

KINH TẾ - XÃ HỘI**ĐẦU TƯ CỦA CÁC CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA
HOA KỲ VÀ VẤN ĐỀ ĐẶT RA VỚI VIỆT NAM**

ThS. Nguyễn Xuân Trung
Viện Nghiên cứu Châu Mỹ

Các công ty xuyên quốc gia (TNCs) của Hoa Kỳ là những công ty lớn, có tiềm lực về vốn, công nghệ và kinh nghiệm quản lý tiên tiến. Hoạt động đầu tư của họ có những đặc trưng riêng, có nhiều điểm khác biệt với TNCs Nhật Bản, châu Âu và các nước khác. Chính đặc trưng này là một trong những nguyên nhân khiến TNCs Hoa Kỳ chưa đầu tư nhiều vào Việt Nam, đặc biệt là các công ty mẹ. Vì vậy, việc nắm bắt được đặc điểm hoạt động đầu tư của TNCs Hoa Kỳ để đưa ra các giải pháp thu hút họ có ý nghĩa quan trọng ở Việt Nam hiện nay.

I. Đặc điểm hoạt động đầu tư và xu hướng đầu tư của TNCs Hoa Kỳ hiện nay

1. Đặc điểm hoạt động đầu tư và các nhân tố tác động đến chính sách đầu tư ra nước ngoài của TNCs Hoa Kỳ

Mục tiêu kinh doanh của TNCs Hoa Kỳ là luôn vươn tới tối đa hoá lợi nhuận trong các hoạt động của mình và như vậy, có những điểm tương đồng với TNCs châu Âu. Trong khi đó, mục tiêu hàng đầu của TNCs Nhật Bản là phát triển tập đoàn, chú trọng tăng tỷ lệ chiếm lĩnh và khai thác thị trường thế giới, phát triển sản phẩm

mới, kỹ thuật mới, tăng cường vị trí cạnh tranh trên thị trường trong và ngoài nước. Đối với TNCs Hoa Kỳ, họ đều chú trọng đến khả năng tiếp cận thị trường của nước nhận đầu tư và coi đó là nền tảng để xây dựng chiến lược đầu tư của mình. Điều này khác với các công ty Nhật Bản, quan tâm nhiều hơn đến nguồn lao động rẻ và các nguồn tài nguyên thiên nhiên nhằm đạt được những chi phí sản xuất thấp hơn. Với quan điểm như vậy, hoạt động đầu tư ra nước ngoài của TNCs Hoa Kỳ mang tính tập trung cao. Điều này cũng lý giải tại sao trong thời gian qua, các nước châu Âu nói riêng và các nước phát triển nói chung vẫn là nơi nhận được nhiều vốn đầu tư nhất của Mỹ, đó là vì khu vực này có qui mô lớn, giàu có và tính liên kết của các thị trường cao.

TNCs Hoa Kỳ cũng rất quan tâm đến vị trí chiến lược của nước nhận đầu tư. Họ muốn phát triển mạng lưới sản xuất và phân phối khép kín trong châu lục chứ không chỉ ở một nước với sự liên kết cao và phân công chặt chẽ rõ ràng. Do đó vị trí địa - kinh tế có ý nghĩa rất quan trọng đối với TNCs Hoa Kỳ, Singapore là một ví dụ ở khu vực Đông Nam Á. Với một vị trí hết sức thuận lợi, Việt Nam cũng có lợi thế, Việt Nam là nơi thông thương giao lộ hàng hải, hàng không khu vực

Đông Nam Á và thế giới. Bởi thế, Việt Nam cần sớm tranh thủ lợi thế này.

Về hình thức đầu tư, để đảm bảo có được lợi ích lâu dài ở nước nhận đầu tư và có được ảnh hưởng đối với hoạt động của cơ sở mới thành lập, TNCs Mỹ muốn đầu tư với tỷ lệ góp vốn cao. Từ quan điểm đó, các nhà đầu tư Mỹ rất muốn thành lập các chi nhánh 100% vốn. Theo số liệu điều tra, đến 80% số các chi nhánh ở nước ngoài là các chi nhánh có 100% vốn của Mỹ. Nếu gộp cả các chi nhánh mà Mỹ sở hữu đa số vốn (trên 50%) thì con số tương ứng sẽ lên tới 89%.

Nhà đầu tư Hoa Kỳ cũng rất coi trọng hạ tầng của nước nhận đầu tư. Đây là điều kiện khắt khe định hoạt động sản xuất và kinh doanh của TNCs Hoa Kỳ có thể diễn ra một cách trôi chảy không. Cơ sở về thông tin liên lạc, điện, giao thông vận tải... có ảnh hưởng lớn đến chi phí đầu vào của quá trình sản xuất và ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh sản phẩm của họ.

Ngoài ra, TNCs Hoa Kỳ cũng đặc biệt quan tâm đến chất lượng nguồn nhân lực. Họ không chú trọng nhiều vào nguồn lao động rẻ, mà là trình độ lao động. Nguồn nhân lực có dồi dào đi chăng nữa, nhưng trình độ thấp thì không hấp dẫn được TNCs Hoa Kỳ. Những ngành TNCs Hoa Kỳ quan tâm là những ngành chế tạo, công nghệ cao và dịch vụ đòi hỏi trình độ chuyên môn và kỹ năng quản lý của lao động cao. Đây thực sự là một thách thức với Việt Nam, vì trình độ lao động của Việt Nam rất thấp, tỷ lệ lao động qua đào tạo còn thấp hơn.

Hoạt động của TNCs Hoa Kỳ trên thế giới, bên cạnh những nỗ lực của bản thân, chúng còn chịu ảnh hưởng của chính sách đầu tư ra nước ngoài của Chính phủ Hoa Kỳ. Cơ chế chính

sách đầu tư của Hoa Kỳ luôn hướng vào việc khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài. Chính phủ thành lập nhiều tổ chức hỗ trợ như Ngân hàng Xuất nhập khẩu (EXIMBANK), Công ty đầu tư tư nhân hải ngoại (OPIC); Chính phủ có những chính sách bảo hộ quyền sở hữu tài sản cho các công ty Hoa Kỳ. Chính phủ Mỹ còn ký các hiệp định song phương với các đối tác như: Hiệp định bảo hộ đầu tư, Hiệp định thương mại, và các Hiệp định đa phương khác. Hầu hết các quy định về cơ chế chính sách đầu tư ra nước ngoài của Hoa Kỳ đều thực hiện theo những nguyên tắc của WTO. Như vậy có thể thấy Chính phủ Mỹ luôn có nhiều chính sách, biện pháp để thực hiện mục đích quan trọng nhất là nhằm tạo lập một vị trí vững chắc cho mình trên trường quốc tế, đồng thời tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp Mỹ hoạt động tại nước ngoài, tránh các rủi ro về chính trị hay thương mại.

2. Một số điều chỉnh chính sách đầu tư của TNCs Hoa Kỳ

Trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, bản thân TNCs Hoa Kỳ cũng muốn đa dạng hóa đầu tư để tránh mạo hiểm và vượt qua các hàng rào bảo hộ kỹ thuật đang ngày càng chặt chẽ hơn. Chính vì vậy, chính sách đầu tư của TNCs Hoa Kỳ có những điều chỉnh nhất định.

Đã có những thay đổi trong quan hệ giữa công ty mẹ và các chi nhánh của chúng. TNCs Hoa Kỳ thực hiện chính sách phi tập trung hóa, tức là các vấn đề chiến lược không chỉ do các công ty mẹ quyết định mà nó đã được giao cho các chi nhánh nhiều hơn. Do đó, các chi nhánh chủ động hơn trong việc tìm kiếm thị trường và đầu tư.

Đặc biệt, các quyết định được đưa ra nhanh hơn. Điều này cũng phần nào lý giải tại sao các chi nhánh đầu tư vào Việt Nam nhiều hơn các công ty mẹ của chúng thời gian qua.

TNCs Hoa Kỳ có xu hướng tăng đầu tư của mình sang khu vực châu Á - Thái Bình Dương bởi sự hấp dẫn của các thị trường mới nổi và những cơ hội đầu tư mới được tạo nên do làn sóng tự do hóa kinh tế đang diễn ra mạnh mẽ ở đây. Xét về tổng thể, đây là các nước có thu nhập thấp, do đó đầu tư sang các nước này Mỹ sẽ có cơ hội tiếp cận với nguồn lao động rẻ. Nhưng do yếu tố tiếp cận thị trường vẫn là cơ bản, nên đầu tư của Mỹ vào Châu Á - Thái Bình Dương không ồ ạt lắm. Một trong những nước mà TNCs Hoa Kỳ quan tâm là Singapore. Sự hấp dẫn của Singapore đối với TNCs Mỹ bắt nguồn từ những biện pháp khuyến khích đầu tư của chính phủ nước này và vị trí địa lý quan trọng của nó như là chiếc cầu nối cho TNCs Mỹ vào thị trường châu Á rộng lớn.

Ngay trong thị trường châu Á, TNCs Hoa Kỳ cũng có những điều chỉnh nhất định. TNCs Hoa Kỳ đã đầu tư nhiều vào các thị trường lớn như Trung Quốc, Singapore, Thái Lan..., nhưng hiện nay cũng muốn phân tán các đầu tư của mình, không muốn tập trung quá mức vào các thị trường này. Như vậy, nơi mà họ tìm đến sẽ là Việt Nam và một vài nước đang nổi khác. Ngoài việc phân tán rủi ro đầu tư ở những nước TNCs Hoa Kỳ đã đầu tư nhiều, TNCs Hoa Kỳ còn muốn khám phá 'miền đất mới' để tìm kiếm lợi nhuận cho mình.

TNCs Hoa Kỳ đang tích cực tận dụng những ưu đãi trong việc thu hút đầu tư nước ngoài ở các nước đang phát triển. Châu Á - Thái Bình Dương

là khu vực có nhiều ưu đãi đó. Năm 2003, Mỹ đã đầu tư vào khu vực châu Á - Thái Bình Dương tới 463 tỷ USD (28,7% tổng đầu tư ra nước ngoài của Mỹ so với 24% năm 1990). Đặc biệt, những nước có ưu đãi thuế, đánh thuế vào lợi nhuận thấp và tự do di chuyển lợi nhuận, càng thu hút được nhiều TNCs Mỹ. Với những điều chỉnh này, trong những năm 1999-2002, lợi nhuận của TNCs Hoa Kỳ tăng 68%, trong khi lợi nhuận của các chi nhánh TNCs Hoa Kỳ ở các nước Anh, Đức và hàng loạt các nước khác giảm mạnh. Theo Bộ Thương mại Mỹ, có 17 cent trong 1 USD lợi nhuận Mỹ nhận được ở nước ngoài (năm 2003) là từ các nước có mức thuế thấp, con số này năm 1999 chỉ là 10 cent.

Ngoài ra, sự điều chỉnh chiến lược của TNCs Hoa Kỳ còn thể hiện ở những mặt khác, có ảnh hưởng lớn đến chính sách thu hút đầu tư TNCs Hoa Kỳ của Việt Nam.

Thứ nhất, chính sách đầu tư của TNCs Hoa Kỳ trong những năm gần đây chủ yếu là đầu tư để phục vụ cho các thị trường ở nước ngoài chứ không phải để xuất khẩu vào Mỹ như những năm 70, 80 thế kỷ trước. Cuối thập kỷ 90, trên 63% tổng số hàng hóa và 40% số dịch vụ là do các chi nhánh TNCs Hoa Kỳ bán ra ở các thị trường địa phương nước ngoài. Các nước Châu Á, nơi có mức sống của dân cư và sức mua tăng nhanh thì các chi nhánh của TNCs Hoa Kỳ cũng tăng nhanh, từ 4,1% năm 1982 lên đến khoảng 70% năm 2000. Trong đó, Trung Quốc đã thu hút một lượng lớn TNCs Hoa Kỳ. Các nhà đầu tư Hoa Kỳ cũng nhìn nhận Việt Nam với chiều hướng tích cực hơn, bởi lẽ sức mua của thị trường Việt Nam hiện nay đang tăng trưởng rất nhanh, cộng với dân số hơn 80 triệu người, phần lớn là trong độ tuổi

lao động. Đặc điểm này cho thấy Việt Nam có triển vọng lớn trong việc thu hút TNCs Hoa Kỳ.

Thứ hai, cơ cấu đầu tư thay đổi. Vào cuối những năm 90 của thế kỷ XX và những năm đầu thế kỷ XXI, các nước phát triển chiếm 76% đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Mỹ (1987) giảm còn 71,1% (2003). Hơn nữa, đầu tư TNCs Mỹ cũng tập trung vào nhóm các nước có tốc độ phát triển nhanh nhất. Năm 2003, phần của 12 nước trong nhóm phát triển nhanh nhất này chiếm gần 72% đầu tư trực tiếp tích lũy của Mỹ ở các nước đang phát triển - với đảo Bermuda (84,6 tỷ USD), Mexico (61,5 tỷ USD), Singapore (57,6 tỷ USD), Hồng Kông (44,3 tỷ USD), Brazil (29,9 tỷ USD). Trong khi đó, 48 nước châu Phi phía Nam Sahara chỉ chiếm 1% đầu tư của Mỹ vào các nước đang phát triển. Việt Nam rất thuận lợi khi nằm trong khu vực có tốc độ tăng trưởng kinh tế năng động nhất thế giới, và bản thân Việt Nam cũng là nước có tốc độ tăng trưởng thuộc loại cao nhất thế giới vài năm qua.

Những thay đổi trong cơ cấu ngành cũng rõ nét. Nếu như trong thập kỷ 60, TNCs Mỹ chủ yếu đầu tư vào ngành nguyên liệu, đặc biệt là khai thác dầu, thì thập kỷ 70 là vào ngành công nghiệp chế tạo, thập kỷ 90 đến nay lại tập trung vào ngành dịch vụ (thông tin, thương mại, ngân hàng, tài chính, bảo hiểm...). Năm 2003, lĩnh vực dịch vụ chiếm 71,2% tổng đầu tư của Mỹ ra nước ngoài. Trong 14 năm (1990-2003) đầu tư trực tiếp của Mỹ vào dịch vụ đã tăng 6,7 lần và đạt 1.274 tỷ USD; trong đó, dịch vụ tài chính và bảo hiểm là 299,8 tỷ USD, bán buôn 140,6 tỷ USD, ngân hàng 63,7 tỷ USD, thông tin 47,5 tỷ USD, dịch vụ khoa học kỹ thuật 40,6 tỷ

USD. Sự điều chỉnh này là thách thức với Việt Nam. Thời điểm hiện nay, Việt Nam vẫn còn hạn chế đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực dịch vụ đặc biệt là tài chính - ngân hàng, bưu chính viễn thông, bảo hiểm...

II. Hoạt động đầu tư của TNCs Hoa Kỳ những năm gần đây

1. Tình hình chung về hoạt động của TNCs Hoa Kỳ

Trong hai năm 2001-2002, đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ bị giảm do tình hình kinh tế toàn cầu xấu đi; số các vụ sáp nhập và mua lại (M&A) của những công ty lớn giảm; quá trình tư hữu hóa ở các nước có nền kinh tế chuyển tiếp tạm ngưng lại; và sự mất lòng tin đối với các công ty bị bê bối tài chính và phá sản ở Mỹ. Trong năm 2001, lượng đầu tư trực tiếp ra nước ngoài (DIA) của Mỹ giảm còn 103,7 tỷ USD (giảm 27% so với năm 2000) và năm 2002 tăng lên một chút tới 115,3 tỷ USD, nhưng vẫn cao hơn so với mức trung bình từ năm 1986-1991 (26 tỷ USD). Năm 2003, DIA của Mỹ đã tăng lên 152 tỷ USD. Theo đánh giá của IMF, trong những năm tới DIA của Mỹ sẽ tăng mạnh, và các công ty Mỹ sẽ ngày càng củng cố vị trí là nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất thế giới. Nếu tính vốn tích lũy, Hoa Kỳ giữ vai trò nổi bật trên thế giới. Trong 10 năm (1993-2002), DIA của Mỹ tăng 2,7 lần, lên đến 1.601,4 tỷ USD, chiếm tới 23% tổng DIA trên thế giới; bỏ xa các nước đứng thứ hai là Anh 15%, Pháp 9,5%, Đức 8,4%, Hà Lan 5,2%, Nhật Bản 4,8%. Đến năm 2003, DIA của Mỹ đã lên đến 1.789 tỷ USD. Vì thế, xu hướng đầu tư ra nước ngoài đối với TNCs Hoa Kỳ vẫn là một xu hướng chủ đạo với chiến lược phát triển của TNCs.

Hoa Kỳ là nước có nhiều TNC lớn nhất. Trong báo cáo hàng năm về 500 công ty lớn nhất thế giới của Tạp chí Fortune, các TNC Hoa Kỳ luôn chiếm số lượng lớn. Cụ thể, trong 500 công ty lớn nhất toàn cầu về doanh thu năm 2003 thì Hoa Kỳ có 189 công ty, chiếm 37,8%; còn Nhật Bản chỉ có 82 công ty, chiếm 16,4%. Những vị trí đứng đầu phần lớn đều thuộc về công ty Hoa Kỳ, như Wal-Mart Stores, Exxon Mobil, General Motors. Nếu xét về hoạt động, Hoa Kỳ cũng có nhiều TNCs có mức lợi nhuận cao nhất. Trong số 50 công ty có lợi nhuận lớn nhất năm 2003, Hoa Kỳ có 25 công ty, trong đó 4 vị trí đứng đầu đều thuộc TNCs Hoa Kỳ. Trong khi đó, Nhật Bản chỉ có 4 TNCs nằm trong top 50 này.

Trong công bố của Fortune về 500 công ty lớn nhất của Mỹ năm 2005, tổng doanh thu của 500 công ty Hoa Kỳ lớn nhất tăng liên tục trong vòng 5 năm qua, từ mức 66% GDP năm 2001 lên 73% GDP năm 2004 và 74% GDP năm 2005, với giá trị lên tới 9.088.019,2 tỷ USD. Giá trị tài sản của 500 công ty này cũng lên đến 23.977.197,8 tỷ USD và lợi nhuận là 610.074,4 tỷ USD.

Do nhu cầu phát triển và tăng khả năng cạnh tranh, ngoài việc thành lập các cơ sở mới, TNCs Hoa Kỳ đặc biệt ưa chuộng hình thức sáp nhập và mua lại (M&A). Từ thập kỷ 90 đến nay, TNCs Hoa Kỳ luôn đi đầu về M&A trên thế giới. Đây là biểu hiện của quá trình tập trung sản xuất lớn để thích ứng với quá trình toàn cầu hoá đang diễn ra với cường độ cao như hiện nay, các doanh nghiệp cần phải có tầm vóc đủ lớn để cạnh tranh toàn cầu.

Về tăng trưởng lợi nhuận, công ty ở vị trí giữa trong 500 công ty này cũng có tốc độ 14,7% năm 2005 so với 2004; trong đó có những công ty tăng trưởng lợi nhuận chóng mặt như: Kerr-Mcgee (668,8%); Lyondell Chemical (603,4%). Nếu xét trong giai đoạn từ 2001-2005, tăng trưởng trung bình hàng năm của công ty ở vị trí giữa là 10,5%.

Về sử dụng vốn, bảng 1 cho thấy, trong thời kỳ suy giảm đầu tư thế giới, tình hình sử dụng vốn của TNCs Mỹ cũng chậm lại. Trong hai năm 2002 và 2003, giá trị vốn sử dụng đều giảm so với năm trước, đặc biệt năm 2002 với tốc độ giảm 13,3%. Tuy nhiên, ở các chi nhánh thì không như vậy, tình hình sử dụng vốn vẫn tăng. Điều đó cho thấy hoạt động TNCs ở nước ngoài vẫn được đầu tư phát triển.

Bảng 1: Sử dụng vốn của TNCs Mỹ

Đơn vị: triệu USD

Năm	Cty mẹ và MOFA(*)	Công ty mẹ	MOFA(*)
2000	506.950	396.313	110.637
2000 so với 1999	7,6%	9,8%	0,3%
2001	524.215	413.457	110.758
2001 so với 2000	4,3%	5,2%	0,2%
2002	443.388	333.113	110.275
2002 so với 2001	-13,3%	-17,5%	2,2%
2003	436.405	321.432	114.973
2003 so với 2002	-1,6%	-3,5%	4,3%

Nguồn: [13]. (*) Chi nhánh có cổ phần đa số (trên 50%).

Về công nghệ, TNCs Mỹ vẫn là những công ty có thế mạnh về công nghệ. Họ luôn coi hoạt động R&D và công nghệ là những nhiệm vụ quan trọng hàng đầu nhằm bảo đảm vị trí cao của Mỹ trên thế giới. Hàng năm, TNCs Hoa Kỳ đã chi một lượng vốn khổng lồ cho các hoạt động R&D. Do đặc điểm của hoạt động này - cần nhiều vốn, qui mô lớn và mang tính tập trung cao - nên nó được tiến hành chủ yếu ở các công ty mẹ (chiếm khoảng 87%), tức là chủ yếu ở lãnh thổ Mỹ, và độc quyền công nghệ vẫn là vũ khí quan trọng của TNCs Mỹ. Các MOFA có chi phí R&D khoảng 7-8% tổng chi cho R&D của các công ty mẹ. Cơ cấu này cho phép Mỹ có thể chuyển giao công nghệ thuận lợi và tận dụng được chất xám ở nước sở tại. Hiện nay, TNCs Mỹ tập trung vốn chủ yếu cho các ngành công nghiệp chế tạo, trong đó đặc biệt là các ngành cơ khí, điện - điện tử, thiết bị giao thông vận tải, dịch vụ. Điều này cho thấy TNCs Mỹ tập trung cao vào các ngành hiện đại, có khả năng sản xuất lớn, cạnh tranh cao.

Phần lớn công nghệ được chuyển giao giữa các chi nhánh TNCs sang nước chủ nhà qua hình thức 100% vốn nước ngoài và doanh nghiệp liên doanh có phần lớn vốn nước ngoài. Nhìn chung TNCs cũng hạn chế chuyển giao những công nghệ mới, có tính cạnh tranh cao cho các chi nhánh của chúng ở nước ngoài vì sợ lộ bí mật hoặc mất bản quyền, hoặc cũng có thể nước nhận chưa sẵn sàng. Tuy nhiên, chuyển giao công nghệ giữa chi nhánh TNCs Hoa Kỳ đã tăng rất nhanh trong những năm gần đây. Trong số các hợp đồng chuyển giao công nghệ vào các nước đang phát triển, TNCs Hoa Kỳ chiếm tỷ trọng lớn nhất

(khoảng 2/5), tiếp đến là TNCs Châu Âu và Nhật Bản.

2. Đầu tư của TNCs Hoa Kỳ ở Việt Nam

Đầu tư của TNCs Hoa Kỳ vào Việt Nam từ lâu nay chưa được đánh giá một cách chính xác. Lý do là mặc dù công ty mẹ của TNCs Hoa Kỳ không đầu tư vào Việt Nam, nhưng các chi nhánh của chúng ở các nước khác vẫn đầu tư vào Việt Nam mà không được xem xét theo nguồn gốc công ty mẹ của chúng. Chính vì vậy, xem xét đầu tư của TNCs Hoa Kỳ vào Việt Nam có những khác biệt so với đầu tư của Hoa Kỳ vào Việt Nam.

Ngay khi Mỹ bỏ cấm vận Việt Nam, đã có rất nhiều công ty Mỹ xúc tiến việc sản xuất kinh doanh ở Việt Nam. Luồng vốn đầu tư từ các công ty Mỹ đã tăng rất nhanh so với các luồng vốn từ các nước khác vào Việt Nam. Sự tăng trưởng về đầu tư của Mỹ ở Việt Nam càng trở nên vững chắc khi các bước phát triển quan hệ kinh tế Việt - Mỹ càng được củng cố.

Đến nay, Việt Nam đã thu hút được một số TNC nổi tiếng của Hoa Kỳ như: Coca Cola, PepsiCo, Ford, Citigroup, Cargiel, American International Group, Cisco, Intel, P&G...

Các nhà đầu tư Mỹ trong các cuộc thăm viếng Việt Nam đều không ngại ngần tuyên bố họ sẽ trở thành nhà đầu tư số một. Điều này có vẻ đang trở thành hiện thực dù rằng trong thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư thì Mỹ vẫn chỉ đứng thứ 11 trong số các nhà đầu tư vào Việt Nam. Đơn giản là vì đầu tư trực tiếp từ Mỹ vẫn còn thấp, song đầu tư từ các công ty Mỹ đặt tại các nước thứ ba đã tăng đáng kể sau khi Hiệp định Thương mại song phương Việt - Mỹ có hiệu

lực. Tốc độ tăng vốn đầu tư từ các chi nhánh đã từ mức 3,2%/năm trong giai đoạn 1996-2001 lên 27,3%/năm trong khoảng 2002-2004. Điều này cho thấy các chi nhánh TNCs của Hoa Kỳ ở nước ngoài rất quan tâm đến thị trường Việt Nam.

Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, có 17 nước và vùng lãnh thổ có chi nhánh của TNCs Hoa Kỳ đầu tư vào Việt Nam, nổi bật nhất là Singapore, Hà Lan và Hồng Kông. Những thương hiệu quen thuộc của Mỹ như Coca Cola hay Procter & Gamble đầu tư từ Singapore, hay Exxon Mobil lại đầu tư từ Hồng Kông... Thống kê cho thấy, lượng vốn đầu tư của các công ty Hoa Kỳ theo diện này cao hơn nhiều so với đầu tư trực tiếp từ chính quốc. Tuy nhiên, các dự án từ các chi nhánh ở nước thứ ba thường có quy mô vừa phải, công nghệ họ chuyển giao không phải là công nghệ nguồn và đặc điểm hoạt động cũng có nhiều khác biệt với công ty mẹ ở Hoa Kỳ. Do đó, mục tiêu của Việt Nam ngoài mong muốn thu hút các chi nhánh TNCs còn đặc biệt quan tâm đến công ty mẹ ở Hoa Kỳ để thu hút nguồn công nghệ hiện đại nhất.

Về cơ cấu đầu tư, TNCs Hoa Kỳ quan tâm đến nhiều lĩnh vực của nền kinh tế Việt Nam, song chủ yếu tập trung vào các khu vực công nghiệp và xây dựng, điển hình là dự án sản xuất lắp ráp ô tô Ford với số vốn đăng ký 102 triệu USD; dự án công ty sản xuất xà phòng, kem đánh răng Colgate Palmolive (40 triệu USD)...; và gần đây nhất là dự án xây dựng nhà máy lắp ráp và kiểm định chip bán dẫn của Intel với số vốn 605 triệu USD. Tiếp đến là các dự án đầu tư vào lĩnh vực dịch vụ. Lĩnh vực này được TNCs Mỹ rất quan tâm nhưng số vốn cũng chỉ bằng 1/3 trong ngành

công nghiệp và xây dựng, trong đó có lý do Việt Nam chưa mở cửa mạnh khu vực này. Khu vực nông nghiệp vẫn được ít TNCs quan tâm nhất, chiếm khoảng 7,6% tổng vốn đăng ký.

Về địa bàn đầu tư, TNCs Hoa Kỳ có xu hướng đầu tư vào khu vực phía Nam hơn, đặc biệt là một số tỉnh, thành phố: TP. Hồ Chí Minh, Tỉnh Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa Vũng Tàu. Các dự án lớn hầu như được xây dựng ở phía Nam. Điều này cũng có sự khác biệt với TNCs Nhật Bản - đầu tư trải đều giữa miền Bắc và miền Nam. Tìm hiểu kỹ về thực tế này, có thể khẳng định TNCs Hoa Kỳ rất quan tâm đến môi trường đầu tư của các địa phương. Theo đánh giá chung, một số tỉnh miền Nam có môi trường đầu tư tốt hơn ở miền Bắc. Bảng xếp hạng về năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của VCCI và Dự án nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam được công bố 01/06/2006 chỉ rõ: Các vị trí đứng đầu đều thuộc về các tỉnh phía Nam (Bình Dương, Đà Nẵng, Bình Định). Đồng thời những tỉnh cải thiện vị trí so với bảng xếp hạng năm 2005 cũng chủ yếu thuộc về các tỉnh phía Nam. Như chúng ta thấy, Tập đoàn Intel đã có ý định đầu tư ở miền Bắc và họ đã khảo sát rất kỹ Khu công nghệ cao Hoà Lạc nhưng cuối cùng họ lại đầu tư ở Thành phố Hồ Chí Minh. Theo ông Craig Barrett, Chủ tịch tập đoàn Intel, các yếu tố điện - nước, hạ tầng giao thông, vận tải, hạ tầng giáo dục, nguồn nhân lực được đào tạo và sự hỗ trợ của chính quyền của Thành phố Hồ Chí Minh trội hơn các nơi khác.

Về hình thức đầu tư, phần lớn các công ty Mỹ chọn hình thức đầu tư vốn 100%. Đây là hình thức phổ biến mà TNCs Hoa Kỳ lựa chọn không chỉ ở Việt Nam, mà còn ở tất cả các khu vực khác trên thế giới. Hình thức thứ hai

mà TNCs Hoa Kỳ lựa chọn là liên doanh. Còn lại là hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh. Đây là hình thức mà TNCs Hoa Kỳ lựa chọn bước đầu để tiến tới xây dựng nhà máy và tiến hành đầu tư kinh doanh lâu dài ở Việt Nam. Có rất nhiều TNCs lớn của Hoa Kỳ đang tiến hành đầu tư theo hình thức này ở Việt Nam.

3. Đánh giá hoạt động thu hút đầu tư của TNCs Hoa Kỳ vào Việt Nam

Những kết quả đạt được

Thứ nhất, tốc độ tăng trưởng vốn đầu tư nhanh so với đầu tư trực tiếp từ Mỹ. Các công ty Mỹ có vị trí hết sức quan trọng đối với nền kinh tế Việt Nam. Điều đáng quan tâm là những công ty tầm cỡ thế giới của Hoa Kỳ đã tham gia với các dự án qui mô lớn trong những lĩnh vực quan trọng của Việt Nam. Chẳng hạn, các dự án của Ford, Intel...

Thứ hai, các dự án từ TNCs Hoa Kỳ có qui mô lớn, trung bình là 20 triệu USD/dự án. Trong khi mức trung bình 1 dự án đầu tư nước ngoài ở Việt Nam chỉ khoảng 5,6 triệu USD, còn trung bình của các công ty Nhật Bản là 9,5 triệu USD/dự án. Tuy rằng còn ít dự án, nhưng các dự án đều có tầm quan trọng nhất định với kinh tế Việt Nam. Các dự án của TNCs Hoa Kỳ đã tiến vào những lĩnh vực then chốt như công nghiệp dầu khí, cơ khí ô tô, dịch vụ tài chính - bảo hiểm, công nghệ mới, du lịch, hạ tầng... Không những thế, dự án của các công ty Hoa Kỳ đều được đánh giá là hoạt động khá hiệu quả. Theo đánh giá của Chủ tịch Hội đồng thương mại Mỹ-Việt (USVTC), bà Virginia Foote, các công ty Mỹ đã có mặt ở Việt Nam cách đây hơn 10 năm đều rất thành công, tỷ lệ dự án giải thể trước thời hạn

thấp. Có một số TNC đã mở rộng sản xuất, kinh doanh ở Việt Nam như trường hợp P&G, Cargill, Citigroup.

Thứ ba, đang có làn sóng đầu tư TNCs Hoa Kỳ vào Việt Nam, điều đó cho thấy thị trường Việt Nam đang được TNCs Hoa Kỳ quan tâm. Đầu năm 2006 đã có nhiều lãnh đạo các tập đoàn lớn của Hoa Kỳ sang tìm hiểu môi trường đầu tư của Việt Nam. Vấn đề TNCs Hoa Kỳ quan tâm ở thị trường Việt Nam là sức mua đã được cải thiện đáng kể. Theo nghiên cứu của Tập đoàn tư vấn Mỹ, AT Kearney, trong những năm gần đây thị trường bán lẻ Việt Nam với tốc độ tăng trưởng 30% và doanh thu khoảng 20 tỷ USD mỗi năm, đã được các nhà đầu tư quan tâm đặc biệt. Sức mua tăng giúp cho hoạt động thương mại nội địa phát triển, chi tiêu tiêu dùng của khu vực dân cư ngày càng tăng cao và cao hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế. Tỷ lệ giữa tổng mức chi tiêu của các hộ gia đình so với tổng mức bán lẻ và doanh thu dịch vụ ngày càng tăng (từ 75,1% năm 2000 lên trên 80% năm 2005). Nghiên cứu cho biết, chi tiêu của người tiêu dùng tăng 16% và doanh số bán lẻ tăng 20% giai đoạn 2004-2005. Chính vì vậy, nhiều TNCs bán lẻ mong muốn đầu tư ở Việt Nam, trong đó có Wal-Mart của Hoa Kỳ đang có kế hoạch xây dựng trung tâm bán lẻ ở miền Bắc Việt Nam.

Thứ tư, có nhiều dự án có chất lượng và đầu tư vào những ngành công nghệ cao đã triển khai và đang có kế hoạch triển khai. Đây là mong muốn lớn nhất của Việt Nam đối với TNCs Hoa Kỳ. Việt Nam đã bắt đầu tạo được sự tin tưởng của các nhà đầu tư Mỹ. Việc tập đoàn Intel chọn Việt Nam là địa điểm đầu tư là minh chứng rõ ràng nhất cho khẳng định trên. Đây là dự án lớn nhất của TNCs

Hoa Kỳ ở Việt Nam và cũng là dự án lớn nhất đầu tư vào công nghệ cao ở Việt Nam từ trước tới nay.

Việc Intel đầu tư vào Việt Nam mở ra hy vọng mới về chuyển giao công nghệ, đưa nước ta vào lĩnh vực sáng tạo và thiết kế các sản phẩm công nghệ cao. Nó không chỉ là tín hiệu lạc quan cho nền kinh tế, mà qua đó, vị trí của Việt Nam ngày càng được nhìn nhận trên trường quốc tế và hứa hẹn sẽ xuất hiện làn sóng đầu tư mới từ các nước vào lĩnh vực công nghệ cao, nhất là công nghệ nguồn.

Những hạn chế

Nếu xét riêng đầu tư của các công ty mẹ từ Mỹ thì đầu tư đó còn rất khiêm tốn và không gia tăng đáng kể ngay cả khi Hiệp định thương mại Việt - Mỹ có hiệu lực. Dù tổng vốn đầu tư của Mỹ tại Việt Nam đã tăng lên trong mấy năm qua, nhưng số vốn này vẫn chỉ chiếm chưa đến 0,72% tổng đầu tư của Mỹ trong khu vực, bằng 28% đầu tư Mỹ tại Thái Lan và 20% tại Indonesia trong năm 2003. Đây là điều không bình thường, cần phải quan tâm. Lý do là Việt Nam cần phải thu hút được nhiều đầu tư từ công ty mẹ ở Hoa Kỳ đầu tư trực tiếp và có chiến lược lâu dài ở Việt Nam để thu hút công nghệ nguồn.

Số lượng các dự án lớn, quan trọng với chiến lược phát triển của Việt Nam còn khá hạn chế. Trong những dự án của TNCs Hoa Kỳ, số dự án trên 100 triệu USD rất ít. Về vấn đề này, TNCs Hoa Kỳ không bằng được TNCs Nhật Bản. Hầu hết các TNCs lớn mạnh nhất của Nhật Bản đã vào Việt Nam như: Sony, Mitsubishi, Toyota, Honda, Canon, Normura... với những dự án khá lớn và có chiến lược mở rộng sản xuất, kinh doanh lâu dài ở Việt Nam, như dự án sản xuất xi măng của Misubishi trị giá

347 triệu USD; dự án viễn thông của NTT 194 triệu USD; dự án xây dựng khu công nghiệp của Normura 151 triệu USD; dự án của Nisho Iwai sản xuất phân bón 151 triệu USD, ngoài ra còn nhiều dự án khác có vốn đăng ký trên 100 triệu đầu tư ở Việt Nam. Nhiều TNCs Nhật Bản đã tăng vốn xây dựng đến nhà máy thứ ba ở Việt Nam như công ty Canon, công ty SEI.

Có rất nhiều TNCs lớn của Hoa Kỳ vẫn còn đứng ngoài chờ đợi sự thay đổi ở Việt Nam. Họ vẫn còn dè dặt, có tâm lý thăm dò thị trường Việt Nam. Nhiều TNCs mới chỉ đặt văn phòng đại diện, hoặc thực hiện hợp đồng hợp tác kinh doanh với số vốn nhỏ. Số TNCs của Hoa Kỳ đầu tư sản xuất thực sự còn rất hạn chế. Các TNCs lớn nhất của Hoa Kỳ như: Exxon Mobil, Wal-Mart Stores, General Motors, Chevron, General Electric, hay Microsoft chưa hoạt động sản xuất ở Việt Nam.

Nguyên nhân của hạn chế

- Quan hệ Việt - Mỹ vẫn còn những vướng mắc nhất định. Chính phủ Mỹ chưa trao cho Việt Nam qui chế thương mại bình thường vĩnh viễn, chưa coi Việt Nam là nền kinh tế thị trường. Hằng năm, Chính quyền Mỹ vẫn phải đề xuất, Quốc hội Mỹ vẫn phải xem xét để "miễn áp dụng Tu chính án Jackson-Vanik" trong quan hệ làm ăn, buôn bán, đầu tư với Việt Nam vì chúng ta chưa có quy chế "quan hệ thương mại bình thường vĩnh viễn" (PNTR) với quốc gia này. Ngay cả lúc này, khi Việt Nam đã là thành viên của WTO, thì Quốc hội Hoa Kỳ vẫn chưa thông qua việc trao PNTR cho Việt Nam. Hơn nữa, theo như đàm phán, Việt Nam có gia nhập WTO đi nữa thì Hoa Kỳ vẫn chưa công nhận Việt Nam là kinh tế thị trường trong 12 năm. Và như thế, môi

trường đầu tư của Việt Nam, trong con mắt các nhà đầu tư quốc tế nói chung và Mỹ nói riêng, vẫn chưa hội đủ những điều kiện bình thường.

- Chính sách đầu tư của TNCs Hoa Kỳ có độ chệch với mong muốn của Việt Nam. Hay nói cách khác, lợi ích của hai bên chưa trùng nhau. "Cái họ cần thì chúng ta chưa có, cái chúng ta có thì họ không cần". TNCs Hoa Kỳ chú trọng khả năng tiếp cận thị trường của nước nhận đầu tư. Việt Nam là thị trường lớn với dân số hơn 80 triệu người nhưng thu nhập bình quân đầu người thấp, vì thế sức mua của thị trường cũng không lớn lắm. Mặt khác, Việt Nam có lợi thế về lao động rẻ, dồi dào nhưng TNCs Hoa Kỳ không đặt vấn đề này lên hàng đầu trong việc lựa chọn địa điểm đầu tư. Hơn nữa, mặc dù lao động Việt Nam rẻ nhưng trình độ lao động rất thấp, vì vậy giảm phân hấp dẫn TNCs Hoa Kỳ.

Ngoài ra, cái ta "mở" thì họ chưa quan tâm, những lĩnh vực tài chính, ngân hàng, viễn thông họ quan tâm ta lại chưa sẵn sàng. Nói chung, độ "mở" trong thu hút đầu tư nước ngoài của Việt Nam vẫn còn rất nhỏ so với các nước trong khu vực.

Môi trường đầu tư của Việt Nam mặc dù đã được cải thiện nhiều nhưng vẫn còn chứa đựng nhiều cản trở và kém thông thoáng so với các nước trong khu vực. Nhìn nhận về môi trường đầu tư của Việt Nam, các chuyên gia cho rằng nó là sự đan xen của cả yếu tố tích cực và tiêu cực. Việt Nam nằm ở vị trí rất cạnh tranh, môi trường đầu tư liên tục được cải thiện trong những năm qua nên các tập đoàn lớn trên thế giới đều tỏ ra quan tâm đến Việt Nam. Tuy nhiên, các nhà đầu tư phân nản về việc triển khai dự án thường gặp khó khăn như

khi xin cấp phép đầu tư; chi phí viễn thông, vận tải còn cao; thiếu sự phối hợp giữa các bộ, ngành. Thêm vào đó, môi trường đầu tư của các nước láng giềng của Việt Nam cũng được cải thiện với tốc độ không thua kém Việt Nam, nên sức hút đầu tư của Việt Nam còn chưa mạnh.

- Thông tin cho các nhà đầu tư và người dân của Việt Nam thiếu minh bạch, không được công khai kịp thời, đặc biệt trong những yếu tố liên quan đến luật pháp và chính sách. Điều này thường gây sự nhầm lẫn không đáng có và dễ bị hiểu sai. Hơn nữa các văn bản hướng dẫn thực thi pháp luật thường xuyên chậm so với thời gian hiệu lực của văn bản pháp luật, làm cho các nhà đầu tư gặp rất nhiều khó khăn.

- Cơ sở hạ tầng vẫn là trở ngại lớn đối với các nhà đầu tư. Thời gian gần đây, tình trạng thiếu điện thường xuyên diễn ra, nhất là vào mùa hè, ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất của các doanh nghiệp. Hơn nữa, giá điện nước ở Việt Nam đang đề nghị tăng và đặc biệt được tính theo phương pháp lũy tiến. Nếu dùng nhiều thì phải trả giá cao hơn, điều này trái ngược với xu hướng chung của thế giới. Chi phí cho thông tin liên lạc và các dịch vụ khác ở Việt Nam vẫn thuộc loại cao so với các nước khác. Theo một nghiên cứu vừa được công bố (3/2006) của JETRO, hạ tầng của Việt Nam không chỉ thua kém Trung Quốc mà còn gần như trong điều kiện kém nhất, chỉ hơn Ấn Độ không đáng kể. Đặc biệt trình độ phát triển công nghiệp phụ trợ ở Việt Nam vẫn ở mức thấp, không chỉ so với Trung Quốc mà còn với tất cả các nước khác. Đây là một hạn chế lớn vì các lĩnh vực đầu tư mà Việt Nam mong muốn là những ngành công nghệ chế tạo và công nghệ cao,

đòi hỏi phải có sự phát triển tương ứng của ngành công nghiệp phụ trợ.

- Chất lượng nhân lực của Việt Nam vẫn là trở ngại lớn với TNCs Hoa Kỳ. Phần lớn lao động vừa mới ra trường không đáp ứng được yêu cầu công việc mà phải đào tạo thêm. Mặt khác, số lượng lao động qua đào tạo còn khá thấp. Số ứng viên đáp ứng được yêu cầu của các nhà tuyển dụng còn thấp hơn. Các ứng viên không chỉ yếu về chuyên môn mà còn yếu về ngoại ngữ và khả năng giao tiếp. Thông thường trong lĩnh vực công nghệ cao, các công ty chỉ tuyển được khoảng 50-60% số nhân viên đạt yêu cầu, thậm chí còn thấp hơn.

- Đối tác đầu tư trong nước vẫn còn nhiều hạn chế. Các doanh nghiệp tư nhân chủ yếu qui mô nhỏ, hạn chế về nguồn lực và kinh nghiệm quản lý. Trong khi đó, các doanh nghiệp lớn chủ yếu là doanh nghiệp nhà nước, thì hoạt động kém hiệu quả, thường xuyên trong tình trạng lãi giả lỗ thật. Hoạt động cải cách doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam vẫn chậm chạp, chưa đáp ứng yêu cầu.

- Hoạt động xúc tiến đầu tư của Việt Nam ở thị trường Mỹ nói chung và với TNCs Mỹ nói riêng vẫn còn hạn chế. Lý do có thể là nguồn tài chính dành cho xúc tiến đầu tư hạn hẹp; và lí do khác là phương pháp xúc tiến đầu tư của Việt Nam ở đây vẫn chưa hiệu quả, mang tính chất chung chung.

III. Một số vấn đề đặt ra đối với Việt Nam

1. Phải xây dựng chiến lược thu hút đầu tư từ TNCs Hoa Kỳ

Chiến lược này phải định ra được những mục tiêu và các chương trình hành động. Xây dựng chiến lược cần

phải cân nhắc kỹ đến các vấn đề như thực tế nền kinh tế trong nước và đặc điểm hoạt động hay chính sách đầu tư của TNCs Hoa Kỳ. Chẳng hạn, lợi thế lao động rẻ nhưng trình độ chuyên môn kém cũng không khuyến khích được TNCs Hoa Kỳ đầu tư.

Xây dựng chiến lược cần phải xác định các lĩnh vực, ngành nghề Việt Nam ưu tiên TNCs Hoa Kỳ; xác định từng bước riêng để thu hút từng TNC Hoa Kỳ; đồng thời, hoàn chỉnh quy hoạch ngành, quy hoạch sản phẩm, dỡ bỏ một số hạn chế về đầu tư; rà soát điều chỉnh quy hoạch ngành theo hướng xoá bỏ độc quyền và bảo hộ sản xuất trong nước; nên xác định mắt xích trong mạng lưới sản xuất quốc tế để thu hút TNCs Hoa Kỳ. Lấy ví dụ ngành CNTT, cần có qui hoạch chi tiết hơn nữa, nên có trọng điểm vào khu vực/công đoạn nào, tức là Việt Nam nên tập trung vào phát triển phần cứng, phần mềm, hay linh kiện. Hiện nay, TNCs Hoa Kỳ đều thực hiện mạng lưới sản xuất - kinh doanh quốc tế. Những lĩnh vực mà nước khác đã phát triển mạnh rồi (ví dụ, Ấn Độ sản xuất phần mềm) thì Việt Nam nên phát triển phần cứng chẳng hạn, như vậy sẽ cho hiệu quả cao hơn.

Về lâu dài, Việt Nam phải cố xây dựng một thị trường tiềm năng đủ mạnh, có sức mua lớn đủ hấp dẫn TNCs Hoa Kỳ. Bên cạnh đó phải mở cửa đủ rộng để đón TNCs vì chúng là những công ty lớn và tập trung vào những ngành chủ lực của nền kinh tế.

2. Thực hiện chính sách tự do hóa FDI

So với chính sách đầu tư của các nước trong khu vực, chính sách FDI của Việt Nam có "độ mở" rất hẹp. Có rất nhiều TNCs tài chính lớn của Hoa Kỳ mong muốn đầu tư vào Việt Nam,

họ đang chờ cơ hội Việt Nam mở cửa lĩnh vực này để vào đầu tư. Việt Nam nên mạnh dạn mở cửa hơn nữa hoạt động đầu tư nước ngoài của mình: (1) Mở cửa hơn nữa lĩnh vực dịch vụ cho TNCs Hoa Kỳ đầu tư như: bưu chính viễn thông, vận tải hàng hoá, y tế, giáo dục - đào tạo, tài chính - ngân hàng, nghiên cứu cho phép TNCs Hoa Kỳ thành lập doanh nghiệp 100% vốn và liên doanh có tỷ lệ cổ phần cao trong các lĩnh vực trên sớm hơn những thỏa thuận đã cam kết; (2) Nới lỏng hạn chế tỷ lệ lao động nước ngoài trong các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài hoạt động trong lĩnh vực công nghệ cao, giáo dục đào tạo và cơ sở khám chữa bệnh; (3) Xem xét lại tỷ lệ cổ phần mà các nhà đầu tư nước ngoài có thể mua của một doanh nghiệp cổ phần Việt Nam, không phải tối đa 49% mà có thể hơn 50% trong một số lĩnh vực.

Trước mắt, cần thực hiện hiệu quả cam kết Hiệp định thương mại Việt - Mỹ (BTA) và hội nhập WTO. Đây là bước quan trọng của Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế thế giới. Và nó cũng là mốc quan trọng trong quá trình bình thường hoá quan hệ Việt - Mỹ. TNCs Hoa Kỳ rất quan tâm đến quá trình thực thi BTA của Việt Nam. Thực thi tốt BTA sẽ khẳng định uy tín của Việt Nam và TNCs Hoa Kỳ sẽ yên tâm hơn khi đầu tư vào Việt Nam.

Ngoài ra, Việt Nam phải chủ động thúc đẩy quan hệ bình thường với Mỹ. Vận động để được ủng hộ trong việc Quốc hội Hoa Kỳ thông qua qui chế thương mại bình thường vĩnh viễn cho Việt Nam.

3. Nâng cao hiệu quả xúc tiến đầu tư ở thị trường Hoa Kỳ

Việt Nam nên áp dụng chính sách xúc tiến đầu tư với từng TNC có tiềm

lực mà Việt Nam coi trọng, tức là đến từng TNC để hỏi xem Việt Nam phải làm gì để họ đầu tư. Khi có câu trả lời, Việt Nam nghiên cứu xem có thể đáp ứng được là đáp ứng ngay.

TNCs Hoa Kỳ thường có lựa chọn rất kỹ trước khi quyết định đầu tư do những nhà đầu tư lớn này có tầm nhìn chiến lược và có kế hoạch mở rộng ra cả châu lục, điều này khác với những nhà đầu tư nhỏ dễ dàng thay đổi khi có sự thay đổi trong chính sách của nước sở tại. Vì vậy, TNCs Hoa Kỳ thường thông qua con đường chính phủ được xem là an toàn nhờ những cuộc thương lượng "thượng đỉnh", đảm bảo chiến lược đầu tư lâu dài. Do đó, để thu hút TNCs Hoa Kỳ, ngoài việc cải thiện môi trường đầu tư, cần phải có sự khuyến khích từ phía chính phủ trong các cuộc kêu gọi, xúc tiến đầu tư. Không những thế, lãnh đạo nhà nước và chính phủ cần trực tiếp xúc tiến đầu tư. Ngoài việc kết hợp xúc tiến trong các chuyến đi thăm của lãnh đạo nhà nước, cần tổ chức xúc tiến định kỳ.

Cần đổi mới về nội dung và phương thức vận động, xúc tiến đầu tư theo một chương trình chủ động, có hiệu quả phù hợp với từng địa bàn, loại hình doanh nghiệp. Tăng cường bộ phận xúc tiến đầu tư tại các bộ, ngành, các cơ quan đại diện nước ta tại Mỹ để chủ động vận động, xúc tiến đầu tư trực tiếp đối với từng dự án, từng TNC. Các địa phương cũng chủ động xúc tiến đầu tư tại Mỹ, thời gian qua đã có địa phương ở Việt Nam làm được điều này nhưng chưa được phổ biến rộng.

Cần hạn chế bớt các hình thức tổ chức hội thảo hoặc giới thiệu cơ hội đầu tư chung chung, mà không nhắm vào một đối tượng cụ thể nào. Tiếp tục phát huy kinh nghiệm xúc tiến đầu tư

với Tập đoàn Intel. Việt Nam cần xây dựng một chương trình đàm phán, thương lượng với TNCs Hoa Kỳ như đàm phán trong các Hiệp định quốc tế.

Phía Mỹ có rất nhiều tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp như Amcham, Hội đồng thương mại Việt - Mỹ... Việt Nam cũng nên thành lập Hội đồng kinh doanh Việt - Mỹ, tập hợp các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh với Mỹ để tăng cường hợp tác, đề xuất tham mưu cho Chính phủ các chính sách phù hợp.

* Cần giới thiệu nhiều hơn hình ảnh Việt Nam trên các phương tiện truyền thông ở Mỹ. Đặc biệt cần giới thiệu sự thay đổi ở Việt Nam và những thành tựu mà Việt Nam đạt được. Điều này Việt Nam làm vẫn còn yếu, quảng bá hình ảnh Việt Nam không chỉ giúp cho đầu tư mà còn có ý nghĩa lớn với phát triển thương mại dịch vụ.

4. Tiếp tục hoàn thiện môi trường đầu tư

Tiếp tục cải cách hành chính

Cải cách thủ tục hành chính vẫn là vấn đề nóng ở Việt Nam hiện nay. Việt Nam cần phải khắc phục sự thiếu minh bạch, chậm trễ, ách tắc trong thủ tục hành chính. Thời gian tới, Việt Nam cần đẩy nhanh tiến độ cấp phép hơn nữa, thực hiện chế độ quản lý một cửa, giảm thiểu việc sử dụng các loại giấy tờ và con dấu của bên Việt Nam; tiếp tục cải tiến quy trình thẩm định dự án, theo hướng mở rộng diện đăng ký cấp phép đầu tư, rút ngắn thời hạn thẩm định, từng bước chuyển từ “tiền kiểm” sang “hậu kiểm”; tăng cường hướng dẫn và trợ giúp các nhà đầu tư thực hiện dự án. Một điều không kém phần quan trọng nữa là Việt Nam phải nhanh chóng khắc phục tệ nạn quan liêu, cửa

quyền và phải thực hiện chống tham nhũng mạnh mẽ hơn.

Hoàn thiện môi trường pháp lý

Nhanh chóng hoàn thiện hệ thống luật đầu tư và hỗ trợ đầu tư kinh doanh. Luật của Việt Nam hiện nay vẫn còn thiếu và hiệu quả thực thi rất kém, trước mắt cần chuẩn bị các điều kiện để triển khai thực hiện tốt Luật Doanh nghiệp và Đầu tư chung. Tiếp đến, cần rà soát lại hệ thống luật hiện hành, loại bỏ những văn bản pháp luật chồng chéo và mâu thuẫn giữa các ban ngành và giữa địa phương với trung ương. Các nhà lập pháp Việt Nam nhanh chóng ban hành các luật bổ trợ cho hoạt động kinh doanh còn thiếu.

Tình hình thực hiện quyền sở hữu trí tuệ và bản quyền tác giả ở Việt Nam còn rất nhiều vấn đề. Đối với TNCs Hoa Kỳ, họ rất quan tâm đến vấn đề này. Vì vậy, Việt Nam phải nhanh chóng ban hành các văn bản hướng dẫn thi hành luật sở hữu trí tuệ có hiệu lực ngày 1/7/2006, Tổ chức thực thi nghiêm túc bản quyền tác giả.

Nghiên cứu và áp dụng hình thức mua lại và sáp nhập (M&A) vào thực tế nước ta để mở kênh mới thu hút ĐTNN, vì đây cũng là một động lực của dòng vốn ĐTNN hiện nay. Nghiên cứu áp dụng một số hình thức đầu tư mới như mô hình công ty mẹ-con, công ty hợp danh để tăng thêm sức hấp dẫn của môi trường đầu tư Việt Nam; tổng kết việc thực hiện thí điểm cổ phần hoá các doanh nghiệp ĐTNN để nhân rộng.

Cần bổ sung các chính sách ưu đãi có sức hấp dẫn cao hơn nữa đối với những dự án có quy mô lớn hoặc rất lớn như: miễn giảm thuế thu nhập, thuế nhập khẩu nguyên vật liệu... Như đã phân tích, TNCs Hoa Kỳ đang dành ưu tiên cao cho những nước có

sự ưu đãi cao về thuế. Thực tế lợi nhuận của họ ở những nước này đã tăng rất nhanh và họ rất muốn đầu tư vào đó.

* Phát triển kết cấu hạ tầng: Cơ sở hạ tầng kỹ thuật cũng cần có sự đầu tư trọng điểm. Trong điều kiện thiếu vốn như hiện nay, chỉ nên xây dựng những công trình thiết yếu, có tác dụng trên phạm vi rộng lớn với nhiều ngành, lĩnh vực. Các đặc khu kinh tế cần phải có cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh và đồng bộ. Đối với cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội như các dịch vụ ngân hàng tài chính, bảo hiểm, y tế, giáo dục, dịch vụ vui chơi giải trí... cần phát triển mạnh dịch vụ giao dịch chứng khoán, mở rộng phạm vi tham gia giao dịch cho các nhà đầu tư.

5. Nâng cao chất lượng lao động Việt Nam

TNCs Hoa Kỳ không đánh giá cao lao động rẻ mà họ quan tâm hơn đến chất lượng lao động. Điều này lại rất hợp lý với những lĩnh vực công nghệ cao mà Việt Nam mong muốn TNCs Hoa Kỳ đầu tư. Đây là một thách thức đối với Việt Nam. Hiện nay, Việt Nam đang thiếu một đội ngũ công nhân lành nghề, công nhân kỹ thuật, các nhà quản lý có trình độ chuyên môn đáp ứng yêu cầu các nhà đầu tư. Vì thế cần tập trung giải quyết 3 vấn đề sau: (1) số lượng nhân lực trên tất cả các lĩnh vực kinh doanh; (2) chất lượng của nguồn lao động; và (3) tính kỷ luật của lực lượng lao động. Như vậy, chiến lược giáo dục - đào tạo phải có thay đổi cho hợp với yêu cầu phát triển đất nước: Phải chuẩn bị trước nguồn nhân lực cho những lĩnh vực định hướng TNC Hoa Kỳ đầu tư. Đồng thời phải đào tạo đội ngũ chuyên gia quản lý, ngân hàng, tài

chính, luật sư, kiểm toán, kế toán đạt trình độ quốc tế.

Để làm được điều này cần phải nâng cấp các cơ sở đào tạo của Việt Nam tiến tới chất lượng quốc tế. Cần thiết phải xây dựng một vài trường đào tạo có đẳng cấp quốc tế. Mặt khác, nên mời các nhà quản lý của TNCs Hoa Kỳ sang giảng dạy tại các cơ sở đào tạo này, hoặc liên kết đào tạo với họ.

6. Xây dựng đối tác đầu tư trong nước đủ mạnh

TNCs Hoa Kỳ thông thường khi muốn đầu tư, ngoài việc tìm hiểu thị trường, môi trường đầu tư, họ còn quan tâm đến việc tìm đối tác đầu tư. TNCs Hoa Kỳ là những công ty lớn, phương thức quản lý cũng có nhiều khác biệt so với các công ty Việt Nam, trong khi các công ty Việt Nam có đủ khả năng hợp tác ngang bằng với TNCs rất ít. Các doanh nghiệp lớn của Việt Nam thường là các doanh nghiệp nhà nước, họ vẫn còn sự bao cấp nhất định. Số các doanh nghiệp này sản xuất kinh doanh hiệu quả cũng không nhiều. Vì vậy, nhà nước cần phải củng cố lại hệ thống doanh nghiệp nhà nước.

Tiếp đến, đẩy mạnh việc cổ phần hoá các doanh nghiệp thành viên, tiến tới cổ phần hoá tổng công ty. Hình thành các tập đoàn kinh tế có sở hữu hỗn hợp. Nhà nước cần có chính sách khuyến khích, hỗ trợ, giúp đỡ để các doanh nghiệp này nhanh chóng trưởng thành có thể liên doanh liên kết với TNCs Hoa Kỳ.

Nhà nước cần xem xét đánh giá lại vai trò của doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Cần tạo ra sân chơi bình đẳng cho tất cả các doanh nghiệp, chống khuynh hướng độc quyền hoặc dựa

vào vị thế được hỗ trợ của nhà nước để áp đặt thị trường.

Ngoài ra, về phía các doanh nghiệp nhà nước cũng như tư nhân cũng phải nỗ lực cao, phấn đấu vươn lên, không trông chờ ỷ lại vào sự giúp đỡ của nhà nước. Sự nỗ lực đó phải được thể hiện bằng ý chí, quyết tâm đổi mới tổ chức quản lý điều hành cũng như hoạt động sản xuất. Cần phải học tập kinh nghiệm từ các nhà quản lý nước ngoài. Có như vậy mới trở thành những đối tác tương xứng và liên doanh có hiệu quả với TNCs Hoa Kỳ ■

Tài liệu tham khảo:

1. Báo Bưu điện Việt Nam (2006): Thành phố Hồ Chí Minh: “Khát” nhân lực công nghệ cao, www.vnpost.dgpt.gov.vn/bao_2006/so36/chuyende/chuyende.htm
2. Báo Đầu tư: “Intel kích thích các nhà đầu tư khác đến Việt Nam”, Thứ sáu ngày 3/3/2006.
3. Báo Đầu tư: “Thu hút các tập đoàn đa quốc gia - cần thi hành chính sách mang tính đặc thù”, Số 106, thứ hai ngày 29/5/2006, trang 12.
4. Báo điện tử của Thời báo kinh tế Việt Nam: “Thu hút đầu tư: Việt Nam không chỉ mong tăng về số lượng”- Bài phát biểu của Thứ trưởng Bộ KH-ĐT Nguyễn Bích Đạt tại Diễn đàn đầu tư Việt Nam, Hà Nội, ngày 15-16/3/2006, www.vneconomy.com.vn/.
5. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2006), “Làm gì để thu hút tập đoàn đa quốc gia?”, <http://www.mpi.gov.vn/>
6. Mỹ Châu: “Quan hệ Việt Nam - Hoa kỳ: 10 năm một chặng đường”, Tạp chí Việt-Mỹ, Hội Việt - Mỹ, số 6 (tháng 6-7/2005), trang 10-12.
7. Dự án STAR - Việt Nam và Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ KH-ĐT) (2005): “Tác động của Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ đến đầu tư trực tiếp nước ngoài và đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ tại Việt Nam”, Nxb CTQG, Hà Nội 2005.
8. Virginia Foote (2005): “WTO - Tín hiệu tích cực cho đầu tư Hoa Kỳ”, Tạp chí Việt - Mỹ, Hội Việt - Mỹ, Số 6 (tháng 6-7/2005), tr.31.
9. Từ Giang: “Đầu tư của Hoa Kỳ: Những cái nhìn lạc quan”, Tạp chí Việt - Mỹ, Hội Việt - Mỹ, số 6 (tháng 6-7/2005), tr.24-28.
10. Nguyễn Thiết Sơn (Chủ biên, 2003), “Các công ty xuyên quốc gia: Khái niệm, đặc trưng và những biểu hiện mới”, Nxb KHXH, Hà Nội.
11. Tạp chí Ngoại thương, “Những hình thức hoạt động ở nước ngoài của các công ty xuyên quốc gia của Mỹ”, số 5-6-7, từ ngày 11/2- 10/3/2006.
12. Bùi Kim Yến (2006), “Chiến dịch toàn cầu hoá của các công ty đa quốc gia”, Tạp chí Phát triển kinh tế, Số 187 (5/2006), tr.24-26.
13. Survey of Current Business: Dec.2002, Nov.2003, Jul.2004, Jul.2005, Sep.2005; BEA, Washington DC.
14. The Fortune, 8/5/2006
15. The Fortune, 26/7/2004
16. UNCTD, World Investment Report 2001, 2002, 2003, 2004, 2005: New York.