀ THỊ TRƯỜNG CỦA DỰ ÁN

Với những mục tiêu đã được xác định ở phần giới thiệu dự án và mục đích cuối cùng là tiêu thụ sản phẩm – dịch vụ, thu lợi nhuận, bù đắp được các khoản chi phí, mở rộng tầm ảnh hưởng trên thị trường thế giới, các nhà đầu tư cần thiết phải trình bày rõ trong bản giải trình kinh tế- kỹ thuật về sản phẩm và thị trường của dự án.

1./ SẢN PHẨM CỦA DỰ ÁN:

Sản phẩm, dịch vụ dự kiến sản xuất – kinh doanh trong dự án có thể xảy ra 2 trường hợp:

- Sản phẩm hoàn toàn mới, trên thị trường chưa xuất hiện loại sản phẩm này.
- Sản phẩm đã có mặt trên thị trường, do nhà sản xuất khác đã cung cấp. Nay nhà đầu tư muốn đưa ra một loại sản phẩm mới, có sức cạnh tranh hơn sản phẩm hiện có, tại thị trường hiện có.

1/ Những nội dung phải trình bày về sản phẩm:

- Sản phẩm (hoặc dịch vụ) dự định sẽ sản xuất-kinh doanh là loại sản phẩm nào. Nếu trong dự án có nhiều loại sản phẩm thì chỉ cần nêu một hoặc vài loại sản phẩm chủ yếu mà thôi.
- Tên, qui cách trình bày, hình thức bao bì của sản phẩm.
- Những đặc điểm chủ yếu của sản phẩm so với các sản phẩm khác cùng loại hiện có trên thị trường.

2/ Ghi Mã số - Mã vạch trên sản phẩm:

Ngày nay, cùng với việc ghi ký mã hiệu của sản phẩm, người ta dùng mã số, mã vạch trên sản phẩm để người mua căn cứ vào đó xác định xuất xứ của sản phẩm và đó cũng là một minh chứng cho việc sản phẩm được chính thức hòa nhập vào thị trường thế giới.

Hiện nay trên thế giới có nhiều tiêu chuẩn và quốc gia qui định các loại thể hiện mã số, mã vạch khác nhau; nhưng được chấp nhận và sử dụng rộng rãi nhất là loại tiêu chuẩn EAN-13: do là tiêu chuẩn do Tổ chức mã số vật phẩm Châu Âu (European Article Numbering) sử dụng từ năm 1977 với 13 chữ số.

Tổ chức mã số vật phẩm quốc tế EAN International được thành lập tháng 02/1992 cũng với qui định 13 chữ số, tính từ trái sang phải như sau:

- + 3 số đầu: mã quốc gia do EAN quốc tế qui định.
- + 4 số tiếp theo: mã số công ty do EAN quốc gia qui định.
- + 5 số tiếp theo: mã sản phẩm do công ty qui định.
- + 1 số cuối cùng: số kiểm tra chất lượng sản phẩm.

Một số nước quy định 12 số (như Mỹ, Canada...), có nước quy định 7 số...

Việc giới thiệu và in mã số, mã vạch trên bao bì sản phẩm có những lợi ích sau đây:

- **Đối với quốc gia:** mã số, mã vạch chứng tỏ quốc gia đó có một hệ thống kiểm soát sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế; giúp người tiêu dùng thế giới nhận biết hàng hoá một cách nhanh chóng, chính xác hơn; việc xuất khẩu hàng hoá sẽ dễ dàng hơn. Ví dụ bia Halida được sản xuất tại nhà máy bia Đông Nam Á-Việt Nam; năm 1995 xuất khẩu sang Mỹ gặp trở ngại vì không có mã số, mã vạch, phải "mượn tạm" mã số của Đan Mạch.
- **Đối với người mua:** dễ kiểm tra tính chân thực của hàng hoá; vì sản phẩm có mã số, mã vạch chứng tỏ là đã được kiểm tra và được chứng nhận bởi các đơn vị quản lý sản phẩm.
- **Đối với người bán:** nhờ máy vi tính và các thiết bị chuyên dùng scanner có thể "đọc" nhanh chóng mã số bằng tia laze, nên dễ dàng cập nhật được doanh số, số lượng hàng đã bán, số lượng hàng tồn kho. Hơn nữa khi có mã số - mã vạch, sản phẩm sẽ được tiếp nhận bằng con đường "chính thức" trong các siêu thị, giúp tăng khả năng cạnh tranh cho sản phẩm.

Mã số, mã vạch còn chứng tỏ doanh nghiệp được bảo vệ quyền sở hữu công nghiệp đối với sản phẩm đã được đăng ký.

Ngày 29/03/1995 Việt Nam đã được công nhận là thành viên của Hội mã vạch vật phẩm quốc tế, với phí gia nhập là 16.500 USD nộp trong 6 năm. Phí hàng năm tăng 4.500 USD. Ngày 10/11/1999 Hội khoa học kỹ thuật Mã số, mã vạch Việt Nam (EAN Việt Nam) cũng chính thức ra mắt các doanh nghiệp. Mã quốc gia của Việt Nam do EAN quốc tế quy định là 893.

Các doanh nghiệp muốn in mã số, mã vạch trên sản phẩm của mình có thể đến nộp phí gia nhập và phí hàng năm cho EAN-VN. Sau khi nộp đơn, hợp đồng (4 bản) và phí gia nhập cho Văn phòng EAN-VN, vài giờ sau doanh nghiệp có thể được cấp giấy phép và mã số.

Còn mã vạch doanh nghiệp có thể thuê làm chế bản và in tại Trung tâm EAN-VN, Liksin...

Chú ý: Ngoài việc sử dụng mã số – mã vạch, sản phẩm cần được “dán nhãn”. Việc sử dụng nhãn hiệu cho sản phẩm có tác dụng:

- + Nhãn hiệu có tác dụng làm cho người tiêu dùng dễ dàng nhận biết và phân biệt với những sản phẩm khác cùng loại, nhưng không thỏa mãn nhu cầu cá nhân.

- + Những sản phẩm có tiếng tăm thường dùng nhãn hiệu để khuyến khích uy tín của mình và được coi như một lợi thế trong cạnh tranh.

Vì vậy khi đưa ra nhãn hiệu cho sản phẩm phải cân nhắc những vấn đề sau :

- + Nhãn hiệu có bị trùng hợp với nhãn hiệu khác hay không.

- + Việc mua (hoặc sử dụng) nhãn hiệu có tiếng tăm có hiệu quả kinh tế không.

- + Nếu đã có nhãn hàng có uy tín với người tiêu dùng phải đăng ký bảo hộ tại những thị trường muốn thâm nhập.

Chủ đầu tư có nhu cầu đăng ký bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp có thể liên hệ những đơn vị có trách nhiệm dưới đây:

- * Cơ quan cấp bằng sáng chế Việt Nam (Copyright Office of Vietnam – COV)

Email: cbqtg@hn.vnn.vn

Tel: (844)8470994

- * Cục Sở hữu trí tuệ quốc gia (National Office of Intellectual Property – NOIP)

Văn phòng đại diện tại Tp.HCM: 08.9322713

Văn phòng đại diện tại Hà Nội 04.8583793.

Ngày nay nhu cầu bảo hộ bản quyền đối với sản phẩm công nghiệp ngày càng cao. Vì thế sau khi đăng ký bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp, chủ đầu tư cần ghi rõ những ký mã hiệu chứng tỏ sản phẩm đã được bảo hộ trên bao bì sản phẩm để ngăn cản những đối tượng khác sử dụng nhãn hiệu này. Trên thế giới, việc này đã trở thành phổ biến; nhưng doanh nghiệp VN hiện chưa chú ý tới điều này.

Một vài ví dụ:

(TM) là chữ viết tắt của Trademark (thương hiệu).

(SM) là chữ viết tắt của Service Mark (thương hiệu trong dịch vụ)

® là ký hiệu của chữ Registered (thương hiệu đã được đăng ký).

Ban đầu (TM) và ® là những ký hiệu chứng tỏ sản phẩm đã được bảo hộ (đăng ký bản quyền) ở Mỹ. Tuy nhiên, mức độ của 2 ký hiệu này có khác nhau:

(TM) được sử dụng khi người chủ thương hiệu tự nghĩ ra và có nộp đơn xin bảo hộ. Khi ký hiệu này bị vi phạm thì người chủ thương hiệu có quyền kiện người vi phạm ra tòa, nhưng phải áp dụng luật dân sự để xét xử; người chủ thương hiệu phải chứng minh được rằng mình chính là người đầu tiên đã nghĩ ra thương hiệu đó, để buộc bên bị kiện không được sử dụng thương hiệu đó nữa.

Ký hiệu ® được dùng khi đã có giấy chứng nhận đăng ký thương hiệu. Khi ký hiệu này bị vi phạm thì người chủ có thể kiện theo Luật Bảo hộ thương hiệu.

Thời gian sản phẩm được chuyển từ (TM) sang ® là khá lâu; tùy từng trường hợp và tùy theo qui định của nước cấp văn bằng bảo hộ.

Đối với các sản phẩm sáng tạo trong văn học, âm nhạc, văn hóa, nghệ thuật, điện ảnh, tin học... người ta dùng ký hiệu Copyright ® để chứng tỏ quyền tác giả áp dụng cho những sản phẩm ấy.

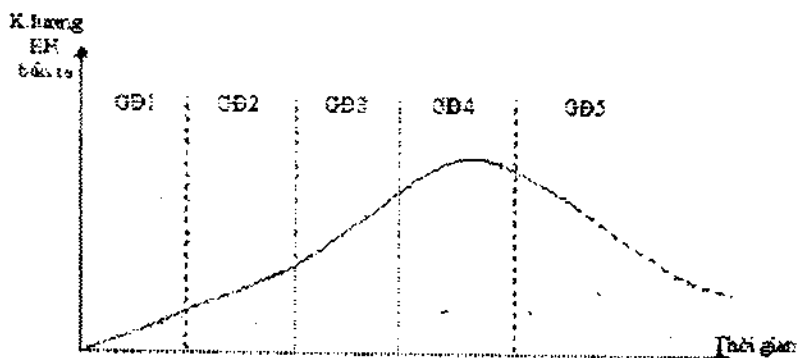
Copyright ® chứng minh quyền được bảo hộ đương nhiên được hưởng sau khi có sáng tạo chứ không phải đăng ký bảo hộ.

3/ Nghiên cứu vòng đời của sản phẩm:

Trong dự án, nhà đầu tư phải dự đoán được số lượng sản phẩm sẽ sản xuất qua các năm tương lai.

Không thể duy trì một lượng sản phẩm nhất định trong suốt thời gian hoạt động của dự án, mà phải căn cứ vào “chu kỳ sống” (hay “vòng đời”) của hàng hóa để ước lượng số lượng sản phẩm hiện đang được sản xuất và tiêu thụ, từ đó mới đưa ra chiến lược về sản phẩm sắp tung ra thị trường. Nói chung vòng đời của sản phẩm hay dịch vụ dài hay ngắn do tiến bộ của khoa học kỹ thuật và thị hiếu của người tiêu dùng quyết định, nó không ngừng biến động theo thời gian.

Có thể chia vòng đời của sản phẩm thành 5 giai đoạn:



+ *Giai đoạn 0*, nghiên cứu và thử nghiệm:

Doanh nghiệp phải đầu tư nhiều mà không biết chắc chắn sản phẩm có được thị trường chấp nhận hay không. Muốn giảm bớt sự tổn kém phải tiến hành các cuộc nghiên cứu thị trường, dò xét trước động cơ của người tiêu thụ để định hướng sản xuất.

+ *Giai đoạn 1*, Tung ra và cắt cánh (giới thiệu sản phẩm): đây là giai đoạn quyết định sản phẩm sẽ sống hay chết (tồn tại hay diệt vong) trên thị trường. Doanh nghiệp có thể phải chấp nhận một mức lỗ do dự án còn trong giai đoạn khấu hao vốn đầu tư và bỏ ra nhiều chi phí quảng cáo.

+ *Giai đoạn 2*, Tăng trưởng và phát triển (thâm nhập thị trường và phát triển): nếu sản phẩm tồn tại được ở giai đoạn này, doanh nghiệp phải tìm cách duy trì chất lượng và phát triển số lượng mới hy vọng doanh thu tăng lên và có lời.

+ *Giai đoạn 3*, là giai đoạn Chín muồi (còn gọi là thời kỳ sinh lợi): Doanh thu tăng nhanh do số lượng hàng hoá bán ra ngày càng tăng, chứng tỏ sản phẩm được thị trường chấp nhận. Phải tìm cách kéo dài giai đoạn này.

+ *Giai đoạn 4*, giai đoạn Bão hoà: Thị trường và người tiêu dùng đã quá quen thuộc với sản phẩm; doanh thu có thể đạt mức cao nhất.

+ *Giai đoạn 5*, Lùi bước (suy giảm): Số lượng sản phẩm bán ra giảm liên tục vì nhiều lý do, nhưng chủ yếu là sản phẩm đã trở nên lỗi thời về công nghệ, bị các sản phẩm khác và người tiêu dùng loại khỏi cuộc đua.

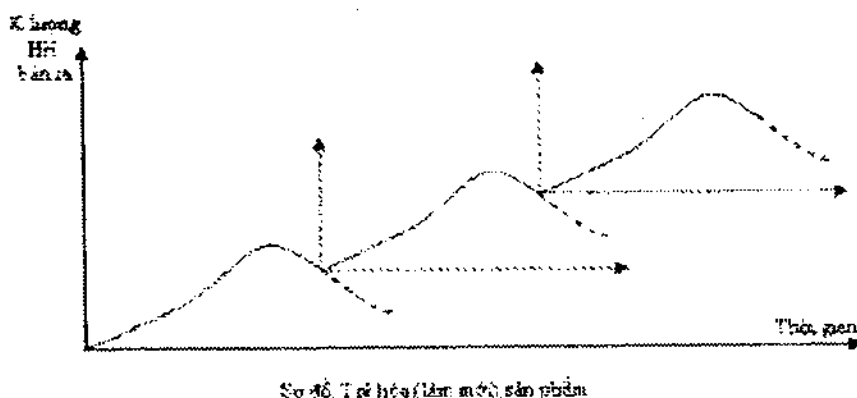
Muốn cho sản phẩm tiếp tục tồn tại và phát triển, khi nó rơi vào cuối giai đoạn 4 hoặc bắt đầu vào giai đoạn 5 doanh nghiệp phải chủ động đổi mới sản phẩm bằng cách thay đổi mẫu mã, công dụng và cách thức sử dụng hoặc chủ động rút sản phẩm ra khỏi thị trường để thay thế bằng một sản phẩm mới (tìm cách trẻ hoá sản phẩm).

Ví dụ: Loại bột giặt trắng, sạch, không ăn tay đã quá quen thuộc với người tiêu dùng, người sản xuất lại đưa ra loại mới có tính năng "chống chất bẩn bám trở lại" hoặc "thách thức mọi vết bẩn".

Như vậy, khi lựa chọn sản phẩm của dự án nên điều tra trước vòng đời để đánh giá sản phẩm của dự án hiện đang ở giai đoạn nào của nó để có thái độ ứng xử kịp thời tránh tổn thất sau này:

+ Nếu sản phẩm đang ở giai đoạn 2, nên đầu tư nhiều hơn cho sản xuất - với mức phần đầu cao.

+ Nếu sản phẩm đang ở giai đoạn 4 (hoặc 5), không nên tiếp tục đầu tư theo hướng cũ hoặc phải có cải tiến đặc biệt đối với sản phẩm.



Ví dụ 1: Mô tả sản phẩm trong dự án của Công ty liên doanh băng từ Sài gòn-Indesen:

1/ Tên của sản phẩm: Băng từ Video-Cassette.

2/ Tên thương phẩm: E120, E90, E60, E30

a. SAINDES VIDEO "E 180" (Pal Secam)

b. SAINDES VIDEO "T 180" (NTSC).

Ý nghĩa của tên:

- SAIDES: Tên của công ty liên doanh.
- VIDEO E 180: Là ký hiệu loại băng dùng chung cho hệ Pal và Secam. Thời gian ghi phát hình 180 phút.
- VIDEO T 180: Là ký hiệu loại băng dùng cho hệ NTSC. Thời gian ghi phát hình 180 phút.
- SUPER "VHS": Là băng loại tốt nhất khi sử dụng cho hệ thống Video gia đình.
- H.G.: Viết tắt của chữ High và Grade, chỉ chất lượng băng thuộc loại cao cấp hoàn hảo mọi tính năng (rất tốt khi chạy tới hoặc trả lui ở tốc độ cao) cho phép sử dụng được nhiều lần. Loại băng có bán rộng 1/2 inche.

3/ Loại sản phẩm:

Dự án dự kiến sản xuất 3 loại sản phẩm:

a- Băng từ Video: E180 : T180

E120 : T120

E90 : T90

E60 : T60

E30 : T30

b- Băng từ Cassette: có 2 loại C90; C60

c- Dia Compact Disc: Sản phẩm này sẽ được sản xuất sau khi công ty đã có lời và dẫn đến giai đoạn tái sản xuất mở rộng.

4/ Qui cách và tiêu chuẩn chất lượng:

a- Qui cách: Vỏ hộp được tiêu chuẩn hóa kích thước quốc tế.

- Dài : 19 cm $\pm$ 0,2 mm

- Ngang : 10,5 cm $\pm$ 0,1 mm

- Dày : 2,5 cm $\pm$ 0,1 mm

b- Tiêu chuẩn, chất lượng sản phẩm:

- Đảm bảo chất lượng cao nhất và tuân theo tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế.

- Băng chỉ tiêu và thông số của băng từ:

1/ *Cảm quan:* Sáng, xanh đậm.

2/ Lý tính:

- Nền film : Polyeste Film 0.57-0.58 MIL (15u).
- Độ dày (tổng cộng) : 19 micron
- Độ dày lớp phủ : $4,5 \pm 0,5$ micron
- Điện trở suất bề mặt : không ít hơn 10 SQ. FT
- Thời gian dừng film : trên 60 phút

3/ Đặc trưng và từ tính:

- Độ từ dư : Trên 800 Gauss
- Độ trung thực : Trên 75,2%
- Độ kháng từ : Trên 620 C

4/ Đặc tính băng video:

Công suất phát đối với tần số đầu video (4.2 MHz): 2.0 DB

Âm thanh, tiếng ồn (4.3 MHz) : 2.0 DB

Công suất phát hình (4.3 MHz) : 1.0 DB

Độ sụt giảm: Ít hơn 50 phút.

Hình ảnh trung bình 15us/-20DB

Công suất phát màu (4.3 MHz) : 2.0 DB

5/ Tần số thích ứng:

- Âm thanh (400 Hz) : 1.0 DB
- Độ nhạy của âm thanh : 1.0 DB
- Công suất phát âm (1KHz): 2.0 DB
- Tuổi thọ của băng từ : Trên 100 lần.

6/ Hình thức bao bì:

- Lớp ngoài cùng được bao bọc bởi lớp nhựa hỗn hợp (ODP+PE) trong suốt không màu, làm tăng thêm độ bóng của hộp, đồng thời chống ẩm rất tốt. Nhờ có lớp này bảo vệ mà hộp băng có thể giữ gìn hiện trạng qua thời gian khá dài (từ 1 năm đến 2 năm).

- Hộp giấy carton được trang trí 4 màu căn bản: nền xanh đậm, chữ trắng, đỏ, viền vàng, làm tăng thêm phần mỹ quan của hộp. Trên vỏ hộp có ghi đặc tính kỹ hiệu và tên sản phẩm. Hình thức bao bì đã đạt tiêu chuẩn mỹ quan quốc tế và rất thích hợp cho nhiều khu vực.

Nếu là sản xuất sản phẩm mang tính "trẻ hoá", thì giới thiệu "tính mới" của sản phẩm so với tính năng của sản phẩm hiện có.

Ví dụ 2: công ty Honda Việt Nam giới thiệu xe Wave α mới:

Phát triển các ưu điểm của xe Wave α (cũ) vốn được khách hàng Việt Nam ưa chuộng, xe Wave $\alpha+$ có thêm nhiều tính năng mới, thích hợp với nhiều đối tượng khách hàng. Đặc biệt là khách hàng ở nông thôn. Xe Wave $\alpha+$ có 7 chi tiết cải tiến gồm:

- Giá đỡ hàng sau: được thiết kế vì sự thuận tiện hơn cho người tiêu dùng khi chở hàng, mà vẫn bảo đảm sự trẻ trung, năng động, hợp thời trang khi di chơi. Giá đỡ hàng có thể tháo ra hoặc lắp vào một cách dễ dàng, tùy theo mục đích sử dụng ở từng thời điểm. Bên cạnh yếu tố tháo lắp dễ dàng, giá đỡ hàng sau vẫn bảo đảm yếu tố chắc chắn, an toàn với thiết kế móc đặc biệt khiến giá không thể tự động tuột ra hoặc sập xuống tay người sử dụng.

- Khung xe, giảm xóc sau, lốp xe được tăng cường độ cứng phù hợp với nhiều mục đích sử dụng như chở người hoặc chở hàng.

- Tem xe có màu sắc mạnh mẽ, cá tính thể hiện phong cách trẻ trung, năng động và lôi cuốn.

- Tay lái được thiết kế mới, tăng khối lượng của đối trọng lắp trên tay lái làm giảm độ rung tay lái, tạo cảm giác thoải mái cho người điều khiển xe.

- Tay đặt sau được mạ trắng cùng màu với giá đỡ hàng tạo dáng đẹp, khỏe khoắn.

- Xe Wave $\alpha+$ có 3 màu: nâu – R150, xanh lục – PB142, xanh đậm – PB171, vốn là những màu được đông đảo khách hàng ưa chuộng.

- Giá lắp CDI được thiết kế theo kiểu mới để phòng kẻ gian có thể lấy mất CDI.

Xe Wave $\alpha+$ được cung cấp tại các cửa hàng HEAD trên toàn quốc với dịch vụ 4S, bao gồm bán xe chính hiệu do Honda Việt Nam sản xuất; cung cấp phụ tùng chính hiệu Honda; cung cấp dịch vụ bảo hành bảo dưỡng và hướng dẫn lái xe an toàn với giá bán lẻ thống nhất trên toàn quốc.....

II./ XÁC ĐỊNH NHU CẦU THỊ TRƯỜNG HIỆN TẠI:

Nếu dự án có sản phẩm xuất khẩu, nên xem xét nhu cầu tiêu thụ sản phẩm cả trong và ngoài nước trong giai đoạn hiện tại. Cần xác định rõ các khu vực thị trường; nhóm khách hàng đã có và sẽ có của từng khu vực ở thị trường trong và ngoài nước.

Có những nhóm thị trường tiêu thụ:

- Tiêu thụ nội địa:

+ Thị trường nội vùng

+ Thị trường cận vùng

- Xuất khẩu ra nước ngoài

Ở phần này, yêu cầu cán bộ lập dự án nêu lên các đặc điểm kinh tế - xã hội của từng khu vực như: dân số, điều kiện tự nhiên tác động đến tập quán tiêu thụ sản phẩm, dung lượng thị trường trong một khoảng thời gian nhất định...

Trên cơ sở đó mới dự kiến được nhu cầu của từng vùng, và đưa ra phương thức tổ chức sản xuất - kinh doanh, xác định chi phí bán hàng cho các vùng khác nhau một cách hợp lý.

Để xác định được mức tiêu thụ hiện tại về sản phẩm của dự án, dùng công thức sau :

$$C = (D - E) + I - S \quad (2.1)$$

C : Mức tiêu thụ hiện tại .

D : Tổng sản phẩm được sản xuất trong nước

E : Tổng mức xuất khẩu

I : Tổng mức nhập khẩu

S : Tổng sản phẩm tồn kho

Không thể có các số liệu chính xác, nhưng các dự thảo viên phải xác định được tương đối những số liệu của các chỉ tiêu trên nhằm phản ánh gần đúng nhu cầu của thị trường hiện tại.

Mức xuất khẩu trong năm cũng chưa phản ánh hết nhu cầu thực ở thị trường nước ngoài, nên phải tham khảo thêm số liệu ở các nguồn thông tin khác như tạp chí chuyên ngành, số liệu ở các văn phòng thương mại – đầu tư, các cơ quan chuyên môn, mạng internet...

III./ DỰ BÁO NHU CẦU THỊ TRƯỜNG TRONG TƯƠNG LAI:

Người ta sử dụng một số phương pháp để dự báo nhu cầu thị trường trong tương lai. Các phương pháp có thể được trình bày ở những dạng khác nhau, nhưng nội dung thực chất tương đối giống nhau.

* Đối với sản phẩm hoàn toàn mới trên thị trường mới cần phải dự đoán được:

- + Nhu cầu của người tiêu dùng, sở thích của họ.
- + Sản phẩm có khả năng thay thế.
- + Đối thủ cạnh tranh, sản phẩm cạnh tranh có thể xảy ra.

* Đối với sản phẩm hiện có trên thị trường hiện có, muốn dự báo tương đối các số liệu trong tương lai, cần thu thập một số các số liệu trong quá khứ vừa đủ để phát hiện được qui luật xảy ra trong quá khứ, từ đó dự đoán được nhu cầu tương lai.

Tùy vào từng loại sản phẩm mà chọn số năm xét trong quá khứ và số năm dự báo trong tương lai.

Ví dụ (để tham khảo):

- Đối với các sản phẩm rời như xi măng, sắt thép, nông sản, phân bón, thiết bị, phương tiện vận tải... số năm quá khứ phải xét đến ít nhất là 5 năm; số năm dự báo trong tương lai ít nhất là 10 năm.

- Các công trình kết cấu hạ tầng, công trình xây dựng cơ bản có thời gian đầu tư dài nên số liệu thu thập trong quá khứ là 10 năm trở lên và số liệu dự báo trong tương lai là từ 15 đến 20 năm sau.

Dưới đây là một số phương pháp dự báo đơn giản:

1/ Phương pháp bình quân số học: được sử dụng trong trường hợp các số liệu thu thập được trong dãy số thời gian tăng một cách tương đối đều đặn qua các năm. Muốn tìm số lượng sản phẩm dự báo trong tương lai, dùng công thức:

$$S_n = S_0 + n.d \quad (2.2)$$

Trong đó,

S_n : số lượng sản phẩm dự báo tại năm thứ n trong tương lai.

S_0 : số lượng sản phẩm tại năm gốc (người ta thường chọn năm gốc là năm cuối của dãy số thời gian trong quá khứ, gần với năm lập dự án nhất)

n : thứ tự năm dự báo, tính từ năm gốc

d : lượng tăng bình quân số học hàng năm

Ví dụ: Dự báo nhu cầu quần áo trẻ em trong tương lai của một cửa hàng bán buôn sản phẩm thời trang, nếu dãy số thời gian trong quá khứ như sau:

Đơn vị tính: 1.000 bộ

Năm	Số lượng	Mức tăng so với năm trước
1999	20.340	
2000	20.645	305
2001	20.943	298
2002	21.253	310
2003	21.563	310
2004	21.862	299

Nhận xét: Mức tăng số tuyệt đối hàng năm tương đối đều đặn.

Do đó áp dụng phương pháp bình quân số học để dự báo nhu cầu trong tương lai.

Có thể tính d bằng 2 cách:

$$\text{Cách 1: } d = \frac{21.862 - 20.340}{5} = 304,4 \text{ đơn vị sản phẩm}$$

$$\text{Cách 2: } d = \frac{305 + 298 + 310 + 310 + 299}{5} = 304,4 \text{ đvsp}$$

Chọn : $d = 304,4$ ngàn bộ (hoặc $d = 305$ ngàn bộ)

Năm gốc là năm 1995 : $S_0 = 21.862$

Thay các giá trị trên vào công thức (2.2) có bảng dự báo nhu cầu sản phẩm trong tương lai ($d = 305$ đơn vị sản phẩm).

Bảng 1: Dự báo nhu cầu sản phẩm trong tương lai

(Đ.v tính: 1.000 bộ)

Năm (năm thứ)	2006 năm 1	2007 năm 2	2008 năm 3	2009 năm 4	2010 năm 5	2011 năm 6
Số lượng sản phẩm cần bán	22.167	22.472	22.777	23.082	23.387	23.692

(Có thể tính $S_n = S_{n-1} + d$)

2/ Phương pháp hàm số bậc nhất:

Nếu các số liệu thu thập được trong quá khứ có thể biểu diễn bằng các điểm dao động quanh đồ thị một hàm số bậc nhất, ta có thể sử dụng phương trình bậc nhất để dự báo các số liệu trong tương lai:

$$y = ax + b \quad (2.3)$$

Với:

y là số lượng sản phẩm (trong quá khứ hoặc cần dự báo trong tương lai).

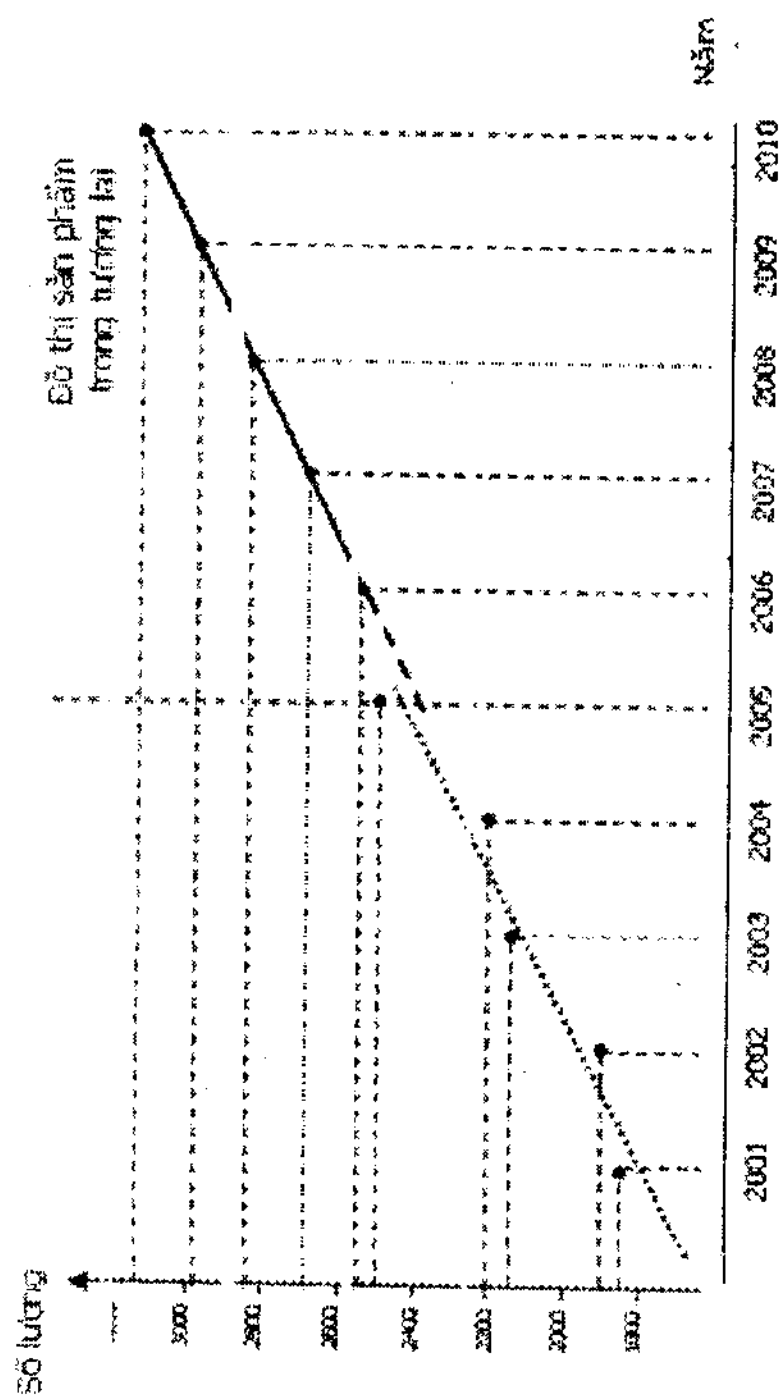
x là thứ tự các năm.

Các hệ số a , b là giá trị bình quân; tính được bằng cách giải các hệ phương trình bậc nhất 2 ẩn, dựa vào số liệu của các năm quá khứ.

Ví dụ: Khi thu thập số liệu về nhu cầu sản phẩm trong các năm quá khứ, nhận được:

- + Năm 2001 (năm thứ 1): 1.850 đơn vị sản phẩm.
- + Năm 2002 (năm thứ 2): 1.900 đơn vị sản phẩm
- + Năm 2003 (năm thứ 3): 2.150 đơn vị sản phẩm
- + Năm 2004 (năm thứ 4): 2.200 đơn vị sản phẩm
- + Năm 2005 (năm thứ 5): 2.500 đơn vị sản phẩm

Với những số liệu trên đây, đưa vào bảng dự báo theo phương pháp bình quân số học thì không hợp lý. Trên hệ trục tọa độ xoy với trục tung biểu diễn số lượng sản phẩm, trục hoành biểu diễn năm quá khứ, các điểm biểu diễn số lượng sản phẩm trong năm quá khứ có xu hướng dao động quanh một đường thẳng của hàm số bậc nhất (đường chấm chấm):



Nhận xét: Các điểm biểu diễn có xu hướng dao động quanh một đường thẳng nên có thể lập được nhiều hệ phương trình bậc nhất 2 ẩn số. Trong bài này chúng tôi lập 3 hệ phương trình bậc nhất:

$$(1) \begin{cases} 1\ 850 = a.1 + b \\ 2\ 150 = a.3 + b \end{cases} \quad (2) \begin{cases} 1\ 900 = a.2 + b \\ 2\ 500 = a.5 + b \end{cases} \quad (3) \begin{cases} 2\ 150 = a.3 + b \\ 2\ 250 = a.4 + b \end{cases}$$

Giải hệ (1) tìm được: $a_1 = 150$

$$b_1 = 1.700$$

Giải hệ (2) tìm được: $a_2 = 200$

$$b_2 = 1.500$$

Giải hệ (3) tìm được: $a_3 = 100$

$$b_3 = 1.850$$

Do đó các hệ số a, b trong hàm dự báo sẽ là:

$$\bar{a} = \frac{a_1 + a_2 + a_3}{3} \quad \text{và} \quad \bar{b} = \frac{b_1 + b_2 + b_3}{3}$$

$$\bar{a} = \frac{150+200+100}{3} = 150 \quad \text{và} \quad \bar{b} = \frac{1700+1500+1850}{3} = 1683$$

Thay vào hàm dự báo theo công thức (2.3) có:

$$y = 150x + 1683$$

Lập bảng dự báo cho các năm tương lai, dựa vào các số liệu của năm quá khứ. Nhớ rằng thứ tự các năm (x) được tính từ năm quá khứ thứ nhất trong dãy số thời gian.

Bảng 2: Dự báo nhu cầu theo phương pháp hàm số bậc nhất

Năm thứ (x)	Năm quá khứ					Năm tương lai				
	1 2001	2 2002	3 2003	4 2004	5 2005	6 2006	7 2007	8 2008	9 2009	10 2010
Số lượng sp (y)	1850	1900	2150	2200	2500	2548	2 690	2 832	2 974	3 116

Đường liền nét trên đồ thị chỉ ra số lượng sản phẩm dự báo sẽ được sản xuất và tiêu thụ trong các năm tương lai.

Chú ý:

+ Việc lựa chọn số liệu trong dãy số thời gian trong quá khứ để lập các hệ phương trình, tính hệ số a, b là do nhà đầu tư tự lựa chọn.

+ Số hệ phương trình bậc nhất được lập càng nhiều thì độ chính xác càng cao (Đường thẳng biểu diễn số lượng sản phẩm trong tương lai càng gần với đường thẳng biểu diễn trong quá khứ).

3/ Dự báo theo mức độ tăng trưởng bình quân:

Một số ngành kinh tế có thể được dự báo về nhu cầu sản phẩm theo mức độ tăng trưởng bình quân. Chẳng hạn trong ngành giao thông vận tải khi dự báo lượng hàng hoá (hay hành khách) được vận chuyển qua một đoạn đường nào đó hoặc trong ngành khai thác khoáng sản, người ta dự báo số lượng sản phẩm khai thác trong tương lai cũng dùng phương pháp này.

Công thức dự báo:

$$S_n = S_0 (1+q)^n \quad (2.4)$$

S_n : số lượng sản phẩm dự báo tại năm thứ n.

S_0 : số lượng sản phẩm tại năm được qui ước là năm gốc (thường là năm cuối trong dãy số thời gian của quá khứ).

q : tốc độ tăng trưởng bình quân, tính bằng %.

n : thứ tự năm dự báo.

Ví dụ : Điều tra lưu lượng xe bình quân một ngày đêm qua một bến phà để làm cơ sở lập dự án xây cầu bắc qua sông, có bảng sau:

Năm	Lưu lượng xe b. quân/1 ngày đêm (lượt xe)	Mức tăng so với năm trước (%)
1999	3.562	07,61
2000	3.875	08,76
2001	4.264	10,07
2002	4.771	11,89
2003	5.262	10,30

Tính q bằng cách lấy giá trị bình quân:

$$q = \frac{7,61 + 8,76 + 10,07 + 11,89 + 10,30}{5} = 9,726\%$$

Lấy q = 10%.

Thay vào công thức (2.4) để dự báo lưu lượng xe/ngày đêm trong 15 năm tiếp theo với năm gốc là 2004 ($S_0 = 4.048$)

Bảng 3: nhu cầu sản phẩm theo phương pháp dự báo tăng trưởng bình quân

Năm thứ	1	2	3	4	5	6	7	8
Lưu lượng xe	5.788	6.367	7.004	7.705	8.475	9.323	10.255	11.280

Năm thứ	9	10	11	12	13	14	15
Lưu lượng xe	12.408	13.650	15.015	16.516	18.168	19.985	22.000

4/ Phương pháp đường cong parabol thống kê:

Khi phân tích các số liệu trong quá khứ, nếu tìm được quy luật biến thiên của nó tuân theo dạng đường cong parabol:

$$Y = ax^2 + bx + c$$

thì dùng phương pháp parabol thống kê để dự báo nhu cầu trong tương lai với:

y: là số lượng sản phẩm (trong quá khứ hoặc cần được dự báo trong tương lai)

x: là thứ tự các năm được đánh số sao cho $\sum x = 0$

Các hệ số a, b, c được tính theo công thức:

$$a = \frac{n\sum x^2 y - \sum x^2 \sum y}{n\sum x^4 - (\sum x^2)^2}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$c = \frac{\sum x^4 \sum y - \sum x^2 \sum x^2 y}{n\sum x^4 - (\sum x^2)^2}$$

(n là số năm trong quá khứ)

Chú ý:

+ Việc lựa chọn phương pháp nào để dự báo nhu cầu sản phẩm trong tương lai là tùy ý nhà đầu tư. Nhưng để dự báo tương đối chính xác nhu cầu tương lai, nhà đầu tư phải phát hiện (tìm kiếm) được qui luật biến thiên của dãy số thời gian trong quá khứ, từ đó áp dụng phương pháp dự báo thích hợp cho dự án của mình.

+ Sau khi lập bảng dự báo, cần xem xét thêm các yếu tố khác có khả năng ảnh hưởng đến nhu cầu của thị trường để điều chỉnh số liệu cho phù hợp với tình hình thực tế. Một số nhân tố tác động trực tiếp đến thị trường là:

- . Mức tăng dân số.
- . Thu nhập của người tiêu dùng (phải xác định được mức tiêu dùng hiện tại và 5 năm tới).
- . Khả năng chiếm lĩnh thị trường của sản phẩm thay thế hoặc sản phẩm có liên quan.

IV./ NGHIÊN CỨU KHẢ NĂNG CẠNH TRANH TRÊN THỊ TRƯỜNG:

Trong nền kinh tế thị trường, có nhiều sản phẩm cùng loại được tung ra cùng lúc, vì vậy để chiếm lĩnh được thị trường, chủ đầu tư phải dự đoán được khả năng cạnh tranh trên thị trường trong và ngoài nước. Vấn đề này cần phải được phân tích theo 2 khía cạnh: giá cả sản phẩm và giá trị sử dụng của nó.

Cạnh tranh về giá trị sử dụng là chú ý đến chất lượng, hình thức mẫu mã, kiểu dáng công nghiệp của sản phẩm; cùng với cách thức tổ chức tiêu thụ hàng hóa tốt sẽ giúp doanh nghiệp khai thác được thế mạnh của mình. Cần đặc biệt chú ý đến hình thức bao bì vì nó thể hiện một phần chất lượng sản phẩm bên trong.

Cơ sở của cạnh tranh về giá là xác định mức chênh lệch giữa giá trị hàng hóa và chi phí sản xuất ra nó; vì vậy căn cứ theo tỷ suất lợi nhuận bình quân của ngành để định giá theo mức giá tham khảo trên thị trường. Khi định giá cho sản phẩm người ta thường lựa chọn một trong hai cách sau:

- Sản phẩm được bán với giá cao hơn các sản phẩm khác cùng loại, với điều kiện nó có những ưu điểm nổi bật hơn về giá trị sử dụng như độ bền, mẫu mã, lợi ích của sản phẩm, tính tiện dụng khi sử dụng... so với những sản phẩm hiện đang có bán trên thị trường.

- Sản phẩm có thể được định với giá thấp hơn các sản phẩm khác cùng loại, mặc dầu giá trị sử dụng là tương đương. Với phương thức này nhà đầu tư nhằm tới mục đích thu lợi nhuận qua việc bán được sản phẩm với số lượng lớn.

* Đối với sản phẩm xuất khẩu cần phải xem xét thêm một số yếu tố cạnh tranh khác như:

- . Hệ thống bảo hộ mậu dịch của nước ngoài.
- . Tỷ giá hối đoái trong quan hệ thương mại.
- . Nguồn cung ứng sản phẩm từ các nhà sản xuất nước ngoài...

Các yếu tố trên được xem xét cùng lúc với việc nghiên cứu quan hệ cung - cầu, nếu dự đoán không chính xác nhà đầu tư dễ rơi vào tình trạng phá sản khi chưa kịp thu hồi vốn.

Khi định giá cho sản phẩm quốc tế cần lưu ý: chiến lược giá quyết định sự thành bại của nó trên thị trường thế giới. Người ta định giá cho sản phẩm quốc tế theo những cách sau:

1/ Phương pháp cost-plus:

Trước hết, cần xác định mọi phí tổn để sản xuất một đơn vị sản phẩm, sau đó cộng thêm mức lời trên phí tổn căn bản, tạo thành giá bán xuất khẩu.

$\text{Giá sản phẩm} = \text{Chi phí (CP)} + \text{Mức lời (\%/CP)}$

Đặc điểm của phương pháp này:

- Tính toán đơn giản, dễ dàng
- Nhược điểm:

+ Mức giá ấn định cao hơn giá thị trường (do phí tổn sản xuất của công ty cao hơn mức bình quân) có thể sẽ không bán được hàng.

+ Mức giá ấn định có thể thấp hơn giá thị trường (nếu phí tổn của công ty thấp hơn phí tổn sản xuất sản phẩm cùng loại) nên mặc dù có bán được hàng nhưng mức lời không bằng mức mong đợi (đáng lẽ thu được).

2/ Định giá theo thị trường (Market Orient Pricing):

Người ta xác định giá sản phẩm xuất khẩu của công ty dựa vào mức giá của thị trường.

Đặc điểm:

- Xác định giá nhanh chóng một cách khách quan (do có nhân viên của công ty chuyên quan sát và thống kê mức giá và biến động giá của thị trường).

- Nhược điểm:

+ Giá trên thị trường nhiều khi không phản ánh đúng thực tế mức giá có thể tiêu thụ sản phẩm được, vì sự biến động giá diễn ra thường xuyên đối với một số sản phẩm nhạy cảm như xi măng, vàng, sắt thép...

+ Trong nhiều trường hợp, trên thị trường thế giới có bán sản phẩm theo mức giá nào đó nhưng không phải là mức giá giao dịch cho mọi đối tượng.

+ Đối với nhiều sản phẩm có thể có những điểm khác biệt do sự đa dạng hóa sản phẩm, nên giá trên thị trường không phản ánh hết được đặc điểm của sản phẩm mà các công ty quan tâm.

+ Những thông tin về giá có thể bị sai lệch do tác động của yếu tố thời gian.

3/ Chiến lược giá cạnh tranh (Competitive Pricing):

Giá được xác định theo mục tiêu cạnh tranh, thường là mức giá thấp hơn so với thị trường nhằm thu hút khách hàng.

Đặc điểm:

Giá cạnh tranh cho chính chủ đầu tư chủ động đưa ra trên cơ sở cân nhắc khả năng cạnh tranh của mình so với đối thủ. Vì thế Khi xác định giá cạnh tranh phải xem xét thêm một số điều kiện khác như:

+ Khi thị trường đang hấp dẫn đối với khách hàng, nếu hạ giá nhằm mục đích làm cho khách hàng mua nhiều hơn, có khi gây phản tác dụng: hạ giá làm cho khách hàng nghi ngờ chất lượng sản phẩm của công ty, vì vậy các nhân viên phải chuẩn bị lời giải thích hợp lý.

+ Công ty phải có đủ sức mạnh tài chính để chịu đựng khi xuống giá.

+ Việc hạ giá sản phẩm phải bảo đảm làm nản lòng đối thủ cạnh tranh.

4/ Giá độc quyền (Monopoly Pricing):

Dựa vào yếu tố độc quyền về một phương diện nào đó (mỹ thuật hoặc kỹ thuật chẳng hạn) người ta có khả năng sản xuất ra loại sản phẩm mà không ai sản xuất ra được trong khi thị trường rất cần, họ có khả năng độc quyền và ấn định giá cho sản phẩm của mình (độc quyền về nguyên vật liệu đặc biệt, một cơ chế đặc biệt, cho phép

người ta ấn định giá một mức giá cao và giới tiêu thụ buộc lòng phải chấp nhận).

Ví dụ: Kem trắng da Dr.Paul's, một loại mỹ phẩm cao cấp làm trẻ, trắng da được sản xuất tại Canada, công ty TNHH Thương mại VC. độc quyền phân phối tại Việt Nam, nên họ có quyền định một mức giá tùy ý.

5/ Giá biên tế (Marginal Pricing):

Giá biên tế dành cho sản phẩm xuất khẩu, khi nó được sản xuất cùng lúc với mọi sản phẩm, kể cả sản phẩm được tiêu thụ trong nước.

Người ta hoạch định một chiến lược giá, theo đó sản phẩm trong nước phải gánh chịu toàn bộ định phí (fixed cost), còn sản phẩm xuất khẩu chỉ chịu biến phí mà thôi. Nhờ vậy sản phẩm xuất khẩu có phí tổn thấp, khiến cho khả năng cạnh tranh của nó trên thị trường thế giới tăng lên.

Chẳng hạn như sản phẩm của Nhật trên thị trường nước ngoài được bán với giá thấp hơn ở thị trường trong nước, nên một số người Nhật mua sản phẩm của nước mình từ thị trường nước ngoài (do Bộ Thương mại và Công nghệ Nhật đã thực hiện giá biên tế làm cho các sản phẩm có giá bán xuất khẩu thấp hơn giá bán nội địa).

Riêng trong 6/1999 lượng ô tô nhập khẩu vào Nhật Bản là 25.328 chiếc (tăng 11,1% so với tháng 5/1999). Trong đó có 2.440 xe là của chính các nhà máy của Nhật Bản ở nước ngoài đã sản xuất ra.

Phí tổn sản xuất được chia thành 2 thành phần:

+ Định phí (fixed cost): đó là những chi phí không thay đổi theo khối lượng sản phẩm được sản xuất và tiêu thụ; như chi phí xây dựng cơ bản, khấu hao tài sản cố định, chi phí quản lý, thuê mượn mặt bằng, kho tàng, vận chuyển...

+ Biến phí (variable cost): là những chi phí biến thiên gắn liền với số lượng sản phẩm được sản xuất và tiêu thụ.

Ví dụ: Một đơn vị sản xuất được 120.000 đơn vị sản phẩm. Trong đó có 100.000 đơn vị sản phẩm được tiêu thụ trong nước và 20.000 đơn vị để xuất khẩu, với các chi phí như sau:

<i>Chi phí</i>	<i>S.x và tiêu thụ 100.000 đ.v sp trong nước</i>	<i>Xuất khẩu 20.000 đ.v sp</i>	<i>Biên tế</i>
1. Định phí	100.000 USD	-	
2. Biến phí:			
a. 1 đ.v sản phẩm	0,5 USD	0,5 USD	0,5 USD
b. Tổng biến phí	50.000 USD	10.000 USD	10.000 USD
Tổng chi phí	150.000 USD	10.000 USD	10.000 USD
<i>Chi phí cho 1 đ.v sản phẩm.</i>	1,5 USD	0,5 USD	0,5 USD

Tổng chi phí là: $150.000 + 10.000 = 160.000$ USD

Tổng sản phẩm là: 120.000 đơn vị sản phẩm

Vậy chi phí bình quân cho 1 đơn vị sản phẩm là:

$$\frac{160.000}{120.000} \approx 1,33 \text{ USD/1 đ.v sản phẩm}$$

Do đó xem xét toàn cảnh: nếu xuất khẩu với giá 1 USD/1 đơn vị sản phẩm - thì lỗ; nhưng nếu thực hiện giá biên tế thì có lời vì thực chất chi phí cho 1 đơn vị sản phẩm theo giá biên tế chỉ là 0,5 USD.

6/ Giá thuê mua (Leasing Pricing):

Đây là loại giá, mà theo đó khách hàng là người đang có nhu cầu sử dụng một loại sản phẩm nào đó nhưng không có khả năng đầu tư; họ phải nhờ đến một công ty hoặc một tổ chức tài chính nào đó chấp nhận cung cấp sản phẩm cho họ theo *giá cả được hai bên thoả thuận*; sau đó khách hàng trả một khoản tiền cho người cho thuê trong một thời gian nhất định.

Loại giá này còn được gọi là tín dụng thuê mua, một hình thức tài trợ thông qua việc cho thuê các loại máy móc, trang thiết bị chuyên dùng (xem trang 69 - 70).

Người cho thuê máy móc, trang thiết bị chuyên dùng từ nhà cung cấp thông qua việc ký hợp đồng "thuê mua" (có thời hạn, không hủy ngang) với người đi thuê.

Kết thúc hợp đồng, người đi thuê có thể:

- + Mua lại (với giá thấp)
- + Thuê tiếp
- + Trả lại

Chẳng hạn Công ty LinCo (Leasing and Investment Company) là công ty thuê mua và đầu tư, thực hiện việc cho thuê máy móc thiết bị, phương tiện vận tải hoặc các tài sản khác thành lập vào năm 1994 tại Việt Nam. Ngoài ra công ty còn đầu tư vào những tài sản của các công ty khác bị phá sản.

* Trong thương mại quốc tế, Leasing là một hình thức tương đối phổ biến và được coi như là một phương pháp tiếp thị có hiệu quả vì:

+ Chủ đầu tư có thể bán hàng với số lượng lớn hơn nếu bán theo phương thức thuê thiết bị.

+ Trong nhiều trường hợp, nếu khách hàng không mua đứt sản phẩm thì khi cho thuê, người cho thuê vẫn còn là sở hữu chủ (người đi thuê chỉ là sở hữu tạm thời) mà chủ sở hữu còn thu được một khoản tiền nào đó.

* Hình thức này được áp dụng trong lĩnh vực kinh doanh vận tải, địa ốc, công nghệ và một số lĩnh vực kỹ nghệ khác.

7/ Giá tâm lý (Psychology Pricing):

Định giá sản phẩm theo tâm lý của người tiêu dùng. Bằng những cách:

+ Định giá theo số lẻ: giá luôn có số lẻ làm cho người tiêu dùng có cảm giác người bán không lời nhiều vì giá lẻ thường nhỏ hơn giá chẵn.

+ Giá chiết khấu: khách hàng mua càng nhiều, giá càng hạ (một kiểu tiếp thị).

V./ CÁC GIẢI PHÁP TIẾP THỊ:

Các chiến lược phân phối, chi phí quảng cáo, khuyến mãi được hoạch định và trình bày đầy đủ trong dự án.

Tuy nhiên, cần thỏa thuận với đối tác nước ngoài và ghi rõ trong hợp đồng về tỷ lệ chi phí dành cho các hoạt động tiếp thị; đồng thời phương thức tính toán các chi phí cũng phải được thể hiện rõ ràng trong dự án.

Trong nền kinh tế thị trường, các tập đoàn kinh tế lớn của nước ngoài đã những chiến dịch quảng cáo, khuyến mãi với chi phí khổng lồ để loại trừ đối thủ; chẳng hạn công ty nước giải khát Coca-Cola tiêu tốn 10 triệu USD cho quảng cáo trong năm 1996, chiếm 12% trên tổng

doanh thu (trong khi tỉ lệ hợp lý giữa chi phí tiếp thị và doanh thu khoảng từ 4-5%). Hoặc công ty liên doanh P&G đã dành 35% doanh thu thuần cho các chương trình quảng cáo, khuyến mãi trong 2 năm 1996-1997.

Vì chi phí tiếp thị tính vào giá thành, lại do không thỏa thuận trước nên khi bán sản phẩm với giá hạ (để cạnh tranh), các liên doanh rơi vào tình trạng lỗ lã: trong khi đối tác nước ngoài được hưởng phần lợi nhuận do bán được hương liệu, nguyên liệu, bao bì, nhãn hiệu... với giá độc quyền thì phía VN phải chịu những khoản lỗ khổng lồ.

Ví dụ: Trong liên doanh sản xuất, kinh doanh nước giải khát, các đối tác nước ngoài thường tính giá nguyên liệu, nhãn hiệu, vỏ chai, hương liệu bằng 20% giá bán của một sản phẩm.

Liên doanh tại Nhà máy Bia Việt Nam-Tp.HCM, nhãn hiệu và kỹ thuật mà Tiger và Heineken bán cho liên doanh được tính:

+ 5 USD/Hectolit cho Tiger

+ 10 USD/Hectolit cho Heineken

Chi phí tiếp thị 10 triệu USD dẫn đến kết quả là từ năm 1994 đến năm 1996 sản xuất và kinh doanh được 215 triệu lít bia thì liên doanh phải trả cho nước ngoài 13 triệu USD tiền nhãn hiệu và kỹ thuật. Khi liên doanh báo lỗ, thì phía VN phải gánh chịu hậu quả nhiều hơn(!)

Chỉ trong 6 tháng đầu năm 1999 hoạt động quảng cáo ở VN đã lên đến 34 triệu USD (tăng 3% so với 6 tháng đầu năm 1998). Những công ty có chi phí quảng cáo nhiều nhất hầu hết là những đơn vị sản xuất các chất tẩy rửa và nước giải khát, chẳng hạn:

Unilever: gần 6,3 triệu USD.

P&G: trên 1,9 triệu USD.

Coca Cola: gần 1,4 triệu USD.

Ở VN có 5 loại hàng hóa được quảng cáo nhiều nhất là dầu gội đầu, bột giặt, nước giải khát, xà-bông tắm và bia.

Nhiều năm qua, Chính phủ đã áp dụng mức qui định "tỉ lệ trần" cho quảng cáo là 10% doanh thu. Điều này gây khó khăn cho nhiều doanh nghiệp khi thực hiện những giải pháp tiếp thị, song lại bảo vệ được những doanh nghiệp yếu khi không có đủ tiềm lực tài chính cho

chiến lược cạnh tranh. Theo yêu cầu hội nhập, tỉ lệ trần này được xoá bỏ từ tháng 11/2005, đặt các doanh nghiệp yếu trước sự cạnh tranh không cân sức.

*** *Kinh nghiệm áp dụng các chiến lược cạnh tranh của Vinamilk:***

Tiến thân là một DNNN, Công ty Sữa – cà phê miền Nam thành lập năm 1976 trên cơ sở tiếp quản 3 nhà máy của chính quyền Sài Gòn cũ. Đến nay Vinamilk đã có 8 nhà máy đang hoạt động và 5 nhà máy đang xây dựng. Những chiến lược áp dụng để vươn lên thành một doanh nghiệp thành công là:

- Từ năm 2000 công ty đã đưa ra chiến lược “đi tắt đón đầu công nghệ mới”. Cụ thể là tranh thủ tối đa nguồn vốn tín dụng để đầu tư 500 tỉ đồng nhập khẩu thiết bị tiên tiến, công nghệ hiện đại của các nhà cung cấp thiết bị nổi tiếng thế giới như Mỹ, Đức, Ý, Hà Lan... vừa thoả mãn yêu cầu về chất lượng vừa đáp ứng yêu cầu đa dạng hoá sản phẩm sản xuất, chiếm lĩnh thị trường trong và ngoài nước.

- Với chiến lược “đi bằng 2 chân”, các cán bộ của công ty đã tìm mọi cách để vững chân trên thị trường nội địa, đồng thời tìm kiếm thị trường xuất khẩu.

Mạng lưới 1.400 đại lý phân phối của công ty trên toàn quốc đã đưa sản phẩm của Vinamilk đến cả những vùng xa nhất với chính sách “chỉ một giá”. Vì thế thị phần trong nước của Vinamilk được giữ vững từ 50% đến 90% tùy từng loại sản phẩm.

Nhiều sản phẩm của Vinamilk cũng chiếm được lòng tin của người các nước Trung Đông, châu Á, Mỹ, Úc, Nam Phi...

Vinamilk cũng là một trong những DNNN đi tiên phong chuyển đổi thành công ty cổ phần thu về cho nhà nước 2.243,6 tỉ đồng qua 2 đợt quyết toán cổ phần hoá và 2 lần đấu giá cổ phiếu. Trong khi vốn đầu tư ban đầu của Nhà nước cho Vinamilk chỉ là 1.600 tỉ đồng; Nhà nước vẫn giữ cổ phần chi phối trong tổng công ty (trên 50%).

Phần lớn cổ phiếu của Vinamilk bán trong 2 lần đấu giá đều được các nhà đầu tư nước ngoài mua hết.

- Với nguyên tắc “hợp tác – 2 bên cùng có lợi”, công ty đã “biên đối thủ thành đối tác cạnh tranh” hợp tác với nhiều tập đoàn lớn trên

thế giới trong lĩnh vực chế biến thực phẩm, tận dụng kinh nghiệm quản lý, tạo sức mạnh tổng hợp để khai thác thị trường và khai thác thương hiệu... Ví dụ liên doanh với hãng sữa nổi tiếng Campina của Hà Lan sản xuất sữa, hợp tác với SABMiller Asia B.V (một tập đoàn bia lớn thứ hai thế giới) để sản xuất bia, cà phê chất lượng cao...

- Hàng năm Vinamilk dành 1 tỉ đồng để đầu tư cho nguồn nhân lực nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ lao động của công ty.

- Xây dựng lộ trình áp dụng công nghệ thông tin trong quản lý, sản xuất và kinh doanh (nối mạng đến cả những nơi bán lẻ).

Với những chiến lược kể trên Vinamilk đã trở thành đơn vị có tỉ suất lợi nhuận trên vốn cao nhất ngành công nghiệp (38%). Giá trị gia tăng tính trên đầu người đạt 225 triệu đồng/người/năm, cao gấp 4 lần mức bình quân trong ngành công nghiệp. Vì thế cổ phiếu Vinamilk luôn được các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm nhất trên thị trường chứng khoán, mặc dù giá trị cổ phiếu khi lên sàn cao gấp 5 lần mệnh giá.

Chương 3

LẬP CHƯƠNG TRÌNH SẢN XUẤT-KINH DOANH

Sau khi phân tích về sản phẩm và thị trường của dự án, nhà đầu tư làm tăng thêm tính khả thi của dự án bằng cách lập một chương trình sản xuất-kinh doanh với những nội dung sau:

1/ PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ:

Căn cứ vào nhu cầu sản phẩm trong tương lai (đã dự đoán) và khả năng sản xuất - kinh doanh của mình, nhà đầu tư lựa chọn qui mô đầu tư và loại hình doanh nghiệp sao cho có được những giải pháp hợp lý nhất. Không có mô hình chung cho tất cả các ngành mà tùy theo ngành kinh tế để đưa ra phương án đầu tư. Nhưng ngành công nghiệp có tương đối đủ các bước xác định phương án đầu tư một cách hợp lý nhất, do đó chúng tôi nêu ra trong chương này cách lập chương trình sản xuất-kinh doanh cho một dự án thuộc ngành công nghiệp

1/ Lựa chọn loại hình đầu tư:

Theo Luật Đầu tư của VN thì "Dự án đầu tư là tập hợp các đề xuất bỏ vốn trung và dài hạn để tiến hành các hoạt động đầu tư trên địa bàn cụ thể, trong khoảng thời gian xác định".

Vì vậy trước khi quyết định đầu tư theo loại hình nào, nhà đầu tư cần phân tích kỹ những điều kiện cụ thể để lựa chọn cho phù hợp:

- *Nếu là đầu tư mới:* loại đầu tư nhằm hình thành công trình mới, xí nghiệp mới, và có một bộ máy quản lý mới ra đời; thì loại hình này ít khi tận dụng được các cơ sở vật chất hiện có, mà đòi hỏi vốn đầu tư tương đối lớn, kỹ thuật công nghệ cao, trình độ quản lý tốt...

Đặc biệt đối với việc sản xuất-kinh doanh sản phẩm hoàn toàn mới, ngoài việc xem xét về khả năng hiện có, tận dụng cơ sở hạ tầng cũ, còn phải cân nhắc đến khả năng tiêu thụ ở thị trường hiện có.

- *Nếu là đầu tư theo chiều sâu:* theo các dạng:

+ Cải tạo, nâng cấp các công trình có sẵn (đối với các công trình cơ sở hạ tầng).

+ Mở rộng, hiện đại hoá, đồng bộ hoá dây chuyền sản xuất đã có sẵn (đối với sản xuất-kinh doanh).

Loại hình này tận dụng được cơ sở có sẵn, tiết kiệm vốn đầu tư xây dựng cơ bản, đồng thời bộ máy quản lý đã được hình thành (mặc

dù có thể chưa hoàn chỉnh), công nhân đã quen tay nghề; vì vậy đầu tư theo chiều sâu cần ít vốn hơn, thời gian thu hồi vốn nhanh hơn.

Vì thế khi lựa chọn loại hình đầu tư, nhà đầu tư cần phân tích kỹ việc đầu tư theo chiều sâu trước khi quyết định xem xét phương án đầu tư mới.

Nếu là dự án cải tạo lại dự án cũ hoặc mở rộng cơ sở hiện có thì mô tả cơ sở với những nội dung sau đây:

- + Số lượng cán bộ-công nhân viên hiện có và sẽ điều chỉnh sau khi đầu tư.

- + Tình trạng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm hiện tại và sau khi được cải tạo.

- + Liệt kê tài sản cố định hiện có (bao gồm cả phần nguyên giá và giá trị còn lại của từng hạng mục) và tài sản cố định cần bổ sung.

- + Tình trạng tài chính của công ty, xí nghiệp:

- * Vốn lưu động.
- * Vốn cố định.
- * Vòng quay vốn lưu động bình quân.
- * Nợ và khả năng thanh toán.

2/ Lựa chọn loại hình doanh nghiệp:

Luật Doanh nghiệp (có hiệu lực từ 1/7/2006) qui định:

- * **Điều 13:** Tổ chức – cá nhân VN, tổ chức – cá nhân nước ngoài có quyền thành lập và quản lý doanh nghiệp tại VN, trừ những trường hợp sau đây:

- Cơ quan nhà nước, đơn vị vũ trang sử dụng tài sản nhà nước để kinh doanh, thu lợi riêng cho đơn vị mình.

- Cán bộ lãnh đạo quản lý nghiệp vụ trong doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước (trừ những người được ủy quyền để quản lý phần vốn góp của Nhà nước tại doanh nghiệp khác). Cán bộ, công chức, sĩ quan, hạ sĩ quan, quân nhân chuyên nghiệp.

- Người chưa thành niên, người bị hạn chế (mất) năng lực hành vi dân sự; người đang chấp hành hình phạt tù hoặc bị toàn án cấm hành nghề kinh doanh.

* Các loại hình doanh nghiệp có Công ty trách nhiệm hữu hạn (Điều 38); Công ty cổ phần (Điều 77); Công ty hợp danh (Điều 130); doanh nghiệp tư nhân (Điều 141).

Trong các loại hình doanh nghiệp hiện đang có ở nước ta, tùy theo khả năng của mình, nhà đầu tư có thể lựa chọn loại hình nào cho phù hợp.

Mặt khác, căn cứ vào khả năng góp vốn và năng lực sản xuất mà lựa chọn:

- + Hợp tác kinh doanh.
- + Công ty liên doanh.
- + Hợp tác liên danh.
- + Công ty đầu tư 100% vốn chủ sở hữu.
- + BOT.
- + Thuê tài chính.

Trong điều kiện Việt Nam hiện nay, hai loại hình thường được lựa chọn là công ty liên doanh – JVC (với nước ngoài) và công ty cổ phần, do những ưu điểm của nó phù hợp với điều kiện phát triển của các doanh nghiệp hiện nay.

Công ty liên doanh cũng là con đường ngắn nhất, ít tốn kém nhất dẫn các tập đoàn kinh tế nước ngoài thâm nhập thị trường Việt Nam một cách nhanh chóng và có hiệu quả.

Ví dụ: Theo Colgate-Palmolive (một đơn vị liên doanh với Công ty Hóa phẩm P/S Tp.HCM) khi mới đến VN, muốn chiếm 70% thị phần của Việt Nam, họ phải mất 7 năm quảng cáo với trên 12 triệu USD chi phí; nhưng nếu liên doanh với P/S, họ chỉ tốn 8,3 triệu USD là có ngay trên 70% thị phần người tiêu dùng Việt Nam.

Tuy nhiên, khi thực hiện liên doanh với nước ngoài, các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt những doanh nghiệp nhà nước, cần có một đội ngũ các nhà trí thức giỏi, có trình độ và bản lĩnh trong kinh doanh để không rơi vào tình trạng “càng liên doanh càng lỗ” như một số doanh nghiệp đã gặp phải.

Một trong những hiểm họa mà các công ty vừa và nhỏ hiện nay trên thế giới gặp phải là bị các công ty lớn “hợp nhất hoá”. Đây là một xu hướng mới trong chiến lược đầu tư, nhằm trực tiếp và nhanh chóng

thâu tóm các cơ sở sản xuất-kinh doanh, chiếm lĩnh thị trường nước ngoài. Xu hướng này được các nhà tư bản lớn áp dụng (thường ở các công ty đa quốc gia) do tính tiện lợi của nó: khi hợp nhất, mỗi cơ sở đã có sẵn mọi yếu tố cần thiết đảm bảo cho công ty hoạt động bình thường. Vì vậy, chi phí xây dựng mới, đầu tư mới hầu như bằng không; rủi ro trong những năm đầu hoạt động thấp hơn rất nhiều so với việc xây dựng một đơn vị hoàn toàn mới.

3/ Các bước thành lập Công ty Trách nhiệm hữu hạn (Ltd.) và công ty cổ phần:

* **Công ty cổ phần:** Luật Doanh nghiệp quy định công ty cổ phần là doanh nghiệp trong đó:

- + Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
- + Cổ đông góp vốn có thể là tổ chức, cá nhân. Số lượng cổ đông tối thiểu là 3 và không hạn chế số lượng tối đa.
- + Công ty cổ phần có quyền phát hành chứng khoán các loại để huy động vốn.

Cổ phiếu của công ty cổ phần là chứng chỉ do công ty phát hành hoặc bút toán ghi sổ xác nhận quyền sở hữu một hoặc một số phần của công ty đó.

Giá trị một cổ phần là 100.000 đồng thống nhất trên toàn quốc. Như vậy có các loại cổ phiếu: 1 cổ phần, 2 cổ phần, 5 cổ phần, 10 cổ phần, 20 cổ phần, 50 cổ phần, 100 cổ phần, 200 cổ phần, 500 cổ phần và 1.000 cổ phần.

Tờ cổ phiếu dùng trong các công ty cổ phần có ba mẫu:

* Cổ phiếu ghi danh (không chuyển nhượng), dùng cho cổ đông là thành viên của Hội đồng quản trị; cổ đông mua chịu cổ phiếu của nhà nước và những người được nhà nước cấp cổ phiếu (hưởng cổ tức cổ phiếu của nhà nước).

* Cổ phiếu ghi danh dùng cho cổ đông thường là thể nhân và pháp nhân; cổ đông khác hoặc người có nguyện vọng nhận cổ phiếu ghi danh.

* Cổ phiếu vô danh dùng cho tất cả các cổ đông trừ những đối tượng có cổ phiếu ghi danh không chuyển nhượng hoặc điều lệ công ty không có quy định khác.

Với những qui định trên đây, có thể thấy công ty cổ phần được hình thành trên cơ sở tập trung vốn của một số doanh nghiệp cá biệt và các nguồn tiết kiệm của cá nhân. Công ty cổ phần phản ánh sự phát triển xã hội hoá sản xuất vì nó thể hiện sự tách rời giữa quyền sở hữu về vốn và quyền sử dụng vốn.

Muốn thành lập công ty cổ phần, các sáng lập viên thực hiện theo những bước sau:

- Ước đoán nhu cầu về tổng vốn hoạt động của công ty (bao gồm cả vốn đầu tư ban đầu và vốn sản xuất).

- Phát hành một số lượng cổ phiếu với các mệnh giá tùy ý và mức cổ tức hợp lý sao cho thoả mãn công thức:

$$\text{Nhu cầu vốn hoạt động} = \sum P_i \cdot Q_i \quad (3.1)$$

P_i là mệnh giá của cổ phiếu thứ i .

Q_i là số lượng cổ phiếu có cùng mệnh giá P_i .

- Các cá nhân mua cổ phiếu được gọi là cổ đông của công ty cổ phần, và được chia quyền sở hữu tài sản của công ty (các cổ đông có thể là nhân viên của công ty hoặc không).

- Đại hội cổ đông lần thứ nhất sẽ bầu ra Hội đồng Quản trị, và Hội đồng Quản trị có trách nhiệm định hướng hoạt động của công ty, để cử Ban Lãnh đạo (thông thường, những người mua nhiều cổ phiếu nhất sẽ là các thành viên của Hội đồng Quản trị).

Vì số lượng các cổ đông tham gia không hạn chế; nếu quá trình hoạt động của công ty ngày càng gia tăng, có thể phát hành thêm cổ phiếu để tiếp tục huy động vốn.

- Các cổ đông của công ty cổ phần được phân chia lợi nhuận tùy theo tình hình hoạt động của công ty và phải chấp nhận rủi ro nếu công ty bị phá sản. Không được rút vốn trong suốt thời gian hoạt động của công ty, nhưng có thể nhượng lại cổ phần cho người khác thông qua việc mua bán cổ phiếu trên thị trường chứng khoán.

Chú ý: Luật Doanh nghiệp qui định:

“Số cổ đông sáng lập công ty cổ phần phải cùng nhau nắm giữ ít nhất 20% tổng số cổ phần phổ thông mà công ty được quyền chào bán và phải thanh toán đủ số cổ phần đã đăng ký mua trong thời hạn 90 ngày, kể từ ngày công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh”. Như vậy, những cổ đông sáng lập có tham gia góp vốn vào

công ty, bắt buộc phải gắn bó với công ty trong một thời hạn nhất định nhằm ràng buộc trách nhiệm của họ đối với hoạt động của công ty.

*** Công ty (liên doanh) trách nhiệm hữu hạn:**

Theo Điều 38 Luật doanh nghiệp, Công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH) hai thành viên trở lên là doanh nghiệp trong đó:

+ Thành viên có thể là tổ chức, cá nhân; số lượng thành viên không vượt quá 50.

+ Thành viên (những người góp vốn) chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn cam kết góp vào doanh nghiệp.

+ Công ty TNHH không được quyền phát hành cổ phần

Hội đồng Quản trị của công ty TNHH có khoảng từ 5 đến 12 thành viên, có quyền quyết định mọi vấn đề có liên quan đến mọi hoạt động của công ty. Chủ tịch Hội đồng Quản trị do Đại hội đồng bầu ra, có thể kiêm luôn chức vụ Tổng Giám đốc. Nếu trong Hội đồng Quản trị không có ai đủ năng lực làm Tổng Giám đốc thì thuê người khác làm Tổng Giám đốc điều hành hoạt động của công ty.

Ngoài 2 loại hình kể trên, Luật Doanh nghiệp còn cho phép mỗi cá nhân chỉ được quyền thành lập một doanh nghiệp tư nhân.

Doanh nghiệp tư nhân là doanh nghiệp do một cá nhân làm chủ và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp. Doanh nghiệp tư nhân không được phát hành bất kỳ loại chứng khoán nào.

II./ LỰA CHỌN CÔNG SUẤT:

Một trong những việc phải làm trước khi quyết định đầu tư là phải đánh giá đúng thực chất năng lực sản xuất của dự án, nói cách khác phải xác định được công suất của năng lực sản xuất.

1/ Các loại công suất cần nghiên cứu:

a/ Công suất lý thuyết: là công suất lớn nhất mà dự án có thể đạt đến trong điều kiện sản xuất với các tiêu chuẩn lý thuyết lý tưởng:

+ Thiết bị hoạt động 24 giờ trong 1 ngày.

+ Thời gian làm việc của công ty là 365 ngày/năm.

Công suất lý thuyết chỉ được dùng làm cơ sở để xác định công suất thực tế của dự án.

b/ Công suất thiết kế: là công suất mà dự án có thể đạt được trong điều kiện sản xuất với các điều kiện trung bình, phù hợp với nhu cầu sản xuất như :

- + Nguyên, nhiên vật liệu được cung cấp đầy đủ đồng bộ.
- + Các yếu tố hỗ trợ cho sản xuất đảm bảo hoàn chỉnh.
- + Thiết bị hoạt động bình thường, theo đúng quy trình công nghệ, không bị gián đoạn vì bất cứ lý do gì.
- + Thời gian hoạt động theo tiêu chuẩn quốc tế: 8giờ/ca và 1 năm làm việc của công ty khoảng 300 ngày.

Muốn đạt được mục tiêu tiết kiệm và hiệu quả trong việc tận dụng năng lực sản xuất-dịch vụ, nên sử dụng các giải pháp để đạt 100% công suất thiết kế của năng lực sản xuất đã có như: sản xuất 2 hoặc 3 ca/ngày, thời gian làm việc một ca là 8 giờ...

Công suất thiết kế trong năm của dự án tính bằng công thức:

$$W = w \times T \times n \times N \quad (3.2)$$

W : công suất thiết kế 1 năm

w : công suất thiết kế 1 giờ của thiết bị chính

T : thời gian hoạt động của thiết bị trong 1 ca, thường là 8 giờ

n : số ca trong 1 ngày

N : số ngày làm việc trong năm

c/ Công suất thực tế: là công suất hoạt động thực tế của thiết bị, nó mang tính thực tế hơn công suất thiết kế; vì trong quá trình sản xuất việc cung cấp các yếu tố đầu vào một cách đồng bộ và liên tục là điều khó đạt được mức tuyệt đối. Mặt khác, trong quá trình sản xuất có những lý do khách quan khiến cho hoạt động của xí nghiệp phải ngưng lại đột xuất như máy móc bị hư hỏng bất thường, sự cố cúp điện, an toàn lao động...

Vì vậy khi lựa chọn công suất cho dự án người ta thường thực hiện như sau:

- + Năm thứ 1: công suất thực tế khoảng 50% đến 55% công suất thiết kế.
- + Năm thứ 2: công suất thực tế khoảng 70% đến 75% công suất thiết kế.

+ Từ năm thứ 3 trở đi: công suất thực tế khoảng 90% đến 95% công suất thiết kế.

d/ Công suất hoà vốn: là công suất được tính tại điểm hoà vốn (tại đó dự án không có lời mà cũng không bị lỗ).

Ví dụ, Nhà máy nước Bình An có:

- Sản lượng nước sản xuất (S_{sx}) khi dự án mới đi vào hoạt động là 34.675.000 m³ (=70% công suất thiết kế). Vì vậy giá bán nước tính trên sản lượng sản xuất là:

$$4.506,65 \text{ đồng} \times 34.675.000 \text{ m}^3.$$

- Sản lượng nước thương phẩm (S_{tp}) được tính:

$S_{tp} = S_{sx}$ - Lượng nước hao hụt (nước bị thất thoát, thất thu do kỹ thuật và trình độ quản lý trong quá trình sx

Vì vậy giá bán nước thực tế tính trên sản lượng thương phẩm là:

$$4.506,65 \text{ đồng} \times 23.762.000 \text{ m}^3.$$

(Tỉ lệ thất thoát là 31,47%).

2/ Lựa chọn công suất của dự án:

Công suất của dự án phải được lựa chọn sao cho nó nằm trong khoảng giữa công suất hòa vốn (CS_{HV}) và công suất thực tế (CS_{TT}):

$$CS_{HV} \leq CS_{LC} \leq CS_{TT}$$

III/ MỨC TIÊU HAO NGUYÊN VẬT LIỆU VÀ BÁN THÀNH PHẨM:

Căn cứ vào phần xác định sản phẩm và nhu cầu sản xuất, nhà đầu tư phải ước đoán được mức tiêu hao nguyên vật liệu và phụ liệu để sản xuất ra các sản phẩm chính và sản phẩm phụ.

- Số lượng nguyên vật liệu và phụ liệu tỉ lệ thuận với số lượng sản phẩm sản xuất hàng năm:

$$N_i = \sum_j a_{ij} \cdot S_n \cdot (t+1) \quad (3.3)$$

N_i : số lượng (khối lượng) nguyên vật liệu hoặc phụ liệu thứ i.

a_i : định mức nguyên vật liệu hoặc phụ liệu cho 1 đơn vị sản phẩm thứ i.

t : tỷ lệ hao hụt nguyên vật liệu hoặc phụ liệu (nếu có, đối với những trường hợp có hao hụt do vận chuyển, lưu kho hoặc do đặc tính tự nhiên của sản phẩm).

S_i : số lượng sản phẩm thứ i .

- Chi phí nguyên vật liệu và phụ liệu được tính theo công thức :

$$G = \sum_i P_i \cdot N_i + \sum C_p \quad (3.4)$$

Trong đó:

G : tổng chi phí nguyên vật liệu, phụ liệu.

P_i : đơn giá của 1 đơn vị nguyên liệu (hoặc phụ liệu) thứ i .

N_i : số lượng hay khối lượng nguyên liệu thứ i (hoặc phụ liệu) cần cho sản xuất hàng năm.

ΣC_p : tổng các chi phí vận chuyển trong nước, ngoài nước, xếp dỡ, bảo quản...

Nếu nguyên phụ liệu được nhập khẩu thì nên tính theo giá CIF.

- Xác định nguồn nguyên liệu cung cấp cho dự án: phải bảo đảm cho dự án hoạt động bình thường trong suốt thời gian đầu tư.

Nếu có khả năng khai thác được nguồn cung cấp trong nước thì nên tận dụng tối đa, vì một mặt sẽ tiết kiệm được phí vận chuyển, mặt khác tạo phản ứng dây chuyền kích thích sự phát triển của các ngành nghề có liên quan.

Ví dụ: Xác định nguồn nguyên liệu cho sản xuất nữ trang của Công ty liên doanh Saigon Gold Dragon.

Nguyên liệu sử dụng để chế tác nữ trang chủ yếu gồm vàng và đá quý. Nhu cầu dưới đây được tính toán trên cơ sở sản lượng sản xuất dự kiến và dự trù cả số hao hụt trong chế tác:

STT	KHOẢN MỤC	NĂM 1	NĂM 2	NĂM 3	NĂM 4	NĂM 5
SẢN LƯỢNG THÀNH PHẨM SX						
01	Nữ trang 18K (kg)	1.100	1.650	2.200	2.585	2.860
02	Đá quý (carat)	1.100	1.650	2.200	2.750	3.300
NGUYÊN LIỆU						
03	Vàng 9999 (kg)	829	1.244	1.685	1.948	2.156
04	Đá quý (carat)	1.100	1.650	2.200	2.750	3.300
	Trong đó : NK 80%	880	1.320	1.760	2.200	2.640

Về vàng: Công ty liên doanh sẽ nhập vàng nguyên liệu 9999 từ nước ngoài về pha chế thành vàng 18K dùng để chế tác nữ trang. Tại những thời điểm giá vàng ở thị trường nội địa giảm thấp so với giá vàng quốc tế, công ty liên doanh sẽ mua lại vàng trực tiếp từ SJC hoặc các đơn vị có chức năng kinh doanh vàng khác trong nước. Sự lựa chọn nguồn vàng cung ứng nhằm mục đích bảo đảm sự thuận lợi nhất cho công ty liên doanh trong việc chủ động nguyên liệu và giảm giá thành sản phẩm.

Về nguồn đá quý: Công ty liên doanh chủ yếu sử dụng các loại đá quý thành phẩm đã qua chế tác từ nước ngoài cung ứng thông qua các hợp đồng gia công đặt hàng của khách hàng nước ngoài, trong đó nhập khẩu kim cương là chính. Riêng đối với các loại đá thành phẩm có sẵn trong nước như ruby, saphia... thì công ty liên doanh sẽ mua lại từ các đơn vị chuyên doanh đá quý thuộc SJC hoặc mua từ các trung tâm đá quý của Ngân hàng nhà nước. Để thỏa mãn nhu cầu nguyên liệu nhập hàng năm, công ty liên doanh xin lập thủ tục nhập trực tiếp miễn thuế để chế tác và tái xuất. Nếu được sự chấp thuận của cơ quan hải quan thì công ty sẽ chủ động được trong việc giải quyết nguồn nguyên liệu cho sản xuất.

IV./ MỨC TIÊU HAO NHIÊN LIỆU, ĐIỆN, NƯỚC:

Lập bảng để xác định mức tiêu hao nhiên liệu, điện, nước trong các năm dự án hoạt động, từ đó cho phép kết luận về khả năng cung cấp nhiên liệu, điện, nước hiện có và trong tương lai. Nếu thấy cần thiết có thể lập phương án xây dựng một hệ thống cung cấp điện (hoặc nước) riêng cho khu vực của dự án (như vậy trong chi phí phải tính thêm khoản chi phí xây dựng hệ thống này). Hệ thống cấp thoát nước cho sản xuất và sinh hoạt phải được đồng thời chú ý.

Ví dụ: Khu công nghiệp Việt Nam - Singapore, với dự kiến 500 ha đất sử dụng đã dự kiến xây dựng nhà máy điện Diezen công suất 120 MW phục vụ cho sản xuất của khu công nghiệp. Việc xây dựng nhà máy điện được chia làm 3 giai đoạn cho phù hợp với quá trình phát triển của khu công nghiệp:

Giai đoạn 1: 1996 - 2000 nhà máy điện đạt công suất 24 MW, tương xứng với diện tích khu công nghiệp 100 ha.

Giai đoạn 2: 2000 - 2003 đạt công suất 72 MW.

Giai đoạn 3: 2003 - 2006 đạt công suất tối đa 120 MW, tương xứng với diện tích hoạt động của khu công nghiệp là 500 ha.

Một ví dụ khác về bảng dự kiến tiêu hao nhiên liệu, điện, nước của công ty liên doanh sản xuất bằng từ, với tỉ lệ trượt giá là 10%/năm, và sản xuất ổn định:

- + Dầu DO : 60.000 kg/năm; giá 0,6 USD/kg.
- + Điện 3 pha : 1.440 000 KWh/năm; giá 0,09-USD/KWh.
- + Nước : 30.000 m³/năm; giá 0,35 USD/m³.

Bảng 4: Dự trữ nhu cầu điện, nước (Đơn vị tính: USD)

Nhiên liệu, điện , nước	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Điện 3 pha	129.600	142.560	156.816	172.450	189.695
Nước	10.500	11.550	12.707	13.976	15.374
Dầu DO	36.000	39.600	43.560	47.916	52.708
Tổng cộng	176.100	193.710	213.083	234.342	257.777

Chương 4

CÔNG NGHỆ VÀ THIẾT BỊ

1./ LỰA CHỌN CÔNG NGHỆ VÀ TRANG THIẾT BỊ CHO DỰ ÁN:

1/ Chuẩn bị trước khi lựa chọn công nghệ và trang thiết bị:

Công nghệ là một bộ phận không thể thiếu trong một dự án. Công nghệ cũng là một trong những yếu tố quyết định sự thành bại của dự án. Vì thế trước khi quyết định lựa chọn công nghệ cho dự án, chủ đầu tư cần cân nhắc những điều kiện sau đây:

- Những căn cứ lựa chọn trang thiết bị: dựa vào yêu cầu về số lượng và chất lượng sản phẩm đáp ứng được nhu cầu trong tương lai, công suất của dự án...

- Khả năng tài chính của công ty (liên doanh); trình độ của cán bộ và công nhân của công ty có đủ điều kiện tiếp thu công nghệ mới hay không?

- Chuẩn bị cơ sở hạ tầng tiếp nhận công nghệ mới.

- Mức độ ảnh hưởng của công nghệ tới môi trường.

- Tham khảo giá cả ở các thị trường.

2/ Công nghệ và trang thiết bị cho dự án:

Công nghệ và thiết bị cung cấp cho dự án phải đảm bảo những yêu cầu sau:

+ Tiết kiệm và sử dụng ngoại tệ có hiệu quả.

+ Thích hợp với người lao động Việt Nam.

+ Bảo đảm vệ sinh môi trường, cảnh quan.

Người lập dự án phải nêu được tính thích hợp của việc lựa chọn công nghệ cho dự án, tức là phải thể hiện được:

- Đảm bảo sản xuất sản phẩm với chất lượng và số lượng như giải trình trong dự án.

- Trình độ công nghệ thỏa mãn với yêu cầu của nền kinh tế hiện tại. Phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế của địa phương, của ngành.

- Thiết bị lựa chọn phải được mô tả kỹ về tính năng, đặc tính kỹ thuật, điều kiện bảo trì, lắp đặt, vận hành, điều kiện cung cấp phụ tùng thay thế...

- Giá cả tương xứng với giá cả trên thị trường công nghệ.
- Các tài sản trí tuệ kèm theo phù hợp với giai đoạn phát triển kinh tế quốc gia.
- Nếu có các thiết bị phụ trợ phải lập danh mục, chỉ rõ các thông số kỹ thuật của chúng.
- Lập riêng danh mục những thiết bị nhập khẩu và những thiết bị được mua trong nước; nguồn cung cấp công nghệ và nội dung chuyển giao của từng nguồn.
- Lịch trình tiếp nhận và địa điểm tiếp nhận công nghệ.
- Kế hoạch lắp đặt và chạy thử.
- Chú ý đến hao mòn vô hình của thiết bị, tức là phải xét đến tuổi thọ của nó. Mỗi loại thiết bị có tuổi thọ kinh tế khác nhau nên người lập dự án phải ước đoán được giá trị còn lại của thiết bị trong vòng đời của dự án.
- Nếu là máy móc thiết bị hiện đại, có nhiều chi tiết phức tạp, trong dự án cần kèm theo sơ đồ qui trình công nghệ.

3/ Trình độ kỹ thuật và công nghệ áp dụng:

Muốn biết công nghệ sử dụng cho dự án có hợp lý và bảo vệ tài nguyên, môi trường sinh thái hay không, nhà đầu tư phải xem xét những vấn đề:

- * Những ảnh hưởng xấu, tốt đối với môi trường:
- + Những ảnh hưởng làm thay đổi hoặc tác động đến an toàn môi trường sinh thái.
- + Những ảnh hưởng gây ô nhiễm, mức độ ô nhiễm môi trường.
- + Biện pháp xử lý và kết quả sau khi xử lý.
- + Các chỉ tiêu khác như tiếng ồn, độ rung động, nhiệt độ, độ ẩm trong không khí... phải được so sánh với các tiêu chuẩn của Nhà nước hoặc tiêu chuẩn của các nước khác (nếu cần). Nếu vi phạm các tiêu chuẩn trên thì phải nêu được biện pháp khắc phục.

Khi thực hiện chuyển giao công nghệ, doanh nghiệp VN thường gặp 2 trở ngại sau đây:

- # Theo đánh giá của Bộ Lao động - Thương binh xã hội: máy móc thiết bị nhập khẩu có xuất xứ từ Mỹ hoặc Châu Âu thường không

phù hợp với các chỉ tiêu lao động của người VN về kích thước, điều kiện điều khiển.... Dẫn đến việc thao tác, vận hành gặp khó khăn.

Hầu hết các thiết bị được bên nước ngoài tính cao hơn giá thị trường thiết bị thế giới. Trong tình hình Việt Nam hiện nay chưa có đội ngũ cán bộ đủ trình độ thẩm định, mặt khác do thiếu thông tin nên phía Việt Nam thường nhập phải những thiết bị cũ, có năng suất không cao, chi phí lớn và sản phẩm sản xuất không đáp ứng nhu cầu thị hiếu khách hàng...

Để khắc phục tình trạng này, các doanh nghiệp Việt Nam nên thuê các Trung tâm quốc tế thẩm định về giá cả và chất lượng của thiết bị; tuy chi phí cao, nhưng sẽ có lợi hơn những thiệt hại và chi phí khác tăng thêm do không được thẩm định.

II./ ĐÀM PHÁN VÀ KÝ HỢP ĐỒNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ:

Nội dung này đã được trình bày tương đối chi tiết trong chương 6 – Phần I (trang 221 - 223). Trong phần này chúng tôi chỉ lưu ý nhà đầu tư một số nội dung:

Thứ nhất, về mặt giá cả:

- Công nghệ chuyển giao ngang: là công nghệ đã được thương mại hoá một hoặc nhiều lần (đã chuyển giao cho nơi khác rồi). Nói cách khác tính "bí mật" đã bị mất. Vì thế nguyên tắc áp dụng trong trường hợp này là phải bảo vệ quyền lợi của bên mua công nghệ(!) Người mua nên yêu cầu áp dụng phương thức "trả tiền sau".

- Công nghệ chuyển giao dọc: là công nghệ chưa bị thương mại hoá, công nghệ chuyển giao ngay từ khi nghiên cứu; kết quả sản xuất chưa được chứng minh. Vì thế trong khi bên bán luôn giữ thế chủ động và muốn bảo vệ quyền lợi của mình, thì bên mua cần phải thông qua một công ty tư vấn định giá công nghệ một cách đúng mức, công khai và công bằng.

Thứ hai, đàm phán để lựa chọn phương thức thanh toán hợp lý:

- Nếu hai bên thống nhất phương thức trả kỳ vụ (trả định kỳ theo một khoảng thời gian nào đó): nên áp dụng cách thanh toán trả sau, dựa trên cơ sở số lượng sản phẩm bán được, sẽ bảo vệ quyền lợi cho cả 2 bên. Hơn nữa ràng buộc trách nhiệm của người bán "đảm bảo

công nghệ chuyển giao sẽ sản xuất được sản phẩm giống như người bán đã sử dụng trước khi chuyển giao”.

- Người mua không nên áp dụng phương thức trả gọn; nếu chấp nhận phương thức này thì sau khi sử dụng công nghệ, mục đích đã đạt được mới thanh toán (vì mục tiêu của bên nhận công nghệ là “mua công nghệ để áp dụng vào sản xuất” và sản phẩm phải giống như bên bán công nghệ đã sản xuất trước đó).

- Một phương thức thanh toán thường được áp dụng nhiều nhất là bên giao công nghệ góp vốn vào liên doanh, phải tuân theo nguyên tắc: khi hết hạn liên doanh cũng là lúc hết thời hạn hợp đồng chuyển giao công nghệ.

III./ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA MỖI BÊN TRONG HỢP ĐỒNG CGCN:

Nội dung một hợp đồng CGCN gồm nhiều vấn đề (xem trang 223) nhưng quyền và nghĩa vụ mỗi bên là nội dung cần đặc biệt chú ý.

Quyền và nghĩa vụ của bên giao và bên nhận cần phải được ghi và giải thích rõ ràng trong hợp đồng nhằm tránh những tranh chấp xảy ra, có thể làm xấu đi mối quan hệ giữa các bên đối tác, đồng thời sẽ gây thiệt hại cho một trong các bên đối tác; đặc biệt đối với bên nhận. Thông thường các nhà tư vấn về công nghệ khuyên nhủ các nhà đầu tư cần ghi rõ những nội dung sau đây:

1/ Quyền của bên nhận:

1. Quyền Sử dụng công nghệ (đến mức nào): vì công nghệ bao gồm cả phần bộc lộ (hữu hình) và phần không bộc lộ (vô hình). Nếu không có những ghi chú rõ ràng, bên nhận sẽ không được phép sử dụng một công nghệ hoàn chỉnh.

2. Quyền phát triển công nghệ để sản xuất sản phẩm vì thông thường khi CGCN người bán đã tính trước rằng người mua sẽ phải mua tiếp những công nghệ phụ trợ mới có thể phát triển sản xuất được.

Vì thế người mua cần đòi quyền phát triển công nghệ để sản xuất sản phẩm; theo kinh nghiệm của doanh nghiệp Hàn Quốc khi mua công nghệ sản xuất chip của Tây Âu thì đòi luôn quyền phát triển sản phẩm, quyền được thiết kế bố trí mạch tích hợp... Điều đó khiến cho Công nghệ sản xuất chip của Hàn Quốc hiện đang trở nên hùng mạnh, bao trùm toàn thế giới.

3. Quyền bán sản phẩm:

Khi CGCN cho bên VN, người bán (đối tác nước ngoài) chỉ cho phép người mua công nghệ được độc quyền (khống chế) quyền bán sản phẩm trong phạm vi thị trường nội địa. Và cố tình không ghi (trong hợp đồng) quyền được phép xuất khẩu sản phẩm.

Trong trường hợp này, người mua công nghệ không thể áp dụng Luật Chống độc quyền để chống lại bên bán công nghệ vì đây là tình trạng độc quyền trong phạm vi sở hữu trí tuệ: người bán có quyền quyết định cho phép người mua công nghệ có được bán sản phẩm hay không và phạm vi bán sản phẩm ở mức nào.

4. Quyền chia sẻ thông tin công nghệ:

Người mua có quyền yêu cầu người bán chia sẻ thông tin trong suốt thời gian hợp đồng CGCN có hiệu lực. Nếu không có điều khoản này, người mua có thể phải trả tiền nhiều lần cho những nghiên cứu, phát minh mới của bên giao theo kiểu "Đám lao phải theo lao"!

5. Quyền R&D (quyền phát triển và cải tiến CN): có những công nghệ mà người bán cho phép cải tiến; nhưng có những công nghệ người bán không cho phép người mua được phát triển và cải tiến công nghệ để sản xuất sản phẩm.

Vì thế để đảm bảo công nghệ phù hợp với xu hướng phát triển của doanh nghiệp và quốc gia, đồng thời kích thích tính tự chủ, năng động, sáng tạo của bên mua, quyền này phải được ghi vào hợp đồng.

6. Quyền đăng ký sở hữu công nghệ:

Những nội dung được cải tiến, phát triển phải được đăng ký sở hữu tại nơi công nghệ phát triển. Thông thường bên giao hay đưa ra yêu cầu: Bên mua phải cung cấp trở lại những nghiên cứu, cải tiến công nghệ. Điều này có thể sẽ gây thiệt hại cho người mua.

Kinh nghiệm của Hàn Quốc thường là Mua công nghệ từ nước ngoài, sau đó Phát triển thành công nghệ trong nước và Đăng ký sở hữu quốc gia.

7. Quyền chuyển giao lại (chuyển giao thứ cấp).

Mọi quốc gia đều khuyến khích phát triển công nghệ trong phạm vi quốc gia. Có nghĩa là sau khi nhập khẩu công nghệ, doanh

ngành trong nước có thể chuyển giao lại cho nhau để phát triển sản xuất trong nội bộ ngành như ở Trung Quốc: nhiều doanh nghiệp hợp nhau lại mua một lần công nghệ sản xuất ô tô, sau đó phát triển thành công nghệ của ngành; vì thế hiện nay công nghệ ô tô của Trung Quốc phát triển rất mạnh.

Trong khi ở VN mỗi doanh nghiệp mua công nghệ của một nhà cung cấp khác nhau, 17 liên doanh sản xuất ô tô ở VN nhập khẩu 17 công nghệ của nhiều nước khác nhau khiến cho giá ô tô ở VN rất cao.

8. Quyền yêu cầu về điều khoản độc hại (hoặc điều khoản đảm bảo môi trường): Theo nguyên tắc thỏa thuận và tự nguyện, phụ thuộc vào lợi ích của bên nhận

9. Quyền được giám định công nghệ:

Bên nhận cần lưu ý đưa điều khoản này vào hợp đồng nhằm nắm quyền giám định công nghệ trong những trường hợp: khi có sự cố bất thường xảy ra trong khi đang sử dụng công nghệ. Hoặc trước khi kết thúc hợp đồng, trước khi trả kỳ vụ cuối, trước khi góp vốn...

10. Quyền tiếp tục sử dụng công nghệ:

Đối với những phần hết thời hạn bảo hộ quyền sở hữu công nghệ thì phần nào phải trả lại cho bên giao, phần nào bên nhận được tiếp tục sử dụng phải được ghi trong hợp đồng cụ thể; hoặc phần nào của công nghệ còn tiếp tục được bảo hộ, bên nhận muốn sử dụng phải tiếp tục trả tiền cho bên giao.

2/ Những bảo đảm/cam kết của bên giao: (thông thường bên giao hay lẫn tránh và không muốn đưa vào hợp đồng những điều khoản dưới đây):

1. Có quyền chuyển giao công nghệ:

Thông thường tác giả không có quyền bán và không có quyền chuyển giao công nghệ. Mà Người chuyển giao công nghệ là:

- + Chủ sở hữu hợp pháp công nghệ đó.
- + Đại diện hợp pháp của chủ công nghệ đó.
- + Người có công nghệ một cách hợp pháp

Vì thế những nội dung cần chú ý là:

+ Có được chuyển giao bí mật công nghệ hay không.

+ “Bí mật công nghệ” có còn là “bí mật” hay không (nếu đã chuyển giao bí mật nhiều lần thì không còn bí mật).

+ Người chuyển giao có là chủ công nghệ không.

2. Cam kết về chất lượng công nghệ:

- Công nghệ đã được chuyển giao/bán đi những nơi nào, những nước nào. Nội dung này thường được bên giao mô tả “Công nghệ được chuyển giao nhiều nơi trên thế giới”.... có thể gây hiểu lầm cho bên mua/bên nhận công nghệ.

3. Năng lực chuyển giao:

Khi thực hiện CGCN từ nước ngoài vào VN, thường có hiện tượng “chuyển quyền”. Nghĩa là sau khi ký hợp đồng CGCN, bên bán (là đối tác nước ngoài) thường “bán quyền CGCN” cho bên thứ 3. Vì thế người mua cần đặc biệt lưu ý rằng ***Không phải mọi người bán công nghệ đều có năng lực chuyển giao!***

4. Tiến độ chuyển giao:

Bên giao thường muốn giãn thời gian CGCN để thực hiện những ý đồ riêng; đặc biệt trong tiến độ chuyển giao còn bao hàm cả quá trình đào tạo cho bên nhận đủ khả năng tiếp thu công nghệ (kể cả đào tạo lại, nếu đào tạo lần đầu không thành công). Trong khi bên nhận lại muốn rút ngắn thời gian chuyển giao nhằm sớm đưa công nghệ áp dụng vào sản xuất.

5. Người giao công nghệ có quyền không để cho bên thứ ba (trong lãnh thổ áp dụng) hạn chế bên nhận.

6. Không xâm phạm lợi ích của bên thứ 3, mà việc xâm phạm ấy có thể gây thiệt hại cho bên nhận.

Có thể xảy ra những tình huống sau đây:

+ Bên giao chuyển quyền (CGCN) cho bên thứ ba; nếu bên thứ ba gây thiệt hại cho bên nhận thì bên giao phải bồi thường cho bên nhận về những tổn thất xảy ra (do lỗi của bên thứ ba).

+ Bên thứ ba gây thiệt hại cho bên nhận (do nhận quyền CGCN), sau khi bên giao và bên nhận đã ký hợp đồng CGCN, thì bên nhận có quyền khởi kiện bên thứ ba để được (bên thứ ba) bồi thường.

+ Bên giao ăn cắp công nghệ của bên thứ ba để chuyển giao cho bên nhận, và việc chuyển giao này gây thiệt hại cho bên thứ ba. Nếu bên thứ ba kiện bên nhận "vi phạm quyền sở hữu công nghệ", Bên nhận có quyền khởi kiện bên giao để bên giao bồi thường thiệt hại cho bên thứ ba.

7. Bảo hành công nghệ:

Trong hợp đồng phải đưa vào những đối khoản ràng buộc nghĩa vụ này của bên giao.

8. Giá có lợi cho bên nhận:

Nếu bên nhận phát hiện ra bên giao bán cho bên thứ 3 với giá thấp hơn bán cho bên nhận, thì ngay lập tức bên giao phải giảm giá cho bên nhận.

9. Khắc phục sự cố môi trường:

Nhiều công nghệ được chuyển giao không có điều khoản này trong hợp đồng. Sau đó quá trình sử dụng công nghệ của bên nhận phát sinh nhiều vấn đề ảnh hưởng đến môi trường sống, môi trường sinh thái (trong lãnh thổ áp dụng) rất khó khắc phục.

Ví dụ: công nghệ (CN) sản xuất ô tô được các nhà đầu tư nước ngoài nhập vào VN từ những năm 1994 – 1995 là những CN cũ, các nước phát triển không sử dụng nữa vì nó không còn đạt các yêu cầu về kỹ thuật hiện đại.

Đến năm 2005 các nhà nghiên cứu môi trường (Thạc sĩ Nguyễn Minh Đồng, chuyên gia công nghệ xe hơi của Đức) đánh giá tác động của CN sản xuất ô tô vào môi trường ở VN thì thấy: các nước có nền kỹ nghệ sản xuất ô tô đã áp dụng các tiêu chuẩn về khí thải, tiếng ồn... ở chuẩn Euro 4 từ năm 2000. Nhưng VN đã chấp thuận cho nhà đầu tư đến tháng 7/2007 sử dụng công nghệ đạt tiêu chuẩn Euro 2.

Ngay cả tiêu chuẩn Euro 3 cũng chưa có nhà đầu tư nào đáp ứng yêu cầu kỹ thuật hiện đại tại VN (đến năm 2005):

Hệ thống lọc khói: các nước phát triển yêu cầu ô tô phải có hệ thống lọc khói nhằm đảm bảo chuyển đổi 98% khí thải độc hại thành khí vô hại. Nhưng trong hợp đồng chuyển giao công nghệ, phía VN không có yêu cầu này nên bên giao cũng không tính đến.

Hệ thống lọc hơi xăng từ bình xăng, nhằm tránh hơi xăng bốc ra ngoài, gây hại cho môi trường xung quanh. Có những hợp đồng CGCN đề cập đến tiêu chuẩn Euro 3, nhưng tiêu chuẩn Euro 3 không đáp ứng yêu cầu này.

Hệ thống phanh: các nước qui định không được sử dụng Asbest trong bố thắng vì vật liệu này có thể gây ung thư phổi, nhưng ở VN không cấm; vì thế trong hợp đồng CGCN không đề cập đến.

Tiêu chuẩn về âm thanh và tiếng ồn: trong sản xuất ô tô ở VN không đề cập đến.

10. Bên giao phải đăng ký sở hữu công nghệ trong lãnh thổ được chuyển giao và đối tượng này còn trong thời hạn bảo hộ.

Một vài bài học trong thực hiện hợp đồng CGCN với đối tác nước ngoài:

Ví dụ 1: Năm 1991, Công ty Viettronic Bình Hòa liên doanh với General Star của Thái Lan chế tạo những sản phẩm điện tử phục vụ cho thị trường Việt Nam.

Thái Lan đã chuyển giao dây chuyền sản xuất phụ gồm băng chuyền, máy hàn, máy cắt, dao cắt, máy đo... trị giá 53.136 USD (tương đương 584.716.000 đồng Việt Nam theo thời giá).

Thực tế toàn bộ dây chuyền này đã lạc hậu, không thể sử dụng được trong điều kiện sản xuất hiện tại; vì muốn sử dụng nó người sản xuất phải đi theo đường vòng, tự mang các mạch in đưa qua máy hàn, vừa tốn kém thời gian, sức lực mà năng suất lao động không cao. Vì vậy sau khi lắp đặt, vận hành, chạy thử lại phải tháo dỡ, xếp vào kho, bán đi không được, sử dụng không xong (!). Công ty lại phải mua thêm một bộ dây chuyền khác, tốn thêm 22.234 USD nữa để hỗ trợ cho máy hoạt động, nhưng cũng không mang lại kết quả gì!

Hoặc liên doanh sản xuất bao PP giữa Việt Nam và Hồng Kông với thỏa thuận: Bên nước ngoài (HK) góp vốn 50% bằng trị giá máy móc thiết bị, bảo đảm còn mới nguyên và dây chuyền công nghệ tiên

tiến. Nhưng thực chất bên nước ngoài đã đưa vào VN một hệ thống thiết bị cũ, công nghệ lạc hậu, với mức giá lên đến 1.105.000 USD; qua giám định của công ty SGS mức giá được điều chỉnh xuống còn 663.000 USD (vẫn còn coi là bị hớ).

Ví dụ 2: Liên doanh đầu tiên trong lĩnh vực công nghệ tin học ở VN là GenPacific (Liên doanh giữa Tổng công ty điện tử - Tin học VN và Hãng Bull của Pháp) với chức năng lắp ráp máy tính, thời gian hoạt động là 5 năm (từ 1990).

Thời gian đầu do công nghệ tin học của VN còn mới mẻ, năng lực lắp ráp của công ty là trên 500 bộ/tháng, sản phẩm vừa tiêu thụ tại VN vừa được XK sang thị trường châu Âu. Nhưng càng về cuối của thời hạn liên doanh năng lực dây chuyền càng yếu dần. Khi phía đối tác nước ngoài rút khỏi liên doanh (1996), Tổng công ty điện tử - Tin học VN mua lại toàn bộ dây chuyền thiết bị và chuyển GenPacific thành 1 chi nhánh của Tổng công ty. Thời điểm này cũng là lúc dây chuyền thiết bị lắp ráp máy tính không hoạt động được nữa.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng này:

- + Một số hãng máy tính danh tiếng khác như IBM, Compaq, Acer... bắt đầu nhảy vào thị trường VN khiến cạnh tranh trong lãnh vực này trở nên gay gắt, hệ thống dây chuyền thiết bị không đảm bảo cho loại hàng có khả năng cạnh tranh cao.

- + Hàng lắp ráp thủ công chiếm trên 60% thị phần tiêu thụ với giá rẻ mạt, với sự trợ giúp đặc lực của nguồn linh kiện rời nhập vào VN theo nhiều con đường kể cả nhập lậu, xách tay.

- + Chi phí đầu tư thêm để dây chuyền tiếp tục sản xuất khá cao.

Vì vậy đến năm 2000 dây chuyền thiết bị vẫn không vận hành tiếp được. Muốn cho dây chuyền khởi động trở lại phải đầu tư thêm ít nhất 300.000 USD. Điều này đối với Tổng công ty điện tử - Tin học VN là một khó khăn cực kỳ to lớn.

IV./ QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ CÔNG NGHỆ NHẬP KHẨU:

Chuyển giao CN là hình thức mua/bán CN trên cơ sở hợp đồng chuyển giao CN đã được thỏa thuận. Đây là hoạt động thường xảy ra đối với các nước yếu về CN trong giai đoạn đầu phát triển. Tuy nhiên việc tiếp nhận CN từ nước ngoài phải bảo đảm đạt trình độ tiên tiến

ngang bằng các nước trên thế giới và trong khu vực, nhưng phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế của VN, và giá cả hợp lý.

Luật Chuyển giao công nghệ và Nghị định số 11/2005 - CP (2/2/2005) qui định nhiều vấn đề có liên quan đến CGCN như:

- 4 loại CN không được chuyển giao là:

+ CN có tác động xấu và gây hậu quả xấu đến văn hóa, quốc phòng, an ninh quốc gia, trật tự an toàn xã hội của VN.

+ CN không đem lại hiệu quả kinh tế - kỹ thuật, hoặc xã hội.

+ CN phục vụ an ninh quốc phòng khi chưa được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép

+ CN không đáp ứng yêu cầu trong các qui định của nhà nước về an toàn lao động, vệ sinh lao động và sức khỏe con người, bảo vệ môi trường.

- Vấn đề chuyển ngoại tệ ra nước ngoài để mua công nghệ: trước đây qui định hợp đồng CGCN phải được sự phê duyệt của cơ quan có thẩm quyền mới được chuyển vốn ra nước ngoài để mua công nghệ. Nay chỉ cần có hợp đồng hợp pháp là cơ sở pháp lý để chuyển tiền ra nước ngoài.

- Danh mục công nghệ nhập khẩu có điều kiện chỉ bao gồm một số công nghệ liên quan đến vấn đề môi trường. Những công nghệ liên quan đến thương mại không cần thiết phải quản lý.

- Thời hạn hợp đồng CGCN: trước đây qui định tối đa là 7 năm. Nay không qui định thời hạn hợp đồng CGCN, mà thời hạn dài hay ngắn tùy theo sự thoả thuận của 2 bên.

.....

Chương 5

LỰA CHỌN ĐỊA ĐIỂM XÂY DỰNG MẶT BẰNG

1/ LỰA CHỌN ĐỊA ĐIỂM:

Địa điểm xây dựng dự án phải được phân tích và chọn lựa sao cho phù hợp với yêu cầu đặc thù của dự án. Bảo đảm tính khoa học, tính kinh tế và tiện lợi trong suốt thời gian hoạt động của dự án.

Vì vậy, phải đưa ra vài phương án khác nhau (ít nhất là 2 phương án) để so sánh bằng các phép toán kinh tế nhằm lựa chọn được một khu vực địa điểm hợp lý nhất.

Địa điểm hợp lý thể hiện ở chỗ:

- Cơ sở hạ tầng đã sẵn sàng, hoặc kết cấu hạ tầng thuận lợi cho việc xây dựng các công trình hạ tầng (đặc biệt là việc cung cấp điện, nước, giao thông vận tải và thông tin liên lạc).
- Mặt bằng đủ rộng để bố trí được đầy đủ các bộ phận.
- Nếu là xây dựng nhà máy, xí nghiệp phải đặt ở nơi thuận tiện cho việc cung cấp nguyên, nhiên vật liệu và phân phối sản phẩm.
- Phù hợp với yêu cầu qui hoạch của Chính phủ và địa phương.
- Không ảnh hưởng đến môi trường xung quanh về mọi mặt, hoặc nếu có thì đã đủ các phương án xử lý.

Về mặt định lượng, người ta thường sử dụng phương pháp giải bài toán vận tải để lựa chọn địa điểm xây dựng nhà máy xí nghiệp, vì phương pháp này mang lại kết quả hợp lý nhất và tương đối đơn giản hơn các phương pháp khác.

So sánh các địa điểm để lựa chọn 1 địa điểm xây dựng mặt bằng mới thì so sánh chỉ tiêu: Tổng chi phí vận chuyển hàng hoá (gồm các nguyên vật liệu phục vụ sản xuất và sản phẩm cuối cùng), địa điểm nào có chỉ tiêu này nhỏ nhất sẽ được chọn:

$$(\sum Q_M \times C_M \times l_M + \sum Q_P \times C_P \times l_P)_{\min} \quad (5.1)$$

Trong đó:

Q_M : số lượng (hay khối lượng) nguyên vật liệu (phụ liệu) thứ M dự kiến được vận chuyển.

C_M : chi phí vận chuyển tính trên một đơn vị nguyên vật liệu (phụ liệu) thứ M trên 1 đơn vị chiều dài quãng đường vận chuyển.

l_M : quãng đường vận chuyển nguyên vật liệu (phụ liệu) thứ M.

Q_p : số lượng (khối lượng) thành phẩm được chuyển đến các địa điểm qui định.

C_p : chi phí vận chuyển tính trên 1 đơn vị thành phẩm/1 đơn vị chiều dài quãng đường vận chuyển.

l_p : quãng đường vận chuyển thành phẩm đến địa điểm qui định.

Theo kinh nghiệm của các nhà kinh tế, ngoài những phương pháp xác định địa điểm bằng các phép tính toán; còn căn cứ vào đặc điểm của khu vực mà lựa chọn:

+ Những dự án thương mại, dịch vụ thường được đặt ở trung tâm khu công nghiệp.

+ Những dự án mang tính chất sản xuất, đặt gần nơi cung cấp nguyên liệu nhằm giảm chi phí vận chuyển.

Ví dụ: Công ty Liên doanh Nghi Sơn (đặt tại Nghi Sơn - Tỉnh Gia - Thanh Hóa) là liên doanh giữa Công ty Xi-măng Việt Nam và Cement Co. Ltd. (Nhật) có vốn đầu tư 347 triệu USD, được xây dựng trên diện tích 70 ha với nguồn nguyên liệu đá vôi tại chỗ trên 800 ha; chi phí vận chuyển nguyên liệu rất thấp.

II./ XÂY DỰNG VÀ KIẾN TRÚC:

1/ Tính toán các hạng mục cần xây dựng:

* Sau khi lựa chọn xong địa điểm xây dựng công trình, nhà đầu tư cần lập sơ đồ tổng thể hiện trạng của mặt bằng; lập và dự trù kế hoạch, chi phí giải tỏa mặt bằng, di dời các hộ dân.

Chi phí giải tỏa mặt bằng được tính theo công thức:

$$C_g = \Sigma(S \times P) + \Sigma C_p \quad (5.2)$$

Trong đó:

$\Sigma(S \times P)$: là chi phí đền bù cho các công trình xây dựng, với:

S : diện tích phải giải tỏa, gồm các loại:

. Diện tích nhà ở được ghi trong quyết định cấp (hoặc tạm cấp), quyết định cho thuê do cơ quan chủ quản cấp.

. Diện tích tự cải tạo hoặc nâng cấp.

. Diện tích sử dụng để sản xuất-kinh doanh hoặc làm văn phòng.

P: giá 1 đơn vị diện tích (m^2) phải bồi thường để giải tỏa.
(Đơn giá này thay đổi tùy theo vị trí, lãnh thổ, hình thức sở hữu).

ΣC_p : là tổng các chi phí khác. Bao gồm:

+ Chi phí di chuyển = $\Sigma C_i \times l$

C_i = chi phí di chuyển tính trên 1 đơn vị đường dài.

l = cự ly di chuyển.

+ Kinh phí ổn định đời sống (tính cho từng người hoặc từng nhân khẩu).

+ Trợ cấp ưu tiên, ưu đãi (đối với trường hợp đặc biệt).

+ Thiệt hại do ngừng sản xuất-kinh doanh (đối với các cơ sở sản xuất - kinh doanh).

+ Trợ cấp cho cán bộ - công nhân viên do phải ngừng làm việc.

+ Chi phí tháo dỡ các vật liệu, kiến trúc, máy móc thiết bị còn sử dụng được.

+ Các chi phí khác (như đồng hồ điện, đồng hồ nước, điện thoại, Telex...).

Ví dụ:

Tính chi phí giải tỏa mặt bằng 172.500 m^2 ở mặt tiền đường thuộc trung tâm Quận I-Tp.HCM. Nếu có:

- 80 hộ gia đình đang ở nhà thuộc Nhà nước quản lý, với tổng diện tích sàn sử dụng 18.500 m^2 . Đơn giá đền bù là 260 USD/ m^2 .

- 65 hộ gia đình có nhà thuộc sở hữu tư nhân, tổng diện tích xây dựng 4.000 m^2 . Đơn giá đền bù là 2 500 USD/ m^2 .

- Diện tích của các cơ sở kinh tế quốc doanh : 150.000 m^2 sàn sử dụng. Đơn giá đền bù: 300 USD/ m^2 .

- Chi phí di dời:

+ 100 USD/1 hộ dân.

+ Cấp cho các cơ sở kinh tế: 1.000 USD.

- Kinh phí ổn định đời sống 100 USD/người trong 6 tháng (tổng số dân phải dời đi là 430 người).

- Thiệt hại do ngừng sản xuất:

+ Nếu doanh số từ 500 USD/tháng trở lên được bồi thường theo mức thực lãi trong 6 tháng.

+ Nếu doanh số dưới 500 USD/tháng, mức bồi thường là 50 USD/tháng, cấp trong 6 tháng.

Trong bài này tính doanh số là 480 USD/tháng.

- Trợ cấp cho 19 CB-CNV do ngừng sản xuất-kinh doanh, tính theo mức lương bình quân 100 USD/người/tháng cấp cho 3 tháng.

Bài giải:

- Chi phí giải tỏa mặt bằng:

$$\begin{aligned}\Sigma(S \times P) &= 18.500 \times 260 + 4.000 \times 2.500 + 150.000 \times 300 \\ &= 59.810.000 \text{ USD}\end{aligned}$$

- Các chi phí khác:

$$\begin{aligned}\Sigma C_p &= (80+65) \times 100 + 1.000 + 430 \times 100 + 50 \times 6 + 19 \times 100 \times 3 \\ &= 64.500 \text{ USD}\end{aligned}$$

Vậy: Tổng số tiền phải chi trả để giải tỏa mặt bằng là:

$$59.810.000 + 64.500 = 59.874.500 \text{ USD.}$$

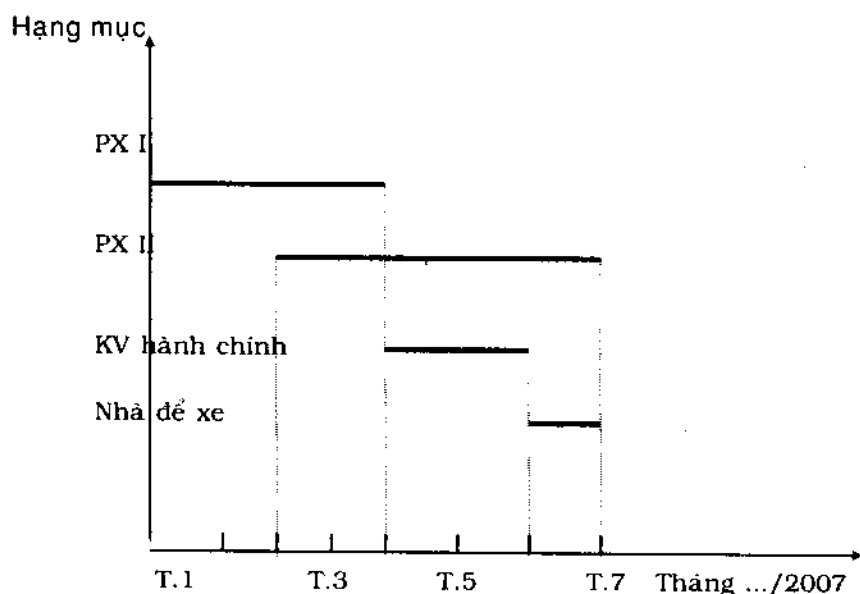
* Tính toán để xác định diện tích và chi phí xây dựng các hạng mục công trình bao gồm khu vực sản xuất, nhà kho, bộ phận hành chính, nhà để xe...

* Dùng phương pháp lập bảng hoặc biểu đồ Gantt để mô tả tiến độ xây dựng các hạng mục công trình trong và ngoài khuôn viên của công ty, xí nghiệp. Ví dụ dùng phương pháp lập bảng dưới đây.

Bảng 5: Tiến độ xây dựng các hạng mục công trình

Hạng mục công trình	Diện tích (m ²)	Tổng chi phí XD (USD)	Thời gian thi công	Khởi công ngày	Hoàn thành ngày
Phân xưởng I	1.800	270.000	4 tháng	/..../..	.../.../..
Phân xưởng II	2.100	315.000	4,5 tháng	/..../..	.../.../..
Khu vực văn phòng	780	93.600	3,5 tháng	/..../..	.../.../..
Nhà để xe	200	10.000	1 tháng	/..../..	.../.../..
Tổng cộng :					

- Hoặc dùng Biểu đồ Gantt để mô tả tiến độ xây dựng các hạng mục công trình theo hình vẽ dưới đây:



2/ Thi công:

- Đơn vị thi công các công trình được lựa chọn theo hình thức gọi thầu xây dựng; trong nền kinh tế thị trường, và với xu hướng mở cửa, nhà đầu tư nên mời gọi các nhà thầu trong nước tham gia vì với những quan hệ trong phạm vi quốc gia, nhiều vấn đề có thể thoả thuận dễ dàng hơn so với việc chọn nhà thầu nước ngoài.

- Sau khi tổ chức đấu thầu xây dựng, yêu cầu đơn vị trúng thầu lập bảng thuyết trình về thời gian và giá cả thi công. Công trình được thi công phải bảo đảm các yếu tố sau:

- + Giá cả hợp lý.
- + Tính khoa học cao.
- + Tính an toàn.
- + Tính tiện dụng và hiện đại.

- Trình bày bản vẽ thiết kế thi công các hạng mục công trình do đơn vị trúng thầu thực hiện, có thể hiện được sự chấp thuận của các cơ quan chức năng.

3/ Xử lý chất thải: Như ở chương trước đã đề cập, chất thải của các xí nghiệp công nghiệp có thể gây ô nhiễm môi trường, môi sinh, ảnh hưởng đến sinh hoạt của dân cư quanh vùng..., vì vậy khi lập dự án, sau khi trình bày điều kiện sản xuất có thể gây ảnh hưởng môi trường xung quanh, dự thảo viên phải lập kế hoạch xử lý chất thải.

Chất thải sau khi xử lý có thể được dẫn truyền theo 2 dạng:

- Tận dụng để tiếp tục sản xuất các sản phẩm chính hoặc sản phẩm phụ.

- Thải ra môi trường bên ngoài (sông, hồ, biển, không khí, hệ thống cống ngầm...).

Ví dụ: Chất thải của nhà máy bột ngọt Vedan là dung dịch hữu cơ, có thể đưa vào sử dụng tiếp trong dây chuyền công nghệ của nhà máy hoặc sử dụng để sản xuất phân vi sinh, hoặc đem bón cho cây trồng, hoặc để nuôi cá, nuôi tảo, thực vật biển...; theo TS. Nguyễn Việt Thắng, Viện trưởng Viện Nghiên cứu và nuôi trồng Thủy sản II, một trong những phương án xử lý chất thải của Vedan là đổ ra biển.

Trong dự án phải lập được phương án và chi phí xây dựng hệ thống xử lý chất thải, bao gồm:

- Chi phí xây dựng và diện tích trung tâm xử lý; chi phí đầu tư cho các thiết bị xử lý.

- Chi phí lắp đặt hệ thống dẫn chất thải từ các nhà máy, phân xưởng sản xuất đến trung tâm xử lý.

- Chi phí lắp đặt hệ thống dẫn chất thải đã được xử lý quay trở lại phân xưởng tận dụng để sản xuất hay thoát ra môi trường bên ngoài.

Đặc biệt đối với một số chất thải rắn không thể tận dụng được và cũng không thể tiêu hủy được, cần đưa ra kế hoạch đầy đủ, cụ thể về việc xử lý; tránh tình trạng vừa gây hại cho mình, vừa gây hại cho người khác.

Việt Nam hiện nay đang đứng trước nguy cơ ô nhiễm môi trường nghiêm trọng do nhiều nguyên nhân, trong đó có nguyên nhân ô nhiễm từ chất thải các loại không được xử lý. Hàng ngày có hàng chục ngàn tấn chất thải các loại trên toàn quốc, bao gồm chất thải công nghiệp; chất thải y tế; chất thải sinh hoạt...

Chất thải y tế đã được xử lý bằng những lò đốt; chất thải sinh hoạt được xử lý qua các nhà máy xử lý rác ở một số địa phương; đối với chất thải công nghiệp, các nhà đầu tư cần quan tâm nhiều hơn nữa do tính chất phức tạp của nó, đặc biệt đối với chất thải rắn.

Những năm gần đây, nhiều công ty nước ngoài có công nghệ tiên tiến về xử lý chất thải, rác thải đã chú ý nhiều đến thị trường Việt Nam. Trong đó phải kể đến hai công ty dưới đây:

- * Tập đoàn Redfox Enviromental Services của Mỹ là một công ty hàng đầu thế giới trong lĩnh vực xử lý chất thải. Redfox hiện có 600 khách hàng ở nhiều nơi trên thế giới với 4.000 hệ thống xử lý bằng công nghệ vi sinh hiện đại đang hoạt động. Redfox vào Việt Nam từ năm 1995 với mục đích bán các thiết bị xử lý chất thải và tư vấn, đào tạo chuyên gia, chuyển giao công nghệ và kỹ thuật trong lĩnh vực này.

- * Tập đoàn SEGHERS của Bỉ thành lập năm 1972 chuyên về xử lý nước thải, khí thải bằng công nghệ Unitank. SEGHERS vào Việt Nam từ năm 1996 với mục đích áp dụng công nghệ Unitank trong xử lý nước thải và tham gia vào các dự án xử lý rác tại các khu công nghiệp.

Chương 6

CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY

DỰ KIẾN NHÂN VIÊN VÀ TIỀN LƯƠNG

Khi thiết lập chương này dự thảo viên cần chú ý một số nguyên tắc sau:

+ Cơ cấu tổ chức hợp lý nhằm duy trì và phát triển hoạt động liên tục của công ty.

+ Bảo vệ quyền lợi và bảo đảm mức sống của người lao động.

+ Giữ vững và phát triển mối quan hệ tốt đẹp giữa người lao động và người sử dụng lao động.

I./ Ý NGHĨA VÀ TẦM QUAN TRỌNG CỦA CƠ CẤU TỔ CHỨC ĐỐI VỚI MỘT ĐƠN VỊ KINH TẾ:

1/ Ý nghĩa:

Trong nền kinh tế thị trường, mục đích hoạt động của các doanh nghiệp là kinh doanh có lãi. Với môi trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, hiệu quả kinh tế là chỉ tiêu đánh giá sự sống còn của một doanh nghiệp; mà cơ cấu tổ chức và năng lực của đội ngũ lãnh đạo công ty sẽ quyết định đến hiệu quả này. Như vậy, có thể nói cơ cấu tổ chức hợp lý với phong cách quản lý khoa học của những người đứng đầu sẽ là nòng cốt điều khiển toàn bộ hoạt động của một cơ thể sống.

2/ Tầm quan trọng của cơ cấu tổ chức, quản trị dự án:

Một cơ cấu tổ chức hợp lý thể hiện được tài năng của nhà quản trị, đồng thời có một vị trí rất quan trọng trong quá trình hoạt động của công ty:

- Là một chỉ tiêu đánh giá lợi thế cạnh tranh của công ty trên thương trường.

- Tạo ra môi trường để nâng cao hiệu quả các mối liên hệ chặt chẽ giữa các cá nhân và tổ chức của công ty.

- Tạo sức mạnh tổng hợp để tăng thêm tính linh hoạt, khả năng ứng phó nhanh với những tác động của môi trường bên ngoài.

II./ LỰA CHỌN NHÂN SỰ:

1/ Bộ phận quản trị:

Cơ cấu tổ chức của một công ty được quyết định bởi những nhà quản trị của công ty; đó là đội ngũ những người có những phong cách:

- Phong cách lãnh đạo: người có phong cách lãnh đạo là người

biết nhìn xa trông rộng, biết chấp nhận rủi ro và có những biểu hiện của quyền uy trước công chúng.

- Phong cách doanh nhân: đó là những người nhạy bén với thị trường, xử lý linh hoạt trước những tình huống bất ngờ trong kinh doanh và luôn có ý tưởng mở rộng tầm ảnh hưởng của mình với môi trường bên ngoài.

- Phong cách cá nhân: có ảnh hưởng đến phong cách lãnh đạo của một con người. Nếu phong cách cá nhân phù hợp với phong cách lãnh đạo sẽ giúp cho hiệu quả lãnh đạo được tăng cường và ngược lại.

Phong cách cá nhân do cá tính của mỗi người xác định, ngoài ra nó còn chịu ảnh hưởng của môi trường giáo dục, gia đình, xã hội...

Như vậy, khi lựa chọn người để xếp vào vị trí quản trị phải cân nhắc sự phù hợp tương xứng giữa các phong cách trên, vì trong thực tế có những người có phong cách cá nhân nhưng không có phong cách lãnh đạo, hoặc ngược lại có những người có phong cách lãnh đạo nhưng phong cách cá nhân không phù hợp sẽ làm giảm hiệu quả quản trị đơn vị.

Hoặc thực tế có thể xảy ra trường hợp có người có cá tính kinh doanh nhưng lại không có kiến thức kinh doanh; cũng có thể xảy ra loại người thứ hai là không có cá tính kinh doanh nhưng lại có kiến thức kinh doanh.

Trong cơ cấu tổ chức của một công ty, nhóm lãnh đạo đứng đầu do các cổ đông bầu ra gọi là Hội đồng quản trị. Các thành viên hội đồng quản trị bầu ra Chủ tịch Hội đồng quản trị (Chairman). Đây là người hoạch định phương hướng hoạt động của công ty, chỉ đạo chung mọi vấn đề có liên quan để duy trì sự tồn tại và phát triển của công ty.

Trong ban lãnh đạo công ty còn có Tổng giám đốc (giám đốc) và các phó tổng giám đốc (phó giám đốc) trực tiếp điều hành công việc của doanh nghiệp. Tổng giám đốc là người đại diện cho doanh nghiệp trước tòa án và cơ quan Nhà nước; là người chịu trách nhiệm cao nhất trước Hội đồng quản trị về hoạt động của công ty.

Nhiệm vụ và quyền hạn của tổng giám đốc (hoặc giám đốc) và các phó tổng giám đốc (phó giám đốc) là một trong những nội dung quan trọng của điều lệ doanh nghiệp. Nếu là công ty liên doanh, vấn đề này cần được các bên thảo luận và quyết định tùy vào tính chất đặc thù của liên doanh trong từng giai đoạn.

Có thể xảy ra các trường hợp sau đây:

- Một trong các thành viên của Hội đồng quản trị có đủ năng lực của một Giám đốc, sẽ là người chỉ đạo trực tiếp toàn bộ hoạt động hàng ngày của công ty.

- Nếu trong Hội đồng quản trị không có ai có đủ khả năng làm Giám đốc, thì Hội đồng quản trị xem xét và biểu quyết về việc thuê Giám đốc, người đó sẽ chịu hoàn toàn trách nhiệm trước pháp luật và Hội đồng quản trị về mọi hoạt động của công ty.

Như vậy, Giám đốc (Managing director hay Chief Executive Officer/C.E.O) của công ty là người có nhiều quyền hạn đặc biệt. Vì thế nhân vật này phải hội đủ các tiêu chuẩn sau đây:

- + Có "tầm nhìn xa", có tham vọng.

- + Có mối quan hệ tốt với cơ quan Chính phủ trong việc giải quyết các vấn đề có liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp như thành lập doanh nghiệp, thuế, giải quyết vấn đề lao động; môi trường...

- + Am hiểu các kiến thức có liên quan đến ngành nghề, am hiểu về kiến thức kinh doanh và có khả năng giải quyết các vấn đề có liên quan linh hoạt.

- + Có hệ thống thông tin kịp thời và chính xác.

- + Dám nhận và chịu trách nhiệm về mặt kinh tế, xã hội.

- + Hành động kiên quyết và độc lập trong quyết định.

- + Có ý thức cầu tiến, nâng cao kiến thức của mình.

- + Hợp tác thân thiện với các cấp thừa hành, hoà đồng với quần chúng...

- + Có tác phong công nghiệp (là người làm việc đạt năng suất cao, tôn trọng kỷ luật lao động, có ý thức tổ chức và cầu tiến, năng động, sáng tạo trong công việc).

2/ Yếu tố nhân viên:

Là những người lao động cụ thể với những công việc cụ thể trong công ty, họ có một số đặc điểm chung như sau:

- Muốn có việc làm và môi trường làm việc ổn định.

- Muốn được đối xử công bằng và được tôn trọng.

- Muốn có người lãnh đạo tài giỏi.
- Muốn được hoạt động độc lập và tự do trong công việc.
- Muốn được lãnh đạo quan tâm đến công việc và hoàn cảnh của họ hơn.

Người lãnh đạo phải nắm được những đặc điểm và tâm lý chung của nhân viên để có thái độ cư xử đúng đắn:

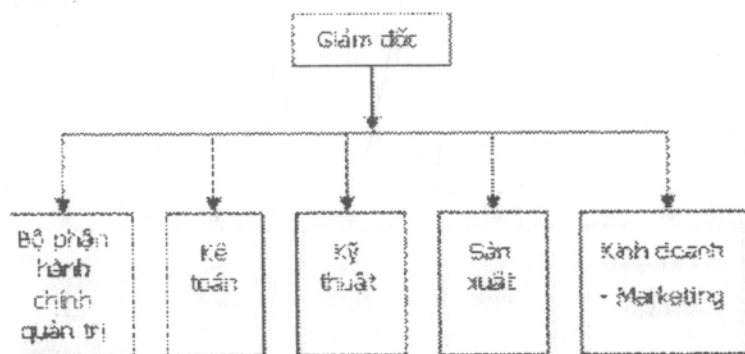
- Sử dụng và bố trí nhân viên đúng khả năng của họ.
- Phải biết động viên đúng lúc, kịp thời để kích thích người lao động làm việc có hiệu quả hơn.
- Đối với cán bộ kỹ thuật và nghiệp vụ, cần phải có kế hoạch để nâng cao trình độ nghiệp vụ cho họ.

III./ LỰA CHỌN HÌNH THỨC CƠ CẤU TỔ CHỨC:

Tùy theo đặc điểm tình hình và mục tiêu hoạt động của công ty mà lựa chọn hình thức cơ cấu sao cho phù hợp và mang lại hiệu quả cao. Dưới đây chúng tôi xin giới thiệu 3 loại hình cơ cấu tổ chức và ưu nhược điểm của chúng để các nhà đầu tư tham khảo:

1/ Cơ cấu chức năng :

Áp dụng phù hợp với những doanh nghiệp có quy mô sản xuất - kinh doanh không lớn lắm, số lượng mặt hàng sản xuất - kinh doanh không nhiều:



* Ưu điểm:

- + Giảm thiểu chi phí, thời gian phục vụ và các dịch vụ hỗ trợ.
- + Phù hợp với các doanh nghiệp có thị trường tương đối tập trung về mặt địa lý, nên giảm thiểu chi phí lưu thông.

+ Khuyến khích các cá nhân nâng cao trình độ nghiệp vụ, chuyên môn do chịu sự chỉ đạo trực tiếp từ Giám đốc.

*** Nhược điểm:**

+ Lãnh đạo (Giám đốc) phải trực tiếp điều phối hoạt động của từng bộ phận chức năng, điều đó sẽ làm giảm sự quan tâm của Giám đốc đến vấn đề quan trọng nhất của công ty là chiến lược phát triển sản xuất - kinh doanh, khiến cho hiệu quả kinh tế của công ty bị ảnh hưởng.

+ Sự phối hợp giữa các bộ phận trong công ty lỏng lẻo, thiếu đồng bộ.

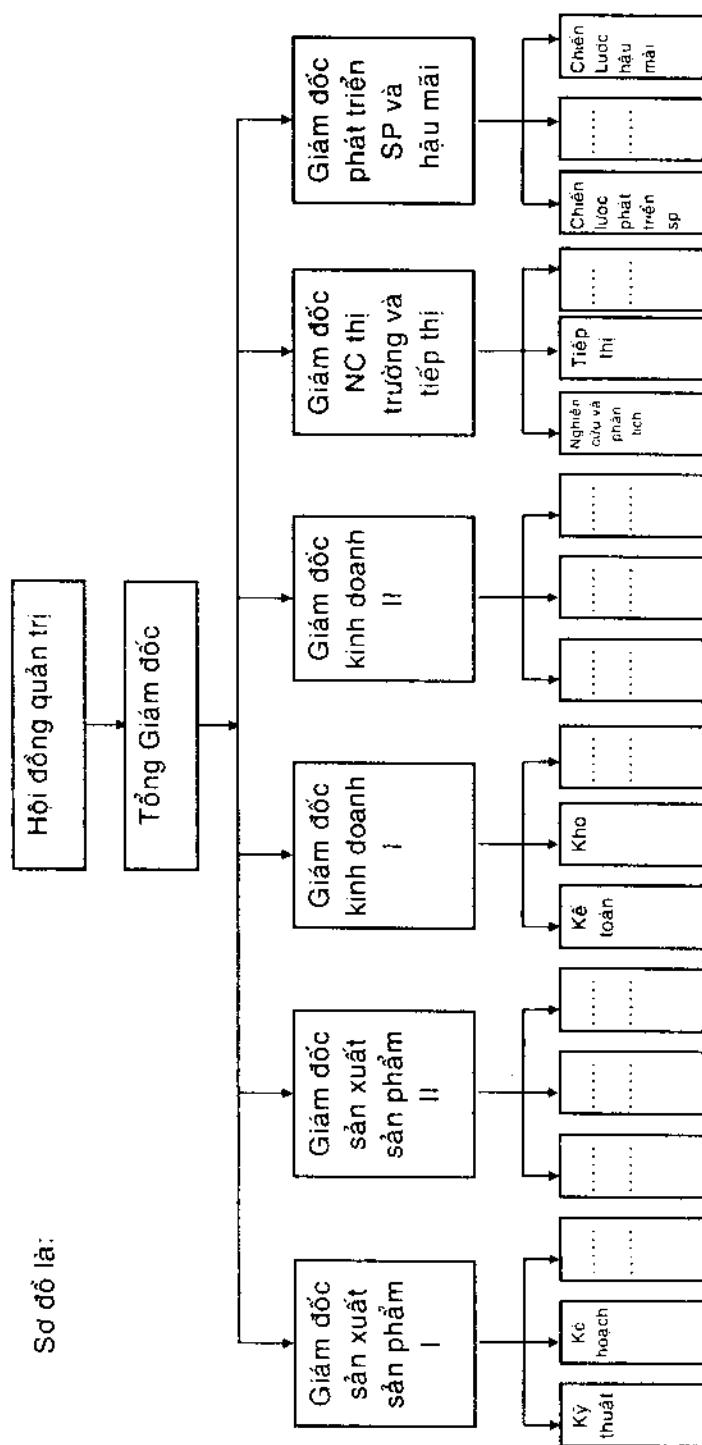
+ Quyết định sản xuất kinh doanh chậm, không phù hợp với những thay đổi của thị trường.

2/ Cơ cấu bộ phận:

Thích hợp với trường hợp doanh nghiệp có quy mô sản xuất - kinh doanh lớn như tổng công ty, tập đoàn...

Toàn bộ công ty được chia thành nhiều bộ phận, đứng đầu mỗi bộ phận là các Giám đốc như Giám đốc nhân sự, Giám đốc điều hành sản xuất, Giám đốc tài chính, Giám đốc kinh doanh..., ở mỗi bộ phận có các phòng, ban chức năng.

Sơ đồ là:



*** Ưu điểm:**

- Phạm vi thị trường hoạt động của công ty rộng, nên dễ dàng tăng khả năng bành trướng của công ty.

- Giám đốc các bộ phận chỉ đạo trực tiếp và kịp thời có những quyết định thích hợp với những biến động của thị trường.

- Tăng khả năng phối hợp giữa các Giám đốc bộ phận và lãnh đạo cao nhất; vì vậy cấp lãnh đạo có điều kiện tập trung vào việc hoạch định chiến lược sản xuất-kinh doanh.

*** Nhược điểm:**

- Bộ máy công kênh, chi phí quản lý cao.

- Lãnh đạo cấp cao không theo dõi và kiểm soát chặt chẽ được các bộ phận, vì vậy những bộ phận này dễ dàng tách ra khỏi công ty để trở thành một "vương quốc độc lập".

3/ Cơ cấu mạng lưới:

Hình thành từ việc khắc phục các nhược điểm và tận dụng ưu điểm của hai loại hình cơ cấu trên. Kiểu cơ cấu này được tổ chức theo nguyên tắc:

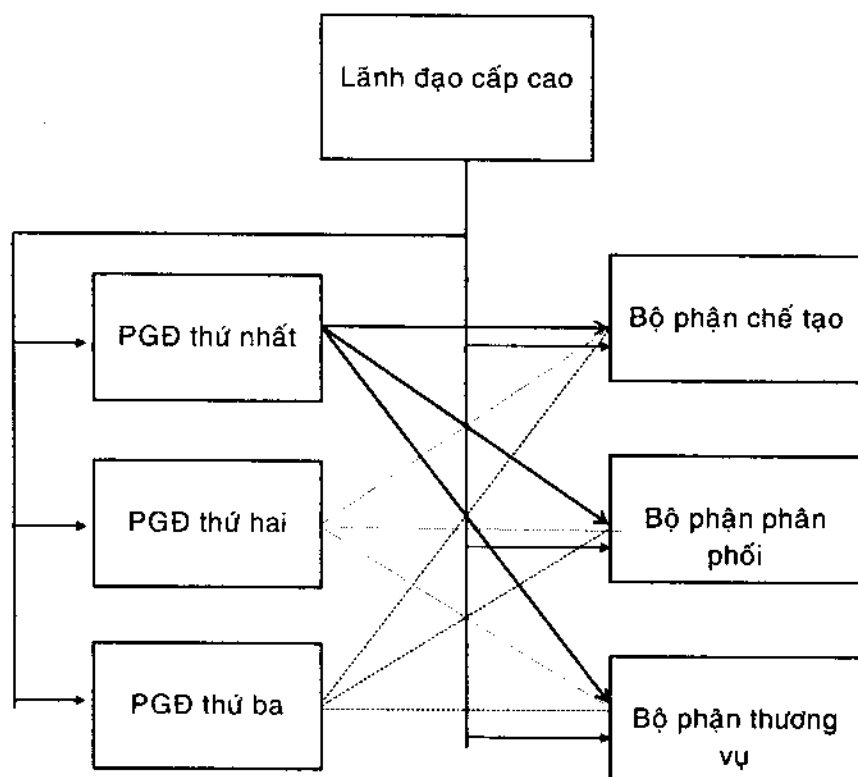
- Chỉ hình thành những bộ phận "xương sống" của công ty.

- Khi cần thực hiện một chiến lược, chương trình nào thì tổ chức một đơn vị riêng biệt thực hiện theo đúng kế hoạch của chương trình, chiến lược đó; chứ không cần thành lập các phòng, ban chuyên môn.

Nói cách khác việc hình thành các đơn vị phục vụ cho mục tiêu sản xuất - kinh doanh của công ty mang tính dịch vụ. Khi chương trình, chiến lược đã hoàn thành thì các phòng, ban chức năng cũng tự động giải tán. Ở chu kỳ hoạt động khác của công ty, nếu cần thì lập lại đơn vị đó.

- Tạo mối liên hệ gắn gũi giữa nhân viên và cấp trên. Các cấp điều hành chịu trách nhiệm như nhau về mọi hoạt động của đơn vị.

Sơ đồ cơ cấu tổ chức như sau:



*** Ưu điểm:**

- Tạo điều kiện để các cấp thừa hành phát triển tối đa năng lực chuyên môn và phát huy sáng kiến, đổi mới hoạt động của công ty.
- Cấp điều hành có khả năng xử lý được nhiều công việc trong cùng một lúc và rèn luyện thêm kỹ năng đương đầu với sự thay đổi của môi trường.
- Mức lương cao do số lượng nhân lực huy động ở mức "vừa đủ" cho hoạt động của công ty.

*** Nhược điểm:**

- Chi phí quản lý cao.
- Chỉ thích hợp với loại hình công ty có tầm cỡ lớn (công ty xuyên quốc gia chẳng hạn).

- Khó áp dụng, vì muốn áp dụng cơ cấu này trong quản lý cần phải có nhiều điều kiện kèm theo; chẳng hạn ban lãnh đạo phải có đủ trình độ về chuyên môn và quản lý để bao quát toàn bộ hoạt động của công ty và quyết định thời gian thành lập hay giải thể các bộ phận dịch vụ hỗ trợ.

Ví dụ: Công ty cao su Việt – Lào là một công ty cổ phần có tổng vốn hoạt động là 26 triệu USD, do các công ty cao su Việt Nam góp vốn (Tổng công ty Cao su Việt Nam (Geruco), Dầu Tiếng, Tây Ninh, Bình Long, Bà Rịa, Quảng Trị, Phú Riềng), đầu tư 100% vốn sang Lào (tỉnh Champasak) có cơ cấu tổ chức quản lý theo mô hình trên: toàn bộ nhân sự chỉ có 10 người giữ những vị trí chủ chốt (Ban giám đốc, các trợ lý chuyên môn, kế toán, thủ quỹ), còn lại tất cả các vị trí khác đều sử dụng dịch vụ.

Trong khi ở VN, nếu với qui mô hoạt động tương đương phải cần có từ 50 lao động trở lên.

Nhờ vậy mức lương cho cán bộ – công chức của công ty cao hơn nhiều so với các công ty cao su khác ở VN (lương giám đốc khoảng 1.500USD/tháng; lao động phổ thông người Lào khoảng 70USD/tháng...)

IV./ DỰ KIẾN SỐ LƯỢNG, CHẤT LƯỢNG VÀ MỨC LƯƠNG CỦA CÔNG NHÂN; NHÂN VIÊN:

1/ Số lượng nhân viên của công ty được tuyển chọn theo các bước:

- Phân tích tính chất của từng loại công việc.
- Dự kiến số lượng nhân viên cho mỗi loại công việc.
- Yêu cầu về trình độ chuyên môn, trình độ nghiệp vụ đối với các nhân viên.
- Thông báo tuyển dụng nhân viên thông qua các phương tiện thông tin đại chúng hoặc qua các Trung tâm Giới thiệu việc làm.
- Mức lương dự kiến cho mỗi loại công việc được nghiên cứu dựa vào những cơ sở sau đây:

+ Mức sống bình quân trong xã hội, mức thu nhập bình quân cả nước.

- + Mức thu nhập bình quân của địa phương.
- + Mức lương bình quân của nhân viên trong các ngành nghề tương đương trong và ngoài nước.

Tổng quỹ lương cho bộ phận nhân viên là:

$$W = \sum L_i \cdot N_i \quad (6.1)$$

Trong đó:

. L_i : Mức lương dự kiến cho một người làm công việc thứ i

. N_i : Số người làm công việc thứ i

- Tổ chức thi tuyển nhân viên theo mục tiêu thỏa mãn yêu cầu về trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

Chú ý: khi tổ chức thi tuyển nhân viên cần thông báo rõ cho người tuyển dụng phương pháp trả lương của chủ đầu tư:

+ Nếu thỏa thuận trả lương theo cách **Net salary**, tức là người lao động sẽ được trả lương đúng như trên hợp đồng lao động (được ký kết giữa người sử dụng lao động và người lao động), mà không phải quan tâm đến các khoản chi phí khác mà người lao động phải đóng góp như thuế thu nhập cá nhân và các chi phí khác phát sinh trong quá trình làm việc tại công ty.

+ Nếu trả lương theo cách **Gross salary**: tiền lương mà người lao động nhận được là số ghi trên hợp đồng lao động, nhưng họ phải nộp thuế thu nhập cá nhân và đóng góp các chi phí phát sinh khác trong quá trình làm việc tại công ty.

Thông thường người lao động muốn được trả lương theo Net; nhưng người sử dụng lao động muốn trả lương cho người lao động theo Gross.

2/ Tuyển chọn công nhân trực tiếp sản xuất:

* Việt Nam có nguồn nhân lực dồi dào, chịu khó học tập nâng cao tay nghề và chấp nhận mức lương phù hợp với điều kiện xã hội thực tế. Đó chính là một trong những lợi thế quyết định chiến thắng trên mặt trận kinh tế.

Chúng ta đang bước vào thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước; vì vậy rất cần một đội ngũ những người lao động có trình độ kỹ thuật cao, đảm bảo sử dụng được những thiết bị hiện đại, công nghệ tiên tiến.

Khi tuyển chọn nguồn nhân lực cho dự án cần lưu ý những vấn đề sau đây:

- Trình độ văn hóa của người lao động.
- Trình độ kỹ thuật, chuyên môn.
- Khả năng tiếp thu công nghệ tiên tiến.
- Mức lương đề nghị (mức lương chấp nhận).
- Thể lực (đặc biệt đối với lao động nặng và có tiếp xúc với các hóa chất độc hại).
- Kinh nghiệm làm việc (tuổi nghề).

* Số lượng công nhân trực tiếp sản xuất được ước đoán theo các phương pháp sau đây:

a/ Dựa vào năng suất lao động bình quân xã hội:

Năng suất lao động cá biệt (của một công nhân) được đo bằng số lượng sản phẩm mà công nhân đó sản xuất ra trong một đơn vị thời gian hoặc thời gian cần thiết để làm ra một đơn vị sản phẩm.

Năng suất lao động xã hội là năng suất lao động bình quân của người công nhân làm việc trong điều kiện bình thường của xã hội.

Như vậy, khi xác định số lượng công nhân trực tiếp sản xuất phải tham khảo năng suất lao động xã hội (chứ không căn cứ vào lao động cá biệt) và công suất của dự án (đã được xác định ở chương 2).

Ước đoán số lượng công nhân trực tiếp sản xuất theo công thức:

$$N = \frac{\text{Công suất thực tế trong năm}}{\text{Số ngày làm việc trong năm}} \times \frac{1}{\text{NSLĐ xã hội}} \quad (6.2)$$

Thông thường số ngày làm việc trong 1 năm của công ty là từ 300 đến 305 ngày.

Nếu có lịch trình làm việc theo ca thì số công nhân trực tiếp sản xuất trong một ca sẽ là:

$$N' = \frac{N}{\text{Số ca trong 1 ngày}} \quad (6.3)$$

b/ Dựa vào định mức đứng máy:

b1. Có những ngành do đặc điểm riêng, một công nhân có thể điều khiển nhiều máy như ngành dệt, thì xác định số công nhân trực tiếp sản xuất là:

$$N = \frac{M}{D} \times C \quad (6.4)$$

M : Số máy hoạt động trong 1 ca

D : Định mức đứng máy cho 1 công nhân

C : Số ca trong 1 ngày

b2. Cũng có trường hợp 1 công nhân chỉ có thể điều khiển 1 máy như trong ngành may, thì số công nhân trực tiếp điều khiển máy trong một ca bằng số lượng máy được huy động để sản xuất.

c/ Ngoài ra, trong một dự án còn cần xác định thêm số công nhân làm các công việc khác như:

Thợ sửa máy.

Công nhân bốc xếp.

Bộ phận vận chuyển và phân phối nội bộ...

Các bộ phận khác.

Khi tuyển chọn công nhân thuộc các bộ phận này, cần chú ý: nếu lựa chọn được những người có trình độ kỹ thuật, có chuyên môn sẽ là đội ngũ dự bị tận dụng được công suất của máy, trong trường hợp có những công nhân chính thức nghỉ đột xuất vì lý do nào đó.

3/ Dự trù kế hoạch và kinh phí đào tạo:

Lực lượng lao động trong một đơn vị bao gồm lao động kỹ thuật và lao động chất xám, hiện nay đang là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự thành công của các xí nghiệp kỹ thuật cao. Vì vậy trong dự án không thể thiếu phần trình bày các phương hướng, biện pháp và kinh phí đào tạo.

Mục tiêu của chương trình đào tạo là đạt được cơ cấu hợp lý về nguồn nhân lực trong các đơn vị sản xuất là 1 Đại học/3 Trung học/6-7 Công nhân kỹ thuật.

Cục Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ (thuộc Bộ kế hoạch đầu tư) tiến hành điều tra trên 63.000 doanh nghiệp tại 30 tỉnh thành đã đưa ra kết luận (tháng 8/2006): gần như 100% doanh nghiệp đều có nhu cầu đào tạo người lao động trên mọi lĩnh vực.

Trong đó:

- + 33,64% doanh nghiệp có nhu cầu đào tạo nhân viên tài chính, kế toán.
- + 31,62% doanh nghiệp có nhu cầu đào tạo nhân viên ngành quản trị kinh doanh.
- + 24,16% doanh nghiệp có nhu cầu đào tạo nhân viên phát triển thị trường.
- + 20,17% doanh nghiệp có nhu cầu đào tạo nhân viên lập kế hoạch, chiến lược kinh doanh.
- + 13% doanh nghiệp có nhu cầu đào tạo nhân viên có kỹ năng đàm phán, ký hợp đồng.

Từ xưa những nhà nghiên cứu kinh tế đã chỉ ra rằng: nếu không có những con người có đủ trình độ tiếp thu kiến thức kinh tế hiện hữu thì việc đầu tư vào thiết bị không có bao nhiêu giá trị, cho dù thiết bị – công nghệ đó có giá rất cao.

Các xác định nhu cầu nhân lực theo bảng dưới đây

BẢNG 6:

CÁCH XÁC ĐỊNH NHU CẦU NHÂN LỰC

Yêu cầu nhân lực	Số lượng (người)	Thời gian đào tạo		Chi phí đào tạo (USD)		Hình thức đào tạo	Trình độ đạt được
		Trong nước	Nước ngoài	Trong nước	Ngoài nước		
- Chuyên môn	02		18 tháng		4.500		Chuyên gia
- Cán bộ kỹ thuật	06					Huấn luyện kỹ thuật	Kỹ thuật viên
- Công nhân kỹ thuật	20	3 tháng	6 tháng	3.000	2.400	Thực hành kỹ thuật	Công nhân lành nghề

4/ Dự trù chi phí tiền lương:

Mức lương dự kiến cho các đối tượng được ghi rõ trong dự án, bảo đảm tính công bằng, thể hiện đúng qui luật phân phối theo lao động. Cụ thể là:

a/ Bộ phận gián tiếp: được trả lương theo thời gian (theo tháng hoặc theo tuần):

- Lương bình quân của người nước ngoài:
 - + Chuyên gia : ... USD/Tháng (...USD/Tuần)
 - + Chuyên viên : ... USD/Tháng (...USD/Tuần)
 - + Kỹ thuật viên : ... USD/Tháng (...USD/Tuần)
 - + Nhân viên khác (Ghi rõ chức danh) :...USD/Tháng (...USD/Tuần)
- Lương bình quân đối với lao động Việt Nam:
 - + Chuyên gia : ... USD/Tháng (...USD/Tuần)
 - + Chuyên viên : ... USD/Tháng (...USD/Tuần)
 - + Kỹ thuật viên : ... USD/Tháng (...USD/Tuần)
 - + Nhân viên khác (Ghi rõ chức danh) :...USD/Tháng (...USD/Tuần)

b/ Bộ phận trực tiếp sản xuất: Có thể được trả lương theo các hình thức sau đây:

- *Lương thử việc:* Áp dụng trong trường hợp chưa xác định chắc chắn khả năng và trình độ của người lao động; vì vậy người sử dụng lao động và người lao động ký hợp đồng lao động ngắn hạn, với mức lương thỏa thuận (cho một số công việc cụ thể), để người lao động có điều kiện chứng minh năng lực làm việc của mình.

Ví dụ: Công ty Thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower áp dụng chế độ lương thử việc với nhân viên tiếp thị theo hợp đồng thử việc từ 2 đến 3 tháng: nếu mỗi ngày nhân viên tiếp thị khai thác được 3 điểm bán hàng mới, thì được hưởng mức lương chính thức 90 USD và 45 USD tiền phụ cấp khuyến khích, nếu không đạt được yêu cầu trên chỉ được hưởng 30.000 đồng/ngày.

- *Lương theo thời gian*: Có những ngành nghề không áp dụng được cách tính lương theo sản phẩm, thì dự trù mức lương cho người lao động theo hình thức lương công nhật: trả theo tháng, theo tuần hoặc theo ngày. Tuy nhiên, phải tuân theo qui định của Nhà nước về mức lương tối thiểu, bảo đảm tài sản xuất sức lao động cho người lao động.

Nếu có giờ làm thêm ngoài hợp đồng thì người lao động được trả lương làm thêm ngoài lương theo giờ tiêu chuẩn.

- *Lương khoán theo sản phẩm*: Hình thức này tuy khó tính toán, nhưng đảm bảo sự công bằng và khuyến khích người lao động chú ý nhiều hơn đến số lượng và chất lượng sản phẩm do mình làm ra; cách tính như sau:

+ Đơn giá lương cho một đơn vị sản phẩm được quyết định bởi Ban Giám đốc hoặc Hội đồng lương.

$$\text{Đơn giá lương} = \sum_i S_i \quad (6.5)$$

S_i là lương thời gian cho công đoạn thứ i

. Cán bộ kỹ thuật xác định số công đoạn cần thực hiện chuyên môn hóa đối với một sản phẩm.

. Cán bộ kế hoạch xác định chi phí thời gian cho một công đoạn, từ đó xác định được lương thời gian cho từng công đoạn.

+ Lương sản phẩm được tính:

$$\text{Lương sản phẩm} = S_i \times H \times Q \quad (6.6)$$

Trong đó:

H: Hệ số lương

Q: Số lượng sản phẩm do công nhân sản xuất

(Hệ số lương được tính tùy theo mức độ phức tạp của công đoạn và thời gian thực hiện công đoạn dài hay ngắn).

Sau khi đã nêu các phương án dự trù về số lượng nhân viên và tiền lương, cần thể hiện rõ ở bảng sau:

BẢNG 7:

DỰ TRÙ NHÂN VIÊN VÀ TIỀN LƯƠNG
(Bao gồm cả thuế thu nhập cá nhân)

Dự trữ chi phí tiền lương	Năm thứ nhất		Năm thứ hai		Năm thứ ba	
	Mức lương bình quân	Tổng quỹ lương	Mức lương bình quân	Tổng quỹ lương	Mức lương bình quân	Tổng quỹ lương
I.Hội đồng quản trị - Người nước ngoài - Người Việt Nam						
II.Nhân viên gián tiếp - Người nước ngoài - Người Việt Nam						
III.Nhân viên trực tiếp - Người nước ngoài - Người Việt Nam						

Ngoài ra trong dự án còn phải nêu lên khoản dự trữ về chi phí bảo hiểm xã hội mà người sử dụng lao động phải đóng góp cho quỹ bảo hiểm xã hội.

Chú ý: Nếu có dự kiến công việc cho người lao động làm thêm giờ hoặc làm đêm, thì lương ngoài giờ được tính theo quy định của Bộ Lao động – Thương binh xã hội:

$$\text{- Lương làm thêm} = W \times h \times K. \quad (6.7)$$

W: Lương 1 giờ.

h: Số giờ làm thêm.

K ít nhất = 150% tiền lương thực trả đối với ngày lao động bình thường; 200% đối với ngày lễ và ngày chủ nhật; 300% khi làm việc vào ngày lễ và ngày nghỉ có hưởng lương.

$$\text{- Lương làm đêm} = W \times h \times K. \quad (6.8)$$

W: Lương 1 giờ.

h: Số giờ làm đêm.

K = 30% hoặc 35% tiền lương làm ban ngày, tùy theo tính chất công việc.

Ví dụ:

Cơ cấu nhân sự trong một công ty Liên doanh:

+ Tổng Giám đốc: điều hành chung.

+ Hai phó Tổng Giám đốc phụ trách Tổ chức và Kỹ thuật-Kinh doanh.

+ Trưởng, phó phòng kỹ thuật.

+ Các kỹ sư, chuyên viên : 10 người, bao gồm

Bộ phận quản lý tổ chức : 3 người

Cung ứng vật tư : 4 người

Thủ kho : 2 người

Kế toán : 1 người

+ Ba Tổ sản xuất trực tiếp. Mỗi tổ có 70 người, làm việc trong một ca.

+ Lao động trực tiếp chọn tại địa phương. Số còn thiếu sẽ được tuyển chọn tại phường, hoặc các địa phương khác qua hệ thống thông tin đại chúng.

+ Phía nước ngoài chịu trách nhiệm đào tạo cán bộ kỹ thuật. Công ty Liên doanh không phải trả chi phí đào tạo với kế hoạch 6 người ở nước ngoài trong 3 tháng.

Bảng 8: Dự trữ lương và nhu cầu nhân lực

Nhân sự	Số người	Mức lương (USD)	Tổng quỹ lương (USD)
Tổng giám đốc	1	1.000	1.000
Phó Tổng giám đốc	2	700	1.400
Kỹ thuật, KCS, Kỹ sư, Quản lý sx	10	500	5.000
Hành chính - Tổ chức	4	50	200
Kế toán - Tài vụ	2	100	200
Thủ kho - Giao nhận	2	80	160
Bảo vệ	2	50	100
Công nhân lao động	210	50	1.050
Tổng cộng:	233		9.110

Chương 7

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA DỰ ÁN

Tính khả thi của dự án phần lớn nằm ở chương này, vì qua phân tích tình hình tài chính, người ta sẽ đánh giá được khả năng hoạt động và hiệu quả kinh tế của dự án. Đồng thời dự đoán được khả năng đóng góp cho ngân sách địa phương và đóng góp cho xã hội. Từ đó mới quyết định có nên đầu tư hay không.

Phân tích tình hình tài chính dự án thể hiện ở những vấn đề sau:

I./ VỐN VÀ NGUỒN VỐN ĐẦU TƯ:

1/ Vốn đầu tư:

Là vốn để thực hiện đầu tư. Bao gồm những khoản sau đây:

a/ Chi phí xây dựng dự án:

- Chi phí lập dự án (chi phí khảo sát, thuê chuyên gia, mua thông tin, lập bản vẽ, thiết kế...).
- Chi phí giải tỏa mặt bằng, chi phí san lấp, xây dựng cơ sở hạ tầng trong và ngoài khuôn viên dự án, xây dựng hệ thống xử lý chất thải... (xem chương - trang).

b/ Vốn cố định, gồm những khoản sau:

- Chi phí xây dựng các hạng mục công trình.
- Chi phí mua sắm máy móc thiết bị và lắp đặt.
- Chi phí mua (hoặc thuê) dây chuyền công nghệ và kỹ thuật của dự án.

Các chi phí này sẽ tăng dần trong những năm sau, do yêu cầu mở rộng và tăng quy mô hoạt động. Vì vậy, khi lập dự án, nhà đầu tư cần có những biểu chi tiết xác định các khoản chi phí này qua các năm, theo mẫu:

Bảng 9: Dự trữ vốn đầu tư cho tài sản cố định

Dự trữ đầu tư cho Tài sản cố định	Năm thứ nhất		Năm thứ hai		Năm.....	
	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND
1. Xây dựng dự án						
2. Sửa chữa, nâng cấp						
3. Giá trị đất đai						
4. Dây chuyền sản xuất						
5. Giá trị Licence						
6. Chi phí mua thiết bị						
7. Chi phí mua phụ tùng thay thế						
8. Chi phí lắp đặt và chạy thử						
9. Dự phòng chi phí cho tài sản cố định						
.....						
Tổng cộng :						

Chú ý: ở mục 9, phần dự phòng chi phí cho tài sản cố định được ước đoán dựa theo mức biến động (tăng) giá bình quân của loại tài sản cố định ấy trong 3 năm gần nhất.

c/ Vốn lưu động:

Vốn lưu động được tính bằng giá trị các nguyên, nhiên vật liệu, điện, nước (đã trình bày ở chương VII), tiền lương (đã trình bày ở chương X); giá trị các sản phẩm tồn kho, các sản phẩm dở dang; giá trị hàng hoá (đã bán hoặc chưa bán được)...

Người ta xác định vốn lưu động (V_{ld}) cho dự án bằng công thức:

$$V_{ld} = \frac{D_t - K_h - M}{V} \quad (7.1)$$

Trong đó: D_t là doanh thu dự kiến.

K_h là giá trị khấu hao tài sản cố định trong năm.

M là lợi nhuận thu được trước khi nộp thuế (lợi nhuận thuần)

V là số vòng quay trung bình dự kiến của chu kỳ sản xuất trong năm.

Như vậy muốn xác định một cách tương đối số vốn lưu động cần thiết

của dự án, nhà đầu tư phải dự kiến sơ bộ doanh thu và lợi nhuận thuần mà dự án sẽ thực hiện (sẽ phân tích kỹ ở phần sau). Sau đó tổng hợp các số liệu vào trong bảng dự trù vốn lưu động; nhớ rằng phải ghi rõ vốn dự trữ trong năm cho sản xuất ổn định (tối đa là 26 ngày trong 1 tháng) và vốn trong lưu thông.

Bảng 10: dự trù vốn lưu động

Dự trù vốn lưu động	Năm thứ nhất		Năm thứ hai		Năm.....	
	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND
1- Nguyên liệu						
Trong đó:						
. Nhập khẩu (...%)						
. Trong nước (...%)						
2- Phụ liệu						
3- Nhiên liệu						
4- Bao bì						
5- Dụng cụ phụ tùng						
6- Chi phí quản lý						
Trong đó:						
. Chi phí sản xuất chung (quản lý phân xưởng sản xuất)						
. Chi phí quản lý DN (lương và các khoản chi cho bộ phận gián tiếp)						
7- Lương và các khoản theo lương:						
. Lương.						
. BHXH (15% quỹ lương)						
. Kinh phí công đoàn (2% quỹ lương)						
. BHYT (2% quỹ lương)						
8- Chi phí bán hàng (10% tổng chi phí hợp lý)						
9- Chi phí tài chính (lãi vay và các khoản phải trả khác)						
10- Chi phí dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, thuê nhà...)						
11- Sản phẩm dở dang tồn kho (Tối đa 10 ngày)						
12- Thành phẩm tồn kho (Tối đa 10 ngày kể từ năm thứ 4 trở đi)						
13- Hàng hóa bán chịu (60% tổng doanh thu)						
14- Tiền mặt tồn quỹ						
15- Vốn dự phòng						
.....						
Tổng cộng						

Chú ý: trong bảng 10 trên đây, một số chỉ tiêu ước đoán phải dựa trên cơ sở khoa học sao cho số dự đoán gần đúng với thực tế.

+ Mục 11: Ước đoán giá trị sản phẩm dở dang tồn kho dựa theo qui trình hoạt động của dây chuyền công nghệ (theo chu kỳ sản xuất hoặc theo kết quả sản xuất thử).

+ Mục 12: Căn cứ vào ước đoán nhu cầu thị trường mà ước đoán giá trị thành phẩm tồn kho. Tuy nhiên nếu là doanh nghiệp mới thành lập với sản phẩm hoàn toàn mới thì khả năng thành phẩm tồn kho những năm đầu có thể lên tới 15 – 20 ngày.

+ Mục 14: Căn cứ vào nhu cầu chi tiêu của doanh nghiệp mà ước đoán số tiền mặt tồn quỹ (khoảng 10 – 15% doanh thu).

+ Mục 15: ước đoán vốn dự phòng dựa theo nhu cầu tiêu thụ nguyên vật liệu và hàng tồn kho:

. Dự phòng vật liệu tăng giá: theo tỉ lệ tăng giá vật liệu bình quân của thị trường.

. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho, tính bằng công thức:

Hàng tồn kho = Lãi suất vay $\times$ trị giá hàng tồn kho $\times$ Tỉ lệ vay

* Khi liên doanh với nước ngoài, các bên góp vốn dưới hình thức tiền mặt hoặc các loại tài sản (hữu hình hoặc vô hình như nhãn hiệu, bí quyết công nghệ, quyền sử dụng đất...). Thông thường cơ cấu vốn góp trong liên doanh là:

- Tiền mặt các loại: 30% tổng vốn pháp định (thường là bên VN góp 15% - 20% là giá trị giải toả, đền bù; bên nước ngoài góp 80 – 85% là ngoại tệ hoặc VND).

- Tài sản hữu hình: 40% - 50% tổng vốn pháp định (bên VN góp 20% là giá trị nhà xưởng, bên nước ngoài góp 80 là giá trị máy móc, nguyên vật liệu...).

- Tài sản vô hình: 20% - 30% tổng vốn pháp định (bên VN góp khoảng 80% là giá trị quyền sử dụng đất; bên nước ngoài góp 20% là bí quyết công nghệ, nhãn hiệu, danh tiếng...).

2/ Nguồn vốn đầu tư:

Gồm những nguồn hình thành nên vốn đầu tư.

Vốn cho một dự án đầu tư nước ngoài ban đầu được hình thành từ nguồn đi vay và vốn pháp định.

a/ Vốn đi vay: để bù đắp cho những khoản thiếu hụt của dự án, người ta có thể vay ngắn hạn hoặc dài hạn. Tình trạng phổ biến hiện nay của các doanh nghiệp ở Việt Nam là thiếu cả vốn đầu tư cho chiều sâu và thiếu cả vốn lưu động cho quá trình tái sản xuất. Mặt khác, do yêu cầu tái sản xuất mở rộng nên trong bảng dự trù về tài chính của dự án phải nêu được các khoản vốn vay dài hạn (cho đầu tư chiều sâu) và vay ngắn hạn (bổ sung cho vốn lưu động) trong các năm hoạt động của dự án.

Thông thường các ngân hàng khống chế giới hạn cho vay tối đa là 50% so với vốn điều lệ của doanh nghiệp nhằm đảm bảo an toàn vốn; vì vậy khi lập dự án, dự thảo viên nên cố gắng đưa ra được những cơ sở khoa học chứng minh mức độ đảm bảo an toàn vốn và dự án hoạt động có hiệu quả.

b/ Vốn pháp định: là vốn ban đầu của dự án do các bên tham gia đầu tư đóng góp (không kể các khoản vốn vay). Các hình thức góp vốn được các bên thỏa thuận với nhau và ghi trong bản điều lệ Công ty (Xi nghiệp).

* Vốn pháp định của bên Việt Nam được đóng góp bằng :

- Tiền mặt (đồng Việt Nam hoặc ngoại tệ).
- Giá trị quyền sử dụng đất, hoặc giá trị thuê mặt đất, mặt nước, mặt biển theo quy định của Nhà nước.

Nếu bên Việt Nam là một đơn vị thuộc Nhà nước quản lý, thì ghi số vốn đã góp bằng giá trị thuê mặt đất, mặt nước, mặt biển vào nguồn vốn ngân sách cấp (Công ty liên doanh không phải trả tiền thuê mặt đất, mặt nước, mặt biển nữa).

- Các nguồn tài nguyên, khoáng sản theo quy định của Nhà nước.
- Giá trị nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị, bộ phận rời và các cơ sở vật chất kỹ thuật khác .
- Bằng phát minh sáng chế, bí quyết kỹ thuật, quy trình công nghệ, nhãn hiệu...

* *Bên nước ngoài:* có thể góp vốn bằng:

- Ngoại tệ, đồng Việt Nam.

- Giá trị máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ, dụng cụ kỹ thuật, bộ phận rời.
- Bằng phát minh sáng chế, bí quyết công nghệ, dịch vụ kỹ thuật, dịch vụ đào tạo...

Trong quá trình hoạt động của dự án, vốn của công ty ngày càng tăng do sự đóng góp thêm của mỗi bên tham gia liên doanh, khi đó có "vốn hoạt động" của công ty. Các bên Việt Nam tham gia trong liên doanh cần xem xét để đưa ra mức vốn góp cho phù hợp, đồng thời phải tìm cách tăng dần phần vốn góp của mình bằng cách mua lại cổ phần của đối tác, đặc biệt đối với những lĩnh vực kinh tế quan trọng.

Đối với những dự án 100% vốn nước ngoài thuộc lĩnh vực kinh tế trọng điểm, Nhà nước nên hỗ trợ cho các bên Việt Nam cố gắng mua lại phần vốn chuyển nhượng của nước ngoài để chuyển thành Công ty liên doanh.

Thực tế hiện nay, do chưa có kinh nghiệm trong liên doanh với nước ngoài, mặt khác do bản thân các doanh nghiệp Việt Nam đang thiếu vốn trầm trọng nên hầu như Việt Nam không những không mua được cổ phần của đối tác mà còn phải bán bớt cổ phần của mình cho đối tác nước ngoài.

Bảng 11:

DỰ TRÙ VỐN VÀ NGUỒN VỐN ĐẦU TƯ

Chỉ tiêu	Năm thứ nhất		Năm thứ hai		Năm thứ ba		Năm.....	
	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND
I. Nguồn vốn đầu tư:								
1. Vốn riêng:								
- Việt Nam								
- Nước ngoài								
2. Vốn vay:								
II. Tổng vốn đầu tư:								
1. Vốn cố định								
2. Vốn lưu động:								
- Vốn sản xuất								
- Vốn lưu thông								
- Vốn dự phòng								
III. Dự trữ doanh thu:								
- Xuất khẩu (... %)								
- Bán nội địa (... %)								
IV. Lợi nhuận dự kiến:								

II./ CÁC PHƯƠNG PHÁP TÍNH KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH:

Quá trình sử dụng tài sản cố định trong một đơn vị sẽ khiến cho các tài sản cố định bị hao mòn cả về giá trị và giá trị sử dụng dưới hai hình thức:

+ Hao mòn hữu hình: là hao mòn xảy ra do tài sản bị sử dụng hay do tác động của môi trường làm cho giá trị sử dụng của tài sản cố định bị giảm dần cho đến khi không còn dùng được nữa, phải thanh lý, như vậy giá trị của nó sẽ giảm theo.

+ Hao mòn vô hình: là hao mòn xảy ra do tác động của tiến bộ của khoa học kỹ thuật hoặc do thay đổi quan điểm tiêu dùng làm cho những tài sản cố định thế hệ trước bị mất giá trị khi có một tài sản thế hệ sau ra đời.

Vì vậy mọi tài sản cố định của doanh nghiệp đều phải được sử dụng có hiệu quả và đều phải trích khấu hao cơ bản nhằm thu hồi đủ vốn; trên cơ sở tính đúng, tính đủ nguyên giá của nó. Trích khấu hao tài sản cố định còn là cơ sở để chủ đầu tư dự đoán được khoản vốn lưu động cần thiết cho từng năm hoạt động của dự án.

Căn cứ vào yêu cầu phát triển của bản thân doanh nghiệp mà nhà đầu tư lựa chọn phương pháp tính tỷ lệ và mức trích khấu hao phù hợp, vừa kích thích phát triển sản xuất-kinh doanh vừa đảm bảo thu hồi vốn nhanh và thích hợp với khả năng trang trải vốn của doanh nghiệp.

Khi đàm phán với đối tác về phương pháp và tỷ lệ tính khấu hao, doanh nghiệp Việt Nam cần chú ý về thời gian khấu hao tài sản cố định: bên nước ngoài thường đóng góp bằng tài sản hữu hình hoặc tài sản vô hình và họ chủ trương thu hồi vốn nhanh bằng cách nâng tỷ lệ khấu hao hoặc rút ngắn thời gian khấu hao. Điều này khiến cho chi phí sản xuất tăng lên và lợi nhuận để phân chia sẽ giảm đi - nếu số vốn góp của Việt Nam có tỷ lệ nhỏ thì phần lợi nhuận được chia sẽ rất khiêm tốn so với mức đáng lẽ nhận được.

Có 4 phương pháp tính khấu hao tài sản cố định thường được sử dụng như sau:

1/ Khấu hao trung bình tài sản cố định: (còn gọi là phương pháp tính khấu hao theo đường thẳng)

Là phương pháp tính khấu hao bình quân qua các năm dựa vào thời gian sử dụng tài sản cố định.

Chi phí khấu hao (CPKH) tài sản cố định hàng năm được xác định bằng công thức:

$$CPKH = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ} - \text{Giá trị thu hồi khi thanh lý}}{\text{Số năm sử dụng}} \quad (7.2)$$

Ví dụ: Một tài sản cố định có nguyên giá 12 triệu USD. Giá trị còn lại ước tính sau 10 năm sử dụng là 1 triệu USD.

Chi phí khấu hao tài sản hàng năm là:

$$\frac{12 - 1}{10} = 1,1 \text{ triệu USD}$$

Phương pháp này có ưu điểm là đơn giản, dễ tính toán, xác định nhanh, gọn khấu hao tài sản cố định. Nhưng có nhược điểm là tính chính xác không cao (đặc biệt đối với những dự án có thời gian hoạt động dài) vì không xét đến tác động của yếu tố giá.

Ngoài phương pháp tính khấu hao theo đường thẳng trên đây, người ta còn sử dụng một số phương pháp khấu hao khác nữa theo số dư giảm dần có hệ số điều chỉnh như DB, DDB, SYD dưới đây.

2/ Phương pháp khấu hao theo kết số giảm nhanh (Declining balance depreciation - DB):

Là phương pháp tính khấu hao ở một năm nào đó, bằng tích số của suất khấu hao (D_r) với giá trị tài sản còn lại vào cuối năm trước, và quá trình đó cứ lặp lại liên tục từ năm thứ nhất cho đến cuối thời kỳ sử dụng TSCĐ. Chi phí khấu hao của một năm nào đó được tính bằng công thức:

$$D_n = G_{n-1} \times D_r \quad (7.3)$$

Trong đó:

G_{n-1} là giá trị còn lại của tài sản vào cuối năm trước, được tính bằng công thức:

$$G_{n-1} = G \cdot (1 - D_r)^{n-1}$$

G : Nguyên giá TSCĐ

D_r là một tỉ lệ khấu hao, không đổi qua các năm, gọi là Suất khấu hao, nó được tính bằng công thức:

$$D_r = 1 - \sqrt[n]{\frac{I}{G}} \quad (7.4)$$

n là số năm sử dụng TSCĐ

I là giá trị tài sản còn lại vào năm cuối

Ví dụ 1:

Tính chi phí khấu hao cho năm thứ tư của một thiết bị có giá trị ban đầu là 15 triệu USD. Giá trị còn lại sau 12 năm sử dụng ước tính là 1,2 triệu USD.

$$D_r = 1 - \sqrt[12]{\frac{I}{G}} = 1 - \sqrt[12]{\frac{1,2}{15}} = 0,174$$

Giá trị còn lại của TSCĐ vào cuối năm thứ ba:

$$G_3 = 15 \times (1 - 0,174)^3 = 8,46 \text{ triệu USD}$$

Chi phí khấu hao cho năm thứ tư:

$$D_4 = G_3 \times D_r = 8,46 \times 0,174 = 1,47 \text{ triệu USD}$$

Ví dụ 2:

Tính chi phí khấu hao qua các năm sử dụng một thiết bị có nguyên giá 950 triệu USD. Dự tính sau 5 năm hoạt động giá trị còn lại là 50 triệu USD.

$$D_r = 1 - \sqrt[5]{\frac{I}{G}} = 1 - \sqrt[5]{\frac{50}{950}} = 0,446$$

$$D_1 = G \times D_r = 950 \times 0,446 = 423,7 \text{ triệu USD}$$

$$(G_1 = 950 \text{ triệu} - 423,7 \text{ triệu} = 526,3 \text{ triệu USD})$$

$$D_2 = G_1 \times D_r = 526,3 \times 0,446 = 234,7 \text{ triệu USD}$$

$$(G_2 = 526,3 \text{ triệu} - 234,7 \text{ triệu} = 291,6 \text{ triệu USD})$$

$$D_3 = G_2 \times D_r = 291,6 \times 0,446 = 130,0 \text{ triệu USD}$$

$$D_4 = G_3 \times D_r = 161,6 \times 0,446 = 72,1 \text{ triệu USD}$$

$$D_5 = G_4 \times D_r = 89,5 \times 0,446 = 40,0 \text{ triệu USD}$$

Lập bảng chi phí khấu hao qua các năm:

Năm thứ	G.trị TSCĐ đầu năm (Triệu USD)	Chi phí KH (Tr. USD)	Khấu hao tích lũy (Tr. USD)	G.trị TSCĐ cuối năm (Triệu USD)
1	950.000	422.800	422,80	527,20
2	527,20	234,633	657,433	292,566
3	292,566	130,208	787,641	162,357
4	162,357	72,257	859,898	90,102
5	90,102	40,102	900,000	50.000

3/ Phương pháp khấu hao theo kết số giảm nhanh kép (Double declining balance depreciation - DDB):

Là phương pháp tính khấu hao cho giá trị khấu hao gấp hai lần chi phí khấu hao của phương pháp khấu hao trung bình. Trong trường hợp này giá trị bút toán sau n năm sử dụng TSCĐ sẽ khác 0, vì vậy trong luật kinh doanh người ta cho phép chuyển từ phương pháp khấu hao theo kết số giảm nhanh sang phương pháp khấu hao trung bình vào những năm cuối của thời kỳ khấu hao.

Việc chuyển đổi này tối ưu nhất là lúc chi phí khấu hao trung bình lớn hơn chi phí khấu hao theo kết số giảm nhanh.

Ví dụ:

Tính chi phí khấu hao qua các năm theo phương pháp DDB của 1 TSCĐ có nguyên giá 15 triệu USD. Giá trị còn lại sau 5 năm hoạt động ước tính là 1 triệu USD.

Bài giải:

* Nếu tính theo phương pháp khấu hao trung bình thì chi phí khấu hao bình quân mỗi năm là:

$$\frac{15 - 1}{5} = 2,8 \text{ triệu USD}$$

Vậy tỷ lệ khấu hao mỗi năm được tính:

$$K = \frac{2,8}{14} \times 100\% = 20\%$$

* Nếu tính theo phương pháp DDB, tỷ lệ khấu hao bằng 40 %:

Năm thứ	G.trị TSCĐ đầu năm (Tr. USD)	Tỷ lệ khấu hao (%)	Chi phí khấu hao (Tr. USD)	Khấu hao tích lũy (Tr.USD)	G.trị TSCĐ cuối năm (Tr.USD)
1	15	40	6	6	9
2	9	40	3,6	9,6	5,4
3	5,4	40	2,16	11,76	3,24
4(*)	3,24		1,12	12,88	2,12
5	2,12		1,12	14,00	1,00

(*): Đầu năm thứ tư giá trị của TSCĐ là 3,24 triệu USD, nhưng giá trị còn lại cuối năm thứ 5 của nó là 1 triệu USD. Vì vậy trong 2 năm sử dụng, mỗi năm sẽ khấu hao:

$$\frac{3,24 - 1}{2} = 1,12 \text{ triệu USD}$$

Nên khấu hao tích lũy của năm thứ 4 là:

$$11,76 + 1,12 = 12,88 \text{ triệu USD}$$

và khấu hao tích lũy của năm thứ 5 là:

$$12,88 + 1,12 = 14 \text{ triệu USD}$$

Ta dùng phương pháp khấu hao trung bình vào 2 năm cuối vì: chi phí khấu hao trung bình lớn hơn chi phí khấu hao còn lại theo phương pháp DDB ($2,8 > 2,16$)

4/ Phương pháp tính khấu hao theo tổng thứ tự các năm (SYD - Sum Of Years Digit):

Ví dụ: Một tài sản cố định có nguyên giá 4,5 triệu USD, được sử dụng trong 5 năm. Chi phí khấu hao mỗi năm được tính như sau:

- *Bước 1:* Tính tổng cấp số cộng của toàn thời gian sử dụng:

$$5 + 4 + 3 + 2 + 1 = 15$$

Nguyên giá TSCĐ

- *Bước 2:* Tìm quyền số q =

Tổng cấp số cộng

$$q = \frac{4.500.000}{15} = 300.000 \text{ USD}$$

- *Bước 3:* Tính chi phí khấu hao mỗi năm:

$$CPKH = q \times n \quad (7.5)$$

n : số năm còn lại

Năm thứ	G.trị TSCĐ đầu năm (Tr.USD)	Chi phí K.H (Tr.USD)	K.H tích lũy (Tr.USD)	G.trị TSCĐ cuối năm (Tr.USD)
1	4,5	$0,3 \times 5 = 1,5$	1,5	3
2	3	$0,3 \times 4 = 1,2$	2,7	1,8
3	1,8	$0,3 \times 3 = 0,9$	3,6	0,9
4	0,9	$0,3 \times 2 = 0,6$	4,2	0,3
5	0,3	$0,3 \times 1 = 0,3$	4,5	0

Chú ý: Nếu có giá trị còn lại dự tính của TSCĐ thì tính quyền sở hữu như sau:

$$q = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ} - \text{Giá trị thu hồi khi thanh lý}}{\text{Tổng cấp số cộng}} \quad (7.6)$$

Ưu điểm của phương pháp này là giá trị khấu hao được tính nhiều trong những năm đầu và càng về sau càng giảm dần đi (giúp cho nhà đầu tư thu hồi vốn nhanh, đặc biệt đối với những thiết bị có hao mòn vô hình lớn).

5/ Khấu hao theo sản lượng/khối lượng sản phẩm:

Trong nhiều trường hợp, các nhà đầu tư còn áp dụng phương pháp tính khấu hao máy móc thiết bị theo sản lượng/khối lượng sản phẩm sản xuất ra từ máy móc thiết bị đó.

$$K = Q \times G \quad (7.7)$$

Với K = Giá trị khấu hao theo tháng (hoặc từng năm)

Q = Sản lượng/khối lượng sản phẩm sản xuất trong tháng (hoặc trong năm).

G = Giá trị khấu hao trên 1 đơn vị sản phẩm, tính bằng công thức:

$$G = \frac{N}{S}$$

Trong đó:

N = Nguyên giá TSCĐ - Giá trị thu hồi khi thanh lý

S = Sản lượng sản xuất theo kế hoạch (hoặc công suất theo qui định).

Bài tập ví dụ:

1. Một máy dệt có nguyên giá 1,1 triệu USD, giá trị còn lại sau 6 năm hoạt động là 100.000 USD.

- Tính chi phí khấu hao hàng năm theo 4 phương pháp.

- Bạn có nhận xét gì nếu thời gian cho ra đời 1 thế hệ máy mới là 1 năm?

2. Một máy thêu 20 đầu có nguyên giá 125.000 USD. Giá trị còn lại sau 12 năm hoạt động dự tính là 5.000USD.

- Tính chi phí khấu hao hàng năm theo 4 phương pháp.

- Bạn có nhận xét gì nếu thời gian cho ra đời 1 thế hệ máy mới là 10 năm?

Lưu ý: bạn đọc có thể tham khảo thêm Khung thời gian sử dụng các loại tài sản cố định ở phần phụ lục (ban hành theo Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính).

III./ DỰ TRÙ LÃI - LỖ:

Hiệu quả hoạt động của công ty được đánh giá qua các chỉ tiêu: lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận (tính trên doanh thu hoặc tính trên tổng vốn). Vì vậy, bảng dự trữ lợi - lỗ là một trong các bảng tính toán quan trọng của dự án.

Những chỉ tiêu trên thay đổi tùy theo mức chi phí bỏ ra và giá cả các yếu tố đầu vào của dự án. Vì doanh thu và tổng chi phí thay đổi qua các năm, nên bảng dự trữ lợi - lỗ cũng phải tính cho từng năm. Khi lập bảng này dự thảo viên cần chú ý một số chỉ tiêu sau đây:

+ Doanh thu gộp: bao gồm tổng doanh thu do bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp.

+ Các khoản giảm trừ doanh thu (khoảng 10% doanh thu): bao gồm những khoản chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán, thuế XK, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế VAT tính theo phương pháp trực tiếp...

Trong quá trình hoạt động, nhiệm vụ chính của doanh nghiệp là sản xuất – kinh doanh (theo giấy phép đã đăng ký). Tuy nhiên sẽ xuất hiện hiện tượng có một phần vốn nhàn rỗi chưa đưa vào sản xuất kinh doanh, thì doanh nghiệp có thể đưa nguồn vốn này vào kinh doanh tài chính nhằm bảo toàn vốn. Vì thế trong bảng Dự trữ lãi lỗ năm đầu không ghi doanh thu, chi phí và lãi hoạt động tài chính. Những năm sau có thể ghi dự trữ các chỉ tiêu này.

+ Doanh thu hoạt động tài chính (DTTC), dự trữ khoảng 5% đến 10% doanh thu: bao gồm các khoản cho vay, lãi tiền gửi, đầu tư chứng khoán...

+ Chi phí hoạt động tài chính (CPTC): bao gồm trả lãi tiền vay, dự trữ đầu tư chứng khoán bị lỗ và các khoản phải trả khác...

+ Lãi hoạt động tài chính = DTTC - CPTC

+ Lợi nhuận thuần (LNT) trong hoạt động kinh doanh được tính bằng công thức:

$LNT = \text{Lợi nhuận gộp} + \text{Lãi hoạt động tài chính} - \text{Tổng chi phí}$

(Trong đó tổng chi phí bao gồm giá vốn bán hàng và chi phí quản lý – xem bảng Dự trữ vốn lưu động, trang)

$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Giá bán} - \text{Giá vốn}$

(Hay Lợi nhuận gộp = Thực lãi + Chi phí bán hàng + Chi phí quản lý)

BẢNG 12: DỰ TRÙ DOANH THU VÀ LÃI-LỖ

Chỉ tiêu	Năm thứ nhất		Năm thứ hai		Năm.....	
	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND
1. Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ						
2. Các khoản giảm trừ doanh thu						
3. Doanh thu thuần (1-2)						
4. Tổng chi phí						
5. Lợi nhuận gộp						
6. Doanh thu hoạt động tài chính						
7. Chi phí hoạt động tài chính						
8. Lãi hoạt động tài chính (4-5)						
9. Lợi nhuận thuần (5+8-4)						
10. Thu nhập từ hoạt động khác						
11. Chi phí từ hoạt động khác						
12. Lãi từ hoạt động khác (8 - 9)						
13. Tổng lợi nhuận trước thuế (9+12)						
14. Thuế TNDN (28%)						
15. Lợi nhuận sau thuế (13 - 14)						
16. Phân chia lợi nhuận theo tỉ lệ vốn góp:						
Việt Nam						
Nước ngoài						
17. Phân phối phần lợi nhuận được hưởng:						
+ Quỹ dự phòng (10%)						
+ Quỹ đầu tư phát triển (30%)						
+ Tài đầu tư (10%)						
18. Các tỉ lệ tài chính:						
+ Vòng quay vốn lưu động (3/Tổng VLD - 3/4)						
+ Tỉ suất lợi nhuận tính trên doanh thu thuần (15/3)						
+ Hiệu quả sử dụng vốn (15/Tổng vốn đầu tư)						

Kết luận về hiệu quả hoạt động của công ty dựa vào các chỉ tiêu tỷ lệ tài chính ở bảng trên.

IV./ THỜI GIAN HOÀN VỐN CỦA DỰ ÁN:

Là khoảng thời gian, trong đó cả vốn và lãi vay để đầu tư vào tài sản cố định được thanh toán bằng giá trị khấu hao cơ bản và lợi nhuận thuần. Người ta giữ lại toàn bộ khấu hao cơ bản và lợi nhuận thuần để hoàn lại vốn đầu tư bằng cách tính thời gian hoàn vốn (không chiết khấu) như sau:

1/ Trường hợp lợi nhuận của dự án biến động không nhiều qua các năm, thời gian hoàn vốn là:

$$T = \frac{\text{Tổng vốn đầu tư cho TSCĐ}}{\text{Các khoản thu bình quân hàng năm}} \quad (7.8)$$

Các khoản thu hàng năm bao gồm khấu hao cơ bản và lợi nhuận thuần.

2/ Trong trường hợp lợi nhuận biến động nhiều qua các năm, cách tính thời gian hoàn vốn như sau:

Ví dụ:

Một dự án có vốn đầu tư cho TSCĐ dự kiến là 10,5 tỉ VND. Lợi nhuận thuần và khấu hao cơ bản dự tính như sau:

Đơn vị tính: Tỉ VND				
Năm thứ	Lợi nhuận thuần	Giá trị khấu hao	Các khoản thu	Tổng tích lũy
1	1,15	0,75	1,9	1,9
2	1,75	0,75	2,5	4,4
3	2,05	0,75	2,8	7,2
4	2,35	0,75	3,1	10,3
5	2,85	0,75	3,6	
6	3,05	0,75	3,8	
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.

Đến cuối năm thứ 4, tổng tích lũy là 10,3 tỉ VND, còn thiếu:

$$10,5 - 10,3 = 0,2 \text{ tỉ VND}$$

mới đủ hoàn lại vốn đầu tư ban đầu. Nếu cộng dồn tất cả các khoản thu của năm thứ 5 nữa, tổng tích lũy sẽ vượt quá vốn đầu tư ban đầu. Vì vậy ta tính khoản thu một tháng của năm thứ 5:

$$\frac{3,6 \text{ tỉ}}{12 \text{ tháng}} = 0,3 \text{ tỉ VND}$$

Thời gian thu hồi số vốn còn thiếu là:

$$\frac{0,2}{0,3} = 2/3 \text{ tháng} = 20 \text{ ngày}$$

Kết luận: Thời gian hoàn vốn của dự án là 4 năm 20 ngày.

Chú ý: Thời gian hoàn vốn được tính trong ví dụ trên đây là chưa tính đến ảnh hưởng của yếu tố lạm phát. Việc tính thời gian hoàn vốn có chiết khấu sẽ được nghiên cứu ở phần sau.

V./ PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN:

Điểm hòa vốn là điểm mà tại đó tổng doanh thu bằng tổng chi phí bỏ ra. Dự án không có lời mà cũng không bị lỗ.

Người ta phân tích điểm hòa vốn là để xác định được các biện pháp tăng dần năng lực sản xuất, làm tăng các khoản thu nhập, sao cho bù đắp được chi phí.

Có 3 loại điểm hòa vốn:

1/ Điểm hoà vốn lý thuyết:

Còn gọi là điểm hòa vốn lời-lỗ, tại đó tổng doanh thu bằng tổng chi phí. Được phân tích bằng những đại lượng đặc trưng:

$$\text{Tỷ lệ ĐHV} = \frac{\sum \text{Định phí}}{\sum \text{Doanh thu} - \sum \text{Biến phí}} \quad (7.9)$$

Tỷ lệ ĐHV càng thấp, càng chứng tỏ dự án có khả năng chịu đựng được những thay đổi bất lợi về chi phí, giá bán, sản lượng... Vì vậy phân tích ĐHV lý thuyết giúp nhà đầu tư định ra phương hướng và biện pháp huy động năng lực sản xuất để đạt ĐHV.

Ví dụ: Nếu có tỷ lệ ĐHV = 0,6 = 60%, tức là: khi doanh thu của dự án đạt được 60% doanh thu dự kiến thì dự án đạt mức hoà vốn.

$$\sum \text{Định phí}$$

$$* \text{ Sản lượng ĐHV} = \frac{\text{Giá bán}_{\text{1 đ.vị s.phẩm}} - \text{Biến phí}_{\text{1 đ.vị s.phẩm}}}{\text{Biến phí}_{\text{1 đ.vị s.phẩm}}} \quad (7.10)$$

Hoặc tính sản lượng ĐHV = Tỷ lệ ĐHV $\times$ Sản lượng dự kiến

Ví dụ:

Sản lượng ĐHV = 0,5 = 50%, tức là khi sản xuất đạt mức 50% sản lượng dự kiến thì dự án không có lời cũng không bị lỗ.

$$\sum \text{Định phí}$$

$$* \text{ Doanh thu ĐHV} = \frac{\sum \text{Biến phí}}{1 - \frac{\sum \text{Doanh thu}}{\sum \text{Biến phí}}} \quad (7.11)$$

Có thể xác định ĐHV trên đồ thị, bằng cách xác định giao điểm của hai đường thẳng bậc nhất Chi phí và Doanh thu trên cùng một hệ trục XOY:

$$\sum \text{Chi phí} = \sum \text{Định phí} + \sum \text{Biến phí}$$

Định phí (Fixed cost-FC) là những chi phí cố định, không thay đổi theo mức sản xuất của xí nghiệp.

Biến phí (Variable cost-VC) là những chi phí biến thiên, thay đổi theo mức độ hoạt động của xí nghiệp.

* **Hàm chi phí** là hàm số bậc nhất, phụ thuộc biến số là số lượng sản phẩm được sản xuất.

$$y_1 = a_1x + b_1$$

Trong đó:

y_1 là tổng chi phí

x là số lượng sản phẩm dự kiến sản xuất

Hệ số a_1 : biến phí tính cho 1 đơn vị sản phẩm

Hệ số b_1 : tổng định phí

* **Hàm doanh thu:**

$$y_2 = a_2x$$

y_2 là tổng doanh thu

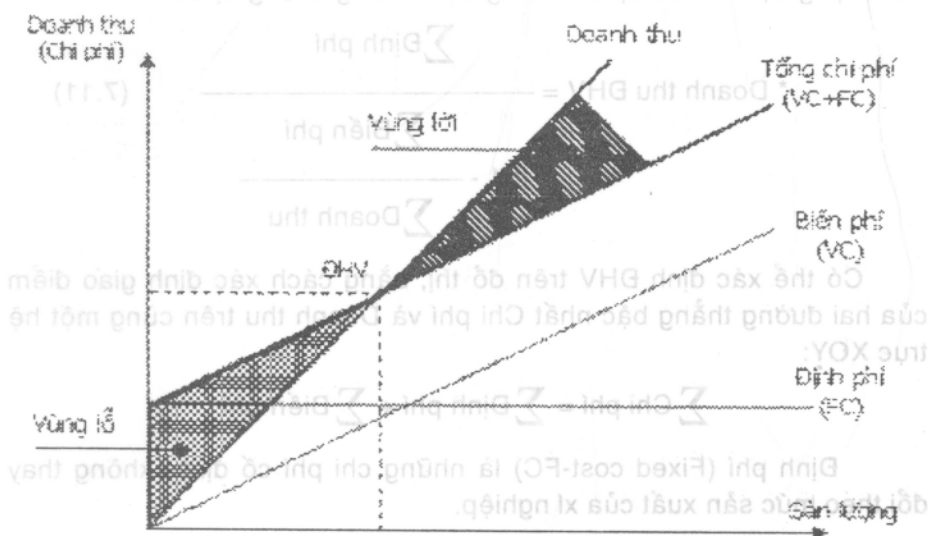
Hệ số a_2 là giá bán 1 đơn vị sản phẩm

x : số lượng sản phẩm bán ra

Tại điểm hòa vốn: $y_1 = y_2$

Hay: $a_1x + b_1 = a_2x$

Đồ thị điểm hoà vốn:



Doanh thu hòa vốn

$$\text{* Mức hoạt động hoà vốn} = \frac{\text{Doanh thu hòa vốn}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (7.12)$$

Doanh thu thuần

Nếu mức hoạt động hoà vốn là 29,85%, tức là công suất hoạt động bằng 29,85% công suất dự kiến thì hòa vốn.

2/ Điểm hòa vốn tiền tệ (điểm hòa vốn hiện kim):

Tại đó, tổng doanh thu bằng tổng chi phí và đơn vị có đủ tiền để trang trải mọi chi phí, kể cả việc sử dụng khấu hao TSCĐ.

$$\text{Tỷ lệ ĐHV tiền tệ} = \frac{\sum \text{Định phí} - \text{Khấu hao TSCĐ}}{\sum \text{Doanh thu} - \sum \text{Biến phí}} \quad (7.13)$$

Ví dụ:

Một dự án có tổng định phí bằng 200.000 USD, thời gian hoạt động là 10 năm. (Khấu hao bình quân mỗi năm là 20.000 USD).

Doanh thu ở ĐHV lý thuyết là 1 triệu USD.

Tổng biến phí = 600.000 USD.

Sản lượng dự kiến khi hoạt động hết công suất là 15.000 tấn.

$$\text{Tỷ lệ ĐHV tiền tệ} = \frac{200.000 - 20.000}{1.000.000 - 600.000} = 0,45 = 45\%$$

Nghĩa là khi hoạt động với công suất bằng 45% công suất dự kiến thì dự án bắt đầu trả được nợ vay (kể cả việc sử dụng khấu hao cơ bản để trả nợ vay).

Tương ứng với mức sản lượng là:

$$0,45 \times 15.000 = 6.750 \text{ tấn}$$

và doanh thu tại điểm hoà vốn đạt được:

$$0,45 \times 1.000.000 = 450.000 \text{ USD}$$

3/ Điểm hòa vốn trả nợ:

Tại đó xí nghiệp có đủ tiền để trang trải mọi chi phí, trả nợ gốc trong năm và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp (kể cả dùng khấu hao).

$$\text{Tỷ lệ ĐHV trả nợ} = \frac{D - K + N + T}{D - K} \quad (7.14)$$

Trong đó:

D: Tổng định phí

K: Khấu hao TSCĐ

N: Nợ gốc phải trả hàng năm

T: Thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) phải nộp

Nếu tỷ lệ này nhỏ hơn 1 thì tốt.

Nếu tỷ lệ này lớn hơn 1, chứng tỏ nợ gốc quá lớn, chẳng hạn tỷ lệ ĐHV trả nợ bằng 1,2 (120%): dự án sản xuất trong cả năm không đủ

khả năng trả nợ gốc và nộp thuế. Muốn có đủ tiền trang trải, phải gia tăng sản xuất thêm (vượt lên) 20% công suất so với dự kiến.

VI./ CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH ĐỂ SO SÁNH VÀ LỰA CHỌN PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ:

Bất kỳ nhà đầu tư nào, khi bỏ ra một số vốn ban đầu đều mong thu lợi trong những thời gian sau. Tuy nhiên, vì giá trị của đồng tiền thay đổi theo những thời điểm khác nhau, do ảnh hưởng của yếu tố lạm phát, nên người ta phải xét đến giá trị hiện tại và giá trị tương lai của đồng tiền. Điều này liên quan đến lãi suất tiền vay: chính lãi suất này cho ta biết được giá trị tương đương của một khoản tiền nào đó ở những thời điểm khác nhau.

Ví dụ :

Ở thời điểm hiện tại có 200 triệu đồng, với lãi suất cho vay trong xã hội là 12%/năm; thì sau 1 năm, xét về giá trị kinh tế, khoản này tương đương với:

$$200 \text{ triệu} \times 0,12 + 200 \text{ triệu} = 224 \text{ triệu đồng}$$

mặc dù giá trị tuyệt đối của đồng tiền ở những thời điểm khác nhau có khác nhau.

Trong thực tế, người ta có thể xem xét giá trị tương đương của đồng tiền qua việc tính theo lãi suất đơn và lãi suất kép:

** Tính theo lãi suất đơn:*

$$F = P \times i \times T \quad (7.15)$$

Với :

F (Future value): Giá trị tương lai của khoản tiền

P (Present value): Giá trị của nó ở thời điểm hiện tại

i (interest): Lãi suất tiền vay.

T: Thời gian đầu tư

** Tính theo lãi suất kép:*

Giả sử ban đầu có số vốn P, cho vay với lãi suất i:

Cuối năm thứ nhất, thu được khoản $F_1 = P.(1+i)$

Cuối năm thứ hai, thu được khoản $F_2 = P.(1+i)^2$

Cuối năm thứ ba, thu được khoản $F_3 = P \cdot (1+i)^3$

.....

Cuối năm thứ n , thu được khoản $F_n = P \cdot (1+i)^n$

$(1+i)^n$ được gọi là lãi suất kép

Từ công thức trên suy ra: Giá trị hiện tại của một khoản tiền trong tương lai là:

$$P = F \cdot \frac{1}{(1+i)^n} = F \cdot (1+i)^{-n} \quad (7.16)$$

Công thức (7.16) còn được gọi là công thức chiết khấu đồng tiền tương lai về hiện tại nhằm qui giá trị của đồng tiền trong tương lai về hiện tại. Vì khi lập dự án nhà đầu tư thường dự kiến các khoản thu nhập và chi phí trong tương lai, nếu không chú ý đến hệ số chiết khấu tính chính xác của dự án sẽ không cao.

$(1+i)^{-n}$ gọi là hệ số chiết khấu, nó luôn luôn nhỏ hơn 1.

Với các giá trị của i và n khác nhau, sẽ có các giá trị của hệ số chiết khấu khác nhau.

Chú ý: Khi sử dụng công thức trên, cần nhớ rằng: ***năm đầu tiên bỏ vốn (là năm thứ 0), có hệ số chiết khấu = 1***; hệ số chiết khấu của các năm tiếp theo được tính theo bảng 13, trang 348 (n là số năm, i là lãi suất vay dài hạn để đầu tư trên thị trường vốn).

Bảng 13

HỆ SỐ CHIẾT KHẤU GIÁ TRỊ TƯƠNG LAI VỀ HIỆN TẠI: $(1+i)^{-n}$

n \ i	0,75%	1%	1,5%	2%	2,5%	3%	4%	5%	6%	7%	8%
1	0,9926	9901	9852	9804	9756	9709	9615	9524	9434	9346	9259
2	9852	9803	9707	9612	9518	9426	9246	9070	8900	8734	8573
3	9778	9706	9563	9423	9286	9151	8890	8638	8396	8163	7938
4	9706	9610	9422	9238	9060	8885	8548	8227	7921	7629	7350
5	9633	9515	9283	9057	8839	8626	8219	7835	7473	7130	6806
6	9562	9420	9145	8880	8623	8375	7903	7462	7050	6663	6302
7	9490	9327	9010	8706	8413	8131	7599	7107	6651	6227	5835
8	9420	9235	8877	8535	8207	7894	7307	6768	6274	5820	5403
9	9350	9143	8746	8368	8007	7664	7026	6446	5919	5439	5002
10	9280	9053	8617	8203	7812	7441	6756	6139	5584	5083	4632
11	9211	8963	8489	8043	7621	7224	6496	5847	5268	4751	4289
12	9142	8874	8364	7885	7436	7014	6246	5568	4970	4440	3971
13	9074	8787	8240	7730	7254	6810	6006	5303	4688	4150	3677
14	9007	8700	8118	7579	7077	6611	5775	5051	4423	3878	3405
15	8940	8613	7999	7430	6905	6419	5553	4810	4173	3624	3152
16	8873	8528	7880	7284	6736	6232	5339	4581	3936	3387	2919
17	8807	8444	7764	7142	6572	6050	5134	4363	3714	3166	2703
18	8742	8360	7649	7002	6412	5874	4936	4155	3503	2959	2502
19	8676	8277	7536	6864	6255	5703	4746	3957	3305	2765	2317
20	8612	8195	7425	6730	6103	5537	4564	3769	3118	2584	2145
21	8548	8114	7315	6598	5954	5375	4388	3589	2942	2415	1987
22	8484	8034	7207	6468	5809	5219	4220	3418	2775	2257	1839
23	8421	7954	7100	6342	5667	5067	4057	3256	2618	2109	1703
24	8358	7876	6995	6217	5529	4919	3901	3101	2470	1971	1577
25	8296	7798	6892	6095	5394	4776	3751	2953	2330	1842	1460
30	7992	7419	6398	5521	4767	4120	3083	2314	1741	1314	0994
35	7699	7059	5939	5000	4214	3554	2534	1813	1301	0937	0676
40	7416	6717	5513	4529	3724	3066	2083	1420	0972	0668	0460
45	7145	6391	5117	4102	3292	2644	1712	1113	0727	0476	0313
50	6883	6080	4750	3715	2909	2281	1407	0872	0543	0339	0213

HỆ SỐ CHIẾT KHẤU GIÁ TRỊ TƯƠNG LAI VỀ HIỆN TẠI: $(1+i)^{-n}$

$n \backslash i$	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%
1	0,9174	9091	9009	8929	8850	8772	8696	8621	8547	8475	8403
2	8417	8264	8116	7972	7831	7695	7561	7432	7305	7182	7062
3	7722	7513	7312	7118	6931	6750	6575	6407	6244	6086	5934
4	7084	6830	6587	6355	6133	5921	5718	5523	5337	5158	4987
5	6499	6209	5935	5674	5428	5194	4972	4761	4561	4371	4190
6	5963	5645	5346	5066	4803	4556	4323	4104	3898	3704	3521
7	5470	5132	4817	4523	4251	3996	3759	3538	3332	3139	2959
8	5019	4665	4339	4039	3762	3506	3269	3050	2848	2660	2487
9	4604	4241	3909	3606	3329	3075	2843	2630	2434	2255	2090
10	4224	3855	3522	3220	2946	2697	2472	2267	2080	1911	1756
11	3875	3505	3173	2875	2607	2366	2149	1954	1778	1619	1476
12	3555	3186	2858	2567	2307	2076	1869	1685	1520	1372	1240
13	3262	2897	2575	2292	2042	1821	1625	1452	1299	1163	1042
14	2992	2633	2320	2046	1807	1597	1413	1252	1110	0985	0876
15	2745	2394	2090	1827	1599	1401	1229	1079	0949	0835	0736
16	2519	2176	1883	1631	1415	1229	1069	0930	0811	0708	0618
17	2311	1978	1696	1456	1252	1078	0929	0802	0693	0600	0520
18	2120	1799	1528	1300	1108	0946	0808	0691	0592	0508	0437
19	1945	1635	1377	1161	0981	0829	0703	0596	0506	0431	0367
20	1784	1486	1240	1037	0868	0728	0611	0514	0433	0365	0308
21	1637	1351	1117	0926	0768	0638	0531	0443	0370	0309	0259
22	1502	1228	1007	0826	0680	0560	0462	0382	0316	0262	0218
23	1378	1117	0907	0738	0601	0491	0402	0329	0270	0222	0183
24	1264	1015	0817	0659	0532	0431	0349	0284	0231	0188	0154
25	1160	0923	0736	0588	0471	0378	0304	0245	0197	0160	0129
30	0754	0573	0437	0334	0256	0196	0151	0116	0090	0070	0054
35	0490	0356	0259	0189	0139	0102	0075	0055	0041	0030	0023
40	0318	0221	0154	0107	0075	0053	0037	0026	0019	0013	0010
45	0207	0137	0091	0061	0041	0027	0019	0013	0009	0006	0004
50	0134	0085	0054	0035	0022	0014	0009	0006	0004	0003	0002

HỆ SỐ CHIẾT KHẤU GIÁ TRỊ TƯƠNG LAI VỀ HIỆN TẠI: $(1+i)^{-n}$

$n \backslash i$	20%	21%	22%	23%	24%	25%	26%	27%	28%	29%	30%
1	0,8333	8264	8197	8130	8065	8000	7937	7874	7813	7752	7692
2	6944	6830	6719	6610	6504	6400	6299	6200	6104	6009	5917
3	5787	5645	5507	5374	5245	5120	4999	4882	4768	4658	4552
4	4823	4665	4514	4369	4230	4096	3968	3844	3725	3611	3501
5	4019	3855	3700	3552	3411	3277	3149	3027	2910	2799	2693
6	3349	3186	3033	2888	2751	2621	2499	2383	2274	2170	2072
7	2791	2633	2486	2348	2218	2097	1983	1877	1776	1682	1594
8	2326	2176	2038	1909	1789	1678	1574	1478	1388	1304	1226
9	1938	1799	1670	1552	1443	1342	1249	1164	1084	1011	0943
10	1615	1486	1369	1262	1164	1074	0992	0916	0847	0784	0725
11	1346	1228	1122	1026	0938	0859	0787	0721	0662	0607	0558
12	1122	1015	0920	0834	0757	0687	0625	0568	0517	0471	0429
13	0935	0839	0754	0678	0610	0550	0496	0447	0404	0365	0330
14	0779	0693	0618	0551	0492	0440	0393	0352	0316	0283	0254
15	0649	0573	0507	0448	0397	0352	0312	0277	0247	0219	0195
16	0541	0474	0415	0364	0320	0281	0248	0218	0193	0170	0150
17	0451	0391	0340	0296	0258	0225	0197	0172	0150	0132	0116
18	0376	0323	0279	0241	0208	0180	0156	0135	0118	0102	0089
19	0313	0267	0229	0196	0168	0144	0124	0107	0092	0079	0068
20	0261	0221	0187	0159	0135	0115	0098	0084	0072	0061	0053
21	0217	0183	0154	0129	0109	0092	0078	0066	0056	0048	0040
22	0181	0151	0126	0105	0088	0074	0062	0052	0044	0037	0031
23	0151	0125	0103	0086	0071	0059	0049	0041	0034	0029	0024
24	0126	0103	0085	0070	0057	0047	0039	0032	0027	0022	0018
25	0105	0085	0069	0057	0046	0038	0031	0025	0021	0017	0014
30	0042	0033	0026	0020	0016	0012	0010	0008	0006	0005	0004
35	0017	0013	0009	0007	0005	0004	0003	0002	0002	0001	0001
40	0007	0005	0004	0003	0002	0001	0001	0001	0001		
45	0003	0002	0001	0001	0001						
50	0001	0001									

HỆ SỐ CHIẾT KHẤU GIÁ TRỊ TƯƠNG LAI VỀ HIỆN TẠI: $(1+i)^{-n}$

$n \backslash i$	31%	32%	33%	34%	35%	36%	37%	38%	39%	40%
1	0,7634	7576	7519	7463	7407	7353	7299	7246	7194	7143
2	5827	5739	5653	5569	5487	5407	5328	5251	5176	5102
3	4448	4348	4251	4156	4064	3975	3889	3805	3724	3644
4	3396	3294	3196	3102	3011	2923	2839	2757	2679	2603
5	2592	2495	2403	2315	2230	2149	2072	1998	1927	1859
6	1979	1890	1807	1727	1652	1580	1512	1448	1386	1328
7	1510	1432	1358	1289	1224	1162	1104	1049	0997	0949
8	1153	1085	1021	0962	0906	0854	0806	0760	0718	0678
9	0880	0822	0768	0718	0671	0628	0588	0551	0516	0484
10	0672	0623	0577	0536	0497	0462	0429	0399	0371	0346
11	0513	0472	0434	0400	0368	0340	0313	0289	0267	0247
12	0392	0357	0326	0298	0273	0250	0229	0210	0192	0176
13	0299	0271	0245	0223	0202	0184	0167	0152	0138	0126
14	0228	0205	0185	0166	0150	0135	0122	0110	0099	0090
15	0174	0155	0139	0124	0111	0099	0089	0080	0072	0064
16	0133	0118	0104	0093	0082	0073	0065	0058	0051	0046
17	0101	0089	0078	0069	0061	0054	0047	0042	0037	0033
18	0077	0068	0059	0052	0045	0039	0035	0030	0027	0023
19	0059	0051	0044	0038	0033	0029	0025	0022	0019	0017
20	0045	0039	0033	0029	0025	0021	0018	0016	0014	0012
21	0034	0029	0025	0021	0018	0016	0013	0012	0010	0009
22	0026	0022	0019	0016	0014	0012	0010	0008	0007	0006
23	0020	0017	0014	0012	0010	0008	0007	0006	0005	0004
24	0015	0013	0011	0009	0007	0006	0005	0004	0004	0003
25	0012	0010	0008	0007	0006	0005	0004	0003	0003	0002
30	0003	0002	0002	0002	0001	0001	0001	0001	0001	
35	0001	0001								
40										
45										
50										

HỆ SỐ CHIẾT KHẤU GIÁ TRỊ TƯƠNG LAI VỀ HIỆN TẠI: $(1+i)^{-n}$

$n \backslash i$	41%	42%	43%	44%	45%	46%	47%	48%	49%	50%
1	7092	7042	6993	6944	6897	6849	6803	6757	6711	6667
2	5030	4959	4890	4823	4756	4691	4628	4565	4504	4444
3	3567	3492	3420	3349	3280	3213	3148	3085	3023	2963
4	2530	2459	2391	2326	2262	2201	2142	2084	2029	1975
5	1794	1732	1672	1615	1560	1507	1457	1408	1362	1317
6	1273	1220	1169	1122	1076	1032	0991	0952	0914	0878
7	0903	0859	0818	0779	0742	0707	0674	0643	0613	0585
8	0640	0605	0572	0541	0512	0484	0459	0434	0412	0390
9	0454	0426	0400	0376	0353	0332	0312	0294	0276	0260
10	0322	0300	0280	0261	0243	0227	0212	0198	0185	0173
11	0228	0211	0196	0181	0168	0156	0144	0134	0124	0116
12	0162	0149	0137	0126	0116	0107	0098	0091	0084	0077
13	0115	0105	0096	0087	0080	0073	0067	0061	0056	0051
14	0081	0074	0067	0061	0055	0050	0045	0041	0038	0034
15	0058	0052	0047	0042	0038	0034	0031	0028	0025	0023
16	0041	0037	0033	0029	0026	0023	0021	0019	0017	0015
17	0029	0026	0023	0020	0018	0016	0014	0013	0011	0010
18	0021	0018	0016	0014	0012	0011	0010	0009	0008	0007
19	0015	0013	0011	0010	0009	0008	0007	0006	0005	0005
20	0010	0009	0008	0007	0006	0005	0005	0004	0003	0003
21	0007	0006	0005	0005	0004	0004	0003	0003	0002	0002
22	0005	0004	0004	0003	0003	0002	0002	0002	0002	0001
23	0004	0003	0003	0002	0002	0002	0001	0001	0001	0001
24	0003	0002	0002	0002	0001	0001	0001	0001	0001	0001
25	0002	0002	0001	0001	0001	0001	0001	0001		
30										
35										
40										
45										
50										

Người ta dùng những dữ liệu trên đây để đánh giá về tính hợp lý của những số liệu dự đoán đã đưa ra; từ đó giúp nhà đầu tư quyết định có nên đầu tư hay không, và nếu đầu tư thì nên chọn phương án nào cho có hiệu quả nhất.

Có những phương pháp thẩm định sau đây:

1/ Phương pháp tài chính giản đơn:

Dựa vào việc tính và xem xét các chỉ tiêu:

* *Lợi nhuận thuần:*

$$P = \sum D - (\sum C + \sum T) \quad (7.17)$$

(Hoặc tính lợi nhuận thuần từ mục 9, bảng 12 - trang 340)

Trong đó:

$\sum D$: tổng doanh thu.

$\sum C$: tổng chi phí.

$\sum T$: các loại thuế mà doanh nghiệp phải nộp.

Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt. Tuy nhiên chỉ tiêu **P** mới chỉ cho biết kết quả kinh doanh chứ chưa đánh giá được hiệu quả kinh doanh. Muốn xét đến hiệu quả hoạt động của dự án phải xét đến chỉ tiêu Tỷ suất lợi nhuận trên vốn và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu.

* *Tỷ suất lợi nhuận:*

+ Tính trên vốn:

$$P'_1 = \frac{P}{V} 100\% \quad (7.18)$$

P'_1 cho biết 1 đồng vốn đầu tư sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận

+ Tính trên doanh thu :

$$P'_2 = \frac{P}{D} 100\% \quad (7.18)$$

P'_2 cho biết trong 1 đồng doanh thu có được bao nhiêu đồng lợi nhuận

P'_1 và P'_2 càng lớn càng tốt.

Tuy nhiên giá trị của P'_1 và P'_2 chỉ lớn đến một mức độ nào đó, nhà đầu tư có thể căn cứ vào tỉ suất lợi nhuận bình quân trong xã hội và các ngành nghề tương ứng với dự án mà xem xét tính hợp lý của các chỉ tiêu này.

2/ Phương pháp so sánh thời gian hoàn vốn (có chiết khấu):

Thời gian hoàn vốn có chiết khấu là thời gian cần thiết để dự án có tổng hiện giá thu hồi vừa bằng tổng hiện giá của vốn đầu tư.

Một dự án có thể có nhiều phương án đầu tư, người ta so sánh thời gian hoàn vốn của các phương án; để chọn phương án nào có thời gian thu hồi vốn nhanh, vì lợi nhuận thu được ở tương lai gần sẽ giúp tái đầu tư để mang lại hiệu quả cao hơn.

Ta hãy xét ví dụ sau đây:

Bạn hãy giúp nhà đầu tư lựa chọn một trong hai phương án đầu tư tại cùng một địa điểm bằng cách so sánh thời gian hoàn vốn (có chiết khấu) của chúng (lãi suất trên thị trường tiền tệ là 6%/năm).

Phương án 1: xây dựng và kinh doanh nhà hàng – khách sạn với thời gian hoạt động dự kiến 10 năm. Chi phí đầu tư và các khoản thu chủ yếu dự tính như sau:

Năm thứ	Chi phí đầu tư (Triệu USD)	Lãi ròng (Triệu USD)	Khấu hao (Triệu USD)
1	27		
2	15	4	5,2
3	10	5	5,2
4		5	5,2
5		8	5,2
6		9	5,2
7		11	5,2
8		11	5,2
9		10	5,2
10		10	5,2
11		9	5,2

Phương án 2: sản xuất và kinh doanh khăn giấy có mùi thơm với thời gian hoạt động dự kiến 10 năm. Chi phí đầu tư và các khoản thu chủ yếu dự tính như sau:

Năm thứ	Chi phí đầu tư (Triệu USD)	Lãi ròng (Triệu USD)	Khấu hao (Triệu USD)
1	30		
2	15	5	5,5
3	10	6	5,5
4		9	5,5
5		9	5,5
6		10	5,5
7		11	5,5
8		9	5,5
9		9	5,5
10		8	5,5
11		8	5,5

Bài giải:

Trước hết tính hiện giá chi phí đầu tư và hiện giá các nguồn thu và so sánh các phương án đầu tư với nhau.

Bảng so sánh: trang 357

Bài giải:

Năm thứ	Hệ số chiết khấu	Hiện giá chi phí đầu tư		Tích lũy hiện giá chi phí đầu tư		Hiện giá các nguồn thu		Tích lũy các nguồn thu	
		P/A 1	P/A 2	P/A 1	P/A 2	P/A 1	P/A 2	P/A 1	P/A 2
1	1	27	30	27	30				
2	0,9434	14,151	14,151	41,151	44,151	8,679	9,906		
3	0,8900	8,900	8,900	50,051	53,051	9,078	10,235		
4	0,8396					8,564	12,174		
5	0,7921					10,456	11,485		
6	0,7473					10,612	11,583		
7	0,7050					11,421	11,674		
8	0,6651					10,775	9,644		
9	0,6274					9,536	9,097		
10	0,5119					8,997	8,109		
11	0,5584					7,929	7,538		

Theo phương án 1: đến cuối năm thứ 5 kể từ khi có thu nhập, đã thu hồi được 47,389 triệu USD; còn thiếu

$50,051 - 47,389 = 2,662$ triệu USD nữa mới đủ hoàn vốn

Mỗi tháng của năm thứ 6 thu được

$$\frac{11,421}{12} \text{ (triệu USD)}$$

Vì thế thời gian cần thiết để hoàn nốt số vốn còn thiếu (2,662 triệu USD) là:

$$\frac{2,662 \times 12}{11,421} = 2,8 \text{ tháng} = 2 \text{ tháng } 24 \text{ ngày}$$

Kết luận: thời gian hoàn vốn theo phương án 1 là 5 năm 2 tháng 24 ngày kể từ khi dự án có thu nhập.

Theo phương án 2: đến cuối năm thứ 4 kể từ khi có thu nhập, đã thu hồi được 43,8 triệu USD; còn thiếu

$53,051 - 43,8 = 9,251$ triệu USD nữa mới đủ hoàn vốn.

Mỗi tháng của năm thứ 5 thu được

$$\frac{11,583}{12} \text{ (triệu USD)}$$

Vì thế thời gian cần thiết để hoàn nốt số vốn còn thiếu (9,251 triệu USD) là:

$$\frac{9,251 \times 12}{11,583} = 9,6 \text{ tháng} = 9 \text{ tháng } 18 \text{ ngày}$$

Kết luận: thời gian hoàn vốn theo phương án 2 là 4 năm 9 tháng 18 ngày kể từ khi dự án có thu nhập.

Tóm lại: nếu đầu tư theo phương án 2, mặc dù vốn đầu tư lớn hơn, nhưng thời gian hoàn vốn sớm hơn 5 tháng 6 ngày, nên có thể sớm sử dụng vốn này để tái đầu tư hơn phương án 1.

3/ Thẩm định dự án đầu tư theo các phương pháp hiện giá:

a/ Phương pháp 1: Hiện giá thuần NPV (Net Present Value):

$$NPV = PV - V \quad (7.19)$$

Trong đó:

PV = là hiện giá thu nhập (Present Value), hay tổng hiện giá doanh thu trong vòng đời dự án (từ năm thứ nhất đến năm thứ n), với tốc độ lạm phát i.

V = tổng hiện giá vốn đầu tư ban đầu.

Với công thức tính trên đây ta thấy NPV biểu diễn tổng lợi nhuận thuần thu được trong toàn bộ thời gian hoạt động của dự án, qui về giá trị của đồng tiền tại thời điểm lập dự án.

Nói cách khác NPV là hiện giá lợi nhuận sau khi dự án đã hoàn đủ vốn. Vì NPV được coi là Tổng lợi nhuận (qui về hiện giá), nên có thể xảy ra 3 trường hợp:

NPV > 0: dự án có lời, nên đầu tư.

NPV = 0: dự án hòa vốn (nếu là dự án do Nhà nước đầu tư và có hiệu quả kinh tế – xã hội mới đầu tư)

NPV < 0: dự án bị lỗ, không nên đầu tư.

Ví dụ: Một dự án đầu tư có thời gian sinh tồn dự kiến là 6 năm. Chi phí đầu tư và doanh thu dự kiến như sau (Tỉ đồng):

Năm thứ	Vốn đầu tư	Doanh thu
1	2	
2	2,5	2
3	1	3
4		3,2
5		2,8
6		2,0
7		1,5

• Nhận xét về số liệu dự đoán? Tìm NPV? Có nên đầu tư vào dự án này không? Điều chỉnh số liệu theo hướng nào?

Chú ý: Khi tính theo công thức trên đây, NPV là một trị ngẫu nhiên, chưa mang tính qui luật hoạt động của dự án (mới chỉ ra kết quả của dự án chứ chưa cho biết hiệu quả hoạt động). Vì thế muốn xét tính

khả thi của dự án không phải chỉ xét NPV, mà còn phải dựa vào nhiều yếu tố tác động khác nữa có liên quan.

Chẳng hạn xét mối quan hệ giữa NPV và thời gian hoàn vốn có chiết khấu (T) và thời hạn đầu tư (n năm):

+ Nếu $T > n$, thời gian hoàn vốn dài hơn vòng đời dự tính của dự án; kéo theo $NPV < 0$: dự án không có khả năng hoàn vốn trực tiếp, không nên đầu tư.

+ Nếu $T < n$, thời gian hoàn vốn ngắn hơn vòng đời dự tính của dự án; kéo theo $NPV > 0$: dự án có khả năng hoàn vốn trực tiếp và có lời, nên đầu tư.

+ Nếu $T = n$, thời gian hoàn vốn bằng với thời gian đầu tư cho dự án; kéo theo $NPV = 0$: dự án không có khả năng hoàn vốn trực tiếp, không có lời.

b/ Phương pháp nội suy, tính Suất thu hồi nội bộ IRR (Internal Rate of Return):

Phương pháp tính NPV thích hợp với trường hợp so sánh những dự án có thời gian hoạt động bằng nhau. Trong trường hợp phải lựa chọn một trong nhiều dự án có thời gian hoạt động khác nhau, người ta cho $NPV = 0$, để tìm một chỉ tiêu khác. Đó là một tỉ suất chiết khấu đặc biệt, nó cho biết khả năng sinh lời tối thiểu và giá trị tích lũy phụ trội của dự án. Từ đó giúp nhà đầu tư lựa chọn phương án đầu tư có lợi cho mình.

Tỉ suất chiết khấu đặc biệt ấy gọi là Suất thu hồi nội bộ hay Tỉ suất doanh lợi nội bộ. (Internal Rate of Return – IRR).

Có 2 cách tính IRR:

Cách 1: cho $NPV = 0$ và giải phương trình này tìm được $i = IRR$.

Việc giải phương trình trên sẽ rất phức tạp vì là phương trình bậc n ; đặc biệt đối với trường hợp thời gian hoạt động của dự án kéo dài.

Người ta thường áp dụng một phương pháp khác đơn giản hơn, đó là phương pháp nội suy, thử đúng – sai để tìm IRR.

Cách 2: tìm IRR theo các bước:

Bước 1: Chọn i_1 bằng một giá trị nào đó (có thể lấy bằng giá trị của lãi suất tại thời điểm bắt đầu đầu tư). Với i_1 có thể tìm được NPV_1 . Nếu $NPV_1 < 0$ thì tăng dần i_1 cho đến khi đạt được $NPV_1 > 0$ và gần 0 nhất.

Bước 2: Chọn i_2 bất kỳ để tìm NPV_2 ứng với i_2 (để cho thuận tiện người ta thường lấy i_2 sao cho i_2 lớn hơn i_1 khoảng 5%). Nếu $NPV_2 > 0$ thì giảm dần i_2 cho đến khi đạt được **$NPV_2 < 0$ và gần 0 nhất**.

Bước 3: tính IRR theo công thức:

$$IRR = i_1 + (i_2 - i_1) \cdot \frac{NPV_1}{NPV_1 + |NPV_2|} \quad (7.20)$$

Theo công thức trên có thể thấy IRR là một lãi suất đặc biệt nào đó, mà khi dùng lãi suất này để chiết khấu thì sau n năm (hết thời hạn đầu tư) dự án đã tự nó đạt được mức hoàn vốn (không lời cũng không lỗ).

Nói cách khác với lãi suất bằng IRR, dự án sẽ tự hoàn vốn sau n năm hoạt động. IRR còn là lãi suất chỉ cho ta phân biệt được vùng lời, vùng lỗ trong thời hạn đầu tư.

Vì thế IRR không phải là lãi suất do chủ đầu tư lựa chọn, mà nó giúp cho bản thân dự án đã tự làm cân bằng giữa tổng hiện giá thu hồi và tổng hiện giá vốn đầu tư.

Mối quan hệ giữa IRR và NPV:

+ Nếu dự án phải gánh chịu lãi suất $i > IRR$ thì dự án đã lỗ rồi ($NPV < 0$), không nên đầu tư.

+ Nếu dự án bị chiết khấu bởi một lãi suất $i < IRR$ thì dự án vẫn có lời ($NPV > 0$), nếu số tiền lời là đủ lớn (NPV đủ lớn) thì vẫn có thể đầu tư.

Ví dụ 1: Một dự án đầu tư có thời gian hoạt động dự kiến là 7 năm với tổng vốn đầu tư 15 tỉ VND.

Lãi suất chiết khấu trên thị trường tiền tệ là 12%/năm.

Doanh thu dự kiến qua các năm như sau:

Năm thứ nhất: 2,5 tỉ VND	Năm thứ hai: 3 tỉ VND
Năm thứ ba: 4 tỉ VND	Năm thứ tư: 5,4 tỉ VND
Năm thứ năm: 4 tỉ VND	Năm thứ sáu: 3,5 tỉ VND
Năm thứ bảy: 3 tỉ VND	

Lập bảng và tính IRR như sau:

Năm thứ	Doanh thu (tỉ đồng)	$i_1 = 13\%$		$i_2 = 15\%$	
		Hệ số CK	Hiện giá doanh thu (PV_1)	Hệ số CK	Hiện giá doanh thu (PV_2)
1	2,5	0,8850	2,212	0,870	2,175
2	3,0	0,7831	2,349	0,756	2,268
3	4,0	0,6931	2,772	0,657	2,628
4	5,4	0,6133	3,312	0,572	3,089
5	4,0	0,5428	2,171	0,497	1,988
6	3,5	0,4803	1,681	0,432	1,512
7	3,0	0,4251	1,275	0,376	1,128
Σ			15,772		14,788

Lần thứ nhất ta lấy $i_1 = 8\%$ và $i_2 = 13\%$, tìm được $NPV_1 > 0$, nhưng quá xa 0 và NPV_2 vẫn còn > 0

Lần thứ hai ta lấy $i_1 = 13\%$ và $i_2 = 15\%$, tìm được:

$$NPV_1 = 15,772 - 15 = 0,772$$

và $NPV_2 = 14,788 - 15 = - 0,212$

Vậy:

$$IRR = 13\% + (15\% - 13\%) \cdot \frac{0,772}{0,772 + |-0,212|}$$

$$= 14,57\%$$

$IRR = 14,57\%$ có nghĩa là: dự án này cho một tỉ suất sinh lợi nội bộ là 14,57%/năm; nếu đầu tư vào dự án này, nhà đầu tư không những đạt được mức lãi suất bằng lãi suất trên thị trường tiền tệ (12%/năm) mà còn có tích lũy phụ trội, với lãi suất cao hơn 2,57%/năm.

Ví dụ 2: Bạn hãy giúp nhà đầu tư A lựa chọn một trong 2 phương án đầu tư tại cùng một địa điểm sau đây:

Phương án 1: Xây dựng và kinh doanh nhà hàng khách sạn với những số liệu dự kiến như sau (Lãi suất chiết khấu là 15%/năm):

Năm thứ	1	2	3	4	5	6	7
Chi phí đầu tư (tỉ VND)	15	10	5				
Lãi ròng (tỉ VND)		3	5	6	6	5	5
Khấu hao (tỉ VND)		0,75	1,25	5	5	5	5

Phương án 2.

Xây nhà ở và bán trả góp cho người lao động với những số liệu dự kiến như sau:

Năm thứ	1	2	3	4	5	6	7	8
Chi phí đầu tư (Tỉ VND)	15	17	10					
Doanh thu (Tỉ VND)			15	12	15	12	10	8

Bài giải

Lập bảng tính các chỉ tiêu để xác định IRR cho mỗi phương án:

a/ Phương án 1: * Chọn $i_1 = 15\%$

Năm thứ	1	2	3	4	5	6	7
1. Hệ số chiết khấu	1	0,870	0,756	0,658	0,572	0,497	0,432
2. Chi phí đầu tư (Tỉ VND)	15	10	5				
3. Hiện giá chi phí đầu tư	15	8,7	3,78				
4. Lũy kế hiện giá chi phí đầu tư	15	23,7	27,48				
5. Thu nhập = khấu hao + lãi ròng		3,75	6,25	11	11	10	10
6. Hiện giá thu nhập		3,262	4,725	7,238	6,292	4,97	4,32
7. Lũy kế hiện giá thu nhập (PV ₁)		3,262	7,987	15,225	21,517	26,48	30,807

$$NPV_1 = PV_1 - V = 30,807 - 27,48 = 3,327$$

$NPV_1 > 0$ nhưng có giá trị quá lớn, ta chọn i_1 lần này = 18%

Năm thứ	1	2	3	4	5	6	7
1. Hệ số chiết khấu	1	0,847	0,718	0,609	0,516	0,437	0,335
2. Chi phí đầu tư (Tỉ VND)	15	10	5				
3. Hiện giá chi phí đầu tư (1x2)	15	8,47	3,59				
4. Lũy kế hiện giá chi phí đầu tư	15	23,47	27,06				
5. Thu nhập = khấu hao + lãi ròng		3,75	6,25	11	11	10	10
6. Hiện giá thu nhập		3,176	4,488	6,699	5,676	4,37	3,35
7. Lũy kế hiện giá thu nhập (PV ₁)		3,176	7,664	14,363	20,039	24,409	27,759

$$NPV_1 = PV_1 - V = 27,759 - 27,06 = 0,699$$

* Chọn $i_2 = 20\%$

Năm thứ	1	2	3	4	5	6	7
1. Hệ số chiết khấu	1	0,833	0,694	0,579	0,482	0,402	0,335
2. Chi phí đầu tư (Tỉ VND)	15	10	5				
3. Hiện giá chi phí đầu tư (1x2)	15	8,33	3,47				
4. Lũy kế hiện giá chi phí đầu tư	15	23,33	26,8				
5. Thu nhập = Khấu hao + Lãi ròng		3,75	6,25	11	11	10	10
6. Hiện giá thu nhập		3,124	4,34	6,369	5,302	4,02	3,35
7. Lũy kế hiện giá thu nhập (PV ₂)		3,124	7,464	13,833	19,135	23,155	26,505

$$NPV_2 = PV_2 - V = 26,502 - 26,8 = - 0,298$$

Vậy:

$$IRR_1 = i_1 + (i_2 - i_1) \cdot \frac{NPV_1}{NPV_1 + |NPV_2|}$$

$$IRR_1 = 18\% + (20\% - 18\%) \cdot \frac{0,699}{0,699 + |-0,298|}$$

$$IRR_1 = 19,4\%$$

b/ Phương án 2:

* Chọn $i_1 = 18\%$

Năm thứ	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Hệ số chiết khấu	1	0,847	0,718	0,609	0,516	0,437	0,335	0,314
2. Chi phí đầu tư (Tỉ VND)	15	17	10					
3. Hiện giá chi phí đầu tư	15	14,399	7,18					
4. Lũy kế hiện giá chi phí đầu tư	15	29,399	36,579					
5. Doanh thu thuần			15	12	15	12	10	8
6. Hiện giá doanh thu			10,77	7,308	7,74	5,244	3,35	2,512
7. Lũy kế hiện giá doanh thu (PV_1)			10,77	18,078	25,818	31,062	34,412	36,924

$$NPV_1 = PV_1 - V = 36,924 - 36,579 = 0,345$$

* Chọn $i_2 = 19\%$

Năm thứ	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Hệ số chiết khấu	1	0,84	0,706	0,593	0,499	0,419	0,352	0,296
2. Chi phí đầu tư (Tỉ VND)	15	17	10					
3. Hiện giá chi phí đầu tư	15	14,28	7,06					
4. Lũy kế hiện giá chi phí đầu tư	15	29,28	36,34					
5. Doanh thu thuần			15	12	15	12	10	8
6. Hiện giá doanh thu			10,59	7,116	7,485	5,028	3,52	2,368
7. Lũy kế hiện giá doanh thu (PV_2)			10,59	17,706	25,191	30,219	33,739	36,107

$$NPV_2 = PV_2 - V = 36,107 - 36,34 = -0,233$$

Vậy:

$$IRR_2 = i_1 + (i_2 - i_1) \cdot \frac{NPV_1}{NPV_1 + |NPV_2|}$$

$$IRR_2 = 18\% + (19\% - 18\%) \cdot \frac{0,345}{0,345 + |-0,233|}$$

$$IRR_2 = 18,6\%$$

Kết luận:

Nên đầu tư theo phương án 1 vì nó sẽ mang lại lợi nhuận cao hơn ($IRR_1 > IRR_2$).

VII. ĐÁNH GIÁ VỀ KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH:

Khả năng tài chính của một đơn vị kinh tế cho phép chúng ta dự đoán được khả năng phát triển và mở rộng tầm ảnh hưởng của doanh nghiệp đó trong tương lai. Vì vậy đối với một dự án đầu tư nước ngoài (đặc biệt với những dự án có thời gian hoạt động dài), việc đánh giá khả năng tài chính là một vấn đề quan trọng, giúp cho nhà đầu tư ước lượng trước triển vọng của dự án. Mặt khác, những chỉ tiêu dùng để đánh giá khả năng tài chính còn là cơ sở để những người có trách nhiệm theo dõi quá trình phát triển của đơn vị để có những biện pháp chỉ đạo thích hợp và kịp thời.

Khả năng tài chính của một đơn vị kinh tế được xem xét qua các chỉ tiêu sau:

1/ Kế hoạch sử dụng vốn đầu tư và vốn vay:

Ở phần đầu của chương chúng tôi đã nói về vốn và nguồn vốn đầu tư cho dự án, trong đó có phần vốn vay và vốn riêng do các bên liên doanh/hợp doanh đóng góp. Để việc đánh giá hiệu quả sử dụng vốn được thuận tiện và dễ dàng, nhà đầu tư lập bảng kế hoạch sử dụng vốn đầu tư và vốn vay theo các năm (trang 365).

Bảng 14: Kế hoạch sử dụng vốn đầu tư và vốn vay

Stt	Khoản mục	Năm thứ 1		Năm thứ...		Tổng cộng	
		Tiền VN	Ngoại tệ	Tiền VN	Ngoại tệ	Tiền VN	Ngoại tệ
1	Vốn sử dụng: - Vốn vay - Vốn pháp định						
2	Các khoản phải trả:						
3	Nguồn tài chính để thanh toán các khoản vay: - Khấu hao - Lợi nhuận						
4	Nguồn tài chính còn lại sau khi thanh toán các khoản phải trả: Chia cho: - Bên VN - Bên nước ngoài						

2/ Độ an toàn về vốn:

Phân tích độ an toàn về vốn đầu tư cho phép nhà đầu tư tự tin hơn vào hoạt động của mình. Mặt khác các chỉ tiêu về độ an toàn về vốn còn cho thấy mức độ rủi ro trong kinh doanh cao hay thấp, từ đó nhà đầu tư có kế hoạch sử dụng vốn cụ thể và hiệu quả hơn đồng thời có kế hoạch tích lũy để bổ xung vốn cho quá trình tái sản xuất mở rộng của công ty.

Các tỷ lệ đánh giá độ an toàn về vốn:

* Mức độ thiếu hụt vốn đầu tư:

$$K_1 = \frac{\text{Vốn vay}}{\text{Tổng vốn đầu tư}}$$

$K_1 \leq 1/2$: dự án nhiều rủi ro

$K_1 > 1/2$: dự án ít rủi ro

Hoặc:

$$K'_1 = \frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Tổng vốn sở hữu}}$$

$K'_1 \leq 5$ là bình thường.

* Khả năng tự tài trợ vốn đầu tư:

$$K'_2 = \frac{\text{Vốn riêng}}{\text{Tổng vốn đầu tư}}$$

$K'_2 \geq 1/2$: Dự án nhiều rủi ro

$K'_2 < 1/2$: Dự án ít rủi ro

$$K'_3 = \frac{\text{Vốn vay ngắn hạn}}{\text{Tổng vốn vay}}$$

$K'_3 \leq 1/2$: Dự án nhiều rủi ro

$K'_3 < 1/2$: Dự án ít rủi ro

3/ Độ an toàn trong thanh toán:

Việc vay vốn để bù đắp những khoản thiếu hụt trong quá trình tái sản xuất mở rộng là tất yếu đối với mọi doanh nghiệp. Nhưng có trả được nợ vay hay không mới là vấn đề quan trọng, quyết định sự tồn tại hay phá sản của một công ty. Các tỷ lệ tài chính đánh giá độ an toàn trong thanh toán cho biết khả năng trả nợ của doanh nghiệp cao hay thấp, từ đó xác định được mức độ an toàn của dự án:

* Khả năng thanh toán hiện tại:

$$H_1 = \frac{\text{Tổng tài sản lưu động}}{\text{Các khoản nợ ngắn hạn}}$$

$H_1 \geq 2/1$: Dự án có nhiều khả năng trả được các khoản nợ vay

* Khả năng trả nợ:

$$H_2 = \frac{\text{Lợi nhuận thuần + Khấu hao hàng năm}}{\text{Nợ gốc phải trả hàng năm}}$$

$H_2 \geq 2/1$: Dự án có khả năng trả được các khoản nợ vay.

* Tỷ lệ đảm bảo trả nợ đến hạn:

Khi nhà đầu tư lập kế hoạch kinh doanh quá lớn và nguồn vốn tự có không kịp bổ sung cho hoạt động kinh doanh của mình, mà chủ

yếu phụ thuộc vào nguồn vốn vay (đặc biệt là vốn vay ngắn hạn) thì có khả năng dẫn đến tình trạng mất khả năng thanh toán.

Phải dự trù sao cho nguồn vốn tự có và coi như tự có (lợi nhuận chưa chia, khấu hao chưa sử dụng...) là nguồn tự chủ để trả nợ trong tương lai (bao gồm cả nợ gốc và lãi).

Tỉ lệ đảm bảo trả nợ là một chỉ tiêu để chủ đầu tư tự theo dõi, đánh giá khả năng trả nợ của mình nhằm duy trì và phát triển hoạt động của dự án, và đảm bảo tính ổn định bền vững của công ty.

$$T = \frac{N}{S}$$

Trong đó:

T = Tỉ lệ đảm bảo trả nợ

N = Các nguồn tiền trả nợ hàng năm đối với dự án (hoặc hàng tháng đối với phương án vay).

S = số nợ phải trả hàng năm (tính cả gốc và lãi) đối với dự án (hoặc hàng tháng đối với phương án).

T càng cao càng tốt và ngược lại.

Tính Tỉ lệ đảm bảo trả nợ hàng năm hoặc hàng tháng còn là chỉ tiêu để ngân hàng xác định mức thu nợ hàng năm hoặc hàng tháng một cách hợp lý, vì tỉ lệ này cho ngân hàng thấy được mức độ tin cậy của dự án về mặt tài chính.

4/ Dự trù bảng cân đối kế toán:

Bảng cân đối kế toán là một bản báo cáo kế toán tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có của một doanh nghiệp và nguồn hình thành nên tài sản đó tại một thời điểm nhất định.

Bảng cân đối kế toán thường được lập vào cuối năm để đánh giá mức độ tiến triển và khả năng tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp.

Vì vậy trong dự án cần có bảng dự trù cân đối kế toán qua các năm và phải tuân theo nguyên tắc:

$$\text{Tổng tài sản} = \text{Tổng nguồn vốn}$$

a/ Phần tài sản:

Ghi toàn bộ giá trị tài sản hiện có của liên doanh theo cơ cấu và hình thức tồn tại của nó trong năm, bao gồm:

- Tài sản ngắn hạn.

- Tài sản dài hạn.

a.1. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn gồm có:

. Tiền (bao gồm tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển).

. Đầu tư ngắn hạn (mua/bán chứng khoán ngắn hạn).

. Hàng tồn kho (giá trị nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang, công cụ, hàng hoá...).

. Tài sản ngắn hạn khác (phải thu ngắn hạn...).

a.2. Tài sản dài hạn gồm có:

. Các khoản phải thu dài hạn

. Giá trị còn lại của tài sản cố định.

. Đầu tư dài hạn (đầu tư bất động sản, đầu tư tài chính dài hạn...)

. Tài sản dài hạn khác.

b/ Phần nguồn vốn:

Cho biết nguồn hình thành tài sản của liên doanh cuối mỗi năm. Nó thể hiện trách nhiệm pháp lý của chủ đầu tư đối với tài sản đang quản lý và sử dụng tại liên doanh.

Phần nguồn vốn bao gồm:

- Nợ phải trả.

- Nguồn vốn chủ sở hữu.

b.1. Nợ phải trả:

. Nợ ngắn hạn.

. Nợ dài hạn.

. Các khoản phải trả khác.

b.2. Nguồn vốn chủ sở hữu:

. Vốn do các bên góp.

. Các quỹ của liên doanh.

b.3. Kinh phí cấp.

Bảng 22: Dự trù bảng cân đối kế toán

Kết cấu	Năm thứ nhất		Năm thứ hai		Năm thứ ...	
	Số đầu năm	Số cuối năm	Số đầu năm	Số cuối năm	Số đầu năm	Số cuối năm
I./ PHẦN TÀI SẢN :						
A.TS ngắn hạn						
- Tiền						
- Đầu tư ngắn hạn						
- TS ngắn hạn khác						
B.TS dài hạn						
- Giá trị còn lại của TSCĐ						
- Đầu tư dài hạn						
- TS dài hạn khác						
TỔNG TÀI SẢN						
II./ PHẦN NGUỒN VỐN						
A. Nợ phải trả :						
- Nợ ngắn hạn						
- Nợ dài hạn						
- Phải trả khác						
B. Nguồn vốn chủ sở hữu :						
-Vốn do các bên góp .						
- Các quỹ của LD.						
C. Kinh phí cấp						
TỔNG NGUỒN VỐN						

Chú ý: trong bảng dự trù cân đối kế toán, nhà đầu tư chưa xác định được kinh doanh tài chính có thực hiện được hay không vì kinh doanh tài chính chỉ là một hoạt động ngoài nhiệm vụ chính; vì thế các khoản đầu tư vào chứng khoán ngắn hạn/dài hạn có thể không đề cập tới trong bảng trên.

Chương 8

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH TẾ-XÃ HỘI CỦA DỰ ÁN

Trong chương này dự thảo viên cần nêu chi tiết, cụ thể về những lợi ích kinh tế - xã hội mà dự án mang lại, thông qua việc lập bảng, biểu với số liệu tổng hợp từ các chương trước.

I./ LỢI ÍCH KINH TẾ:

1/ Mức đóng góp cho ngân sách:

Lập bảng chi tiết các khoản phải nộp ngân sách hàng năm:

Bảng 15: Các khoản phải nộp ngân sách

Năm thực hiện Chỉ tiêu	Năm thứ 1		Năm thứ 2		Năm thứ ...		Tổng cộng	
	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ
1. Thuế VAT								
2. Thuế TNDN								
3. Thuế XNK								
4. Tiền sử dụng đất								
5. Các khoản khác....								
6. Tổng cộng								

2/ Hiệu quả kinh tế của dự án:

Lập bảng tổng hợp các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế của Công ty Liên doanh theo mẫu trang sau.

Bảng 16: Tổng hợp hiệu quả kinh tế của công ty

Năm thực hiện Chỉ tiêu	Năm thứ 1		Năm thứ 2		Năm thứ ...		Tổng cộng	
	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ	VND	Ngoại tệ
I. Doanh thu:								
II. Giá vốn hàng bán và cung cấp dịch vụ								
III. Chi phí khác								
IV. Lãi gộp (I-II-III)								
V. Thuế TNDN:								
VI. Lãi thuần (III - IV): VII. Trích lập quỹ LD: VIII. Lợi nhuận để chia (V - VI): 1. Bên VN 2. Bên nước ngoài								
IX. Các tỉ lệ tài chính: 1. Lãi thuần/doanh thu 2. Lãi thuần/doanh thu 3. Lãi thuần / vốn đầu tư								

II. LỢI ÍCH XÃ HỘI:

Tùy theo đặc điểm hoạt động của Công ty liên doanh mà nêu lên những hiệu quả xã hội trong dự án. Nhưng luôn có một số điểm cơ bản sau đây:

- Tạo công ăn việc làm cho số đông người lao động (nếu cụ thể số người lao động trong công ty); từ đó tạo được nguồn thu nhập ổn định, bảo đảm mức sống cho người lao động.
- Cảnh quan khu vực dự án được cải tạo/ xây dựng mới...
- Tận dụng nguồn tài nguyên địa phương và của quốc gia.

Bảng 17: Tổng hợp lợi ích xã hội của dự án

Chỉ tiêu	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ ...
1. Tổng số người lao động trong Cty			
2. Tổng số lao động được tuyển tại địa phương			
3. Tổng quỹ lương toàn công ty			
4. Thu nhập bình quân cho 1 người : - Thu nhập b.q lao động trực tiếp . - Thu nhập b.q lao động gián tiếp .			
5. Chi phí đầu tư b.q cho một người			
6. BHXH cho 1 người			

Nêu kết luận cụ thể thông qua bảng tổng hợp.

Ví dụ 1: Khi lập dự án xây dựng Khu đô thị Phú Mỹ Hưng, phía Nam Sài Gòn (Tp.HCM), nhà đầu tư đã đưa ra lợi ích xã hội như sau:

- + 433ha của Khu trung tâm đô thị Phú Mỹ Hưng được xây dựng đồng bộ từ cơ sở hạ tầng đến môi trường kiến trúc.

- + Tỷ lệ không gian xanh đạt $8m^2/\text{người}$, đạt chuẩn mực quốc tế.

- + Kết hợp “6 thống nhất” của dự án: thống nhất đầu tư, thống nhất qui hoạch, thống nhất hạ tầng, thống nhất thiết kế, thống nhất xây dựng và quản lý nhằm phát triển một khu đô thị mới hoàn chỉnh.

- + Xây dựng đồng bộ ngay từ đầu là điều kiện đầu tiên bảo đảm phát triển đô thị lâu dài và nâng cao giá trị của Khu đô thị Phú Mỹ Hưng. Bảo đảm sự đồng bộ của hệ thống cấp - thoát nước, điện, đường sá, viễn thông xây dựng trước; giao thông được tổ chức theo dạng bàn cờ tránh ùn tắc giao thông vào giờ cao điểm...

Ví dụ 2: Kết luận của Liên doanh Chế biến thực phẩm đông lạnh (sau khi đã đưa ra những số liệu cụ thể về các chỉ tiêu):

Dự án tạo công ăn việc làm ổn định cho 216 lao động phổ thông và 13 lao động có tay nghề – số lao động này chủ yếu được tuyển từ địa phương – góp phần giải quyết phần nào tình trạng thất nghiệp, giảm bớt tệ nạn xã hội ở địa phương.

Tính theo mức thu nhập bình quân của người VN là 540 USD/người/năm (tương đương 8,64 triệu đồng/người/năm) và của Tp.HCM là 1.000 USD/người/năm (tương đương 16 triệu đồng/người/năm), thì mức thu nhập bình quân đầu người của Liên doanh từ 12 triệu đồng/năm đến 14 triệu đồng/năm – đủ đảm bảo một mức sống trung bình cho người lao động.

- Tạo nguồn xuất khẩu ổn định (nếu sản phẩm của dự án chủ yếu là để xuất khẩu).

- Tạo ra sản phẩm mới (hoặc sản phẩm có cải tiến) cho xã hội, góp phần nâng cao mức sống người dân.

- Tận dụng được nguồn nguyên liệu của địa phương (hoặc của đất nước).

- Làm thay đổi bộ mặt của địa phương (do xây dựng thêm các cơ sở hiện đại phục vụ cho Liên doanh).

- Đào tạo được đội ngũ cán bộ quản lý, công nhân kỹ thuật cao, đáp ứng được yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

- Tạo phản ứng dây chuyền, kéo theo các ngành có liên quan cùng phát triển.

III./ KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ:

Trong phần này dự thảo viên nên có những đề xuất cụ thể, có so sánh với các dự án khác, nhằm nêu bật được tính cần thiết khách quan và tính khả thi của dự án. Đồng thời cũng cần nêu lên đề nghị về những ưu đãi có thể được hưởng.

Ví dụ như:

- Bản giải trình trên đây cho thấy: Dự án liên doanh là một đề án có hiệu quả kinh tế-xã hội cao, vì :

1. Vốn đầu tư không cao so với các dự án khác cùng loại.

2. Với thời gian và hiệu quả đầu tư như đã trình bày qua các chương, có thể thấy dự án sẽ mang lại nhiều lợi ích cho xã hội và cho cộng đồng dân cư.

3. Mặt hàng được sản xuất đang là sản phẩm mới, đang trên đà phát triển của thị trường thế giới, và cần thiết với thị trường nội địa; đó là điều kiện rất thuận lợi cho việc phát triển mạnh sản xuất hàng xuất khẩu để thu ngoại tệ về cho đất nước...

- Đề nghị các đơn vị trong và ngoài ngành cùng đầu tư.

- Đề nghị ngân hàng cho vay vốn với thời gian và lãi suất ưu đãi.

- Nếu không thực hiện được liên doanh, đề nghị Nhà nước, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ chủ quản tạo điều kiện thuận lợi cho bên Việt Nam khai thác những tiềm năng sẵn có nhằm tăng thêm thu nhập cho người lao động và tạo nguồn tích lũy...

Chú ý:

- Trong quá trình lập dự án, các số liệu cần thiết phải trình bày bằng bảng, biểu, đồ thị. Các bản tính rườm rà đưa vào phụ lục.

- Chỉ dùng những từ ngữ phổ thông, sử dụng câu đơn giản, chỉ có một cách hiểu để thể hiện nội dung của dự án. Không nên dùng những từ ngữ địa phương trong hồ sơ dự án.

Chương 9 - THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ

I. KHÁI NIỆM:

Thẩm định dự án đầu tư là quá trình thẩm tra, xét duyệt dự án; dựa trên cơ sở phân tích những chỉ tiêu bằng các biện pháp kỹ thuật; nhằm đánh giá được tính khả thi và hiệu quả của dự án. Từ đó ra quyết định đầu tư một cách chính xác và phù hợp.

Như vậy bất kỳ một dự án nào, dù là dự án tiến khả thi hay dự án khả thi; dự án có đầu tư nước ngoài hay không có đầu tư nước ngoài... cũng nên được thẩm định để khẳng định tính khả thi của nó, sau đó mới đưa vào hoạt động.

Luật đầu tư qui định về thủ tục đầu tư ở Mục 1, chương VI (Hoạt động đầu tư trực tiếp):

Đối với dự án đầu tư trong nước:

- Quy mô vốn đầu tư dưới 15 tỉ VND và không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện thì nhà đầu tư không phải làm thủ tục đăng ký đầu tư.

- Quy mô vốn đầu tư từ 15 tỉ VND đến dưới 300 tỷ VND và không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện thì nhà đầu tư làm thủ tục đăng ký đầu tư theo mẫu tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh.

Trường hợp nhà đầu tư có yêu cầu cấp Giấy chứng nhận đầu tư thì cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh cấp Giấy chứng nhận đầu tư (Nhà đầu tư đăng ký đầu tư trước khi thực hiện dự án đầu tư).

Nội dung đăng ký đầu tư bao gồm:

- a) Tư cách pháp lý của nhà đầu tư;
- b) Mục tiêu, quy mô và địa điểm thực hiện dự án đầu tư;
- c) Vốn đầu tư, tiến độ thực hiện dự án;
- d) Nhu cầu sử dụng đất và cam kết về bảo vệ môi trường;
- đ) Kiến nghị ưu đãi đầu tư (nếu có).

Đối với dự án có vốn đầu tư nước ngoài:

1. Quy mô vốn đầu tư dưới 300 tỷ VND và không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện thì nhà đầu tư làm thủ tục đăng ký đầu tư tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh để được cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

2. Hồ sơ đăng ký đầu tư bao gồm:

- a) Tư cách pháp lý của nhà đầu tư;
- b) Mục tiêu, quy mô và địa điểm thực hiện dự án đầu tư;
- c) Vốn đầu tư, tiến độ thực hiện dự án;
- d) Nhu cầu sử dụng đất và cam kết về bảo vệ môi trường;
- đ) Kiến nghị ưu đãi đầu tư (nếu có).
- e) Báo cáo năng lực tài chính của nhà đầu tư;
- g) Hợp đồng liên doanh hoặc hợp đồng BCC, Điều lệ doanh nghiệp (nếu có).

3. Cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh cấp Giấy chứng nhận đầu tư trong thời hạn mười lăm ngày kể từ ngày nhận đủ hồ sơ đăng ký đầu tư hợp lệ.

Đối với dự án đầu tư ra nước ngoài:

- a) Dự án đăng ký đầu tư là dự án có quy mô vốn đầu tư dưới mười lăm tỷ đồng Việt Nam;
- b) Dự án thẩm tra đầu tư là dự án có quy mô vốn đầu tư từ mười lăm tỷ đồng Việt Nam trở lên.

Thủ tục đăng ký và thẩm tra đầu tư:

a) Đối với dự án đăng ký đầu tư, nhà đầu tư đăng ký theo mẫu tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư để được cấp Giấy chứng nhận đầu tư;

b) Đối với dự án thẩm tra đầu tư, nhà đầu tư nộp hồ sơ theo mẫu tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư để thẩm tra cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

Thủ tục thẩm tra đối với dự án thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện:

a) Hồ sơ dự án bao gồm giải trình điều kiện mà dự án đầu tư phải đáp ứng; nội dung đăng ký đầu tư (tuỳ theo dự án đầu tư trong nước hoặc dự án có vốn đầu tư nước ngoài)

b) Nội dung thẩm tra bao gồm các điều kiện mà dự án đầu tư phải đáp ứng.

Đặc biệt đối với dự án đầu tư nước ngoài, trong quá trình thẩm định, người ta thường chú trọng đến yêu cầu "hai bên cùng có lợi" và "bảo đảm tính độc lập, tự chủ" trong quá trình phát triển của bên VN. Dự án thỏa mãn các chỉ tiêu về phát triển các mặt lợi ích và hiệu quả

kinh tế - xã hội, phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế của ngành, của từng vùng, từng địa phương và của cả nước. Đồng thời, bảo đảm gắn lợi ích của nhà đầu tư với lợi ích của cộng đồng xã hội.

Dự án chỉ được thẩm định khi chủ đầu tư nộp lên các cơ quan thẩm định bộ Hồ sơ dự án hoàn chỉnh.

Thủ tục thẩm tra đối với dự án có quy mô vốn đầu tư từ 300 tỷ VND trở lên và không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện:

1. Hồ sơ dự án bao gồm:

- a) Văn bản đề nghị cấp Giấy chứng nhận đầu tư;
- b) Văn bản xác nhận tư cách pháp lý của nhà đầu tư;
- c) Báo cáo năng lực tài chính của nhà đầu tư;
- d) Giải trình kinh tế - kỹ thuật với các nội dung về mục tiêu, địa điểm đầu tư, nhu cầu sử dụng đất, quy mô đầu tư, vốn đầu tư, tiến độ thực hiện dự án, giải pháp công nghệ, giải pháp về môi trường;
- e) Đối với nhà đầu tư nước ngoài, hồ sơ còn bao gồm hợp đồng liên doanh hoặc hợp đồng BCC, Điều lệ doanh nghiệp (nếu có).

2. Nội dung thẩm tra bao gồm:

- a) Sự phù hợp với quy hoạch kết cấu hạ tầng - kỹ thuật, quy hoạch sử dụng đất, quy hoạch xây dựng, quy hoạch sử dụng khoáng sản và các nguồn tài nguyên khác;
- b) Nhu cầu sử dụng đất;
- c) Tiến độ thực hiện dự án;
- d) Giải pháp về môi trường.

Ngoài những qui định trên đây của Luật Đầu tư, nhà đầu tư cũng nên tự thẩm định hoặc nhờ sự giúp đỡ của các chuyên gia thẩm định tính khả thi của dự án qua một số nội dung sau đây:

1/ Trình độ kỹ thuật và công nghệ áp dụng:

Công nghệ sử dụng trong dự án có giá cả, trình độ kỹ thuật có hợp lý và bảo vệ tài nguyên, bảo vệ môi trường sinh thái hay không?

So sánh các chỉ tiêu như tiếng ồn, độ rung động, nhiệt độ, độ ẩm trong không khí, trong nước... với các tiêu chuẩn của Nhà nước hoặc tiêu chuẩn của các nước khác (nếu cần).

Cần chú ý rằng trình độ kỹ thuật và công nghệ áp dụng phải đạt yêu cầu có lợi cho cả hai bên.

Đối với bên Việt Nam ngoài việc phải thỏa mãn yêu cầu: xác định được chất lượng và giá cả công nghệ hợp lý còn phải xét thêm vấn đề an toàn vệ sinh lao động theo thông lệ quốc tế, tức là sự phù hợp giữa vóc dáng người lao động Việt nam và công nghệ được chuyển giao.

Theo đánh giá của Bộ Lao động - Thương binh xã hội: máy móc thiết bị nhập khẩu có xuất xứ từ Mỹ hoặc Châu Âu thường không phù hợp với các chỉ tiêu lao động của người Việt Nam về kích thước, điều kiện điều khiển.

2/ Tính hợp lý của việc sử dụng đất và phương án đền bù, giải phóng mặt bằng, định giá tài sản góp vốn của bên Việt Nam (nếu có):

Thực tế cho thấy: có nhiều trường hợp các dự án bị rút giấy phép do định giá tài sản góp vốn của bên Việt Nam không hợp lý. Hoặc do thiếu chuẩn bị về mặt thủ tục giải tỏa mặt bằng, nên việc di dời dân không tiến hành được, khiến cho mặt bằng xây dựng công trình gặp trở ngại, khó khăn.

3/ Các mức thuế, tiền thuê đất, mặt nước, mặt biển và các ưu đãi:

- Theo quy định của nhà nước.
- Đặc biệt chú ý đến giá thuê đất ở một số KCX - KCN phải hợp lý, tạo động lực cho sự phát triển của nhà đầu tư.

4/ Thẩm tra tình hình tài chính qua các chỉ tiêu sau:

- Kiểm tra tổng vốn, cơ cấu các loại vốn có hợp lý, phù hợp với qui mô dự án hay không?
- Dự án có **mức độ an toàn về vốn** khi đạt được các chỉ tiêu:
 - + Tỷ lệ Vốn tự có/Vốn đầu tư $\geq 0,5$ (50%)
 - + Tỷ lệ Vốn tự có/Vốn vay dài hạn đạt từ 30% đến 50%

Khả năng tạo vốn bằng tiền của dự án

$$\begin{aligned}
 - \text{Khả năng trả nợ} &= \frac{\text{Nghĩa vụ trả nợ}}{\text{Lãi ròng (phần để trả nợ) + khấu hao cơ bản}} \\
 &= \frac{\text{Nợ gốc phải trả hàng năm} + \text{Lãi vay phải trả hàng năm}}{\text{Lãi ròng (phần để trả nợ) + khấu hao cơ bản}}
 \end{aligned}$$

Khả năng trả nợ là 1,4 đến 3.

Điểm hòa vốn trả nợ < 70%

- Thời gian hoàn vốn (T):

+ Đối với các dự án dịch vụ đầu tư chiều sâu, tiểu thủ công nghiệp, trồng cây công nghiệp ngắn ngày, $T \leq 5$ năm.

+ Dự án công nghiệp nhẹ, $T \leq 5$ đến 7 năm.

+ Dự án công nghiệp nặng, cây công nghiệp dài hạn, $T \leq 10$ năm.

+ Dự án đối với các công trình thuộc kết cấu hạ tầng $T \leq 10$ năm đến 15 năm (có thể lớn hơn đối với các công trình có giá trị lớn, phức tạp hàng trăm triệu USD).

+ Vòng quay vốn lưu động tối thiểu phải đạt từ 2 đến 3 lần/năm (trung bình 4-5 vòng/năm, dự án xuất sắc đạt 10 lần/năm).

- Mức hoạt động hòa vốn từ 40 đến 50% là hợp lý.

- Chỉ tiêu NPV được chú ý nhiều nhất: phải đạt được $NPV > 0$ và NPV càng lớn càng tốt.

- Suất thu hồi nội bộ IRR phải lớn hơn lãi suất cho vay ngân hàng (chỉ tiêu này được chú ý theo ưu tiên thứ 2) - IRR thường $\geq 15\%$.

Chú ý: Sự biến động về giá cả và thị trường cũng làm ảnh hưởng đến những dự tính ban đầu của dự án; chẳng hạn như: có những dự án đã xây dựng xong, đã sản xuất thử, nhưng phải đóng cửa, giải thể vì sản phẩm không có thị trường tiêu thụ, gây thiệt hại cho nhà đầu tư và người lao động địa phương.

PHẦN PHỤ LỤC

Phụ lục 1:

LUẬT ĐẦU TƯ

(Có hiệu lực từ ngày 1/7/2006)

Chương I - NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Phạm vi điều chỉnh

Luật này quy định về hoạt động đầu tư nhằm mục đích kinh doanh; quyền và nghĩa vụ của nhà đầu tư; bảo đảm quyền, lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư; khuyến khích và ưu đãi đầu tư; quản lý nhà nước về đầu tư tại Việt Nam và đầu tư từ Việt Nam ra nước ngoài.

Điều 2. Đối tượng áp dụng

1. Nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài thực hiện hoạt động đầu tư trên lãnh thổ VN và đầu tư từ VN ra nước ngoài.

2. Tổ chức, cá nhân liên quan đến hoạt động đầu tư.

Điều 3. Giải thích từ ngữ

Trong Luật này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

1. *Đầu tư* là việc nhà đầu tư bỏ vốn bằng các loại tài sản hữu hình hoặc vô hình để hình thành tài sản tiến hành các hoạt động đầu tư theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

2. *Đầu tư trực tiếp* là hình thức đầu tư do nhà đầu tư bỏ vốn đầu tư và tham gia quản lý hoạt động đầu tư.

3. *Đầu tư gián tiếp* là hình thức đầu tư thông qua việc mua cổ phần, cổ phiếu, trái phiếu, các giấy tờ có giá khác, quỹ đầu tư chứng khoán và thông qua các định chế tài chính trung gian khác mà nhà đầu tư không trực tiếp tham gia quản lý hoạt động đầu tư.

4. *Nhà đầu tư* là tổ chức, cá nhân thực hiện hoạt động đầu tư theo quy định của pháp luật Việt Nam, bao gồm:

a) Doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế thành lập theo Luật doanh nghiệp;

b) Hợp tác xã, liên hiệp HTX thành lập theo Luật hợp tác xã;

c) Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được thành lập trước khi Luật này có hiệu lực;

d) Hộ kinh doanh, cá nhân;

đ) Tổ chức, cá nhân nước ngoài; người Việt Nam định cư ở nước ngoài; người nước ngoài thường trú ở Việt Nam;

e) Các tổ chức khác theo quy định của pháp luật Việt Nam.

5. *Nhà đầu tư nước ngoài* là tổ chức, cá nhân nước ngoài bỏ vốn để thực hiện hoạt động đầu tư tại Việt Nam.

6. *Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài* bao gồm doanh nghiệp do nhà đầu tư nước ngoài thành lập để thực hiện hoạt động đầu tư tại Việt Nam; doanh nghiệp Việt Nam do nhà đầu tư nước ngoài mua cổ phần, sáp nhập, mua lại.

7. *Hoạt động đầu tư* là hoạt động của nhà đầu tư trong quá trình đầu tư bao gồm các khâu chuẩn bị đầu tư, thực hiện và quản lý dự án đầu tư.

8. *Dự án đầu tư* là tập hợp các đề xuất bỏ vốn trung và dài hạn để tiến hành các hoạt động đầu tư trên địa bàn cụ thể, trong khoảng thời gian xác định.

9. *Vốn đầu tư* là tiền và các tài sản hợp pháp khác để thực hiện các hoạt động đầu tư theo hình thức đầu tư trực tiếp hoặc đầu tư gián tiếp.

10. *Vốn nhà nước* là vốn đầu tư phát triển từ ngân sách nhà nước, vốn tín dụng do Nhà nước bảo lãnh, vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước và vốn đầu tư khác của Nhà nước.

11. *Chủ đầu tư* là tổ chức, cá nhân sở hữu vốn hoặc người thay mặt chủ sở hữu hoặc người vay vốn và trực tiếp quản lý, sử dụng vốn để thực hiện hoạt động đầu tư.

12. *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.

13. *Đầu tư trong nước* là việc nhà đầu tư trong nước bỏ vốn bằng tiền và các tài sản hợp pháp khác để tiến hành hoạt động đầu tư tại Việt Nam.

14. *Đầu tư ra nước ngoài* là việc nhà đầu tư đưa vốn bằng tiền và các tài sản hợp pháp khác từ Việt Nam ra nước ngoài để tiến hành hoạt động đầu tư.

15. *Lĩnh vực đầu tư có điều kiện* là lĩnh vực chỉ được thực hiện đầu tư với các điều kiện cụ thể do pháp luật quy định.

16. *Hợp đồng hợp tác kinh doanh* (sau đây gọi tắt là hợp đồng BCC) là hình thức đầu tư được ký giữa các nhà đầu tư nhằm hợp tác kinh doanh phân chia lợi nhuận, phân chia sản phẩm mà không thành lập pháp nhân.

17. *Hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao* (sau đây gọi tắt là hợp đồng BOT) là hình thức đầu tư được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng, kinh doanh công trình kết cấu hạ tầng trong một thời hạn nhất định; hết thời hạn, nhà đầu tư chuyển giao không bồi hoàn công trình đó cho Nhà nước VN.

18. *Hợp đồng xây dựng - chuyển giao - kinh doanh* (sau đây gọi tắt là hợp đồng BTO) là hình thức đầu tư được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng; sau khi xây dựng xong, nhà đầu tư chuyển giao công trình đó cho Nhà nước Việt Nam; Chính phủ dành cho nhà đầu tư quyền kinh doanh công trình đó trong một thời hạn nhất định để thu hồi vốn đầu tư và lợi nhuận.

19. *Hợp đồng xây dựng - chuyển giao* (sau đây gọi tắt là hợp đồng BT) là hình thức đầu tư được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng; sau khi xây dựng xong, nhà đầu tư chuyển giao công trình đó cho Nhà nước Việt Nam; Chính phủ tạo điều kiện cho nhà đầu tư thực hiện dự án khác để thu hồi vốn đầu tư và lợi nhuận hoặc thanh toán cho nhà đầu tư theo thỏa thuận trong hợp đồng BT.

20. *Khu công nghiệp* là khu chuyên sản xuất hàng công nghiệp và thực hiện các dịch vụ cho sản xuất công nghiệp, có ranh giới địa lý xác định, được thành lập theo quy định của Chính phủ.

21. *Khu chế xuất* là khu công nghiệp chuyên sản xuất hàng xuất khẩu, thực hiện dịch vụ cho sản xuất hàng xuất khẩu và hoạt động xuất khẩu, có ranh giới địa lý xác định, được thành lập theo quy định của Chính phủ.

22. *Khu công nghệ cao* là khu chuyên nghiên cứu phát triển, ứng dụng công nghệ cao, ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao, đào tạo nhân lực công nghệ cao, sản xuất và kinh doanh sản phẩm công nghệ cao, có ranh giới địa lý xác định, được thành lập theo quy định của Chính phủ.

23. *Khu kinh tế* là khu vực có không gian kinh tế riêng biệt với môi trường đầu tư và kinh doanh đặc biệt thuận lợi cho các nhà đầu tư, có ranh giới địa lý xác định, được thành lập theo quy định của Chính phủ.

Điều 4. Chính sách về đầu tư

1. Nhà đầu tư được đầu tư trong các lĩnh vực và ngành, nghề mà pháp luật không cấm; được tự chủ và quyết định hoạt động đầu tư theo quy định của pháp luật Việt Nam.

2. Nhà nước đối xử bình đẳng trước pháp luật đối với các nhà đầu tư thuộc mọi thành phần kinh tế, giữa đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài; khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư.

3. Nhà nước công nhận và bảo hộ quyền sở hữu tài sản, vốn đầu tư, thu nhập và các quyền, lợi ích hợp pháp khác của nhà đầu tư; thừa nhận sự tồn tại và phát triển lâu dài của các hoạt động đầu tư.

4. Nhà nước cam kết thực hiện các điều ước quốc tế liên quan đến đầu tư mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên.

5. Nhà nước khuyến khích và có chính sách ưu đãi đối với đầu tư vào các lĩnh vực, địa bàn ưu đãi đầu tư.

Điều 5. Áp dụng pháp luật đầu tư, điều ước quốc tế, pháp luật nước ngoài và tập quán đầu tư quốc tế

1. Hoạt động đầu tư của nhà đầu tư trên lãnh thổ Việt Nam phải tuân theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

2. Hoạt động đầu tư đặc thù được quy định trong luật khác thì áp dụng quy định của luật đó.

3. Trường hợp điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định khác với quy định của Luật này thì áp dụng theo quy định của điều ước quốc tế đó.

4. Đối với hoạt động đầu tư nước ngoài, trong trường hợp pháp luật Việt Nam chưa có quy định, các bên có thể thỏa thuận trong hợp đồng việc áp dụng pháp luật nước ngoài và tập quán đầu tư quốc tế nếu việc áp dụng pháp luật nước ngoài và tập quán đầu tư quốc tế đó không trái với nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam.

Chương II - BẢO ĐẢM ĐẦU TƯ

Điều 6. Bảo đảm về vốn và tài sản

1. Vốn đầu tư và tài sản hợp pháp của nhà đầu tư không bị quốc hữu hóa, không bị tịch thu bằng biện pháp hành chính.

2. Trường hợp thật cần thiết vì lý do quốc phòng, an ninh và lợi ích quốc gia, Nhà nước trưng mua, trưng dụng tài sản của nhà đầu tư thì nhà đầu tư được thanh toán hoặc bồi thường theo giá thị trường tại thời điểm công bố việc trưng mua, trưng dụng.

Việc thanh toán hoặc bồi thường phải bảo đảm lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư và không phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư.

3. Đối với nhà đầu tư nước ngoài, việc thanh toán hoặc bồi thường tài sản quy định tại khoản 2 Điều này được thực hiện bằng đồng tiền tự do chuyển đổi và được quyền chuyển ra nước ngoài.

4. Thể thức, điều kiện trưng mua, trưng dụng theo quy định của pháp luật.

Điều 7. Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ

Nhà nước bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ trong hoạt động đầu tư; bảo đảm lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư trong việc chuyển giao công nghệ tại Việt Nam theo quy định của pháp luật về sở hữu trí tuệ và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

Điều 8. Mở cửa thị trường, đầu tư liên quan đến thương mại

Để phù hợp với các quy định trong các điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên, Nhà nước bảo đảm thực hiện đối với nhà đầu tư nước ngoài các quy định sau đây:

1. Mở cửa thị trường đầu tư phù hợp với lộ trình đã cam kết;
2. Không bắt buộc nhà đầu tư phải thực hiện các yêu cầu sau:

a) Ưu tiên mua, sử dụng hàng hóa, dịch vụ trong nước hoặc phải mua hàng hóa, dịch vụ từ nhà sản xuất hoặc cung ứng dịch vụ nhất định trong nước;

b) Xuất khẩu hàng hóa hoặc xuất khẩu dịch vụ đạt một tỷ lệ nhất định; hạn chế số lượng, giá trị, loại hàng hóa và dịch vụ xuất khẩu hoặc sản xuất, cung ứng trong nước;

c) Nhập khẩu hàng hóa với số lượng và giá trị tương ứng với số lượng và giá trị hàng hóa xuất khẩu hoặc phải tự cân đối ngoại tệ từ nguồn xuất khẩu để đáp ứng nhu cầu nhập khẩu;

d) Đạt được tỷ lệ nội địa hóa nhất định trong hàng hóa sản xuất;

đ) Đạt được một mức độ nhất định hoặc giá trị nhất định trong hoạt động nghiên cứu và phát triển ở trong nước;

e) Cung cấp hàng hóa, dịch vụ tại một địa điểm cụ thể ở trong nước hoặc nước ngoài;

g) Đặt trụ sở chính tại một địa điểm cụ thể.

Điều 9. Chuyển vốn, tài sản ra nước ngoài

1. Sau khi thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài được chuyển ra nước ngoài các khoản sau đây:

- a) Lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh;

b) Những khoản tiền trả cho việc cung cấp kỹ thuật, dịch vụ, sở hữu trí tuệ;

c) Tiền gốc và lãi các khoản vay nước ngoài;

d) Vốn đầu tư, các khoản thanh lý đầu tư;

đ) Các khoản tiền và tài sản khác thuộc sở hữu hợp pháp của nhà đầu tư.

2. Người nước ngoài làm việc tại Việt Nam cho các dự án đầu tư được chuyển ra nước ngoài thu nhập hợp pháp của mình sau khi thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước Việt Nam.

3. Việc chuyển ra nước ngoài các khoản trên được thực hiện bằng đồng tiền tự do chuyển đổi theo tỷ giá giao dịch tại ngân hàng thương mại do nhà đầu tư lựa chọn.

4. Thủ tục chuyển ra nước ngoài các khoản tiền liên quan đến hoạt động đầu tư theo quy định của pháp luật về quản lý ngoại hối.

Điều 10. Áp dụng giá, phí, lệ phí thống nhất

Trong quá trình hoạt động đầu tư tại Việt Nam, nhà đầu tư được áp dụng thống nhất giá, phí, lệ phí đối với hàng hóa, dịch vụ do Nhà nước kiểm soát.

Điều 11. Bảo đảm đầu tư trong trường hợp thay đổi pháp luật, chính sách

1. Trường hợp pháp luật, chính sách mới được ban hành có các quyền lợi và ưu đãi cao hơn so với quyền lợi, ưu đãi mà nhà đầu tư đã được hưởng trước đó thì nhà đầu tư được hưởng các quyền lợi, ưu đãi theo quy định mới kể từ ngày pháp luật, chính sách mới có hiệu lực.

2. Trường hợp pháp luật, chính sách mới ban hành làm ảnh hưởng bất lợi đến lợi ích hợp pháp mà nhà đầu tư đã được hưởng trước khi quy định của pháp luật, chính sách đó có hiệu lực thì nhà đầu tư được bảo đảm hưởng các ưu đãi như quy định tại Giấy chứng nhận đầu tư hoặc được giải quyết bằng một, một số hoặc các biện pháp sau đây:

a) Tiếp tục hưởng các quyền lợi, ưu đãi;

b) Được trừ thiệt hại vào thu nhập chịu thuế;

c) Được điều chỉnh mục tiêu hoạt động của dự án;

d) Được xem xét bồi thường trong một số trường hợp cần thiết.

3. Căn cứ vào quy định của pháp luật và cam kết trong điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa VN là thành viên, Chính phủ

quy định cụ thể về việc bảo đảm lợi ích của nhà đầu tư do việc thay đổi pháp luật, chính sách ảnh hưởng bất lợi đến lợi ích của nhà đầu tư.

Điều 12. Giải quyết tranh chấp

1. Tranh chấp liên quan đến hoạt động đầu tư tại Việt Nam được giải quyết thông qua thương lượng, hoà giải, Trọng tài hoặc Tòa án theo quy định của pháp luật.

2. Tranh chấp giữa các nhà đầu tư trong nước với nhau hoặc với cơ quan quản lý nhà nước VN liên quan đến hoạt động đầu tư trên lãnh thổ VN được giải quyết thông qua Trọng tài hoặc Tòa án VN.

3. Tranh chấp mà một bên là nhà đầu tư nước ngoài hoặc doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoặc tranh chấp giữa các nhà đầu tư nước ngoài với nhau được giải quyết thông qua một trong những cơ quan, tổ chức sau đây:

- a) Tòa án Việt Nam;
- b) Trọng tài Việt Nam;
- c) Trọng tài nước ngoài;
- d) Trọng tài quốc tế;

đ) Trọng tài do các bên tranh chấp thoả thuận thành lập.

4. Tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài với cơ quan quản lý nhà nước Việt Nam liên quan đến hoạt động đầu tư trên lãnh thổ VN được giải quyết thông qua Trọng tài hoặc Tòa án VN, trừ trường hợp có thoả thuận khác trong hợp đồng được ký giữa đại diện cơ quan nhà nước có thẩm quyền với nhà đầu tư nước ngoài hoặc trong điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa VN là thành viên.

Chương III - QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA NHÀ ĐẦU TƯ

Điều 13. Quyền tự chủ đầu tư, kinh doanh

1. Lựa chọn lĩnh vực đầu tư, hình thức đầu tư, phương thức huy động vốn, địa bàn, quy mô đầu tư, đối tác đầu tư và thời hạn hoạt động của dự án.

2. Đăng ký kinh doanh một hoặc nhiều ngành, nghề; thành lập doanh nghiệp theo quy định pháp luật; tự quyết định về hoạt động đầu tư, kinh doanh đã đăng ký.

Điều 14. Quyền tiếp cận, sử dụng nguồn lực đầu tư

1. Bình đẳng trong việc tiếp cận, sử dụng các nguồn vốn tín dụng, quỹ hỗ trợ; sử dụng đất đai và tài nguyên theo quy định của pháp luật.

2. Thuê hoặc mua thiết bị, máy móc ở trong nước và nước ngoài để thực hiện dự án đầu tư.

3. Thuê lao động trong nước; thuê lao động nước ngoài làm công việc quản lý, lao động kỹ thuật, chuyên gia theo nhu cầu sản xuất, kinh doanh, trừ trường hợp điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định khác thì áp dụng quy định của điều ước quốc tế đó.

Điều 15. Quyền xuất khẩu, nhập khẩu, quảng cáo, tiếp thị, gia công và gia công lại liên quan đến hoạt động đầu tư

1. Trực tiếp nhập khẩu hoặc ủy thác nhập khẩu thiết bị, máy móc, vật tư, nguyên liệu và hàng hóa cho hoạt động đầu tư; trực tiếp xuất khẩu hoặc ủy thác xuất khẩu và tiêu thụ sản phẩm.

2. Quảng cáo, tiếp thị sản phẩm, dịch vụ của mình và trực tiếp ký hợp đồng quảng cáo với tổ chức được quyền hoạt động quảng cáo.

3. Thực hiện hoạt động gia công, gia công lại sản phẩm: đặt gia công và gia công lại trong nước, đặt gia công ở nước ngoài theo quy định của pháp luật về thương mại.

Điều 16. Quyền mua ngoại tệ

1. Nhà đầu tư được mua ngoại tệ tại tổ chức tín dụng được quyền kinh doanh ngoại tệ để đáp ứng cho giao dịch vãng lai, giao dịch vốn và các giao dịch khác theo quy định của pháp luật về quản lý ngoại hối.

2. Chính phủ bảo đảm cân đối hoặc hỗ trợ cân đối ngoại tệ đối với một số dự án quan trọng trong lĩnh vực năng lượng, kết cấu hạ tầng giao thông, xử lý chất thải.

Điều 17. Quyền chuyển nhượng, điều chỉnh vốn hoặc dự án đầu tư

1. Nhà đầu tư có quyền chuyển nhượng, điều chỉnh vốn hoặc dự án đầu tư. Trường hợp chuyển nhượng có phát sinh lợi nhuận thì bên chuyển nhượng phải nộp thuế thu nhập theo quy định của pháp luật về thuế.

2. Chính phủ quy định về điều kiện chuyển nhượng, điều chỉnh vốn, dự án đầu tư trong những trường hợp phải quy định có điều kiện.

Điều 18. Thế chấp quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất

Nhà đầu tư có dự án đầu tư được thế chấp quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất tại tổ chức tín dụng được phép hoạt động tại Việt Nam để vay vốn thực hiện dự án theo quy định của pháp luật.

Điều 19. Các quyền khác của nhà đầu tư

1. Hưởng các ưu đãi đầu tư theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

2. Tiếp cận, sử dụng các dịch vụ công theo nguyên tắc không phân biệt đối xử.

3. Tiếp cận các văn bản pháp luật, chính sách liên quan đến đầu tư; các dữ liệu của nền kinh tế quốc dân, của từng khu vực kinh tế và các thông tin kinh tế - xã hội khác có liên quan đến hoạt động đầu tư; góp ý kiến về pháp luật, chính sách liên quan đến đầu tư.

4. Khiếu nại, tố cáo hoặc khởi kiện tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm pháp luật về đầu tư theo quy định của pháp luật.

5. Thực hiện các quyền khác theo quy định của pháp luật.

Điều 20. Nghĩa vụ của nhà đầu tư

1. Tuân thủ quy định của pháp luật về thủ tục đầu tư; thực hiện hoạt động đầu tư theo đúng nội dung đăng ký đầu tư, nội dung quy định tại Giấy chứng nhận đầu tư.

Nhà đầu tư phải chịu trách nhiệm về tính chính xác, trung thực của nội dung đăng ký đầu tư, hồ sơ dự án đầu tư và tính hợp pháp của các văn bản xác nhận.

2. Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính theo quy định của pháp luật.

3. Thực hiện quy định của pháp luật về kế toán, kiểm toán và thống kê.

4. Thực hiện nghĩa vụ theo quy định của pháp luật về bảo hiểm, lao động; tôn trọng danh dự, nhân phẩm, bảo đảm quyền lợi hợp pháp của người lao động.

5. Tôn trọng, tạo điều kiện thuận lợi để người lao động thành lập, tham gia tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội.

6. Thực hiện quy định của pháp luật về bảo vệ môi trường.

7. Thực hiện các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật.

Chương IV - HÌNH THỨC ĐẦU TƯ

Điều 21. Các hình thức đầu tư trực tiếp

1. Thành lập tổ chức kinh tế 100% vốn của nhà đầu tư trong nước hoặc 100% vốn của nhà đầu tư nước ngoài.

2. Thành lập tổ chức kinh tế liên doanh giữa các nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài.

3. Đầu tư theo hình thức hợp đồng BCC, hợp đồng BOT, hợp đồng BTO, hợp đồng BT.

4. Đầu tư phát triển kinh doanh.

5. Mua cổ phần hoặc góp vốn để tham gia quản lý hoạt động đầu tư.

6. Đầu tư thực hiện việc sáp nhập và mua lại doanh nghiệp.

7. Các hình thức đầu tư trực tiếp khác.

Điều 22. Đầu tư thành lập tổ chức kinh tế

1. Căn cứ vào các hình thức đầu tư quy định tại Điều 21 của Luật này, nhà đầu tư được đầu tư để thành lập các tổ chức kinh tế sau đây:

a) Doanh nghiệp tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp;

b) Tổ chức tín dụng, doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm, quỹ đầu tư và các tổ chức tài chính khác theo quy định của pháp luật;

c) Cơ sở dịch vụ y tế, giáo dục, khoa học, văn hóa, thể thao và các cơ sở dịch vụ khác có hoạt động đầu tư sinh lợi;

d) Các tổ chức kinh tế khác theo quy định của pháp luật.

2. Ngoài các tổ chức kinh tế quy định tại khoản 1 Điều này, nhà đầu tư trong nước được đầu tư để thành lập hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã tổ chức và hoạt động theo Luật hợp tác xã; hộ kinh doanh theo quy định của pháp luật.

Điều 23. Đầu tư theo hợp đồng

1. Nhà đầu tư được ký kết hợp đồng BCC để hợp tác sản xuất phân chia lợi nhuận, phân chia sản phẩm và các hình thức hợp tác kinh doanh khác.

Đối tượng, nội dung hợp tác, thời hạn kinh doanh, quyền lợi, nghĩa vụ, trách nhiệm của mỗi bên, quan hệ hợp tác giữa các bên và tổ chức quản lý do các bên thỏa thuận và ghi trong hợp đồng.

Hợp đồng BCC trong lĩnh vực tìm kiếm, thăm dò, khai thác dầu khí và một số tài nguyên khác dưới hình thức hợp đồng phân chia sản phẩm được thực hiện theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

2. Nhà đầu tư ký kết hợp đồng BOT, hợp đồng BTO và hợp đồng BT với cơ quan nhà nước có thẩm quyền để thực hiện các dự án xây dựng mới, mở rộng, hiện đại hóa và vận hành các dự án kết cấu hạ tầng trong lĩnh vực giao thông, sản xuất và kinh doanh điện, cấp

thoát nước, xử lý chất thải và các lĩnh vực khác do Thủ tướng Chính phủ quy định.

Chính phủ quy định lĩnh vực đầu tư, điều kiện, trình tự, thủ tục và phương thức thực hiện dự án đầu tư; quyền và nghĩa vụ của các bên thực hiện dự án đầu tư theo hình thức hợp đồng BOT, hợp đồng BTO và hợp đồng BT.

Điều 24. Đầu tư phát triển kinh doanh

Nhà đầu tư được đầu tư phát triển kinh doanh thông qua các hình thức sau đây:

1. Mở rộng quy mô, nâng cao công suất, năng lực kinh doanh;
2. Đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm ô nhiễm môi trường.

Điều 25. Góp vốn, mua cổ phần và sáp nhập, mua lại

1. Nhà đầu tư được góp vốn, mua cổ phần của các công ty, chi nhánh tại Việt Nam.

Tỷ lệ góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài đối với một số lĩnh vực, ngành, nghề do Chính phủ quy định.

2. Nhà đầu tư được quyền sáp nhập, mua lại công ty, chi nhánh.

Điều kiện sáp nhập, mua lại công ty, chi nhánh theo quy định của Luật này, pháp luật về cạnh tranh và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

Điều 26. Đầu tư gián tiếp

1. Nhà đầu tư thực hiện đầu tư gián tiếp tại Việt Nam theo các hình thức sau đây:

- a) Mua cổ phần, cổ phiếu, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác;
- b) Thông qua quỹ đầu tư chứng khoán;
- c) Thông qua các định chế tài chính trung gian khác.

2. Đầu tư thông qua mua, bán cổ phần, cổ phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá khác của tổ chức, cá nhân và thủ tục thực hiện hoạt động đầu tư gián tiếp theo quy định của pháp luật về chứng khoán và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

Chương V -

LĨNH VỰC, ĐỊA BÀN ĐẦU TƯ, ƯU ĐÃI VÀ HỖ TRỢ ĐẦU TƯ

Mục 1 - LĨNH VỰC, ĐỊA BÀN ĐẦU TƯ

Điều 27. Lĩnh vực ưu đãi đầu tư

1. Sản xuất vật liệu mới, năng lượng mới; sản xuất sản phẩm công nghệ cao, công nghệ sinh học, công nghệ thông tin; cơ khí chế tạo.

2. Nuôi trồng, chế biến nông, lâm, thủy sản; làm muối; sản xuất giống nhân tạo, giống cây trồng và giống vật nuôi mới.

3. Sử dụng công nghệ cao, kỹ thuật hiện đại; bảo vệ môi trường sinh thái; nghiên cứu, phát triển và ương tạo công nghệ cao.

4. Sử dụng nhiều lao động.

5. Xây dựng và phát triển kết cấu hạ tầng, các dự án quan trọng, có quy mô lớn.

6. Phát triển sự nghiệp giáo dục, đào tạo, y tế, thể dục, thể thao và văn hóa dân tộc.

7. Phát triển ngành, nghề truyền thống.

8. Những lĩnh vực sản xuất, dịch vụ khác cần khuyến khích.

Điều 28. Địa bàn ưu đãi đầu tư

1. Địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn, địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội đặc biệt khó khăn.

2. Khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao, khu kinh tế.

Điều 29. Lĩnh vực đầu tư có điều kiện

1. Lĩnh vực đầu tư có điều kiện bao gồm:

a) Lĩnh vực tác động đến quốc phòng, an ninh quốc gia, trật tự, an toàn xã hội;

b) Lĩnh vực tài chính, ngân hàng;

c) Lĩnh vực tác động đến sức khỏe cộng đồng;

d) Văn hóa, thông tin, báo chí, xuất bản;

đ) Dịch vụ giải trí;

e) Kinh doanh bất động sản;

g) Khảo sát, tìm kiếm, thăm dò, khai thác tài nguyên thiên nhiên; môi trường sinh thái;

h) Phát triển sự nghiệp giáo dục và đào tạo;

i) Một số lĩnh vực khác theo quy định của pháp luật.

2. Đối với nhà đầu tư nước ngoài, ngoài các lĩnh vực quy định tại khoản 1 Điều này, các lĩnh vực đầu tư có điều kiện còn bao gồm các lĩnh vực đầu tư theo lộ trình thực hiện cam kết quốc tế trong các điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên.

3. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã đầu tư trong các lĩnh vực không thuộc lĩnh vực đầu tư có điều kiện, nhưng trong quá trình hoạt động, lĩnh vực đã đầu tư được bổ sung vào Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện thì nhà đầu tư vẫn được tiếp tục hoạt động trong lĩnh vực đó.

4. Nhà đầu tư nước ngoài được áp dụng điều kiện đầu tư như nhà đầu tư trong nước trong trường hợp các nhà đầu tư Việt Nam sở hữu từ 51% vốn Điều lệ của doanh nghiệp trở lên.

5. Căn cứ vào yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội trong từng thời kỳ và phù hợp với các cam kết trong điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên, Chính phủ quy định Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện, các điều kiện liên quan đến việc thành lập tổ chức kinh tế, hình thức đầu tư, mở cửa thị trường trong một số lĩnh vực đối với đầu tư nước ngoài.

Điều 30. Lĩnh vực cấm đầu tư

1. Các dự án gây phương hại đến quốc phòng, an ninh quốc gia và lợi ích công cộng.

2. Các dự án gây phương hại đến di tích lịch sử, văn hoá, đạo đức, thuần phong mỹ tục Việt Nam.

3. Các dự án gây tổn hại đến sức khỏe nhân dân, làm hủy hoại tài nguyên, phá hủy môi trường.

4. Các dự án xử lý phế thải độc hại đưa từ bên ngoài vào Việt Nam; sản xuất các loại hóa chất độc hại hoặc sử dụng tác nhân độc hại bị cấm theo điều ước quốc tế.

Điều 31. Ban hành danh mục các lĩnh vực và địa bàn ưu đãi đầu tư, đầu tư có điều kiện

1. Căn cứ vào quy hoạch, định hướng phát triển kinh tế - xã hội trong từng thời kỳ và cam kết trong các điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên, Chính phủ ban hành hoặc sửa đổi, bổ sung Danh mục lĩnh vực ưu đãi đầu tư, Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện, Danh mục lĩnh vực cấm đầu tư, Danh mục địa bàn ưu đãi đầu tư.

2. Các Bộ, cơ quan ngang Bộ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương (sau đây gọi là Ủy ban nhân dân cấp tỉnh) không được ban hành quy định lĩnh vực cấm đầu tư, lĩnh vực đầu tư có điều kiện và các ưu đãi đầu tư vượt khung quy định của pháp luật.

Mục 2 - ƯU ĐÃI ĐẦU TƯ

Điều 32. Đối tượng và điều kiện ưu đãi đầu tư

1. Nhà đầu tư có dự án đầu tư thuộc lĩnh vực và địa bàn ưu đãi đầu tư quy định tại Điều 27 và Điều 28 của Luật này được hưởng các ưu đãi theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

2. Việc ưu đãi đầu tư quy định tại khoản 1 Điều này cũng được áp dụng đối với dự án đầu tư mới và dự án đầu tư mở rộng quy mô, nâng cao công suất, năng lực kinh doanh, đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm ô nhiễm môi trường.

Điều 33. Ưu đãi về thuế

1. Nhà đầu tư có dự án thuộc đối tượng quy định tại Điều 32 của Luật này được hưởng thuế suất ưu đãi, thời hạn hưởng thuế suất ưu đãi, thời gian miễn, giảm thuế theo quy định của pháp luật về thuế.

2. Nhà đầu tư được hưởng ưu đãi về thuế cho phần thu nhập được chia từ hoạt động góp vốn, mua cổ phần vào tổ chức kinh tế theo quy định của pháp luật về thuế sau khi tổ chức kinh tế đó đã nộp đủ thuế thu nhập doanh nghiệp.

3. Nhà đầu tư được miễn thuế nhập khẩu đối với thiết bị, vật tư, phương tiện vận tải và hàng hóa khác để thực hiện dự án đầu tư tại VN theo quy định của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu.

4. Thu nhập từ hoạt động chuyển giao công nghệ đối với các dự án thuộc diện ưu đãi đầu tư được miễn thuế thu nhập theo quy định của pháp luật về thuế.

Điều 34. Chuyển lỗ

Nhà đầu tư sau khi đã quyết toán thuế với cơ quan thuế mà bị lỗ thì được chuyển lỗ sang năm sau; số lỗ này được trừ vào thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp. Thời gian được chuyển lỗ không quá năm năm.

Điều 35. Khấu hao tài sản cố định

Dự án đầu tư trong lĩnh vực, địa bàn ưu đãi đầu tư và dự án kinh doanh có hiệu quả được áp dụng khấu hao nhanh đối với tài sản cố định; mức khấu hao tối đa là hai lần mức khấu hao theo chế độ khấu hao tài sản cố định.

Điều 36. Ưu đãi về sử dụng đất

1. Thời hạn sử dụng đất của dự án đầu tư không quá năm mươi năm; đối với dự án có vốn đầu tư lớn nhưng thu hồi vốn chậm, dự án đầu tư vào địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn, địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội đặc biệt khó khăn mà cần thời hạn dài hơn thì thời hạn giao đất, thuê đất không quá bảy mươi năm.

Khi hết thời hạn sử dụng đất, nếu nhà đầu tư chấp hành đúng pháp luật về đất đai và có nhu cầu tiếp tục sử dụng đất thì sẽ được cơ quan nhà nước có thẩm quyền xem xét gia hạn sử dụng đất phù hợp với quy hoạch sử dụng đất đã được phê duyệt.

2. Nhà đầu tư đầu tư trong lĩnh vực ưu đãi đầu tư, địa bàn ưu đãi đầu tư được miễn, giảm tiền thuê đất, tiền sử dụng đất, thuế sử dụng đất theo quy định của pháp luật về đất đai và pháp luật về thuế.

Điều 37. Ưu đãi đối với nhà đầu tư đầu tư vào khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao, khu kinh tế

Căn cứ vào điều kiện phát triển kinh tế - xã hội trong từng thời kỳ và các nguyên tắc quy định tại Luật này, Chính phủ quy định những ưu đãi cho các nhà đầu tư đầu tư vào khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao, khu kinh tế.

Điều 38. Thủ tục thực hiện ưu đãi đầu tư

1. Đối với dự án đầu tư trong nước thuộc diện không phải đăng ký đầu tư và dự án thuộc diện đăng ký đầu tư quy định tại Điều 45 của Luật này, nhà đầu tư căn cứ vào các ưu đãi và điều kiện ưu đãi đầu tư theo quy định của pháp luật để tự xác định ưu đãi và làm thủ tục hưởng ưu đãi đầu tư tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Trường hợp nhà đầu tư có yêu cầu xác nhận ưu đãi đầu tư thì làm thủ tục đăng ký đầu tư để cơ quan nhà nước quản lý đầu tư ghi ưu đãi đầu tư vào Giấy chứng nhận đầu tư.

2. Đối với dự án đầu tư trong nước thuộc diện thẩm tra đầu tư quy định tại Điều 47 của Luật này đáp ứng điều kiện được hưởng ưu đãi, cơ quan nhà nước quản lý đầu tư ghi ưu đãi đầu tư vào Giấy chứng nhận đầu tư.

3. Đối với dự án có vốn đầu tư nước ngoài đáp ứng điều kiện được hưởng ưu đãi, cơ quan nhà nước quản lý đầu tư ghi ưu đãi đầu tư vào Giấy chứng nhận đầu tư.

Điều 39. Trường hợp mở rộng ưu đãi

Trường hợp cần khuyến khích phát triển một ngành đặc biệt quan trọng hoặc một vùng, một khu vực kinh tế đặc biệt, Chính phủ

trình Quốc hội xem xét, quyết định về các ưu đãi đầu tư khác với các ưu đãi đầu tư được quy định trong Luật này.

Mục 3 - HỖ TRỢ ĐẦU TƯ

Điều 40. Hỗ trợ chuyển giao công nghệ

Nhà nước tạo điều kiện thuận lợi và bảo đảm quyền, lợi ích hợp pháp của các bên chuyển giao công nghệ, bao gồm cả việc góp vốn bằng công nghệ, để thực hiện các dự án đầu tư tại Việt Nam theo quy định của pháp luật về chuyển giao công nghệ.

2. Nhà nước khuyến khích việc chuyển giao vào Việt Nam công nghệ tiên tiến, công nghệ nguồn và các công nghệ để tạo ra sản phẩm mới, nâng cao năng lực sản xuất, năng lực cạnh tranh, chất lượng sản phẩm, tiết kiệm và sử dụng có hiệu quả nguyên liệu, nhiên liệu, năng lượng, tài nguyên thiên nhiên.

Điều 41. Hỗ trợ đào tạo

1. Nhà nước khuyến khích lập quỹ hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực từ nguồn vốn góp và tài trợ của các tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài.

Chi phí đào tạo của doanh nghiệp được tính vào chi phí hợp lý làm căn cứ xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp.

2. Nhà nước hỗ trợ từ nguồn ngân sách cho việc đào tạo lao động trong các doanh nghiệp thông qua các chương trình trợ giúp đào tạo.

Điều 42. Hỗ trợ và khuyến khích phát triển dịch vụ đầu tư

Nhà nước khuyến khích và hỗ trợ các tổ chức, cá nhân tiến hành các dịch vụ hỗ trợ đầu tư sau đây:

1. Tư vấn đầu tư, tư vấn quản lý;
2. Tư vấn về sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ;
3. Dạy nghề, đào tạo kỹ thuật, kỹ năng quản lý;
4. Cung cấp thông tin về thị trường, thông tin khoa học - kỹ thuật, công nghệ và các thông tin kinh tế, xã hội khác mà nhà đầu tư yêu cầu;
5. Tiếp thị, xúc tiến đầu tư và thương mại;
6. Thành lập, tham gia các tổ chức xã hội, tổ chức xã hội - nghề nghiệp;
7. Thành lập các trung tâm thiết kế, thử nghiệm để hỗ trợ phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Điều 43. Đầu tư hệ thống kết cấu hạ tầng khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao, khu kinh tế

1. Căn cứ quy hoạch tổng thể phát triển khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao, khu kinh tế đã được Chính phủ phê duyệt, các Bộ, cơ quan ngang Bộ và Ủy ban nhân dân cấp tỉnh lập kế hoạch đầu tư và tổ chức xây dựng hệ thống kết cấu hạ tầng kỹ thuật và hạ tầng xã hội ngoài hàng rào khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao, khu kinh tế thuộc phạm vi quản lý.

2. Đối với một số địa phương có địa bàn kinh tế - xã hội khó khăn và địa bàn kinh tế - xã hội đặc biệt khó khăn, Nhà nước hỗ trợ một phần vốn cho địa phương để cùng với nhà đầu tư đầu tư phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng trong hàng rào khu công nghiệp, khu chế xuất theo quy định của Chính phủ.

3. Nhà nước dành nguồn vốn đầu tư từ ngân sách và tín dụng ưu đãi để hỗ trợ đầu tư phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng kỹ thuật và hạ tầng xã hội trong khu công nghệ cao, khu kinh tế và áp dụng một số phương thức huy động vốn để đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng khu công nghệ cao, khu kinh tế.

Điều 44. Thị thực xuất cảnh, nhập cảnh

Nhà đầu tư thực hiện hoạt động đầu tư, chuyên gia và lao động kỹ thuật là người nước ngoài làm việc thường xuyên trong dự án đầu tư tại Việt Nam và các thành viên gia đình họ được cấp thị thực xuất cảnh, nhập cảnh nhiều lần. Thời hạn của thị thực tối đa là năm năm cho mỗi lần cấp.

Chương VI - HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP

Mục 1 - THỦ TỤC ĐẦU TƯ

Điều 45. Thủ tục đăng ký đầu tư đối với dự án đầu tư trong nước

1. Đối với dự án đầu tư trong nước có quy mô vốn đầu tư dưới mười lăm tỷ đồng Việt Nam và không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện thì nhà đầu tư không phải làm thủ tục đăng ký đầu tư.

2. Đối với dự án đầu tư trong nước có quy mô vốn đầu tư từ mười lăm tỷ đồng Việt Nam đến dưới ba trăm tỷ đồng Việt Nam và không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện thì nhà đầu tư làm thủ tục đăng ký đầu tư theo mẫu tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh.

Trường hợp nhà đầu tư có yêu cầu cấp Giấy chứng nhận đầu tư thì cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

3. Nội dung đăng ký đầu tư bao gồm:

- a) Tư cách pháp lý của nhà đầu tư;
- b) Mục tiêu, quy mô và địa điểm thực hiện dự án đầu tư;
- c) Vốn đầu tư, tiến độ thực hiện dự án;
- d) Nhu cầu sử dụng đất và cam kết về bảo vệ môi trường;
- đ) Kiến nghị ưu đãi đầu tư (nếu có).

4. Nhà đầu tư đăng ký đầu tư trước khi thực hiện dự án đầu tư.

Điều 46. Thủ tục đăng ký đầu tư đối với dự án có vốn đầu tư nước ngoài

1. Đối với dự án có vốn đầu tư nước ngoài có quy mô vốn đầu tư dưới ba trăm tỷ đồng VN và không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện thì nhà đầu tư làm thủ tục đăng ký đầu tư tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh để được cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

2. Hồ sơ đăng ký đầu tư bao gồm:

- a) Văn bản về các nội dung quy định tại khoản 3 Điều 45 của Luật này;
- b) Báo cáo năng lực tài chính của nhà đầu tư;
- c) Hợp đồng liên doanh hoặc hợp đồng BCC, Điều lệ doanh nghiệp (nếu có).

3. Cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh cấp Giấy chứng nhận đầu tư trong thời hạn mười lăm ngày kể từ ngày nhận đủ hồ sơ đăng ký đầu tư hợp lệ.

Điều 47. Thẩm tra dự án đầu tư

1. Đối với dự án đầu tư trong nước, dự án có vốn đầu tư nước ngoài có quy mô vốn đầu tư từ ba trăm tỷ đồng Việt Nam trở lên và dự án thuộc Danh mục dự án đầu tư có điều kiện thì phải thực hiện thủ tục thẩm tra để được cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

2. Thời hạn thẩm tra đầu tư không quá ba mươi ngày kể từ ngày nhận đủ hồ sơ hợp lệ; trường hợp cần thiết, thời hạn trên có thể kéo dài nhưng không quá bốn mươi lăm ngày.

3. Đối với dự án quan trọng quốc gia thì Quốc hội quyết định chủ trương đầu tư và quy định tiêu chuẩn dự án, Chính phủ quy định trình tự, thủ tục thẩm tra và cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

4. Chính phủ quy định việc phân cấp thẩm tra và cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

Điều 48. Thủ tục thẩm tra đối với dự án có quy mô vốn đầu tư từ ba trăm tỷ đồng Việt Nam trở lên và không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện

1. Hồ sơ dự án bao gồm:

- a) Văn bản đề nghị cấp Giấy chứng nhận đầu tư;
- b) Văn bản xác nhận tư cách pháp lý của nhà đầu tư;
- c) Báo cáo năng lực tài chính của nhà đầu tư;
- d) Giải trình kinh tế - kỹ thuật với các nội dung về mục tiêu, địa điểm đầu tư, nhu cầu sử dụng đất, quy mô đầu tư, vốn đầu tư, tiến độ thực hiện dự án, giải pháp công nghệ, giải pháp về môi trường;
- đ) Đối với nhà đầu tư nước ngoài, hồ sơ còn bao gồm hợp đồng liên doanh hoặc hợp đồng BCC, Điều lệ doanh nghiệp (nếu có).

2. Nội dung thẩm tra bao gồm:

- a) Sự phù hợp với quy hoạch kết cấu hạ tầng - kỹ thuật, quy hoạch sử dụng đất, quy hoạch xây dựng, quy hoạch sử dụng khoáng sản và các nguồn tài nguyên khác;
- b) Nhu cầu sử dụng đất;
- c) Tiến độ thực hiện dự án;
- d) Giải pháp về môi trường.

Điều 49. Thủ tục thẩm tra đối với dự án thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện

1. Thủ tục thẩm tra đối với dự án có quy mô vốn đầu tư dưới ba trăm tỷ đồng Việt Nam và thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện được quy định như sau:

a) Hồ sơ dự án bao gồm giải trình điều kiện mà dự án đầu tư phải đáp ứng; nội dung đăng ký đầu tư quy định tại khoản 3 Điều 45 của Luật này đối với dự án đầu tư trong nước hoặc khoản 2 Điều 46 của Luật này đối với dự án có vốn đầu tư nước ngoài;

b) Nội dung thẩm tra bao gồm các điều kiện mà dự án đầu tư phải đáp ứng.

2. Thủ tục thẩm tra đối với dự án có quy mô vốn đầu tư từ ba trăm tỷ đồng Việt Nam trở lên và thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện được quy định như sau:

a) Hồ sơ dự án bao gồm giải trình điều kiện mà dự án đầu tư phải đáp ứng; nội dung hồ sơ thẩm tra quy định tại khoản 1 Điều 48 của Luật này.

b) Nội dung thẩm tra bao gồm các điều kiện mà dự án đầu tư phải đáp ứng và nội dung quy định tại khoản 2 Điều 48 của Luật này.

Điều 50. Thủ tục đầu tư gắn với thành lập tổ chức kinh tế

1. Nhà đầu tư nước ngoài lần đầu đầu tư vào Việt Nam phải có dự án đầu tư và làm thủ tục đăng ký đầu tư hoặc thẩm tra đầu tư tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư để được cấp Giấy chứng nhận đầu tư. Giấy chứng nhận đầu tư đồng thời là Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

2. Tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài đã thành lập tại Việt Nam nếu có dự án đầu tư mới thì được làm thủ tục thực hiện dự án đầu tư đó mà không nhất thiết phải thành lập tổ chức kinh tế mới.

3. Nhà đầu tư trong nước có dự án đầu tư gắn với việc thành lập tổ chức kinh tế thì thực hiện đăng ký kinh doanh theo quy định của Luật doanh nghiệp, pháp luật có liên quan và thực hiện thủ tục đầu tư theo quy định của Luật này.

Điều 51. Điều chỉnh dự án đầu tư

1. Khi có nhu cầu điều chỉnh dự án đầu tư liên quan đến mục tiêu, quy mô, địa điểm, hình thức, vốn, thời hạn dự án thì nhà đầu tư thực hiện thủ tục sau đây:

a) Đối với dự án đăng ký đầu tư, nhà đầu tư tự quyết định và đăng ký nội dung điều chỉnh cho cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh trong thời hạn mười ngày kể từ ngày quyết định điều chỉnh;

b) Đối với dự án thuộc diện thẩm tra đầu tư, nhà đầu tư nộp văn bản đề nghị điều chỉnh dự án đầu tư cho cơ quan nhà nước quản lý đầu tư theo thẩm quyền để xem xét điều chỉnh.

Văn bản đề nghị điều chỉnh dự án đầu tư bao gồm các nội dung về tình hình thực hiện dự án, lý do điều chỉnh, những thay đổi so với nội dung đã thẩm tra.

2. Cơ quan nhà nước quản lý đầu tư thông báo cho nhà đầu tư việc điều chỉnh chứng nhận đầu tư trong thời hạn mười lăm ngày kể từ ngày nhận đủ hồ sơ hợp lệ.

3. Việc điều chỉnh dự án đầu tư được thực hiện dưới hình thức điều chỉnh, bổ sung nội dung vào Giấy chứng nhận đầu tư.

Điều 52. Thời hạn hoạt động của dự án có vốn đầu tư nước ngoài

Thời hạn hoạt động của dự án có vốn đầu tư nước ngoài phù hợp với yêu cầu hoạt động dự án và không quá năm mươi năm; trường hợp cần thiết, Chính phủ quyết định thời hạn dài hơn đối với dự án nhưng không quá bảy mươi năm.

Thời hạn hoạt động của dự án được ghi trong Giấy chứng nhận đầu tư.

Điều 53. Trách nhiệm lập dự án, quyết định đầu tư, thẩm tra đầu tư

1. Nhà đầu tư tự quyết định về dự án đầu tư; chịu trách nhiệm về tính chính xác, trung thực của nội dung đăng ký đầu tư, hồ sơ dự án đầu tư và thực hiện cam kết đầu tư đã đăng ký.

2. Tổ chức, cá nhân có thẩm quyền lập dự án, quyết định đầu tư, thẩm tra, chứng nhận đầu tư chịu trách nhiệm trước pháp luật về các đề xuất và quyết định của mình.

Điều 54. Lựa chọn nhà đầu tư đối với dự án có nhiều nhà đầu tư quan tâm

Đối với dự án quan trọng được xác định trong quy hoạch ngành có từ hai nhà đầu tư trở lên quan tâm thì việc lựa chọn nhà đầu tư thực hiện dự án phải tổ chức đấu thầu theo quy định của pháp luật về đấu thầu.

Mục 2 - TRIỂN KHAI THỰC HIỆN DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Điều 55. Thuê, giao nhận đất thực hiện dự án

1. Đối với dự án đầu tư có yêu cầu sử dụng đất, nhà đầu tư liên hệ với cơ quan quản lý đất đai có thẩm quyền nơi thực hiện dự án để thực hiện thủ tục giao đất hoặc thuê đất.

Trình tự, thủ tục giao đất, thuê đất theo quy định của pháp luật về đất đai.

2. Trong trường hợp nhà đầu tư đã được bàn giao đất mà không tiến hành triển khai dự án trong thời hạn quy định hoặc sử dụng đất sai mục đích thì bị thu hồi đất theo quy định của Luật đất đai và bị thu hồi Giấy chứng nhận đầu tư.

Điều 56. Chuẩn bị mặt bằng xây dựng

1. Đối với trường hợp Nhà nước thu hồi đất theo quy định của pháp luật về đất đai thì cơ quan nhà nước có thẩm quyền có trách nhiệm thu hồi đất, bồi thường, giải phóng mặt bằng trước khi giao đất hoặc cho nhà đầu tư thuê đất.

Việc thu hồi đất và bồi thường, giải phóng mặt bằng được thực hiện theo quy định của pháp luật về đất đai.

2. Đối với trường hợp nhà đầu tư thuê lại đất của người sử dụng đất được Nhà nước giao đất, cho thuê đất thì nhà đầu tư có trách nhiệm tự tổ chức thực hiện việc bồi thường, giải phóng mặt bằng.

Trường hợp nhà đầu tư đã có thỏa thuận với người sử dụng đất về việc bồi thường, giải phóng mặt bằng mà người sử dụng đất không thực hiện các nghĩa vụ như đã thỏa thuận thì Ủy ban nhân dân cấp có thẩm quyền nơi có dự án đầu tư có trách nhiệm tổ chức thực hiện giải phóng mặt bằng trước khi bàn giao mặt bằng cho nhà đầu tư theo quy định của pháp luật.

3. Đối với dự án đầu tư phù hợp với quy hoạch sử dụng đất đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt thì nhà đầu tư được nhận chuyển nhượng, thuê quyền sử dụng đất, nhận góp vốn bằng quyền sử dụng đất của tổ chức kinh tế, hộ gia đình, cá nhân theo quy định của pháp luật về đất đai mà không phải thực hiện thủ tục thu hồi đất.

Điều 57. Thực hiện dự án đầu tư có khai thác, sử dụng tài nguyên, khoáng sản

Dự án đầu tư có khai thác, sử dụng tài nguyên, khoáng sản phải thực hiện theo quy định của pháp luật về tài nguyên, khoáng sản.

Điều 58. Thực hiện dự án đầu tư có xây dựng

1. Đối với dự án đầu tư có xây dựng thì việc lập, thẩm định, phê duyệt thiết kế kỹ thuật, dự toán, tổng dự toán được thực hiện theo quy định của pháp luật về xây dựng.

2. Nhà đầu tư chịu trách nhiệm về chất lượng công trình và bảo vệ môi trường.

Điều 59. Giám định máy móc, thiết bị

Nhà đầu tư tự chịu trách nhiệm về giám định giá trị và chất lượng của máy móc, thiết bị nhập khẩu để tạo tài sản cố định, thực hiện dự án đầu tư.

Điều 60. Tiêu thụ sản phẩm tại thị trường Việt Nam

1. Nhà đầu tư được trực tiếp hoặc thông qua đại lý để tiêu thụ sản phẩm tại Việt Nam mà không bị giới hạn về địa bàn tiêu thụ; được làm đại lý tiêu thụ sản phẩm cho các tổ chức, cá nhân khác có cùng loại sản phẩm sản xuất tại Việt Nam.

2. Nhà đầu tư tự quyết định giá bán sản phẩm hàng hóa, dịch vụ do mình sản xuất hoặc cung ứng; trường hợp hàng hóa, dịch vụ do Nhà nước kiểm soát giá thì giá bán được thực hiện theo khung giá do cơ quan nhà nước có thẩm quyền công bố.

Điều 61. Tài khoản ngoại tệ, tài khoản tiền đồng Việt Nam

1. Nhà đầu tư được mở tài khoản ngoại tệ và tài khoản tiền đồng VN tại ngân hàng được phép hoạt động tại Việt Nam. Trong

trường hợp được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chấp thuận, nhà đầu tư được mở tài khoản tại ngân hàng ở nước ngoài.

2. Việc mở, sử dụng và đóng tài khoản tại các ngân hàng trong nước và nước ngoài theo quy định của Ngân hàng Nhà nước VN.

Điều 62. Bảo hiểm

Nhà đầu tư thực hiện việc bảo hiểm tài sản và các bảo hiểm khác trên cơ sở hợp đồng bảo hiểm ký với doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm hoạt động tại Việt Nam theo quy định của pháp luật về bảo hiểm.

Điều 63. Thuê tổ chức quản lý

1. Nhà đầu tư được thuê tổ chức quản lý để quản lý đầu tư và quản lý hoạt động kinh doanh của dự án đầu tư đối với các lĩnh vực cần có kỹ năng quản lý chuyên sâu, trình độ cao.

2. Nhà đầu tư chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động của tổ chức quản lý trước pháp luật Việt Nam đối với những vấn đề liên quan đến hoạt động quản lý ghi trong hợp đồng.

Tổ chức quản lý chịu trách nhiệm trước nhà đầu tư về quản lý đầu tư và hoạt động kinh doanh của dự án đầu tư; phải tuân thủ pháp luật Việt Nam trong quá trình thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình theo quy định trong hợp đồng; chịu trách nhiệm trước pháp luật Việt Nam về những hoạt động của mình nằm ngoài phạm vi hợp đồng.

Điều 64. Tạm ngừng dự án, thu hồi Giấy chứng nhận đầu tư

1. Nhà đầu tư khi tạm ngừng dự án đầu tư phải thông báo với cơ quan nhà nước quản lý đầu tư để được xác nhận làm cơ sở cho việc xem xét miễn, giảm tiền thuê đất trong thời hạn tạm ngừng dự án.

2. Dự án được cấp Giấy chứng nhận đầu tư sau mười hai tháng mà nhà đầu tư không triển khai hoặc không có khả năng thực hiện theo tiến độ đã cam kết và không có lý do chính đáng thì bị thu hồi Giấy chứng nhận đầu tư.

Điều 65. Chấm dứt hoạt động của dự án đầu tư

Việc chấm dứt hoạt động của dự án đầu tư được thực hiện theo một trong những trường hợp sau đây:

1. Hết thời hạn hoạt động ghi trong Giấy chứng nhận đầu tư;

2. Theo các điều kiện chấm dứt hoạt động được quy định trong hợp đồng, Điều lệ doanh nghiệp hoặc thỏa thuận, cam kết của các nhà đầu tư về tiến độ thực hiện dự án;

3. Nhà đầu tư quyết định chấm dứt hoạt động của dự án;

4. Chấm dứt hoạt động theo quyết định của cơ quan nhà nước quản lý đầu tư hoặc theo bản án, quyết định của Tòa án, Trọng tài do vi phạm pháp luật.

Điều 66. Bảo lãnh của Nhà nước cho một số công trình và dự án quan trọng

Căn cứ vào những nguyên tắc quy định trong Luật này, Chính phủ quyết định các dự án đầu tư quan trọng và quyết định việc bảo lãnh về vốn vay, cung cấp nguyên liệu, tiêu thụ sản phẩm, thanh toán và các bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ hợp đồng khác cho dự án; chỉ định cơ quan nhà nước có thẩm quyền thực hiện việc bảo lãnh.

Chương VII - ĐẦU TƯ, KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

Điều 67. Quản lý đầu tư, kinh doanh vốn nhà nước

1. Đầu tư, kinh doanh vốn nhà nước phải phù hợp với chiến lược, quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội trong từng thời kỳ.

2. Đầu tư, kinh doanh vốn nhà nước phải đúng mục tiêu và có hiệu quả, bảo đảm có phương thức quản lý phù hợp đối với từng nguồn vốn, từng loại dự án đầu tư, quá trình đầu tư được thực hiện công khai, minh bạch.

3. Việc sử dụng vốn nhà nước để đầu tư hoặc liên doanh, liên kết với các thành phần kinh tế khác theo quy định của pháp luật phải được cơ quan nhà nước có thẩm quyền quyết định đầu tư thẩm định và chấp thuận.

4. Phân định rõ trách nhiệm, quyền của các cơ quan, tổ chức và cá nhân trong từng khâu của quá trình đầu tư; thực hiện phân công, phân cấp quản lý nhà nước về đầu tư, kinh doanh sử dụng vốn nhà nước.

5. Thực hiện đầu tư đúng pháp luật, đúng tiến độ, bảo đảm chất lượng, chống dàn trải, lãng phí, thất thoát, khép kín.

Điều 68. Đầu tư, kinh doanh vốn nhà nước vào tổ chức kinh tế

1. Vốn đầu tư từ ngân sách nhà nước vào tổ chức kinh tế được thực hiện thông qua Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước.

2. Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước hoạt động theo quy định của pháp luật về doanh nghiệp nhà nước và các quy định khác của pháp luật có liên quan; thực hiện quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên, công ty cổ phần được chuyển đổi từ công ty nhà nước độc lập hoặc thành lập mới.

3. Chính phủ quy định tổ chức, hoạt động của Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước.

Điều 69. Đầu tư của Nhà nước vào hoạt động công ích

1. Nhà nước đầu tư vào sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích thông qua hình thức giao kế hoạch, đặt hàng hoặc đấu thầu.

2. Tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế được bình đẳng tham gia sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích, trừ trường hợp đặc biệt do Chính phủ quy định.

Chính phủ ban hành chính sách hỗ trợ các hoạt động công ích và danh mục sản phẩm, dịch vụ công ích.

Điều 70. Đầu tư bằng vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước

1. Đối tượng sử dụng vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước là dự án đầu tư thuộc một số ngành, lĩnh vực quan trọng, chương trình kinh tế lớn có hiệu quả kinh tế - xã hội, có khả năng hoàn trả vốn vay.

Dự án vay vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước phải được tổ chức cho vay thẩm định và chấp thuận phương án tài chính, phương án trả nợ vốn vay trước khi quyết định đầu tư.

2. Chính phủ quy định cụ thể về chính sách hỗ trợ đầu tư từ nguồn vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước, danh mục các đối tượng được vay vốn và các điều kiện tín dụng trong từng thời kỳ.

Điều 71. Tổ chức, cá nhân được giao quản lý dự án đầu tư sử dụng vốn nhà nước

Tổ chức, cá nhân được giao đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước chịu trách nhiệm bảo toàn, phát triển và sử dụng vốn có hiệu quả.

Tổ chức, cá nhân đại diện trực tiếp cho chủ sở hữu vốn nhà nước, đại diện cổ phần nhà nước tại doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ và hoạt động theo quy định của pháp luật về quản lý, sử dụng vốn nhà nước và Luật doanh nghiệp.

Điều 72. Thay đổi nội dung, hoãn, đình chỉ, hủy bỏ dự án đầu tư

1. Trường hợp thay đổi nội dung dự án đầu tư, chủ đầu tư phải giải trình rõ lý do, nội dung thay đổi trình cơ quan nhà nước có thẩm quyền quyết định đầu tư xem xét, quyết định; nếu dự án đang triển khai thực hiện thì chủ đầu tư phải có báo cáo đánh giá về dự án.

2. Sau khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền chấp thuận thay đổi nội dung dự án bằng văn bản thì chủ đầu tư mới được lập, tổ chức thẩm tra và trình duyệt dự án theo đúng quy định.

3. Dự án đầu tư bị hoãn, đình chỉ hoặc hủy bỏ trong các trường hợp sau đây:

a) Sau mười hai tháng kể từ ngày có quyết định đầu tư, chủ đầu tư không triển khai dự án mà không có sự chấp thuận bằng văn bản của cơ quan có thẩm quyền;

b) Thay đổi mục tiêu của dự án mà không được cơ quan có thẩm quyền cho phép bằng văn bản.

4. Cơ quan có thẩm quyền quyết định hoãn, đình chỉ hoặc hủy bỏ dự án đầu tư phải xác định rõ lý do và chịu trách nhiệm trước pháp luật về quyết định của mình.

Điều 73. Lựa chọn nhà thầu thực hiện dự án

Dự án đầu tư có sử dụng vốn nhà nước phải thực hiện đấu thầu để lựa chọn nhà thầu cung cấp dịch vụ tư vấn, mua sắm hàng hóa, xây lắp cho dự án theo quy định của pháp luật về đấu thầu.

Chương VIII - ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI

Điều 74. Đầu tư ra nước ngoài

1. Nhà đầu tư được đầu tư ra nước ngoài theo quy định của pháp luật Việt Nam và của nước tiếp nhận đầu tư.

2. Nhà nước tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài và bảo vệ lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư Việt Nam ở nước ngoài theo điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên.

3. Nhà nước tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư được tiếp cận các nguồn vốn tín dụng trên cơ sở bình đẳng, không phân biệt đối xử giữa các thành phần kinh tế; bảo lãnh vay vốn đối với các dự án đầu tư ra nước ngoài trong các lĩnh vực đặc biệt khuyến khích đầu tư.

Điều 75. Lĩnh vực khuyến khích, cấm đầu tư ra nước ngoài

1. Nhà nước VN khuyến khích các tổ chức kinh tế tại VN đầu tư ra nước ngoài đối với những lĩnh vực xuất khẩu nhiều lao động; phát

huy có hiệu quả các ngành, nghề truyền thống của Việt Nam; mở rộng thị trường, khai thác nguồn tài nguyên thiên nhiên tại nước đầu tư; tăng khả năng xuất khẩu, thu ngoại tệ.

2. Nhà nước VN không cấp phép đầu tư ra nước ngoài đối với những dự án gây phương hại đến bí mật, an ninh quốc gia, quốc phòng, lịch sử, văn hoá, thuần phong mỹ tục của Việt Nam.

Điều 76. Điều kiện đầu tư ra nước ngoài

1. Để được đầu tư ra nước ngoài theo hình thức đầu tư trực tiếp, nhà đầu tư phải có các điều kiện sau đây:

- a) Có dự án đầu tư ra nước ngoài;
- b) Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước VN;
- c) Được cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

2. Việc đầu tư ra nước ngoài theo hình thức đầu tư gián tiếp phải tuân thủ các quy định của pháp luật về ngân hàng, chứng khoán và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

3. Việc sử dụng vốn nhà nước để đầu tư ra nước ngoài phải tuân thủ quy định của pháp luật về quản lý, sử dụng vốn nhà nước.

Điều 77. Quyền của nhà đầu tư ra nước ngoài

1. Chuyển vốn đầu tư bằng tiền và các tài sản hợp pháp khác ra nước ngoài để thực hiện đầu tư theo quy định của pháp luật về quản lý ngoại hối sau khi dự án đầu tư được cơ quan có thẩm quyền của nước, vùng lãnh thổ đầu tư chấp thuận.

2. Được hưởng các ưu đãi về đầu tư theo quy định của pháp luật.

3. Tuyển dụng lao động Việt Nam sang làm việc tại cơ sở sản xuất, kinh doanh do nhà đầu tư thành lập ở nước ngoài.

Điều 78. Nghĩa vụ của nhà đầu tư ra nước ngoài

1. Tuân thủ pháp luật của nước tiếp nhận đầu tư.

2. Chuyển lợi nhuận và các khoản thu nhập từ việc đầu tư ra nước ngoài về nước theo quy định của pháp luật.

3. Thực hiện chế độ báo cáo định kỳ về tài chính và hoạt động đầu tư ở nước ngoài.

4. Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước VN.

5. Khi kết thúc đầu tư ở nước ngoài, chuyển toàn bộ vốn, tài sản hợp pháp về nước theo quy định của pháp luật.

6. Trường hợp nhà đầu tư chưa chuyển về nước vốn, tài sản, lợi nhuận và các khoản thu nhập từ việc đầu tư ở nước ngoài quy định tại khoản 2 và khoản 5 Điều này thì phải được sự đồng ý của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Điều 79. Thủ tục đầu tư ra nước ngoài

1. Dự án đầu tư ra nước ngoài bao gồm:

a) Dự án đăng ký đầu tư là dự án có quy mô vốn đầu tư dưới mười lăm tỷ đồng Việt Nam;

b) Dự án thẩm tra đầu tư là dự án có quy mô vốn đầu tư từ mười lăm tỷ đồng Việt Nam trở lên.

2. Thủ tục đăng ký và thẩm tra đầu tư được quy định như sau:

a) Đối với dự án đăng ký đầu tư, nhà đầu tư đăng ký theo mẫu tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư để được cấp Giấy chứng nhận đầu tư;

b) Đối với dự án thẩm tra đầu tư, nhà đầu tư nộp hồ sơ theo mẫu tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư để thẩm tra cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

Chính phủ quy định cụ thể lĩnh vực khuyến khích, cấm, hạn chế đầu tư ra nước ngoài; điều kiện đầu tư, chính sách ưu đãi đối với dự án đầu tư ra nước ngoài; trình tự, thủ tục và quản lý hoạt động đầu tư ra nước ngoài.

Chương IX - QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ĐẦU TƯ

Điều 80. Nội dung quản lý nhà nước về đầu tư

1. Xây dựng và chỉ đạo thực hiện chiến lược, quy hoạch, kế hoạch, chính sách về đầu tư phát triển.

2. Ban hành và tổ chức thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật về đầu tư.

3. Hướng dẫn, hỗ trợ nhà đầu tư thực hiện dự án đầu tư và giải quyết những vướng mắc, yêu cầu của nhà đầu tư.

4. Cấp, thu hồi Giấy chứng nhận đầu tư.

5. Hướng dẫn, đánh giá hiệu quả đầu tư, kiểm tra, thanh tra và giám sát hoạt động đầu tư; giải quyết khiếu nại, tố cáo, khen thưởng và xử lý vi phạm trong hoạt động đầu tư.

6. Tổ chức hoạt động đào tạo nguồn nhân lực liên quan đến hoạt động đầu tư.

7. Tổ chức hoạt động xúc tiến đầu tư.

Điều 81. Trách nhiệm quản lý nhà nước về đầu tư

1. Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về đầu tư trong phạm vi cả nước.

2. Bộ Kế hoạch và Đầu tư chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện quản lý nhà nước về hoạt động đầu tư.

3. Các Bộ, cơ quan ngang Bộ trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình có trách nhiệm thực hiện quản lý nhà nước về đầu tư đối với lĩnh vực được phân công.

4. Ủy ban nhân dân các cấp có trách nhiệm thực hiện quản lý nhà nước về đầu tư trên địa bàn theo phân cấp của Chính phủ.

Điều 82. Quản lý đầu tư theo quy hoạch

1. Chính phủ quy định về tổ chức lập, trình duyệt các quy hoạch theo quy định của pháp luật về quy hoạch.

2. Dự án đầu tư phải tuân thủ quy hoạch kết cấu hạ tầng - kỹ thuật, quy hoạch sử dụng đất, quy hoạch xây dựng, quy hoạch sử dụng khoáng sản và các nguồn tài nguyên khác.

Quy hoạch vùng, quy hoạch ngành, quy hoạch sản phẩm phải phù hợp với lĩnh vực ưu đãi đầu tư, địa bàn ưu đãi đầu tư, lĩnh vực đầu tư có điều kiện và lĩnh vực cấm đầu tư quy định tại các điều 27, 28, 29 và 30 của Luật này và là định hướng để nhà đầu tư lựa chọn, quyết định đầu tư.

3. Cơ quan nhà nước có thẩm quyền về quy hoạch có trách nhiệm công bố công khai các quy hoạch liên quan đến hoạt động đầu tư trên các phương tiện thông tin đại chúng.

4. Đối với dự án đầu tư chưa có trong các quy hoạch quy định tại Điều này, cơ quan nhà nước quản lý đầu tư có trách nhiệm làm đầu mối làm việc với cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền về quy hoạch để trả lời cho nhà đầu tư trong thời hạn ba mươi ngày kể từ ngày nhà đầu tư có yêu cầu.

Điều 83. Xúc tiến đầu tư

1. Hoạt động xúc tiến đầu tư của các cơ quan nhà nước các cấp được thực hiện theo quy định của Chính phủ.

2. Kinh phí cho hoạt động xúc tiến đầu tư của các cơ quan nhà nước được cấp từ ngân sách nhà nước.

Điều 84. Theo dõi, đánh giá hoạt động đầu tư

1. Cơ quan nhà nước quản lý về đầu tư các cấp tổ chức việc theo dõi, đánh giá và báo cáo hoạt động đầu tư theo quy định của pháp luật.

2. Nội dung theo dõi, đánh giá đầu tư bao gồm:

a) Việc ban hành văn bản hướng dẫn pháp luật theo thẩm quyền và thực hiện các quy định của pháp luật về đầu tư;

b) Tình hình thực hiện các dự án đầu tư theo quy định của Giấy chứng nhận đầu tư;

c) Kết quả thực hiện đầu tư của cả nước, các Bộ, ngành và các địa phương, các dự án đầu tư theo phân cấp;

d) Báo cáo cơ quan quản lý nhà nước cùng cấp, cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp trên về kết quả đánh giá đầu tư, kiến nghị các biện pháp xử lý những vướng mắc và vi phạm pháp luật về đầu tư.

Điều 85. Thanh tra về hoạt động đầu tư

1. Thanh tra đầu tư có các nhiệm vụ sau đây:

a) Thanh tra việc thực hiện pháp luật, chính sách về đầu tư;

b) Phát hiện, ngăn chặn và xử lý theo thẩm quyền hoặc kiến nghị cơ quan nhà nước có thẩm quyền xử lý các vi phạm pháp luật về đầu tư;

c) Xác minh, kiến nghị cơ quan nhà nước có thẩm quyền giải quyết khiếu nại, tố cáo về đầu tư.

2. Tổ chức và hoạt động của thanh tra đầu tư theo quy định của pháp luật về thanh tra.

Điều 86. Khiếu nại, tố cáo, khởi kiện

1. Cá nhân có quyền khiếu nại, tố cáo và khởi kiện; tổ chức có quyền khiếu nại, khởi kiện theo quy định của pháp luật. Việc khiếu nại, tố cáo, khởi kiện và giải quyết khiếu nại, tố cáo, khởi kiện trong hoạt động đầu tư được thực hiện theo quy định của pháp luật.

2. Trong thời hạn khiếu nại, tố cáo hoặc khởi kiện, tổ chức, cá nhân vẫn phải thi hành quyết định hành chính của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền về đầu tư. Khi có quyết định giải quyết khiếu nại, tố cáo của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền về đầu tư hoặc quyết định, bản án của Tòa án đã có hiệu lực pháp luật thì thi hành theo quyết định, bản án đó.

3. Cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền về đầu tư các cấp có trách nhiệm giải quyết khiếu nại, tố cáo của các tổ chức, cá nhân thuộc thẩm quyền giải quyết của mình; trong trường hợp nhận được khiếu nại, tố cáo không thuộc thẩm quyền của mình thì có trách

nhiệm chuyển kịp thời đến cơ quan, tổ chức có thẩm quyền giải quyết và thông báo bằng văn bản cho người khiếu nại, tố cáo biết.

Điều 87. Xử lý vi phạm

1. Người có hành vi vi phạm Luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan đến hoạt động đầu tư thì tùy theo tính chất, mức độ vi phạm mà bị xử lý kỷ luật, xử phạt hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự; nếu gây thiệt hại thì phải bồi thường theo quy định của pháp luật.

2. Người lợi dụng chức vụ, quyền hạn cản trở hoạt động đầu tư; có hành vi sách nhiễu, gây phiền hà đối với nhà đầu tư; không giải quyết kịp thời yêu cầu của nhà đầu tư theo quy định; không thực thi các công vụ khác do pháp luật quy định thì tùy theo tính chất, mức độ vi phạm mà bị xử lý kỷ luật, xử phạt hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

Chương X - ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 88. Áp dụng pháp luật đối với các dự án đang thực hiện đầu tư trước khi Luật này có hiệu lực

1. Dự án có vốn đầu tư nước ngoài được cấp Giấy phép đầu tư trước khi Luật này có hiệu lực không phải làm thủ tục để cấp lại Giấy chứng nhận đầu tư. Trường hợp nhà đầu tư có nhu cầu đăng ký đầu tư lại theo quy định của Luật đầu tư thì thực hiện thủ tục đăng ký đổi Giấy chứng nhận đầu tư mới.

2. Dự án đầu tư trong nước đã thực hiện trước khi Luật này có hiệu lực không phải làm thủ tục đăng ký đầu tư hoặc thẩm tra đầu tư; trường hợp nhà đầu tư có nhu cầu cấp Giấy chứng nhận đầu tư thì đăng ký tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư có thẩm quyền.

Điều 89. Hiệu lực thi hành

Luật này có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 07 năm 2006.

Luật này thay thế Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 1996, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật đầu tư nước ngoài năm 2000 và Luật khuyến khích đầu tư trong nước năm 1998.

Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật này./.

Luật này đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XI, kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29 tháng 11 năm 2005.

CHỦ TỊCH QUỐC HỘI

Nguyễn Văn An

(Đã ký)

Phụ lục 2:

NGHỊ ĐỊNH CỦA CHÍNH PHỦ

Quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ (sửa đổi)

Hà Nội, ngày 02 tháng 02 năm 2005

CHÍNH PHỦ

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 25 tháng 12 năm 2001;

Căn cứ Bộ luật Dân sự ngày 28 tháng 10 năm 1995;

Nhằm thúc đẩy hoạt động chuyển giao công nghệ:

Theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ,

NGHỊ ĐỊNH :

Chương I

NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Đối tượng và phạm vi áp dụng

1. Nghị định này quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ nhằm hướng dẫn thi hành các quy định tại Chương III, Phần thứ sáu của Bộ luật Dân sự được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 28 tháng 10 năm 1995.

2. Nghị định này được áp dụng đối với các tổ chức cá nhân trong nước và nước ngoài thực hiện các hoạt động sau đây:

- a) Chuyển giao công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam;
- b) Chuyển giao công nghệ trong nước;
- c) Chuyển giao công nghệ từ Việt Nam đi nước ngoài.

3. Phần chuyển giao công nghệ trong Hợp đồng nhận thiết bị hoặc Hợp đồng chuyển giao công nghệ kèm theo Hợp đồng nhận thiết bị phải tuân theo Nghị định này.

4. Việc chuyển giao công nghệ trong khuôn khổ các điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc tham gia có quy định khác với Nghị định này thì áp dụng theo các điều ước quốc tế đó.

Điều 2. Giải thích thuật ngữ

Trong Nghị định này các thuật ngữ được hiểu như sau:

1. “Chuyển giao công nghệ” là hình thức mua và bán công nghệ trên cơ sở Hợp đồng chuyển giao công nghệ đã được thỏa 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 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 thỏa thuận trong Hợp đồng chuyển giao công nghệ.

2. “Bên giao” dùng để chỉ: “Bên chuyển giao công nghệ” nêu tại Bộ luật Dân sự.

3. “Bên nhận” dùng để chỉ: “Bên được chuyển giao công nghệ” nêu tại Bộ luật Dân sự.

4. Giá thanh toán cho việc chuyển giao công nghệ là tổng số tiền Bên nhận phải trả cho Bên giao trong suốt thời gian hiệu lực của Hợp đồng.

5. “Bí quyết” là những kinh nghiệm, kiến thức, thông tin kỹ thuật quan trọng, mang tính chất bí mật được tích lũy, khám phá trong quá trình nghiên cứu, sản xuất, kinh doanh, có khả năng tạo ra những dịch vụ, sản phẩm có chất lượng cao, đem lại hiệu quả kinh tế lớn, khả năng tạo ra lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

6. Chuyển giao công nghệ trong nước là chuyển giao công nghệ trong lãnh thổ Việt Nam trừ việc chuyển giao qua ranh giới Khu chế xuất của Việt Nam.

7. Chuyển giao công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam là chuyển giao công nghệ từ ngoài biên giới quốc gia hoặc từ Khu chế xuất của Việt Nam vào lãnh thổ Việt Nam.

8. Chuyển giao công nghệ từ Việt Nam ra nước ngoài là chuyển giao công nghệ từ trong biên giới ra ngoài biên giới quốc gia Việt Nam hoặc chuyển giao vào khu chế xuất của Việt Nam.

9. “Giá bán tịnh” là giá bán sản phẩm, dịch vụ được tạo ra bằng công nghệ được chuyển giao, tính theo hóa đơn bán hàng trừ đi các khoản sau đây:

a) Thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu nếu có trong hóa đơn bán hàng;

b) Giá mua, tiền vận tải, bảo hiểm, thuế nhập khẩu các bán thành phẩm, bộ phận, chi tiết, linh kiện được nhập khẩu hoặc mua ở trong nước;

Các bán thành phẩm, bộ phận, chi tiết, linh kiện nói trên được xác định trên Hợp đồng tùy thuộc công nghệ và loại sản phẩm do công nghệ chuyển giao sản xuất ra.

Chi phí mua bao bì, chi phí đóng gói, chi phí vận tải sản phẩm đến nơi tiêu thụ, chi phí quảng cáo.

10. Doanh thu thuần là doanh thu bán sản phẩm, dịch vụ tạo ra bằng công nghệ được chuyển giao, tính theo hóa đơn bán hàng trừ đi thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu (nếu có trong hóa đơn bán hàng).

11. Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp được tính bằng doanh thu thuần trừ tổng chi phí sản xuất.

12. Đánh giá công nghệ là là hoạt động phân tích hiện trạng công nghệ để từ đó xác trình độ, giá trị và tác động của công nghệ đối với sự phát triển kinh tế – xã hội và môi trường.

13. Thẩm định công nghệ là hoạt động xem xét, đánh giá tính khả thi và sự phù hợp của công nghệ được lựa chọn so với chính sách phát triển công nghệ của Nhà nước và mục tiêu, nội dung Hợp đồng chuyển giao công nghệ, Dự án đầu tư.

14. Giám định công nghệ là hoạt động kiểm tra, đánh giá mức độ phù hợp của công nghệ trong thực tế so với nội dung Hợp đồng chuyển giao công nghệ, Dự án đầu tư.

15. Tổ chức đánh giá, giám định công nghệ là tổ chức dịch vụ khoa học và công nghệ được công nhận có đủ điều kiện thực hiện việc đánh giá, giám định công nghệ và phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về kết quả đánh giá, giám định của mình.

Điều 3. Điều kiện chuyển giao công nghệ

Các cá nhân, pháp nhân hoặc chủ thể khác có quyền chuyển giao công nghệ khi có đủ các điều kiện sau đây:

1. Bên giao là chủ sở hữu hợp pháp của công nghệ hoặc có quyền chuyển giao quyền sử dụng công nghệ.

2. Công nghệ không vi phạm quy định tại điều 5 của Nghị định này.

Điều 4. Nội dung chuyển giao công nghệ

Chuyển giao công nghệ bao gồm chuyển giao một hoặc một số nội dung hoặc toàn bộ các nội dung sau:

1. Nội dung công nghệ thuộc hoặc gắn với các đối tượng sở hữu công nghệ được phép chuyển giao và đang trong thời hạn được pháp luật Việt Nam bảo hộ. Việc chuyển giao thuần túy quyền sở hữu, quyền sử dụng và các đối tượng sở hữu công nghiệp được điều chỉnh theo pháp luật về sở hữu công nghiệp.

2. Các bí quyết về công nghệ, kiến thức dưới dạng phương án công nghệ, các giải pháp kỹ thuật, quy trình công nghệ, tài liệu thiết kế sơ bộ và thiết kế kỹ thuật, công thức, thông số kỹ thuật, bản vẽ, sơ đồ kỹ thuật, phần mềm máy tính (được chuyển giao theo Hợp đồng chuyển giao công nghệ), thông tin dữ liệu về công nghệ chuyển giao (sau đây gọi tắt là các thông tin kỹ thuật) có kèm hoặc không kèm theo máy móc, thiết bị.

3. Các giải pháp hợp lý hoá, đổi mới công nghệ.

4. Thực hiện các hình thức dịch vụ hỗ trợ chuyển giao công nghệ để Bên nhận có được năng lực công nghệ nhằm tạo ra sản phẩm, dịch vụ với chất lượng được xác định trong Hợp đồng bao gồm:

- a) Lựa chọn công nghệ, hướng dẫn lắp đặt thiết bị, vận hành thử các dây chuyền thiết bị nhằm áp dụng công nghệ được chuyển giao;

- b) Tư vấn quản lý công nghệ, tư vấn quản lý kinh doanh, hướng dẫn thực hiện các quy trình công nghệ được chuyển giao;

- c) Đào tạo, huấn luyện, nâng cao trình độ, chuyên môn và quản lý của công nhân, cán bộ kỹ thuật và cán bộ quản lý để nắm vững và vận hành công nghệ được chuyển giao;

5. Máy móc, thiết bị, phương tiện kỹ thuật kèm theo một hoặc một số nội dung nêu tại các khoản 1, 2, 3 và Điều này.

6. Cấp phép đặc quyền kinh doanh, theo đó Bên nhận sử dụng tên thương mại, nhãn hiệu hàng hóa và bí quyết của Bên giao để tiến hành hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ thương mại. Thời hạn Hợp đồng cấp phép đặc quyền kinh doanh do hai Bên thỏa thuận theo quy định của pháp luật.

Điều 5. Những công nghệ không được chuyển giao

Những công nghệ không được chuyển giao theo quy định bao gồm:

1. Công nghệ không đáp ứng các yêu cầu theo quy định của pháp luật Việt Nam về an toàn lao động, vệ sinh lao động, sức khỏe con người, bảo vệ môi trường.
2. Công nghệ có tác động và gây hậu quả xấu đến văn hoá, quốc phòng, an ninh quốc gia, trật tự và an toàn xã hội của Việt Nam.
3. Công nghệ không đem lại hiệu quả kỹ thuật, kinh tế hoặc xã hội
4. Công nghệ phục vụ lĩnh vực an ninh quốc phòng khi chưa được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép.

Điều 6. Bảo đảm quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp được chuyển giao không bị Bên thứ ba xâm phạm

Quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp được chuyển giao không bị Bên thứ ba xâm phạm. Bên thứ ba xâm phạm được xử lý theo pháp luật về sở hữu công nghiệp.

Điều 7. Quyền phát triển công nghệ được giao

1. Bên nhận có quyền cải tiến, phát triển công nghệ được chuyển giao mà không phải thông báo cho Bên giao biết, trừ trong trường hợp trong Hợp đồng chuyển giao công nghệ có thỏa thuận khác.
2. Việc chuyển giao những cải tiến, phát triển đối với công nghệ đã được chuyển giao theo thỏa thuận trong Hợp đồng đã được ký kết hoặc thông qua một Hợp đồng mới hoặc Hợp đồng bổ sung được các Bên giao kết hợp đồng chuyển giao cho nhau trên nguyên tắc bình đẳng và cùng có lợi.

Điều 8. Quyền trưng cầu đánh giá, giám định công nghệ

Các tổ chức, cá nhân có quyền trưng cầu tổ chức đánh giá, giám định công nghệ tiến hành việc đánh giá, giám định công nghệ làm cơ sở cho việc chuyển giao công nghệ. Chứng thư đánh giá, giám định của các tổ chức nói trên đối với công nghệ chuyển giao được ưu tiên sử dụng như những văn bản có tính pháp lý để cơ quan có thẩm quyền quyết định đầu tư hoặc đăng ký hợp đồng chuyển giao công nghệ xem xét, quyết định đầu tư hoặc đăng ký hợp đồng chuyển giao công nghệ.

Chương II

HỢP ĐỒNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

Điều 9: Nguyên tắc lập Hợp đồng:

1. Mọi hoạt động chuyển giao công nghệ phải được thực hiện trên cơ sở Hợp đồng bằng văn bản về chuyển giao công nghệ (sau đây gọi tắt là Hợp đồng) và tuân theo quy định của Nghị định này. Hợp đồng là cơ sở cho các bên thực hiện các cam kết, bảo đảm tính pháp lý cho việc chuyển giao công nghệ, thanh toán và giải quyết tranh chấp.

2. Hợp đồng có thể được lập cho việc chuyển giao một hoặc nhiều nội dung công nghệ quy định tại Điều 4 của Nghị định này.

Trong trường hợp Bên giao chuyển giao cho Bên nhận nhiều nội dung công nghệ thì việc chuyển giao các nội dung đó phải được lập chung trong một Hợp đồng.

Trong trường hợp Bên giao chuyển giao cho Bên nhận nhiều nội dung công nghệ kèm theo máy móc, thiết bị, phương tiện kỹ thuật thì trong Hợp đồng phải có Danh mục các máy móc, thiết bị, phương tiện kỹ thuật.

3. Trong Hợp đồng chuyển giao dây chuyền thiết bị sản xuất hoặc chuyển giao thiết bị toàn bộ hoặc thiết bị của một dự án đầu tư nếu có nội dung chuyển giao công nghệ thì phần chuyển giao công nghệ phải lập thành một phần riêng của Hợp đồng.

4. Trong trường hợp đã có Hợp đồng mà Bên giao hay Bên nhận muốn chuyển giao bổ sung hoặc thay đổi các nội dung Hợp đồng thì các Bên phải lập Hợp đồng bổ sung theo các quy định của Nghị định này.

Điều 10. Các đối tượng sở hữu công nghiệp trong chuyển giao công nghệ

Trong trường hợp Bên giao chuyển giao cho Bên nhận quyền sở hữu, quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp và các nội dung khác nêu tại Điều 4 của Nghị định này thì phần chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp đó được thành lập một phần riêng trong Hợp đồng chuyển giao công nghệ.

Phần chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp trong Hợp đồng chuyển giao công nghệ chịu sự điều chỉnh của Pháp luật về sở hữu công nghiệp.

Điều 11. Hợp đồng chuyển giao kết quả nghiên cứu, chuyển giao công nghệ mới.

1. Nhà nước khuyến khích chuyển giao các kết quả nghiên cứu và triển khai về công nghệ mới, phù hợp với quy định của Nghị định này, trên cơ sở bảo vệ thông tin mật, bí mật thương mại theo quy định của Pháp luật VN và Điều ước quốc tế mà VN ký kết hoặc gia nhập.

2. Đối với việc chuyển giao các kết quả nghiên cứu và triển khai công nghệ mới có sử dụng nguồn vốn nhà nước thì ngoài việc phải thực hiện theo các quy định tại Nghị định này mà còn phải tuân theo các quy định về sử dụng vốn của Nhà nước trong hoạt động khoa học công nghệ.

3. Bên giao và Bên nhận kết quả nghiên cứu và triển khai công nghệ mới thỏa thuận về quyền nộp xin bảo hộ đối tượng sở hữu công nghiệp, phương thức và mức thù lao cho tác giả tạo ra kết quả nghiên cứu, triển khai công nghệ đó phù hợp với quy định của pháp luật về sở hữu công nghiệp và chuyển giao công nghệ.

Điều 12. Nội dung của Hợp đồng chuyển giao công nghệ:

Hợp đồng bao gồm các nội dung chính sau đây:

1. Tên và hình thức công nghệ được chuyển giao
2. Tên, địa chỉ Bên giao và Bên nhận, Tên, chức vụ đại diện của các Bên.
3. Các khái niệm, thuật ngữ sử dụng trong Hợp đồng
4. Mục tiêu, nội dung, phạm vi, đặc điểm, chất lượng và kết quả của chuyển giao công nghệ.

Trong trường hợp công nghệ được chuyển giao có nội dung được cơ quan quản lý có thẩm quyền của Việt Nam cấp Văn bằng bảo hộ sở hữu công nghiệp thì Hợp đồng phải có điều riêng hoặc phần riêng về chuyển giao quyền sở hữu công nghiệp.

5. Quyền hạn và trách nhiệm của các Bên trong việc thực hiện chuyển giao công nghệ, bảo đảm, bảo hành và bảo vệ môi trường.

6. Kế hoạch, tiến độ, thời hạn, địa điểm và phương thức chuyển giao công nghệ

7. Giá cả và phương thức thanh toán.

8. Thời hạn hiệu lực của Hợp đồng

9. Luật áp dụng (đối với hợp đồng chuyển giao công nghệ từ nước ngoài vào VN)

Ngoài các nội dung chính quy định tại Điều này, các Bên có thể thỏa thuận đưa vào Hợp đồng những nội dung khác nhưng không được trái với quy định của luật pháp Việt Nam.

Điều 13. Ngôn ngữ của Hợp đồng chuyển giao công nghệ

Hợp đồng chuyển giao công nghệ và các văn bản kèm theo phải được lập bằng tiếng Việt. Trong trường hợp bên tham gia Hợp đồng là cá nhân, pháp nhân, tổ chức nước ngoài có thể được lập thêm bằng một thứ tiếng nước ngoài thông dụng do các Bên thỏa thuận. Văn bản Hợp đồng bằng tiếng Việt và tiếng nước ngoài có giá trị pháp lý như nhau.

Điều 14. Thời điểm có hiệu lực của Hợp đồng chuyển giao công nghệ

1. Thời điểm có hiệu lực của Hợp đồng:

a) Hợp đồng không thuộc diện quy định phải đăng ký thì thời điểm có hiệu lực của Hợp đồng do các Bên thỏa thuận;

b) Hợp đồng thuộc diện quy định phải đăng ký thì thời điểm có hiệu lực của Hợp đồng được tính từ ngày Hợp đồng được cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền xác nhận đăng ký;

c) Trong thời hạn 15 ngày làm việc, kể từ khi nhận được hồ sơ Hợp đồng hợp lệ; nếu cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền không có văn bản yêu cầu sửa đổi, bổ sung thì thời điểm có hiệu lực của Hợp đồng được tính từ ngày làm việc thứ 16 kể từ ngày cơ quan có thẩm quyền nhận đủ hồ sơ hợp lệ.

2. Nếu trong Hợp đồng có phần nội dung về chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng đối tượng sở hữu công nghiệp thì phần đó có hiệu lực theo quy định pháp luật về sở hữu công nghệ

3. Thời điểm bắt đầu tính giá thanh toán và kết thúc tính giá thanh toán cho chuyển giao công nghệ do các bên thỏa thuận

Thời điểm bắt đầu tính giá thanh toán và kết thúc tính giá thanh toán cho chuyển giao công nghệ có thể trùng hoặc không trùng với thời gian hiệu lực của Hợp đồng. Việc thanh toán chỉ được thực hiện sau khi Hợp đồng có hiệu lực.

4. Đối với dự án đã được cơ quan Nhà nước cấp Giấy phép đầu tư hoặc Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư hoặc quyết định đầu tư, Bên giao có thể tiến hành ngay việc chuyển giao công nghệ nhưng Hợp đồng phải được đăng ký chậm nhất là 18 tháng, kể từ thời điểm bắt đầu chuyển giao công nghệ. Trường hợp Hợp đồng được đăng ký chậm so với quy định tại khoản này, Bên nhận chỉ được thanh toán cho các nội dung chuyển giao công nghệ đã được thực hiện trong vòng tối đa là 18 tháng trước thời điểm Hợp đồng được xác nhận đăng ký.

Điều 15. Thời hạn của Hợp đồng chuyển giao công nghệ

1. Thời hạn của Hợp đồng là khoảng thời gian mà Hợp đồng có hiệu lực.

Thời hạn của Hợp đồng do các bên thỏa thuận theo yêu cầu và nội dung công nghệ được chuyển giao, nhưng không quá 7 năm, kể từ ngày Hợp đồng có hiệu lực.

2. Trường hợp các Bên thỏa thuận thời hạn của Hợp đồng dài hơn 7 năm, cơ quan nhà nước có thẩm quyền có thể cho phép thời hạn dài hơn đối với một trong các trường hợp sau đây:

a) Công nghệ thuộc loại tiên tiến của thế giới và Bên giao cam kết tiếp tục chuyển giao các cải tiến trong suốt thời hạn Hợp đồng;

b) Công nghệ được chuyển giao có ý nghĩa lớn đối với sự phát triển kinh tế – xã hội;

c) Công nghệ được chuyển giao tạo ra sản phẩm hàng hóa thuộc hệ hệ mới của thế giới.

3. Thời hạn chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp được thỏa thuận theo quy định của pháp luật về sở hữu công nghiệp.

Điều 16. Nghĩa vụ thực hiện Hợp đồng chuyển giao công nghệ

Bên nhận và Bên giao công nghệ có nghĩa vụ thực hiện thỏa thuận về quyền và nghĩa vụ của mỗi Bên quy định trong Hợp đồng, nếu vi phạm các quy định đã thỏa thuận thì Bên vi phạm phải chịu trách nhiệm theo quy định trong Hợp đồng.

Điều 17. Phương thức và nguyên tắc giải quyết tranh chấp

1. Trong quá trình thực hiện Hợp đồng, các tranh chấp giữa các Bên trước hết giải quyết thông qua thương lượng hoà giải.

2. Trường hợp các bên không thỏa thuận giải quyết tranh chấp tại cơ quan Trọng tài, các tranh chấp sẽ được giải quyết tại toà án có thẩm quyền theo quy định của Pháp luật Việt Nam.

3. Chuyển giao công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam phải tuân theo pháp luật Việt Nam và các điều ước quốc tế mà Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ký kết hoặc tham gia.

4. Trường hợp tranh chấp có ít nhất một Bên tham gia là cá nhân, pháp nhân, tổ chức nước ngoài, thì tranh chấp được giải quyết tại Trọng tài hoặc Toà án mà các Bên đã thỏa thuận trong Hợp đồng. Trường hợp các bên không có thỏa thuận hoặc thỏa thuận bị vô hiệu thì tranh chấp được giải quyết tại toà án có thẩm quyền theo quy định của Pháp luật Việt Nam.

5. Trường hợp có tranh chấp với bên thứ Ba về quyền sở hữu, quyền sử dụng công nghệ thì Bên giao công nghệ có trách nhiệm cùng với Bên nhận công nghệ dàn xếp để giải quyết tranh chấp, trong trường hợp việc chuyển giao công nghệ gây ra tranh chấp về quyền sở hữu công nghiệp với Bên thứ ba thì Bên giao công nghệ phải chịu trách nhiệm giải quyết tranh chấp đó.

Điều 18. Hợp đồng chuyển giao công nghệ bị vô hiệu:

1. Những Hợp đồng chuyển giao công nghệ bị coi là vô hiệu khi:

a) Bên giao ký kết Hợp đồng không đủ điều kiện theo quy định tại điều 3 của Nghị định này;

b) Hợp đồng thuộc diện quy định phải đăng ký nhưng không được xác nhận đăng ký hoặc đăng ký đã bị thu hồi theo quy định của Nghị định này.

2. Hợp đồng bị coi là vô hiệu từng phần khi có một trong các nội dung vi phạm quy định của pháp luật; nhưng không ảnh hưởng đến nội dung các phần còn lại của Hợp đồng.

Điều 19. Hậu quả pháp lý khi Hợp đồng chuyển giao công nghệ bị vô hiệu

1. Khi Hợp đồng vô hiệu toàn bộ:

a) Các Bên không thực được hiện Hợp đồng nếu Hợp đồng chưa được thực hiện;

b) Trường hợp Hợp đồng đang được thực hiện thì các Bên phải chấm dứt việc thực hiện Hợp đồng;

c) Hợp đồng bị vô hiệu toàn bộ không làm phát sinh quyền, nghĩa vụ của các Bên từ thời điểm xác lập. Bên có lỗi gây thiệt hại phải bồi thường.

2. Hợp đồng bị vô hiệu từng phần

a) Các Bên phải thoả thuận để sửa đổi Hợp đồng theo quy định của Bộ luật Dân sự và Nghị định này hoặc phải hủy bỏ phần bị coi là vô hiệu của Hợp đồng

b) Trường hợp khi thực hiện Hợp đồng bị vô hiệu từng phần mà phát sinh những hậu quả pháp lý như Hợp đồng bị vô hiệu toàn bộ thì áp dụng theo quy định tại khoản 1 Điều này

Điều 20. Bổ sung, sửa đổi hoặc hủy bỏ từng phần Hợp đồng chuyển giao công nghệ

Hợp đồng chuyển giao công nghệ có thể được bổ sung , sửa đổi hoặc hủy bỏ từng phần khi được cả các bên thoả thuận nhất trí.

Đối với Hợp đồng phải được đăng ký theo quy định tại Điều 31 của Nghị định này, việc bổ sung, sửa đổi, thay thế hoặc hủy bỏ từng phần của Hợp đồng chuyển giao công nghệ chỉ có hiệu lực sau khi đã được cơ quan xác nhận đăng ký Hợp đồng chấp thuận bằng văn bản xác nhận đăng ký bổ sung.

Điều 21. Chấm dứt hợp đồng chuyển giao công nghệ

1. Hợp đồng chấm dứt trong các trường hợp sau:

a) Hợp đồng hết hạn theo thời hạn quy định trong Hợp đồng;

b) Hợp đồng chấm dứt trước thời hạn theo sự thoả thuận bằng văn bản giữa các Bên;

c) Xảy ra những trường hợp bất khả kháng và các Bên thoả thuận chấm dứt Hợp đồng;

d) Hợp đồng bị Cơ quan nhà nước có thẩm quyền về quản lý chuyển giao công nghệ hủy bỏ, đình chỉ do vi phạm pháp luật;

d) Hợp đồng đã có hiệu lực có thể bị huỷ bỏ theo sự thỏa thuận bằng văn bản giữa các Bên; các Bên phải chịu trách nhiệm về thiệt hại xảy ra đối với Bên thứ ba liên quan do việc huỷ bỏ Hợp đồng.

Khi huỷ bỏ Hợp đồng, các Bên có nhiệm vụ thông báo bằng văn bản cho cơ quan đã xác nhận đăng ký hợp đồng.

e) Khi một Bên thừa nhận vi phạm Hợp đồng hoặc có kết luận của cơ quan nhà nước có thẩm quyền là vi phạm Hợp đồng thì Bên bị vi phạm có quyền đơn phương đình chỉ việc thực hiện Hợp đồng đó.

2. Trong trường hợp Hợp đồng bị chấm dứt theo các quy định tại điểm a, b, c khoản 1 Điều này, các điều khoản về giải quyết tranh chấp, về khiếu nại quy định trong Hợp đồng tiếp tục có giá trị trong thời hiệu tố tụng do pháp luật quy định.

3. Trong trường hợp Hợp đồng bị chấm dứt theo các quy định tại điểm d, đ, e khoản 1 Điều này, Bên vi phạm phải bồi thường thiệt hại do việc vi phạm Hợp đồng gây ra, trừ trường hợp có quy định khác.

Điều 22. Nghiệm thu, đánh giá Hợp đồng chuyển giao công nghệ

Đối với chuyển giao công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam và chuyển giao công nghệ trong nước:

1. Trong thời hạn Hợp đồng có hiệu lực, hàng năm Bên nhận gửi kết quả báo cáo chuyển giao công nghệ trong năm (theo nội dung Hợp đồng) cho cơ quan đã xác nhận đăng ký Hợp đồng.

2. Khi Hợp đồng hết hiệu lực Bên giao và Bên nhận phải lập biên bản đánh giá kết quả thực hiện hợp đồng chuyển giao công nghệ. Bên nhận phải gửi biên bản đánh giá kết quả thực hiện Hợp đồng trong vòng 30 ngày, kể từ ngày hai bên ký kết biên bản.

Chương III

CÁC QUY ĐỊNH VỀ TÀI CHÍNH

LIÊN QUAN ĐẾN CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

Điều 23. Giá của công nghệ được chuyển giao

1. Đối với các Hợp đồng chuyển giao công nghệ mà Bên nhận không sử dụng vốn ngân sách nhà nước, vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước, vốn tín dụng do nhà nước bảo lãnh các Bên tham gia hợp đồng thỏa thuận giá và phương thức thanh toán cho việc chuyển giao công nghệ.

2. Đối với các Hợp đồng chuyển giao công nghệ mà Bên nhận có sử dụng vốn ngân sách nhà nước, vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước, vốn tín dụng do nhà nước bảo lãnh thì trên cơ sở xem xét, so sánh hiệu quả kinh tế – kỹ thuật của các phương án công nghệ để lựa chọn, Chủ đầu tư phải lập Hợp đồng chuyển giao công nghệ trình cơ quan có thẩm quyền quyết định đầu tư xem xét, quyết định. Chủ đầu tư và cơ quan có thẩm quyền quyết định đầu tư chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung công nghệ, về giá thanh toán cho việc chuyển giao công nghệ (cơ quan có thẩm quyền quyết định đầu tư và việc quyết định đầu tư thực hiện theo quy định tại Quy chế quản lý đầu tư và xây dựng do Chính phủ ban hành).

3. Đối với Hợp đồng chuyển giao công nghệ mà Bên nhận phải sử dụng nhiều nguồn vốn mà không thể tách riêng các hạng mục hoặc phần việc của Dự án thì Hợp đồng chuyển giao công nghệ của Doanh nghiệp hoặc dự án đó được quản lý theo quy định đối với nguồn vốn có tỷ lệ phần trăm (%) lớn nhất trong tổng mức đầu tư của dự án. Trong trường hợp Bên nhận công nghệ có tổng tỷ lệ sử dụng vốn ngân sách nhà nước, vốn tín dụng do nhà nước bảo lãnh bằng hoặc lớn tổng tỷ lệ các nguồn vốn khác thì giá và phương thức thanh toán trong Hợp đồng chuyển giao công nghệ của Doanh nghiệp hoặc Dự án đó được thực hiện theo quy định về nguồn vốn ngân sách nhà nước, vốn tín dụng đầu tư phát triển của nhà nước, vốn tín dụng do nhà nước bảo lãnh quy định tại Quy chế quản lý đầu tư và xây dựng do Chính phủ ban hành.

4. Đối với các hợp đồng chuyển giao công nghệ mà bên nhận có nhiều nguồn vốn, trong đó có sử dụng vốn ngân sách nhà nước vốn tín dụng đầu tư phát triển của nhà nước, vốn tín dụng do nhà nước bảo lãnh mà điều lệ hoạt động của Bên nhận đòi hỏi việc quyết đoán thu chi tài chính hàng năm, kế hoạch tài chính hàng năm phải được Hội đồng quản trị nhất trí thông qua thì giá và phương thức thanh toán trong Hợp đồng chuyển giao công nghệ phải được Hội đồng quản trị nhất trí thông qua trước khi đăng ký.

5. Giá và phương thức thanh toán cho việc chuyển giao nội dung công nghệ thuộc hoặc gắn với cả đối tượng sở hữu công nghiệp được phép chuyển giao đang trong thời hạn được pháp luật VN bảo hộ phải tuân theo các quy định của pháp luật chuyển giao công nghệ.

Điều 24. Phương thức thanh toán cho chuyển giao công nghệ

Việc thanh toán cho chuyển giao công nghệ do các Bên thỏa thuận theo các phương thức sau đây:

1. Đưa ra giá trị công nghệ được chuyển giao vào góp vốn trong các Dự án đầu tư.

2. Trả kỹ vụ theo tỷ lệ phần trăm giá bán tính hoặc bằng cách xác định một khoảng tiền phải trả cho một đơn vị sản phẩm (được tạo ra do áp dụng công nghệ được chuyển giao) đã bán.

3. Trả kỹ vụ theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần hoặc phần trăm lợi nhuận trước thuế.

4. Trả gộp một lần hoặc nhiều lần bằng tiền hoặc hàng hoá phù hợp với tiến độ chuyển giao công nghệ và quy định của pháp luật VN.

5. Thỏa thuận theo phương thức thanh toán khác hoặc kết hợp các phương thức thanh toán nêu tại khoản 1, 2, 3, 4 Điều này.

Điều 25. Hạch toán các chi phí chuyển giao công nghệ

Đối với các hợp đồng chuyển giao công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam và chuyển giao công nghệ trong nước thuộc diện phải được xác nhận đăng ký theo quy định tại Nghị định này thì Hợp đồng đó chưa có giá trị pháp lý nếu Hợp đồng chưa được cơ quan nhà nước có thẩm quyền xác nhận đăng ký và bên nhận chưa được hạch toán chi phí cho các nội dung chuyển giao công nghệ vào giá thành sản phẩm.

Điều 26. Thuế chuyển giao công nghệ

1. Bên giao có nghĩa vụ nộp thuế trên khoản tiền thu được từ hoạt động chuyển giao công nghệ. Mức thuế chuyển giao công nghệ được thực hiện theo quy định của pháp luật về thuế của Việt Nam.

2. Ưu đãi về thuế đối với chuyển giao công nghệ thực hiện theo quy định của pháp luật về thuế của Việt Nam.

Điều 27. Phí thẩm định Hợp đồng chuyển giao công nghệ

Khi nộp hồ sơ yêu cầu đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ, người nộp hồ sơ phải nộp một khoản phí thẩm định Hợp đồng theo quy định của pháp luật.

Chương IV

QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

Điều 28. Nội dung quản lý nhà nước về chuyển giao công nghệ

Nội dung quản lý nhà nước về chuyển giao công nghệ bao gồm:

1. Ban hành các văn bản pháp luật về chuyển giao công nghệ, xây dựng chính sách, chiến lược về chuyển giao công nghệ, tổ chức hướng dẫn và kiểm tra việc thực hiện các văn bản đó.
2. Xác nhận đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ, đình chỉ, hủy bỏ xác nhận đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ.
3. Quản lý các hoạt động chuyển giao công nghệ.
4. Quản lý các hoạt động đánh giá, thẩm định và giám định công nghệ, hoạt động cung ứng và sử dụng dịch vụ tư vấn về chuyển giao công nghệ
5. Xây dựng chính sách xuất, nhập khẩu công nghệ.
6. Tuyên truyền và phổ biến kiến thức về chuyển giao công nghệ; cung cấp thông tin về công nghệ.
7. Kiểm tra, thanh tra đối với các hoạt động chuyển giao công nghệ; cung cấp thông tin về công nghệ, đánh giá, thẩm định và giám định công nghệ, hoạt động cung ứng và sử dụng dịch vụ tư vấn về chuyển giao công nghệ.
8. Giải quyết khiếu nại, tố cáo và xử lý các vi phạm pháp luật về chuyển giao công nghệ, đánh giá, thẩm định và giám định công nghệ; cung cấp thông tin về công nghệ.
9. Đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ về chuyển giao công nghệ
10. Tổ chức hoạt động hợp tác trong lĩnh vực nêu trên.

Điều 29. Nguyên tắc phân định thẩm quyền quản lý nhà nước về hoạt động chuyển giao công nghệ

Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước các hoạt động chuyển giao công nghệ trong phạm vi cả nước. Chính phủ giao trách nhiệm cho các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương giúp Chính phủ thực hiện các chức năng quản lý Nhà nước quy định tại Điều 28 của Nghị định này.

Việc phân công thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn quản lý Nhà nước về các hoạt động chuyển giao công nghệ cho các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương trên các cơ sở nguyên tắc sau đây:

1. Nâng cao vai trò trách nhiệm quản lý hoạt động chuyển giao công nghệ của các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương trong việc kiểm tra, kiểm soát hoạt động và quá trình chuyển giao công nghệ để đảm bảo công nghệ chuyển giao và máy móc, thiết bị nhập khẩu của các dự án đầu tư là tiên tiến, hiện đại, mang lại hiệu quả kinh tế trong sản xuất, kinh doanh; kịp thời uốn nắn các sai sót và ngăn chặn hậu quả gây thiệt hại tài sản nhà nước, nhân dân; bảo vệ sức khỏe và môi trường sống cho nhân dân.

2. Bảo đảm việc quản lý tập trung, thống nhất trong cả nước đồng thời phân công trách nhiệm một cách hợp lý, phù hợp với khả năng, nghiệp vụ kỹ thuật chuyên sâu của từng Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ và địa phương. Các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chịu trách nhiệm trực tiếp trước Chính phủ trong phạm vi được phân công hợp lý.

Điều 30. Trách nhiệm của các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương

1. Trách nhiệm của Bộ Khoa học và Công nghệ:

a) Giúp chính phủ chỉ đạo thống nhất và quản lý nhà nước hoạt động chuyển giao công nghệ, đánh giá, thẩm định và giám định công nghệ trong phạm vi cả nước theo nội dung quy định tại Điều 28 của nghị định này;

b) Nhà nước quản lý thống nhất về mặt nghiệp vụ và hướng dẫn thực hiện các chính sách, các quy định pháp luật về hoạt động chuyển giao công nghệ, đánh giá, thẩm định và giám định công nghệ. Chủ trì, phối hợp với các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ trình Thủ tướng chính phủ ban hành Danh mục các lĩnh vực công nghệ sản xuất các sản phẩm có liên quan đến an toàn, sức khỏe, vệ sinh, môi trường và an ninh quốc gia bắt buộc phải có chứng thư đánh giá giám định

c) Quản lý hoạt động cung ứng và sử dụng dịch vụ tư vấn về chuyển giao công nghệ. Quy định điều kiện thành lập, hoạt động của

các tổ chức tư vấn về chuyển giao công nghệ; trình Thủ tướng Chính phủ ban hành Quy chế quy định điều kiện thành lập, hoạt động của các tổ chức tư vấn về chuyển giao công nghệ; trình Thủ tướng Chính phủ ban hành Quy chế quy định điều kiện thành lập, hoạt động của tổ chức đánh giá, giám định công nghệ;

d) Xây dựng chính sách, chiến lược, hoàn thiện tổ chức bộ máy quản lý và đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ về chuyển gia công nghệ;

đ) Chủ trì, phối hợp với các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương trong việc kiểm tra, kiểm soát, đánh giá, báo cáo các hoạt động chuyển giao công nghệ, đánh giá, thẩm định và giám định công nghệ.

Cơ quan quản lý công nghệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ là cơ quan giúp Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ thực hiện quản lý nhà nước về chuyển giao công nghệ.

2. Trách nhiệm của Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương:

a) Quản lý hoạt động chuyển giao công nghệ, hoạt động đánh giá, thẩm định và giám định công nghệ, hoạt động cung ứng và sử dụng dịch vụ tư vấn về chuyển giao công nghệ thuộc thẩm quyền được phân cấp trong lĩnh vực mình phụ trách;

Xem xét, quyết định đối với Hợp đồng chuyển giao công nghệ thuộc các Dự án đầu tư, Dự án đầu thầu thuộc thẩm quyền quyết định đầu tư, các Dự án thuộc cấp trên ủy quyền phê duyệt đầu tư theo quy định tại Quy chế quản lý đầu tư do Chính phủ ban hành.

b) Kiểm tra hoặc phối hợp các cơ quan chức năng có liên quan trong việc kiểm tra hoạt động chuyển giao công nghệ, hoạt động đánh giá, thẩm định và giám định công nghệ, hoạt động cung ứng và sử dụng dịch vụ tư vấn về chuyển giao công nghệ thuộc thẩm quyền được phân cấp trong lĩnh vực mình phụ trách;

c) Bộ tài chính có trách nhiệm chủ trì, phối hợp với Bộ Khoa học và Công nghệ trong việc ban hành Quy định về phí thẩm định Hợp đồng chuyển giao công nghệ

d) Các Bộ trưởng, thủ trưởng ngành Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương hàng năm vào tháng 01 gửi báo cáo tình hình của năm

trước về hoạt động chuyển giao công nghệ, hoạt động đánh giá, thẩm định và giám định công nghệ, hoạt động cung ứng và dịch vụ tư vấn về chuyển giao công nghệ thuộc phạm vi mình phụ trách đến Bộ Khoa học và Công nghệ để tổng hợp trình Thủ tướng Chính phủ.

Điều 31. Đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ

1. Các Hợp đồng chuyển giao công nghệ sau đây phải đăng ký:
 - a) Hợp đồng chuyển giao công nghệ từ nước ngoài vào VN;
 - b) Hợp đồng chuyển giao công nghệ từ Việt Nam ra nước ngoài;
 - c) Hợp đồng chuyển giao công nghệ trong nước có giá trị từ 500.000.000 đồng Việt Nam trở lên. Đối với các hợp đồng chuyển giao công nghệ có giá trị nhỏ hơn 500.000.000 đồng, bên giao và bên nhận có thể tự nguyện đăng ký để hưởng các chính sách ưu đãi của Nhà nước về chuyển giao công nghệ.
2. Cơ quan xác nhận đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ có quyền thu hồi xác nhận đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ có quyền thu hồi xác nhận đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ, nếu phát hiện có sự vi phạm pháp luật.

Điều 32. Phân cấp xác nhận đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ

1. Bộ Khoa học và Công nghệ xác nhận đăng ký:
 - a) Hợp đồng chuyển giao công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam có giá trị thanh toán trên 1.000.000.000 đồng Việt Nam;
 - b) Hợp đồng chuyển giao công nghệ từ Việt Nam ra nước ngoài.
2. Sở Khoa học và công nghệ tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương nơi Bên nhận công nghệ đăng ký hoạt động kinh doanh, xác nhận đăng ký:
 - a) Hợp đồng chuyển giao công nghệ từ nước ngoài vào VN có tổng giá trị thanh toán trên 1.000.000.000 đồng Việt Nam trở xuống;
 - b) Hợp đồng chuyển giao công nghệ trong nước có giá trị từ 500.000.000 đồng trở lên.
3. Cơ quan xác nhận đăng ký hợp đồng chuyển giao công nghệ có trách nhiệm theo dõi chung tình hình thực hiện Hợp đồng chuyển giao công nghệ đã đăng ký, nếu phát hiện có vi phạm pháp luật có trách nhiệm kiến nghị cơ quan nhà nước có thẩm quyền xử lý theo quy định của pháp luật.

Điều 33. Hồ sơ đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ

Hồ sơ đăng ký hợp đồng bao gồm:

1. Đơn đề nghị đăng ký Hợp đồng theo mẫu do Bộ Khoa học và Công nghệ quy định.

2. Hợp đồng đã được các Bên ký kết và đóng dấu (nếu đối tượng tham gia là pháp nhân) và Phụ lục (nếu có) có ký tắt của các Bên (hoặc đóng dấu giáp lai nếu đối tượng tham gia là pháp nhân) vào tất cả các trang của Hợp đồng và Phụ lục.

3. Bản tóm tắt về nội dung công nghệ được chuyển giao (hoặc Báo cáo nghiên cứu khả thi của Dự án).

4. Các văn bản xác nhận:

a) Tư cách pháp lý của các Bên tham gia Hợp đồng (Giấy phép hoạt động);

b) Tư cách pháp lý của người đại diện của các Bên tham gia Hợp đồng

c) Văn bằng bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp tại Việt Nam trong trường hợp có chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp đã được cấp văn bằng bảo hộ;

d) Văn bằng của cơ quan có thẩm quyền quyết định đầu tư (quy định tại Quy chế quản lý đầu tư và xây dựng do chính phủ ban hành) quyết định chấp thuận đối với Hợp đồng chuyển giao công nghệ (trong trường hợp Dự án sử dụng vốn ngân sách Nhà nước, vốn tín dụng do nhà nước bảo lãnh);

đ) Biên bản của hội đồng quản trị bên nhận nhất trí chấp thuận hợp đồng chuyển giao công nghệ trong trường hợp Bên nhận có vốn nhà nước và Điều lệ của Bên nhận quy định hội đồng quản trị phải nhất trí thông qua đối với kế hoạch thu chi, ngân sách hàng năm của Bên nhận;

e) Chứng thư đánh giá, giám định công nghệ thuộc danh mục các lĩnh vực công nghệ bắt buộc phải có chứng thư đánh giá, giám định do Thủ tướng chính phủ ký quyết định ban hành.

Điều 34. Thủ tục đăng ký hợp đồng chuyển giao công nghệ

1. Thủ tục đăng ký Hợp đồng:

a) Hồ sơ đề nghị đăng ký Hợp đồng gửi đến cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền, không chậm quá 90 ngày, kể từ ngày hai Bên ký Hợp đồng;

b) Trong thời hạn 15 ngày làm việc, kể từ khi nhận đủ hồ sơ hợp lệ, nếu cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền không có văn bản yêu cầu sửa đổi, bổ sung hồ sơ thì cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền xác nhận đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ;

c) Trong thời hạn 15 ngày làm việc, kể từ khi nhận đủ hồ sơ hợp lệ, nếu cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền có văn bản yêu cầu sửa đổi, bổ sung hồ sơ thì các Bên tham gia Hợp đồng phải sửa đổi, bổ sung theo yêu cầu. Trong thời hạn 10 ngày làm việc, kể từ khi nhận đủ hồ sơ sửa đổi, bổ sung hợp lệ nếu cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền không có văn bản yêu cầu sửa đổi, bổ sung hồ sơ thì cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền xác nhận đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ;

d) Trong thời hạn 60 ngày, kể từ ngày nhận được văn bản yêu cầu sửa đổi, bổ sung của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền về việc đăng ký Hợp đồng, nếu các Bên tham gia Hợp đồng không đáp ứng các yêu cầu sửa đổi, bổ sung thì đơn đề nghị đăng ký không còn giá trị.

2. Thủ tục đăng ký Hợp đồng bổ sung cũng áp dụng quy định tại khoản 2 Điều này.

3. Thủ tục đăng ký Hợp đồng chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp được thực hiện theo các quy định pháp luật về sở hữu công nghiệp.

4. Văn bản xác nhận đăng ký Hợp đồng thể hiện tính cách hợp pháp của Hợp đồng, là căn cứ cho việc ưu đãi về thuế đối với thu nhập từ các Hợp đồng, là căn cứ cho việc chuyển ngoại tệ để thanh toán cho việc mua công nghệ từ nước ngoài.

Văn bản xác nhận đăng ký Hợp đồng được lập theo mẫu thống nhất do Bộ Khoa học và Công nghệ hướng dẫn.

Điều 35. Quyền trưng cầu ý kiến chuyên môn

Trong quá trình quyết định hoặc đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ, các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có thể trưng cầu ý kiến các tổ chức đánh giá, giám định, cơ quan chuyên môn, các chuyên gia thuộc lĩnh vực chuyên môn liên quan. Các tổ chức đánh giá, giám định, các cơ quan, các chuyên gia được trưng cầu ý kiến, có trách nhiệm góp ý kiến trung thực, khách quan và bảo đảm bí mật các thông tin liên quan.

Điều 36. Khiếu nại, tố cáo

Tổ chức, cá nhân có quyền khiếu nại về xác nhận đăng ký, từ chối xác nhận đăng ký hoặc thu hồi đăng ký Hợp đồng chuyển giao công nghệ; cá nhân có quyền tố cáo các hành vi vi phạm pháp luật về chuyển giao công nghệ theo quy định của Luật Khiếu nại, tố cáo.

Điều 37. Xử lý vi phạm hành chính trong lĩnh vực chuyển giao công nghệ

Việc xử lý vi phạm hành chính trong lĩnh vực chuyển giao công nghệ được thực hiện theo quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam.

Chương V

ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 38. Điều khoản chuyển tiếp

1. Các Hợp đồng chuyển giao công nghệ đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền xác nhận đăng ký hoặc phê duyệt trước khi Nghị định này có hiệu lực vẫn tiếp tục có hiệu lực đến hết thời hạn Hợp đồng.

2. Hồ sơ đề nghị đăng ký hoặc phê duyệt Hợp đồng chuyển giao công nghệ công nghệ đã nộp cho các cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền trước ngày Nghị định này có hiệu lực mà chưa được giải quyết thì áp dụng theo Nghị định này.

Điều 39. Hiệu lực thi hành

1. Nghị định này có hiệu lực sau 15 ngày, kể từ ngày đăng Công báo. Nghị định này thay thế Nghị định số 45/1998/NĐ-CP ngày 01 tháng 07 năm 1998 của Chính phủ quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ.

2. Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ có trách nhiệm hướng dẫn thi hành nghị định này

3. Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có trách nhiệm thi hành nghị định này ./.

Phụ lục 3:

NGHỊ ĐỊNH

Ban hành Quy chế quản lý vay và trả nợ nước ngoài

CHÍNH PHỦ

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 25 tháng 12 năm 2001;

Căn cứ Luật Ngân sách nhà nước ngày 16 tháng 12 năm 2002;

Căn cứ Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 12 tháng 12 năm 1997 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 17 tháng 6 năm 2003;

Căn cứ Luật Các tổ chức tín dụng ngày 12 tháng 12 năm 1997 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Các tổ chức tín dụng ngày 15 tháng 6 năm 2004;

Theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Tài chính,

NGHỊ ĐỊNH:

Điều 1. Ban hành kèm theo Nghị định này bản Quy chế quản lý vay và trả nợ nước ngoài.

Điều 2. Nghị định này có hiệu lực sau 15 ngày, kể từ ngày đăng Công báo và thay thế Nghị định số 90/1998/NĐ-CP ngày 07 tháng 11 năm 1998 của Chính phủ.

Điều 3. Bộ trưởng Bộ Tài chính, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư chịu trách nhiệm thực hiện và hướng dẫn, kiểm tra việc thi hành Quy chế quản lý vay và trả nợ nước ngoài ban hành kèm theo Nghị định này.

Điều 4. Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương và Thủ trưởng các cơ quan liên quan chịu trách nhiệm thi hành Nghị định này./.

Phụ lục 3:

QUY CHẾ QUẢN LÝ VAY VÀ TRẢ NỢ NƯỚC NGOÀI

(Ban hành kèm theo ND số 134/2005/NĐ-CP ngày 01/11/2005 của Chính phủ)

Chương I- QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Phạm vi điều chỉnh

Quy chế này điều chỉnh hoạt động vay, trả nợ nước ngoài và quản lý nợ nước ngoài của Việt Nam, trừ trường hợp vay, trả nợ nước ngoài của người cư trú là thể nhân Việt Nam.

Điều 2. Giải thích từ ngữ

Trong Quy chế này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

1. Vay nước ngoài: là các khoản vay do người cư trú ở một nước vay của người không cư trú.

2. Vay nước ngoài của Việt Nam: là các khoản vay ngắn hạn (có thời hạn vay đến một năm), trung và dài hạn (có thời hạn vay trên một năm), có hoặc không phải trả lãi, do Nhà nước, Chính phủ Việt Nam và các tổ chức là người cư trú ở Việt Nam (sau đây gọi tắt là người vay) vay của các tổ chức tài chính quốc tế, Chính phủ các nước, các tổ chức và cá nhân là người không cư trú (sau đây gọi tắt là người cho vay nước ngoài).

3. Người cư trú ở Việt Nam và người không cư trú được xác định theo quy định của pháp luật hiện hành về quản lý ngoại hối.

4. Vay nước ngoài của Chính phủ: là các khoản vay ưu đãi hỗ trợ phát triển chính thức (ODA), vay thương mại hoặc tín dụng xuất khẩu và vay từ thị trường vốn quốc tế (dưới hình thức phát hành trái phiếu ra nước ngoài), do cơ quan được uỷ quyền của Nhà nước hoặc Chính phủ Việt Nam ký vay dưới danh nghĩa Nhà nước hoặc Chính phủ Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam với người cho vay nước ngoài.

5. Vay nước ngoài của doanh nghiệp: là các khoản vay do các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế được thành lập và hoạt động theo pháp luật hiện hành của Việt Nam (sau đây gọi tắt là doanh nghiệp) trực tiếp ký vay với người cho vay nước ngoài theo phương thức tự vay, tự chịu trách nhiệm trả nợ hoặc vay thông qua phát hành trái phiếu ra nước ngoài hoặc thuê mua tài chính với nước ngoài.

6. Vay ODA: là các khoản vay đạt các điều kiện về vốn ODA theo quy định tại Quy chế quản lý và sử dụng ODA của Chính phủ

7. Vay thương mại nước ngoài: là các khoản vay nước ngoài của Việt Nam không phải là vay ODA.

8. Nợ nước ngoài của quốc gia: là số dư của mọi nghĩa vụ nợ hiện hành (không bao gồm nghĩa vụ nợ dự phòng) về trả gốc và lãi tại một thời điểm của các khoản vay nước ngoài của Việt Nam. Nợ nước ngoài của quốc gia bao gồm nợ nước ngoài của khu vực công và nợ nước ngoài của khu vực tư nhân.

9. Nợ nước ngoài của khu vực công: bao gồm nợ nước ngoài của Chính phủ, nợ nước ngoài (nếu có) của chính quyền cấp tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, nợ nước ngoài của các doanh nghiệp nhà nước, các tổ chức tài chính, tín dụng nhà nước và các tổ chức kinh tế nhà nước (sau đây gọi tắt là doanh nghiệp nhà nước) trực tiếp vay nước ngoài.

10. Nợ nước ngoài của Chính phủ: là số dư mọi nghĩa vụ nợ hiện hành (không bao gồm nghĩa vụ nợ dự phòng) về trả gốc và lãi tại một thời điểm của các khoản vay nước ngoài của Chính phủ

11. Nợ nước ngoài của khu vực tư nhân: là nợ nước ngoài của các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế thuộc khu vực tư nhân (sau đây gọi tắt là doanh nghiệp tư nhân).

12. Bảo lãnh vay vốn nước ngoài: là cam kết của cơ quan bảo lãnh với người cho vay nước ngoài về việc trả nợ đầy đủ, đúng hạn của người vay (người được bảo lãnh). Trường hợp người vay (người được bảo lãnh) không trả được nợ khi đến hạn, cơ quan bảo lãnh sẽ chịu trách nhiệm trả nợ thay cho người vay (người được bảo lãnh).

13. Bảo lãnh vay vốn nước ngoài của Chính phủ: là việc Chính phủ thông qua Bộ Tài chính, cam kết bảo lãnh vay vốn nước ngoài cho người vay.

14. Nợ được khu vực công bảo lãnh: là khoản nợ mà việc chi trả các nghĩa vụ nợ (gốc, lãi, phí...) được Chính phủ hoặc tổ chức được phép cấp bảo lãnh thuộc khu vực công (các tổ chức tài chính, tín dụng nhà nước) đứng ra bảo lãnh theo luật pháp hiện hành.

15. Nghĩa vụ nợ dự phòng: là các nghĩa vụ nợ tiềm ẩn, hiện tại chưa phát sinh nhưng có thể phát sinh khi xảy ra một trong các điều kiện đã

được xác định trước (ví dụ: khi người được bảo lãnh không trả được một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ nợ, bị phá sản...).

16. Chiến lược quốc gia dài hạn về nợ nước ngoài (gọi tắt là Chiến lược nợ dài hạn): là văn kiện đưa ra mục tiêu, định hướng, các giải pháp, chính sách đối với quản lý nợ nước ngoài của quốc gia, được xây dựng trong chiến lược tổng thể về huy động vốn đầu tư cho nền kinh tế, phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 5 năm và 10 năm của đất nước.

17. Chương trình quản lý nợ trung hạn: là văn kiện cụ thể hoá nội dung Chiến lược nợ dài hạn cho giai đoạn từ 3 năm đến 5 năm và cập nhật từng năm, phù hợp với khuôn khổ chính sách kinh tế, tài chính và với mục tiêu ngân sách trung hạn và hàng năm của Chính phủ.

18. Kế hoạch hàng năm về vay, trả nợ nước ngoài: là văn kiện được xây dựng hàng năm bao gồm kế hoạch rút vốn vay và trả nợ của Chính phủ và nợ của các doanh nghiệp, tổ chức thuộc khu vực công và tổng hạn mức vay thương mại nước ngoài của quốc gia.

19. Cơ quan chủ quản: là cơ quan cấp Bộ, cơ quan ngang Bộ, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương.

20. Cơ quan cho vay lại: là Bộ Tài chính hoặc cơ quan, tổ chức được Bộ Tài chính uỷ quyền thực hiện cho vay lại nguồn vốn vay nước ngoài của Chính phủ, có trách nhiệm giám sát việc sử dụng vốn vay, thu hồi nợ cho vay lại và được hưởng phí cho vay lại theo quy định của pháp luật.

21. Thoả thuận cho vay lại: là Hợp đồng cho vay lại hoặc Hiệp định phụ cho vay lại giữa cơ quan cho vay lại với người vay lại vốn vay nước ngoài của Chính phủ.

22. Người vay lại vốn vay nước ngoài của Chính phủ (gọi tắt là người vay lại): là doanh nghiệp, tổ chức ký Thoả thuận cho vay lại và nhận nợ với cơ quan cho vay lại. Người vay lại có thể gồm:

- Doanh nghiệp, tổ chức là chủ đầu tư các dự án sử dụng vốn vay nước ngoài của Chính phủ theo cơ chế cho vay lại;
- Chính quyền địa phương được vay lại vốn vay nước ngoài của Chính phủ cho các dự án đầu tư của địa phương.

23. Vốn đối ứng: là phần vốn trong nước cần thiết mà phía Việt Nam phải chi cùng với vốn vay nước ngoài để thực hiện dự án.

Vốn đối ứng có thể là ngoại tệ (tiền đặt cọc, tiền nhập máy móc thiết bị trường hợp không được sử dụng vốn vay...) hoặc tiền đồng Việt Nam (chi cho khảo sát, thiết kế, đền bù giải phóng mặt bằng, xây lắp, quản lý dự án, nộp các khoản thuế theo luật định và tiền bảo hiểm...).

Chương II- QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ VAY, TRẢ NỢ NƯỚC NGOÀI CỦA QUỐC GIA

Điều 3. Mục tiêu quản lý

1. Đáp ứng được các yêu cầu về huy động vốn của các thành phần kinh tế với chi phí thấp nhất cho đầu tư phát triển đất nước và cơ cấu lại nền kinh tế theo các định hướng, Chiến lược phát triển kinh tế, xã hội
2. Đảm bảo quản lý, phân bổ và sử dụng vốn có hiệu quả, giảm thiểu rủi ro và áp lực đối với các nguồn lực quốc gia (ngân sách nhà nước, Quỹ dự trữ ngoại hối của quốc gia), đảm bảo an toàn nợ và an ninh tài chính quốc gia.
3. Tạo điều kiện tăng cường hội nhập kinh tế quốc tế.

Điều 4. Nội dung và nguyên tắc quản lý

1. Chính phủ thống nhất quản lý toàn diện nợ nước ngoài của quốc gia, từ việc huy động, tiếp nhận, phân bổ sử dụng, quản lý, theo dõi và giám sát bằng các công cụ sau:
 - a) Chiến lược nợ dài hạn, Chương trình quản lý nợ trung hạn và Kế hoạch hàng năm về vay, trả nợ nước ngoài của quốc gia được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt;
 - b) Các chính sách, chế độ phù hợp và phân công trách nhiệm quản lý giữa các cơ quan quản lý nhà nước theo quy định tại Quy chế này.
2. Hiệu quả của chương trình, dự án sử dụng vốn vay là tiêu chí quan trọng hàng đầu trong việc quyết định vay vốn nước ngoài.
3. Đảm bảo cân đối giữa vay và khả năng trả nợ, cân đối ngoại tệ và các cân đối vĩ mô khác của nền kinh tế về dài hạn.
4. Các cơ quan chính quyền, đoàn thể, các cơ quan quản lý hành chính các cấp và các tổ chức chính trị, xã hội, nghề nghiệp không được phép trực tiếp vay nước ngoài, trừ trường hợp đặc biệt được pháp luật hiện hành hoặc Thủ tướng Chính phủ cho phép.
5. Tất cả các khoản vay nước ngoài theo quy định tại khoản 2 Điều 2 của Quy chế này phải được đăng ký chính thức với cơ quan có thẩm quyền của Chính phủ sau khi ký kết theo Điều 6 của Quy chế này.

6. Trường hợp dự thảo thoả thuận vay hoặc bảo lãnh vay nước ngoài có những nội dung trái hoặc chưa được quy định trong những văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam hoặc có những cam kết về thể chế, chính sách vượt thẩm quyền thì cơ quan chủ trì đàm phán thoả thuận phải lấy ý kiến các cơ quan liên quan và báo cáo Thủ tướng Chính phủ xem xét quyết định.

7. Việc ký kết các thoả thuận vay nước ngoài của Chính phủ thực hiện theo quy định của pháp luật về ký kết, gia nhập và thực hiện Điều ước quốc tế. Trường hợp thoả thuận giữa cấp có thẩm quyền của Việt Nam với người cho vay có quy định khác thì thực hiện theo thoả thuận với người cho vay.

Điều 5. Chiến lược nợ dài hạn, Chương trình quản lý nợ trung hạn, Kế hoạch vay, trả nợ nước ngoài hàng năm

1. Chiến lược nợ dài hạn gồm các nội dung chủ yếu sau:

- a) Đánh giá thực trạng nợ nước ngoài, tình hình và công tác quản lý nợ nước ngoài thời gian qua;
- b) Mục tiêu, định hướng và hệ thống các chỉ tiêu về vay và trả nợ nước ngoài của quốc gia và phân theo khu vực kinh tế;
- c) Các giải pháp, chính sách đối với quản lý nợ nước ngoài của quốc gia;
- d) Tổ chức thực hiện Chiến lược.

2. Chương trình quản lý nợ trung hạn gồm các nội dung chủ yếu sau:

- a) Đánh giá, dự báo các điều kiện thị trường vốn trong nước và quốc tế, cân đối ngoại tệ, biên độ tỷ giá và lãi suất làm cơ sở điều chỉnh chính sách vay, trả nợ nước ngoài phù hợp trong từng thời kỳ;
- b) Cân đối nhu cầu vay vốn nước ngoài cho bù đắp thâm hụt ngân sách và cho đầu tư phát triển trên cơ sở cân đối với các nguồn huy động vay trong nước;
- c) Phương án huy động vốn vay nước ngoài của khu vực công: cơ cấu nguồn vay dự kiến (theo các điều kiện vay ưu đãi, vay thương mại, người cho vay, thị trường, đồng tiền vay, kỳ hạn và lãi suất bình quân theo các điều kiện vay), cơ chế sử dụng vốn vay (cấp phát, cho vay lại);
- d) Dự báo huy động vốn vay từ nước ngoài của khu vực tư nhân trong giai đoạn trung hạn (từ 3 đến 5 năm) và từng năm;

d) Đánh giá, dự báo biến động danh mục nợ của khu vực công (đồng tiền, lãi suất bình quân, kỳ hạn bình quân, các rủi ro về tỉ giá) và tình trạng nợ của quốc gia trong giai đoạn trung hạn (từ 3 đến 5 năm) và từng năm;

e) Đề xuất các giải pháp và các phương án xử lý nợ hoặc cơ cấu lại danh mục nợ cần thiết của khu vực công nhằm xử lý các khoản nợ xấu và giảm nhẹ nghĩa vụ nợ.

3. Kế hoạch hàng năm về vay và trả nợ nước ngoài gồm các nội dung chủ yếu sau:

a) Tình hình thực hiện vay và trả nợ nước ngoài hàng năm của quốc gia, phân tích thực trạng nợ quốc gia theo các chuẩn mực quốc tế, đánh giá rủi ro và mức độ các nghĩa vụ nợ dự phòng của ngân sách nhà nước;

b) Kế hoạch rút vốn vay và trả nợ nước ngoài của khu vực công, bao gồm: nợ Chính phủ, nợ của các doanh nghiệp, tổ chức thuộc khu vực công;

c) Tổng hạn mức vay thương mại nước ngoài của quốc gia, bao gồm hạn mức vay nước ngoài của khu vực công và dự báo mức vay nước ngoài của khu vực tư nhân.

Điều 6. Phân công trách nhiệm quản lý nhà nước về vay, trả nợ nước ngoài

1. Bộ Tài chính, cơ quan đầu mối của Chính phủ thực hiện việc quản lý nhà nước về vay và trả nợ nước ngoài của quốc gia, có trách nhiệm:

a) Chủ trì, phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam xây dựng và trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chương trình quản lý nợ trung hạn, Kế hoạch hàng năm về vay và trả nợ nước ngoài trên cơ sở tổng hợp kế hoạch vay và trả nợ nước ngoài của Chính phủ, của các tổ chức thuộc khu vực công và tổng hạn mức vay thương mại nước ngoài của quốc gia;

b) Chủ trì, phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư xây dựng, trình Thủ tướng Chính phủ quyết định đề án huy động và kế hoạch sử dụng vốn vay thương mại nước ngoài của Chính phủ khi Chính phủ có nhu cầu vay thương mại nước ngoài;

c) Chủ trì, phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam xây dựng, trình Thủ tướng Chính phủ ban hành hệ

thống các chỉ tiêu giám sát nợ quốc gia, quy trình thu thập, báo cáo, tổng hợp, chia sẻ và công bố thông tin về nợ nước ngoài;

d) Tổ chức đàm phán, ký kết các Điều ước quốc tế về vay và bảo lãnh vay vốn nước ngoài của Chính phủ theo uỷ quyền hoặc phân công của Thủ tướng Chính phủ;

đ) Đại diện chính thức cho người vay đối với các khoản vay nước ngoài của Nhà nước, Chính phủ tại thoả thuận vay cụ thể;

e) Quản lý tài chính đối với các khoản vay nước ngoài của Chính phủ, bao gồm:

- Tổ chức đăng ký các khoản vay;

- Xây dựng chế độ quản lý tài chính, xây dựng và ban hành Quy chế cho vay lại trong nước vốn vay nước ngoài của Chính phủ; hướng dẫn và tổ chức cho vay lại vốn vay nước ngoài của Chính phủ và thu hồi vốn cho vay lại; báo cáo Thủ tướng Chính phủ tình hình sử dụng nguồn vốn này.

g) Quản lý bảo lãnh của Chính phủ theo Quy chế cấp và quản lý bảo lãnh Chính phủ đối với các khoản vay nước ngoài, bao gồm:

- Hướng dẫn quy trình xem xét và cấp bảo lãnh Chính phủ, thẩm định các điều kiện cấp bảo lãnh và hồ sơ bảo lãnh cho chương trình, dự án cụ thể trình Thủ tướng Chính phủ quyết định việc bảo lãnh; trực tiếp cấp bảo lãnh Chính phủ; tổ chức quản lý các khoản bảo lãnh của Chính phủ như đối với các khoản vay nước ngoài của Chính phủ;

- Thực hiện nghĩa vụ của người bảo lãnh đối với người cho vay nước ngoài;

- Thực hiện việc kiểm tra, giám sát kết quả hoạt động kinh doanh, sử dụng vốn và trả nợ vay nước ngoài của người được bảo lãnh; được áp dụng các công cụ tài chính và các chế tài theo quy định của pháp luật để truy đòi số nợ đã trả thay người được bảo lãnh và các chi phí phát sinh có liên quan.

h) Chủ trì xây dựng và quản lý cơ sở dữ liệu nợ nước ngoài của Chính phủ, tình hình vay, trả nợ nước ngoài của quốc gia; là đầu mối công bố, cung cấp thông tin về tình hình vay, trả nợ nước ngoài của Chính phủ, vay, trả nợ nước ngoài của quốc gia theo quy định của pháp luật;

i) Bảo đảm thực hiện mọi nghĩa vụ trả nợ nước ngoài của Chính phủ đầy đủ, đúng hạn và có lợi nhất, bao gồm: tổ chức thực hiện việc trả nợ nước

ngoài của Chính phủ từ ngân sách nhà nước; thành lập và tổ chức quản lý sử dụng Quỹ tích lũy trả nợ nước ngoài; xây dựng, đề xuất và trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt và tổ chức thực hiện các phương án xử lý nợ, cơ cấu lại nợ nước ngoài của Chính phủ khi cần thiết;

k) Thực hiện các nhiệm vụ được Chính phủ phân công tại Quy chế quản lý và sử dụng ODA do Chính phủ ban hành;

l) Thực hiện đánh giá sau dự án đối với các chương trình, dự án sử dụng vốn vay thương mại nước ngoài của Chính phủ và chương trình, dự án sử dụng các khoản vay nước ngoài được Chính phủ bảo lãnh.

2. Bộ Kế hoạch và Đầu tư có trách nhiệm:

a) Chủ trì, phối hợp với Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam xây dựng, trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược nợ dài hạn trong chiến lược tổng thể về huy động vốn đầu tư cho nền kinh tế;

b) Chủ trì, thống nhất với Bộ Tài chính xây dựng và trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt danh mục chương trình, dự án được cấp phát hoặc vay lại toàn bộ hoặc vay lại một phần nguồn vốn vay nước ngoài của Chính phủ;

c) Phối hợp với Bộ Tài chính xây dựng hệ thống các chỉ tiêu giám sát nợ, Chương trình quản lý nợ trung hạn, Kế hoạch hàng năm về vay và trả nợ nước ngoài của quốc gia và giám sát các chỉ số vĩ mô về nợ nước ngoài của quốc gia;

d) Phối hợp với Bộ Tài chính xây dựng quy trình thu thập, báo cáo, tổng hợp, chia sẻ và công bố thông tin về nợ nước ngoài trình Thủ tướng Chính phủ ban hành;

đ) Thực hiện các nhiệm vụ được Chính phủ phân công tại Quy chế quản lý và sử dụng ODA do Chính phủ ban hành.

3. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có trách nhiệm:

a) Thực hiện quản lý nhà nước đối với việc vay, trả nợ nước ngoài của các doanh nghiệp, tổ chức thuộc khu vực công; giám sát, theo dõi việc vay, trả nợ nước ngoài của khu vực tư nhân; hướng dẫn và kiểm tra việc bảo lãnh vay nước ngoài của các ngân hàng thương mại và của các tổ chức khác được phép cấp bảo lãnh vay nước ngoài theo pháp luật hiện hành;

b) Chủ trì, phối hợp với các cơ quan có liên quan xây dựng hạn mức vay thương mại nước ngoài hàng năm của các doanh nghiệp, tổ chức

thuộc khu vực công và dự báo mức vay nước ngoài hàng năm của khu vực tư nhân gửi Bộ Tài chính để tổng hợp vào tổng hạn mức vay thương mại nước ngoài hàng năm của khu vực công và của cả nước trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt;

c) Chủ trì, phối hợp với Bộ Tài chính điều hành hạn mức vay thương mại nước ngoài hàng năm của các doanh nghiệp, tổ chức đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt;

d) Tổng hợp tình hình thực hiện vay và trả nợ nước ngoài hàng năm của các doanh nghiệp, tổ chức thuộc khu vực công và của khu vực tư nhân, báo cáo Thủ tướng Chính phủ, đồng gửi Bộ Tài chính để tổng hợp tình hình vay, trả nợ nước ngoài chung hàng năm của cả nước;

đ) Hướng dẫn và tổ chức việc đăng ký các khoản vay nước ngoài của các doanh nghiệp, tổ chức thuộc khu vực công và của khu vực tư nhân (kể cả các khoản vay được Chính phủ bảo lãnh);

e) Giám sát các luồng tiền tệ liên quan đến hoạt động vay, trả nợ nước ngoài nhằm phục vụ cho việc tổng hợp cân cân thanh toán quốc tế, điều hành chính sách tiền tệ và quản lý ngoại hối;

g) Thiết lập hệ thống cảnh báo sớm về rủi ro từ nợ của khu vực doanh nghiệp;

h) Phối hợp với Bộ Tài chính xây dựng hệ thống các chỉ tiêu giám sát nợ, Chương trình quản lý nợ trung hạn và Kế hoạch hàng năm về vay và trả nợ nước ngoài;

i) Phối hợp với Bộ Tài chính xây dựng quy trình thu thập, báo cáo, tổng hợp, chia sẻ và công bố thông tin về nợ nước ngoài trình Thủ tướng Chính phủ ban hành;

k) Thực hiện các nhiệm vụ được Chính phủ phân công tại Quy chế quản lý và sử dụng ODA do Chính phủ ban hành.

4. Bộ Tư pháp có trách nhiệm:

a) Tham gia ý kiến về những vấn đề pháp lý trong các thoả thuận về vay, trả nợ nước ngoài của Chính phủ, các thoả thuận về bảo lãnh của Chính phủ trước khi trình Thủ tướng Chính phủ quyết định; tham gia ý kiến trong trường hợp cần thiết về những vấn đề pháp lý khác có liên quan đến các văn kiện vay, trả nợ nước ngoài của các doanh nghiệp và tổ chức kinh tế trong nước theo đề nghị của người vay và của cơ quan bảo lãnh;

b) Thẩm định những vấn đề khác nhau giữa các thoả thuận về vay, trả nợ nước ngoài của Chính phủ và pháp luật trong nước; theo dõi việc xử lý các vấn đề này trong quá trình thực hiện các cam kết về vay và trả nợ nước ngoài;

c) Trong các trường hợp cần thiết, cấp ý kiến pháp lý đối với các thoả thuận vay, trả nợ nước ngoài của Chính phủ, các thoả thuận vay được Chính phủ bảo lãnh và cấp ý kiến pháp lý về tư cách pháp lý của người vay và của cơ quan bảo lãnh theo đề nghị của các cơ quan này.

5. Các cơ quan liên quan khác: có trách nhiệm phối hợp với Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thực hiện quản lý nhà nước về vay, trả nợ nước ngoài theo chức năng, thẩm quyền của mình và theo quy định tại Quy chế này.

Điều 7. Phối hợp liên ngành về quản lý nợ nước ngoài

Căn cứ yêu cầu thực tế của công tác quản lý nợ nước ngoài và đề nghị của Bộ trưởng Bộ Tài chính, Thủ tướng Chính phủ có thể thành lập tổ chức phối hợp liên ngành về quản lý nợ nước ngoài hoặc sử dụng cơ chế phối hợp sẵn có phù hợp với chức năng, quyền hạn của Chính phủ theo quy định của pháp luật.

Chương III- QUẢN LÝ VAY TRẢ NỢ NƯỚC NGOÀI CỦA KHU VỰC CÔNG

Điều 8. Mục tiêu

Bảo đảm huy động có hiệu quả nguồn vốn cho đầu tư phát triển, giảm thiểu chi phí và rủi ro của các giao dịch huy động vốn và sử dụng vốn, đảm bảo thực hiện các nghĩa vụ nợ của khu vực công (bao gồm các nghĩa vụ nợ trực tiếp và nghĩa vụ dự phòng) trên cơ sở giám sát chặt chẽ các nghĩa vụ nợ, giảm thiểu rủi ro cho ngân sách nhà nước và duy trì an toàn nợ quốc gia.

Mục 1: QUẢN LÝ VAY, TRẢ NỢ NƯỚC NGOÀI CỦA CHÍNH PHỦ

Điều 9. Các yêu cầu cơ bản

1. Việc vay và trả nợ nước ngoài của Chính phủ phải được thực hiện thống nhất theo các nguyên tắc quản lý nợ nước ngoài của quốc gia nêu tại Điều 4 của Quy chế này.

2. Bố trí nguồn vốn vay phù hợp với mục tiêu sử dụng, đảm bảo hiệu quả cao trong việc sử dụng vốn, tạo ra nguồn ngoại tệ và tích lũy trong nước đáp ứng được mục tiêu phát triển, đồng thời đảm bảo trả được nợ.

3. Tranh thủ tối đa các nguồn vay ưu đãi trên cơ sở cân nhắc hiệu quả và chi phí, ưu tiên sử dụng nguồn vốn vay ưu đãi cho phát triển hạ tầng kinh tế, xã hội.

4. Quản lý thận trọng việc vay thương mại nước ngoài của Chính phủ. Không sử dụng vốn vay thương mại nước ngoài cho các chương trình, dự án không có khả năng thu hồi vốn trực tiếp, hoặc sử dụng vốn vay thương mại ngắn hạn cho các mục tiêu dài hạn, trừ trường hợp đặc biệt được Thủ tướng Chính phủ cho phép.

5. Thực hiện các biện pháp cơ cấu lại nợ, đảo nợ, vay mới trả cũ... và các biện pháp quản lý nợ hiện đại trên cơ sở phân tích danh mục nợ, nắm bắt điều kiện thị trường nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng, hối đoái và chi phí đối với ngân sách nhà nước trong công tác vay và trả nợ nước ngoài.

Điều 10. Nguyên tắc quản lý

1. Bộ trưởng Bộ Tài chính chịu trách nhiệm trước Chính phủ về thống nhất quản lý các khoản vay nợ, trả nợ nước ngoài của Chính phủ trên cơ sở Chiến lược nợ dài hạn và Chương trình quản lý nợ trung hạn, theo dõi và giám sát các khoản vay và trả nợ nước ngoài theo các hạn mức và kế hoạch vay, trả nợ hàng năm, áp dụng các chính sách và công cụ tài chính phù hợp để bảo đảm cơ cấu, thời hạn và tổng số nợ hợp lý, áp dụng các biện pháp chế tài theo quy định của pháp luật nhằm đảm bảo kỷ luật tài chính trong công tác quản lý vay, trả nợ nước ngoài.

2. Các cơ quan chính quyền địa phương không được phép trực tiếp vay nước ngoài. Trong trường hợp được pháp luật hoặc Thủ tướng Chính phủ ủy quyền và cho phép áp dụng cơ chế đặc biệt, chính quyền cấp tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương được huy động vốn vay nước ngoài cho đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng thuộc nhiệm vụ chi của ngân sách cấp tỉnh theo nguyên tắc: địa phương xây dựng phương án, chủ động tìm nguồn vay, phối hợp với các cơ quan có liên quan đàm phán vay nước ngoài, lấy ý kiến của Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về nội dung vay, điều kiện vay trước khi trình Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định theo cơ chế Chính phủ vay về cho vay lại. Địa phương có trách nhiệm bố trí ngân sách cấp tỉnh để trả nợ đầy đủ theo quy định của pháp luật.

3. Các cơ quan, tổ chức tiếp nhận và sử dụng vốn vay nước ngoài của Chính phủ hoặc vốn vay được Chính phủ bảo lãnh phải sử dụng vốn

vay có hiệu quả, đúng mục đích, nội dung chương trình, dự án đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

Điều 11. Vay thương mại nước ngoài của Chính phủ

1. Tùy theo nhu cầu về vốn đầu tư phát triển, Chính phủ có thể huy động nguồn vốn vay thương mại nước ngoài thông qua các hình thức vay trực tiếp như vay tài chính, vay tín dụng xuất khẩu, phát hành trái phiếu Chính phủ ra thị trường vốn quốc tế hoặc các hình thức phù hợp khác, trong khuôn khổ hạn mức vay thương mại hàng năm của Chính phủ được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt.

2. Nguồn vay thương mại nước ngoài của Chính phủ chỉ được sử dụng cho các mục đích sau:

- Cho vay lại đối với chương trình, dự án đầu tư phát triển trọng điểm của Nhà nước có nhu cầu nhập khẩu thiết bị, công nghệ, có khả năng hoàn vốn trực tiếp và trả được nợ vay hoặc

- Để đảo nợ nước ngoài của Chính phủ theo nguyên tắc đảm bảo có lợi và với chi phí thấp nhất cho ngân sách nhà nước.

3. Trường hợp Chính phủ có nhu cầu vay thương mại nước ngoài, Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư lập đề án huy động và kế hoạch sử dụng vốn vay trình Thủ tướng Chính phủ xem xét và quyết định cho từng trường hợp cụ thể. Trường hợp phát hành trái phiếu dưới danh nghĩa Nhà nước hoặc Chính phủ để vay vốn trên thị trường vốn quốc tế, thực hiện theo quy định hiện hành của Chính phủ về phát hành trái phiếu quốc tế.

Điều 12. Cơ chế tài chính sử dụng vốn vay nước ngoài của Chính phủ

1. Các chương trình, dự án đầu tư cơ sở hạ tầng, phúc lợi xã hội và các dự án thuộc lĩnh vực khác không có khả năng thu hồi vốn trực tiếp và là đối tượng chi của ngân sách nhà nước, bao gồm cả trường hợp ngân sách địa phương được vay lại vốn vay nước ngoài từ ngân sách trung ương để cấp phát cho chương trình, dự án; được cấp phát từ vốn vay nước ngoài theo cơ chế cấp phát vốn ngân sách nhà nước.

2. Các chương trình, dự án đầu tư phát triển có khả năng thu hồi vốn toàn bộ hoặc một phần (bao gồm cả các dự án cơ sở hạ tầng): áp dụng cơ chế cho vay lại toàn bộ hoặc cho vay lại một phần và cấp phát một phần từ ngân sách nhà nước tùy theo khả năng hoàn vốn.

3. Đối với khoản vay bằng ngoại tệ hoặc vay bằng hàng hoá không trực tiếp gắn với dự án:

a) Vay nước ngoài bằng ngoại tệ:

- Các khoản vay hỗ trợ ngân sách, phát hành trái phiếu quốc tế được hạch toán thu ngân sách nhà nước và được chuyển vào Quỹ ngoại tệ tập trung do Bộ Tài chính quản lý;

- Ngoại tệ vay hỗ trợ cán cân thanh toán quốc tế được Bộ Tài chính bán cho Ngân hàng Nhà nước Việt Nam để chuyển vào Quỹ dự trữ ngoại hối do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quản lý và chuyển phần tiền đồng Việt Nam tương đương về ngân sách nhà nước;

Các khoản vay hỗ trợ cán cân thanh toán theo thoả thuận hoàn đổi tiền tệ (nguồn ngoại tệ hoán đổi vay từ các ngân hàng trung ương các nước khác) được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quản lý, sử dụng và chịu trách nhiệm hoàn trả ngoại tệ và thu hồi nội tệ khi đến hạn.

- Tất cả ngoại tệ vay nước ngoài được sử dụng theo quyết định cụ thể của Thủ tướng Chính phủ và phù hợp với các tiêu chí của người cho vay.

b) Vay nước ngoài bằng hàng hoá:

- Trường hợp thoả thuận vay có xác định đối tượng trong nước sử dụng hàng hoá: Bộ Tài chính quy đổi ra tiền Việt Nam để hạch toán vào ngân sách nhà nước và thực hiện chi cấp phát hoặc cho vay lại đối với đối tượng sử dụng hàng hoá;

- Trường hợp thoả thuận vay có xác định đối tượng trong nước sử dụng vốn vay bằng hàng hoá: Bộ Tài chính chủ trì tổ chức việc nhập hàng, bán đấu giá và nộp tiền vào ngân sách nhà nước để sử dụng theo quy định của thoả thuận vay;

- Trường hợp thoả thuận vay không xác định đối tượng sử dụng vốn vay: Bộ Tài chính chủ trì tổ chức việc nhập hàng, bán đấu giá và nộp tiền vào ngân sách nhà nước để sử dụng theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ.

Điều 13. Cho vay lại vốn vay nước ngoài của Chính phủ

1. Bộ Tài chính tổ chức cho vay lại vốn vay nước ngoài của Chính phủ thông qua các tổ chức được uỷ quyền là Quỹ hỗ trợ phát triển, các ngân hàng thương mại nhà nước và Ngân hàng Chính sách Xã hội (có quan cho vay lại).

2. Cơ quan cho vay lại có trách nhiệm quản lý và thu hồi vốn từ người vay lại để nộp vào Quỹ tích lũy trả nợ nước ngoài, đồng thời được hưởng phí cho vay lại theo quy định.

3. Việc cho vay lại vốn vay nước ngoài của Chính phủ được thực hiện theo các điều kiện chính sau:

a) Đồng tiền vay lại:

- Đối với nguồn vốn vay ODA của Chính phủ: người vay lại được quyền lựa chọn đồng tiền vay lại là nội tệ hoặc ngoại tệ tùy theo khả năng trả nợ;
- Đối với vốn vay thương mại nước ngoài của Chính phủ: người vay lại phải vay lại bằng ngoại tệ gốc do Chính phủ vay nước ngoài, trừ trường hợp đặc biệt do Thủ tướng Chính phủ quyết định.

b) Thời hạn cho vay lại: phù hợp với thời gian hoàn vốn nêu trong Báo cáo nghiên cứu khả thi hoặc Báo cáo đầu tư xây dựng công trình hoặc Báo cáo kinh tế - kỹ thuật xây dựng công trình được cấp có thẩm quyền phê duyệt theo quy định của pháp luật;

c) Lãi suất và phí cho vay lại:

- Đối với vay thương mại nước ngoài của Chính phủ: lãi suất cho vay lại tính theo mức lãi suất thị trường, tối thiểu phải bằng mức lãi suất vay của nước ngoài, cộng các khoản phí vay nước ngoài và phí dịch vụ cho vay lại trong nước;
- Đối với vốn vay ODA: lãi suất cho vay lại bằng nội tệ được xác định theo ngành kinh tế kỹ thuật, căn cứ đồng tiền vay, thời hạn vay và khả năng hoàn vốn của chương trình, dự án, đảm bảo mức độ ưu đãi công bằng giữa các chương trình, dự án có tính chất tương tự trong cùng một ngành. Mức lãi suất này bao gồm cả phí cho vay lại trong nước và không vượt quá mức lãi suất tín dụng ưu đãi của Nhà nước quy định trong từng thời kỳ;

Trường hợp người vay lại đề nghị vay lại bằng ngoại tệ: lãi suất cho vay lại bằng lãi suất cho vay lại bằng nội tệ quy định cho ngành kinh tế kỹ thuật tương ứng trừ đi tỷ lệ rủi ro về tỷ giá hối đoái theo từng đồng tiền, nhưng trong mọi trường hợp không thấp hơn mức lãi suất vay nước ngoài.

Bộ Tài chính xây dựng và trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt khung lãi suất cho vay lại bằng nội tệ áp dụng thống nhất cho các ngành kinh tế kỹ thuật. Hàng năm, trên cơ sở khung lãi suất đã được duyệt, tùy

theo biến động của thị trường tài chính và tiền tệ, Bộ Tài chính điều chỉnh và công bố lại mức lãi suất cho vay lại.

d) Bộ Tài chính xác định điều kiện cho vay lại cụ thể và ký hợp đồng ủy quyền cho vay lại (hoặc ký hiệp định vay phụ và hợp đồng ủy quyền cho vay lại) cho từng trường hợp theo các điều kiện khung nêu trên. Trường hợp đặc biệt cần quy định khác với điều kiện khung, Bộ Tài chính báo cáo Thủ tướng Chính phủ quyết định.

Chính phủ không xem xét bố trí vốn cho các chương trình, dự án thuộc diện vay lại vốn vay nước ngoài của Chính phủ nhưng không có khả năng trả nợ theo các điều kiện vay lại đã được Bộ Tài chính công bố.

đ) Đối tượng được vay lại:

Các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế thuộc mọi thành phần kinh tế, nếu có dự án đầu tư khả thi phù hợp với danh mục và quy hoạch đầu tư phát triển của Nhà nước đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt theo quy định hiện hành, có nhu cầu sử dụng vốn vay nước ngoài của Chính phủ, có khả năng trả nợ, có tình hình tài chính lành mạnh, được xem xét để vay lại vốn vay nước ngoài của Chính phủ.

e) Tài sản thế chấp:

Tùy theo đối tượng được vay lại cụ thể, cơ quan cho vay lại có thể yêu cầu thế chấp các tài sản để đảm bảo cho các khoản vay, bao gồm các tài sản hình thành từ vốn vay và các tài sản khác theo quy định của pháp luật.

Điều 14. Chính quyền địa phương vay lại vốn vay nước ngoài của Chính phủ

Trong một số trường hợp đặc biệt được pháp luật hoặc Thủ tướng Chính phủ cho phép, chính quyền cấp tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, nếu đảm bảo cân đối được ngân sách để trả nợ, được vay lại nguồn vốn vay nước ngoài của Chính phủ (thông qua Bộ Tài chính) để thực hiện các công trình, dự án của địa phương. Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương là người đại diện chính quyền địa phương ký Thỏa thuận cho vay lại và nhận nợ với Bộ Tài chính. Nguồn trả nợ lấy từ ngân sách của địa phương.

Điều 15. Trách nhiệm của người vay lại vốn vay nước ngoài của Chính phủ

Trong mọi trường hợp, người vay lại phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc thực hiện đầy đủ các cam kết và nghĩa vụ trả nợ theo thỏa

thuận vay lại đã ký kết; thường xuyên, định kỳ báo cáo về tình trạng khoản vay, khả năng trả nợ và tất cả các vấn đề phát sinh có liên quan cho cơ quan chủ quản, cơ quan cho vay lại và Bộ Tài chính; phối hợp và tạo điều kiện cho các cơ quan kiểm toán, thanh tra... tiến hành các hoạt động giám sát khoản vay.

Điều 16. Trách nhiệm và quyền hạn của cơ quan cho vay lại

1. Cơ quan cho vay lại chịu trách nhiệm thẩm định lại phương án tài chính của chương trình, dự án vay lại, năng lực tài chính của người vay lại và báo cáo kết quả thẩm định cho Bộ Tài chính trước khi ký kết Thỏa thuận cho vay lại (kể cả khi chương trình, dự án đã có quyết định đầu tư). Trường hợp cho vay lại theo chỉ định của Thủ tướng Chính phủ, cơ quan cho vay lại không phải thẩm định lại và không chịu rủi ro tín dụng.

2. Cơ quan cho vay lại có trách nhiệm thu hồi đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ cho vay lại và hoàn trả cho ngân sách nhà nước thông qua Quỹ tích lũy trả nợ nước ngoài theo hướng dẫn của Bộ Tài chính.

3. Cơ quan cho vay lại có quyền áp dụng các biện pháp cần thiết phù hợp với quy định tín dụng hiện hành và quy định của pháp luật để đảm bảo việc thu hồi nợ và hoàn trả ngân sách nhà nước đầy đủ, đúng hạn. Trong trường hợp không thu hồi được nợ sau khi đã áp dụng mọi biện pháp trên, cơ quan cho vay lại báo cáo Bộ Tài chính để có biện pháp xử lý.

Điều 17. Bố trí vốn đối ứng

Mọi chương trình, dự án sử dụng vốn vay nước ngoài của Chính phủ phải được bố trí đầy đủ và kịp thời vốn đối ứng.

Đối với chương trình, dự án thuộc diện được cấp phát: chương trình, dự án thuộc cấp nào sẽ do ngân sách cấp đó bố trí vốn đối ứng. Các chủ đầu tư, cơ quan chủ quản phải tính toán đầy đủ nhu cầu về vốn đối ứng, lập kế hoạch hàng năm gửi các cơ quan kế hoạch và cơ quan tài chính để cân đối trong ngân sách nhà nước hàng năm.

Đối với chương trình, dự án theo cơ chế vay lại (toàn bộ hoặc một phần) vốn vay nước ngoài của Chính phủ: các chủ đầu tư phải tự thu xếp nguồn vốn đối ứng và được ưu tiên vay từ các nguồn tín dụng của Nhà nước hoặc từ Quỹ hỗ trợ phát triển.

Điều 18. Trả nợ nước ngoài của Chính phủ

Căn cứ vào kế hoạch ngân sách nhà nước trả nợ nước ngoài hàng năm đã được Chính phủ phê duyệt, Bộ Tài chính tổ chức thực hiện việc trả nợ theo đúng cam kết với người cho vay nước ngoài tại các thoả thuận vay hoặc bảo lãnh của Chính phủ. Trong trường hợp cần thiết, Bộ Tài chính chủ trì cùng các Bộ, ngành có liên quan đàm phán với các chủ nợ nước ngoài về hạn mức, thời hạn và hình thức trả nợ thích hợp (trả bằng tiền, bằng hàng hoá, dịch vụ xuất khẩu hoặc chuyển đổi nợ, cơ cấu lại nợ...).

Những khoản chi ngân sách nhà nước đã trả nợ cho nước ngoài đối với các khoản vay về cho vay lại, trả nợ thay người được bảo lãnh được hoàn trả từ nguồn Quỹ tích lũy trả nợ nước ngoài.

Điều 19. Trách nhiệm hướng dẫn thực hiện

Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với các cơ quan liên quan xây dựng Quy chế cho vay lại nguồn vốn vay nước ngoài của Chính phủ theo các quy định nêu tại mục 1 Chương III Quy chế này, trình Thủ tướng Chính phủ ra quyết định ban hành Quy chế.

Mục 2: QUẢN LÝ BẢO LÃNH CHÍNH PHỦ ĐỐI VỚI VAY NƯỚC NGOÀI

Điều 20. Quy định chung

Bảo lãnh Chính phủ là hình thức bảo lãnh cao nhất của Nhà nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa VN đối với các khoản vay nước ngoài.

Điều 21. Điều kiện cấp bảo lãnh Chính phủ để vay vốn nước ngoài

1. Đối tượng được xem xét cấp bảo lãnh Chính phủ (người được bảo lãnh): là doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, tổ chức tín dụng trong nước thuộc mọi thành phần kinh tế trực tiếp ký Thoả thuận vay với người cho vay nước ngoài theo phương thức tự vay, tự chịu trách nhiệm trả nợ để thực hiện chương trình, dự án đầu tư hoặc tín dụng; có tình hình hoạt động như quy định của đoạn 6 Điều 22 của Quy chế này.

2. Loại hình chương trình, dự án được xem xét cấp bảo lãnh Chính phủ:

a) Là chương trình, dự án đầu tư trọng điểm được Quốc hội hoặc Thủ tướng Chính phủ phê duyệt chủ trương đầu tư hoặc

b) Là chương trình, dự án nhập các thiết bị công nghệ cao hoặc để sản xuất hàng hoá, cung cấp dịch vụ xuất khẩu và chương trình, dự án thuộc các lĩnh vực ưu tiên đầu tư của Nhà nước, có khả năng trả được nợ hoặc

c) Là chương trình, dự án được tài trợ bằng khoản vay thương mại đi cùng nguồn vốn ODA tạo thành nguồn vốn tài trợ dưới dạng tín dụng hỗn hợp hoặc

d) Là chương trình, dự án vay của các tổ chức tín dụng được Ngân hàng Nhà nước VN thẩm định và đề nghị cấp bảo lãnh Chính phủ.

3. Vốn chủ sở hữu của chủ đầu tư cho chương trình, dự án phải đảm bảo không dưới 20% tổng mức vốn đầu tư cho chương trình, dự án đó

4. Khoản vay thương mại nước ngoài được Chính phủ bảo lãnh cho chương trình, dự án phải nằm trong tổng hạn mức vay thương mại nước ngoài hàng năm của Chính phủ được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt.

Điều 22. Hồ sơ cấp bảo lãnh Chính phủ gồm:

1. Đề nghị chính thức của người cho vay nước ngoài yêu cầu bảo lãnh của Chính phủ.

2. Đề nghị chính thức của người được bảo lãnh với Thủ tướng Chính phủ về việc bảo lãnh cho khoản vay nước ngoài.

3. Quyết định đầu tư, báo cáo nghiên cứu khả thi/báo cáo đầu tư xây dựng công trình của chương trình, dự án được cấp có thẩm quyền phê duyệt theo quy định hiện hành, có nội dung bảo đảm chương trình, dự án đó đáp ứng được các điều kiện cấp bảo lãnh Chính phủ vay vốn nước ngoài theo quy định tại Điều 21 của Quy chế này

4. Phương án tài chính bảo đảm khả năng hoàn trả vốn vay được cơ quan cấp bảo lãnh thẩm định và chấp nhận. Chương trình, dự án của tổ chức tín dụng phải được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thẩm định phương án tài chính và đề nghị Chính phủ cấp bảo lãnh.

5. Thỏa thuận vay, hợp đồng thương mại đã ký kết và được các cơ quan có thẩm quyền phê duyệt theo quy định hiện hành (trong trường hợp khoản vay nước ngoài được sử dụng để tài trợ cho các hợp đồng thương mại).

6. Báo cáo tài chính đã được kiểm toán hoặc được cơ quan có thẩm quyền chứng minh người được bảo lãnh có hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính trong trạng thái bình thường, không có lỗ trong 3 năm liên tục gần nhất, không có các khoản nợ vay trong và ngoài nước quá hạn. Trường hợp người được bảo lãnh chưa đủ 3 năm hoạt động thì cần có văn bản cam kết của cơ quan chủ quản cấp trên bảo đảm khả năng trả nợ của người được bảo lãnh, hoặc phương án tài chính

bảo đảm khả năng trả nợ được cơ quan cấp bảo lãnh thẩm định và chấp nhận.

Điều 23. Mức bảo lãnh Chính phủ

Các khoản vay được Chính phủ bảo lãnh phải có trị giá tối thiểu tương đương 10 triệu USD (trừ các khoản vay thương mại đi theo vốn ODA để tài trợ dưới dạng tín dụng hỗn hợp).

Điều 24. Phí bảo lãnh

1. Bộ Tài chính quy định mức phí cụ thể cho từng chương trình, dự án, căn cứ vào thời hạn bảo lãnh và đánh giá mức độ rủi ro, nhưng tối đa không vượt quá 1,5% năm tính trên số tiền vay còn đang được bảo lãnh.
2. Phí bảo lãnh được nộp vào Quỹ tích lũy trả nợ nước ngoài theo hướng dẫn của Bộ Tài chính để làm nguồn dự phòng trả nợ trong trường hợp người được bảo lãnh không trả được nợ.

Điều 25. Tài sản thế chấp cho khoản vay được Chính phủ bảo lãnh

Toàn bộ tài sản hình thành từ vốn vay nước ngoài được Chính phủ bảo lãnh được dùng làm thế chấp cho bảo lãnh của Chính phủ và không được dùng làm thế chấp để vay tiếp các nguồn vốn khác.

Điều 26. Trách nhiệm của người được bảo lãnh

1. Cung cấp cho Bộ Tài chính hồ sơ cấp bảo lãnh Chính phủ và các tài liệu cần thiết có liên quan để Bộ Tài chính thẩm định và đề nghị Thủ tướng Chính phủ quyết định việc bảo lãnh.
2. Thực hiện các nghĩa vụ của người vay theo thoả thuận vay đã ký và các nghĩa vụ của người được bảo lãnh đối với Bộ Tài chính theo Quy chế cấp và quản lý bảo lãnh Chính phủ đối với các khoản vay nước ngoài được ban hành theo quy định tại Điều 27 của Quy chế này.
3. Cung cấp cho Bộ Tài chính theo định kỳ và khi cần thiết các báo cáo tài chính được kiểm toán hoặc có xác nhận của cơ quan quản lý tài chính nhà nước cấp trên; báo cáo kế hoạch, tình hình rút vốn vay, trả nợ, dư nợ; báo cáo tình hình thực hiện chương trình, dự án và các tình huống đặc biệt có ảnh hưởng đến tình hình thực hiện chương trình, dự án và khả năng thực hiện các nghĩa vụ thanh toán theo thoả thuận vay.
4. Tạo điều kiện cho Bộ Tài chính kiểm tra tình hình thực hiện chương trình, dự án khi cần thiết.
5. Nộp phí bảo lãnh kịp thời và đầy đủ cho Bộ Tài chính theo quy định tại Điều 24 của Quy chế này.

Điều 27. Trách nhiệm hướng dẫn thực hiện

Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với các cơ quan liên quan xây dựng Quy chế cấp và quản lý bảo lãnh Chính phủ đối với các khoản vay nước ngoài theo các nguyên tắc nêu tại mục 2 Chương III Quy chế này, trình Thủ tướng Chính phủ ra quyết định ban hành Quy chế.

Mục 3: QUẢN LÝ VAY, TRẢ NỢ NƯỚC NGOÀI CỦA DOANH NGHIỆP, TỔ CHỨC KINH TẾ THUỘC KHU VỰC CÔNG (gọi tắt là doanh nghiệp nhà nước)

Điều 28. Nguyên tắc, phương thức quản lý

1. Doanh nghiệp nhà nước được trực tiếp vay vốn nước ngoài theo phương thức tự vay, tự chịu trách nhiệm trả nợ cho Bên cho vay nước ngoài theo đúng các điều kiện đã cam kết tại các thỏa thuận vay.
2. Chính phủ không chịu trách nhiệm đối với các khoản nợ do các doanh nghiệp nhà nước trực tiếp đi vay nước ngoài, trừ các khoản vay được Chính phủ bảo lãnh nêu ở mục 2 Chương III Quy chế này.
3. Các khoản vay thương mại nước ngoài trung, dài hạn của các doanh nghiệp nhà nước phải nằm trong kế hoạch tổng hạn mức vay thương mại hàng năm đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt và đáp ứng được các điều kiện về vay trung và dài hạn do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định trong từng thời kỳ; phải được đăng ký với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam xác nhận và phải định kỳ báo cáo Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về tình hình rút vốn, sử dụng vốn và trả nợ theo chế độ báo cáo do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định.
4. Trường hợp doanh nghiệp nhà nước vay vốn nước ngoài thông qua phát hành trái phiếu quốc tế: doanh nghiệp phải lập đề án phát hành, lấy ý kiến thẩm định của Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam trước khi trình cấp có thẩm quyền phê duyệt.
5. Các khoản vay nước ngoài ngắn hạn của doanh nghiệp nhà nước phải nằm trong kế hoạch tổng hạn mức vay thương mại hàng năm đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt và đáp ứng các điều kiện về vay ngắn hạn do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định cho từng thời kỳ.
6. Việc rút vốn vay và chuyển tiền trả nợ nước ngoài của doanh nghiệp nhà nước phải thực hiện qua các ngân hàng hoạt động trên lãnh thổ

Việt Nam được phép hoạt động ngoại hối, trừ trường hợp rút vốn để thanh toán trực tiếp cho nhà cung cấp nước ngoài. Trường hợp rút vốn, trả nợ bằng tài sản, hàng hoá (vô hình hoặc hữu hình) không thực hiện qua ngân hàng, doanh nghiệp phải báo cáo theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và khi cần thiết, phải có ý kiến của cơ quan quản lý nhà nước của ngành, lĩnh vực có liên quan.

7. Các doanh nghiệp nhà nước vay vốn nước ngoài có nghĩa vụ sử dụng vốn vay đúng mục đích, không được sử dụng vốn vay ngắn hạn để đầu tư cho các dự án trung và dài hạn, hoàn trả nợ (gốc và lãi) theo đúng cam kết trong thoả thuận vay ký với người cho vay nước ngoài, tự chịu mọi rủi ro và trách nhiệm trước pháp luật của Nhà nước trong quá trình thực hiện khoản vay và trả nợ.

8. Đối với các khoản vay trung và dài hạn của các doanh nghiệp nhà nước, các ngân hàng chỉ được thực hiện rút vốn và chuyển tiền trả nợ cho nước ngoài khi khoản vay đã được đăng ký theo quy định.

9. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam phối hợp với Bộ Tài chính hướng dẫn cụ thể quy trình quản lý vay và trả nợ nước ngoài của doanh nghiệp nhà nước nhằm thực hiện các quy định nêu tại Điều này.

Điều 29. Các hình thức bảo đảm khoản vay

1. Trường hợp người cho vay nước ngoài yêu cầu khoản vay của doanh nghiệp nhà nước phải có bảo lãnh của Chính phủ thì thực hiện theo các quy định tại mục 2 Chương III Quy chế này và tại Quy chế cấp và quản lý bảo lãnh Chính phủ đối với các khoản vay nước ngoài.

2. Trường hợp người cho vay nước ngoài yêu cầu bảo lãnh của ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức tài chính, tín dụng khác thì việc bảo lãnh sẽ được thực hiện theo Quy chế bảo lãnh và tái bảo lãnh vay vốn nước ngoài do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành.

3. Doanh nghiệp nhà nước vay vốn nước ngoài có thể tìm kiếm bảo lãnh của người không cư trú (các ngân hàng, tổ chức tài chính tín dụng hoặc công ty nước ngoài...) nhưng phải bảo đảm các điều kiện bảo lãnh không trái với pháp luật hiện hành của Việt Nam.

4. Ngân hàng, tổ chức được phép cấp bảo lãnh theo luật pháp hiện hành là người quyết định và chịu trách nhiệm cuối cùng về việc bảo lãnh vay nước ngoài cho doanh nghiệp nhà nước. Trường hợp doanh nghiệp được bảo lãnh không trả được nợ cho nước ngoài khi đến hạn, cơ quan bảo lãnh phải chịu trách nhiệm trả nợ thay cho doanh nghiệp;

đồng thời có quyền áp dụng các biện pháp cần thiết phù hợp với các quy định về tín dụng và các quy định khác của pháp luật Việt Nam để thu hồi các khoản nợ đã trả thay cho doanh nghiệp.

5. Doanh nghiệp nhà nước có thể sử dụng các tài sản hình thành từ vốn vay hoặc các hình thức bảo đảm khác phù hợp với pháp luật Việt Nam để đảm bảo việc vay vốn nước ngoài.

6. Đối với các khoản vay nước ngoài không có bảo lãnh hoặc bảo đảm thì các bên thực hiện khoản vay tự thỏa thuận trách nhiệm về mọi rủi ro.

Chương IV: QUẢN LÝ VAY, TRẢ NỢ NƯỚC NGOÀI CỦA DOANH NGHIỆP, TỔ CHỨC KINH TẾ THUỘC KHU VỰC TƯ NHÂN (gọi tắt là doanh nghiệp tư nhân)

Điều 30. Nguyên tắc quản lý

1. Các khoản nợ nước ngoài của doanh nghiệp tư nhân chịu sự giám sát, theo dõi của Chính phủ. Cơ quan thay mặt Chính phủ thực hiện giám sát, theo dõi là Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

2. Doanh nghiệp tư nhân phải đăng ký khoản vay với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam sau khi ký kết Thỏa thuận vay với nước ngoài và phải thực hiện chế độ báo cáo theo quy định của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

3. Doanh nghiệp tư nhân sử dụng vốn vay nước ngoài phải tự chịu hoàn toàn trách nhiệm trong việc trả nợ theo đúng các quy định trong Thỏa thuận vay, các quy định của pháp luật Việt Nam và thông lệ pháp lý quốc tế.

4. Đối với các khoản vay trung và dài hạn của các doanh nghiệp tư nhân, các ngân hàng trong nước chỉ được thực hiện rút vốn và chuyển tiền trả nợ cho nước ngoài khi khoản vay đã được đăng ký theo quy định.

Điều 31. Áp dụng các nguyên tắc quản lý nợ công

Trường hợp khoản vay của doanh nghiệp tư nhân được Chính phủ hoặc tổ chức được phép cấp bảo lãnh thuộc khu vực công (tổ chức tài chính/tín dụng nhà nước...) đứng ra bảo lãnh thì việc quản lý và giám sát khoản vay này được thực hiện theo các quy định tại mục 2 và mục 3 Chương III Quy chế này.

Điều 32. Trách nhiệm hướng dẫn thực hiện

Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hướng dẫn cụ thể quy trình giám sát, theo dõi vay và trả nợ nước ngoài của khu vực tư nhân theo các nguyên tắc trong Chương này.

Chương V: KIỂM TRA, GIÁM SÁT VÀ BÁO CÁO TÌNH HÌNH VAY VÀ TRẢ NỢ NƯỚC NGOÀI

Điều 33. Kiểm tra, giám sát

1. Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chịu trách nhiệm trước Thủ tướng Chính phủ về việc kiểm tra, giám sát việc tiếp nhận và sử dụng vốn vay nước ngoài thuộc phạm vi quản lý của mình.

2. Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Văn phòng Chính phủ có trách nhiệm hướng dẫn, giúp đỡ các Bộ, ngành, địa phương trong công tác kiểm tra giám sát, đồng thời theo chức năng của mình trực tiếp tiến hành kiểm tra, giám sát việc quản lý sử dụng vốn vay nước ngoài của Chính phủ và việc thực hiện nghĩa vụ của các đơn vị sử dụng vốn vay nước ngoài theo đúng quy định tại các thoả thuận vay nước ngoài hoặc các thoả thuận cho vay lại.

3. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các cơ quan chủ quản chịu trách nhiệm thực hiện việc kiểm tra, giám sát các dự án đầu tư hoặc các công trình xây dựng sử dụng vốn vay nước ngoài theo quy định của pháp luật hiện hành về quản lý đầu tư và xây dựng.

Điều 34. Chế độ báo cáo

1. Tất cả các đơn vị tiếp nhận và sử dụng vốn vay nước ngoài đều phải thực hiện chế độ báo cáo, đánh giá định kỳ hàng quý, hàng năm hoặc đột xuất về tình hình rút vốn, sử dụng vốn vay, trả nợ nước ngoài gửi cơ quan chủ quản, cơ quan quản lý khoản vay là Bộ Tài chính hoặc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, cơ quan bảo lãnh và cơ quan cho vay lại theo hướng dẫn của các cơ quan này.

2. Các Bộ, cơ quan ngang Bộ, các tỉnh và thành phố trực thuộc Trung ương thực hiện các báo cáo tổng hợp sau đây:

- a) Báo cáo tổng hợp 6 tháng và hàng năm về tình hình vay, sử dụng vốn vay và trả nợ nước ngoài của ngành, địa phương mình;
- b) Báo cáo về dự toán ngân sách của Bộ, địa phương hàng năm, trong đó nêu rõ dự kiến các khoản rút vốn vay nước ngoài, bố trí vốn đối ứng cho các chương trình, dự án theo đúng tiến độ chung về lập dự toán ngân sách nhà nước hàng năm của Chính phủ;

c) Báo cáo quyết toán các dự án hoàn thành đưa vào sử dụng từ nguồn vốn vay nước ngoài của Chính phủ theo đúng các quy định hiện hành của Nhà nước.

3. Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có trách nhiệm tổng hợp báo cáo Thủ tướng Chính phủ tình hình vay và trả nợ nước ngoài theo quy định về phân công trách nhiệm tại Quy chế này.

Chương VI: KHEN THƯỞNG VÀ XỬ LÝ VI PHẠM

Điều 35. Tổ chức, cá nhân có thành tích trong công tác quản lý nợ được khen thưởng theo quy định của pháp luật.

Điều 36. Người đứng đầu các cơ quan quản lý trực tiếp của các doanh nghiệp nhà nước, tổ chức tín dụng nhà nước vay vốn nước ngoài chịu trách nhiệm trước Chính phủ về hiệu quả của dự án vay do mình phê duyệt hoặc đề nghị cấp có thẩm quyền phê duyệt cho phép vay vốn nước ngoài.

Trường hợp do việc thực hiện không đúng với các quy định hiện hành về xét duyệt hoặc thẩm định phương án đầu tư bằng vốn vay, quyết định sai về chủ trương đầu tư, gây ra thiệt hại về kinh tế thì người lập và người phê duyệt phương án, tùy theo mức độ thiệt hại phải chịu trách nhiệm trước pháp luật.

Điều 37. Các chủ đầu tư sử dụng vốn vay nước ngoài, nếu để xảy ra tình trạng không trả được nợ do các nguyên nhân chủ quan, như sử dụng vốn kém hiệu quả, để lãng phí, thất thoát vốn, gây ảnh hưởng xấu đến uy tín của Chính phủ và thiệt hại cho ngân sách nhà nước phải chịu trách nhiệm trước pháp luật.

Điều 38. Tổ chức, cá nhân vi phạm Quy chế này và các văn bản pháp luật liên quan, tùy theo tính chất, mức độ vi phạm sẽ bị xử lý hành chính hoặc phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật. Trường hợp vi phạm nghiêm trọng sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự./.

THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ

Phan Văn Khải

(Đã ký)

Phụ lục 4:

KHUNG THỜI GIAN SỬ DỤNG CÁC LOẠI TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

(Ban hành theo quyết định số 206/2003/QĐ-BTC

Ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)

Danh mục các nhóm tài sản cố định	Thời gian sử dụng tối thiểu (năm)	Thời gian sử dụng tối đa (năm)
A – Máy móc thiết bị động lực		
1. Máy phát động lực	8	10
2. Máy phát điện	7	10
3. Máy biến áp và thiết bị động lực khác	7	10
4. Máy móc, thiết bị động lực khác	6	10
B – Máy móc thiết bị công tác		
1. Máy công cụ	7	10
2. Máy khai khoáng xây dựng	5	8
3. Máy kéo	6	8
4. Máy dùng cho nông, lâm nghiệp	6	8
5. Máy bơm nước và xăng dầu	6	8
6. Thiết bị luyện kim, gia công bề mặt chống gỉ và ăn mòn kim loại	7	10
7. Thiết bị chuyên dùng sản xuất các loại hoá chất	6	10
8. Máy móc, thiết bị chuyên dùng sản xuất vật liệu xây dựng, đồ sành sứ, thủy tinh	6	8
9. Thiết bị chuyên dùng sản xuất các linh kiện điện tử, quang học, cơ khí chính xác	5	12
10. Máy móc, thiết bị chuyên dùng trong các ngành sản xuất da, in văn phòng phẩm và văn hoá phẩm	7	10
11. Máy móc, thiết bị dùng trong ngành dệt	10	15
12. Máy móc, thiết bị dùng trong ngành may mặc	5	7
13. Máy móc, thiết bị dùng trong ngành giấy	5	15
14. Máy móc, thiết bị sản xuất chế biến lương thực	7	12
15. Máy móc, thiết bị điện ảnh, y tế	6	12
16. Máy móc, thiết bị viễn thông, thông tin, điện tử, tin học và truyền hình	3	15
17. Máy móc, thiết bị sản xuất dược phẩm	6	10
18. Máy móc, thiết bị công tác khác	5	12
C – Dụng cụ đo lường, thí nghiệm		
1. Thiết bị đo lường, thử nghiệm các đại lượng cơ học, âm học và nhiệt học	5	10
2. Thiết bị quang học và quang phổ	6	10
3. Thiết bị điện và điện tử	5	8
4. Thiết bị đo và phân tích lý hoá	6	10
5. Thiết bị và dụng cụ đo phóng xạ	6	10
6. Thiết bị chuyên ngành đặc biệt	5	8
7. Các thiết bị đo lường, thí nghiệm khác	6	10
8. Khuôn mẫu dùng trong công nghiệp đúc	2	5

D – Thiết bị và phương tiện vận tải		
1. Phương tiện vận tải đường bộ	6	10
2. Phương tiện vận tải đường sắt	7	15
3. Phương tiện vận tải đường thủy	7	15
4. Phương tiện vận tải đường không	8	20
5. Thiết bị vận chuyển đường ống	10	30
6. Phương tiện bốc dỡ, nâng hàng	6	10
7. Thiết bị và phương tiện vận tải khác	6	10
E – Dụng cụ quản lý		
1. Thiết bị tính toán, đo lường	5	8
2. Máy móc, thiết bị thông tin, điện tử và phần mềm tin học phục vụ quản lý	3	8
3. Phương tiện và dụng cụ quản lý khác	5	10
F – Nhà cửa, vật kiến trúc		
1. Nhà cửa loại kiên cố (1)	25	50
2. Nhà cửa khác (1)	6	25
3. Kho chứa, bể chứa; cầu, đường; bãi đỗ, sân phơi	5	20
4. Kê, đập, cống, kênh, mương máng, bến cảng, u tàu....	6	30
5. Các vật kiến trúc khác	5	10
G – Súc vật, vườn cây lâu năm		
1. Các loại súc vật	4	15
2. Vườn cây công nghiệp, vườn cây ăn quả, vườn cây lâu năm	6	40
3. Thảm cỏ, thảm cây xanh	2	8
H – Các loại tài sản cố định khác chưa qui định trong nhóm trên	4	25

Ghi chú:

(1) Nhà cửa các loại kiên cố là loại nhà ở, trụ sở làm việc, nhà văn phòng, khách sạn... được xác định là có độ bền vững bậc I, bậc II. Nhà cửa khác là nhà ở, trụ sở làm việc, nhà văn phòng... được xác định là có độ bền vững bậc III, bậc IV theo qui định của Bộ Xây dựng.

Phụ lục 5:

MẪU HỢP ĐỒNG HỢP TÁC KINH DOANH

Căn cứ Luật Đầu tư tại Việt Nam và các văn bản pháp lý khác có liên quan; Các bên ký tên dưới đây hợp đồng hợp tác kinh doanh với nội dung và phạm vi được quy định như sau:

I. Bên (hoặc các bên) Việt Nam:

- A. Tên Công ty:
- B. Đại diện được ủy quyền
Chức vụ:
- C. Trụ sở chính:
Điện thoại:
E-mail:
Fax:
- D. Ngành kinh doanh chính:
- E. Số Giấy phép thành lập Công ty Việt Nam :
Đăng ký tại: Ngày:
Vốn đăng ký:
Tài khoản..... tại ngân hàng.....

II. Bên (hoặc các bên) nước ngoài:

- A. Tên Công ty hoặc cá nhân:
- B. Đại diện được ủy quyền
Chức vụ:
Quốc tịch:
Địa chỉ:
- C. Trụ sở chính:
Điện thoại:
E-mail:
Fax:
- D. Ngành kinh doanh chính:
- E. Thành lập tại:
Đăng ký ngày:
Vốn đăng ký:
Số tài khoản..... Tại ngân hàng:

(Nếu một hoặc cả 2 bên hợp doanh gồm nhiều thành viên, thì từ thành viên sẽ mô tả đầy đủ các chi tiết nêu trên. Mỗi bên sẽ chỉ định rõ người đại diện cho mình).

Cùng thỏa thuận ký hợp đồng này với những điều khoản và điều kiện sau đây:

Điều 1: Mục tiêu hợp tác trên cơ sở hợp đồng

(Mô tả nội dung chi tiết và phạm vi hợp tác).

Điều 2:

1. Địa điểm hoạt động:
2. Năng lực sản xuất: (mô tả hàng hoá/dịch vụ cung ứng, công suất tối đa theo thiết kế).
3. Thị trường tiêu thụ:
 - Tại thị trường nội địa (...%), trị giá dự kiến VND/năm
 - Xuất khẩu ra nước ngoài (...%), trị giá dự kiến VND/năm.

- Những thị trường xuất khẩu dự kiến:

Điều 3: Phạm vi trách nhiệm của các bên:

Bên Việt Nam:

1. Chuẩn bị ban đầu
2. Xây dựng nhà xưởng

(Cần xác định rõ nếu văn phòng, nhà xưởng hiện có được tân trang hay xây dựng mới).

3. Thủ tục chứng nhận đầu tư

.....

Bên nước ngoài:

1. Chuẩn bị ban đầu
2. Thiết bị.
3. Nguyên liệu chính
4. Chuyên gia
5. Tiêu thụ sản phẩm

.....

Trong trường hợp một bên không có khả năng hoàn thành được trách nhiệm như đã thỏa thuận thì bên đó phải thông báo cho các bên kia biết rõ lý do về việc không có khả năng thực hiện trách nhiệm đã nêu và những biện pháp xử lý trước ... ngày. Những thiệt hại thực tế và chính đáng do sự chậm trễ hay không có khả năng thực hiện trách nhiệm của một bên gây ra sẽ phải được bồi thường tương ứng.

Điều 4:

Thời hạn hợp đồng này là năm kể từ ngày được cấp Giấy Chứng nhận đầu tư. Bất kỳ sự thay đổi nào về thời hạn của hợp đồng phải được các bên thỏa thuận và báo cáo cơ quan chức năng xem xét và chuẩn y.

Nếu một bên hợp doanh muốn kéo dài thời hạn hợp đồng ngoài thời hạn đã được thỏa thuận phải thông báo cho (các) bên kia ít nhất là ngày trước ngày hợp đồng hết hạn. Nếu các bên thỏa thuận kéo dài thời hạn hợp đồng thì phải trình đơn thích hợp lên cơ quan chức năng xem xét ít nhất là 6 (sáu) tháng trước khi hợp đồng hết hạn.

Nếu các điều kiện kết thúc hợp đồng đã nêu ra trong bản hợp đồng này không thực hiện được thì hợp đồng vẫn có hiệu lực mặc dù đã hết hạn, với điều kiện là việc tiếp tục hợp đồng phải được cơ quan chức năng chuẩn y.

Điều 5:

Tiến độ thực hiện hợp đồng này kể từ khi được Cấp Giấy chứng nhận đầu tư như sau:

+ Nhập khẩu vật liệu xây dựng (nếu được phép) cho nhà máy hay khu vực sản xuất chính hoặc văn phòng: Từ tháng thứđến tháng thứ.....

+ Xây dựng nhà máy hay khu vực sản xuất chính hoặc văn phòng: Từ tháng thứ ... đến tháng thứ

+ Nhập khẩu máy móc và thiết bị có liên quan đến sản xuất thực tế: Từ tháng thứ đến tháng thứ

+ Sản xuất thử (vận hành thử...): Từ tháng thứ ... đến tháng thứ....

+ Sản xuất chính thức : Từ tháng thứ.....đến tháng thứ....

Điều 6:

1. Hợp đồng hợp tác kinh doanh này sử dụng đơn vị tiền tệ là.... (quy định đồng tiền cụ thể) trong mọi hoạt động tài chính. Bất kỳ và tất cả những chuyển đổi tiền nhằm mục đích hạch toán hoặc thanh toán sẽ được thực hiện theo tỷ giá chính thức do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm thực hiện từng giao dịch tài chính cụ thể.

2. Các bên phải thực hiện tất cả việc thanh toán quy định trong Hợp đồng thông qua tài khoản tiền Việt Nam và tài khoản ngoại tệ mở tại Ngân hàng....

(Bên Việt Nam có thể lựa chọn bất kỳ Ngân hàng nào trong các Ngân hàng Ngoại thương của Việt Nam, Chi nhánh Ngân hàng nước ngoài ở Việt Nam, Ngân hàng liên doanh giữa Ngân hàng Việt Nam và Ngân hàng nước ngoài).

Điều 7:

1. Hệ thống kế toán để thực hiện hợp đồng này là..... (tên hệ thống đã được thỏa thuận) được thiết lập phù hợp với thông lệ quốc tế, được Bộ Tài chính của Việt Nam chuẩn y và chịu sự kiểm soát của cơ quan tài chính có thẩm quyền của Việt Nam.

2. Tỷ lệ khấu hao tài sản cố định thuộc Hợp đồng này như sau:

- Nhà xưởng :.....%/năm

- Thiết bị :%/năm

- Tài sản cố định khác :.....%/năm

Điều 8:

1. (Các) Bên nước ngoài thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính của mình đối với Nhà nước Việt Nam như quy định trong Giấy phép kinh doanh và sẽ trả các loại thuế theo phương thức sau:

(Ghi rõ phương thức nộp thuế thu nhập doanh nghiệp và các loại thuế phải nộp trực tiếp của bên nước ngoài, bên VN nộp hộ hoặc bên Việt Nam trích từ lợi nhuận hoặc sản phẩm được chia của mình ra nộp thay...)

2. Bên hoặc các bên Việt Nam thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước Việt Nam theo pháp luật hiện hành và các quy định về nghĩa vụ tài chính tại Giấy Chứng nhận đầu tư.

Điều 9:

Các bên tham gia Hợp đồng thỏa thuận chia sản phẩm và/hoặc lợi nhuận hoặc thua lỗ thông qua việc thực hiện Hợp đồng như sau:

- Bên (hoặc các bên) Việt Nam: (ghi rõ từng bên nếu cần thiết).
- Bên (hoặc các bên) nước ngoài: (ghi rõ từng bên nếu cần thiết).

Điều 10:

Các tranh chấp giữa các bên có liên quan hoặc phát sinh từ Hợp đồng trước hết phải được giải quyết thông qua thương lượng và hoà giải. Trong trường hợp các tranh chấp vẫn không thỏa thuận được với nhau thì vụ tranh chấp sẽ được đưa ra... (ghi rõ tên tổ chức trọng tài và địa chỉ).

Quyết định của..... (tổ chức trên) là chung thẩm và hai bên sẽ phải tuân theo.

Điều 11:

Hợp đồng này có thể chấm dứt trước thời hạn và/hoặc kết thúc trong các trường hợp sau:

a) Trong trường hợp bất khả kháng như thiên tai, chiến tranh... làm cho các hoạt động đầu tư không thể tiếp tục thực hiện được mà sự bất khả kháng đó thực sự là nguyên nhân cản trở hay làm chậm trễ việc thực hiện hoặc tiếp tục hợp đồng và các bên đã áp dụng tất cả những biện pháp có thể có để khắc phục những ảnh hưởng của các thảm họa do bất khả kháng gây ra nhưng không thành. Trong trường hợp đó, bên chịu thảm họa nên lường trước các hậu quả và thông báo ngay cho bên (hoặc các bên) kia về những biện pháp được áp dụng cũng như các chi tiết về sự kiện bất khả kháng đã xảy ra được chính quyền địa phương chứng nhận. Ngoài ra, các bên tham gia hợp đồng phải thông báo cho các cơ quan chức năng về tất cả các biện pháp đã áp dụng để khắc phục tình hình (dù không thành công).

b) Trong trường hợp tổ chức kinh doanh đó không thể tiếp tục hoạt động kinh doanh do thua lỗ nghiêm trọng hoặc do một bên vi phạm điều khoản hợp đồng dẫn tới thiệt hại kinh tế nghiêm trọng cho các bên hợp doanh trong thời gian hợp đồng và được cơ quan chức năng chuẩn y.

c) Theo Quyết định của cơ quan chức năng rút Giấy phép đầu tư.

Điều 12:

Khi hợp đồng hết thời hạn, các bên thỏa thuận việc thanh lý tài sản Hợp tác kinh doanh có liên quan tới cổ phần và trách nhiệm như sau:

(Mô tả chi tiết các điều kiện có liên quan đến quyền hạn, nghĩa vụ, tài sản ... được các bên thỏa thuận).

Điều 13:

Mọi điều khoản khác liên quan đến việc hợp tác kinh doanh này mà không được quy định cụ thể tại hợp đồng hợp tác kinh doanh sẽ được (các) bên thực hiện theo quy định hiện hành của Luật Đầu tư tại Việt Nam và các quy định tại Giấy chứng nhận đầu tư do cơ quan chức năng chuẩn y.

Điều 14:

Hợp đồng hợp tác kinh doanh này có thể được bổ sung, sửa đổi sau khi có sự thỏa thuận bằng văn bản giữa các bên và phải được cơ quan chức năng chuẩn y.

Điều 15:

Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày được cơ quan chức năng cấp Giấy Chứng nhận đầu tư.

Điều 16:

Hợp đồng hợp tác kinh doanh này được ký vào ngày ... tại Có bản gốc;bản bằng tiếng Việt và bản bằng tiếng Các bản này đều có giá trị pháp lý như nhau.

BÊN NƯỚC NGOÀI
(Chữ ký, chức vụ và
dấu nếu có)

BÊN VIỆT NAM
(Chữ ký, chức vụ và
dấu nếu có)

Trường hợp có nhiều
bên nước ngoài,

Trường hợp có nhiều
bên Việt Nam,

[ghi rõ từng bên và đóng dấu (nếu có)]

Phu lục 6:

Mẫu HỢP ĐỒNG LIÊN DOANH

Căn cứ Luật Đầu tư tại Việt Nam và các văn bản pháp lý khác có liên quan; Chúng tôi ký tên vào hợp đồng liên doanh để thành lập một Công ty Liên doanh ở Việt Nam với những nội dung và điều khoản như sau:

I. Bên (hoặc các bên) Việt Nam:

- A. Tên Công ty:
- B. Đại diện được ủy quyền
Chức vụ:
- C. Trụ sở chính:
Điện thoại:
E-mail:
Fax:
- D. Ngành kinh doanh chính:
- E. Số Giấy phép thành lập Công ty Việt Nam :
Đăng ký tại: Ngày:
Vốn đăng ký:
Tài khoản..... tại ngân hàng.....

II. Bên (hoặc các bên) nước ngoài:

- A. Tên Công ty hoặc cá nhân:
- B. Đại diện được ủy quyền
Chức vụ:
Quốc tịch:
Địa chỉ:
- C. Trụ sở chính:
Điện thoại:
E-mail:
Fax:
- D. Ngành kinh doanh chính:
- E. Thành lập tại:
Đăng ký ngày:
Vốn đăng ký:
Số tài khoản..... Tại ngân hàng:

(Nếu một hoặc cả 2 bên hợp doanh gồm nhiều thành viên, thì từ thành viên sẽ mô tả đầy đủ các chi tiết nêu trên. Mỗi bên sẽ chỉ định rõ người đại diện cho mình).

Cùng thoả thuận ký hợp đồng này với những điều khoản và điều kiện sau đây:

Điều 1:

1. Các bên thoả thuận thành lập Công ty liên doanh tại Việt Nam nhằm mục đích: *(Mô tả nội dung chi tiết và phạm vi hoạt động).*

2. Tên Công ty liên doanh:

3. Tên giao dịch:

Điều 2:

1. Địa điểm trụ sở công ty:

2. Năng lực sản xuất: (mô tả hàng hoá/dịch vụ cung ứng, công suất tối đa theo thiết kế).

3. Thị trường tiêu thụ:

- Tại thị trường nội địa (...%), trị giá dự kiến VND/năm

- Xuất khẩu ra nước ngoài (...%), trị giá dự kiến

USD/năm.

- Những thị trường xuất khẩu dự kiến:.....

Điều 3:

Tổng vốn đầu tư của công ty liên doanh là:..... USD

Vốn pháp định của công ty là:.....USD

Trong đó:

Bên Việt Nam gópUSD (chiếm ...% vốn pháp định) gồm:

- Tiền mặt.....USD

- Giá trị tài sản hiện hữu tại địa điểm đầu tư:..... USD

- Giá trị quyền sử dụng đất với diện tích m2, sử dụng trongnăm kể từ ngày được cấp Giấy Chứng nhận đầu tư.

Bên nước ngoài gópUSD (chiếm ...% vốn pháp định) gồm:

- Giá trị máy móc thiết bị, công nghệ:..... USD (trong thời gian năm)

- Giá trị nguyên vật liệu:..... USD

- Tiền mặt.....USD

Ngoài vốn pháp định, công ty còn vay thêm.....USD

Điều 4:

Hai bên cam kết góp vốn đầy đủ và đúng thời hạn sau:

- Bên Việt Nam góp..... USD trong thời gian từ ngày .../.../200... đến ngày .../.../200...

- Bên nước ngoài góp..... USD trong thời gian từ ngày .../.../200... đến ngày .../.../200...

Điều 5: nếu bên nào không có khả năng hoàn thành tiến độ góp vốn đúng thời hạn như đã thoả thuận ở trên thì phải thông báo cho bên kia biết lý do và những biện pháp xử lý trước ngày và phải bồi thường những thiệt hại (nếu có) gây ra cho bên kia.

Điều 6: thời hạn của hợp đồng liên doanh này là ... năm bắt đầu từ ngày được cấp Giấy Chứng nhận đầu tư. Bất cứ sự thay đổi nào về thời hạn liên doanh phải được các bên tham gia thoả thuận và báo cáo cơ quan chức năng chuẩn y.

Điều 7: Trách nhiệm của các bên tham gia liên doanh:

- Bên Việt Nam: thanh toán tiền thuê đất cho Nhà nước Việt Nam trong suốt thời gian hoạt động của liên doanh (..... năm). Ngoài ra hoàn thành tất cả các thủ tục xin cấp Giấy Chứng nhận đầu tư, giấy phép xây dựng, và các thủ tục pháp lý khác cho hoạt động của công ty liên doanh.

- Bên nước ngoài: cung cấp máy móc, trang thiết bị, nội thất, vật liệu.... (nếu trong nước không đủ khả năng đáp ứng nhu cầu), các nguồn chuyên gia, ý kiến chuyên môn, kỹ thuật... thị trường tiêu thụ, đào tạo, quản lý...

Điều 8: Sau khi hoàn thành mọi nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước Việt Nam theo pháp luật hiện hành và phân chia lợi nhuận vào các quỹ dự phòng đầu tư, quỹ phúc lợi và các quỹ hợp lý khác, lợi nhuận thuần của công ty liên doanh được chia như sau:

- Bên Việt Nam: ...% (Phù hợp với tỉ lệ góp vốn ở điều 3)

- Bên nước ngoài: ...% (Phù hợp với tỉ lệ góp vốn ở điều 3)

Cơ cấu hoạt động cũng như qui mô, nguyên tắc sử dụng từng loại quỹ do Hội đồng quản trị quyết định phù hợp với luật pháp nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

Điều 9: Bất kỳ tranh chấp nào giữa các bên phát sinh trong việc thực hiện hợp đồng trước hết phải được giải quyết thông qua thương lượng và hoà giải. Trong trường hợp các bên tranh chấp vẫn không thỏa thuận được với nhau thì vụ tranh chấp sẽ được đưa ra... (ghi rõ tên tổ chức trọng tài và địa chỉ).

Quyết định của..... (tổ chức trên) là chung thẩm và các bên liên doanh sẽ phải tuân theo.

Điều 10:

Hợp đồng liên doanh có thể chấm dứt trước thời hạn và/hoặc kết thúc trong các trường hợp sau:

- Trong trường hợp bất khả kháng như thiên tai, chiến tranh... làm cho các hoạt động đầu tư không thể tiếp tục thực hiện được mà sự bất khả kháng đó thực sự là nguyên nhân cản trở hay làm chậm trễ việc thực hiện hoặc tiếp tục hợp đồng và các bên đã áp dụng tất cả những biện pháp có thể có để khắc phục những ảnh hưởng của các thảm họa do bất khả kháng gây ra nhưng không thành. Trong trường hợp đó, bên chịu thảm họa nên lường trước các hậu quả và thông báo ngay cho bên (hoặc các bên) kia về những biện pháp được áp dụng cũng như các chi tiết về sự kiện bất khả kháng đã xảy ra được chính quyền địa phương chứng nhận trong thời hạn ngày. Ngoài ra, các bên tham gia hợp đồng phải thông báo cho các cơ quan chức năng về tất cả các biện pháp đã áp dụng để khắc phục tình hình (dù không thành công).

- Trong trường hợp liên doanh không thể tiếp tục hoạt động kinh doanh do thua lỗ nghiêm trọng hoặc do một bên vi phạm điều khoản hợp đồng dẫn tới thiệt hại kinh tế nghiêm trọng cho các bên hợp doanh trong thời gian hợp đồng phải được cơ quan chức năng chuẩn y.

- Theo Quyết định của cơ quan chức năng rút Giấy Chứng nhận đầu tư.

Điều 11:

Mọi điều khoản khác thuộc liên doanh, liên quan đến hoạt động của liên doanh mà không được quy định cụ thể tại hợp đồng này và điều lệ của công ty liên doanh sẽ được (các) bên thực hiện theo quy định hiện hành của Luật Đầu tư tại Việt Nam và các quy định (nếu có) ghi trên Giấy chứng nhận đầu tư do cơ quan chức năng chuẩn y.

Điều 13:

Hợp đồng liên doanh có thể được bổ sung, sửa đổi sau khi có sự thỏa thuận, nhất trí bằng văn bản giữa Hội đồng quản trị và phải được cơ quan chức năng chuẩn y.

Điều 15:

Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày được cơ quan chức năng cấp Giấy Chứng nhận đầu tư.

Điều 16:

Hợp đồng liên doanh này được ký vào ngày ../.../200... tại Có bản gốc; bản bằng tiếng Việt và bản bằng tiếng Các bản này đều có giá trị pháp lý như nhau.

BÊN NƯỚC NGOÀI
(Chữ ký, chức vụ và
dấu nếu có)

BÊN VIỆT NAM
(Chữ ký, chức vụ và
dấu nếu có)

Trường hợp có nhiều
bên nước ngoài,

Trường hợp có nhiều
bên Việt Nam,

[ghi rõ từng bên và đóng dấu (nếu có)]

MỘT SỐ CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Đầu tư là gì? Ý nghĩa của việc đầu tư vào hoạt động kinh tế đối với chủ đầu tư nói riêng và đối với một quốc gia nói chung?
2. Nêu những nguyên nhân chính hình thành dòng chảy vốn đầu tư quốc tế? Nêu tóm tắt đặc điểm của các loại hình đầu tư FDI?
3. Môi trường đầu tư quốc tế là gì? Vì sao nói các nước phải có những định kỳ xem xét và cải thiện môi trường đầu tư nhằm đẩy mạnh thu hút vốn đầu tư nước ngoài?

Liên hệ thực tiễn ở Việt Nam? So sánh việc cải thiện môi trường của VN với một số nước trong khu vực và trên thế giới?

4. Tác dụng của đầu tư quốc tế đối với từng đối tượng có liên quan?
5. Quan điểm chủ đạo của nhà nước Việt Nam trong việc thu hút vốn FDI? Trong việc khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam đẩy mạnh đầu tư ra nước ngoài?
6. Tác dụng của các biệt khu (KCX – KCN – Khu kinh tế mở, Khu công nghệ kỹ thuật cao...) trong việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài và tác dụng của chúng đối với quá trình phát triển kinh tế của một quốc gia? Muốn xây dựng thành công các biệt khu kinh tế cần có những điều kiện gì? Nêu vài ví dụ minh họa?
7. Đánh giá về những đóng góp tích cực và mặt hạn chế của việc phát triển các biệt khu kinh tế ở VN trong 15 năm qua đối với mục tiêu thu hút đầu tư nước ngoài? Đối với quá trình phát triển kinh tế – xã hội của Việt Nam?
8. Vì sao dòng chảy vốn đầu tư quốc tế luôn gắn liền với chuyển giao công nghệ? Ý nghĩa của hoạt động chuyển giao công nghệ đối với các bên tham gia (quốc gia chuyển giao công nghệ? Quốc gia nhận công nghệ? Bên bán công nghệ? Bên mua công nghệ?)
9. Công nghệ là gì? Những nội dung chính trong một hợp đồng chuyển giao công nghệ? Nội dung nào là cơ bản? Nội dung nào là quan trọng nhất?
10. Các hình thức chuyển giao công nghệ? Các phương thức chuyển giao công nghệ?

Khi đàm phán, soạn thảo và ký kết hợp đồng chuyển giao công nghệ, bên nhận cần đặc biệt chú ý những điều khoản nào? Giải

thích? Khi thực hiện hợp đồng chuyển giao công nghệ bên nhận cần chú ý những vấn đề gì? điều kiện đối với bên nhận để nâng cao hiệu quả sử dụng công nghệ?

11. ODA là gì? Bản chất của nó và nguyên nhân hình thành?
12. Tác dụng của ODA đối với nước xuất khẩu vốn? Đối với các tổ chức đa phương và đối với nước tiếp nhận?
13. Hiệu quả huy động, tiếp nhận và sử dụng ODA được thể hiện qua những tiêu chí nào?
14. Nêu tóm tắt những điểm chính một số mặt tích cực và hạn chế trong việc huy động, tiếp nhận và sử dụng ODA tại VN?
Theo anh/chị, để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn ODA tại VN Chính phủ, các bộ/ngành có liên quan và đơn vị sử dụng vốn ODA cần chú ý những vấn đề gì?
15. Dự án đầu tư quốc tế là gì? Vì sao phải tiến hành lập dự án trước khi bỏ vốn đầu tư?
16. Tính khả thi của dự án là gì? Ý nghĩa của việc thẩm định dự án đầu tư? Qui định của nhà nước VN về việc thẩm định dự án đầu tư?
17. Những căn cứ hình thành dự án đối với chủ đầu tư? Căn cứ dự báo về tính khả thi của dự án?
18. Nêu những chiến lược chủ yếu trong dự án để nâng cao sức cạnh tranh cho sản phẩm và dịch vụ tại thị trường trong nước và thị trường xuất khẩu?
19. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế, hiệu quả xã hội của dự án?
20. Ý nghĩa của việc nghiên cứu và ý nghĩa kinh tế của các chỉ tiêu:

+ Tỷ suất lợi nhuận.

+ Thời gian hoàn vốn.

+ Điểm hoà vốn.

+ Dòng tiền tệ; Hệ số chiết khấu giá trị tương lai về hiện tại.

+ NPV; IRR.

ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

Tác giả: **HÀ THỊ NGỌC OANH**

Chịu trách nhiệm xuất bản:

NGUYỄN ĐÌNH THÊM

Chịu trách nhiệm bản thảo:

HÀ THỊ NGỌC OANH

Sửa bản in:

BÍCH NGÂN

Thiết kế bìa:

HOÀNG LỘC

Mã số: 3 - 187

22 - 9

In 2.000 cuốn, khổ 16 x 24cm tại XN in Tân Bình. Số KHXB:
731-2006/CXB/3-187/LĐXH ngày 27/09/2006. In xong và
nộp lưu chiếu Quý IV năm 2006.

ĐẦU TƯ QUỐC TẾ & CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TẠI VIỆT NAM



PHÁT HÀNH TẠI:
NHÀ SÁCH LỘC

136 Nguyễn Đình Chiểu, Quận 3, TP. HCM
Điện thoại : 8 274 172

quản trị quốc tế và chuyển



Giá: 72.000đ