

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**

NGÔ HUY NAM

**BẢO ĐẢM LỢI ÍCH CỦA BÊN VIỆT NAM TRONG THU HÚT VÀ
QUẢN LÝ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI Ở TỔNG CÔNG TY
BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG VIỆT NAM**

Chuyên ngành: KINH TẾ CÔNG NGHIỆP
Mã số: 62.31.09.01

LUẬN ÁN TIẾN SỸ KINH TẾ

Ngời hóng dẫn khoa học:

1. PGS.TS. Ngô Thị Hoài Lam

2. TS. Nguyễn Xuân Vinh

HÀ NỘI 2007

MỤC LỤC

MỤC LỤC.....	1
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	3
DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ ĐỒ THI.....	4
CÁC CHỮ VIẾT TẮT.....	5
LỜI CAM ĐOAN	6
LỜI MỞ ĐẦU	7
CHƯƠNG I NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ LỢI ÍCH TRONG HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI.....	11
1.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI VÀ VAI TRÒ CỦA NÓ TRONG NỀN KINH TẾ QUỐC DÂN.....	11
1.1.1. Các hình thức và động lực đầu tư trực tiếp nước ngoài	11
1.1.2. Đặc điểm của đầu tư trực tiếp nước ngoài và các yếu tố tác động tới hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài.....	20
1.1.3. Quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài	26
1.2. LỢI ÍCH KINH TẾ CỦA ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI.....	26
1.2.1. Quan niệm về lợi ích kinh tế của đầu tư trực tiếp nước ngoài	28
1.2.2. Lợi ích của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với bên nhận đầu tư.....	30
1.2.3. Lợi ích của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với bên đầu tư nước ngoài.....	35
1.2.4. Các yếu tố tác động đến lợi ích của đầu tư trực tiếp nước ngoài.....	37
1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi ích của bên nhận đầu tư trong thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài.....	38
1.3. HỆ THỐNG CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ LỢI ÍCH ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI.....	43
1.3.1. Một số chỉ tiêu chủ yếu đánh giá kết quả hoạt động đầu tư.....	43
1.3.2. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội của hoạt động đầu tư.....	48
1.4. KINH NGHIỆM MỘT SỐ NƯỚC TRONG BẢO ĐẢM LỢI ÍCH KHI THU HÚT VÀ QUẢN LÝ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TRONG LĨNH VỰC BCVT	51
1.4.1. Kinh nghiệm một số nước trong khu vực	51
1.4.2. Bài học đối với Việt Nam.....	67
CHƯƠNG II THỰC TRẠNG BẢO ĐẢM LỢI ÍCH CỦA HOẠT ĐỘNG THU HÚT VÀ QUẢN LÝ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI Ở VNPT	74
2.1. VNPT VÀ NHU CẦU LIÊN DOANH VỚI NƯỚC NGOÀI.....	74
2.1.1. Vai trò của ngành Bưu chính Viễn thông trong nền kinh tế quốc dân	74
2.1.2. Nhiệm vụ của VNPT	75
2.1.3. Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài là nhu cầu bức thiết của VNPT	84
2.1.4. Một số đặc điểm của VNPT tác động đến hoạt động FDI	93
2.1.5. Các tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đối với VNPT	101
2.2. TÌNH HÌNH BẢO ĐẢM LỢI ÍCH TRONG THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TẠI VNPT	114
2.2.1. Mục tiêu và lợi ích dự tính của VNPT trong các dự án FDI	114
2.2.2. Thực trạng hoạt động của các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài tại VNPT.....	115
2.3. ĐÁNH GIÁ VIỆC BẢO ĐẢM LỢI ÍCH CỦA VIỆT NAM TRONG HOẠT ĐỘNG THU HÚT VỐN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TẠI VNPT	141
2.3.1. Những lợi ích đã đạt được ở các dự án	141
2.3.2. Những hạn chế.....	150
2.3.3. Những nguyên nhân hạn chế lợi ích của các dự án FDI	152
CHƯƠNG III CÁC QUAN ĐIỂM VÀ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU NHẪM BẢO ĐẢM LỢI ÍCH CỦA HOẠT ĐỘNG THU HÚT VÀ QUẢN LÝ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TẠI VNPT GIAI ĐOẠN ĐẾN 2010.....	167
3.1. CÁC QUAN ĐIỂM ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG FDI Ở VNPT.....	157
3.1.1. Môi trường kinh tế xã hội, lợi thế so sánh, cơ hội và thách thức đối với FDI của VNPT.....	157
3.1.2. Quan điểm định hướng hoạt động FDI ở VNPT giai đoạn đến 2010	163
3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI VNPT NHẪM BẢO ĐẢM LỢI ÍCH CỦA BÊN VIỆT NAM TRONG CÁC DỰ ÁN FDI	167
3.2.1. Giải pháp về định hướng thị trường, chính sách đầu tư.....	167
3.2.2. Giải pháp về cơ chế nội bộ và quan hệ với đối tác	179
3.2.3. Các giải pháp liên quan đến vấn đề chuyển giao công nghệ.....	191
3.2.4. Giải pháp về tài chính	197
KẾT LUẬN	204
DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ.....	206
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	207

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1	Đóng góp của các dự án FDI đối với sự phát triển kinh tế Việt Nam	31
Bảng 1.2	Thu ngân sách từ khu vực đầu tư trực tiếp	31
Bảng 1.3	Tình hình xuất khẩu của khu vực đầu tư nước ngoài	31
Bảng 1.4	Số lượng việc làm do khu vực FDI tạo ra.....	34
Bảng 1.5	Tiến trình cải cách Viễn thông của Trung quốc	54
Bảng 1.6	Các thỏa thuận Xây dựng - Chuyển giao - Khai thác	63
Bảng 1.7	Năm hợp đồng có doanh thu lớn nhất.....	65
Bảng 2.1	Tình hình sử dụng Internet các nước ASEAN đến tháng 6/2004.....	82
Bảng 2.2	Nhu cầu về vốn của VNPT giai đoạn 2000-2010.....	87
Bảng 2.3	Dự kiến các nguồn vốn.....	88
Bảng 2.4	Tỷ lệ tương quan các nguồn vốn đầu tư nước ngoài	89
Bảng 2.5	Cơ cấu vốn đầu tư của VNPT giai đoạn 1996-2000	89
Bảng 2.6	Cơ cấu vốn đầu tư dự tính của VNPT giai đoạn 2000-2005.....	90
Bảng 2.7	Cơ cấu vốn đầu tư thực tế của VNPT giai đoạn 2000-2005	90
Bảng 2.8	Các DN tham gia thị trường BCVT Việt Nam năm 2003	93
Bảng 2.9	Nhu cầu về vốn của VNPT	96
Bảng 2.10	Các nước có vốn FDI ở VNPT	97
Bảng 2.11	Doanh thu của VNPT	98
Bảng 2.12	Lợi nhuận sau thuế của VNPT	98
Bảng 2.13	Các hình thức FDI ở VNPT	101
Bảng 2.14	Các liên doanh	115
Bảng 2.15	Các dự án BCC của VNPT.....	116
Bảng 2.16	Số lượng các dự án FDI và vốn đăng ký	117
Bảng 2.17	Cơ cấu vốn đầu tư FDI ở VNPT.....	120
Bảng 2.18	Vốn đầu tư của VNPT và vốn FDI giai đoạn 1900-2001	121
Bảng 2.19	Tổng vốn đầu tư và tỷ lệ góp vốn	122
Bảng 2.20	Hình thức góp vốn.....	122
Bảng 2.21	Các sản phẩm và năng lực sản xuất của các liên doanh.....	123
Bảng 2.22	Vốn đầu tư của đối tác trong các dự án BCC	125
Bảng 2.23	Tình hình đầu tư các dự án BCC - VTI và BCC - VMS	125
Bảng 2.24	Tình hình đầu tư các dự án BCC - NTT và BCC - FCR	127
Bảng 2.25	Tình hình giải ngân các dự án BCC giai đoạn 1990-2005.....	129
Bảng 2.26	Tình hình hoạt động đào tạo của các dự án BCC.....	133
Bảng 2.27	Một số chỉ tiêu kinh tế của liên doanh.....	135
Bảng 2.28	Doanh thu của các dự án BCC giai đoạn 1990-2004	139
Bảng 2.29	Biến động nguồn vốn FDI của VNPT thời kì 1991-2001.....	143
Bảng 2.30	Cơ cấu vốn đầu tư theo hình thức của VNPT thời kì 1991-2001	144
Bảng 2.31	Tỷ lệ sản phẩm sản xuất được tại VKX	145
Bảng 2.32	So sánh giá bán sản phẩm của ALCATEL các thời điểm	145
Bảng 2.33	Thu nhập bình quân đầu người.....	146
Bảng 2.34	Doanh thu VNPT và FDI giai đoạn 1990-2003	148
Bảng 3.1	Kế hoạch phát triển công nghệ phần mềm của VNPT giai đoạn 2001 - 2005.....	175
Bảng 3.2	Nhu cầu tiêu thụ máy điện thoại các loại năm 2007.....	177
Bảng 3.3	Những rủi ro khi thực hiện chuyển giao công nghệ.....	193

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ ĐỒ THỊ

Hình 1.1 Các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài đang tồn tại ở Việt Nam	17
Hình 1.3 Các yếu tố tác động đến đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI.....	26
Hình 1.4 Lợi ích của nước chủ nhà và chủ đầu tư nước ngoài.....	30
Hình 1.5 Đồ thị xác định IRR.....	47
Hình 2.1 Mô hình VNPT	77
Hình 2.2 Tình hình phát triển thuê bao điện thoại.....	80
Hình 2.3 Tình hình phát triển thuê bao internet	82
Hình 2.5 So sánh vốn đầu tư của VNPT và FDI giai đoạn 1990-2001.....	121
Hình 2.6 Doanh thu VNPT, FDI (BCC và JV)	149
Hình 3.1 Áp lực đối với VNPT trên thị trường.....	159
Hình 3.2 Thời cơ và thách thức của VNPT	160
Hình 3.3 Sơ đồ xác định mục tiêu thu hút FDI.....	164
Hình 3.4 Căn cứ tổ chức bộ máy quản lý liên doanh.....	184
Hình 3.5 Mô hình Công ty thực hiện dự án trực thuộc Tổng Công ty.....	187
Hình 3.6 Mô hình Công ty thực hiện dự án trực thuộc đơn vị	187
Hình 3.7 Mô hình Công ty thực hiện dự án cấp tổng công ty.....	188
Hình 3.8 Mô hình Công ty thực hiện dự án cấp đơn vị	189

CÁC CHỮ VIẾT TẮT

APEC	Asian-Pacific Economic Cooperation Forum Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á Thái Bình Dương
ASEAN	Association of South East Asian Nations Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
BCC	Hợp đồng hợp tác kinh doanh
BCVT	Bưu chính Viễn thông
CDMA	Code Division Multiple Access Đa truy nhập phân chia theo mã
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
GSM	Global System for Mobile Communication Hệ thống toàn cầu về truyền thông di động
IRR	Internal Rate of Return Tỷ suất hoàn vốn nội bộ
ISDN	Intergrated Services Digital Network Mạng số liên kết đa dịch vụ
ISP	Internet Service Provider Nhà cung cấp dịch vụ Internet
ITU	International Telecommunications Union
JV	Liên doanh
ODA	Viện trợ phát triển chính thức
TCT	Tổng công ty
VAS	Value Added Service Dịch vụ giá trị gia tăng
VN	Việt Nam
VNPT	Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam nay là Tập đoàn Bưu chính viễn thông
VoIP	Voice over Internet Protocol Điện thoại truyền qua giao thức Internet
WB	World Bank Ngân hàng thế giới
WTO	World Trade Organization Tổ chức thương mại thế giới

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, kết luận đưa ra trong luận án là trung thực và có nguồn gốc rõ ràng.

Tác giả luận án

NGÔ HUY NAM

LỜI MỞ ĐẦU

1- Sự cần thiết nghiên cứu đề tài:

Về mặt lý luận, hiện nay trong xu hướng toàn cầu hoá, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là kết quả tất yếu. Trong hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài, cả bên nhận đầu tư và bên đầu tư đều có cơ hội thu được lợi ích. Lợi ích của các bên tất yếu sẽ mâu thuẫn với nhau vì nếu bên này thu được lợi ích nhiều hơn thì bên kia sẽ chịu thiệt. Trong mối quan hệ này phần thiệt thòi bao giờ cũng thuộc về bên nhận đầu tư là các nước đang phát triển.

Về mặt thực tiễn, Việt Nam là một nước đang phát triển, trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước chúng ta cần một lượng vốn rất lớn cũng như cần tiếp cận với trình độ công nghệ và quản lý tiên tiến. Làm thế nào để thu hút và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn FDI là một vấn đề lớn hiện nay. Qua thực tế hoạt động trong lĩnh vực hợp tác, liên doanh với nước ngoài trong thời gian qua, việc bảo đảm lợi ích của bên Việt Nam được đặt ra cấp bách hơn bao giờ hết.

Bưu chính Viễn thông là một ngành thuộc lĩnh vực cơ sở hạ tầng quan trọng cho quá trình phát triển kinh tế đất nước. Nhận thức được rõ vai trò và nghĩa vụ của mình đối với sự nghiệp xây dựng và phát triển đất nước trong giai đoạn mới, dựa vào chính sách đổi mới, mở cửa nền kinh tế của Đảng và Nhà nước, lãnh đạo ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam đã mạnh dạn tiến hành đổi mới toàn diện các lĩnh vực sản xuất kinh doanh, nhất là lĩnh vực hợp tác quốc tế, nhằm đẩy nhanh tốc độ phát triển của ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

Trong hơn 10 năm đổi mới, từ một nền tảng cơ sở vật chất, kỹ thuật lạc hậu, quy mô nhỏ, đến nay ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam đã thu được một số thành quả nhất định. Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam nay là Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) đã xây dựng được một mạng lưới Viễn thông có công nghệ hiện đại ngang tầm với các nước trong khu vực, từng bước hoà nhập với ngành Bưu chính Viễn thông toàn cầu. Bên cạnh đó từng bước nâng cao và phổ cập các dịch vụ cơ bản; các dịch vụ Bưu chính Viễn thông tiên tiến như điện thoại di động, điện thoại thẻ, nhắn tin, Internet... cũng nhanh chóng được định hướng phát triển tại Việt Nam với chất lượng ngày càng cao và quy mô ngày càng lớn.

Những thành quả trên có sự góp sức không nhỏ của các hoạt động hợp tác, liên doanh với nước ngoài tại VNPT. Nhưng do hoạt động trong cơ chế thị trường là luôn bị chi phối bởi chỉ tiêu tăng cường lợi nhuận và không ngừng mở rộng thị trường, thị phần của bên đối tác nên đã dẫn đến một số vấn đề ảnh hưởng không thuận lợi tới việc thực hiện các chính sách xã

hội và phát triển của ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam. VNPT tuy có vị thế nhất định nhưng cũng bị lâm vào tình trạng không bảo đảm được lợi ích của mình.

Xuất phát từ lý luận và thực tiễn nói trên, tác giả đã chọn đề tài “***Bảo đảm lợi ích của bên Việt Nam trong thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam***” để viết luận án tiến sỹ của mình.

2- Tình hình nghiên cứu trong nước:

Vốn FDI là một nguồn lực rất quan trọng đối với không phải chỉ là các nước đang phát triển mà còn đối với cả các nước phát triển. Vì vậy đã có rất nhiều công trình nghiên cứu về FDI. Tuy nhiên dưới góc độ của luận án tác giả chỉ xem xét đến các luận án nghiên cứu về FDI trong ngành BCVT hoặc có liên quan đến ngành BCVT.

Có khá nhiều tác giả đã nghiên cứu về FDI trong lĩnh vực BCVT như:

- ThS Ngô Huy Nam với đề tài “Bảo đảm lợi ích kinh tế trong các liên doanh với nước ngoài ở TCT Bưu chính Viễn thông Việt Nam” tác giả tập trung phân tích vấn đề bảo đảm lợi ích của các doanh nghiệp liên doanh thuộc TCT Bưu chính Viễn thông Việt Nam.
- ThS Vũ Thị Quán với đề tài “Lựa chọn các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài trong ngành Bưu điện Việt Nam, Thực trạng và Giải pháp” tác giả tập trung phân tích về các hình thức FDI tại VNPT và vấn đề hiệu quả đầu tư.
- ThS Tống Quốc Đạt với đề tài “Một số giải pháp hoàn thiện cơ cấu đầu tư trực tiếp nước ngoài theo ngành kinh tế tại Việt Nam” Tác giả với góp độ quản lý nhà nước phân tích và đưa ra bức tranh tổng thể về tình trạng đầu tư trực tiếp nước ngoài tại VN giai đoạn đến năm 2000.
- ThS Nguyễn Xuân Lam với đề tài “Giải pháp nâng cao hiệu quả đầu tư trực tiếp nước ngoài tại TCT BCVT Việt Nam” tác giả tập trung phân tích đánh giá hiệu quả của các dự án FDI tại VNPT giai đoạn 1993-2000.
- ThS Trần Đào Nguyên với đề tài “Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài tại TCT Bưu chính Viễn thông Việt Nam — Thực trạng và giải pháp” tác giả tập trung phân tích để đưa ra các giải pháp nhằm thu hút vốn FDI vào TCT Bưu chính Viễn thông Việt Nam.
- TS Lê Thị Thu Hương với đề tài “Hoàn thiện phương pháp lập dự án có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài trong ngành BCVT” tác giả tập trung nghiên cứu về phương pháp lập dự án và giải pháp nhằm nâng cao chất lượng công tác lập dự án ở TCT Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

Tuy nhiên cho đến nay vẫn chưa có công trình nào ở cấp tiến sỹ nghiên cứu về vấn đề bảo đảm lợi ích của bên nhận đầu tư trong các dự án FDI ở Việt Nam nói chung và tại VNPT nói riêng. Luận án cũng được xây dựng trên cơ sở luận văn thạc sỹ của chính tác giả nhưng với góc nhìn rộng hơn nhằm rút ra các bài học kinh nghiệm trong công tác thu hút và quản lý FDI, nhất là trong giai đoạn hiện nay khi các cam kết về mở cửa thị trường viễn thông để hội nhập WTO bắt đầu có hiệu lực. Chính vì lý do đó, tác giả đã chọn đề tài trên để nghiên cứu và viết luận án tiến sỹ.

3- Mục đích nghiên cứu:

Trên cơ sở vận dụng những vấn đề lý luận về lợi ích trong hoạt động đầu tư nước ngoài để phân tích đánh giá thực trạng bảo đảm lợi ích trong thu hút, quản lý và sử dụng đầu tư trực tiếp nước ngoài ở VNPT, từ đó đề xuất quan điểm và giải pháp chủ yếu bảo đảm lợi ích của bên Việt Nam trong các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài.

4- Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Lợi ích của bên Việt Nam trong các hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài của ngành Bưu chính Viễn thông, trên nguyên tắc tôn trọng lợi ích của bên đối tác.

Giới hạn vào các hợp đồng hợp tác kinh doanh, các doanh nghiệp liên doanh với nước ngoài tại VNPT.

5- Phương pháp nghiên cứu :

Phương pháp chung được sử dụng trong nghiên cứu là phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử; các phương pháp cụ thể khác như phân tích kinh tế, điều tra, mô hình hoá...

6- Những đóng góp của luận án:

Hệ thống hoá và phát triển lý luận về lợi ích trong hoạt động đầu tư, đặc biệt là đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Giới thiệu kinh nghiệm của nước ngoài trong thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Đánh giá việc bảo đảm lợi ích của bên Việt Nam trong thu hút, quản lý và sử dụng đầu tư trực tiếp nước ngoài ở VNPT.

Đề xuất một số biện pháp nhằm bảo đảm lợi ích của VNPT trong các hoạt động hợp tác, liên doanh với nước ngoài.

7- Kết cấu của luận án:

Ngoài lời mở đầu, kết luận và phụ lục, nội dung của luận án được chia thành 3 chương sau:

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về lợi ích trong hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài

Chương 2: Thực trạng bảo đảm lợi ích của hoạt động thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài ở VNPT

Chương 3: Các quan điểm và giải pháp chủ yếu nhằm bảo đảm lợi ích của hoạt động thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài tại VNPT giai đoạn đến 2010.

CHƯƠNG I

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ LỢI ÍCH TRONG HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

1.1. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI VÀ VAI TRÒ CỦA NÓ TRONG NỀN KINH TẾ QUỐC DÂN

1.1.1. Các hình thức và động lực đầu tư trực tiếp nước ngoài

Đầu tư quốc tế là một xu hướng có tính quy luật trong điều kiện nền kinh tế thế giới đang bước vào giai đoạn quốc tế hoá. Hầu hết các quốc gia đều thực hiện mở cửa nền kinh tế ra thị trường thế giới và tiến hành hợp tác đầu tư quốc tế. Các quốc gia đang phát triển đẩy mạnh hợp tác đầu tư quốc tế chủ yếu chủ yếu để thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

Để quản lý hoạt động đầu tư quốc tế và hướng hoạt động này vào phục vụ công cuộc công nghiệp hoá có hiệu quả, các nước đều đang cố gắng xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng, cơ sở pháp lý và các điều kiện về môi trường phù hợp khác nhằm thúc đẩy nhanh tiến trình kêu gọi vốn đầu tư nước ngoài.

Đến nay, cùng với việc ban hành Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, nhiều văn bản dưới luật đã được ban hành nhằm quy định chi tiết và hướng dẫn việc thực hiện Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Các văn bản này được bổ sung, sửa đổi nhằm cải thiện môi trường pháp lý đối với hoạt động đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Hệ thống các văn bản pháp lý về hoạt động đầu tư nước ngoài được xây dựng trên quan điểm của Chính phủ Việt Nam về đầu tư quốc tế. Mặt khác, trong giai đoạn vừa qua Việt Nam đã không ngừng củng cố và mở rộng hệ thống các ngành kinh tế hạ tầng cơ sở (Giao thông, Bưu chính Viễn thông, Dịch vụ ...) nhằm tận dụng tối đa các nguồn vốn đầu tư quốc tế vào Việt Nam.

1.1.1.1. Sự hình thành và phát triển của đầu tư nước ngoài

Đầu tư nước ngoài là kết quả của sự phát triển kinh tế toàn cầu, là hình thức hoạt động cao nhất của các công ty khi thực hiện kinh doanh quốc tế. Lúc đầu các quốc gia chỉ có quan hệ buôn bán với nhau, có nghĩa là tồn tại một dòng hàng hoá di chuyển từ quốc gia này đến quốc gia khác. Chính sự tồn tại của dòng hàng hoá này đòi hỏi phải có những dòng vốn, đầu

tiên là các dòng vốn tín dụng, sau đó là các dòng vốn tài chính của nhà nước và của tư nhân. Dòng vốn ban đầu mang tính một chiều, từ các quốc gia phát triển có nhiều vốn sang các quốc gia kém phát triển thiếu vốn. Đến một giai đoạn nhất định, dòng vốn đã trở thành dòng hai chiều tương tự như dòng hàng hoá.

Theo thống kê, hơn 95% giá trị tài sản đầu tư nước ngoài trực tiếp là từ các nước công nghiệp phát triển. Một quốc gia phát triển hàng đầu thế giới như Mỹ là chủ đầu tư lớn nhất thế giới, chủ của các dòng vốn đi khắp thế giới nhưng cũng đồng thời là thị trường thu hút vốn đầu tư nước ngoài lớn nhất thế giới. Giá trị tài sản đầu tư trực tiếp vào Mỹ cuối năm 1989 là khoảng 401 tỷ USD. Trong số đó 30% từ Anh, 17% từ Nhật Bản, và 15% từ Hà Lan. Đầu tư nước ngoài vào Mỹ đã tăng nhanh chóng và lớn hơn đầu tư của Mỹ ra nước ngoài. ở thời điểm cuối năm 1989 giá trị đầu tư vào Mỹ cao hơn giá trị đầu tư của Mỹ ra nước ngoài 7%.

Ngày nay, các nước công nghiệp phát triển vẫn là vùng thu hút vốn đầu tư nhiều nhất. Năm 1999 các nước công nghiệp phát triển chiếm 76.5% tổng số vốn đầu tư FDI của thế giới là 865 tỷ USD, trong khi đó các nước đang phát triển chiếm 3/4 dân số chỉ chiếm 23.5% vốn đầu tư FDI khoảng 192 tỷ USD. Năm 2000 có hơn 200 tỷ USD đầu tư vào các nước đang phát triển, trong đó riêng Mỹ năm 2000 thu hút khoảng 200 tỷ USD vốn FDI. (Năm 2001 Mỹ thu hút khoảng 124 Tỷ USD, năm 2002 khoảng 44 tỷ USD)... EU cũng là trung tâm thu hút vốn đầu tư lớn của thế giới, năm 1998 thu hút 230 tỷ USD, năm 1999 thu hút 290 tỷ USD (*nguồn WB*)

Tốc độ gia tăng của các dòng vốn đầu tư quốc tế hàng năm này khá cao, thậm chí có thời kỳ người ta nhận thấy còn cao hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế và cao hơn cả tốc độ gia tăng thương mại quốc tế.

- ***Một số khái niệm cơ bản về đầu tư quốc tế và dự án đầu tư quốc tế***

Đầu tư: Là hoạt động sử dụng vốn theo một chương trình đã được hoạch định trong một khoảng thời gian nhất định nhằm thu lợi ích.

Thực chất đầu tư là hoạt động sử dụng vốn nhằm mục đích kiếm lời. Đây là đặc điểm chung của tất cả các hoạt động đầu tư, cả đầu tư trong nước và đầu tư quốc tế. Tuy nhiên đầu tư quốc tế có những đặc thù riêng.

Đầu tư quốc tế: Là một quá trình trong đó các bên có quốc tịch khác nhau, cùng tiến hành các hoạt động kinh doanh theo một chương trình đã được hoạch định trong một khoảng thời gian nhất định nhằm đem lại lợi ích cho tất cả các bên.

Một chương trình sử dụng vốn và tài nguyên đã được hoạch định trong một khoảng thời gian khá dài, được gọi là dự án đầu tư. Tính chất quốc tế của dự án đầu tư được thể hiện ở chỗ “các bên có quốc tịch khác nhau” cùng tham gia vào hoạt động đầu tư.

Trong thực tiễn có nhiều khái niệm khác nhau về dự án đầu tư quốc tế. Các định nghĩa này được tiếp cận ở nhiều khía cạnh và góc độ khác nhau.

Về hình thức: Dự án đầu tư quốc tế là một bộ hồ sơ, tài liệu trình bày một cách chi tiết và có hệ thống một kế hoạch hoạt động trong tương lai của các nhà đầu tư ở nước sở tại.

Về nội dung: Dự án đầu tư quốc tế là một tập hợp các hoạt động có liên quan với nhau được kế hoạch hoá mà nhà đầu tư phải thực hiện tại nước sở tại nhằm đạt được mục tiêu đã định bằng việc tạo ra các kết quả cụ thể trong một thời gian nhất định, thông qua việc sử dụng các nguồn lực xác định.

Về mặt quản lý: Dự án đầu tư quốc tế là một công cụ mà các nhà đầu tư ở nước sở tại dùng để hoạch định việc sử dụng các yếu tố sản xuất để tạo ra hiệu quả kinh tế - xã hội trong một thời gian dài.

1.1.1.2. Các hình thức đầu tư nước ngoài

Đầu tư quốc tế bao gồm hai hình thức cơ bản: đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp.

Đầu tư gián tiếp nước ngoài là loại hình di chuyển vốn giữa các quốc gia trong đó người chủ sở hữu vốn không trực tiếp quản lý, điều hành các hoạt động sử dụng vốn. Nói cách khác, đầu tư gián tiếp thực chất là một loại hình đầu tư trong đó chủ đầu tư không trực tiếp chịu trách nhiệm về kết quả đầu tư, họ chỉ hưởng lãi suất theo tỷ lệ của số vốn đầu tư.

Đầu tư gián tiếp nước ngoài gồm có một số hình thức. Hình thức của đầu tư gián tiếp phụ thuộc chính nguồn vốn của chủ đầu tư. Nguồn vốn này rất đa dạng, có thể là của các chính phủ, các tổ chức quốc tế, các tổ chức phi chính phủ... Các nguồn vốn này có thể dưới hình thức viện trợ hoàn lại và không hoàn lại, cho vay ưu đãi và không ưu đãi. Nếu đó là vốn của các tổ chức quốc tế thì nó thường đi kèm các điều kiện ưu đãi, nên thường tập trung vào các dự án có mức độ đầu tư tương đối lớn, thời gian dài và gắn chặt với thái độ chính trị của các chính phủ và các tổ chức kinh tế quốc tế khác nhau. Nếu là vốn đầu tư của tư nhân thì chủ đầu tư nước ngoài bị khống chế bởi mức độ góp vốn theo luật đầu tư của nước sở tại. Chủ đầu tư kiếm lời qua lợi tức cho vay hay lợi tức cổ phần. Chủ đầu tư nước ngoài không trực tiếp điều hành hoạt động của doanh nghiệp mà họ bỏ vốn mua cổ phần và trái phiếu. Các doanh nghiệp và tư nhân có thể đầu tư gián tiếp dưới hình thức mua cổ phiếu và chứng khoán ở mức

không quá lớn, chưa đạt đến tỷ lệ cổ phần khống chế để buộc phải đứng ra điều hành một dự án đầu tư. Một bộ phận quan trọng của đầu tư gián tiếp là viện trợ phát triển chính thức (ODA) của chính phủ một số nước công nghiệp phát triển và các tổ chức đa phương.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là một loại hình thức di chuyển vốn quốc tế, trong đó người chủ sở hữu vốn đồng thời là người trực tiếp quản lý và điều hành hoạt động sử dụng vốn.

Thực chất, FDI là sự đầu tư của các công ty nhằm xây dựng các cơ sở, chi nhánh ở nước ngoài và làm chủ toàn bộ hay từng phần cơ sở đó. Đây là hình thức đầu tư mà chủ đầu tư nước ngoài đóng góp một số vốn đủ lớn vào lĩnh vực sản xuất hoặc dịch vụ và họ trực tiếp tham gia điều hành đối tượng mà họ bỏ vốn.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài có các đặc điểm cơ bản như: chủ đầu tư phải đóng góp một số vốn tối thiểu vào vốn điều lệ, tùy theo luật đầu tư của mỗi nước; quyền quản lý doanh nghiệp phụ thuộc vào mức độ góp vốn (Nếu góp 100% thì doanh nghiệp hoàn toàn do chủ đầu tư nước ngoài điều hành và quản lý). Lợi nhuận của các chủ đầu tư nước ngoài thu được phụ thuộc vào kết quả hoạt động kinh doanh và được chia theo tỷ lệ góp vốn trong vốn điều lệ. FDI được thực hiện thông qua việc xây dựng một doanh nghiệp mới, mua lại toàn bộ hay từng phần doanh nghiệp đang hoạt động hoặc mua cổ phiếu để thôn tính hay sát nhập các doanh nghiệp với nhau.

FDI là hình thức chuyển giao lớn về vốn, nhân lực và công nghệ, hoạt động gắn liền với thị trường và nguồn lực ở nước ngoài.

Trong thực tiễn, FDI có nhiều hình thức tổ chức khác nhau. Những hình thức được áp dụng phổ biến là: Hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng; Doanh nghiệp liên doanh; Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. (Tùy vào từng điều kiện cụ thể và tùy vào từng quốc gia khác nhau mà các hình thức được áp dụng khác nhau.)

Để tạo điều kiện cho các nhà đầu tư, chính phủ nước sở tại còn lập ra các khu vực ưu đãi đầu tư trong lãnh thổ nước mình như: Khu chế xuất, khu công nghiệp tập trung, đặc khu kinh tế hoặc là áp dụng các hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao (B.O.T) hay xây dựng - chuyển giao (B.T) hay xây dựng - chuyển giao - kinh doanh (B.T.O)

- *Hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh (Business co-operation contract)*

Hợp đồng hợp tác kinh doanh là văn bản ký kết giữa hai bên hoặc nhiều bên để tiến hành đầu tư, kinh doanh, trong đó qui định trách nhiệm và phân chia kết quả kinh doanh cho mỗi bên mà không lập một pháp nhân mới.

Đối tượng nội dung, thời hạn kinh doanh, quyền lợi, nghĩa vụ, trách nhiệm của mỗi bên, quan hệ giữa các bên do các bên thoả thuận và ghi trong hợp đồng hợp tác kinh doanh. Hợp đồng hợp tác kinh doanh có hiệu lực kể từ khi được cấp giấy phép đầu tư.

Hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh có những ưu nhược điểm sau:

Ưu điểm:

+ Do không thành lập pháp nhân mới nên hình thức đầu tư này phát huy được tính độc lập tự chủ của bên nước nhận đầu tư mà vẫn nâng cao được trình độ quản lý, trình độ chuyên môn cho cán bộ nhân viên.

+ Hình thức này dựa trên cơ sở ăn chia sản phẩm, doanh thu nên hạn chế được những rủi ro, thiệt hại cho nước chủ nhà.

Nhược điểm:

+ Hình thức này khó kiểm soát được mức độ hiện đại của máy móc thiết bị và công nghệ được đầu tư.

- *Doanh nghiệp liên doanh (Joint venture enterprise)*

Là hình thức đầu tư mà một doanh nghiệp được thành lập trên cơ sở hợp đồng liên doanh ký giữa hai bên hoặc nhiều bên để tiến hành đầu tư, kinh doanh.

Doanh nghiệp liên doanh được thành lập theo hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn. Mỗi bên liên doanh chịu trách nhiệm trong phạm vi vốn của cam kết góp vào liên doanh. Doanh nghiệp liên doanh có tư cách pháp nhân theo pháp luật, được thành lập và hoạt động kể từ khi có giấy phép đầu tư.

Hình thức doanh nghiệp liên doanh có những ưu nhược điểm sau:

Ưu điểm:

+ Nước chủ nhà có thể thu hút được kỹ thuật và công nghệ tiên tiến, nâng cao chất lượng và giảm giá thành sản phẩm.

+ Bên đối tác có trách nhiệm về hoạt động của doanh nghiệp liên doanh nên bên nước chủ nhà có thể học hỏi kinh nghiệm quản lý và kinh nghiệm kinh doanh của đối tác.

Nhược điểm:

+ Do tỷ lệ góp vốn vào liên doanh của nước chủ nhà thường hạn chế và năng lực quản lý thấp nên vị thế của nước chủ nhà trong liên doanh thường bị thua thiệt

+ Do có sự khác nhau về truyền thống, văn hoá, pháp luật, ngôn ngữ... nên có thể xảy ra các mâu thuẫn trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp liên doanh.

- *Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài*

Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài là doanh nghiệp thuộc sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài, do nhà đầu tư nước ngoài thành lập và tự quản lý, tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh.

Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài được thành lập theo hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn, có tư cách pháp nhân theo pháp luật, được thành lập và hoạt động kể từ khi có giấy phép đầu tư.

Hình thức doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài có những ưu nhược điểm sau:

Ưu điểm:

- + Hình thức này tránh cho nước chủ nhà những thua thiệt rủi ro của hoạt động đầu tư.
- + Tạo thêm công ăn việc làm và nâng cao trình độ nghề nghiệp cho lao động nước chủ nhà.

Nhược điểm:

- + Nước chủ nhà khó kiểm tra, giám sát đối với các hoạt động của loại hình doanh nghiệp này.

- *Đầu tư theo hình thức Hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao, Hợp đồng xây dựng - chuyển giao - kinh doanh, Hợp đồng xây dựng - chuyển giao.*

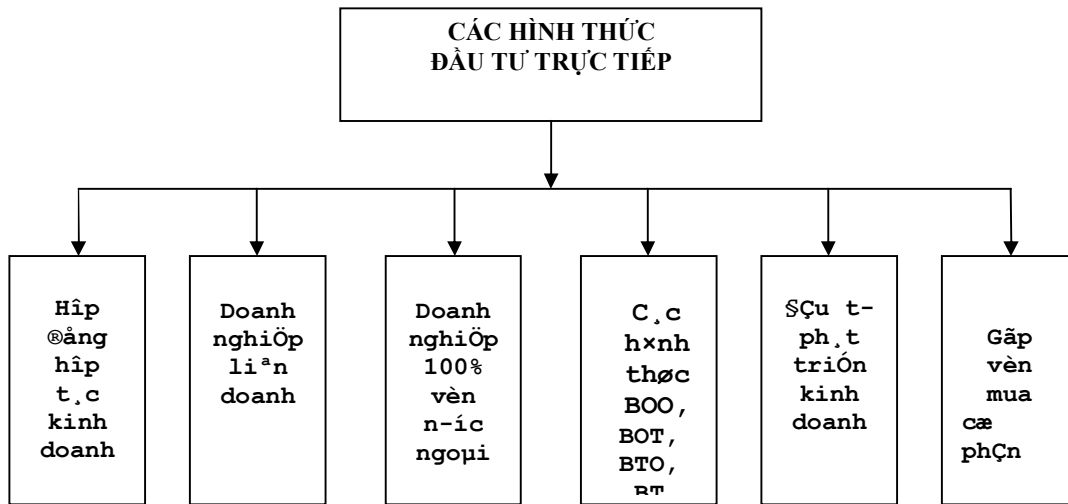
Hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao (B.O.T) là văn bản ký kết giữa cơ quan có thẩm quyền của nước chủ nhà và nhà đầu tư để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng (kể cả mở rộng nâng cấp hiện đại hoá công trình) và kinh doanh trong một thời hạn nhất định để thu hồi vốn đầu tư và có lợi nhuận hợp lý, hết thời hạn kinh doanh nhà đầu tư chuyển giao không bồi hoàn công trình đó cho nước chủ nhà.

Hợp đồng xây dựng - chuyển giao - kinh doanh (B.T.O) là văn bản ký kết giữa cơ quan có thẩm quyền của nước chủ nhà và nhà đầu tư để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng (kể cả mở rộng nâng cấp hiện đại hoá công trình); sau khi xây dựng xong công trình nhà đầu tư chuyển giao công trình đó cho nước chủ nhà, nước chủ nhà dành cho nhà đầu tư quyền kinh doanh công trình đó trong một thời hạn nhất định để thu hồi vốn đầu tư và có lợi nhuận hợp lý.

Hợp đồng xây dựng - chuyển giao (B.T) là văn bản ký kết giữa cơ quan có thẩm quyền của nước chủ nhà và nhà đầu tư để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng (kể cả mở rộng nâng cấp hiện đại hoá công trình)); sau khi xây dựng xong công trình nhà đầu tư chuyển giao công trình đó cho nước chủ nhà, nước chủ nhà tạo điều kiện cho nhà đầu tư thực hiện dự án khác để thu hồi vốn và có lợi nhuận hợp lý.

Để thực hiện các dự án B.O.T, B.T.O, B.T nhà đầu tư nước ngoài thành lập doanh nghiệp B.O.T, doanh nghiệp B.T.O, doanh nghiệp B.T. Các doanh nghiệp này là doanh nghiệp liên doanh hoặc doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, được thành lập theo qui định của pháp luật nước chủ nhà để thực hiện hợp đồng B.O.T, B.T.O, B.T. Các doanh nghiệp này được thành lập và hoạt động kể từ ngày có giấy phép đầu tư, chịu trách nhiệm thực hiện các qui định trong giấy phép đầu tư, các cam kết của nhà đầu tư nước ngoài theo hợp đồng đã ký.

Có thể tóm tắt các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam theo sơ đồ sau



Hình 1.1 Các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài đang tồn tại ở Việt Nam

Các luồng vốn đầu tư nêu trên có quan hệ rất chặt chẽ với nhau theo trình tự và tỷ lệ nhất định. Nếu một nước chậm phát triển không nhận đủ nguồn vốn ODA cần thiết để có thể hiện đại hoá cơ sở hạ tầng, kinh tế xã hội, thì cũng khó có thể thu hút được các nguồn vốn FDI cũng như vay vốn tín dụng khác để mở rộng sản xuất. Nhưng nếu chỉ chú ý tìm kiếm các nguồn vốn ODA mà không thu hút các nguồn vốn FDI và các tín dụng khác thì kinh tế khó có thể phát triển và chính phủ sẽ không có đủ nguồn thu để trả nợ vốn ODA. Mặt khác quan hệ giữa vốn nước ngoài và vốn đối ứng trong nước cũng có một tỷ lệ thích đáng để có cân bằng đầu tư trong các ngành kinh tế.

Khó có thể đưa ra một tỷ lệ chính xác giữa các loại vốn, nhưng có thể dựa vào nhịp độ tăng vốn FDI để có thể đánh giá tính hợp lý của tỷ lệ các nguồn vốn đầu tư. Đương nhiên nhịp độ tăng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác như môi trường

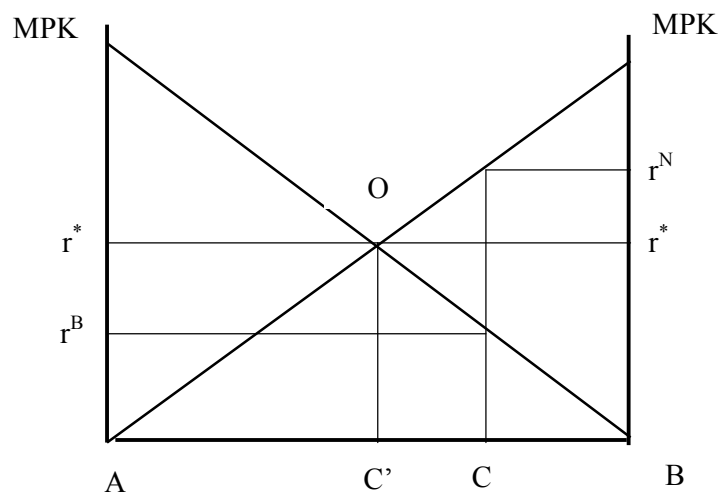
pháp luật rõ ràng đầy đủ, cơ chế thị trường hoàn thiện, chế độ chính trị ổn định, hệ thống tiền tệ hoạt động có hiệu quả...

1.1.1.3. Động lực của đầu tư trực tiếp nước ngoài

Động lực chủ yếu thúc đẩy các nhà kinh doanh và các chính phủ thực hiện đầu tư nước ngoài là nhu cầu mở rộng thị trường và tìm kiếm các nguồn lực ở nước ngoài. Tuy nhiên cũng có thể kể đến những động lực khác thúc đẩy đầu tư như muốn đạt được lợi thế về chính trị...

Việc mở rộng thị trường, tìm kiếm các nguồn vật chất và lao động nước ngoài có thể thực hiện bằng các hình thức kinh doanh quốc tế khác nhau, nhưng đầu tư trực tiếp nước ngoài vẫn chiếm ưu thế vì nhiều lý do. Những lý do chủ yếu như sau:

Thứ nhất, đầu tư trực tiếp nước ngoài nhằm tận dụng lợi ích của luân chuyển vốn quốc tế



Hình 1.2: Mô hình cổ điển mới về luân chuyển vốn

Một trong những mô hình lý thuyết kinh tế giải thích về vấn đề này là mô hình cổ điển mới về luân chuyển vốn quốc tế, có thể tóm tắt như sau:

Giả sử tổng nguồn vốn của thế giới là AB, trong đó các nước phát triển hơn (các nước Bắc) có lượng vốn là AC, nước kém phát triển hơn (các nước Nam) có lượng vốn là CB. Khi đó, theo lý thuyết về năng suất cận biên của vốn (MPK) vốn của các nước Bắc có mức sinh lời là r^B , còn vốn của nước Nam có mức sinh lời r^N . Khi vốn được luân chuyển từ Bắc đến Nam (nhà đầu tư mang vốn từ nước Bắc đầu tư vào nước Nam) thì lượng vốn sử dụng tại hai nước

sẽ cân bằng ($AC' = C'B$) và sức sinh lợi của vốn tại 2 nước sẽ là như nhau (r^*). Vì $r^* > r^B$ nên chủ đầu tư sẽ có lợi, đồng thời ở nước Nam, phí tổn sử dụng vốn cũng sẽ thấp hơn ($r^* < r^N$).

Xu hướng giảm dần tỷ suất lợi nhuận ($p' = \frac{m}{c+v}$) ở các nước công nghiệp phát triển cùng với hiện tượng dư thừa “tương đối” tư bản ở các nước này, cho nên đầu tư ra nước ngoài nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Theo bộ thương mại Mỹ ở cuối thập niên của thế kỷ 20 tỷ lệ lãi trung bình của các công ty Mỹ hoạt động tại khu vực Châu Á Thái Bình Dương là 23%, gấp 2 lần tỷ lệ lãi trung bình cùng kỳ ở 24 nước công nghiệp phát triển OECD.

Thứ hai, do lợi thế so sánh của từng khu vực, những chi phí về giao thông vận tải, các nhân tố về sản xuất, sức lao động... dẫn đến chi phí sản xuất chênh lệch. Việc đầu tư ra nước ngoài nhằm khai thác lợi thế so sánh của các quốc gia khác, giảm thiểu chi phí sản xuất, tăng lợi nhuận. Mỗi nước trên thế giới có lợi thế khác nhau về tài nguyên thiên nhiên, về nguồn nhân lực, về đất đai, về vị trí địa lý dẫn tới chi phí sản xuất và lưu thông hàng hoá khác nhau. Đầu tư ra nước ngoài nhằm khai thác tối đa các lợi thế của các quốc gia khác nhằm thu lợi nhuận: Ví dụ các công ty nước ngoài đầu tư những khoản vốn khổng lồ vào vùng Azecbaizan nhằm khai thác nguồn dầu mỏ lớn ở nơi này bất chấp sự an ninh ổn định của khu vực này không bảo đảm; hay nhiều tập đoàn lớn trên thế giới đổ vốn đầu tư vào thị trường Trung Quốc, năm 2002 khoảng gần 50 tỷ USD rót vào thị trường này nhằm khai thác quy mô thị trường đến 1.5 tỷ người.

Thứ ba, xuất phát từ chiến lược của các tập đoàn đa quốc gia. Các tập đoàn đa quốc gia thường chọn các lĩnh vực là thế mạnh của họ để đầu tư vào các nước khác qua đó nhằm khẳng định vị trí của họ trên thị trường quốc tế. Đầu tư trực tiếp nước ngoài là một bộ phận trong chiến lược của các tập đoàn đa quốc gia.

Thứ tư, đầu tư trực tiếp nước ngoài là công cụ hữu hiệu để chiếm lĩnh thị trường và né tránh hàng rào thuế quan của các nước nhận đầu tư. Toàn cầu hoá gia tăng tạo điều kiện thuận lợi về môi trường để các công ty đa quốc gia bành trướng mạnh mẽ chiếm lĩnh và chi phối thị trường thế giới. Theo công bố của tổ chức thương mại và phát triển liên hợp quốc - UNCTAD năm 2000 có hơn 53000 công ty đa quốc gia, chiếm 80% tổng số vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và 70% tổng giá trị thương mại quốc tế. Các công ty này qua các hoạt động đầu tư để chẳng những chi phối các huyết mạch kinh tế của các nước mà còn ảnh hưởng đến đời sống chính trị, văn hoá của các nước này.

Thứ năm, Đầu tư ra nước ngoài nhằm nắm được lâu dài thị trường, nguồn cung cấp, nguyên liệu chiến lược với giá rẻ nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế trong nước. Cuộc

chiến tranh chống Irắc do Mỹ và Anh đứng đầu năm 2003 có sự tham gia góp tiền của nhiều tập đoàn dầu mỏ của các nước này, nhằm độc quyền khai thác dầu mỏ và uy hiếp các nước xuất khẩu dầu OPEC định ra chính sách xuất khẩu dầu mỏ có lợi cho kinh tế Mỹ.

Thứ sáu, đầu tư nước ngoài chịu ảnh hưởng của cuộc cách mạng khoa học công nghệ trên toàn cầu. Khoa học công nghệ hiện nay phát triển nhanh, điều này buộc các tập đoàn lớn phải luôn thay đổi công nghệ nhằm thích ứng với thị trường. Từ đó việc đầu tư trực tiếp ra nước ngoài (nhất là đầu tư ra các nước chậm phát triển hơn) trở thành nhu cầu bức bách của các tập đoàn đa quốc gia, vì qua đó họ có thể thu hồi được phần giá trị còn lại của máy móc thiết bị cũ, đã lạc hậu về công nghệ và có điều kiện để chiếm lĩnh thị trường của nước nhận đầu tư. Cùng với đó là do việc mở rộng chu kỳ sống của sản phẩm, việc chuyển địa điểm sản xuất và tiêu thụ sản phẩm sẽ kéo dài chu kỳ sống của sản phẩm và nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm, giúp nhà đầu tư thu lợi tối đa.

Thứ bảy, để phát triển kinh tế của mình, các nước chậm phát triển đã đưa ra chính sách ưu đãi nhằm khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài. Điều này tạo điều kiện cho các tập đoàn lớn có lợi thế cạnh tranh tại thị trường các nước sở tại.

Thứ tám, do tình hình bất ổn định về chính trị an ninh quốc gia, cũng như nạn tham nhũng hoành hành ở nhiều khu vực trên thế giới, nạn rửa tiền... cũng là nguyên nhân khiến những người có tiền, những nhà đầu tư chuyển vốn ra nước ngoài đầu tư nhằm bảo toàn vốn, phòng chống các sự cố về kinh tế, chính trị xảy ra trong nước hoặc dấu nguồn gốc bất chính của tiền tệ.

1.1.2. Đặc điểm của đầu tư trực tiếp nước ngoài và các yếu tố tác động tới hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài

1.1.2.1. Đặc điểm của hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài

- Đầu tư trực tiếp nước ngoài là hình thức đầu tư bằng vốn của tư nhân do các chủ đầu tư tự quyết định đầu tư, tự quyết định sản xuất kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về lỗ lãi. Hình thức này mang tính khả thi cao, không có những ràng buộc về chính trị, không để lại gánh nặng nợ nần cho nền kinh tế nước sở tại.

- Chủ đầu tư nước ngoài điều hành toàn bộ hoạt động đầu tư nếu là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài hoặc tham gia điều hành doanh nghiệp liên doanh hay hợp đồng - hợp tác - kinh doanh theo tỷ lệ góp vốn của mình và quy định của nước sở tại, mức độ trách nhiệm của họ rất cao về số phận đồng vốn đã bỏ ra.

- Lợi nhuận của các chủ đầu tư nước ngoài thu được phụ thuộc vào kết quả hoạt động kinh doanh và được chia theo tỷ lệ góp vốn vào vốn pháp định hay theo thỏa thuận giữa các bên.

- Thông qua FDI, nước chủ nhà có thể tiếp nhận được công nghệ, kỹ thuật tiên tiến, học hỏi kinh nghiệm quản lý... là các mục tiêu mà các hình thức đầu tư khác không thể giải quyết được.

- Nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài không chỉ bao gồm vốn pháp định mà chủ đầu tư đóng góp, nó còn bao gồm cả vốn vay của doanh nghiệp để triển khai hoặc mở rộng dự án.

- FDI được thực hiện chủ yếu thông qua việc xây dựng doanh nghiệp mới, mua lại toàn bộ hay từng phần doanh nghiệp đang hoạt động hoặc mua cổ phiếu để thôn tính hay sáp nhập các doanh nghiệp với nhau.

- Do động lực tăng lợi nhuận trên đồng vốn bỏ ra, các nhà đầu tư nước ngoài khó có thể quan tâm thỏa đáng đến lợi ích của các nước sở tại (về lao động thuê mướn, về sử dụng thô bạo tài nguyên...)

1.1.2.2. Các yếu tố tác động đến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Trong chiến lược đầu tư của mình các nhà đầu tư thường có xu hướng tìm tới những nước có điều kiện tốt nhất đối với công việc kinh doanh của mình như điều kiện kinh tế, chính trị và hệ thống pháp luật ra làm sao. Hàng loạt câu hỏi đó đặt ra của các nhà đầu tư đòi hỏi các nước muốn tiếp nhận và thu hút nguồn vốn này phải đưa ra những điều kiện ưu đãi cho các nhà đầu tư, cho họ thấy được những lợi ích khi quyết định tham gia đầu tư ở nước mình. Ngoài ra môi trường cũng có tác động không nhỏ tới công việc kinh doanh của các nhà đầu tư vì cũng như hầu hết các hoạt động đầu tư khác nó mang tính chất đặc điểm của các nghiệp vụ kinh tế nói chung, do vậy nó chịu tác động của các quy luật kinh tế nói chung và những ảnh hưởng của môi trường đầu tư (kinh tế xã hội), các chính sách có liên quan, hệ thống cơ sở hạ tầng v.v...

• Về môi trường đầu tư của nước sở tại

Môi trường kinh tế: Lệ thuộc vào từng điều kiện của từng nước mà các nhà đầu tư quyết định tham gia vào từng khu vực với từng dự án cho phù hợp với điều kiện của nước đó như về điều kiện kinh tế (GDP, GDP/đầu người, tốc độ tăng trưởng kinh tế, cơ cấu các ngành...).

Nói chung để quyết định đầu tư vào một quốc gia nào đó các nhà đầu tư phải cân nhắc xem điều kiện kinh tế tại nước sở tại có đáp ứng được yêu cầu về mặt kinh tế cho dự án của

mình phát triển và tồn tại hay không. Chẳng hạn như thu nhập bình quân đầu người nếu quá thấp thì sẽ ảnh hưởng tới đầu ra của sản phẩm vì người dân sẽ không có tiền để mua sản phẩm đó, cơ cấu các ngành trong nền kinh tế cũng ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động đầu tư của các nhà đầu tư vì với cơ cấu của nền kinh tế thiên về những ngành có thế mạnh mà nhà đầu tư nước ngoài lại đầu tư vào chưa chắc đã cạnh tranh nổi v.v...

Về tình hình chính trị: Các nhà đầu tư thường tìm đến những quốc gia mà họ cảm thấy yên tâm không có những biến động về chính trị vì chính trị không ổn định sẽ ảnh hưởng tới dự án của mình, xác suất rủi ro là rất cao, có thể dự án sẽ không tiếp tục được thực hiện và không có cơ hội sinh lời, thậm chí còn có thể sẽ mất khả năng thu hồi vốn. Các biến động về chính trị có thể làm thiệt hại cho các nhà đầu tư do có những quy định đưa ra sẽ khác nhau khi có những biến động chính trị, vì khi thể chế thay đổi thì các quy định và các luật có liên quan cũng hoàn toàn thay đổi và những hiệp định ký kết giữa hai bên sẽ không còn hiệu lực, do đó các nhà đầu tư phải gánh chịu hoàn toàn những bất lợi khi biến động chính trị xảy ra. Khi có chiến tranh xảy ra sẽ khiến cho các hoạt động kinh doanh ngừng trệ và có thể gây ra thiệt hại về cơ sở vật chất (ví dụ thiệt hại của Nga ở Irắc vừa qua v.v...).

Điều kiện ổn định chính trị là yếu tố thường được các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm theo dõi trước khi có nên quyết định đầu tư vào quốc gia này hay không. Những bất ổn về chính trị không chỉ làm cho nguồn vốn đầu tư bị kẹt mà còn có thể không thu lại được hoặc bị chảy ngược ra ngoài. Nhân tố tác động này không chỉ bao gồm các yêu cầu như bảo đảm an toàn về mặt chính trị xã hội mà còn phải tạo ra được tâm lý dư luận tốt cho các nhà đầu tư nước ngoài. Bất kể sự không ổn định chính trị nào: Các xung đột khu vực, nội chiến hay sự hoài nghi, thiếu thiện chí từ phía các nhà đầu tư đối với chính quyền các nước sở tại đều là những yếu tố nhạy cảm tác động tiêu cực tới tâm lý các nhà đầu tư có ý định tham gia đầu tư.

Trong giai đoạn hiện nay Việt Nam là một nước có tình hình chính trị ổn định nhất, đây là lợi thế rất lớn cho chúng ta mà nhờ đó chúng ta sẽ tạo ra được sự tin tưởng từ phía các đối tác.

Môi trường văn hóa

Môi trường văn hóa cũng ảnh hưởng không nhỏ đến đầu tư nước ngoài, ví dụ sau sự kiện ngày 11/9/2001 tất cả các nhà đầu tư từ Mỹ và cả thế giới đều rất e ngại khi tìm tới đầu tư tại một nước Hồi giáo. Đây là yếu tố rất nhạy cảm mà các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm, theo đó các nhà đầu tư xem xét xem có nên đầu tư vào quốc gia này hay không.

Môi trường luật pháp

Hệ thống pháp luật là thành phần quan trọng trong môi trường đầu tư bao gồm các văn bản luật các văn bản quản lý hoạt động đầu tư nhằm tạo nên hành lang pháp lý đồng bộ và thuận lợi nhất cho hoạt động đầu tư nước ngoài.

Các yếu tố quy định trong pháp luật đầu tư của nước sở tại phải đảm bảo sự an toàn về vốn cho các nhà đầu tư, bảo đảm pháp lý đối với tài sản tư nhân và môi trường cạnh tranh lành mạnh, bảo đảm việc di chuyển lợi nhuận về nước cho các nhà đầu tư được dễ dàng. Nội dung của hệ thống luật ngày càng đồng bộ, chặt chẽ, không chồng chéo, phù hợp với luật pháp và thông lệ quốc tế thì khả năng hấp dẫn các nhà đầu tư sẽ cao hơn hiện nay rất nhiều.

- ***Các yếu tố thuộc chính sách***

Mức độ hoàn thiện của chính sách: Hệ thống chính sách kinh tế đối ngoại là một công cụ to lớn chi phối đến các hoạt động thu hút FDI vào mỗi nước. Các nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài đem lại lợi ích không phải là nhỏ cho các nước sở tại, cho nên các nước sở tại nếu đưa ra được chính sách đầu tư hợp lý không những sẽ thu hút được nhiều vốn mà còn làm cho các dự án phát huy hết hiệu quả của mình, góp phần vào phát triển kinh tế xã hội trong tương lai và từng bước tạo nền tảng kinh tế vững chắc phục vụ cho nền kinh tế có đà phát triển tốt hơn. Chính Trung Quốc đã thu hút một lượng FDI lớn vào nước mình là nhờ họ có một hệ thống chính sách hết sức thông thoáng. Chính sách đầu tư còn cần phải kết hợp những chính sách khác nhất là các chính sách thương mại, tiền tệ, lãi suất v.v...

Chính sách thương mại cần phải thông thoáng theo hướng tự do hóa để bảo đảm khả năng xuất nhập khẩu về vốn cũng như về máy móc thiết bị, nguyên liệu sản xuất được tiến hành một cách dễ dàng hơn, giúp các nhà đầu tư thực hiện các công đoạn đầu tư một cách liên tục và không bị gián đoạn. Các chính sách tiền tệ cũng cần phải giải quyết được các vấn đề chống lạm phát và ổn định tiền tệ để nhà đầu tư nhìn vào nền kinh tế với một cách nhìn khả quan hơn. Các chính sách lãi suất và tỷ giá tác động trực tiếp đến dòng chảy của FDI với tư cách là những yếu tố quyết định giá trị đầu tư và mức lợi nhuận ở một thị trường nhất định.

Các chính sách ưu đãi

- Thuế thu nhập doanh nghiệp: Mức thuế đánh vào thu nhập của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cũng ảnh hưởng không nhỏ tới dòng đầu tư trực tiếp nước ngoài chảy vào trong nước bởi nó liên quan tới việc ăn chia lợi nhuận của các nhà đầu tư với các bên đối tác, sự hấp dẫn của chính sách là làm sao cho các dự án có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài một mặt đóng góp tối đa cho ngân sách, mặt khác vẫn phải đủ hấp dẫn được các nhà đầu tư.

Thuế nhập khẩu vốn, máy móc trang thiết bị, nguyên liệu vật liệu; đây là những yếu tố

liên quan tới đầu vào của các doanh nghiệp thực hiện đầu tư, nếu có sự khuyến khích giảm mức thuế đối với các yếu tố kể trên thì sẽ làm cho đầu vào của các dự án giảm xuống, do đó làm tăng lợi thế của các dự án đầu tư, vì thế mà số lượng các dự án sẽ tăng thêm và thiết bị cũng như vốn sẽ được đưa vào nhiều hơn.

Thuế đánh vào các khoản lợi nhuận luân chuyển ra nước ngoài cũng phải có mức ưu đãi hợp lý để thu hút các nhà đầu tư yên tâm bỏ vốn. Ưu đãi về thuế chiếm vị trí quan trọng hàng đầu trong số các ưu đãi tài chính giành cho đầu tư nước ngoài, mức ưu đãi thuế cao hơn là động lực lớn khuyến khích các nhà đầu tư tìm tới, vì thế cần áp dụng sự ưu đãi này với những mức khác nhau cho từng loại dự án và áp dụng với mức thấp nhất có thể, đặc biệt đối với các dự án đầu tư có tỷ lệ vốn nước ngoài cao, quy mô lớn với thời hạn dài, sử dụng nhiều nguyên liệu vật liệu và lao động trong nước. Chính sách đầu tư phải đảm bảo cho các nhà đầu tư nhận thấy khi tham gia đầu tư, họ sẽ thu được lợi nhuận cao nhất trong điều kiện kinh doanh chung của khu vực để khuyến khích các nhà đầu tư tìm tới như một điểm tin cậy và có nhiều cơ hội để phát triển nguồn vốn của mình.

- ***Các yếu tố thuộc thủ tục hành chính***

Mỗi quốc gia đều có con đường chính trị riêng có của mình, kéo theo đó là đường lối phát triển kinh tế đặc thù của đất nước đó. Do đó thủ tục hành chính cũng khác nhau. Đầu tư trực tiếp nước ngoài là hình thức đầu tư xuyên quốc gia, do đó nhà đầu tư khi tham gia đầu tư vào nước nào thì phải tuân thủ theo những quy định của nước đó. Một thể chế hành chính phù hợp sẽ đem lại những thuận lợi hết sức lớn cho quá trình hội nhập cũng như tiếp nhận FDI, thủ tục hành chính quá rắc rối như thủ tục cấp giấy phép có liên quan trong thực hiện đầu tư dự án, thời gian cấp giấy phép quá lâu gây lãng phí thời gian vô ích và thậm chí còn gây thiệt hại về kinh tế, làm mất cơ hội của các nhà đầu tư, gây tâm lý xấu từ phía các nhà đầu tư và có cái nhìn không tốt đối với điều kiện đầu tư ở nước đó.

- ***Các yếu tố thuộc thể chế luật pháp***

Luật pháp đầy đủ khoa học và ổn định sẽ giúp cho các nhà nước quản lý chặt chẽ được các hoạt động đầu tư nước ngoài và sẽ giảm bớt rủi ro và tạo được tâm lý yên tâm cho các hoạt động của các nhà đầu tư nước ngoài, hơn nữa còn giúp cho nhà nước giải quyết một cách thỏa đáng đối với những tiêu cực, tranh chấp phát sinh.

- ***Các yếu tố thuộc kết cấu hạ tầng***

Hệ thống giao thông thông tin liên lạc

Các nước phát triển trên thế giới đều rất quan tâm đến việc đầu tư phát triển hệ thống giao thông đường bộ, hệ thống sân bay, bến cảng, cầu cống bởi đây chính là vấn đề quan

trọng hàng đầu trong chiến lược phát triển một nền kinh tế vững chắc. Hệ thống giao thông có phát triển thì mới làm cho các dự án các công trình được triển khai và đi vào thực hiện vì đây được coi là huyết mạch lưu thông của nền kinh tế, nếu hệ thống này hoạt động kém hiệu quả có nghĩa là các hoạt động kinh tế cũng bị ảnh hưởng và không thể phát triển nhanh được. Các dự án đầu tư nước ngoài không nằm ngoài quy luật đó nên cũng chịu ảnh hưởng của sự phát triển của hệ thống giao thông và hệ thống bưu chính viễn thông. Các nhà đầu tư nước ngoài không thể không quan tâm tới vấn đề này bởi vì nó có ảnh hưởng tới tính khả thi của dự án và liên quan tới hiệu quả của dự án mà họ sẽ quyết định kinh doanh. ở nước ta tại nhiều địa phương thời gian vừa qua một trong những nguyên nhân không thu hút được vốn FDI vào địa phương mình là do trình độ kết cấu hạ tầng về giao thông và thông tin liên lạc quá yếu kém.

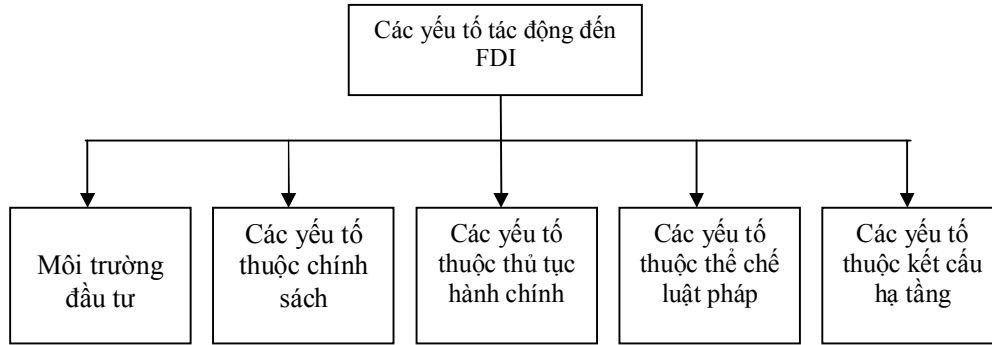
Hệ thống cung cấp điện nước

Đây cũng là một yếu tố quan trọng trong chiến lược cải thiện môi trường nhằm thu hút FDI, nếu không có các yếu tố này thì sẽ không thực hiện được dự án, hệ thống lưới điện cần phải được đưa tới tất cả các vùng và được phân bổ hợp lý, thuận tiện cho các dự án phát triển và đi vào thực hiện. Các yếu tố về hệ thống lưới điện và nguồn nước cần được coi là yếu tố quan trọng để khuyến khích các dự án tìm tới.

Các khu chế xuất, khu công nghiệp

Với nhiều dự án để có thể triển khai được cần có những điều kiện hết sức khắt khe và không thể nơi nào cũng có thể đáp ứng được, chính vì thế mà các nước sở tại phải tiến hành đầu tư xây dựng các khu chế xuất và các khu công nghiệp đặc biệt trong đó có đầy đủ các điều kiện mà dự án đặt ra. Các khu công nghiệp hiện đại này có thể tập trung rất nhiều dự án với nguồn vốn lớn, các dự án này thường có mối liên kết chặt chẽ với nhau chúng có thể cung cấp các đầu vào và tiêu thụ đầu ra cho nhau; chính vì thế mà các khu chế xuất là nơi rất tốt để thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

Có thể tóm tắt các yếu tố ảnh hưởng đến FDI theo sơ đồ dưới đây



Hình 1.3 Các yếu tố tác động đến đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI

1.1.3. Quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài

Quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài là sự tác động liên tục, có tổ chức và có hướng đích của chủ thể quản lý bên nhận đầu tư (nhà nước, địa phương, tổng công ty, doanh nghiệp v.v...) đối với các nhà đầu tư và các hoạt động triển khai, vận hành các nguồn vốn FDI để đạt tới các mục đích và mục tiêu dự định.

Việc quản lý vốn FDI thông thường phải tiến hành các bước sau:

- Hình thành quan điểm, đường lối, chính sách tiếp nhận vốn FDI.
- Xác định bộ máy quản lý hợp lý (về cơ cấu, về cơ chế hoạt động).
- Giải quyết các vấn đề nguồn lực và công tác nhân sự (cán bộ).
- Lựa chọn và sử dụng chính sách, phương pháp, hình thức quản lý các chủ đầu tư và các quá trình vận hành các nguồn vốn FDI.
- Tính toán hiệu quả và đổi mới công tác quản lý khi cần thiết.

1.2. LỢI ÍCH KINH TẾ CỦA ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI.

Các dòng vốn hoạt động trên phạm vi quốc tế bao gồm vốn đầu tư trực tiếp (FDI) và gián tiếp mang theo nhiều lợi ích khác nhau. Lợi ích lớn nhất phải kể đến đó là các dòng vốn này bổ sung vào năng lực vốn trong nước phục vụ đầu tư mở rộng khả năng của khu vực sản xuất trong nền kinh tế. Hoạt động của vốn quốc tế cũng tạo ra cho các nhà đầu tư điều kiện đa dạng hoá rủi ro và tối đa hoá tỷ suất lợi nhuận. Song song với các lợi ích kể trên, các dòng vốn

lưu chuyển lành mạnh còn giúp quá trình phân bố nguồn lực trở nên hợp lý hơn trên phạm vi toàn thế giới, tăng tốc độ phát triển kinh tế toàn cầu.

Đầu tư gián tiếp làm tăng khả năng thanh toán và hiệu suất của thị trường vốn nội địa, do đó có thể làm cho nền kinh tế tăng hiệu quả sử dụng vốn và tốc độ phát triển kinh tế. Đầu tư gián tiếp cũng tạo điều kiện ổn định tiêu dùng thông qua mở rộng thị trường các công cụ tài chính nội địa cho phép các đối tượng hoạt động trong nền kinh tế xây dựng kế hoạch tiêu dùng hợp lý. Đầu tư gián tiếp đồng thời thúc đẩy thị trường vốn phát triển theo chiều sâu, giúp cho doanh nghiệp và ngân hàng quản lý được rủi ro tài chính. Tuy nhiên, đầu tư gián tiếp không ổn định như đầu tư trực tiếp, nếu không được quản lý chặt chẽ chính nó sẽ trở thành nguyên nhân gây ra tình trạng mất ổn định về tài chính. Các chính sách kinh tế và tài chính lành mạnh có thể ngăn chặn được các rủi ro này một cách hữu hiệu.

FDI tác động đến tăng trưởng theo hai hướng: thông qua đóng góp làm tăng đầu tư và tăng cường tính hiệu quả. FDI có xu hướng làm tăng tổng đầu tư nội địa. Đối với các nền kinh tế chậm phát triển, lợi ích của FDI tạo ra bao gồm rút ngắn khoảng cách và hiệu quả toàn cầu, trong khi đó đối với nền kinh tế phát triển chỉ có lợi ích là hiệu quả mang tính toàn cầu. So với đầu tư gián tiếp, FDI không chỉ là nguồn vốn đầu tư mà còn mang theo cả kỹ thuật, công nghệ mới, kinh nghiệm quản lý tiên tiến và động lực cải cách. Ngoài ra FDI còn làm tăng sức ép cạnh tranh trên nhiều lĩnh vực của nền kinh tế nội địa, thúc đẩy doanh nghiệp trong nước tăng cường nội lực của mình thông qua cạnh tranh với các công ty nước ngoài, từ đó tạo điều kiện nâng cao hiệu quả của toàn bộ nền kinh tế. FDI củng cố năng lực xuất khẩu của một nền kinh tế trên cơ sở mối quan hệ khăng khít giữa các nhà đầu tư và các thị trường truyền thống của họ. Một mặt lợi ích khác của FDI trong lĩnh vực tài chính nội địa là củng cố, phát triển chất lượng của trung gian tài chính. Các ngân hàng nước ngoài có thể mang các kỹ thuật mới và tốt hơn ví dụ như kỹ thuật quản lý, các thủ tục đào tạo, công nghệ và các sản phẩm mới vào thị trường nội địa. Các yếu tố này tăng cường tính hiệu quả của các dịch vụ trung gian, do đó kích thích sự phân phối vốn trong nền kinh tế một cách có hiệu quả hơn. Chúng đồng thời tăng cường các biện pháp quản lý rủi ro, do đó tăng lợi nhuận điều chỉnh theo rủi ro trong nền kinh tế và giảm các rủi ro liên quan đến dòng vốn luân chuyển qua biên giới. Các ngân hàng nước ngoài cũng thúc đẩy ngân hàng nội địa hoạt động hiệu quả hơn thông qua cạnh tranh trong thị trường tài chính nội địa. Cạnh tranh bắt buộc các ngân hàng phải nâng cao chất lượng dịch vụ để chiếm giữ thị phần, đồng thời quản lý chặt chẽ chi phí để bảo đảm năng lực cạnh tranh. Các ngân hàng nước ngoài cũng đồng thời thúc đẩy sự phát triển của các thể chế phụ trợ ví dụ như các công ty kiểm toán. Các ngân hàng nước ngoài

thường ít chịu ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế khu vực cũng như có bảo lãnh về tài chính từ các công ty mẹ ở nước ngoài.

Đầu tư nước ngoài cũng tạo điều kiện đa dạng hoá rủi ro đầu tư. Đầu tư nước ngoài sẽ tránh cho các công ty tình trạng sốc về chi phí và khả năng sản xuất khi xây dựng các chi nhánh ở một số nước mà những cú sốc kể trên không có tác động.

Cuối cùng, lợi ích tiềm tàng đối với nền kinh tế mở là thúc đẩy việc áp dụng các chính sách kinh tế, tính minh bạch và các chính sách tài chính lành mạnh. Trong một thị trường vốn mở, các chính sách không lành mạnh có thể gây ra tình trạng chảy vốn đột ngột với khối lượng lớn gây ảnh hưởng xấu đến nền kinh tế. Do những hậu quả này, tự do hoá luân chuyển vốn thúc đẩy sự phát triển và duy trì hệ thống tài chính lành mạnh, đáng tin cậy, giúp tăng cường các công cụ quản lý và nâng cao tính minh bạch.

Dòng vốn luân chuyển làm tăng tính hiệu quả về phân phối toàn cầu các khoản tích lũy và sử dụng các nguồn lực một cách có hiệu quả nhất, từ đó đẩy mạnh sự phát triển của kinh tế. Đối với các nền kinh tế đang phát triển, tỷ lệ vốn theo đầu người thấp làm hạn chế sản lượng xã hội. Vốn đầu tư nước ngoài có thể hỗ trợ tiết kiệm cá nhân giúp tăng tỷ lệ tích lũy và phát triển. Hội nhập tài chính có thể phát triển đầu tư tại các nước đang phát triển bằng cách giảm phụ thuộc của đầu tư vào nguồn vốn tiết kiệm nội địa. Vốn đầu tư chảy vào các nước đang phát triển sẽ tạo điều kiện cho sự phát triển nhanh chóng về hạ tầng và công nghiệp.

1.2.1. Quan niệm về lợi ích kinh tế của đầu tư trực tiếp nước ngoài

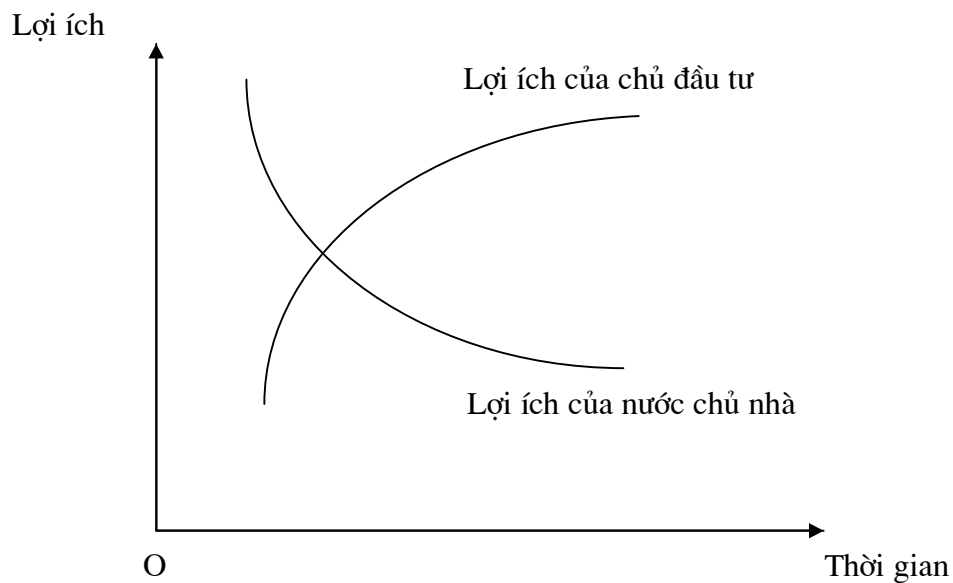
Lợi ích kinh tế xã hội của một dự án đầu tư là kết quả của việc so sánh giữa các lợi ích mà toàn thể nền kinh tế nhận được so với những chi phí mà xã hội phải bỏ ra để thực hiện dự án đó. Đây là sự đáp ứng của dự án liên doanh đối với các mục tiêu chung của nền kinh tế. Những lợi ích này có thể đánh giá thông qua việc so sánh các chỉ tiêu về mặt định tính như đáp ứng các mục tiêu phát triển kinh tế, các chính sách chủ trương của nhà nước, nâng cao trình độ quản lý, nâng cao vị thế của chủ đầu tư... thông qua các chỉ tiêu định lượng như tăng vốn đầu tư, nâng cao hiệu quả đầu tư, nâng cao trình độ công nghệ, mức sử dụng các nguồn lực, tăng thu ngoại tệ, tăng thuế và thu ngân sách nhà nước.

Chi phí xã hội của dự án là toàn bộ các tài nguyên mà xã hội dành cho dự án thay vì sử dụng vào các công việc tương lai. Có hai loại lợi ích của dự án đầu tư đó là lợi ích tài chính và lợi ích kinh tế xã hội. Lợi ích tài chính là lợi ích của từng doanh nghiệp xét về phương diện tài chính. Lợi ích tài chính được đánh giá xuất phát từ quyền lợi của nhà đầu tư nhằm tối đa hoá

lợi nhuận. Lợi ích tài chính còn gọi là lợi ích vi mô. Lợi ích tài chính là một phần của lợi ích kinh tế xã hội. Còn lợi ích kinh tế xã hội là lợi ích kinh tế vĩ mô, việc đánh giá lợi ích kinh tế xã hội đòi hỏi phải xuất phát từ lợi ích của toàn xã hội. Lợi ích kinh tế xã hội nhằm tối đa hoá phúc lợi xã hội. Chính vì vậy hai loại lợi ích này có thể trái ngược nhau. Ví dụ đối với lợi ích tài chính của dự án đầu tư thì các loại thuế là chi phí, nhưng trên góc độ lợi ích kinh tế xã hội nó lại là thu nhập ngân sách, nếu dự án đầu tư được miễn giảm thuế thì đó chính là chi phí của xã hội. Hay như tiền lương, tiền công trả cho công nhân thất nghiệp là chi phí của nhà đầu tư thì lại là lợi ích của xã hội. Doanh thu của các nhà đầu tư là lợi ích tài chính của các nhà đầu tư phụ thuộc sản lượng sản phẩm làm ra, nhưng sản phẩm này có thể có các ảnh hưởng khác như thúc đẩy những hoạt động kinh tế khác trong nền kinh tế phát triển hay ngược lại có thể làm một số hoạt động kinh tế khác đang hoạt động phải phá sản hoặc chậm lại, các ảnh hưởng này phải tính thêm vào hoặc bớt đi từ doanh thu của các nhà đầu tư thì mới là doanh thu xã hội của dự án đầu tư.

Mô hình hoá lợi ích giữa nước nhận đầu tư (nước chủ nhà) và lợi ích của bên đầu tư (chủ đầu tư nước ngoài) như hình 1.4. Đối với chủ đầu tư, dự án càng kéo dài, lợi ích của chủ đầu tư càng tăng dần theo thời gian vì vậy thời gian của dự án cũng là vấn đề mà bên nhận đầu tư cần lưu ý xem xét tính toán trên cơ sở hài hoà lợi ích của cả hai bên.

Chính phủ các nước nhận đầu tư thường quan tâm đến quyền điều hành doanh nghiệp liên doanh. Khi các nhà đầu tư nước ngoài nắm quyền điều hành liên doanh, nhiều quyết định quan trọng có ý nghĩa quốc gia sẽ hình thành trên cơ sở lợi ích của phía nước ngoài, thậm chí có thể đối lập với lợi ích quốc gia.



Hình 1.4 Lợi ích của nước chủ nhà và chủ đầu tư nước ngoài

Theo mô hình lợi ích quốc gia của nước chủ nhà và lợi ích của chủ đầu tư nước ngoài sẽ thay đổi theo thời gian thực hiện dự án liên doanh.

1.2.2. Lợi ích của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với bên nhận đầu tư.

Khi thực các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài, bên nước chủ nhà có thể đạt được các lợi ích như sau

1.2.2.1. Là nguồn vốn bổ xung quan trọng cho công cuộc phát triển kinh tế

Đầu tư trực tiếp nước ngoài có thể có ảnh hưởng tích cực với nước nhận đầu tư. Nguồn vốn mà các nhà đầu tư đầu tư vào các dự án có ý nghĩa lớn với sự phát triển của nước nhận đầu tư, đặc biệt là các nước đang phát triển với sự hạn chế về nguồn vốn.

Tính đến tháng 11/2005 Chính phủ Việt Nam đã cấp giấy phép cho 6880 dự án đầu tư nước ngoài. Trừ các dự án hết thời hạn hoạt động hoặc bị giải thể trước thời hạn, hiện còn khoảng 5800 dự án còn hiệu lực với tổng số vốn đăng ký là trên 50 tỷ USD. Nguồn vốn đầu tư này, tạo ra lực phát triển mạnh mẽ cho nền kinh tế: Các dự án đầu tư nước ngoài hiện chiếm 35% giá trị sản lượng công nghiệp của Việt Nam, cụ thể: khu vực đầu tư nước ngoài chiếm 100% các dự án khai thác dầu thô, sản xuất lắp ráp ô tô; sản xuất máy giặt, tủ lạnh, máy điều hoà nhiệt độ; thiết bị văn phòng, máy tính. Các dự án đầu tư nước ngoài chiếm 60% sản lượng thép cán, 55% sản xuất sợi các loại phục vụ cho ngành công nghiệp dệt may; 49% sản lượng sản xuất da và giày dép; 28% dụng cụ y tế chính xác; 35% về sản xuất máy móc thiết bị điện; 28% tổng sản lượng xi măng; 25% về thực phẩm và đồ uống.

Đầu tư nước ngoài là kênh vốn quan trọng góp phần thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế: Thời kỳ 1991 - 1995 vốn đầu tư nước ngoài chiếm trên 25% tổng vốn đầu tư xã hội; Thời kỳ 1996 - 2000 số vốn đầu tư nước ngoài tăng 1,8 lần so với giai đoạn trước đó, chiếm 24% tổng vốn đầu tư xã hội. Trong hai năm 2001, 2002 vốn đầu tư nước ngoài chiếm 18,5% tổng vốn đầu tư xã hội, năm 2004 và 2005 vốn đầu tư nước ngoài chiếm khoảng 17,5% tổng số vốn đầu tư. Nguồn vốn đầu tư này tạo động lực phát triển mạnh mẽ cho nền kinh tế.

1.2.2.2 Các dự án đầu tư nước ngoài góp phần tăng thu ngân sách, cải thiện cán cân thanh toán và cán cân vãng lai của quốc gia.

Thật vậy, với hàng ngàn dự án đang hoạt động đầu tư nước ngoài ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong tổng GDP của Việt Nam: Năm 1993 chiếm 3,3%; Năm 1995 chiếm 6,3% đạt 195 triệu USD; Năm 1996 chiếm 7,4% đạt 263 triệu USD; Năm 1997 chiếm 9,1% đạt 315 triệu USD; Năm 1998 chiếm 10,1% đạt 317 triệu USD; Từ năm 2000 đến 2003 mỗi năm đều chiếm trên 13% GDP đạt trên 1600 triệu USD; Năm 2004, 2005 chiếm trên 15% GDP đạt trên 2000 triệu USD như vậy các dự án FDI đóng góp đáng kể nguồn thu ngân sách của Việt Nam. Theo số liệu của Bộ kế hoạch và Đầu tư thì giai đoạn 1996 - 2000 thu từ khu vực đầu tư nước ngoài chiếm 6 - 7% nguồn thu ngân sách quốc gia (nếu kể cả ngành dầu khí thì chiếm gần 20% thu ngân sách).

Bảng 1.1: Đóng góp của các dự án FDI đối với sự phát triển kinh tế Việt Nam

Chỉ tiêu	Thời kỳ 1991-1995				Thời kỳ 91-95	Thời kỳ 1996-2000					2001	2002	2003	2004	2005
	91	93	94	95		96	97	98	99	2000					
Tỷ trọng FDI trong GDP (%)		3.6	6.1	6.3	6,3	7.4	9.1	9,8	11.8	13.3	13.7	13.7	14.5	15.2	15.5
Tốc độ t. trưởng C. nghiệp cả nước (%)						14.2	13.8	12.1	11.6	17.5	14.6	14.5	16.0	16.0	16.0
Tốc độ t. trưởng CN Khu vực FDI (%)						21.7	23.2	23.3	21.0	21.8	12.6	14.5	18.3	18.3	18.4

Nguồn: <http://www.vneconomy.com.vn>

Bảng 1.2: Thu ngân sách từ khu vực đầu tư trực tiếp

Đơn vị: triệu USD

Chỉ tiêu	Thời kỳ 1991-1995					Thời kỳ 1996-2000					2001	2002	2003	2004	2005	2006
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000						
Nộp ngân sách				128	195	263	315	317	271	324	373	459	628	916	1,130	1,250

Nguồn: Tổng cục thống kê - 2006

Bảng 1.3: Tình hình xuất khẩu của khu vực đầu tư nước ngoài

ĐVT: Triệu USD

Chỉ tiêu	Thời kỳ	Thời kỳ 1996-2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
----------	---------	-------------------	------	------	------	------	------	------

	91-95	1996	1997	1998	1999	2000	5 năm						
Doanh thu	4,106	2,800	4,050	4,628	6,150	9,470	27,098	10,492	12,668	15,240	18,000	22,000	25,000
Kim ngạch xuất nhập khẩu	3,612	2,962	4,680	4,651	5,972	7,658	25,923	8,657	11,306	15,053	19,786	23,400	27,000
Xuất khẩu	1,230	920	1,790	1,983	2,590	3,308	10,591	3,673	4,602	6,340	8,816	10,300	12,000
Nhập khẩu	2,382	2,042	2,890	2,668	3,382	4,350	15,332	4,984	6,704	8,713	10,970	13,100	15,000

Nguồn: <http://www.vneconomy.com.vn>

Xuất khẩu không kể dầu thô.

Từ năm 1991-1996 năm thấp nhất thuế thu được từ khu vực đầu tư nước ngoài chiếm tỷ trọng 16% tổng thu, còn năm cao nhất chiếm 21.2%.

Ngoài ra, với hoạt động xuất khẩu các dự án đầu tư FDI góp phần cải thiện cán cân thương mại và cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam: không kể dầu khí thì kim ngạch xuất khẩu của khu vực đầu tư nước ngoài thời kỳ 1991 - 1995 đạt trên 1,2 tỷ USD; Thời kỳ 1996 -2000 đạt trên 10,5 tỷ USD; Năm 2001 đạt 3,67 tỷ USD; 2002: 4,5 tỷ USD (xem bảng 1.3). Nhiều mặt hàng xuất khẩu quan trọng do các dự án FDI thực hiện: Xuất khẩu dầu thô 100%; hàng dệt may 25%; 84% hàng điện tử, máy vi tính và linh kiện. Tỷ trọng trị giá hàng xuất khẩu so với doanh thu của các dự án FDI tăng nhanh 30% ở thời kỳ 1991 -1995-, lên 48% thời kỳ 1996 - 2000 và đạt 50% vào năm 2002, trên 50% năm 2003.

1.2.2.3. Các dự án FDI góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá hiện đại hoá

Ở những năm 1988 - 1995 đầu tư nước ngoài chủ yếu thực hiện trong các ngành kinh doanh bất động sản: xây dựng khách sạn, khu nghỉ mát, khu chế xuất, văn phòng cho thuê... thì thời kỳ 1996 - 2003 đầu tư FDI thực hiện nhiều hơn vào các ngành sản xuất công nghiệp và dịch vụ: chiếm 53% vốn đăng ký và 73% vốn thực hiện, các dự án đầu tư vào dịch vụ biểu chính viễn thông, dịch vụ kỹ thuật tăng 1,4 lần ở thời kỳ này (*Nguồn: <http://www.mpi.gov.vn>*). Hiện đầu tư nước ngoài chiếm gần 35% sản lượng công nghiệp của Việt Nam với tốc độ tăng trưởng hàng năm trên 20%.

Đầu tư nước ngoài có vai trò quan trọng trong việc hoàn thành các KCX và KCN ở Việt Nam.

1.2.2.4. Các dự án FDI đóng góp quan trọng trong việc nâng cao trình độ kỹ thuật và công nghệ của nước nhận đầu tư

Một trong những lợi ích lớn nhất mà nước chủ nhà thu được đó là lợi ích từ chuyển giao công nghệ. Việc chuyển giao công nghệ bao gồm những tiến bộ khoa học kỹ thuật và các kỹ năng quản lý sử dụng. Các công nghệ được chuyển giao cũng có thể là công nghệ tiên tiến nhưng có thể là công nghệ cũ đã lạc hậu ở các nước phát triển. Kỹ năng quản lý là một trong những tài sản quan trọng nhất mà mỗi công ty lớn có chuyển giao cho các công ty liên doanh. Sự chuyển giao về quản lý phụ thuộc vào mức độ quy mô của dự án đầu tư.

Lợi ích đạt được của các nước chủ nhà từ hoạt động nghiên cứu phát triển, thậm chí còn lớn hơn nhiều so với sự di chuyển của các nguồn vốn

Thông qua các dự án đầu tư FDI nhiều công nghệ mới, hiện đại đã đưa vào sử dụng ở Việt Nam trong các ngành tìm kiếm thăm dò và khai thác dầu khí, ngành bưu chính viễn thông, sản xuất vi mạch điện tử, sản xuất máy tính, hoá chất, sản xuất ô tô, thiết kế các phần mềm... những dự án này đóng góp đáng kể để tăng khả năng cạnh tranh của công nghệ Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Ngoài ra, sự sử dụng công nghệ tiên tiến, hiện đại ở các dự án FDI, cũng tạo ra sự kích thích các doanh nghiệp nội địa phải đầu tư đổi mới công nghệ để tạo được những sản phẩm có khả năng cạnh tranh với sản phẩm của các doanh nghiệp có vốn nước ngoài trên thị trường nội địa và xuất khẩu.

Các mô hình quản lý và các phương thức kinh doanh hiện đại của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thúc đẩy các doanh nghiệp Việt Nam đổi mới tư duy quản lý kinh doanh và công nghệ để tăng khả năng cạnh tranh.

1.2.2.5. Các dự án FDI góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế thị trường và đưa nền kinh tế của nước nhận đầu tư hội nhập nhanh với thế giới

Các dự án đầu tư của các tập đoàn đa quốc gia còn tạo cơ hội cho ngành công nghiệp của nước nhận đầu tư thâm nhập vào thị trường quốc tế, vốn rất khó khăn với các nước đang phát triển. Nó cũng có thể thúc đẩy sự phát triển của cả ngành công nghiệp cụ thể hoặc phát triển cả khu vực địa lý. Cùng với dự án đầu tư là sự tham gia thị trường nội địa của hàng loạt các tập đoàn đa quốc gia, điều đó làm cạnh tranh trên thị trường trở lên gay gắt hơn. Điều này có thể làm cho các công ty nội địa gặp khó khăn, thậm chí phá sản. Tuy nhiên sự cạnh tranh này cũng làm cho các công ty nội địa phải cố gắng tận dụng ưu thế của mình để vươn lên.

Cho đến hết năm 2003 đã có 74 quốc gia là lãnh thổ có dự án đầu tư vào Việt Nam, trong đó có trên 80 công ty xuyên quốc gia hàng đầu thế giới, chính những dự án này có tác động không nhỏ tới thay đổi cơ chế chính sách quản lý kinh tế Việt Nam theo hướng hội nhập quốc tế, chúng tác động đến xoả bỏ sự bao vây, cấm vận quốc tế đối với Việt Nam, gia nhập ASEAN, ký kết trên 100 hiệp định song phương và đa phương trong đó có Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ.

Ngoài ra, trên 50% trị giá sản phẩm của các dự án đầu tư nước ngoài được xuất khẩu ra thị trường thế giới góp phần nâng cao thị phần sản phẩm và uy tín của Việt Nam trên thị trường quốc tế.

1.2.2.6. FDI góp phần giải quyết công ăn việc làm, đào tạo nguồn nhân lực và nâng cao mức sống cho người lao động

Đầu tư trực tiếp nước ngoài qua các dự án FDI còn là một trong những phương hướng để tạo công ăn việc làm cho người lao động. Hoạt động của dự án, ngoài việc trực tiếp tạo việc làm cho người lao động trong liên doanh còn gián tiếp tạo cơ hội việc làm cho những người lao động khác trong xã hội. Các công ty liên doanh thường trả lương cho người lao động cao hơn mặt bằng lương trong nước, điều đó cũng góp phần nâng cao mặt bằng lương của thị trường lao động trong nước.

Số lao động làm trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ngày càng gia tăng. Một số lượng đáng kể các nhà quản lý kinh doanh và người lao động được đào tạo trong và ngoài nước góp phần làm cho chất lượng lao động tăng lên; đây là nhân tố quan trọng góp phần làm cho môi trường đầu tư của Việt Nam nâng cao khả năng cạnh tranh.

Ngoài ra, các dự án FDI thông qua lương mang lại thu nhập cho người lao động, góp phần cải thiện đời sống. Theo thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư năm 2003: Lương bình quân của công nhân Việt Nam trong các dự án đầu tư nước ngoài là 76-80 USD/ tháng; của kỹ sư 220-250 USD/tháng; của cán bộ quản lý khoảng 490-510 USD/tháng. Tổng thu nhập của người lao động của các dự án FDI hàng năm trên 500 triệu USD, đây là nhân tố góp phần tăng sức mua cho thị trường xã hội.

Bảng 1.4: Số lượng việc làm do khu vực FDI tạo ra.

ĐVT: 1000 người

Chỉ tiêu	1995	Thời kỳ 1996-2000					2001	2002	2003	2004	2005	2006
		1996	1997	1998	1999	2000						
Tạo việc làm	200	220	250	270	296	379	450	590	686	759	860	950

Ngoài số lượng lao động trực tiếp từ các dự án FDI thì số lao động gián tiếp cũng rất lớn, theo thống kê thì tùy theo lĩnh vực số lao động gián tiếp được tạo ra từ hoạt động FDI bằng 9,2 lần số lao động trực tiếp.

Bên cạnh những ảnh hưởng tích cực của đầu tư trực tiếp ta cũng cần kể đến các ảnh hưởng tiêu cực của nó. Sự chuyển giao công nghệ đã đặt các nước nhận đầu tư phụ thuộc sự vận động của dòng công nghệ mới. Nói chung, đối với các nước đang phát triển, công nghệ mà họ nhận được là công nghệ ở giai đoạn cuối của quá trình vận động. Vì vậy các nước nhận đầu tư sẽ phụ thuộc nhiều hơn vào công nghệ của các nước phát triển. Nếu không có sự thẩm định kỹ, nước nhận đầu tư sẽ có thể tự biến mình thành bãi rác thải của các công nghệ lạc hậu.

Sự xuất hiện của các liên doanh gây ra sự “chảy máu chất xám” của các doanh nghiệp trong nước do mặt bằng lương của liên doanh cao hơn.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài đã thu hút được một nguồn vốn lớn từ nước ngoài, tuy nhiên nó cũng đòi hỏi một lượng vốn đối ứng trong nước. Ngoài ra nó cũng tạo ra một dòng vốn chảy ra nước ngoài ở mức lớn hơn và trong thời gian dài.

Sự mong đợi về trình độ quản lý, kỹ năng công nghệ của người lao động ở nước nhận đầu tư không phải luôn đạt được, vì các nhà đầu tư nước ngoài chú trọng tới việc sử dụng lao động rẻ tiền ở địa phương hơn là đào tạo nâng cao trình độ cho người lao động và chuyển giao công nghệ.

Sự hoạt động của các liên doanh với nước ngoài có thể gây ra những thay đổi về cách sống, sở thích tiêu dùng... của người dân địa phương. Các hoạt động kinh doanh, văn hoá của liên doanh đôi khi không phù hợp với văn hoá và phong tục của nước nhận đầu tư. Đó là chưa kể đến đầu tư trực tiếp có thể được sử dụng như một công cụ để can thiệp vào các hoạt động chính trị, kinh tế, ngoại giao của nước chủ nhà...

1.2.3. Lợi ích của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với bên đầu tư nước ngoài

Việc tiến hành chuyển vốn ra đầu tư tại thị trường nước ngoài là nhằm thực thi chiến lược phát triển kinh doanh trên bình diện quốc tế. Các nhà đầu tư thường đạt được các lợi ích sau:

Thứ nhất: Thông qua việc đầu tư trực tiếp nước ngoài tại nước sở tại mà nhà đầu tư chiếm lĩnh được thị trường tiêu thụ và nguồn nguyên liệu chủ yếu của nước sở tại.

Thứ hai: Nhà đầu tư nước ngoài có khả năng kiểm soát hoạt động của doanh nghiệp

liên doanh và đưa ra những quyết định có lợi cho họ. Do vậy, vốn đầu tư được an toàn hơn và được sử dụng với hiệu quả cao hơn.

Thứ ba: Các nhà đầu tư nước ngoài sẽ có nhiều cơ hội khai thác được nguồn nhân công rẻ tại nước sở tại, giúp họ giảm chi phí và nâng cao năng suất lao động.

Thứ tư: Do việc xây dựng được các doanh nghiệp liên doanh nằm trong lòng các nước sở tại vì thế mà các nhà đầu tư nước ngoài tránh được hàng rào bảo hộ mậu dịch của các nước sở tại.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài làm tăng tổng sản phẩm quốc dân của nước sở tại, từ các khoản lợi nhuận trích nộp ở các liên doanh. Trong nhiều trường hợp đầu tư trực tiếp nước ngoài không những chỉ là phương tiện để kích thích sự phát triển kinh tế mà còn là công cụ để phục vụ cho các mục đích chính trị, xã hội... của nước thực hiện đầu tư. Bên cạnh đó đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng có thể biến nước thực hiện đầu tư từ nước xuất khẩu thành nước nhập khẩu đối với một số hàng hóa dịch vụ. Đối với người lao động ở nước sở tại, liên doanh với nước ngoài có thể là cơ hội có việc làm, thì ngược lại ở nước thực hiện đầu tư sẽ làm giảm cơ hội có việc làm của người lao động. Ngoài ra qua việc xây dựng các liên doanh ở nước ngoài có thể làm suy giảm vị trí cạnh tranh của chính công ty thực hiện đầu tư. Điều này đặc biệt đúng khi nước tiếp nhận đầu tư có khả năng nhanh chóng tiếp thu và phát triển công nghệ mới.

Đầu tư nước ngoài sẽ tạo ra được thị trường lớn hơn cho sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của một công ty. Cùng với chu kỳ sống của sản phẩm được mở rộng, lợi ích của công ty đầu tư sẽ được nâng cao và duy trì trong một thời gian dài.

Khi liên doanh hoạt động ở nước ngoài công ty sẽ khai thác được các nguồn vật chất, nguồn lao động ở các nước sở tại, điều này đặc biệt có ý nghĩa đối với các quốc gia phát triển khan hiếm tài nguyên và lao động. Hoạt động của liên doanh ở nước ngoài còn là một công cụ hữu hiệu để chiếm lĩnh thị trường. Đây là nguyên nhân chính dẫn đến việc thành lập các liên doanh của các tập đoàn đầu tư.

Một trong những nguyên nhân khác thúc đẩy việc thành lập các liên doanh là các công ty đầu tư sẽ có cơ hội thực hiện được các hợp đồng chuyển giao công nghệ có lợi cho mình. Việc chuyển giao các dây truyền công nghệ đã chuyển sang giai đoạn phải thay thế sẽ giúp cho các công ty mẹ có điều kiện thay đổi cập nhật công nghệ tiên tiến đáp ứng yêu cầu cạnh tranh. Thêm vào đó họ còn thu được những khoản lợi nhuận không nhỏ từ bản quyền công nghệ, nhãn mác sản phẩm...

Việc đầu tư ở nước ngoài còn giúp các công ty nước ngoài thực hiện chiến lược đa

dạng hóa của mình (đa dạng hóa các loại hình hoạt động và đa dạng hóa thị trường). Với chiến lược đa dạng hóa, công ty nước ngoài có thể phân tán được rủi ro trong kinh doanh và nâng cao được lợi nhuận. Phần lớn các công ty thành công ở thị trường trong nước đều cố gắng đầu tư ra nước ngoài. Ngược lại đầu tư ra nước ngoài sẽ giúp các công ty thành công hơn ở thị trường trong nước.

Mặc dù vậy, đầu tư nước ngoài cũng vẫn có thể gây ra những bất lợi cho công ty mẹ trong điều hành, quản lý, cạnh tranh và phân tán rủi ro. Khi tiến hành hoạt động đầu tư ra nước ngoài có nghĩa là phải phân chia quyền sở hữu với các công ty nước ngoài, công ty sẽ mất quyền tự quyết định các vấn đề kinh doanh, cũng như việc phân chia lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh bị chia sẻ.

Cùng với các khoản lợi từ chuyển giao công nghệ, các bí mật về công nghệ, quản lý của công ty cũng có thể bị mất. Đầu tư ra nước ngoài có thể tạo cơ hội cho các đối thủ cạnh tranh của công ty nâng cao được khả năng cạnh tranh của họ.

Cuối cùng đầu tư ra nước ngoài có nghĩa là công ty phải chấp nhận hoạt động ở nhiều môi trường khác nhau tại các quốc gia khác nhau. Điều đó có thể dẫn tới việc tăng thêm khả năng rủi ro của công ty như các rủi ro về kinh tế, chính trị, tài chính...

1.2.4. Các yếu tố tác động đến lợi ích của đầu tư trực tiếp nước ngoài

Có ba yếu tố tác động đến các lợi ích của đầu tư nước ngoài

Một là, ảnh hưởng của FDI đối với chất lượng đầu tư có xu hướng giảm khi FDI tăng một cách liên tục. Khi nhà đầu tư mới tiếp tục xâm nhập vào thị trường nội địa, hiệu suất tăng thêm do sự có mặt có mặt của công nghệ nước ngoài sẽ giảm. Cuối cùng khi công nghệ mới và bí quyết được áp dụng một cách rộng rãi, lợi thế do các nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ sẽ trở nên vô nghĩa, do đó trong điều kiện thiếu vắng các yếu tố khuyến khích đầu tư khác có thể dẫn đến tình trạng mất đi tính hấp dẫn của thị trường nội địa với những nhà đầu tư mới.

Hai là, FDI là hệ quả chứ không phải là yếu tố thúc đẩy tăng trưởng. Các lợi ích của FDI cũng giống như lợi ích của các thị trường tài chính do hội nhập, chỉ củng cố, tăng cường các lợi ích đang tồn tại của các chính sách kinh tế tài chính lành mạnh mà không tạo ra được lợi ích của riêng mình. Hội nhập khuếch đại các lợi ích của một nền móng chính sách lành mạnh, chứ không thể thay thế được hệ thống chính sách này.

Ba là, tác động của FDI đối với sự phát triển khác nhau giữa các nền kinh tế. Tại những nền kinh tế không có một hệ thống chính sách hoàn thiện, thị trường nội địa quản lý

kém và không hiệu quả hoặc khu vực tài chính yếu, FDI có thể đầu tư vào những lĩnh vực kém hiệu suất. Đối với những nền kinh tế có hệ thống chính sách lành mạnh và thị trường có đầy đủ chức năng, FDI sẽ hướng vào các khu vực hoạt động có hiệu quả với lợi nhuận cao.

Hội nhập quốc tế và luân chuyển vốn tạo ra rất nhiều lợi ích. Các lợi ích từ nguồn vốn FDI khá rõ ràng và hiển nhiên. FDI thúc đẩy quá trình chuyển giao công nghệ, kỹ thuật, bí quyết, đồng thời tạo ra thị trường xuất khẩu mới. Về khía cạnh này FDI không chỉ đóng góp cho sự phát triển vốn trong nền kinh tế, mà còn đóng một vai trò quan trọng làm tăng tính hiệu quả của đồng vốn. Bên cạnh đó, FDI trong lĩnh vực tài chính còn tăng cường và phát triển hệ thống tài chính nội địa, do đó tạo lập được một chu kỳ theo đó tăng về vốn nước ngoài có thể tối đa hoá lợi ích và hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro có liên quan đến luân chuyển vốn.

1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi ích của bên nhận đầu tư trong thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài

1.2.5.1. Định hướng đầu tư trực tiếp nước ngoài

Việc tiếp nhận vốn đầu tư nước ngoài đối với nước sở tại là vấn đề tất yếu khách quan để có thể phát triển kinh tế. Vấn đề đặt ra trong khía cạnh này đó là phải đưa các dự án FDI hoạt động theo đúng với những tôn chỉ và mục đích ban đầu của nước sở tại ngay khi bắt đầu tiến hành dự án đầu tư.

Vấn đề định hướng đầu tư trực tiếp nước ngoài là hết sức quan trọng trong việc đảm bảo lợi ích của nước sở tại trong các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài để vừa thu được lợi ích lớn nhất cho mình vừa hạn chế tới mức tối đa các thiệt hại rủi ro có thể.

1.2.5.2. Lựa chọn xác định đúng đối tác và công nghệ

Vấn đề lựa chọn đối tác là hết sức quan trọng trong việc đảm bảo lợi ích của nước chủ nhà trong các dự án FDI. Nếu nước chủ nhà chọn lựa được đúng đối tác thích hợp thì mới có thể đạt được mục đích đã đặt ra. Đối tác thích hợp là đối tác có khả năng đảm bảo về vốn, công nghệ, tiềm năng thị trường, kinh nghiệm quản lý... Mặt khác, trong thời đại ngày nay vai trò của thương hiệu, nhãn hiệu và thông tin là những yếu tố quan trọng để doanh nghiệp phát triển nhanh và bền vững. Chính vì vậy, khi tham gia vào dự án FDI, nước sở tại cần có sự lưu

ý đúng mức đối với lịch sử phát triển của đối tác và những thương hiệu đã được quốc tế hoá của bên nước ngoài.

Trên phương diện công nghệ, vấn đề mà các nước đang phát triển rất thiếu, thường khi đối tác nước ngoài đến Việt Nam để thực hiện đầu tư thì sức mạnh của họ ngoài vốn và kinh nghiệm quản lý còn có trình độ công nghệ. Nếu phía Việt Nam không tỉnh táo thì dễ bị đối tác chuyển giao hoặc tư vấn chuyển giao những công nghệ đã lạc hậu hoặc đang trên xu hướng lạc hậu. Một kinh nghiệm cho thấy rằng, với sức lao động rẻ tuyệt đối so với bình diện quốc tế thì sản xuất một mặt hàng nào đó tại thị trường Việt Nam thì vẫn công nghệ có trình độ trung bình vẫn có thể đạt hiệu quả sản xuất kinh doanh. Mặt khác giá thành của công nghệ lạc hậu hoặc công nghệ đã qua sử dụng thấp hơn rất nhiều so với công nghệ mới. Đây chính là những lý do khiến các nhà đầu tư nước ngoài cố gắng đưa vào liên doanh những công nghệ mà theo họ là đạt hiệu quả tốt khi đưa vào sử dụng.

Vấn đề sử dụng công nghệ là thế mạnh của các nước phát triển, thường là những nước đầu tư. Các nước nghèo muốn phát triển nhanh chóng và tránh tụt hậu đầu áp dụng theo chính sách “đi tắt đón đầu công nghệ” mặt khác điều kiện trong nước không thể đáp ứng được những yêu cầu này. Do vậy họ rất khát khao khi có được cơ hội để nhập khẩu công nghệ. Các nước đang phát triển nếu khéo léo trong vấn đề nhập khẩu công nghệ sẽ đạt được những mục tiêu mà họ mong muốn. Trái lại nếu họ không tỉnh táo trong việc lựa chọn đối tác chuyển giao công nghệ thì họ sẽ biến đất nước mình thành bãi thải công nghệ, dây chuyền sản xuất của các nước phát triển. Có thể cho rằng: “Công nghệ là: Trò chơi của người giàu, ước mơ của người nghèo và chìa khoá của người khôn ngoan.”.

Tóm lại, chọn lựa đối tác và công nghệ thích hợp là vấn đề quan trọng để đảm bảo lợi ích lâu dài của bên Việt Nam trong các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài. Vấn đề này là nền tảng cho việc thực thi việc phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong tương lai. Các doanh nghiệp Việt Nam chọn đúng đối tác với công nghệ nhập khẩu hợp lý sẽ có nhiều cơ hội thực hiện mục tiêu của mình trong các dự án FDI.

1.2.5.3. Trình độ quản lý của cán bộ phía nước chủ nhà

Một trong những điều kiện quan trọng để bảo đảm lợi ích của nước chủ nhà đó là trình độ quản lý và phẩm chất của đội ngũ cán bộ của nước chủ nhà làm việc trong dự án FDI.

Hoạt động liên doanh là hình thức cùng góp vốn, cùng chia sẻ quyền quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Thông thường mô hình quản lý của liên doanh sẽ là các

bên đối tác cùng cử đại diện của mình vào hội đồng quản trị và ban giám đốc điều hành liên doanh. Bên phía nước ngoài, do có nhiều kinh nghiệm trên thương trường nên thường được chuẩn bị chu đáo, bài bản. Đại diện của họ làm việc trong liên doanh chịu sự điều hành thống nhất chặt chẽ từ công ty mẹ. Mọi hoạt động của liên doanh như tính toán đầu tư, kế hoạch sản xuất kinh doanh, chính sách thị trường, chính sách tài chính tiền tệ, xuất nhập khẩu, giá thành sản phẩm... đều được giám sát chặt chẽ từ các ban điều hành. Trong khi đó cán bộ bên phía nhận đầu tư nói chung là thiếu kiến thức về kinh tế thị trường, thiếu kinh nghiệm và kỹ năng cần thiết do ảnh hưởng của cơ chế cũ kém phát triển hơn so với đối tác nên thời gian đầu khi thành lập liên doanh phía nước nhận đầu tư thường rơi vào thế bị động, bị kéo theo các chiến lược của đối tác.

Chất lượng của đội ngũ cán bộ nước chủ nhà cũng là vấn đề mang tính quyết định đối với sự thành bại của một dự án FDI, bởi vì hình thái tổ chức của liên doanh là một doanh nghiệp độc lập về mọi mặt. Bộ máy điều hành quản lý vừa phải giỏi về nghiệp vụ và trong ngữ cảnh làm việc “tay đôi” với đối tác càng đòi hỏi những nhân sự nòng cốt của ta cử sang phải thật sự là người của ta, phải có trình độ năng lực, có hiểu biết rộng về kinh tế đối ngoại, hợp tác quốc tế, luật pháp, có trình độ kỹ thuật, đặc biệt là phải hiểu rõ đối tác, thông thạo ngoại ngữ, làm việc độc lập được, nhanh nhạy thu thập và xử lý thông tin tốt, có khả năng tổng hợp, phân tích và tập hợp được lực lượng nhằm bảo vệ được quyền lợi của quốc gia, chủ động đề xuất, kiên trì thuyết phục, đấu tranh với đối tác, không bị tác động của các hình thức cám dỗ của quyền lợi vật chất và các quyền lợi khác.

Các cán bộ, đặc biệt là các cán bộ quản lý được điều động sang liên doanh phải là những người có kiến thức quản lý được đào tạo cơ bản, có tinh thần làm việc độc lập với tư duy cao. Việc liên doanh với nước ngoài đòi hỏi tính tự tin của cán bộ Việt Nam trước các đồng nghiệp nước ngoài...

1.2.5.4. Vốn đối ứng của nước chủ nhà trong dự án FDI

Vấn đề vốn đối ứng được hiểu như là quyền quyết định kế hoạch sản xuất kinh doanh của dự án FDI nhất là doanh nghiệp liên doanh. Vốn góp của phía Việt Nam càng lớn thì khả năng chủ động đảm bảo lợi ích trong liên doanh càng lớn.

Nguồn vốn đối ứng của nước chủ nhà là một yếu tố có ảnh hưởng đến quyền điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của các liên doanh. Đây là yếu tố xác định quyền lợi của các phía đối tác và quyền lợi của nước chủ nhà. Trong hoạt động liên doanh, nước chủ nhà phải có

lượng vốn tương xứng để đầu tư vào các liên doanh nhằm tránh rơi vào thế bị động, bị chèn ép cả đầu ra lẫn đầu vào. Đối với từng dự án, nếu chủ đầu tư bên phía nước chủ nhà không đủ lượng vốn đối ứng thì sẽ mất quyền quyết định trong liên doanh, chịu nhiều thiệt thòi trong hoạt động kinh doanh của liên doanh dẫn đến làm giảm lợi ích của quá trình đầu tư.

Trong giai đoạn vừa qua, xu hướng thực hiện liên doanh với nước ngoài được thực hiện góp vốn chủ yếu bằng giá trị quyền sử dụng đất, nhà xưởng có sẵn và trong một số trường hợp là tiền mặt. Tỷ lệ góp vốn của bên Việt Nam thường dao động trong biên độ 30 - 60% tổng số vốn pháp định của các liên doanh với nước ngoài (Tỷ lệ góp vốn dưới 50% chiếm đa số). Điều này dẫn đến tình trạng là cán bộ quản lý Việt Nam trong liên doanh không kiểm soát nổi doanh nghiệp với lý do khách quan là tiếng nói không có trọng lượng do tỷ lệ góp vốn của phía Việt Nam quá nhỏ so với phía đối tác nước ngoài. Từ đó mà lợi ích của phía Việt Nam không được bảo đảm.

Mặt khác, trong một số liên doanh, do vốn đối ứng của phía Việt Nam quá nhỏ nên đã dẫn tới tình trạng đối tác nước ngoài cố tình gây khó khăn để có thể mua lại toàn bộ vốn góp của phía Việt Nam ngay khi liên doanh bắt đầu có lãi và sản phẩm của liên doanh đã đứng vững trên thị trường. Các khó khăn mà phía đối tác thường thực thi là xin mở rộng quy mô sản xuất với số vốn đầu tư thêm mà phía Việt Nam không có khả năng đáp ứng. Bên cạnh đó, các nhà quản lý nước ngoài còn chi quá nhiều tiền vào các hoạt động giao tế, khuyến mại quảng cáo... để duy trì nhãn hiệu sản phẩm tại thị trường Việt Nam cùng các hình thức chi tiêu khác. Tất cả những vấn đề đó khiến liên doanh trong những năm đầu hoạt động làm ăn không hiệu quả thậm chí dẫn tới hiện tượng thua lỗ. Từ đó mà các đối tác nước ngoài có nhiều điều kiện để thôn tính liên doanh để trở thành công ty 100% vốn nước ngoài.

1.2.5.5. Hệ thống thông tin và kiểm tra

Hiện trạng tại Việt Nam trong vấn đề hợp tác liên doanh với nước ngoài cho thấy khi phía Việt Nam tiến hành lập dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài thì hệ thống thông tin rất hạn chế. Hệ thống thông tin bao gồm thông tin về đối tác, về thị trường, về công nghệ và kênh phân phối sản phẩm trong tương lai của dự án đều được phía Việt Nam thiết lập một cách sơ sài không mang tính tương lai. Điều này làm giảm vị thế của phía Việt Nam trong các dự án FDI.

Các cách tiếp cận thông tin của phía Việt Nam đều mang tính thụ động như là: thông qua các cuộc Hội chợ triển lãm, thông qua các hội, tổ chức như là Phòng thương mại và công

ng nghiệp hay từ bộ phận kinh tế của các Đại sứ quán của đối tác nước ngoài. Đặc biệt là thông tin do đối tác nước ngoài tự chọn lọc để cung cấp, thông qua các chuyến viếng thăm thực tế tại nước ngoài do phía đối tác mời. Tất cả những kênh thông tin trên đều là những kênh thông tin không trực tiếp và không đủ cơ sở để đưa ra những nhận định đúng đắn về đối tác cũng như công nghệ tương lai của dự án.

Các hình thức tiếp cận thông tin hiện đại như thông qua chỉ số của đối tác nước ngoài tại thị trường chứng khoán, thông qua các tổ chức tư vấn và dịch vụ nước ngoài... đều chưa được phía Việt Nam cân nhắc để sử dụng.

Những nguyên nhân đó khiến cho phía Việt Nam thiếu những thông tin cơ bản trong tiến trình đàm phán dẫn tới những thiệt thòi không đáng có trong quá trình thành lập và vận hành dự án FDI.

Trong khi vận hành doanh nghiệp liên doanh, do giám đốc điều hành thường là người nước ngoài nên hầu hết mọi quyết định quan trọng để điều khiển quá trình sản xuất kinh doanh đều do giám đốc quyết định. Trong khi đó, cơ cấu kiểm tra, kiểm soát còn quá sơ sài để có thể đánh giá chất lượng của các quyết định nói trên. Cụ thể như các vấn đề kiểm toán ngân sách hay đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh ngắn hạn đều được tiến hành một cách chiếu lệ theo định hướng của cán bộ quản lý nước ngoài theo cách mà phía nước ngoài thường làm đôi khi hoàn toàn trái với thông lệ và luật pháp quy định của Việt Nam.

Hệ thống thông tin đầy đủ cùng với các biện pháp kiểm tra, kiểm soát được đặt ra ngay từ đầu cùng các vấn đề khác với là điều kiện để đảm bảo lợi ích của phía Việt Nam, nước chủ nhà trong các dự án FDI.

1.2.5.6. Các điều kiện pháp lý và công tác quản lý nhà nước đối với các dự án FDI

Liên doanh là doanh nghiệp hoạt động trong môi trường pháp lý của nước chủ nhà vì vậy nó phải tuân thủ theo luật pháp của nước chủ nhà. Luật pháp của một quốc gia có thể tác động trực tiếp hoặc gián tiếp liên doanh. Những qui định về thuế, xuất nhập khẩu, chuyển lợi nhuận ra nước ngoài... sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của liên doanh. Hệ thống luật pháp chặt chẽ và đầy đủ của nước chủ nhà sẽ là cơ sở cho việc bảo đảm lợi ích của liên doanh, nó sẽ bảo đảm việc thực hiện đúng các điều kiện cam kết của phía đối tác như vậy giữ đúng lợi ích của nước chủ nhà. Luật pháp nước chủ nhà cũng bảo đảm giải quyết tốt các tranh chấp nếu có và bảo vệ quyền lợi của đối tác bên phía chủ nhà trong liên doanh

Hợp đồng thành lập liên doanh cũng như các hợp đồng về chuyển giao công nghệ phải được sự quản lý chặt chẽ của các cơ quan chủ quản cũng như của nhà nước. Việc xây dựng các dự án liên doanh và ký kết các hợp đồng chuyển giao công nghệ cần được tiến hành một cách hết sức nghiêm túc trên cơ sở tôn trọng lợi ích quốc gia. Các hợp đồng sau khi hoàn chỉnh cần được các cơ quan có thẩm quyền của nhà nước như Bộ Kế hoạch Đầu tư, Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường xem xét và phê chuẩn sau khi có sự thẩm định về trình độ công nghệ. Thực hiện quản lý nhà nước tốt sẽ bảo đảm các hợp đồng thành lập liên doanh đáp ứng được yêu cầu về lợi ích của nước chủ nhà cũng như giám sát việc đối tác nước ngoài thực hiện nghiêm chỉnh hợp đồng đã ký.

Tóm lại, để có thể bảo đảm lợi ích của nước chủ nhà trong hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài, cần có các điều kiện sau: Nước chủ nhà cần phải có định hướng đúng đắn, chọn lựa đúng đối tác và công nghệ thích hợp. Nước chủ nhà cần có đội ngũ nhân sự đáp ứng được các yêu cầu về trình độ cũng bản lĩnh và kinh nghiệm quản lý, kinh nghiệm làm việc với nước ngoài. Bên cạnh đó, vấn đề vốn đối ứng trong các dự án FDI cần phải được nghiên cứu và chuẩn bị cho phù hợp với nhu cầu phát triển của dự án và là cơ sở để cùng điều hành quản lý hoạt động của dự án trong tương lai. Để có thể đảm bảo lợi ích của bên Việt Nam được thực thi phù hợp với quá trình sản xuất kinh doanh của dự án FDI thì bên Việt Nam phải thiết lập được một lộ trình thông tin, kiểm tra, kiểm soát có hiệu quả. Hệ thống pháp luật của nước chủ nhà cũng sẽ tạo điều kiện cho phía Việt Nam trong các dự án FDI bảo đảm lợi ích của mình. Tất cả những yếu tố cơ bản nêu trên cùng các yếu tố phát sinh khác cần phải được áp dụng đầy đủ và linh hoạt trên cơ sở hợp tác đầy đủ của bên nước ngoài.

1.3. HỆ THỐNG CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ LỢI ÍCH ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

1.3.1. Một số chỉ tiêu chủ yếu đánh giá kết quả hoạt động đầu tư

1.3.1.1. Khối lượng vốn đầu tư thực hiện

Khối lượng vốn đầu tư thực hiện bao gồm tổng số tiền đã chi để tiến hành các hoạt động của các công cuộc đầu tư bao gồm các chi phí cho công tác chuẩn bị đầu tư, xây dựng nhà cửa và các cấu trúc hạ tầng, mua sắm thiết bị máy móc để tiến hành các công tác xây

dụng cơ bản và chi phí khác theo quy định của thiết kế dự toán và được ghi trong dự án đầu tư được duyệt.

1.3.1.2. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính hoạt động đầu tư:

* *Lợi nhuận thuần của dự án (W_i):*

là lợi nhuận thu được trong năm i của dự án sau khi đã trừ đi các khoản thuế lợi tức phải nộp và lãi tín dụng.

$$W_i = \text{Tổng DT thuần} - \text{Tổng chi phí} - \text{Thuế và Lãi tín dụng các loại} \quad (1.1)$$

* *Tổng lợi nhuận hiện tại thuần cả đời dự án (NPV- Net Present Value):*

Là tổng lợi nhuận thu được của cả đời dự án tính ở mặt bằng thời gian khi các kết quả đầu tư bắt đầu phát huy tác dụng.

$$NPV = \sum W_{ipv} \quad (1.2)$$

Dự án được chấp nhận khi $NPV > 0$, khi đó tổng các khoản thu của dự án lớn hơn tổng các khoản chi của dự án sau khi được qui về mặt bằng hiện tại. Ngược lại dự án không được chấp nhận nếu $NPV < 0$. Khi đó tổng thu của dự án không đủ bù đắp các khoản chi phí bỏ ra.

Bên cạnh đó người ta còn sử dụng chỉ tiêu NFV — Net Future Value là giá trị tương lai thuần của cả đời dự án được tính qui đổi về năm cuối cùng của dự án. Tuy nhiên trong khi xây dựng dự án người ta thường sử dụng chỉ tiêu NPV hơn là NFV

* *Tỷ suất sinh lời của vốn đầu tư:*

Là chỉ tiêu phản ánh một đồng vốn đầu tư của dự án thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

- Nếu tính cho từng năm:

$$RR_i = \frac{W_{ipv}}{I_{vo}} \quad (1.3)$$

Trong đó: RR_i là tỷ suất sinh lời của vốn đầu tư năm i

W_{ipv} là lợi nhuận thuần thu được năm i tính theo mặt bằng giá trị khi các kết quả đầu tư bắt đầu phát huy tác dụng

I_{vo} là tổng số vốn đầu tư thực hiện tính đến thời điểm các kết quả đầu tư bắt đầu phát huy tác dụng.

- Nếu tính cho toàn bộ công việc đầu tư:

$$npv = \frac{NPV}{Ivo} \quad (1.4) \quad \text{hay} \quad npv = \frac{\sum Wipv}{Ivo - SVpv} \quad (1.5)$$

Trong đó:

npv là tỷ suất sinh lời của vốn đầu tư cả đời dự án

$SVpv$ là giá trị thanh lý tính theo mặt bằng thời gian khi dự án bắt đầu phát huy tác dụng.

Tương tự, có thể tính các chỉ tiêu tỉ suất sinh lời của vốn đầu tư tự có: Vốn pháp định; tính cho từng năm và tính cho toàn bộ công cuộc đầu tư.

- Nếu tính cho một năm hoạt động:

$$RRi = \frac{Wi}{Ei} \quad (1.6)$$

- Nếu tính cho toàn bộ công cuộc đầu tư:

$$npv = \frac{NPV}{Epv} \quad (1.7)$$

Trong đó: Ei là vốn tự có (hoặc vốn xác định) năm i

Epv là vốn tự có (hoặc vốn pháp định) tính đến thời điểm các kết quả đầu tư bắt đầu phát huy tác dụng.

*** Chỉ tiêu thời hạn thu hồi vốn đầu tư:**

Đây là chỉ tiêu phản ánh thời gian cần thiết để dự án có thể thu hồi được toàn bộ vốn đầu tư.

$$T = \frac{Ivo}{Wpv} \quad (1.8)$$

Trong đó: T là thời hạn thu hồi vốn đầu tư (thường tính theo năm)

Wpv là lợi nhuận thuần thu được bình quân một năm

Thời gian thu hồi vốn đầu tư được tính toán có xét đến các yếu tố khấu hao về mặt phương pháp cũng như độ lớn để vừa bảo đảm giá thành không quá cao, vừa kịp thu hồi vốn đầu tư trước khi kết thúc đời kinh tế của dự án. Trong xây dựng dự án người ta dùng hai khái niệm: thời hạn thu hồi vốn giản đơn và thời hạn thu vốn động.

Thời hạn thu hồi vốn giản đơn được xác định khi chưa tính đến yếu tố thời gian của tiền còn khi đã tính đến các yếu tố giá trị thời gian của tiền thì gọi là thời gian thu hồi vốn động.

Để tính thời gian thu hồi vốn giản đơn người ta có thể dùng phương pháp cộng dồn tức là lãi ròng và khấu hao được cộng dồn cho đến khi tổng này bằng tổng vốn đầu tư của dự án thì đó chính là thời gian thu hồi vốn; hoặc phương pháp trừ dần tức là vốn đầu tư ban đầu được trừ dần bằng lãi ròng và khấu hao cho đến khi hết vốn đầu tư ban đầu thì đó là thời gian thu hồi vốn của dự án.

Tuy nhiên thời hạn thu hồi vốn giản đơn không tính đến giá trị thời gian của tiền nên cũng không phản ánh chính xác hiệu quả của đầu tư. Để khắc phục nhược điểm này ta phải tính chuyển các yếu tố lãi ròng, khấu hao và vốn đầu tư về cùng một thời điểm hiện tại hoặc tương lai, sau đó mới áp dụng phương pháp cộng dồn hay trừ dần đã trình bày.

Dự án sẽ được chấp nhận nếu $T < T$ định mức, hay nói cách khác thời gian thu hồi vốn càng nhỏ càng tốt.

***Chỉ tiêu hệ số hoàn vốn nội bộ**

Tỷ suất hoàn vốn nội bộ là mức lãi suất mà nếu dùng nó để chiết khấu dòng tiền tệ của dự án về giá trị hiện tại thì giá trị hiện tại của lợi ích bằng giá trị hiện tại của chi phí.

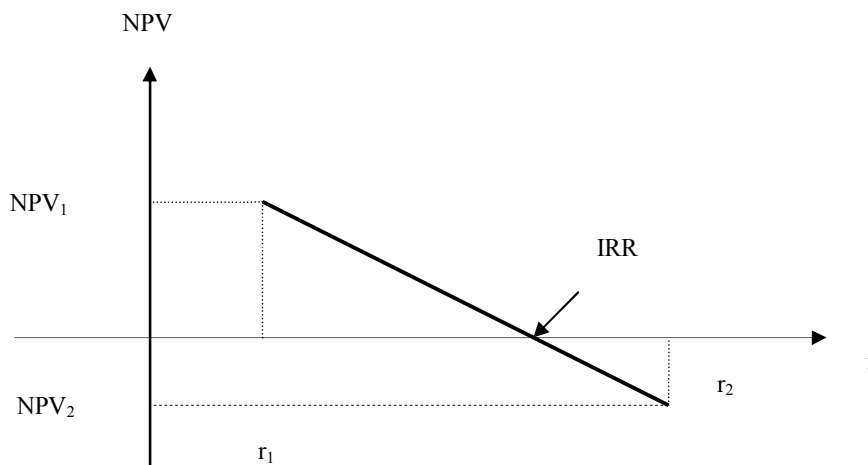
$$\sum_{i=0}^n B_i \frac{1}{(1 + IRR)^i} - \sum_{i=0}^n C_i \frac{1}{(1 + IRR)^i} = 0 \quad (1.9)$$

Trong đó B_i là các khoản thu của dự án năm thứ i

C_i là các khoản chi phí của dự án năm thứ i (vốn, chi phí khai thác khấu hao, thuế, lãi ngân hàng...)

Chỉ tiêu có thể tính được bằng nhiều cách:

- Sử dụng chương trình phần mềm ứng dụng có chức năng tính như Excel.
- Thử dần các giá trị của tỷ suất chiết khấu r vào vị trí của IRR , trị số nào thỏa mãn công thức thì đó là chính là r cần tìm.
- Vẽ đồ thị



Hình 1.5 Đồ thị xác định IRR

Lập hệ trục tọa độ, trên trục hoành biểu thị các giá trị của tỷ suất chiết khấu r . Trên trục tung biểu thị các giá trị hiện tại thuần (NPV). Lần lượt lấy các giá trị r_1, r_2, r_3 thay vào các vị trí của IRR trong công thức trên ta lần lượt nhận được các giá trị tương ứng NPV_1, NPV_2, NPV_3 . Sau đó biểu diễn các giá trị này trên đồ thị ta được một đường cong. Đường cong này cắt trục hoành tại một điểm, đó là khi $NPV=0$ và điểm đó chính là IRR cần tìm.

Tuy nhiên phương pháp này đòi hỏi phải vẽ rất chính xác hoặc sử dụng các phần mềm trên máy vi tính.

- Dùng phương pháp nội suy để tính theo công thức sau:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (r_2 - r_1) \quad (1.10)$$

Trong đó: $r_2 > r_1$; $r_2 - r_1 \leq 5\%$

$$NPV_1 > 0; NPV_2 < 0$$

Chỉ tiêu IRR cho biết mức lãi suất mà dự án có thể đạt được. Dự án được chấp nhận khi $IRR > r$ giới hạn. Dự án không được chấp nhận khi $IRR < r$ giới hạn. Trong trường hợp này để so sánh hiệu quả đầu tư của các bên hợp tác, chỉ tiêu IRR cao hơn thì sẽ cho hiệu quả cao hơn.

*** Đánh giá hiệu quả của dự án khi lập dự án đầu tư**

Để đánh giá chính xác hiệu quả tài chính của các dự án FDI phụ thuộc nhiều vào việc chọn chỉ tiêu đánh giá. Chỉ tiêu cần chọn phải phù hợp với điều kiện cụ thể của từng dự án. Các dự án FDI của VNPT thường căn cứ trên ba chỉ tiêu chính: là thu nhập thuần của dự án (NPV) cho biết mức độ tuyệt đối thu nhập của dự án mà không cần biết vốn đầu tư là bao

hiệu; tỷ lệ hoàn vốn nội bộ (IRR) đánh giá được hiệu quả hoạt động của dự án một cách tương đối, xác định được lãi suất đầu tư và số lợi nhuận thu được của mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư; thời gian hoàn vốn (T) cho thấy rõ thời gian thu hồi vốn, dù không xác định được mức độ thu nhập của dự án.

Việc chỉ sử dụng một trong ba chỉ tiêu trên sẽ không cho phép đánh giá dự án một cách chính xác và toàn diện. Nếu chỉ dùng riêng chỉ tiêu IRR sẽ không phát huy được tác dụng khi chênh lệch lớn trong góp vốn đầu tư của các bên. Trong hợp tác đầu tư nhất là loại hình BCC, tỷ lệ góp vốn của đối tác rất lớn so vốn của bên Việt Nam. Như vậy lợi nhuận tính trên khối lượng vốn nhỏ sẽ cho IRR rất lớn, mặc dù tổng lợi nhuận nhỏ. Ngược lại tỷ lệ hoàn vốn của đối tác thường không cao nhưng lợi nhuận thu được lại lớn. Khi đó nếu chỉ dựa trên chỉ tiêu IRR là không thỏa đáng. Trong trường hợp đó, chỉ tiêu NPV có thể khắc phục được nhược điểm của IRR. NPV càng lớn thì hiệu quả đầu tư càng cao và ngược lại. Khi lập dự án các đối tác nước ngoài thường sử dụng chỉ tiêu IRR, đây là vấn đề mà các cán bộ tham gia dự án của phía Việt Nam cần chú ý để bảo đảm lợi ích của mình. Nếu khi đánh giá dự án chỉ xem xét đến thời gian hoàn vốn T thì dự án cũng có thể bị đánh giá sai lầm. Nhiều dự án có thời gian hoàn vốn dài nhưng thu nhập của những năm sau lại lớn thì dự án vẫn có thể được đánh giá là hiệu quả. Bằng việc sử dụng cả ba chỉ tiêu NPV, IRR, T tính tương đối, tuyệt đối và mức độ chính xác được phát huy đảm bảo cho dự án được đánh giá một cách toàn diện.

1.3.2. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội của hoạt động đầu tư

1.3.2.1. *Khái niệm hiệu quả kinh tế xã hội của đầu tư*

Hiệu quả kinh tế xã hội của đầu tư là chênh lệch giữa các lợi ích mà nền kinh tế xã hội thu được so với đóng góp mà nền kinh tế và xã hội phải bỏ ra khi thực hiện đầu tư.

Để đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội do thực hiện đầu tư mang lại, người ta thường đứng trên hai góc độ ở tầm vĩ mô của nhà nước và tầm vi mô của nhà đầu tư.

Có thể doanh lợi xã hội của một dự án lớn hơn hoặc nhỏ hơn doanh lợi của các nhà đầu tư. Và để điều hoà lợi ích giữa Nhà nước và các chủ đầu tư dự án, người ta thường sử dụng các công cụ sau:

- *Thuế lợi tức, thuế xuất nhập khẩu, tiền trả thuê mặt đất, mặt nước, mặt biển, thuế tài nguyên, thuế chuyển lợi nhuận về nước* □ Ví dụ như dự án được sử dụng tài nguyên với giá rẻ, làm cho chi phí sản xuất thấp, lợi nhuận của dự án thu được sẽ cao, thì Nhà nước có thể thông qua thuế tiêu thụ hoặc thuế xuất nhập khẩu để điều tiết. Còn trong trường hợp xí nghiệp đầu

tư vào vùng đất hoang hoá, vùng có điều kiện sản xuất khó khăn, đầu tư vào hạ tầng cơ sở là những lĩnh vực dự kiến chi phí sản xuất sẽ cao, vốn thu hồi chậm thì Nhà nước có thể miễn giảm các loại thuế, và cho sử dụng các ưu đãi khác trong đầu tư.

1.3.2.2. Một số chỉ tiêu đánh giá lợi ích kinh tế xã hội của đầu tư

Trong thực tế, người ta thường dùng những chỉ tiêu sau đây để xác định mức đóng góp của dự án đối với phát triển kinh tế đất nước.

Hiệu quả kinh tế của vốn đầu tư:

Thông qua chỉ tiêu này xác định giá trị sản lượng mà một đơn vị đầu tư (đồng Việt Nam hay USD) của dự án đem lại cho nền kinh tế. Nó xác định bởi công thức:

$$I_a = \frac{\text{Lợi nhuận gộp}}{\text{Tổng vốn đầu tư cố định}} \quad (1.11)$$

hoặc

$$I_b = \frac{\text{Tổng số vốn đầu tư (kể cả vốn lưu động)}}{\text{Doanh thu hàng năm của dự án}} \quad (1.12)$$

Tuỳ theo mỗi ngành mà quy định mức tối thiểu I_a và I_b khác nhau. Nếu dự án đạt I_a và I_b dưới mức tối thiểu thì có nghĩa vốn đầu tư vào ngành đó kém hiệu quả kinh tế.

Chỉ tiêu thu lợi bằng ngoại tệ:

Được xác định qua các chỉ số:

* Số ngoại tệ thu được hàng năm hoặc tổng số ngoại tệ tiết kiệm (do thay thế bằng nhập khẩu)

Hoặc chỉ tiêu:

$$I_c = \frac{\text{Tổng kim ngạch xuất khẩu từ dự án}}{\text{Tổng số vốn đầu tư}} \quad (1.13)$$

Tuỳ từng ngành mà chỉ tiêu I_c này khác nhau

Chỉ tiêu mức độ hiện đại của công nghệ:

Được đánh giá bằng mức độ mới và hiện đại của công nghệ được chuyển giao so với công nghệ hiện có trong nước và so với công nghệ đang sử dụng của đối tác.

Chỉ tiêu mức độ thu hút lao động của dự án:

Được đánh giá bằng con số tuyệt đối và tương đối:

- *Tuyệt đối*: số người dự kiến sẽ thu hút vào làm việc ở những xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

- *Tương đối*: xác định bằng tỷ số trên tổng số vốn đầu tư và số người lao động dự kiến thu hút. Tỷ lệ này càng thấp thì lợi ích kinh tế xã hội của dự án càng cao và ngược lại.

Chỉ tiêu phản ánh đóng góp của dự án vào ngân sách của Nhà nước:

Nó được xác định thông qua các chỉ số tuyệt đối và tương đối:

- *Tuyệt đối*: là số tiền (Việt Nam là ngoại tệ) mà Nhà nước thu được từ dự án thông qua các loại thuế và các khoản thu khác: tiền thuê mặt đất, mặt nước, tiền dịch vụ và các lệ phí khác□

- *Chỉ số tương đối*: được xác định bằng tỷ số giữa chỉ số tuyệt đối về mức đóng góp vào ngân sách và tổng số vốn đầu tư. Chỉ số này càng lớn thì lợi ích kinh tế xã hội càng cao.

Chỉ tiêu tích lũy để phát triển :

Để tăng tốc độ phát triển của nền kinh tế đòi hỏi tỷ lệ tích lũy phải cao. Chẳng hạn theo tính toán của các nhà khoa học thì Việt Nam muốn đạt thu nhập bình quân đầu người 400 USD vào năm 2000, tức là gấp đôi thu nhập bình quân đầu người năm 1990 ở mức 200 USD thì tốc độ tăng trưởng phải đạt 7% mỗi năm tức mức độ đầu tư phải khoảng trên 30% tổng sản phẩm quốc dân. Trong khi đó trên thực tế, năm 1989 là năm đầu tiên Việt Nam có tích lũy khoảng 240 triệu USD, chiếm 1,8% thu nhập quốc dân. Cho nên, nền kinh tế Việt Nam muốn cất cánh thì từng dự án đầu tư phải có kế hoạch đầu tư ở mức độ trên 30%. Tức là:

Đóng góp vào ngân sách + lợi nhuận tích lũy

$$\text{Tỷ lệ } I_a = \frac{\text{xí nghiệp} + \text{phần tiết kiệm CN}}{\text{Giá trị sản lượng của dự án}} \quad (1.14)$$

1.3.2.3. Lợi ích kinh tế - xã hội khác của dự án:

Ảnh hưởng về kinh tế xã hội của dự án đối với nền kinh tế không được tính toán cụ thể bằng con số vật chất thu được, mà lợi ích này còn biểu hiện thông qua các hiện tượng kinh tế xã hội lành mạnh mà dự án mang lại cho nền kinh tế quốc dân. Cụ thể:

Thúc đẩy phát triển kinh tế địa phương:

Nhiều dự án góp phần biến những vùng đất nghèo, cư dân thưa thớt thành những vùng kinh tế trù phú, dân cư đông lên, thực hiện chiến lược phân bổ lại lao động trong cả nước và chính sách thành thị hoá nông thôn của Đảng và Nhà nước.

Một dự án mang tính khả năng thi về nội dung kinh tế xã hội thì dự án đó phải góp phần vào phát triển kinh tế địa phương biểu hiện bằng các chỉ tiêu: tăng thu nhập cho người lao động nghèo, tăng giá trị sản lượng hàng hoá sản xuất tại địa phương.

Thúc đẩy phát triển kinh tế ngành và liên ngành:

Tạo ảnh hưởng dây chuyền thúc đẩy sự phát triển các ngành nghề khác có liên quan.

Dự án đầu tư khi đi vào hoạt động thì chẳng những mang lại những lợi ích cho các chủ đầu tư của nó, mà còn tạo điều kiện thúc đẩy (hoặc ảnh hưởng xấu) đến sự hoạt động của các ngành nghề khác.

Chẳng hạn, khi dự án Nhà máy sản xuất giấy đi vào hoạt động thì sẽ thúc đẩy ngành trồng rừng để cung cấp nguyên liệu cho Nhà máy và phát triển công nghiệp in ấn do sản phẩm giấy dồi dào... Ngoài ra những ngành dịch vụ, y tế, giáo dục cũng phát triển theo.

Tuy nhiên, một số dự án khi đi vào hoạt động cũng gây ảnh hưởng xấu đến các ngành khác ví dụ sản xuất ra những sản phẩm dễ tiêu thụ trong nội địa và cạnh tranh với những sản phẩm cùng loại đang có trên thị trường, hoặc sự hoạt động của dự án gây ô nhiễm cho môi trường môi sinh.

Cho nên khi thẩm định tính ảnh hưởng dây chuyền của dự án đối với các ngành nghề khác phải chú ý đến mức độ và tầm cỡ tác động trực tiếp và gián tiếp lên các ngành nghề khác. Và thẩm định sự đóng góp của dự án trong chiến lược phát triển ngành và liên ngành của đất nước.

Những ảnh hưởng kinh tế xã hội khác:

- Mức độ ảnh hưởng của dự án đối với môi trường, môi sinh về các mặt. Bầu không khí nơi sản xuất? Xử lý chất thải, tiếng ồn, mỹ quan toàn cảnh khu vực, sức khỏe của người dân...

- Đóng góp vào sự nghiệp nâng cao dân trí.

1.4. KINH NGHIỆM MỘT SỐ NƯỚC TRONG BẢO ĐẢM LỢI ÍCH KHI THU HÚT VÀ QUẢN LÝ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TRONG LĨNH VỰC BCVT

1.4.1. Kinh nghiệm một số nước trong khu vực

1.4.1.1. Trung Quốc:

Trung Quốc thường là nước chiếm vị trí thứ tư trong số các nước nhận FDI sau Mỹ, Anh và Đức. Từ năm 1979 - 1997, Trung Quốc có trên 303.000 hợp đồng tổng giá trị 520 tỷ USD, vốn thực hiện đạt 247 tỷ USD, tỷ lệ sử dụng vốn đạt 47,5%; là nơi thu hút được 40% tổng vốn đầu tư vào các nước đang phát triển. Năm 1999, vốn đầu tư vào Trung Quốc đạt 40 tỷ USD, năm 2002 Trung Quốc trở thành nước đứng đầu thế giới về thu hút vốn FDI trên cả

nước Mỹ. Để đạt được thành tựu trên, Trung Quốc đã sử dụng một số biện pháp sau:

- Cải thiện môi trường đầu tư, tăng cường bảo vệ quyền lợi của các nhà đầu tư thông qua các quy định của pháp luật. Cải tạo hành chính, tài chính, thực hiện chế độ một cửa (thành lập ủy ban đầu tư nước ngoài để tăng cường quản lý và thu hút FDI; ở các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương đều có cơ quan quản lý đầu tư nước ngoài).

- Thực hiện chính sách ưu đãi về thuế: Miễn thuế nhập khẩu và VAT cho các thiết bị sản xuất được xuất khẩu, xây dựng danh mục hạn chế đầu tư và quan tâm đến lĩnh vực FDI ở vùng trung tâm và Miền Tây. Miễn thuế thu nhập trong hai năm đầu có lãi và giảm 50% trong vòng 3 năm tiếp theo cho các cơ sở sản xuất kinh doanh với thời gian trên 10 năm hoặc những xây dựng sản xuất kinh doanh phục vụ xuất khẩu, nhập khẩu vật tư được miễn thuế hải quan từ 5 - 25%.

- Mở rộng địa bàn thu hút vốn đầu tư và phạm vi tiêu thụ sản phẩm thị trường tăng cầu trong nước.

- Đa dạng hóa các hình thức đầu tư.

Cũng giống như hầu hết các nước khác, Trung Quốc đã theo cơ cấu độc quyền trong viễn thông công cộng. Bộ Bưu chính và Viễn thông (MPT), hiện nay là PTT của Trung Quốc, Cục Viễn thông (DGT- Directorate General of Telecommunications) chịu trách nhiệm về những hoạt động mạng. Bị ảnh hưởng bởi hệ thống hành chính vĩ mô của nền kinh tế kế hoạch, một hệ thống bị chia theo chiều ngang, tập trung theo chiều dọc được thực hiện trong quản lý viễn thông. Theo chiều ngang, nhiều tổ chức thực hiện vai trò quản lý, MPT đã không có độc quyền trong việc quản lý toàn bộ ngành công nghiệp viễn thông. Ủy ban Kế hoạch Nhà nước tham gia vào việc phác thảo những kế hoạch phát triển cho ngành công nghiệp Viễn thông và lập ra những quy định về giá cước. Ủy ban Thương mại và kinh tế Nhà nước đã quản lý những doanh nghiệp quốc doanh, như là DGT. Ủy ban quản lý vô tuyến Nhà nước quan tâm đến việc quản lý vô tuyến. Bộ Phát thanh, Phim và truyền hình đã có độc quyền qua những khai thác truyền hình cáp. Bộ Công nghiệp điện tử có thẩm quyền về sản xuất điện tử. Theo chiều dọc, Hội đồng Nhà nước tham gia vào quản lý viễn thông ở mức độ hành chính cao nhất và điều phối những cơ quan có thẩm quyền khác nhau khi cần.

Lĩnh vực viễn thông ở Trung Quốc bắt đầu trải qua những thay đổi lớn vào đầu những năm 1990, khi Trung Quốc bước vào thời kỳ “cuộc cải cách hệ thống vĩ mô và mở cửa thị trường”. Theo đó, Trung Quốc đã tổ chức công cuộc cải cách viễn thông của mình trong 3

bước theo tiến trình của những cuộc cải cách nhà nước trong hệ thống chính trị và kinh tế vĩ mô.

Giai đoạn trước 1994: Những cố gắng đầu tiên để mở cửa thị trường

Bước đầu tiên của cuộc cải cách viễn thông bắt đầu vào năm 1982 trong thị trường thiết bị. Do sự lạc hậu của ngành công nghiệp sản xuất Trung Quốc, thị trường thiết bị viễn thông của Trung Quốc đã hoàn toàn được mở cửa cho cạnh tranh trong nước và nước ngoài sao cho mạng viễn thông có thể phát triển với những công nghệ tiên tiến. Hiện tại, có hơn 2000 nhà sản xuất ở Trung Quốc.

Một vài dịch vụ không có sự phụ thuộc mạng cao như VAS, nhắn tin... đã được mở cửa dần dần cho những doanh nghiệp phi tư nhân (non-private) từ cuối những năm 1980. Thực tế điều này là bất hợp pháp theo Chỉ thị số 216 do MPT ban hành năm 1989. Phải đến năm 1993 thì Hội đồng Nhà nước mới ban hành chỉ thị số 55 nhằm hợp pháp hoá việc mở rộng những thị trường này cho những tổ chức phi tư nhân. Nó phản ánh đặc điểm của Trung Quốc là trong giai đoạn quá độ, không có những quy định đúng lúc và đầy đủ để điều tiết những dịch vụ thị trường mới. Do không thể đáp ứng nhu cầu to lớn của thị trường và đối mặt với những đòi hỏi của xã hội về mở cửa thị trường, được hỗ trợ bởi một số ban ngành của chính phủ, MPT đành phải lờ đi trước việc ngăn cản những thay đổi này. Hiện nay, đây là thị trường có tính cạnh tranh cao với hàng ngàn nhà khai thác.

Thị trường viễn thông cơ bản là một độc quyền nhà nước, cho phép nhà nước tập trung vào xây dựng một mạng quốc gia đầy đủ và tiến tiến bằng cách ban hành những chính sách ưu đãi cho lĩnh vực viễn thông. Chính quyền trung ương cho phép MPT thu phí lắp đặt cho từng thuê bao phù hợp với chi phí xây dựng đường dây. Trước năm 1995, MPT cũng được hưởng đặc quyền trong việc đẩy nhanh khấu hao thiết bị, sử dụng ngoại tệ và thuế. Năm 1995, khoản tiền thu được từ những chính sách ưu đãi là nhiều hơn nửa tổng số vốn đầu tư.

Giai đoạn 1994-1998: Mở cửa có giới hạn thị trường viễn thông cơ bản

Từ giữa những năm 1990, các chính sách viễn thông quốc gia của Trung Quốc đã thay đổi vì sự phát triển nhanh chóng của ngành viễn thông. Mức độ phát triển của viễn thông đã tương đương với mức tăng trưởng chung của nền kinh tế vĩ mô ở Trung Quốc. Thị trường viễn thông đã chuyển từ sức hút của người mua đến sức đẩy của người bán. Do đó, không giống như giai đoạn trước kia tốc độ phát triển là mục tiêu quan trọng lớn hơn, thì ở giai đoạn này sự cải tiến chất lượng dịch vụ và giảm giá cước hiện nay đã trở thành trọng tâm chủ yếu của cả xã hội và chính phủ. Qua kinh nghiệm từ các nước phát triển, cạnh tranh được coi như một cơ

chế hữu hiệu để nâng cao hiệu quả và cải tiến chất lượng dịch vụ. Do vậy, giai đoạn thứ hai của quá trình mở cửa thị trường viễn thông đã được bắt đầu từ giữa những năm 1990, dẫn đến một thị trường song độc quyền.. Năm 1994, Bộ Công nghiệp Điện tử cùng với hai bộ khác và một số doanh nghiệp nhà nước đã thành lập Unicom. Cũng vào thời điểm này, chính sách quản lý được tổ chức theo cơ cấu độc quyền truyền thống cũng được thay đổi. Đây là một phần cải cách chính phủ quy mô toàn quốc, nhằm vào việc tách các chức năng quản lý doanh nghiệp khỏi chức năng quản lý nhà nước của các ban ngành của chính phủ. Do vậy, DGT đã thay đổi từ một bộ phận chức năng của MPT sang một doanh nghiệp chịu trách nhiệm về khai thác và quản lý các mạng di động và cố định của MPT có tên là China Telecom (CT - Viễn thông Trung Quốc). Tại thời điểm đó CT và Unicom là hai nhà khai thác công cộng duy nhất và cạnh tranh với nhau. Tiếp theo đó các nhân tố cạnh tranh khác cũng bắt đầu xuất hiện trên thị trường như Công ty truyền thông Jitong, China Telecom HongKong...

Giai đoạn sau 1998: Thay đổi theo hướng cạnh tranh hoàn toàn

Vào cuối những năm 1990, sự phát triển viễn thông của Trung Quốc đã đi vào giai đoạn mới, được đánh dấu bằng việc tạo dựng các mạng tiên tiến, toàn diện toàn quốc. Do đó, viễn thông quốc gia đã trở nên có khả năng chống lại sự cạnh tranh nước ngoài và tư nhân. Năm 1998, một đợt cải cách vĩ mô đã bắt đầu dẫn đến những thay đổi hoàn toàn trong cơ cấu chính phủ và sự tách rời hoàn toàn quản lý doanh nghiệp khỏi các cơ quan chính phủ. Bởi vậy giờ đây một sự thay đổi trong hệ thống điều tiết có thể thực hiện được. Tóm lại, một môi trường chính trị và kinh tế thích hợp đã được chuẩn bị đầy đủ cho việc tiến hành cuộc cải cách viễn thông mạnh mẽ hơn. Như một phần của cuộc cải cách vĩ mô, hệ thống quản lý viễn thông đã trải qua một sự thay đổi hoàn toàn. Bằng việc kế thừa trách nhiệm quản lý chung bởi MPT và các cơ quan quản lý khác và từ bỏ vai trò là một chi nhánh của CT, Bộ Công nghiệp Thông tin đã thay thế MPT với tư cách là một nhà quản lý trung lập duy nhất. Chính phủ Trung ương đặt ra các tác hỗ trợ Unicom và bảo vệ sự cạnh tranh bình đẳng. Kết quả là một hệ thống quản lý được thiết kế hợp lý có khả năng bảo vệ cạnh tranh đã được hình thành.

Bảng 1.5 Tiến trình cải cách Viễn thông của Trung quốc

Giai đoạn	Tình trạng phát triển viễn thông	Tiến trình cải cách vĩ mô	Chương trình cải cách viễn thông
Giai đoạn I:	Thị trường thu hút	Giai đoạn đầu của cải	MPT đóng vai trò là

Trước năm 1994	người sử dụng	cách vĩ mô nền kinh tế kế hoạch.	PTT: độc quyền trong những các dịch vụ cơ bản và mạng; mở cửa hoàn toàn trong lĩnh vực thiết bị; mở cửa hạn chế trong lĩnh vực VAS
Giai đoạn II: 1994- 1998	Thị trường hấp dẫn nhất trên thế giới. Nhu cầu thị trường được đáp ứng	Cải cách hình thức	Tách hạn chế các chức năng quản lý nhà nước và quản lý doanh nghiệp trong MPT. Song độc quyền trong những dịch vụ cơ bản và mạng như là một bước quá độ.
Giai đoạn III: Từ 1998	Mạng tiên tiến toàn quốc được hình thành	Cải cách sâu hơn, tách chức năng quản lý doanh nghiệp khỏi các cơ quan chính phủ	Bộ Công nghiệp và Thông tin với tư cách là cơ quan quản lý độc lập, duy nhất. Cải tổ CT. Thích ứng thị trường đối với cạnh tranh đầy đủ

Sự tham gia của vốn tư nhân và vốn nước ngoài

Trong khi cho phép đầu tư tư nhân, nhiều nước đã áp đặt những hạn chế đối với việc tham gia trong ngành Bưu chính Viễn thông. Ở phần lớn các nước, các nhà khai thác viễn thông công cộng vẫn còn thuộc sở hữu nhà nước.

Việc có sự tham gia của vốn đầu tư nước ngoài trong cạnh tranh, đặc biệt là trong những dịch vụ cơ bản, đã bị trì hoãn đến giai đoạn sau cùng ở hầu hết các nước.

Đối với Trung Quốc, việc thu hút đầu tư nước ngoài và tư nhân không phải là mục tiêu chính của cuộc cải cách, Trung Quốc đã rất thận trọng trong việc đưa vốn tư nhân và vốn nước ngoài vào ngành Viễn thông. Với China Telecom HongKong là trường hợp ngoại lệ duy nhất, cạnh tranh đã diễn ra giữa những nhà khai thác thuộc sở hữu nhà nước, ngay cả trong lĩnh vực gia tăng giá trị, nơi mà những quốc gia khác đã lựa chọn một chính sách mở cửa. Trung Quốc theo đuổi chế độ xã hội chủ nghĩa một cách nghiêm ngặt hơn, một chế độ ưu tiên sở hữu công

cộng có sự kiểm soát của Nhà nước. Mặc dù, cải cách đã được thực hiện liên tục vì hầu hết các ngành công nghiệp do nhà nước sở hữu đã được mở cửa cho đầu tư nước ngoài và đầu tư tư nhân, ngành Viễn thông vẫn đang được coi là một phần của cơ sở hạ tầng quốc gia, phải duy trì sự kiểm soát nghiêm ngặt của Nhà nước.

Ở Trung Quốc, vào đầu những năm 1980 khi chính phủ Trung Quốc bắt đầu chuyển trọng tâm của mình từ các vấn đề tư tưởng xã hội sang các vấn đề phát triển kinh tế, ngành Viễn thông đã trở thành một khâu ách tắc nghiêm trọng. Do đó, cuộc cải cách Viễn thông của Trung Quốc đã được tăng cường dần dần để đẩy mạnh sự phát triển trong ngành Viễn thông và tiếp đó là trong toàn bộ nền kinh tế. Một cuộc cải cách mạnh mẽ được tiến hành từ năm 1998 trở đi, sao cho Trung Quốc có thể sẵn sàng cạnh tranh quốc tế sắp tới khi gia nhập WTO.

Trong thời gian hai năm 1995 - 1996, khu vực thiết bị viễn thông của Trung Quốc cùng dần dần mở cửa đón luồng vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, bộ Công nghiệp và thông tin yêu cầu cả nhà sản xuất trong lẫn ngoài nước đều phải trình sản phẩm qua giám định chất lượng và phê chuẩn của bộ, trước khi được cấp giấy phép bán ra thị trường.

Năm 2001, Trung Quốc hoàn tất quy trình gia nhập WTO của nước này và trở thành viên thứ 143 của tổ chức này. Mục tiêu cơ bản của nhà nước Trung Quốc khi gia nhập WTO chính là tăng cường sức cạnh tranh cho nền kinh tế nội địa, mà ngành công nghiệp viễn thông chính là một trong những trụ cột trọng yếu nhất.

Thị trường viễn thông Trung Quốc đã chứng kiến một tốc độ tăng trưởng ấn tượng trong những năm qua, nhất là sau khi Trung Quốc trở thành thành viên của WTO. Số người sử dụng điện thoại cố định và di động đã tăng từ 153 triệu hồi năm 1999 lên 421 triệu vào năm 2002. Cũng trong năm 2002, Trung Quốc đã qua mặt Mỹ lần đầu tiên, để trở thành thị trường di động số 1 thế giới.

Ngành công nghiệp viễn thông Trung Quốc có tính chất rất đặc thù, hoàn toàn khác biệt với những nước khác. Ngay từ những ngày đầu (1994), nhà nước đã giám sát và kiểm soát khu vực này rất chặt chẽ, không cho phép nước ngoài đầu tư vào các dịch vụ cơ bản. Tuy nhiên, từ sau khi gia nhập WTO, ngành công nghiệp được bao bọc này cuối cùng cũng mở cửa để đón nhận sự cạnh tranh quốc tế.

Theo một thỏa thuận ký kết giữa Trung Quốc và Mỹ, sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, các công ty nước ngoài có thể sở hữu 50% các dịch vụ giá trị gia tăng trong vòng 2 năm, và 49% đối với các dịch vụ điện thoại cố định/di động trong vòng 5-6 năm. Ngoài ra, Trung Quốc cũng đã cam kết với WTO sẽ triển khai một chính sách luật định khuyến khích cạnh tranh trong khu vực viễn thông.

Cổ phần hoá đã trở thành một giải pháp khả thi để thu hút đầu tư và tập đoàn đã mua những nhà khai thác thuộc sở hữu nhà nước là một trong những tập đoàn đã được cải cách ưu đãi nhất. Ở một số nước, mục tiêu của các cuộc xây dựng mạng toàn quốc đã không được thực hiện vì đã cho phép quá nhiều nhà khai thác gia nhập. Cơ cấu “cạnh tranh quá nhiều” đã làm cho một số nhà khai thác đối mặt với những vấn đề về tài chính. Đối với Trung Quốc, nước này đã lựa chọn một cải cách dần dần. Theo sự phát triển đáng chú ý của viễn thông Trung Quốc, chúng ta có thể kết luận rằng cuộc cải cách của viễn thông Trung Quốc đã thành công. Viễn thông Trung Quốc đã đạt được những sự phát triển vĩ đại nhất trên quy mô toàn cầu, điều chỉ có thể đạt được thông qua những cuộc cải cách thích hợp về cơ cấu thị trường và chế độ quản lý. Có thể nói những thành công của Trung Quốc trong khi thị trường viễn thông thế giới đang sa sút đã làm kinh ngạc các chuyên gia kinh tế trên thế giới

Trung quốc đã xây dựng được một mạng thông tin bao phủ toàn quốc, kết nối với thế giới bằng kỹ thuật hiện đại với nhiều hình loại dịch vụ phong phú và có chất lượng cao. Tài sản cố định năm 2002 của Bru điện Trung Quốc lên tới 1350 tỷ nhân dân tệ (tương đương 245,5 tỷ USD), gấp 2,8 lần năm 1997. Toàn bộ mạng truyền dẫn đường dài, mạng chuyển mạch và thông tin di động đều đã số hoá, đạt trình độ kỹ thuật tiên tiến của thế giới. 85% tổng dung lượng các tổng đài nút đều sản xuất trong nước. Doanh thu năm 2002 đạt 457,6 tỷ nhân dân tệ, so với năm 1997 tăng gấp 2,5 lần, mức tăng trưởng bình quân về doanh thu trong 5 năm là 20,1%. Năm 2002, tổng số thuê bao điện thoại lắp đặt mới trong toàn Trung Quốc lên tới 95 triệu thuê bao, vượt qua cả tổng số thuê bao điện thoại của Trung Quốc trước năm 1997. Chỉ trong 5 năm tăng thêm 336 triệu thuê bao, đưa tổng số thuê bao điện thoại của Trung Quốc cuối năm 2002 lên tới 420 triệu thuê bao, gấp 5 lần năm 1997. Mật độ điện thoại bình quân của Trung Quốc từ 8,1 máy/100 dân năm 1997 nhảy vọt lên 34 máy/100 dân vào cuối năm 2002. Số xã có điện thoại từ 55,6% tổng số xã trong toàn quốc năm 1997 tăng lên 85,5% vào cuối năm 2002. Hiện nay Trung Quốc đã liên lạc trực tiếp với 200 nước và vùng lãnh thổ, thực hiện chuyển vùng (Roaming) về thông tin di động với 120 nước và vùng lãnh

thỏ. Mạng lưới bưu chính đã hình thành một mạng thống nhất truyền đưa tin tức, bưu phẩm bưu kiện và tiền tệ với trên 16.000 bưu cục điện tử. Công nghiệp thông tin Trung Quốc đã thực sự thúc đẩy tin học hoá của toàn xã hội. Bộ Công nghiệp Thông tin Trung Quốc quán triệt khẩu hiệu: “Lấy tin học hoá dẫn dắt công nghiệp hoá, lấy công nghiệp hoá thúc đẩy tin học hoá” và đạt được những thành tựu đáng khâm phục. 5 năm qua, các công trình phục vụ cho chính phủ điện tử tăng nhanh, toàn quốc đã có trên 7200 cơ quan chính phủ thiết lập trang Web. Đang dần dần hình thành một phong cách làm việc trên mạng, phê duyệt qua mạng. Có trên 217.000 doanh nghiệp xây dựng trang Web. Hiện nay các ngân hàng, sở thuế vụ và một số cơ quan khác đã thuê riêng các kênh thông tin số của Bưu điện để thiết lập mạng dùng riêng lên tới trên 10.000 kênh. Đã có 218 mạng thông tin diện rộng trên quy mô toàn quốc của các cơ quan và doanh nghiệp phục vụ cho công tác điều hành sản xuất kinh doanh và quản lý. Hiện nay, Trung Quốc đang sở hữu mạng cố định lớn thứ hai, mạng di động lớn thứ ba và mạng GSM lớn nhất trên Thế giới.

Bài học của kinh nghiệm của Trung Quốc

Viễn thông Trung Quốc đã phát triển theo một lộ trình rõ ràng: đi từ môi trường hạn chế cạnh tranh sang cạnh tranh hiệu quả, với việc nhà nước nói lỏng ảnh hưởng trực tiếp, chiến lược kinh doanh hướng tới thị trường hơn và cả sự tham gia của nhiều nhà cung cấp dịch vụ mới. Lúc này, các mạng viễn thông lớn tại Trung Quốc cũng đang dần chuyển hướng, từ toàn lực xây dựng cơ sở hạ tầng mạng sang cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng mới. Sự chuyển hướng này cùng với việc hạ thấp giá thành thiết bị viễn thông đã mang lại sự cải thiện đáng kể cho môi trường cạnh tranh của viễn thông Trung Quốc.

Việc nghiên cứu thị trường viễn thông Trung Quốc cho thấy có ba xu hướng nổi trội trong quá trình cải cách: một là việc cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước, nói lỏng các qui định ràng buộc để hội nhập qua đó thu hút vốn đầu tư nước ngoài; hai là dần dần chuyển biến từ một hoặc một số tổng công ty nhà nước thành công ty mẹ với nhiều công ty con có nhiều hình thức sở hữu khác nhau; và cuối cùng là việc cải cách ngành viễn thông của Trung Quốc tuy có chậm hơn một số nước trong khu vực nhưng đó không hẳn là bất lợi mà có thể còn là ưu thế. Trung Quốc có thể đắc lợi từ những hiệu ứng tích cực, có thể học hỏi kinh nghiệm tư nhân hóa, và kiểm chứng tư nhân hóa có thực sự làm tăng giá trị của một hãng viễn thông hay không, và đề ra những chính sách kinh doanh hợp lý đi kèm với nó.

Tại hội nghị tổng kết công tác năm 2002 của Bộ công nghiệp thông tin Trung Quốc ngày 20/1/2003, Bộ trưởng Bộ Công nghiệp Thông tin Trung Quốc Ngô Cơ Truyền đã khái quát 5 bài học thành công của Công nghiệp thông tin Trung Quốc sau 5 năm thành lập Bộ là:

1. Có tư tưởng chỉ đạo đúng đắn là bảo đảm quan trọng cho sự phát triển liên tục của Công nghiệp thông tin trong một môi trường phức tạp. Trong những năm qua, công nghiệp thông tin Trung Quốc đã gánh chịu những thách thức chưa từng có: bất chấp ảnh hưởng lớn của cuộc khủng hoảng tài chính ở châu á, Trung Quốc vẫn chủ trương khuyến khích các doanh nghiệp viễn thông Trung Quốc mở rộng thị trường ra nước ngoài; Trung Quốc đã đứng vững trước áp lực của dư luận và cao trào quảng cáo về 3G của các nhà sản xuất nước ngoài, tránh được hiện tượng “bong bóng xà phòng của thị trường”; khắc phục những khó khăn do tình trạng sa sút của nền kinh tế thế giới gây ra, duy trì được mức tăng trưởng cao trong xuất khẩu các sản phẩm viễn thông và công nghệ thông tin. Trong khi công nghiệp thông tin của nhiều nước đi vào thời kỳ sa sút thì công nghiệp thông tin của Trung Quốc lại phát triển liên tục và lành mạnh. Những thành công đó chính là do Bộ Công nghiệp Thông tin Trung Quốc đã quán triệt được tư tưởng chỉ đạo của Trung ương: Nắm vững toàn cảnh của nền kinh tế đất nước và xu thế toàn cầu hoá của nền kinh tế thế giới, nắm chắc và nắm đúng các vấn đề quan trọng có tầm chiến lược, có tính định hướng và toàn cục từ đó mà có các bước đi phù hợp, không ngừng sáng tạo, tiến bước vững chắc. Nhờ vậy mà không ngừng lớn mạnh và trưởng thành trong một môi trường liên tục thay đổi và phức tạp.

2. Cải cách và mở cửa là động lực chính để công nghiệp thông tin Trung quốc có bước phát triển nhảy vọt. Công nghiệp thông tin chỉ có thể không ngừng lớn mạnh và phát triển khi hội nhập trong môi trường cạnh tranh quốc tế ngày càng khốc liệt nếu biết tuân theo trào lưu của thời đại, tiến hành thay đổi một cách sâu sắc về thể chế và cơ chế, tách rời kinh doanh và quản lý, xóa bỏ tình trạng độc quyền doanh nghiệp, điều chỉnh cơ cấu, kiên trì mở cửa, thực hiện việc kết hợp nhuần nhuyễn giữa “nhập ngoại” và “xuất ra”. Việc cải cách phải xuất phát từ tình hình thực tế trong nước và tình hình cụ thể của các ngành hàng, tiếp thu kinh nghiệm thế giới nhưng không được “sao chép nguyên bản”. Đồng thời với việc mở cửa cạnh tranh phải bảo đảm khả năng điều khiển của kinh tế quốc doanh, thực hiện khẩu hiệu: “Lấy cải cách thúc đẩy phát triển”.

3. Chỉ có kết hợp chặt chẽ với ứng dụng vào thị trường thì khoa học kỹ thuật mới có thể trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp. Trung Quốc là một nước lớn đang phát triển, muốn phát triển công nghiệp thông tin phải đi con đường kết hợp thật tốt giữa việc nhập công nghệ, tiêu hoá, tiếp thu với sáng tạo của bản thân. Từ đó mà luôn có bước đột phá trên các vấn đề kỹ thuật then chốt, các kỹ thuật mũi nhọn, thúc đẩy công nghiệp thông tin trong nước phát triển, hình thành năng lực cạnh tranh của đất nước trên cơ sở làm chủ được các lĩnh vực kỹ thuật đó.

4. Trong điều kiện mở cửa cạnh tranh và có sự hoạt động của nền kinh tế thị trường phải coi trọng việc quản lý các ngành hàng. Sau khi tách kinh doanh và quản lý, mở cửa thị trường thì việc quản lý các ngành hàng chỉ được tăng cường chứ không thể để yếu đi. Sự chỉ đạo và giám sát, kiểm tra của nhà nước đối với thị trường là bảo đảm để thị trường phát triển lành mạnh và năng động. Đối với công nghiệp thông tin, tăng cường quản lý nhà nước trước tiên phải có sự đổi mới, chuyển biến về nhận thức và chức năng, làm sao thực sự quản cho được ngành hàng, quản thị trường và quản lý được vĩ mô; Đồng thời biết căn cứ vào thời điểm hoạt động khác nhau của ngành chế tạo và ngành kinh doanh khai thác mà xây dựng các hệ thống quản lý mang đặc trưng riêng của từng ngành. Tích cực thúc đẩy các nhà sản xuất và các nhà khai thác lấy thị trường làm đòn bẩy, cùng nhau vươn tới, cùng nhau phát triển, tạo nên sức mạnh tổng hợp thúc đẩy công nghiệp thông tin phát triển.

5. Nhiệm vụ phát triển càng nặng nề, mức độ cải cách càng cao thì lại càng phải nắm chắc yêu cầu: giữ vững nền nếp văn minh. Thực tiễn phát triển 5 năm qua của công nghiệp thông tin Trung Quốc cho thấy rõ: đối mặt với việc điều chỉnh lợi ích và các vấn đề mâu thuẫn xuất hiện trong quá trình cải cách cần phải nắm chắc việc xây dựng văn minh tinh thần, xây dựng người lãnh đạo ê-kíp làm việc, xây dựng tác phong cơ quan, doanh nghiệp. Lấy việc xây dựng đội ngũ thúc đẩy cải cách phát triển, lấy công tác tư tưởng, chính trị ổn định các ngành hàng. Coi trọng việc chống tham ô, tiêu cực và các tệ nạn xã hội là sự bảo đảm văn minh tinh thần của cơ quan và doanh nghiệp. Đây chính là sự bảo đảm về tư tưởng cho công nghiệp thông tin phát triển liên tục trong giai đoạn mới.

Kinh nghiệm của Trung Quốc trong xây dựng và phát triển mạng viễn thông là những bài học có giá trị thực tiễn đối với ngành công nghiệp viễn thông của Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế và tham gia WTO.

1.4.1.2. *Indônêsia:*

Từ năm 1967 - 1996, Indônêsia đã thu hút được 173,6 tỷ USD vốn FDI. Sở dĩ Indônêsia đạt được kết quả đó là do:

- Không quốc hữu hóa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.
- Cải tiến thủ tục đầu tư, bỏ thủ tục nghiên cứu, khảo sát, bỏ qua việc giải trình về chủng loại và giá trị máy móc nhập khẩu và nhiều loại giấy phép khác.

- Áp dụng chính sách khuyến khích đầu tư nước ngoài quy định mức thuế tối đa là 30% để tăng lợi nhuận và trừ thuế vào ngày nghỉ cho các nhà đầu tư nước ngoài. Miễn thuế doanh thu đối với hàng hóa, vật tư và dịch vụ xuất khẩu, miễn thuế VAT trong vòng 5 năm kể từ khi sản xuất kinh doanh đối với các lĩnh vực khách sạn, văn phòng, trung tâm thương mại, giao thông công cộng, giảm thuế thu nhập nếu dùng lợi nhuận để tái đầu tư trong vòng 5 năm, giảm thuế doanh thu tối đa 5 năm đó, rút ngắn thời gian khấu hao tài sản cố định.

- Khuyến khích việc thành lập các ngân hàng nước ngoài để tạo thuận lợi cho việc triển khai các dự án FDI.

- Một điểm đáng lưu ý là ở Indônêsia, FDI được thực hiện dưới hình thức liên doanh là duy nhất và các xí nghiệp liên doanh được đối xử như các doanh nghiệp trong nước. Tỷ lệ vốn pháp định của nhà đầu tư nước ngoài trong doanh nghiệp liên doanh lúc đầu là 95,5% và vốn của Indônêsia chỉ khoảng 5%, nhưng đến nay sau một số năm nhận vốn FDI Indônêsia đã sở hữu ít nhất 51% vốn pháp định. Các nhà đầu tư nước ngoài có thể tái đầu tư, chuyển lợi nhuận dễ dàng và hoạt động của các dự án có vốn FDI có thời hạn là 30 năm.

Cũng như các quốc gia khác, Indônêsia đã tích cực tiến hành mở cửa lĩnh vực viễn thông trong 10 năm qua. Nguồn gốc của vấn đề này được đánh dấu bằng sự cổ phần hoá hai công ty kinh doanh dịch vụ viễn thông thuộc quản lý nhà nước là P.T Telekomunikasi Indonesia (Telcom) và Công ty vệ tinh Indonesia P.T (Indosat) vào đầu những năm 1990. Chính phủ là cổ đông lớn nhất của hai công ty này. Đối thủ cạnh tranh lớn tiếp theo là Công ty PT Satelit Palapa Indonesia (Satelindo) được cấp giấy phép năm 1993 và bắt đầu cung cấp dịch vụ và tháng 8/1994.

Có hai nhân tố thúc đẩy tiến trình mở cửa thị trường Viễn thông của Indônêsia là hiệp định về dịch vụ Viễn thông cơ bản mà nước này ký với WTO (lịch trình này là tương đối lâu so với các nước phát triển khác, điện thoại nội hạt là năm 2011, đường dài trong nước là năm 2006, đường dài quốc tế là năm 2005) và đáp ứng điều kiện nhằm cơ cấu lại nền kinh tế để đổi lại sự hỗ trợ về tài chính của IMF sau cuộc khủng hoảng kinh tế tiền tệ.

Vào tháng 7 năm 1999, bản kế hoạch chi tiết về chính sách viễn thông của chính phủ được ban hành. Bản kế hoạch này kêu gọi cần phải cải thiện tình hình hoạt động và mở cửa thị trường trong lĩnh vực viễn thông thông qua cạnh tranh và chấm dứt độc quyền, tăng thêm tính rõ ràng của các quy định, tăng cường liên kết chiến lược với các nhà đầu tư nước ngoài, tạo cơ hội kinh doanh cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các mục tiêu này được làm rõ hơn trong “luật viễn thông”, Luật này loại bỏ khái niệm “các tổ chức”, do đó bỏ qua yêu cầu của Telcom muốn có cổ phần trong tất cả các nhà khai thác viễn thông. Luật viễn thông đã phân rõ hoạt động viễn thông ra làm ba loại: khai thác mạng lưới, khai thác dịch vụ và khai thác các hoạt động viễn thông đặc biệt. Việc khai thác mạng lưới viễn thông hay cung cấp các dịch vụ viễn thông có thể được tiến hành bởi bất kỳ pháp nhân nào. Một nhà cung cấp mạng lưới cũng có thể cung cấp dịch vụ viễn thông, trong khi một nhà cung cấp dịch vụ có thể sử dụng mạng lưới riêng của mình hoặc đi thuê thiết bị mạng lưới cung cấp mạng lưới khác. Các cá nhân, các cơ quan Chính phủ, các tổ chức đặc biệt hoặc các pháp nhân có thể cung cấp các hoạt động viễn thông đặc biệt vì mục đích an ninh quốc phòng và phát thanh truyền hình.

Chính phủ Indonexia đã ký một thoả thuận LoI (Letter of Intent) với IMF trong đó yêu cầu Telcom và Indosat phải giải quyết mâu thuẫn về sở hữu chéo. Bản LoI này cũng yêu cầu Telcom và Indosat tách sở hữu của họ trong các công ty không có tính chiến lược cho tới cuối năm 2001.

Chính phủ tạo điều kiện thuận lợi trong việc cung cấp toàn bộ dịch vụ viễn thông cho xã hội. Chính phủ cho phép các tập đoàn nước ngoài được mua cổ phần trong các công ty cung cấp dịch vụ nhằm thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

1.4.1.3. Thái Lan:

Để khuyến khích đầu tư nước ngoài vào nước mình, Chính phủ Thái Lan không quy định điều kiện bắt buộc tỷ lệ góp vốn liên doanh. Tuy nhiên, các dự án cho phép Thái Lan góp vốn trên 50% thì được ủy ban đầu tư cấp chứng chỉ bảo lãnh. Đối với lĩnh vực xây dựng cơ sở hạ tầng, Thái Lan đã thỏa thuận miễn thuế nhập khẩu máy móc, thiết bị. Thái Lan cũng đặc biệt quan tâm đến khâu cải tiến thủ tục hành chính nhằm tạo thuận lợi cho nhà đầu tư nước ngoài bằng cách nhiều lần cải tiến thủ tục cấp giấy phép, thủ tục triển khai dự án theo hướng khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài.

Ngành Viễn thông Thái Lan xuất hiện từ thế kỷ 19. Năm 1875, Mayjesty, Vua Rama V đã phê chuẩn cho Bộ Quốc phòng lắp cáp điện báo từ Băng Cốc tới tỉnh xa xôi Samut

Prakan, nằm ở bờ Đông tại cửa sông Chao Phraya, với tổng độ dài 45 km. Dịch vụ điện thoại đầu tiên được lắp đặt năm 1881. Thái Lan tham gia ITU (Liên minh Điện báo lúc đó) vào ngày 20 tháng 4 năm 1883 với tư cách là một trong những nước thành viên đầu tiên của châu Á, sau Ấn Độ (1869) và Nhật Bản (1897).

Sự phát triển của ngành Viễn thông tiếp tục theo quy mô nhỏ, và đến những năm 1930 có vài ngàn thuê bao điện thoại, chủ yếu ở thủ đô. Cục Điện chính (PTD), một cánh tay của Chính phủ, trực tiếp chịu trách nhiệm đối với các dịch vụ viễn thông. Năm 1954, phần dịch vụ điện thoại được tách khỏi PTD và trở thành Tổ chức Điện thoại Thái Lan (TOT) (ban đầu phục vụ vùng đô thị thủ đô Băng Cốc và phát triển toàn quốc vài năm sau đó). Cuối năm 1997, các hoạt động khai thác bưu chính, tiền tệ, điện báo, telex, viễn thông quốc tế và các dịch vụ khác bị tách ra và TOT trở thành Cơ quan quản lý Viễn thông Thái Lan (CAT). Vì vậy, PTD đã giảm đáng kể về quy mô, mặc dù nó vẫn chịu trách nhiệm đối với việc quản lý tần số.

Sự tăng trưởng mạng đáng kể của Thái Lan đã bị ảnh hưởng lớn bởi 2 yếu tố. Thứ nhất, sự dịch chuyển chính sách vào đầu những năm 1990 hướng tới quyết định của TOT và CAT về chuyển nhượng cho các công ty tư nhân thực hiện việc phát triển mạng theo các thoả thuận Xây dựng - Chuyển giao - Khai thác (BOT). Thứ hai, những ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính cuối những năm 1990. Đến tháng 9 năm 2001, Thái Lan đạt mật độ điện thoại cố định là gần 10 và số người sử dụng di động đã vượt quá số người sử dụng máy cố định. Sau sự phát triển chậm và sự suy giảm của di động năm 1997-1999, sự tăng trưởng mạng lại ổn định trở lại.

**Bảng 1.6 Các thoả thuận Xây dựng - Chuyển giao - Khai thác
(tính đến tháng 9 năm 2000)**

Dịch vụ	Dự án	Đối tác chuyển nhượng	Thời hạn (năm)	Cấp phép bởi	Ngày hợp đồng	Tình trạng
Điện thoại	2,6 triệu đường điện thoại cố định ở Băng Cốc	Telecom Asia	25	TOT	1992	3 sự sửa đổi để cung cấp điện thoại công cộng,

						VAS, PCS
	1,5 triệu đường điện thoại cố định ở các tỉnh	TT&T	25	TOT	1993	
Điện thoại thanh toán	Điện thoại thẻ	Lenso	15	CAT	1994	
Điện thoại đường dài	Cáp quang dọc đường tàu	Com-link	20	TOT	1991	
	Cáp quang biển	Jasmine	20	TOT	1991	
	Truyền dẫn vệ tinh trong nước	Acumen	15	TOT	1996	
	Isbn	Acumen	15	TOT	1991	
	VSAT	SiamSat	22	CAT	1994	
	VSAT	WorldSat	22	CAT	1995	
	VSAT	Usat	22	CAT		Kết thúc năm 1998
Dữ liệu	DataNet	Advanced Data Network	25	TOT	1990	Sửa đổi năm 1997
Video- text		Lines Technology	15	TOT	1993	Huỷ bỏ năm 1997
Di động tế bào	NMT 900, GSM 900	AIS	25	TOT	1990	
	AMPS 800, GSM 1800	TACS	27	CAT	1990	Sửa đổi năm 1996
	Digital GSM 1800	Wireless Comm.	17	CAT	1996	Bị thu tóm bởi CP Orange
	Digital DCS 1800	DPC	16	CAT	1996	AIS mua
Nhắn Tin	Phone Link	Advanced Paging	15	TOT	1990	Huỷ bỏ phân chia doanh thu năm 1997
	Page Phone	Hutchison	15	TOT	1990	
	World Page	World Page	15	TOT	1994	
	Digital	Packlink	15	CAT	1990	
	Alpha- numeics	Lenso	25	CAT	1990	Sửa đổi năm 1995
CT2	Fonepiont	Phone Point	10	TOT	1991	Huỷ bỏ năm 1998
Vô tuyến di động trung kế	World Radio	United	15	CAT	1992	

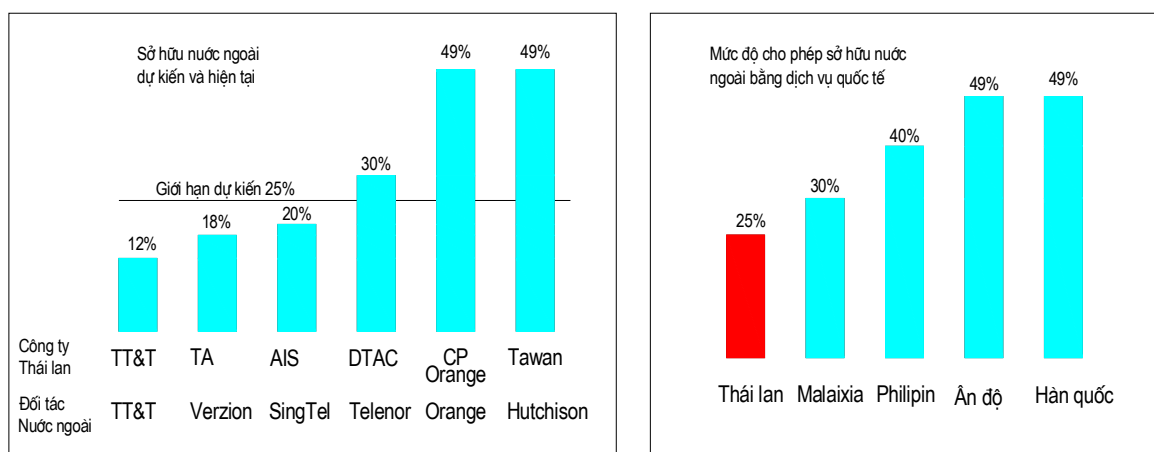
Dữ liệu di động		Nework Consultant	20	CAT	1994	
-----------------	--	-------------------	----	-----	------	--

Một trong những vấn đề về chính sách mà Ủy ban viễn thông quốc gia (NTC) sẽ phải giải quyết là các quy định mới về đầu tư và sở hữu nước ngoài. Luật Viễn thông mới có vẻ như tạo ra khung sở hữu nước ngoài là 25%. Tỷ lệ này cao hơn các cam kết trong WTO (mức tối đa là 20%) nhưng lại thấp hơn nhiều so với thực trạng mà các nhà khai thác nước ngoài như CP Orange và Hutchison đạt 49% sở hữu. Tỷ lệ này cũng thấp hơn so với các nước trong khu vực.

Bảng 1.7 Năm hợp đồng có doanh thu lớn nhất

Công ty	Thời hạn hợp đồng	Thời gian hết hạn	Phần doanh thu nộp cho doanh nghiệp nhà nước
Telecom Asia (cố định, Băng Cốc)	25 năm	2016	16%
TT&T (cố định, các tỉnh)	25 năm	2016	43,1%
AIS (di động)	25 năm	2016	25%
TAC (di động)	27 năm	2018	20%
Shin Satellite	30 năm	2021	10,5%

Nguồn ITU



Hình 1.6 Sở hữu nước ngoài về Viễn thông ở Thái Lan

Nhưng cũng có một số vấn đề nảy sinh, bao gồm:

- Tìm kiếm các nhà đầu tư Thái Lan để bán cho các nhà đầu tư nước ngoài;
- Thuyết phục các nhà đầu tư địa phương tham gia một phần lớn đầu tư nếu phải tái tài trợ cho công ty;
- Xử lý các hậu quả của việc chuyển nhượng.

Quá trình cổ phần hoá các SOE, TOT và CAT là một nạn nhân khác của sự tê liệt chính sách đã nêu trên. Mặc dù Bộ giao thông liên lạc MoTC đã bật đèn xanh cho việc cổ phần hoá vào tháng 5 năm 1999, nhưng chỉ tiến triển được rất ít. Một trong những sự tắc nghẽn là quá trình chuyển nhượng hỗn độn.

Về mặt lý thuyết, quá trình cổ phần hoá được tiến hành theo hai giai đoạn:

Giai đoạn 1: Công ty hoá SOE theo luật công ty;

Giai đoạn 2: Cổ phần hoá, thông qua việc thành lập công ty cổ phần, bán cho các đối tác chiến lược và IPO để giảm sự nắm giữ của chính phủ dưới 30%.

Tính không chắc chắn hiện nay về những hạn chế sở hữu nước ngoài đã làm ảnh hưởng đến việc tìm đối tác chiến lược. Một số nhà đầu tư nước ngoài sẽ sẵn sàng đầu tư vốn lớn mà không cần đảm bảo lợi ích kiểm soát trong công ty.

1.4.2. Bài học đối với Việt Nam:

Qua thực tế thu nhận vốn FDI ở trong và ngoài nước, chúng ta đã rút ra được nhiều bài học bổ ích.

1.4.2.1. Lựa chọn công nghệ phù hợp với điều kiện và trình độ quản lý của nước ta

Văn kiện Đại hội IX đảng ta cũng đã khẳng định lại: “Phát triển đa dạng *kinh tế tư bản nhà nước* dưới các hình thức liên doanh, liên kết giữa kinh tế nhà nước với kinh tế tư bản tư nhân trong nước và ngoài nước, mang lại lợi ích thiết thực cho các bên đầu tư kinh doanh. Tạo điều kiện để kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài phát triển thuận lợi, hướng vào xuất khẩu, xây dựng kết cấu hạ tầng kinh tế, xã hội gắn với thu hút công nghệ hiện đại, tạo thêm nhiều việc làm. Cải thiện môi trường kinh tế và pháp lý để thu hút mạnh vốn đầu tư nước ngoài”.

Thông qua FDI, chúng ta đã tiếp nhận được nhiều công nghệ, máy móc thiết bị tiên tiến phần nào có thể theo kịp các nước trong khu vực, tuy trình độ công nghệ không cao nhưng lại phù hợp với khả năng quản lý và điều kiện của ta.

Vốn FDI gắn liền lợi ích của chủ đầu tư nước ngoài vào hoạt động sản xuất kinh doanh ở nước ta cho nên các chủ đầu tư thường chú trọng đưa những công nghệ tiên tiến nhằm đem lại năng suất lao động cao, cạnh tranh được với những sản phẩm trong nước để thu được lợi nhuận cao. Nhưng cũng nhờ đó mà nước ta cũng thu hút được nhiều thiết bị, công nghệ hiện đại góp phần nâng cao năng lực sản xuất của các cơ sở hiện có, tạo ra năng lực sản xuất mới. Hơn nữa sự xuất hiện của những doanh nghiệp nước ngoài với những kỹ thuật và công nghệ ưu việt đã tạo ra một áp lực cạnh tranh buộc các doanh nghiệp trong nước phải cải tiến công nghệ, kỹ thuật, góp phần nâng cao trình độ chung cho nền kinh tế quốc dân. Ngoài ra do ảnh hưởng của đầu tư trực tiếp là hình thức du nhập vốn không phát sinh những khoản nợ mới, cho nên trong điều kiện nguồn tích lũy ngoại tệ còn eo hẹp, nợ nước ngoài nhiều, nếu các nước đang phát triển tranh thủ chuyển giao công nghệ theo hình thức này thì sẽ giảm được khoản nợ lớn tích tụ trong tương lai. Vốn FDI cũng đã góp phần to lớn vào việc nâng cao trình độ quản lý điều hành doanh nghiệp cho các nhà doanh nghiệp.

Trong các doanh nghiệp FDI, các giám đốc thường là những nhà quản lý của các công ty nổi tiếng, làm ăn phát đạt từ nhiều nước khác nhau trên thế giới, cho nên họ có rất nhiều kinh nghiệm về quản lý, điều hành doanh nghiệp. Do đó, hơn 4.000 cán bộ Việt Nam hoạt

động trong các doanh nghiệp FDI, chủ yếu là trong các doanh nghiệp liên doanh, có điều kiện học hỏi kinh nghiệm và phương pháp quản lý, phong cách điều hành của các nhà quản lý nước ngoài để từng bước tích lũy kiến thức, nâng cao được năng lực cho mình. Nhiều người trong số họ đã tích lũy được kinh nghiệm, phát huy được năng lực vươn lên đảm đương công việc khá tốt, dành được sự tin tưởng và kính trọng của đối tác nước ngoài khiến các đối tác nước ngoài đã tin tưởng giao phó mọi công việc điều hành sản xuất, kinh doanh cho đội ngũ cán bộ quản lý các doanh nghiệp ở nước ta.

1.4.2.2. Tạo môi trường chính trị an toàn và các điều kiện ưu đãi đầu tư thông thoáng

Để thu hút và quản lý có hiệu quả các nguồn vốn FDI nhà nước phải tạo môi trường chính trị an toàn và các điều kiện ưu đãi thông thoáng cho các nhà đầu tư, kể cả các tác động của các phương tiện truyền thông đại chúng.

- Theo kết quả thăm dò dư luận của PERC - Trung tâm tư vấn rủi ro kinh tế chính trị, được tiến hành với 400 nhà doanh nghiệp, khu vực Châu á, Việt Nam đứng đầu có môi trường đầu tư và thương mại an toàn nhất hiện nay ở Châu á - Thái Bình Dương. Các nhà doanh nghiệp đánh giá về những vấn đề an toàn cá nhân và cảnh báo về những nguy cơ mất ổn định ở những vùng mà họ đang làm việc. PERC cho biết mức độ bi quan của các doanh nhân đang kinh doanh ở Mỹ và ấn Độ cao hơn nhiều so với kết quả khảo sát năm ngoái được tiến hành ngay sau vụ khủng bố ngày 11/9 ở Mỹ. Mức độ rủi ro thương mại ở Việt Nam là 3,3, ở Hồng Kông là 4,43, Trung Quốc là 5,25, ấn Độ là 8,0, Indônêxia là 7,22 và Mỹ là 8,58.

Thực tế thời gian qua đã chứng minh là một số địa phương đã cải cách thủ tục hành chính, tạo môi trường đầu tư thông thoáng thì thu hút đầu tư rất nhiều, ví dụ như Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu; các tỉnh phía Bắc thì có Vĩnh Phúc, Phú Thọ... Như vậy, trên cùng một mặt bằng pháp lý song có địa phương thu hút được nhiều vốn ĐTNN, có địa phương thu hút được ít chứng tỏ rằng thủ tục hành chính của địa phương đó chưa tốt.

- Cần thận trọng sử dụng chính sách bảo hộ để khuyến khích đầu tư nước ngoài. Nếu khuyến khích FDI bằng nâng cao thuế nhập khẩu thì chỉ thu hút được các nhà đầu tư vào những ngành hoặc sản phẩm thay thế nhập khẩu. Nếu vậy, dòng vốn FDI sẽ bị hạn chế vì quy mô thị trường tiêu thụ nội địa nhỏ hẹp. Đồng thời, do sản phẩm ít phải cạnh tranh với hàng ngoại nhập (được bảo hộ) nên các công ty nước ngoài ít có nhu cầu buộc phải đổi mới công nghệ để tăng tính cạnh tranh của sản phẩm của họ.

Mặt khác, thuế bảo hộ cao, trong nhiều trường hợp, thực chất là đem lại lợi ích cho

các chủ đầu tư nước ngoài chứ không phải là bảo hộ cho các doanh nghiệp nội địa. Bởi vì, giá thành sản phẩm của các công ty nước ngoài thường thấp hơn giá thành sản phẩm đồng loại của các công ty nội địa nên nếu thị phần hàng hóa được bảo hộ của các công ty nước ngoài lớn hơn thị phần của các công ty nội địa thì các công ty nước ngoài chỉ cần bán bằng giá thành của các công ty nội địa cũng có lãi cao. Chính sách này không khuyến khích được FDI hướng vào xuất khẩu và đổi mới công nghệ, cho nên cần phải thay thế bằng các chính sách miễn giảm thuế và tăng cường các điều kiện hỗ trợ đầu tư.

- Mặc dù chính sách khuyến khích FDI cần điều chỉnh cho phù hợp với hoàn cảnh trong từng thời kỳ cụ thể nhưng phải dựa trên nguyên tắc không hồi tố trong thời gian đã cam kết. Thực hiện điều chỉnh các ưu đãi đầu tư theo nguyên tắc không hồi tố trong thời gian đã cam kết sẽ tạo ra sự tin tưởng cho các nhà đầu tư nước ngoài. Nguyên tắc không hồi tố được hiểu là các quy định sau không loại bỏ những ưu đãi đã được công bố trong thời hạn đã cam kết. Cam kết này giúp cho các nhà đầu tư chủ động thực hiện chương trình kinh doanh. Đây là yếu tố quan trọng tạo nên sự hấp dẫn của môi trường đầu tư nước ngoài. Đồng thời cũng được thực hiện như một thông lệ quốc tế.

- Các chính sách và biện pháp thúc đẩy đầu tư phải thực hiện một cách đồng bộ thì mới phát huy được khả năng cạnh tranh của các nhà đầu tư. Chẳng hạn nếu khuyến khích xuất khẩu nhưng lại đưa ra các hạn ngạch hoặc biểu thuế cao, hay là chính sách thu hút FDI công nghệ cao nhưng lại không thực hiện tốt phát triển cơ sở hạ tầng, chậm phát triển thị trường vốn.

- Các khu công nghiệp, khu chế xuất được đầu tư tốt cơ sở hạ tầng là điều kiện quan trọng để khuyến khích thu hút FDI, đặc biệt là những dự án công nghệ cao và quy mô lớn. Bởi vì, với quy mô lớn và cơ sở hạ tầng tốt sẽ không chỉ khai thác được hiệu quả kinh tế theo quy mô mà còn tập trung được nhiều ngành công nghiệp bổ trợ cho nhau (liên kết theo kiểu vệ tinh) và đáp ứng được các yêu cầu về chất lượng dịch vụ cho các ngành công nghệ cao.

- Việc quản lý các hoạt động FDI cần được tập trung thống nhất vào một đầu mối quản lý đầu tư và do một cơ quan chuyên trách đảm nhận. Như vậy, sẽ không những giúp cho Chính phủ thống nhất quản lý được các hoạt động đầu tư trong cả nước mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho giải quyết các thủ tục hành chính rườm rà, vướng mắc và cung cấp các thông tin nhanh chóng cho các chủ đầu tư nước ngoài.

Việc thu hút nguồn vốn FDI chỉ thực sự có ý nghĩa nếu nó được đi liền với đánh giá đúng tầm quan trọng của cơ quan quản lý đầu tư nước ngoài. Các nhà đầu tư nước ngoài không những cần có một địa chỉ rõ ràng, mà còn cần địa chỉ đó phải đủ mạnh để giải quyết được ngay các vấn đề vướng mắc ở tầm vĩ mô cho họ. Nếu không làm được như vậy, cơ quan

quản lý đầu tư nước ngoài chỉ nặng về các công việc theo dõi, kiến nghị, sự vụ... là chính.

1.4.2.3. Đẩy mạnh phát triển năng lực khoa học, công nghệ, trình độ lao động và chất lượng dịch vụ

Tốc độ tăng nhanh luồng vốn FDI cần gắn liền với việc đẩy mạnh đầu tư phát triển năng lực khoa học, công nghệ, trình độ nguồn lao động và chất lượng dịch vụ trong nước. Chỉ có như vậy mới tiếp nhận tốt được chuyển giao công nghệ hiện đại từ FDI, đồng thời, mới tạo được cơ sở cần thiết để mở rộng các liên kết kinh tế, tăng năng suất lao động, nâng cao phân giá trị gia tăng và giảm được tình trạng nền kinh tế phát triển mất cân đối.

1.4.2.4. Nói lỏng quy chế đối với FDI

Phải nói lỏng các quy chế đối với vốn FDI theo hướng tự do hóa vì nó vừa thu hút được nhiều vốn FDI mà còn thúc đẩy nhanh chóng tăng trưởng của đầu tư nội địa. Thực tế cho thấy, hai nguồn vốn đầu tư này có mối quan hệ bổ sung cho nhau, trong đó nguồn vốn FDI có vai trò như động lực thúc đẩy tăng trưởng đầu tư nội địa. Đồng thời, sự phát triển của đầu tư nội địa sẽ tạo ra những điều kiện cần thiết để mở rộng liên kết với các công ty nước ngoài. Trong quá trình công nghiệp hóa luồng vốn FDI tuy vẫn tăng lên nhưng sẽ giảm dần tỷ trọng trong tổng đầu tư xã hội. Vì thế, không nên lo sợ đầu tư nước ngoài lấn át đầu tư nội địa và nền kinh tế lâm vào thế bị phụ thuộc.

1.4.2.5. Định hướng thu hút FDI

Chính sách thu hút vốn FDI cần định hướng vào các đối tác có tiềm năng đầu tư như Mỹ, Nhật và các nước công nghiệp phát triển Châu Âu. Định hướng vào các đối tác này không những chỉ thu hút được nhiều vốn mà còn quan trọng hơn là nhận được trực tiếp chuyển giao công nghệ nguồn và tiếp cận nhanh chóng vào thị trường thế giới thông qua mạng lưới marketing toàn cầu của họ. Trong khi các đối tác khác còn bị hạn chế về tiềm năng đầu tư và thường chỉ chuyển giao công nghệ lạc hậu tuy trước mắt có thể là phù hợp và giúp giải quyết được một số nhu cầu cấp bách trong giai đoạn đầu của công nghiệp hóa nhưng về lâu dài có thể gây cản trở cho việc đổi mới công nghệ để hiện đại hóa nền kinh tế. Ngoài các bài học kinh nghiệm như đã nêu việc quản lý và thu hút vốn FDI là luôn thay đổi và phụ thuộc rất nhiều vào các chính sách, biện pháp thu hút cụ thể, tính hấp dẫn của môi trường đầu tư nước ngoài được quyết định bởi sự ổn định của các chính sách kinh tế vĩ mô,

tính minh bạch của chính sách đầu tư, sự phát triển của cơ sở hạ tầng hơn là các ưu đãi khuyến khích đầu tư và nguồn lực tự nhiên. Bên cạnh đó, ổn định chính trị trong nước và mở rộng quan hệ hữu nghị hợp tác với các nước là yếu tố rất quan trọng của môi trường thu hút vốn FDI; đó là điều kiện tiên quyết để đảm bảo lòng tin cho các chủ đầu tư nước ngoài.

Bên cạnh những mặt tích cực đã làm, chúng ta vẫn còn tồn tại mang tính khách quan dưới đây, cần sớm khắc phục để tạo thuận lợi trong việc thu hút vốn FDI cho giai đoạn đến 2010.

- Quan điểm giải quyết các vấn đề cụ thể về FDI còn chưa thống nhất. Trong nhiều vấn đề cụ thể liên quan đến FDI còn sự khác nhau về đánh giá và cách xử lý như hình thức đầu tư, đối tác đầu tư, tỷ lệ góp vốn của doanh nghiệp Việt Nam, về việc cho phép tư nhân liên doanh với đối tác nước ngoài, về quy mô phát triển các khu công nghiệp... Điều đó trong một số trường hợp đã dẫn tới lúng túng và chậm trễ trong cách xử lý điều hành, làm bỏ lỡ cơ hội thu hút vốn đầu tư, làm xấu thêm môi trường đầu tư. Thêm vào đó, các báo chí thiên viết về các mặt tiêu cực của FDI, dẫn tới sự thiếu thống nhất về đánh giá FDI trong dư luận xã hội.

- Hệ thống pháp luật, chính sách thiếu tính đồng bộ. Việc thực thi luật pháp, chính sách không nhất quán, tùy tiện. Tính ổn định của luật pháp, chính sách chưa cao, trong nhiều trường hợp làm đảo lộn các phương án kinh doanh của các nhà đầu tư. Việc áp dụng một số chính sách thuế gần đây làm tăng chi phí sản xuất của một số ngành hàng, tăng giá thành sản phẩm dẫn đến tiêu thụ giảm đi và thị trường bị co hẹp.

* Công tác quy hoạch còn chậm, chất lượng chưa cao.

Do quy hoạch và dự báo thiếu chuẩn xác nên đã cấp giấy phép đầu tư sản xuất một số sản phẩm vượt quá nhu cầu (11 nhà máy lắp ráp ô tô có công suất theo giấy phép 140.000 xe/năm nhưng chỉ tiêu thụ được 5 - 6 ngàn xe/năm; các khách sạn mới xây dựng chỉ huy động được trên dưới 30% công suất...). Việc cấp giấy phép trong những năm đầu thiên về dự án sản xuất hàng thay thế hàng nhập khẩu, tiêu thụ sản phẩm trong nước nên đã dẫn tới tình trạng một số sản phẩm của doanh nghiệp FDI cạnh tranh mạnh với sản phẩm của doanh nghiệp trong nước.

Trong lĩnh vực nông - lâm nghiệp, thủy sản, đầu tư nước ngoài còn quá nhỏ bé. Số dự án ở các tỉnh miền núi còn rất ít.

Vốn FDI còn phân bố mất cân đối lớn giữa các vùng và địa phương. Một mặt vốn FDI tập trung chủ yếu vào ba vùng kinh tế trọng điểm có tác dụng to lớn làm cho các vùng này có tốc độ tăng trưởng tạo động lực lôi kéo các vùng phát triển, nhưng mặt khác cũng làm cho chênh lệch về kinh tế - xã hội với các vùng ngày càng to lớn. Đặc biệt là các tỉnh miền Trung số dự án đầu tư còn ít, quy mô nhỏ bé và ảnh hưởng không đáng kể đến kinh

tế của địa phương.

* Công tác quản lý nhà nước đối với FDI còn nhiều bất cập, vừa gây phiền hà, can thiệp sâu vào hoạt động của doanh nghiệp. Trong một thời gian dài các cơ quan quản lý Nhà nước quá tập trung vào khâu cấp giấy phép đầu tư, buông lỏng khâu quản lý sau giấy phép, chưa quan tâm đúng mức đến việc giải quyết dứt điểm và nhanh chóng các vấn đề phát sinh, tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp. Việc quản lý giá đầu vào, đầu ra còn nhiều bất cập làm ảnh hưởng tới lợi ích của doanh nghiệp cũng như của Nhà nước Việt Nam.

Sự phối hợp giữa các cơ quan quản lý Nhà nước còn chưa chặt chẽ, việc quản lý sau cấp phép chậm được cải tiến, nhất là về đất đai, hải quan, xuất nhập cảnh, thủ tục hành chính còn phiền hà, cấp dưới thực thi pháp luật và các chính sách, chủ trương chính sách của Nhà nước thiếu nghiêm túc đã làm nản lòng các nhà đầu tư nước ngoài.

* Cán bộ là khâu quyết định nhưng vẫn đang là khâu yếu nhất, nhiều cán bộ Việt Nam cử sang làm việc tại liên doanh đều chưa đào tạo, thiếu kiến thức pháp luật và thương trường, yếu ngoại ngữ nên chưa phát huy hết trách nhiệm, vai trò đại diện chủ sở hữu Nhà nước trong liên doanh; có trường hợp đứng về phía lợi ích của chủ đầu tư nước ngoài. Tổ chức công đoàn mới thành lập tại 40% doanh nghiệp, chưa phát huy hết tác dụng. Tổ chức đảng còn lúng túng trong phương thức hoạt động. Chất lượng lao động Việt Nam còn thấp, chưa đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp về lao động kỹ thuật có tay nghề cao, vận hành các dây chuyền công nghệ hiện đại.

Tóm lại, xuất phát từ đối tượng nghiên cứu của chương 1, tác giả đã tập trung luận bàn những vấn đề cơ bản về lợi ích trong hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài. Xét về lôgic, tác giả đã chia chương 1 thành ba phần lớn: Động lực của hoạt động FDI và lợi ích của cả hai phía trong hoạt động này; Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của lợi ích của FDI; Kinh nghiệm của một số quốc gia trong hoạt động thu hút và sử dụng FDI từ đó rút ra một số bài học với Việt Nam. Dưới đây là khái quát các vấn đề đã được tác giả phân tích trong chương 1.

- Tác giả đã nêu rõ khái niệm đầu tư trực tiếp nước ngoài, cách phân loại và vai trò, đặc điểm của nó. Phân tích kỹ các lợi ích kinh tế của lợi ích phi kinh tế của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với các nước tiếp nhận và sử dụng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Tác giả còn đi sâu nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến lợi ích của bên nhận đầu tư trong việc thu hút và

quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài, để từ đó rút ra các điều kiện mang tính nguyên tắc khi tiếp nhận và quản lý các nguồn vốn FDI; tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài yên tâm bỏ vốn vào đầu tư. Trong phần này tác giả cũng làm rõ nội dung khái niệm quản lý vốn FDI và các bước phải tiến hành khi tiến hành việc thu hút và quản lý các nguồn vốn FDI vào trong nước (hoặc trong các đơn vị nhận vốn FDI).

- Tác giả, trên quan điểm của mình đã đưa ra hệ thống các chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả lợi ích đầu tư trực tiếp nước ngoài.

- Tác giả cũng phân tích một số kinh nghiệm trong việc thu hút và quản lý vốn FDI ở các nước xung quanh Việt Nam (Trung Quốc, Indônêxia, Thái Lan) qua đó rút ra các bài học bổ ích sử dụng ở Việt Nam.

Thu hút và quản lý vốn FDI là một hoạt động phức tạp và luôn biến động, nhưng lại đem lại lợi ích hết sức to lớn; cho nên phải thường xuyên đổi mới công tác quản lý thông qua các chính sách thích hợp mới có thể giữ chân và mở rộng thêm các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam trong giai đoạn tới, giai đoạn công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước theo định hướng XHCN trong điều kiện ra nhập WTO, hội nhập và toàn cầu hóa các hoạt động kinh tế thế giới. Gia nhập WTO vừa là cơ hội vừa là thách thức lớn của nền kinh tế Việt Nam, nắm vững các nội dung của hoạt động thu hút vốn FDI trong giai đoạn mới sẽ giúp các doanh nghiệp Việt Nam bảo đảm được vị thế và quyền lợi của mình để sử dụng FDI như một kênh quan trọng để tăng cường năng lực cạnh tranh trên thị trường khu vực.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG BẢO ĐẢM LỢI ÍCH CỦA HOẠT ĐỘNG THU HÚT VÀ QUẢN LÝ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI Ở VNPT

2.1. VNPT VÀ NHU CẦU LIÊN DOANH VỚI NƯỚC NGOÀI

2.1.1. Vai trò của ngành Bưu chính Viễn thông trong nền kinh tế quốc dân

Trong bất cứ một xã hội nào hiện nay, sự phát triển của bưu chính viễn thông luôn có một ý nghĩa quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân. Bưu chính viễn thông là một ngành kinh tế kỹ thuật quan trọng thuộc cơ sở hạ tầng của nền kinh tế, đồng thời nó cũng là một ngành dịch vụ góp phần nâng cao dân trí và văn minh xã hội. Đối với chính phủ, bưu chính viễn thông là một công cụ phục vụ đắc lực chính quyền các cấp, bảo đảm an ninh quốc phòng. Ở Việt Nam hiện nay, bưu chính viễn thông có vai trò rất quan trọng trong phát triển và đổi mới kinh tế đất nước.

Chiến lược kinh tế đối ngoại là một trong những khâu quan trọng nhất của chiến lược phát triển kinh tế chung của mỗi nước. Kinh tế đối ngoại phản ánh trình độ phát triển của phân công lao động xã hội và trình độ xã hội hoá sản xuất, nó gắn liền với sự ra đời và phát triển của các ngành Thông tin liên lạc, Giao thông vận tải, Hàng hải, Địa lý... Ngày nay, mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại, hợp tác đầu tư, liên doanh liên kết là một đòi hỏi khách quan của thời đại. Do tác động của cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật và công nghệ hiện đại đã thúc đẩy quá trình quốc tế hoá nền kinh tế thế giới. Các quốc gia có điều kiện kinh tế xã hội khác nhau, có trình độ phát triển khác nhau, do đó tất yếu phải quan hệ và hợp tác với nhau để phát huy ưu thế của mình và trao đổi sản phẩm cho nhau.

Đối với một nước đang phát triển như Việt Nam, vấn đề thu hút vốn đầu tư và chuyển giao công nghệ của nước ngoài giữ một vai trò hết sức quan trọng. Để thu hút đầu tư và chuyển giao công nghệ của nước ngoài vào Việt Nam thì nhất thiết chúng ta phải có một cơ sở hạ tầng tốt trong đó hệ thống mạng lưới bưu chính viễn thông là khâu quan trọng nhất. Thời điểm hiện nay khi xã hội loài người đang bước vào kỷ nguyên của thông tin, tin học thì trình độ mạng lưới bưu chính viễn thông càng đóng vai trò quyết định trong việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

Bưu chính viễn thông phát triển sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các ngành khác trong nền kinh tế quốc dân tăng trưởng và phát triển. Theo báo cáo của tổ chức viễn thông châu Á Thái bình dương APT, qua thống kê hơn 30 nước thì cứ tăng mật độ máy điện thoại trên 100 dân lên một máy sau bảy năm tổng thu nhập bình quân đầu người do nhân tố bưu chính viễn thông tác động có thể tăng lên 3%.

Bưu chính viễn thông cũng đóng vai trò quan trọng trong đời sống xã hội. Có thể so sánh hệ thống mạng bưu chính viễn thông như là hệ thần kinh của đất nước. Mạng viễn thông phục vụ cho sự lãnh đạo của nhà nước, cho sự nghiệp tuyên truyền, giáo dục, thông tin, phổ biến khoa học kỹ thuật mới, giao lưu văn hoá giữa các vùng, giao lưu tình cảm của nhân dân... Ở Việt Nam, bưu chính viễn thông phát triển sẽ giúp chúng ta hoà nhập với thế giới. Có thể xem sự phát triển của bưu chính viễn thông là một trong những chỉ số căn bản để đánh giá nền kinh tế xã hội và mức độ phát triển của quốc gia đó.

Xuất phát từ vai trò của ngành Bưu chính Viễn thông trong nền kinh tế quốc dân, Đảng và Nhà nước ta đã xác định phải đẩy mạnh ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam để biến nó thành một ngành đóng vai trò đòn bẩy kinh tế cho sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế và phát triển các ngành khác. Tại thông báo số 13-TB của văn phòng Chính phủ ngày 26 tháng 1 năm 1993 về kết luận của Thủ tướng Chính phủ đối với chiến lược phát triển ngành bưu điện đã nhấn mạnh: “ Ngành Bưu Điện ngày càng trở thành một nhân tố quan trọng thúc đẩy văn minh xã hội. Trong chính sách mở cửa, ngành Bưu điện là một trong những ngành mũi nhọn phải thực sự đi trước một bước... phải phấn đấu trong một thời gian không xa có một mạng lưới Bưu chính Viễn thông, kỹ thuật truyền dẫn tín hiệu, phát sóng, phát thanh truyền hình, công nghiệp Bưu điện tương ứng với các nước trong khu vực, cơ sở vật chất kỹ thuật của mạng lưới, các loại hình dịch vụ đạt được trình độ của các nước đang phát triển.”

Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ VIII cũng chỉ rõ: “Phát triển mạng lưới bưu chính viễn thông hiện đại, đồng bộ, thống nhất, đều khắp và đa dịch vụ, đáp ứng tối đa nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội, an ninh quốc phòng với chất lượng cao, giá thành hạ.”

2.1.2. Nhiệm vụ của VNPT

Tổng Công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam là TCT Nhà nước được thành lập theo quyết định số 249/Ttg của Thủ tướng Chính phủ trên cơ sở tổ chức sắp xếp lại các đơn vị dịch vụ, sản xuất, lưu thông sự nghiệp về Bưu chính Viễn thông thuộc Tổng cục Bưu điện. Điều lệ tổ chức và hoạt động của TCT Bưu chính Viễn thông Việt Nam được phê

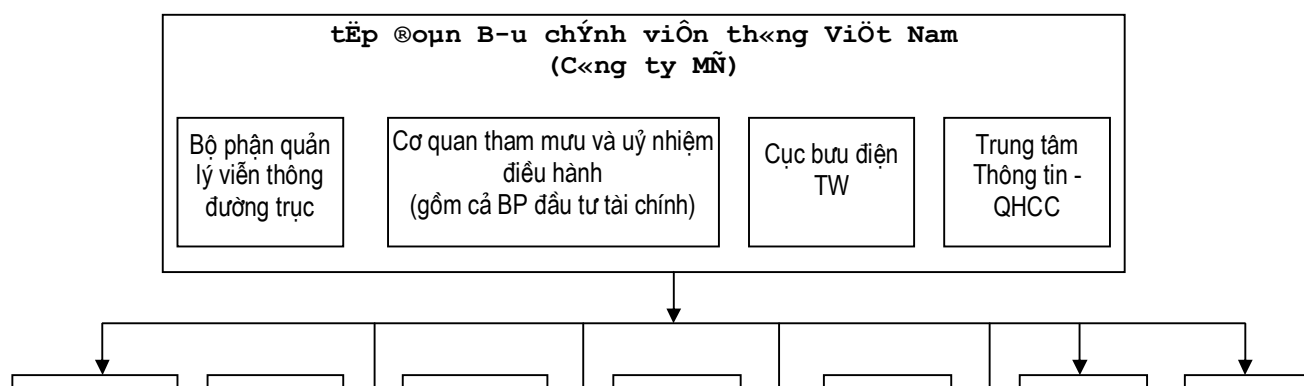
duyet tại nghị định số 51/CP ngày 1/7/1995 của Thủ tướng Chính phủ. Với mục tiêu hình thành tập đoàn kinh tế mạnh, kinh doanh đa ngành, có đủ sức cạnh tranh trên thị trường, Tổng công ty BCVT Việt Nam đã được chuyển đổi hoạt động theo mô hình tập đoàn BCVT theo quyết định số 06/2006/QĐ-TTg ngày 9/1/2006 và đã được phê chuẩn điều lệ tại quyết định số 265/2006/QĐ-TTg ngày 17/11/2006 của Thủ tướng Chính phủ, sau đây gọi chung là VNPT.

VNPT có nhiệm vụ kinh doanh, phục vụ về Bưu chính Viễn thông theo quy định, kế hoạch và chính sách phát triển của Nhà nước, bao gồm:

- Xây dựng kế hoạch phát triển, đầu tư, tạo vốn đầu tư.
- Phát triển và quản lý khai thác mạng lưới Bưu chính Viễn thông công cộng và Quốc gia, kinh doanh các dịch vụ Bưu chính Viễn thông.
- Bảo đảm thông tin liên lạc, phục vụ công ích, quốc phòng, an ninh, ngoại giao.
- Sản xuất công nghiệp và tư vấn về Bưu chính Viễn thông.
- Khảo sát và thiết kế các công trình Bưu chính Viễn thông.
- Hợp tác, liên doanh, liên kết với các tổ chức kinh tế trong nước và ngoài nước phù hợp với Pháp luật và Chính sách của Nhà nước quy định.
- Tổ chức công việc nghiên cứu và ứng dụng khoa học, công nghệ và công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, công nhân trong VNPT.
- Tiến hành các hoạt động kinh doanh khác theo Pháp luật và thực hiện các nhiệm vụ khác do Nhà nước giao.

VNPT chịu sự quản lý trực tiếp của Bộ Bưu chính Viễn thông về lĩnh vực Bưu chính Viễn thông và sự quản lý các bộ ngành có liên quan khác.

Hiện nay VNPT gồm các đơn vị sự nghiệp, các công ty hạch toán phụ thuộc, các tổng công ty BC, các tổng công ty viễn thông vùng, các công ty cổ phần, 8 công ty liên doanh có vốn góp của VNPT và 61 bưu điện tỉnh thành phố. Với ưu thế là một VNPT Nhà nước, có mạng lưới rộng khắp trên phạm vi cả nước, cơ sở kỹ thuật đã được đáp ứng một phần nhu cầu phát triển sản xuất, kinh doanh. VNPT đến thời điểm 12/2004 là nhà cung cấp chủ yếu và hầu hết các dịch vụ về Bưu chính Viễn thông trên toàn quốc.



Hình 2.1 Mô hình VNPT

Mục tiêu chủ yếu nhất của VNPT trong giai đoạn tới là xây dựng được một cơ sở hạ tầng truyền thông, tin học quốc gia với mạng lưới có công nghệ hiện đại, dung lượng lớn, tốc độ cao tương đương với một quốc gia phát triển. Mạng lưới đó là sự hoà nhập đầy đủ của cơ sở hạ tầng thông tin toàn cầu, có khả năng cung cấp tất cả các loại hình thông tin công cộng, chuyên dùng, truyền thông, quảng bá, báo chí điện tử, Internet, thương mại điện tử... Không chỉ ở các đô thị mà mọi người dân nhất là ở những vùng sâu, vùng xa như miền núi, hải đảo đều được phục vụ tất cả các loại hình dịch vụ nói trên.

VNPT định hướng phát triển công nghiệp theo hướng hiện đại hoá, cả về chiều rộng cũng như chiều sâu, sản xuất các sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế, mở rộng đầu tư sang các lĩnh vực điện tử và tin học. Công nghiệp Bưu chính Viễn thông phải đáp ứng được các nhu cầu trong nước và có sản phẩm xuất khẩu.

Trong điều kiện hiện nay, khi nền kinh tế chuyển mạnh sang cơ chế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước và thực hiện chính sách kinh tế mở, yêu cầu về phát triển và hiện đại

hoá các phương tiện truyền thông ngày càng trở nên cấp bách. Bưu chính Viễn thông đã trở thành một bộ phận cấu thành quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, là phương tiện kỹ thuật và dịch vụ quan trọng để thực hiện xã hội hoá tin học, góp phần quan trọng hàng đầu đưa xã hội tiến đến văn minh tin học, thông tin trí tuệ khi bước sang thế kỷ 21. Vì vậy, đầu tư cho phát triển Bưu chính Viễn thông không những là một yêu cầu khách quan bức thiết trước mắt mà nó còn đảm bảo cho sự chủ động hướng tới và tiến kịp trình độ phát triển văn minh thế giới. Chính vì vậy cần phải nhanh chóng hiện đại hoá ngành Bưu chính Viễn thông thông qua việc sử dụng những trang thiết bị, công nghệ tiên tiến, hiện đại để thực sự biến nó thành một ngành kinh tế chủ lực đi trước một bước so với các ngành khác trong nền kinh tế quốc dân.

Để làm được điều đó cần có lượng vốn lớn cho việc đầu tư, mua sắm và nâng cao hiệu quả sử dụng công nghệ mới vào thực tiễn hoạt động sản xuất, kinh doanh của VNPT. Mặt khác, để tránh tụt hậu so với ngành Bưu chính Viễn thông thế giới chúng ta cần phải có những trang thiết bị và công nghệ hiện đại mà những trang thiết bị và công nghệ này bản thân trong nước không thể đáp ứng được, phải nhập của nước ngoài vì vậy thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài là cần thiết.

Nhiệm vụ chủ yếu của VNPT và của các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài trong lĩnh vực Viễn thông là tạo ra các điều kiện, cơ sở vật chất kỹ thuật, dịch vụ để hoàn thành chiến lược phát triển ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam trong giai đoạn tới.

- **Đáp ứng các điều kiện, cơ sở vật chất kỹ thuật đối với lĩnh vực Viễn thông công nghệ thông tin và truyền thông**

Lĩnh vực Viễn thông chiếm tỷ trọng lớn nhất trong toàn bộ doanh thu của VNPT. Trong giai đoạn vừa qua, doanh thu từ lĩnh vực Viễn thông chiếm tới 85% tổng doanh thu toàn VNPT, riêng doanh thu từ điện thoại chiếm tỷ trọng 90% tổng doanh thu Viễn thông. Đặc biệt, trong giai đoạn tới, doanh thu từ Viễn thông có xu hướng tăng trưởng cao với tốc độ tương đối ổn định.

Nhu cầu tăng trưởng về dịch vụ Viễn thông chứng tỏ sự phát triển kinh tế xã hội, chứng tỏ nhu cầu trao đổi thông tin về các lĩnh vực kinh tế, chính trị, văn hoá xã hội... đang ngày càng gia tăng.

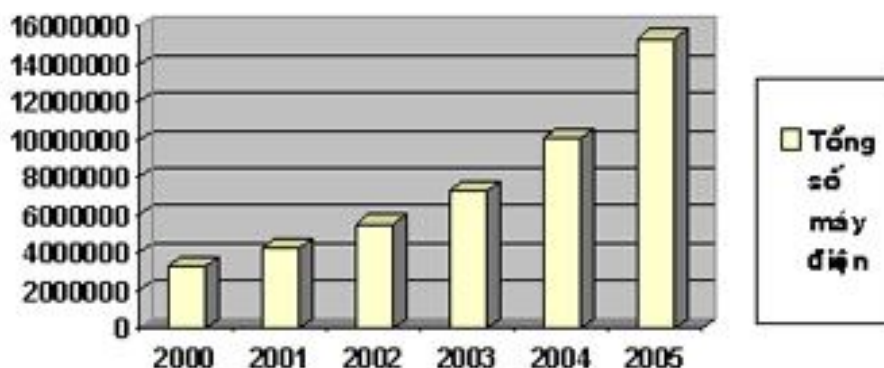
Nhiệm vụ cụ thể của VNPT là thu hút vốn đầu tư từ mọi nguồn và của các liên doanh với nước ngoài trong lĩnh vực Viễn thông được cụ thể hoá theo kế hoạch sau:

- **Dịch vụ viễn thông**

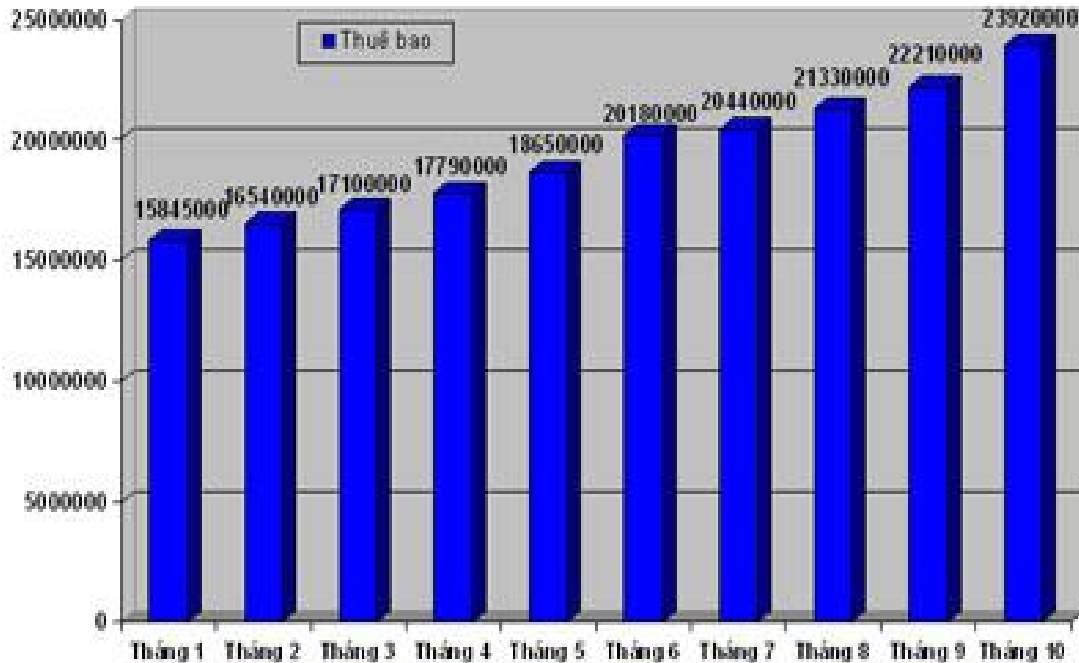
Xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng mạng lưới viễn thông, tin học quốc gia tiên tiến, hiện đại, hoạt động hiệu quả, an toàn và tin cậy, phủ trong cả nước, đến vùng sâu, vùng xa, biên giới hải đảo, Hình thành xa lộ thông tin quốc gia có dung lượng lớn, tốc độ cao, trên cơ sở hội tụ công nghệ và dịch vụ viễn thông, tin học, truyền thông quảng bá. ứng dụng các phương thức truy nhập băng rộng tới tận hộ tiêu dùng : cáp quang, vô tuyến băng rộng, thông tin vệ tinh (VINASAT)..., làm nền tảng cho ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin, thương mại điện tử, Chính phủ điện tử, dịch vụ công và các lĩnh vực khác.

Năm 2005, tất cả các tỉnh, thành phố trong cả nước được kết nối bằng cáp quang băng rộng. Năm 2010, xa lộ thông tin quốc gia nối tới tất cả các huyện và nhiều xã trong cả nước bằng cáp quang và các phương thức truyền dẫn băng rộng khác; ít nhất 30% số thuê bao có khả năng truy cập viễn thông và Internet băng rộng.

Năm 2010, mật độ điện thoại bình quân đạt 15 - 18 máy/100 dân; đạt bình quân hơn 60% số hộ gia đình có máy điện thoại, thành thị bình quân 100% số hộ gia đình có máy điện thoại. Tuy nhiên đến cuối năm 2005 mật độ điện thoại đã đạt 18 máy/100 dân. Tốc độ phát triển thuê bao luôn đạt ở mức cao. Đến tháng 10/2006 mật độ điện thoại đạt 28.48 máy/100 dân



Tình hình phát triển thuê bao theo năm



Tình hình tăng trưởng thuê bao theo tháng trong năm 2006

Hình 2.2 Tình hình phát triển thuê bao điện thoại

- Dịch vụ thông tin di động:

Hoàn tất việc phủ sóng trên phạm vi toàn quốc, cố gắng lấy mạng thông tin di động thay thế mạng thông tin cố định tại những vùng khó thiết lập đường dây điện thoại.

Giai đoạn 2000-2010: Dự tính nhu cầu phát triển mạnh nên phải đảm bảo điều kiện vật chất, kỹ thuật đủ cung ứng cho 5.000.000 thuê bao sử dụng (Dự kiến năm 2001).

Tuy nhiên, dịch vụ di động phát triển mạnh và đạt hơn 2.500.000 thuê bao tính đến hết năm 2003. Tính đến cuối năm 2006 số lượng thuê bao của hai mạng Mobile phone và Vina phone đạt khoảng 10 triệu. Cùng với đó VNPT cũng phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các nhà cung cấp dịch vụ khác như Sfone của Công ty cổ phần viễn thông Sài Gòn, GSM của Công ty cổ phần viễn thông quân đội, CDMA của EVN và Hà Nội Telecom. Sau hai năm hoạt động Công ty thông tin di động Viettel mobile đã đạt con số xấp xỉ 5 triệu thuê bao.

- Dịch vụ điện thoại dùng thẻ:

Giai đoạn 2000-2010: triển khai lắp đặt cát máy điện thoại dùng thẻ theo sự phát triển của các bưu cục, các tụ điểm vui chơi, giải trí, trục đường giao thông, trường học... Phần đầu số máy điện thoại dùng thẻ chiếm khoảng 0,1 - 0,2 % số máy điện thoại.

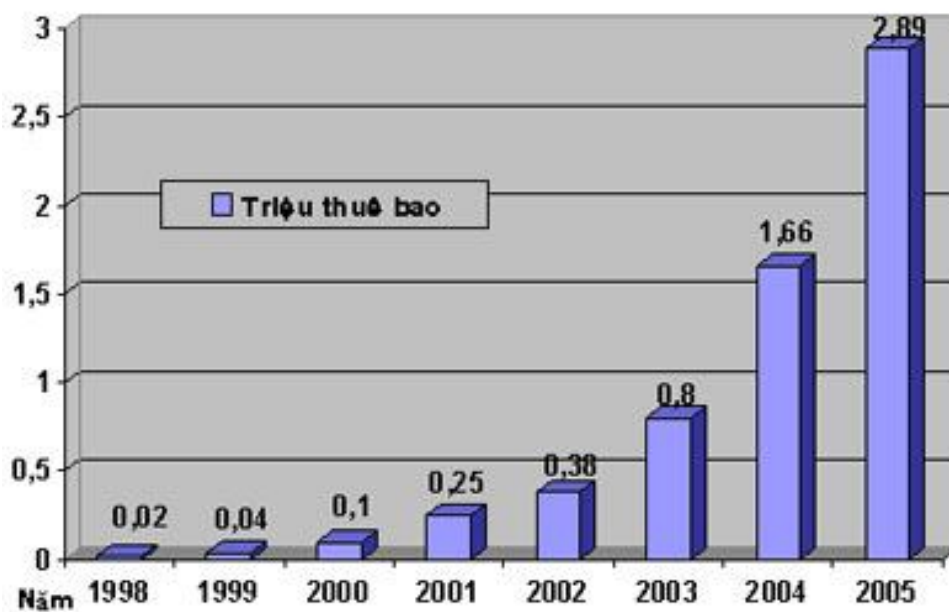
- Dịch vụ điện thoại thấy hình:

Giai đoạn 2000-2010: Phổ cập dịch vụ đến người tiêu dùng.

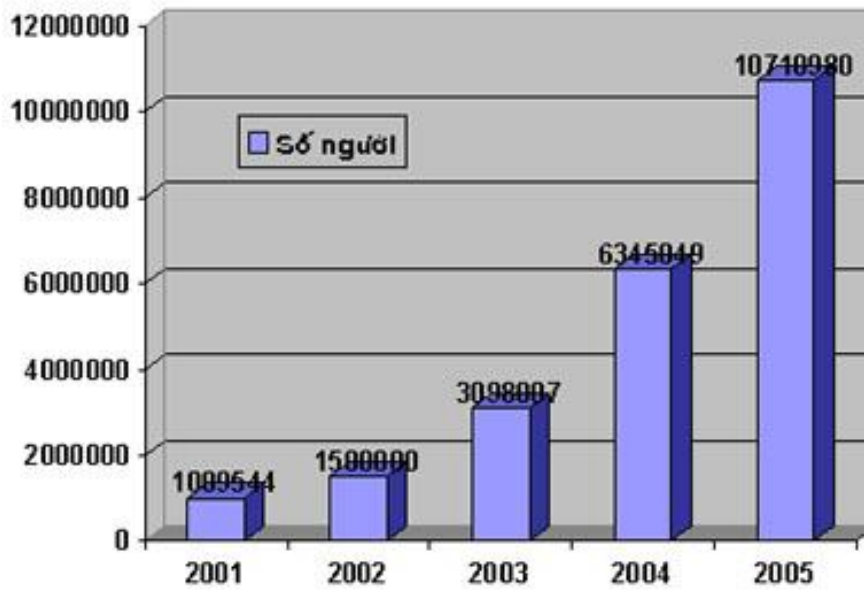
- Dịch vụ Internet:

Đến nay, mạng VNN của công ty điện toán và truyền số liệu đã mở rộng tiến tới có điểm truy nhập trực tiếp ở tất cả các tỉnh thành phố. Số lượng thuê bao tăng nhanh chóng. Giai đoạn tới sẽ phát triển và nâng cấp các tổng đài chủ, tăng dung lượng đường truyền, thành lập một trung tâm dữ liệu cho Việt Nam.

Internet được sử dụng chính thức ở Việt Nam từ ngày 19/11/1997, đến hết tháng 6 năm 2004 ước tính có khoảng 1.267.610 thuê bao, 20.249 thuê bao ADSL, với số người sử dụng là 5.111.240, tỷ lệ người dùng Internet trên 100 dân đạt 6,27%. Tổng dung lượng kênh kết nối quốc tế của Việt Nam: 1038 Mbps. Hàng năm tốc độ phát triển thuê bao và số người dùng đều có xu hướng tăng, gấp khoảng 1,5 lần so với năm trước. Đến tháng 10/2006 số lượng thuê bao internet qui đổi đã là 3.920.000 thuê bao, số người sử dụng là 14.210.200 đạt tỷ lệ 17,1% dân số.



Tình hình tăng trưởng thuê bao internet



Số người sử dụng internet qua các năm

Nguồn www.mpt.gov.vn

Hình 2.3 Tình hình phát triển thuê bao internet

Tính đến hết ngày 26/12/2003 tất cả 64/64 tỉnh, thành phố đã hoàn thành xong chương trình đưa Internet tới các trường Đại học, Cao đẳng và THPT trên địa bàn tỉnh, thành phố (nguồn VNPT và Bộ Giáo dục và Đào tạo). Tổng số trường học đã hoàn thành kết nối Internet trên cả nước như sau: - Tổng số trường THPT là 1923 / 2057 trường, đạt tỷ lệ 93,48%. - Tổng số trường ĐH và CĐ là 235 / 235 trường, đạt tỷ lệ 100%.

Mục tiêu đến năm 2010 đạt mức độ sử dụng Internet như các nước tiên tiến trong khu vực

Bảng 2.1 Tình hình sử dụng Internet các nước ASEAN đến tháng 6/2004

Tên nước	Số dân (người)	Số người sử dụng Internet	Tỷ lệ %
Malayxia	24000000	8629000	35.95
Singapore	4225000	2100000	49.70
Bruney	362000	35000	9.66
Thái Lan	63300000	6031000	9.52
Philippin	81500000	3500000	4.29
Việt Nam	81000000	3500000	4.32

Indonexia	231340000	8000000	3.45
-----------	-----------	---------	------

Nguồn ITU

- **Đáp ứng các điều kiện cơ sở vật chất kỹ thuật đối với lĩnh vực Bưu chính**

Trong những năm gần đây, nhu cầu về dịch vụ ngày càng tăng do đời sống vật chất tinh thần của xã hội phát triển. Các nhu cầu về dịch vụ bưu chính gia tăng không những về chất lượng, số lượng mà còn đòi hỏi sự tăng cường các loại hình dịch vụ bưu chính mới. Để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả và thực hiện được tốt chức năng phục vụ của mình thì lĩnh vực Bưu chính cũng cần có sự đầu tư nhằm tăng số lượng bưu cục, giảm tỷ lệ lao động phục vụ trên một bưu cục, nâng cao chất lượng phục vụ các dịch vụ bưu chính hiện có, hình thành các loại hình dịch vụ mới. Hiện nay, vốn đầu tư của ngành Bưu chính Viễn thông còn hết sức hạn chế. Mặt khác để có thể đưa các loại hình dịch vụ mới vào khai thác đòi hỏi phải có vốn đầu tư ban đầu tương đối lớn. Vì vậy các biện pháp thu hút vốn đầu tư nước ngoài là hết sức cần thiết. Nhiệm vụ thu hút vốn đầu tư nước ngoài nếu được hoàn thành tốt thì ngành mới có vốn để đầu tư mở rộng các loại hình dịch vụ, mặt khác tiếp nhận thêm được công nghệ mới, kinh nghiệm quản lý.

Phát triển bưu chính Việt Nam theo hướng cơ giới hoá, tự động hoá, tin học hoá nhằm đạt trình độ hiện đại ngang tầm các nước tiên tiến trong khu vực. Tổ chức tách bưu chính khỏi viễn thông hoạt động độc lập có hiệu quả, cung cấp dịch vụ đa dạng theo tiêu chuẩn quốc tế.

Năm 2010 đạt mức độ phục vụ bình quân dưới 7000 người dân trên một điểm phục vụ bưu chính viễn thông, bán kính phục vụ bình quân dưới 3 km. Đạt chỉ tiêu 100% số xã đồng bằng và hầu hết các xã miền núi có báo đến trong ngày.

Về chuyển phát bưu kiện: Kế hoạch đạt nhịp độ phát triển 29% cho bưu kiện trong nước và 20% cho bưu kiện quốc tế.

Về doanh số chuyển tiền từ 3000 tỷ đồng năm 2000, giữ tốc độ tăng hàng năm là 40% trong giai đoạn 2000-2010.

- **Đáp ứng các điều kiện cơ sở vật chất kỹ thuật đối với lĩnh vực sản xuất công nghiệp, xây dựng Bưu chính Viễn thông**

Trong quá trình phát triển của mình, VNPT vừa đảm bảo được tiếp cận các công nghệ tiên tiến, hiện đại của các nước phát triển thông qua việc hợp tác hay liên doanh để từ đó tranh thủ đầu tư, học tập được những kinh nghiệm, nhưng đồng thời cũng phải đảm bảo được sự độc lập, tự chủ tránh sự can thiệp không cần thiết của phía nước ngoài để đảm bảo được tính phục

vụ mà Đảng và Nhà nước đã giao cho. Chính vì vậy, ngoài những thiết bị, công nghệ phải nhập ngoại thì VNPT đang cố gắng giảm bớt sự phụ thuộc nhiều vào phía nước ngoài bằng cách đầu tư phát triển vào công nghiệp sản xuất Bưu chính Viễn thông. Chính sách này không những giúp cho đất nước tiết kiệm được ngoại tệ do việc phải nhập thường xuyên các máy móc thiết bị mà còn giúp cho VNPT tăng thêm thu nhập do tăng cường sản xuất công nghiệp và tạo nhiều công ăn việc làm cho cán bộ công nhân viên trong VNPT.

Để làm được điều này thì việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào sản xuất công nghiệp Bưu chính Viễn thông là yếu tố quyết định và mục tiêu của VNPT trong những năm qua và trong những năm tới là tiếp tục thu hút vốn đầu tư nước ngoài để đảm bảo các chỉ tiêu, kế hoạch đã đặt ra.

2.1.3. Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài là nhu cầu bức thiết của VNPT

Bước vào thời kỳ đổi mới, VNPT đứng trước nguy cơ tụt hậu so với thế giới, có hàng loạt khó khăn đặt ra cho VNPT phải tháo gỡ để phát triển trong đó nổi lên vấn đề vốn và công nghệ, quản lý.

Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 110/Ttg ngày 22 tháng 2 năm 1997 về phê duyệt qui hoạch phát triển ngành Bưu chính Viễn thông giai đoạn 1996 - 2000 đã khẳng định hướng đi tiếp tục của cơ chế thu hút vốn đầu tư nước ngoài trong ngành Bưu điện: "Được hợp đồng hợp tác kinh doanh trong khai thác mạng lưới; được liên doanh trong sản xuất công nghiệp Bưu chính Viễn thông".

Qui định số 110/Ttg cũng chỉ rõ mục tiêu phát triển mạng lưới Bưu chính Viễn thông tiếp tục theo hướng hiện đại, đồng bộ và ổn định lâu dài, phù hợp với xu thế phát triển của Quốc tế, thoả mãn về nhu cầu thông tin của xã hội và an ninh quốc phòng, tạo cơ sở cho xã hội hoá thông tin vào đầu thế kỷ 21, phát triển công nghiệp Bưu chính Viễn thông theo hướng hiện đại hoá, đa dạng hoá sản phẩm, từng bước đáp ứng nhu cầu trong nước và tiến tới xuất khẩu.

Chiến lược phát triển VNPT đến năm 2010 và định hướng phát triển đến năm 2020 đã cũng đã chỉ ra rằng:

- Khuyến khích các thành phần kinh tế trong và ngoài nước tham gia phát triển công nghiệp bưu chính, viễn thông, tin học; các hình thức đầu tư nước ngoài có chuyển giao công nghệ cao, kể cả hình thức 100% vốn nước ngoài.

- Tăng cường tiếp thụ chuyển giao công nghệ hiện đại; từng bước tiến tới làm chủ công nghệ cả phần cứng và phần mềm, sản xuất các sản phẩm có chất lượng quốc tế. Nâng cao năng lực sản xuất thiết bị trong nước, năm 2005 đáp ứng 60% và năm 2010 đạt 80% nhu cầu sử dụng thiết bị bưu chính, viễn thông và tin học của Việt Nam. Đẩy nhanh tiến trình nâng cao hàm lượng giá trị lao động Việt Nam trong các sản phẩm: năm 2005 đạt 30 - 40%, năm 2010 đạt 60 - 70%. Tăng cường hợp tác trao đổi, tham gia thị trường phân công lao động quốc tế, thực hiện chuyên môn hoá sản xuất một số sản phẩm tại Việt Nam; đẩy mạnh thị trường xuất khẩu ra nước ngoài.

- Chú trọng ưu tiên huy động vốn và đầu tư về nguồn nhân lực cho phát triển công nghiệp phần mềm. Năm 2010, doanh số phần mềm phần đầu đạt trên 30% trong doanh số công nghiệp bưu chính, viễn thông, tin học. Tăng nhanh tỷ trọng phần mềm trong các sản phẩm; từng bước thâm nhập thị trường khu vực và quốc tế thông qua phân công lao động, chuyên môn hoá sản xuất.

- Tiếp tục chủ động tham gia mọi mặt hoạt động của các tổ chức quốc tế để thu thập, bổ sung kiến thức, kinh nghiệm và đóng góp thiết thực; nâng cao vị thế, uy tín và quyền lợi của Việt Nam trên trường quốc tế.

- Chủ động trong lộ trình mở cửa hội nhập kinh tế quốc tế. Đa dạng hoá các hoạt động hợp tác với nước ngoài để tranh thủ các nguồn lực từ bên ngoài (vốn đầu tư, công nghệ, kỹ thuật, đào tạo đội ngũ...) và tạo sự cạnh tranh về bưu chính, viễn thông, Internet. Tạo mọi điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước đứng vững tại thị trường trong nước và mở rộng kinh doanh ra thị trường thế giới và khu vực.

Hiện nay Việt Nam đã chính thức gia nhập WTO, sự kiện này sẽ là cùng với các các cam kết mở cửa thị trường, cho phép thành lập các liên doanh sẽ là bước đột phá trong thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài.

2.1.3.1. Hiện trạng Viễn thông Việt Nam

Nhận thức rõ vai trò quan trọng của viễn thông đối với sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước, Việt Nam đã có nỗ lực lớn trong việc phát triển mạng lưới và dịch vụ viễn thông đến mọi miền đất nước.

Hệ thống chuyển mạch điện tử bao gồm 100% các tổng đài số. Hệ thống truyền dẫn với các hệ thống vệ tinh cáp quang và viba số trải rộng ra khắp cả nước và kết nối quốc tế. Một loạt dịch vụ viễn thông và Internet, cố định và di động đều được cung cấp theo nhu cầu khách hàng. Có thể nói, sau chiến lược tăng tốc bưu chính viễn thông, Việt Nam đã có một cơ sở hạ tầng viễn thông tương đối hiện đại.

Tính đến tháng 12/2006, Việt Nam đạt mật độ 35 máy/100 dân; mạng điện thoại nông thôn phát triển nhanh: Trên 93% số xã có điện thoại, gần 70% số xã có điểm Bưu điện Văn hoá xã, tại đây bên cạnh việc cung cấp cho khách hàng các dịch vụ bưu chính viễn thông còn cung cấp dịch vụ “văn hoá đọc” miễn phí (người dân đến đọc sách báo miễn phí).

Mạng điện thoại di động GSM đã hoà nhập mạng với hàng trăm mạng di động của gần 50 quốc gia trên thế giới. Nói khác đi, thuê bao di động của Việt Nam mang máy di động của mình có thể gọi điện thoại như ở Việt Nam tại 50 quốc gia. Đến cuối năm 2006 số thuê bao của cả 3 mạng GSM đã là khoảng 15 triệu thuê bao. Đó là chưa kể số lượng thuê bao của các mạng dùng công nghệ CDMA cũng đang phát triển nhanh chóng.

Internet tuy mới khai trương cuối năm 1997 nhưng đã có khoảng 1,5 triệu người sử dụng, năm 2003 này được coi là năm đột phá về Internet với mục tiêu Internet về trường: Đến tất cả các trường trung học phổ thông, trung học chuyên nghiệp, cao đẳng, đại học và Internet về làng: Dần dần xuống các điểm Bưu điện Văn hoá xã.

Sự phát triển của viễn thông Việt Nam đến năm 2005 theo một lộ trình có tính đổi mới nhảy vọt về chiến lược:

1. Tăng tốc và hiện đại hoá (1990 - 2000).
2. Không độc quyền công ty và tiến đến cạnh tranh (1995 - 2003).
3. Hội nhập - Phát triển và đa dạng hoá sở hữu (2000 - 2020).
4. Đạt trình độ viễn thông của một nước công nghiệp phát triển (từ năm 2020 trở đi).

Đến năm 2005, đạt mật độ điện thoại 9 -10% (mục tiêu Đại hội Đảng IX là 7- 8%).

Số người sử dụng Internet: 4 - 5 triệu người, Internet có ở tất cả các trường phổ thông và các điểm Bưu điện Văn hoá xã.

2.1.3.2. Nhu cầu về vốn

Nhu cầu về vốn của VNPT trong giai đoạn 2004-2020 khoảng 160 đến 180 ngàn tỷ đồng, tương đương 11-12 tỷ đô la. Trong đó giai đoạn 2004-2010 huy động khoảng 60-80

ngàn tỷ đồng. Nhu cầu về vốn này được phân bổ trên ba mảng hoạt động chính của VNPT là: Viễn thông, Bưu chính và Công nghiệp. Quá trình phân bổ được tiến hành như sau:

- **Trong lĩnh vực Viễn thông**

Mục tiêu của VNPT đặt ra là đến năm 2010 đạt mật độ điện thoại cố định là 15-18 máy/100 dân tức là cần phải có 15-18 triệu máy. Tính đến hết năm 2003, cả nước mới có khoảng 7.2 triệu máy trên mạng lưới, do đó đến năm 2010 số máy cần phải phát triển là 7.8-10.8 triệu máy. Theo sự quy hoạch tổng thể của các chuyên gia CHLB Đức thực hiện dưới sự tài trợ của UNDP thì đầu tư trung bình cho một máy điện thoại gồm nội tỉnh, liên tỉnh, quốc tế đến năm 2005 là khoảng 5 triệu đồng (tức là hơn 54 ngàn tỷ đồng). Thêm vào đó, trong lĩnh vực Viễn thông có hàng loạt các loại hình dịch vụ khác đang có nhu cầu mở rộng hoặc phát triển mới như là: Fax, điện thoại di động... Từ đó đòi hỏi lượng vốn đầu tư không dưới 60 ngàn tỷ đồng.

- **Trong lĩnh vực bưu chính**

Căn cứ vào tốc độ phát triển bưu chính đã được thống kê và định hướng phát triển của phân ngành Bưu chính, thì lượng vốn mà VNPT cần có để đầu tư trong lĩnh vực bưu chính là khoảng 16 ngàn tỷ đồng.

- **Trong công nghiệp Bưu chính Viễn thông.**

Dựa vào thực trạng của sản xuất công nghiệp, cũng như mục tiêu phát triển đã được đặt ra cho lĩnh vực công nghiệp Bưu chính Viễn thông mà vốn đầu tư cho công nghiệp cũng sẽ tăng dần theo các năm, Dự tính cần một lượng vốn đầu tư là 5 ngàn tỷ đồng.

Bảng 2.2: Nhu cầu về vốn của VNPT giai đoạn 2000-2010

Lĩnh vực	Vốn (tỷ VND)	Tỷ lệ
Viễn thông	60.000	75%
Bưu chính	16.000	20%
Công nghiệp	5.000	5%
Tổng cộng	81.000	

Nguồn VNPT

- **Phương hướng giải quyết vốn đầu tư cho VNPT - giai đoạn 1990-2005**

Để đạt mục tiêu của mình, VNPT cần huy động một lượng vốn rất lớn trong đó hỗ trợ từ ngân sách rất ít (chỉ khoảng 2% nhu cầu) còn chủ yếu phải huy động từ các nguồn vốn tự có và khu vực nước ngoài. Dự kiến huy động vốn của VNPT như sau:

Nguồn vốn trong nước

Nguồn vốn trong nước để phát triển ngành Bưu chính Viễn thông được VNPT xác định khai thác từ các nguồn:

Vốn tự có của VNPT dự tính chiếm khoảng 18.5%.

Vốn huy động từ cán bộ công nhân viên trong ngành chiếm 1,5% tổng vốn đầu tư.

Vốn do ngân sách Nhà nước cấp dự kiến đạt khoảng 2% tổng nhu cầu đầu tư của VNPT.

Vốn vay Ngân hàng chiếm 8% tổng vốn đầu tư của VNPT.

Nguồn vốn nước ngoài

Nguồn vốn nước ngoài chiếm tỷ lệ tới 70% tổng nhu cầu vốn đầu tư để phát triển VNPT trong giai đoạn này. Con số này nói lên vai trò quan trọng và tính cấp bách của vấn đề thu hút vốn đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực này.

Các nguồn vốn nước ngoài được huy động đa dạng. Đó là đầu tư trực tiếp (FDI), hỗ trợ phát triển chính thức (ODA), tín dụng xuất khẩu, vay các ngân hàng khu vực và quốc tế.

Trong những năm qua, nguồn vốn đầu tư trực tiếp chiếm phần lớn, tới 70% trong tổng số vốn đầu tư nước ngoài, còn lại 30% là của các nguồn vốn khác.

Nguồn vốn FDI (đầu tư nước ngoài trực tiếp) đã được VNPT áp dụng với hai hình thức chủ yếu: Hợp đồng hợp tác kinh doanh và liên doanh.

Hình thức hợp đồng - hợp tác kinh doanh là phương pháp huy động vốn đặc biệt của VNPT hiện nay. Hình thức liên doanh tập trung chủ yếu trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp Viễn thông. FDI dự kiến chiếm khoảng 25% tổng vốn đầu tư nước ngoài.

Bảng 2.3 Dự kiến các nguồn vốn

Khu vực	Các nguồn Vốn	Tỷ lệ %
Trong nước	Vốn tự có của VNPT	18,5
	Vốn huy động từ cán bộ công nhân viên của ngành	1,5
	Vốn ngân sách cấp	2
	Vốn vay ngân hàng	8
	Tổng cộng	30

Nước ngoài	Đầu tư trực tiếp:	Hợp đồng hợp tác kinh doanh	31,5
		Liên doanh	7
	ODA		2,1
	Tín dụng xuất khẩu		22,4
	Vay ngân hàng quốc tế		7
	Tổng cộng		70

Nguồn: VNPT

Nguồn vốn vay qua Nhà nước từ các nguồn viện trợ không hoàn lại của các chính phủ (ODA). Khoản này thường đi kèm các khoản vay hỗ trợ phát triển của Chính phủ các nước dành cho nước ta theo từng năm hoặc từng tài khoá. Nguồn vốn này không đáng kể, chỉ chiếm khoảng 3%.

Tín dụng: Đây là nguồn vốn có xu hướng gia tăng trong tổng vốn đầu tư nước ngoài vào VNPT. Dự tính nguồn vốn này phải chiếm tới 72% tổng số vốn nước ngoài đầu tư vào VNPT.

Qua phân tích trên ta thấy, nguồn vốn dành cho việc phát triển công nghệ Bưu chính Viễn thông là rất lớn. Trong khi đó nguồn vốn trong nước để đáp ứng nhu cầu trên là rất nhỏ (30%), còn lại 70 % phải dựa vào việc thu hút vốn từ nước ngoài, trong đó đầu tư trực tiếp (FDI) chiếm tới 25% của tổng vốn đầu tư nước ngoài, tức là 16% của tổng vốn đầu tư - một tỷ lệ đáng kể.

Chính vì vậy vấn đề bảo đảm lợi ích của phía Việt Nam trong hoạt động FDI tại VNPT lại càng mang tính bức thiết và quan trọng hơn nữa trong giai đoạn tới.

Bảng 2.4 Tỷ lệ tương quan các nguồn vốn đầu tư nước ngoài

Nguồn vốn	FDI	ODA	Tín dụng quốc tế
Tỷ lệ	25%	3%	72%

Bảng 2.5: Cơ cấu vốn đầu tư của VNPT giai đoạn 1996-2000

Nguồn vốn	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ lệ
-----------	-------------------	-------

Ngân sách	1192	6.44%
Đầu tư nước ngoài	12748	68.88%
- FDI	3000	16.21%
- ODA	490	2.65%
- Tín dụng	9258	50.02%
Tái đầu tư	4568	24.68%
Tổng số	18508	100%

Nguồn VNPT

Trong những năm tiếp theo giai đoạn 2000-2005 dự tính nguồn vốn FDI sẽ giảm đi đôi chút, nhưng nó vẫn chiếm khoảng gần 14.8% trong tổng lượng vốn đầu tư của VNPT, tổng nguồn vốn đầu tư nước ngoài dự kiến khoảng 53.41% tổng số vốn mà VNPT có thể huy động được.

Bảng 2.6 Cơ cấu vốn đầu tư dự tính của VNPT giai đoạn 2000-2005

Nguồn vốn	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ lệ
Ngân sách	160	0.51%
Đầu tư nước ngoài	16940	53.40%
- FDI	4700	14.81%
- ODA	5700	17.97%
- Tín dụng	6540	20.62%
Tái đầu tư	14620	46.09%
Tổng số	31720	100%

Nguồn VNPT

Thực tế huy động vốn của VNPT trong giai đoạn 2001-2005 được thể hiện như bảng

2.7

Bảng 2.7 Cơ cấu vốn đầu tư thực tế của VNPT giai đoạn 2000-2005

Nguồn vốn	Năm					Nguồn n VNPT Qua số liệu trên ta thấy thực tế nguồn vốn vay giảm dần theo các
	2001	2002	2003	2004	2005	
Vốn ngân sách nhà nước	1.12	0.79	0.54	0.48	7.36	
Vốn vay (trong nước và ODA)	49.72	30.41	9.84	4.51	0.46	
Vốn tái đầu tư	36.09	52.11	82.76	88.67	81,77	
Vốn FDI	12.96	16.57	6.74	5.88	10.41	
Nguồn vốn khác	0.1	0.12	0.13	0.45	0	

năm, vốn tái đầu tư tăng dần và chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu vốn của VNPT, vốn ngân sách và FDI ổn định theo các năm. Tuy vậy vốn FDI vẫn chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng đầu tư của VNPT.

- **Phương hướng giải quyết vốn giai đoạn 2005-2010**

Trong giai đoạn 2005-2010 tỷ trọng vốn huy động nước ngoài tiếp tục có sự thay đổi đáng kể. Do có sự tăng tích lũy, dự kiến lượng vốn huy động từ các nguồn trong nước và tái đầu tư chiếm khoảng 60-70%, từ nước ngoài chiếm khoảng 30-40% tổng số vốn đầu tư. Nguồn vốn đầu tư nước ngoài sẽ có sự biến động lớn sau khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên WTO.

- Nhà nước có chính sách thương quyền về bưu chính, viễn thông đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này; có chính sách điều tiết phát triển mạng lưới tại các vùng nông thôn, miền núi, vùng sâu, vùng xa. Các doanh nghiệp tự huy động các nguồn vốn để đầu tư phát triển mạng lưới và kinh doanh dịch vụ, đồng thời có nghĩa vụ cung cấp dịch vụ công ích (bao gồm dịch vụ bắt buộc và dịch vụ phổ cập) theo yêu cầu của Nhà nước.

- Về vốn trong nước: Đẩy mạnh đổi mới doanh nghiệp, đẩy nhanh tiến trình cổ phần hoá, điều chỉnh cơ cấu sản xuất, đầu tư, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả để tăng nhanh khả năng tích lũy bằng nguồn vốn nội sinh, tái đầu tư phát triển. Tăng cường thu hút vốn đầu tư của mọi thành phần kinh tế trong nước; có giải pháp thích hợp để khuyến khích các ngành, địa phương tham gia phát triển bưu chính, viễn thông, tin học; xây dựng quỹ phổ cập dịch vụ phục vụ cho việc phổ cập dịch vụ bưu chính, viễn thông và Internet, đặc biệt cho các vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa.

- Về vốn ngoài nước: Tranh thủ khai thác triệt để các nguồn vốn ngoài nước; khuyến khích các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài, nhất là đầu tư vào công nghiệp bưu chính, viễn thông, tin học, đầu tư kinh doanh dịch vụ, với các hình thức đầu tư phù hợp với lộ trình mở cửa hội nhập kinh tế quốc tế của ngành. Dành một phần nguồn vốn ODA để phát triển bưu chính, viễn thông, tin học nông thôn, vùng sâu, vùng xa. Cùng với việc chính thức trở thành thành viên WTO từ tháng 1/2007, sẽ có một làn sóng đầu tư nước ngoài mạnh mẽ vào các doanh nghiệp Bưu chính Viễn thông của Việt Nam. Quản lý và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn này là yêu cầu bức thiết trong giai đoạn trước mắt.

Để đạt được các yếu tố nêu trên đòi hỏi VNPT cũng như Nhà nước phải có những biện pháp thích hợp để thu hút đầy đủ và sử dụng hiệu quả các nguồn vốn.

2.1.3.3. Nhu cầu về công nghệ và quản lý

Ngành công nghiệp viễn thông cùng một lúc đang trải qua hai cuộc cách mạng chưa từng có, đó là cuộc cách mạng thương mại và cuộc cách mạng công nghệ. Trong khi thị trường thiết bị điện thoại và Internet đang tăng trưởng với tốc độ 15% mỗi năm thì các chuyên gia lại nói nhiều tới thị trường truyền thông bằng sợi cáp quang đang gia tăng một cách chóng mặt. Việc truyền thông tin bằng cáp quang và nó được xem như là cuộc cách mạng công nghiệp viễn thông mới. Bằng cách phân tích mỗi chùm sáng của sợi quang học ra làm 10, thậm chí hàng trăm màu khác nhau, các nhà công nghiệp đang gần như làm tăng vô tận khả năng truyền số liệu. Nhờ vào quang học, ngành công nghiệp viễn thông hy vọng tốc độ đổi mới của mình có thể vượt ngành công nghiệp bán dẫn, bởi tốc độ truyền thông tin do công nghiệp viễn thông tạo ra cứ 9 tháng lại tăng 2 lần, trong khi đó công nghiệp bán dẫn phải mất 18 tháng.

Công nghiệp Viễn thông Việt Nam đang đứng trước nguy cơ tụt hậu nhiều thập kỷ so với thế giới, chính vì vậy hợp tác liên doanh với nước ngoài nhằm đón đầu công nghệ hiện đại của thế giới chính là tất yếu trong phát triển của ngành viễn thông Việt Nam.

Một vấn đề hết sức quan trọng đối với VNPT là hiện đại hoá mạng lưới viễn thông như thế nào để phù hợp với xu thế phát triển của thế giới, khi mà các nước xung quanh và trên thế giới đã có những bước tiến xa trong lĩnh vực Điện tử - Tin học - Viễn thông. Cần nhấn mạnh khi bắt đầu vào công cuộc đổi mới, cơ sở hạ tầng Bưu chính Viễn thông từ năm 1986 về trước hết sức lạc hậu về công nghệ, nghèo nàn về chủng loại thiết bị, chất lượng dịch vụ thấp kém, lại thiếu vốn đầu tư; trong khi nhu cầu hiện đại hoá, đổi mới công nghệ, trang bị kỹ thuật đòi

hỏi phải đi thẳng vào công nghệ hiện đại. Để đạt được mong muốn hiện đại hoá này, con đường mà VNPT phải lựa chọn tất yếu phải là tăng cường hợp tác với bên ngoài trên nguyên tắc "các bên cùng có lợi". Hợp tác quốc tế phải gắn với phát triển kỹ thuật, hiện đại hoá mạng lưới Bưu chính Viễn thông. Con đường phát triển đi thẳng vào kỹ thuật hiện đại phải đi đôi với việc đẩy mạnh quan hệ hợp tác đầu tư với nước ngoài.

Ngay trong những năm gần đây và cả trong tương lai, khi mà VNPT đã có những bước nhảy vọt trong việc hiện đại hoá mạng lưới Bưu chính Viễn thông của chính mình, thì những đòi hỏi cập nhật với các công nghệ phát triển nhanh chóng của thế giới vẫn đặt ra cho VNPT những nhiệm vụ hết sức nặng nề. Chính sách đặt ra của VNPT vẫn là: "Đi nhanh, đi thẳng vào hiện đại, cập nhật trình độ kỹ thuật, công nghệ tiên tiến của thế giới". Mở rộng quan hệ hợp tác với nước ngoài càng phải được đẩy mạnh.

Thời gian tới VNPT cần ưu tiên các đối tác nước ngoài hoặc cổ đông chiến lược với cam kết về việc hỗ trợ trong việc mở cửa các thị trường truyền thống của họ và khai phá các thị trường mới. Từ định hướng đó, trong thời gian tới sẽ tập trung phát triển vào hợp tác xây dựng và mạng viễn thông nội địa, phát triển các dịch vụ gia tăng giá trị trên mạng lưới và từng bước hoàn thiện phát triển công nghiệp sản xuất, tăng cường khả năng tiếp cận theo hướng đa dạng hoá ngành nghề, đa dạng hoá các tiêu chí có liên quan đến ngành Bưu chính Viễn thông như ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính phục vụ cho hoạt động của VNPT.

2.1.4. Một số đặc điểm của VNPT tác động đến hoạt động FDI

- **Đặc điểm về tính chất hoạt động của VNPT:** là đơn vị chiếm giữ thị phần lớn nhất trong ngành Bưu chính Viễn thông ở Việt Nam.

Bảng 2.8 Các DN tham gia thị trường BCVT Việt Nam năm 2003

Đơn vị: tỷ VNĐ

Tên DN	Doanh thu	Nộp NS	Lĩnh vực KD	Ghi chú
VNPT	24.997	4. 144	Tất cả các lĩnh vực BCVT	
Công ty Viettel	1.003	136	BC, VT; VoIP; GSM; Internet	

Công ty cổ phần dịch vụ BCVT Sài Gòn	700	27	BC; VoIP; CDMA; Internet	
Công ty thông tin Viễn thông Điện lực	218	26	VT; CDMA, VoIP, Internet	Đã cung cấp DV di động nội vùng và CDMA 2006
Công ty FPT	120		VoIP, Internet	
Công ty Netnam	135		VT và Internet	
Công ty OCI	6		VT và Internet	
Công ty đầu tư và phát triển công nghệ truyền hình	530	75	Truyền hình	Hướng tới hội tụ truyền hình - Internet - VT
Công ty cổ phần VT Hà Nội			Internet, VoIP, CDMA	Đã cung cấp dịch vụ CDMA cuối năm 2006

Nguồn Bộ BCVT

Trước năm 1995, VNPT là đơn vị duy nhất tiêu thụ các sản phẩm của công nghiệp bưu chính viễn thông, và cũng là đơn vị duy nhất cung cấp các sản phẩm dịch vụ trong lĩnh vực này trên thị trường Việt Nam. Vị trí độc quyền trên thị trường buộc các đối tác làm ăn với VNPT phải có sự cạnh tranh với nhau. Mặt khác thị trường viễn thông ở Việt Nam hiện nay là thị trường có tiềm năng rất lớn. Chính vì vậy VNPT đã tạo cho mình một vị thế nhất định trong quan hệ kinh tế đối ngoại.

Vì là đơn vị chủ đạo trong lĩnh vực bưu chính viễn thông, VNPT có cơ hội lựa chọn cho mình các đối tác có thực lực về tài chính cũng như công nghệ để liên doanh. Đồng thời nhờ ưu thế của mình VNPT cũng có thể buộc các đối tác của mình trong các liên doanh phải theo những điều kiện nhất định về hàm lượng công nghệ chuyển giao, qui mô của liên doanh, tỷ lệ vốn góp, phương thức điều hành liên doanh...

Đến nay tuy đã có một số công ty không thuộc VNPT tham gia thị trường viễn thông như Công ty dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn, Công ty viễn thông quân đội, Công ty

Viễn thông điện lực... nhưng VNPT với lợi thế của mình vẫn là nhà cung cấp các sản phẩm dịch vụ viễn thông lớn nhất trên thị trường Việt Nam.

- **Đặc điểm về công nghệ Bưu chính Viễn thông: là ngành ứng dụng công nghệ cao, hao mòn vô hình lớn**

Thiết bị viễn thông ngày nay được ứng dụng công nghệ cao nhất của lĩnh vực điện tử - tin học - viễn thông, một lĩnh vực đang có tốc độ phát triển nhanh, và được kết nối thành một mạng thống nhất trên lãnh thổ quốc gia hay trên toàn cầu. Hệ thống được giám sát và điều hành chặt chẽ bằng các hệ thống máy tính hiện đại.

Công nghệ viễn thông đang phát triển và đổi mới với tốc độ chóng mặt, dẫn đến thiết bị rất nhanh lạc hậu về mặt công nghệ. Điều này đòi hỏi các nhà khai thác dịch vụ phải thực hiện khấu hao nhanh để có vốn thường xuyên đổi mới công nghệ, thay thế thiết bị cũ đã lạc hậu bằng thế hệ thiết bị mới hiện đại hơn nhằm không ngừng tăng thêm dịch vụ mới cho khách hàng. Các thiết bị này phải nhập khẩu từ các nước công nghiệp tiên tiến.

Nền tảng vật chất - kỹ thuật của ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam được chú trọng đầu tư một cách tương đối đồng bộ trong những năm vừa qua. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, mục tiêu tiến kịp trình độ phát triển Bưu chính Viễn thông trong khu vực và trên toàn thế giới là khó được đáp ứng nếu không có những kế hoạch đầu tư nối tiếp.

Trong thời đại bùng nổ thông tin trên toàn cầu như hiện nay thì hiện tượng lạc hậu về công nghệ đang dần trở nên nhanh chóng và phổ biến trong các ngành ứng dụng công nghệ cao mà ngành Bưu chính Viễn thông là tiêu biểu. Đây là một nguyên nhân lý giải cho việc luôn luôn tiến hành đầu tư cho ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam - một ngành kinh tế làm cơ sở cho các ngành khác phát triển và tương đối trẻ tại Việt Nam - đất nước mới bước vào thời kỳ mở cửa hội nhập với nền kinh tế khu vực.

Với tốc độ phát triển khoa học công nghệ, chỉ trong một thời gian ngắn các nhà đầu tư phải bỏ ra các khoản tiền lớn để nắm bắt và đầu tư đổi mới công nghệ. Với số lượng vốn lớn như vậy thì bản thân VNPT trong nước không thể đáp ứng được. Vì vậy cần phải liên kết với các hãng Viễn thông lớn trên thế giới mới có thể giải quyết được vấn đề trên.

Qua phân tích ta thấy được nhu cầu vốn đầu tư cho mạng lưới là rất lớn, trong khi khấu hao vô hình lớn, với khả năng hiện nay của VNPT thì không thể đáp ứng được mục tiêu đặt ra. Ngành Bưu chính - Viễn thông lại là ngành có lợi nhuận cao nên hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài. Do vậy nhờ đặc điểm này mà ngành có thể thiết lập được mối quan hệ hợp tác với các hãng Viễn thông quốc tế từ đó có thể cải tạo hiện đại hoá mạng Viễn thông.

- **Đặc điểm về đầu tư: Đầu tư vào lĩnh vực Bưu chính Viễn thông đòi hỏi một lượng vốn đầu tư rất lớn và liên tục, trình độ công nghệ cao**

Đầu tư vào ngành Bưu chính Viễn thông là đề cập đến các khoản đầu tư vào công nghệ, thiết bị, nhân lực như hệ thống tổng đài viễn thông quốc gia, viễn thông khu vực, viễn thông quốc tế và nội hạt cùng hệ thống trang thiết bị kỹ thuật phụ trợ khác, đào tạo cán bộ... Ngoài ra hệ thống thông tin di động, nhắn tin, điện thoại thấy hình, Internet tại Việt Nam gần như mới bắt đầu xây dựng cơ cấu nên nhu cầu về vốn để phát triển phổ cập là rất lớn. Hệ thống bưu chính và xây dựng công nghiệp Viễn thông Việt Nam còn đang trong giai đoạn cải tổ, từng bước tận dụng sự hỗ trợ từ mọi nguồn để có thể thực hiện kế hoạch.

Bảng 2.9 Nhu cầu về vốn của VNPT

Vốn đầu tư	Đơn vị tính	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Vốn đầu tư thêm hàng năm	Tỷ đồng	4350	4650	4850	5650	6250	7450	8716	10285
Ngoại tệ	Triệu USD	280	302	340	378	423	470	522	580
Nội tệ	Tỷ đồng	1065	689	712	735	747	869	989	

Nguồn: VNPT

Đảng và Chính phủ đánh giá cao vai trò của VNPT Việt Nam trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước song nguồn vốn được cấp từ ngân sách Nhà nước cho kế hoạch phát triển VNPT chỉ hỗ trợ một phần rất nhỏ trong tổng số nhu cầu đầu tư của VNPT (khoảng 0,7 - 1%).

Căn cứ vào kế hoạch phát triển của VNPT, số vốn cần thiết trong giai đoạn 1995-2000 là trên 30.000 tỷ đồng trong đó chủ yếu là bằng ngoại tệ. VNPT đã huy động vốn đầu tư nước ngoài khoảng 70% và trong nước 30%. VNPT cũng dự kiến huy động khoảng 120 - 150 triệu USD từ nguồn vốn hỗ trợ phát triển (ODA) để phát triển hệ thống Bưu chính Viễn thông tại các vùng nông thôn, miền núi, biên giới và hải đảo và phóng vệ tinh. Ngoài ra, đã thu hút khoảng 1,2 - 1,5 tỷ USD theo hình thức hợp đồng - hợp tác - kinh doanh (BCC), đồng thời khuyến khích, kêu gọi hình thành các liên doanh với nước ngoài trong lĩnh vực sản xuất, công nghiệp Bưu chính Viễn thông.

Muốn phát triển BCVT theo mục tiêu và định hướng đã đề ra VNPT đảm bảo ba yếu tố sau: ① Vốn; ② Kỹ thuật, công nghệ; ③ Kinh nghiệm quản lý khai thác.

Nước ta là nước có nền kinh tế đang phát triển, bị ảnh hưởng nặng nề của cuộc chiến tranh, sau giải phóng lại áp dụng mô hình quản lý tập trung quan liêu bao cấp trong thời gian dài nên tích lũy của nền kinh tế không lớn cả về quy mô và tỷ lệ. Trong giai đoạn đầu, nếu với nguồn tích lũy trong nước để đáp ứng nhu cầu đầu tư cho phát triển kinh tế nói chung và ngành Bưu chính Viễn thông nói riêng là không thể được. Do vậy, để thực hiện chiến lược phát triển ngành trong tương lai, đạt được mục tiêu đã đề ra, VNPT cần phải có kế hoạch, chiến lược thu hút vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt là vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài để bổ sung cho nguồn vốn thiếu hụt trong nước.

Ngành Bưu chính Viễn thông có đặc thù riêng: mạng lưới thông tin đòi hỏi những khoản đầu tư ban đầu rất lớn trong khi nguồn vốn trong nước hạn chế, công nghệ thông tin trên thế giới đang thay đổi từng giờ đòi hỏi công nghệ viễn thông trong nước cần phải ở mức tiếp cận thị trường quốc tế ... Do vậy VNPT phải có biện pháp thu hút vốn đầu tư, công nghệ nước ngoài.

Bảng 2.10 Các nước có vốn FDI ở VNPT

Quốc gia \ Chỉ tiêu	Số dự án	Số vốn đầu tư
1. Pháp	2	37,43%
2. Nhật Bản	3	30,12%
3. Australia	2	15,34%
4. Thụy Điển	1	9,96%
5. Triều Tiên	4	4,85%
6. Đức	2	1,86%
7. Malaysia	1	0,28%
8. Singapore	1	0,07%

Nguồn: VNPT

Nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thường kèm theo cả máy móc thiết bị, bản quyền sở hữu công nghiệp... của đối tác nước ngoài. Nhận thức rõ ưu điểm của FDI là giải quyết được nhu cầu về vốn cũng như việc lĩnh hội các công nghệ tiên tiến, bí quyết và kinh nghiệm quản lý... VNPT xác định thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào VNPT là cần thiết và cũng phù hợp với xu hướng hợp tác quốc tế hiện nay. Vấn đề sử dụng thế nào nguồn vốn này để thu hút được hiệu quả cao nhất lại tùy thuộc vào khả năng và sự linh hoạt của VNPT.

Cho tới nay đã có hơn 100 công ty viễn thông thế giới có mặt tại Việt Nam và có các mối quan hệ hợp tác với VNPT. Trong đó có nhiều công ty đứng đầu thế giới về sản xuất viễn thông, khai thác dịch vụ bưu chính viễn thông như ERICSSON của Thụy Điển, TELSTRA của Australia, NEC, FUJITSU - Nhật, Alcatel - Pháp, SIEMEN - Đức, LG - Hàn Quốc, Comvik - Thụy Điển, France Telecom, Nippon Telephon và Telegraph (NTT - Nhật Bản).

- **Đặc điểm về lợi nhuận: Dịch vụ Viễn thông là một dịch vụ đem lại lợi nhuận cao và ổn định nhưng dịch vụ Bưu chính lại có lợi nhuận rất thấp**

Trong những năm qua, với tốc độ tăng trưởng nhanh chóng và tương đối ổn định, VNPT đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình với vai trò là một Tổng công ty đặc biệt của Nhà nước. Nếu như trong năm 1999, so với các TCT 91 thì với doanh thu đạt 11.033 tỷ đồng, VNPT là doanh nghiệp có doanh thu đứng thứ 4 sau TCT Dầu Khí, Công ty lương thực Miền Nam và TCT Điện lực nhưng lại có lợi nhuận đứng thứ 2, chỉ đứng sau TCT Dầu Khí. Điều này cho thấy tỷ suất lợi nhuận trong ngành Bưu chính Viễn thông lớn hơn so với các ngành khác, đầu tư có cơ hội đạt hiệu quả cao.

Bảng 2.11 Doanh thu của VNPT

Đơn vị tính: tỷ đồng

Năm	Khối hạch toán phụ thuộc	Khối hạch toán độc lập	Khối sự nghiệp	Tổng
2001	16.359	2.968	29	19.356
2002	18.780	3.967	38	22.785
2003	20.980	3.362	61	24.403
2004	24.210	4.266	67	28.543
2005	26.534	6.727	90	33.351

Nguồn: VNPT

Bảng 2.12 Lợi nhuận sau thuế của VNPT

Đơn vị tính: tỷ đồng.

Năm	Khối hạch toán phụ thuộc	Khối hạch toán độc lập	Khối sự nghiệp	Tổng
2001	3.455	401	2	3.858
2002	4.580	558	2	5.140
2003	5.776	804	6	6.586
2004	8.189	1.182	13	9.384
2005	5.770	2.574	9	8.353

Bưu chính Viễn thông có đặc thù là ngành dịch vụ nên có đặc tính sinh lợi cao. Khả năng sinh lợi của ngành phụ thuộc chủ yếu vào mật độ dân cư và tốc độ tăng trưởng kinh tế xã hội. Mặt khác tỷ suất lợi nhuận của ngành phụ thuộc lớn vào cơ cấu đầu tư và trình độ quản lý cũng như trình độ áp dụng khoa học - công nghệ.

Dịch vụ Bưu chính Viễn thông tại Việt Nam tuy được đánh giá có tốc độ phát triển cao - khoảng 18%/năm, song so với các nước phát triển thì vẫn còn kém. Điều này được chứng tỏ thông qua các chỉ tiêu về mật độ điện thoại/ 100 dân hay là chỉ tiêu về số phần trăm dân số sử dụng các dịch vụ Viễn thông cao cấp như Internet, thư điện tử hoặc là tốc độ chuyển tiền qua hệ thống Bưu chính Viễn thông...

Trong khi đó dịch vụ bưu chính phát hành báo chí lại là dịch vụ có lợi nhuận thấp, thậm chí bị thua lỗ vì nó mang tính phục vụ cho xã hội nhiều hơn là kinh doanh. Phân ngành này lại đòi hỏi lực lượng lao động lớn, đầu tư không lớn, khả năng tự động hoá lại thấp. Chính vì vậy kêu gọi đầu tư cho lĩnh vực bưu chính là cực kỳ khó khăn. Thực tế không có sự hợp tác đầu tư trong lĩnh vực bưu chính, trừ một số dịch vụ đặc biệt như chuyển phát nhanh DHL.

- **Đặc điểm về phương thức kinh doanh: Dịch vụ Bưu chính Viễn thông mang tính toàn cầu**

Một yếu tố quan trọng có ảnh hưởng đến hoạt động đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực Bưu chính Viễn thông tại Việt Nam là xu hướng toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới kéo theo sự phát triển không ngừng của ngành Bưu chính Viễn thông toàn cầu.

Nếu như tại một vài thập kỷ trước, người dân chỉ được biết đến một số các dịch vụ cơ bản của ngành Bưu chính Viễn thông như điện thoại, điện tín, tem thư... thì ngày nay toàn nhân loại đang được đáp ứng rất nhiều loại hình đa dạng và phong phú mà ngành Bưu chính Viễn thông có thể đem lại. Thông tin di động toàn cầu, Internet, điện thoại truyền hình, chuyển phát nhanh... đã góp phần thay đổi diện mạo ngành Bưu chính Viễn thông thế giới.

Từ chỗ nhà sản xuất các thiết bị viễn thông đồng thời là đơn vị cung cấp dịch vụ thì ngày nay quá trình chuyên môn hoá đã phân chia hai nhánh tách biệt: Bưu chính và Viễn thông tại một số nước phát triển đồng thời hình thành nên một loạt các tổ hợp, công ty đa quốc gia và đặc biệt hình thành các tổ chức trung gian có chức năng cung cấp dịch vụ tài chính tư vấn kỹ thuật quản lý trong lĩnh vực Bưu chính Viễn thông. Chính các mô hình này đã thúc đẩy quá trình di chuyển vốn và công nghệ ra ngoài biên giới mỗi quốc gia nhằm tìm kiếm lợi nhuận do lợi thế so sánh đem lại.

Việt Nam với ngành Bưu chính Viễn thông non trẻ với thị trường tiềm năng chưa được khai thác tối đa của mình không thể tách rời các quy luật phát triển Bưu chính Viễn thông thế giới và đã trở thành một đối tác quan trọng của các tổ chức Bưu chính Viễn thông quốc tế.

Trong quá trình hội nhập đòi hỏi các nước phải mở cửa thị trường viễn thông. Đây là một thách thức lớn đối với các nước đang phát triển, do mới ở giai đoạn đầu tư mới mạng viễn thông tài sản chưa có thời gian khấu hao, dẫn đến giá thành dịch vụ cao không đủ sức cạnh tranh. Thị trường đòi hỏi dịch vụ hiện đại ngang tầm với các nước tiên tiến, do đó phải đầu tư lớn, trong khi khả năng thanh toán của khách hàng lại rất thấp. Ví dụ mạng điện thoại di động khi mới xuất hiện trên thị trường là dịch vụ không thể thiếu trong xã hội cần lượng vốn đầu tư rất lớn, nhưng số lượng khách hàng đủ khả năng thanh toán rất ít dẫn đến không phát huy khả năng công suất của thiết bị nên giá thành càng cao, gây thiệt hại cho cả nhà đầu tư và khách hàng.

Tuy vậy VNPT không thể chỉ lựa chọn những vực dịch vụ có lãi mà phải bảo đảm xây dựng một mạng lưới viễn thông hiện đại trong thời gian tới.

- **Đặc điểm về qui định của pháp luật đối với hoạt động FDI trong lĩnh vực bưu chính viễn thông tại thời điểm thành lập các dự án FDI của VNPT**

Tại Việt Nam, năm 1987 lần đầu tiên “Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam” đã ra đời. Sau một thời gian triển khai, Luật này đã sửa đổi, bổ sung hai lần vào năm 1990 và năm 1992 theo hướng cởi mở và thông thoáng hơn. Đến ngày 12 tháng 11 năm 1996, quốc hội Việt Nam đã xem xét và ban hành “Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam” mới.

Có thể nói, Luật đầu tư nước ngoài của Việt Nam đã tạo nên một môi trường đầu tư tương đối thuận lợi, đảm bảo lợi ích đất nước và phù hợp với thông lệ quốc tế. Tuy nhiên, do lĩnh vực sản xuất, kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ BC-VT được chính phủ đánh giá là lĩnh vực quan trọng, có ảnh hưởng đến chính trị và an ninh quốc phòng nên theo nghị định số 10/1998/NĐ-CP ngày 23 tháng 1 năm 1998 của Chính phủ về một số biện pháp khuyến khích và bảo đảm đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam, Chính phủ đã quy định lĩnh vực xây dựng, kinh doanh mạng viễn thông quốc tế, viễn thông nội hạt chỉ được áp dụng hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh, các lĩnh vực khác được phép áp dụng đầy đủ các hình thức FDI theo quy định chung của pháp luật.

Đến ngày 09 tháng 6 năm 2000, quốc hội Việt Nam tiếp tục sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Ngày 31 tháng 7 năm 2000, Chính phủ đã ban hành nghị định 24/2000 NĐ-CP quy định chi tiết thi hành Luật đầu tư nước ngoài tại Việt

Nam. Về cơ bản, các văn bản pháp luật này không thay đổi các quy định về các hình thức đầu tư trực tiếp của nước ngoài mà VNPT được phép áp dụng.

Bảng 2.13 Các hình thức FDI ở VNPT

Hình thức ĐT Chỉ tiêu	Liên doanh	BCC
Số dự án	8	8
Vốn đầu tư (tỷ đồng)	266	13258
Tỷ trọng trong FDI	1.97%	98.03%
Vốn của VNPT	45%-50%	Khoảng 20%
Thời hạn	Từ 10 đến 20 năm	Khoảng 10 năm
Lĩnh vực đầu tư	Công nghiệp viễn thông	Chủ yếu khai thác viễn thông

Nguồn: VNPT

Những quy định trên của pháp luật đã xác định rất rõ ràng các hình thức FDI mà VNPT đã được áp dụng đối với từng hoạt động sản xuất kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ của mình cụ thể là:

+ Hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh được áp dụng cho toàn bộ các lĩnh vực hoạt động, sản phẩm sản xuất kinh doanh, dịch vụ của VNPT.

+ Hình thức doanh nghiệp liên doanh chỉ được áp dụng cho các lĩnh vực: sản xuất công nghiệp, xây lắp, thương mại và kinh doanh các dịch vụ bưu chính.

+ Hình thức 100% vốn nước ngoài và hình thức hợp đồng BOT, BTO, BT không được phép xét đến dưới góc độ đầu tư của VNPT.

2.1.5. Các tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đối với VNPT

Để đưa Việt Nam phát triển và theo kịp các nước trong khu vực và trên thế giới Việt Nam cần phải tiến hành công cuộc công nghiệp hoá và hiện đại hoá đất nước. Bối cảnh kinh tế xã hội Việt Nam hiện nay đã khác trước, tình hình quốc tế có nhiều thay đổi và chiều hướng thuận lợi cho Việt Nam. Quan hệ giữa thế giới và Việt Nam được mở rộng, cơ hội trao đổi và học hỏi kinh nghiệm được dễ dàng. Trên cơ sở lợi thế của nước đi sau, chúng ta có thể thừa hưởng các thành tựu khoa học kỹ thuật và công nghệ tiên tiến của những nước đi trước, đặc biệt là trong việc thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Viễn thông Việt Nam đang nỗ lực duy trì tốc độ tăng trưởng cao trong những năm tới để góp phần thực hiện thắng lợi sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Điều này

được thể hiện rất rõ qua một số mục tiêu trong chiến lược phát triển bưu chính, viễn thông và Internet đến năm 2010 và định hướng phát triển đến năm 2020: Mật độ điện thoại trung bình đạt ít nhất 25 máy/100 dân (100% số hộ có máy điện thoại) vào năm 2020 (sẽ phấn đấu để đạt vào khoảng năm 2015). Mạng thông tin quốc gia phải có diện phủ rộng trên cả nước, với thông lượng lớn, tốc độ và chất lượng cao, dịch vụ đa dạng, hiện đại và giá rẻ. Mục tiêu này đòi hỏi một khối lượng đầu tư rất lớn không chỉ về vốn mà còn cả về trình độ khoa học kỹ thuật và công nghệ quản lý tiên tiến. Hội nhập quốc tế có thể tạo ra cơ hội giải quyết tốt nhu cầu này.

2.1.5.1. Các cam kết quốc tế của Việt Nam về mở cửa thị trường BCVT

- ***Các cam kết về viễn thông trong Hiệp định Thương mại (BTA) Việt Nam - Hoa Kỳ***

Các cam kết về mở cửa thị trường dịch vụ viễn thông cho phép các công ty Mỹ và các công ty được phép kinh doanh viễn thông của Việt Nam thiết lập các liên doanh. Cụ thể là:

Kể từ ngày 10/12/2003, cho phép liên doanh cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng với số vốn phía Mỹ không quá 50%; (riêng Internet là từ ngày 10/12/2004); Kể từ ngày 10/12/2005, cho phép liên doanh cung cấp dịch vụ cơ bản (trừ dịch vụ cố định nội hạt đường dài và quốc tế) với số vốn phía Mỹ không quá 49%; Kể từ ngày 10/12/2007, cho phép liên doanh cung cấp dịch vụ thoại (gồm dịch vụ cố định nội hạt, đường dài và quốc tế) với số vốn phía Mỹ không quá 49%; (Các cam kết kể trên về tổng thể là tương đương với cam kết của Trung Quốc trong WTO).

Các cam kết về thuế: Cắt giảm từ 5-10% thuế nhập khẩu đối với các sản phẩm thu và phát vô tuyến trong vòng 3 năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực. Các cam kết về các biện pháp phi thuế (quyền nhập khẩu và phân phối một số thiết bị viễn thông): Bãi bỏ quy định về quyền nhập khẩu mậu dịch sau từ 3-8 năm và quyền phân phối sau 8 - 14 năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực.

Các cam kết về minh bạch hoá chính sách: Việt Nam sẽ thông báo trước việc áp dụng các luật lệ xuất bản và công bố các luật lệ liên quan đến lĩnh vực quản lý của mình.

- ***Đàm phán và cam kết dịch vụ viễn thông của Việt Nam trong ASEAN:***

Viễn thông là một trong số 7 lĩnh vực dịch vụ được ưu tiên đàm phán trong đàm phán dịch vụ ASEAN bắt đầu từ năm 1996. Đàm phán dịch vụ trong ASEAN cũng tuân thủ các

nguyên tắc của GATS/WTO. Hiện nay, Việt Nam đã đưa ra các cam kết về dịch vụ Telex, Telegraph, Thư điện tử, Thư thoại, Trao đổi dữ liệu điện tử.

• ***Thương mại dịch vụ viễn thông trong APEC.***

Việt Nam là thành viên của APEC. Mục tiêu chung của APEC là hoàn thành quá trình tự do hoá thương mại vào năm 2020. Trong khuôn khổ APEC, Việt Nam đưa ra các cam kết về thương mại dịch vụ viễn thông thông qua Chương trình hành động quốc gia IAP. Hiện tại, các cam kết chủ yếu của Việt Nam trong lĩnh vực này là hoàn thành và cải thiện môi trường pháp lý cho hoạt động thương mại dịch vụ viễn thông cũng như về mở cửa thị trường được đưa ra trên cơ sở thể chế hiện hành.

Khác với các cam kết trong BTA Việt Nam - Hoa Kỳ, trong ASEAN hay các cam kết tương lai trong WTO, các cam kết về thương mại dịch vụ trong APEC mang tính tự nguyện và đơn phương. Tuy nhiên, nguyên tắc rà soát hàng năm và yêu cầu không được đưa ra các hạn chế mới cũng gián tiếp tạo ra áp lực mở cửa thị trường và cải cách viễn thông.

• ***Cam kết gia nhập WTO***

Viễn thông luôn luôn là lĩnh vực giằng co nhất trên các bàn đàm phán song phương vì đây là một trong những lĩnh vực kinh tế nhạy cảm và quan trọng nhất và vì thế chính phủ không muốn trao khu vực này vào tay công ty viễn thông nước ngoài do một số lý do sau:

- Ngành viễn thông đã trở thành một bộ phận chủ chốt của cơ sở hạ tầng của một quốc gia và là điều thiết yếu cho việc phát triển một xã hội thông tin hoá.
- Chính phủ muốn nắm giữ các công ty viễn thông nhà nước như VNPT vì Chính phủ cần VNPT như một phương tiện để thực hiện các chính sách viễn thông quốc gia quan trọng.
- Chính phủ lo ngại rằng nếu buông tay ra thì các công ty trong nước sẽ bị nuốt chửng bởi, và mạng lưới viễn thông sẽ rơi vào bàn tay thôn tính của, các công ty viễn thông nước ngoài có công nghệ và năng lực quản lý hiện đại hơn, tức là sẽ đánh mất đi tính chủ quyền quốc gia.
- Lo ngại về an ninh cũng là một lý do rất quan trọng để chính phủ trao viễn thông vào tay tư nhân, đặc biệt là công ty nước ngoài.

Các cam kết của Việt Nam về viễn thông có thể tóm tắt như sau:

Thứ nhất, về dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan: Việt Nam đã có cam kết mở cửa thị trường từ năm 2001 với việc ký kết Hiệp định thương mại Việt Nam-Hoa kỳ. Hiệp

định này đã xoá bỏ hầu hết các hạn chế tiếp cận thị trường và cho phép công ty 100% vốn Mỹ hoạt động từ năm 2001.

Trong đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam đã cải thiện thêm môi trường đầu tư trực tiếp: chính thức bãi bỏ hạn chế còn bảo lưu trong BTA, theo đó, hai năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO, các công ty 100% vốn nước ngoài được quyền cung cấp dịch vụ cho mọi đối tượng, kể cả các tổ chức cá nhân Việt Nam.

Ba năm sau khi gia nhập, Việt Nam cho phép các công ty nước ngoài được thành lập chi nhánh và cung cấp dịch vụ tại Việt Nam với điều kiện trưởng chi nhánh phải là người cư trú tại Việt Nam. Cam kết cũng cho phép nhà cung cấp dịch vụ theo hợp đồng được đưa người lao động nước ngoài (chuyên gia, kỹ sư...) vào Việt Nam thực hiện hợp đồng.

Thứ hai, đối với dịch vụ chuyển phát nhanh, để kết thúc đàm phán gia nhập WTO với các nước, Việt Nam đã cam kết cho phép thành lập liên doanh 51% vốn đầu tư nước ngoài ngay khi gia nhập và cho phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài năm năm sau khi gia nhập.

Để tạo điều kiện cho bưu chính Việt Nam phát triển ổn định sau khi tách khỏi lĩnh vực viễn thông, thực hiện tốt nhiệm vụ cung cấp dịch vụ bưu chính công ích, Việt Nam đã đàm phán bảo lưu được một mảng dịch vụ chuyển phát nhanh dành riêng, có ý nghĩa thương mại, cho bưu chính Việt Nam kinh doanh. Đó là kinh doanh chuyển phát thông tin dưới dạng văn bản, kể cả thông tin dưới dạng không đóng gói dán kín, bao gồm cả thông tin quảng cáo trực tiếp. Hai tiêu chí xác định phạm vi dành riêng là khối lượng: dưới 2kg và giá cước: 10 lần giá cước một bức thư tiêu chuẩn gửi trong nước ở nấc khối lượng đầu tiên và thấp hơn 9 USD khi gửi quốc tế.

Đồng thời, phù hợp với định hướng xây dựng môi trường kinh doanh cạnh tranh bình đẳng, Việt Nam cũng đã cam kết không phân biệt đối xử giữa các dịch vụ chuyển phát nhanh và các nhà cung cấp dịch vụ chuyển phát nhanh, kể cả bưu chính Việt Nam, đối với các loại hình dịch vụ chuyển phát nhanh đã cho phép cạnh tranh.

Thứ ba, về dịch vụ viễn thông, trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ viễn thông có hạ tầng mạng (nhà cung cấp dịch vụ sở hữu dung lượng truyền dẫn và băng tần): Việt Nam không có nhân nhượng thêm so với mức cam kết trong Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.

Trong lĩnh vực dịch vụ viễn thông cơ bản (như dịch vụ điện thoại cố định và di động, truyền số liệu, thuê kênh riêng,...) bên nước ngoài chỉ được phép đầu tư dưới hình thức liên doanh với nhà khai thác Việt Nam đã được cấp phép, vốn góp tối đa là 49% vốn pháp định của liên doanh.

Trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ viễn thông không có hạ tầng mạng (nhà cung cấp dịch vụ không sở hữu dung lượng truyền dẫn mà phải thuê lại của các nhà cung cấp có hạ tầng mạng): trong ba năm đầu sau khi gia nhập WTO, bên nước ngoài chỉ được phép đầu tư dưới hình thức liên doanh với nhà khai thác Việt Nam đã được cấp phép, vốn góp tối đa là 51% vốn pháp định của liên doanh.

Ba năm sau khi gia nhập, bên nước ngoài mới được phép tự do lựa chọn đối tác khi thành lập liên doanh và được phép nâng mức vốn góp lên mức 65%. Riêng đối với dịch vụ mạng riêng ảo và dịch vụ viễn thông gia tăng giá trị (thư điện tử, truy nhập Internet...) bán kèm mà một số đối tác lớn có mối quan tâm đặc biệt, được cung cấp trên hạ tầng mạng do Việt Nam kiểm soát, ta có nhân nhượng hơn một chút: được tự do lựa chọn đối tác liên doanh ngay sau khi gia nhập và được phép tham gia vốn tối đa ở mức 70% vốn pháp định của liên doanh.

Về cung cấp dịch vụ viễn thông qua biên giới (dịch vụ viễn thông quốc tế): Đối với dịch vụ hữu tuyến và di động mặt đất, nhà cung cấp dịch vụ viễn thông ở nước ngoài phải thông qua thỏa thuận thương mại với pháp nhân được thành lập tại Việt Nam và được cấp phép cung cấp dịch vụ viễn thông quốc tế tại Việt Nam để tiếp cận khách hàng tại Việt Nam.

Đối với dịch vụ vệ tinh, Việt Nam cam kết ba năm sau khi gia nhập sẽ mở rộng loại đối tượng, chủ yếu là các công ty đa quốc gia hoạt động tại Việt Nam, nếu thỏa mãn điều kiện cấp phép, có thể được cấp phép sử dụng trực tiếp dịch vụ vệ tinh của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài.

Việt Nam cũng cam kết cho phép bên nước ngoài được kết nối dung lượng cáp quang biển (dung lượng toàn chủ) của các tuyến cáp quang biển mà Việt Nam là thành viên, với các trạm cập bờ của Việt Nam và bán dung lượng truyền dẫn này cho các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông quốc tế có hạ tầng mạng (như VNPT, Viettel, VP Telecom) được cấp phép tại Việt Nam. Bốn năm sau khi gia nhập, bên nước ngoài được phép bán dung lượng nêu trên

cho các nhà cung cấp dịch vụ VPN và IXP quốc tế được cấp phép (như FPT, VNPT, Viettel, VP Telecom).

Riêng cam kết chuyển đổi hợp đồng BCC: Trong ngành viễn thông, các nhà đầu tư nước ngoài tham gia các hợp đồng BCC sẽ có thể ký mới thỏa thuận hiện tại hoặc chuyển sang hình thức hiện diện khác với những điều kiện không kém thuận lợi hơn điều kiện họ đang được hưởng.

- ***So sánh cam kết về viễn thông của Việt Nam trong Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ với cam kết về dịch vụ viễn thông trong GATS/WTO của một số nước trong khu vực và trên thế giới.***

- *Cam kết của các nước công nghiệp phát triển trong Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS).*

Các nước công nghiệp phát triển như Mỹ, châu Âu, Nhật Bản cho các nước khác tham gia thị trường có vẻ khá “thoải mái” tự do, song thông qua việc giới hạn vốn nước ngoài làm cho các công ty nước ngoài khó có khả năng tham gia vì năng lực cạnh tranh thường yếu hơn họ; đồng thời họ ép các nước cũng phải mở cửa thị trường nước mình một cách “thoải mái”, như thế có lợi cho các nhà khai thác của nước họ tham gia cạnh tranh và chiếm lĩnh thị trường của các nước khác.

- *Cam kết của các nước công nghiệp mới trong GATS:*

Các nước công nghiệp mới như Hàn Quốc, Singapore và các nước có nền công nghiệp tương đối phát triển cũng thu được lợi ích từ thỏa thuận viễn thông này. Cam kết của họ thường tập trung vào các điểm:

+ Bảo vệ và duy trì vị trí hơn hẳn của các công ty của mình đối với thị trường trong nước. Ví dụ như Singapore duy trì các đặc quyền cho các công ty trong nước đến năm 2000, Hàn Quốc đến 2001, giới hạn mức vốn nước ngoài là 49% (trừ công ty chủ đạo);

+ Chỉ mở cửa đối với các dịch vụ mà các công ty trong nước đã đủ sức cạnh tranh với công ty nước ngoài và việc cạnh tranh sẽ không ảnh hưởng nhiều đến doanh thu viễn thông của nước đó hoặc đối với các dịch vụ mà điều kiện khai thác khó khăn, các dịch vụ không chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn thu viễn thông. Ví dụ như Hàn Quốc chỉ cho cạnh tranh hoàn toàn đối với “dịch vụ bán lại” (là dịch vụ do công ty khai thác viễn thông cung cấp trên cơ sở thuê lại hạ tầng viễn thông như thuê kênh, mạng, cơ sở vật chất kỹ thuật...của công ty trong nước).

Như vậy chiều hướng mở cửa của các nước này còn ở mức dè dặt. Việc mở cửa còn bị giới hạn về loại hình dịch vụ; trong từng dịch vụ lại có giới hạn tiếp về phạm vi cung cấp. Trong lộ trình tự do hóa các nước này đều dành khoảng thời gian hợp lý để các công ty trong nước có thời gian chuẩn bị cho việc cạnh tranh cũng như nắm giữ nốt các phần còn lại của thị trường nội địa trước khi mở cửa cho cạnh tranh quốc tế.

- Cam kết của các nước đang và chậm phát triển trong GATS.

Từ thực trạng xuất phát điểm thấp của mình, các nước này đều nhận thức rõ Hiệp định về viễn thông cơ bản sẽ dẫn đến nhiều nguy cơ hơn là thời cơ. Tuy nhiên để đạt được quyền lợi khác trong thương mại khi tham gia WTO nên các nước này buộc phải tham gia thỏa thuận về viễn thông.

Cam kết của các nước này đều rất dè dặt và thận trọng. Hầu hết các nước đều duy trì độc quyền Nhà nước trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ viễn thông (duy trì 1, 2 hoặc 3 công ty). Ngoài ra, họ đều đưa ra một lộ trình thời gian tương đối dài, trung bình từ 7 - 10 năm để xem xét vấn đề mở cửa. Ví dụ Indonesia năm 2005, Thái Lan cam kết đến 2006 mới xét đến việc tự do và cạnh tranh, Brunei năm 2010, Jamaica năm 2013... Tuy nhiên mốc mà các nước đưa ra không có nghĩa là đến thời điểm đó nước đưa ra cam kết phải mở cửa cạnh tranh toàn bộ mà là đến thời điểm đó thì nước đưa ra cam kết mới xét đến việc tự do hóa và cạnh tranh quốc tế. Các dịch vụ được mở cửa nhiều chủ yếu là dịch vụ giá trị gia tăng VAS.

- Cam kết của các nước ASEAN.

Nếu so sánh các cam kết mà các nước ASEAN (Brunei, Malaysia, Singapore, Philipin và Thái lan) đưa ra trong vòng đàm phán WTO/GBT tháng 2/1997 với cam kết của các nước khác, ta thấy cam kết của các nước ASEAN là các cam kết thuộc loại thấp nhất trong vòng đàm phán và thể hiện rất rõ chính sách bảo hộ đối với các công ty Nhà nước vì các nước này đều coi lĩnh vực thông tin, chủ quyền khai thác mạng lưới có ảnh hưởng lớn đến chủ quyền kinh tế của quốc gia.

Vì vậy các cam kết của các nước ASEAN thể hiện mục tiêu cao nhất là bảo hộ tối đa quyền lợi và thị trường cho các công ty khai thác trong nước dành khoảng thời gian hợp lý để các công ty khai thác trong nước kiện toàn và có phương án hiệu quả chống lại cạnh tranh quốc tế; xem xét, thay đổi chính sách quản lý cho phù hợp với các điều kiện quốc tế mới.

- Cam kết của các nước mới gia nhập WTO.

Các nước mới gia nhập WTO phải chịu một sức ép mở cửa rất lớn trong quá trình đàm phán gia nhập từ các vòng song biên tới đa biên, do đó để đổi lấy việc được là thành viên WTO, một số nước nhỏ với thị trường không lớn đã nhượng bộ hầu hết các ngành quan trọng như Ngân hàng, Viễn thông, Bảo hiểm. Đây là tiền lệ không tốt cho các nước đang xin gia nhập WTO.

Cụ thể khi xem xét cam kết trong lĩnh vực viễn thông của các nước nhỏ vừa gia nhập WTO sau năm 1997 là Mông Cổ, Bulgaria, Moldova... thì có thể thấy các nước này mở cửa lĩnh vực viễn thông gần như hoàn toàn, chỉ đưa ra hạn chế về thời gian chuyển đổi (thường là đến năm 2003 thì mở cửa hoàn toàn) hoặc một số đặc quyền, độc quyền tạm thời cho các doanh nghiệp trong nước.

Tuy nhiên Trung Quốc cam kết mở cửa thị trường viễn thông khá thận trọng: Đầu tư nước ngoài trong liên doanh (JV) khai thác dịch vụ viễn thông tăng dần từ 25% hiện nay tới 50% vào năm 2006, tùy vào từng loại dịch vụ. Ngoài ra Trung Quốc còn áp dụng hạn chế vùng địa lý trong hiện tại và chỉ bỏ hoàn toàn vào năm 2006. Qua đánh giá cam kết quốc tế của các nước trên thế giới như trình bày ở trên có thể rút ra kết luận: Về tổng thể cam kết của Việt Nam trong Hiệp định thương mại Việt - Mỹ tương đương với cam kết của Trung Quốc.

2.1.5.2. Các tác động của hội nhập kinh tế đối với hàng hoá là sản phẩm dịch vụ Bưu chính Viễn thông

- ***Các ảnh hưởng đối với hàng hoá là sản phẩm công nghiệp từ ASEAN***

- *Thuế quan*

Cho đến năm 2003 thì các sản phẩm công nghiệp Bưu chính Viễn thông đa số vẫn được bảo hộ theo Danh mục loại trừ tạm thời, lợi thế do việc cắt giảm thuế suất đối với các sản phẩm BCVT trong nội bộ ASEAN sẽ không gây ảnh hưởng lớn đối với nền sản xuất trong nước, vì hầu hết các mặt hàng sản phẩm công nghiệp đều có mức thuế suất từ 0% đến 10%. Theo chương trình AFTA diện điều chỉnh tối đa phải thực hiện sẽ đưa đến kết quả cuối cùng là từ 0% đến 5%, do vậy việc thâm nhập của các hàng hoá sản phẩm công nghiệp sẽ là không lớn.

- *Về định hướng thị trường*

Bản thân các nền kinh tế ASEAN mặc dù cố gắng thúc đẩy sự phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế, tuy nhiên vẫn không thể quên các thị trường lớn như thị trường Bắc Mỹ, châu Âu và

Nhật Bản. Chính vì vậy, trọng tâm định hướng xuất khẩu các hàng hoá sản phẩm công nghiệp sẽ vẫn có ưu tiên hàng đầu là các thị trường ngoài ASEAN. Thêm vào đó chủng loại hàng hoá công nghiệp BCVT xuất khẩu cũng tập trung vào một số loại hình tận dụng được nhân công lao động rẻ, thông qua các phương thức lắp ráp các sản phẩm công nghiệp với nền tảng công nghệ vẫn phụ thuộc vào các nguồn lớn như Bắc Mỹ, châu Âu, Nhật Bản nên việc các doanh nghiệp gốc thuộc ASEAN thâm nhập trực tiếp và tạo được khả năng gây tác động lớn đối với công nghiệp trong nước là chưa đáng lo ngại.

- Về sức cạnh tranh nội địa với các sản phẩm có giá trị lớn

Ngành BCVT VN cũng đã có các Liên doanh sản xuất hàng công nghiệp trình độ cao, mặc dù cùng tình trạng với các nước ASEAN là phần lớn dựa trên cơ sở lắp ráp các thiết bị và đang trong giai đoạn tiếp thu công nghệ sản xuất là chính nhưng các doanh nghiệp này cũng tạo ra sức đẩy ngược lại đối với một số sản phẩm công nghiệp khi cạnh tranh với các quốc gia ASEAN. Hầu hết các sản phẩm khác đều sử dụng từ các nguồn nhập khẩu có chất lượng công nghệ cao mà bản thân các quốc gia ASEAN chưa thể đạt tới hoặc chỉ là môi trường trung gian để thâm nhập vào từng thành viên trong toàn khối. Trong tương lai khi xem xét thị trường ASEAN như một tổng thể chắc chắn sẽ xảy ra khuynh hướng sáp nhập và liên kết, phụ thuộc lẫn nhau chặt hơn giữa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở từng loại hình sản phẩm. Ví dụ nếu với cùng một đối tác nước ngoài tại Việt Nam và Indonesia có cùng liên doanh, khi thuế suất giảm xuống các chi phí sản xuất được bù đắp bằng khoảng chênh lệch này cộng với lợi thế mà bất kỳ doanh nghiệp nào cũng cần nhìn thấy là quy mô sản xuất càng lớn tỷ lệ với chi phí trên doanh thu càng nhỏ dẫn tới cần loại bỏ một trong hai liên doanh đó hoặc phân công lao động lại trong quá trình sản xuất của hai liên doanh. Vai trò của kênh phân phối hàng hoá sản phẩm cũng như các biện pháp tiếp thị sản phẩm sẽ đẩy tới tình trạng một trong hai liên doanh phải trở thành thứ yếu hoặc bị triệt tiêu.

• *Các ảnh hưởng đối với hàng hoá là sản phẩm công nghiệp từ Hiệp định thương mại Việt Mỹ*

- Về thuế quan

Toàn bộ các sản phẩm công nghiệp BCVT của Hoa Kỳ sẽ được hưởng mức thuế tối huệ quốc, tức là mức thuế ưu đãi dành cho tất cả những quốc gia đã có hiệp định thương mại hoặc cam kết thương mại với Việt Nam về việc dành quy chế đối xử bình đẳng với Việt Nam. Trong tổng số 21 dòng thuế sản phẩm công nghiệp BCVT sẽ có 7 dòng thuế được hưởng mức

thuế suất từ 0% đến 5%. Việc có một số đáng kể các dòng thuế với mức thuế suất từ 0% đến 5% trong danh mục thuế nhập khẩu của Việt Nam là do trước đây ta chủ yếu nhập các sản phẩm này thông qua con đường viện trợ phát triển chính thức, dẫn tới việc áp dụng mức thuế trên là hợp lý. Các dòng thuế khác áp dụng mức thuế suất từ 10 đến 40%. Trên thực tế việc nhập khẩu thiết bị áp dụng mức thuế suất tối huệ quốc đã được Việt Nam dành một cách không chính thức cho Hoa Kỳ và Nhật Bản từ đầu năm 2000 với thời hạn là một năm. Do vậy có thể thấy rằng việc ảnh hưởng của các quy định về giảm thuế suất đối với các sản phẩm công nghiệp BCVT theo mức thuế Tối huệ quốc là không lớn đối với ngành BCVT. Các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm công nghiệp BCVT lớn hầu hết có vốn và chịu sự điều hành thông qua Hội đồng quản trị từ phía các doanh nghiệp BCVT Việt Nam.

- Quyền kinh doanh nhập khẩu và quyền phân phối

Căn cứ vào phụ lục C và D của Hiệp định, Quyền kinh doanh nhập khẩu và quyền phân phối được cho phép ngay lập tức hoặc sau 5, 7 năm khi Hiệp định có hiệu lực đối với 50% mặt hàng sản phẩm công nghiệp, còn lại 50% đều chưa cam kết cho phép các quyền này. Các mặt hàng được phép kinh doanh nhập khẩu và phân phối ngay lập tức là các sản phẩm liên quan trực tiếp đến ngành công nghiệp bưu chính như phong bì, bưu thiếp, giấy in phục vụ cho máy điện báo và máy điện báo in chữ. Tuy nhiên các sản phẩm này khi áp dụng thuế suất tối huệ quốc vẫn có mức thuế suất rất cao từ 20 đến 40%, một mức thuế suất hợp lý đối với việc bảo hộ sản phẩm công nghiệp trong nước. Các doanh nghiệp Hoa Kỳ với sự phát triển đã có thời gian lâu dài, có các công nghệ nguồn, với kinh nghiệm về kinh doanh và thương mại, các kinh nghiệm về quản lý và điều hành sản xuất sẽ tạo ra sức cạnh tranh vượt trội đối với các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp trong nước, thậm chí là với các liên doanh với đối tác nước ngoài.

- Nguồn nhân lực

Yếu tố con người mà cụ thể là các nhân công, kỹ thuật viên có trình độ, đã qua đào tạo, có kinh nghiệm cũng sẽ bị cạnh tranh mạnh mẽ trong việc thu hút. Các doanh nghiệp Hoa Kỳ với lợi thế về khả năng quyết định và đãi ngộ, sẽ rất thuận lợi thu hút nguồn nhân lực từ chính các doanh nghiệp Việt Nam. Điều này là đã được khẳng định trong thực tế không chỉ tại Hoa Kỳ mà tại tất cả các quốc gia khác. Nguồn nhân lực có trình độ thường đảm nhiệm các khâu then chốt trong quá trình sản xuất, khi bị thu hút chuyển dịch tạo ra chỗ hổng và gây tổn hại tới cả một dây chuyền sản xuất, làm gia tăng chi phí đào tạo.

- ***Dịch vụ Viễn thông***

- *Đối với các dịch vụ gia tăng giá trị*

Hiện thời số lượng dịch vụ được nêu trong bảng cam kết theo phụ lục G có giá trị tuyệt đối là rất ít, chỉ có khoảng 6 dịch vụ. Dịch vụ gia tăng giá trị được hiểu không chỉ gói gọn vào số lượng 6 dịch vụ nói trên mà nó được xây dựng trên cơ sở toàn bộ các dịch vụ gia tăng giá trị gắn liền với các dịch vụ viễn thông cơ bản thoại và phi thoại. Điều này có nghĩa là với sự phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ, với những dịch vụ đã được tiêu dùng và quảng bá trên toàn thế giới cũng như lãnh thổ Hoa Kỳ các dịch vụ gia tăng giá trị sẽ xuất hiện không bị giới hạn bởi con số là một vài chục dịch vụ mà TCT BCVT VN đang cung cấp, nó sẽ xuất hiện với con số hàng trăm. Hai năm sau khi Hiệp định có hiệu lực các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ được phép thành lập liên doanh với các đối tác được phép cung cấp dịch vụ viễn thông tại Việt Nam. Các doanh nghiệp Việt Nam cung cấp dịch vụ Viễn thông trong thời gian vừa qua đã phải đổi đầu và trong tương lai gần sẽ phải đổi đầu với hai xu thế:

- + Cạnh tranh giữa các công ty thuần nhất về vốn và quản lý là trong nước
- + Cạnh tranh giữa các công ty có sở hữu nước ngoài

Lợi thế của những người ra đời sau là được tự do lựa chọn và thừa hưởng những thành quả của những người đi trước, chính vì vậy mà các công ty cung cấp dịch vụ viễn thông ra đời sau với bộ máy gọn nhẹ hơn, thị trường được phép lựa chọn, đồng thời lại được thừa hưởng những ưu đãi theo phương thức giá cả sẽ tạo ra sức cạnh tranh cực kỳ lớn đối với những doanh nghiệp đã cung cấp dịch vụ trước đây.

- *Đối với các Dịch vụ Viễn thông cơ bản và Dịch vụ Thoại cơ bản*

Thời gian chuẩn bị cho việc cạnh tranh trong các dịch vụ này là dài hơn so với dịch vụ gia tăng giá trị và một điều dễ nhận thấy là các nhà hoạch định chính sách của Việt Nam coi trọng các dịch vụ cơ bản trong lĩnh vực thoại hơn là các dịch vụ phi thoại. Điều này hiện thời là đúng và hợp lý với một ngành dịch vụ viễn thông mà nhu cầu tiêu dùng và tiêu thụ các sản phẩm dịch vụ tập trung chủ yếu, chiếm phần lớn doanh thu trên cơ sở thoại. Tuy nhiên tùy thuộc vào sự phát triển kinh tế và công nghệ của Việt Nam, tùy thuộc vào làn sóng đầu tư của các doanh nghiệp Hoa Kỳ nhận định về giá trị kinh tế và quyền quản lý đối với các dịch vụ thoại chắc chắn sẽ có thay đổi, thậm chí có đột biến trong việc xây dựng phát triển và sử dụng dịch vụ. Hiện thời các công ty, các hãng kinh doanh dịch vụ viễn thông trên thế giới đang ngày càng tập trung vào việc đầu tư cho các dịch vụ phi thoại vì sự tăng trưởng theo nhu cầu

của các dịch vụ này là rất lớn, đồng thời hệ quả tất yếu của nó sẽ là doanh thu và lợi nhuận đem lại từ các dịch vụ này sẽ ngày càng gia tăng. Với việc cải cách Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam các cơ hội kinh doanh ngày càng gia tăng, tạo ra các biến thể mới trong việc vận dụng các hình thức đầu tư nước ngoài. Nổi bật trong đó là hình thức Hợp đồng Hợp tác Kinh doanh trong lĩnh vực Viễn thông. Một khi các quyền lợi của nhà đầu tư Hoa Kỳ được đảm bảo theo Hiệp định và pháp luật về đầu tư của Việt Nam cũng như việc chuyển lợi nhuận, chuyển đổi sở hữu đảm bảo nhu cầu về ngoại tệ không bị giới hạn bởi các hình thức trước đây, các nhà đầu tư có thể yên tâm về những nguy cơ tổn thất do pháp luật quy định đã bị loại trừ. Đồng thời việc không hình thành pháp nhân khi sử dụng hình thức Hợp đồng Hợp tác Kinh doanh không hề ngăn cản các nhà đầu tư, các doanh nghiệp nước ngoài nắm quyền kiểm soát và điều hành chính các doanh nghiệp Việt Nam thông qua các thao tác không quá phức tạp, ai cũng có thể nhận biết và được ràng buộc bởi các nghĩa vụ tương đương, các nghĩa vụ theo Hợp đồng. Việc thành lập một cơ chế trung gian tồn tại giữa hai đối tác khi kinh doanh trên thị trường Viễn thông Việt Nam trên cơ sở Hợp đồng Hợp tác Kinh doanh là đã có và đã thực hiện suôn sẻ. Công việc tiếp theo của những nhà đầu tư nước ngoài là thuyết phục đối tác Việt Nam nhường một số quyền quản lý và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh chính từ các môi trường và cơ cấu trung gian nói trên. Đây là công việc chuẩn bị rất tốt cho việc thiết lập và vận hành Liên doanh trong chính lĩnh vực Viễn thông, vì vậy để chiếm lĩnh thị trường và nắm quyền quản lý, không ít đối tác nước ngoài sẵn sàng từ bỏ một phần lợi nhuận thích hợp trong cơ chế ăn chia để đạt được mục đích lâu dài.

- Về vốn đầu tư và con người

Tương tự như bất kỳ ngành dịch vụ hay sản xuất công nghiệp nào khác, các doanh nghiệp BCVT sẽ phải đối đầu với việc huy động vốn từ các thị trường trong nước và thị trường nước ngoài một khi chỉ duy trì các công cụ huy động vốn thông qua vay trực tiếp hay đầu tư trực tiếp từ các quan hệ truyền thống. Về bản chất các nguồn vốn của các đối tác nước ngoài thông qua hình thức Hợp đồng Hợp tác Kinh doanh với ngành BCVT VN cũng chỉ là việc huy động từ các thị trường vốn nước ngoài, tuy nhiên điểm khác biệt là các đối tác gánh chịu rủi ro trực tiếp với nhà đầu tư hữu danh hoặc vô danh và cũng chính vì vậy các đối tác sẽ cố gắng hạn chế mức độ giải ngân lớn và gia tăng mức độ quay vòng vốn đầu tư, tận thu thông qua các công trình đầu tư. Khi xuất hiện các nhà cung cấp dịch vụ mới, chắc chắn các đối tác sẽ yêu cầu gia tăng mức can thiệp vào các quá trình ra quyết định nếu không họ sẽ tận

dụng các lợi thế về hiểu biết thị trường mà tìm cách chuyển đổi sang các hình thức có lợi hơn cho họ. Do vậy trong một giai đoạn nhất định việc cạnh tranh thu hút vốn đầu tư cho việc phát triển cơ sở hạ tầng mạng lưới của doanh nghiệp BCVT VN sẽ gặp những khó khăn và sẽ gây ảnh hưởng không nhỏ tới các kế hoạch đã được dự trù. Bên cạnh việc cạnh tranh về thu hút nguồn vốn, doanh nghiệp BCVT VN sẽ phải chạy đua trong cuộc cạnh tranh về thu hút nguồn nhân lực có kinh nghiệm, đã qua đào tạo, bởi lẽ với mục tiêu chiếm lĩnh thị trường và các kênh phân phối dịch vụ không một nhà cung cấp dịch vụ mới xuất hiện nào không nghĩ đến việc giảm chi phí đào tạo thông qua thu hút nhân lực của đối thủ cạnh tranh.

- Về công nghệ

Sự phát triển nhanh chóng của công nghệ đã góp phần làm thay đổi phương thức kinh doanh của các nhà cung cấp dịch vụ Viễn thông trên thế giới. Trong khi các doanh nghiệp BCVT vẫn phải duy trì những công nghệ hiện đại đã có sẵn trên mạng lưới nhằm mục đích hoàn vốn đầu tư và phát triển ổn định thì cũng sẽ rất dễ dẫn tới rơi vào cuộc chạy đua công nghệ mới cần tránh không bị tụt hậu song lại không bị rơi vào bẫy chạy đua đầu tư công nghệ mới với các đối thủ có công nghệ mạnh như Hoa Kỳ.

• ***Dịch vụ Bưu chính***

Mặc dù các dịch vụ Bưu chính chưa tiến hành cam kết song trong tương lai khi mà các dịch vụ này thuộc diện điều chỉnh của Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ thì các vấn đề xuất hiện cũng sẽ tương tự như với các dịch vụ Viễn thông. Không thể nói là các dịch vụ Bưu chính không bị ảnh hưởng bởi các cam kết về mở cửa thị trường Viễn thông. Dịch vụ Bưu chính trong những thập niên gần đây đã luôn tồn tại chịu ảnh hưởng qua lại của Viễn thông, với sức ép ngày càng gia tăng. Khi mà thị trường Viễn thông có những biến động lớn sức ép này sẽ lại càng gia tăng cường độ và đòi hỏi các nhà cung cấp dịch vụ Bưu chính tồn tại với quy luật này. Các doanh nghiệp cung cấp Bưu chính của Hoa Kỳ cũng là những doanh nghiệp hàng đầu trên thế giới, do vậy tương ứng với việc các định chế kinh doanh quốc tế khác như Tổ chức Thương mại thế giới WTO đưa dịch vụ Bưu chính vào đàm phán, các doanh nghiệp này sẽ tạo sức ép để Hoa Kỳ đưa loại hình dịch vụ này vào đàm phán với Việt Nam trong các kỳ đàm phán.

2.2. TÌNH HÌNH BẢO ĐẢM LỢI ÍCH TRONG THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TẠI VNPT

2.2.1. Mục tiêu và lợi ích dự tính của VNPT trong các dự án FDI

2.2.1.1. *Mục tiêu thu hút vốn đầu tư, trình độ công nghệ và quản lý tiên tiến của các đối tác nước ngoài*

Đây là mục tiêu đầu tiên và cơ bản nhất của VNPT trong việc hoạch định các chính sách liên doanh với nước ngoài. Sở dĩ VNPT thực hiện việc hợp tác cùng với các pháp nhân kinh tế nước ngoài là do thiếu vốn, yếu kém về trình độ khoa học công nghệ, trình độ quản lý. Trong khi đó yêu cầu bức thiết là phải phát triển nhanh chóng cả về chiều rộng và chiều sâu thì liên doanh với nước ngoài là hết sức cần thiết. Thực hiện liên doanh với nước ngoài là bước đi phù hợp để có được vốn, công nghệ hiện đại và trình độ quản lý tiên tiến.

2.2.1.2. *Lợi ích dự tính của phía Việt Nam trong các dự án FDI*

- **Tạo công ăn việc làm, nâng cao trình độ kỹ thuật, nghiệp vụ cho người lao động**

Việc hình thành các Công ty liên doanh với nước ngoài sẽ khiến cho xã hội nói chung, VNPT nói riêng giảm bớt gánh nặng về lao động. Với mức thu nhập xứng đáng, đời sống của người lao động được cải thiện các Công ty liên doanh với nhu cầu thu nhận lao động nhất định sẽ góp phần to lớn để giải quyết các vấn đề xã hội khác.

Trong môi trường làm việc mới, được đào tạo và tiếp cận trực tiếp với trang thiết bị sản xuất tiên tiến, tác phong công nghiệp hiện đại, các cán bộ, công nhân Việt Nam sẽ từng bước học hỏi và tiếp thu được những kinh nghiệm của đối tác nước ngoài và từng bước làm chủ được công nghệ tạo tiền đề cho thế hệ lao động kế cận và tạo ra sự so sánh cạnh tranh lành mạnh giữa lực lượng lao động trong và ngoài liên doanh.

- **Tiếp cận thị trường nước ngoài hướng về xuất khẩu**

Khi các liên doanh đi vào hoạt động, nhu cầu về các sản phẩm Bưu chính Viễn thông với công nghệ hiện đại sẽ được các liên doanh này cung ứng một phần đáng kể. Do sản xuất trong nước với các điều kiện cạnh tranh vốn có tại Việt Nam (nhân công, nguyên vật liệu, thuế, vận chuyển... rẻ hơn so với tại nước ngoài) nên sẽ có giá thành các sản phẩm thiết bị Bưu chính Viễn thông sẽ thấp hơn so với thị trường thế giới đem lại lợi ích không nhỏ cho VNPT.

Do tận dụng các điều kiện sẵn có của Việt Nam như giá nhân công thấp, người lao động Việt Nam cần cù và thông minh, điều kiện về khuyến khích đầu tư nước ngoài hấp dẫn, chi phí sản xuất tính trên đầu đơn vị sản phẩm không cao... mà các sản phẩm sản xuất tại Việt Nam có mức độ cạnh tranh nhất định nên có khả năng xuất khẩu. Mặt khác hầu hết các sản phẩm được thực hiện tại các Công ty liên doanh cũng được phía đối tác hỗ trợ xuất khẩu nên có ưu thế để đưa ra thị trường ngoài nước. Điều này rất quan trọng đối với Việt Nam khi định hướng sản xuất công nghiệp hướng về xuất khẩu.

- **Tăng tích lũy**

Các liên doanh với nước ngoài sẽ hội tụ đủ điều kiện cơ bản để triển khai các hoạt động kinh doanh hiệu quả. Với tư cách đối tác, VNPT sẽ thu được lợi nhuận từ phần góp vốn của mình. Trong giai đoạn đầu của thời kỳ đổi mới, vấn đề này rất quan trọng.

Với lợi nhuận thu được, VNPT sẽ có thêm nhiều điều kiện thực hiện nghĩa vụ đối với ngân sách Nhà nước mặt khác có điều kiện để tái đầu tư, góp vốn vào các dự án khác hay đầu tư mua sắm các trang thiết bị chuyên dùng. Mặt khác, cùng với các hoạt động kinh doanh đa dạng, một nguồn vốn hỗ trợ bổ sung được thành lập từ lợi nhuận thu được tấnccs dự án FDI sẽ góp phần không nhỏ cho việc nâng cao điều kiện làm việc, điều kiện sống của các bộ phận còn lại trong VNPT làm cơ sở cho việc định hướng phát triển lâu dài cho toàn VNPT.

2.2.2. Thực trạng hoạt động của các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài tại VNPT

Nhờ chính sách mở cửa của Nhà nước và chủ trương đi thẳng vào công nghệ hiện đại cập nhật của ngành, VNPT đã tích cực mở rộng quan hệ hợp tác với các đối tác nước ngoài. Đến nay VNPT đã có 8 liên doanh với các nhà sản xuất thiết bị viễn thông hàng đầu thế giới

bảng 2.14

Bảng 2.14 Các liên doanh

STT	Tên liên doanh	Đối tác	Số giấy phép	Số giấy phép điều chỉnh	Lĩnh vực hoạt động	Thời hạn liên doanh
1	Vina-Deasung	Deasung Hàn quốc	457/GP ngày 9/11/92	457/GPĐC ngày 12/1/95	Sản xuất cáp đồng	15 năm
2	ANSV	Alcatel Pháp	629/GP ngày 5/7/93	629/GPĐC1 ngày 29/7/97	Sản xuất và dịch vụ liên quan đến chuyển mạch Alcatel 1000E10	20 năm
3	Vina-GSC	LGC và LGI Hàn quốc	756/GP ngày 28/12/93		Sản xuất cáp sợi quang	20 năm
4	VKX	LGIC&LGI Hàn quốc	863/GP ngày 21/6/94	893/GPĐC1 ngày 16/7/96	Sản xuất và dịch vụ liên quan đến chuyển mạch	10 năm

5	FOCAL	SIEMENS AG Đức	943/GP ngày 11/8/94		Sản xuất cáp sợi quang	20 năm
6	TELEQ	SIEMENS AG Đức và SIEMENS Đài loan	1244/GP ngày 23/5/95	1244/GPĐC1 ngày 30/7/97	Sản xuất và dịch vụ liên quan đến chuyển mạch EWSD	15 năm
7	VFT	FUJITSU Nhật	1878/GP ngày 5/4/97		Sản xuất và dịch vụ hệ thống truyền dẫn	15 năm
8	VINECO	NEC Nhật	1953/GP ngày 24/7/97		Sản xuất và dịch vụ liên quan đến chuyển mạch NEC	15 năm

Nguồn: Ban Khoa học - Công nghệ (VNPT 1999)

Cùng với các dự án liên doanh là 8 dự án hợp đồng hợp tác kinh doanh BCC.

Căn cứ vào tính chất của sản phẩm hợp tác kinh doanh, quy mô và phạm vi hoạt động của các dự án BCC, có thể chia 8 dự án BCC trên thành ba nhóm:

- + Nhóm 1: Gồm 3 dự án BCC quy mô nhỏ: Nhắn tin, điện thoại thẻ, trang vàng
- + Nhóm 2: Gồm 2 dự án BCC: BCC viễn thông quốc tế - VTI và BCC thông tin di động - VMS
- + Nhóm 3: Gồm dự án BCC mạng viễn thông nội hạt mới được triển khai từ năm 1996 — 1997

Bảng 2.15 Các dự án BCC của VNPT

TT	Tên dự án	Đối tác	Dịch vụ	Vùng dự án	Thời hạn
1	Viễn thông quốc tế - VTI	Telstra - Úc	Viễn thông quốc tế	Toàn quốc	12 năm 1990 - 2002
2	Nhắn tin MCC	Voice International - Úc	Nhắn tin	TP.Hồ Chí Minh	9 năm 1989 - 1998
3	Điện thoại thẻ Sapura	SapuraHolding - Malaysia	Điện thoại thẻ	Tp. Hồ Chí Minh	8 năm 1993 - 2000
4	Trang vàng	World Corp - Úc	Niên giám	Hà Nội, tp. Hồ Chí Minh	5 năm 1995 - 2000
5	Di động toàn quốc VMS	Comvick/Kinnevi ck — Thụy Điển	Di động	Toàn quốc	10 năm 1995 - 2005
6	Viễn thông nội hạt với KT	Korean Telecom - Hàn Quốc	Viễn Thông nội hạt	Hải phòng, Hải Dương, Hưng Yên,	10 năm 1996 - 2006

				Quảng Ninh	
7	Viễn thông nội hạt với FCR	France Telecom - Pháp	Viễn Thông nội hạt	Đông TP Hồ Chí Minh	15 năm 1997 — 2012
8	Viễn thông nội hạt với NTT	NTT - Nhật bản	Viễn Thông nội hạt	Đông Bắc Hà Nội	15 năm 1997 — 2012

Nguồn: Ban Hợp tác quốc tế - VNPT

Tình hình thu hút các dự án FDI của VNPT theo từng năm được thể hiện theo bảng 2.16

Dự án đầu tiên của VNPT là dự án BCC với Voice International (Úc) đầu tư xây dựng, khai thác hệ thống nhắn tin MCC tại Thành phố Hồ Chí Minh với tổng vốn đầu tư của đối tác là 720000 USD với thời hạn là 9 năm. Đây tuy là dự án BCC có vốn đăng ký thấp nhất nhưng là dự án mở đầu cho một loạt các dự án FDI sau này.

Dự án đầu tiên của VNPT là dự án BCC với Voice International (Úc) đầu tư xây dựng, khai thác hệ thống nhắn tin MCC tại Thành phố Hồ Chí Minh với tổng vốn đầu tư của đối tác là 720000 USD với thời hạn là 9 năm. Đây tuy là dự án BCC có vốn đăng ký thấp nhất nhưng là dự án mở đầu cho một loạt các dự án FDI sau này.

Bảng 2.16 Số lượng các dự án FDI và vốn đăng ký
Đơn vị: triệu USD

Chỉ tiêu	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Số dự án đăng ký mới	1	1	0	1	3	2	3	1	4	1
Tổng số dự án	1	2	2	3	6	8	11	12	16	17
Số vốn đăng ký	0,72	237,15	0	6,82	16,56	12,95	133,59	40	688	207,06

Nguồn: Ban Hợp tác Quốc tế VNPT

Tổng số dự án FDI của VNPT tính đến nay là 17 dự án, trong đó có 6 dự án đã kết thúc đúng hạn, 1 dự án kết thúc trước thời hạn (BCC với Cable&Wireless chỉ kéo dài 10 tháng so với hợp đồng là 15 năm). Tổng số vốn đăng ký của các dự án đã triển khai là 1136 triệu USD, trong đó chủ yếu là BCC chiếm 98%.

Việc thu hút FDI chủ yếu theo hình thức BCC là cách đi đúng hướng trong giai đoạn này. Việc thực hiện các dự án BCC là phù hợp với qui định của nhà nước trong thời gian đầu mở cửa thị trường viễn thông, không phát sinh pháp nhân mới, bảo đảm an ninh mạng □ VNPT được toàn quyền quản lý, điều hành và khai thác mạng lưới, dịch vụ viễn thông, các

đối tác nước ngoài chỉ được phép đầu tư vốn và hỗ trợ về kỹ thuật để kinh doanh có hiệu quả. Việc áp dụng hình thức BCC trong VNPT còn bảo đảm lợi ích kinh tế cho VNPT, với hình thức này khi hợp đồng kết thúc thời hạn, VNPT sẽ có toàn quyền khai thác và hưởng lợi nhuận từ việc đầu tư.

Kể từ năm 1999 đến nay không có dự án FDI nào được đăng ký mới tại VNPT. Điều này có thể giải thích như sau: Về mảng công nghiệp viễn thông, số lượng các doanh nghiệp liên doanh đã đạt đến mức bão hoà, sản phẩm của các doanh nghiệp đã thoả mãn cơ bản nhu cầu của thị trường viễn thông nội địa; Về mảng dịch vụ viễn thông, do chính sách của nhà nước chỉ cho phép loại hình BCC nên không hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài, chỉ có các tập đoàn mong muốn mở rộng thị trường vào Việt Nam mới tham gia đầu tư với mục đích đặt chân vào thị trường này. Mặt khác do sự mở cửa thị trường viễn thông, VNPT không còn là doanh nghiệp BCVT độc quyền mà đã xuất hiện thêm các nhà cung cấp khác như Saigon Postel, Viettel, EVN các doanh nghiệp này đã có các chính sách hấp dẫn thu hút các nhà đầu tư nước ngoài để mở rộng thị trường, nâng cao thị phần của mình. Trên thực tế thị phần của VNPT đã bị chia sẻ đáng kể trong hầu hết các lĩnh vực viễn thông, đặc biệt là lĩnh vực điện thoại di động, internet

Trong năm 2006, VNPT đã và đang xút tiến triển khai các dự án như: Dự án liên doanh chuyển phát nhanh với DHL; dự án liên doanh dịch vụ VAS với Hàn Quốc; công ty cổ phần Game, Công ty cung cấp nội dung (content provider) với Hàn Quốc và Hoa kỳ...

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của các công ty thông tin di động là sự ra đời của hàng loạt các công ty cổ phần, trách nhiệm hữu hạn làm dịch vụ cung cấp nội dung gia tăng cho điện thoại di động. Các công ty này tuy ở qui mô nhỏ nhưng cũng rất nhiều công ty có vốn 100% của nước ngoài hay thành lập dưới hình thức liên doanh.

2.2.2.1. Cơ cấu tổ chức điều hành của VNPT đối với các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài

- **Mô hình tổ chức của các liên doanh**

Việc định hướng liên doanh với nước ngoài trong VNPT đã được tiến hành xúc tiến chuẩn bị ngay từ khi đất nước mới chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế, lấy mốc năm 1986. Đến nay, trong VNPT đã có 8 Công ty liên doanh với cơ cấu quan hệ với VNPT như sau:

VNPT là đơn vị đứng ra cùng với các đối tác nước ngoài để hình thành liên doanh và đề cử một số cán bộ tham gia hội đồng quản trị của các liên doanh. Nhân sự của VNPT trong liên doanh là Phó tổng giám đốc thứ nhất và Kế toán trưởng.

Bên nước ngoài bao gồm một hay nhiều pháp nhân nước ngoài tham gia cùng đứng chung một phía góp vốn vào liên doanh. Bên nước ngoài cử Tổng giám đốc. Chủ tịch hội đồng quản trị của các liên doanh được thống nhất luân phiên (Thường là 4 năm/lần) giữa VNPT và đối tác nước ngoài. Hội đồng quản trị gồm 5 - 7 thành viên tùy theo quy mô của từng liên doanh trong đó Việt Nam giữ 2 hoặc 3 ghế (tùy theo quy mô) còn phía đối tác nước ngoài giữ 3 hoặc 4 ghế.

Để hình thành một Công ty liên doanh trong VNPT, do đặc thù về thị phần của VNPT trên thị trường Việt Nam và với lượng vốn góp trong liên doanh tương đối lớn từ 40 đến 50% (lượng vốn này rất lớn so với các doanh nghiệp liên doanh của các ngành khác), VNPT có vị thế chủ động khi tham gia điều hành cơ cấu hoạt động của liên doanh.

- **Mô hình tổ chức của các dự án BCC**

- * Mô hình chung: Thành lập hội đồng tư vấn dự án

Các dự án BCC của VNPT đều áp dụng mô hình chung là thành lập hợp đồng tư vấn dự án dự án có sự tham gia của hai bên. Hội đồng tư vấn là bộ phận tư vấn cao nhất đối với dự án để cùng nhau xem xét tình hình thực hiện dự án và đề xuất các biện pháp thực hiện.

VNPT cử người theo dõi chung dự án, tham gia thành viên Hợp đồng tư vấn dự án, tổng hợp báo cáo và đề xuất cách giải quyết với Lãnh đạo VNPT các vấn đề có liên quan đến việc thực hiện dự án.

Ngoài ra, tùy theo quy mô và tính chất của từng dự án, VNPT áp dụng các mô hình tổ chức và quản lý sau:

- * Mô hình 1: Lập Công ty triển khai dự án:

Mô hình này được áp dụng theo 2 mức độ: Đối với các dự án có quy mô lớn thì thành lập Công ty trực thuộc VNPT để thực hiện dự án như Công ty thông tin di động - VMS thực hiện dự án BCC với Komvick. Đối với các dự án có quy mô nhỏ thì lập Công ty trực thuộc các đơn vị, như dự án nhắn tin MCC, dự án Điện thoại thẻ Sapura, lập Công ty trực thuộc Bưu điện thành phố Hồ Chí Minh. các Công ty này sẽ là đơn vị trực tiếp triển khai đầu tư dự án, thực hiện việc kinh doanh và chia doanh thi hoặc lãi, lỗ với đối tác.

Mô hình này sẽ tạo ra tính chủ động độc lập và chịu trách nhiệm trong đầu tư cũng như trong kinh doanh do đơn vị thực hiện dự toán. Đồng thời giúp cho dự án dễ dàng áp dụng các kinh nghiệm quản lý tiên tiến do đối tác giới thiệu.

* Mô hình 2: Giao cho các đơn vị thành viên triển khai dự án

Mô hình này đang áp dụng đối với các dự án BCC nội hạt. VNPT giao các Bưu điện tỉnh, thành phố có liên quan triển khai việc đầu tư và tổ chức kinh doanh dự án. cách tổ chức này duy trì tính ổn định về tổ chức sản xuất và tổ chức quản lý tại đơn vị thực hiện dự án cũng như tại VNPT. Tuy nhiên, mô hình này không xác định rõ ràng trách nhiệm và quyền hạn của các đơn vị khi thực hiện dự án, việc phối hợp phức tạp và không đạt hiệu quả cao, hạn chế việc học hỏi kinh nghiệm và áp dụng các quy trình quản lý tiên tiến.

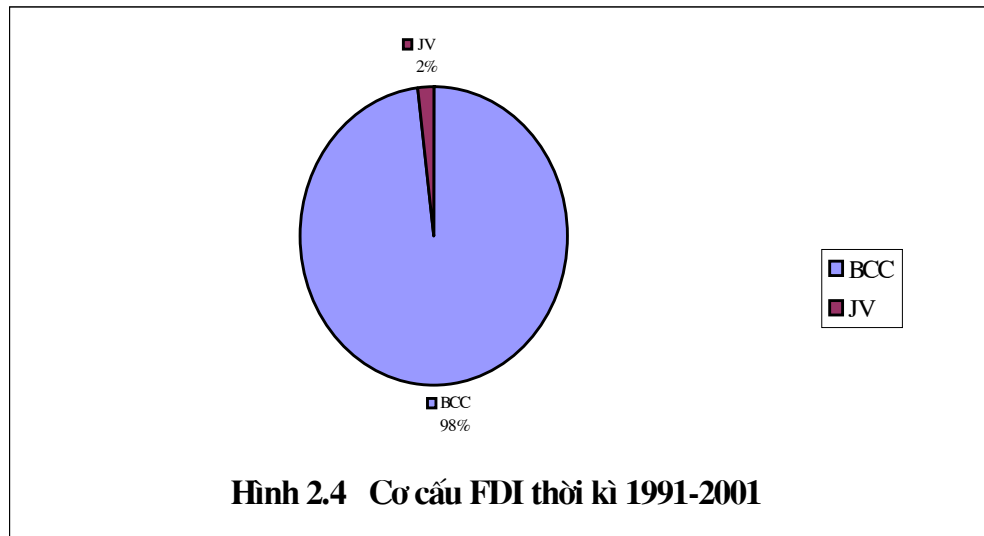
2.2.2.2. Cơ cấu vốn đầu tư và năng lực sản xuất kinh doanh của các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài tại VNPT

- Tính đến hết năm 2000 tổng số dự án FDI được cấp giấy phép và đang triển khai là 16 dự án (không tính dự án với Cable&Wireless) với tổng số vốn cam kết đầu tư là 13524 tỷ đồng. Trong đó lượng vốn cho hoạt động BCC là chủ yếu chiếm 98.03%. Công nghiệp phụ trợ cung cấp thiết bị truyền dẫn, chuyển mạch cho mạng lưới chỉ chiếm gần 1.97%.

Bảng 2.17 Cơ cấu vốn đầu tư FDI ở VNPT

Hình thức FDI	Vốn nước ngoài cam kết	
	Tỷ đồng	%
BCC	13258	98.03
JV	266	1.97
Tổng số	13524	

Nguồn VNPT

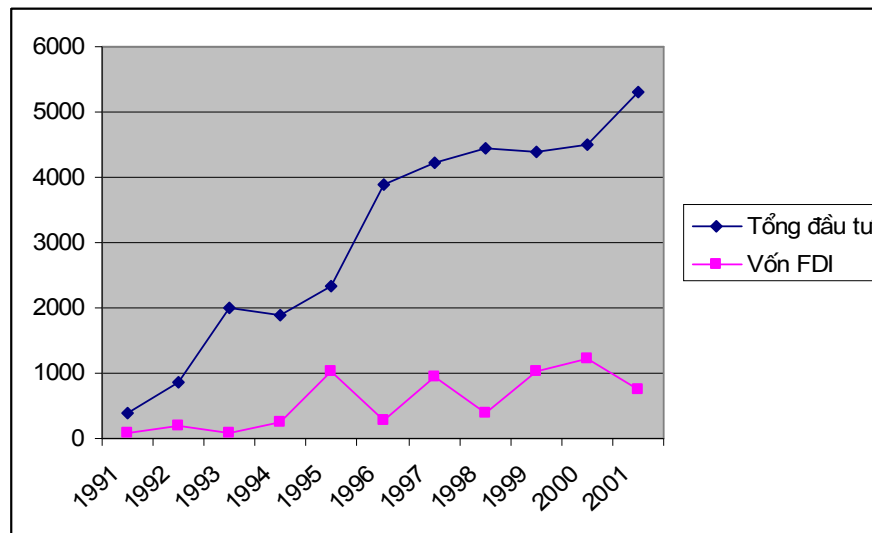


• Các dự án đã được triển khai ngay sau khi được cấp giấy phép và chỉ có một dự án nào bị dừng hoạt động giữa chừng. Tỷ lệ vốn đã thực hiện trên tổng số vốn đăng ký đạt 55%. Tình hình giải ngân vốn FDI tại VNPT giai đoạn 1990-2001 so với tổng vốn đầu tư của VNPT được thể hiện trên bảng 2.18 (tỷ đồng)

Bảng 2.18 Vốn đầu tư của VNPT và vốn FDI giai đoạn 1990-2001

Năm	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Tổng đầu tư	388	864	1991	1890	2331	3900	4212	4450	4402	4500	5300
Vốn FDI	95	193	73	263	1029	279	944	388	1021	1215	749

Nguồn VNPT



Đầu tư của cả VNPT liên tục tăng từ năm 1991 và có xu hướng tăng trưởng mạnh, tuy nhiên FDI thì không có xu hướng tăng trưởng trong suốt thời gian đó mà chia thành 2 giai đoạn. Giai đoạn 1991-1995 vốn FDI có xu hướng tăng năm sau cao hơn năm trước mặc dù giá trị vốn đầu tư không lớn. Năm 1996-1998 do ảnh hưởng cuộc khủng hoảng tiền tệ châu Á FDI có xu hướng chững lại. Giai đoạn 1999-2001 đầu tư FDI có giá trị tuyệt đối lớn song lại không có xu hướng tăng trưởng.

- Cơ cấu vốn đầu tư và tỷ lệ góp vốn của VNPT tại các liên doanh được thể hiện trên bảng 2.19 (USD)

Qua Bảng 2.19 ta thấy số vốn đầu tư tại các liên doanh Bưu chính Viễn thông tương đối lớn 97, 3 triệu USD, trong đó VNPT đóng góp 45 triệu USD (tương đương 49%) tổng số đầu tư.

Hình thức góp vốn vào các liên doanh tại VNPT được thực hiện đa dạng như đóng góp bằng nhà xưởng, thiết bị, tiền mặt và đặc biệt là bằng quyền sử dụng đất. Các đối tác nước ngoài góp vốn vào liên doanh bằng tiền mặt và chủ yếu là thiết bị dây chuyên.

Bảng 2.19 Tổng vốn đầu tư và tỷ lệ góp vốn

TT	Tên liên doanh	Vốn pháp định	Tổng vốn đầu tư	Tỷ lệ góp vốn (%)	
				Các đối tác nước ngoài	VNPT
1	VINA-DEASUNG	9.400.000	17.400.000	54,8	45,2
2	ANSV	4.222.538	14.057.029	51,2	48,8
3	VINA-GSC	8.100.000	8.100.000	50	50
4	VKX	4.420.718	7.000.000	50	50
5	FOCAL	4.698.648	8.643.192	51	49
6	TELEQ	4.500.000	15.000.000	60	40
7	VFT	6.000.000	12.000.000	50	50
8	VINECO	7.000.000	15.000.000	51	49
	Tổng vốn đầu tư: 97.300.221,00 USD Tổng vốn VNPT đóng góp: 45.904.994,00 USD				

Nguồn: Ban Khoa Học - Công Nghệ (VNPT)

Với tư cách là đại diện liên doanh của phía Việt Nam, VNPT đã cố gắng huy động vốn bằng nhiều hình thức để tham gia góp vốn vào liên doanh (Bằng giá trị sử dụng đất, tiền mặt, nhà xưởng, thiết bị...) với tỷ trọng cao so với thực trạng các liên doanh ở các ngành kinh tế khác tại Việt Nam (Khoảng 48%).

Bảng 2.20 Hình thức góp vốn

Đơn vị: Nghìn USD

TT	Tên liên doanh	VNPT					Đối tác	
		Diện tích đất (m2)	Trị giá đất	Nhà, xưởng	Thiết bị	Tiền mặt	Thiết bị	Tiền mặt
1	VINA - DEASUNG	12500	937500	235700	472500		1409000	583500
2	ANSV	5949	3718125 FF	4312800 FF		3897375 FF	5072000 FF	7429000 FF
3	VINA - GSC	7600	1518000	1167000		1365000		4050000
4	VKX	7799	1247840	404000		348160		2000000
5	FOCAL	5000	972000 DM			3028000 DM		4100000 DM
6	TELEQ	5000	600000			40000		960000
7	VFT	10000	750000	750000		1500000		3000000
8	VINECO	4700	352500	352500		2725000		3570000

Nguồn: Ban Khoa học - Công nghệ (VNPT)

Với tư cách là đại diện liên doanh của phía Việt Nam, VNPT đã cố gắng huy động vốn bằng nhiều hình thức để tham gia góp vốn vào liên doanh (Bằng giá trị sử dụng đất, tiền mặt, nhà xưởng, thiết bị...) với tỷ trọng cao so với thực trạng các liên doanh ở các ngành kinh tế khác tại Việt Nam (Khoảng 48%).

Đối tác nước ngoài chỉ có DEASUNG (Hàn Quốc) ở Công ty VINA - DEASUNG và ALCATEL ở công ty ANSV là góp vốn bằng thiết bị dây chuyền và phần còn lại bằng tiền còn 6 đối tác nước ngoài của 6 liên doanh còn lại đều góp vốn bằng tiền.

Bảng 2.21 Các sản phẩm và năng lực sản xuất của các liên doanh

TT	Tên Liên Doanh	Sản phẩm	Năng lực sản xuất
1	VINA - DEASUNG	Cáp điện thoại đến 1200 đôi đi cống, chôn trực tiếp, tự treo loại solid và foam/skin có nhồi đầu chống ẩm.	600.000 Km đôi/năm
2	ANSV	Card thuê bao, card phòng vệ, khung giá cho tổng đài vệ tinh CSN	150.000 số/năm
4	VKX	-Tổng đài dung lượng nhỏ SRX 192 cổng. -Tổng đài dung lượng vừa APR từ 500-10000 số. -Tổng đài VINEX 1000 -Tổng đài STAREX VK dung lượng 120.000	200.000 số/năm
4	VINA-GSC	Cáp sợi quang loại ống lồng, sợi đơn mode, số lượng sợi từ 2 đến 144, kim loại và phi kim	100.000 Km

		loại	sợi/năm.
5	FOCAL	Cáp sợi quang ống lồng, sợi đơn mode, số lượng sợi từ 2 đến 96, kim loại và phi kim loại	100.000 Km sợi/năm
6	TELEQ	Card thuê bao LU, Khung giá tổng đài	150.000 số/năm
7	VFT	Đầu cuối quang, Hệ thống DLC, VIBA PDH	Từ 500- 800 đầu máy/năm
8	VINECO	Tổng đài, Trạm vệ tinh, khối thuê bao, hệ thống điện thoại vô tuyến mạch vòng	300.000 số/năm

Nguồn: Ban khoa học - Công nghệ (VNPT 1999)

Năng lực sản xuất của các Công ty liên doanh với nước ngoài tại VNPT được thể hiện qua bảng 2.21

Cho đến nay các liên doanh đã đi vào hoạt động và đã có sản phẩm phục vụ nhu cầu phát triển của ngành Bưu chính Viễn thông và xuất khẩu. Mặt khác, sau một thời gian ngắn hoạt động một số liên doanh đã có dự án mở rộng, nâng cấp nhà xưởng, tăng vốn đầu tư, dự án mua thêm thiết bị, nâng công suất... như Công ty VKX đã hoàn thành hệ thống nhà xưởng mới, mua sắm thêm thiết bị công nghệ. Công ty TELEQ đã hoàn thành dự án tăng vốn đầu tư. Hai Công ty đang trong quá trình thực hiện là: Công ty VINA - DEASUNG hoàn thành dự án mở rộng bước 2 và bước 3 trong năm 2000 đã hoàn thành và Công ty ANSV đã có dự án mở rộng và nâng cấp được Bộ Kế hoạch và Đầu tư phê duyệt cấp phép triển khai từ năm 1997 và đã thực hiện vào năm 2002.

Tổng vốn đầu tư mở rộng ở các liên doanh là: 26.640.000,00 USD nâng tổng đầu tư trong các liên doanh với nước ngoài tại VNPT lên đến 123.900.000,00 USD. Đây là thành quả rất đáng khích lệ trong tiến trình triển khai, tổ chức hoạt động của các liên doanh với nước ngoài tại VNPT.

- Theo các hợp đồng hợp tác kinh doanh đã được ký kết, các đối tác nước ngoài đã cam kết đầu tư vào các dự án BCC một khối lượng vốn đầu tư khá lớn.

Lượng vốn thực sự được huy động đầu tư vào mạng lưới phụ thuộc vào tiến độ giải ngân của các dự án. Tình hình triển khai đầu tư của các dự án cụ thể như sau.

- Các dự án BCC quy mô nhỏ: Điện thoại thẻ, nhắn tin, trang vàng

Các dự án điện thoại thẻ, nhắn tin, trang vàng đã kết thúc đầu tư, đã và đang hoàn tất các thủ tục thanh lý hợp đồng, chuyển giao tài sản cho VNPT quản lý. Tổng vốn đầu tư vào mạng lưới của các đối tác trong các dự án này là: 5,11 triệu USD. Các dự án có hiệu quả kinh tế thấp, thậm chí có dự án còn thua lỗ như dự án điện thoại thẻ với Sapura.

- Các dự án BCC viễn thông quốc tế VTI và di động VMS

Tốc độ giải ngân bình quân giai đoạn 1998 - 2000 của các dự án BCC - VTI và BCC - VMS thấp hơn thời gian trước. Một phần do các bên phải thương thảo về vốn và thời gian kết thúc đầu tư, một phần việc lập nhu cầu đầu tư và triển khai các thủ tục đầu tư gặp rất nhiều khó khăn, phức tạp so với giai đoạn 1990 - 1997.

Bảng 2.22 Vốn đầu tư của đối tác trong các dự án BCC

Đơn vị: Triệu USD

TT	Tên dự án BCC	Đối tác	Thời hạn	Vốn đầu tư của đối tác
1	Viễn thông quốc tế - VTI	Telstra - Úc	12 năm 1990 - 2002	237,15
2	Nhắn tin MCC	Voice International - Úc	9 năm 1989 - 1998	0,72
3	Điện thoại thẻ Sapura	Sapura Holding - Malaysia	8 năm 1993 - 2000	3,57
4	Trang vàng	World Corp - Úc	5 năm 1995 - 2000	0,82
	Di động toàn quốc VMS	Comvick/Kinneville - Thụy Điển	10 năm 1995 — 2005	142,80
6	Viễn thông nội hạt với KT	Koream Telecom - Hàn Quốc	10 năm 1996 - 2006	40,00
7	Viễn thông nội hạt với FCR	France Telecom - Pháp	15 năm 1997 - 2012	467,00
8	Viễn thông nội hạt với NTT	NTT - Nhật bản	15 năm 1997 - 2012	194,40
	Tổng cộng			1.086,46

Nguồn: Ban Hợp tác quốc tế - VNPT

Bảng 2.23 Tình hình đầu tư các dự án BCC - VTI và BCC - VMS

Đơn vị: Triệu USD

Dự án	Tổng vốn	Giải ngân	Tốc độ giải ngân	Vốn đầu tư
-------	----------	-----------	------------------	------------

	đầu tư cam kết	bình quân 1990 - 1997	1998	1999	2000	còn lại đầu 2001
BCC quốc tế - VTI	237,15	19,56	6,46	10,47	24,0	37
BCC di động - VMS (Đầu tư từ 7/1995)	142,80	21,0	18,5	10,0	15,2	34,7

+ Dự án khai thác dịch vụ viễn thông quốc tế VTI với tổng số vốn nước ngoài cam kết đầu tư trong 10 năm (1990-2000) là 237.150 000.USD, khai thác trên qui mô toàn quốc. Mục tiêu đặt ra của dự án là tận dụng các lợi thế của việc phát triển mạng lưới viễn thông quốc tế để ngay từ đầu tạo ra một khối lượng lợi nhuận lớn, làm cơ sở để xây dựng và phát triển mạng viễn thông quốc tế và trong nước. Đây là dự án đầu tiên và được đánh giá là thành công nhất của VNPT. Đối tác liên tục đề nghị mở rộng và bổ sung thêm vốn đầu tư mà không đòi hỏi điều kiện hưởng thêm về mặt lợi ích. Năm 1993 Telstra cam kết tăng thêm vốn đầu tư từ 55 triệu lên 197 triệu USD. Năm 1998 Telstra lại tự nguyện tăng thêm đầu tư 40 triệu USD cho việc phát triển mạng lưới viễn thông của Việt Nam bằng nguồn tái đầu tư từ lợi nhuận. Tốc độ giải ngân bình quân năm của dự án đạt khá cao bình quân gần 20 triệu USD/năm, có năm đạt 60 triệu USD (1995).

+ Dự án BCC - VMS là hợp đồng hợp tác kinh doanh với Kennevik Thụy Điển, khai thác dịch vụ điện thoại di động VMS trên toàn quốc với tổng số vốn nước ngoài cam kết đóng góp là 127.8 triệu USD, có tốc độ giải ngân tương đối ổn định, đảm bảo nhu cầu đầu tư của mạng lưới. Dự án được đối tác đầu tư nước ngoài nhiều lần bổ sung vốn đầu tư từ nguồn lợi nhuận. Năm 1999 giảm sút do đối tác trì hoãn đầu tư nhằm thống nhất một số vấn đề phát sinh. Đến năm 2001 các bên đã thống nhất phương án đầu tư cho số vốn còn lại. Dự án VMS cũng được đánh giá là dự án có hiệu quả cao. Tốc độ giải ngân của dự án có phần cao hơn so với BCC - VTI đạt bình quân 21 triệu USD/năm.

Nhìn chung, tình hình giải ngân hai dự án BCC trên cơ bản đảm bảo đúng theo tiến độ và nhu cầu đầu tư của các dự án. Lượng vốn đầu tư thực sự đưa vào mạng lưới đã đạt trên 300 triệu USD.

- Các dự án BCC nội hạt:

+ BCC với Korea Telecom:

Dự án bắt đầu thực hiện đầu tư từ năm 1996, thực tế phía Korea Telecom gần như giao hoàn toàn công việc đầu tư cho phía VNPT và thanh toán theo khối lượng đầu tư đã thực hiện. Đại diện Lãnh đạo VNPT đã được cử trực tiếp tham gia Hội đồng tư vấn dự án và chỉ đạo trực

tiếp dự án. Dự án đã hoàn thành quá trình đầu tư với tổng số vốn đầu tư đạt 40 triệu USD vào năm 2001.

+ BCC với NTT và FCR:

Bảng 2.24 Tình hình đầu tư các dự án BCC - NTT và BCC - FCR

Đơn vị: Triệu USD

Dự án	Giá trị đã giải ngân	Vốn cam kết 2 năm theo KH	Vốn cam kết theo hợp đồng	Tỷ lệ % so với vốn cam kết 2 năm	Tỷ lệ % so với vốn cam kết theo HĐ
1. BCC — NTT	21.62	54.32	194,4	39.8%	10.8%
2. BCC — FCR	55.2	92	467	60%	11.8%

Nguồn VNPT

Số liệu trên cho thấy, hai dự án BCC - NTT và BCC - FCR thực hiện đầu tư chậm, đạt tỷ lệ thấp so với vốn cam kết. Nguyên nhân do các dự án chuyển mạch và truyền dẫn phải thực hiện từ 18 - 24 tháng, dự án mạng ngoại vi cần 24 - 32 tháng. Các khâu chuẩn bị đầu tư (lập kế hoạch, lập dự án, thiết kế, dự toán) và khâu thẩm định, phê duyệt kết quả chậm. Như vậy sẽ không đảm bảo được tính đồng bộ giữa chuyển mạch, truyền dẫn và ngoại vi của mạng lưới. Các cam kết đầu tư khác như nâng cấp mạng lưới, công cụ quản lý, hỗ trợ quản lý thực hiện với số lượng rất nhỏ chưa triển khai. Tình hình đầu tư như trên đã hạn chế sự phát triển mạng lưới của VNPT và chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các dự án.

Các dự án BCC đi vào hoạt động đã phát triển một số sản phẩm, dịch vụ mới có tính chất khai phá thị trường, kích thích nhu cầu của thị trường và tạo đòn bẩy phát triển các dịch vụ viễn thông khác của VNPT. Tình hình phát triển sản phẩm và mở rộng thị trường của các dự án BCC được thể hiện qua một số nét cơ bản:

- Các dự án BCC quy mô nhỏ:

Các dự án này đều đầu tư vào các thị trường tiềm năng nằm ở vùng có môi trường kinh tế tốt là Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh. Các dự án đều phát triển và kinh doanh sản phẩm hoàn toàn mới đối với VNPT, khai phá các thị trường mới có tiềm năng. Tuy nhiên, kết quả phát triển dịch vụ không đạt được thành công như mong đợi. Các sản phẩm chưa chiếm lĩnh và phổ biến được trên thị trường vì dịch vụ nhắn tin và điện thoại thẻ của các dự án bị cạnh tranh rất mạnh bởi điện thoại di động, các mạng nhắn tin và điện thoại thẻ khác của VNPT.

Kết quả hoạt động hợp tác của các dự án có tác dụng tạo bước đệm cho VNPT học hỏi và tự phát triển các dịch vụ này trên toàn quốc.

Bảng 2.25 Tình hình giải ngân các dự án BCC giai đoạn 1990-2005

	Nghìn USD	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Tích lũy
BCC-nhấn tin MCC	725		200	103	100	100	100	72	50									100%
Điện thoại thẻ Sapura	3571					1100	644	891	936									100%
Trang vàng	820						240	140	130	120	110	80						100%
BCC Quốc tế — VTI	237150	16141	10846	17180	7833	20868	54727	7891	44941	2957	13897	20579	19290					100%
BCC Di động — VMS	142800						24234	16493	15779	10460	16996	25388	13140	12600	4600	3110		100%
BCC — KT	40000								7000	11500	12000	8500	1000					100%
BCC — NTTV	194400										8000	14600	5800	8240	14500	15000	13800	41%
BCC — FCRV	467000										33100	17200	12200	20000	26000	35000	35200	38%

Nguồn VNPT

- Các dự án BCC - VMS và BCC - VTI

Hoạt động của các dự án BCC này đã tạo ra những bước phát triển nhảy vọt về mạng lưới và dịch vụ viễn thông cho VNPT, cụ thể là:

+ Dịch vụ viễn thông quốc tế: Từ chỗ còn chưa phát triển, lưu lượng liên lạc rất thấp, năm 1990 mới có 300 kênh quốc tế, kỹ thuật analoge, đến nay đã có hơn 5000 kênh kỹ thuật số, truyền dẫn cáp quang biển và vệ tinh, lưu lượng liên lạc tăng hàng chục lần, chất lượng dịch vụ được đảm bảo.

+ Dịch vụ thông tin di động: Từ một mạng thử nghiệm di động calling tại Thành phố Hồ Chí Minh, thông qua dự án BCC - VMS VNPT đã có mạng thông tin di động GSM cung cấp dịch vụ điện thoại di động trong toàn quốc.

Tốc độ tăng trưởng thuê bao của dự án rất cao, bình quân đạt 90%/năm trong những năm đầu của dự án. Qua kinh nghiệm kinh doanh của dự án, VNPT đã tự đầu tư xây dựng và phát triển thêm một mạng lưới thông tin di động Vinaphone trên toàn quốc.

Sự phát triển nhanh, mạnh của mạng lưới và các dịch vụ này đã tạo đòn bẩy phát triển các mạng viễn thông liên tỉnh, viễn thông nội hạt tương ứng, đồng thời tăng tính hiệu quả sử dụng của các dịch vụ viễn thông trên toàn mạng lưới quốc gia.

- Các dự án BCC nội hạt:

Các dự án BCC nội hạt đều tổ chức hoạt động kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ hiện có và trên những thị trường đã có bước phát triển nhất định. Trước mắt hiệu quả khai thác, phát triển dịch vụ và thị trường của các BCC này không cao. Về lâu dài các BCC này có thể mở rộng thị trường, khai thác những dịch vụ gia tăng giá trị trên mạng.

2.2.2.3. Kết quả hoạt động đào tạo và chuyển giao công nghệ

Chuyển giao công nghệ là một phần quan trọng trong việc ký kết các hợp đồng hợp tác liên doanh với nước ngoài trong lĩnh vực có hàm lượng khoa học công nghệ cao mà Việt Nam vẫn còn đang yếu, kém - đặc biệt là trong lĩnh vực Bưu chính Viễn thông. Với thực trạng tại VNPT, tất cả 8 hợp đồng liên doanh với nước ngoài đều có điều khoản về chuyển giao công nghệ.

Thực hiện hợp đồng chuyển giao công nghệ là việc công nghệ, kỹ thuật được chuyển giao từ phía đối tác nước ngoài sang phía Việt Nam theo 3 vấn đề lớn. Đó là:

1. Công nghệ sản phẩm: Các bí quyết công nghệ, các tài liệu thông tin kỹ thuật liên quan, phương pháp thiết kế, các phần cứng, phần mềm liên quan đến sản phẩm, kỹ năng sử dụng thiết bị.
2. Công nghệ sản xuất: Kỹ thuật sử dụng thiết bị công nghệ trong các dây chuyền sản xuất lắp ráp, kỹ năng vận hành khai thác bảo dưỡng các thiết bị sản xuất và các thiết bị phụ trợ.
3. Phương pháp điều hành quản lý liên quan đến các công tác lập kế hoạch sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, công tác liên quan đến quản lý vật tư, tài chính...

Tại các liên doanh công nghệ sản phẩm (1) và công nghệ sản xuất (2) được chuyển giao đầy đủ. Phương pháp điều hành, quản lý xí nghiệp công nghiệp (3) chỉ được chuyển giao ở một số Công ty như FOCAL, VINA - DEASUNG, TELEQ.

Đối với các Công ty liên doanh sản xuất cáp đồng (VINA - DEASUNG) hay cáp quang (VINA - GSC và FOCAL) do đặc thù công nghệ sản xuất các sản phẩm không chứa các yếu tố phần mềm phức tạp nên phía Việt Nam đã làm chủ hoàn toàn công nghệ và có khả năng tự thiết kế các chủng loại sản phẩm mới với các chức năng khác nhau đáp ứng nhu cầu thị trường.

Đối với các liên doanh sản xuất tổng đài và các thiết bị truyền dẫn, công nghệ chuyển giao (bao gồm cả phần cứng và phần mềm) phức tạp hơn nên đã được chuyển giao theo từng giai đoạn. Phía Việt Nam đã nắm vững được các công nghệ lắp ráp CKD, SKD một số chủng loại sản phẩm cũng như làm chủ được một số phần mềm điều khiển. Nắm được công nghệ lắp đặt, khai thác bảo dưỡng và hỗ trợ kỹ thuật cho khách hàng.

Liên doanh VKX và ANSV đã được cung cấp trang thiết bị nghiên cứu, đào tạo cán bộ để bước đầu phát triển các phần mềm ứng dụng.

Trình độ công nghệ của các sản phẩm sản xuất, lắp ráp tại các liên doanh với nước ngoài trong ngành Bưu chính Viễn thông tại Việt Nam là rất quan trọng. Vấn đề này có ý nghĩa ảnh hưởng không những đến tương lai của sản phẩm trên thị trường mà còn ảnh hưởng đến khu vực sử dụng các sản phẩm đó. Sản phẩm

của các liên doanh hiện nay đa số phục vụ cho nhu cầu phát triển ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam. Do đó đòi hỏi sản phẩm phải luôn được áp dụng công nghệ hiện đại và tiên tiến thì mới đáp ứng được yêu cầu chiến lược phát triển Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

So với các sản phẩm cùng loại trên thế giới thì các sản phẩm do các liên doanh về Bưu chính Viễn thông Việt Nam sản xuất đạt mức độ tiên tiến xét trên hai khía cạnh: Về trang bị công nghệ sản xuất cũng như về tính năng, chất lượng sản phẩm.

Về nhóm sản phẩm vật liệu (cáp đồng, cáp quang): Các công nghệ áp dụng có chế độ tự động hoá cao, có hệ thống điều khiển cả thông số quá trình và đặc trưng sản phẩm thuộc loại tiên tiến của thế giới. Thiết bị đo chất lượng sản phẩm tự động, xử lý thống kê đồng thời tất cả các thông số đặc trưng. Sản phẩm đạt chất lượng tương đương tiêu chuẩn quốc tế. Các thiết bị sản xuất cáp quang là thiết bị hiện đại, đồng bộ. Hiện tại trên thế giới đã có nhiều công nghệ sản xuất cáp hiện đại hơn công nghệ ống lồng mà các liên doanh Việt Nam đang ứng dụng. Song tại Việt Nam công nghệ này còn có thể được ứng dụng trong 10 năm tới.

Về nhóm sản phẩm chuyển mạch: Các trang thiết bị, dây chuyền lắp ráp đều là dây chuyền có công nghệ mới, hiện đại của các hãng có tên tuổi trong lĩnh vực công nghiệp điện tử trên thế giới. Sản phẩm có tính dự báo, mở rộng cao. Tại thời điểm hiện nay trang thiết bị của các liên doanh của VNPT là hiện đại nhất trong lĩnh vực công nghiệp điện tử của Việt Nam.

Về nhóm sản phẩm truyền dẫn: Hệ thống thiết bị sản xuất có tính tự động hoá cao, sản phẩm đạt mức cùng loại với sản phẩm tiên tiến trên thế giới.

Kết quả hoạt động đào tạo tại các dự án BCC thể hiện tại bảng 2.26.

Chương trình đầu tư của các dự án thường kết hợp cả đầu tư ngắn hạn (1 đến 3 tháng) và đào tạo dài hạn (1 đến 2 năm) ở trình độ thạc sỹ tại nước ngoài (trừ dự án của Korea Telecom không có đào tạo dài hạn trình độ thạc sỹ).

Các dự án BCC - VTI, BCC - VMS và BCC - KT: Hoạt động đào tạo triển khai liên tục và có hiệu quả, các cán bộ được cập nhật các kiến thức về công nghệ và kỹ thuật viễn thông mới nhất. Hoạt động đào tạo cơ bản đáp ứng được nhu cầu của VNPT.

Bảng 2.26 Tình hình hoạt động đào tạo của các dự án BCC*Đơn vị: Triệu USD*

TT	Dự án	Chi phí đào tạo		
		Cam kết	Thực hiện đến 12/2000	Chi phí còn lại
-1	BCC - VTI	5	4,85	0,15
2	BCC - VMS	7	3,1	3,9
3	BCC - KT	0.92	0.92	-
4	BCC - NTT	12	0.42	11,58
5	BCC - FCR	15	0.64	14,36
		39.92	9.93	29.99

Nguồn VNPT

Các dự án BCC - NTT và BCC - FCR: Các đối tác chưa thực sự muốn đẩy mạnh hoạt động đào tạo, tiến độ triển khai công tác đào tạo còn chậm so với cam kết. Hiệu quả công tác đào tạo chưa được như mong muốn của VNPT.

Kết quả hoạt động chuyển giao công nghệ:

- Các dự án BCC quy mô nhỏ (nhắn tin, điện thoại thẻ, trang vàng):

Các dự án này đều có chi phí cho công việc đào tạo sử dụng công nghệ và phát triển đội ngũ bán hàng và tiếp thị sản phẩm. Một số công nghệ được sử dụng tương đối hiện đại như công nghệ thẻ từ của dịch vụ điện thoại thẻ. Việc chuyển giao công nghệ kỹ thuật và quản lý tương đối thuận lợi, các cán bộ Việt Nam đủ năng lực tiếp quản và kinh doanh mạng lưới sau khi hợp đồng kết thúc.

- Các dự án BCC - VMS và BCC - VTI

Đối với dự án BCC viễn thông quốc tế: Đầu những năm 90, việc tiếp cận với công nghệ viễn thông hiện đại cho mạng quốc tế là rất khó khăn. Tuy nhiên, vì lợi ích của dự án, Telstra đã chuyển giao cho VNPT những công nghệ viễn thông quốc tế tiên tiến nhất. Đến nay, mạng viễn thông quốc tế của VNPT là mạng với tổng đài số hoá, truyền dẫn qua vệ tinh cáp quang biển, dung lượng mạng đảm bảo cho nhu cầu thông tin liên lạc của cả nước.

Đối với các dự án BCC di động: VNPT có Comvick đã lựa chọn và chuyển giao vào dự án công nghệ thông tin di động GSM tiên tiến và phổ cập nhất trên thế giới lúc bấy giờ, tạo tiền đề quan trọng để VNPT tiếp cận công nghệ và phát triển các mạng thông tin di động sau này.

Trong quá trình triển khai các dự án, việc tham gia trực tiếp của đối tác trong việc đầu tư như xây dựng hồ sơ mời thầu, chấm thầu, giám sát dự án; thanh toán quốc tế, quảng cáo, khai thác các thị trường... đã cho phép VNPT tiếp cận nhanh chóng phương pháp quản lý và điều hành mạng lưới tiên tiến của đối tác.

- Các dự án BCC nội hạt

Kết quả chuyển giao công nghệ trực tiếp qua đầu tư thiết bị và công việc đến nay hầu như chưa đạt được kết quả cụ thể nào. Tuy nhiên, sự có mặt của đối tác cũng gián tiếp làm thay đổi một số hoạt động của đơn vị như: Cải tiến một số quy trình quản lý và quan hệ công tác trong nội bộ đơn vị, xây dựng phong cách làm việc, quy trình làm việc hợp lý và chuyên nghiệp hơn cho các cán bộ Việt Nam tham gia làm việc cùng đối tác.

2.2.2.4. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các dự án FDI tại VNPT

- ***Các dự án liên doanh***

Kể từ khi VNPT thành lập liên doanh đầu tiên (năm 1993) đến hết năm 2003, các liên doanh đã thu được trên 30 triệu USD lợi nhuận (sau thuế), trong đó phía VNPT dự kiến được chia 15 triệu USD. Mặt khác, các liên doanh đã đóng góp vào ngân sách Nhà nước gần 50 triệu USD.

Để đánh giá hiệu quả đầu tư vào các liên doanh về mặt tài chính (dưới góc độ là một bên góp vốn liên doanh), việc tính toán được dựa vào hai chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu: Đánh giá mức sinh lợi hàng năm của 100 đồng vốn góp vào liên doanh (tức là trong một năm 100 đồng vốn góp của các bên thì sinh ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.)

- Doanh lợi doanh thu: Trong 100 đồng doanh thu của doanh nghiệp, có bao nhiêu đồng lợi nhuận (sau thuế). Chỉ tiêu này dùng để đánh giá hiệu quả hợp lý hoá sản xuất, giá thành... của doanh nghiệp.

Nhìn vào kết quả trong bảng 2.27 ta có thể thấy liên doanh VINA - DEASUNG là liên doanh có hiệu quả nhất: tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu ổn định và giữ ở mức cao. Điều đó chứng tỏ rằng một mặt liên doanh đã hợp lý

hoá sản xuất kinh doanh, giảm chi phí, mặt khác cho thấy giá bán sản phẩm của liên doanh cao (so với giá bán trên thị trường thế giới).

Các liên doanh VKX, VINA - GSC, ANSV: Hai chỉ tiêu trên không ổn định (có năm lỗ, có năm lãi) và đạt chỉ số thấp.

Bảng 2.27 Một số chỉ tiêu kinh tế của liên doanh (đơn vị USD)

	VINADEASUNG			ALCATEL			VKX			GSC		
	Tỷ suất LN	Doanh lợi/DT	Nộp NS (USD)	Tỷ suất LN	Doanh lợi/DT	Nộp NS (USD)	Tỷ suất LN	Doanh lợi/DT	Nộp NS (USD)	Tỷ suất LN	Doanh lợi/DT	Nộp NS (USD)
1993	1.85	6.52	45291									
1994	7.72	5.20	126835	-3.52	-19.74	21700						
1995	31.65	8.33	534805	14.23	4.03	84000	10.60	5.03	119389	-2.55	-27.60	24601
1996	102.25	24.98	1266757	14.68	4.71	260000	3.27	2.12	112058	1.64	3.27	49400
1997	24.96	16.16	946779	0.48	0.27	84000	2.25	1.17	251231	-1.98	-6.88	39462
1998	26.09	17.66	992765	0.42	0.19	698210	5.63	3.89	232662	9.93	14.37	156978
1999	18.84	18.89	1695176	6.78	2.44	1751740	-6.42	-14.44	84561	1.38	5.07	122068
2000	10.07	12.61	728286	0.96	0.44	960430	-1.64	-1.92	123541	12.30	21.57	339261
2001	27.08	17.92	1579223	11.37	6.58	395734	12.48	7.27	250124	-5.92	-30.25	299505
2002	29.17	18.16	2002863	9.10	5.45	1393959	13.17	6.44	261200	21.76	17.94	367655
2003	46.44	26.30	2000000	38.02	8.14	3174394	11.53	11.96	387900	0.28	1.14	201665
2004	39.77	15.11	2174193	42.48	13.30	1767742	9.19	7.53	722580	2.55	4.87	348387
2005	53.69	16.42	2645161	50.88	13.21	1987096	18.24	9.84	1161290	-2.63	-5.79	490322
Tổng cộng			1673813			12579005			3706536			1600595

	TELEQ			FOCAL			VFT			NEC		
	Tỷ suất LN	Doanh lợi/DT	Nộp NS (USD)	Tỷ suất LN	Doanh lợi/DT	Nộp NS (USD)	Tỷ suất LN	Doanh lợi/DT	Nộp NS (USD)	Tỷ suất LN	Doanh lợi/DT	Nộp NS (USD)
1993												
1994												
1995												
1996												
1997	-28.35	-10.08	500928	-23.59	-57.91	89541						
1998	-0.66	-0.14	856887	-0.09	-0.06	234254	-1.30	-63.58	49532			
1999	1.85	0.97	1861340	7.76	6.41	427856	-8.23	-26.51	318452	-9.30	-17.30	587574
2000	11.42	4.93	1809796	11.40	8.80	427954	16.66	15.94	112044	2.88	2.17	1754563
2001	61.89	12.60	2633380	19.15	18.83	242475	26.67	19.83	140000	9.94	6.37	2221420
2002	19.22	7.74	1999101	23.94	15.10	865937	24.59	26.60	225100	12.19	6.25	2603267
2003	57.35	8.38	3660690	20.59	15.54	526938	16.02	21.36	194000	18.80	10.51	1482000
2004	36.70	9.88	2206451	26.36	20.56	522580	3.12	5.13	425806	18.71	7.00	2580645
2005	57.78	26.17	3161290	18.81	14.97	483870	3.12	3.65	154838	21.47	8.01	2438709
Tổng cộng			13322122			2814955			1039128			8648824

Nguồn: Ban Khoa học công nghệ VNPT

Các liên doanh là FOCAL, TELEQ, VFT, NEC: những năm mới hoạt động chỉ tiêu lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu là âm, liên doanh bị lỗ, tuy nhiên năm sau lỗ ít hơn năm trước và đã có lãi, chứng tỏ xu hướng phát triển của các hoạt động sản xuất kinh doanh của các liên doanh càng ngày càng hiệu quả hơn.

Một thực tế là hầu hết các sản phẩm của các liên doanh đều được tiêu thụ trên mạng lưới của VNPT (trên 95%) nên việc nếu hai chỉ tiêu: tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu và doanh lợi doanh thu càng lớn thì mạng lưới càng phải chịu thiệt nhiều, mặt khác VNPT lại phải chia sẻ lợi nhuận với các đối tác nước ngoài theo tỷ lệ góp vốn. Vì vậy, VNPT sẽ thu được lợi thế nếu các liên doanh chỉ duy trì một mức độ lợi nhuận hợp lý, giảm giá bán sản phẩm để giảm bớt gánh nặng cho mạng lưới của VNPT.

Giai đoạn 1993-1998 các liên doanh với nước ngoài đã đem về cho VNPT hơn 3,5 triệu USD tiền lợi nhuận trong đó đóng góp chủ yếu từ phía Công ty liên doanh VINA - DEASUNG. VNPT đã quyết định đầu tư toàn bộ lợi nhuận được chia từ liên doanh VINA - DEASUNG từ năm 93-96 để tái đầu tư, mở rộng liên doanh (Khoảng 2,7 triệu USD). Phần lợi nhuận được chia trong năm 1995 của liên doanh VKX (khoảng 210.000 USD) được VNPT quyết định dùng để góp vốn bổ sung cho diện tích đất bị thiếu khi đem góp vốn. Tất cả các phần lợi nhuận được chia từ các liên doanh khác VNPT vẫn để lại trong liên doanh.

Cho đến nay đã có 4 liên doanh xuất khẩu sản phẩm sang các nước trong khu vực với tổng trị giá là: 9.176.561 USD. Các sản phẩm xuất khẩu bao gồm: Phần cứng và phần mềm tổng đài, cáp quang, cáp đồng.

Một số Công ty đã có những hoạt động tìm hiểu thị trường và giới thiệu sản phẩm sang các nước để từng bước tạo cơ sở cho việc xuất khẩu các sản phẩm của mình.

• *Các dự án BCC*

Các dự án BCC có tính chất đặc thù rất khác, phụ thuộc vào tính chất của sản phẩm dịch vụ, quy mô và phạm vi triển khai mạng lưới của dự án. Các dự án BCC có hình thành một mạng lưới dịch vụ riêng và thành lập Công ty triển khai dự án BCC - VMS, BCC nhấn tin MCC... thì các kết quả thu được sau khi trừ chi phí chung của Công ty triển khai dự án sẽ được chia cho các bên theo tỷ lệ được quy định trong hoạt động. Còn các dự án BCC triển khai đầu tư, kinh doanh trên một số mạng lưới đã có sẵn như dự án BCC - VTI và các dự án BCC nội hạt thì

kết quả thu được của dự án sẽ được chia thẳng cho các bên và các bên tự hạch toán thu chi.

Những đặc thù kinh doanh và hạch toán ăn chia khác nhau như trên khiến cho việc xác định hiệu quả tài chính của các BCC cũng khác nhau và rất khó khăn.

- Hiệu quả tài chính của các BCC nhấn tin, trang vàng, điện thoại thẻ;

+ Tổng doanh thu của các dự án đạt khoảng 240 tỷ đồng

+ Tổng lợi nhuận thuần của các dự án (sau khi đã trừ đi chi phí chung) đạt khoảng 65 tỷ đồng.

Nhìn chung, các dự án có mức doanh thu hợp lý so với quy mô đầu tư và thị trường kinh doanh. Hai dự án nhấn tin và trang vàng có lợi nhuận vừa phải, dự án điện thoại thẻ lỗ do chưa thích hợp với nhu cầu và điều kiện kinh doanh của Việt Nam hiện nay.

- Hiệu quả tài chính của các dự án BCC - VMS và BCC - VTI:

+ Dự án BCC - VTI (tính đến hết năm 2002).

Tổng doanh thu của dự án là 2589 triệu USD

Doanh thu VNPT được chia: 1944 triệu USD

IRR của VNPT đạt khá cao 266.73% so với IRR của Telstra 24.11%.

+ Dự án BCC - VMS (dự kiến đến hết năm 2004):

Tổng doanh thu của dự án là 500 triệu USD

Dự kiến đến hết năm 2004 phần VNPT được chia (sau khi đã trừ đi chi phí chung của Công ty VMS) là: 293 triệu USD.

IRR của VNPT theo tính toán là 85.9% của đối tác CIV là 22.7%, tuy nhiên đến tháng 10/2000 xét thấy IRR của đối tác không đạt được 22.7% VNPT đã đề nghị các cơ quan có thẩm quyền điều chỉnh lại tỷ lệ chia lợi nhuận để IRR của đối tác đạt 24%. Để đổi lại đối tác tăng thêm vốn đầu tư mở rộng ngoài vốn cam kết trong hợp đồng gốc là 75 triệu USD để phát triển dung lượng mạng và nâng cao chất lượng dịch vụ. IRR của VMS/VNPT đạt 103,8% sau khi điều chỉnh và sau khi kết thúc hợp đồng (tháng 6 năm 2005) VMS/VNPT dự kiến có tổng thu đạt 535,69 triệu USD, tăng 197 triệu USD so với kế hoạch kinh doanh gốc và sẽ được tiếp nhận toàn bộ tài sản và công nghệ trị giá 202,8 triệu USD,

gồm giá trị tài sản đầu tư theo hợp đồng gốc là 127,8 triệu USD và giá trị tài sản đầu tư mở rộng thêm ngoài hợp đồng gốc là 75 triệu USD.

Nhìn chung, các dự án BCC - VTI và BCC - VMS đã đem lại hiệu quả kinh doanh cao cho VNPT, đặc biệt là dự án BCC - VTI. Kết quả này cho phép VNPT điều tiết doanh thu hỗ trợ cho các sản phẩm còn mang tính công ích và phục vụ như bưu chính hay điện thoại vùng sâu, vùng xa. Ngoại tệ thu được của dự án BCC - VTI cũng khá lớn đã tạo thuận lợi cho việc VNPT đi vay và hoàn trả khoản vay, duy trì quy mô đầu tư của VNPT ở mức cao liên tục trong nhiều năm.

- Hiệu quả tài chính của các dự án BCC nội hạt

Do các dự án này đều đang trong giai đoạn đầu tư hoặc mới kết thúc đầu tư nên chưa thể đánh giá chính xác hiệu quả của các dự án này lúc này được. Tuy nhiên, sau một thời gian thực hiện dự án các bên đã có số liệu thực tế và nhận thấy có nhiều thay đổi có ảnh hưởng lớn hiệu quả các dự án BCC này, cụ thể như sau:

- + Tỷ giá VND/USD: Thay đổi từ 11.000VND/1USD (năm 1997) lên 14.500VND/1USD (năm 2000).
- + Lưu lượng dịch vụ giảm 40 - 50% so với dự kiến của hợp đồng
- + Nhu cầu phát triển thuê bao trong 5 năm tới đến thời điểm này chỉ bằng 50 - 60 % so với dự báo ban đầu của các dự án.
- + Giá cước các dịch vụ viễn thông có xu hướng giảm
- + Việc xuất hiện các nhà khai thác mới, cùng tham gia cung cấp dịch vụ viễn thông và việc xuất hiện các dịch vụ giá trị gia tăng như điện thoại VoIP, Internet... đã và sẽ làm ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu của các dịch vụ thoại truyền thống.
- + Do sự phát triển nhanh chóng của công nghệ, chi phí đầu tư ban đầu cho một thuê bao giảm từ 1000 USD xuống 750USD/ thuê bao.

Qua số liệu điều chỉnh lại cho thấy nhu cầu vốn đầu tư và doanh thu thực tế vùng dự án chỉ bằng 60% so với mức đã dự báo trong hợp đồng (trừ hợp đồng với Korea Telecom đã kết thúc đầu tư). Dự án BCC nội hạt tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh không có khả năng giải ngân hết vốn đầu tư cam kết. Nếu giải ngân hết thì dung lượng mạng xây dựng sẽ thừa nhiều so với nhu cầu. Hiệu quả tài chính của các dự án nhiều khả năng sẽ thấp hơn mục tiêu đề ra ban đầu.

Bảng 2.28 Doanh thu của các dự án BCC giai đoạn 1990-2004

Dự án	Tổng vốn	Tốc độ														
	Nghìn USD	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
BCC-nhân tin	725	34	149	186	191	612	1236	1257	1169	1022						
ĐT thẻ Sapura	3571					66	413	656	537	409	289	287	297			
Trang vàng	820							2063	1846	1,533	1303	1267				
BCC - VTI	237150	2729	16376	51480	89875	164141	244634	331994	373049	371573	324671	481907	72500	64000		
BCC - VMS	142800							15842	34318	55542	63166	72716	101188	72458	44320	40790
BCC - KT	40000										505	929	8,700	11660	11300	10760
BCC - NTTV	194400											703	6900	13500	16000	19000
BCC - FCRV	467000										3900	25350	25800	30360	31990	35240
Total	809356	2763	16525	51666	90066	164819	246283	351812	410919	430079	393834	583159	215385	191978	103610	105790

Nguồn VNPT

Tình hình chung các dự án BCC nội hạt tính đến 31/12/2003:

- BCC với tập đoàn quốc tế KT

+ Tổng vốn đầu tư 40 triệu USD đã hoàn thành vào năm 2001.

+ IRR từ 12% đến 20%, tỷ lệ phân chia doanh thu VNPT 62%, KT 38%.

Nếu khi kết thúc hợp đồng IRR không bảo đảm thì thanh lý hợp đồng với giá sao cho $IRR = IRR_{\min} = 12\%$

+ Rổ doanh thu để chia bao gồm: Phí lắp đặt của 136600 thuê bao mới; Tổng số thuê bao để tính doanh thu tối đa là 198200 thuê bao; Toàn bộ doanh thu theo cước nội hạt, đường dài nội tỉnh, đường dài liên tỉnh chiều đi.

Năm 2003 đã chia doanh thu cho phía đối tác, theo qui định của hợp đồng thì IRR dự tính của đối tác là 4.42% thấp hơn nhiều so với $IRR_{\min} = 12\%$.

- BCC với NTT

+ Tổng vốn NTT đầu tư theo hợp đồng 194,4 triệu USD - Hiện khả năng thực hiện 92 triệu USD.

+ IRR mục tiêu 18%; $IRR_{\min} = 12\%$; $IRR_{\max} = 24\%$.

+ Tỷ lệ chia doanh thu: VNPT 53%; NTT 47%.

+ Rổ doanh thu để chia gồm: Phí lắp đặt (≤ 1 triệu đồng) đối với (tối đa 240000) thuê bao mới trong vùng dự án; 100% doanh thu theo cước thuê bao và đàm thoại nội hạt từ các thuê bao trong vùng dự án; 40% doanh thu theo cước đường dài chiều đi (bao gồm cả 40% cước di động phần nội tỉnh được hưởng); 16% cước quốc tế chiều đi; Doanh thu quốc tế chiều đến theo mức từ 15 cent đến 27 cent (tùy theo giai đoạn cụ thể); Phần được hưởng cho nội hạt về kênh nội hạt, về các dịch vụ Viễn thông khác, phần doanh thu để cho nội hạt thu được từ các nhà khai thác viễn thông khác.

+ Hiện tại vốn đầu tư của đối tác chưa khẳng định dứt khoát nên đây là điều khó cho việc tính IRR. Hiện các phương án được tính theo số vốn 92 triệu USD. Năm 2003 đã thanh toán doanh thu cho đối tác, và nếu tính IRR theo các qui định của hợp đồng thì IRR của dự án là 7.4%.

- BCC với FCR

+ Tổng vốn của FCR theo hợp đồng 467 triệu USD để lắp đặt 540.000 đường dây mới và số thuê bao trong vùng dự án không vượt quá 620.000 máy (khả năng thực hiện là 178.2 triệu USD).

+ IRR mục tiêu 18%, $IRR_{\min} = 11\%$, $IRR_{\max} = 25\%$.

+ Vào đầu năm (thứ 4, thứ 8, thứ 12) xem xét kết quả kinh doanh để điều chỉnh lại kế hoạch kinh doanh nhằm đảm bảo IRR trong khoảng min, Max.

+ Năm 2003 đã chia doanh thu cho đối tác và nếu tính IRR như các qui định trong hợp đồng thì IRR đạt 17.79%.

2.3. ĐÁNH GIÁ VIỆC BẢO ĐẢM LỢI ÍCH CỦA VIỆT NAM TRONG HOẠT ĐỘNG THU HÚT VỐN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TẠI VNPT

2.3.1. Những lợi ích đã đạt được ở các dự án

- *Ý nghĩa kinh tế chính trị của các dự án FDI*

Các dự án FDI bắt đầu được ký kết và triển khai tại thời điểm cuối những năm 80, khi mà Việt Nam còn đang bị Hoa kỳ cấm vận. Khi đó BCC là giải pháp giúp Việt Nam phá vỡ được thế cấm vận này. Đặc biệt là BCC với Telstra (Úc), dự án không chỉ đạt được hiệu quả tài chính rất cao mà còn giúp VNPT vươn ra thị trường viễn thông quốc tế, kịp thời đáp ứng nhu cầu thông tin liên lạc ra quốc tế, góp phần đáng kể trong việc thực hiện chính sách đổi mới và mở cửa của chính phủ Việt Nam. Các BCC tại thời điểm này không những đã giúp VNPT thu hút một khối lượng vốn đầu tư, trang thiết bị công nghệ hiện đại mà còn vẫn giữ được chủ quyền của Việt Nam nhưng lại có được thương quyền để triển khai dịch vụ ngay trên mạng lưới của VNPT. Cùng với việc thực hiện triển khai các dự án với các đối tác là những “người khổng lồ” trong lĩnh vực Viễn thông thế giới, VNPT đã tự khẳng định được mình trong quan hệ hợp tác qua đó khuyếch trương tên tuổi, hình ảnh của mình trên thị trường quốc tế tạo thuận lợi sau này cho các doanh nghiệp viễn thông Việt Nam vươn ra thị trường nước ngoài.

Hình thức BCC, tại thời điểm hiện nay không còn phù hợp nữa, cơ chế BCC đã hạn chế rất nhiều phạm vi và hiệu quả hoạt động của đầu tư vào viễn thông, đặc biệt là về mặt quyền tham gia quản lý điều hành, quyền về tài sản của nhà đầu tư. Những hạn chế đó sẽ khó giúp Việt Nam thu hút được đầu tư nước ngoài vào các dự án lớn, quan trọng trong tương lai, các nhà đầu tư đang chờ đợi chuyển đổi sang mô hình khác như công ty liên doanh hay công ty cổ phần. Mặc

dù trong các dự án BCC đối tác nước ngoài chỉ tham gia với tư cách là đối tác góp công nghệ và không tham gia điều hành, nhưng 15 năm thực hiện triển khai các BCC đã trở thành kinh nghiệm vô giá cho ngành BCVT Việt Nam trong việc đàm phán BTA và đàm phán song phương gia nhập WTO.

- ***Kết quả hoạt động thu hút vốn đầu tư***

Tổng cộng vốn đầu tư của các dự án FDI chiếm khoảng 25,5 tổng vốn đầu tư của VNPT giai đoạn 1996-2000 (khoảng 18% trong giai đoạn 1990-2001). Có thể nói, vốn FDI đã đóng một vai trò hết sức quan trọng trong quá trình phát triển của VNPT. Huy động được một khối lượng tương đối lớn vốn FDI là một trong những kết quả đáng ghi nhận trong hoạt động FDI của VNPT thời gian qua.

Biến động vốn đầu tư FDI, cơ cấu vốn đầu tư của VNPT của VNPT thời kỳ 1991-2001 được thể hiện trong bảng 2.29

Các đối tác trong các dự án BCC đã cam kết đầu tư cho mạng viễn thông của VNPT một khối lượng vẫn rất lớn lên đến trên 1 tỷ USD, thực tế đã giải ngân được 62% cam kết. Khối lượng vốn đầu tư này đã cơ bản đáp ứng được nhu cầu vốn đầu tư của VNPT nhằm phát triển một số lĩnh vực viễn thông quan trọng.

Số liệu bảng 2.29 cho thấy: Đầu tư của VNPT tăng nhanh trong thời kỳ 1991- 2001 song đầu tư hàng năm không ổn định mà tập trung vào một số năm có giá trị lớn như: đầu tư năm 1995 đạt 1029 tỷ đồng (tăng 291%), năm 2000 đạt 1021 tỷ đồng (tăng 163%); trong khi đó: năm 1996 đạt 279 tỷ đồng (giảm 73%), năm 2001 đạt 749 tỷ đồng (giảm 38%).

Điều đáng nói hơn là tất cả các dự án đã triển khai và mang lại kết quả nhất định mà chỉ có một hợp đồng bị dừng hoạt động ngay từ khi bắt dự án đó là hợp đồng với Cable & Wireless của Anh do khó khăn về phía đối tác. Đầu tư FDI được triển khai ngay sau khi dự án được cấp giấy phép.

- ***Kết quả hoạt động chuyển giao công nghệ***

Trong thời gian vừa qua, công nghệ sản xuất kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ BCVT đã có bước phát triển nhảy vọt, công nghệ mới liên tục ra đời với những ưu thế hơn hẳn. Có thể nói, nhờ có FDI, VNPT đã nhanh chóng tiếp cận được những công nghệ hiện đại, nâng cao được năng lực của mạng lưới. Các công nghệ được chuyển giao đều là những công nghệ tiên tiến tương đương với mặt bằng các nước trong khu vực, cụ thể là:

+ Công nghệ được sử dụng trong các dự án BCC - VTI và BCC - VMS đều là những công nghệ hiện đại trên thế giới như: Thông tin vệ tinh, cáp quang biển, mạng di động công nghiệp GSM. Đội ngũ cán bộ VNPT tham gia dự án được đào tạo đủ sức tiếp cận và tổ chức quản lý khai thác mạng lưới.

+ Công nghệ sản xuất của một số liên doanh là những công nghệ tương đối hiện đại, hiện được sử dụng phổ cập trên thế giới, hàm lượng kỹ thuật trong sản phẩm lớn, chất lượng sản phẩm tương đối tốt, đáp ứng được yêu cầu phát triển mạng lưới của VNPT.

+ Một số dự án FDI đã có tác động rất tích cực, giúp nâng cao kinh nghiệm và kỹ năng quản lý, kỹ năng kinh doanh tại các công ty thực hiện dự án (BCC - VTI và BCC - VMS). Các dự án đều có ảnh hưởng ít nhiều tới việc hoàn thiện quy trình quản lý: mối quan hệ giữa phòng ban, các báo cáo thống kê số liệu, các hợp đồng kinh tế ... tại đơn vị, nâng cao chất lượng lập dự án, chấm thầu giám sát thi công.

Bảng 2.29 Biến động nguồn vốn FDI của VNPT thời kỳ 1991-2001

	FDI (tỷ đồng)	Biến động		
		Tăng tuyệt đối (tỷ đồng)	Tốc độ phát triển (%)	Tốc độ tăng, giảm (%)
1991	95	-	-	
1992	193	98	203	103
1993	73	-120	38	-62
1994	263	190	359	259
1995	1029	766	391	291
1996	279	-750	27	-73
1997	944	665	338	238
1998	388	-556	41	-59
1999	1021	633	263	163
2000	1215	194	119	19
2001	749	-466	62	-38
Tổng số	6250			

Nguồn VNPT

Bảng 2.30 Cơ cấu vốn đầu tư theo hình thức của VNPT thời kì 1991-2001

	Đầu tư VNPT (tỷ đồng)	Trong đó			
		FDI		Ngoài FDI	
		Tỷ đồng	Tỷ trọng(%)	Tỷ đồng	Tỷ trọng(%)
1991	388	95	25	293	75
1992	864	193	22	671	78
1993	1 991	73	4	1 918	96
1994	1 890	263	14	1 627	86
1995	2 331	1 029	44	1 302	56
1996	3 900	279	7	3 621	93
1997	4 212	944	22	3 268	78
1998	4 450	388	9	4 062	91
1999	4 402	1 021	23	3 381	77
2000	4 500	1 215	27	3 285	73
2001	5 300	749	14	4 551	86
Tổng số	34 228	6 250	18	27 978	82

Nguồn VNPT

- **Kết quả sản xuất, phát triển sản phẩm và dịch vụ**

Thực hiện chiến lược hợp tác liên doanh với nước ngoài trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp Bưu chính Viễn thông, đến nay, với 8 liên doanh với nước ngoài VNPT đã đạt được một số thành quả đáng kể. Qua việc thành lập các liên doanh, VNPT đã và đang thực hiện được đường lối công nghiệp hoá, hiện đại hoá của Đảng và Nhà nước thông qua việc thu hút vốn đầu tư và công nghệ hiện đại của nước ngoài để phát triển ngành Bưu chính Viễn thông. Bước đầu đã thu được những thành quả nhất định. Các thành quả đó được thể hiện trên một số khía cạnh sau:

- Các Công ty liên doanh đã từng bước phát triển theo nhu cầu ngày càng tăng nhanh của ngành viễn thông. Chủ động cung cấp cho mạng lưới các thiết bị hiện đại với công nghệ tiên tiến, cập nhật. Điều này được thể hiện qua giá trị sản lượng công nghiệp viễn thông cung cấp cho mạng lưới hàng năm của các liên doanh đạt từ 300-400 tỷ đồng. Các sản phẩm công nghiệp đã bước đầu có xuất khẩu sang thị trường các nước trong khu vực.

- Việc liên doanh với nước ngoài đã giúp cho ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam tiếp cận với các công nghệ tiên tiến, hiện đại của thế giới, xây dựng ngành Bưu chính Viễn thông đồng bộ, vững mạnh. Các liên doanh đã dần dần làm chủ công nghệ sản xuất tiến tới không phải lệ thuộc vào tập đoàn mẹ ở nước ngoài. Ví dụ công ty VKX đã nâng số chủng loại card sản xuất qua các năm như sau:

Năm	1994	1995	1996	1997	1998
Số chủng loại card sản xuất được	1	4	21	25	35

Tỷ lệ số chủng loại bảng mạch sản xuất được trên tổng số bảng mạch trong 4 loại tổng đài của công ty thể hiện trên bảng 2.31

Bảng 2.31 Tỷ lệ sản phẩm sản xuất được tại VKX

Thời gian	STAREX-SPX		STAREX-APR		STAREX-VK		VINEX	
	Số lượng card CKD	Giá trị %	Số lượng card CKD	Giá trị %	Số lượng card CKD	Giá trị %	Số lượng card CKD	Giá trị %
Lúc đầu	1		2		1		0	
Năm 2000	3/8	35.80	5/25	34.26	15/55	59.85	10/18	80.46

Nguồn Ban Khoa học - công nghệ (VNPT)

Bảng 2.32 So sánh giá bán sản phẩm của ALCATEL các thời điểm

Sản phẩm	Giá trước năm 1994 (USD)	Giá năm 2000 (USD)
Tổng đài CSN-E	13000	5500
Tổng đài CSN-B	18000	8500
Card thuê bao TABAS	1500	630
Card bảo vệ TVDR-2	63	18

Nguồn: Ban Kế toán - tài chính (Công ty ANSV-2000)

- Trong giai đoạn từ 1993-1998 các liên doanh đã đem lại lợi nhuận cho VNPT hơn 3,5 triệu USD và nộp vào ngân sách Nhà nước hơn 7,8 triệu USD. Giá bán sản phẩm của liên doanh liên tục giảm kể từ khi thành lập đến nay. Ví dụ sản phẩm của công ty ANSV từ khi có liên doanh đã giảm hơn 50% (bảng 2.32)

- Đã góp phần to lớn trong việc đào tạo đội ngũ khoa học kỹ thuật và quản lý từng bước tiếp thu và làm chủ công nghệ tiên tiến của thế giới cũng như các phương pháp quản lý công nghiệp hiện đại.

- Các liên doanh với nước ngoài về Bưu chính Viễn thông đã tạo công ăn việc làm cho hơn 500 người lao động góp phần không nhỏ đối với việc cải thiện môi trường xã hội. Thu nhập bình quân của người lao động trong các liên doanh tương đối cao so với mặt bằng lương của xã hội và có xu hướng tăng hàng năm trung bình từ 12 đến 20%, đặc biệt có công ty ANSV có mức tăng 125% năm 1997 so với năm 1996 (bảng 2.33)

Bảng 2.33 Thu nhập bình quân đầu người

TT	Tên liên doanh	Đơn vị tính	1994	1995	1996	1997	1998
1	VINA-DAESUNG	USD	120	129	127	181	180
2	ANSV	Tr. VND	1.2	1.4	1.6	3.6	4.9
3	VINA-GSC	Tr. VND		1.2	1.5	1.8	2.05
4	VKX	USD	130	154	223	238	246
5	FOCAL	Tr. VND			2.2	2.9	3.0
6	TELEQ	Tr. VND				2.5	2.5
7	VFT	Tr. VND				3.0	3.0
8	VINECO	Tr. VND					1.9

Nguồn: Ban Tổ chức cán bộ (VNPT-1999)

- Các liên doanh với nước ngoài đã tạo tiền đề cho việc xây dựng cơ sở cho nền công nghiệp của đất nước.

Kết quả sản xuất, phát triển sản phẩm, dịch vụ mới thay thế nhập khẩu và chuyển dịch cơ cấu sản phẩm, dịch vụ trên thị trường của các dự án FDI được thể hiện qua một số nét cơ bản sau:

Các sản phẩm do các liên doanh xây dựng phần lớn cung cấp trực tiếp cho mạng lưới của VNPT. Các sản phẩm này đã dần dần thay thế các sản phẩm tương ứng nhập ngoại. Đặc biệt là 2 sản phẩm cáp đồng và cáp quang của các liên doanh đã đáp ứng được nhu cầu của mạng lưới cả về số lượng và chất lượng.

Cho đến nay đã có 4 liên doanh đã xuất khẩu được sản phẩm của mình sang các nước trong khu vực với tổng giá trị là 9.176.561 USD bao gồm:

- Công ty VKX đã xuất khẩu sang Philipin cả về phần cứng và phần mềm tổng đài trị giá 4.231.561 USD.

- Công ty ANSV xuất khẩu tổng giá trị là 4.863.000 USD trong đó phần cứng tổng đài sang Thái Lan trị giá 3.350.000 USD và phần mềm sang Alcatel trị giá 1.513.000 USD.

- Công ty VINA - GSC xuất một lô cáp quang sang Hàn Quốc trị giá 30.000 USD.

- Công ty VINADAESUNG xuất cáp thông tin lõi đồng sang Hồng Kông trị giá 52.000 USD.

Một số công ty đã có những hoạt động tìm hiểu thị trường và giới thiệu sản phẩm sang các nước như VINA - GSC, FOCAL và VKX ở Iraq, VINADAESUNG ở Campuchia, để từng bước tạo cơ sở cho việc xuất khẩu các sản phẩm của mình. Công ty VINA - GSC, FOCAL và VKX để chào hàng các tuyến cáp quang 600km, 850km, 900km cùng thiết bị truyền dẫn, tổng đài và các phụ kiện sang Irắc. Ta đã ký được với Bưu điện Iraq hợp đồng cung cấp tuyến cáp quang trị giá 4 triệu USD trả nợ. Phía bạn đang xem xét các hợp đồng cung cấp tổng đài của VKX, các dự án cáp đồng và thiết bị Viba.

Theo sự chỉ đạo của Lãnh đạo VNPT về việc tạo dựng mối liên kết của khối công nghiệp và khối thương mại, công ty COKYVINA đã làm đầu mối ký hợp đồng với Bưu điện Iraq để xuất khẩu các sản phẩm của các đơn vị công nghiệp của VNPT, tạo tiền đề thúc đẩy mối liên kết sản xuất - thương mại.

Các dự án BCC nhìn chung đã phát triển mạnh về chủng loại các sản phẩm và dịch vụ, qua đó đã tác động dịch chuyển cơ cấu dịch vụ và sản phẩm kinh doanh. Các dự án đều đầu tư và phát triển các dịch vụ mà trước đó VNPT chưa kinh doanh hoặc chưa phát huy hết khả năng của dịch vụ. Các dự án đã mở rộng thị trường, kích thích được nhu cầu người tiêu dùng, đặc biệt đã có tác động chéo kích thích các sản phẩm, dịch vụ khác cùng phát triển.

Các dự án BCC đều đã và đang xây dựng một mạng lưới hiện đại, rộng khắp, đáp ứng được nhu cầu xã hội và yêu cầu phát triển mạng lưới, làm cơ sở cho dịch vụ khác cùng phát triển. Hệ thống phân phối dịch vụ được tổ chức chặt chẽ, tạo ra được thị trường ổn định.

- **Hiệu quả tài chính của hoạt động FDI**

Các dự án FDI ít nhiều cũng đã mang lại cho VNPT những hiệu quả tài chính nhất định, thể hiện qua một số chỉ tiêu sau:

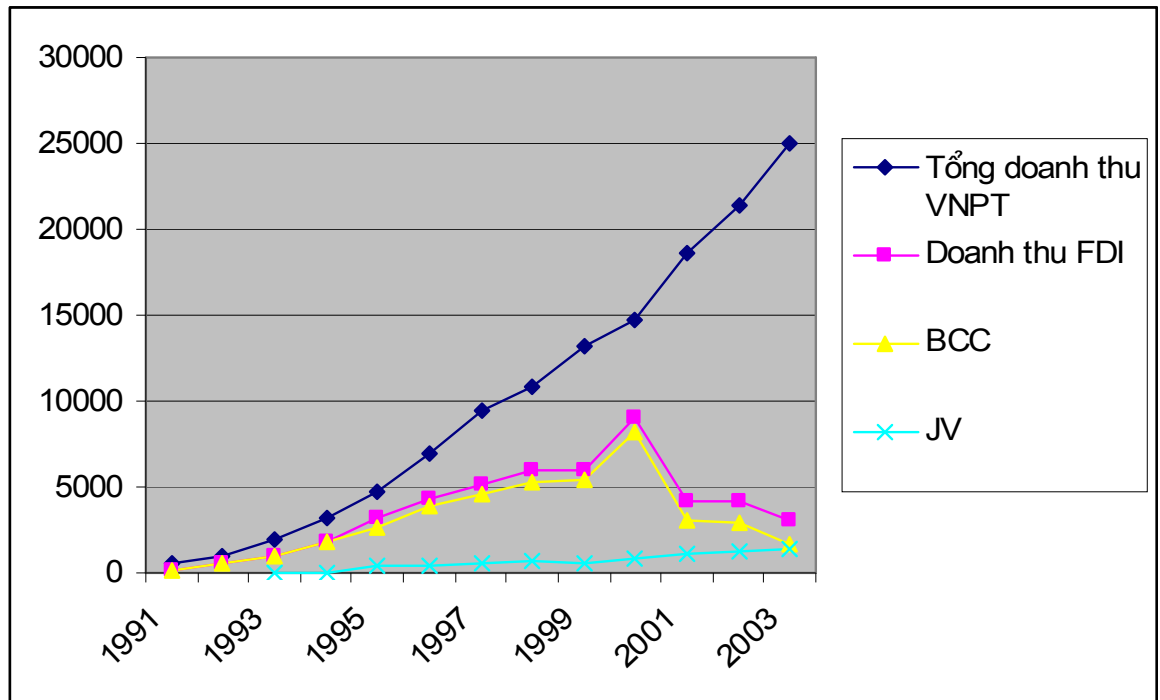
+ Doanh thu của các dự án FDI chiếm một tỷ trọng đáng kể trong cơ cấu doanh thu của Tổng doanh thu của khối liên doanh từ năm 1993 đến hết năm 2003 đạt trên 520 triệu USD. Doanh thu của các BCC đạt hàng nghìn tỉ đồng/năm.

+ Tổng lợi nhuận các liên doanh thu được đến năm 2005 đạt trên 80 triệu USD, trong đó dự kiến VNPT được chia khoảng 36 triệu USD.

+ Hai dự án BCC - VTI và BCC - VMS là các dự án có kết quả đầu tư và kinh doanh tốt, đảm bảo lợi ích cho cả đối tác và VNPT. Không có dự án nào bị thua lỗ hay tỷ lệ hoàn vốn nội bộ thấp hơn mục tiêu đề ra. Thậm chí tại các dự án này, VNPT và đối tác đã thoả thuận tăng vốn nhiều lần do nhu cầu thị trường tăng mạnh. Khi hợp đồng BCC mạng quốc tế kết thúc (năm 2002) VNPT được tiếp quản mạng lưới hiện đại với giá chỉ 1USD

Bảng 2.34 Doanh thu VNPT và FDI giai đoạn 1990-2003 (đơn vị tỷ đồng)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tổng doanh thu VNPT	552	1038	1890	3254	4723	6977	9383	10803	13145	14727	18617	21352	24997
Doanh thu FDI	143	577	964	1859	3130	4307	5140	6024	6028	8977	4181	4129	2992
BCC	143	577	953	1792	2704	3878	4629	5276	5423	8165	3092	2888	1618
JV			11	67	426	429	511	748	605	812	1089	1241	1374
Tỷ trọng DT FDI %	25.9	55.6	51.0	57.1	66.3	61.7	54.8	55.8	45.9	61.0	22.5	19.3	12.0

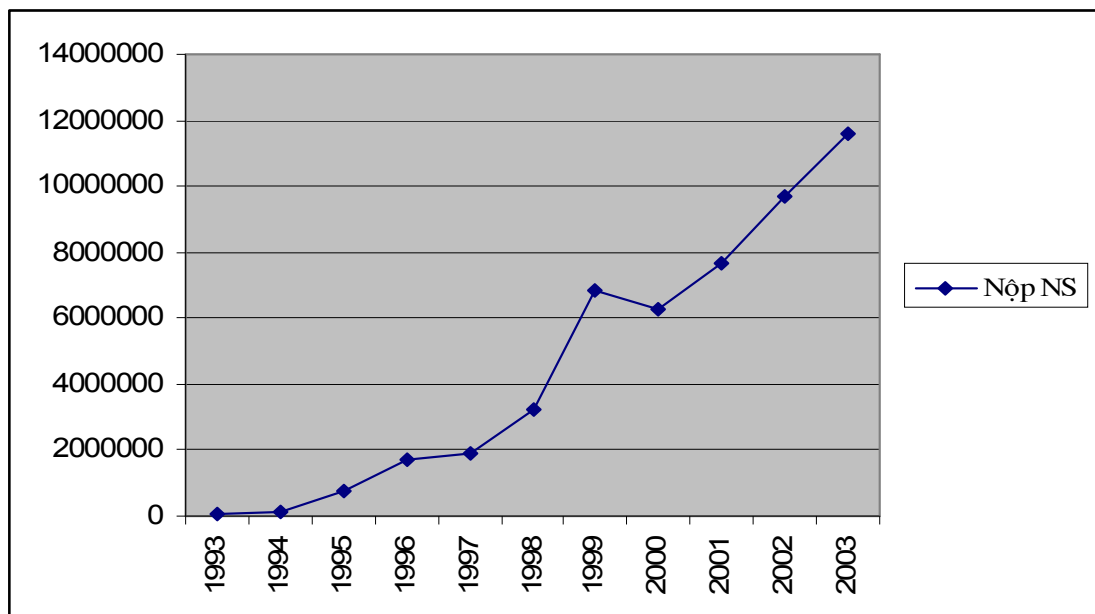


Nguồn VNPT

Hình 2.6 Doanh thu VNPT, FDI (BCC và JV)

- **Một số lợi ích kinh tế xã hội khác của FDI**

Ngoài hiệu quả đã đề cập ở trên, các dự án FDI của VNPT cũng đã đem lại một số hiệu quả kinh tế xã hội nhất định, cụ thể như sau:



Hình 2.7 Nộp ngân sách của khối liên doanh (Đơn vị USD)

+ Đóng góp cho ngân sách: Chỉ tính trong giai đoạn từ 1996 đến 1999, các liên doanh đã đóng góp cho ngân sách Nhà nước tổng cộng hơn 16,3 triệu USD tiền thuế các loại. Trong suốt thời gian từ 1993 đến 2003 các liên doanh đã nộp ngân sách gần 50 triệu USD. Còn các dự án BCC cũng đã đóng góp cho ngân sách trên 130 triệu USD.

+ Tạo công ăn việc làm: Các liên doanh đã thu hút được gần 550 lao động với thu nhập bình quân tương đối khá so với mức trung bình trong xã hội. Trong khi đó, các BCC cũng đã trực tiếp và gián tiếp mang lại một lượng công ăn việc làm khá lớn cho người lao động, qua đó góp phần cải thiện môi trường xã hội của Việt Nam.

+ Nguồn thu ngoại tệ cao: Thông qua hoạt động thanh toán bù trừ các dịch vụ viễn thông quốc tế với các nước trên thế giới, dự án BCC - VTI đã mang lại cho VNPT một lượng ngoại tệ lớn. Qua đó đã giúp cho VNPT có thể đi vay và hoàn trả khoản vay tín dụng quốc tế một cách thuận lợi duy trì quy mô đầu tư của VNPT ở mức cao liên tục trong nhiều năm.

2.3.2. Những hạn chế

Bên cạnh những lợi ích mà các dự án FDI tại VNPT đem lại, thì vẫn còn rất nhiều những hạn chế mà lãnh đạo VNPT cần phải xem xét.

Những khó khăn xuất phát từ mối quan hệ trong các liên doanh giữa phía Việt Nam và đối tác nước ngoài được thể hiện ở các mâu thuẫn trong ban giám đốc các liên doanh. Cụ thể mâu thuẫn giữa Phó tổng giám đốc Việt Nam và Tổng giám đốc người nước ngoài. Xuất hiện tình trạng Giám đốc nước ngoài khi quyết định các vấn đề liên quan đến chiến lược, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh, nhân sự không tham khảo ý kiến của Hội đồng quản trị và Ban giám đốc. Mặt khác, tại một số liên doanh cách thức làm việc của Giám đốc người nước ngoài không rõ ràng, gây thiếu tin tưởng trong điều hành các hoạt động của doanh nghiệp. Hiện nay, đã phát sinh hiện tượng Giám đốc người nước ngoài và Giám đốc Việt Nam thiếu tin tưởng và hợp tác không những gây ảnh hưởng không tốt đến hoạt động của liên doanh mà còn ảnh hưởng đến mối quan hệ của VNPT với các đối tác nước ngoài.

Ngoài những tồn đọng về quan hệ trong nội bộ, hiện tại các liên doanh với nước ngoài tại VNPT còn có một số tồn tại sau:

Trong cơ cấu lao động của các liên doanh, lực lượng lao động có trình độ đại học hoặc trên đại học tương đối lớn. Tuy nhiên, việc tổ chức các bộ phận Nghiên cứu và phát triển (R & D) còn yếu, chức năng chưa được phân định rõ ràng nên không phát huy được sức mạnh của đội ngũ cán bộ có trình độ cao.

Chưa có quy chế xác định quyền lợi và nghĩa vụ của các cán bộ quản lý mà VNPT cử sang liên doanh làm việc cũng như các cán bộ tham gia Hội đồng quản trị.

Mặc dù VNPT đã ban hành quy chế tiêu thụ sản phẩm công nghiệp trong VNPT nhưng vấn đề tiêu thụ sản phẩm của các liên doanh còn gặp nhiều khó khăn. Quá trình đấu thầu, phê duyệt dự án kéo dài nên các Công ty không chủ động xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh dài hạn của mình.

Với mức độ đầu tư như hiện nay thì sau khi hết hạn liên doanh (trừ các Công ty sản xuất cáp) và nhất là khi nền kinh tế của ta hội nhập với nền kinh tế khu vực vào năm 2006 thì các liên doanh sản xuất tổng đài vẫn chưa làm chủ được hoàn toàn công nghệ sản xuất sản phẩm cả phần cứng và phần mềm.

Giá thành sản phẩm của các liên doanh vẫn còn ở mức cao, thậm chí còn cao hơn một số sản phẩm cùng loại trên thị trường thế giới. Điều này gây thiệt hại không nhỏ cho phía Việt Nam.

Với mức độ tiêu thụ sản phẩm như hiện nay, các liên doanh chỉ khai thác hết từ 50 - 60 % công suất thiết bị, thị phần trong nước không đủ để thuyết phục các đối tác đầu tư thiết bị, công nghệ chiều sâu. Ngoài ra vấn đề tạo việc làm thường xuyên cho người lao động gặp nhiều khó khăn.

Thuế nhập khẩu các thiết bị viễn thông hiện nay của Nhà nước không bảo hộ được các nhà sản xuất trong nước và không khuyến khích các nhà đầu tư nâng tỷ lệ sản phẩm, sản xuất tại Việt Nam. Một số liên doanh đã được Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường công nhận là Doanh nghiệp Công nghệ cao, nhưng vẫn không được hưởng chế độ thuế nhập khẩu nguyên vật liệu đầu vào 0% do khái niệm vật liệu đầu vào của Nhà nước chưa được làm rõ...

Hoạt động xuất khẩu sản phẩm của các liên doanh còn rất yếu kém. Trong thời gian vừa qua, trừ liên doanh Vinadaesung, các liên doanh khác đều chưa phát huy hết công suất thiết kế của dây chuyền sản xuất trong khi đó, các liên

doanh lại chưa chú trọng đúng mức đến hoạt động xuất khẩu sản phẩm, tổng giá trị xuất khẩu tính đến hết năm 1999 mới đạt khoảng 10 triệu USD, không tương xứng với tiềm năng và quy mô của các liên doanh. Đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu là một trong những định hướng quan trọng trong các liên doanh tập trung thực hiện nếu muốn nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động của liên doanh.

Lợi nhuận thu được của liên doanh nói chung không ổn định qua các năm và giữa các liên doanh, năm 1996 tổng lợi nhuận của các liên doanh đạt mức cao nhất (4,6 triệu USD) nhưng năm 1997 với sự ra đời của hai liên doanh mới, cùng lúc nền kinh tế Việt Nam và khu vực đi vào giai đoạn khủng hoảng nên tổng lợi nhuận của các liên doanh là âm. Trong các liên doanh không kể các liên doanh mới đi vào hoạt động thì chỉ có liên doanh Vinadaesung là hoạt động ổn định và có hiệu quả nhất. Các liên doanh khác hoạt động chưa ổn định, có năm lỗ, có năm lãi, hiệu quả tài chính chưa đạt yêu cầu.

Tốc độ giải ngân, đầu tư một số BCC, đặc biệt là các dự án BCC nội hạt còn chậm.

Lượng vốn thực sự đầu tư vào mạng lưới phụ thuộc vào tốc độ giải ngân các nguồn vốn đầu tư đã được cam kết trong các hợp đồng. Nhìn chung các dự án BCC giải ngân còn chậm đặc biệt là các dự án BCC nội hạt chỉ giải ngân được 40 - 50% vốn đầu tư cam kết theo tiến độ. Tiến độ đầu tư chậm sẽ hạn chế kết quả thu hút vốn đầu tư thực tế của VNPT và ảnh hưởng đến hiệu quả chung của hoạt động FDI.

Hiệu quả tài chính của các dự án FDI (trừ hai dự án BCC - VTI và BCC - VMS) chưa đạt yêu cầu.

Các dự án BCC nội hạt ở giai đoạn đầu của dự án nhưng đã có những biểu hiện cho thấy các dự án này khó có thể đảm bảo hiệu quả theo dự báo trong hợp đồng đã được ký kết. Tình hình này đã làm giảm niềm tin và nhiệt tình của các đối tác, ảnh hưởng đến quá trình đầu tư, triển khai dự án.

2.3.3. Những nguyên nhân hạn chế lợi ích của các dự án FDI

2.3.3.1. Những nguyên nhân chủ quan từ phía VNPT

Việc tìm ra các nguyên nhân dẫn đến những hạn chế về lợi ích của hoạt động FDI nhằm đưa ra các định hướng khắc phục là rất quan trọng. Điều này sẽ

gắn liền với kết quả hoạt động của các dự án và ảnh hưởng đến môi trường kêu gọi đầu tư trong toàn ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

Về phía VNPT có một số tồn tại làm ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của các dự án. Một số tồn tại đó được kể đến là:

Thứ nhất: Các hợp đồng liên doanh và BCC được ký kết chưa chặt chẽ:

+ Hình thức và nội dung đã thoả thuận tại các BCC hiện nay chưa cụ thể hoá được khả năng tham gia của đối tác trong hoạt động kinh doanh. Hình thức BCC là hình thức hợp tác không thành lập pháp nhân chung, phía đối tác không tham gia điều hành dự án. Cụ thể các bên không ràng buộc được nhau về trách nhiệm như giải ngân đầu tư, thực hiện các cam kết và hiệu quả kinh doanh dự án. Hợp đồng cũng chưa lường hết được các khả năng có thể xảy ra nên hai bên thường rất bị động khi gặp những vấn đề lớn phát sinh.

+ Một số hợp đồng liên doanh được ký trong những năm trước chưa cụ thể hoá tiến hành chuyển giao công nghệ cũng như quyền lợi và nghĩa vụ của các bên liên quan đến hoạt động chuyển giao công nghệ, dẫn tới phía nước ngoài tìm mọi cách làm chậm nghĩa vụ chuyển giao công nghệ vào Việt Nam.

+ Các dự án FDI trước đây thường dự báo nhu cầu thấp hơn so thực tế trong khi các dự án FDI gần đây, nhất là các dự án BCC nội hạt lại dự báo nhu cầu quá cao so với diễn biến của thị trường. Tình trạng này khiến cho các dự án thường phải đàm phán, điều chỉnh lại trong quá trình triển khai, ảnh hưởng đến quy hoạch phát triển chung của VNPT.

Thứ hai: VNPT có chính sách bao tiêu quá nhiều sản phẩm của các liên doanh sản xuất, từ đó dẫn đến hiện tượng các liên doanh này ỷ lại vào thị trường Việt Nam. Một số liên doanh cố ý đẩy giá bán sản phẩm lên cao hơn mức cho phép. Từ đó có sản phẩm có giá cao hơn giá bán tại nước ngoài khiến tình trạng vẫn phải nhập khẩu những sản phẩm cùng loại đã sản xuất trong nước.

Thứ ba: Vấn đề quản lý cán bộ, trình độ của các cán bộ được điều sang tham gia quản lý liên doanh đã bị coi nhẹ, cán bộ không có đủ bản lĩnh, tri thức phù hợp... dẫn tới phía nước ngoài thao túng hoàn toàn hệ thống sản xuất, kinh doanh trong các liên doanh. Hoạt động đào tạo của các dự án chưa thực sự được chú trọng:

+ Chất lượng nội dung các khoá học còn chưa tương xứng với kinh nghiệm đã tích lũy được của đối tác. Chưa tận dụng được sự hỗ trợ của đối tác trong việc hoàn thiện quản lý, kinh doanh dự án, tăng năng lực cạnh tranh.

+ Các đơn vị của VNPT chưa chú trọng và chủ động học hỏi, nắm bắt công nghệ kỹ thuật - quản lý trong hợp tác, chưa có kế hoạch cụ thể tận dụng những hỗ trợ của đối tác. Các đơn vị cũng chưa đưa ra nhu cầu cần hỗ trợ và chưa sẵn sàng tiếp nhận những thay đổi về tổ chức và quy trình quản lý đối tác đề nghị. Vị trí vai trò của đối tác hạn chế (chủ yếu là thu xếp vốn đầu tư) nên ảnh hưởng của đối tác trong hoạt động đầu tư, kinh doanh và quản lý dự án không nhiều.

Thứ tư: Mô hình tổ chức quản lý các dự án BCC nội hạt chưa thích hợp. Mô hình tổ chức quản lý các dự án BCC nội hạt chưa chỉ ra quyền hạn trách nhiệm của VNPT và các đơn vị thành viên khi triển khai thực hiện dự án nên chưa kích thích được các đơn vị tăng tính chủ động, trách nhiệm trong quá trình hợp tác và thực hiện công việc. Mô hình này cũng đã làm chậm trễ quá trình đầu tư thực hiện dự án và triển khai các hoạt động kinh doanh, mở rộng dịch vụ của dự án.

Thứ năm: Hiện nay các quy định thực hiện đầu tư, đấu thầu còn rất phức tạp. Đặc biệt thời gian lập và trình duyệt các dự án thường mất rất nhiều thời gian. Thời gian lập và trình duyệt một dự án bình quân là quá dài, trong đó nhiều bước, nhiều thủ tục đã được áp dụng một cách máy móc, phân nhiều thời gian tiêu tốn là thời gian cơ học: chờ đợi các cơ quan chức năng làm thủ tục phê duyệt. Ngoài ra, việc xin giấy phép thi công mạng ngoại vi là rất khó khăn và nhiều thời gian. Nhà nước và VNPT chưa có cơ chế đặc thù cho việc thực hiện các dự án FDI. Thủ tục triển khai và phương thức thực hiện đầu tư các dự án sử dụng nguồn vốn BCC được thực hiện giống các dự án đầu tư bằng nguồn vốn từ VNPT. Hơn nữa, khi triển khai đầu tư các dự án này phải có được sự thoả thuận của đối tác. Cơ chế này chưa tạo điều kiện đẩy nhanh tiến độ đầu tư vốn thuộc nguồn BCC nhất là trong trường hợp đối tác trì hoãn giải ngân.

Một số nguyên nhân khác nữa cũng phải nhắc tới đó là: Khâu chuẩn bị cho các dự án còn nhiều thiếu sót, định hướng thị trường sản phẩm không được làm tốt, vấn đề giải quyết các mối quan hệ giữa VNPT và các dự án FDI cùng các mối quan hệ bên ngoài khác không được hoạch định và có chiến lược dài hạn...

2.3.3.2. *Ảnh hưởng từ phía chính sách của Nhà nước*

Ảnh hưởng của các chính sách của Nhà nước về các vấn đề như thủ tục thành lập dự án FDI, thủ tục về bảo lãnh vốn... luôn làm tiến độ triển khai các dự án FDI bị chậm trễ. Các đối tác nước ngoài luôn cảm thấy khó khăn trong việc tìm hiểu thị trường, gặp nhiều rắc rối về thủ tục hành chính... Các chính sách luôn thay đổi của các cơ quan hữu trách Việt Nam cũng khiến các dự án gặp nhiều khó khăn.

Vấn đề hạn chế loại hình đầu tư và thị trường Bưu chính Viễn thông trong giai đoạn vừa qua, cũng làm ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng thu hút FDI của VNPT.

Cơ chế hai bộ luật phân biệt đầu tư nước ngoài và đầu tư trong nước đã gây tâm lý không tốt đến các nhà đầu tư nước ngoài.

Hoạt động của hệ thống ngân hàng, các cơ quan bảo hộ nhãn hiệu sản phẩm, phát minh sáng chế, hệ thống thông tin tuyên truyền... là những rào cản thêm vào những khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các dự án FDI trong lĩnh vực Bưu chính Viễn thông tại Việt Nam.

Tóm lại, trong những năm qua, VNPT cùng với 16 dự án FDI đã đi vào hoạt động ổn định và đã thu được một số thành quả nhất định.

Các thành quả cơ bản của các dự án FDI phải được tính đến trên các chỉ tiêu sau: Đóng góp vào Ngân sách Nhà nước, Lợi nhuận chuyển trả cho phía Việt Nam mà đại diện là VNPT, số lượng lao động thu nhận cũng như chuyển giao các công nghệ sản xuất sản phẩm, phương pháp quản lý công nghiệp hiện đại, đào tạo cán bộ...

Bên cạnh đó, hoạt động của các liên doanh với nước ngoài này cũng làm phát sinh một số vấn đề gây bất lợi cho phía Việt Nam như: Tiến trình chuyển giao công nghệ chậm, mâu thuẫn phát sinh trong đội ngũ quản lý là người Việt Nam với người nước ngoài, sản phẩm có hàm lượng công nghệ chưa cao, giá cao so với thị trường quốc tế...

Các hợp đồng BCC cũng đã có kết quả nhất định như đóng góp cho mạng lưới, có những hợp đồng đem lại lợi ích kinh tế xã hội, hiệu quả kinh tế cao như BCC-VTI, BCC-VMS, có những hợp đồng chưa mang lại hiệu quả như mong muốn như các BCC nội hạt, có những hợp đồng thua lỗ như điện thoại thẻ, nhắn tin....

Tất cả các tồn tại trên đều xuất phát từ một số nguyên nhân nhất định (chủ quan từ phía doanh nghiệp, khách quan từ phía chính sách của Nhà nước). Các nguyên nhân này cần sớm có các biện pháp đồng bộ và hữu hiệu để nâng cao hơn nữa chất lượng hoạt động của các dự án FDI nhằm đáp ứng được các yêu cầu và đòi hỏi của VNPT nói riêng, xã hội nói chung.

Xuất phát từ các yêu cầu nghiên cứu của chương 2, tác giả đã chia nội dung của chương 2 thành hai vấn đề lớn: VNPT và tình hình thực tế trong hoạt động thu hút và quản lý vốn FDI; Đánh giá việc bảo đảm lợi ích của Việt Nam trong hoạt động này từ đó tìm ra các nguyên nhân.

Tác giả đã mô tả thành công được một bức tranh toàn cảnh của hoạt động FDI tại VNPT trong giai đoạn vừa qua.

CHƯƠNG III

CÁC QUAN ĐIỂM VÀ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU NHẪM BẢO ĐẢM LỢI ÍCH CỦA HOẠT ĐỘNG THU HÚT VÀ QUẢN LÝ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TẠI VNPT GIAI ĐOẠN ĐẾN 2010

3.1. CÁC QUAN ĐIỂM ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG FDI Ở VNPT

3.1.1. Môi trường kinh tế xã hội, lợi thế so sánh, cơ hội và thách thức đối với FDI của VNPT

3.1.1.1. *Môi trường quốc tế và khu vực*

Xu hướng toàn cầu hoá đang trở thành động lực đưa nền kinh tế thế giới và khu vực liên kết, ảnh hưởng lẫn nhau như một nền kinh tế hoà nhập đã ảnh hưởng đến sự gia tăng đầu tư FDI đặc biệt trong ngành BCVT

Toàn cầu hoá và FDI đã tác động chi phối lẫn nhau một cách đáng kể. Vai trò của FDI là thúc đẩy toàn cầu hoá và ngược lại toàn cầu hoá là điều kiện quan trọng làm tăng lượng vốn FDI trên thế giới. FDI đang có xu hướng tăng nhanh cùng với sự phục hồi kinh tế của khu vực châu Á. Đây là những tín hiệu cho thấy FDI đầu tư vào châu Á nói chung và Việt Nam nói riêng sẽ tăng trong những năm tới.

Xu hướng công nghệ viễn thông thay đổi nhanh chóng đòi hỏi đầu tư cho công nghệ mới là động lực thúc đẩy hoạt động FDI phát triển. Xu hướng cải cách và tự do hoá đang diễn ra ở nhiều quốc gia, nhằm thích ứng với sự phát triển nhanh của công nghệ, dịch vụ. Công nghệ viễn thông là sự hội tụ giữa viễn thông, tin học và phát thanh truyền hình sẽ làm thay đổi cơ cấu thị trường dịch vụ viễn thông và các thiết bị mạng lưới. Sự bùng nổ nhanh chóng của dịch vụ Internet đã làm thay đổi quan niệm về mạng lưới cũng như dịch vụ viễn thông truyền thống. Công nghệ viễn thông đổi mới nhanh đòi hỏi VNPT cần có những đầu tư lớn để cập nhật và bắt kịp với trình độ phát triển của viễn thông thế giới. Trình độ quản lý sản xuất kinh doanh trong ngành BCVT còn chưa xứng với

công nghệ cao, hiện đại đòi hỏi đẩy nhanh tốc độ chuyển giao công nghệ trong khu vực thông qua hợp tác đầu tư với các đối tác nước ngoài.

3.1.1.2. Môi trường kinh tế xã hội trong nước và vị thế cạnh tranh của VNPT

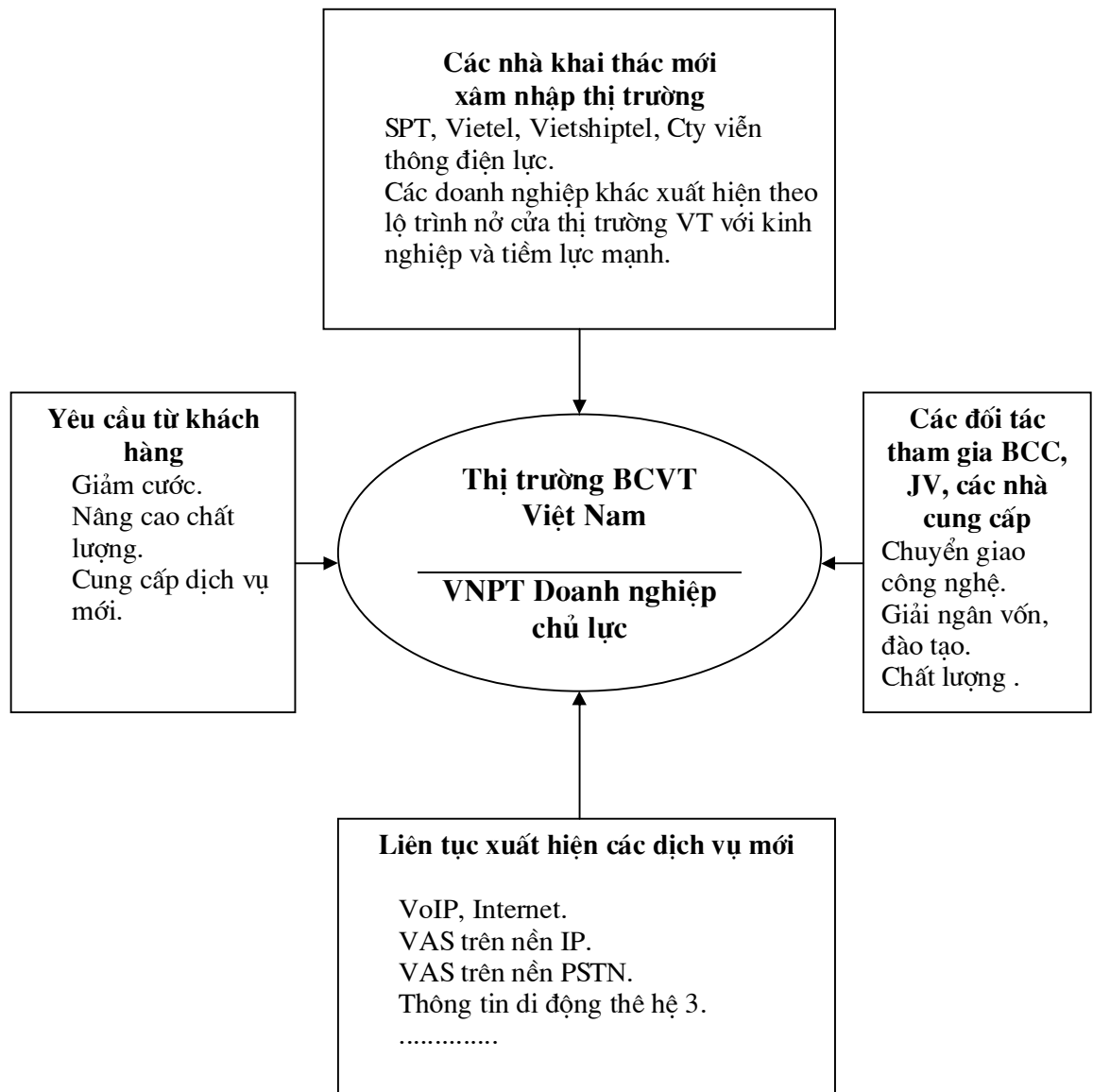
Mặc dù VNPT đã đạt được những thành tựu quan trọng trong xây dựng phát triển mạng lưới, tuy nhiên VNPT vẫn cần tiếp tục đầu tư mạnh để tránh khả năng tụt hậu trong thời gian tới. Mật độ điện thoại trên 100 dân ở Việt Nam vẫn còn thấp so với mức trung bình trên thế giới và càng thấp hơn nữa ở các vùng nông thôn, vùng sâu vùng xa. Chính vì vậy, đẩy mạnh đầu tư, nhất là đầu tư nước ngoài để đưa Việt Nam bắt kịp sự phát triển của thế giới là cần thiết.

Các chủ trương, chính sách của Đảng, Nhà nước rất ủng hộ cho đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng thông tin quốc gia đã tạo điều kiện thuận lợi cho thu hút FDI vào ngành BCVT.

Tiến trình hội nhập mở cửa thị trường viễn thông của Việt Nam cũng ảnh hưởng tích cực đến việc thu hút FDI của ngành BCVT nói chung và VNPT nói riêng.

Giai đoạn 2001-2003: Nhà nước chủ trương cấp thêm giấy phép cho các nhà khai thác trong nước, đẩy mạnh cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước. Cạnh tranh sẽ diễn ra mạnh mẽ hơn trong lĩnh vực viễn thông giữa các nhà cung cấp, khai thác dịch vụ như điện thoại di động, Internet, VOIP và các dịch vụ giá trị gia tăng khác. Như vậy cũng đồng nghĩa với việc sẽ có cạnh tranh trong thu hút FDI giữa các nhà cung cấp dịch vụ ở Việt Nam.

Năm 2003 cho phép các thành phần kinh tế trong nước chiếm tới 40% cổ phần trong các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ điện thoại trong nước và quốc tế. Các nhà đầu tư nước ngoài được tham gia liên doanh đối với các dịch vụ cơ bản trừ điện thoại cố định nội hạt, đường dài và quốc tế với vốn góp đến 30%.



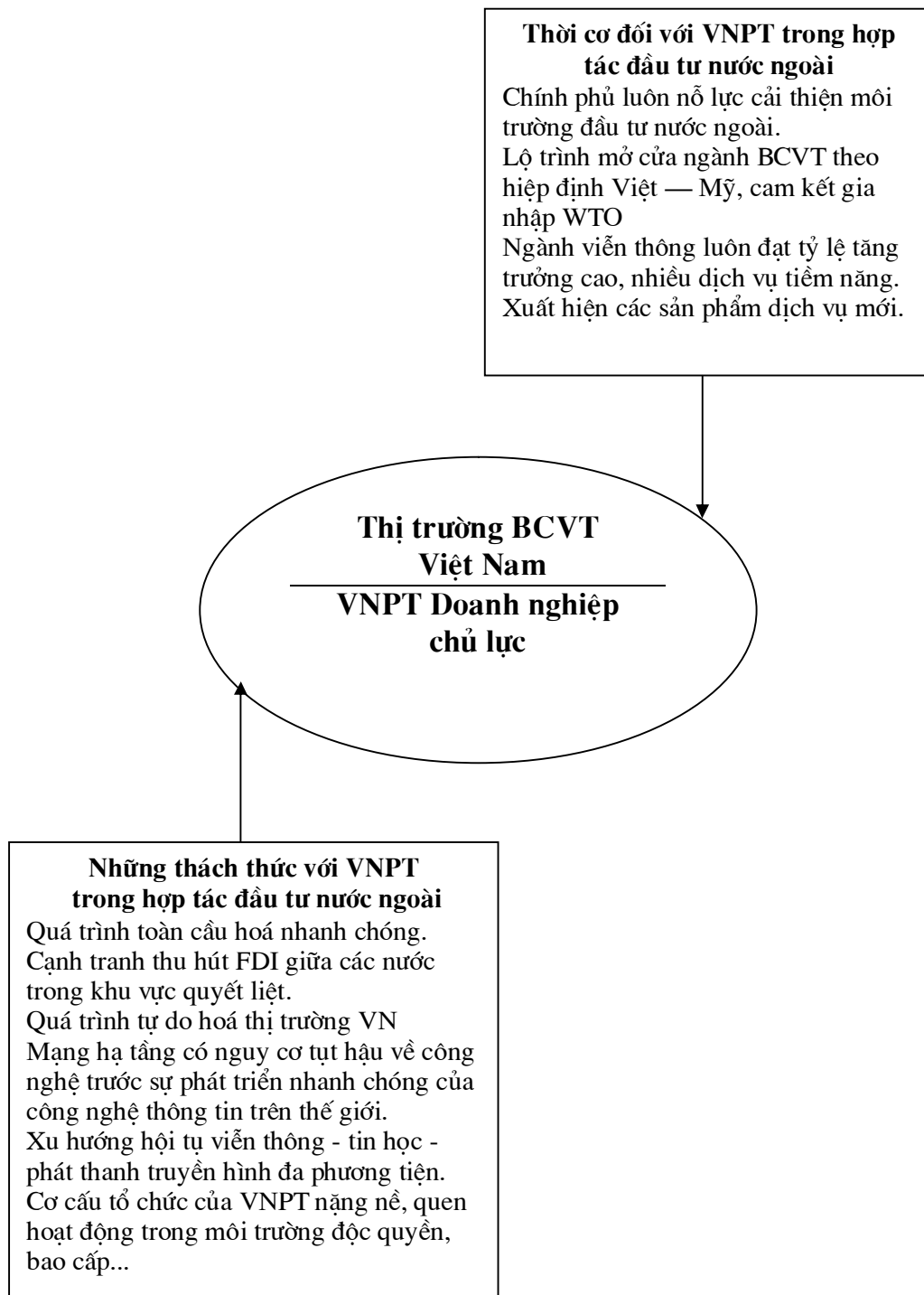
Hình 3.1 Áp lực đối với VNPT trên thị trường

Năm 2004-2006 Nhà nước đã cấp thêm giấy phép cho phép khai thác dịch vụ cơ bản và dịch vụ giá trị gia tăng. Năm 2006 đã cho phép các thành phần kinh tế trong nước chiếm tới 49% cổ phần trong các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ điện thoại đường dài trong nước và quốc tế.

3.1.1.3. Thời cơ và thách thức đối với VNPT trong hợp tác đầu tư FDI

Hội nhập và cạnh tranh sẽ thúc đẩy quá trình cơ cấu lại VNPT nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và sức cạnh tranh trên thị trường, tạo môi trường đầu tư thông thoáng hơn, hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài vào đầu tư tại

VNPT. Kinh nghiệm 15 năm thực hiện chính sách mở cửa thu hút FDI là bài học quý có thể áp dụng trong thời gian tới.



Hình 3.2 Thời cơ và thách thức của VNPT

Việc phải sớm mở cửa thị trường viễn thông theo cam kết là thách thức lớn đối với các doanh nghiệp nhất là khi hàng hoá dịch vụ còn yếu, năng suất lao động của BCVT VN ở mức thấp trong khu vực

Có thể mô hình hoá cơ hội và thách thức đối với VNPT như hình 3.2

3.1.1.4. Tác động của WTO đến thị trường BCVT

Kể từ đầu năm 2007, khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên chính thức của WTO, các cam kết mở cửa thị trường có hiệu lực ngay từ tháng 1/2007. Việc tự do hóa ngành viễn thông cho đầu tư trực tiếp nước ngoài sẽ tác động đến ngành này và toàn bộ nền kinh tế trên nhiều phương diện hơn.

Tác động thứ nhất là về số lượng việc làm tạo ra trong ngành. Ảnh hưởng của việc mở cửa thị trường viễn thông cho công ty FDI tràn vào nên thị trường lao động ngành sẽ phụ thuộc vào việc họ dùng nhiều hay ít lao động nước ngoài. Nếu họ sử dụng nhiều lao động bản địa thì nhu cầu về lao động ngành này ở Việt Nam chắc chắn sẽ tăng. Nhưng điều này phụ thuộc vào chất lượng lao động của ta, đặc biệt ở ngành đòi hỏi có mức độ đào tạo trung bình cao hơn các ngành khác. Mà đây lại là một trong những điểm yếu của lao động Việt Nam. Như vậy, có thể dự đoán rằng mặc dù nhu cầu lao động bản địa tăng nhưng số lượng lao động có tay nghề vững được tuyển mộ sẽ rất giới hạn, ít nhất trong ngắn hạn, và chỉ có số lượng lao động phổ thông trong ngành này là chắc chắn sẽ tăng lên, tuy không thực sự lớn vì đặc tính của ngành viễn thông là dùng nhiều vốn chứ không phải là lao động phổ thông. Ngoài ra, sự thiếu hụt lao động có trình độ trong ngành cũng sẽ là nguyên nhân gây ra nạn chảy máu chất xám từ các công ty nội địa sang các công ty FDI, và sẽ trực tiếp gây khó khăn cho việc kinh doanh của các công ty nội địa, ngoài chuyện cạnh tranh trực tiếp về thị phần với các đại gia nước ngoài.

Tác động thứ hai, dễ nhận thấy hơn, là về giá cả và loại hình sản phẩm/dịch vụ cung cấp. Sự cạnh tranh về giá cả hiện nay đã rất gay gắt giữa các công ty viễn thông trong nước, và sẽ càng khốc liệt hơn nữa khi các công ty FDI đổ bộ vào với công nghệ mới hơn và chất lượng dịch vụ tốt hơn, và loại hình dịch vụ phong phú hơn. Kết cục là chất lượng dịch vụ được nâng cao, người tiêu

dùng được nhiều lựa chọn dịch vụ hơn, trong khi giá cả cung ứng dịch vụ viễn thông lại giảm thấp hơn nữa. Điều này làm lợi cho các công ty nội địa sử dụng dịch vụ viễn thông, và giúp họ có năng suất và tính cạnh tranh cao hơn. Suy rộng ra, toàn bộ nền kinh tế sẽ được hưởng lợi từ quá trình cạnh tranh này. Hơn nữa, các dịch vụ viễn thông đa dạng hơn và tốt hơn sẽ giúp tăng năng suất của lao động và vốn tư bản, và, đến lượt nó, lại làm tăng tiền lương công nhân (cả lãnh nghề và phổ thông) và lợi nhuận cho nhà đầu tư.

Về tổng lượng vốn đầu tư trong ngành, chắc chắn sẽ tăng lên, tuy khó có thể dự đoán chính xác mức tăng. Điều này một phần vì thị trường viễn thông Việt Nam vẫn còn nhiều tiềm năng phát triển, do dân số đông và một bộ phận lớn dân số chưa được tiếp cận nhiều với các dịch vụ viễn thông. Chưa kể sự cạnh tranh cung cấp dịch vụ giữa các công ty tham gia thị trường sẽ làm hạ giá cả và có thêm nhiều dịch vụ mới, do đó sẽ thu hút thêm khách hàng mới và góp phần đáng kể mở rộng quy mô thị trường trong nước. Nguồn vốn bổ sung vào thị trường chủ yếu sẽ do các công ty FDI mang đến. Mặt khác, kinh nghiệm ở các nước mới mở cửa thị trường viễn thông gần đây cho thấy các công ty FDI này thường có xu hướng tìm kiếm sự hợp tác liên doanh với các công ty viễn thông nội địa, vốn hiểu biết sâu về thị trường nội địa. Các công ty nội địa cũng thường chào mời để được liên doanh với các đối tác nước ngoài này để tận dụng lợi thế của họ trong khai thác thị phần. Khi đã vào liên doanh, thông thường các công ty nội địa giữ nguyên hoặc bỏ thêm vốn đầu tư trong các dự án liên doanh. Ngược lại, các công ty nội địa không tìm được đối tác, hoặc không muốn liên doanh, có thể sẽ phải thu hẹp đầu tư do thị phần bị sụt giảm. Nhưng trên tổng thể, lượng vốn đầu tư vào ngành sẽ tăng lên để đáp ứng nhu cầu gia tăng của thị trường viễn thông trong nước. Quá trình tìm kiếm đối tác như vậy cũng sẽ dẫn đến những tái cơ cấu lớn và cải thiện quan trọng về tổ chức và hoạt động của các công ty nội địa nhằm làm tăng độ hấp dẫn của họ trong mắt công ty nước ngoài. Sau khi liên doanh, việc theo đuổi các chuẩn mực kinh doanh cao hơn do đối tác đặt ra cũng là một động lực khiến họ phải không ngừng hoàn thiện cơ cấu và hoạt động của bản thân, là những yếu tố ảnh hưởng tích cực không chỉ đến tình hình kinh doanh của bản thân mà còn lên toàn xã hội. Còn đối với các công ty

chọn đứng ngoài cuộc hoặc không tìm được đối tác liên doanh cũng sẽ bị đặt trong áp lực cải cách, nếu không muốn bị loại ra khỏi cuộc chơi khốc liệt hơn.

Tóm lại, sau khi gia nhập WTO, ngành viễn thông sẽ có thêm nhiều biến chuyển lớn về thị phần, cơ cấu, cung-cầu lao động theo hướng có lợi cho người lao động, người tiêu dùng, và cho toàn bộ nền kinh tế.

3.1.2. Quan điểm định hướng hoạt động FDI ở VNPT giai đoạn đến 2010

3.1.2.1. *Kế hoạch phát triển chung và mục tiêu thu hút nguồn FDI*

Kế hoạch chung của VNPT

- Đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu từ 8-10% năm.
- Thị phần chiếm giữ khoảng 80% thị phần một số dịch vụ BCVT chủ yếu
- Phát triển các sản phẩm dịch vụ viễn thông cơ bản: Dịch vụ Internet, VoIP, dịch vụ qua mạng thông tin di động, dịch vụ trên nền IP, truyền số liệu ATM, dịch vụ lai ghép Bưu chính - Viễn thông - Tin học, dịch vụ đa phương tiện băng rộng, thương mại điện tử, phát triển công nghiệp BCVT - Tin học theo hướng công nghệ cao, đáp ứng nhu cầu phát triển mạng lưới và xuất khẩu.
- Mạng lưới đồng bộ tiên tiến ngang tầm khu vực và thế giới theo tiêu chí “Tiên tiến, tương thích và toàn cầu”

Mục tiêu hợp tác thu hút nguồn FDI thời gian tới

- *Mục tiêu tổng quát:*
 - + Tiếp cận và du nhập công nghệ kỹ thuật cao sản xuất sản phẩm và kỹ năng quản trị kinh doanh tiên tiến.
 - + Tăng cường năng lực cạnh tranh, kiểm soát và mở rộng dịch vụ, mở rộng thị trường và gia tăng lợi ích cho khách hàng.
 - + Đào tạo một đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý có tầm nhìn rộng, kỹ năng chuyên sâu, phong cách chuyên nghiệp.
 - + Tạo nguồn vốn và đòn bẩy tài chính.
- *Mục tiêu hợp tác trong lĩnh vực công nghiệp:*

+ Phát triển ngành công nghiệp công nghệ cao đón đầu xu hướng hội tụ giữa điện tử - viễn thông - tin học. Sản xuất vật tư, linh kiện, thiết bị cho mạng lưới và cho khách hàng.

+ Tập trung vào hợp tác chuyển giao hoặc mua công nghệ để gia tăng tỷ lệ nội địa hoá sản phẩm. Bảo đảm các sản phẩm được sản xuất đồng bộ và tương thích cao, đạt tiêu chuẩn quốc tế và hướng tới xuất khẩu.

- *Mục tiêu hợp tác trong lĩnh vực khai thác dịch vụ:*

+ Phát triển thị trường, khai thác thị trường tiềm năng và xây dựng một vị trí cạnh tranh tốt trên thị trường. Nâng cao kỹ năng khai thác, tạo đột phá về chất lượng dịch vụ.

+ Tiếp cận và học hỏi kỹ năng quản lý, kinh nghiệm của đối tác.

+ Đáp ứng nhu cầu về vốn và chia sẻ rủi ro thị trường.

- *Mục tiêu hợp tác trong lĩnh vực thương mại, tài chính, xây dựng:*

+ Nâng cao hiệu quả kinh doanh, mở rộng thị trường trong nước và nước ngoài.

+ Xây dựng phương pháp quản lý chuyên nghiệp, tiên tiến

Xây dựng đội ngũ chuyên gia giỏi (chuyển giao CN)	Mục tiêu số 1		Mục tiêu số 1	
Chuyển giao công nghệ kỹ thuật (phần cứng)			Mục tiêu số 1	
Phát triển sản phẩm / thị trường mới	Mục tiêu số 1	Mục tiêu số 1	Mục tiêu số 1	Mục tiêu số 1
Vốn				
	Mạng và dịch vụ Viễn thông	Mạng và dịch vụ Bưu chính	Sản phẩm công nghiệp	Hoạt động tài chính, thương mại, xây dựng

Hình 3.3 Sơ đồ xác định mục tiêu thu hút FDI

3.1.2.2. Quan điểm về điều kiện khả thi của một lĩnh vực hợp tác đầu tư với nước ngoài trong thời gian tới của VNPT

Qua kinh nghiệm thực tế triển khai các dự án FDI ở VNPT có thể tạm thời rút ra một số điều kiện để có thực hiện một dự án FDI như sau:

- Là một dự án hợp tác đầu tư phát triển dịch vụ BCVT mới hay dịch vụ còn chưa phát triển đối với VNPT nhưng có tiềm năng về thị trường lớn.
- Dịch vụ hay lĩnh vực hợp tác đòi hỏi vốn đầu tư lớn và đòi hỏi kinh nghiệm quản lý quốc tế.
- Dịch vụ hoặc hoạt động mới VNPT cần hợp tác để tiếp nhận công nghệ cao sản xuất hay kinh doanh sản phẩm.
- Dự án hợp tác khai thác dịch vụ hoặc lĩnh vực kinh doanh bị cạnh tranh mạnh bởi các nhà khai thác có tiềm lực mạnh.
- VNPT mong muốn lĩnh vực cần hợp tác có đột phá về chất lượng, kinh doanh và tính hiệu quả để áp dụng và nhân rộng trong VNPT.

Xét trên tiềm lực của VNPT đã tích lũy được trong thời gian qua thì những dự án đáp ứng được ít nhất một trong các điều kiện trên và có hiệu quả về tài chính thì có tính khả thi cho hợp tác đầu tư.

3.1.2.3. Quan điểm định hướng trong áp dụng các hình thức FDI

VNPT xem xét duy trì hình thức BCC theo nguyên tắc mới:

- + Nguyên tắc hợp tác chủ đạo, các bên cùng chia sẻ rủi ro của dự án.
- + Tăng cường sự tham gia của đối tác trong hoạt động kinh doanh, khai thác.

Tuy nhiên hình thức BCC là không hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài, nhất là sau khi gia nhập WTO, việc phải mở cửa thị trường theo cam kết sẽ dẫn đến việc xoá bỏ hình thức BCC.

Không khuyến khích áp dụng hình thức liên doanh trong khai thác dịch vụ cơ bản. Tuy nhiên, VNPT cũng phải xem xét, cân nhắc áp dụng hình thức liên doanh cho một số lĩnh vực giá trị gia tăng phù hợp với lộ trình đã cam kết.

Hình thức B.O.T, B.T.O, B.T không thuộc thẩm quyền thực hiện của VNPT. Tuy nhiên VNPT có thể lựa chọn và đề xuất áp dụng tại một số vùng địa lý có khả năng mang lại nhiều lợi ích kinh tế cho VNPT.

Hạn chế khả năng tham gia và cạnh tranh của các công ty 100% vốn nước ngoài.

Coi hình thức đầu tư mua cổ phần là một trong các biện pháp cơ bản thu hút vốn FDI trong thời gian tới. VNPT xem xét nghiên cứu khả thi và trình Chính

phủ về khả năng cho việc áp dụng các hình thức cổ phần, trái phiếu như một kênh quan trọng để thu hút đầu tư nước ngoài trong ngành BCVT.

3.1.2.4. Quan điểm chỉ đạo việc tổ chức thực hiện hoạt động FDI

Hợp tác kinh tế quốc tế (mà FDI là một bộ phận cấu thành) thực chất là chiến lược phát triển kinh tế của VNPT trong việc huy động các nguồn lực để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh, gắn liền với quá trình hội nhập và mở cửa của ngành BCVT nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của VNPT. Quan điểm của VNPT chỉ đạo các hoạt động đầu tư nước ngoài để thực hiện thành công chiến lược này như sau:

- Hợp tác kinh tế quốc tế là chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước, là giải pháp quan trọng của VNPT nhằm tiếp thu công nghệ hiện đại, nâng cao khả năng cạnh tranh, rút ngắn khoảng cách phát triển với các nước trong khu vực và trên thế giới trong giai đoạn hội nhập.
- Hợp tác kinh tế quốc tế là biện pháp để phát huy sức mạnh nội lực nên phải bảo đảm mang lại lợi ích kinh tế xã hội. VNPT lấy mục tiêu phát triển kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh tế là căn cứ số một để xác định khả năng hợp tác đầu tư trong giai đoạn tới.
- Hợp tác kinh tế quốc tế là hoạt động liên quan đến tổ chức, cơ chế của VNPT. Vì vậy phải hình thành đồng bộ bộ máy tổ chức quản lý kinh doanh và cơ chế triển khai các dự án đầu tư nước ngoài trong VNPT. Đây là nhân tố quan trọng để phát huy lợi ích của hợp tác kinh tế quốc tế, thực hiện thắng lợi mục tiêu hội nhập và phát triển.
- Tăng cường năng lực vật chất cho các cơ sở nghiên cứu và phát triển để tăng khả năng học hỏi và hiệu quả ứng dụng, đào tạo nguồn nhân lực được xem là sức mạnh có tính quyết định cho mọi thắng lợi của hội nhập. Nếu có thể, VNPT cần tranh thủ tối đa các nguồn lực từ bên ngoài để đầu tư cho lĩnh vực này.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI VNPT NHẪM BẢO ĐẢM LỢI ÍCH CỦA BÊN VIỆT NAM TRONG CÁC DỰ ÁN FDI

3.2.1. Giải pháp về định hướng thị trường, chính sách đầu tư

Đây là giải pháp mang tính tổng quan và là nền tảng cho hoạt động của các dự án FDI trong tương lai. VNPT với tư cách là đại diện cho phần vốn góp của bên Việt Nam trong các dự án FDI về Bưu chính Viễn thông cần có sự đầu tư thích đáng trong giai đoạn chuẩn bị các điều kiện nền tảng cho việc hình thành và bảo đảm lợi ích của phía Việt Nam. Để làm tốt việc này cần có một quy hoạch dài hạn hợp lý, khoa học. Quy hoạch phát triển mạng lưới bưu chính viễn thông là nền tảng đầu tiên cho hoạt động thu hút vốn FDI, nó sẽ xác định rõ các yếu tố cơ bản sau

- 1) Nhu cầu và thị trường tiềm năng về dịch vụ bưu chính viễn thông
- 2) Dự báo tình hình phát triển các dịch vụ mới để có định hướng đầu tư kịp thời đúng đắn
- 3) Xu hướng hội nhập bưu chính viễn thông quốc tế. Một đất nước muốn phát triển, đa dạng hóa và đa phương hóa với các nước trên thế giới thì không thể dừng lại ở đòi hỏi đáp ứng nhu cầu dịch vụ Bưu chính Viễn thông của bản thân nước đó, mà phải hội nhập đáp ứng nhu cầu quốc tế hóa và trở thành một mắt xích trong hệ thống thông tin toàn cầu (Global communication System).

3.2.1.1. Lựa chọn hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài

Theo qui định của pháp luật Việt Nam, các dự án FDI của VNPT được thành lập trước năm 2000 chỉ được thực hiện theo hai hình thức Hợp đồng BCC và Liên doanh. Trong đó hình thức Liên doanh chỉ được áp dụng trong các lĩnh vực: sản xuất công nghiệp, xây lắp, thương mại và kinh doanh các dịch vụ bưu chính.

Hình thức BCC được triển khai ngay từ những năm đầu của thời kỳ mở cửa. Hình thức BCC ban đầu đã đáp ứng được nhu cầu của của VNPT vừa muốn thu hút FDI nhưng lại muốn giữ quyền kiểm soát tuyệt đối hoạt động kinh doanh trong khai thác dịch vụ viễn thông. Việc thực hiện hình thức này thời gian đầu rất thuận lợi, không yêu cầu thành lập pháp nhân mới, phía nước ngoài chỉ góp vốn

và tư vấn, phía Việt Nam làm chủ trong mọi hoạt động khai thác. Tuy nhiên theo thời gian hình thức này đã bộc lộ những nhược điểm. Vai trò nhà đầu tư nước ngoài chỉ xuất hiện như nhà tư vấn, đưa ra khuyến nghị trong việc triển khai dự án mà không được trực tiếp điều hành hoạt động kinh doanh. Thêm vào đó là sự thiếu tin tưởng của phía đối tác về trình độ quản lý của phía Việt Nam về hiệu quả hoạt động của dự án đã không tiếp tục hấp dẫn nhà đầu tư nước ngoài. Mặt khác, hoạt động kinh doanh càng phát triển theo thời gian đạt đến trình độ cao hơn, phức tạp hơn, qui mô phục vụ mở rộng, công nghệ luôn đổi mới, nhiều dịch vụ mới xuất hiện đòi hỏi trình độ quản lý, một quan hệ sản xuất phù hợp đó là sự tham gia sâu hơn nữa của các nhà đầu tư nước ngoài.

Xuất phát từ yêu cầu đòi hỏi của giai đoạn hiện nay trong hoạt động chuyển giao công nghệ và quản lý, các hình thức BCC cần được cải tiến từng bước theo hướng mở rộng quyền tham gia hoạt động điều hành dự án FDI của nhà đầu tư nước ngoài, phù hợp với yêu cầu thực tế khách quan.

Theo lộ trình mở cửa thị trường BCVT của Việt Nam thì thời gian tới hình thức liên doanh sẽ được áp dụng cho tất cả các hoạt động của VNPT.

Tuy nhiên quá trình triển khai các dự án FDI ở VNPT thời gian qua đã cho thấy hai hình thức FDI đang được áp dụng đã bộc lộ một số hạn chế.

Trong thời gian tới, trong điều kiện pháp luật cho phép có thể mở rộng hình thức thu hút FDI ở VNPT bằng các hình thức khác như:

- Công ty cổ phần
- Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài
- Dự án B.O.T, B.T.O, B.T

Trong tiến trình cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước và thành lập tập đoàn kinh tế, hình thức Công ty cổ phần hiện đang được xem xét như một hình thức thu hút FDI. Với tỷ lệ cổ phần trên vốn điều lệ của nhà đầu tư nước ngoài được pháp luật qui định hiện nay, bên Việt Nam hoàn toàn có điều kiện chi phối doanh nghiệp. Hình thức công ty cổ phần sẽ là mô hình tốt để thay thế hình thức BCC mà các nhà đầu tư hiện nay không muốn thực hiện. Theo lộ trình mở cửa thị trường BCVT đã được chính phủ cam kết, hình thức công ty cổ phần có thể áp dụng để thu hút FDI cho tất cả các lĩnh vực kinh doanh của VNPT. Hình thức này đặc biệt có lợi cho phía Việt Nam trong việc tiếp thu tiến bộ khoa học kỹ thuật, kinh nghiệm quản lý, kiểm soát hoạt động của doanh nghiệp. Đây cũng là

hình thức được các liên doanh của VNPT đặc biệt chú ý và cũng đang ủng hộ cao từ lãnh đạo của VNPT. Một số liên doanh đã có kế hoạch chuyển sang hình thức công ty cổ phần trong tương lai gần.

Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài là hình thức thu hút FDI mà phía Việt Nam không thể kiểm soát hết các hoạt động và ảnh hưởng của nó. Hình thức này chỉ nên khuyến khích đầu tư trong một số lĩnh vực của VNPT như công nghiệp BCVT, dịch vụ tài chính và cần có sự khống chế về ảnh hưởng của nó đến thị phần của lĩnh vực tham gia đầu tư. Các nhà đầu tư rất muốn thực hiện hình thức này. Một số tập đoàn như Motorola, Fujitsu đã thành lập công ty 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam nhằm mục đích hỗ trợ kỹ thuật và bảo hành thiết bị tại Việt Nam. Các tập đoàn như Ericsson, Siemens... cũng muốn thành lập công ty 100% vốn.

Hình thức B.O.T, B.T.O cũng cần có sự ưu tiên thu hút đối với các công trình hạ tầng cơ sở có nguồn vốn lớn, chậm thu hồi vốn, tỷ suất lợi nhuận thấp. Với kinh nghiệm của Thái Lan ta thấy chính phủ Thái Lan cho phép nhà đầu tư nước ngoài đầu tư theo hình thức này cả trong việc xây dựng các mạng viễn thông quốc gia và quốc tế.

Nhìn chung mỗi hình thức đầu tư đều có mặt tích cực và mặt hạn chế. Bên cạnh việc nghiên cứu thử nghiệm trước khi triển khai diện rộng phải kiên quyết loại bỏ các dự án có tác động đến kinh tế xã hội

3.2.1.2. Xác định đúng lĩnh vực cần thu hút FDI

Hợp tác quốc tế là một trong những nội dung quan trọng trong chiến lược phát triển BCVT. Nội dung của chiến lược thu hút FDI phải được cụ thể hoá bằng các dự án, trong đó nguồn vốn FDI phải được bố trí cân bằng với các nguồn vốn đối ứng khác.

Việc thu hút vốn FDI cần hướng vào một số lĩnh vực trọng điểm, một số khu vực, địa bàn quan trọng có điều kiện thuận lợi về môi trường đầu tư để có thể phát huy được hết lợi thế của nguồn vốn FDI. Đặc biệt cần có chính sách ưu tiên thu hút FDI vào các lĩnh vực ta còn yếu về công nghệ và quản lý.

Để lựa chọn lĩnh vực cần thu hút FDI, VNPT cần nghiên cứu, xác định nhu cầu thị trường sản phẩm, dịch vụ BCVT, nhu cầu phát triển hoạt động sản

xuất kinh doanh của VNPT. Trên cơ sở đó VNPT đưa ra các lĩnh vực cần kêu gọi đầu tư, nghiên cứu sơ bộ về các mặt: như nhu cầu về vốn đầu tư, nhu cầu về công nghệ, kinh nghiệm quản lý... qua đó xác định từng dự án cụ thể cần thiết thu hút FDI.

Ví dụ khi bắt đầu tiến hành liên doanh VNPT cần phải có những nghiên cứu kỹ lưỡng về nhu cầu phát triển của ngành, nhu cầu của thị trường Việt Nam để làm cơ sở cho việc hình thành chiến lược đầu tư thích đáng cho từng lĩnh vực mà nhu cầu hình thành các xí nghiệp liên doanh là tất yếu như các lĩnh vực chuyển mạch, truyền dẫn và cáp. Các liên doanh sản xuất thiết bị chuyển mạch phải tăng dung lượng lên từ 800000 đến 1000000 số/năm. Trong thời gian tới các liên doanh về thiết bị chuyển mạch phải tăng cường hàm lượng công nghệ, đầu tư cho công nghiệp phần mềm và công tác nghiên cứu phát triển. Các liên doanh sản xuất cáp phải tăng công suất lên 1000000 km đôi cáp/năm. Các sản phẩm của liên doanh phải có trình độ công nghệ tiên tiến và có công suất đáp ứng đầy đủ nhu cầu trong nước mặt khác các sản phẩm này phải có được định hướng hướng về xuất khẩu. Các liên doanh thành lập phải đáp ứng được yêu cầu là nền tảng về sản xuất, kỹ thuật công nghệ của ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam trong tương lai. Các liên doanh về Viễn thông phải có lợi ích xã hội cao, đảm bảo là tiền đề cho các liên doanh trong và ngoài ngành phát triển. Lĩnh vực liên doanh với nước ngoài trong ngành Bưu chính Viễn thông phải mang tính cạnh tranh xét trên bình diện khu vực và quốc tế.

Thời gian qua VNPT đã thành công trong việc đầu tư cơ sở hạ tầng viễn thông, hiện đại hoá mạng lưới, giai đoạn tới khi thị trường bước vào giai đoạn cạnh tranh và hội nhập thì FDI cũng rất cần thiết để nâng cao khả năng cạnh tranh của VNPT.

Để đạt được những chỉ tiêu trên VNPT phải có sự nghiên cứu, tập hợp các khả năng nội sinh (Vốn, địa điểm, nghiên cứu nhu cầu trong và ngoài nước trên cơ sở định hướng phát triển của ngành, khả năng cạnh tranh của sản phẩm...) và ngoại sinh (Cơ chế chính sách của ngành, của Nhà nước, điều kiện cơ sở hạ tầng...) nhằm chuẩn bị tốt nhất các điều kiện cho việc ra đời liên doanh.

Để có thể đáp ứng được các điều kiện trên, VNPT cần củng cố và mở rộng hoạt động của các bộ phận có liên quan như Ban Hợp tác quốc tế, Ban tài chính kế toán, Ban Khoa học công nghiệp...với nội dung nâng cao trình độ nhận thức,

trình độ nghiệp vụ của cán bộ, đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của các cơ quan hữu quan và của đối tác nước ngoài.

3.2.1.3. Lựa chọn đối tác phù hợp để hợp tác đầu tư

Lựa chọn đúng đối tác sẽ là cơ sở cho việc hình thành thành công các dự án FDI. Lựa chọn chuẩn xác đối tác nước ngoài sẽ làm ngắn đi thời gian chuẩn bị đưa dự án vào sản xuất và có nhiều điều kiện để đạt được mục tiêu, lợi ích mà VNPT đặt ra cho các dự án FDI.

Việc lựa chọn đối tác nước ngoài cho các dự án FDI của VNPT phải dựa trên các yêu cầu sau:

Thứ nhất: Đối tác nước ngoài phải có lịch sử phát triển rõ ràng và có kinh nghiệm và uy tín trên thị trường sản xuất kinh doanh các sản phẩm Bưu chính Viễn thông trên phạm vi quốc tế. (Chú trọng vào lĩnh vực sản xuất kinh doanh mà ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam đang quan tâm).

Thứ hai: Đối tác nước ngoài có các bằng chứng rõ ràng về năng lực tài chính, năng lực quản lý, công nghệ và năng lực điều hành sản xuất kinh doanh.

Thứ ba: Đối tác nước ngoài đáp ứng được các điều kiện đầu tư do phía Việt Nam đề xuất (Lĩnh vực sản xuất kinh doanh, quy mô sản xuất, thị trường, điều kiện góp vốn...)

Thứ tư: Đối tác nước ngoài phải nghiêm chỉnh chấp hành luật pháp Việt Nam và có thiện ý hợp tác rõ ràng.

Tất cả các yếu tố trên cùng các yếu tố khác càng đầy đủ thì khả năng bảo đảm lợi ích trong liên doanh của bên Việt Nam càng có nhiều điều kiện được thực hiện.

VNPT cần phải có sự học tập kinh nghiệm quốc tế từ việc thu hút FDI của các nước trong khu vực hay khu vực khác để có thể đánh giá rõ ràng hơn khả năng của các đối tác mục tiêu. (Ví dụ: kinh nghiệm liên doanh của Hãng Siemens tại Singapore trong lĩnh vực sản xuất các sản phẩm truyền dẫn; kinh nghiệm của NEC với lĩnh vực sản xuất tổng đài Viễn thông tại Thái Lan, kinh nghiệm thu hút B.O.T để xây dựng mạng viễn thông của Thái Lan...)

Vấn đề lựa chọn đối tác cần có thời gian, kinh nghiệm và trong từng trường hợp có thể dựa trên sự hợp tác giữa VNPT với các tổ chức tư vấn quốc tế

hay thông qua sự giới thiệu của Tổ chức liên minh Bưu chính Viễn thông quốc tế (ITU).

3.2.1.4. Mở rộng thu hút FDI vào các lĩnh vực kinh doanh của VNPT.

Các quy định về FDI của pháp luật Việt Nam hiện nay đã xác định rõ lộ trình mở cửa thị trường BCVT qua đó mở rộng những hình thức FDI mà VNPT được phép áp dụng trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Để nâng cao hiệu quả hoạt động FDI, VNPT cần khai thác triệt để những hình thức hợp tác được pháp luật cho phép, tăng cường thu hút FDI vào các lĩnh vực kinh doanh, tận dụng triệt để những lợi thế của các đối tác nước ngoài nhằm phát triển nhanh chóng và đồng đều các hoạt động sản xuất kinh doanh của VNPT.

Thời gian qua, hoạt động FDI của VNPT hầu như chỉ diễn ra tại một số lĩnh vực như: BCC trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ viễn thông; liên doanh trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp viễn thông. Tình hình này đã tạo ra sự phát triển mất cân đối giữa các lĩnh vực sản xuất kinh doanh của VNPT, ảnh hưởng đến hiệu quả chung của hoạt động FDI. Mở rộng các lĩnh vực hợp tác kinh doanh sẽ tạo cơ hội cho VNPT thu hút được nhiều vốn, nhiều nguồn công nghệ, mở rộng thị trường... và là một trong những giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động FDI của VNPT.

Thu hút FDI trong lĩnh vực bưu chính

Thời gian qua, lĩnh vực sản xuất kinh doanh các dịch vụ bưu chính của VNPT chưa được quan tâm, đẩy mạnh thu hút FDI. Các sản phẩm, dịch vụ bưu chính phần lớn có tính hấp dẫn đầu tư thấp, chi phí cung cấp dịch vụ lớn, vùng địa lý rộng nên quản lý phức tạp, lợi nhuận thấp... Tuy nhiên một số dịch vụ bưu chính có tiềm năng cao như: chuyển phát nhanh, tiết kiệm, chuyển tiền. Những dịch vụ này được các nhà khai thác tư nhân và nước ngoài rất quan tâm và sẵn sàng hợp tác với VNPT để cùng kinh doanh, phát triển sản phẩm. Trên thực tế VNPT cũng đã có sự hợp tác với các tập đoàn hàng đầu như American Express, DHL, Airborn... trong giai đoạn tới các công ty nước ngoài này rất muốn hợp tác liên doanh với VNPT để triển khai dịch vụ.

- Nội dung và hình thức hợp tác:

+ Do các dịch vụ này có tính độc lập tương đối cao nên có thể hợp tác theo hướng hợp tác riêng trên từng dịch vụ: chuyển phát nhanh, chuyển tiền....

+ Các dự án về bưu chính không cần quá nhiều vốn đầu tư nên mục tiêu hợp tác chủ yếu của VNPT là nhằm học hỏi kinh nghiệm phát triển dịch vụ và khai thác thị trường. VNPT nên sử dụng hình thức công ty cổ phần hoặc công ty liên doanh để hợp tác và có thể đóng góp cổ phần đa số trong các dự án.

- Lợi ích của hợp tác

Thông qua hợp tác kinh doanh các sản phẩm bưu chính, ngoài các lợi ích kinh tế thông thường, VNPT cũng thu hút được một số lợi ích như: tiếp cận những công nghệ mới nhất, học hỏi kinh nghiệm của đối tác trong việc đẩy mạnh khai thác thị trường bưu chính trong nước đồng thời tận dụng được mạng lưới thu gom và phân phối dịch vụ bưu chính toàn cầu của các đối tác.

Hợp tác đầu tư trong lĩnh vực Internet, dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng Internet và mạng điện thoại công cộng.

Theo đánh giá của nhiều tập đoàn viễn thông, vai trò của dịch vụ giá trị tăng, đặc biệt là dịch vụ trên nền Internet và dịch vụ truyền số liệu đang ngày càng trở nên quan trọng. Dự báo trong vòng 5 đến 7 năm tới, các dịch vụ này sẽ chiếm hơn 50% nhu cầu các dịch vụ viễn thông và sẽ tạo ra sự thay đổi của phương thức kinh doanh truyền thống, gây ảnh hưởng lớn tới các dịch vụ viễn thông cơ bản khác.

Thị trường BCVT Việt Nam khi thực hiện các cam kết trong hiệp định Thương mại Việt - Mỹ và tới đây là WTO... sẽ là một thị trường cạnh tranh với những đặc điểm như sau:

+ Mạng hạ tầng hiện nay và trong 10 năm tới về cơ bản do VNPT xây dựng và quản lý. Tuy nhiên, đã và đang xuất hiện một số lượng lớn các doanh nghiệp với nhiều hình thức sở hữu khác nhau cùng tham gia thị trường và cạnh tranh mạnh mẽ.

+ Các Công ty mới ra đời tiềm lực còn yếu, sẽ tìm kiếm nguồn lực từ bên ngoài để cạnh tranh với VNPT và sẽ nhằm tới các dịch vụ có nhiều triển vọng, đòi hỏi vốn đầu tư vừa phải hoặc các dịch vụ và các thị trường “ngách” mà VNPT chưa tập trung khai thác hay mới bắt đầu khai thác.

So với các nhà khai thác trong nước thì VNPT hơn hẳn về quy mô, về kinh nghiệm. Tuy nhiên, VNPT còn chưa đủ sức để cạnh tranh với các nhà khai thác

nước ngoài và vươn ra thị trường thế giới. Tới đây, thị trường các loại dịch vụ này sẽ được mở cửa nhanh chóng, cạnh tranh gay gắt, nếu VNPT không chủ động phát triển sản phẩm và thị trường sẽ tạo điều kiện cho các Công ty khác như FPT, SPT, Viettel... hợp tác với các đối tác nước ngoài để chiếm thị trường.

- Nội dung và hình thức hợp tác:

Đối với các dịch vụ gia tăng và các dịch vụ mới do tính hấp dẫn thị trường cao, VNPT cần nhanh chóng tiếp cận và nắm bắt công nghệ hiện đại, kinh nghiệm quản trị. Nên đẩy mạnh hợp tác trong dịch vụ viễn thông giá trị gia tăng, dịch vụ mới, dịch vụ trả trước trong giai đoạn mới.

VNPT có thể lựa chọn hai khả năng

+ VNPT hợp tác để khai thác một hoặc một số dịch vụ và phát triển thị trường mới.

+ VNPT hợp tác phát triển tổng thể mạng lưới và dịch vụ.

VNPT có thể tiếp tục áp dụng hình thức công ty cổ phần hoặc liên doanh để phát triển mạng lưới và dịch vụ, kết hợp thuê quản lý (trường hợp hợp tác dịch vụ).

- Lợi ích của hợp tác: Đẩy mạnh hợp tác trong các lĩnh vực trên sẽ tạo điều kiện cho VNPT thu được một số lợi ích như:

+ Nâng cao khả năng khai thác thị trường, tạo ra sự chuyển biến căn bản về chất lượng dịch vụ, chất lượng phục vụ; Khai thác các dịch vụ có nhiều triển vọng và xây dựng năng lực, vị trí cạnh tranh tốt nhất trên thị trường.

+ Tiếp cận và hấp thụ kỹ năng quản trị, kinh nghiệm của đối tác. Tạo điều kiện để Việt Nam bắt kịp các xu hướng phát triển trên thế giới.

+ Đáp ứng nhu cầu về vốn đầu tư và cùng chia sẻ rủi ro.

Hợp tác đầu tư trong lĩnh vực nghiên cứu phát triển, đặc biệt là phát triển công nghệ phần mềm.

Công nghệ thông tin vừa là ngành công nghệ cao vừa là ngành khoa học ứng dụng lớn có tính thâm nhập bao trùm mọi lĩnh vực hoạt động. Công nghệ phần mềm là một bộ phận chủ chốt giữ vai trò trung tâm của công nghệ thông tin. Ngành BCVT là một trong những ngành ứng dụng công nghệ thông tin nhiều nhất và có nhiều điều kiện nhất để phát triển công nghệ thông tin.

Đảng và Chính phủ Việt Nam coi công nghệ thông tin là mũi nhọn và đã có những chính sách ưu tiên đầu tư, khuyến khích mọi lực lượng trong và ngoài nước phát triển công nghệ thông tin.

Kế hoạch phát triển công nghệ thông tin của VNPT được thể hiện qua biểu kế hoạch phát triển công nghệ phần mềm sau:

Bảng 3.1 Kế hoạch phát triển công nghệ phần mềm của VNPT giai đoạn 2001 - 2005

Năm	Doanh thu (USD)	Lao động cần có (người)
2001	5.000.000	500
2002	15.000.000	1.500
2003	30.000.000	2.000
2004	50.000.000	2.900
2005	70.000.000	3.500

Nguồn: ban Khoa học Công nghệ - Công nghiệp, VNPT

Kinh nghiệm của các nước lân cận cho thấy do quy mô thị trường nội địa còn nhỏ, muốn phát triển được công nghệ thông tin thì sản phẩm công nghệ thông tin phải ưu tiên cho xuất khẩu. Như vậy ngành công nghệ thông tin đòi hỏi phải có sự hợp tác với nước ngoài: hợp tác để phát triển sản phẩm; hợp tác để phát triển thị trường...

VNPT có đầy đủ các điều kiện cần thiết để hợp tác, phát triển công nghệ thông tin. Cụ thể là:

+ VNPT là doanh nghiệp giữ vai trò chủ lực về cơ sở hạ tầng thông tin, liên lạc quốc gia, đặc biệt là vai trò quản lý mạng và dịch vụ Internet. VNPT vừa là nhà quản lý mạng và khai thác dịch vụ, vừa là nhà sản xuất thiết bị, vừa là trung tâm đào tạo và nghiên cứu lớn nhất của ngành BC VT Việt Nam nên có thuận lợi rất lớn để khai thác các dự án về nghiên cứu khoa học cơ bản, nghiên cứu ứng dụng và các dự án đòi hỏi sự đầu tư tốn kém...

+ Ngành Bưu điện có độ hấp dẫn về nghề nghiệp, sự hơn hẳn về tiềm lực và cơ sở hạ tầng thông tin của VNPT đã tạo ra sức hút mạnh đối với lực lượng lao động về công nghệ thông tin trong cả nước.

+ VNPT với vị trí nhà quản lý mạng và khai thác lớn nhất của Việt Nam đã có những mối quan hệ hợp tác các nhà sản xuất thiết bị và khai thác hàng đầu thế giới.

- Nội dung và hình thức hợp tác: VNPT có thể liên kết với các đối tác để:

+ Hợp tác để cùng đầu tư xây dựng các trung tâm nghiên cứu ứng dụng công nghệ cao, công nghệ thông tin. Trung tâm này là nơi đào tạo và cung cấp đội ngũ kỹ sư công nghệ thông tin có trình độ quốc tế cho VNPT, đồng thời tham gia việc sản xuất và cung cấp sản phẩm công nghệ thông tin cho thị trường.

+ Hợp tác liên kết trong việc sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm phần mềm: Gia công sản phẩm; Tham gia các dự án công nghệ thông tin - đảm nhiệm từng phần việc; Hợp tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới - phát triển các sản phẩm riêng.

+ Hợp tác cùng tham gia các dự án công nghệ thông tin trong VNPT. Thông qua đó học hỏi và chuyển giao công nghệ. VNPT xem xét việc yêu cầu các đối tác khi tham gia đấu thầu các dự án công nghệ thông tin phải có hợp tác với một đơn vị trong VNPT.

- Lợi ích hợp tác:

+ Tranh thủ kinh nghiệm và uy tín của các đối tác, hợp tác để nghiên cứu, phát triển sản phẩm và thị trường.

+ Đảm bảo giữ vững vai trò chính đối với thị trường công nghệ thông tin trong lĩnh vực viễn thông và giữ vai trò quan trọng đối với thị trường công nghệ thông tin trong nước. Đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm để tăng trưởng và tiếp cận xu hướng quốc tế...

Hợp tác trong sản xuất các thiết bị đầu cuối như điện thoại cố định, điện thoại di động

Tốc độ tăng trưởng thuê bao điện thoại của Việt Nam trong những năm gần đây là rất ngoạn mục. Theo kế hoạch phấn đấu đạt mật độ 15-18 máy trên 100 dân vào cuối năm 2010, tuy nhiên đến cuối năm 2005 mật độ điện thoại đã đạt mức 18 máy trên 100 dân và đạt con số 30 máy trên 100 dân vào cuối năm 2006.

Như vậy hiện nay, mạng điện thoại của Việt Nam đã có gần 18 triệu máy điện thoại cố định và trên 15 triệu máy điện thoại di động. Nhu cầu tiêu thụ máy điện thoại các loại là rất lớn thể hiện qua một số số liệu có tính chất khái quát ở bảng 3.2.

Thời gian qua, thị trường này vẫn chưa được các nhà sản xuất chú ý khai thác, phần lớn điện thoại đầu cuối đang sử dụng tại Việt Nam là máy nhập ngoại. Hợp tác liên doanh với nước ngoài nhằm sản xuất và cung cấp máy điện thoại đảm bảo chất lượng cho người tiêu dùng là một hướng đầu tư có nhiều triển vọng.

Bảng 3.2 Nhu cầu tiêu thụ máy điện thoại các loại năm 2007

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	ĐT Cố định	ĐT di động	Ghi chú
1	Số máy ĐT đang sử dụng đầu năm 2007	Máy	18.000.000	15.000.000	Số máy ĐT cố định bao gồm cả các máy mắc song song.
2	Nhu cầu tiêu thụ máy ĐT năm 2007	Máy/năm	4.500.000	7.000.000	
	- Nhu cầu thay thế máy cũ	Máy/năm	2.500.000	5.000.000	Máy ĐT cố định sử dụng bp 4 năm, máy ĐT di động sử dụng bp 2 năm
	- Nhu cầu lắp đặt mới trong năm 2007	Máy/năm	2.000.000	2.000.000	
3	Giá máy bình quân	đồng/máy	200.000	2.000.000	
4	Tổng doanh số	Tỷđ/năm	900	14.000	≈930triệu USD

- Nội dung và hình thức hợp tác: VNPTcó thể chọn đối tác để thành lập các công ty cổ phần, liên doanh hoặc đề nghị cho phép nhà đầu tư nước ngoài thành lập doanh nghiệp 100% nước ngoài để sản xuất thiết bị đầu cuối như máy điện thoại cố định, máy di động, thiết bị mạng internet...

- Lợi ích của hợp tác: Tiếp thu được công nghệ sản xuất tiên tiến của các đối tác. Bảo đảm cung cấp thiết bị đầu cuối cho thị trường trong nước và tiến tới xuất khẩu.

3.2.1.5. Định hướng lựa chọn và áp dụng các hình thức đầu tư

	Nhu cầu hợp tác	Mục tiêu tính chất	Hình thức hợp tác	Mô hình dự kiến
1. BUÙ CHÍNH - Phát chuyển nhanh - Chuyển tiền - Bưu chính và thương mại điện tử	Có nhu cầu hợp tác	Mở rộng thị trường	Liên doanh	Đóng góp tương đương
2. VIỄN THÔNG Xây dựng mạng và kinh doanh - Mạng PSTN - Mạng đường trục - Mạng Internet - Mạng di động	Nhu cầu hạn chế	Chú trọng đến mục tiêu học hỏi công nghệ và quản lý	- Cổ phần - Phát hành trái phiếu quốc tế - Thuê mua tài chính	VNPT chi phối dự án
Khai thác và kinh doanh dịch vụ	Có nhu cầu	Hợp tác dịch vụ		
Dịch vụ VAS trên nền IP - Thư điện tử - Thông tin trên mạng - Trao đổi dữ liệu	Nhu cầu cao	Hợp tác dịch vụ theo nhóm	- Liên doanh - Cổ phần	VNPT chi phối dự án hoặc vốn tương đương
VAS trên nền PSTN	Nhu cầu cao	Hợp tác theo nhóm dịch vụ	- Liên doanh - Cổ phần	Vốn tương đương
Dịch vụ viễn thông cơ bản - Truyền số liệu - Điện báo, điện tín, Fax - Kênh thuê riêng	Nhu cầu vừa phải, có cân nhắc	Hợp tác theo loại dịch vụ và vùng địa lý	- Liên doanh - Cổ phần	VNPT chi phối dự án hoặc vốn tương đương

<i>Dịch vụ thông tin di động</i>	GSM	Nhu cầu khai thác dịch vụ	- BCC - Cổ phần - Phát hành trái phiếu quốc tế	VNPT chi phối dự án
	CDMA	Xây dựng và kinh doanh	- BCC - Liên doanh - Cổ phần	VNPT chi phối dự án
Dịch vụ điện thoại cố định nội hạt	Nhu cầu hạn chế	VNPT chỉ bán lại dịch vụ VAS Xem xét hợp tác trong một vùng địa lý nhất định	- Liên doanh - Cổ phần - Phát hành trái phiếu quốc tế	VNPT chi phối dự án hoặc vốn tương đương
Dịch vụ điện thoại cố định đường dài				
Dịch vụ điện thoại cố định quốc tế				
Sản phẩm Thiết bị công nghiệp	Nhu cầu cao đối với sản phẩm công nghệ cao, sản phẩm mới		- Liên doanh hoặc mua đứt công nghệ - Công ty 100% vốn nước ngoài	Vốn tương đương hoặc VNPT ít hơn
<i>Sản phẩm tin học</i>	Nhu cầu cao	Sản phẩm phục vụ ngành BCVT Định hướng xuất khẩu	- Liên doanh - Hợp tác cùng nghiên cứu	Vốn tương đương

3.2.2. Giải pháp về cơ chế nội bộ và quan hệ với đối tác

3.2.2.1. *Nâng cao chất lượng nghiên cứu, đàm phán, lập dự án, ký kết hợp đồng FDI*

Nghiên cứu khẳng định cơ hội đầu tư:

Nghiên cứu khả năng cơ hội đầu tư gồm nghiên cứu tiền khả thi và nghiên cứu khả thi. Nghiên cứu tiền khả thi là nghiên cứu khái quát các vấn đề ảnh hưởng đến dự án đầu tư nhằm loại bỏ các dự án bất bênh về khả năng thu lợi,

giúp VNPT giảm bớt được thời gian và chi phí nghiên cứu. Một số dự án đầu tư quy mô nhỏ, không phức tạp thì VNPT có thể bỏ qua nghiên cứu tiền khả thi. Nghiên cứu khả thi là quá trình đi sâu những khẳng định cơ hội đầu tư đã được VNPT lựa chọn có đảm bảo tính khả thi hay không.

Nghiên cứu tiền khả thi và nghiên cứu khả thi là hai quá trình nghiên cứu ở hai mức độ khác nhau nhằm xác định rõ các vấn đề có liên quan đến dự án và ảnh hưởng của nó:

- + Môi trường phát triển kinh tế xã hội có ảnh hưởng đến dự án
- + Nghiên cứu thị trường và dự báo nhu cầu về BCVT
- + Nghiên cứu kỹ thuật, công nghệ
- + Nghiên cứu về tổ chức nhân sự
- + Nghiên cứu về tài chính - hiệu quả đầu tư

Quá trình nghiên cứu khẳng định cơ hội đầu tư, VNPT có thể nghiên cứu độc lập hoặc có thể phối hợp với đối tác, học hỏi, tận dụng kinh nghiệm của đối tác để cùng nghiên cứu. Nâng cao chất lượng quá trình nghiên cứu này là điều kiện quan trọng nhất để nâng cao chất lượng hợp đồng FDI.

Đàm phán ký kết hợp đồng FDI.

Sau khi khẳng định cơ hội đầu tư và quyết định đầu tư, VNPT và đối tác sẽ tiến hành đàm phán ký kết hợp đồng FDI. Nâng cao chất lượng đàm phán ký kết hợp đồng sẽ đảm bảo lợi ích của VNPT trong dự án. Những nguyên tắc cần tuân thủ trong đàm phán ký kết hợp đồng:

+ Hai bên cùng hưởng lợi nhuận và chia sẻ rủi ro của dự án trên cơ sở việc hạch toán khoản thu và khoản chi chung hợp lý. Đối với các dự án BCC, các bên tự hạch toán lãi, lỗ thật của mình, phía VNPT không kiểm soát chi phí hoạt động của đối tác và cũng không chịu ràng buộc bởi tỉ lệ hoàn vốn tối thiểu của đối tác nữa.

+ Tăng cường vai trò và trách nhiệm của đối tác trong dự án. Các thỏa thuận về điều hành dự án BCC cần cụ thể và cho phép đối tác tham gia có mức độ vào hoạt động kinh doanh của dự án (không trực tiếp điều hành mạng lưới). Gia tăng cam kết về hỗ trợ quản lý, cũng như là việc áp dụng các biện pháp kinh doanh tiên tiến.

+ Có quy định ràng buộc trách nhiệm của đối tác trong mọi cam kết về vốn đầu tư, tiến độ giải ngân cũng như việc ràng buộc trách nhiệm chuyển giao công nghệ kỹ thuật, kinh nghiệm quản lý cho VNPT.

Đối với một số dự án đã được ký kết nhưng chưa thật chặt chẽ, VNPT sẽ phải đàm phán và điều chỉnh lại một số nội dung và các cam kết đầu tư, kinh doanh đã ký theo hướng phản ánh đúng nhu cầu đầu tư và khả năng kinh doanh thực tế; tăng thêm các cam kết về hỗ trợ quản lý, hỗ trợ kinh doanh; khẳng định rõ trách nhiệm của đối tác trong các cam kết về chuyển giao công nghệ....

3.2.2.2. Tăng cường công tác đào tạo và quản lý nhân sự trong các dự án FDI

Chất lượng cán bộ tham gia các dự án FDI có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hợp đồng FDI của VNPT. Cán bộ tham gia dự án cần có đủ trình độ chuyên môn, ngoại ngữ, kinh nghiệm hợp tác và đặc biệt là tinh thần trách nhiệm đối với nhiệm vụ được giao. Vai trò của đội ngũ cán bộ tham gia dự án thể hiện ngay từ khi nghiên cứu phát triển cơ hội đầu tư, lập dự án, đàm phán ký kết hợp đồng... cho đến khi triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong thực tế hoạt động hợp tác kinh doanh của VNPT thời gian qua, trình độ một số cán bộ tham gia các dự án chưa tương xứng với chức năng, nhiệm vụ được giao. Một số cán bộ còn thiếu kinh nghiệm đàm phán và triển khai thực hiện các dự án quốc tế, nhất là các dự án lớn có tính chất phức tạp. Công tác đào tạo, nâng cao trình độ cán bộ tham gia các dự án chưa đạt được hiệu quả như mong muốn.

Để có thể đảm bảo được lợi ích trong hoạt động FDI tại VNPT thì vấn đề tăng cường năng lực cho đội ngũ cán bộ có vai trò then chốt. Vấn đề nhân sự sẽ quyết định đến lợi ích mà phía VNPT có thể đạt được thông qua liên doanh. Mặt khác các kế hoạch, chiến lược phát triển của liên doanh đòi hỏi chính những đội ngũ nhân sự có trình độ, bản lĩnh vững vàng triển khai cùng với các chuyên gia, các bộ nước ngoài.

Để đảm bảo lợi ích của mình tại các dự án FDI trong giai đoạn tới VNPT cần có những chiến lược về nhân sự trên những cơ sở sau:

- **Vấn đề tuyển chọn nhân sự và quản lý nhân sự**

Khi xem xét thành lập các dự án FDI, vấn đề nhân sự phải được VNPT cân nhắc xem xét đầu tiên. Các vấn đề này cần phải được triển khai trong khuôn khổ chiến lược dài hạn chú trọng vào đội ngũ cán bộ có trình độ, tuổi đời, tuổi nghề hợp lý và đặc biệt là có đủ kiến thức, kinh nghiệm làm việc với đối tác nước ngoài.

Về vấn đề tuyển chọn và quản lý nhân sự: Thường các cán bộ quản lý được đưa sang trực tiếp từ VNPT hoặc các công ty trực thuộc, trong một số trường hợp được tuyển thẳng do cả bên Việt Nam và nước ngoài xét duyệt. Các cán bộ Việt Nam làm việc trong các dự án FDI cần phải có trình độ chuyên môn, trình độ ngoại ngữ... đáp ứng được nhu cầu đặt ra của quá trình sản xuất kinh doanh trong tương lai. VNPT cần tăng cường sang các dự án FDI những cán bộ quản lý, kỹ thuật có trình độ chuyên môn cao để có thể nhanh chóng nắm bắt được công nghệ quản lý kinh doanh hiện đại, công nghệ sản xuất tiên tiến mà các đối tác nước ngoài thường có ưu thế.

Đối với công ty liên doanh, cần chú trọng tuyển dụng và đưa vào liên doanh những cán bộ có sức khỏe và tuổi đời hợp lý, bố trí cán bộ theo đúng như khả năng cũng như kinh nghiệm làm việc của họ để có thể phát huy tối đa thế mạnh của mỗi nhân sự. Tránh trường hợp xếp sắp cán bộ trái với khả năng và chuyên môn của họ. Lựa chọn đội ngũ cán bộ quản lý doanh nghiệp liên doanh thích hợp với năng lực và công việc quản lý của doanh nghiệp. Cần lựa chọn những cán bộ có bản lĩnh kinh doanh, có kiến thức chuyên môn, có khả năng về ngoại ngữ và kinh nghiệm quản lý tham gia vào hội đồng quản trị và các vị trí chủ chốt của doanh nghiệp. Trong giai đoạn tới cần quy định những cán bộ của bên Việt Nam tham gia HĐQT phải có bằng cấp về quản trị kinh doanh.

Cần có chiến lược xác định nhu cầu về nhân sự cho các dự án FDI rõ ràng và chi tiết ngay từ khi lập dự án. Cần xem xét cơ cấu nhân sự theo từng bộ phận chức năng tại các dự án FDI sao cho cơ cấu nhân sự mang tính khoa học và kinh tế nhất. Tránh hiện tượng thừa hoặc quá thiếu nhân sự hay lệch lạc về cơ cấu tổ chức tại các liên doanh. Luôn có các phương án nhân sự chủ động trong việc bổ sung nguồn nhân lực mới có trình độ và phẩm chất đạo đức và kiên quyết thải loại những nhân sự yếu kém về năng lực hay có những biểu hiện kém phẩm chất đạo đức, có những hành vi làm tổn thất lợi ích chung của bên Việt Nam.

Có các chính sách, quy định quyền hạn và nghĩa vụ rõ ràng của mỗi cán bộ được cử sang làm việc tại các dự án FDI. Có cơ chế khen thưởng và kỷ luật hợp lý nhằm thúc đẩy hơn nữa tính độc lập, linh hoạt và tự chủ của cán bộ.

Về vấn đề đào tạo nhân sự: Để đảm bảo lợi ích lâu dài của VNPT nói chung, các dự án FDI nói riêng thì VNPT cần có cơ chế chính sách rõ ràng đối với vấn đề đào tạo và tái đào tạo cán bộ.

Vấn đề đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật cần phải được xây dựng trên một chiến lược tổng thể và lâu dài. Đội ngũ cán bộ, lao động phải được đào tạo một cách có hệ thống tại các cơ sở đào tạo chuyên ngành để có được trình độ đáp ứng nhu cầu công việc.

Các lớp tập huấn, khảo sát thực tế trong nước và ngoài nước trên cơ sở phối hợp giữa bên Việt Nam và đối tác nước ngoài phải được lên kế hoạch liên tục theo năm và theo nhu cầu của công việc, Vấn đề này cần có sự lưu tâm thích đáng và dựa trên sự phối hợp thống nhất giữa VNPT và đối tác nước ngoài...

Ngoài đào tạo về kỹ thuật, nghiệp vụ cho cán bộ thì vấn đề củng cố hay truyền bá thông tin kịp thời của VNPT đối với các cán bộ, kỹ thuật làm việc tại các dự án FDI là hết sức quan trọng. Qua các kênh thông tin được tạo lập mà đội ngũ nhân sự Việt Nam làm việc trong các dự án FDI có thể nắm bắt đầy đủ các chính sách, chủ trương mới của VNPT cũng như hoà nhập thống nhất với đội ngũ nhân sự của VNPT...

3.2.2.3. Cải tiến tổ chức và phân cấp quản lý đối với các dự án FDI

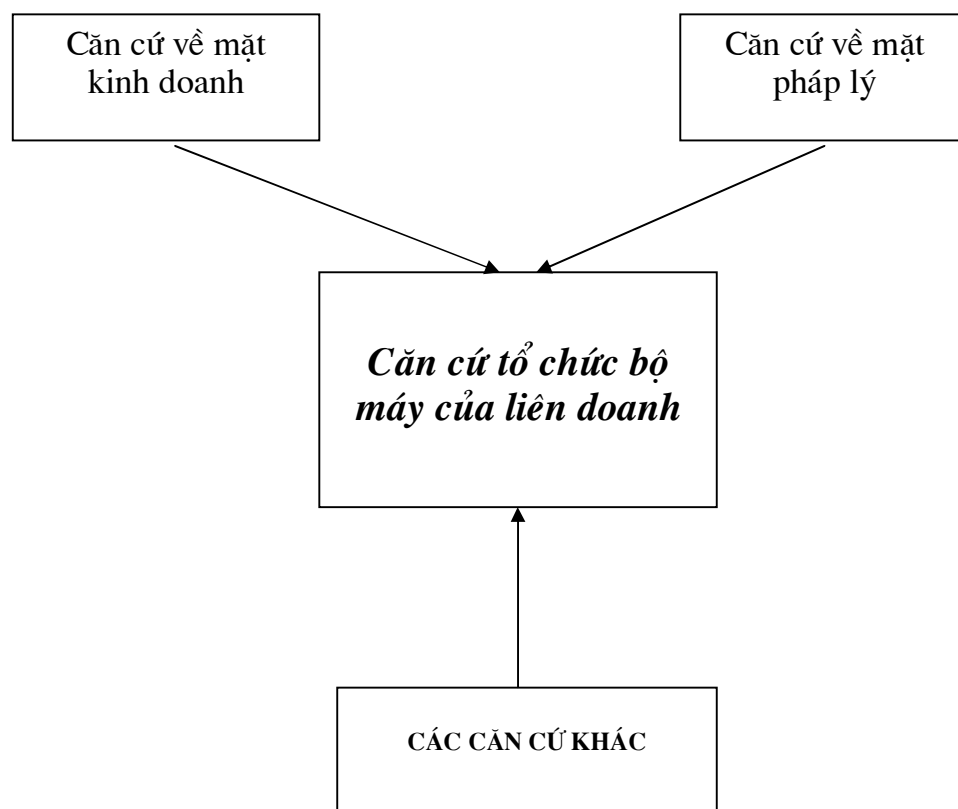
- **Cải tiến qui trình quản lý**

Hiện nay VNPT chưa có bộ phận quản lý đầu tư tài chính chuyên trách. Công việc này hiện không được phân định rõ ràng giữa các ban đầu tư, kế hoạch, hợp tác quốc tế, kế toán và các ban chức năng khác. Cần phải có bộ phận quản lý đầu tư tài chính làm nhiệm vụ quản lý các nguồn vốn ngắn hạn, dài hạn, vốn trong nước, vốn FDI... và tư vấn cho lãnh đạo tập đoàn về chủ trương, lợi ích đầu tư.

- **Vấn đề xác định cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của liên doanh:**

Tuỳ theo điều kiện cụ thể mà mỗi liên doanh cần xác định cơ cấu tổ chức bộ máy khác nhau, tổ chức ra các bộ phận chuyên môn phù hợp với quy mô sản

xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp thường có hai bộ phận sản xuất kinh doanh chính: Bộ phận lao động sản xuất trực tiếp và bộ phận lao động sản xuất gián tiếp. Bộ phận lao động sản xuất trực tiếp thường là các phân xưởng sản xuất. Bộ phận lao động sản xuất gián tiếp chủ yếu bao gồm các bộ phận quản lý bao gồm ban giám đốc và các bộ phận phòng ban có chức năng giúp việc như bộ phận kế toán, tài chính, kinh doanh, nhân sự, nghiên cứu phát triển, kế hoạch tiếp thị...



Hình 3.4 Căn cứ tổ chức bộ máy quản lý liên doanh

Các bộ phận trong cơ cấu tổ chức, quản lý của doanh nghiệp liên doanh có mối quan hệ hữu cơ với nhau. Bộ phận này tạo điều kiện cho bộ phận kia hoạt động và các bộ phận được thành lập, hoạt động thống nhất, nhịp nhàng ăn khớp với nhau dưới sự lãnh đạo của HĐQT và Ban giám đốc doanh nghiệp liên doanh theo mục tiêu đặt ra của doanh nghiệp được ghi cụ thể trong Giấy phép đầu tư và điều lệ của doanh nghiệp liên doanh.

Việc xác định cơ cấu tổ chức bộ máy tổ chức quản lý của liên doanh nên dựa trên căn cứ được mô hình hoá như hình 3.4

Để có thể đảm bảo lợi ích trong liên doanh thì việc xác định cơ cấu tổ chức bộ máy của liên doanh phải được xác lập trên các nguyên tắc cơ bản sau:

Nguyên tắc Thống nhất mục tiêu: Mục tiêu của doanh nghiệp liên doanh phải được xác định thống nhất, rõ ràng và cụ thể trong từng thời điểm, thời kỳ kinh doanh. Trên cơ sở mục tiêu này, toàn bộ doanh nghiệp, từng bộ phận và mỗi người lao động trong doanh nghiệp phải xác định mục tiêu cụ thể của mình và phối hợp với nhau một cách thống nhất để thực hiện các mục tiêu chung của doanh nghiệp liên doanh.

Nguyên tắc hiệu lực điều hành: Bộ máy quản lý của doanh nghiệp phải đảm bảo tốt việc điều hành các hoạt động của doanh nghiệp từ cao đến thấp và từ thấp đến cao. Các quyết định đưa ra phải được các bộ phận thực hiện một cách nghiêm túc, đồng bộ, dứt khoát và nhanh gọn. Hiệu lực điều hành của bộ máy phải được thể hiện ở quá trình kiểm tra, đôn đốc, giám sát việc thực hiện các quyết định được đưa ra một cách chính xác. Quá trình điều chỉnh, phản hồi kết quả của việc ra quyết định phải được thực hiện song song liên tục cùng với quá trình điều hành nhằm mang lại kết quả tốt cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Nguyên tắc Hiệu quả kinh tế: Việc tổ chức bộ máy quản lý doanh nghiệp liên doanh phải bảo đảm thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp với hiệu quả cao nhất thể hiện ở chi phí nhỏ nhất và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh lớn nhất. Hiệu quả kinh tế của hoạt động quản lý doanh nghiệp liên doanh được thể hiện ở khả năng gia tăng cạnh tranh và thích ứng với cạnh tranh ngày càng cao của doanh nghiệp liên doanh trên thị trường Việt Nam và quốc tế. Việc tổ chức bộ máy quản lý doanh nghiệp là quá trình tổ chức lao động khoa học trên cơ sở phân công, quy định trách nhiệm và quyền hạn, nghĩa vụ, lợi ích rõ ràng của từng cá nhân (cả công dân Việt Nam và công dân nước ngoài) và các bộ phận để đạt hiệu quả kinh tế cao nhất. Hiệu quả kinh tế đạt được của hoạt động quản trị doanh nghiệp liên doanh cần thể hiện qua lợi ích do công tác quản lý mang lại, tiết kiệm chi phí quản lý, tinh giản bộ máy...

- **Phân cấp quản lý đối với các dự án BCC**

Hiện nay đối với các dự án BCC, VNPT đang áp dụng hai mô hình tổ chức quản lý dự án BCC là:

Mô hình 1 - Lập Công ty triển khai dự án

Mô hình 2 - Giao cho các đơn vị thành viên triển khai dự án.

Mô hình 2 đang áp dụng đối với các dự án BCC nội hạt. Qua quá trình hoạt động của các dự án BCC nội hạt thời gian qua, có thể thấy mô hình tổ chức quản lý các dự án BCC như vậy là chưa thích hợp. Mô hình này chưa chỉ ra quyền hạn, trách nhiệm của VNPT và các đơn vị thành viên khi triển khai thực hiện dự án nên chưa khuyến khích được các đơn vị tăng tính chủ động, trách nhiệm trong quá trình hợp tác và thực hiện công việc. Mô hình này cũng đã làm chậm trễ quá trình đầu tư thực hiện dự án và triển khai các hoạt động kinh doanh, mở rộng dịch vụ của dự án. Việc cải tiến mô hình tổ chức quản lý cho các dự án BCC là rất cần thiết và cấp bách, quá trình cải tiến cần thực hiện theo nguyên tắc sau:

- + Tập trung chỉ đạo triển khai dự án vào một đầu mối: một đầu mối chỉ đạo trực tiếp toàn bộ các hoạt động của các dự án trong tất cả các khâu: chỉ đạo đàm phán về các nội dung liên quan đến việc thực hiện hợp đồng, chỉ đạo việc kinh doanh, phát triển dịch vụ mới và chuyển giao công nghệ trong dự án, chỉ đạo công tác đầu tư (lập kế hoạch, lập dự án đầu tư, chỉ đạo thẩm định thầu, thi công và trực tiếp phê duyệt các thủ tục)...

- + Xây dựng cơ chế điều hành dự án thích hợp: Trao quyền cho toàn bộ phận được giao nhiệm vụ điều hành trực tiếp dự án để đủ thẩm quyền chỉ đạo, phối hợp và chịu trách nhiệm về việc triển khai dự án. Làm rõ trách nhiệm tham gia triển khai hay quản lý dự án của các bộ phận có liên quan.

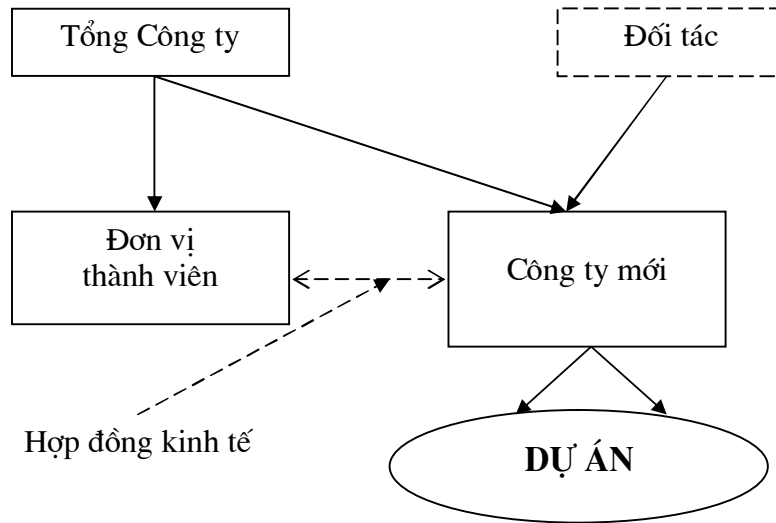
- + Tăng cường hợp tác giữa hai bên: Để tận dụng năng lực của đối tác, VNPT nên thành lập nhóm chuyên gia hỗn hợp về tư vấn chuyển giao quản lý giữa Công ty và đối tác. Nhóm sẽ thực hiện việc điều tra, khảo sát, xây dựng các công việc, dịch vụ cần hỗ trợ quản lý và đưa ra các giải pháp thực hiện... Các hoạt động của nhóm, các đề xuất dự án do nhóm đưa ra sẽ sử dụng chi phí hỗ trợ quản lý của dự án để thực hiện.

Một số mô hình tổ chức quản lý các dự án BCC mà VNPT có thể áp dụng thống nhất trong toàn VNPT là:

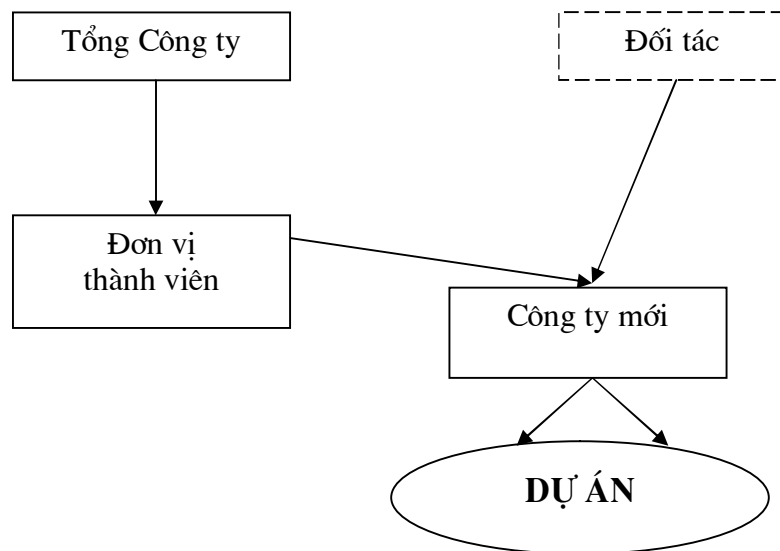
Thành lập Công ty thực hiện dự án:

VNPT thành lập Công ty mới (lập mới hoàn toàn hoặc lập trên cơ sở một đơn vị nào đó hoặc tách một bộ phận từ một đơn vị) để hợp tác trực tiếp với đối tác nước ngoài.

Công ty được thành lập là một đơn vị của VNPT, thực hiện hạch toán độc lập, tự chịu trách nhiệm về toàn bộ kết quả hoạt động của Công ty, quan hệ với các đơn vị trong VNPT thông qua cơ chế hợp đồng kinh tế, được VNPT hỗ trợ phát triển thị trường và điều hành chung.



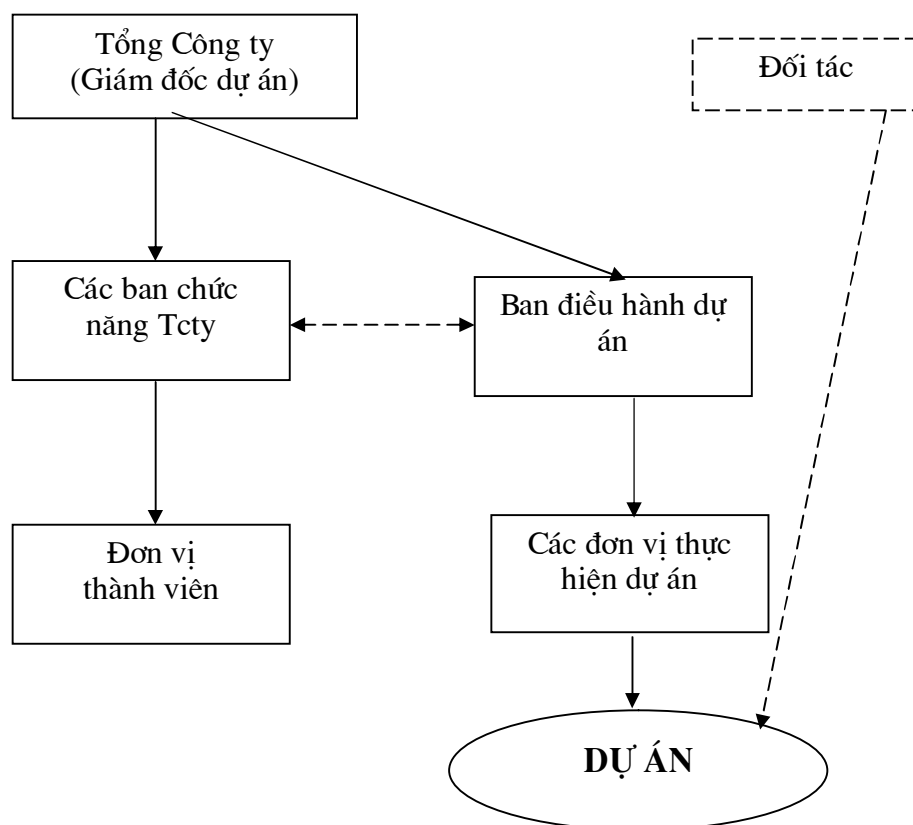
Hình 3.5 Mô hình Công ty thực hiện dự án trực thuộc Tổng Công ty



Hình 3.6 Mô hình Công ty thực hiện dự án trực thuộc đơn vị

Nếu lĩnh vực hợp tác là quan trọng, vốn lớn, địa bàn rộng liên quan đến nhiều lĩnh vực, nhiều đơn vị thì Công ty được thành lập là đơn vị trực thuộc VNPT. Nếu dự án hợp tác có quy mô nhỏ, hoạt động trong phạm vi một đơn vị thành viên thì Công ty được thành lập trực thuộc đơn vị thành viên đó.

Thành lập Ban điều hành dự án.

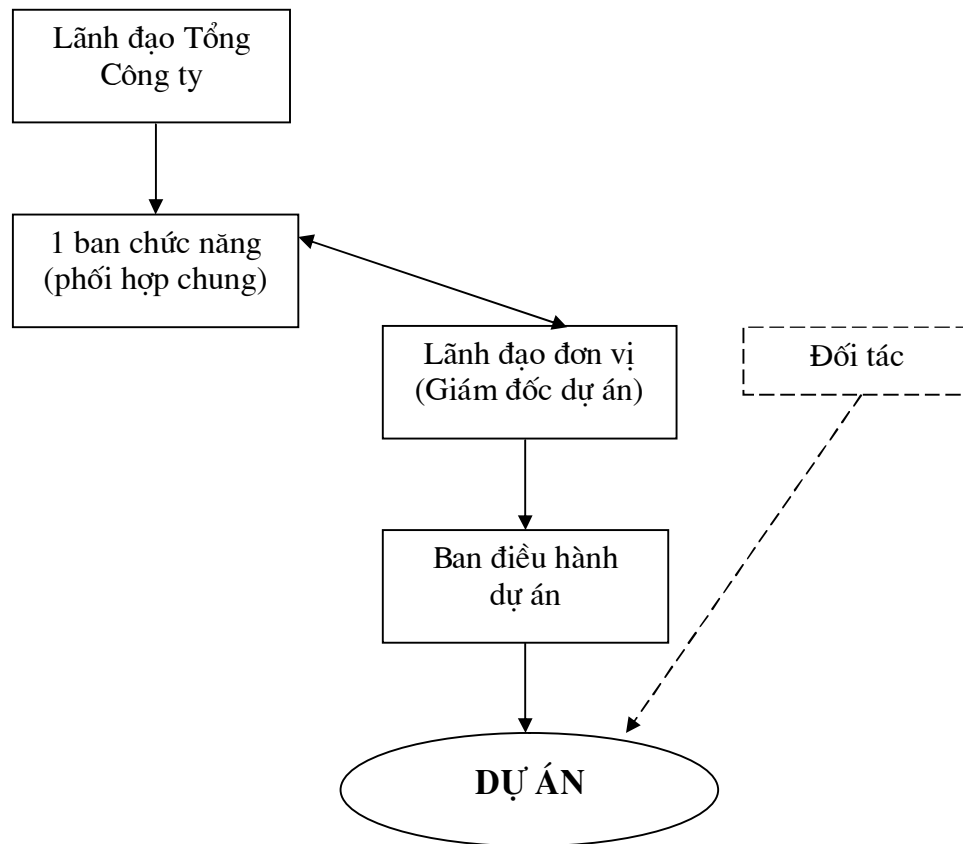


Hình 3.7 Mô hình Công ty thực hiện dự án cấp tổng công ty

Trường hợp dự án FDI được triển khai đầu tư và kinh doanh trên một mạng lưới hiện có (ví dụ các dự án BCC nội hạt), liên quan đến nhiều đơn vị, VNPTkhó thành lập Công ty mới thì VNPTáp dụng mô hình lập Ban điều hành dự án.

Ban điều hành dự án là một ban quản lý dự án hay là nhóm các ban chức năng do một Lãnh đạo VNPTtrực tiếp làm trưởng ban (Giám đốc dự án) phụ trách. Đây là bộ phận chỉ đạo cao nhất của dự án (phía Tổng Công ty) chỉ đạo các đơn vị thực hiện dự án và chịu trách nhiệm toàn diện về dự án: chỉ đạo công tác đầu tư, phát triển dịch vụ, đàm phán và giải quyết mọi phát sinh...

Nếu dự án nhỏ trong phạm vi một đơn vị thì ban điều hành sẽ do một Lãnh đạo đơn vị làm trưởng ban (Giám đốc dự án) phụ trách, chịu trách nhiệm trực tiếp chỉ đạo quản lý các hoạt động của dự án và báo cáo, xin chủ trương của Lãnh đạo Tổng Công ty những vấn đề cần thiết.



Hình 3.8 Mô hình Công ty thực hiện dự án cấp đơn vị

Sử dụng hình thức Hợp đồng quản lý và Hợp đồng tư vấn:

Sau hơn 10 năm hợp tác đầu tư nước ngoài, VNPT đã xây dựng được một mạng lưới tương đối hiện đại, rộng khắp đáp ứng được yêu cầu phát triển chung của nền kinh tế. Tuy nhiên, việc điều hành quản lý hoạt động của mạng lưới này vẫn còn nhiều hạn chế nhất là về khả năng đa dạng hoá các dịch vụ; phương thức tiếp cận khách hàng và chính sách giá... Để khắc phục những hạn chế này, VNPT có thể thuê quản lý hoặc thuê tư vấn để điều hành, quản lý, phát triển dự án trong một thời gian nhất định. Hình thức này có ưu điểm nổi bật là tận dụng nhà quản

lý nước ngoài xây dựng tổ chức, chuẩn hoá các hoạt động quản lý, phát triển hoạt động kinh doanh mà vẫn tạo điều kiện thuận lợi cho VNPT tiếp quản và kiểm soát dự án.

- Phương thức thực hiện.

VNPT(hoặc các bên trong dự án) thuê các nhà quản lý là các chuyên gia về kinh tế, kỹ thuật để điều hành Công ty hay dự án hoặc chỉ làm tư vấn cho dự án.

Việc thuê điều hành hay tư vấn được thực hiện dưới hình thức Hợp đồng kinh tế: nội dung công việc, thời gian, thù lao do các bên cùng thoả thuận, chi phí thuê được tính vào chi phí hoạt động của Công ty, dự án.

Tóm lại, từ bài học triển khai thành công các dự án FDI ở VNPT thời gian qua cho thấy công tác xây dựng bộ máy tổ chức quản lý BCC cần coi trọng một cách đúng mức. Bộ máy quản lý có gọn nhẹ, năng động và đủ quyền hành mới đủ sức để thực hiện thành công dự án.

3.2.2.4. Về củng cố quan hệ với đối tác

Vấn đề quan hệ với đối tác nước ngoài cũng có những ảnh hưởng nhất định đối với việc đảm bảo lợi ích trong các dự án FDI với nước ngoài trong lĩnh vực Bưu chính Viễn thông tại Việt Nam. Nhất là trong giai đoạn vừa qua, tại các liên doanh trong lĩnh vực Viễn thông không phải là không nảy sinh những bất đồng liên quan đến quan hệ giữa bên Việt Nam và đối tác nước ngoài.

Nguyên nhân chủ yếu, như đã nêu là do sự thiếu thống nhất về phương thức, biện pháp, điều kiện xử lý các vụ việc giữa các bên và đặc biệt là hiện trạng cán bộ quản lý Việt Nam không có đủ bản lĩnh và kinh nghiệm làm việc với các đối tác nước ngoài trong quá trình điều hành hay triển khai sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp liên doanh. Các tranh chấp phát sinh do sự phối hợp giữa liên doanh với các cơ quan hành chính hữu quan hoặc tranh chấp trong nội bộ liên doanh. Trong phần này chỉ xin được đề cập đến các giải pháp nhằm điều chỉnh mối quan hệ trong nội bộ các liên doanh, giữa bên Việt Nam và đối tác nước ngoài.

Để có thể bảo đảm quyền lợi trong các doanh nghiệp liên doanh nói chung, các liên doanh tại VNPT nói riêng cần phải xử lý hiệu quả mối quan hệ

giữa bên Việt Nam và bên đối tác nước ngoài. Vấn đề giải quyết cần được thực hiện trên những quan điểm sau:

Củng cố quan hệ với các đối tác nước ngoài trên phương diện tuân thủ đúng quyền lợi và nghĩa vụ của các cá nhân quản lý đã được thống nhất bằng văn bản. Các cán bộ quản lý Việt Nam tăng cường việc chủ động ra các quyết định quản lý, linh hoạt, sáng tạo trong việc cùng các đối tác nước ngoài thực thi các kế hoạch, chiến lược kinh doanh.

Khi xảy ra tranh chấp, phải lấy thương lượng, hoà giải trên tinh thần hợp tác, có thiện chí, bình đẳng và tôn trọng lẫn nhau giữa các bên làm nền tảng.

Các vấn đề tranh chấp phải được xét xử công khai. Tôn trọng việc các bên liên quan có quyền lựa chọn bất kỳ cơ quan trọng tài nào hoặc cơ quan xét xử nào để giải quyết nếu không tự giải quyết hoặc hoà giải.

Việc thúc đẩy hay giải quyết quan hệ với đối tác nước ngoài phải dựa trên cơ sở luật pháp Việt Nam với nguyên tắc tuân thủ pháp luật Việt Nam và tôn trọng tập quán quốc tế.

Tại các liên doanh, phải nhanh chóng thực hiện thành lập các tổ chức đảm bảo quyền lợi người lao động Việt Nam như: Tổ chức công đoàn, Đoàn thanh niên, ban nữ công...

3.2.3. Các giải pháp liên quan đến vấn đề chuyển giao công nghệ

Những lợi ích đối với bên tiếp nhận công nghệ:

- *Giảm thiểu chi phí cho nghiên cứu và triển khai công nghệ*

Đây là những công việc rất tốn kém, nhưng dù có tiền không phải lúc nào bên tiếp nhận công nghệ có thể thực hiện được vì muốn có công nghệ tốt thì phải có tiền, có cơ sở vật chất kỹ thuật đặc biệt phải có các chuyên gia giỏi, và phải trong thời gian dài mới có thể đưa được các ý tưởng khoa học trở thành sản phẩm có thể thương mại được.

Thực tiễn cho thấy rủi ro trong nghiên cứu rất lớn, nếu mua công nghệ thì giảm được các chi phí và rủi ro kể trên.

- *Giúp cho Bên tiếp nhận công nghệ cải thiện nâng cấp về trình độ khoa học kỹ thuật và công nghệ nhờ đó làm cho sản phẩm mang tính ưu việt hơn, mang khả năng cạnh tranh cao hơn, kết quả gia tăng doanh thu và lợi nhuận.*

- *Giúp cho bên tiếp nhận nâng cao trình độ cán bộ và tay nghề công nhân:*

Qua công tác huấn luyện đào tạo để thực hiện chuyển giao công nghệ và qua chỉ dẫn, tiếp xúc với bên chuyển giao công nghệ, thì trình độ bên tiếp nhận công nghệ được nâng lên đáng kể, đây là nền tảng quan trọng để nâng cao năng suất lao động và phát triển thị trường.

- *Các ích lợi khác của bên tiếp nhận công nghệ:*

Có thể mở rộng thêm thị trường và lĩnh vực kinh doanh.

Nâng cao năng lực kinh doanh đáp ứng yêu cầu toàn cầu hoá về kinh tế: củng cố thương hiệu, nâng cao giá trị của sản phẩm □

Những bất lợi đối với bên tiếp nhận công nghệ:

- *Bị lệ thuộc vào bên chuyển giao công nghệ*

Khi tiếp nhận công nghệ thì người mua công nghệ bị lệ thuộc vào bên bán công nghệ khá một thời gian khá dài: huấn luyện, đào tạo, chỉ dẫn lắp đặt máy móc trang thiết bị, chuyển giao bí quyết công nghệ□. cho đến khi bên nhận công nghệ có thể tạo ra sản phẩm được thị trường chấp nhận.

- *Có thể bị mất vốn đầu tư vào mua công nghệ:*

Nếu không đánh giá kỹ trình độ công nghệ thì bên mua công nghệ có thể sở hữu công nghệ không thích hợp, không mang lại kết quả mong muốn: Ví dụ như Việt Nam đã tốn hàng trăm tỷ đồng để mua công nghệ và kỹ thuật sản xuất đường của Trung Quốc hay nhiều doanh nghiệp mua thiết bị máy móc cùng với công nghệ rất tốn kém nhưng phải bỏ đi vì không có điều kiện phù hợp để sử dụng công nghệ hoặc điều kiện để “tiêu hoá” công nghệ.

- *Bên chuyển giao công nghệ có vấn đề:*

Bên chuyển giao công nghệ không có năng lực hoặc không có kinh nghiệm chuyển giao dẫn tới chuyển giao công nghệ không đầy đủ kéo dài thời gian□ gây thiệt hại cho bên tiếp nhận công nghệ.

Xây dựng hợp đồng chuyển giao công nghệ bất lợi cho người tiếp nhận công nghệ:

Nếu trình độ đàm phán thấp, Bên tiếp nhận công nghệ có khả năng có những thua thiệt sau:

Tiếp thu công nghệ không trọn vẹn: không được chuyển giao bí quyết không được chuyển giao đầy đủ hồ sơ tài liệu; không được tổ chức huấn luyện đào tạo□

Thời gian sở hữu công nghệ quá ngắn chưa kịp thu hồi vốn.

Không được chuyển giao thị trường (đáng lý phải có)

Giá cả công nghệ đắt, phải chi phí nhiều những khoản thêm trong quá trình tiếp nhận công nghệ.

Bảng 3.3 Những rủi ro khi thực hiện chuyển giao công nghệ

Loại rủi ro	Cách phòng chống rủi ro
1. Bị lệ thuộc vào Bên chuyển giao công nghệ.	* Hợp đồng chuyển giao công nghệ phải được lập đầy đủ chi tiết đảm bảo không có điều khoản nào hạn chế việc tiếp nhận và sử dụng công nghệ. * Chi tiết hoá lịch trình chuyển giao công nghệ sao cho bên tiếp nhận: Nhận sớm và đầy đủ công nghệ.
2. Mất vốn khi đầu tư mua công nghệ.	Bên tiếp nhận phải đánh giá chuẩn xác các vấn đề: - Mức độ hiện đại và tính phù hợp của công nghệ. - Điều kiện tiếp nhận công nghệ: Năng lực, khả năng tiêu hoá công nghệ, khả năng làm chủ công nghệ sau khi chuyên gia của đối tác rút về nước. - Đánh giá đầy đủ ưu, nhược điểm của công nghệ lựa chọn, tính ưu việt so với các công nghệ khác. - Đánh giá năng lực, uy tín và kinh nghiệm của bên chuyển giao công nghệ.
3. Bên chuyển giao công nghệ có vấn đề.	- Thông qua các cơ quan tư vấn có uy tín để đánh giá đối tác (Bên bán công nghệ): về uy tín, năng lực, kinh nghiệm chuyển giao. - Nghiên cứu học hỏi kinh nghiệm tiếp nhận công nghệ.
4. Xây dựng các điều khoản hợp đồng chuyển giao công nghệ bất lợi.	- Sử dụng các công ty tư vấn có kinh nghiệm soạn thảo hợp đồng. - Chuẩn bị kỹ lưỡng khâu soạn thảo. - Nghiên cứu kinh nghiệm của các doanh nghiệp khác.

Vấn đề chuyển giao công nghệ có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với sự nghiệp phát triển ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam nói chung, bảo đảm lợi ích tại các dự án FDI về Bưu chính Viễn thông ở VNPT nói riêng.

Trong chiến lược hợp tác đầu tư nước ngoài, ngoài việc thu hút nguồn vốn đầu tư, VNPT còn rất chú trọng và rất thành công trong việc tiếp nhận công nghệ hiện đại trên thế giới để cơ cấu lại hoạt động kinh doanh của mình. Nhờ chiến lược công nghệ đúng đắn, bằng con đường tiến thẳng vào công nghệ hiện đại, mạng lưới BCVT của VNPT được đánh giá là mạng viễn thông hiện đại ngang tầm quốc tế. Những công nghệ được triển khai trong thời gian qua cũng giúp xây dựng được cơ sở hạ tầng viễn thông với năng lực sản xuất lớn, cho phép cung cấp và truy nhập khối lượng dịch vụ ngày càng tăng với chất lượng cao đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

Các giải pháp đối với khía cạnh chuyển giao công nghệ được đề cập tới trên các góc độ sau:

- **Quản lý và tăng cường quy mô chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực Bưu chính Viễn qua các dự án FDI**

Các giải pháp trong giai đoạn tới đó là VNPT phải tăng cường hơn nữa cả về quy mô cũng như nội dung của các hợp đồng chuyển giao công nghệ đã và đang triển khai.

Giải pháp thứ nhất: Tiến hành nghiên cứu và rà soát lại toàn bộ quá trình triển khai công nghệ tại tất cả các dự án FDI. Vấn đề này cần phải được VNPT phối hợp chặt chẽ với đối tác nước ngoài cũng như Ban điều hành dự án nhằm có được báo cáo đầy đủ về hiện trạng công nghệ cũng như quá trình chuyển giao công nghệ đã và đang thực hiện. Nội dung của nghiên cứu cần nhấn mạnh tới quy mô của công nghệ, quy trình đã và đang chuyển giao, tốc độ chuyển giao, chất lượng chuyển giao và kế hoạch tương lai của hoạt động chuyển giao công nghệ tại mỗi dự án...

Giải pháp thứ hai: Lưu ý yếu tố chuyển giao toàn bộ (Phần cứng: Máy móc thiết bị và phần Mềm: Thông tin, Quản Lý, Con người), chuyển giao công nghệ cần chú trọng vào các yếu tố Phần Mềm (Tổ chức quản lý, con người, thông tin) đây là những yếu tố mang tính lâu dài và hiện trạng đang thiếu tại hầu hết các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp Việt Nam. Quá trình chuyển giao công

nghe phải được hiểu và thực hiện chi tiết theo kế hoạch thời gian. Khi công nghệ được chuyển giao hoàn toàn có nghĩa là lợi ích của công nghệ đối với bên Việt Nam được thực hiện đầy đủ và mang lại hiệu quả lớn nhất.

Giải pháp thứ ba: Tăng cường quy mô hoạt động chuyển giao công nghệ theo quy mô mở rộng của các dự án. Mở rộng công nghệ theo hướng hiện đại hoá công nghệ. Quy mô của chuyển giao công nghệ phải được mở rộng cả về chất và lượng. Vấn đề gia tăng vốn của dự án trên công nghệ và vấn đề chuyển giao toàn bộ công nghệ phải luôn được xem xét đảm bảo. Tập trung làm tốt công tác triển khai đồng bộ các khâu của hoạt động chuyển giao công nghệ. (Hoạt động nhập khẩu máy móc thiết bị phải đi kèm với hồ sơ thiết kế, đào tạo công nhân, chuyên gia vận hành và quản lý dây chuyền, quản lý sản phẩm.) Cố gắng tận dụng tối đa lợi thế thương mại của sản phẩm mà có công nghệ đã chuyển giao như: Nhãn hiệu, thương hiệu, chứng chỉ chất lượng...

- **Thực hiện tốt công tác xây dựng và giám sát việc thực hiện hợp đồng chuyển giao công nghệ**

Các hợp đồng chuyển giao công nghệ đi kèm với việc hình thành các dự án FDI phải được lập và giám sát chặt chẽ. Việc thiết lập hợp đồng chuyển giao công nghệ phải đảm bảo các đặc tính sau:

Thứ nhất: Phải tìm chọn đúng công nghệ thích hợp để thực hiện chuyển giao. Công nghệ thích hợp là công nghệ phù hợp với khả năng và trình độ sản xuất của ngành Bưu chính Viễn thông Việt Nam trong một giai đoạn đã định trước, tạo điều kiện khai thác tối đa những lợi thế so sánh của nền kinh tế trong nước và đưa lại hiệu quả kinh tế xã hội cao. Nhất là trong các liên doanh sản xuất công nghiệp BCVT không phải mọi công nghệ tiên tiến nhất đều là công nghệ thích hợp.

Thứ hai: Nhà cung cấp công nghệ được chọn là đối tác trung gian được chọn lựa thông qua hình thức đấu thầu quốc tế. Biện pháp này có mục đích giúp VNPT chọn được công nghệ thích hợp với giá cả phù hợp nhất. Mặt khác tránh việc đối tác nước ngoài nâng giá hay đưa công nghệ đã lỗi thời vào Việt Nam. Với những dự án mà bên nước ngoài góp vốn bằng dây chuyền công nghệ thì bắt buộc phải được thông qua cơ quan thẩm định quốc tế do cả hai bên chọn lựa.

Thứ ba: Với các liên doanh Ưu tiên chọn lựa công nghệ không bị phụ thuộc vào nguồn nguyên vật liệu nhập khẩu và ưu tiên công nghệ mà đối tác có khả năng bao tiêu sản phẩm sản xuất tại thị trường ngoài Việt Nam. Đây là giải pháp nhằm nội địa hoá tối đa sản phẩm sản xuất trong nước, tạo thế chủ động cho Việt Nam trong việc vận hành dây chuyền công nghệ và định hướng sản phẩm hướng về xuất khẩu.

Thứ tư: Hợp đồng chuyển giao công nghệ phải được thiết lập độc lập tách rời với hợp đồng thành lập dự án. Việc thực hiện hợp đồng chuyển giao công nghệ phải được lên kế hoạch một cách chi tiết theo tiến độ phù hợp nhất với chi phí thời gian và chi phí cơ hội thấp nhất.

- **Chính sách về chuyển giao công nghệ của VNPT giai đoạn tới**

Trong thời gian qua, cùng với lộ trình mở cửa nền kinh tế nói chung và thị trường BCVT nói riêng, bên cạnh một khối lượng đầu tư không nhỏ được tích lũy và tái đầu tư vào mạng lưới là sự lớn mạnh của VNPT trên góc độ công nghệ và quản lý. Những công nghệ mới nhất trên thế giới đã được ứng dụng trong sản xuất kinh doanh, hàng ngàn lượt cán bộ kỹ thuật và quản lý được đào tạo hàng năm. Trước tình hình đó đã xuất hiện quan điểm cho rằng VNPT đã có tiềm lực đủ mạnh, cả về vốn và về con người hoàn toàn có thể tự đầu tư, lựa chọn công nghệ mà không cần sự hỗ trợ từ nguồn FDI bên ngoài. Tuy nhiên theo quan điểm của tác giả cần nhìn nhận lại một cách khách quan khả năng của VNPT để có những hướng đi chắc chắn, VNPT vẫn nên tận dụng tất cả các nguồn lực kể cả các nguồn lực bên ngoài để tạo những bước nhảy vọt mới trong quá trình hiện đại hoá mạng lưới BCVT. Chính sách về công nghệ trong giai đoạn tới của VNPT nên theo những định hướng sau:

- Tiếp tục chiến lược tiến thẳng vào công nghệ hiện đại, đi tắt đón đầu trong các lĩnh vực công nghệ cao tạo năng lực cạnh tranh cho VNPT chuẩn bị cho tiến trình hội nhập.
- Lựa chọn công nghệ hợp lý, phù hợp với mục tiêu phát triển của VNPT trong từng thời kỳ, có thể phát huy tố đa nội lực để rút ngắn khoảng cách với các nước phát triển về lĩnh vực BCVT.

- Triển khai một chiến lược công nghệ mở, hiện đại, có xu hướng phát triển lâu dài trong chiều hướng đi lên và tương thích với các xu hướng công nghệ tương lai, tránh khả năng tụt hậu về công nghệ.
- Khuyến khích các hình thức FDI có chuyển giao công nghệ cao kể cả hình thức doanh nghiệp 100% vốn.
- Tăng cường thu hút chuyển giao công nghệ và từng bước tang hàm lượng lao động Việt Nam trong các sản phẩm dịch vụ.

3.2.4. Giải pháp về tài chính

3.2.4.1. Đẩy mạnh tiến độ huy động và sử dụng vốn đầu tư của đối tác

Tiến độ huy động và sử dụng vốn đầu tư của đối tác có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động của các dự án FDI. Trong thời gian vừa, tiến độ đầu tư một số dự án BCC của VNPT không đảm bảo so với kế hoạch đề ra. Đặc biệt các dự án BCC nội hạt, tiến độ đầu tư đang rất chậm. Tiến độ đầu tư chậm ảnh hưởng đến tính đồng bộ mạng lưới và khả năng phát huy hiệu quả của các nguồn vốn đã đầu tư.

Đẩy nhanh được tiến độ huy động vốn là một vấn đề quan trọng mà VNPT cần giải quyết nhằm nâng cao hiệu quả của các dự án. Một số biện pháp đẩy nhanh tiến độ huy động và sử dụng vốn FDI.

+ Xây dựng cơ chế quản lý đặc thù cho các dự án FDI: Trong khi Việt Nam vẫn chưa có một bộ luật thống nhất cho các dự án đầu tư, việc triển khai các dự án đầu tư nước ngoài vẫn đòi hỏi một thể chế và cơ chế khác với hoạt động đầu tư bằng nguồn vốn nước. VNPT nên coi các dự án dùng vốn nước ngoài là các dự án có tính đặc thù, cần có quy chế và quy trình triển khai riêng.

+ Nghiên cứu chuyển từ cơ chế “xin phép” hiện nay sang cơ chế “giám sát”, cụ thể là: Phân quyền và trách nhiệm nhiều hơn cho đơn vị trong việc thực hiện đầu tư, kinh doanh dự án. VNPT chỉ duyệt kế hoạch đầu tư và kinh doanh hàng năm của các dự án và giao đơn vị chủ động thực hiện. Các bước thực hiện đơn vị báo cáo về VNPT và VNPT chỉ “phủ quyết” trong trường hợp cần thiết.

+ VNPT cần sớm xây dựng phương án sử dụng các nguồn vốn còn dư của các dự án BCC. Theo đánh giá hiện nay, các dự án BCC nội hạt sẽ không sử dụng hết nguồn vốn cam kết trong các hợp đồng BCC. Lượng vốn đầu tư không sử

dụng đến có thể lên tới hơn 200 triệu USD. Để nâng cao hiệu quả các dự án BCC nội hạt này, VNPT xem xét tận dụng nguồn vốn còn thừa để đàm phán, mở rộng hình thức và lĩnh vực hợp tác.

3.2.4.2. *Bảo toàn vốn đối ứng của phía Việt Nam trong liên doanh*

Vấn đề bảo toàn vốn trong các liên doanh phải được VNPT xem xét thường xuyên thông qua các kênh kiểm toán và đánh giá các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh liên quan đến vòng quay của vốn, tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định, vốn lưu động...

Vấn đề thẩm định vốn của đối tác nước ngoài cũng cần phải được thực hiện và quản lý chặt chẽ ngay từ khi chuẩn bị đề án liên doanh cho đến lúc thực hiện đầu tư. Việc thực hiện thẩm định phải được tiến hành trên cơ sở các yếu tố sau:

Xác định mức độ tin cậy về mặt pháp lý của đối tác nước ngoài, quan hệ kinh tế - chính trị của nước đối tác với Việt Nam. Khả năng tài chính của đối tác đối với nhu cầu hình thành liên doanh và điều hành sản xuất có hiệu quả.

Xem xét lại mức độ đầu tư của dự án so với mặt bằng quốc tế, nhu cầu, mục tiêu trong nước trên cơ sở chiến lược phát triển của toàn VNPT.

Xem xét, thẩm định tài chính đối với công nghệ, kỹ thuật áp dụng trong liên doanh.

Xem xét tỷ lệ vốn đối ứng hợp lý giữa Việt Nam và đối tác trên cơ sở khả năng huy động vốn và yêu cầu nhiệm vụ của liên doanh đối với sự phát triển của VNPT.

Việc quản lý bảo toàn vốn phải được VNPT thông qua HĐQT của liên doanh để điều tiết và phải xem đây là chỉ tiêu hàng đầu về hạch toán kinh tế tại các liên doanh.

Vấn đề quản lý vốn tại các liên doanh nhất được thực hiện qua các kế hoạch kiểm tra, kiểm toán thường xuyên được triển khai bởi một công ty tư vấn do HĐQT quyết định. Các quá trình kiểm tra, kiểm toán phải được tiến hành định kỳ, thường xuyên.

3.2.4.3. *Lấy kết quả hoạt động kinh doanh làm mục tiêu cơ bản cho việc đánh giá lợi ích của Việt Nam trong các liên doanh với nước ngoài về Viễn thông.*

Lợi ích của VNPT được thực hiện thông qua kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các liên doanh với nước ngoài về Viễn thông. Các chỉ tiêu kinh tế chỉ có thể đạt được nếu như mỗi đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh. Về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các liên doanh phải được thể hiện trên các góc độ như: Sản phẩm phù hợp, Thị trường được đáp ứng đầy đủ, giá...

- **Giải pháp về sản phẩm**

Các sản phẩm hiện tại của các liên doanh về Viễn thông bao gồm chủ yếu là các sản phẩm có hàm lượng công nghệ trung bình, mức độ lắp ráp đơn giản và tính cạnh tranh không cao so với sản phẩm cùng loại trên thế giới. Quy mô sản xuất, tuy là liên doanh với các đối tác Viễn thông nổi tiếng trên thế giới như SIEMENS, NEC, FUJISU... nhưng sản xuất vẫn mang tính lắp ráp là chủ yếu. Các sản phẩm với các chủng loại còn đơn điệu. Sản phẩm của các liên doanh hiện nay gồm các thiết bị tổng đài dung lượng nhỏ hay cáp, card truyền dẫn... là những sản phẩm Viễn thông đơn giản bị cạnh tranh lớn.

Chiến lược sản phẩm được sản xuất tại các liên doanh Viễn thông tại Việt Nam trong tương lai cần phải có tính nội địa hoá cao và đặc biệt là tính đa dạng. Các sản phẩm hiện nay được sản xuất chỉ tập trung vào phân đoạn thị trường viễn thông công cộng mà còn bỏ ngỏ thị trường Viễn thông doanh nghiệp, viễn thông gia đình.

Giải pháp về sản phẩm cần được đề cập:

Tăng cường hàm lượng công nghệ trong sản phẩm bằng cách đầu tư vào nghiên cứu và phát triển cùng với tiến hành chuyển giao công nghệ toàn bộ.

Thực hiện đa dạng hoá, tiêu chuẩn hoá sản phẩm theo quy định chất lượng quốc tế (ISO 9000).

Nâng cao hiệu quả sản xuất, giảm thiểu tỷ lệ sản phẩm hư hỏng nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp liên doanh Viễn thông.

Mở rộng quy mô sản xuất đi kèm với việc mở rộng định hướng sản phẩm hướng mục tiêu vào thị trường đại chúng: Viễn thông doanh nghiệp, Viễn thông gia đình...

- **Giải pháp về thị trường**

Với vấn đề thị trường các giải pháp chủ yếu là:

Tăng cường củng cố thị trường trong nước bằng cách gia tăng các kênh phân phối sản phẩm Viễn thông hợp lý. các hình thức quảng cáo, khuyến mại nhằm thúc đẩy quá trình sản phẩm - thị trường.

Thường xuyên tổ chức các hội nghị khách hàng nhằm gia tăng khả năng bán và tìm hiểu nhu cầu mới phát sinh của thị trường nội địa. Mở rộng phạm vi tiếp thị sản phẩm tới bưu điện địa phương trên phạm vi cả nước.

VNPT phải dần cất bỏ cơ chế phân chia kế hoạch bao tiêu sản phẩm của các liên doanh tại thị trường Việt Nam. Tiến tới sử dụng hình thức đấu thầu cho toàn bộ các sản phẩm cần thiết. Biện pháp này nhằm nâng cao tính chủ động của các liên doanh trong vấn đề thị trường.

Bắt buộc thúc đẩy xuất khẩu, tiếp thị tại thị trường Viễn thông khu vực và trên toàn cầu, khuyến khích đối tác nước ngoài tiếp thị, tiêu thụ sản phẩm ở thị trường quốc tế.

Duy trì công suất vận hành thiết bị ở mức hiệu quả nhất đồng thời sử dụng hệ thống lao động gián tiếp ở mức độ hợp lý để tạo sự cạnh tranh cho sản phẩm trên thị trường trong và ngoài nước.

- **Giải pháp về giá**

Vấn đề giá của sản phẩm trong các liên doanh với nước ngoài về Viễn thông cần được VNPT phối hợp bàn bạc với đối tác nhằm có được chính sách giá hợp lý nhất. Về trước mắt VNPT cần làm rõ nguyên nhân tại sao một số sản phẩm sản xuất trong nước tại các liên doanh lại có giá cao hơn giá trên thị trường khu vực và quốc tế (cáp đồng, cáp quang...)

Vấn đề giá phải được xem xét trên khía cạnh lợi ích của doanh nghiệp và lợi ích của VNPT. Không nên chỉ nhìn trên khía cạnh lợi nhuận của doanh nghiệp mà bỏ qua các điều kiện bất lợi về giá mà liên doanh đem lại cho toàn bộ hệ thống thị trường Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

Chính sách giá cần được cân nhắc theo các hướng sau:

Thứ nhất: Các liên doanh phải tăng cường kiểm soát chặt chẽ nguyên vật liệu đầu vào, tránh tình trạng bị phía nước ngoài ép giá nhằm tăng giá bán của

sản phẩm. Tăng cường công tác nội địa hoá nguyên vật liệu có thể cung cấp trong nước và các nước trong khu vực, tiến tới không bị phụ thuộc vào đối tác.

Thứ hai: Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm do có được các yếu tố đầu vào thấp hơn so với khu vực (nhân công, chi phí sản xuất, thị trường nội địa...)

Thứ ba: Giá của sản phẩm được xác lập với mức độ lãi suất vừa phải, mang tính cạnh tranh xét trên bình diện giá quốc tế.

Thứ tư: Cần bám sát theo đề án khả thi khi lập doanh nghiệp về giá của sản phẩm.

- **Giải pháp về công nghệ**

Vấn đề công nghệ và hoạt động chuyển giao công nghệ cần phải được các liên doanh tập trung giải quyết. Phải khắc phục tìm ra nguyên nhân và giải quyết các hiện trạng tồn đọng có liên quan đến hệ thống công nghệ - kỹ thuật của dây chuyền sản xuất. Các khúc mắc cần được khắc phục trong giai đoạn trước mắt là: Các giải pháp nhằm nâng cao hiệu suất sử dụng dây chuyền sản xuất; Các ứng dụng mới của dây chuyền công nghệ; Vấn đề chuyển giao hệ thống thông tin, đào tạo quản lý cho phía Việt Nam...

Giải pháp đồng bộ cho các liên doanh là phải xem xét để thiết lập bộ phận nghiên cứu và triển khai tại tất cả các liên doanh. Nội dung hoạt động của bộ phận này trước mắt nhằm tối đa hoá lợi ích của dây chuyền sản xuất hiện có, tìm cách nâng cao và mở rộng lợi ích và nghiên cứu triển khai các ứng dụng khoa học công nghệ mới vào sản xuất.

Có giải pháp như trên thì các liên doanh mới thực sự sản xuất kinh doanh hiệu quả, công nghệ dây chuyền sản xuất hoạt động với hiệu suất tối đa. Như vậy thì lợi ích hữu hình và vô hình của bên Việt Nam mới có khả năng được bảo toàn, tránh được lãng phí do mất đi chi phí cơ hội do dây chuyền sản xuất và công nghệ hoạt động không hiệu quả.

3.2.4.4. Lựa chọn chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính đối với các dự án BCC

Các dự án BCC với vai trò thu hút FDI của nhà đầu tư nước ngoài thường có mức góp vốn rất chênh lệch, mức góp vốn của đối tác thường cao hơn hẳn mức góp vốn của phía Việt Nam. Đối tác nước ngoài thường hay sử dụng chỉ tiêu

tỷ lệ hoàn vốn nội bộ IRR để so sánh lợi ích của họ và VNPT. Mặc dù có thể IRR của đối tác thấp nhưng tổng lợi ích thu được lại cao và ngược lại IRR của ta có thể rất cao nhưng lợi nhuận thu được từ dự án cũng sẽ thấp.

Hiện nay tại các BCC nội hạt đang áp dụng cơ chế IRR khung cho nhà đầu tư nước ngoài từ 11% đến 25%. Mục đích của cơ chế IRR khung mà phía Việt Nam đưa ra nhằm hạn chế mức lợi ích mà nhà đầu tư nước ngoài được hưởng qua đó tăng lợi ích của VNPT. Tuy nhiên điều này đã không đạt được, vì như đã trình bày ở chương II, dự báo nhu cầu của các dự án BCC nội hạt quá cao so với thực tế điều này dẫn đến IRR thực tế của nhà đầu tư nước ngoài thấp hơn nhiều so với $IRR_{\min}=11\%$.

Thực chất IRR khung được đưa ra là bất lợi cho phía Việt Nam trong mọi trường hợp ngay cả khi IRR của dự án cao. Nhiều quan điểm cho rằng khi IRR đạt cao là nhà đầu tư nước ngoài được chia doanh thu nhiều và VNPT sẽ bị thua thiệt. Nhưng thực tế cho thấy, đầu tư hiệu quả cao sẽ mang lại lợi ích cho cả hai phía vì tổng lợi nhuận lớn, tỷ lệ chia doanh thu không đổi. Việc hạn chế mức $IRR_{\max}$ sẽ không khuyến khích đối tác cố gắng trong kinh doanh vì khi $IRR_{TT} > IRR_{\max}$ họ sẽ không được hưởng gì mà phần lợi nhuận đó chỉ thuộc về VNPT.

Nếu IRR đạt ở mức thấp sẽ rất thiệt thòi cho phía Việt Nam vì trong trường hợp này VNPT phải bù lại phần thiếu hụt cho đối tác bảo đảm IRR_{TT} của đối tác không thấp hơn 11%.

Trên thực tế thì các BCC nội hạt đều có IRR_{TT} đạt thấp. Theo tính toán điều chỉnh cuối năm 2003 thì dự án BCC-KT có $IRR_{TT}=4.42\%$, dự án BCC-NTT có $IRR_{TT}=7.4\%$ chỉ có dự án BCC-FCR có $IRR_{TT}=17\%$. Hiện tại các biện pháp cắt giảm đầu tư, định lại tỷ lệ phân chia doanh thu đang được tiến hành nhằm bảo đảm cho các đối tác có $IRR_{TT}=11\%$ như đã được cam kết trong hợp đồng.

Như vậy để đánh giá hiệu quả đầu tư của dự án một cách chính xác và toàn diện phải căn cứ trên đồng thời cả ba chỉ tiêu là NPV, IRR và T để xem xét.

Trên đây là toàn bộ các giải pháp, xét trên quy mô vận hành sản xuất kinh doanh của toàn bộ các dự án FDI của VNPT. Các giải pháp này được đưa ra trên cơ sở hạn chế tối đa các rủi ro và đe dọa của các yếu tố đối với VNPT với tư cách là đại diện của phía Việt Nam tại các dự án FDI. Bên cạnh đó, các giải

pháp trên được xây dựng trên cơ sở nâng cao và mở rộng các yếu tố điểm mạnh và cơ hội của phía Việt Nam trong hợp tác đầu tư nước ngoài. Từ đó, các giải pháp sẽ là công cụ để phía Việt Nam có thể bảo đảm lợi ích của mình tại các dự án FDI ở VNPT.

Tóm lại, xuất phát từ yêu cầu nghiên cứu của chương 3, tác giả đã trình bày dưới hai vấn đề lớn: Các quan điểm định hướng về hoạt động thu hút FDI của VNPT trong giai đoạn tới và Các nhóm giải pháp để bảo đảm lợi ích của Việt Nam trong hoạt động FDI.

Tác giả đã phân tích kỹ vị trí của VNPT trong giai đoạn tới khi Việt Nam gia nhập WTO và ảnh hưởng của các cam kết gia nhập WTO đến hoạt động của VNPT như thế nào? Tác giả cũng nêu rõ quan điểm cơ bản của việc tiếp nhận các nguồn vốn FDI vào ngành BCVT nói chung, vào VNPT nói riêng là phải bảo đảm thu được lợi ích kinh tế xã hội cho phía Việt Nam, đặc biệt là lợi ích kinh tế; đồng thời cũng phải đảm bảo lợi ích chính đáng cho các nhà đầu tư nhưng không có gì ràng buộc họ nếu họ không thu được lợi ích kinh tế của đồng tiền vốn mà họ đã bỏ ra.

Để bảo đảm lợi ích của VNPT, tác giả đã đề xuất một hệ thống các nhóm giải pháp gồm: giải pháp kết hợp từ định hướng; công tác nhân sự; củng cố quan hệ với các đối tác; các giải pháp chuyển giao công nghệ; Các giải pháp bảo đảm và bảo toàn vốn đối ứng của phía Việt Nam đến việc tiếp tục đổi mới và hoàn thiện bộ máy tổ chức của VNPT trong giai đoạn tới đến năm 2010.

KẾT LUẬN

Bảo đảm lợi ích của bên Việt Nam trong thu hút và quản lý vốn FDI ở nước ta nói chung, ở VNPT nói riêng là một vấn đề có ý nghĩa hết sức bức thiết đối với nước ta trong công cuộc xây dựng đất nước theo định hướng XHCN nhằm công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực; đây là một vấn đề đa dạng, phức tạp và nhạy cảm cả về lý luận cũng như phương hướng giải pháp trong việc vận dụng lý luận vào thực tiễn.

Luận án đã tập trung giải quyết những vấn đề sau:

1. Hệ thống hóa và phát triển lý luận về lợi ích trong hoạt động thu hút vốn FDI, trên cơ sở đó rút ra các ý tưởng trong việc thu hút và quản lý có hiệu quả các nguồn vốn FDI ở ngành BCVT trong giai đoạn tới. Qua phân tích luận án cũng đưa ra hệ thống các điều kiện để bảo đảm lợi ích của bên nhận đầu tư trong hoạt động này.

2. Giới thiệu kinh nghiệm của một số nước ngoài (Trung Quốc, Indônêsi-a, Thái Lan) trong việc thu hút và quản lý các nguồn vốn FDI để qua đó rút ra một số bài học bổ ích cho nước ta.

3. Mô tả bức tranh toàn cảnh về các hoạt động thu hút và quản lý vốn FDI của VNPT từ khi bước vào giai đoạn đổi mới. Nêu rõ các thành tựu, các tồn tại của hoạt động FDI và tìm ra các nguyên nhân của các tồn tại để có hướng xử lý cho giai đoạn tới (2006 - 2010).

4. Nghiên cứu đề xuất 4 nhóm giải pháp đồng bộ với VNPT trong việc thu hút và quản lý có hiệu quả các nguồn vốn FDI trong giai đoạn tới ① định hướng thị trường và chính sách đầu tư, ② cơ chế nội bộ và quan hệ đối tác, ③ chính sách về chuyển giao công nghệ, ④ các giải pháp về tài chính

Luận án đã có những đóng góp mới:

1. Hệ thống hóa và phát triển các vấn đề lý luận về đầu tư trực tiếp nước ngoài (Làm rõ khái niệm, sự phân loại, vai trò và điều kiện thực hiện).

2. Tổng kết một số kinh nghiệm của một số nước có thành tựu tốt trong việc thu hút vốn FDI, từ đó rút ra một số bài học có tính tham khảo ở Việt Nam.

3. Làm rõ khái niệm lợi ích của nước sở tại trong việc thu hút và quản lý

các nguồn vốn FDI.

4 . Nêu rõ thực trạng của hoạt động thu hút và quản lý vốn FDI ở VNPT (thành tựu, tồn tại, nguyên nhân).

5 . Đề xuất được một số giải pháp có căn cứ khoa học và có tính khả thi với VNPT (4 nhóm giải pháp).

DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ

1. Ngô Huy Nam (2000), *Bảo đảm lợi ích kinh tế trong các liên doanh với nước ngoài ở Tổng Công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam*. Luận văn Thạc sỹ - Đại học Kinh tế Quốc dân
2. Ngô Huy Nam (2001), “Điều kiện bảo đảm lợi ích nước chủ nhà trong liên doanh với nước ngoài”. Tạp chí *Hoạt động khoa học* - Bộ Khoa học Công nghệ 3/2001
3. Ngô Huy Nam (2001), “Liên doanh trong lĩnh vực viễn thông, thành quả và tồn tại cần giải quyết”. Tạp chí *Công nghiệp* - Bộ Công nghiệp 7/2001
4. Ngô Huy Nam (2005), “Đánh giá hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam”. Tạp chí *Hoạt động khoa học* - Bộ Khoa học Công nghệ 1/2005

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ kế hoạch đầu tư (2004), *Báo cáo tình hình và giải pháp tăng cường thu hút vốn đầu tư nước ngoài trong giai đoạn tới*, Hà Nội
2. Lê Thành Châu (1994), *Sổ tay pháp luật dành cho các nhà đầu tư nước ngoài* - Nhà xuất bản thế giới
3. Đại học kinh tế quốc dân (1996), *Lập và quản lý dự án đầu tư* - Nhà xuất bản giáo dục
4. Đại học kinh tế quốc dân (1997), *Kinh doanh quốc tế* - Nhà xuất bản giáo dục
5. Đại học kinh tế quốc dân (1998), *Chính sách kinh tế đối ngoại, Lý thuyết và kinh nghiệm* - Nhà xuất bản thống kê
6. Đại học kinh tế quốc dân (1998), *Đàm phán và ký kết hợp đồng kinh doanh quốc tế* - Nhà xuất bản thống kê
7. Đại học kinh tế quốc dân (1998), *Kinh tế học quốc tế* - Nhà xuất bản thống kê
8. Đại học kinh tế quốc dân (1998), *Quản trị dự án đầu tư quốc tế và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài* - Nhà xuất bản thống kê
9. Đặng Đức Đạm (1997), *Đổi mới kinh tế Việt Nam. Thực trạng và triển vọng* - Nhà xuất bản tài chính
10. Tô Xuân Dân (2006), *Tác động của Hội nhập kinh tế quốc tế đến tư duy và đời sống kinh tế - xã hội ở Việt Nam* - Nhà xuất bản chính trị quốc gia
11. Đảng Cộng sản Việt Nam (1996) *Văn kiện đại hội đại biểu Đảng toàn quốc lần thứ VIII* - Nhà xuất bản chính trị quốc gia
12. Đảng Cộng sản Việt Nam (2001), *Văn kiện đại hội đại biểu Đảng toàn quốc lần thứ IX* - Nhà xuất bản chính trị quốc gia
13. Tổng Quốc Đạt (2000), *Một số giải pháp nhằm hoàn thiện cơ cấu đầu tư trực tiếp nước ngoài theo ngành kinh tế tại Việt Nam* - Luận văn Thạc sỹ, Đại học kinh tế quốc dân
14. Phạm Ngọc Dũng (2003), *Tài chính quốc gia trong thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam* - Nghiên cứu kinh tế số 300

15. Nguyễn Thị Hiền (2003), *Hội nhập kinh tế khu vực của một số nước ASEAN* - Nhà xuất bản chính trị quốc gia
16. Lê Thị Thu Hương (2002), *Hoàn thiện phương pháp lập dự án có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài trong ngành BCVT* - LA Tiến sỹ, Đại học kinh tế quốc dân
17. Nguyễn Linh Khiếu (1999), *Lợi ích động lực phát triển xã hội* - Nhà xuất bản khoa học xã hội
18. Nguyễn Xuân Lam (2001), *Giải pháp nâng cao hiệu quả đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Tổng công ty BCVT Việt Nam* - Luận văn thạc sỹ, Đại học kinh tế quốc dân
19. Lưu Lực (2002), *Toàn cầu hoá kinh tế lối thoát của Trung Quốc là ở đâu* - Nhà xuất bản khoa học xã hội
20. Ngô Huy Nam (2000), *Bảo đảm lợi ích kinh tế trong các liên doanh với nước ngoài ở Tổng công ty BCVT Việt Nam* - Luận văn Thạc sỹ, Đại học kinh tế quốc dân
21. Nguyễn Thế Nghiệp (2002), *FDI tăng mạnh trong năm năm tới* - Thời báo kinh tế
22. Trần Đào Nguyên (2006), *Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Tổng công ty BCVT, thực trạng và giải pháp* - Luận văn thạc sỹ, Đại học kinh tế quốc dân
23. Mai Thế Nhượng (2002), *Kế hoạch hoá kinh doanh viễn thông trong môi trường công nghệ và pháp lý mới* - Nhà xuất bản bưu điện
24. Hà Thị Ngọc Oanh (1998), *Liên doanh và đầu tư nước ngoài tại Việt Nam* - Nhà xuất bản giáo dục
25. Philip Kotler (1998), *Makerting căn bản* - Nhà xuất bản thống kê
26. Võ Hồng Phúc (2002), *Trả lời phỏng vấn của Thời báo kinh tế ngày 25/9/2002*, Hà Nội
27. Vũ Thị Quán (1999), *Lựa chọn các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài trong ngành Bưu điện Việt Nam* - Luận văn thạc sỹ, Đại học kinh tế quốc dân

28. Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2002), *Pháp lệnh BCVT*
29. Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2005), *Luật đầu tư*
30. Đoàn Thu (2001), *Tách Bưu chính và viễn thông*, Hà Nội
31. Thủ tướng chính phủ (1998), *Nghị định số 45/1998/NĐ-CP, Quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ*
32. Thủ tướng chính phủ (2005), *Chiến lược phát triển công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020*
33. Thủ tướng chính phủ (2006), *Quy hoạch phát triển viễn thông và Internet Việt Nam đến năm 2010*
34. Tổng cục Bưu điện (1999), *Báo cáo tóm tắt chiến lược phát triển BCVT Việt Nam đến năm 2010*
35. Tổng cục Bưu điện (1999), *Báo cáo tổng kết công tác năm 1998 và chương trình công tác năm 1999*
36. Tổng cục Bưu điện (1999), *Chiến lược phát triển khoa học công nghệ BCVT đến năm 2020*
37. Tổng cục Bưu điện (2001), *Nghiên cứu tổng quan viễn thông Việt Nam - Nhà xuất bản Bưu điện*
38. Tổng cục Bưu điện, *Niên giám thống kê Bưu điện 1999, 2000, 2001*
39. Trung tâm thông tin tư liệu khoa học và công nghệ quốc gia (1997), *Nguyên lý phát triển dựa trên công nghệ*
40. Bùi Anh Tuấn (2000), *Tạo việc làm cho người lao động qua đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam - Nhà xuất bản thống kê*
41. Nguyễn Văn Tuấn (2005), *Đầu tư trực tiếp nước ngoài với phát triển kinh tế ở Việt Nam - Nhà xuất bản tư pháp*
42. Viện kinh tế Bưu điện (1999), *Một số kinh nghiệm quản lý kinh tế Bưu điện Trung Quốc - Nhà xuất bản Bưu điện*
43. Viện kinh tế Bưu điện (2000), *Kết nối toàn cầu - Nhà xuất bản Bưu điện*
44. Viện kinh tế Bưu điện (2000), *Vai trò của viễn thông trong phát triển kinh tế - Nhà xuất bản Bưu điện*

45. Nguyễn Xuân Vinh (2003), *Chuyển đổi ngành Bưu chính của một số quốc gia trên thế giới* - Nhà xuất bản bưu điện
46. Nguyễn Xuân Vinh (2003), *Kinh tế viễn thông* - Nhà xuất bản bưu điện
47. Nguyễn Xuân Vinh (2003), *Phát triển Internet, kinh nghiệm và chính sách của một số quốc gia trong khu vực* - Nhà xuất bản bưu điện
48. Nguyễn Xuân Vinh (2003), *Viễn thông thế kỷ 21 Công nghệ và quản lý* - Nhà xuất bản bưu điện
49. Nguyễn Xuân Vinh (2004), *Chiến lược thành công trong thị trường viễn thông cạnh tranh* - Nhà xuất bản bưu điện
50. VNPT (1993), *Hợp đồng điều lệ thành lập Công ty Liên doanh thiết bị viễn thông ALCATEL*
51. VNPT (1998), *Báo cáo công tác 1997 và mục tiêu kế hoạch 1998*
52. VNPT (1998), *Sản phẩm công nghiệp BCVT*
53. VNPT (1999), *Báo cáo công tác 1998 và mục tiêu kế hoạch 1999-2000*
54. VNPT (1999), *Báo cáo đánh giá tình hình hoạt động của các liên doanh với nước ngoài giai đoạn 1993-1998*
55. VNPT (1999), *Các xu thế hiện tại của viễn thông thế giới* - Nhà xuất bản Bưu điện
56. VNPT (1999), *Hồ sơ đăng ký Công ty liên doanh sản xuất cáp sợi quang Vina-GSC*
57. VNPT (2000), *Báo cáo công tác 1999, mục tiêu kế hoạch năm 2000 và định hướng đầu tư phát triển 2001-2002*
58. VNPT, *Dự thảo chiến lược phát triển ngành BCVT giai đoạn 1996-2010*
59. Nguyễn Trọng Xuân (2002), *Đầu tư trực tiếp nước ngoài với công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá ở Việt Nam* - Nhà xuất bản khoa học xã hội
60. (2002), *Các qui định pháp luật về đầu tư nước ngoài tại Việt Nam và khuyến khích đầu tư trong nước* - Nhà xuất bản lao động
61. (2002), *Đổi mới để phát triển* - Nhà xuất bản chính trị quốc gia
62. (2003), *Niên giám thống kê 2002* - Nhà xuất bản thống kê
63. (2006), *Niên giám thống kê 2005* - Nhà xuất bản thống kê

64. *Những điều cần biết về tổ chức Thương mại thế giới và tiến trình gia nhập của Việt Nam* - Nhà xuất bản chính trị quốc gia
65. Boris William (2000), *Business planning for policy makers and telecommunications operators in the new technical and legal environment* – ITU
66. Hanns Seidel (1998), *Executive Management Development Programme - Module 1: International Business* – Singapore
67. Imad A. Moosa (2002), *Foreign Direct Investment, Theory, Evidence and Practice* - New York
68. Kamal Saggi, *Trade, FDI and international technology transfer*
69. Maureen Rhemann (2000), *Strategic Marketing in telecommunications*
70. <http://www.bangkokpost.net>
71. <http://www.moi.gov.vn>
72. <http://www.mpi.gov.vn>
73. <http://www.mpt.gov.vn>
74. <http://www.vnpt.com.vn>