

SỞ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ TP. ĐÀ NẴNG  
TRUNG TÂM XÚC TIẾN ĐẦU TƯ ĐÀ NẴNG

-----

## BÁO CÁO KHOA HỌC

*Đề tài:*

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP CƠ BẢN NHẪM THU HÚT VÀ  
QUẢN LÝ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI  
TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG**

*Chủ nhiệm đề tài:* Th.S Lâm Quang Minh

- ĐÀ NẴNG, 12/2003 -

5218  
14/04/05.

## **MỤC LỤC**

**Lời mở đầu:..... 4**

### **Chương 1:**

**Vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố Đà Nẵng trong bối cảnh hiện nay và đến 2010 ..... 8**

1.1. Khái niệm, bản chất và các hình thức của đầu tư trực tiếp nước ngoài .... 8

1.2. Vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài ..... 12

1.3. Mối quan hệ giữa đầu tư trực tiếp nước ngoài với đầu tư trong nước..... 16

1.4. Một số kinh nghiệm trong và ngoài nước trong việc thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài..... 18

### **Chương 2:**

**Thực trạng thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài tại thành phố Đà Nẵng..... 25**

2.1. Tổng quan về tình hình thu hút và quản lý ĐTNN tại Việt Nam..... 25

2.2. Kết quả hoạt động thu hút và quản lý ĐTNN tại Đà Nẵng ..... 27

2.2.1. Thành tựu trong việc thu hút và quản lý ĐTNN tại Đà Nẵng ..... 27

2.2.2. Những hạn chế trong việc thu hút và quản lý ĐTNN tại Đà Nẵng . 29

2.3. Những thuận lợi và khó khăn trong thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Đà Nẵng ..... 32

2.3.1. Thuận lợi ..... 32

2.3.2. Khó khăn..... 39

### **Chương 3:**

**Các giải pháp cơ bản nhằm thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài tại thành phố Đà Nẵng đến năm 2010 ..... 49**

3.1. Những quan điểm và định hướng của Nhà nước Việt Nam về thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài ..... 49

3.1.1. Quan điểm của Nhà nước Việt Nam về thu hút ĐTNN ..... 49

3.1.2. Định hướng của Nhà nước Việt Nam về thu hút ĐTNN..... 51

3.2. Mục tiêu, định hướng thu hút ĐTNN của TP. Đà Nẵng đến 2010..... 52

3.2.1. Mục tiêu, định hướng chung về thu hút ĐTNN của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010 ..... 52

3.2.2. Định hướng thu hút ĐTNN trong một số lĩnh vực cụ thể ..... 54

3.2.3. Định hướng về khu vực, đối tác cần thu hút ĐTNN ..... 55

3.3. Một số các giải pháp cơ bản nhằm tăng cường hiệu quả thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Đà Nẵng đến năm 2010 ..... 57

3.3.1. Giải pháp vĩ mô (đối với Trung ương) ..... 57

3.3.1.1. Chính sách hỗ trợ đối với miền Trung - Tây Nguyên ..... 57

3.3.1.2. Hỗ trợ đầu tư về cơ sở hạ tầng đối với miền Trung - Tây Nguyên ..... 60

3.3.2. Giải pháp vi mô (đối với địa phương) ..... 62

|                                   |   |            |
|-----------------------------------|---|------------|
| 3.3.2.1.                          | Xây dựng nhận thức đúng đắn về vai trò của đầu tư nước ngoài đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của TP. Đà Nẵng ..... | 62         |
| 3.3.2.2.                          | Xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010 .....  | 62         |
| 3.3.2.3.                          | Tăng cường công tác xúc tiến đầu tư và nâng cao kỹ năng xúc tiến đầu tư .....   | 69         |
| 3.3.2.4.                          | Hoàn thiện cơ chế, chính sách ưu đãi đầu tư tại Đà Nẵng ....  | 79         |
| 3.3.2.5.                          | Hoàn thiện hệ thống cơ sở hạ tầng và tăng cường các dịch vụ hỗ trợ đầu tư .....   | 82         |
| 3.3.2.6.                          | Đổi mới công tác quản lý ĐTNN .....   | 87         |
| <b>Kết luận và kiến nghị.....</b> |   | <b>88</b>  |
| <b>Phụ lục:</b>                   |   |            |
| Phụ lục 1:                        |   |            |
|                                   | Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Đà Nẵng theo quốc gia/vùng lãnh thổ ..  | 91         |
| Phụ lục 2:                        |   |            |
|                                   | Đầu tư nước ngoài tại một số địa phương 1988- 2002 .....  | 91         |
| Phụ lục 3:                        |   |            |
|                                   | Điều tra, khảo sát các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn ĐTNN tại Đà Nẵng.....                               | 92         |
| Phụ lục 4:                        |   |            |
|                                   | Tóm tắt Điều tra đầu tư trực tiếp nước ngoài của MIGA .....   | 106        |
| Phụ lục 5:                        |   |            |
|                                   | Phân tích SWOT về môi trường đầu tư của Đà Nẵng.....  | 108        |
| Phụ lục 6:                        |   |            |
|                                   | Thứ tự ưu tiên các ngành để xúc tiến ĐTNN tại Việt Nam.....   | 113        |
| Phụ lục 7:                        |   |            |
|                                   | Cải cách một số thủ tục liên quan đến ĐTNN tại Đà Nẵng .....  | 114        |
| Phụ lục 8:                        |   |            |
|                                   | Một số kinh nghiệm khi sử dụng các công cụ xúc tiến đầu tư.....   | 116        |
| Phụ lục 9:                        |   |            |
|                                   | Hình chóp tạo ra đầu tư .....   | 118        |
| <b>Tài liệu tham khảo .....</b>   |   | <b>119</b> |

## CÁC TỪ VIẾT TẮT

|           |   |
|-----------|---|
| ĐTNN      | Đầu tư trực tiếp nước ngoài                         |
| BOI       | Cơ quan Đầu tư của Thái Lan                         |
| CTLD      | Công ty liên doanh                                  |
| GPĐT      | Giấy phép đầu tư                                    |
| IPC       | Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng                   |
| JETRO     | Tổ chức Xúc tiến Ngoại thương Nhật Bản              |
| JICA      | Tổ chức Hợp tác Quốc tế Nhật Bản                    |
| KCN       | Khu công nghiệp                                     |
| KHĐT      | Kế hoạch và Đầu tư                                  |
| KNXK      | Kim ngạch xuất khẩu                                 |
| KOTRA     | Cơ quan Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Hàn Quốc      |
| MIGA      | Cơ quan đảm bảo đầu tư đa biên                      |
| TBCN      | Tư bản chủ nghĩa                                    |
| Thuế TNDN | Thuế thu nhập doanh nghiệp                          |
| UNCTAD    | Hội nghị Liên hiệp quốc về thương mại và phát triển |
| UNESCAP   | Ủy ban kinh tế và xã hội Châu Á - Thái Bình Dương   |
| XHCN      | Xã hội chủ nghĩa                                    |
| XTĐT      | Xúc tiến đầu tư                                     |

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Kể từ năm 1997, sau khi được tách ra từ tỉnh Quảng Nam - Đà Nẵng, Đà Nẵng đã trở thành thành phố trực thuộc Trung ương, được xác định là hạt nhân của vùng kinh tế trọng điểm miền Trung và Tây Nguyên và vừa được Chính phủ chính thức công nhận là thành phố loại I. Nghị quyết 33 của Bộ Chính trị về xây dựng và phát triển thành phố Đà Nẵng trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước (sau đây gọi tắt là “Nghị quyết 33 của Bộ Chính trị”) đã đánh giá “Đà Nẵng nằm ở vị trí trung độ của cả nước, có vị trí trọng yếu cả về kinh tế - xã hội và quốc phòng - an ninh; là đầu mối giao thông quan trọng về đường bộ, đường sắt, đường biển và đường hàng không, cửa ngõ chính ra Biển Đông của các tỉnh miền Trung, Tây Nguyên và các nước tiểu vùng Mê Kông”. Do đó, nếu có một chính sách phát triển đúng đắn, bước đi thích hợp Đà Nẵng sẽ phát huy được thế mạnh sẵn có, tạo được động lực, làm đòn bẩy thúc đẩy kinh tế phát triển cho cả khu vực miền Trung và Tây Nguyên, “trở thành một trong những đô thị lớn của cả nước, là trung tâm kinh tế - xã hội lớn của miền Trung với vai trò là trung tâm công nghiệp, thương mại, du lịch và dịch vụ”<sup>1</sup>.

Để phát triển kinh tế - xã hội, thực hiện thắng lợi các nhiệm vụ, mục tiêu đã đề ra, thành phố Đà Nẵng cần phải có một nguồn vốn đầu tư rất lớn. Trong khi khả năng tích lũy vốn nội bộ còn hạn chế, việc thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài cho sự phát triển kinh tế - xã hội tại Đà Nẵng là một vấn đề quan trọng mang tính chiến lược. Qua hơn 15 năm kể từ khi ban hành Luật Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam (năm 1987), hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài đã góp phần tích cực vào việc thực hiện những mục tiêu kinh tế - xã hội của thành phố. Đầu tư trực tiếp nước ngoài (ĐTNN) đã trở thành một trong những nguồn vốn quan trọng cho đầu tư phát triển, có tác dụng thúc đẩy sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa, mở ra nhiều ngành nghề, sản phẩm mới, nâng cao năng lực quản lý và trình độ công nghệ, mở rộng thị trường và tăng kim ngạch xuất khẩu, tạo thêm nhiều việc làm mới, góp phần mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại của thành phố.

Tuy nhiên, so với các địa phương ở phía Bắc và phía Nam, kết quả công tác vận động, xúc tiến đầu tư ở các tỉnh miền Trung nói chung và thành phố Đà Nẵng nói riêng còn quá khiêm tốn. Theo Báo cáo tình hình ĐTNN tại Việt Nam năm 2002 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, vốn ĐTNN tại khu vực miền Trung<sup>2</sup> chỉ chiếm khoảng 6% tổng vốn đầu tư của cả nước, riêng Đà Nẵng chỉ chiếm hơn 1%. Do đó, việc tìm ra những giải pháp hữu hiệu nhằm tăng cường thu hút và

<sup>1</sup> Bộ Chính trị, *Nghị quyết 33-NQ/TW ngày 16/10/2003 về xây dựng và phát triển thành phố Đà Nẵng trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước*

<sup>2</sup> “Miền Trung” hay “miền Trung - Tây Nguyên” trong đề tài này được hiểu bao gồm 11 tỉnh, thành phố từ Quảng Trị đến Khánh Hòa (đuyên hải miền Trung) và Gia Lai, Kon Tum, Đắk Lắk (Tây Nguyên).

quản lý hiệu quả đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Đà Nẵng đã trở thành một vấn đề bức xúc, nhất là khi sự cạnh tranh về thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài trong nước, trong khu vực và trên thế giới ngày càng trở nên gay gắt trong khi nhu cầu về vốn để đầu tư phát triển kinh tế - xã hội vẫn phụ thuộc lớn vào nguồn vốn từ bên ngoài.

Xuất phát từ thực tiễn đó, nhóm tác giả đã chọn đề tài: "**Một số giải pháp cơ bản nhằm thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài trên địa bàn thành phố Đà Nẵng**" nhằm nghiên cứu, đề xuất những giải pháp hữu hiệu tăng cường thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Đà Nẵng, phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của thành phố đến năm 2010.

## 2. Tình hình nghiên cứu đề tài

Do ĐTNN có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế, nên từ trước đến nay đã có rất nhiều công trình khoa học trong và ngoài nước nghiên cứu về ĐTNN. Nội dung của các công trình này rất đa dạng, tập trung vào xu hướng vận động của luồng tư bản đầu tư, chuyển giao công nghệ, các chính sách, biện pháp thu hút đầu tư, những thành công và thất bại trong ĐTNN, vai trò của chính phủ, của các công ty xuyên quốc gia, các thành phần kinh tế trong thu hút vốn đầu tư phát triển kinh tế...

Đã có nhiều tài liệu, công trình của nước ngoài, các tổ chức quốc tế được tổng kết và dịch ra tiếng Việt (như "Tài liệu chuẩn bị cho *Hội nghị về đầu tư trực tiếp nước ngoài: Cơ hội và thách thức cho Campuchia, Lào và Việt Nam* của Quỹ Tiền tệ Thế giới và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam...); nhiều đề tài nghiên cứu trong nước kể cả những đề tài nói về ĐTNN tại Đà Nẵng được công bố giúp cho chúng ta có cái nhìn chung, tương đối khái quát về ĐTNN, như "*Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài ở thành phố Đà Nẵng*" (Luận văn thạc sĩ khoa học kinh tế- Nguyễn Hữu Chiến, 1999) "*Giải pháp tài chính nhằm thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam*" (Luận án thạc sĩ KHKT- Lê Công Toàn, 1997) "*Một số biện pháp thu hút vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài (FDI) vào phát triển sản xuất kinh doanh công nghiệp khu vực duyên hải miền trung*" (Luận văn thạc sĩ khoa học kỹ thuật, Ngô Xuân Thủy, 1997)... Tuy nhiên, chưa có công trình nào nghiên cứu có hệ thống về lĩnh vực **thu hút và quản lý ĐTNN tại thành phố Đà Nẵng**, nhất là trong giai đoạn Việt Nam tích cực mở rộng quan hệ đối ngoại với các nước trong khu vực và trên thế giới (AFTA, Hiệp định Việt - Mỹ, đàm phán gia nhập WTO...). Trong quá trình nghiên cứu đề tài này, nhóm tác giả sẽ chọn lọc, kế thừa những tinh hoa của các công trình trên.

## 3. Phạm vi nghiên cứu đề tài

Thu hút và quản lý ĐTNN là một đề tài hết sức rộng lớn, mang tính thời sự nóng hổi hiện nay, không những đối với Việt Nam mà còn đối với nhiều quốc

gia khác. Đây là một quá trình gồm nhiều giai đoạn, liên quan đến nhiều bộ, nhiều ngành, nhiều cấp và nhiều lĩnh vực khác nhau với những hình thức hết sức đa dạng và phong phú. Với đề tài này, nhóm tác giả mong muốn qua việc phân tích thực trạng thu hút và quản lý ĐTNN của thành phố Đà Nẵng trong những năm qua, có thể chỉ rõ những thành công, những hạn chế cũng như những nguyên nhân, những bài học kinh nghiệm, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường hiệu quả thu hút và quản lý ĐTNN tại Đà Nẵng trong thời gian đến, trong đó **chủ yếu tập trung vào lĩnh vực thu hút ĐTNN** (chỉ đề cập một số vấn đề về quan niệm quản lý ĐTNN).

Không gian nghiên cứu là thành phố Đà Nẵng trong mối quan hệ với khu vực Miền Trung và Tây Nguyên, cả nước và thế giới. Thời gian nghiên cứu được giới hạn trong khoảng 15 năm, kể từ cuối năm 1988 (là năm thành phố Đà Nẵng có dự án ĐTNN đầu tiên được cấp giấy phép đầu tư) cho đến nay, chủ yếu là giai đoạn 1997 - 2002 và hướng phát triển đến năm 2010.

#### 4. Phương pháp nghiên cứu đề tài

Trong quá trình nghiên cứu, nhóm tác giả sử dụng các phương pháp điều tra mẫu, phương pháp thống kê, phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh, phương pháp chuyên gia. Trong đó chúng tôi thực hiện một số hoạt động chính như:

- Tiến hành khảo sát tình hình thực tiễn của công tác thu hút và quản lý ĐTNN tại Đà Nẵng, TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội.
- Tiến hành điều tra, khảo sát một số doanh nghiệp có vốn ĐTNN và doanh nghiệp trong nước hiện đang hoạt động trên địa bàn thành phố Đà Nẵng bằng phiếu điều tra.
- Làm việc với các tổ chức quốc tế hỗ trợ, xúc tiến đầu tư như JICA, JETRO của Nhật Bản, GTZ của Đức, BOI của Thái Lan, Cơ quan Hợp tác đa biên - MIGA, UNESCAP... để học hỏi kinh nghiệm xúc tiến đầu tư của các nước và tìm kiếm sự hỗ trợ về tài chính và kỹ thuật cho các hoạt động xúc tiến đầu tư.
- Dùng kỹ thuật phân tích SWOT để đánh giá các cơ hội và thách thức, điểm mạnh và điểm yếu của thành phố Đà Nẵng so với các địa phương trong cả nước, so với các nước trong khu vực và trên thế giới, từ đó hoạch định chiến lược xúc tiến đầu tư có hiệu quả tại Đà Nẵng.

#### 5. Mục đích, tác dụng của việc nghiên cứu đề tài

Mục đích nghiên cứu của đề tài này là trên cơ sở phân tích tổng thể và thực trạng tình hình ĐTNN ở Đà Nẵng, xác định đúng vị trí, vai trò, những kết quả đã đạt được cũng như những nguyên nhân khách quan, chủ quan ảnh hưởng đến việc thu hút và quản lý nguồn vốn ĐTNN vào thành phố Đà Nẵng. Từ đó,

nhóm tác giả mạnh dạn kiến nghị một số giải pháp nhằm tăng cường hiệu quả thu hút và quản lý ĐTNN vào Đà Nẵng, phục vụ sự phát triển kinh tế-xã hội thành phố Đà Nẵng trong mối quan hệ với khu vực miền Trung - Tây Nguyên.

Đề tài này sẽ có những tác dụng sau:

- Đề tài đưa ra bức tranh tổng quát về tình hình thu hút và quản lý ĐTNN tại thành phố Đà Nẵng trong những năm qua, đúc rút những kinh nghiệm thực tiễn, đưa ra những nhận định về xu thế phát triển, định hướng thu hút ĐTNN, xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010 đồng thời tìm ra những giải pháp đồng bộ, hữu hiệu, thiết thực góp phần cải thiện môi trường đầu tư chung, nhất là trong giai đoạn giảm sút nguồn vốn ĐTNN hiện nay. Một khi các giải pháp đề xuất trong đề tài được áp dụng vào thực tiễn sẽ góp phần tăng cường khả năng thu hút ĐTNN, thúc đẩy sản xuất, xuất khẩu, tạo nhiều công ăn việc làm cho xã hội, nâng cao mức sống của người dân.
- Xúc tiến ĐTNN vẫn còn là lĩnh vực tương đối mới ở Việt Nam. Đề tài tổng hợp các kinh nghiệm về xúc tiến đầu tư trên thế giới, trong khu vực và các địa phương trong nước, góp phần nâng cao trình độ, kỹ năng xúc tiến đầu tư của đội ngũ cán bộ làm việc trong những lĩnh vực liên quan.
- Việc nghiên cứu đề tài tạo điều kiện cho đội ngũ cán bộ tham gia đề tài có nhiều cơ hội tiếp xúc, học hỏi kinh nghiệm với các địa phương trong cả nước và một số tổ chức quốc tế có liên quan, thiết lập mối quan hệ hợp tác hỗ trợ lâu dài giữa các đơn vị này đồng thời nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, kỹ năng nghiên cứu khoa học, phục vụ tốt hơn cho công tác xúc tiến đầu tư của thành phố Đà Nẵng.

## 6. Cơ cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và phụ lục, đề tài được cấu trúc thành 3 chương:

- Chương 1:** Vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố Đà Nẵng trong bối cảnh hiện nay và đến 2010
- Chương 2:** Thực trạng thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài tại thành phố Đà Nẵng
- Chương 3:** Các giải pháp cơ bản nhằm thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài tại thành phố Đà Nẵng đến năm 2010



## CHƯƠNG 1

# VAI TRÒ CỦA ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI CỦA THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG TRONG BỐI CẢNH HIỆN NAY VÀ ĐẾN NĂM 2010

### 1.1. Khái niệm, bản chất và các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài

Dưới góc độ kinh tế, "đầu tư" được hiểu là việc bỏ vốn vào sản xuất kinh doanh nhằm hưởng phần lợi nhuận hoặc giải quyết những vấn đề thuộc kinh tế-xã hội. Hoạt động đầu tư có thể diễn ra trong phạm vi một quốc gia hoặc có thể được tiến hành trong phạm vi quốc tế.

Đầu tư quốc tế là quá trình kinh tế, trong đó, các nhà ĐTNN (tổ chức, cá nhân) đưa vốn hoặc tài sản, công nghệ vào nước tiếp nhận đầu tư để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ nhằm thu lợi nhuận hoặc đạt được các hiệu quả về mặt xã hội. Nói cách khác, đầu tư quốc tế là sự di chuyển vốn (dưới hình thức các phương tiện đầu tư như tiền mặt, hàng hóa hữu hình, hàng hóa vô hình) từ nước này sang nước khác chủ yếu trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh nhằm thu lợi nhuận và các lợi ích kinh tế-xã hội khác.

Về bản chất, đầu tư quốc tế là hình thức xuất khẩu tư bản, một hình thức cao hơn của xuất khẩu hàng hóa. Hai hình thức xuất khẩu này thường xuyên bổ sung và hỗ trợ cho nhau trong chiến lược thâm nhập và chiếm lĩnh thị trường của các công ty nước ngoài. Trong nhiều trường hợp, việc buôn bán hàng hóa ở nước sở tại là bước đi tìm hiểu thị trường và môi trường đầu tư để đi đến quyết định đầu tư. Sau đó, việc thành lập các doanh nghiệp có vốn ĐTNN tại nước sở tại chính là điều kiện để xuất khẩu máy móc, thiết bị và khai thác tài nguyên, nhân lực của nước chủ nhà. Cùng với thương mại quốc tế, đầu tư quốc tế ngày càng phát triển, tạo thành những dòng chính trong quá trình liên kết và hợp tác kinh tế toàn cầu hiện nay.

**\* Căn cứ vào tính chất sử dụng của tư bản**, đầu tư quốc tế thường được chia thành 3 hình thức chủ yếu là đầu tư gián tiếp, tín dụng quốc tế và đầu tư trực tiếp<sup>3</sup>.

- **Đầu tư gián tiếp** là hình thức đầu tư quốc tế, trong đó chủ ĐTNN chỉ góp một số vốn nào đó dưới hình thức mua cổ phiếu, trái phiếu mà không tham gia trực tiếp vào quá trình điều hành sản xuất kinh doanh.

- **Tín dụng quốc tế** là hình thức đầu tư dưới dạng cho vay vốn và kiếm lợi nhuận thông qua lãi suất tiền vay. Tín dụng quốc tế có hai hình thức chủ yếu là: Hỗ trợ

<sup>3</sup> - Đại học Ngoại thương Hà Nội. *Giáo trình Đầu tư nước ngoài*, NXB Chính trị, 2000

- Bộ Kế hoạch và Đầu tư. *Những vấn đề cơ bản về quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam*. 12/2000

phát triển chính thức (ODA) và nguồn vay tư nhân. Hình thức này được sử dụng khá phổ biến vì có những ưu điểm như: vốn vay chủ yếu dưới dạng tiền tệ; nước tiếp nhận đầu tư có toàn quyền chủ động sử dụng vốn đầu tư cho mục đích của mình; nhà ĐTNN có thu nhập ổn định thông qua lãi suất tiền cho vay và không bị phụ thuộc vào hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đã vay vốn. Tuy nhiên, tín dụng quốc tế có nhược điểm là nước tiếp nhận vốn đầu tư dễ bị nhà ĐTNN trói buộc vào ảnh hưởng của mình, hiệu quả sử dụng vốn thường thấp do bên nước ngoài không trực tiếp tham gia điều hành đối tượng mà họ cho vay tín dụng.

### **- Đầu tư trực tiếp nước ngoài**

Đầu tư trực tiếp nước ngoài là một hình thức đầu tư quốc tế, trong đó nhà ĐTNN đóng góp một số vốn nhất định (theo quy định của nước tiếp nhận đầu tư) vào lĩnh vực sản xuất, kinh doanh hoặc dịch vụ, cho phép họ trực tiếp tham gia điều hành đối tượng mà họ tự bỏ vốn đầu tư.

Khoản 1, Điều 2 của Luật ĐTNN tại Việt Nam (1996) và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật ĐTNN tại Việt Nam (2000) định nghĩa: "*Đầu tư trực tiếp nước ngoài*" là việc nhà đầu tư nước ngoài đưa vào Việt Nam vốn bằng tiền hoặc bất kỳ tài sản nào để tiến hành các hoạt động đầu tư theo quy định của Luật này".

Nhìn chung, đầu tư trực tiếp nước ngoài có những đặc trưng và thế mạnh riêng của nó.

*Thứ nhất*, ĐTNN mặc dù vẫn chịu sự chi phối của Chính phủ, nhưng ít bị lệ thuộc vào mối quan hệ chính trị giữa hai quốc gia so với hình thức tín dụng quốc tế.

*Thứ hai*, bên nước ngoài trực tiếp tham gia điều hành quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, trực tiếp kiểm soát hoạt động của doanh nghiệp và đưa ra những quyết định có lợi nhất cho việc đầu tư. Vì vậy, mức độ khả thi và hiệu quả sử dụng nguồn vốn trong các doanh nghiệp tương đối cao, đặc biệt trong việc tiếp cận thị trường quốc tế để mở rộng thị trường xuất khẩu.

*Thứ ba*, tránh được hàng rào bảo hộ mậu dịch vì thông qua đầu tư trực tiếp, nhà ĐTNN tạo được các doanh nghiệp nằm "bên trong" các nước thi hành chính sách bảo hộ mậu dịch.

*Thứ tư*, ĐTNN giúp nước tiếp nhận đầu tư tiếp thu được công nghệ tiên tiến và kinh nghiệm quản lý kinh doanh của các chủ ĐTNN, đồng thời nâng cao dần trình độ quản lý và tay nghề cho người lao động làm việc trong các doanh nghiệp có vốn ĐTNN. Bên cạnh đó, nhờ có vốn ĐTNN cho phép nước chủ nhà

có điều kiện khai thác tốt nhất những lợi thế của mình về đất đai, tài nguyên v.v...

Tuy nhiên, thực tiễn cho thấy, bên cạnh những thế mạnh trên thì ĐTNN cũng có những hạn chế nhất định. Cụ thể là, do hoạt động ĐTNN diễn ra theo cơ chế thị trường, các nhà ĐTNN thường có nhiều kinh nghiệm cả về đàm phán lẫn kỹ năng quản lý và điều hành; còn phía đối tác của nước chủ nhà lại thiếu kinh nghiệm, thiếu thông tin... nhưng lại cần vốn để phát triển. Có không ít trường hợp bên tiếp nhận đầu tư bị thua thiệt trong khi ký hợp đồng và cả khi dự án đã đi vào hoạt động. Mặt khác, phía nước tiếp nhận đầu tư không hoàn toàn chủ động trong việc bố trí cơ cấu đầu tư theo ngành, vùng, lãnh thổ, bị phụ thuộc vào sự quyết định đầu tư của nhà ĐTNN nên cơ cấu đầu tư thường không theo mong muốn, đôi khi dẫn đến tình trạng đầu tư tràn lan kém hiệu quả, tài nguyên thiên nhiên bị bóc lột quá mức và nạn ô nhiễm môi trường nghiêm trọng.

\* **Xét về mặt động cơ**, hầu hết các nhà ĐTNN đều có chung một động cơ là tìm kiếm thị trường đầu tư hấp dẫn, thuận lợi và an toàn nhằm thu được lợi nhuận cao nhất và đảm bảo sự thịnh vượng lâu dài của doanh nghiệp. Tuy nhiên, từng chủ đầu tư lại có những động cơ riêng tùy thuộc vào chiến lược phát triển và mục tiêu của doanh nghiệp ở thị trường nước ngoài. Các loại động cơ khác nhau sẽ tạo nên các định hướng khác nhau trong ĐTNN và cũng là cơ sở để phân loại ĐTNN theo động cơ<sup>4</sup>:

- **Đầu tư tìm kiếm nguồn lực**: mục đích của loại đầu tư này nhằm khai thác nguồn lực của nước tiếp nhận đầu tư (như các nguồn tài nguyên thiên nhiên và nguồn nhân lực). Các dự án đầu tư khai thác dầu khí, khoáng sản hoặc khai thác và chế biến nông - lâm - thủy sản đều thuộc loại đầu tư tìm kiếm nguồn lực.

- **Đầu tư tìm kiếm thị trường**: là hình thức đầu tư nhằm mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm của công ty mẹ sang các nước khác. Việc đầu tư và sản xuất sản phẩm ở nước sở tại giúp nhà đầu tư tiết kiệm chi phí vận chuyển, nâng cao tỷ suất lợi nhuận và quan trọng hơn là họ có thể tránh được hàng rào bảo hộ của nước sở tại.

- **Đầu tư định hướng chi phí**: là hình thức đầu tư nhằm giảm chi phí sản xuất bằng việc tận dụng nguồn lao động dồi dào, giá rẻ và nguồn tài nguyên phong phú của nước tiếp nhận đầu tư nhằm tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm và tăng tỷ suất lợi nhuận. Đầu tư này phù hợp với những dự án sử dụng nhiều lao động, sử dụng máy móc thiết bị cũ và lạc hậu có mức độ ô nhiễm cao (thường thì loại thiết bị này không được phép sử dụng ở các nước chủ đầu tư).

<sup>4</sup> Cơ quan đảm bảo đầu tư đa biên - MIGA và Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *Kỹ năng Xúc tiến đầu tư*, NXB Chính trị Quốc gia, 2002

Ngày nay, ĐTNN đã trở thành một nhu cầu tất yếu trong điều kiện quốc tế hoá sản xuất và lưu thông. Có thể nói hầu hết các quốc gia trên thế giới đều cần đến nguồn vốn ĐTNN. Đó là nguồn lực bên ngoài được các quốc gia khai thác triệt để nhằm từng bước hòa nhập vào cộng đồng quốc tế. Mặt khác, dưới tác động của cuộc cách mạng khoa học và công nghệ như hiện nay, ngay cả những nước có tiềm lực kinh tế, khoa học kỹ thuật mạnh như Mỹ, Nhật Bản và các nước EU cũng không thể tự mình giải quyết có hiệu quả những vấn đề đã, đang và sẽ đặt ra trên các lĩnh vực khoa học, công nghệ và vốn. Nó đòi hỏi phải có sự phân công lao động quốc tế trên cơ sở lợi thế so sánh để đảm bảo sử dụng có hiệu quả nguồn vốn đầu tư.

### **Các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam:**

Theo Điều 4, Luật ĐTNN tại Việt Nam, ĐTNN được thực hiện dưới các hình thức sau:

- **Hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng hợp tác kinh doanh (hợp doanh):** là văn bản ký kết giữa hai hay nhiều bên để tiến hành đầu tư, kinh doanh ở Việt Nam, trong đó quy định trách nhiệm và phân chia kết quả kinh doanh cho mỗi bên mà không thành lập pháp nhân mới.

Đặc trưng của hình thức đầu tư này là các bên hợp doanh tùy ý thỏa thuận quyền và nghĩa vụ liên quan trong hoạt động kinh doanh chung: từ việc góp vốn, quản lý kinh doanh, đại diện cho các bên trước tòa án và cơ quan nhà nước Việt Nam, trách nhiệm của các bên đối với nhau và với (các) bên thứ ba liên quan, phân chia tiêu thụ sản phẩm, lợi nhuận và rủi ro, đến việc kết thúc hợp đồng trong khuôn khổ pháp luật mà *không cần thành lập một doanh nghiệp mới có tư cách pháp nhân*. Tài sản đưa vào kinh doanh chung sẽ trở thành sở hữu chung theo phần (Điều 231 Bộ luật Dân sự), khác với tài sản của doanh nghiệp liên doanh là pháp nhân Việt Nam (Điều 94 Bộ luật Dân sự).

- **Doanh nghiệp liên doanh:** là doanh nghiệp được thành lập tại Việt Nam trên cơ sở Hợp đồng liên doanh ký giữa hai bên hoặc nhiều bên để tiến hành đầu tư, kinh doanh tại Việt Nam.

Khác với hợp doanh, liên doanh được hiểu là một hình thức đầu tư mà các bên tham gia tổ chức các hoạt động kinh doanh chung thông qua việc góp vốn thành lập một *pháp nhân mới dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn*. Doanh nghiệp liên doanh có tư cách pháp nhân, có tài sản độc lập với tài sản của các sáng lập viên và chịu trách nhiệm bằng chính tài sản đó. Trách nhiệm hữu hạn của các bên liên doanh thể hiện ở chỗ các bên liên doanh chịu trách nhiệm đối với bên kia, với doanh nghiệp liên doanh và với các bên thứ ba trong phạm vi phần vốn góp của mình vào doanh nghiệp liên doanh.

- **Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài:** là doanh nghiệp thuộc sở hữu của nhà ĐTNN, do nhà ĐTNN thành lập tại Việt Nam, tự quản lý và tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh.

Ngoài ba hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài chính trên, còn có một số hình thức đầu tư đặc thù sau:

- *Hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao (BOT)*
- *Hợp đồng xây dựng - chuyển giao - kinh doanh (BTO)*
- *Hợp đồng xây dựng - chuyển giao (BT)*

Nhìn chung, hình thức BOT, BTO, BT có những đặc điểm cơ bản sau:

- Chỉ được ký với cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.
- Đầu tư vào hạ tầng cơ sở của Việt Nam: xây dựng đường sá, cầu cảng, sân bay, các công trình điện nước v.v...
- Hết thời hạn hoạt động của giấy phép, chủ đầu tư phải chuyển giao không bồi hoàn công trình cho Chính phủ Việt Nam trong tình trạng hoạt động bình thường.

## 1.2. Vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài

### 1.2.1. Vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với chủ ĐTNN và đối với Việt Nam

\* **Đối với chủ ĐTNN,** ĐTNN mang lại cho họ những lợi ích cơ bản sau:

*Thứ nhất,* phần lớn các nhà ĐTNN đều ở các nước công nghiệp phát triển, có mức sống cao, tỷ suất lợi nhuận do sản xuất trong nước ngày càng có xu hướng giảm và kèm theo là hiện tượng dư thừa tư bản trong nước. Bằng hình thức đầu tư ra nước ngoài, các nhà ĐTNN tận dụng được những lợi thế ở nước tiếp nhận đầu tư để giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cũng như tỷ suất lợi nhuận của vốn đầu tư.

*Thứ hai,* ĐTNN tạo điều kiện cho nhà đầu tư có điều kiện đổi mới thiết bị, công nghệ, kỹ thuật, khắc phục được tình trạng lão hoá tư liệu sản xuất. Thông qua ĐTNN, các nhà đầu tư di chuyển các tư liệu sản xuất, máy móc, thiết bị thế hệ cũ, gây ô nhiễm môi trường, có hàm lượng lao động cao nhưng lại có hàm lượng chất xám thấp... sang các nước tiếp nhận đầu tư (các nước kém phát triển hơn) để tiếp tục sử dụng, kéo dài thêm khả năng sinh lời của tư liệu sản xuất.

*Thứ ba,* các nước tiếp nhận đầu tư có nguồn nguyên liệu dồi dào, chi phí lao động và đất đai thấp. Nhưng do hạn chế về vốn, kỹ thuật, công nghệ và thị trường nên các tài nguyên đó chưa được khai thác, sử dụng một cách có hiệu

quả. ĐTNN giúp cho các nhà ĐTNN tạo lập được thị trường cung cấp nguyên liệu ổn định với giá thấp.

*Thứ tư*, ĐTNN giúp các nước công nghiệp phát triển tăng cường sức mạnh kinh tế và nâng cao uy tín trên trường quốc tế. Thông qua việc xây dựng nhà máy sản xuất hàng hoá ở nước ngoài, các nhà ĐTNN đã mở rộng thị trường tiêu thụ, tránh được hàng rào bảo hộ mậu dịch của các nước tiếp nhận đầu tư.

**\* Đối với Việt Nam** - với tư cách là nước tiếp nhận đầu tư, ĐTNN được coi là một bộ phận hữu cơ quan trọng của nền kinh tế và được khuyến khích phát triển. Qua hơn 15 năm thực hiện chính sách mở cửa, đa dạng hóa, đa phương hóa các quan hệ kinh tế, ĐTNN vào Việt Nam đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ. Với tỷ trọng trung bình khoảng 1/4 tổng vốn đầu tư toàn xã hội hàng năm, ĐTNN đã bổ sung nguồn vốn quan trọng cho đầu tư phát triển và tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế. Nguồn vốn này cũng góp phần tích cực vào việc nâng cao trình độ công nghệ, kinh nghiệm quản lý, chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Nhìn chung, ĐTNN đã và đang thực sự góp phần quan trọng vào việc nâng cao tốc độ tăng trưởng kinh tế để tránh cho nước ta nguy cơ tụt hậu so với các nước. Vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với Việt Nam nói riêng và các nước tiếp nhận đầu tư nói chung thể hiện trong một số lĩnh vực sau:

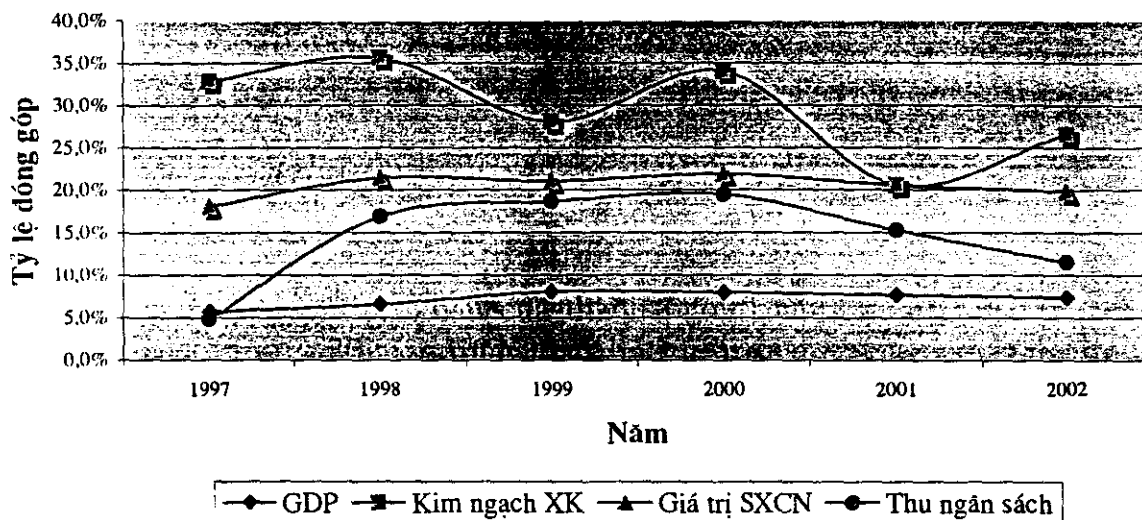
- Giải quyết vấn đề thiếu vốn;
- Giải quyết những khó khăn về kinh tế - xã hội trong nước như nạn thất nghiệp, lạm phát...;
- Tăng nguồn thu ngân sách dưới các hình thức thuế, cải thiện tình hình bội chi ngân sách;
- Tạo ra môi trường cạnh tranh để thúc đẩy sự phát triển kinh tế-xã hội;
- Giúp các nhà doanh nghiệp trong nước học hỏi nhiều kinh nghiệm quản lý và điều hành tiên tiến;
- Giúp các doanh nghiệp trong nước có cơ hội đổi mới và tiếp cận công nghệ, thiết bị tiên tiến, hiện đại của thế giới, tham gia vào quá trình phân công lao động quốc tế, mở rộng thị trường...

### **1.2.2. Vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố Đà Nẵng**

Từ năm 1997, khi trở thành đơn vị hành chính trực thuộc Trung ương, thành phố Đà Nẵng có một vị thế mới trên bước đường trưởng thành và phát triển trong sự đi lên ổn định của cả nước. Hoạt động kinh tế đối ngoại, đặc biệt là hoạt động thu hút ĐTNN trong những năm qua đã đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế-xã hội, đồng thời nâng cao vị thế của thành phố trong khu vực và trên thế giới. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu thời kỳ 1997-2002 đạt 1.261 triệu USD, trong đó, kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN trung bình

chiếm 30% kim ngạch xuất khẩu của thành phố. Thành phần kinh tế có vốn ĐTNN chiếm tỷ trọng 20,5% trong toàn bộ giá trị sản xuất công nghiệp của thành phố<sup>5</sup> (xem Hình 1).

**Hình 1: Đóng góp của doanh nghiệp có vốn ĐTNN đối với thành phố Đà Nẵng (1997 - 2002)**



Nguồn: Báo cáo của Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Đà Nẵng

Cũng như đối với cả nước, vai trò của ĐTNN đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố thể hiện trên một số khía cạnh sau:

- Việc thu hút ĐTNN đã đóng góp và bổ sung nguồn vốn quan trọng cho đầu tư và phát triển kinh tế-xã hội, giải quyết một phần đáng kể nhu cầu vốn đang thiếu trầm trọng của thành phố đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Trong giai đoạn 1997-2002, tổng vốn đầu tư trên địa bàn đạt 8.883,8 tỷ đồng, trong đó ĐTNN đóng góp 1.293,7 tỷ đồng, chiếm 14,56% tổng vốn đầu tư<sup>6</sup>.

- Đầu tư nước ngoài góp phần tích cực vào việc duy trì nhịp độ tăng trưởng kinh tế, đẩy mạnh xuất khẩu, mở rộng thị trường xuất khẩu và thị trường trong nước, thúc đẩy các hoạt động dịch vụ và tăng nguồn thu cho ngân sách. Qua các năm 1998-2002, mức đóng góp vào ngân sách của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN tương đối cao, trung bình khoảng 10 triệu USD/năm<sup>7</sup>. Một vài số liệu từ bảng dưới đây cho thấy ĐTNN đã có đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng chung của nền kinh tế thành phố, tuy vẫn còn ở mức thấp so với cả nước và một số thành phố lớn như Hà Nội, TP Hồ Chí Minh<sup>8</sup> (xem Bảng 1).

<sup>5</sup> Niên giám thống kê thành phố Đà Nẵng 2000, 2002

<sup>6</sup> Niên giám thông kê thành phố Đà Nẵng 2000, 2002

<sup>7</sup> Sở Kế hoạch và Đầu tư. Báo cáo tình hình các doanh nghiệp có vốn ĐTNN trên địa bàn TP. Đà Nẵng

<sup>8</sup> Niên giám thống kê toàn quốc 2002. Niên giám TP Đà Nẵng 2002. Website TP. Hà Nội. Hồ Chí Minh. Hải Phòng

**Bảng 1: Đóng góp của khu vực ĐTNN năm 2002**

| Năm 2002    | GDP của khu vực ĐTNN/Tổng GDP (%) | KNXK của khu vực ĐTNN/Tổng KNXK (%) | GT SXCN của khu vực ĐTNN/Tổng GT SXCN (%) | Thu ngân sách từ khu vực ĐTNN/Tổng thu NS (%) |
|-------------|-----------------------------------|-------------------------------------|---|---|
| Việt Nam    | 13,9                              | 47,1                                | 35,3                                      | 6,1   |
| Đà Nẵng     | 7,4                               | 31,5                                | 19,8                                      | 5,6   |
| Hà Nội      | 15,5                              | 12,7                                | 30,8                                      | 6,8   |
| Hồ Chí Minh | 21,3                              | 20,2                                | 30,9                                      | 7,1   |

- ĐTNN giúp Đà Nẵng tiếp thu công nghệ, kỹ thuật tiên tiến, học hỏi kinh nghiệm quản lý và tổ chức sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh, mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, tiếp cận tốt hơn với thị trường khu vực và thế giới, từ đó Đà Nẵng có điều kiện tham gia có hiệu quả vào tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực. Mặc dù công nghệ mà các nhà ĐTNN đầu tư vào Đà Nẵng không phải là loại tiên tiến nhất trên thế giới nhưng nhìn chung vẫn cao hơn công nghệ hiện có của thành phố, tạo ra bước quá độ cần thiết cho cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật và công nghệ ở thành phố nói riêng và cả nước nói chung.

- Các doanh nghiệp có vốn ĐTNN góp phần giải quyết việc làm, tạo ra thu nhập cho người lao động, nâng cao trình độ và tạo điều kiện cho người lao động tiếp cận với công nghệ kỹ thuật. Hiện nay, các dự án đã đi vào hoạt động trên địa bàn tạo việc làm cho gần 18.000 lao động trực tiếp và hàng chục ngàn lao động thời vụ khác. Thu nhập bình quân của lao động trong các doanh nghiệp có vốn ĐTNN nhìn chung cao hơn so với lao động làm việc ở các thành phần kinh tế khác của thành phố (khoảng 650.000 đồng/ người/tháng)<sup>9</sup>.

- Cơ cấu vốn ĐTNN ngày càng phù hợp với Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội của thành phố (cơ cấu kinh tế thành phố từ nay đến năm 2010 là: công nghiệp, dịch vụ, nông nghiệp, trong đó đến năm 2010, tỷ trọng ngành công nghiệp, xây dựng và dịch vụ chiếm 96,8%)<sup>10</sup>. Trong những năm qua, ĐTNN đã tham gia tích cực vào việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng chuyển dần sang công nghiệp và xuất khẩu, tăng tỷ trọng các ngành công nghiệp và dịch vụ trong GDP. Tính đến 31/12/2002, các dự án thuộc lĩnh vực sản xuất công nghiệp, xây dựng chiếm 73,6%; du lịch và dịch vụ 19,7% và nông-lâm-thủy sản chiếm 6,7% trong tổng số các dự án ĐTNN ở Đà Nẵng.

- ĐTNN góp phần đáng kể vào việc sử dụng có hiệu quả các nguồn tài nguyên phong phú và đa dạng của thành phố, đặc biệt là tài nguyên du lịch.

<sup>9</sup> Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng, Báo cáo tình hình XDĐT trực tiếp nước ngoài tại TP ĐN năm 2002

<sup>10</sup> Báo cáo Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế-xã hội thành phố Đà Nẵng thời kỳ 2001-2010



- ĐTNN làm cho môi trường đầu tư và kinh doanh của Đà Nẵng thêm sôi động và đa dạng, tạo động lực thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước phát triển hoàn thiện để tăng khả năng cạnh tranh. Bên cạnh đó, ĐTNN giúp mở rộng quan hệ hợp tác giữa Đà Nẵng với các nước, góp phần đẩy nhanh quá trình hội nhập của thành phố trên trường quốc tế...

### 1.3. Mối quan hệ giữa đầu tư trực tiếp nước ngoài với đầu tư trong nước

Đầu tư trực tiếp nước ngoài và đầu tư trong nước đều là những bộ phận không thể tách rời của nền kinh tế. Mặc dù khác nhau về bản chất và hình thức nhưng cả hai bộ phận này đều có vai trò quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế đất nước.

Trước đây, Chính phủ Việt Nam thường kỳ vọng nhiều hơn vào ĐTNN mà bỏ quên đầu tư trong nước. Trong khi đó, nguồn vốn tích lũy trong dân (dưới dạng vàng bạc, đá quý, tiền mặt, ngoại tệ và tài sản có giá trị cao) rất lớn nhưng chưa được khai thác. Nhận thức được vấn đề này, trong thời gian qua Chính phủ đã đưa việc kêu gọi nguồn vốn trong nước lên hàng đầu bằng việc tạo ra hành lang pháp lý thông thoáng và rộng rãi, tạo mọi điều kiện cho người dân bỏ vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Luật Khuyến khích Đầu tư trong nước, Luật Doanh nghiệp ra đời đã tạo ra bước ngoặt quan trọng trong việc thúc đẩy các tổ chức, cá nhân trong nước bỏ vốn ra đầu tư kinh doanh theo định hướng của Nhà nước, tạo cơ sở pháp lý để người dân yên tâm bỏ vốn ra làm giàu cho mình và cho xã hội, tạo ra của cải vật chất và việc làm, giúp nền kinh tế đất nước giảm sự phụ thuộc vào nước ngoài. Hiện nay, quan điểm của Đảng và Nhà nước ta là chủ động khai thác những nguồn vốn trong nước, không ỷ lại vào nguồn vốn nước ngoài, coi nguồn vốn trong nước là động lực thúc đẩy nền kinh tế phát triển ổn định lâu dài.

Giữa đầu tư trực tiếp nước ngoài và đầu tư trong nước có mối quan hệ gắn bó hữu cơ, hỗ trợ và bổ sung cho nhau:

- Về mặt khách quan, ĐTNN bổ sung những gì mà đầu tư trong nước đang thiếu và cần. Bởi vì ĐTNN, song hành với vốn là vấn đề thị trường, công nghệ, lao động, tài nguyên...

Về vấn đề thị trường, ĐTNN là nhân tố quan trọng giúp Việt Nam và Đà Nẵng tìm kiếm thị trường bên ngoài và mở rộng thị trường trong nước. Nhà ĐTNN đầu tư vào Việt Nam và Đà Nẵng muốn tiêu thụ được nhiều sản phẩm thì bắt buộc họ phải tự cải thiện và mở rộng thị trường. Ngược lại, thông qua quan hệ với các đối tác nước ngoài, các doanh nghiệp trong nước có cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu hàng hóa của mình.

Về vấn đề lao động, Việt Nam nói chung và Đà Nẵng nói riêng có nguồn lao động rất dồi dào nhưng còn nhiều hạn chế: cơ cấu lao động không hợp lý

(nhiều kỹ sư nhưng lại thiếu công nhân lành nghề, lao động có kỹ thuật ít mà lao động phổ thông lại nhiều, phần lớn lao động không biết ngoại ngữ...). Chính sự mất cân đối này đã làm giảm hiệu quả sử dụng lao động. Chính các công ty nước ngoài trong quá trình tuyển mộ và sử dụng lao động đã giúp khắc phục các nhược điểm này bằng con đường đào tạo và đào tạo lại.

Tài nguyên và công nghệ cũng là vấn đề đáng được quan tâm. Do không có đủ vốn và kỹ thuật công nghệ để khai thác và chế biến nguồn tài nguyên trong nước, chúng ta phải nhờ đến sự giúp đỡ của ĐTNN.

- Về mặt chủ quan, ĐTNN giúp các doanh nghiệp trong nước biết rõ thực lực của mình bởi vì mở cửa, hội nhập đồng nghĩa với sự chấp nhận cạnh tranh. Sự hiện diện của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN còn được xem là chất kích thích giúp môi trường kinh doanh trong nước ngày càng sôi động. Trình độ kỹ thuật và công nghệ cao hơn của các doanh nghiệp ĐTNN đã đặt các doanh nghiệp trong nước trước những thử thách mới, buộc họ phải xem xét lại phương thức kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh, đổi mới thiết bị, nâng cao trình độ, kiến thức quản lý, phát triển chiến lược dài hạn... để không bị đào thải theo quy luật kinh tế thị trường. Và ngược lại, chính sự lớn mạnh của các doanh nghiệp trong nước sẽ tạo động lực thu hút nhiều ĐTNN hơn trong tương lai.

- Đầu tư trong nước là cơ sở để hấp thụ và triển khai các dự án ĐTNN. Như đã phân tích ở trên, các doanh nghiệp trong nước càng lớn mạnh, càng đa dạng thì càng có nhiều đối tác để các nhà ĐTNN lựa chọn, hợp tác kinh doanh. Do đó, việc khuyến khích đầu tư trong nước phát triển, một mặt giải tỏa được nguồn lực quan trọng, mặt khác làm tăng khả năng của "bên Việt Nam" trong thu hút ĐTNN.

- Đầu tư trong nước là môi trường để phát triển thị trường vốn trong nước và làm tăng khả năng thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài. Trình độ phát triển thị trường vốn trong nước cũng là một trong những nhân tố ảnh hưởng đến khả năng thu hút ĐTNN. Trong giai đoạn hiện nay, thị trường vốn trong nước vẫn chưa vượt ra khỏi khuôn khổ của thị trường vốn ngắn hạn. Trong khi đó, vốn ĐTNN lại chủ yếu tham gia vào thị trường vốn trung và dài hạn. Do đó, cần phải phát triển thị trường vốn trong nước hơn nữa theo hướng thu hút các nguồn vốn trung và dài hạn.

Tóm lại, bất kỳ quốc gia nào muốn phát triển cũng đều phải dựa vào thực lực bên trong. Tuy nhiên, yếu tố bên ngoài cũng không thể bị xem nhẹ, nhất là trong bối cảnh toàn cầu hóa, hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay. Vấn đề là ở chỗ phải làm sao để thu hút nguồn lực bên ngoài, qua đó tận dụng khai thác mọi tiềm năng trong nước, tiến tới chuyển hóa nguồn lực bên ngoài thành thế và lực bên trong của nền kinh tế. Nguồn vốn trong nước luôn luôn phải đạt một tỷ lệ thích hợp như một vật đối ứng với ĐTNN. Tỷ lệ này khác nhau tùy từng ngành kinh tế,

tùy từng giai đoạn phát triển và tùy thuộc vào chiến lược phát triển kinh tế lâu dài của đất nước.

#### **1.4. Một số kinh nghiệm trong và ngoài nước trong việc thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài**

##### **1.4.1. Một vài bài học tổng quát thu được qua các chính sách quốc gia về ĐTNN của các nước<sup>11</sup>**

- *Các chính sách sản xuất hàng thay thế hàng nhập khẩu làm giảm đi các lợi ích của ĐTNN:* Những nghiên cứu cho thấy rằng ĐTNN ở các nước thực hiện chính sách kinh tế sản xuất hàng thay thế hàng nhập khẩu được bảo hộ bởi hàng rào thuế quan cao đã tạo ra lợi ích thấp hơn nhiều so với ĐTNN ở các nước có nền kinh tế định hướng xuất khẩu hoặc phải đối mặt với sự cạnh tranh của nước ngoài một cách đáng kể. Nói cách khác, ở các nước áp dụng chính sách sản xuất hàng thay thế hàng nhập khẩu, các công ty có vốn ĐTNN buộc phải sử dụng loại công nghệ tốn nhiều vốn. Ngoài ra, các công ty này cũng gặp rất nhiều khó khăn trong việc xuất khẩu sản phẩm và chỉ có thể tiêu thụ sản phẩm trong phạm vi thị trường nội địa do bị khống chế bởi hàng rào thuế quan và thương mại cao. Điều này làm cho các công ty phải hoạt động với quy mô quá nhỏ nên không có hiệu quả về mặt kinh tế. Do vậy nước tiếp nhận đầu tư cũng thu được ít lợi ích từ hoạt động ĐTNN của các công ty dưới hình thức nguồn thu cho ngân sách, thu nhập bằng ngoài tệ hay tạo ra việc làm mới.

- *Các chính sách thông thoáng và rõ ràng khuyến khích hoạt động ĐTNN và tăng trưởng kinh tế:* Vào những năm 1990, đa số các nước đều sử dụng chính sách định hướng xuất khẩu để thu hút ĐTNN. Các đặc điểm của chính sách này là đưa ra các tỷ giá hối đoái thực tế, cải cách lĩnh vực tài chính, xóa bỏ các rào cản thuế quan và thương mại, tư nhân hóa các doanh nghiệp nhà nước và đưa ra các biện pháp khuyến khích, ưu đãi đầu tư và đẩy mạnh xuất khẩu. Một ví dụ điển hình của chính sách này là việc thành lập khu chế xuất (KCX). Mặc dù được đặt trong phạm vi biên giới quốc gia, các KCX lại hoạt động ngoài lãnh thổ hải quan quốc gia. Các doanh nghiệp KCX khi nhập nguyên, vật liệu đầu vào không bị đánh thuế nhập khẩu và sản phẩm làm ra của các doanh nghiệp này đều được xuất khẩu. Một số nước có nền kinh tế đang phát triển ở khu vực Đông Á và Đông Nam Á như Singapore, Hồng Kông, Indonesia, Malaysia và Thái Lan đã áp dụng rất thành công chiến lược định hướng xuất khẩu, thúc đẩy nhanh chóng hoạt động xuất khẩu hàng hóa của các công ty có vốn ĐTNN, chủ yếu trong lĩnh vực sản xuất và lắp ráp các sản phẩm sử dụng nhiều lao động như may mặc, da giày, điện tử, thiết bị thể thao... đồng thời tiếp thu các bí quyết công

<sup>11</sup> Cơ quan đảm bảo đầu tư đa biên - MIGA và Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *Kỹ năng Xúc tiến đầu tư*, NXB Chính trị Quốc gia, 2002

nghệ và quản lý cần thiết và sau đó chuyển giao lại cho ngành công nghiệp trong nước.

#### 1.4.2. Một số kinh nghiệm trong việc thu hút và quản lý ĐTNN

- *Môi trường đầu tư thuận lợi được xem là yếu tố hàng đầu hấp dẫn các nhà ĐTNN. Môi trường đầu tư là tổng hòa các yếu tố tự nhiên, chính trị, pháp luật, kinh tế, xã hội có liên quan và tác động đến hoạt động ĐTNN của nước tiếp nhận đầu tư.*

Thực tiễn hoạt động đầu tư quốc tế nói chung và công tác thu hút ĐTNN ở Việt Nam nói riêng cho thấy ở đâu có môi trường đầu tư thuận lợi, ở đó thu hút được nhiều ĐTNN. Đây là một tất yếu khách quan, vì đồng tiền chỉ chảy đến nơi nào có thể “đẻ” thêm ra tiền nhanh hơn và nhiều hơn chứ không chảy đến nơi làm cho chúng cạn kiệt đi. Do đó, muốn thu hút được nhiều ĐTNN, cần phải tạo ra môi trường đầu tư thuận lợi hơn các khu vực khác hoặc các nước khác.

+ *Một môi trường chính trị và pháp lý ổn định là rất cần thiết cho hoạt động thu hút ĐTNN:*

Năm 2002, Việt Nam được đánh giá là "điểm đến an toàn" cho các nhà đầu tư và khách du lịch quốc tế. Điều này thể hiện Việt Nam có môi trường chính trị ổn định, nơi mà các nhà đầu tư có thể yên tâm bỏ vốn đầu tư và tiến hành các hoạt động sản xuất, kinh doanh. Thực tế cho thấy nơi nào tình hình chính trị bất ổn, rủi ro chính trị cao (chiến tranh, xung đột, khủng bố...), nơi đó không những không hấp dẫn các nhà đầu tư mới mà còn làm giảm niềm tin của các nhà đầu tư đã có dự án được cấp phép và kết quả là họ chọn nơi khác để đầu tư hoặc rút dự án. Điển hình, tình hình ĐTNN vào Philippines và Indonesia trong thời gian qua giảm sút do ở đất nước này thường xuyên xảy ra xung đột và bất ổn chính trị.

Bên cạnh tính ổn định của môi trường chính trị, một hành lang pháp lý hoàn thiện, rõ ràng và thông thoáng cũng là yếu tố hấp dẫn các nhà đầu tư. Điều này giải thích tại sao vào thập kỷ 80, ĐTNN vào các nước TBCN rất phát triển, trong khi đó dòng đầu tư từ các nước tư bản phát triển sang các nước xã hội chủ nghĩa lại hoàn toàn không đáng kể, mặc dù các nước xã hội chủ nghĩa đều nhận thức được cần tận dụng nguồn vốn này. Cơ chế quản lý kinh tế kế hoạch hóa tập trung cứng nhắc và đi kèm với nó là một hệ thống pháp luật cũng cứng nhắc, phi thực tế, và không thông thoáng, không tạo điều kiện cho tất cả các thành phần kinh tế phát triển của các nước này đã cản trở hoạt động ĐTNN. Cho đến thời điểm này, môi trường pháp lý thông thoáng, cụ thể, minh bạch và đồng bộ cũng vẫn là một trong những tiêu chí hàng đầu mà bất cứ nhà đầu tư nào cũng xem xét trước khi đưa ra quyết định đầu tư.

Trong thời gian qua, Chính phủ Việt Nam đã có những nỗ lực trong việc xây dựng và ban hành những chính sách pháp luật về ĐTNN thông thoáng, gỡ bỏ những hạn chế, thiếu sót của hệ thống pháp luật (vừa thiếu lại vừa thừa, không đồng bộ, không rõ ràng, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế...) để tạo ra một hành lang pháp lý rộng rãi, "hấp dẫn" nhà ĐTNN. Những nỗ lực này được các nhà ĐTNN đồng tình ủng hộ và đánh giá cao. Tuy nhiên, trong bối cảnh chính phủ các nước trong khu vực cũng cố gắng điều chỉnh và ban hành chính sách pháp luật mới về ĐTNN nhằm giành ưu thế trong cuộc cạnh tranh gay gắt về thu hút ĐTNN, Chính phủ Việt Nam nói chung và chính quyền thành phố Đà Nẵng nói riêng cần quan tâm nhiều hơn đến việc hoàn thiện hơn nữa pháp luật về ĐTNN nhằm tăng nhanh hiệu quả của ĐTNN nhưng đồng thời cũng phải bảo hộ thị trường trong nước và sản xuất nội địa.

*+ Một số yếu tố có vai trò quan trọng góp phần tạo nên môi trường đầu tư tốt là cơ sở hạ tầng, thủ tục hành chính và dịch vụ hỗ trợ đầu tư, chi phí đầu tư, và các ngành công nghiệp phụ trợ.*

Trước đây, các nhà đầu tư thường đánh giá rằng điểm yếu nhất của Việt Nam là sự yếu kém và thiếu đồng bộ trong cơ sở hạ tầng. Chính vì vậy mà họ thường quan ngại khi đầu tư vào Việt Nam. Hệ thống đường giao thông, bưu chính viễn thông, sân bay, cảng biển, cơ sở hạ tầng trong các khu công nghiệp, khu chế xuất... đều kém hơn so với các nước trong khu vực mà chi phí lại cao hơn nhiều. Bên cạnh đó, sự phân biệt đối xử giữa nhà đầu tư trong nước và nhà ĐTNN thể hiện qua "chế độ hai giá" cũng làm cho các nhà đầu tư không hài lòng (hiện nay, Việt Nam là nước duy nhất trong ASEAN còn áp dụng chế độ này)<sup>12</sup>. Tuy nhiên, trong thời gian qua Chính phủ Việt Nam đã có những nỗ lực nhằm cải thiện cơ sở hạ tầng trong và ngoài khu công nghiệp, khu chế xuất và được các nhà ĐTNN đánh giá cao. Thêm vào đó, chi phí đầu tư vào Việt Nam cũng không còn cao như trước đây. Các loại chi phí như cước phí điện thoại, đường truyền viễn thông, chi phí điện, nước, tiền thuê đất... trước đây thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí của doanh nghiệp thì nay đã giảm đáng kể và sẽ tiếp tục giảm cho ngang bằng với mặt bằng giá trong khu vực. Tất cả những nỗ lực trên của Việt Nam đã đem lại kết quả khả quan, trong khi đầu tư trực tiếp nước ngoài vào một số nước trong khu vực giảm sút thì ĐTNN vào Việt Nam vẫn được duy trì và gia tăng.

Chỉ có cơ sở hạ tầng hoàn thiện thôi thì chưa đủ, mà cần phải có một cơ chế cấp phép đầu tư gọn nhẹ và hiệu quả nhằm tiết kiệm thời gian và tiền bạc cho nhà đầu tư. Đa số các nước tiếp nhận đầu tư thành lập một tổ chức chuyên môn làm công tác xúc tiến đầu tư và thực hiện cơ chế "một cửa" trong thu hút ĐTNN như Cục Đầu tư của Thái Lan (BOI), Tổ chức Xúc tiến Ngoại thương Nhật Bản (JETRO); KOTRA của Hàn Quốc... Ở Việt Nam, Bộ Kế hoạch và Đầu

<sup>12</sup> Báo Giang: Khai thác lợi thế riêng - Còn thiếu chiến lược thu hút đầu tư dài hạn vào các ngành nghề trọng điểm. Báo Đầu tư, trang 4, ngày 6/12/2002.

tư cũng đã thành lập các đơn vị chuyên trách về ĐTNN và xúc tiến đầu tư (Cục ĐTNN, các Trung tâm Xúc tiến Đầu tư ở miền Bắc, miền Nam và miền Trung. Nhiều địa phương trong cả nước cũng thành lập các cơ quan chuyên trách xúc tiến đầu tư như Đà Nẵng, Quảng Trị, Thừa Thiên Huế, Bình Định, Khánh Hòa, thành phố Hồ Chí Minh, Cần Thơ...

Hiện nay, điểm yếu của Việt Nam so với một số nước trong khu vực làm cản trở dòng ĐTNN vào Việt Nam là việc thiếu các ngành công nghiệp hỗ trợ; khả năng cung cấp nguyên liệu, phụ tùng của các doanh nghiệp trong nước cho doanh nghiệp có vốn ĐTNN còn yếu. Theo đánh giá của một số chuyên gia, ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam mới chỉ trong giai đoạn bắt đầu phát triển và còn quá sơ khai, chưa tương xứng với sự phát triển kinh tế trong nước, hầu như chưa có doanh nghiệp trong nước nào đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp này<sup>13</sup>. Vì vậy, phần lớn các công ty có vốn ĐTNN đang hoạt động tại Việt Nam đều phải nhập nguyên vật liệu, phụ tùng, linh kiện... phục vụ sản xuất, kinh doanh và điều này đã đẩy chi phí sản xuất lên cao. Trong trường hợp này, nguồn lao động dồi dào và giá rẻ không còn là thế mạnh của Việt Nam nữa mà sự phát triển của ngành công nghiệp hỗ trợ trở nên cần thiết hơn nhiều. Ở Trung Quốc, các công ty có vốn ĐTNN hầu như không phải lo lắng về nguồn nguyên liệu bởi vì các ngành công nghiệp hỗ trợ phát triển rất mạnh. Đơn cử, một nhà sản xuất đồ điện tại Quảng Châu - Trung Quốc có thể mua tới 95% linh kiện tại chỗ, trong khi ở Việt Nam nhà sản xuất phải nhập khẩu hơn 80% linh kiện từ nước ngoài<sup>14</sup>. Vì vậy, muốn thu hút được nhiều vốn ĐTNN hơn nữa, Việt Nam và Đà Nẵng cần phải có những biện pháp thúc đẩy đầu tư vào các ngành công nghiệp hỗ trợ, khuyến khích và nới lỏng quy chế đầu tư.

*- Cần phải có một chính sách ưu đãi đầu tư hấp dẫn các nhà ĐTNN và có tính cạnh tranh với các nước trong khu vực:*

Đa số các nước tiếp nhận đầu tư đều ban hành chính sách ưu đãi đầu tư nhằm thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư vào nước mình. Đặc biệt, một số nước trong khu vực được xem là những đối thủ của Việt Nam trong việc cạnh tranh thu hút ĐTNN như Trung Quốc, Thái Lan, Singapore, Malaysia, Indonesia... đều có những chính sách ưu đãi đầu tư rất hấp dẫn và luôn thay đổi linh động tùy theo tình hình phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, trong khu vực và trên thế giới. Hiện nay Trung Quốc đang nổi lên như là một địa điểm có sức hấp dẫn đầu tư lớn nhất (vượt cả Mỹ). Lý giải cho hiện tượng này, bên cạnh những lợi thế sẵn có của mình như thị trường rộng lớn, lực lượng lao động dồi dào, các ngành công nghiệp hỗ trợ rất phát triển, Trung Quốc còn có một chính sách ưu đãi đầu tư vô cùng hấp dẫn, đặc biệt là những ưu đãi đang được áp dụng

<sup>13</sup> Đặng Ngọc: *Cần có công nghiệp hỗ trợ đầu tư*, Báo Lao động, trang 3, ngày 14/4/2003

<sup>14</sup> Nam Châu: *Cần nhắc hợp lý lợi ích trong nước và của nhà đầu tư*, Tạp chí Kinh tế Việt Nam

trong các "Đặc khu kinh tế" (theo thống kê, trong năm 2001, mỗi ngày Trung Quốc thu hút được khoảng 192 triệu đô la Mỹ vốn ĐTNN) (*xem Ô1<sup>15</sup>*).

### Ô 1

#### Chiến lược của Trung Quốc trong việc thu hút vốn ĐTNN

Trung Quốc hiện đang là nước thu hút được vốn ĐTNN lớn thứ hai trên thế giới (sau Mỹ). Để đạt được thành công này, Trung Quốc đã huy động hầu như tất cả các ngành, các cấp tham gia vào việc thu hút ĐTNN vốn được coi là quốc sách để phát triển của Chính phủ nước này. Ở cấp vĩ mô, Trung Quốc từng bước điều chỉnh các chính sách, sửa đổi, bổ sung Hiến pháp và pháp luật để khuyến khích đầu tư, mở cửa nhiều khu kinh tế quan trọng vốn là độc quyền của kinh tế Nhà nước cho các nhà ĐTNN. Ở cấp địa phương, Trung Quốc đơn giản hóa thủ tục cấp phép và các vấn đề có liên quan.

Trong thu hút ĐTNN, Trung Quốc chú trọng hai đối tượng là các công ty xuyên quốc gia và Hoa kiều. Các công ty xuyên quốc gia hiện đang thống lĩnh nhiều lĩnh vực mũi nhọn của nền kinh tế toàn cầu, nắm trong tay nguồn vốn lớn, công nghệ tiên tiến... Đến nay, có khoảng 400 trong số hơn 500 công ty xuyên quốc gia lớn nhất thế giới đã có quan hệ làm ăn, có dự án đầu tư, mở văn phòng đại diện, chi nhánh tại Trung Quốc. Đối với trên 30 triệu Hoa kiều hiện sống ở khắp các châu lục, nắm trong tay nguồn vốn lớn, Trung Quốc đặc biệt cho phép họ được hưởng các quyền lợi gần như các nhà đầu tư trong nước. Việc Trung Quốc lập các Đặc khu kinh tế tại vùng duyên hải gần Hồng Kông, Ma Cao chủ yếu là nhằm thu hút các nhà kinh doanh người Hoa từ các khu vực này. Thành công của các Đặc khu kinh tế đã phản ánh thành công của chính sách thu hút Hoa kiều của Trung Quốc...

Đối với Việt Nam, chính sách ưu đãi đầu tư được quy định cụ thể trong các văn bản pháp luật của Chính phủ. Từng tỉnh, thành phố cũng ban hành chính sách ưu đãi riêng cho các hoạt động ĐTNN tại địa phương mình. Một số địa phương như Bình Dương, Đồng Nai, thành phố Hồ Chí Minh đã rất thành công trong việc thu hút ĐTNN thông qua chính sách ưu đãi đầu tư và cải cách thủ tục hành chính trong cấp phép đầu tư và đã trở thành những điển hình trong cả nước về lĩnh vực này (*xem Ô2<sup>16</sup>*). Các hình thức ưu đãi được áp dụng phổ biến là ưu đãi về thuế (miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế xuất nhập khẩu, thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài...); tiền thuê đất như mức tiền thuê đất thấp, thời gian miễn, giảm tiền thuê đất dài...; chi phí đào tạo và đào tạo lại; các dịch vụ hỗ trợ đầu tư miễn phí v.v. Các chính sách này đã thu hút được sự chú ý của nhà đầu tư và được các nhà đầu tư hoan nghênh. Tuy nhiên, do không có sự phối hợp chỉ đạo nhất quán của các cơ quan đầu mối ở Trung ương nên có không ít địa phương dùng mọi cách, thậm chí làm sai luật để thu hút ĐTNN vào địa phương mình, hoặc có tình trạng địa phương nào cũng "trái thumb đỏ" và "đua nhau" giảm giá đất như một hình thức vận động đầu tư đã gây ra tình trạng cạnh tranh

<sup>15</sup> Nguyễn Chiến: *Thu hút vốn đầu tư là quốc sách - Chiến lược của Trung Quốc trong thu hút vốn đầu tư nước ngoài*. Báo Đầu tư ngày 1/3/2002

<sup>16</sup> Hải Đăng, Trần Vũ Nghi, *Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam: Môi trường đầu tư ngày một hấp dẫn hơn*. Báo Tuổi trẻ ngày 19/4/2001

không lành mạnh và kết quả là "lợi bất cập hại". Do vậy, ưu đãi đầu tư là cần thiết nhưng phải hợp lý và lành mạnh thì mới bảo đảm sự phát triển bền vững.

## Ô 2

### Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam: Môi trường đầu tư ngày một hấp dẫn hơn

Các địa phương trong Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam (Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu, thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương) tích cực cải cách thủ tục, đưa ra cơ chế mới nhằm thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

Tỉnh Đồng Nai ra cơ chế cấp phép "một ngày". Các nhà đầu tư đến Đồng Nai chỉ cần liên hệ một trong hai đầu mối, đó là Ban quản lý các KCN (nếu đầu tư vào KCN) và Sở Kế hoạch và Đầu tư (nếu đầu tư ngoài KCN). Tại hai đầu mối này, toàn bộ các quy trình thủ tục, đất công nghiệp đã được quy hoạch (ngoài KCN), kể cả giá thuê đất của từng khu vực... đều được niêm yết công khai. Liên quan đến khâu "hậu giấy phép", UBND tỉnh Đồng Nai đã ban hành quy chế thanh tra, kiểm tra có hiệu lực từ ngày 15/3/201, trong đó khẳng định rõ mỗi năm, chỉ thanh tra, kiểm tra doanh nghiệp một lần...

Tại thành phố Hồ Chí Minh, UBND thành phố phân cấp, ủy quyền cho Sở Kế hoạch và Đầu tư cấp phép và giải quyết các thủ tục liên quan đến đầu tư nước ngoài cho những dự án dưới 5 triệu USD. Nhờ đó, thời gian cấp phép cho doanh nghiệp đã được rút ngắn từ 7 - 10 ngày xuống còn 1 - 2 ngày. Toàn bộ các thông tin cần thiết cho nhà đầu tư như quy trình thủ tục, địa điểm đầu tư, giá thuê đất tại mỗi địa điểm sẽ được tổ công tác liên sở gồm Sở Kế hoạch và Đầu tư, Sở Tài chính - Vật giá và Văn phòng Kiến trúc sư trưởng thành phố đặc trách cung cấp trong thời gian không quá 2 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu...

Sở dĩ Bình Dương thu hút được nhiều nhà đầu tư nước ngoài trong những năm gần đây phần lớn là nhờ chính quyền địa phương "trên dưới một lòng", tất cả các cơ quan công quyền, nhất là UBND tỉnh đã tạo điều kiện tối đa cho doanh nghiệp làm ăn.

Một hoạt động gần như thường xuyên của các địa phương này là tổ chức các cuộc gặp gỡ, đối thoại giữa cơ quan công quyền với nhà đầu tư. Thông qua các buổi đối thoại, nhiều bức xúc, vướng mắc của doanh nghiệp đã được giải quyết...

**Tóm lại**, chính sách thu hút ĐTNN là một bộ phận quan trọng trong đường lối đổi mới của Đảng và Nhà nước ta (chính sách kinh tế "mở"). Trong điều kiện nền kinh tế kém phát triển như Việt Nam với nền tảng là sản xuất nông nghiệp thì việc thu hút và sử dụng vốn ĐTNN là một khâu đột phá quan trọng và là một vấn đề có tính chiến lược nhằm tận dụng những điều kiện khách quan, thuận lợi mà thời đại tạo ra để rút ngắn thời gian tích lũy vốn ban đầu cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước; đưa đất nước thoát khỏi đói nghèo và tránh được nguy cơ tụt hậu so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Tuy nhiên, coi trọng ĐTNN không có nghĩa là "bỏ quên" đầu tư trong nước. Tranh thủ mọi nguồn lực có thể tranh thủ được từ bên ngoài (trong đó chủ đạo là ĐTNN) phải trên cơ sở thúc đẩy đầu tư cho sản xuất trong nước. "Mở" cho bên ngoài nhưng không quên các biện pháp "che chắn" cần thiết cho an ninh, chính trị, quốc



phòng và kinh tế. Đẩy mạnh xuất khẩu, phấn đấu tham gia ngày càng sâu rộng vào phân công lao động quốc tế nhưng phải kết hợp hài hòa với phát triển thị trường trong nước.

Đối với Đà Nẵng, một thành phố nằm trong vùng kinh tế trọng điểm miền Trung, đóng vai trò là "đầu tàu" trong việc thúc đẩy kinh tế vùng phát triển, ĐTNN là một yếu tố quan trọng góp phần ổn định và phát triển kinh tế theo cơ cấu hợp lý, giải quyết việc làm cho lực lượng lao động của thành phố và các địa phương bạn, tạo nguồn thu ngoại tệ lớn cho ngân sách địa phương, khai thác và sử dụng có hiệu quả các nguồn tài nguyên và tiềm năng của thành phố... Sự phát triển của thành phần kinh tế có vốn ĐTNN còn giúp thành phố tăng cường vị thế của mình trong mối quan hệ hợp tác với khu vực và quốc tế, tham gia tốt hơn vào tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG THU HÚT VÀ QUẢN LÝ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TẠI THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

#### 2.1. Tổng quan về tình hình thu hút và quản lý ĐTNN tại Việt Nam<sup>17</sup>

Trong quá trình thực hiện chiến lược phát triển kinh tế- xã hội của Việt Nam, khu vực kinh tế có vốn ĐTNN có vị trí, vai trò ngày càng lớn. Kể từ khi ban hành Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam (năm 1987) tính đến 31/12/2002, theo kết quả thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trên địa bàn cả nước có trên 4.500 dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài được cấp giấy phép đầu tư (GPĐT), trong đó có trên 3.670 dự án còn hiệu lực, với tổng vốn đăng ký đạt hơn 39 tỷ USD, tổng vốn thực hiện đạt trên 21 tỷ USD, chiếm khoảng 54% tổng số vốn đăng ký.

Riêng năm 2002, trên địa bàn cả nước có 745 dự án ĐTNN được cấp GPĐT với tổng vốn đăng ký đạt trên 1,49 tỷ USD, vốn pháp định đạt 690,9 triệu USD, chiếm 46% tổng vốn đầu tư. So với năm 2001, ĐTNN năm 2002 gia tăng đáng kể về số dự án (tăng 42%), nhưng lại giảm mạnh về vốn đăng ký cấp mới (giảm 41%). Trong 9 tháng đầu năm 2003, cả nước đã thu hút được hơn 1,194 tỷ USD với 476 dự án, tăng 1,7% về số dự án và 36,6% về vốn so với cùng kỳ năm trước<sup>18</sup>.

Công nghiệp vẫn là lĩnh vực đầu tư chiếm ưu thế hơn hẳn so với các lĩnh vực nông nghiệp và du lịch, dịch vụ, với 66% số dự án và 64,5% vốn thực hiện. ĐTNN theo hình thức liên doanh chiếm 51% về vốn đăng ký và 30% số dự án. Trong số trên 60 nước và vùng lãnh thổ có dự án ĐTNN tại Việt Nam, khu vực Đông Bắc Á (gồm Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông) chiếm vị trí quan trọng với 2.033 dự án và 15.976 triệu USD vốn đăng ký còn hiệu lực, chiếm 55,4% tổng số dự án và 40,8% tổng vốn đăng ký.

So với cả nước, số dự án và số vốn ĐTNN được cấp phép tại các tỉnh miền Trung còn rất thấp, 171 dự án với số vốn đăng ký khoảng 2,4 tỷ USD, chỉ chiếm khoảng 4,7% số dự án và 6,1% số vốn đăng ký, 5,8% vốn thực hiện (đến 31/12/2002). Các dự án tập trung chủ yếu tại một số tỉnh thành có cơ sở hạ tầng tương đối thuận tiện hơn so với các địa phương khác như Đà Nẵng, Khánh Hòa, Quảng Nam (chiếm 50% số dự án trên toàn địa bàn).

Tỷ lệ đóng góp của khu vực ĐTNN trong GDP tăng dần qua các năm: năm 1993 đạt 3,6%, năm 1995 đạt 6,3%, năm 2000 đạt 12,7% và trong 2 năm 2001, 2002 tỷ lệ này cũng đều đạt trên 13%. Thu ngân sách từ khu vực ĐTNN trong thời kỳ 1996-2000 tăng gấp 4,5 lần thời kỳ trước đó và bình quân chiếm 6-7%

<sup>17</sup> Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Báo cáo tình hình ĐTNN tại Việt Nam năm 2002

<sup>18</sup> Trung Đức. Nâng cao hiệu quả thực hiện nhiệm vụ thu hút ĐTNN. Báo Đầu tư số 127 ngày 22/10/2003

nguồn thu ngân sách (nếu tính cả thu từ dầu khí, tỷ lệ này đạt gần 20%)<sup>19</sup>. Cùng với quá trình phát triển, mức đóng góp của khu vực ĐTNN vào nguồn thu ngân sách ngày càng tăng, tạo khả năng chủ động trong cân đối ngân sách, giảm bội chi.

Doanh thu và kim ngạch xuất khẩu của khu vực có vốn ĐTNN đều chiếm tỷ trọng cao so với các khu vực khác. Năm 2002, doanh thu từ khu vực ĐTNN đạt 9 tỷ USD, tăng 9,8% so với năm 2001, kim ngạch xuất khẩu đạt 4,5 tỷ USD (các số liệu này chưa tính dầu thô).

ĐTNN cũng đem lại một phần thu nhập đáng kể cho người lao động và tăng sức mua cho thị trường xã hội. Đến cuối năm 2002, số lao động được giải quyết việc làm lên đến 472 ngàn người (không kể khoảng 1 triệu lao động gián tiếp theo cách tính của Ngân hàng Thế giới). Lương bình quân của công nhân Việt Nam trong khu vực ĐTNN từ 76-80USD/tháng<sup>20</sup>, cao hơn bình quân chung của doanh nghiệp trong nước.

Tuy nhiên, từ năm 1997 đến nay, nhịp độ thu hút ĐTNN vào Việt Nam bắt đầu sụt giảm. So với năm trước, vốn đăng ký cấp mới năm 1997 giảm 49%, năm 1998 giảm 16%, năm 1999 giảm 47%<sup>21</sup>. Ngoài những nguyên nhân khách quan như tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế khu vực, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các nước trong lĩnh vực thu hút ĐTNN..., có thể kể đến nhiều nguyên nhân chủ quan làm ĐTNN giảm sút, đó là môi trường đầu tư tại Việt Nam chưa thực sự hấp dẫn, sự chưa đồng bộ và thiếu tính ổn định của hệ thống pháp luật và chính sách liên quan đến ĐTNN, chi phí đầu tư cao, kết cấu hạ tầng yếu kém, chậm cải cách hành chính...

Để ngăn chặn tình hình suy giảm ĐTNN, Nhà nước đã đưa ra hàng loạt các giải pháp nhằm cải thiện môi trường đầu tư như: miễn giảm thuế, tiền thuê đất, giảm các phí dịch vụ, từng bước thực hiện cơ chế một giá, bổ sung các chính sách, biện pháp khuyến khích và đảm bảo đầu tư. Mới đây, Chính phủ ban hành Nghị định 27/2003/NĐ-CP ngày 19/3/2003 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 24/CP quy định chi tiết thực hiện Luật ĐTNN tại Việt Nam với những điều kiện cởi mở, thông thoáng hơn so với Nghị định cũ. Đồng thời, Chính phủ Việt Nam đang nỗ lực thực thi nhiều biện pháp để giảm chi phí trung gian, chi phí đầu vào cho các sản phẩm và dịch vụ, bao gồm cả những sản phẩm và dịch vụ do các doanh nghiệp có vốn ĐTNN tạo ra. Những động thái biến Việt Nam trở thành địa bàn đầu tư an toàn hơn, sinh lời cao hơn sẽ tạo động lực để các nhà ĐTNN bổ sung dự án và vốn đầu tư mới.

<sup>19</sup> Nhìn lại 15 năm hoạt động thu hút và sử dụng vốn ĐTNN, Website của Bộ Kế hoạch và Đầu tư

<sup>20</sup> Website của Bộ Kế hoạch và Đầu tư

<sup>21</sup> Website của Bộ Kế hoạch và Đầu tư

## 2.2. Kết quả hoạt động thu hút và quản lý ĐTNN tại Đà Nẵng

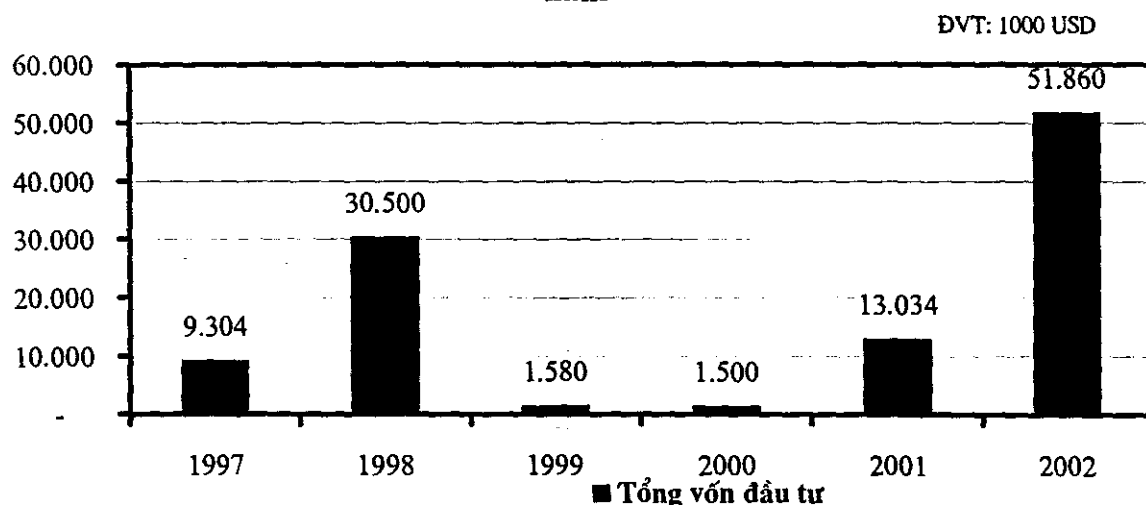
### 2.2.1. Thành tựu trong việc thu hút và quản lý ĐTNN tại Đà Nẵng

Kể từ khi ban hành Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam (năm 1987) đến nay, bằng những nỗ lực, cố gắng của thành phố và được sự hỗ trợ, giúp đỡ của Chính phủ, các bộ, ban, ngành Trung ương, thành phố Đà Nẵng đã đạt được một số thành quả nhất định trong lĩnh vực thu hút vốn ĐTNN.

Trong giai đoạn trước khi tách tỉnh Quảng Nam - Đà Nẵng (1987-1997), trên địa bàn tỉnh có 59 dự án ĐTNN được cấp GPĐT với tổng vốn đầu tư là 833,2 triệu USD. Tính đến 01/01/1997, Đà Nẵng tiếp nhận và quản lý 44 dự án còn hoạt động, tổng vốn đầu tư khoảng 443,6 triệu USD, vốn thực hiện 140 triệu USD<sup>22</sup>.

Trong giai đoạn 1997-2002, thành phố Đà Nẵng thu hút thêm 22 dự án (chỉ tính các dự án còn hiệu lực), nâng tổng số dự án ĐTNN đang còn hiệu lực tại thành phố tính đến 31/12/2002 là 46 dự án với tổng vốn đầu tư 268.165.690 USD, vốn pháp định 115,5 triệu USD, vốn thực hiện đạt 147,5 triệu USD (chiếm tỷ lệ 55% so với tổng vốn đầu tư)<sup>23</sup> (xem Hình 2).

**Hình 2: Tình hình thu hút vốn ĐTNN vào Đà Nẵng qua các năm**



Nguồn: Báo cáo của Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Đà Nẵng

Trong số 46 dự án ĐTNN đang còn hiệu lực, có 28 dự án nằm ngoài các khu công nghiệp và 18 dự án nằm trong các khu công nghiệp (10 dự án nằm

<sup>22</sup> Sở Kế hoạch và Đầu tư, Báo cáo tình hình ĐTNN trên địa bàn TP. Đà Nẵng từ năm 1997 đến 2001

<sup>23</sup> - Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng, Báo cáo tình hình XIĐT trực tiếp nước ngoài tại TP ĐN năm 2002

- 11 tháng đầu năm 2003, Đà Nẵng thu hút được 12 dự án mới với vốn đăng ký 75,23 triệu USD, nâng tổng số dự án ĐTNN còn hiệu lực tại Đà Nẵng lên 57 dự án với tổng vốn đăng ký khoảng 339 triệu USD, vốn thực hiện khoảng 155,4 triệu USD.

trong KCN Hoà Khánh, 08 dự án trong KCN Đà Nẵng, riêng KCN Liên Chiểu, xét về quy mô và quy hoạch, tập trung thu hút các dự án lớn, thuộc ngành công nghiệp nặng do vậy hiện tại chưa có các dự án ĐTNN)<sup>24</sup>.

Về hình thức đầu tư, trong 46 dự án, có 18 doanh nghiệp liên doanh với tổng vốn đầu tư khoảng 94,8 triệu USD (chiếm 39% số dự án và 35% số vốn đầu tư) và 28 doanh nghiệp 100% vốn ĐTNN với tổng vốn đầu tư khoảng 173,2 triệu USD (chiếm 61% số dự án và 65% số vốn đầu tư). Hiện có 15 quốc gia và vùng lãnh thổ có dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Đà Nẵng, trong đó Trung Quốc (kể cả Hồng Kông) mặc dù chỉ có 06 dự án đầu tư nhưng lại là quốc gia có tổng vốn đầu tư lớn nhất với hơn 70 triệu USD, tiếp theo là Hoa Kỳ và Đài Loan<sup>25</sup> (*xem Phụ lục I*) nhưng nếu xét về góc độ vốn thực hiện thì Đài Loan xếp thứ hai sau Trung Quốc.

Trong thời gian vừa qua, thành phố đã đẩy mạnh việc quản lý hoạt động của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN, bước đầu đã đạt được một số thành tựu nhất định. Biểu hiện rõ nhất là hiệu quả kinh tế - xã hội mà ĐTNN mang lại (vốn đầu tư thực hiện, kim ngạch xuất khẩu, giải quyết lao động... như đã được trình bày cụ thể ở mục 1.2.2). Nhiều doanh nghiệp có vốn ĐTNN sau một thời gian hoạt động đã điều chỉnh tăng vốn đầu tư hoặc kéo dài thời hạn đầu tư. Việc giám sát việc thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với nhà nước Việt Nam, nộp tiền thuê đất, ký kết hợp đồng lao động, thực hiện chế độ bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội đối với người lao động bắt đầu đã đi vào nề nếp. Một số doanh nghiệp gặp khó khăn, vướng mắc trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh đều đã được Sở Kế hoạch Đầu tư và các ban ngành liên quan hỗ trợ giải quyết thoả đáng. Cụ thể như đề nghị UBND thành phố xem xét miễn giảm tiền thuê đất cho Xí nghiệp liên doanh sản xuất nông dược PSCO1, hay đề nghị Bộ Nông nghiệp xác định tỷ lệ nội địa hoá của Công ty TNHH Máy nông nghiệp Jiangdong Việt Nam để có mức thuế thấp hơn, giải quyết khó khăn do việc điều chỉnh thuế nhập khẩu đối với linh kiện nhập khẩu của mặt hàng CKD và IKD đối với máy nông nghiệp...

Ngoài hoạt động của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN, tính đến 31/12/2002, thành phố Đà Nẵng có 86 chi nhánh, văn phòng giao dịch, kho trung chuyển của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN<sup>26</sup>. Phần lớn các chi nhánh đều hoạt động tốt, tuân thủ các quy định của pháp luật. Các chi nhánh, văn phòng đã tạo việc làm ổn định cho hơn 700 lao động. Bên cạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, các chi nhánh, văn phòng của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN đã có những đóng góp tích cực trong các hoạt động xã hội, từ thiện của thành phố.

<sup>24</sup> Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng, Báo cáo tình hình XIĐT trực tiếp nước ngoài tại TP ĐN năm 2002

<sup>25</sup> Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng, Báo cáo tình hình XIĐT trực tiếp nước ngoài tại TP ĐN năm 2002

<sup>26</sup> Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng, Báo cáo tình hình XIĐT trực tiếp nước ngoài tại TP ĐN năm 2002

Có thể nói ĐTNN đã có những đóng góp đáng kể vào sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội của thành phố Đà Nẵng trong những năm qua, đặc biệt là trong việc bổ sung nguồn vốn cho đầu tư phát triển, góp phần duy trì nhịp độ tăng trưởng kinh tế, đẩy mạnh xuất khẩu, giải quyết việc làm, tăng thu ngân sách và thu nhập cho người lao động (*xem mục 1.2.2, Hình 1 và Bảng 2*).

**Bảng 2: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN tại Đà Nẵng (1998-2002)**

| Năm                             | 1998  | 1999  | 2000   | 2001   | 2002   |
|---------------------------------|-------|-------|--------|--------|--------|
| Tổng vốn đầu tư (triệu USD)     | 461,9 | 395,1 | 371,1  | 230,8  | 268,2  |
| Vốn pháp định (triệu USD)       | 202,9 | 174,4 | 165,8  | 97,9   | 123,7  |
| Vốn thực hiện (triệu USD)       | 183,6 | 166,8 | 174,1  | 143,9  | 150,8  |
| Doanh thu (triệu USD)           | 87,1  | 79,5  | 111,1  | 85,1   | 103,5  |
| Kim ngạch xuất khẩu (triệu USD) | 60,2  | 52,2  | 80     | 54,8   | 66,2   |
| Nộp ngân sách (Triệu USD)       | 9,2   | 9,9   | 10,5   | 10,4   | 9,7    |
| Giải quyết việc làm (người)     | 9.857 | 9.947 | 12.543 | 12.658 | 15.534 |

*Nguồn: Báo cáo của Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Đà Nẵng*

### 2.2.2. Những hạn chế trong việc thu hút và quản lý ĐTNN tại Đà Nẵng

So với cả nước, tình hình thu hút và quản lý ĐTNN tại Đà Nẵng nói riêng và miền Trung nói chung còn nhiều hạn chế, không chỉ về số dự án và tổng vốn đầu tư mà cả về cơ cấu đầu tư, tình hình thực hiện, hiệu quả kinh tế xã hội.

#### 2.2.2.1. Tổng vốn đầu tư

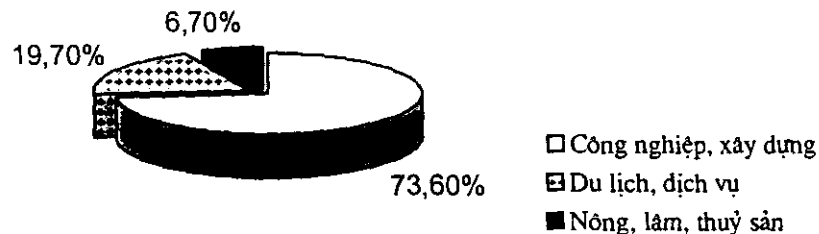
Những số liệu đưa ra tại *Phụ lục 2* cho thấy nguồn vốn ĐTNN của Việt Nam chủ yếu tập trung ở miền Đông Nam Bộ. Riêng bốn địa phương TP. Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương và Bà Rịa - Vũng Tàu đã chiếm đến 63,5% về số dự án và 52,9% về số vốn đăng ký so với cả nước. Trong khi đó, thành phố Đà Nẵng chỉ thu hút được 1,17% về số dự án và 0,6% về số vốn đăng ký của tổng các dự án còn đang hiệu lực, đứng thứ 18/61 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương (cả khu vực miền Trung chỉ chiếm gần 5% số dự án và 6% số vốn đăng ký)<sup>27</sup>. Điều này không tương xứng với tiềm năng của thành phố Đà Nẵng, một thành phố loại I, trực thuộc Trung ương, là hạt nhân của Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung.

<sup>27</sup> Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Báo cáo tình hình ĐTNN tại Việt Nam năm 2002

### 2.2.2.2. Cơ cấu vốn đầu tư

Cơ cấu vốn đầu tư của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN tại thành phố Đà Nẵng nhìn chung phù hợp với quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế- xã hội của thành phố. Trong đó, ĐTNN trong lĩnh vực công nghiệp, xây dựng cơ sở hạ tầng chiếm 73,6% tổng vốn đầu tư (197,3 triệu USD), thương mại, dịch vụ chiếm 19,7% (52,8 triệu USD), nông, lâm, thủy sản chiếm khoảng 6,7% (18 triệu USD)<sup>28</sup> (xem Hình 3).

**Hình 3: Cơ cấu vốn ĐTNN tại Đà Nẵng theo ngành nghề (tính đến 31/12/2002)**



Nguồn: Báo cáo của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng

Tuy nhiên, đi sâu phân tích tình hình thực tế, chúng ta có thể thấy ĐTNN tại Đà Nẵng trong những năm qua vẫn tập trung chủ yếu vào những lĩnh vực có khả năng thu lợi nhuận, thu hồi vốn nhanh, dễ khai thác thị trường nội địa, những lĩnh vực đầu tư công nghệ đơn giản như sản xuất đồ uống, công nghiệp chế biến nông lâm thủy sản, du lịch, khách sạn, nhà hàng... Số dự án đầu tư vào những ngành công nghệ cao rất ít. Các lĩnh vực sản xuất hàng xuất khẩu thu hút vốn ĐTNN chủ yếu vẫn là các ngành gia công may mặc, giày dép, vốn là những ngành có hàm lượng lao động cao, nhưng hàm lượng khoa học công nghệ thấp.

### 2.2.2.3. Tình hình triển khai thực hiện<sup>29</sup>

#### - Vốn thực hiện

Vốn thực hiện của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN tính đến hết năm 2002 đạt khoảng 147,5 triệu USD, chiếm khoảng 55% tổng vốn đăng ký, cao hơn mức trung bình chung của cả nước (54%), và cao hơn nhiều so với các năm 1998-2000 (năm 1998 là 39,7%, năm 1999 là 42,2%, năm 2000 là 46,9%). Một số dự án có tỷ lệ vốn thực hiện trên tổng vốn đầu tư cao (gần 80%) như Công ty

<sup>28</sup> Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng, Báo cáo tình hình XTĐT trực tiếp nước ngoài tại TP. ĐN năm 2002

<sup>29</sup> Sở Kế hoạch và Đầu tư, Báo cáo tình hình các doanh nghiệp có vốn ĐTNN trên địa bàn TP. Đà Nẵng

Vijachip, Công ty liên doanh khu du lịch Bắc Mỹ An, Công ty Bia Foster's, Chi nhánh Coca Cola, Công ty Keyhinge Toys...

Tuy nhiên, vốn thực hiện của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN phần lớn đều ở mức thấp, dưới 1 triệu USD (chiếm 60,5%), từ 1-10 triệu USD (chiếm 26,3%). Số lượng doanh nghiệp có vốn thực hiện lớn hơn 10 triệu USD chỉ chiếm 13,2% (Chi nhánh Công ty Coca Cola Việt Nam, Công ty Keyhinge Toys, Công ty Bia Foster's...). Điều này cho thấy phần lớn các dự án ĐTNN tại Đà Nẵng đều có quy mô vừa và nhỏ.

Trong khi các dự án đầu tư thuộc lĩnh vực nông, lâm, thủy sản có tỷ lệ vốn thực hiện trên vốn đăng ký cao nhất (đạt 71,5%) thì tỷ lệ này ở các dự án đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp và xây dựng vẫn còn thấp (47,4%), đặc biệt là các dự án đầu tư vào các ngành công nghiệp nặng, công nghiệp đòi hỏi công nghệ cao (Công ty liên doanh Container Đà Nẵng có vốn đăng ký 20 triệu USD, được cấp phép từ tháng 9 năm 1992 nhưng đến năm 2000, vốn thực hiện chỉ đạt khoảng 4,476 triệu USD, chiếm 22,5% tổng vốn đầu tư và hiện nay đã phải rút GPĐT...).

#### **- Tiến độ triển khai các dự án**

Trong số 46 dự án ĐTNN đang có hiệu lực trên địa bàn thành phố thì chỉ có 35 doanh nghiệp đã đi vào hoạt động sản xuất, chiếm tỷ lệ 76%. Bên cạnh một số dự án có tiến độ triển khai xây dựng và hoạt động nhanh ngay sau khi cấp GPĐT (Công ty Hồng Đạt, Công ty liên doanh may mặc hàng xuất khẩu Đà Nẵng, Công ty TNHH Việt Nam Knitwear...), vẫn còn nhiều dự án chậm triển khai hoạt động do nhiều lý do như thiếu thị trường tiêu thụ, phía Việt Nam trong CTLĐ giải thể hay không đủ khả năng về tài chính để góp vốn liên doanh, bên nước ngoài thiếu khả năng về tài chính... (Công ty sản xuất kính đặc biệt Jingniu, Công ty nuôi tôm An Phú, Công ty TNHH Lâm sản Quốc tế Ever Light...).

Thực trạng còn bi đát hơn nếu xem xét đến số dự án bị rút giấy phép đầu tư (GPĐT) trước thời hạn trong thời gian qua. Từ năm 1997 đến năm 2002 đã có đến 14 dự án bị rút GPĐT trước thời hạn do chủ đầu tư không triển khai dự án và 8 dự án hiện đang tạm ngừng hoạt động do gặp khó khăn về tài chính, thị trường... Nguyên nhân ở đây, một phần là do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ khu vực, một phần do thị trường truyền thống của Việt Nam đã bị ảnh hưởng bởi tình hình suy thoái kinh tế, thị phần ngày càng bị thu hẹp. Hơn nữa, môi trường đầu tư của Đà Nẵng vẫn chưa thực sự hấp dẫn các nhà đầu tư (*xem mục 2.3.2*).

#### **- Hiệu quả kinh tế - xã hội**

Các doanh nghiệp có vốn ĐTNN đã có những đóng góp quan trọng đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố. Một số doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả nhiều năm liền (Công ty Foster's, Công ty Danifood, Công ty



Vijachip...). Tuy nhiên, nhìn chung, hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN vẫn còn thấp. Đại đa số các doanh nghiệp chỉ đạt mức doanh thu dưới 5 triệu USD/năm, một số rất ít các doanh nghiệp có doanh thu hàng năm hơn 10 triệu USD. Tỷ lệ giữa doanh thu và tổng vốn đầu tư của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN năm 2002 chỉ là 38,6%. Trong đó, một số doanh nghiệp hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn về vốn, thị trường, lợi nhuận thấp, thậm chí thua lỗ (Công ty nuôi tôm An Phú, Công ty Lâm sản quốc tế Ever Light, Công ty Vận tải hành khách công cộng Đà Nẵng - Kogyo...). Doanh thu của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN tăng không nhiều qua các năm, đặc biệt là doanh thu xuất khẩu. Năm 2002, doanh thu xuất khẩu đạt khoảng 66 triệu USD, chỉ tăng 10% so với năm 1998 và giảm 18% so với năm 2000 (*xem Bảng 2*).

#### 2.2.2.4. Về công tác quản lý:

Quản lý ĐTNN là một công tác phức tạp liên quan đến nhiều cơ quan quản lý nhà nước khác nhau. Ở cấp địa phương, Sở Kế hoạch và Đầu tư là cơ quan đầu mối thu thập, hệ thống hóa, xử lý thông tin và tham mưu cho lãnh đạo thành phố giải quyết các vấn đề liên quan đến việc triển khai hoạt động của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN.

Trong thời gian vừa qua, công tác quản lý ĐTNN nặng về việc xem xét doanh nghiệp có thực hiện theo đúng quy định của pháp luật hay không (như doanh nghiệp có tuyển dụng lao động, ký kết hợp đồng lao động, đóng bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, thực hiện thời gian làm việc... đúng Luật Lao động không, doanh nghiệp nộp thuế như thế nào, kim ngạch xuất khẩu được bao nhiêu v.v.). Trong khi đó, tất cả những vấn đề trên đã được pháp luật điều chỉnh và giao chức năng kiểm tra, giám sát cho từng cơ quan, đơn vị cụ thể. Điều quan trọng là những vấn đề đó cần phải được các cơ quan đơn vị có thẩm quyền giải thích, hướng dẫn, giúp đỡ, tạo những điều kiện thuận lợi nhất cho doanh nghiệp thực hiện theo đúng pháp luật. Do không làm tốt vấn đề này, nên đã xảy ra các trường hợp đình công, bãi công như đối với Công ty TNHH Hồng Đức, Công ty TNHH Giấy da Quốc Bảo, Công ty TNHH Việt Nam Knitwear hoặc vi phạm các vấn đề về môi trường như trường hợp của Công ty Wei Xern Sin (Đài Loan).

### 2.3. Những thuận lợi, khó khăn trong thu hút và quản lý ĐTNN tại Đà Nẵng

#### 2.3.1. Thuận lợi

Đà Nẵng là một thành phố có nhiều lợi thế hấp dẫn các nhà đầu tư như vị trí thuận lợi, cơ sở hạ tầng tương đối hoàn chỉnh, lực lượng lao động dồi dào và rẻ, cơ chế chính sách tương đối thông thoáng... Chính vì vậy, các nhà ĐTNN vẫn xem Đà Nẵng là một trong những điểm đến hấp dẫn ở Việt Nam nói chung và ở miền Trung nói riêng.

### 2.3.1.1. Về chính trị và tình hình an ninh, trật tự xã hội

Trong bối cảnh tình hình an ninh, chính trị và dịch bệnh trên thế giới có nhiều chuyển biến phức tạp như hiện nay, Việt Nam được đánh giá như một điểm đến an toàn cho du khách và các nhà ĐTNN. Về phía thành phố, chính quyền và nhân dân Đà Nẵng đã và đang có nhiều nỗ lực để nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho nhân dân, giữ vững an ninh chính trị, trật tự xã hội và an toàn giao thông..., điển hình như việc thực hiện chương trình "năm không" nhằm tạo ra một môi trường lành mạnh và bền vững cho các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội, mang lại sự yên tâm, tin tưởng cho các nhà ĐTNN khi đến với thành phố. Theo kết quả điều tra, khảo sát một số doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn ĐTNN tại Đà Nẵng (sau đây gọi tắt là "kết quả điều tra doanh nghiệp") (*xem Phụ lục 3*), tình hình an ninh, trật tự xã hội ổn định của Đà Nẵng được nhiều nhà ĐTNN đánh giá như là một lợi thế cạnh tranh của thành phố trong thu hút ĐTNN.

### 2.3.1.2. Vị trí chiến lược

Thành phố Đà Nẵng ở vào trung độ của đất nước, là một trong bốn thành phố loại 1 của Việt Nam và được xem là thành phố trung tâm của Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung. Đây là khu vực đang được Chính phủ tập trung nguồn lực để phát triển với các dự án quan trọng: Khu thương mại Lao Bảo (tỉnh Quảng Trị); đường hầm xuyên đèo Hải Vân, đường cao tốc Đà Nẵng - Quảng Ngãi, Khu kinh tế mở Chu Lai, hiện đại hoá sân bay quốc tế Đà Nẵng và đặc biệt là Khu công nghiệp Dung Quất gắn liền với nhà máy lọc dầu đầu tiên của Việt Nam. Đây là những dự án có ý nghĩa quan trọng trong việc phát triển kinh tế ở miền Trung.

Trong tương lai không xa, Đà Nẵng sẽ là một trong những trọng điểm của tuyến Hành lang Kinh tế Đông - Tây, là cảng xuất nhập khẩu hàng hóa của cả vùng nội địa giàu tiềm năng nhưng chưa được khai thác ở Lào, vùng Đông - Bắc Thái Lan, Myanma. Hành lang Kinh tế Đông - Tây với chiều dài 1.450km có khả năng giúp các doanh nghiệp tiếp cận với các vùng nguyên liệu, tạo điều kiện thuận lợi cho việc đầu tư và buôn bán qua biên giới, đa dạng hoá hoạt động kinh tế và xuất khẩu. Khi việc tự do hoá thương mại và đầu tư khu vực ASEAN được thực hiện thì vị trí của thành phố cảng sẽ là một lợi thế quan trọng tạo điều kiện thuận lợi cho Đà Nẵng mở rộng giao lưu kinh tế với các nước, tạo lực để thành phố trở thành trung tâm của Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung.

### 2.3.1.3. Sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố

Được xác định là trung tâm kinh tế - văn hóa - khoa học và công nghệ của khu vực miền Trung, nhìn chung Đà Nẵng có nền kinh tế năng động và liên tục

phát triển trong những năm qua. Giai đoạn 5 năm 1997-2001, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân đạt 10,6%/năm, trong đó: công nghiệp tăng 16,6%, dịch vụ tăng 7,77% và nông lâm ngư nghiệp tăng 3,5%/năm. Tổng kim ngạch xuất khẩu tăng bình quân 17,16%/năm, tổng đầu tư toàn xã hội tăng 27,97%/năm<sup>30</sup>. Chỉ tiêu GDP bình quân đầu người tăng liên tục 13,56%/năm trong 5 năm 1997 - 2001, đạt mức 550 USD/người/năm (năm 2001) và 581 USD/người/năm (năm 2002). Nhìn chung, các chỉ tiêu phát triển kinh tế của thành phố cao hơn mức bình quân cả nước và nhiều địa phương khác (xem Bảng 3 và 4).

**Bảng 3: Tốc độ tăng GDP (%) của Đà Nẵng so với các địa phương khác**

| Năm             | 2001 | 2002 |
|-----------------|------|------|
| Việt Nam        | 6,8  | 7,04 |
| Đà Nẵng         | 12   | 12,6 |
| TP. Hồ Chí Minh | 9,5  | 10,2 |
| Hà Nội          | 10   | 10,3 |
| Hải Phòng       | 10,2 | 10,6 |

*Nguồn: Niên giám thống kê Đà Nẵng 2002,  
Số liệu của Cục Thống kê TP. Hồ Chí Minh,  
Website của UBND thành phố Hà Nội*

**Bảng 4: Cơ cấu kinh tế năm 2002<sup>31</sup>**

| Ngành                     | Đà Nẵng | Việt Nam |
|---------------------------|---------|----------|
| Công nghiệp               | 44,1%   | 38,54%   |
| Dịch vụ                   | 49,1%   | 38,46%   |
| Nông lâm nghiệp, thủy sản | 6,8%    | 23%      |

So với cả nước, cơ cấu kinh tế của thành phố qua các năm có xu hướng chuyển dịch tích cực: tăng tỉ trọng công nghiệp và dịch vụ, giảm mạnh tỉ trọng nông lâm nghiệp, thủy sản.

Kinh tế thành phố Đà Nẵng có nhịp độ phát triển khá liên tục. Việc khai thác và phát huy nội lực của thành phố được đẩy mạnh, sự đầu tư của nhân dân vào sản xuất kinh doanh, nâng cấp cơ sở hạ tầng, chỉnh trang đô thị cũng phát triển mạnh hơn. Đây chính là yếu tố quan trọng làm môi trường đầu tư tại thành phố Đà Nẵng hấp dẫn các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

<sup>30</sup> Báo cáo thành tựu 5 năm (1997-2001) và định hướng phát triển kinh tế-xã hội thành phố Đà Nẵng đến 2005

<sup>31</sup> - Báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch năm 2002 và kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội, quốc phòng-an ninh năm 2003 của thành phố Đà Nẵng;

- Kinh tế xã hội năm 2002 tiếp tục ổn định và tăng trưởng, Thông tấn xã Việt Nam, ngày 03/1/2003

#### 2.3.1.4. Cơ sở hạ tầng

Thành phố Đà Nẵng từ lâu đã là một đầu mối giao thông, liên lạc quan trọng của khu vực miền Trung - Tây Nguyên và cả nước. Hệ thống cơ sở hạ tầng (hệ thống đường giao thông, cảng biển, sân bay, hệ thống điện, nước, bưu chính viễn thông...) tương đối hiện đại và đang được nhanh chóng cải tạo, nâng cấp. Hơn 5 năm kể từ khi tách tỉnh, có thể nói, bộ mặt của thành phố Đà Nẵng đã thay đổi đáng kể, đặc biệt là hệ thống đường giao thông với hàng loạt các công trình như xây dựng đường Lê Duẩn, đường Phạm Văn Đồng, đường Nguyễn Tất Thành..., cầu sông Hàn, cầu Tuyên Sơn, cầu Thuận Phước... Các tuyến đường ven biển đã và đang được xây dựng để mở rộng thành phố ra phía biển Đông.

Đà Nẵng có cảng thương mại lớn thứ 3 ở Việt Nam, với công suất khoảng 3-4 triệu tấn/năm. Sân bay Quốc tế Đà Nẵng là một trong ba sân bay tốt nhất của cả nước, hàng năm tiếp nhận lượng khách khoảng 1 triệu người/năm, với các chuyến bay quốc tế đi Hồng Kông, Đài Loan, Thái Lan, Lào, Campuchia bên cạnh nhiều chuyến bay nội địa.

Đà Nẵng cũng là một trong ba trung tâm bưu chính viễn thông lớn của Việt Nam với hệ thống mạng kỹ thuật số nội bộ, hệ thống truyền tải bằng cáp hiện đại và vệ tinh INSTELOSAT B có thể nối với tất cả các quốc gia trên thế giới. Hiện tại Đà Nẵng đã xây dựng Trạm cáp quang biển quốc tế SEMEWE 3, góp phần cung cấp thông tin nội địa và quốc tế có dung lượng và chất lượng cao.

Để phục vụ nhu cầu sản xuất, thành phố Đà Nẵng đã và đang xây dựng, hoàn thiện cơ sở hạ tầng trong các khu công nghiệp (KCN), thu hút đầu tư trong và ngoài nước. Thành phố Đà Nẵng hiện có 5 KCN với tổng diện tích theo qui hoạch là 1.222,3 ha. Tỷ lệ lấp đầy diện tích đất công nghiệp tại KCN Hòa Khánh là 74,5%, KCN Liên Chiểu là 64,7% (so với diện tích đất đã được san ủi lũy kế đến nay) và KCN Đà Nẵng là 40,7%. Tính đến tháng 7/2003, tại ba KCN Hoà Khánh, Liên Chiểu và Đà Nẵng có 21 doanh nghiệp có vốn ĐTNN và 106 doanh nghiệp trong nước đã hoạt động và đang triển khai xây dựng<sup>32</sup>. Thành phố đang tích cực triển khai việc giải tỏa, đền bù, san lấp mặt bằng và xây dựng hạ tầng KCN Dịch vụ Thủy sản Đà Nẵng, KCN Hòa Cẩm. Nhìn chung, các dự án đầu tư vào KCN được triển khai nhanh và thuận lợi hơn các dự án ngoài KCN nhờ vào các ưu thế như đất đai được qui hoạch với những công trình hạ tầng sẵn có, không phải lo đền bù giải phóng mặt bằng và xây dựng các công trình hạ tầng phục vụ cho doanh nghiệp khi đi vào hoạt động.

Theo kết quả điều tra doanh nghiệp, đa số các nhà đầu tư trong và ngoài nước đánh giá cao hệ thống cơ sở hạ tầng và xem đây là ưu thế lớn của Đà Nẵng trong việc thu hút ĐTNN. Có thể nói, hệ thống đường bộ, đường sông, cảng biển, sân bay và hệ thống viễn thông tương đối hoàn chỉnh sẽ tạo điều kiện thuận lợi

<sup>32</sup> Ban Quản lý các KCN và chế xuất Đà Nẵng. Báo cáo 6 tháng đầu năm 2003

cho việc phát triển mạnh các ngành công nghiệp hướng về xuất khẩu, các khu công nghiệp, khu chế xuất, mở rộng thị trường nội địa và thị trường các nước trong khu vực, đặc biệt là khu vực Hành lang Kinh tế Đông-Tây.

### 2.3.1.5. Nguồn nhân lực

Dân số Đà Nẵng năm 2002 khoảng 740.000 người, trong đó 80% sống ở thành thị. Đà Nẵng có nguồn lao động dồi dào, chiếm 57,9% dân số thành phố. Nguồn lao động này chủ yếu là trẻ, khoẻ. Số lao động có chuyên môn kỹ thuật chiếm gần 1/4 lực lượng lao động.

Đà Nẵng là một trong những tỉnh thành trong cả nước có các chỉ số giáo dục cao. Hiện nay thành phố đã hoàn thành phổ cập giáo dục trung học cơ sở và đang tiến tới thực hiện phổ cập giáo dục phổ thông trung học. Thành phố hiện có 06 trường đại học và cao đẳng, 04 trường trung học chuyên nghiệp với hơn 70.000 sinh viên. Đại học Đà Nẵng là một trong những trường đại học lớn ở khu vực miền Trung với nhiều chuyên ngành đào tạo như kỹ thuật, kinh tế, công nghệ thông tin, ngoại ngữ, sư phạm... Trường đã và đang hợp tác với các trường đại học của các quốc gia có nền giáo dục tiên tiến để đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu phát triển của thành phố. Ngoài ra, trên địa bàn thành phố còn có khoảng 43 trung tâm dạy nghề thường xuyên cung cấp các khoá đào tạo ngắn hạn về tin học, may, cơ khí, điện - điện tử, kỹ thuật xây dựng v.v... Trung tâm Công nghệ Phần mềm của thành phố cũng thường xuyên mở các khóa đào tạo các lập trình viên tin học có trình độ quốc tế, phục vụ ngành công nghệ thông tin.

Hàng năm các trường đại học, trung học chuyên nghiệp và dạy nghề... tại Đà Nẵng đã đào tạo hàng ngàn lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật, trình độ tay nghề đáp ứng được nhu cầu về nguồn nhân lực không chỉ cho thành phố mà còn cho cả khu vực miền Trung (*xem Bảng 5*).

**Bảng 5: Lực lượng lao động của Đà Nẵng (Năm 2002)**

| Trình độ                | Số lao động (người) | Chiếm tỉ lệ (%) |
|-------------------------|---------------------|-----------------|
| Cao đẳng, Đại học       | 40.000              | 11,46           |
| Trung học chuyên nghiệp | 20.000              | 5,73            |
| Công nhân kỹ thuật      | 60.000              | 17,19           |
| Khác                    | 228.997             | 65,62           |
| <b>Tổng cộng</b>        | <b>348.997</b>      | <b>100</b>      |

Nguồn: Niên giám thống kê Đà Nẵng năm 2002

Bên cạnh đó, chi phí lao động ở Đà Nẵng cũng thấp hơn so với một số thành phố khác trong cả nước. Mức lương tối thiểu của lao động Việt Nam chưa qua đào tạo làm việc trong các doanh nghiệp có vốn ĐTNN tại thành phố Đà

Năng theo quy định hiện nay của Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội là 487.000VND/tháng/người, tương đương khoảng 35 USD/tháng/người, thấp hơn so với Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và một số nơi khác (tại các địa phương này mức lương tối thiểu theo quy định khoảng 40USD/tháng/người).

Hơn 80% các doanh nghiệp cho rằng lực lượng lao động tại Đà Nẵng đáp ứng được nhu cầu của các nhà đầu tư cả về số lượng lẫn chất lượng (theo kết quả điều tra doanh nghiệp). Đây là một lợi thế cạnh tranh lớn của thành phố trong thu hút ĐTNN.

### 2.3.1.6. Cơ chế, chính sách ưu đãi, khuyến khích đầu tư của thành phố

Để đẩy mạnh công tác thu hút, vận động và quản lý hoạt động ĐTNN tại Đà Nẵng, chính quyền thành phố đã ban hành những cơ chế, chính sách hỗ trợ nhà đầu tư từ việc lập hồ sơ dự án xin cấp giấy phép đầu tư cho đến các công việc triển khai thực hiện dự án sau giấy phép, giúp nhà đầu tư tiết kiệm thời gian và giảm thiểu chi phí.

Thành phố Đà Nẵng đã dành nhiều ưu đãi đối với ĐTNN. Sau Quyết định 134/2000/QĐ-UB ngày 12/12/2000 quy định một số chính sách khuyến khích đầu tư và hỗ trợ sản xuất kinh doanh trên địa bàn thành phố Đà Nẵng và Quyết định 136/2000/QĐ-UB ngày 14/12/2000 quy định một số chính sách ưu đãi đầu tư vào các khu công nghiệp, mới đây, Ủy ban nhân dân thành phố tiếp tục ban hành Quyết định số 25/QĐ-UB ngày 03/3/2003 của UBND thành phố về việc ban hành Bản quy định một số chính sách ưu đãi nhằm thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài tại thành phố Đà Nẵng (sau đây gọi tắt là “Quyết định 25”), dành nhiều ưu đãi hơn nữa cho các nhà ĐTNN. Theo Quyết định 25, ngoài việc được hưởng đầy đủ các ưu đãi đầu tư theo quy định của Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam và Nghị định 24/2000/NĐ-CP của Chính phủ, nhà ĐTNN còn được hưởng thêm các chính sách ưu đãi do thành phố quy định:

- Về thủ tục hành chính: hoạt động đầu tư vào thành phố được thực hiện thông qua cơ chế "một cửa" tại Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng. Nhà đầu tư được hỗ trợ miễn phí về thủ tục.
- Thời gian cấp giấy phép đầu tư được rút ngắn: chỉ còn 5 ngày đối với dự án thuộc diện đăng ký cấp giấy phép đầu tư (quy định của Chính phủ tối đa là 15 ngày) và 10 ngày đối với dự án thuộc diện thẩm định cấp giấy phép đầu tư đối với các dự án thuộc thẩm quyền cấp phép của thành phố (quy định của Chính phủ tối đa là 30 ngày).
- Về đất đai: Thành phố chịu toàn bộ chi phí đền bù, giải tỏa mặt bằng, hoàn thành các thủ tục cho thuê đất và bàn giao mặt bằng cho nhà đầu tư.

- Ưu đãi miễn, giảm tiền thuê đất và thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN):

| Quy mô vốn thực hiện dự án         | Địa điểm thực hiện dự án | Số năm được hưởng ưu đãi |                    |
|------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------|
|                                    |                          | miễn tiền thuê đất       | giảm 50% thuế TNDN |
| Từ 15 triệu USD trở lên            | ngoài KCN                | 10                       | 10                 |
|                                    | trong KCN                | 13                       | 13                 |
| 10 triệu USD đến dưới 15 triệu USD | ngoài KCN                | 7                        | 7                  |
|                                    | trong KCN                | 10                       | 10                 |
| Dưới 10 triệu USD                  | ngoài KCN                | 5                        | 5                  |
|                                    | trong KCN                | 7                        | 7                  |

Về cơ bản, các quy định của thành phố đã dành nhiều ưu đãi và tạo điều kiện thuận lợi hơn cho nhà ĐTNN so với nhiều địa phương, nhất là vấn đề giải phóng mặt bằng.

Bên cạnh những cơ chế, chính sách ưu đãi đối với ĐTNN, hoạt động đầu tư trong nước cũng được Chính quyền thành phố quan tâm: các nhà đầu tư trong nước khi đến hoạt động tại Đà Nẵng ngoài việc được hưởng ưu đãi theo Luật khuyến khích đầu tư trong nước còn được thành phố áp dụng ưu đãi về sử dụng đất, giá thuê đất, miễn, giảm tiền sử dụng đất, đền bù giải phóng mặt bằng..., được thành phố hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi dưới nhiều hình thức như: định hướng phát triển kinh tế tư nhân, cải thiện môi trường pháp lý, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp tiếp cận các nguồn vốn tín dụng, có chính sách hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ, hỗ trợ xúc tiến thương mại, hỗ trợ đào tạo, dạy nghề...

Có thể nói, các cơ chế, chính sách được thành phố ban hành trong thời gian qua là bước đột phá lớn tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho các nhà đầu tư. Các chính sách nêu trên thể hiện rõ sự cam kết của thành phố trong việc hỗ trợ doanh nghiệp, cùng doanh nghiệp giải quyết khó khăn trong quá trình thực hiện dự án đầu tư. Khoảng 96% doanh nghiệp có vốn ĐTNN và 83% doanh nghiệp trong nước qua điều tra cho rằng cơ chế, chính sách ưu đãi ĐTNN tại Đà Nẵng tương đối thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn nhà đầu tư. Khoảng 50% doanh nghiệp có vốn ĐTNN có ý định mở rộng sản xuất, kinh doanh tại Đà Nẵng và giới thiệu các nhà ĐTNN khác đầu tư vào Đà Nẵng. Hơn 50% doanh nghiệp trong nước có nhu cầu tìm đối tác liên doanh nước ngoài. Điều đó cho thấy nhà đầu tư có những nhận định tương đối khả quan về môi trường đầu tư tại thành phố.

Nếu những ưu thế, những thuận lợi cơ bản trên được nỗ lực phát huy đầy đủ và hiệu quả thì thành phố sẽ gặt hái được kết quả tốt đẹp trong công tác vận động, thu hút ngày càng nhiều các nhà ĐTNN đến với Đà Nẵng và khuyến khích các nhà đầu tư hiện tại mở rộng sản xuất, kinh doanh.

### 2.3.2. Khó khăn

Mặc dù thành phố Đà Nẵng hội đủ nhiều yếu tố thuận lợi để thu hút ĐTNN nhưng so với các địa phương khác trong cả nước, số dự án và số vốn ĐTNN tại Đà Nẵng trên thực tế vẫn còn rất khiêm tốn, thấp hơn nhiều so với thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Hải Phòng (*xem Phụ lục 2*). Vậy, những khó khăn, vướng mắc nào đã và đang tác động tiêu cực đến công tác vận động, xúc tiến và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài vào thành phố Đà Nẵng?

#### 2.3.2.1 Khó khăn chung của khu vực miền Trung

Cho đến nay, miền Trung vẫn là khu vực chậm phát triển so với hai đầu đất nước. Ở góc độ thu hút ĐTNN, miền Trung vẫn là khu vực gây nhiều quan ngại nhất cho các nhà đầu tư do sự khắc nghiệt của thiên nhiên, sự yếu kém về cơ sở hạ tầng, sự manh mún và nhỏ bé của thị trường.

##### - Hình ảnh miền Trung trong mắt nhà đầu tư:

Từ trước đến nay, miền Trung vẫn thường được biết đến như là khu vực nghèo khó từng bị tàn phá nặng nề bởi chiến tranh, thời tiết khắc nghiệt. Hàng năm, thiên tai vẫn thường xảy ra, nhất là bão, lũ lụt, hạn hán, gây thiệt hại lớn đối với sản xuất và đời sống của người dân, ảnh hưởng đến phát triển kinh tế-xã hội của các địa phương trong khu vực. Hình ảnh một miền Trung nghèo khó, nhiều thiên tai... sẽ khó tạo được sự yên tâm đầu tư, làm giảm ý định và quyết tâm đầu tư vào miền Trung của các nhà ĐTNN. Do đó, miền Trung cần có chiến lược xây dựng hình ảnh để thay đổi cách nhìn của nhà ĐTNN đối với khu vực, một khu vực đang có nhiều tiềm năng, cơ hội để phát triển trong giai đoạn hiện nay.

##### - Công tác quy hoạch và đầu tư phát triển:

Quy hoạch vùng, quy hoạch ngành, sản phẩm trong khu vực miền Trung còn rất thiếu và yếu. Hiện tượng đầu tư theo "phong trào"<sup>33</sup> thường bắt gặp ở khu vực miền Trung. Về đầu tư sản xuất, các nhà máy sản xuất xi măng, bia, mía đường đồng loạt "mọc" lên trong khi chưa được quy hoạch ngành hoặc chưa nghiên cứu kỹ quy hoạch nên để lại nhiều hậu quả: các doanh nghiệp sản xuất làm ăn thua lỗ kéo dài, thị trường sản phẩm mất ổn định... gây ảnh hưởng tiêu cực đến phát triển kinh tế và môi trường đầu tư trong khu vực. Về đầu tư xây dựng cơ bản, các công trình quan trọng như sân bay, cảng biển... cũng được đầu tư một cách dàn trải, manh mún ở mỗi địa phương thay vì tập trung đầu tư vào vùng trọng điểm nhất, có tác dụng làm "đầu tàu" thúc đẩy phát triển kinh tế cho

<sup>33</sup> Bộ trưởng Bộ KH&ĐT Võ Hồng Phúc, *Đầu tư sai lầm vì không điều tra, nghiên cứu, quy hoạch*, Tuổi Trẻ số 139/2003 ngày 17/6/2003



toàn khu vực. Khu vực miền Trung có đến 9 sân bay, 15 cảng biển trong khi nhu cầu vận tải chuyên chở hàng hóa, hành khách trong khu vực còn thấp, không mang lại hiệu quả trong khai thác vận tải và sử dụng vốn đầu tư nhưng đều được các địa phương ưu tiên đầu tư. Hiện nay, Cảng Đà Nẵng, một trong những cảng lớn nhất khu vực, mới sử dụng được hơn 50% công suất (lượng hàng hiện nay chỉ mới trên 2 triệu tấn/năm), trong khi đó chỉ cách Cảng Đà Nẵng 50 km, Chính phủ lại đang đầu tư xây dựng một cảng lớn ở Chân Mây. Giai đoạn sau 2005, theo qui hoạch thì Đà Nẵng lại tiếp tục xây dựng một cảng nước sâu ở Liên Chiểu với công suất giai đoạn 1 gần 2 triệu tấn/năm. “Nếu tất cả các tỉnh ven biển đều muốn một cảng lớn, sẽ không ai có một cảng thực sự lớn!”<sup>34</sup>.

Tóm lại, các tỉnh miền Trung có những điều kiện tự nhiên, kinh tế, có cơ sở hạ tầng... tương tự nhau (cả về lợi thế lẫn hạn chế) nên cơ cấu kinh tế, cơ cấu đầu tư cũng tương đối giống nhau, làm giảm đi mối liên kết trong phát triển vùng và tạo nên sự cạnh tranh không cần thiết giữa các địa phương. Chưa có một đô thị hạt nhân thực sự làm động lực phát triển cũng như chưa tạo được sự hỗ trợ liên hoàn giữa các nền kinh tế vốn đã nhỏ, lẻ của khu vực. Khu vực miền Trung mà đặc biệt là Vùng kinh tế trọng điểm (trong đó có thành phố Đà Nẵng) vẫn còn thiếu một chiến lược phát triển toàn diện, một quy hoạch chi tiết về địa bàn, sản phẩm và quy hoạch ngành cụ thể phù hợp với đặc thù của cả khu vực và từng địa phương. Do đó, tiềm năng to lớn của Đà Nẵng và Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung với vai trò động lực phát triển của toàn khu vực miền Trung vẫn chưa được phát huy hiệu quả nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội, cải thiện môi trường đầu tư trong khu vực.

#### - Thị trường:

Điều kiện phát triển kinh tế-xã hội ở khu vực miền Trung còn rất nhiều hạn chế so với các khu vực khác của cả nước, đời sống của nhân dân nơi đây còn gặp nhiều khó khăn. Thu nhập bình quân đầu người của khu vực miền Trung vẫn ở mức thấp nhất so với các khu vực khác trong cả nước (*xem Bảng 6*).

**Bảng 6: Thu nhập bình quân đầu người giữa các khu vực (giá thực tế)**  
ĐVT: đồng/tháng

| Khu vực  | Năm 1995 | Năm 1999 |
|--|----------|----------|
| Duyên hải Nam Trung Bộ<br>(có cả Đà Nẵng)        | 176.000  | 252.800  |
| Đồng bằng sông Hồng<br>(có cả Hà Nội, Hải Phòng) | 201.200  | 280.300  |
| Đông Nam Bộ<br>(có cả TP. HCM)                   | 338.900  | 527.800  |

Nguồn: Niên giám thống kê toàn quốc năm 2001

<sup>34</sup> Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế TW, Quỹ Châu Á và Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright, Báo cáo “Đà Nẵng: Lựa chọn chính sách đầu tư và phát triển kinh tế”, tháng 7 năm 2003

Mặc dù dân số của toàn khu vực miền Trung có khoảng 12 triệu người nhưng đây vẫn chỉ là một thị trường cung ứng nguyên liệu và tiêu thụ hàng hoá, dịch vụ nhỏ lẻ, sức mua yếu (*xem Bảng 7*).

**Bảng 7: Tổng mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ ở một số địa phương năm 2001 (giá thực tế)**

| Khu vực               | Giá trị (tỷ đồng) |
|-----------------------|-------------------|
| Đà Nẵng               | 4.622,7           |
| Khu vực miền Trung    | 26.680,7          |
| Thành phố Hồ Chí Minh | 57.087,2          |
| Hà Nội                | 21.129,0          |

*Nguồn: Niên giám thống kê toàn quốc năm 2001*

Số liệu thống kê trên cho thấy tổng mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ khu vực kinh tế trong nước của thành phố Hồ Chí Minh cao gấp 2,14 lần so với cả khu vực miền Trung và gấp 12,35 lần so với Đà Nẵng, Hà Nội cũng cao gấp 4,57 lần so với Đà Nẵng (thành phố có giá trị tổng mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ khu vực kinh tế trong nước cao nhất trong khu vực miền Trung). Điều đó chứng tỏ thị trường tiêu thụ hàng hoá của khu vực miền Trung nói chung và thành phố Đà Nẵng nói riêng còn rất nhỏ bé. Theo kết quả điều tra doanh nghiệp, khoảng 70% doanh nghiệp đều đánh giá thị trường Đà Nẵng có quy mô trung bình hoặc nhỏ hẹp và có tiềm năng phát triển tương đối chậm hoặc chậm. Đây là một hạn chế lớn trong việc thu hút ĐTNN. Đối với các nhà đầu tư có ý định đưa sản phẩm ra tiêu thụ tại thị trường khu vực, họ sẽ phải đối mặt với một thị trường nhỏ, mãi lực thấp, dẫn đến hoạt động kinh doanh khó có hiệu quả. Đối với các nhà đầu tư cần tận dụng nguồn nguyên liệu, hàng hoá, dịch vụ... ngay tại địa phương với chi phí thấp thì yêu cầu của họ cũng khó có thể được đáp ứng về chất lượng, số lượng, chủng loại trong một thị trường còn nhiều hạn chế như vậy.

### 2.3.2.2. Chi phí đầu tư, kinh doanh cao

Nhìn chung, so với các nước trong khu vực và trên thế giới, chi phí kinh doanh của Việt Nam, trong đó có Đà Nẵng, tương đối cao, đặc biệt là giá các dịch vụ kết cấu hạ tầng. Giá bán điện cao hơn các nước ASEAN từ 45 - 220% (giá bán điện cho sản xuất công nghiệp ở Việt Nam từ 2,78 - 11,18 cent Mỹ/KWh so với Thái Lan 2,91 - 7,04 cent Mỹ/KWh, Indonesia 1,64 - 4,2 cent Mỹ/KWh)<sup>35</sup>. Hơn nữa, chất lượng cung ứng điện kém, thường xuyên không đảm bảo điện áp 220V, thường có sự cố cúp điện. Cước vận tải, bốc xếp ở Việt Nam cao hơn nhiều so với các nước trong khu vực. Bình quân một doanh nghiệp xuất

<sup>35</sup> Nghiên cứu hàng năm của Cơ quan Xúc tiến Thương mại Nhật Bản (JETRO)

nhập khẩu theo đường biển phải chịu khoảng 20 loại phí khác nhau như phí nhận lệnh giao hàng, phí đại lý, phí dỡ hàng, phí lưu kho bãi...<sup>36</sup> Theo điều tra của Cơ quan Xúc tiến Thương mại Nhật Bản (JETRO), chi phí vận chuyển một container 40 feet đi Yokohama từ Hà Nội tính theo USD là 1.825, từ thành phố Hồ Chí Minh là 1.375, từ Thượng Hải 850, Singapore 670... dù khoảng cách không chênh lệch nhiều. Cước phí điện thoại quốc tế, cước phí Internet... vẫn còn cao.

So với các địa phương khác trong cả nước, chi phí kinh doanh tại Đà Nẵng nói riêng, khu vực miền Trung nói chung lại càng cao. Do đặc tính nhỏ, lẻ, manh mún của thị trường Đà Nẵng và khu vực miền Trung và đặc biệt là do thiếu các ngành công nghiệp hỗ trợ nên so với một số địa phương khác ở Việt Nam, chi phí cho các yếu tố đầu vào phục vụ sản xuất kinh doanh ở Đà Nẵng thường cao hơn do phải nhập khẩu nguyên liệu, phụ liệu, máy móc hoặc phải thu mua từ các thành phố lớn ở miền Bắc, miền Nam.

Chi phí cao điển hình nhất là chi phí vận tải tại cảng Đà Nẵng. Tuy có đến 90% lượng hàng hoá xuất khẩu của thành phố đi qua cảng Đà Nẵng nhưng do lượng hàng hoá xuất khẩu quá ít, không đủ cho các tàu vào nhận hàng, năng lực bốc xếp của cảng Đà Nẵng yếu và chậm nên cước phí vận tải tàu biển và phí bốc xếp cao. Một tàu nhận hàng có thể chở được 500 container 20" hoặc 250 container 40", nhưng thực tế chỉ xuất qua cảng Đà Nẵng với 70-100 container 20" hoặc khoảng 150 container 40" và năng lực bốc xếp chậm nên giá cước bình quân cho từng container cao hơn nhiều và cũng làm mất nhiều thời gian hơn so với cảng thành phố Hồ Chí Minh và Hải Phòng. Hiện tại, chi phí vận chuyển một container hàng 20" từ cảng Đà Nẵng đến cảng Tokyo-Nhật Bản bằng đường biển trung bình cao hơn 300 USD và chậm hơn 3 ngày so với lộ trình đi bằng đường bộ từ Đà Nẵng đến cảng Sài Gòn rồi tiếp tục đi bằng đường biển đến cảng Tokyo<sup>37</sup>. Chi phí vận tải cao đẩy giá thành sản xuất cao lên, làm giảm tính cạnh tranh của hàng hóa. Điều này là trở ngại rất lớn đối với việc thu hút ĐTNN, đặc biệt là đối với những dự án có tỷ lệ xuất khẩu cao. Nhiều nhà ĐTNN đến thành phố Đà Nẵng với quyết tâm đầu tư cao nhưng khi tìm hiểu về dịch vụ và cước phí vận tải tại Đà Nẵng, họ đã thay đổi dự định và chuyển hướng đầu tư tại thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Hà Nội..., nơi có điều kiện về vận tải thuận lợi hơn.

Ngày 25/4/2003, tại Quyết định số 61/2003/QĐ-BTC, Bộ Tài chính đã ban hành Biểu mức thu phí, lệ phí hàng hải và giá dịch vụ cảng biển trong đó có những ưu đãi giảm phí đảm bảo hàng hải, giảm giá tác nghiệp đối với container (so với hai khu vực Bắc, Nam) cho các địa phương khu vực Miền Trung nhưng chi phí vận tải biển và các chi phí liên quan khác vẫn còn rất cao. Kết quả điều tra cho thấy hơn 40% doanh nghiệp có vốn ĐTNN và hơn 50% doanh nghiệp

<sup>36</sup> TS. Lê Đăng Doanh. *Giảm chi phí đầu vào để tăng sức cạnh tranh*, Thời báo kinh tế Sài Gòn ngày 29/5/2003

<sup>37</sup> - *Phí vận tải cảng biển: bức xúc của doanh nghiệp xuất khẩu*, Báo Đà Nẵng ngày 19/11/2003

- Theo kết quả điều tra của Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Đà Nẵng năm 2002

trong nước cho rằng chi phí đầu tư tại Đà Nẵng cao so với các địa phương khác trong cả nước và so với các nước khác, nhất là chi phí vận tải.

Do đó, làm thế nào để giảm thiểu chi phí vận tải là một trong những khó khăn lớn trong việc thu hút ĐTNN tại Đà Nẵng. Tuy nhiên, cốt lõi của việc giảm chi phí vận tải chính là phải làm tăng lượng hàng hóa xuất khẩu qua cảng Đà Nẵng. Để làm được điều này, Chính quyền thành phố cần có các chính sách cụ thể như thưởng khuyến khích xuất khẩu, trợ giá, giảm chi phí dịch vụ cảng biển... nhằm khuyến khích các doanh nghiệp, các nhà đầu tư tăng cường xuất khẩu hàng hóa qua cảng, từ đó làm giảm cước phí vận tải.

### 2.3.2.3. Hạn chế về nguồn nhân lực

Tuy có những lợi thế tương đối về mức lương lao động và nguồn nhân lực dồi dào, được đào tạo so với một số địa phương khác trong cả nước nhưng đa số lao động có trình độ chuyên môn cao ở Đà Nẵng lại đi tìm việc làm ở các tỉnh phía Nam, đặc biệt là ở thành phố Hồ Chí Minh, nơi có thu nhập cao hơn, có nhiều khả năng tìm được việc làm phù hợp. Do đó, thành phố vẫn thiếu lao động lành nghề, lao động có trình độ cao, có khả năng ngoại ngữ tốt và thiếu nhân sự quản lý. Công nhân bậc 3, bậc 4 cũng đã khá khan hiếm ở Đà Nẵng. Các nhà ĐTNN gặp nhiều khó khăn trong việc tuyển dụng công nhân có trình độ tay nghề, nhất là trong các lĩnh vực cơ khí, chế tạo và điện công nghiệp. Để có thể đáp ứng các yêu cầu công việc, các doanh nghiệp thường phải đào tạo lại hoặc thuê lao động từ nơi khác đến. Điều này có thể gây ảnh hưởng xấu đến chất lượng và tiến độ công việc cũng như tăng chi phí về lao động.

### 2.3.2.4. Thiếu các dịch vụ hỗ trợ sản xuất, phục vụ đời sống

Theo nhận định của các chuyên gia kinh tế, ngành công nghiệp hỗ trợ đóng một vai trò rất quan trọng trong việc thu hút vốn đầu tư từ nước ngoài. Trong xu thế chuyên môn hoá sản xuất như hiện nay, đặc biệt đối với các nhà máy sản xuất, lắp ráp phương tiện vận tải, điện tử, dệt may thì công nghiệp hỗ trợ sẵn có tại địa phương là không thể thiếu và góp phần làm giảm giá thành đáng kể cho doanh nghiệp.

Tuy nhiên, hoạt động của các ngành công nghiệp hỗ trợ tại Đà Nẵng vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu sản xuất kinh doanh của nhà ĐTNN và là một trong những khó khăn lớn trong quá trình vận động xúc tiến ĐTNN vào thành phố. Điển hình như trong ngành dệt may, vốn là ngành có nhiều ưu thế cạnh tranh của Đà Nẵng, nguyên liệu vải, phụ liệu may đều phải nhập khẩu gần 80%, chỉ có khoảng 5% được cung ứng từ thành phố Đà Nẵng, số còn lại được thu mua từ các vùng khác trong nước<sup>38</sup>. Một số dự án ĐTNN đăng ký thuê đất tại KCN Đà Nẵng

<sup>38</sup> CN. Nguyễn Văn Liêm (CNĐT), Sở Công nghiệp thành phố Đà Nẵng. *Đề tài Nghiên cứu xác định chủng loại sản phẩm công nghiệp chủ yếu của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010*

đã thực hiện việc cho thuê lại đất đối với một số cơ sở sản xuất nguyên phụ liệu hoặc gia công ngay bên cạnh khuôn viên nhà máy của mình. Điều này chứng tỏ nhu cầu về ngành công nghiệp hỗ trợ là có thực và đang ngày càng trở nên bức thiết kể cả đối với các nhà máy bên ngoài các KCN.

Số lượng và chất lượng các dịch vụ hiện nay ở Đà Nẵng còn nhiều hạn chế so với các thành phố lớn như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh. Có thể dẫn chứng, cảng Đà Nẵng, kể cả cảng hàng không, đều chưa vượt thoát khỏi những phạm vi hoạt động truyền thống, các dịch vụ tối thiểu như bốc xếp, vận chuyển hàng hoá, kho bãi, cung ứng nhu yếu phẩm cho các đơn vị vận tải. Các dịch vụ tài chính, ngân hàng của thành phố vẫn còn yếu. Hệ thống thanh toán qua ngân hàng còn yếu kém, nhiều nhà ĐTNN chủ yếu vẫn phải thanh toán bằng tiền mặt. Cũng đã có một số văn phòng giao dịch của các công ty bảo hiểm quốc tế tại Đà Nẵng nhưng chỉ với một vài hình thức bảo hiểm hạn chế. Hiện không có công ty tài chính quốc tế hay công ty kiểm toán quốc tế nào đang hoạt động tại Đà Nẵng...

Bên cạnh đó, các dịch vụ quan trọng phục vụ nhà đầu tư và người nước ngoài khi họ khi đến công tác và sinh hoạt tại Đà Nẵng như trường học, bệnh viện đạt tiêu chuẩn quốc tế, sân golf, khu vui chơi giải trí hiện đại... hiện tại đều chưa có. Theo số liệu thống kê của Sở Du lịch, Đà Nẵng hiện chỉ có 1 khách sạn 5 sao (Furama Resort) và 5 khách sạn 3 sao đạt tiêu chuẩn quốc tế, chưa đáp ứng đủ nhu cầu lưu trú của người nước ngoài. Kết quả điều tra doanh nghiệp cho thấy hơn 30% doanh nghiệp có vốn ĐTNN và 45% doanh nghiệp trong nước cho rằng dịch vụ khách sạn, nhà hàng, vui chơi giải trí tại Đà Nẵng chưa tốt hoặc kém.

Nhìn chung, các dịch vụ quan trọng hỗ trợ hoạt động sản xuất, kinh doanh của nhà ĐTNN tại Đà Nẵng còn rất yếu kém so với hai đầu đất nước. Nếu không sớm phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ, cải thiện chất lượng các dịch vụ hỗ trợ sản xuất, dịch vụ phục vụ đời sống nhà đầu tư thì môi trường đầu tư của Đà Nẵng sẽ ngày càng kém hấp dẫn đối với các nhà đầu tư.

### 2.3.2.5. Sự yếu kém của các doanh nghiệp địa phương

Đến hết năm 2002, tổng cộng trên địa bàn thành phố có hơn 2.500 doanh nghiệp, trong đó có khoảng 90% doanh nghiệp thuộc thành phần kinh tế dân doanh, còn lại là các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp có vốn ĐTNN<sup>39</sup>. Tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp này đều có quy mô vốn tương đối nhỏ, nhất là các doanh nghiệp tư nhân, các công ty TNHH. Do đó, số lượng các doanh nghiệp tại Đà Nẵng có đủ khả năng tham gia liên doanh rất hạn chế do gặp khó khăn trong việc xác định, giải trình nguồn vốn góp và chọn người có đủ năng lực tham gia đàm phán với đối tác nước ngoài. Thành phố thường chỉ có thể giới thiệu một vài doanh nghiệp địa phương làm đối tác liên doanh như Công ty Cơ khí ô tô và Thiết bị Điện, Công ty Cổ phần Nhựa Đà Nẵng, Công ty Điện chiếu

<sup>39</sup> Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Đà Nẵng

sáng, Công ty Hữu Nghị... trong lĩnh vực công nghiệp, Công ty Dịch vụ Du lịch Đà Nẵng... trong lĩnh vực du lịch. Ngay cả công ty tương đối mạnh của thành phố như Công ty Kinh doanh và Chế biến hàng xuất nhập khẩu sau một thời gian dài theo đuổi dự án liên doanh chế biến gia cầm với Đức cũng không thực hiện được vì không vay được vốn góp. Thêm vào đó, các doanh nghiệp hoạt động manh mún, rời rạc, thiếu sự liên kết, chưa hình thành được các hiệp hội ngành nghề để hỗ trợ nhau. Rõ ràng, sự yếu kém của các doanh nghiệp địa phương khiến cho môi trường kinh doanh tại thành phố kém sôi động, gây khó khăn trong việc thu hút ĐTNN.

### 2.3.2.6. Cạnh tranh trong thu hút ĐTNN

#### - Cạnh tranh giữa các quốc gia trên thế giới:

Thu hút ĐTNN là một trong những ưu tiên hàng đầu của hầu hết các quốc gia trên thế giới. Nhu cầu về vốn cho đầu tư phát triển quá lớn so với khả năng cung ứng về vốn dẫn đến sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các quốc gia trong việc thu hút ĐTNN. Hơn nữa, khi mà xu hướng đầu tư thế giới cho thấy 2/3 nguồn vốn ĐTNN của thế giới diễn ra giữa các nước phát triển với nhau<sup>40</sup>, sự cạnh tranh này lại càng khốc liệt hơn giữa những nước đang phát triển, những nền kinh tế đang chuyển đổi, trong đó có Việt Nam.

Các chính sách, biện pháp cải thiện môi trường đầu tư, tăng cường thu hút ĐTNN đều được các quốc gia tận dụng tạo nên sự cạnh tranh cao trong thu hút ĐTNN. Các nước cạnh tranh mạnh mẽ với Việt Nam trong thu hút ĐTNN là Thái Lan, Malaysia..., đặc biệt là Trung Quốc. Dòng đầu tư vào các nước đang phát triển ở châu Á đạt 52 tỷ USD vào năm 2001, 3 năm tiếp theo liên tục giảm trong khi đó ĐTNN của Trung Quốc thường ở mức từ 35 đến 45 tỷ USD trước khi đạt đỉnh điểm 47 tỷ USD vào năm 2001<sup>41</sup>. Năm 2002, Trung Quốc, lần đầu tiên vượt qua Mỹ, trở thành nước thu hút đầu tư nước ngoài lớn nhất với mức kỷ lục là 52,7 tỷ USD, chiếm 37% tổng số tiền đầu tư vào các nước đang phát triển trong năm 2002. Bên cạnh ưu thế lớn như thị trường tiêu thụ lớn, chi phí sản xuất thấp, Trung Quốc không ngừng hoàn thiện hệ thống pháp luật, chính sách nhằm cải thiện môi trường đầu tư, dành nhiều cơ chế, chính sách ưu đãi đối với ĐTNN: cải cách hệ thống thuế mới đơn giản và phù hợp hơn, mở rộng các lĩnh vực nhà ĐTNN được phép tham gia (nhà ĐTNN bắt đầu được phép đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh thương mại (ngành kinh tế thứ ba) như: cửa hàng tổng hợp, siêu thị...; được phép thành lập các cơ sở tài chính: ngân hàng, công ty tài chính, bảo hiểm...), tăng cường các ưu đãi về thuế, đơn giản các thủ tục hành chính... Sự cạnh tranh gay gắt trong thu hút ĐTNN khiến Việt Nam ngày càng đối mặt với

<sup>40</sup> UNCTAD, Báo cáo Đầu tư thế giới năm 2003

<sup>41</sup> Trích báo cáo của Tiến sĩ Yu Ching Wong và Charles Adams - Chuyên gia cao cấp Quỹ Tiền tệ Thế giới tại Hội thảo Đầu tư nước ngoài, Những cơ hội và thách thức đối với Việt nam, Lào và Cambodia, do Quỹ tiền tệ Thế giới và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tổ chức tại Hà Nội tháng 8/2002.

nhiều khó khăn, thách thức, buộc chúng ta phải tích cực hoàn thiện môi trường đầu tư.

### **- Cạnh tranh giữa các địa phương trong nước**

Xét trong phạm vi cả nước, hầu hết 61 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương đều coi trọng vai trò của ĐTNN đối với sự phát triển kinh tế của địa phương nên đều có nhiều biện pháp tăng cường thu hút ĐTNN. Các địa phương đều đưa ra hàng loạt các chính sách ưu đãi về giá thuê đất, thuế, tăng cường cải tiến các thủ tục đầu tư, chi trả hoa hồng và tiền thưởng cho người giới thiệu đầu tư v.v., đồng thời tổ chức hàng loạt các cuộc hội nghị, hội thảo về xúc tiến đầu tư ở trong và ngoài nước, tạo nên sự cạnh tranh mạnh trong việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Đối với thành phố Hồ Chí Minh, UBND thành phố phân cấp, uỷ quyền cho Sở Kế hoạch và Đầu tư cấp phép và giải quyết các thủ tục liên quan đến ĐTNN cho những dự án dưới 5 triệu USD và cấp giấy phép thành lập chi nhánh, VPĐD... Rút ngắn thời gian đàm phán, giao dịch và cấp phép bằng việc tăng cường xử lý các hồ sơ qua mạng... Thành phố Hồ Chí Minh cũng đang triển khai hàng loạt các biện pháp như cải tiến thủ tục cấp phép đầu tư, tiếp tục đơn giản hoá các thủ tục cấp phép và tạo mọi thuận lợi cho các nhà ĐTNN như lập quỹ đất để giúp các nhà đầu tư thuận tiện khi lựa chọn địa điểm. Đồng Nai, Bình Dương cũng thực hiện tốt cơ chế “một cửa”, đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính, triển khai chi tiết công tác quy hoạch ngành và lãnh thổ, đầu tư xây dựng hạ tầng trong và ngoài hàng rào khu công nghiệp, quy định phối hợp chặt chẽ giữa các ngành trong việc quản lý dự án ĐTNN (*xem Ô 2*).

Gần đây nhất và đáng chú ý nhất là công bố chính thức của UBND tỉnh Quảng Nam về cơ chế ưu đãi tại Khu kinh tế mở Chu Lai như hỗ trợ 100% chi phí giải phóng mặt bằng, miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 8 năm đầu kể từ khi kinh doanh có lãi và giảm 50% trong 9 năm tiếp theo, thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài là 0%... và nhiều hỗ trợ khác về thủ tục. Như vậy, chỉ cách Đà Nẵng khoảng 100km, một Khu kinh tế mở Chu Lai với "cơ chế thông thoáng chưa từng có ở Việt Nam, xác lập nên một cơ sở pháp lý rõ ràng giúp nhà đầu tư yên tâm bỏ vốn làm ăn" (theo nhận định của nhiều nhà đầu tư)<sup>42</sup> đang và sẽ tạo nên nhiều thách thức, cạnh tranh trong thu hút vốn ĐTNN giữa các địa phương trong khu vực miền Trung và trong cả nước.

#### **2.3.2.7. Thủ tục hành chính**

Mặc dù đã có nhiều cải cách thủ tục hành chính như việc thực hiện cơ chế “một cửa” trong lĩnh vực ĐTNN tại Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng, rút

<sup>42</sup> Theo VietNamNet ngày 26/6/2003

ngắn thời gian cấp giấy phép đầu tư, các thủ tục liên quan đến ĐTNN vẫn còn rườm rà, gây khó khăn cho các nhà đầu tư.

Trong giai đoạn trước khi cấp giấy phép đầu tư, khó khăn lớn nhất hiện nay là việc xác định địa điểm thực hiện dự án đầu tư ngoài khu công nghiệp. Công tác quy hoạch sử dụng đất của thành phố còn yếu (quy hoạch vừa thiếu, vừa hay thay đổi), quỹ đất quá eo hẹp (trong tổng diện tích chỉ khoảng 1.256 km<sup>2</sup> của thành phố đã có đến hơn 110 địa điểm liên quan đến quốc phòng, là những khu vực nhạy cảm, nhất là về địa điểm xây dựng các khu du lịch đối với ĐTNN) nên việc giới thiệu địa điểm cho nhà đầu tư rất bị động và mất nhiều thời gian, nhiều khi làm lỡ mất cơ hội đầu tư. Quy hoạch sử dụng đất trong phát triển du lịch đã tương đối hoàn chỉnh, thế nhưng việc bố trí địa điểm cho các dự án du lịch cũng gặp rất nhiều khó khăn. Cụ thể như trường hợp của dự án Khu du lịch câu lạc bộ bờ biển Vegas thuê 10ha đất dọc đường ven biển Sơn Trà - Điện Ngọc, phường Hòa Hải, ranh giới địa điểm thực hiện dự án bị điều chỉnh, thay đổi nhiều lần, gây thiệt hại không nhỏ cho nhà đầu tư vì phải thay đổi thiết kế xây dựng, làm chậm tiến độ triển khai dự án. Các dự án về nông, lâm, thủy sản đầu tư ngoài khu công nghiệp càng gặp khó khăn hơn về địa điểm khi quy hoạch sử dụng đất vẫn chưa rõ ràng.

Trong giai đoạn cấp giấy phép đầu tư, việc xét cấp giấy phép đầu tư trên thực tế thường không đảm bảo đúng thời hạn đã quy định (trước đây là 5 ngày đối với trường hợp đăng ký cấp GPĐT và 15 ngày đối với trường hợp thẩm định cấp GPĐT) do phụ thuộc ý kiến và thời gian thực hiện của nhiều cơ quan liên quan. Quyết định 25 đã quy định rút ngắn thời gian xét cấp giấy phép đầu tư đối với các dự án thuộc thẩm quyền cấp phép của thành phố còn 5 ngày đối với trường hợp đăng ký cấp GPĐT và 10 ngày đối với trường hợp thẩm định cấp GPĐT. Quy định này sẽ rất khó thực hiện nếu không có sự phối hợp đồng bộ của các cơ quan liên quan trong việc cấp giấy phép đầu tư.

Trong giai đoạn triển khai dự án sau khi có giấy phép đầu tư, thủ tục hành chính còn rườm rà, phức tạp hơn nhiều. Đáng kể nhất là các thủ tục về đất đai, đền bù, giải tỏa mặt bằng. Để có được mặt bằng xây dựng dự án, nhà đầu tư phải thực hiện nhiều thủ tục, qua nhiều công đoạn như thuê vẽ quy hoạch tổng mặt bằng xây dựng, vẽ bản đồ địa chính, cắm mốc, bàn giao mốc trên thực địa, thu hồi đất, tiến hành đền bù, giải tỏa, ký hợp đồng thuê đất. Nhà đầu tư thường phải mất khoảng 3 - 4 tháng, thậm chí 7 - 8 tháng hoặc lâu hơn mới hoàn tất các thủ tục này. Việc UBND thành phố cam kết chịu mọi chi phí bồi thường thiệt hại và tổ chức thực hiện việc bồi thường, giải tỏa mặt bằng, hoàn thành các thủ tục cho thuê đất và bàn giao mặt bằng cho nhà đầu tư theo Quyết định 25 là bước đột phá trong việc giải quyết khó khăn này của nhà đầu tư. Tuy nhiên, thành phố cần có những quy định cụ thể hơn về trách nhiệm và thời hạn thực hiện của các cơ quan liên quan để việc đền bù, giải tỏa mặt bằng, bàn giao đất được tiến hành một cách tự động sau khi dự án đã được cấp giấy phép đầu tư.



Theo kết quả điều tra doanh nghiệp, có đến 80% doanh nghiệp có vốn ĐTNN gặp nhiều khó khăn, vướng mắc trong quá trình thành lập và hoạt động sản xuất, kinh doanh, trong đó thủ tục về đất đai, hạn ngạch, thủ tục hải quan là những khó khăn hàng đầu của các doanh nghiệp. Những trở ngại đó đã, đang và sẽ còn gây không ít khó khăn, chậm trễ trong công tác vận động xúc tiến đầu tư nếu chưa được thành phố quan tâm giải quyết để thu hút các doanh nghiệp đến đầu tư và yên tâm mở rộng hoạt động sản xuất, kinh doanh tại Đà Nẵng.

### 2.3.2.8. Thiếu sự phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan liên quan đến ĐTNN

Cơ chế “một cửa” trong lĩnh vực ĐTNN không thể thực hiện nếu thiếu sự hỗ trợ, hợp tác chặt chẽ của các sở, ban, ngành liên quan như Sở Xây dựng, Viện Quy hoạch Xây dựng, Sở Địa chính - Nhà đất, Sở Tài chính - Vật giá, Ban quản lý các khu công nghiệp và chế xuất... trong cả ba giai đoạn trước, trong và sau khi cấp giấy phép đầu tư. Thời gian qua, sự phối hợp này còn khá lỏng lẻo, thực hiện chủ yếu trên cơ sở quan hệ quen biết, cá nhân hơn là quan hệ công việc. Trên thực tế, để thực hiện vai trò “đầu mối” của mình, Trung tâm Xúc tiến Đầu tư phải “chạy đến nhiều cửa” để giải quyết công việc thay cho nhà đầu tư. Việc phối hợp giữa các sở, ban, ngành chưa thành qui chế nên việc xúc tiến, triển khai dự án chưa thể biểu hiện về mặt thời gian. Thời gian giải quyết các vấn đề liên quan đến dự án nhất là việc xác định địa điểm, xin chủ trương cho phép tiến hành dự án, các thủ tục liên quan đến đất đai, miễn giảm thuế, đánh giá tác động môi trường... thường bị chậm trễ (*như đã trình bày ở mục 2.3.2.7*).

Nhận thức được vấn đề này, trong Hội nghị tổng kết công tác xúc tiến đầu tư tổ chức ngày 6/5/2003, các sở, ban, ngành của thành phố tập trung thảo luận về cơ chế phối hợp giữa các sở, ban, ngành liên quan trong lĩnh vực ĐTNN. Hy vọng rằng UBND thành phố sẽ sớm ban hành văn bản quy định cụ thể về vấn đề này nhằm giải quyết cơ bản khó khăn hiện nay.

**Tóm lại**, ĐTNN trong những năm qua đã đạt được những thành tựu nhất định, góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội của Đà Nẵng. Tuy nhiên những kết quả đạt được vẫn còn khiêm tốn, chưa tương xứng với tiềm năng của thành phố trung tâm của khu vực miền Trung. Nguyên nhân cơ bản và chủ yếu nhất chính là do chi phí đầu tư, kinh doanh cao (khách quan) và thiếu sự phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan liên quan đến ĐTNN (chủ quan). Việc đánh giá những thuận lợi, khó khăn, những cơ hội và thách thức trong việc quản lý và thu hút ĐTNN tại Đà Nẵng sẽ là những bài học kinh nghiệm quý giá và là cơ sở quan trọng trong việc tìm kiếm những giải pháp hữu hiệu, sát với thực tế nhằm hạn chế những khó khăn, tiêu cực đồng thời phát huy những mặt mạnh đã có, tiến tới hoàn thiện môi trường đầu tư.

### CHƯƠNG 3

## CÁC GIẢI PHÁP CƠ BẢN NHẪM THU HÚT VÀ QUẢN LÝ ĐTNN TẠI THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG ĐẾN NĂM 2010

### 3.1. Những quan điểm và định hướng của Nhà nước Việt Nam về thu hút ĐTNN

Từ năm 1986, Nhà nước Việt Nam đã chủ trương mở cửa nền kinh tế nhằm thúc đẩy quá trình liên kết kinh tế ở trong nước và giữa trong nước với nước ngoài thông qua việc mở rộng quan hệ kinh tế với các nước trên thế giới. Nhận thức được vai trò tích cực của ĐTNN đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, Đảng và Nhà nước ta luôn chú trọng thu hút ĐTNN, coi đây là một chủ trương quan trọng được thể hiện trong các văn kiện của Đảng và các chính sách của Nhà nước. Mở rộng và nâng cao hiệu quả thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài là nhiệm vụ có tính lâu dài, gắn liền với xu hướng toàn cầu hoá về kinh tế. Hội nghị lần thứ 4 BCH TW Đảng khoá VIII đã nêu rõ: "Trên cơ sở phát huy nội lực, thực hiện nhất quán, lâu dài chính sách thu hút các nguồn lực bên ngoài." Nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX đã khẳng định kinh tế có vốn ĐTNN là một bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế thị trường theo định hướng XHCN ở nước ta. Quan điểm "Việt Nam muốn là bạn với tất cả các nước" đã thực sự tạo điều kiện cho kinh tế đối ngoại nói chung và ĐTNN nói riêng phát triển.

#### 3.1.1. Quan điểm của Nhà nước Việt Nam về thu hút ĐTNN

Những quan điểm, tư tưởng của Đảng và Nhà nước ta về thu hút ĐTNN đã được thể chế hoá trong Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam ban hành tháng 12/1987 và đã được sửa đổi bốn lần vào năm 1990, 1992, 1996 và năm 2000. Qua mỗi lần sửa đổi, Luật Đầu tư và các văn bản hướng dẫn thi hành luật trở nên rõ ràng, phù hợp hơn với thông lệ quốc tế và phản ánh được tính khuyến khích, hấp dẫn trong việc thu hút các nhà ĐTNN vào kinh doanh và đầu tư tại Việt Nam. Có thể nêu một số quan điểm cơ bản của Nhà nước Việt Nam trong chính sách thu hút vốn ĐTNN như sau:

***- Doanh nghiệp có vốn ĐTNN là một bộ phận hữu cơ của nền kinh tế quốc dân***

Quan điểm này xác nhận sự gắn bó chặt chẽ giữa quyền lợi của đất nước Việt Nam với quyền lợi của các nhà ĐTNN. Sở dĩ như vậy là vì các doanh nghiệp có vốn ĐTNN đều được tổ chức, hoạt động như một pháp nhân theo pháp luật Việt Nam, trên đất nước Việt Nam. ĐTNN là một bộ phận cấu thành của toàn bộ hoạt động đầu tư của quốc gia. Hợp tác đầu tư với nước ngoài phải là sự "gặp nhau" của các bên về lợi ích trên nguyên tắc thỏa thuận, bình đẳng và cùng có lợi. Sự thành công của các nhà ĐTNN góp phần nâng cao hiệu quả, tăng sức

cạnh tranh, giải quyết công ăn việc làm cho lao động địa phương và góp phần phát triển nền kinh tế của đất nước. Ngược lại sự phá sản, thất bại của các dự án ĐTNN cũng gây thiệt hại không nhỏ cho nền kinh tế Việt Nam, ngoài ra còn làm ảnh hưởng đến môi trường đầu tư của nước ta. Chính vì vậy, Chính phủ ta luôn khẳng định sẽ tiếp tục bổ sung những chính sách thích hợp để tạo điều kiện thuận lợi và cơ hội kinh doanh cho các nhà đầu tư, đồng thời cùng chia sẻ những rủi ro mà nhà đầu tư gặp phải trong quá trình kinh doanh ở Việt Nam.

***- Đối xử công bằng, thỏa đáng, bảo đảm quyền lợi cho các nhà ĐTNN đầu tư vào Việt Nam***

Nhà ĐTNN đầu tư vào Việt Nam được đối xử công bằng không phân biệt quốc tịch. Quyền lợi của nhà ĐTNN được đảm bảo bằng Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, biểu hiện cụ thể như sau<sup>43</sup>:

- Đảm bảo đối xử công bằng và thỏa đáng đối với các nhà ĐTNN đầu tư vào Việt Nam.

- Vốn và tài sản hợp pháp khác của nhà đầu tư không bị trưng dụng hoặc bị tịch thu bằng biện pháp hành chính; doanh nghiệp có vốn ĐTNN không bị quốc hữu hoá.

- Các nhà ĐTNN được quyền chuyển vốn, lợi nhuận và các khoản tiền khác thuộc sở hữu hợp pháp của họ ra nước ngoài.

- Khi xảy ra tranh chấp, nhà đầu tư có thể nhờ trọng tài kinh tế quốc tế hoặc Việt Nam bảo vệ quyền lợi của mình.

***- Khuyến khích các nhà ĐTNN đầu tư vào Việt Nam***

Đảng và Nhà nước ta luôn nhấn mạnh khu vực có vốn ĐTNN là một bộ phận quan trọng không thể tách rời của nền kinh tế, được khuyến khích phát triển bình đẳng với các thành phần kinh tế khác. "Nội lực là quyết định, ngoại lực là quan trọng, gắn kết với nhau thành nguồn lực tổng hợp để phát triển đất nước"<sup>44</sup>.

Đi đôi với việc tạo điều kiện thuận lợi chung cho mọi hoạt động kinh tế như phát triển đồng bộ các loại thị trường, cải thiện môi trường kinh doanh, xây dựng kết cấu hạ tầng, tăng cường đào tạo nguồn nhân lực, bảo đảm tính ổn định, minh bạch và nghiêm minh của hệ thống pháp luật, Nhà nước đã ban hành nhiều chủ trương được đảm bảo bằng luật để khuyến khích ĐTNN như qui định những lĩnh vực khuyến khích đầu tư, có chính sách ưu đãi đặc biệt đối với các dự án thuộc diện đặc biệt khuyến khích, vấn đề chuyển giao công nghệ, bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp, giảm giá tiền thuê đất, tăng mức ưu đãi về thuế, điều chỉnh tỉ lệ tiêu thụ nội địa... Để cải thiện môi trường đầu tư, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp có vốn ĐTNN, Chính phủ vừa ban hành một loạt các văn

<sup>43</sup> Điều 20, 21, 22 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật ĐTNN tại Việt Nam năm 2000

<sup>44</sup> Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam 2001 - 2010

bản qui phạm pháp luật (Nghị định 27/2003/NĐ-CP và Nghị định 38/2003/NĐ-CP) với nhiều nội dung đổi mới như mở rộng các lĩnh vực cho nhà ĐTNN đầu tư kinh doanh cả trong sản xuất và dịch vụ phù hợp với lộ trình kinh tế quốc tế, bổ sung hình thức công ty cổ phần và cho phép doanh nghiệp có vốn ĐTNN mua cổ phần của công ty Việt Nam trong giới hạn qui định, đơn giản hóa các thủ tục cấp phép đầu tư và áp dụng rộng rãi phương thức đăng ký cấp phép đối với các dự án đầu tư đáp ứng những điều kiện qui định của pháp luật. Ngoài ra, Chính phủ đã và đang thực hiện giảm các chi phí dịch vụ điện, nước, bưu chính viễn thông, giá vé máy bay... cho các nhà ĐTNN để tiến tới thực hiện cơ chế một giá áp dụng chung cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam.

### ***- Quan điểm về bảo vệ lợi ích quốc gia trong chính sách thu hút ĐTNN***

Hiệu quả kinh tế - xã hội được xác định là tiêu chuẩn cao nhất trong hợp tác đầu tư với nước ngoài, không thể chỉ nhấn mạnh mặt tích cực của ĐTNN mà phải tính toán các biện pháp thích hợp để loại bỏ những tác động tiêu cực có thể có của ĐTNN. Trong điều kiện nền kinh tế nước ta đang trong giai đoạn chuyển đổi, việc mở cửa thu hút ĐTNN có tác dụng khơi dậy các tiềm năng trong nước, kích thích các doanh nghiệp trong nước phát triển nhưng cũng có nguy cơ cạnh tranh, dè bẹp sản xuất trong nước. Vì vậy cần phải giải quyết tốt mối quan hệ giữa mở cửa thu hút ĐTNN với việc bảo hộ hợp lý sản xuất trong nước. Mở cửa thu hút ĐTNN nhưng không quên những biện pháp che chắn cần thiết cho an ninh chính trị, kinh tế xã hội.

### ***- Quan điểm đa dạng hóa về hình thức đầu tư, đa phương hóa quan hệ hợp tác đầu tư với nước ngoài***

Vấn đề lựa chọn hình thức hợp tác đầu tư với nước ngoài liên quan trực tiếp đến việc giải quyết cơ cấu vốn đầu tư, sử dụng vốn trong nước và vốn nước ngoài sao cho có hiệu quả kinh tế xã hội cao nhất. Mỗi hình thức đầu tư qui định trong Luật Đầu tư nước ngoài có những ưu điểm riêng và thích hợp với từng lĩnh vực, loại dự án và trường hợp, điều kiện cụ thể khác nhau. Vì vậy, cần phải căn cứ vào tình hình cụ thể mà cân nhắc, lựa chọn hình thức thích hợp, mang lại hiệu quả cao nhất theo phương châm đa dạng hoá các hình thức đầu tư, không nên câu nệ, máy móc cứ phải theo chỉ một hình thức cụ thể nào. Nhà nước Việt Nam chủ trương đa phương hóa quan hệ hợp tác đầu tư với nước ngoài, với các nước khác nhau, với cả các tập đoàn lớn lẫn các doanh nghiệp vừa và nhỏ nhằm tiếp tục mở rộng và tăng cường hiệu quả việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, tránh tình trạng bị lệ thuộc vào một số quốc gia.

### **3.1.2. Định hướng của Nhà nước Việt Nam về thu hút ĐTNN**

Để thực hiện chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam thời kỳ 2001- 2010 và phương hướng nhiệm vụ kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 2001-

2005, khu vực ĐTNN phải thu hút khoảng 12 tỷ USD vốn đăng ký cấp mới và 11 tỷ USD vốn thực hiện trong thời kỳ 2001-2005. Nhằm đạt được mục tiêu trên, Nghị quyết 09/2001/NQ-CP ngày 28/8/2001 của Chính phủ về tăng cường thu hút và nâng cao hiệu quả ĐTNN thời kỳ 2001-2005 đã đề ra những định hướng chủ yếu thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, cụ thể như sau:

- **Về lĩnh vực:** Tập trung vận động, khuyến khích đầu tư vào các dự án sản xuất hàng xuất khẩu, công nghiệp chế biến, các dự án phục vụ phát triển nông nghiệp và kinh tế nông thôn, các dự án ứng dụng công nghệ thông tin, công nghệ sinh học, dầu khí, điện tử, vật liệu mới, viễn thông, phát triển kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội và các ngành mà Việt Nam có nhiều lợi thế cạnh tranh gắn với công nghệ hiện đại, tạo thêm nhiều việc làm, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

- **Về địa bàn:** Tiếp tục thu hút ĐTNN vào những địa bàn có nhiều lợi thế để phát huy vai trò của các vùng động lực, tạo điều kiện liên kết phát triển các vùng khác trên cơ sở phát huy lợi thế so sánh. Khuyến khích và dành các ưu đãi tối đa cho ĐTNN vào các vùng và địa bàn có điều kiện kinh tế xã hội khó khăn. Tập trung vận động thu hút đầu tư vào các khu công nghiệp tập trung đã hình thành theo qui hoạch.

- **Về đối tác:** Khuyến khích các nhà ĐTNN từ tất cả các nước và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam, nhất là các nhà ĐTNN có tiềm năng lớn về tài chính và nắm công nghệ nguồn từ các nước công nghiệp phát triển; tiếp tục thu hút các nhà ĐTNN ở khu vực; vận động các tập đoàn, công ty lớn đầu tư vào Việt Nam đồng thời chú ý các công ty có qui mô vừa và nhỏ nhưng có công nghệ hiện đại; khuyến khích, tạo thuận lợi cho người Việt Nam định cư ở nước ngoài đầu tư về nước.

### **3.2. Mục tiêu, định hướng thu hút ĐTNN của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010**

#### **3.2.1. Mục tiêu, định hướng chung về thu hút ĐTNN của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010**

- **Mục tiêu và định hướng phát triển kinh tế - xã hội của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010<sup>45</sup>:**

- Mục tiêu chung: "xây dựng thành phố Đà Nẵng trở thành một trong những trung tâm kinh tế - văn hóa lớn của miền Trung và của cả nước với các chức năng cơ bản là một trung tâm công nghiệp, thương mại, du lịch và dịch vụ của miền Trung".

<sup>45</sup> Báo cáo Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế-xã hội thành phố Đà Nẵng thời kỳ 2001-2010

- Một số chỉ tiêu cụ thể đến 2010:
  - GDP bình quân đầu người đạt 2.000 USD năm 2010. Nhịp độ tăng GDP trung bình 13,5% giai đoạn 2001- 2010.
  - Kim ngạch xuất khẩu tăng bình quân 21-23%/năm.
  - Giảm tốc độ tăng dân số xuống dưới 1,2% năm 2010. Giải quyết việc làm cho khoảng 2,2-2,5 vạn lao động mỗi năm.
- Định hướng phát triển kinh tế-xã hội của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010:
  - Chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng phát triển mạnh kinh tế công nghiệp, du lịch, thương mại, dịch vụ tài chính ngân hàng, đồng thời chú trọng phát triển kinh tế biển, phát triển nông nghiệp, lâm nghiệp theo hướng sản xuất hàng hóa.
  - Ưu tiên cải tạo, nâng cấp, xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng đô thị đồng bộ, hiện đại, tạo môi trường thuận lợi thu hút đầu tư trong và ngoài nước.
  - Phát triển nguồn nhân lực, thực hiện tốt các vấn đề xã hội, tạo việc làm, không ngừng nâng cao đời sống vật chất, văn hóa tinh thần của nhân dân.

***- Phương hướng, nhiệm vụ phát triển thành phố Đà Nẵng đến năm 2020 theo Nghị quyết 33 của Bộ Chính trị***

Nghị quyết 33 của Bộ Chính trị đã đề ra phương hướng, mục tiêu phát triển thành phố Đà Nẵng đến năm 2020: “Xây dựng thành phố Đà Nẵng trở thành một trong những đô thị lớn của cả nước, là trung tâm kinh tế - xã hội lớn của miền Trung với vai trò là trung tâm công nghiệp, thương mại, du lịch và dịch vụ; là thành phố cảng biển, đầu mối giao thông quan trọng về trung chuyển vận tải trong nước và quốc tế...”. Để thực hiện được điều này, thành phố cần “có kế hoạch và bước đi trong chuyển dịch cơ cấu kinh tế từ nay đến năm 2010 theo hướng cơ cấu kinh tế công nghiệp, dịch vụ, nông nghiệp, sau năm 2010 chuyển sang cơ cấu dịch vụ - công nghiệp - nông nghiệp”.

***- Mục tiêu thu hút ĐTNN của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010***

Để đạt được mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội đến năm 2010, theo dự kiến, thành phố Đà Nẵng cần khoảng hơn 95.762 tỉ đồng vốn đầu tư (khoảng 7 tỷ USD) phục vụ cho nhu cầu phát triển của thành phố trong thời kỳ 2001 - 2010. Dự kiến nguồn vốn trong nước chỉ có thể đáp ứng được 52,6% tổng nhu cầu vốn đầu tư, còn lại phải huy động các nguồn vốn từ nước ngoài. Trong đó, nhu cầu thu hút vốn ĐTNN phải phấn đấu đạt trên 29.500 tỉ đồng (khoảng 2 tỷ USD), chiếm khoảng 30,9% tổng vốn đầu tư của thành phố<sup>46</sup>.

***- Định hướng chung về thu hút ĐTNN của thành phố Đà Nẵng***

<sup>46</sup> Báo cáo Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội TP Đà Nẵng thời kỳ 2001 - 2010

Để có thể thu hút ngày càng nhiều các dự án có vốn ĐTNN vào Đà Nẵng, với tiềm năng và lợi thế sẵn có, trên cơ sở các định hướng lớn của Chính phủ, công tác vận động, thu hút ĐTNN của thành phố cần phải được tiếp tục đẩy mạnh và triển khai đồng bộ với sự phối hợp chặt chẽ của các sở, ban, ngành của thành phố theo hướng sau:

- Tập trung vận động, thu hút các dự án ĐTNN có qui mô vừa và nhỏ, sử dụng nhiều lao động vào các ngành công nghiệp truyền thống đi đôi với việc khuyến khích đầu tư vào các ngành sử dụng công nghệ cao, công nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu có qui mô lớn nhằm sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực dồi dào hiện có tại địa phương, tiếp thu công nghệ mới và học hỏi kinh nghiệm quản lý của các nước tiên tiến.

- Khuyến khích ĐTNN vào lĩnh vực du lịch và dịch vụ theo hướng xây dựng sản phẩm đặc thù, có giá trị cạnh tranh cao ở trong nước và khu vực nhằm phát huy một cách hiệu quả tiềm năng phát triển du lịch của thành phố, nâng cao chất lượng và hoàn thiện các dịch vụ hỗ trợ đầu tư đạt tiêu chuẩn quốc tế.

- Tăng cường thu hút các dự án đầu tư mới, đồng thời tiếp tục vận động các nhà đầu tư đang hoạt động tại thành phố mở rộng qui mô dự án đã được cấp phép và/hoặc đầu tư thêm dự án mới; khuyến khích các dự án đầu tư vào các khu công nghiệp của thành phố.

- Đa phương hoá, đa dạng hóa các đối tác đầu tư; chủ động tìm kiếm đối tác đầu tư; xác định các nhà đầu tư tiềm năng để có chiến lược xúc tiến đầu tư đạt hiệu quả; khuyến khích kiều bào đầu tư vào thành phố nhằm phát huy vốn tri thức và kinh nghiệm của họ đối với sự nghiệp phát triển của thành phố.

### 3.2.2. Định hướng về thu hút ĐTNN trong một số lĩnh vực cụ thể

Trên cơ sở những lợi thế của thành phố, cơ cấu kinh tế của thành phố đến năm 2010 được xác định là Công nghiệp - Dịch vụ - Nông nghiệp, trong đó tỉ trọng của các ngành công nghiệp và xây dựng là 46,7%, dịch vụ là 50,1%<sup>47</sup>. Để góp phần hình thành một cơ cấu kinh tế như vậy, thành phố Đà Nẵng cần khuyến khích kêu gọi vốn ĐTNN tập trung vào các lĩnh vực chủ yếu là công nghiệp, du lịch và dịch vụ, cụ thể như sau:

- **Về công nghiệp:** Ưu tiên đầu tư phát triển những ngành công nghiệp hướng về xuất khẩu như công nghiệp chế biến (hải sản, lâm sản, thực phẩm, đồ uống), công nghiệp cơ điện, điện tử; viễn thông; dệt, may, da giày theo công nghệ hiện đại, không gây ô nhiễm môi trường, hướng mạnh về xuất khẩu; đặc

<sup>47</sup> Quyết định số 113/2001/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt (điều chỉnh) Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội TP Đà Nẵng thời kỳ 2001-2010

biệt chú trọng xây dựng và phát triển công nghệ phần mềm trở thành một ngành kinh tế mũi nhọn của thành phố.

- *Về du lịch*: Ưu tiên phát triển các loại hình du lịch nghỉ dưỡng biển, du lịch sinh thái, du lịch văn hoá - lịch sử, xây dựng các trung tâm hội nghị, triển lãm quốc tế..., trong đó đặc biệt khuyến khích đầu tư xây dựng các khu du lịch liên hoàn đạt tiêu chuẩn quốc tế tại các khu vực ven biển, xây dựng các cụm khách sạn, dịch vụ cao cấp ở khu vực trung tâm thành phố; "phát triển du lịch trong thế liên kết chặt chẽ với du lịch miền Trung - Tây Nguyên và cả nước"<sup>48</sup>, "đầu tư phát triển mạnh du lịch trở thành ngành kinh tế mũi nhọn của thành phố"<sup>49</sup>.

- *Về dịch vụ*: Phát triển các loại hình dịch vụ vận tải, dịch vụ cảng biển và sân bay, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, bưu chính viễn thông, tư vấn, chuyển giao công nghệ vv... nhằm đáp ứng kịp thời yêu cầu phát triển của thành phố Đà Nẵng và miền Trung.

### 3.2.3. Định hướng về khu vực, đối tác cần thu hút ĐTNN

- *Khu vực Đông Bắc Á*: Các nước Đông Bắc Á gồm Trung Quốc (kể cả Hồng Kông), Nhật Bản, đặc biệt là Đài Loan đã đến đầu tư và kinh doanh tại Đà Nẵng từ những năm 1990 và là những quốc gia và vùng lãnh thổ có nhiều dự án đầu tư tại thành phố, chiếm 41% tổng vốn ĐTNN vào Đà Nẵng. Từ năm 2001 đến nay, các nhà đầu tư Hàn Quốc cũng đã bắt đầu chú ý đến Đà Nẵng (04 dự án đã được cấp phép với tổng vốn gần 11 triệu USD). Do có nhiều điểm tương đồng về văn hóa, xã hội, phong tục tập quán; giao thông thuận tiện; quan hệ ngoại giao, thương mại và hợp tác đầu tư ngày càng phát triển nên các nước Đông Bắc Á được xác định là một trong số các thị trường chủ yếu để thành phố Đà Nẵng tập trung vận động thu hút đầu tư. Cần tiếp tục vận động đầu tư các dự án có qui mô vừa và nhỏ trong lĩnh vực sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu kết hợp với các dự án lớn, sử dụng công nghệ hiện đại (chủ yếu là của Nhật Bản). Nhật Bản từ lâu đã được khẳng định là một đối tác tin cậy và ổn định. Ngoài ra, Nhật Bản cũng là một cường quốc về công nghệ thông tin. Hiện nay các công ty Nhật đang có xu hướng tìm đối tác sản xuất phần mềm tại khu vực châu Á. Vì vậy, cần phải tích cực tiếp cận các đối tác Nhật Bản để có thể thiết lập các dự án sản xuất phần mềm tại Đà Nẵng. Hiệp định tự do xúc tiến và bảo hộ đầu tư vừa được ký kết giữa Việt Nam và Nhật Bản ngày 14/11/2003 sẽ tạo điều kiện cho Việt Nam nói chung, Đà Nẵng nói riêng thu hút được nhiều hơn nữa nguồn vốn ĐTNN từ Nhật Bản. Đối với các nhà đầu tư Đài Loan, Hàn Quốc, Hồng Kông, cần tiếp tục xúc tiến các dự án sản xuất hàng dệt may, giày dép, chế biến thủy sản, hàng thủ công mỹ nghệ xuất khẩu, hàng tiêu dùng, cơ khí... nhằm nâng cao năng lực sản xuất

<sup>48</sup> Nghị quyết số 03-NQ/TU ngày 14/8/2002 của Thành ủy Đà Nẵng về đẩy mạnh phát triển du lịch thành phố Đà Nẵng trong thời kỳ mới

<sup>49</sup> Nghị quyết 33 của Bộ Chính trị



của các doanh nghiệp trong nước, tận dụng triệt để cơ hội tiếp cận các thị trường quốc tế.

- **Khu vực ASEAN:** Đầu tư của các nước ASEAN tại Đà Nẵng trong những năm qua còn khiêm tốn (Malaysia: 4 dự án, Thái Lan: 1 dự án và Singapore: 1 dự án). Tuy nhiên, xét trên bình diện cả nước, tính đến cuối năm 2002, Singapore với số vốn đầu tư 7,2 tỉ USD là quốc gia dẫn đầu trong số 74 quốc gia và vùng lãnh thổ có dự án ĐTNN tại Việt Nam<sup>50</sup>. Riêng trong năm tháng đầu năm 2003, Singapore đã đầu tư tại Việt Nam 8 dự án với số vốn 35,66 triệu USD, Malaysia 5 dự án với số vốn 23,39 triệu USD<sup>51</sup>. Do vậy, cần tiếp tục vận động đầu tư các dự án vào các lĩnh vực mà các nhà đầu tư ở khu vực này có thế mạnh và kinh nghiệm như giày da (Thái Lan, Indônêxia), điện tử (Malaysia, Singapore), cơ khí (Thái Lan, Malaysia), chú trọng các dự án có qui mô vừa và nhỏ, các dự án sản xuất hàng tiêu dùng, chế biến nông-lâm-hải sản xuất khẩu.

- **Hoa Kỳ:** Việc ký kết Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và triển khai cam kết về đầu tư trong hiệp định này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư Hoa Kỳ gia tăng đầu tư vào Việt Nam. Năm 2002, có 34 dự án đầu tư của Hoa Kỳ với tổng vốn đăng ký gần 140 triệu USD, tăng 23% về số dự án và 17% về số vốn đăng ký so với năm 2001. Với tiềm lực mạnh về tài chính, kỹ thuật và cơ cấu kinh tế đa dạng, có thể vận động đầu tư của Hoa Kỳ trong hầu hết các lĩnh vực. Hiện nay, Hoa Kỳ chú trọng phát triển các ngành kỹ thuật cao, sản xuất vật liệu cao cấp, vật liệu mới, năng lượng, viễn thông, hàng không, sản xuất ô tô, dịch vụ ngân hàng, bảo hiểm... và đang chuyển dần các lĩnh vực công nghiệp đã tiêu chuẩn hoá hoặc có trình độ công nghệ cấp thấp hơn ra nước ngoài. Do vậy, cần tập trung xúc tiến thực hiện các dự án mà các nhà đầu tư Hoa Kỳ quan tâm và có thế mạnh như đã nêu trên và một số dự án sản xuất hàng tiêu dùng, công nghiệp nhẹ, chế biến thực phẩm với qui mô đầu tư vừa và nhỏ.

- **Khu vực EU:** Mặc dù trong những năm qua, các nước EU hầu như chưa quan tâm đến Đà Nẵng song đây vẫn là các đối tác tiềm năng bởi vì các nhà đầu tư ở khu vực này có tiềm lực về tài chính và công nghệ nguồn để thực hiện các dự án có qui mô lớn, kỹ thuật cao, đặc biệt là các dự án phát triển cơ sở hạ tầng, các dự án ứng dụng công nghệ thông tin, công nghệ sinh học, các dự án du lịch... Đặc biệt, cần tập trung vận động các nhà đầu tư của Đức trong một số lĩnh vực như viễn thông, khí công nghiệp, chế biến nông sản, gia cầm, thức ăn chăn nuôi, may mặc... Đức là nước có tiềm lực kinh tế mạnh nhất ở khu vực EU. Đầu tư nước ngoài của Đức tại Việt Nam hiện nay chưa nhiều (43 dự án với số vốn đăng ký 240,5 triệu USD, xếp thứ 20 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ đã đầu tư vào Việt Nam)<sup>52</sup> nhưng phần lớn các dự án đều đạt hiệu quả cao. Với sự quan tâm của Chính phủ Đức dành cho Việt Nam trong thời gian gần đây, quan hệ

<sup>50</sup> Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Báo cáo tình hình đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 2002

<sup>51</sup> Báo Đầu tư ngày 28/5/2003

<sup>52</sup> Thời báo Kinh tế Việt Nam ngày 14/5/2003

kinh tế giữa hai nước nói chung và đầu tư của các doanh nghiệp Đức tại Việt Nam trong thời gian đến hy vọng sẽ được cải thiện đáng kể.

### **3.3. Một số giải pháp cơ bản nhằm tăng cường hiệu quả thu hút và quản lý ĐTNN tại Đà Nẵng đến năm 2010**

#### **3.3.1. Giải pháp vĩ mô (đối với Trung ương)**

Khả năng rút ngắn khoảng cách về phát triển của miền Trung - Tây Nguyên so với hai đầu đất nước đến năm 2010 sẽ rất khó trở thành hiện thực nếu Chính phủ không xây dựng được một qui hoạch tổng thể và ban hành các cơ chế, chính sách thực sự hấp dẫn cho khu vực này. Cũng từ thực tế phát triển khu vực trong nhiều năm qua, nhóm tác giả xin đề xuất những chính sách vĩ mô cơ bản sau đây nhằm tăng cường hiệu quả thu hút ĐTNN vào miền Trung - Tây Nguyên.

##### **3.3.1.1. Chính sách hỗ trợ đối với khu vực miền Trung - Tây Nguyên**

*- Nghiên cứu và xây dựng qui hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội của khu vực miền Trung - Tây Nguyên*

Mặc dù Chính phủ đã có chiến lược phát triển chung cho các khu vực duyên hải Trung bộ, Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung và Tây Nguyên nhưng chưa xây dựng được một qui hoạch tổng thể phát triển kinh tế- xã hội cho cả vùng. Do đó, cần rà soát và điều chỉnh qui hoạch tổng thể và xây dựng chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của toàn vùng, tránh tình trạng đầu tư chồng chéo, tràn lan, manh mún dẫn đến sự lãng phí và kém hiệu quả, trong đó Chính phủ đóng vai trò chỉ huy thống nhất trên phạm vi toàn vùng. Các bộ, ngành Trung ương cần có chính sách cụ thể triển khai Nghị quyết 33 của Bộ Chính trị “khẩn trương xây dựng quy hoạch, kế hoạch phát triển Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung... trong đó chú ý đến các cơ chế, chính sách tạo điều kiện cho Đà Nẵng là hạt nhân, đóng vai trò động lực trong phát triển kinh tế - xã hội của vùng”. Quy hoạch phát triển tổng thể của khu vực miền Trung - Tây Nguyên trước hết cần tập trung vào việc (i) quy hoạch phát triển các ngành và (ii) quy hoạch phát triển kết cấu hạ tầng (sân bay, cảng biển và khu công nghiệp).

Việc qui hoạch địa bàn, qui hoạch ngành và sản phẩm cụ thể phù hợp với tiềm năng thực sự của mỗi địa phương là vô cùng quan trọng. Trên cơ sở qui hoạch, các địa phương xây dựng các chiến lược và các dự án kêu gọi đầu tư phù hợp với khả năng của mình và phù hợp với nhu cầu của nhà đầu tư. Các tỉnh duyên hải miền Trung có lợi thế về cảng biển, sân bay, thủy sản, du lịch và các tỉnh Tây Nguyên với thế mạnh về tài nguyên rừng, cây công nghiệp cần có sự liên kết chặt chẽ và hỗ trợ nhau, tạo ra những ưu thế trong nền kinh tế thị trường và những điều kiện thuận lợi cho việc hợp tác đầu tư với bên ngoài. Các địa

phương cần suy nghĩ về những ý kiến sau của các chuyên gia kinh tế trong và ngoài nước: "Hãy để cho Quảng Nam cách đó vài cây số cung cấp đất rẻ và lao động rẻ cho các hoạt động chế tạo, giống như thành phố Hồ Chí Minh đã để các tỉnh lân cận tiếp quản nhiều hoạt động công nghiệp chế biến - chế tạo, Đà Nẵng có thể tập trung vào việc giảm giá thành và cải thiện chất lượng dịch vụ về tài chính, giao thông, tiếp thị và các hoạt động khác cần thiết cho các doanh nghiệp sản xuất"<sup>53</sup>.

Trung ương cần có những nghiên cứu toàn diện về việc xây dựng hệ thống cảng, sân bay và mô hình khu công nghiệp, khu kinh tế tại khu vực. Việc nghiên cứu bao gồm từ cơ chế quản lý, chính sách phát triển, mối liên hệ vùng và địa phương, các lĩnh vực cần có sự hỗ trợ từ phía Trung ương, trong đó có tính đến cơ chế hỗ trợ tài chính và ngân sách để các cơ sở hạ tầng này được phát triển và phát huy tác dụng, thúc đẩy sự nghiệp phát triển kinh tế- xã hội của mỗi địa phương. Có thực hiện chủ trương này thì chúng ta mới có thể tránh được tình trạng lãng phí nguồn vốn đầu tư vốn đã eo hẹp của các địa phương và của cả khu vực.

Việc thành lập quy chế phối hợp liên vùng khu vực miền Trung - Tây Nguyên là một việc cấp bách nhằm triển khai thực hiện các chủ trương của cả vùng, đảm bảo sự phát triển kinh tế - xã hội cho cả vùng theo đúng định hướng, đúng quy hoạch chung. Quan trọng hơn, cần có biện pháp đảm bảo, nâng cao tính hiệu lực pháp lý của các qui hoạch đã công bố. Một khi đã có qui hoạch chung của vùng, các địa phương buộc phải nghiêm túc thực hiện đúng qui hoạch đã duyệt. Thực tế hiện nay có rất nhiều quy hoạch đã được duyệt nhưng mỗi địa phương, mỗi ngành lại "tranh thủ" lãnh đạo Trung ương khi về thăm địa phương để xin điều chỉnh và triển khai thực hiện không theo đúng quy hoạch, nhiều khi tùy tiện gây lãng phí rất lớn.

Sự ra đời của Khu công nghiệp Dung Quất gắn với Nhà máy lọc dầu số 1 và việc phát triển Khu kinh tế mở Chu Lai với cơ chế thông thoáng và với nhiều chính sách ưu đãi là một khâu đột phá quan trọng, dự kiến sẽ là vùng kinh tế động lực cho toàn miền Trung trong tương lai. Tuy nhiên, Trung ương cũng cần xem xét khả năng huy động vốn để xây dựng cơ sở hạ tầng và khả năng thu hút các nhà đầu tư để xây dựng qui mô phát triển các khu kinh tế quan trọng này cho phù hợp, đồng thời xây dựng được cơ chế, chính sách và các giải pháp thích hợp để triển khai thực hiện các dự án đạt được hiệu quả kinh tế. Nguồn vốn để xây dựng cơ sở hạ tầng 10.000 ha của Khu kinh tế mở Chu Lai hiện nay vẫn trong giai đoạn tìm kiếm và việc thu hút số lượng lớn các nhà đầu tư vào khu kinh tế mở này vẫn còn là một bài toán chưa có lời giải.

<sup>53</sup> Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế TW, Quĩ Châu Á và Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright. Báo cáo "Đà Nẵng: Lựa chọn chính sách đầu tư và phát triển kinh tế", tháng 7 năm 2003.

**- Các chính sách ưu đãi trong lĩnh vực đầu tư nước ngoài**

Không có được những chính sách ưu đãi hấp dẫn để đảm bảo cho các nhà đầu tư có được lợi nhuận ít nhất là bằng với hai vùng phía Bắc và phía Nam của nước ta thì miền Trung - Tây Nguyên rất khó thu hút được nguồn vốn quan trọng này. Do đó, Chính phủ cần ban hành các chính sách ưu đãi riêng cho miền Trung - Tây Nguyên trong lĩnh vực ĐTNN, tạo môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp ĐTNN phát triển sản xuất và kinh doanh. Các chính sách ưu đãi riêng nhưng thống nhất trong tổng thể chung của đất nước, tránh tình trạng mỗi địa phương tự ban hành các chính sách đi ngược lại qui định của Trung ương. Cụ thể là:

*Thứ nhất*, căn cứ vào định hướng phát triển kinh tế của vùng và địa phương, xác định những lĩnh vực khuyến khích ĐTNN một cách cụ thể, thiết thực và ban hành các chính sách ưu đãi riêng biệt cho từng lĩnh vực để nhà đầu tư thấy được những lợi thế và khả năng ngang bằng hoặc tốt hơn các vùng khác để họ mạnh dạn quyết định đầu tư; mở rộng ngành nghề và lĩnh vực khuyến khích ĐTNN vào khu vực, tạo những tiền đề cần thiết cho khu vực phát triển những tiềm năng và lợi thế của mình.

*Thứ hai*, xác định một cách tổng quát toàn bộ khu vực miền Trung - Tây Nguyên đều nằm trong vùng có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn, cho phép từng địa phương xác định và trình Chính phủ phê duyệt những vùng nào của địa phương mình thuộc địa bàn đặc biệt khuyến khích đầu tư.

*Thứ ba*, dành nhiều ưu đãi hơn về thuế, tiền thuê đất tại khu vực miền Trung - Tây Nguyên so với khu vực miền Bắc và miền Nam. Các dự án đầu tư vào miền Trung - Tây Nguyên trong thời hạn từ 10 đến 15 năm tới chỉ phải nộp 50% mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài mà doanh nghiệp đó phải nộp, các mức miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ được kéo dài gấp đôi so với quy định hiện hành và được áp dụng mức đơn giá thuê đất thấp nhất theo quy định của Nhà nước.

*Thứ tư*, cho phép UBND thành phố Đà Nẵng được quyền cấp Giấy phép đầu tư đối với những dự án có số vốn đầu tư đến 10 triệu USD.

**- Tăng cường sự phối hợp giữa các bộ, ngành Trung ương và các địa phương trong công tác xúc tiến đầu tư**

Để đẩy mạnh công tác thu hút nguồn vốn từ bên ngoài, cần có sự phối hợp giữa các bộ, ngành Trung ương và các địa phương trong công tác vận động và xúc tiến đầu tư. Hình ảnh miền Trung và Tây Nguyên dưới con mắt của các nhà đầu tư trong và ngoài nước vẫn còn là một vùng có quá nhiều khó khăn với một nền kinh tế chậm phát triển. Những lợi thế và tiềm năng của khu vực chưa được đánh giá đúng mức. Công tác quảng bá hình ảnh của mỗi địa phương cần gắn

liên với việc quảng bá hình ảnh của cả khu vực và trong mối liên hệ với các nước trong vùng. Trong tương lai không xa, tuyến Hành lang Kinh tế Đông Tây là một trong những cơ hội cho miền Trung và Tây Nguyên phát triển. Đề cập đến thị trường của từng địa phương là đề cập đến thị trường cả khu vực miền Trung - Tây Nguyên và thị trường mở rộng của các vùng Trung Nam Lào, Đông Bắc Thái Lan, Đông Bắc Campuchia và Miến Điện.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư đang triển khai kế hoạch xúc tiến đầu tư cho từng khu vực thông qua việc thành lập các cơ quan xúc tiến đầu tư ở mỗi khu vực phía Bắc, phía Nam và miền Trung. Cơ quan xúc tiến đầu tư của vùng cần soạn thảo một chiến lược xúc tiến đầu tư chung, trong đó xác định rõ những ngành cần ưu tiên thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, điều phối các hoạt động xúc tiến đầu tư của các địa phương, loại bỏ những cạnh tranh không lành mạnh giữa các địa phương và tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư lựa chọn địa điểm và dự án đầu tư phù hợp. Theo Tiến sĩ Peter Brimble, chuyên gia tư vấn về xúc tiến đầu tư (phát biểu tại Khóa đào tạo về xúc tiến và hỗ trợ đầu tư cho các tỉnh miền Trung tại Đà Nẵng từ 14 - 17/10/2003), “trong hoàn cảnh cạnh tranh về thu hút ĐTNN hiện nay, không nhất thiết phải thỏa mãn yêu cầu về số lượng dự án mà cần chú ý đến vấn đề phát triển các ngành kinh tế mũi nhọn, phù hợp với quy hoạch của từng địa phương”<sup>54</sup>. Đây là một thách thức lớn đối với công tác xúc tiến đầu tư nhưng lại là lối thoát tốt nhất cho vấn đề cạnh tranh lẫn nhau trong thu hút ĐTNN tại các tỉnh miền Trung - Tây Nguyên nói riêng và cả nước nói chung.

### 3.3.1.2. Hỗ trợ đầu tư cơ sở hạ tầng đối với miền Trung - Tây Nguyên

Trước hết, Chính phủ cần đầu tư mạnh để phát triển cơ sở hạ tầng các thành phố có vị trí quan trọng trong Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung, đầu tư cơ sở hạ tầng cho các KCN, các trung tâm kinh tế, thương mại, du lịch và dịch vụ, vừa phục vụ cho yêu cầu khai thác tiềm năng kinh tế của vùng, vừa phục vụ cho việc phát triển Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung. Trong đó ưu tiên phát triển giao thông đường biển, nhất là chính sách ưu tiên về cước phí vận tải tại Đà Nẵng nói riêng và miền Trung nói chung, tạo điều kiện biến Đà Nẵng thành “đầu mối trung chuyển, quá cảnh và giao lưu hàng hóa - dịch vụ của miền Trung - Tây Nguyên”<sup>55</sup>.

Trung ương cũng cần tạo điều kiện cho việc mở thêm các tuyến bay quốc tế trực tiếp từ Đà Nẵng đến các sân bay quốc tế ở khu vực (như Singapore, Hàn Quốc, Nhật Bản...), đồng thời bỏ vốn đầu tư nâng cấp các sân bay lớn như Đà Nẵng và Chu Lai để tăng khả năng vận chuyển hành khách và hàng hoá, đồng thời để mở rộng quan hệ hợp tác với bên ngoài. Cơ sở hạ tầng viễn thông hiện nay đã được xây dựng cơ bản nhưng cần được mở rộng, tăng thêm dung lượng số để các kênh thông tin được truyền tải nhanh chóng và hiệu quả hơn. Về hệ thống

<sup>54</sup> Hòa Bình, *Xúc tiến đầu tư chưa tập trung vào chuyên ngành*, Báo Đà Nẵng ngày 24/10/2003

<sup>55</sup> Nghị quyết 33 của Bộ Chính trị

điện, nước, sản lượng cung cấp cho vùng này được gia tăng, đáp ứng được những nhu cầu cơ bản cho sản xuất và đời sống nhưng cần có chiến lược phát triển khi các ngành công nghiệp phát triển mạnh ở Vùng kinh tế trọng điểm trong tương lai.

Trung ương cần có chỉ đạo thống nhất về kế hoạch xây dựng cơ sở hạ tầng để phát triển được đồng bộ, tránh tình trạng mỗi ngành, mỗi địa phương làm theo kế hoạch riêng của mình, gây khó khăn chung cho quá trình phát triển. Một ví dụ, trong những năm qua, các địa phương trong khu vực miền Trung và Tây Nguyên đã và đang phát triển 15 cảng biển, 9 sân bay và 28 KCN nhưng hầu hết các tiện nghi cơ sở hạ tầng trên đều không phát huy hết năng lực và phục vụ đắc lực cho sự nghiệp phát triển kinh tế của mỗi địa phương và cho cả khu vực. Việc xây dựng qui hoạch kết cấu hạ tầng phải được đặt trong qui hoạch tổng thể của vùng và lãnh thổ, phù hợp với chiến lược chung của cả nước trong giai đoạn công nghiệp hoá và hiện đại hoá.

Ngoài nguồn vốn của địa phương và Trung ương, Chính phủ cũng cần thông qua các chương trình tín dụng ưu đãi của Ngân hàng Thế giới, Quỹ Tiền tệ Quốc tế, Ngân hàng Phát triển Châu Á hoặc vốn ODA của các nước để ưu tiên đầu tư cơ sở hạ tầng cho miền Trung và Tây Nguyên, nhất là các công trình hạ tầng có tính then chốt, có tác động mạnh mẽ đến sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của vùng. Trung ương cũng như các địa phương cần có kế hoạch cung ứng vốn kịp thời, bảo đảm thi công nhanh, dứt điểm các công trình để nguồn vốn đầu tư phát huy tác dụng tốt, không lãng phí và tăng cường vai trò quản lý Nhà nước đối với việc khai thác, sử dụng hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ hiệu quả sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội.

Tóm lại, Chính phủ cần có quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội của cả khu vực miền Trung - Tây Nguyên, ban hành các cơ chế, chính sách cho các địa phương trong vùng hợp tác và liên kết. Cần có sự phân công hợp tác trong tất cả các lĩnh vực giữa các địa phương để sử dụng hợp lý và có hiệu quả tiềm năng và thế mạnh của mỗi địa phương, tạo ra những thế mạnh cạnh tranh với các vùng và thế giới bên ngoài, đồng thời tránh tình trạng chia cắt nền kinh tế thành những khu vực khép kín theo địa giới hành chính. "...địa giới hành chính là để quản lý hành chính, còn phát triển kinh tế lại phải theo vùng - không gian thị trường. Và không gian này tất nhiên không thể chính quyền các địa phương làm được..."<sup>56</sup>. Vì thế, việc ra đời *quy chế phối hợp liên vùng khu vực miền Trung - Tây Nguyên* để triển khai thực hiện các chủ trương chung nhằm phát triển kinh tế - xã hội cho cả vùng là một việc làm cần thiết và mỗi địa phương trong vùng cần có nhận thức đầy đủ xu thế về vai trò hợp tác và liên kết, tích cực hoà nhập, coi đó như một nhân tố quyết định sự thành công trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội và thu hút nguồn vốn đầu tư từ bên ngoài vào địa phương, góp phần thực hiện thắng lợi chiến lược công nghiệp hoá và hiện đại hoá của cả nước.

<sup>56</sup> Phát biểu của Phó Thủ tướng Vũ Khoan. Báo Tuổi trẻ 16/7/2003

### 3.3.2. Giải pháp vi mô (đối với địa phương)

#### 3.3.2.1. Xây dựng nhận thức đúng đắn về vai trò của ĐTNN đối với phát triển kinh tế - xã hội của thành phố Đà Nẵng

Không có nhận thức đúng đắn về vai trò của ĐTNN đối với sự nghiệp phát triển kinh tế của thành phố thì sẽ không có những nỗ lực cần thiết và biện pháp cụ thể để thu hút và hỗ trợ nhà đầu tư hoạt động có hiệu quả. Để làm được điều đó, thành phố Đà Nẵng mà trước hết là các cơ quan, ban, ngành cần:

- Tạo nên sự nhất trí cao từ lãnh đạo cao nhất của thành phố cho đến các sở, ban ngành liên quan và đội ngũ cán bộ thực thi công tác ĐTNN.
- Xác định người đứng đầu công tác xúc tiến đầu tư chính là lãnh đạo thành phố. Cơ quan xúc tiến đầu tư chỉ là bộ phận giúp việc cho lãnh đạo thành phố trong việc tiến hành các hoạt động kêu gọi ĐTNN.
- Các sở, ban, ngành liên quan cần xem xúc tiến đầu tư cũng là nhiệm vụ và trách nhiệm của mình chứ không chỉ là nhiệm vụ, trách nhiệm của Sở Kế hoạch và Đầu tư, của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư.
- Đội ngũ cán bộ làm công tác ĐTNN phải tự coi mình là người phục vụ doanh nghiệp, là người hướng dẫn, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp thực hiện dự án đúng tiến độ, đúng qui hoạch và đúng pháp luật, làm thế nào để doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, đóng góp nhiều hơn cho ngân sách và sự phát triển của đất nước, xem những thành công của các doanh nghiệp cũng là thành công trong hoạt động của các cơ quan Nhà nước chứ không phải chỉ là người kiểm tra, giám sát và quản lý các doanh nghiệp. Ở đây, cần xem xét đến khuyến nghị của nhiều nhà ĐTNN rằng Việt Nam nên chuyển từ quan niệm “manage/control - quản lý” sang quan niệm “facilitate - tạo điều kiện, hỗ trợ” đối với các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp có vốn ĐTNN nói riêng.

#### 3.3.2.2. Xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư của Đà Nẵng đến 2010

Ở Việt Nam nói chung, ở thành phố Đà Nẵng nói riêng, mặc dù đã có nhiều đóng góp quan trọng trong việc cải thiện môi trường đầu tư và tăng cường thu hút ĐTNN, hoạt động xúc tiến đầu tư còn rất yếu kém. Theo đánh giá chung của Bộ Kế hoạch và Đầu tư tại Hội nghị đổi mới công tác xúc tiến ĐTNN tổ chức tại Hà Nội ngày 7/5/2002 cũng như tại Hội nghị bàn về chiến lược xúc tiến ĐTNN tại Việt Nam do Bộ Kế hoạch và Đầu tư phối hợp với JICA tổ chức tại Hà Nội vào đầu tháng 7/2003, hình thức vận động ĐTNN ở Việt Nam thực hiện theo kiểu “bán cả mớ”, chủ yếu đưa ra nhiều danh mục dự án để thu hút đầu tư mà không cần biết phía đối tác quan tâm đến những lĩnh vực nào. Việc xây dựng danh mục gọi vốn ĐTNN chưa tính đến nhu cầu và điều kiện cụ thể của nhà ĐTNN. Nội dung, phương thức tổ chức vận động đầu tư còn đơn giản, nặng về tuyên truyền luật pháp, chính sách mà chưa tập trung vào chương trình vận động

theo từng đối tác, lĩnh vực hoặc dự án cụ thể. Kinh phí phục vụ công tác xúc tiến đầu tư còn quá eo hẹp<sup>57</sup>.

Ở thành phố Đà Nẵng, kể từ năm 2000, với sự ra đời của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng, các hoạt động xúc tiến đầu tư được tập trung thực hiện tại “đầu mối” này, góp phần tích cực vào việc thu hút ĐTNN của thành phố. Tuy nhiên, giống như tình trạng chung của cả nước, công tác xúc tiến đầu tư tại Đà Nẵng cũng thiếu một *chiến lược cụ thể về đối tác, thị trường và phương pháp tiếp cận nhà ĐTNN*. Hiệu quả xúc tiến đầu tư chưa cao. Do đó, để nâng cao chất lượng hoạt động xúc tiến ĐTNN tại Đà Nẵng, thành phố cần tập trung xây dựng một chiến lược cụ thể về xúc tiến đầu tư gồm các bước cơ bản sau:

- (i) xác định các cơ sở để xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư;
- (ii) xác định ngành nghề và khu vực ưu tiên thu hút đầu tư;
- (iii) xây dựng kế hoạch hành động.

Việc xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư của thành phố Đà Nẵng đến 2010 đòi hỏi phải có sự đầu tư nghiên cứu sâu, tập trung tài lực lẫn nhân lực của thành phố và cần được triển khai ngay vào đầu năm 2004 để làm kim chỉ nam cho các hoạt động xúc tiến đầu tư sau này. Để có một chiến lược ổn định lâu dài, thành phố cần hợp tác với một công ty tư vấn đầu tư nước ngoài vốn có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực xúc tiến đầu tư để xây dựng chiến lược này (như Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã làm) Trong phạm vi đề tài này, nhóm tác giả xin đưa ra một số nội dung cơ bản về chiến lược xúc tiến đầu tư của thành phố đến năm 2010:

### **3.3.2.2.1. Các cơ sở để xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư**

Một số cơ sở cơ bản để xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư gồm:

**- Mục tiêu, định hướng phát triển kinh tế - xã hội của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010, phương hướng, nhiệm vụ phát triển thành phố Đà Nẵng đến năm 2020: (xem mục 3.2)**

**- Xu hướng ĐTNN trên thế giới và trong khu vực**

Hội nghị Liên hiệp quốc về thương mại và phát triển (UNCTAD) ngày 4/9/2003 công bố báo cáo “Đầu tư thế giới năm 2003: các chính sách FDI cho phát triển và triển vọng quốc gia và quốc tế” đã phân tích rõ tình hình đầu tư thế giới trong những năm qua và xu hướng các nguồn vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Theo UNCTAD, tổng số vốn ĐTNN trên toàn thế giới năm 2002 là 7,1 nghìn tỷ USD, tăng gấp 10 lần so với năm 1980, trong đó, các nước phát triển,

<sup>57</sup> - *Đổi mới xúc tiến đầu tư: cần tách các dịch vụ xúc tiến đầu tư ra khỏi cơ quan quản lý Nhà nước*, Báo Đầu tư ngày 10/5/2002.

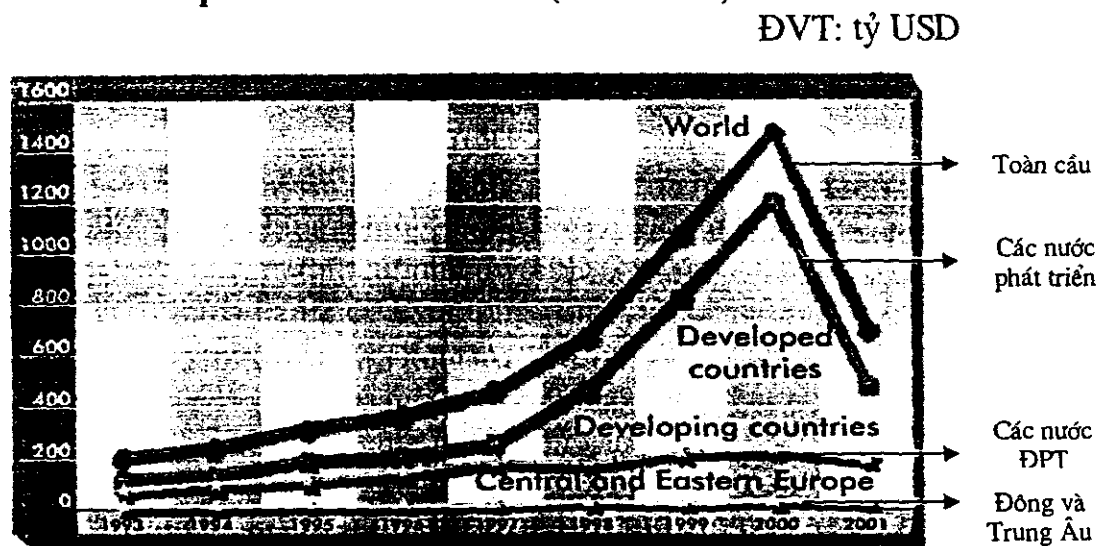
- *Nên có chuyên trách về xúc tiến đầu tư*, Diễn đàn Doanh nghiệp số 56 ngày 11/7/2003.

- *Xúc tiến đầu tư còn yếu*, Báo Đầu tư ngày 14/4/2003.



trừ Nhật Bản, chiếm tới 2/3 (4,6 nghìn tỷ USD), các nước Mỹ, Anh, Đức thu hút được nhiều vốn ĐTNN nhất. Các nước đang phát triển chỉ thu hút được 2,3 nghìn tỷ USD, trong đó Trung Quốc, Hồng Kông và Brasil chiếm phần lớn. Từ vị trí thứ 17 trong số các quốc gia thu hút nhiều vốn ĐTNN năm 1990, Trung Quốc đã vươn lên đứng vị trí thứ 4 năm 2002 với tổng vốn đầu tư lên tới 448 tỷ USD, vượt cả Pháp và Hà Lan. Trung Âu và Đông Âu chỉ thu hút vốn ĐTNN tăng từ 3 tỷ USD năm 1990 lên 188 tỷ USD năm 2002. 49 nước chậm phát triển chỉ thu hút 2% tổng vốn đầu tư và các nước đang phát triển vẫn giữ mức thấp trong mấy năm qua.

**Hình 4:** Dòng chảy vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài toàn cầu phân theo nhóm nước (1993-2001)



Nguồn: UNCTAD, Báo cáo Đầu tư Thế giới năm 2002

Các nước phát triển còn chiếm ưu thế vượt trội về đầu tư ra nước ngoài (chiếm 9/10 vốn đầu tư ra nước ngoài trên thế giới năm 2002), trong đó EU đạt 3.400 tỷ USD, Mỹ 1.500 tỷ USD. Nguồn vốn đầu tư ra nước ngoài của các nước đang phát triển tăng từ 3% GDP (chiếm 11% tổng vốn đầu tư ra nước ngoài trên thế giới) năm 1980 lên 13% GDP (chiếm 12%) năm 2002.

**Bảng 8:** Triển vọng dòng vốn ĐTNN đi ra của toàn thế giới

ĐVT: tỷ USD

|                          | 1991-1995 | 1996-2000 | 1999   | 2000   | 2001  |
|--------------------------|-----------|-----------|--------|--------|-------|
| Toàn thế giới            | 1224.2    | 4626      | 1320.4 | 1632.7 | 851.9 |
| Hoa Kỳ                   | 349.1     | 647.1     | 155.4  | 152.4  | 156   |
| Nhật Bản                 | 103.4     | 127.9     | 22.3   | 31.5   | 38.5  |
| EU                       | 642       | 2660.2    | 762.4  | 1011.7 | 394.1 |
| Các nước công nghiệp mới | 34.3      | 72.1      | 12.6   | 16     | 8.1   |
| Các nền kinh tế châu Á   |           |           |        |        |       |

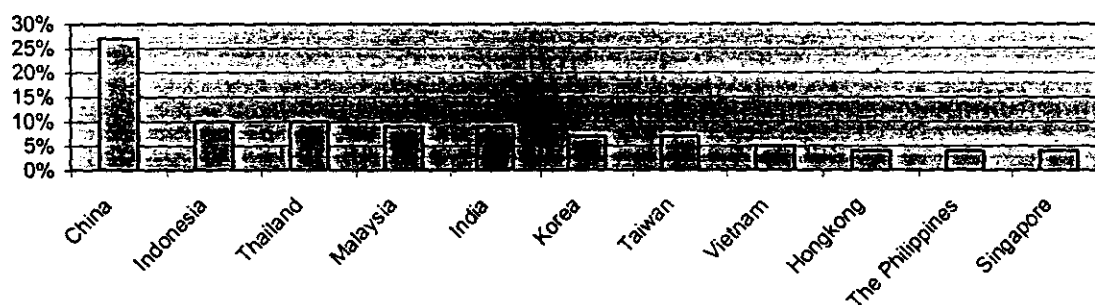
Nguồn: UNCTAD, Báo cáo Đầu tư Thế giới năm 2002

Theo khảo sát của MIGA năm 2001<sup>58</sup>, bất chấp tình trạng suy giảm kinh tế toàn cầu, 79% các công ty đa quốc gia được khảo sát vẫn quan tâm đến việc mở rộng đầu tư ra nước ngoài (xem Phụ lục 4). Khảo sát của Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JBIC) vào tháng 7/2001 cũng cho thấy 72% các công ty xuyên quốc gia Nhật Bản có dự định tăng cường và mở rộng hoạt động ở nước ngoài<sup>59</sup>.

Các nước đang phát triển đã trở thành điểm đến đầu tư hấp dẫn, chiếm hơn 1/2 các nước nằm trong danh mục 20 địa điểm hàng đầu. Việt Nam cũng nằm trong danh sách này (xem Hình 5).

**Hình 5:**

Các nước chủ nhà được xem là địa điểm ưu tiên lựa chọn, 2002 - 2005



Nguồn: UNCTAD, Báo cáo Đầu tư Thế giới năm 2002

### - Các yếu tố chính ảnh hưởng đến quyết định đầu tư

Một loạt các cuộc khảo sát của MIGA cho thấy rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của nhà ĐTNN, trong đó yếu tố quan trọng hàng đầu chính là “khả năng dễ tiếp cận thị trường”.

#### Mười nhân tố hàng đầu ảnh hưởng đến quyết định đầu tư

|   |     |
|---|-----|
| Khả năng dễ tiếp cận thị trường                         | 77% |
| Môi trường chính trị và xã hội ổn định                  | 64% |
| Điều kiện kinh doanh dễ dàng                            | 54% |
| Độ tin cậy và chất lượng của cơ sở hạ tầng              | 50% |
| Khả năng tuyển dụng lao động có chuyên môn kỹ thuật cao | 39% |
| Khả năng tuyển dụng cán bộ quản lý                      | 38% |
| Mức độ tham nhũng                                       | 36% |
| Chi phí lao động  | 33% |
| Tội phạm và an ninh                                     | 33% |
| Khả năng tuyển dụng lao động có kỹ thuật                | 32% |

Nguồn: MIGA, Điều tra đầu tư trực tiếp nước ngoài, tháng 1/2002

<sup>58</sup> MIGA, Khảo sát đầu tư trực tiếp nước ngoài, tháng 1/2002

<sup>59</sup> Koichi Kosumi, Các xu hướng trong ĐTNN của Nhật Bản, 2000

**- Phân tích SWOT về môi trường đầu tư Đà Nẵng:**

Phân tích SWOT về môi trường đầu tư tại Đà Nẵng cho thấy những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức cơ bản sau: (*xem Phụ lục 5*)

| Các điểm mạnh   | Các cơ hội  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vị trí địa lý thuận lợi</li> <li>• Tài nguyên biển dồi dào</li> <li>• Chí phí nhân công thấp</li> <li>• Cơ sở hạ tầng tương đối tốt</li> <li>• Ổn định chính trị, kinh tế</li> <li>• Cơ chế, chính sách ngày càng thông thoáng, ưu đãi</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cửa ngõ phía đông của Hành lang Kinh tế Đông Tây, trung tâm của Con đường di sản văn hóa thế giới</li> <li>• Cơ hội thâm nhập vào nhiều thị trường mới với Hiệp định thương mại Việt - Mỹ, AFTA, APEC...</li> <li>• Cơ hội đóng vai trò động lực của Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung</li> <li>• Cơ hội gia nhập WTO</li> <li>• Trung Quốc gia nhập WTO</li> </ul> |
| Các điểm yếu  | Các thách thức  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tác động của vị trí địa lý đối với các hoạt động kinh tế (thiên tai...)</li> <li>• Thiếu hụt lao động có trình độ cao</li> <li>• Chi phí đầu tư, kinh doanh cao</li> <li>• Thị trường đầu vào và đầu ra yếu</li> <li>• Quỹ đất eo hẹp</li> <li>• Công nghệ lạc hậu, năng suất thấp</li> <li>• Thiếu ngành công nghiệp và dịch vụ hỗ trợ sản xuất</li> <li>• Doanh nghiệp địa phương còn yếu</li> <li>• Thiếu sự phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan liên quan, giải quyết các thủ tục hành chính còn chậm</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cạnh tranh trong thu hút ĐTNN</li> <li>• Hành lang Kinh tế Đông Tây và cạnh tranh khu vực</li> <li>• Giảm thuế suất do quá trình hội nhập trong khu vực và toàn cầu</li> <li>• Trung Quốc gia nhập WTO</li> <li>• Các tác động đối với môi trường thiên nhiên, ảnh hưởng du lịch...</li> </ul>   |

**3.3.2.2.2. Xác định ngành nghề và đối tác ưu tiên thu hút ĐTNN**

**- Xác định ngành nghề ưu tiên thu hút ĐTNN**

Một chiến lược xúc tiến đầu tư thành công phải có sự tập trung vào các ngành công nghiệp ưu tiên/mũi nhọn để đạt được hiệu quả cao nhất với kinh phí thấp nhất. Chiến lược xúc tiến đầu tư trước hết cần tập trung vào các ngành công nghiệp được xếp hạng cao xét cả về góc độ của nhà đầu tư lẫn của chính quyền thành phố, tức là những ngành vừa có sức hấp dẫn cao đối với các nhà ĐTNN vừa phù hợp với mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của thành phố (*xem Phụ lục 6*).

Căn cứ vào các cơ sở để xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư như đã trình bày ở trên, nhóm tác giả đề xuất 5 ngành ưu tiên thu hút ĐTNN tại Đà Nẵng đến năm 2010 theo thứ tự là: *điện, điện tử; công nghệ thông tin; dịch vụ du lịch và dịch vụ hỗ trợ khác, may mặc, giày da và chế biến thủy sản.*

- Ngành điện, điện tử: gồm sản xuất thiết bị điện, sản xuất và lắp ráp thiết bị điện tử dân dụng, thiết bị điện tử công nghiệp
- Ngành công nghệ thông tin: công nghiệp phần mềm và công nghiệp phần cứng (gắn liền với ngành điện tử)
- Ngành dịch vụ du lịch (gồm khách sạn, nhà hàng, khu du lịch...) và dịch vụ hỗ trợ khác như vận tải, dịch vụ cảng biển và sân bay, tài chính, ngân hàng, bưu chính viễn thông...
- May mặc, giày da
- Ngành chế biến thủy sản

#### *- Xác định đối tác ưu tiên thu hút ĐTNN*

Một bước tiếp theo sau khi lựa chọn các ngành công nghiệp ưu tiên cho xúc tiến đầu tư nước ngoài là xác định các đối tác ưu tiên thu hút ĐTNN. Việc lựa chọn này dựa trên các tiêu chí:

- Mức độ phát triển của ngành công nghiệp được chọn lựa của quốc gia trên thị trường thế giới và trong khu vực
- Kế hoạch mở rộng thị trường quốc tế của các nhà đầu tư
- Khả năng thu hút các nhà đầu tư mới
- Mối quan hệ về kinh tế, văn hóa và lịch sử, giải trí

Trên cơ sở đó, nhóm tác giả đề xuất 5 đối tác ưu tiên thu hút ĐTNN tại Đà Nẵng đến năm 2010 theo thứ tự như sau: *Singapore, Nhật Bản, Hàn Quốc, Hồng Kông và Hoa Kỳ, EU (như đã phân tích ở mục 3.2.3).*

| <b>Đối tác ưu tiên</b> | <b>Ngành công nghiệp ưu tiên</b>                                     |
|------------------------|--|
| Singapore              | Điện tử, dịch vụ du lịch, dịch vụ hỗ trợ                             |
| Nhật Bản               | Điện, điện tử, công nghệ thông tin                                   |
| Hàn Quốc               | Điện tử, may mặc, giày da  |
| Hồng Kông              | May mặc, giày da, dịch vụ du lịch, dịch vụ hỗ trợ, chế biến thủy sản |
| Hoa Kỳ và EU           | Điện, điện tử, công nghệ thông tin, may mặc, giày da                 |

Singapore là quốc gia dẫn đầu về số vốn ĐTNN tại Việt Nam trong nhiều năm qua, với thế mạnh về công nghiệp điện tử, du lịch, dịch vụ, là mô hình phát triển kinh tế khá tương đồng với mục tiêu phát triển, định hướng phát triển kinh tế - xã hội của Đà Nẵng trong tương lai.

Mặc dù Hoa Kỳ và EU là những đối tác có tiềm lực kinh tế rất mạnh nhưng trong giai đoạn từ nay đến 2010, Đà Nẵng vẫn chưa đủ sức hấp dẫn đối với khu vực này và khó lòng cạnh tranh được với thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội trong việc thu hút đối tác này. Chính vì vậy, Hoa Kỳ và EU chỉ xếp thứ 5 trong số 5 đối tác ưu tiên thu hút ĐTNN của Đà Nẵng.

### 3.3.2.2.3. Xây dựng kế hoạch hành động của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư

Sau khi đã xác định những ngành công nghiệp ưu tiên thu hút ĐTNN (xúc tiến “cái gì”) cũng như những đối tác ưu tiên (“ai”, “ở đâu”), vấn đề quan trọng nữa là phải quyết định “làm thế nào”, tức là vạch ra kế hoạch hành động. Trung tâm Xúc tiến Đầu tư, đơn vị đầu mối trong việc xúc tiến đầu tư tại Đà Nẵng, sẽ là cơ quan chủ trì thực hiện chiến lược xúc tiến đầu tư. Nhóm tác giả xin đề xuất kế hoạch hành động của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư (IPC) từ nay đến năm 2006.

| Thời gian                                       | Công việc cơ bản  |
|---|---|
| Từ nay đến tháng 6/2004                         | Củng cố cơ chế hoạt động, nhân lực và tài chính của IPC   |
|   | Nâng cao chất lượng và hiệu quả các ấn phẩm, tài liệu giới thiệu về môi trường đầu tư Đà Nẵng             |
|   | Xây dựng trang web của IPC kết nối với trang web của thành phố  |
|   | Tìm nguồn kinh phí ổn định hỗ trợ hoạt động xúc tiến đầu tư   |
|   | Thuê chuyên gia tư vấn nước ngoài góp ý xây dựng Tài liệu chiến lược xúc tiến đầu tư                      |
|   | Tổ chức Hội thảo đầu tư chuyên đề về công nghệ thông tin và gặp gỡ các nhà đầu tư tiềm năng của Singapore |
|   | Hoàn thiện cơ sở dữ liệu về tình hình ĐTNN, về các thông tin kinh tế - xã hội cơ bản của thành phố        |
| Từ tháng 6 - 12/2004                            | Xây dựng cơ sở dữ liệu về các nhà ĐTNN tiềm năng  |
|   | Đẩy mạnh các quan hệ đối tác trong nước của IPC   |
|   | Ký kết hợp tác với một công ty tư vấn nước ngoài về một số hoạt động XTĐT với các dự án trọng điểm        |
|   | Đánh giá nhu cầu đào tạo, xây dựng và thực hiện chương trình đào tạo đội ngũ cán bộ của IPC               |
|   | Đẩy mạnh hoạt động quảng bá hình ảnh thành phố  |
|   | Tổ chức hội thảo đầu tư tại Hàn Quốc  |
|   | Từ tháng 1 - 6/2005   |
| Đẩy mạnh các quan hệ đối tác nước ngoài của IPC |   |
| Tổ chức Hội thảo tổng kết 5 năm công tác XTĐT   |   |

|                      |   |
|----------------------|---|
|                      | Tổ chức hội thảo đầu tư tại Singapore   |
| Từ tháng 6 - 12/2005 | Hoạt động xúc tiến đầu tư chuyển dân từ xây dựng hình ảnh sang tạo ra cơ hội đầu tư                   |
|                      | Tổ chức các hội thảo chuyên ngành tại Hồng Kông   |
|                      | Ưu tiên thu hút các ngành may mặc, giày da, khách sạn du lịch, chế biến thủy sản                      |
|                      | Tổ chức các hội thảo chuyên ngành trong nước  |
| Từ tháng 1 - 6/2006  | Chuyển dân sang ưu tiên thu hút các ngành có hàm lượng công nghệ cao như điện tử, công nghệ thông tin |
|                      | Tổ chức hội thảo chuyên ngành tại Hàn Quốc  |
|                      | Tổ chức hội thảo chuyên ngành tại Hoa Kỳ  |
| Từ tháng 6 - 12/2006 | Tổ chức hội thảo chuyên ngành tại Châu Âu (EU)  |
|                      | Tổ chức hội thảo chuyên ngành tại Nhật Bản  |
|                      | Đánh giá kết quả đạt được trong 3 năm   |
|                      | Điều chỉnh Chiến lược xúc tiến đầu tư cho phù hợp với tình hình mới                                   |

### 3.3.2.3. Tăng cường công tác xúc tiến đầu tư và nâng cao kỹ năng xúc tiến đầu tư

#### 3.3.2.3.1. Xây dựng và củng cố hình ảnh của thành phố Đà Nẵng

##### *- Xác định chủ đề quảng bá hình ảnh và làm nổi bật lợi thế riêng của thành phố Đà Nẵng*

Các hoạt động xây dựng nhận thức và hình ảnh là nền tảng của công tác xúc tiến đầu tư. Nếu nhà đầu tư thiếu hiểu biết hoặc có cảm nhận tiêu cực về một địa phương thì mọi cố gắng, nỗ lực để xúc tiến đầu tư của địa phương đó sẽ không hiệu quả. Do đó, xây dựng và củng cố hình ảnh của thành phố Đà Nẵng có ý nghĩa rất quan trọng trong việc cải thiện, nâng cao nhận thức của nhà ĐTNN, từ đó thay đổi quyết định đầu tư của nhà ĐTNN.

Xây dựng và củng cố hình ảnh nhằm mục tiêu thuyết phục nhà đầu tư “mua” ý tưởng rằng thành phố Đà Nẵng là một địa điểm đầu tư hấp dẫn. Do đó, xây dựng, củng cố hình ảnh cũng trải qua những bước tương tự như chiến lược marketing, quảng cáo thương mại: xác định nhận thức của nhà đầu tư để quyết định mục tiêu của chiến lược xây dựng hình ảnh; xây dựng chủ đề marketing; lựa chọn, xây dựng các công cụ xúc tiến đầu tư và thực hiện chương trình xây dựng và củng cố hình ảnh.

Kết quả điều tra doanh nghiệp cho thấy khoảng 85% các doanh nghiệp đánh giá tương đối khả quan về hình ảnh của thành phố Đà Nẵng, nơi có nhiều lợi thế để thu hút ĐTNN (về vị trí địa lý, cơ sở hạ tầng, lực lượng lao động...).

Tuy nhiên, các nhà ĐTNN vẫn chưa có nhiều thông tin về thành phố. Khi nói đến đầu tư vào Việt Nam, các nhà ĐTNN thường chỉ nghĩ đến Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và một số địa phương lân cận. Hình ảnh khu vực miền Trung, trong đó có Đà Nẵng, trong mắt các nhà đầu tư vẫn là một vùng đất nghèo nàn, thời tiết khắc nghiệt, kinh tế kém phát triển, thị trường chật hẹp, cơ sở hạ tầng yếu kém... Do đó, chủ đề marketing về thành phố Đà Nẵng cần xoay vào những vấn đề trọng tâm để tác động trực tiếp đến nhà đầu tư, thay đổi nhận thức tiêu cực này của họ. Ví dụ:

| <b>Nhận thức của nhà ĐTNN về Đà Nẵng</b>                                 | <b>Chủ đề marketing về Đà Nẵng</b>  |
|--|---|
| Nhà đầu tư chưa biết gì về Đà Nẵng                                       | Giới thiệu tổng quan về Đà Nẵng, nhấn mạnh lợi thế vị trí chiến lược đối với Hành lang Kinh tế Đông Tây, vị thế cảng biển miền Trung, tiềm năng phát triển kinh tế (đặc biệt là du lịch và dịch vụ), hệ thống cơ sở hạ tầng, lợi thế về nguồn lao động dồi dào, rẻ, dễ đào tạo, tiềm năng của thị trường khu vực...                                   |
| Nhà đầu tư cho rằng cơ sở hạ tầng của Đà Nẵng còn yếu kém                | Nhấn mạnh tốc độ xây dựng, những cải thiện đáng kể về cơ sở hạ tầng của Đà Nẵng trong những năm gần đây và trong tương lai, giới thiệu các công trình quan trọng như đường hầm xuyên đèo Hải Vân, nâng cấp cảng Tiên Sa, xây dựng cầu Tuyên Sơn phục vụ Hành lang Kinh tế Đông Tây, các tuyến đường ven biển, nâng cấp sân bay quốc tế Đà Nẵng...     |
| Nhà đầu tư cho rằng thị trường nội địa quá nhỏ bé                        | Nhấn mạnh đến thị trường 12 triệu dân của cả khu vực miền Trung và thị trường rộng lớn đầy tiềm năng dọc Hành lang Kinh tế Đông Tây (Lào, Đông Bắc Thái Lan, Myanmar).  |
| Nhà đầu tư e ngại về nguồn nhân lực                                      | Nhấn mạnh chất lượng đào tạo của nguồn nhân lực (hệ thống các trường đại học, trường dạy nghề) và nguồn lao động dồi dào, rẻ không những tại Đà Nẵng mà còn từ các tỉnh miền Trung lân cận.   |
| Nhà đầu tư nghi ngờ về sự ổn định và khả năng phát triển của nền kinh tế | Nhấn mạnh đến tốc độ tăng trưởng GDP cao trong thời gian qua (hơn 10%/năm giai đoạn 1997 - 2001, năm 2002: 12,56%), vốn đầu tư phát triển tăng bình quân 20%/năm...   |
| Nhà đầu tư phàn nàn về thủ tục hành chính rườm rà, chậm chạp             | Nhấn mạnh những cải cách thủ tục hành chính trong thời gian gần đây với cơ chế “một cửa” tại Trung tâm Xúc tiến Đầu tư và các sở ban ngành, UBND thành phố; giới thiệu những ưu đãi hấp dẫn dành cho các nhà đầu tư (Quyết định 25); giới thiệu đề án 112 về tin học hóa quản lý hành chính Nhà nước, chuẩn bị cho sự ra đời của Chính phủ điện tử... |

Để có hiệu quả, các thông tin marketing về thành phố Đà Nẵng cần **nhất quán**, được thể hiện thống nhất trong tất cả các tài liệu, ấn phẩm, các phương tiện quảng cáo về thành phố cũng như trong tất cả các hoạt động xúc tiến đầu tư, tránh tình trạng “trống đánh xuôi, kèn thổi ngược”, nhất là những thông tin về lĩnh vực ưu tiên đầu tư, về thế mạnh của thành phố. Các thông tin marketing phải **đúng đắn, trung thực và chính xác**, thể hiện uy tín của cơ quan xúc tiến đầu tư và của chính quyền thành phố.

Điều quan trọng hơn cả là các thông tin marketing cần **nhấn mạnh lợi thế riêng** của thành phố Đà Nẵng vì những đặc điểm này thường có sức hấp dẫn lớn nhất đối với nhà đầu tư. Việc xác định lợi thế riêng, nổi bật của địa phương là một trong những khó khăn lớn nhất hiện nay trong công tác xúc tiến đầu tư của Đà Nẵng cũng như các tỉnh miền Trung. Thực tế là các tài liệu xúc tiến đầu tư của các tỉnh miền Trung đều giới thiệu tương tự nhau các lợi thế về vị trí chiến lược đối với miền Trung, đối với Hành lang Kinh tế Đông Tây, về hệ thống cảng biển, sân bay, về cơ cấu kinh tế, về tiềm năng du lịch... khiến cho các nhà ĐTNN lúng túng, không biết địa phương nào có thế mạnh thực sự về lĩnh vực nào để quyết định đầu tư. Để có tính thuyết phục, hấp dẫn các nhà đầu tư, các thông tin marketing về Đà Nẵng cần làm nổi bật những **lợi thế riêng** của thành phố và những **lợi ích** mà các lợi thế đó đem lại cho các nhà đầu tư.

Ví dụ: thế mạnh nổi bật của Đà Nẵng là **du lịch biển**<sup>60</sup>

- Lợi thế để phát triển du lịch biển:

+ Hàng loạt bãi biển đẹp quanh thành phố như Mỹ Khê, Bắc Mỹ An, Non Nước, các bãi biển quanh bán đảo Sơn Trà...

+ Hệ thống cơ sở hạ tầng, đặc biệt là cảng biển đủ sức đáp ứng nhu cầu của khách du lịch. Cảng Đà Nẵng là điểm dừng của các tàu du lịch lớn Seabourn Spirit, NCL, Star Cruise...

+ Hoạt động lễ hành nhộn nhịp, phát triển nhanh về mạng lưới kinh doanh và các loại hình du lịch tàu biển. Đội ngũ hướng dẫn viên du lịch đông đảo, đủ sức đáp ứng nhu cầu phát triển du lịch...

- *Sử dụng phối hợp nhiều công cụ để xây dựng, củng cố hình ảnh thành phố Đà Nẵng*

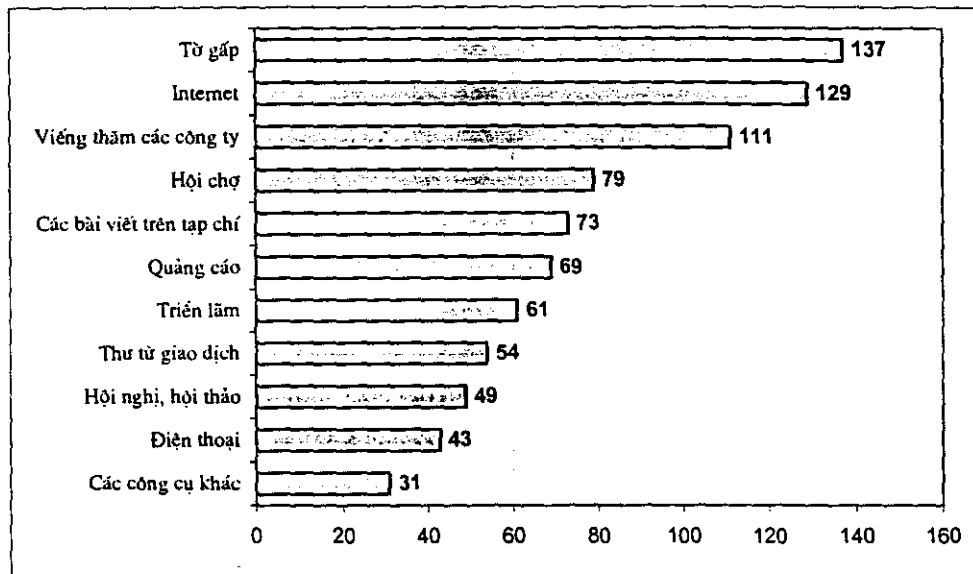
Khi thực hiện chiến dịch xây dựng, củng cố hình ảnh đất nước, các nước trên thế giới (thông qua các cơ quan xúc tiến đầu tư) đã sử dụng nhiều công cụ khác nhau để tiếp cận các nhà ĐTNN (gọi chung là các “công cụ marketing”). Theo thống kê của Công ty tư vấn quốc tế Đức Regionomica, các công cụ được các cơ quan xúc tiến đầu tư trên thế giới sử dụng nhiều nhất theo thứ tự như sau: tờ gấp giới thiệu, internet, viếng thăm các công ty, hội chợ, các bài đăng trên tạp

<sup>60</sup> Mặc dù các tỉnh miền Trung đều có tiềm năng để phát triển du lịch nhưng Đà Nẵng có lợi thế hơn hẳn trong lĩnh vực du lịch biển. Đây cũng là thế mạnh tuyệt đối của Đà Nẵng so với cả nước theo Báo cáo Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch thành phố Đà Nẵng giai đoạn 2001 - 2010 (Sở Du lịch).



chí, quảng cáo, triển lãm, trao đổi thư từ, hội thảo, tiếp thị qua điện thoại và các công cụ khác<sup>61</sup> (xem Hình 6).

**Hình 6:** Các công cụ xúc tiến đầu tư thường được sử dụng



Nguồn: Thống kê của Công ty tư vấn quốc tế Đức Regionomica

Các công cụ marketing khác nhau có hiệu quả khác nhau trong các giai đoạn khác nhau của quá trình xây dựng hình ảnh. Trong giai đoạn đầu, khi các nhà đầu tư chưa biết đến địa điểm quảng bá đầu tư, các công cụ gây ấn tượng như quảng cáo, hội thảo chung chung thường có hiệu quả cao hơn. Càng về sau, khi các nhà đầu tư đã bắt đầu chú ý đến địa điểm quảng bá đầu tư, các kênh liên lạc có tính chất cá nhân, riêng biệt như thư từ giao dịch, điện thoại sẽ mang lại hiệu quả cao hơn. Ngoài ra, việc lựa chọn công cụ marketing còn phụ thuộc lớn vào quy mô ngân sách dành cho xúc tiến đầu tư. Mỗi công cụ có những ưu, khuyết điểm riêng, đòi hỏi sự khéo léo và năng lực của cơ quan xúc tiến đầu tư trong việc sử dụng các công cụ đó (xem Phụ lục 8).

Căn cứ vào nhận thức hiện nay của nhà ĐTNN về Đà Nẵng, chúng tôi đề xuất cách thức sử dụng các công cụ marketing để xây dựng, củng cố hình ảnh của thành phố Đà Nẵng như sau:

- Sử dụng phối hợp nhiều công cụ marketing để đạt kết quả cao nhất, tuy nhiên, trong từng giai đoạn cụ thể, tùy thuộc vào mức độ nhận thức của nhà ĐTNN về Đà Nẵng mà ưu tiên sử dụng một số công cụ nhất định, cung cấp những thông tin phù hợp.

- Giai đoạn 1 (2003 - 2005): ưu tiên sử dụng các công cụ truyền tin, quảng cáo như tờ gấp, sách giới thiệu, các bản tin, các bài viết trên tạp chí, CD-ROM, Internet, hội thảo, triển lãm nhằm giới thiệu những thông tin cơ bản về Đà Nẵng

<sup>61</sup> Tài liệu tập huấn về xúc tiến đầu tư cho 3 nước Đông Dương, tổ chức tại Phnôm Pênh vào tháng 5/2003

(tiềm năng, cơ hội đầu tư, chính sách ưu đãi, quy mô thị trường, chi phí đầu tư...).

- Giai đoạn 2 (2005 - 2007): ưu tiên tổ chức, tham gia các hội thảo, triển lãm, hội chợ chuyên ngành, tại thị trường trọng tâm và sử dụng thư từ giao dịch; nội dung các thông tin quảng bá chuyển từ chung chung sang chuyên ngành cụ thể.

- Giai đoạn 3 (2007 - 2010): ưu tiên sử dụng marketing qua điện thoại, viếng thăm các công ty để tiếp cận, theo đuổi những nhà ĐTNN cụ thể, trọng tâm.

Sự phân chia các giai đoạn như trên chỉ mang tính tương đối. Việc lựa chọn công cụ ưu tiên sử dụng để xây dựng, củng cố hình ảnh thành phố phụ thuộc rất lớn vào mức độ nhận thức của nhà ĐTNN về Đà Nẵng. Do đó, trước khi chuyển sang giai đoạn mới, cần tiến hành điều tra, khảo sát để đánh giá được nhận thức của nhà đầu tư, từ đó quyết định đã chuyển sang giai đoạn mới được chưa và xác định công cụ cần ưu tiên sử dụng.

### **3.3.2.3.2. Thiết lập, duy trì mối quan hệ giữa các cơ quan, tổ chức liên quan đến ĐTNN**

Để thu hút và quản lý tốt ĐTNN tại Đà Nẵng đòi hỏi sự hợp tác hiệu quả giữa cơ quan xúc tiến và quản lý ĐTNN (ở đây là Trung tâm Xúc tiến Đầu tư và Sở Kế hoạch và Đầu tư, sau đây gọi chung là “cơ quan chuyên trách về ĐTNN”) với các sở, ban ngành liên quan của thành phố, với các cơ quan, tổ chức khác trong nước và nước ngoài. Mối quan hệ hợp tác này đặc biệt cần thiết đối với công tác xúc tiến, quản lý ĐTNN trong cả ba giai đoạn trước, trong và sau khi cấp giấy phép đầu tư vì năng lực, quyền hạn, tài chính... của cơ quan chuyên trách về ĐTNN hạn chế, cần có sự thỏa thuận, hợp tác của nhiều cơ quan, tổ chức liên quan. Mối quan hệ càng rộng và càng chặt thì càng hỗ trợ đắc lực cho việc xúc tiến và quản lý ĐTNN.

Mối quan hệ hiệu quả giữa cơ quan chuyên trách về ĐTNN với các cơ quan, tổ chức khác có thể chia thành hai nhóm cơ bản: nhóm quan hệ với các cơ quan, tổ chức trong nước và nhóm quan hệ với các cơ quan, tổ chức nước ngoài.<sup>62</sup>

#### **- Nhóm quan hệ với các cơ quan, tổ chức trong nước**

- Với các cơ quan, tổ chức trên địa bàn thành phố Đà Nẵng

Trong phạm vi thành phố Đà Nẵng, mối quan hệ quan trọng nhất cho việc xúc tiến và quản lý ĐTNN là quan hệ với Văn phòng HĐND và UBND thành phố, với các sở, ban, ngành liên quan đến ĐTNN như Ban Quản lý các KCN và

<sup>62</sup> Ở đây, chúng tôi chủ yếu tập trung vào việc thiết lập, duy trì những mối quan hệ hợp tác có khả năng ảnh hưởng đến cả ba giai đoạn trước, trong và sau khi cấp giấy phép đầu tư.

chế xuất, Sở Xây dựng (kể cả Viện Quy hoạch Xây dựng), Sở Tài nguyên và Môi trường, Sở Tài chính, Sở Khoa học Công nghệ, Sở Thương mại, Ban Giải tỏa đền bù các dự án đầu tư và xây dựng... Các sở, ban, ngành nói trên tham gia trực tiếp vào quá trình hình thành, xem xét, thẩm định và cấp giấy phép đầu tư cho các dự án ĐTNN và quá trình quản lý dự án sau giấy phép. Mỗi cơ quan này là một mắt xích trong bộ máy quản lý Nhà nước về ĐTNN mà cơ quan chuyên trách về ĐTNN chỉ là đầu mối nối kết các mắt xích lại với nhau. Sự phối hợp đồng bộ giữa các mắt xích này quyết định hiệu quả của công tác thu hút và quản lý ĐTNN vì sự trì trệ của bất kỳ mắt xích nào sẽ dẫn đến sự trì trệ, kém hiệu quả của cả bộ máy. Chẳng hạn, khi nhà đầu tư nộp kế hoạch nhập khẩu nguyên liệu cho Sở Thương mại mà bị “ngâm” vô thời hạn, hoặc khi nhập các dây chuyền máy móc về mà bị Hải quan “ách” lại... thì những nỗ lực mời gọi đầu tư ban đầu cũng trở nên “công cốc”<sup>63</sup>.

Bên cạnh các sở, ban ngành, cơ quan chuyên trách về ĐTNN cần thiết lập, duy trì tốt mối quan hệ với các doanh nghiệp của thành phố. Các doanh nghiệp trong nước chính là những đối tác tiềm năng để tham gia liên doanh với các đối tác nước ngoài đồng thời cũng là nguồn cung cấp thông tin về thị trường, sản phẩm, hỗ trợ cho công tác xúc tiến đầu tư. Đồng thời, việc hỗ trợ, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có vốn ĐTNN đang hoạt động chính là biện pháp tiếp thị trực tiếp, tiết kiệm và hữu hiệu nhất trong thu hút ĐTNN. Tuy nhiên, các sở, ban, ngành của thành phố thường chỉ cố gắng hỗ trợ các nhà ĐTNN ở giai đoạn trước và khi cấp giấy phép đầu tư mà ít quan tâm hỗ trợ các doanh nghiệp có vốn ĐTNN khi triển khai hoạt động, sản xuất kinh doanh sau giấy phép. Điều này ảnh hưởng rất xấu đến môi trường đầu tư.

Ngoài ra, cần tăng cường mối quan hệ giữa cơ quan chuyên trách về ĐTNN với các cơ quan xúc tiến du lịch, thương mại như Trung tâm Xúc tiến Du lịch, Trung tâm Thông tin Xúc tiến Thương mại, Chi nhánh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam tại Đà Nẵng. Hiện nay, mối quan hệ này rất lỏng lẻo, các cơ quan này hoạt động hầu như độc lập hoàn toàn với nhau. Trong khi đó, các cơ quan này rất cần hợp tác với nhau trong việc thu thập thông tin (về đối tác, thị trường, sản phẩm...), tổ chức hội chợ, triển lãm, quảng bá hình ảnh thành phố, đào tạo... Hai hoạt động du lịch, thương mại và đầu tư vốn đã có quan hệ mật thiết. Thực tế cho thấy chính những khách du lịch, những bạn hàng mua bán sẽ là những nhà đầu tư tiềm năng khi họ yêu thích Đà Nẵng và đã có những hiểu biết cơ bản về tiềm năng, thế mạnh, thị trường... của thành phố.

- *Với các cơ quan, tổ chức khác trong phạm vi cả nước*

Quan trọng nhất và cần được chú trọng nhất trong nhóm quan hệ này là quan hệ giữa cơ quan chuyên trách về ĐTNN của Đà Nẵng với Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Việc thiết lập, duy trì mối quan hệ chặt chẽ với Bộ Kế hoạch và Đầu tư

<sup>63</sup> Xem mục 3.3.2.4.2 về sự phối hợp giữa các sở, ban ngành liên quan đến ĐTNN.

tạo điều kiện cho việc tranh thủ được sự tư vấn về pháp luật liên quan đến ĐTNN, sự hỗ trợ thông tin và kinh phí xúc tiến đầu tư, sự phối hợp trong quá trình thẩm định dự án, sự hỗ trợ trong đào tạo kỹ năng xúc tiến đầu tư, quản lý dự án... Trước mắt, trong nội bộ Bộ Kế hoạch và Đầu tư, cần ưu tiên thúc đẩy mối quan hệ với Cục Đầu tư nước ngoài, Vụ Thẩm định và giám sát đầu tư, Vụ Kinh tế đối ngoại, Vụ Pháp chế, vốn là những bộ phận có quan hệ trực tiếp đến công tác thu hút và quản lý ĐTNN.

Ngoài ra, cơ quan chuyên trách về ĐTNN của thành phố cũng cần tạo mối quan hệ với Trung tâm Xúc tiến Đầu tư miền Trung và các cơ quan xúc tiến đầu tư, các Sở Kế hoạch và Đầu tư ở các tỉnh, thành phố, đặc biệt là những địa phương thành công trong công tác vận động, xúc tiến đầu tư để học hỏi, trao đổi kinh nghiệm hoặc phối hợp cùng tổ chức các hoạt động xúc tiến đầu tư vào khu vực.

Các thương vụ, Đại sứ quán của các nước tại Việt Nam cũng như của Việt Nam tại nước ngoài, các tổ chức hợp tác thương mại, đầu tư, các cơ quan ngoại giao, các hiệp hội doanh nghiệp, các công ty tư vấn, các ngân hàng... cũng là một đầu mối tốt giúp giới thiệu thông tin đến với các nhà đầu tư đồng thời cung cấp thông tin về các nhà đầu tư tiềm năng.

#### *- Nhóm quan hệ với các cơ quan, tổ chức nước ngoài*

Hiện nay, mối quan hệ giữa cơ quan chuyên trách về ĐTNN của thành phố và các cơ quan, tổ chức nước ngoài liên quan đến ĐTNN còn rất yếu. Thành phố cần tập trung thiết lập quan hệ với các tổ chức xúc tiến đầu tư, thương mại của các nước như Tổ chức Xúc tiến Ngoại thương Nhật Bản - JETRO, Cơ quan Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Hàn Quốc - KOTRA, Cơ quan Đầu tư - BOI của Thái Lan... Đây là những cơ quan có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực xúc tiến đầu tư, có khả năng cung cấp những thông tin đáng tin cậy về các nhà đầu tư tiềm năng ở nước họ, đồng thời đây cũng là một kênh hữu hiệu để quảng bá về thành phố Đà Nẵng, về môi trường và các cơ hội đầu tư tại Đà Nẵng đến cộng đồng các doanh nghiệp nước ngoài.

Thêm vào đó, cũng cần chú trọng việc thiết lập, duy trì mối quan hệ với các tổ chức xây dựng năng lực về xúc tiến đầu tư (như Cơ quan đảm bảo đầu tư đa biên - MIGA, Ủy ban kinh tế và xã hội Châu Á - Thái Bình Dương của Liên Hiệp Quốc - UNESCAP, Tổ chức Hợp tác Kỹ thuật Đức - GTZ, Tổ chức Hợp tác Quốc tế Nhật Bản - JICA, Tổ chức Xúc tiến Ngoại thương Nhật Bản - JETRO...) để học hỏi kinh nghiệm cũng như tranh thủ nguồn tài trợ cho việc tổ chức các hội nghị kêu gọi đầu tư ở nước ngoài, cho việc đào tạo, nâng cao năng lực xúc tiến đầu tư...

Như vậy, do nhu cầu, tính chất của công tác xúc tiến và quản lý ĐTNN, cơ quan chuyên trách về ĐTNN của thành phố cần tích cực tăng cường mở rộng

mạng lưới các quan hệ đối tác trong và ngoài nước cả về số lượng lẫn chất lượng, trong đó, **chất lượng của mối quan hệ có vai trò quyết định**. Việc làm thế nào để duy trì, củng cố các mối quan hệ hợp tác, làm cho những mối quan hệ đó đem đến lợi ích thiết thực cho cả hai phía quan trọng hơn nhiều so với việc thiết lập mối quan hệ.

### **3.3.2.3.3. Hoàn thiện cơ cấu tổ chức và hoạt động của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng**

Được thành lập vào ngày 17/4/2000 theo Quyết định số 31/2000/QĐ-UB của Ủy ban nhân dân thành phố, Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng là đơn vị trực thuộc Sở Kế hoạch và Đầu tư Đà Nẵng với chức năng xúc tiến vận động đầu tư đối với các dự án trong và ngoài nước, là đầu mối thực hiện các hoạt động xúc tiến đầu tư vào Đà Nẵng, thực hiện cơ chế “một cửa” trong quan hệ giữa các nhà đầu tư với các cơ quan chức năng, hỗ trợ các nhà đầu tư trong việc hình thành và triển khai dự án.

Hoạt động của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng trong thời gian qua đã góp phần đáng kể trong việc cải thiện môi trường đầu tư vào Đà Nẵng, tạo điều kiện cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước xây dựng và triển khai dự án, đồng thời loại bỏ các thủ tục hành chính rườm rà và phức tạp, tạo được niềm tin cho nhà đầu tư. Tuy nhiên, để thực hiện tốt hơn nữa chức năng xúc tiến đầu tư, Trung tâm Xúc tiến Đầu tư cần hoàn thiện cơ cấu tổ chức và tăng cường các hoạt động của mình trong thời gian đến (*xem Ô 3*), cụ thể là:

**Thứ nhất**, khẳng định vai trò “một cửa” của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư trong mọi hoạt động xúc tiến đầu tư của thành phố. Trên cơ sở phối hợp với các sở, ban, ngành về thông tin kinh tế xã hội, qui hoạch và giá thuê đất..., thực hiện cơ chế **giao quyền** cho Trung tâm Xúc tiến Đầu tư được trả lời chính thức các thông tin trên với các nhà đầu tư mà không phải trao đổi ý kiến từng trường hợp. Chỉ đối với dự án xét thấy có vấn đề chưa rõ thì mới Trung tâm Xúc tiến Đầu tư mới phối hợp với các sở, ban, ngành liên quan để xin ý kiến UBND thành phố quyết định.

**Thứ hai**, tăng cường đào tạo đội ngũ cán bộ. Chất lượng và trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư nói riêng và cán bộ hiện đang công tác trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại ở thành phố Đà Nẵng là cực kỳ quan trọng đối với sự thành công của công tác xúc tiến và quản lý ĐTNN. Đội ngũ này phải thực sự năng động, sáng tạo, có nhiều tâm huyết, “vừa hồng vừa chuyên”. Do đó, cần tăng cường năng lực, trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ thông qua các cơ chế hỗ trợ kinh phí đào tạo tại chỗ và đào tạo ở bên ngoài.

**Thứ ba**, xây dựng hệ thống thông tin quản lý, cơ sở dữ liệu để theo dõi

tình hình ĐTNN. Hệ thống thông tin quản lý này cập nhật thường xuyên các số liệu cơ bản về bức tranh ĐTNN, phục vụ cho công tác quản lý và hoạch định chính sách thu hút ĐTNN cũng như cung cấp cho các nhà đầu tư khi họ cần. Các số liệu quan trọng cần đưa vào hệ thống thông tin quản lý gồm:

- Tình hình các dự án ĐTNN được cấp phép qua các năm (số dự án, tổng vốn đầu tư, vốn pháp định, vốn thực hiện, đối tác đầu tư, hình thức đầu tư, số lao động, doanh thu, nộp ngân sách, lợi nhuận...);
- Các dự án mở rộng đầu tư (vốn mở rộng, lao động tăng thêm...);
- Các dự án gặp khó khăn, tạm ngưng hoạt động hoặc không triển khai được; các dự án đã rút giấy phép đầu tư;
- Các dự án mới đang xúc tiến...

Những số liệu này cung cấp những thông tin cơ bản, làm cơ sở cho việc đề xuất những biện pháp phù hợp nhằm thu hút đầu tư mới, hỗ trợ các nhà đầu tư đang gặp khó khăn..., phục vụ đắc lực cho công tác xúc tiến và quản lý ĐTNN.

Ngoài ra, cần hoàn chỉnh cơ sở dữ liệu về các thông tin cơ bản của thành phố Đà Nẵng để cung cấp cho các nhà đầu tư (gồm các thông tin về phát triển kinh tế như GDP, tốc độ tăng trưởng GDP, đóng góp của khu vực ĐTNN và khu vực kinh tế tư nhân trong GDP, tỷ lệ lạm phát...; các thông tin về thị trường lao động như lực lượng lao động, chi phí lao động, năng suất lao động, trình độ lao động, tỷ lệ thất nghiệp, trình độ giáo dục..., các thông tin về cơ chế, chính sách, đặc biệt là chính sách ưu đãi đầu tư, danh sách các công ty trong nước theo ngành nghề, các ngân hàng, công ty kiểm toán, tài chính...). Đồng thời cần xây dựng một cơ sở dữ liệu về các công ty nước ngoài ở những lĩnh vực, thị trường mục tiêu (tên, địa chỉ công ty, giám đốc, ngành nghề, sản phẩm, doanh thu, số lao động và thông tin về dự án dự định triển khai tại Đà Nẵng...). Đây sẽ là những công cụ đắc lực phục vụ công tác xúc tiến đầu tư. Các cơ sở dữ liệu này càng lớn, càng chi tiết, cụ thể, chính xác và cập nhật thì khả năng tiếp cận được các nhà đầu tư tiềm năng càng cao.

**Thứ tư**, thiết lập đội ngũ các cộng tác viên với Trung tâm Xúc tiến Đầu tư. Một trong những chức năng quan trọng của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư là thu thập, xử lý các thông tin về pháp luật, kinh tế - xã hội để cung cấp cho nhà đầu tư và các cơ quan có nhu cầu; xây dựng tủ dự án, tổ chức nghiên cứu thị trường để vận động, kêu gọi đầu tư. Các hoạt động này không thể thực hiện với nguồn nhân lực hạn chế của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư (17 người, trong đó 11 người trực tiếp làm công tác chuyên môn). Do đó, Trung tâm Xúc tiến Đầu tư cần thiết lập đội ngũ các cộng tác viên từ các sở, ban, ngành và các cơ quan, đơn vị khác nhằm hỗ trợ cho hoạt động của Trung tâm, đặc biệt là trong việc xây dựng tủ dự án, nghiên cứu thị trường và thu thập, cập nhật các thông tin kinh tế - xã hội... tương ứng với ngành nghề chuyên môn của họ. Mỗi cộng tác viên cũng đồng thời hỗ trợ Trung tâm trong việc xử lý các công việc liên quan với đơn vị công tác chính của mình (ví dụ một cộng tác viên từ Sở Xây dựng chịu trách nhiệm

thúc đẩy xử lý các vấn đề liên quan đến địa điểm của dự án...). Để quan hệ hợp tác này khả thi, Trung tâm cần có nguồn kinh phí riêng chi trả cho các cộng tác viên. Đây là một trong những nguyên nhân chủ yếu khiến cho việc thành lập đội ngũ công tác viên vẫn không thực hiện được trong thời gian qua.

**Thứ năm**, tăng cường kinh phí cho các hoạt động xúc tiến đầu tư. Xúc tiến đầu tư không phải là một hoạt động có thể tự duy trì về mặt tài chính và hiệu quả xúc tiến đầu tư cũng không mang tính tức thì. Xúc tiến đầu tư đòi hỏi sự bền bỉ, kiên trì, đầu tư lâu dài. Hình chóp tạo ra đầu tư theo tổng kết của MIGA cho thấy số lượng các dự án đầu tư thực sự chiếm tỷ lệ rất nhỏ (0,1%) so với số lượng nhà đầu tư tiềm năng mà cơ quan xúc tiến đầu tư phải tiếp cận (*xem Phụ lục 9*). Do đó, bên cạnh việc tìm kiếm nguồn tài trợ (chủ yếu để xây dựng năng lực) từ các tổ chức trong và ngoài nước, thành phố cần ưu tiên giành khoản kinh phí lớn, ổn định cho các hoạt động xúc tiến đầu tư, nhất là hoạt động quảng bá hình ảnh, tổ chức các đoàn ra nước ngoài kêu gọi đầu tư... Những biện pháp tăng cường xúc tiến và quản lý ĐTNN như đã nêu ở các phần trước sẽ chỉ “nằm trên giấy” nếu không có đủ kinh phí thực hiện. Năm 2002, thành phố Hồ Chí Minh giành nguồn kinh phí hơn 5 tỷ đồng cho Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC), riêng kinh phí chương trình xúc tiến thương mại, đầu tư lên đến hơn 3,7 tỷ đồng. Nhờ vậy, ITPC có thể chủ động tổ chức nhiều đoàn xúc tiến thương mại, đầu tư ra nước ngoài (trung bình 3 - 4 đoàn/năm) cũng như hàng loạt các hội thảo, diễn đàn về thương mại, đầu tư tại thành phố Hồ Chí Minh.

### Ô 3

#### “Đội ngũ cán bộ làm công tác xúc tiến đầu tư phải trẻ”

Đó là ý kiến của ông Motomochi Ikawa, Phó Chủ tịch điều hành MIGA, Cơ quan đảm bảo đầu tư đa biên thuộc Ngân hàng Thế giới trong buổi tiếp kiến với Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Võ Hồng Phúc vào giữa tháng 10 năm 2003 tại Hà Nội.

Khi trao đổi về chủ đề xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư của một quốc gia, ông Motomochi Ikawa nhấn mạnh các điều kiện để một cơ quan xúc tiến đầu tư thành công trong việc thực hiện nhiệm vụ của mình:

Một là, cơ quan xúc tiến đầu tư cần phải được trao quyền đủ mạnh để giải quyết được các công việc liên quan đến chu trình hoạt động của ĐTNN, từ khâu vận động các đối tác bên ngoài, xem xét cấp phép cho dự án đến giải quyết các phát sinh, vướng mắc trong quá trình triển khai hoạt động của doanh nghiệp.

Hai là, Nhà nước cần phải dành một quỹ tài chính nhất định cho hoạt động xúc tiến đầu tư vì nhiều hoạt động xúc tiến đầu tư cần đến chi phí như công tác quảng bá, tổ chức tìm hiểu đối tác, tổ chức các đoàn vận động đầu tư...

Ba là, kịp thời cung cấp các thông tin liên quan đến nhà đầu tư tiềm năng, xây dựng website cập nhật các thông tin để nhà đầu tư tham khảo... và đặc biệt là các trung tâm xúc tiến đầu tư không được bố trí người già, sắp đến tuổi về hưu vì cán bộ xúc tiến đầu tư cần năng động, xông xáo, có mặt ở mọi lúc, mọi nơi để vận động và hỗ trợ nhà đầu tư triển khai dự án.

Nguồn: Báo Đầu tư ngày 24/10/2003

### 3.3.2.4. Hoàn thiện cơ chế, chính sách ưu đãi đầu tư tại Đà Nẵng

#### 3.3.2.4.1. Bổ sung, điều chỉnh hoàn thiện Quyết định 25/2003/QĐ-UB ngày 03/3/2003 của UBND thành phố

Mặc dù, mới được ban hành và được nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước đánh giá là có nhiều ưu đãi, thuận lợi và thông thoáng hơn cho nhà đầu tư nhưng qua thực tiễn áp dụng, Quyết định 25 đã bộc lộ nhiều nhược điểm cần phải được điều chỉnh, bổ sung cho phù hợp với tình hình thực tế của địa phương và có tính khả thi cao. Đó là:

- Mở rộng phạm vi áp dụng của Quyết định 25. Cụ thể là các nhà ĐTNN, ngoài việc được hưởng đầy đủ các ưu đãi đầu tư theo quy định của Luật ĐTNN tại Việt Nam và các văn bản pháp luật liên quan đến ĐTNN của Trung ương (chứ không chỉ của Nghị định 24/2000/NĐ-CP ngày 30/7/2000), còn được hưởng thêm các chính sách ưu đãi do thành phố quy định.
- Hiện tại, thành phố có 03 KCN đã đi vào hoạt động do 03 chủ đầu tư khác nhau với 03 nguồn vốn đầu tư khác nhau và 03 cơ chế khác nhau (KCN Đà Nẵng do Công ty liên doanh Massda đầu tư, KCN Liên Chiểu do Tổng Công ty Xây dựng miền Trung đầu tư và KCN Hòa Khánh do thành phố đầu tư). Quyết định 25 cho phép nhà đầu tư được hưởng miễn tiền thuê đất từ 7 - 13 năm trong KCN Đà Nẵng và Liên Chiểu là chưa hợp lý vì nguồn vốn đầu tư trong hai KCN này do các doanh nghiệp bỏ vốn ra đầu tư. Do đó, Quyết định này cần phải xác định rõ ràng việc miễn tiền thuê đất sẽ được sử dụng từ ngân sách của thành phố.
- Cụ thể hóa cách thức hoàn lại thuế thu nhập doanh nghiệp cho các doanh nghiệp có vốn ĐTNN khi vốn thực hiện đạt mức được hưởng ưu đãi (5, 10, 15 triệu USD).

Bài học kinh nghiệm rút ra trong việc ban hành và triển khai các chính sách mới về ĐTNN (như Quyết định 25) là:

- Cần tổ chức thông báo rộng rãi các chính sách mới về ĐTNN bằng nhiều phương tiện như phương tiện thông tin đại chúng (báo, đài), internet, tài liệu... để các doanh nghiệp trong nước cũng như nhà ĐTNN được biết (Quyết định 25 được dư luận quan tâm nhiều qua việc thông tin tuyên truyền trên báo, đài tại Hội nghị đầu tư Đà Nẵng tháng 3/2003).

- Ngay khi ban hành một chính sách mới, cần xây dựng ngay quy trình thực hiện, hướng dẫn cụ thể để chính sách mới sớm đi vào thực tiễn (tránh tình trạng của Quyết định 25 gặp nhiều vướng mắc trong vấn đề triển khai thực hiện do không được hướng dẫn cụ thể).



### 3.3.2.4.2. Cải cách thủ tục hành chính trong lĩnh vực ĐTNN theo mô hình "một cửa"

Như đã phân tích ở *mục 2.3.2.7*, mặc dù đã được cải thiện đáng kể, thủ tục hành chính vẫn là một vấn đề lớn cần tập trung giải quyết để hoàn thiện môi trường đầu tư và đẩy mạnh tiến độ thu hút ĐTNN. Nhóm tác giả xin đề xuất một số hướng xử lý như sau:

*Thứ nhất*, tiếp tục triển khai thực hiện tốt cơ chế “một cửa” trong công tác xúc tiến đầu tư tại Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng.

*Thứ hai*, giải quyết nhanh chóng vấn đề chủ trương thực hiện dự án ĐTNN. UBND thành phố Đà Nẵng cần sớm cho chủ trương sau khi nhận được văn bản đề nghị của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng (tối đa là 3 ngày làm việc). Để làm được việc này cần giao cho một phó chủ tịch phụ trách về kinh tế đối ngoại được quyền quyết định đối với những dự án đã nằm trong quy hoạch phát triển của thành phố, chịu trách nhiệm trước thường trực UBND thành phố mà không cần phải đợi họp giao ban hàng tuần mới đưa ra quyết định.

*Thứ ba*, nhanh chóng hoàn thành bản đồ đất đai quy hoạch chi tiết phát triển cho từng lĩnh vực, ngành nghề; xác định khu vực nào thuộc đất quốc phòng không thể gọi vốn ĐTNN được, khu vực nào có thể gọi vốn ĐTNN được. Đồng thời các đơn vị liên quan như Sở Xây dựng, Sở Tài nguyên và Môi trường, Sở Tài chính - Vật giá cùng phối hợp chuẩn bị đầy đủ các thông tin liên quan đến từng địa điểm để có thể cung cấp ngay cho nhà ĐTNN khi cần (ví dụ: diện tích, giá cho thuê đất, các điều kiện về cơ sở hạ tầng điện, nước...) <sup>64</sup>.

*Thứ tư*, thống nhất lại một quy trình xử lý công việc riêng đối với ĐTNN ở tất cả các sở, ban, ngành liên quan nhằm loại bỏ sự chồng chéo về thẩm quyền giữa các cơ quan quản lý nhà nước, đảm bảo đúng thời gian giải quyết, phòng ngừa tệ nạn tham nhũng, cửa quyền, nhằm tạo ra môi trường đầu tư lành mạnh và thông thoáng tại thành phố Đà Nẵng; ban hành quy định cụ thể về quy chế phối hợp giữa các sở, ban, ngành liên quan đến lĩnh vực ĐTNN (quyền hạn, trách nhiệm, thời gian hoàn thành công việc của mỗi cơ quan liên quan trong cả ba giai đoạn trước, trong và sau khi cấp GPĐT). Cụ thể (*được tóm tắt ở Phụ lục 7*):

- Quy định thời hạn cụ thể mà mỗi đơn vị liên quan phải giải quyết các vấn đề liên quan đến dự án ĐTNN (ví dụ Viện Quy hoạch Xây dựng, Sở Xây dựng giới thiệu địa điểm, vẽ sơ đồ vị trí thực hiện dự án; Sở Tài chính - Vật giá xác định giá thuê đất, thẩm định chi phí đền bù, giải phóng mặt bằng; Sở Tài nguyên và Môi trường cung cấp bản đồ địa chính, hướng dẫn lập hồ sơ thuê đất...), đảm

<sup>64</sup> Điều này đã được thực hiện ở thành phố Hồ Chí Minh, Đồng Nai và Bình Dương và đã đem lại kết quả tích cực, rút ngắn đáng kể thời gian đàm phán, lựa chọn địa điểm đầu tư.

bảo đúng thời hạn đã cam kết với nhà đầu tư tại đầu mối Trung tâm Xúc tiến Đầu tư.

- Để thực hiện được cam kết của UBND thành phố chịu trách nhiệm tổ chức thực hiện và chịu toàn bộ chi phí đền bù, giải phóng mặt bằng tại Quyết định 25, ngay sau khi nhận được văn bản thông báo về việc cấp GPĐT và hồ sơ liên quan đến việc cấp GPĐT do Trung tâm Xúc tiến Đầu tư gửi đến thì các Sở Xây dựng, Tài Nguyên và Môi trường, UBND các quận, phường nơi có dự án phải chủ động chỉ đạo các đơn vị trực thuộc như: Trung tâm kỹ thuật đo đạc địa chính, Viện Quy hoạch Xây dựng, Ban quản lý đền bù giải toả tiến hành họp dân (nếu có) thông báo chủ trương kế hoạch của thành phố về dự án, lập bản đồ giải thửa, áp giá đền bù mà không cần đợi chủ đầu tư đến liên hệ, đề nghị.

Thứ năm, UBND thành phố ủy quyền cho Giám đốc Sở Kế hoạch và Đầu tư cấp giấy phép thành lập chi nhánh, văn phòng đại diện, văn phòng giao dịch, kho hàng... (không mang tính chất sản xuất) của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN trên địa bàn thành phố Đà Nẵng<sup>65</sup>. Hiện nay, tại Đà Nẵng, một nghịch lý là trong khi thời gian quy định cho việc cấp GPĐT đối với dự án thuộc thẩm quyền của thành phố chỉ có 5 ngày đối với dự án thuộc diện đăng ký cấp GPĐT và 10 ngày đối với dự án thuộc diện thẩm định cấp GPĐT thì thời gian quy định cho việc cấp giấy phép thành lập chi nhánh, VPĐD... của doanh nghiệp có vốn ĐTNN (tính chất công việc đơn giản hơn nhiều) lại là 7 ngày và thời hạn giải quyết thực tế thường phải mất 10 ngày hoặc hơn. Do đó, việc ủy quyền cho Giám đốc Sở Kế hoạch và Đầu tư cấp giấy phép thành lập chi nhánh, VPĐD... của doanh nghiệp có vốn ĐTNN là cần thiết nhằm rút ngắn đáng kể thời gian cấp phép (3 ngày).

#### 3.3.2.4.3. Hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước

Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp cũng là biện pháp quan trọng nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước nhanh chóng phát triển, tạo ra những doanh nghiệp có đủ tiềm lực về kinh tế và đủ trình độ khi tham gia quản lý điều hành doanh nghiệp liên doanh, tạo được niềm tin đối với các nhà ĐTNN khi tham gia liên doanh với bên Việt Nam. Tuy nhiên việc hỗ trợ này chỉ có thể bằng những cơ chế, chính sách tác động gián tiếp đến doanh nghiệp, tránh tình trạng phía nước ngoài lợi dụng chính sách này để áp đặt thuế, quota... đối với các doanh nghiệp Việt Nam như vụ tranh chấp về cá Basa, hộp quẹt Bis, đế giày không thấm nước vừa qua. Cụ thể như:

- Thường xuyên theo dõi, nắm bắt tình hình hoạt động của các doanh nghiệp nhằm phát hiện những khó khăn, những yêu cầu chính đáng của doanh nghiệp để có những biện pháp giải quyết, hỗ trợ thích đáng và kịp thời như: vấn

<sup>65</sup> Điều này đã được thực hiện nhiều năm ở thành phố Hồ Chí Minh (xem Ô 2 mục 1.5.2).

đề đất đai, xây dựng; quota xuất khẩu; các vấn đề liên quan đến thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế xuất nhập khẩu; môi trường; chế độ lao động-tiền lương ...

- Gián tiếp hỗ trợ doanh nghiệp giảm chi phí sản xuất bằng nhiều hình thức khác nhau như tiếp tục thực hiện các ưu đãi đã có cho các doanh nghiệp nhằm tạo cơ hội cho các doanh nghiệp phụ trợ khác tiếp tục vào đầu tư tại Đà Nẵng, tiếp tục đầu tư mở rộng các điều kiện về cơ sở hạ tầng: điện, nước, sân bay, bến cảng, giao thông đường bộ đường biển..., giảm chi phí vận chuyển, đi lại cho doanh nghiệp nhằm tăng khối lượng hàng công nghiệp xuất nhập khẩu qua cửa khẩu Đà Nẵng.

- Có chính sách hỗ trợ, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp dân doanh, doanh nghiệp vừa và nhỏ phát triển (hỗ trợ về vốn, thị trường đầu vào và đầu ra, công nghệ...).

- Khuyến khích thành lập các hiệp hội doanh nghiệp, hiệp hội ngành nghề để các doanh nghiệp cùng liên kết, hỗ trợ nhau phát triển.

- Lựa chọn một số cán bộ có trình độ, kiến thức, có phẩm chất đạo đức tốt đưa đi đào tạo ở nước ngoài để nâng cao kỹ năng quản lý, điều hành, đối ngoại ... đủ sức đại diện cho phía Việt Nam khi tham gia liên doanh.

- Thường xuyên phối hợp với các tổ chức công đoàn cơ sở trong các doanh nghiệp tổ chức bồi dưỡng, tuyên truyền pháp luật và ý thức pháp luật... cho cả doanh nghiệp và người lao động.

- Tổ chức câu lạc bộ các nhà doanh nghiệp Việt Nam, để thông qua các hình thức sinh hoạt, hội thảo, hội nghị... trao đổi, học tập các kinh nghiệm quản lý, điều hành doanh nghiệp.

Ngoài ra, thành phố cũng cần đẩy mạnh công tác xúc tiến đầu tư trong nước, kêu gọi nhiều doanh nghiệp trong nước đầu tư, kinh doanh tạo Đà Nẵng, góp phần tạo thị trường hàng hoá phong phú, đa dạng có chất lượng cao; tạo ra môi trường kinh doanh năng động nhằm hấp dẫn các nhà đầu tư trong và ngoài nước đến với thị trường Đà Nẵng.

### **3.3.2.5. Hoàn thiện hệ thống cơ sở hạ tầng, tăng cường các dịch vụ hỗ trợ đầu tư**

#### **3.3.2.5.1. Hoàn thiện hệ thống cơ sở hạ tầng**

**- Cơ sở hạ tầng vật chất**

*Thứ nhất*, thành phố cần phải có những động thái tích cực để giải quyết những vấn đề hiện còn gây quan ngại cho nhà đầu tư liên quan đến cước phí vận chuyển bằng đường biển và vận động mở thêm một số chuyến bay quốc tế trực tiếp từ Đà Nẵng đến Singapore, Seoul, Nhật Bản...

*Thứ hai*, chất lượng cung cấp điện, nước ở thành phố cần phải được cải thiện tốt hơn. UBND thành phố cần chỉ đạo các cơ quan liên quan giải quyết dứt điểm tình trạng tụt áp, mất điện đột ngột, làm hư hỏng máy móc và ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất - kinh doanh của các doanh nghiệp. Vấn đề cấp nước cũng cần được quan tâm đầu tư thỏa đáng để đảm bảo chất lượng nguồn nước và nhu cầu sử dụng nước phục vụ sản xuất công nghiệp. Đối với các cơ sở sản xuất lớn, sử dụng nhiều nước, thành phố cần xem xét để có chính sách ưu đãi riêng về giá nước.

#### *- Cơ sở hạ tầng giáo dục*

Để có thể cung cấp một lực lượng lao động có trình độ tay nghề đáp ứng được yêu cầu của nhà đầu tư, thành phố cần phải có **chiến lược đào tạo nghề dài hạn**, theo định hướng đầu tư, phù hợp với qui hoạch phát triển của thành phố. Ngoài một số nhóm nghề phổ biến như may công nghiệp, điện, tiện, mộc, kế toán, tin học văn phòng, vận tải..., cần tăng cường mở các lớp dạy nghề về điện tử, công nghiệp chế biến, công nghệ thông tin, dịch vụ...

Bên cạnh việc xác định rõ cơ cấu đào tạo nghề, một vấn đề cần được quan tâm là chất lượng đào tạo nghề. Thời gian qua, mặc dù tỉ lệ lao động được đào tạo nghề của thành phố không ngừng gia tăng nhưng vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu của thị trường. Một trong những nguyên nhân dẫn đến tình trạng này là đội ngũ giáo viên dạy nghề vừa thiếu, vừa yếu. Theo thống kê, tỉ lệ học sinh/giáo viên dạy nghề là 28/1<sup>66</sup>. Nhiều lớp đào tạo nghề đang được tổ chức theo kiểu lấy số lượng làm chính mà ít quan tâm tới việc học viên sau khi tốt nghiệp có khả năng làm việc hay không. Bên cạnh đó, hầu hết các cơ sở dạy nghề thiếu giáo viên dạy nghề giỏi, được đào tạo chính qui. Do vậy, để tăng nhanh số lượng lao động được đào tạo nghề đạt chất lượng cao, thành phố cần quan tâm hơn đến việc đào tạo đội ngũ giáo viên dạy nghề đồng thời có chính sách thu hút giáo viên dạy nghề giỏi.

Mặt khác, thành phố cần đầu tư xây dựng thêm các trường đào tạo công nhân kỹ thuật để khắc phục dần tình trạng thừa kỹ sư mà lại thiếu công nhân kỹ thuật như hiện nay. Trước mắt, cần liên kết với các trường thuộc quản lý của Trung ương và các Tổng công ty lớn đang đóng trên địa bàn thành phố để thực hiện các hợp đồng đào tạo lao động theo nhu cầu của thành phố đồng thời hỗ trợ kinh phí đầu tư trang thiết bị cho các trường công nhân kỹ thuật hiện có do địa phương quản lý. Đặc biệt, thành phố cần xem xét và thực hiện việc hỗ trợ một

<sup>66</sup> Báo Đầu tư ngày 25/7/2003

phân kinh phí đào tạo lao động cho các doanh nghiệp như một số địa phương trong nước đã và đang thực hiện.

### **- Cơ sở hạ tầng công nghiệp**

Để có thể thu hút nhiều dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài vào các KCN của thành phố, cần đẩy nhanh tiến độ đầu tư hoàn thiện các công trình hạ tầng kỹ thuật ở các KCN Hòa Khánh (giai đoạn II), Liên Chiểu (giai đoạn II), Hòa Cẩm, KCN Dịch vụ Thủy sản Đà Nẵng để đảm bảo điều kiện tiếp nhận và vận hành tốt các dự án đầu tư, trong đó tập trung đầu tư hoàn chỉnh các hạng mục giao thông, điện, nước, thông tin liên lạc, xử lý rác thải, nước thải. Đặc biệt, các khu công nghiệp tập trung nhất thiết phải có nhà máy xử lý nước thải để tránh gây ra tình trạng ô nhiễm môi trường như đã từng xảy ra tại KCN Hòa Khánh. Ngoài ra, các công trình bên ngoài hàng rào các khu công nghiệp cần được đầu tư hoàn chỉnh nhanh chóng bằng ngân sách của thành phố như đã nêu trong Quyết định 25 nhằm tạo thuận lợi và sự tin tưởng cho nhà đầu tư.

Như đã phân tích ở *mục 2.3.2.4*, nhu cầu về các ngành công nghiệp hỗ trợ đang hết sức cấp bách đối với các doanh nghiệp. Do đó, thành phố phải khẩn trương hoạch định việc phát triển công nghiệp hỗ trợ. Đây là mảnh đất màu mỡ cho các doanh nghiệp trong nước, nhưng nếu không có ưu đãi của Nhà nước trong giai đoạn đầu về vốn, nguồn nhân lực... thì các doanh nghiệp cũng đành đứng nhìn cơ hội làm ăn đi qua. Thành phố nhất thiết phải quan tâm đến việc định hướng và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp địa phương đầu tư vào lĩnh vực này.

Ngoài ra, là một trong bốn đô thị lớn nhất cả nước, Đà Nẵng hội tụ nhiều yếu tố thuận lợi để phát triển đa dạng các loại hình dịch vụ. Nếu được tăng cường phạm vi các dịch vụ, chắc chắn vai trò đầu mối cảng giao thương của Đà Nẵng sẽ càng lớn<sup>67</sup>, nhất là khi tận dụng tốt cơ hội “chưa từng có” mà Hành lang Kinh tế Đông Tây đang mở ra. Ngoài ra, Đà Nẵng cũng cần phát huy vai trò đầu mối tập trung phân phối hàng hoá cho cả miền Trung và trong lĩnh vực du lịch. Do vậy, cần khuyến khích các loại hình dịch vụ như tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, kho vận, thông tin thương mại, y tế, giải trí tại chỗ, mua sắm, lưu trú... phát triển mạnh để có thể cung cấp các dịch vụ chất lượng cao và tiện lợi, đáp ứng yêu cầu của nhà đầu tư, góp phần làm cho môi trường đầu tư tại thành phố trở nên hấp dẫn hơn.

### **3.3.2.5.2. Tăng cường các dịch vụ hỗ trợ đầu tư**

Hỗ trợ các nhà đầu tư đầu tư tiềm năng và các nhà đầu tư hiện có phải được coi là một trong các nhiệm vụ chính của cơ quan xúc tiến đầu tư nhằm tăng cường thu hút ĐTNN vào thành phố. Hỗ trợ nhà đầu tư là cả một quá trình từ khi

<sup>67</sup> Báo Đà Nẵng, ngày 28/8/2003

nhà đầu tư đặt chân đến thành phố để tìm cơ hội đầu tư, hình thành dự án cho đến khi dự án được cấp giấy phép đầu tư và triển khai hoạt động. Kinh nghiệm thực tiễn cho thấy các dịch vụ hỗ trợ đầu tư có ảnh hưởng nhất định đến việc ra quyết định đầu tư tại một địa điểm nào đó của các nhà ĐTNN.

### **- Hỗ trợ trước khi cấp giấy phép đầu tư**

Hỗ trợ trước khi cấp giấy phép có ý nghĩa quan trọng đối với việc ra quyết định đầu tư của nhà đầu tư. Sự "chăm sóc" chu đáo, tận tình của cơ quan xúc tiến đầu tư (ở đây là Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng) sẽ giúp tạo ấn tượng tốt đẹp đối với nhà đầu tư về thành phố Đà Nẵng ngay từ ban đầu, là cơ sở để thiết lập và duy trì mối quan hệ mật thiết giữa các nhà đầu tư tiềm năng với cơ quan xúc tiến đầu tư của thành phố. Các dịch vụ hỗ trợ nhà đầu tư trong giai đoạn này nên được thực hiện miễn phí, bao gồm:

+ *Cung cấp cho nhà đầu tư những thông tin cập nhật và chuẩn xác về môi trường đầu tư của thành phố, điều kiện cơ sở hạ tầng, thị trường, sản phẩm, đặc biệt là những lợi ích mà nhà đầu tư có thể có được khi đầu tư vào Đà Nẵng... tùy theo mục đích cụ thể của từng nhà đầu tư. Việc cung cấp thông tin cho nhà đầu tư có thể được thực hiện bằng nhiều hình thức nhưng hiệu quả nhất là gặp gỡ trực tiếp với Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng. Nếu thuận tiện, có thể sắp xếp cho các nhà đầu tư tiềm năng đi thăm và gặp gỡ những nhà đầu tư đang có dự án tại thành phố hoặc những nhà đầu tư có cùng quốc tịch với nhà đầu tư mới vì những thông tin thu được từ các đối tượng này đáng tin cậy và có sức thuyết phục hơn so với sự giới thiệu của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư.*

+ *Giới thiệu địa điểm đầu tư: Để có thể đưa ra quyết định đầu tư đúng đắn, nhà đầu tư rất quan tâm đến việc đi thăm thực địa để tận mắt nhìn thấy địa điểm mong muốn. Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng cần phối hợp chặt chẽ với Ban quản lý các KCN và chế xuất (trong trường hợp đầu tư vào các khu công nghiệp) và với Viện Quy hoạch - Xây dựng, Sở Tài nguyên và Môi trường (trong trường hợp đầu tư ngoài các KCN) để có thể giới thiệu được địa điểm đầu tư thích hợp theo yêu cầu của nhà đầu tư tiềm năng về diện tích và các điều kiện cơ sở hạ tầng liên quan.*

+ *Hỗ trợ nhà đầu tư tiếp xúc với đối tác địa phương và các cơ quan liên quan khác: Trong trường hợp nhà ĐTNN muốn thành lập công ty liên doanh, Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng cần hỗ trợ nhà đầu tư tiếp xúc với một số đối tác địa phương có năng lực phù hợp. Để làm được việc này, Trung tâm phải nắm được những thông tin cơ bản về nhà đầu tư và mục đích của họ khi đến Đà Nẵng đồng thời trao đổi trước với đối tác địa phương để có sự chuẩn bị chu đáo. Ngoài ra, các nhà đầu tư tiềm năng thường có nhu cầu gặp gỡ với chính quyền thành phố và các cơ quan chuyên ngành. Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng*

cần giúp đỡ nhà đầu tư sắp xếp chương trình làm việc một cách hợp lý và đạt hiệu quả cao nhất.

**- Hỗ trợ trong quá trình cấp giấy phép đầu tư**

Cần phải xác định rõ việc giúp đỡ nhà đầu tư trong quá trình hoàn thành thủ tục và xin cấp giấy phép đầu tư là trách nhiệm của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng. Trong giai đoạn này, nhà đầu tư cần được hướng dẫn cụ thể về cách thức lập hồ sơ dự án, trình tự, thủ tục xin cấp giấy phép đầu tư, tư vấn về các vấn đề pháp lý, các ưu đãi đầu tư... Trường hợp dự án thuộc thẩm quyền cấp GPĐT của thành phố, Trung tâm nhất thiết phải phối hợp với Ban quản lý các KCN và chế xuất hoặc tham mưu cho Ủy ban nhân dân thành phố đảm bảo qui trình và thời hạn cấp phép theo qui định tại Quyết định 25. Trường hợp dự án thuộc thẩm quyền cấp giấy phép của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Trung tâm phải khẩn trương tham mưu cho UBND thành phố thực hiện các thủ tục cần thiết theo qui định và hỗ trợ nhà đầu tư thiết lập quan hệ với các cơ quan trung ương khi nhà đầu tư có yêu cầu. Sự thiếu nhiệt tình của thành phố và việc kéo dài thời hạn cấp giấy phép sẽ làm giảm lòng tin và quyết tâm đầu tư của nhà đầu tư một cách đáng kể.

**- Hỗ trợ triển khai dự án sau khi có giấy phép đầu tư**

Việc tái đầu tư và mở rộng đầu tư có thể coi là một nguồn quan trọng bổ sung vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Ở một số nước, hình thức này chiếm tương đương 60% tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài<sup>68</sup>. Không những thế, các nhà đầu tư đã và đang làm ăn tại Đà Nẵng chính là cầu nối quan trọng nhằm giúp quảng bá môi trường đầu tư của thành phố đến cộng đồng các nhà đầu tư một cách hiệu quả nhất. Thực tế của các dự án đã đầu tư thành công tại Đà Nẵng sẽ là một động cơ tốt để các nhà đầu tư khác đầu tư vào thành phố và xu hướng các nhà đầu tư vẫn thích được đến đầu tư, làm việc tại một nơi đã có bạn bè hay người quen giới thiệu. Hơn nữa, việc mở rộng các dự án ĐTNN hiện có cũng là một kênh quan trọng bổ sung nguồn vốn ĐTNN tại Đà Nẵng. Ví dụ điển hình là Công ty Keyhinge Toys mở rộng sản xuất, tăng vốn đầu tư 10 triệu USD vào năm 2001 và thành lập dự án mới (Công ty Matrix Việt Nam) với vốn đầu tư 10 triệu USD vào năm 2002. Chú trọng việc hỗ trợ, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có vốn ĐTNN đang hoạt động chính là biện pháp tiếp thị trực tiếp, tiết kiệm và hữu hiệu nhất trong thu hút ĐTNN. Việc hỗ trợ các nhà đầu tư tại chỗ cần được thực hiện thông qua một số hoạt động sau:

+ *Hướng dẫn nhà đầu tư triển khai các hoạt động sau khi được cấp giấy phép* (ví dụ: thủ tục cấp đất, giấy phép xây dựng, đấu thầu, nhập khẩu máy móc thiết bị, tuyển lao động, thủ tục hải quan, bảo hiểm, vận tải...). Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng cần thiết lập mối quan hệ chặt chẽ với các cơ quan liên

<sup>68</sup> Cơ quan đảm bảo đầu tư đa biên - MIGA và Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *Kỹ năng Xúc tiến đầu tư*, NXB Chính trị Quốc gia, 2002

quan để tạo điều kiện cho nhà đầu tư thực hiện các thủ tục nêu trên một cách nhanh chóng và thuận lợi.

+ *Duy trì mối quan hệ mật thiết với các nhà đầu tư hiện có* thông qua việc tổ chức các buổi **tiếp xúc định kỳ** giữa lãnh đạo thành phố với các doanh nghiệp có vốn ĐTNN. Đây là dịp để các nhà đầu tư phản ánh nguyện vọng và các kiến nghị của họ liên quan đến hoạt động của các doanh nghiệp đồng thời nắm bắt được sự phát triển và các cơ hội kinh doanh tại thành phố. Mặt khác, qua các buổi gặp gỡ như vậy, sự hiểu biết lẫn nhau giữa địa phương và nhà đầu tư sẽ được tăng cường; nhà đầu tư có thể cảm nhận được thiện chí cũng như sự cảm thông, chia sẻ của địa phương, từ đó khiến họ cảm thấy yên tâm hơn khi làm ăn tại thành phố.

+ *Giúp đỡ các doanh nghiệp có vốn ĐTNN* tháo gỡ những trở ngại, vướng mắc trong quá trình sản xuất kinh doanh, những khó khăn trong quản lý hoặc các vấn đề khác kìm hãm sự tăng trưởng của các doanh nghiệp đó. Thực tế cho thấy những lĩnh vực kêu gọi đầu tư mà không đáp ứng được nhu cầu kinh doanh của các doanh nghiệp hiện có thì khó có thể thu hút được các nhà đầu tư mới.

+ *Thường xuyên cung cấp thông tin cập nhật* về môi trường đầu tư của thành phố và các dự án cơ hội cho các nhà đầu tư hiện có nhằm khuyến khích và tạo điều kiện cho họ tăng vốn, mở rộng sản xuất hoặc đầu tư thêm dự án mới.

### 3.3.2.6. **Đổi mới công tác quản lý ĐTNN:**

Công tác quản lý Nhà nước trong hoạt động ĐTNN phải dựa trên nguyên tắc tuân thủ đúng các quy định của pháp luật và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động và phát triển, phải coi trọng tính công khai, minh bạch và cùng có lợi, tránh xu hướng quá nặng về lợi ích của địa phương mà ảnh hưởng nghiêm trọng đến lợi ích của nhà đầu tư.

Theo quan điểm trên, công tác “**quản lý**” dự án ĐTNN cần phải đổi mới căn bản về tư duy ở tất cả các ngành, cơ quan quản lý Nhà nước trên địa bàn thành phố: chuyển từ những việc mang tính chất “**giám sát, quản lý**” sang hướng “**hỗ trợ**” các nhà đầu tư. Các cơ quan, đơn vị có liên quan cần phải xem việc giải quyết những khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp là trách nhiệm của chính đơn vị mình, từ đó tìm ra hướng giải quyết nhanh chóng, kịp thời. Chính qua việc “**hỗ trợ**” doanh nghiệp giải quyết khó khăn, cơ quan Nhà nước có thể “**quản lý**” được hoạt động của doanh nghiệp một cách nhẹ nhàng, gây được thiện cảm, niềm tin ở nhà đầu tư. Qua công tác “**hỗ trợ**”, hình ảnh về một Đà Nẵng năng động, thân thiện, cởi mở, môi trường đầu tư lành mạnh sẽ được các nhà đầu tư biết đến như một địa chỉ tin cậy, nâng cao uy tín của Đà Nẵng với các nhà đầu tư. Đây cũng chính là một biện pháp xúc tiến đầu tư có hiệu quả nhất, ít tốn kém chi phí nhất.



## **KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**

Cùng với việc mở rộng và đa dạng hoá các quan hệ hợp tác kinh tế quốc tế, hoạt động thu hút đầu tư nước ngoài trong những năm qua có ý nghĩa quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam nói chung và thành phố Đà Nẵng nói riêng. Đầu tư nước ngoài trong hơn 15 năm qua đã bổ sung nguồn vốn quan trọng cho đầu tư phát triển và tốc độ tăng trưởng chung của nền kinh tế, góp phần quan trọng vào việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá và hiện đại hoá, thực hiện những mục tiêu kinh tế - xã hội, vào thắng lợi của đường lối đổi mới, đồng thời tăng cường sức mạnh kinh tế và vị trí của Đà Nẵng, của Việt Nam ở khu vực và trên thế giới. Đảng và Chính phủ và chính quyền thành phố Đà Nẵng luôn nhấn mạnh khu vực có vốn đầu tư nước ngoài là một bộ phận quan trọng không thể tách rời của nền kinh tế, được khuyến khích phát triển bình đẳng với các thành phần kinh tế khác.

Để tăng cường thu hút và nâng cao hiệu quả đầu tư trực tiếp nước ngoài trong thời gian tới, cần có sự thống nhất và quán triệt đầy đủ về nhận thức, quan điểm đối với vai trò, vị trí của đầu tư trực tiếp nước ngoài ở tất cả các cấp, các ngành từ Trung ương đến địa phương. Mặc dù có những ưu thế, thuận lợi nhất định, môi trường đầu tư của thành phố Đà Nẵng vẫn còn rất nhiều hạn chế so với hai đầu đất nước và so với các nước trong khu vực. Do đó, nỗ lực không ngừng trong việc cải thiện môi trường đầu tư để thu hút tốt hơn và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn ĐTNN không những là nhiệm vụ cấp bách hiện nay của thành phố Đà Nẵng mà là nhiệm vụ có tính lâu dài, chiến lược gắn liền với xu hướng toàn cầu hoá, khu vực hóa, hội nhập kinh tế quốc tế.

Nhằm tăng cường thu hút và quản lý hiệu quả ĐTNN tại Đà Nẵng trong thời gian tới, nhóm tác giả xin đề xuất một số giải pháp cơ bản đã được phân tích, trình bày ở Chương 3. Sau đây là một số kiến nghị nổi bật:

### **1. Đối với Chính phủ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư và các bộ, ngành Trung ương:**

- *Xây dựng Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội của khu vực miền Trung - Tây Nguyên*, trước hết là quy hoạch phát triển các ngành và quy hoạch phát triển kết cấu hạ tầng trên cơ sở phát huy thế mạnh của mỗi địa phương đồng thời tạo sự liên kết chặt chẽ, hỗ trợ lẫn nhau của các địa phương trong vùng; với quan điểm đầu tư có trọng điểm, tránh tình trạng lãng phí nguồn vốn đầu tư. Các quy hoạch này khi đã được phê duyệt cần phải được chấp hành nghiêm túc không được tùy tiện bổ sung hoặc thay đổi do sự vận động của từng địa phương.

- *Thành lập quy chế phối hợp liên vùng khu vực miền Trung - Tây Nguyên* nhằm triển khai thực hiện các chủ trương của cả vùng, đảm bảo sự phát triển kinh tế - xã hội cho cả vùng theo đúng định hướng, đúng quy hoạch chung.

- **Ban hành các chính sách ưu đãi riêng cho miền Trung - Tây Nguyên trong lĩnh vực ĐTNN** nhưng thống nhất trong tổng thể chung của đất nước, tránh tình trạng mỗi địa phương tự ban hành các chính sách đi ngược lại qui định của Trung ương: mở rộng ngành nghề và lĩnh vực khuyến khích ĐTNN vào khu vực; dành nhiều ưu đãi hơn về thuế, tiền thuê đất tại khu vực miền Trung - Tây Nguyên so với khu vực miền Bắc và miền Nam; cho phép UBND thành phố Đà Nẵng được quyền cấp Giấy phép đầu tư đối với những dự án có số vốn đầu tư đến 10 triệu USD.

- **Tăng cường sự phối hợp giữa các bộ, ngành Trung ương và các địa phương trong công tác xúc tiến đầu tư và quản lý dự án**, nhất là trong việc xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư, quảng bá hình ảnh, tham gia các đoàn xúc tiến đầu tư của cả nước và khu vực miền Trung. Trung tâm Xúc tiến Đầu tư miền Trung cần soạn thảo một chiến lược xúc tiến đầu tư chung của khu vực, trong đó xác định rõ những ngành cần ưu tiên thu hút vốn ĐTNN của từng địa phương và của cả khu vực, điều phối các hoạt động xúc tiến đầu tư của các địa phương, loại bỏ những cạnh tranh không lành mạnh giữa các địa phương.

- **Hỗ trợ đầu tư cơ sở hạ tầng** đối với miền Trung - Tây Nguyên, đặc biệt là hệ thống giao thông, tạo điều kiện mở thêm các tuyến bay quốc tế trực tiếp từ Đà Nẵng đến các sân bay quốc tế ở khu vực (như Singapore, Hàn Quốc, Nhật Bản...).

- Tạo điều kiện cho các tỉnh miền Trung - Tây Nguyên **tiếp cận với các nguồn tài trợ hoặc hỗ trợ kỹ thuật** của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các tổ chức nước ngoài... trong xúc tiến đầu tư.

## **2. Đối với UBND thành phố Đà Nẵng và các sở, ban, ngành liên quan:**

- **Xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư của thành phố Đà Nẵng từ nay đến năm 2010**. UBND thành phố cần ưu tiên dành nguồn tài lực và nhân lực thỏa đáng để khẩn trương hoàn thành việc xây dựng chiến lược này trong năm 2004.

- **Củng cố và tăng cường năng lực cho công tác xúc tiến đầu tư (về cơ chế, nhân sự và kinh phí)** của thành phố để thực hiện việc quảng bá hình ảnh, hoàn thiện hệ thống thông tin cơ bản về thành phố, về sản phẩm, thị trường, thiết lập đội ngũ các cộng tác viên trong hoạt động xúc tiến đầu tư...

- **Bổ sung, điều chỉnh, hoàn thiện Quyết định 25/2003/QĐ-UB ngày 03/3/2003 của UBND thành phố**: mở rộng phạm vi áp dụng, xác định rõ ràng việc miễn tiền thuê đất sẽ được sử dụng từ ngân sách của thành phố...

- **Cải cách hơn nữa thủ tục hành chính trong lĩnh vực ĐTNN theo mô hình "một cửa"**: tiếp tục thực hiện cơ chế "một cửa" trong công tác xúc tiến đầu

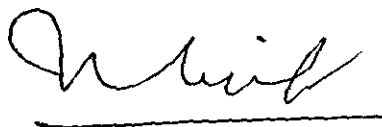
tư tại Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng, quy định thời hạn cụ thể mà các sở, ban, ngành phải giải quyết các vấn đề liên quan đến ĐTNN, giải quyết nhanh chóng vấn đề chủ trương thực hiện dự án ĐTNN nhanh chóng ban hành quy chế phối hợp giữa các cơ quan, đơn vị có liên quan đến ĐTNN, hoàn thành bản đồ đất đai quy hoạch chi tiết phát triển cho từng lĩnh vực, ngành nghề, bãi bỏ hoặc đơn giản hóa các thủ tục liên quan đến ĐTNN như đã trình bày ở mục 3.3.2.3.2 và Phụ lục 7.

- *Tổ chức các buổi tiếp xúc định kỳ* (ba tháng một lần) giữa lãnh đạo thành phố với các doanh nghiệp có vốn ĐTNN để kịp thời giải quyết những khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp, “chăm sóc” tốt các nhà ĐTNN hiện có.

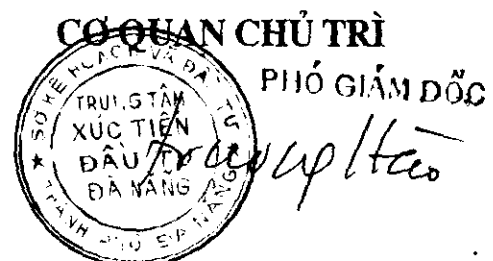
Là những người trực tiếp tham gia hoạt động quản lý và xúc tiến đầu tư của thành phố Đà Nẵng, nhóm tác giả đã cố gắng đúc kết nhiều kinh nghiệm cũng như đặt nhiều tâm huyết trong việc nghiên cứu đề tài. Trong quá trình thực hiện đề tài, nhóm tác giả đã nhận được nhiều đóng góp của các bộ, sở, ban, ngành, các nhà khoa học, các nhà quản lý, các doanh nghiệp... của địa phương và trung ương, các tổ chức trong và ngoài nước. Chúng tôi hy vọng đề tài sẽ góp phần tích cực và là cơ sở quan trọng để UBND thành phố, các sở, ban, ngành liên quan xem xét trong việc hoạch định chiến lược, chính sách về thu hút và quản lý ĐTNN trên địa bàn thành phố trong thời gian tới. Tuy nhiên, do phạm vi, thời gian cũng như trình độ nghiên cứu còn hạn chế của nhóm tác giả, đề tài không thể tránh khỏi những thiết sót. Kính mong tiếp tục nhận được sự đóng góp của Quý vị để đề tài được hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn./.

**CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI**



**LÂM QUANG MINH**



**TRƯƠNG Hào**

**PHỤ LỤC 1**  
**ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TẠI ĐÀ NẴNG**  
**THEO QUỐC GIA/VÙNG LÃNH THỔ** (tính đến 31/12/2002)

| STT              | Quốc gia/Vùng lãnh thổ | Số dự án  | Tổng vốn đầu tư (USD) |
|------------------|------------------------|-----------|-----------------------|
| 1                | Trung Quốc             | 06        | 71.180.000            |
| 2                | Hoa Kỳ                 | 02        | 40.093.000            |
| 3                | Đài Loan               | 12        | 39.399.400            |
| 4                | Úc                     | 02        | 29.800.000            |
| 5                | Singapore              | 01        | 25.000.000            |
| 6                | Malaysia               | 04        | 21.196.510            |
| 7                | Nhật Bản               | 06        | 18.651.714            |
| 8                | Hàn Quốc               | 03        | 6.934.000             |
| 9                | British Virgin Islands | 02        | 4.500.000             |
| 10               | Pháp                   | 03        | 4.061.583             |
| 11               | Thái Lan               | 01        | 4.000.000             |
| 12               | Nam Tư                 | 01        | 1.580.000             |
| 13               | Canada                 | 01        | 1.000.000             |
| 14               | Luxembourg             | 01        | 600.000               |
| 15               | Nga                    | 01        | 169.483               |
| <b>Tổng cộng</b> |                        | <b>46</b> | <b>268.165.690</b>    |

*Nguồn: Báo cáo của Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Đà Nẵng*

**PHỤ LỤC 2**  
**ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI MỘT SỐ ĐỊA PHƯƠNG 1988- 2002**  
*(chỉ tính các dự án còn hiệu lực)*

| STT | Địa phương        | Số dự án     | Tỷ lệ (%)   | Vốn đăng ký (triệu USD) | Tỷ lệ (%)   |
|-----|-------------------|--------------|-------------|-------------------------|-------------|
| 1   | TP. HCM           | 1.224        | 33,36       | 10.394.192.207          | 26,58       |
| 2   | Hà Nội            | 437          | 11,91       | 7.551.145.895           | 19,31       |
| 3   | Đông Nai          | 409          | 11,15       | 5.488.203.714           | 14,03       |
| 4   | Bình Dương        | 618          | 16,84       | 2.952.159.369           | 7,55        |
| 5   | Bà Rịa - Vũng Tàu | 79           | 2,15        | 1.864.615.945           | 4,77        |
| 7   | Quảng Ngãi        | 6            | 0,16        | 1.326.323.689           | 3,39        |
| 8   | Hải Phòng         | 118          | 3,22        | 1.321.275.399           | 3,38        |
| 18  | <b>Đà Nẵng</b>    | <b>43</b>    | <b>1,17</b> | <b>235.521.508</b>      | <b>0,60</b> |
|     | <b>Miền Trung</b> | <b>171</b>   | <b>4,66</b> | <b>2.399.049.350</b>    | <b>6,13</b> |
|     | <b>Cả nước</b>    | <b>3.669</b> | <b>100</b>  | <b>39.104.745.879</b>   | <b>100</b>  |

*Nguồn: Báo cáo tình hình ĐTNN năm 2002 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư*

**PHỤ LỤC 3**  
**ĐIỀU TRA, KHẢO SÁT CÁC DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC VÀ**  
**DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐTNN TẠI ĐÀ NẴNG**

**A. PHIẾU ĐIỀU TRA KHẢO SÁT CÁC DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐTNN**

**I. Thông tin chung về Doanh nghiệp:**

1. Tên Doanh nghiệp:  
 Địa chỉ:  
 Điện thoại: Fax:  
 E - mail:
2. Tên Giám đốc Doanh nghiệp:
3. Loại hình Doanh nghiệp:  DN liên doanh  
 DN 100% vốn nước ngoài
4. Lĩnh vực hoạt động:  Công nghiệp  Nông lâm thủy sản  
 Thương mại, dịch vụ
5. Các loại sản phẩm, dịch vụ chính:
6. Vốn đầu tư: Vốn pháp định:  
 Vốn thực hiện (đến 31/12/2002):
7. Tổng số người lao động:  
 Trong đó: - Người VN: - Người nước ngoài:  
 - Lao động phức tạp: - Lao động giản đơn:
8. Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh của Doanh nghiệp:

| Năm            | Lãi (triệu đồng) | Lỗ (triệu đồng) |
|----------------|------------------|-----------------|
| Năm 2001       |                  |                 |
| Năm 2002 (ước) |                  |                 |

**II. Đánh giá của Doanh nghiệp về môi trường đầu tư tại Đà Nẵng:**

9. Đà Nẵng có nhiều lợi thế cạnh tranh để thu hút đầu tư nước ngoài.  
 Đúng (cụ thể là: .....)  
 Sai (lý do: .....)
10. Cơ chế, chính sách ưu đãi đầu tư nước ngoài tại Đà Nẵng hiện nay đã thông thoáng, cởi mở và hấp dẫn các nhà đầu tư chưa?  
 Rất thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn  
 Tương đối thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn  
 Chưa thông thoáng, chưa cởi mở, chưa hấp dẫn  
 (cụ thể là: .....)
11. Hệ thống cơ sở hạ tầng của Đà Nẵng (đường giao thông, điện, nước, bưu chính viễn thông), đặc biệt là trong các KCN như thế nào, có đủ đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư nước ngoài không?  
 Rất tốt, thoả mãn nhu cầu của nhà đầu tư  
 Tốt, đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư  
 Tương đối tốt, có khả năng đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư

- Còn yếu kém, chưa đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư  
(cụ thể là: ..... )
12. Lực lượng lao động tại Đà Nẵng có đáp ứng được nhu cầu của các nhà đầu tư nước ngoài không?
- Về số lượng:  Hoàn toàn đáp ứng nhu cầu  
 Tương đối đáp ứng nhu cầu  
 Chưa đáp ứng nhu cầu
- Về chất lượng:  Trình độ chuyên môn, tay nghề cao  
 Trình độ chuyên môn, tay nghề tương đối tốt  
 Trình độ chuyên môn, tay nghề yếu
13. Thị trường nội địa của Đà Nẵng hiện nay:  Lớn  Nhỏ hẹp
14. Tiềm năng phát triển, mở rộng thị trường nội địa tại Đà Nẵng:
- Có tiềm năng phát triển mạnh  Tương đối có tiềm năng  
 Tiềm năng phát triển chậm  Không có tiềm năng phát triển
15. Chi phí đầu tư tại Đà Nẵng hiện nay:
- So với các nước khác:  Rất cao  Cao  
 Tương đối thấp  Rất thấp
- So với các địa phương khác của Việt Nam:  
 Rất cao  Cao  Tương đối thấp  Rất thấp
16. Dịch vụ ngân hàng, nhất là thủ tục vay vốn, chuyển đổi ngoại tệ tại Đà Nẵng:  Tốt  Tương đối tốt  Chưa tốt  Kém
17. Các dịch vụ khách sạn, nhà hàng, vui chơi, giải trí... phục vụ đời sống của nhà đầu tư nước ngoài tại Đà Nẵng:
- Tốt  Tương đối tốt  Chưa tốt  Kém
18. Doanh nghiệp thường gặp những khó khăn, vướng mắc gì trong quá trình thành lập và hoạt động sản xuất kinh doanh? (xin đánh số theo thứ tự từ vấn đề khó khăn nhất - nếu có)
- Thủ tục thành lập Doanh nghiệp (xin cấp GPĐT)  
 Thủ tục cấp đất, đền bù, giải toả mặt bằng  
 Thủ tục cấp giấy phép xây dựng  
 Thủ tục đấu thầu, nhập khẩu máy móc, thiết bị  
 Hạn ngạch xuất, nhập khẩu, thủ tục hải quan  
 Các dịch vụ ngân hàng, bảo hiểm, vận tải  
 Thông tin kinh tế, pháp luật  
 Các vấn đề khác (như:.....)
19. Doanh nghiệp có ý định tiếp tục mở rộng sản xuất kinh doanh tại Đà Nẵng không?
- Có (- Thời gian mở rộng SXKD dự kiến:.....  
- Vốn mở rộng SXKD dự kiến:..... )  
 Không
20. Doanh nghiệp có ý định giới thiệu các nhà đầu tư nước ngoài khác đến đầu tư tại Đà Nẵng không?
- Có  Không (bỏ qua câu hỏi 21)
21. Các nhà đầu tư nước ngoài (tổ chức hoặc cá nhân) mà Doanh nghiệp dự kiến giới thiệu vào đầu tư tại Đà Nẵng:

| TT | Tên tổ chức, cá nhân nước ngoài | Quốc gia | Lĩnh vực đầu tư |
|----|---------------------------------|----------|-----------------|
|    |                                 |          |                 |
|    |                                 |          |                 |
|    |                                 |          |                 |
|    |                                 |          |                 |
|    |                                 |          |                 |

22. Theo Doanh nghiệp, thành phố Đà Nẵng cần phải làm gì để cải thiện môi trường đầu tư tại Đà Nẵng?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày cung cấp thông tin:

Người cung cấp thông tin:

- Họ và tên:

Chức vụ:

- Chữ ký:

**B. KẾT QUẢ ĐIỀU TRA KHẢO SÁT CÁC DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐTNN****I. Thông tin chung về doanh nghiệp:**

|  |           |       |
|--|-----------|-------|
| <i>1. Số lượng doanh nghiệp phân theo loại hình doanh nghiệp:</i>      | <b>45</b> |       |
| Trong đó:  |           |       |
| DN liên doanh:   | 16        | 35,6% |
| DN 100% vốn nước ngoài:  | 28        | 62,2% |
| Hợp đồng hợp tác kinh doanh:   | 1         | 2,2%  |
| <i>2. Số lượng doanh nghiệp phân theo lĩnh vực hoạt động:</i>          | <b>45</b> |       |
| Công nghiệp  | 27        | 60,0% |
| Nông lâm thủy sản  | 8         | 17,8% |
| Thương mại dịch vụ   | 10        | 22,2% |
| <i>3. Số lượng doanh nghiệp phân theo vốn đầu tư:</i>                  | <b>43</b> |       |
| Vốn đầu tư > 5 triệu USD:  | 10        | 23,3% |
| Vốn đầu tư ≤ 5 triệu USD:  | 33        | 76,7% |
| <i>4. Số lao động trung bình ở các doanh nghiệp:</i>                   |           |       |
| DN liên doanh:   | 80        |       |
| DN 100% vốn nước ngoài:  | 542       |       |
| Hợp đồng hợp tác kinh doanh:   | 0         |       |
| <i>5. Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp:</i> |           |       |
| Số lượng doanh nghiệp kinh doanh có lãi:                               | <b>22</b> |       |
| Năm 2001:  | 9         | 40,9% |
| Năm 2002:  | 13        | 59,1% |
| Số lượng doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ:                              | <b>17</b> |       |
| Năm 2001:  | 8         | 47,1% |
| Năm 2002:  | 9         | 52,9% |
| <i>6. Thị trường tiêu thụ sản phẩm:</i>                                |           |       |
| Số lượng doanh nghiệp xuất khẩu < 50% sản phẩm:                        | 15        | 40,5% |
| Số lượng doanh nghiệp xuất khẩu ≥ 50% sản phẩm:                        | 22        | 59,5% |

**II. Đánh giá của doanh nghiệp về môi trường đầu tư tại Đà Nẵng:**

|   |           |               |
|---|-----------|---------------|
| <i>Câu 10:</i> Số lượng doanh nghiệp trả lời: | <b>43</b> | <b>95,6%</b>  |
| "Đúng":                                       | 39        | 90,7%         |
| "Sai":  | 4         | 9,3%          |
| <i>Câu 11:</i> Số lượng doanh nghiệp trả lời: | <b>45</b> | <b>100,0%</b> |
| "Rất thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn":          | 1         | 2,2%          |
| "Trung đối thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn":    | 43        | 95,6%         |



|  |           |               |
|--|-----------|---------------|
| "Chưa thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn":                        | 1         | 2,2%          |
| <b>Câu 12: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                | <b>45</b> | <b>100,0%</b> |
| "Rất tốt, thoả mãn nhu cầu của nhà đầu tư":                  | 0         | 0,0%          |
| "Tốt, đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư":                       | 16        | 35,6%         |
| "Tương đối tốt, có khả năng đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư": | 24        | 53,3%         |
| "Còn yếu kém, chưa đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư":          | 5         | 11,1%         |
| <b>Câu 13: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                |           |               |
| - Về số lượng:   | <b>45</b> | <b>100,0%</b> |
| "Hoàn toàn đáp ứng nhu cầu":                                 | 21        | 46,7%         |
| "Tương đối đáp ứng nhu cầu":                                 | 22        | 48,9%         |
| "Chưa đáp ứng nhu cầu":                                      | 2         | 4,4%          |
| - Về chất lượng:   | <b>44</b> | <b>97,8%</b>  |
| "Trình độ chuyên môn, tay nghề cao":                         | 0         | 0,0%          |
| "Trình độ chuyên môn, tay nghề tương đối tốt":               | 37        | 84,1%         |
| "Trình độ chuyên môn, tay nghề yếu":                         | 7         | 15,9%         |
| <b>Câu 14: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                | <b>44</b> | <b>97,8%</b>  |
| "Lớn":   | 1         | 2,3%          |
| "Trung bình":  | 27        | 61,4%         |
| "Nhỏ hẹp":   | 16        | 36,4%         |
| <b>Câu 15: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                | <b>44</b> | <b>97,8%</b>  |
| "Có tiềm năng phát triển mạnh":                              | 11        | 25,0%         |
| "Tương đối có tiềm năng":                                    | 24        | 54,5%         |
| "Tiềm năng phát triển chậm":                                 | 8         | 18,2%         |
| "Không có tiềm năng phát triển":                             | 1         | 2,3%          |
| <b>Câu 16: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                |           |               |
| - So với các nước khác:                                      | <b>43</b> | <b>95,6%</b>  |
| "Rất cao":   | 2         | 4,7%          |
| "Cao":   | 17        | 39,5%         |
| "Tương đối thấp":  | 24        | 55,8%         |
| "Rất thấp":  | 0         | 0,0%          |
| - So với địa phương khác:                                    | <b>39</b> | <b>86,7%</b>  |
| "Rất cao":   | 0         | 0,0%          |
| "Cao":   | 16        | 41,0%         |
| "Tương đối thấp":  | 23        | 59,0%         |
| "Rất thấp":  | 0         | 0,0%          |
| <b>Câu 17: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                | <b>45</b> | <b>100,0%</b> |
| "Tốt":   | 9         | 20,0%         |

|  |           |               |
|--|-----------|---------------|
| "Tương đối tốt":   | 32        | 71,1%         |
| "Chưa tốt":  | 4         | 8,9%          |
| "Kém":   | 0         | 0,0%          |
| <b>Câu 18: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                      | <b>45</b> | <b>100,0%</b> |
| "Tốt":   | 2         | 4,4%          |
| "Tương đối tốt":   | 29        | 64,4%         |
| "Chưa tốt":  | 14        | 31,1%         |
| "Kém":   | 0         | 0,0%          |
| <b>Câu 19: Số lượng doanh nghiệp đánh số 1 cho các vấn đề sau:</b> | <b>36</b> | <b>80,0%</b>  |
| "Thủ tục thành lập doanh nghiệp":                                  | 3         | 8,3%          |
| "Thủ tục cấp hoặc thuê đất, đền bù, giải tỏa mặt bằng":            | 10        | 27,8%         |
| "Thủ tục cấp giấy phép xây dựng":                                  | 0         | 0,0%          |
| "Thủ tục đấu thầu, nhập khẩu máy móc, thiết bị":                   | 1         | 2,8%          |
| "Hạn ngạch xuất, nhập khẩu, thủ tục hải quan":                     | 8         | 22,2%         |
| "Các dịch vụ ngân hàng, bảo hiểm, vận tải":                        | 3         | 8,3%          |
| "Thông tin kinh tế, pháp luật":                                    | 7         | 19,4%         |
| "Các vấn đề khác":   | 4         | 11,1%         |
| <b>Câu 20: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                      | <b>45</b> | <b>100,0%</b> |
| "Có":  | 23        | 51,1%         |
| "Không":   | 22        | 48,9%         |
| <b>Câu 21: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                      | <b>45</b> | <b>100,0%</b> |
| "Có":  | 20        | 44,4%         |
| "Không":   | 25        | 55,6%         |
| <b>Câu 22: Số lượng doanh nghiệp giới thiệu đối tác mới:</b>       | <b>8</b>  | <b>17,8%</b>  |
| <b>Câu 23: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                      | <b>29</b> | <b>64,4%</b>  |

**C. PHIẾU ĐIỀU TRA KHẢO SÁT MỘT SỐ DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC**

**I. Thông tin chung về Doanh nghiệp:**

1. Tên Doanh nghiệp:  
 Địa chỉ:  
 Điện thoại: Fax:  
 E - mail:
2. Tên Giám đốc Doanh nghiệp:
3. Loại hình Doanh nghiệp:  DN Nhà nước  Công ty TNHH  
 Công ty cổ phần  DN tư nhân
4. Lĩnh vực hoạt động:  Công nghiệp  Nông lâm thủy sản  
 Thương mại, dịch vụ
5. Các loại sản phẩm, dịch vụ chính:
6. Vốn đầu tư: Vốn pháp định:
7. Quy mô Doanh nghiệp:  DN lớn  DN vừa và nhỏ
8. Tổng số người lao động:  
 Trong đó: - Lao động phức tạp: - Lao động giản đơn:
9. Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh của Doanh nghiệp:

| Năm            | Lãi (triệu đồng) | Lỗ (triệu đồng) |
|----------------|------------------|-----------------|
| Năm 2001       |                  |                 |
| Năm 2002 (ước) |                  |                 |

**II. Đánh giá của Doanh nghiệp về môi trường đầu tư tại Đà Nẵng:**

10. Đà Nẵng có nhiều lợi thế cạnh tranh để thu hút đầu tư trong và ngoài nước.  
 Đúng (cụ thể là: .....)  
 Sai (lý do: .....)
11. Cơ chế, chính sách ưu đãi đầu tư nước ngoài tại Đà Nẵng hiện nay đã thông thoáng, cởi mở và hấp dẫn các nhà đầu tư chưa?  
 Rất thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn  
 Tương đối thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn  
 Chưa thông thoáng, chưa cởi mở, chưa hấp dẫn  
 (cụ thể là: .....)
12. Cơ chế, chính sách khuyến khích đầu tư trong nước tại Đà Nẵng hiện nay đã thông thoáng, cởi mở và hấp dẫn các nhà đầu tư chưa?  
 Rất thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn  
 Tương đối thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn  
 Chưa thông thoáng, chưa cởi mở, chưa hấp dẫn  
 (cụ thể là: .....)
13. Hệ thống cơ sở hạ tầng của Đà Nẵng (đường giao thông, điện, nước, bưu chính viễn thông), đặc biệt là trong các KCN như thế nào, có đủ đáp ứng nhu cầu của các nhà đầu tư, nhất là nhà đầu tư nước ngoài không?  
 Rất tốt, thoả mãn nhu cầu của nhà đầu tư

- Tốt, đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư
  - Tương đối tốt, có khả năng đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư
  - Còn yếu kém, chưa đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư  
(cụ thể là: ..... )
14. Lực lượng lao động tại Đà Nẵng có đáp ứng được nhu cầu của các nhà đầu tư, nhất là nhà đầu tư nước ngoài không?
- Về số lượng:  Hoàn toàn đáp ứng nhu cầu  
 Tương đối đáp ứng nhu cầu  
 Chưa đáp ứng nhu cầu
  - Về chất lượng:  Trình độ chuyên môn, tay nghề cao  
 Trình độ chuyên môn, tay nghề tương đối tốt  
 Trình độ chuyên môn, tay nghề yếu
15. Thị trường nội địa của Đà Nẵng hiện nay:  Lớn  Nhỏ hẹp
16. Tiềm năng phát triển, mở rộng thị trường nội địa tại Đà Nẵng:
- Có tiềm năng phát triển mạnh  Tương đối có tiềm năng
  - Tiềm năng phát triển chậm  Không có tiềm năng phát triển
17. Chi phí đầu tư tại Đà Nẵng hiện nay:
- So với các nước khác:  Rất cao  Cao  
 Tương đối thấp  Rất thấp
  - So với các địa phương khác của Việt Nam:  
 Rất cao  Cao  Tương đối thấp  Rất thấp
18. Dịch vụ ngân hàng, nhất là thủ tục vay vốn, chuyển đổi ngoại tệ tại Đà Nẵng:  Tốt  Tương đối tốt  Chưa tốt  Kém
19. Các dịch vụ khách sạn, nhà hàng, vui chơi, giải trí... phục vụ đời sống của nhà đầu tư, nhất là nhà đầu tư nước ngoài tại Đà Nẵng:
- Tốt  Tương đối tốt  Chưa tốt  Kém
20. Doanh nghiệp thường gặp những khó khăn, vướng mắc gì trong quá trình thành lập và hoạt động sản xuất kinh doanh? (xin đánh số theo thứ tự từ vấn đề khó khăn nhất - nếu có)
- Thủ tục thành lập Doanh nghiệp
  - Thủ tục cấp hoặc thuê đất, đền bù, giải toả mặt bằng
  - Thủ tục cấp giấy phép xây dựng
  - Thủ tục đấu thầu, nhập khẩu máy móc, thiết bị
  - Hạn ngạch xuất, nhập khẩu, thủ tục hải quan
  - Các dịch vụ ngân hàng, bảo hiểm, vận tải
  - Thông tin kinh tế, pháp luật
  - Các vấn đề khác (như:..... )
21. Doanh nghiệp có nhu cầu tìm đối tác liên doanh nước ngoài không?
- Có
    - Dự án cần tìm đối tác:.....
    - Vốn đầu tư dự kiến: .....
    - Tỷ lệ góp vốn của Doanh nghiệp trong tổng vốn đầu tư: .....
    - Quy mô sản xuất dự kiến: .....
  - Không

22. Theo Doanh nghiệp, thành phố Đà Nẵng cần phải làm gì để cải thiện môi trường đầu tư tại Đà Nẵng?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Ngày cung cấp thông tin:

Người cung cấp thông tin:

- Họ và tên:

- Chữ ký:

Chức vụ:

**D. KẾT QUẢ ĐIỀU TRA KHẢO SÁT MỘT SỐ DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC****I. Thông tin chung về doanh nghiệp:**

|  |           |       |
|--|-----------|-------|
| <i>1. Số lượng doanh nghiệp phân theo loại hình doanh nghiệp:</i>      | <b>37</b> |       |
| Trong đó:  |           |       |
| DN nhà nước  | 12        | 32,4% |
| Công ty cổ phần  | 13        | 35,1% |
| Công ty TNHH   | 10        | 27,0% |
| DN Tư nhân   | 2         | 5,4%  |
| <i>2. Số lượng doanh nghiệp phân theo lĩnh vực hoạt động:</i>          | <b>37</b> |       |
| Công nghiệp  | 19        | 51,4% |
| Nông lâm thủy sản  | 5         | 13,5% |
| Thương mại dịch vụ   | 13        | 35,1% |
| <i>3. Số lượng doanh nghiệp phân theo quy mô vốn:</i>                  | <b>31</b> |       |
| Vốn đầu tư $\geq 5$ tỷ đồng  | 16        | 51,6% |
| Vốn đầu tư $< 5$ tỷ đồng   | 15        | 48,4% |
| <i>4. Số lượng doanh nghiệp phân theo quy mô doanh nghiệp:</i>         | <b>37</b> |       |
| DN lớn   | 4         | 10,8% |
| DN vừa và nhỏ  | 33        | 89,2% |
| <i>5. Số lao động trung bình ở các doanh nghiệp:</i>                   |           |       |
| DN nhà nước  | 966       |       |
| Công ty cổ phần  | 68        |       |
| Công ty TNHH   | 138       |       |
| DN Tư nhân   | 32        |       |
| <i>6. Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp:</i> |           |       |
| Số lượng doanh nghiệp kinh doanh có lãi:                               | <b>39</b> |       |
| Năm 2001:  | 20        | 51,3% |
| Năm 2002:  | 19        | 48,7% |
| Số lượng doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ:                              | <b>5</b>  |       |
| Năm 2001:  | 3         | 60,0% |
| Năm 2002:  | 2         | 40,0% |
| <i>7. Thị trường tiêu thụ sản phẩm:</i>                                |           |       |
| Số lượng doanh nghiệp xuất khẩu $< 50\%$ sản phẩm:                     | 21        | 75,0% |
| Số lượng doanh nghiệp xuất khẩu $\geq 50\%$ sản phẩm:                  | 7         | 25,0% |

**II. Đánh giá của doanh nghiệp về môi trường đầu tư tại Đà Nẵng:**

|   |           |              |
|---|-----------|--------------|
| <i>Câu 11: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</i> | <b>35</b> | <b>94,6%</b> |
|---|-----------|--------------|

|  |           |               |
|--|-----------|---------------|
| "Đúng":  | 29        | 82,9%         |
| "Sai":   | 6         | 17,1%         |
| <b>Câu 12: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                | <b>36</b> | <b>97,3%</b>  |
| "Rất thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn":                         | 2         | 5,6%          |
| "Tương đối thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn":                   | 30        | 83,3%         |
| "Chưa thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn":                        | 4         | 11,1%         |
| <b>Câu 13: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                | <b>37</b> | <b>100,0%</b> |
| "Rất thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn":                         | 3         | 8,1%          |
| "Tương đối thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn":                   | 30        | 81,1%         |
| "Chưa thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn":                        | 4         | 10,8%         |
| <b>Câu 14: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                | <b>37</b> | <b>100,0%</b> |
| "Rất tốt, thoả mãn nhu cầu của nhà đầu tư":                  | 6         | 16,2%         |
| "Tốt, đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư":                       | 12        | 32,4%         |
| "Tương đối tốt, có khả năng đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư": | 19        | 51,4%         |
| "Còn yếu kém, chưa đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư":          | 0         | 0,0%          |
| <b>Câu 15: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                |           |               |
| - Về số lượng:   | <b>33</b> | <b>89,2%</b>  |
| "Hoàn toàn đáp ứng nhu cầu":                                 | 11        | 33,3%         |
| "Tương đối đáp ứng nhu cầu":                                 | 22        | 66,7%         |
| "Chưa đáp ứng nhu cầu":                                      | 0         | 0,0%          |
| - Về chất lượng:   | <b>35</b> | <b>94,6%</b>  |
| "Trình độ chuyên môn, tay nghề cao":                         | 2         | 5,7%          |
| "Trình độ chuyên môn, tay nghề tương đối tốt":               | 28        | 80,0%         |
| "Trình độ chuyên môn, tay nghề yếu":                         | 5         | 14,3%         |
| <b>Câu 16: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                | <b>37</b> | <b>100,0%</b> |
| "Lớn":   | 2         | 5,4%          |
| "Trung bình":  | 25        | 67,6%         |
| "Nhỏ hẹp":   | 10        | 27,0%         |
| <b>Câu 17: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                | <b>37</b> | <b>100,0%</b> |
| "Có tiềm năng phát triển mạnh":                              | 10        | 27,0%         |
| "Tương đối có tiềm năng":                                    | 21        | 56,8%         |
| "Tiềm năng phát triển chậm":                                 | 6         | 16,2%         |
| "Không có tiềm năng phát triển":                             | 0         | 0,0%          |
| <b>Câu 18: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                |           |               |
| - So với các nước khác:                                      | <b>34</b> | <b>91,9%</b>  |
| "Rất cao":   | 1         | 2,9%          |
| "Cao":   | 17        | 50,0%         |

|  |           |               |
|--|-----------|---------------|
| "Tương đối thấp":  | 16        | 47,1%         |
| "Rất thấp":  | 0         | 0,0%          |
| - So với địa phương khác:  | <b>35</b> | <b>94,6%</b>  |
| "Rất cao":   | 0         | 0,0%          |
| "Cao":   | 23        | 65,7%         |
| "Tương đối thấp":  | 12        | 34,3%         |
| "Rất thấp":  | 0         | 0,0%          |
| <b>Câu 19: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                      | <b>37</b> | <b>100,0%</b> |
| "Tốt":   | 7         | 18,9%         |
| "Tương đối tốt":   | 18        | 48,6%         |
| "Chưa tốt":  | 12        | 32,4%         |
| "Kém":   | 0         | 0,0%          |
| <b>Câu 20: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                      | <b>37</b> | <b>100,0%</b> |
| "Tốt":   | 6         | 16,2%         |
| "Tương đối tốt":   | 14        | 37,8%         |
| "Chưa tốt":  | 15        | 40,5%         |
| "Kém":   | 2         | 5,4%          |
| <b>Câu 21: Số lượng doanh nghiệp đánh số 1 cho các vấn đề sau:</b> | <b>21</b> | <b>56,8%</b>  |
| "Thủ tục thành lập doanh nghiệp":                                  | 1         | 4,8%          |
| "Thủ tục cấp hoặc thuê đất, đền bù, giải tỏa mặt bằng":            | 4         | 19,0%         |
| "Thủ tục cấp giấy phép xây dựng":                                  | 0         | 0,0%          |
| "Thủ tục đấu thầu, nhập khẩu máy móc, thiết bị":                   | 3         | 14,3%         |
| "Hạn ngạch xuất, nhập khẩu, thủ tục hải quan":                     | 3         | 14,3%         |
| "Các dịch vụ ngân hàng, bảo hiểm, vận tải":                        | 1         | 4,8%          |
| "Thông tin kinh tế, pháp luật":                                    | 8         | 38,1%         |
| "Các vấn đề khác":   | 1         | 4,8%          |
| <b>Câu 22: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                      | <b>37</b> | <b>100,0%</b> |
| "Có":  | 19        | 51,4%         |
| "Không":   | 18        | 48,6%         |
| <b>Câu 23: Số lượng doanh nghiệp trả lời:</b>                      | <b>28</b> | <b>75,7%</b>  |



## E. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ ĐIỀU TRA KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP

Để phục vụ cho việc nghiên cứu đề tài khoa học “Một số giải pháp cơ bản nhằm thu hút và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài trên địa bàn thành phố Đà Nẵng”, Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Đà Nẵng đã tiến hành điều tra, khảo sát (bằng phiếu điều tra) một số doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang hoạt động trên địa bàn thành phố để nắm bắt được đánh giá chung của các doanh nghiệp này đối với môi trường đầu tư tại Đà Nẵng và những khó khăn, vướng mắc mà các doanh nghiệp đang gặp phải trong quá trình sản xuất, kinh doanh, từ đó tìm ra những giải pháp hữu hiệu, sát với thực tế và có tính khả thi cao nhằm hoàn thiện môi trường đầu tư, tăng cường thu hút đầu tư nước ngoài tại Đà Nẵng.

Phiếu điều tra, khảo sát được gửi đến 125 doanh nghiệp thuộc nhiều thành phần kinh tế, gồm 46 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, 13 chi nhánh, văn phòng đại diện của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 66 doanh nghiệp trong nước (trong đó có các doanh nghiệp Nhà nước, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn và doanh nghiệp tư nhân).

Việc điều tra, khảo sát các doanh nghiệp tuy gặp nhiều khó khăn về thời gian, kinh phí... nhưng vẫn thu được kết quả khả quan. Sau 3 tháng điều tra (01-03/2003), có 82 doanh nghiệp (đạt tỷ lệ 65% với 45 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 37 doanh nghiệp trong nước) tham gia trả lời phiếu điều tra thông qua thư, fax hoặc phỏng vấn trực tiếp và có những đánh giá cơ bản về môi trường đầu tư tại Đà Nẵng, kiến nghị những vấn đề khó khăn, vướng mắc mà doanh nghiệp đang gặp phải và một số giải pháp nhằm cải thiện môi trường đầu tư. Kết quả điều tra, khảo sát như sau:

Nhìn chung, các doanh nghiệp đều rất quan tâm đến tình hình đầu tư nước ngoài và đánh giá tích cực về môi trường đầu tư chung của thành phố Đà Nẵng.

- Khoảng 91% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 83% doanh nghiệp trong nước cho rằng Đà Nẵng có nhiều lợi thế cạnh tranh để thu hút đầu tư nước ngoài như vị trí thuận lợi, cơ sở hạ tầng tương đối hoàn chỉnh, lực lượng lao động dồi dào và rẻ, cơ chế chính sách tương đối thông thoáng...

- Khoảng 96% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 83% doanh nghiệp trong nước cho rằng cơ chế, chính sách ưu đãi đầu tư nước ngoài tại Đà Nẵng tương đối thông thoáng, cởi mở, hấp dẫn nhà đầu tư.

- Chỉ có 10% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và không có doanh nghiệp trong nước nào cho rằng hệ thống cơ sở hạ tầng của Đà Nẵng còn yếu kém, chưa đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư. Số còn lại đánh giá cao hệ thống cơ sở hạ tầng (tương đối tốt, tốt hoặc rất tốt). Đây là ưu thế lớn của Đà Nẵng trong việc thu hút đầu tư nước ngoài.

- Hơn 80% các doanh nghiệp cho rằng lực lượng lao động tại Đà Nẵng đáp ứng được nhu cầu của các nhà đầu tư cả về số lượng lẫn chất lượng.

- Khoảng 50% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có ý định mở rộng sản xuất, kinh doanh tại Đà Nẵng và giới thiệu các nhà đầu tư nước ngoài khác đầu tư vào Đà Nẵng. Hơn 50% doanh nghiệp trong nước có nhu cầu tìm đối tác liên doanh nước ngoài. Điều đó cho thấy các doanh nghiệp có nhận định tương đối khả quan về môi trường đầu tư tại Đà Nẵng nên có dự định mở rộng hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Tuy nhiên, môi trường đầu tư tại Đà Nẵng vẫn còn nhiều bất lợi về quy mô và tiềm năng mở rộng thị trường nội địa, chi phí đầu tư, các dịch vụ hỗ trợ đầu tư..., cụ thể là:

- Chỉ có khoảng 5% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 2% doanh nghiệp trong nước đánh giá thị trường nội địa của Đà Nẵng hiện nay là lớn. Khoảng 25% các doanh nghiệp cho rằng thị trường Đà Nẵng có tiềm năng phát triển mạnh. Số còn lại đều đánh giá thị trường Đà Nẵng có quy mô trung bình hoặc nhỏ hẹp và có tiềm năng phát triển tương đối hoặc chậm.

- Hơn 40% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và hơn 50% doanh nghiệp trong nước cho rằng chi phí đầu tư tại Đà Nẵng cao so với các địa phương khác trong cả nước và so với các nước khác. Không có doanh nghiệp nào cho rằng chi phí đầu tư tại Đà Nẵng rất thấp.

- Khoảng 9% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 32% doanh nghiệp trong nước cho rằng dịch vụ ngân hàng tại Đà Nẵng chưa tốt. Hơn 30% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 45% doanh nghiệp trong nước cho rằng dịch vụ khách sạn, nhà hàng, vui chơi giải trí tại Đà Nẵng chưa tốt hoặc kém. Mặc dù tỷ lệ này chưa phải là đa số nhưng rất đáng quan tâm. Nếu không sớm cải thiện chất lượng các dịch vụ hỗ trợ sản xuất, dịch vụ phục vụ đời sống nhà đầu tư, môi trường đầu tư của Đà Nẵng sẽ ngày càng kém hấp dẫn.

- Có đến 80% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 57% doanh nghiệp trong nước gặp nhiều khó khăn, vướng mắc trong quá trình thành lập và hoạt động sản xuất, kinh doanh như thủ tục cấp hoặc thuê đất, đền bù, giải tỏa mặt bằng, thủ tục đấu thầu, nhập khẩu máy móc, thiết bị, hạn ngạch nhập khẩu, thủ tục hải quan và thông tin kinh tế, pháp luật... Các vấn đề này cần được thành phố quan tâm giải quyết, hỗ trợ để các doanh nghiệp yên tâm sản xuất, kinh doanh tại Đà Nẵng.

## **PHỤ LỤC 4**

### **TÓM TẮT ĐIỀU TRA ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI, THÁNG 1/2002 CỦA CƠ QUAN ĐẢM BẢO ĐẦU TƯ ĐA BIÊN - MIGA**

Điều tra được tiến hành vào mùa hè năm 2001. Đối tượng điều tra là các công ty đa quốc gia lớn nhất của thế giới. 191 công ty tham gia điền vào phiếu điều tra của MIGA. Kết quả điều tra tóm tắt như sau:

#### **Kế hoạch đầu tư ngắn hạn**

- Gần 80% các công ty có kế hoạch mở rộng hoạt động ở nước ngoài ở cả các nước đang phát triển và các nước phát triển.
- Số lượng các công ty sản xuất có kế hoạch mở rộng hoạt động ở nước ngoài nhiều gấp đôi các công ty dịch vụ
- Hầu hết các công ty đều cho rằng thường phải mất 12 - 24 tháng để lựa chọn địa điểm đầu tư ở nước ngoài.

#### **Phương thức mở rộng kinh doanh**

- Hình thức xây dựng mới hoặc thuê cũng hấp dẫn như hình thức sáp nhập và chuyển nhượng đối với chiến lược mở rộng hoạt động ở nước ngoài.
- Phần lớn các công ty dự định đầu tư vào các cơ sở sản xuất hoặc chế biến.

#### **Mục tiêu đầu tư**

- Tiếp cận thị trường là mục tiêu hàng đầu trong việc thành lập doanh nghiệp ở nước ngoài của hầu hết các công ty sản xuất lẫn dịch vụ
- Các công ty sản xuất nhắm đến việc giảm thiểu chi phí trong khi các công ty dịch vụ lại ưu tiên hàng đầu vấn đề phát triển sản phẩm mới.

#### **Các địa điểm đầu tư dự kiến**

- Các nhà đầu tư quan tâm nhiều đến các nước đang phát triển, các nền kinh tế chuyển đổi nhưng Mỹ vẫn là địa điểm hấp dẫn đầu tư hàng đầu, tiếp đến là Trung Quốc, Brasil, Anh.
- Việc lựa chọn địa điểm đầu tư có quan hệ trực tiếp đến địa điểm của các trụ sở chính của các công ty. Các công ty có xu hướng quan tâm đầu tư trong khu vực địa lý của mình. Chỉ có Mỹ, Trung Quốc và Anh đều nằm trong danh sách xếp hạng các địa điểm đầu tư hàng đầu phân chia theo từng khu vực địa lý.

#### **Các nhân tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn địa điểm đầu tư**

- Khả năng tiếp cận thị trường là mối quan tâm hàng đầu trong việc lựa chọn địa điểm, tiếp đến là sự ổn định về xã hội và chính trị.
- Các công ty lớn thường quan tâm đến chi phí lao động hơn là quan hệ lao động và công đoàn và xem vấn đề thuế là yếu tố quan trọng hơn là các công ty nhỏ.

- Các công ty có kế hoạch mở rộng ra nước ngoài nhìn chung ít quan tâm đến vấn đề thị trường lao động hơn là các công ty mở rộng hoạt động ở nội địa. Họ quan tâm nhiều hơn đến vấn đề nguồn nguyên liệu, các vấn đề luật lệ, giấy phép, khả năng tiếp cận khách hàng và để kinh doanh.
- Vấn đề an toàn được xem là mối quan tâm lớn của mọi công ty.
- Các công ty thường sử dụng các ngân hàng thương mại hoặc ngân hàng đầu tư hoặc các công ty kế toán lớn tư vấn về địa điểm đầu tư ở nước ngoài. Ngoài ra, họ cũng nhờ đến các cơ quan xúc tiến đầu tư, phát triển kinh tế quốc gia, các công ty tư vấn quản lý.

#### Mười nhân tố hàng đầu ảnh hưởng đến quyết định đầu tư

|   |     |
|---|-----|
| Khả năng dễ tiếp cận thị trường                         | 77% |
| Môi trường chính trị và xã hội ổn định                  | 64% |
| Điều kiện kinh doanh dễ dàng                            | 54% |
| Độ tin cậy và chất lượng của cơ sở hạ tầng              | 50% |
| Khả năng tuyển dụng lao động có chuyên môn kỹ thuật cao | 39% |
| Khả năng tuyển dụng cán bộ quản lý                      | 38% |
| Mức độ tham nhũng                                       | 36% |
| Chi phí lao động  | 33% |
| Tội phạm và an ninh                                     | 33% |
| Khả năng tuyển dụng lao động có kỹ thuật                | 32% |

## PHỤ LỤC 5

### PHÂN TÍCH SWOT VỀ MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ CỦA ĐÀ NẴNG

|                  |   |
|------------------|---|
| <b>ĐIỂM MẠNH</b> | <p><b>Vị trí địa lý:</b> Thành phố Đà Nẵng ở vào trung độ của đất nước, được xem là thành phố trung tâm của Vùng kinh tế trọng điểm Miền Trung. Đà Nẵng còn là cửa ngõ phía Đông đi ra Thái Bình Dương của Hành lang Kinh tế Đông - Tây với các trục đường Bắc- Nam xuyên Việt và Đông - Tây xuyên Á nối với Nam Lào, Đông Bắc Campuchia và Đông Bắc Thái Lan. Vị trí địa lý của thành phố cảng là một lợi thế quan trọng để mở rộng giao thương kinh tế với cả hai miền Nam, Bắc và các nước khác, đặc biệt là Lào, Campuchia và Thái Lan và tiếp cận thị trường của các khu vực này.</p> <p><b>Tài nguyên thiên nhiên:</b> Đà Nẵng giàu tài nguyên biển để phát triển ngành thủy sản và du lịch.</p> <p><b>Nguồn nhân lực:</b> Dân số Đà Nẵng năm 2002 khoảng 740.000 người. Đà Nẵng có nguồn lao động dồi dào, chiếm 57,9% dân số thành phố. Nguồn lao động này chủ yếu là trẻ, khoẻ. Số lao động có chuyên môn kỹ thuật chiếm gần 1/4 lực lượng lao động. Giá lao động tương đối thấp so với các thành phố lớn khác ở Việt Nam và so với các nước khác trong khu vực.</p> <p><b>Cơ sở hạ tầng:</b> Hệ thống cơ sở hạ tầng (hệ thống đường giao thông, cảng biển, sân bay quốc tế, hệ thống điện, nước, bưu chính viễn thông...) tương đối hiện đại và đang được nhanh chóng cải tạo, nâng cấp. Hệ thống cơ sở hạ tầng đi trước một bước so với các tỉnh trong khu vực miền Trung - Tây Nguyên. Thông tin liên lạc phát triển mạnh, đã được hiện đại hoá trở thành trung tâm viễn thông lớn thứ ba của cả nước.</p> <p><b>Sự ổn định chính trị và phát triển kinh tế:</b> Đà Nẵng, cũng như Việt Nam được đánh giá là điểm đến an toàn của các nhà đầu tư nhờ sự ổn định về chính trị, đảm bảo về an ninh. Kinh tế phát triển liên tục, ổn định, hơn 10%/năm.</p> <p><b>Cơ chế, chính sách:</b> Cơ chế, chính sách liên quan đến đầu tư ngày càng hoàn thiện, thông thoáng, cởi mở, dành nhiều ưu đãi, hấp dẫn các nhà đầu tư.</p> |
|------------------|---|

|                 |   |
|-----------------|---|
| <b>ĐIỂM YẾU</b> | <p><b>Vị trí địa lý:</b> Bờ biển dài, chịu ảnh hưởng mạnh của khí hậu nhiệt đới gió mùa nên thường có bão, lũ lụt, ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế - xã hội.</p> <p><b>Chất lượng nguồn nhân lực:</b> Tỷ lệ người ở độ tuổi lao động cao buộc nền kinh tế phải phát triển ở mức độ nhất định mới giải quyết được vấn đề thất nghiệp. Sự thiết hụt lao động có trình độ cao về chuyên môn, kỹ thuật, quản lý gây không ít trở ngại cho các nhà đầu tư.</p> <p><b>Chi phí đầu tư, kinh doanh cao:</b> So với các địa phương khác ở miền Bắc, miền Nam và so với các nước trong khu vực, chi phí kinh doanh của Đà Nẵng tương đối cao, đặc biệt là giá các dịch vụ kết cấu hạ tầng (vận tải, điện, điện thoại, internet...).</p> <p><b>Thị trường nhỏ hẹp:</b> Thị trường đầu vào để cung ứng nguyên vật liệu, phụ tùng... cho các ngành sản xuất lẫn thị trường đầu ra, tiêu thụ sản phẩm đều rất nhỏ bé, yếu kém.</p> <p><b>Quỹ đất eo hẹp:</b> Quỹ đất dành cho các hoạt động phát triển kinh tế quá eo hẹp với tổng diện tích khoảng 1.256 km<sup>2</sup>, lại là địa bàn có vị trí quan trọng về quốc phòng nên thành phố có nhiều khu vực nhạy cảm, nhất là đối với ĐTNN.</p> <p><b>Công nghệ lạc hậu, sản xuất quy mô nhỏ, năng suất thấp:</b> Trình độ công nghệ của các doanh nghiệp Đà Nẵng nhìn chung lạc hậu hơn nhiều địa phương khác như thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Hải Phòng. Đại bộ phận các thiết bị kỹ thuật ở hầu hết các doanh nghiệp thuộc thế hệ cũ (từ thập kỷ 70 - 80 trở về trước), lạc hậu so với mức trung bình tiên tiến 3- 4 thế hệ. Quy mô sản xuất của các doanh nghiệp còn nhỏ, trang thiết bị lạc hậu nên sản phẩm kém khả năng cạnh tranh.</p> <p><b>Thiếu các dịch vụ hỗ trợ sản xuất:</b> Ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam nói chung và Đà Nẵng nói riêng còn quá sơ khai, chưa tương xứng với sự phát triển kinh tế trong nước. Trong xu thế chuyên môn hoá sản xuất như hiện nay, đặc biệt đối với các nhà máy sản xuất, lắp ráp phương tiện vận tải, điện tử, dệt may thì công nghiệp hỗ trợ sẵn có tại địa phương là không thể thiếu và góp phần làm giảm giá thành đáng kể cho doanh nghiệp. Các dịch vụ tài chính, ngân hàng, kiểm toán, bảo hiểm, vận tải... vẫn còn yếu kém. Đây là một trở ngại lớn trong thu hút ĐTNN và phát triển kinh tế.</p> <p><b>Sự yếu kém của doanh nghiệp địa phương:</b> Thành phần kinh tế</p> |
|-----------------|---|

|               |   |
|---------------|---|
|               | <p>tư nhân còn yếu, manh mún, nhỏ lẻ, chưa phát huy được tiềm năng kinh tế của thành phố. Xuất khẩu còn ít, làm tăng chi phí sản xuất và giảm khả năng cạnh tranh của hàng hóa.</p> <p><b>Cơ chế, chính sách:</b> Nền kinh tế Việt Nam đang trong quá trình chuyển đổi nên cơ chế quản lý kinh tế và môi trường kinh doanh chưa hoàn toàn phù hợp với cơ chế thị trường. Hệ thống pháp luật dù có nhiều cải thiện nhưng vẫn còn nhiều yếu kém, thiếu tính minh bạch và nhất quán. Thủ tục hành chính vẫn còn rườm rà, phức tạp, tạo cơ hội cho tệ tham nhũng, quan liêu. Thiếu sự phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan Nhà nước có liên quan, giải quyết các thủ tục còn chậm.</p>   |
| <b>CƠ HỘI</b> | <p><b>Cửa ngõ phía đông của Hành lang Kinh tế Đông Tây:</b> Hành lang Kinh tế Đông - Tây, dự kiến hoàn thành vào năm 2006, sẽ giúp khai thông thị trường Đà Nẵng với các nước nằm trên tuyến đường này (Lào, Đông Bắc Thái Lan và Myanmar), tạo cơ hội cho Đà Nẵng trở thành điểm trung chuyển hàng hoá lớn của khu vực. Trao đổi thương mại sẽ tăng mạnh, xuất nhập khẩu không chỉ cho miền Trung và một phần của Lào như hiện nay mà sẽ cho cả vùng Đông Bắc Thái Lan, Myanmar và có thể mở rộng đến Vân Nam (Trung Quốc). Đà Nẵng cũng là điểm trung chuyển của Con đường di sản văn hóa thế giới. Đây là điều kiện thuận lợi cho Đà Nẵng phát huy lợi thế trong thương mại, thu hút đầu tư và phát triển du lịch, nhanh chóng hội nhập vào khu vực.</p> <p><b>Khả năng tiếp cận nhiều thị trường mới:</b> Việc tham gia các hiệp định thương mại song phương, đa phương và trong khu vực (Hiệp định thương mại Việt - Mỹ, AFTA, APEC...) đã đem đến cho Việt Nam và Đà Nẵng nói riêng cơ hội tiếp cận với nhiều thị trường trong khu vực và thị trường rộng lớn, đầy tiềm năng của Hoa Kỳ.</p> <p><b>Vai trò động lực của Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung:</b> Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung gồm Thừa Thiên Huế, Đà Nẵng, Quảng Nam và Quảng Ngãi đang được Chính phủ tập trung nguồn lực để phát triển với nhiều dự án lớn như đường hầm bộ qua đèo Hải Vân, đường cao tốc Đà Nẵng - Quảng Ngãi, Khu kinh tế mở Chu Lai, KCN Dung Quất. Đây là cơ hội to lớn cho sự phát triển kinh tế ở miền Trung cũng như Đà Nẵng để trở thành thành phố "hạt nhân, đóng vai trò động lực trong phát triển kinh tế - xã hội của vùng" theo tinh thần Nghị quyết 33 của Bộ Chính trị.</p> <p><b>Gia nhập WTO:</b> Việc gia nhập WTO trong tương lai gần sẽ tạo</p> |

|                          |   |
|--------------------------|---|
|                          | <p>cho Việt Nam và Đà Nẵng nói riêng những cơ hội lớn để tiếp cận với thị trường thế giới, đẩy mạnh xuất khẩu do không còn phải chịu sự phân biệt đối xử bởi các hàng rào thuế quan và phi thuế quan. Một khi được gia nhập WTO, Việt Nam sẽ tăng cường vị thế của mình trên trường quốc tế, bảo vệ tốt hơn những lợi ích của quốc gia, có điều kiện để cải thiện đáng kể khung pháp lý và môi trường kinh doanh, tăng năng suất và khả năng cạnh tranh cũng như tăng cường thu hút nguồn vốn đầu tư từ bên ngoài.</p> <p><b>Trung Quốc gia nhập WTO:</b> Việc Trung Quốc gia nhập WTO đã tạo thêm nhiều ưu đãi để Việt Nam có thể sớm trở thành thành viên của WTO. Việc Trung Quốc gia nhập WTO đồng thời cũng làm tăng khả năng xâm nhập thị trường Trung Quốc của Việt Nam, đặc biệt là các ngành chế biến thực phẩm, điện tử, kim loại và chất hóa dầu.</p>  |
| <p><b>THÁCH THỨC</b></p> | <p><b>Cạnh tranh trong thu hút ĐTNN:</b> Nhu cầu về vốn cho đầu tư phát triển ngày càng lớn so với khả năng cung ứng vốn hạn chế làm cho sự cạnh tranh trong thu hút vốn ĐTNN ngày càng gay gắt giữa các quốc gia (đặc biệt là giữa các nước đang phát triển) và giữa các địa phương trong nước. Các nước ASEAN đã tiến hành cải thiện mạnh mẽ môi trường đầu tư, coi đó là giải pháp chiến lược để vượt qua khủng hoảng và phục hồi kinh tế. Điều này là thách thức to lớn đối với Việt Nam nói chung và Đà Nẵng nói riêng. Trong khuôn khổ AFTA, các nhà đầu tư Nhật, EU, Mỹ... có thể chỉ cần đầu tư ở các nước ASEAN khác có môi trường kinh doanh thuận lợi hơn mà vẫn bán được hàng vào Việt Nam. Nếu Đà Nẵng không sớm cải thiện môi trường đầu tư và chậm chân trong cuộc tranh đua này thì khó mà thu hút được nguồn vốn từ bên ngoài.</p> <p><b>Hành lang Kinh tế Đông Tây và cạnh tranh khu vực:</b> Hành lang Kinh tế Đông Tây vừa là cơ hội vừa là thách thức to lớn đối với Đà Nẵng. Nếu thành phố không tích cực tận dụng, phát huy lợi thế “cửa ngõ phía đông”, các tỉnh Đông Bắc Thái Lan và các địa phương lân cận sẽ dành lấy cơ hội này.</p> <p><b>Cắt giảm thuế quan:</b> Hiện nay, Việt Nam vẫn áp dụng biện pháp thuế quan cao để bảo vệ sản xuất trong nước. Do đó, chi phí sản xuất phần lớn các mặt hàng đều cao hơn so với hàng nhập khẩu. Việc cắt giảm thuế quan trong khối AFTA sẽ tạo sức ép lớn, đòi hỏi nền kinh tế đất nước và bản thân các doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh mới có khả năng trụ vững và khai thác được lợi thế của hội nhập kinh tế quốc tế. Khi hàng rào thuế quan giữa các nước ASEAN bị bãi bỏ, yếu tố cạnh tranh chủ yếu sẽ là “chi phí”. Trong khi đó, chi phí sản xuất ở</p> |



Việt Nam nhìn chung còn cao so với các nước trong khu vực và chi phí sản xuất ở Đà Nẵng lại càng cao hơn nhiều. Nếu không giảm được chi phí kinh doanh trong những năm tới, Việt Nam và Đà Nẵng nói riêng không thể thu hút được ĐTNN và sẽ trở thành thị trường nhập khẩu, thị trường tiêu thụ sản phẩm hơn là thị trường xuất khẩu của khu vực.

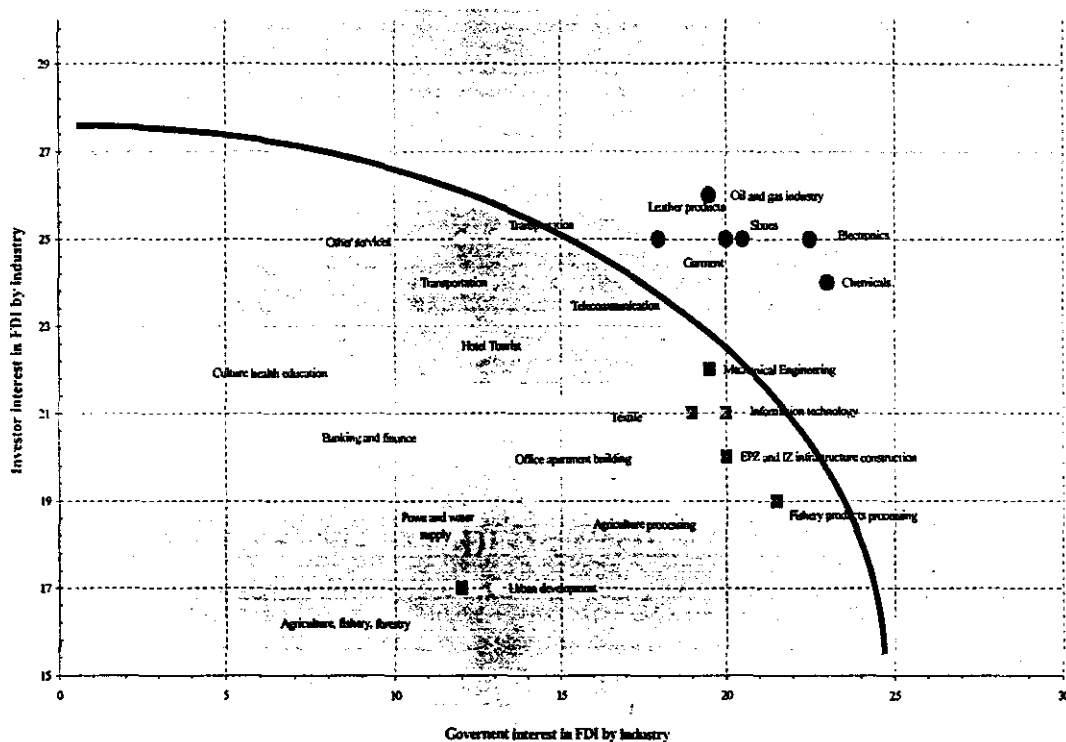
**Trung Quốc gia nhập WTO:** Là thành viên của WTO, Trung Quốc có nhiều cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu. Điều này ảnh hưởng lớn đến khả năng xuất khẩu của Việt Nam và Đà Nẵng nói riêng vì Trung Quốc có lợi thế tương tự trong việc sản xuất các sản phẩm cần nhiều lao động. Ngành dệt may, da giày của Việt Nam sẽ chịu ảnh hưởng trực tiếp do việc bãi bỏ hạn ngạch đối với của hàng dệt may, da giày Trung Quốc xuất khẩu sang Hoa Kỳ và EU từ năm 2005.

Việc Trung Quốc cho phép ĐTNN trong lĩnh vực dịch vụ như viễn thông, phân phối, ngân hàng, bảo hiểm... khi gia nhập WTO sẽ cải thiện đáng kể môi trường đầu tư của Trung Quốc và có thể thu hút nguồn vốn ĐTNN đầu tư vào các nước khác, trong đó có Việt Nam.

**Các tác động đối với môi trường thiên nhiên:** Sự hòa nhập vào nền kinh tế thế giới sẽ giúp Đà Nẵng đạt được tốc độ tăng trưởng nhanh. Tuy nhiên, sự tăng trưởng này có thể kéo theo nhiều tổn thất to lớn đối với nguồn tài nguyên thiên nhiên và môi trường. Sự ô nhiễm không khí, nước và chất thải rắn đang là những nguy cơ hàng đầu của thành phố.

## PHỤ LỤC 6

### THỨ TỰ ƯU TIÊN CÁC NGÀNH ĐỂ XÚC TIẾN ĐTNN TẠI VIỆT NAM



Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư, JICA, *Nghiên cứu về chiến lược xúc tiến ĐTNN tại Việt Nam*, tháng 3/2003

#### Ghi chú:

- Những ngành nằm phía trên đường ưu tiên (dầu khí, điện tử, hóa chất, may mặc, giày và sản phẩm da) là những ngành được xếp hạng cao xét cả từ góc độ của Chính phủ cũng như từ góc độ của nhà đầu tư.
- Những ngành nằm ở bên phải và gần với đường ưu tiên (chế tạo cơ khí, công nghệ thông tin, chế biến thủy sản, chế biến nông sản, dệt và xây dựng hạ tầng KCN và KCX) là những ngành hấp dẫn để xúc tiến ĐTNN từ góc độ Chính phủ nhưng chỉ được đánh giá là trung bình từ góc độ của nhà đầu tư. Chính phủ cần xác định những yếu tố nào làm giảm tính hấp dẫn của các ngành này và áp dụng các biện pháp thích hợp để nâng cao tính hấp dẫn.
- Những ngành nằm ở bên trái phía dưới đường ưu tiên (vận tải, viễn thông, các ngành dịch vụ khác) là những ngành rất hấp dẫn với các nhà đầu tư nhưng lại được Chính phủ xếp hạng trung bình hoặc thấp. Đối với các ngành này, Chính phủ có thể nâng mức giá đầu tư và lựa chọn các nhà ĐTNN mà mình mong muốn, không đòi hỏi nhiều nỗ lực xúc tiến đầu tư.

**PHỤ LỤC 7**  
**CẢI CÁCH MỘT SỐ THỦ TỤC LIÊN QUAN ĐẾN ĐTNN\* TẠI ĐÀ NẴNG**

| STT | Các thủ tục liên quan   | Kiến nghị  |
|-----|---|--|
| I   | Trước khi cấp GPĐT  |  |
| 1   | Xin chủ trương thực hiện dự án (gồm chủ trương đầu tư, đối tác đầu tư và địa điểm đầu tư) | - Bãi bỏ đối với dự án nằm trong danh mục kêu gọi vốn ĐTNN đã được Chính phủ hoặc UBND thành phố phê duyệt, công bố.<br>- Rút ngắn thời gian phê duyệt chủ trương đối với các dự án còn lại: 3 - 5 ngày đối với dự án thuộc thẩm quyền của UBND thành phố. |
| 2   | Xác định địa điểm thực hiện dự án   | - Sở Xây dựng (Viện Quy hoạch Xây dựng) giới thiệu địa điểm, vẽ sơ đồ vị trí trình UBND thành phố phê duyệt trong vòng 4 ngày kể từ ngày nhận được văn bản đề nghị của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư.<br>- UBND thành phố phê duyệt trong vòng 2 ngày.         |
| 3   | Xác định giá thuê đất   | - Sở Tài chính - Vật giá xác định giá thuê đất trình UBND thành phố phê duyệt trong vòng 3 ngày kể từ ngày nhận được văn bản đề nghị của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư.<br>- UBND thành phố phê duyệt trong vòng 2 ngày.                                       |
| 4   | Cấp chứng chỉ quy hoạch của dự án   | - Sở Xây dựng xem xét, phê chuẩn kiến trúc sơ bộ và cấp chứng chỉ quy hoạch trong vòng 5 ngày.   |
| 5   | Các vấn đề liên quan đến dự án như chủ trương, địa điểm, giá thuê đất...                  | Thực hiện cơ chế giao quyền cho Trung tâm Xúc tiến Đầu tư được trả lời chính thức các thông tin này với các nhà đầu tư, trước mắt là đối với các dự án nằm trong danh mục gọi vốn ĐTNN đã được UBND thành phố phê duyệt                                    |
| II  | Cấp GPĐT  | - Các sở, ban, ngành phối hợp chặt chẽ để đảm bảo đúng thời hạn cấp phép đã quy định (5 ngày đối với dự án thuộc diện đăng ký, 10 ngày đối với dự án thuộc diện thẩm định cấp GPĐT).   |
| III | Sau khi cấp GPĐT  |  |
| 1   | Các thủ tục hành chính như khắc dấu, đăng ký mã số thuế, mã số xuất nhập khẩu...          | - Các cơ quan liên quan như Công an thành phố, Cục Thuế, Cục Hải quan... tiến hành các thủ tục liên quan khi doanh nghiệp liên hệ căn cứ vào GPĐT, không cần phải có <i>công văn thông báo</i> của Sở Kế hoạch và Đầu tư như hiện nay đồng                 |

\* Nhóm tác giả chủ yếu tập trung đề xuất cải cách các thủ tục liên quan đến các dự án ĐTNN ngoài các KCN.

|   |                                  |   |
|---|----------------------------------|---|
|   |                                  | thời rút ngắn thời gian thực hiện các thủ tục (hiện nay là 7-10 ngày đối với khắc dấu, 2 tuần đối với đăng ký mã số thuế, 1 tuần đối với đăng ký mã số XNK).  |
| 2 | <b>Thủ tục thuê đất</b>          |   |
| - | <b>Hồ sơ xin thuê đất</b>        | - Sở Tài nguyên - Môi trường xem xét, đơn giản hóa hồ sơ xin thuê đất (chỉ gồm: đơn xin thuê đất, công văn đồng ý về địa điểm đầu tư của UBND thành phố, bản sao GPĐT, tổng mặt bằng đã được duyệt và biên bản bàn giao mốc giới quy hoạch).  |
| - | <b>Đền bù, giải toả mặt bằng</b> | - UBND thành phố quy định cụ thể trách nhiệm và thời hạn thực hiện của các đơn vị liên quan đến việc bồi thường thiệt hại, giải phóng mặt bằng (Sở Tài Nguyên - Môi trường, Ban giải tỏa đền bù, Sở Xây dựng, Sở Tài chính - Vật giá...) để đảm bảo đúng tiến độ bàn giao mặt bằng cho nhà đầu tư.<br>- Ngay sau khi nhận được văn bản thông báo về việc cấp GPĐT do Trung tâm Xúc tiến Đầu tư gửi đến, các đơn vị liên quan chủ động tiến hành lập phương án đền bù, giải toả mặt bằng, lập bản đồ giải thửa, áp giá đền bù... mà không cần đợi chủ đầu tư đến liên hệ, đề nghị. |
|   |                                  |   |

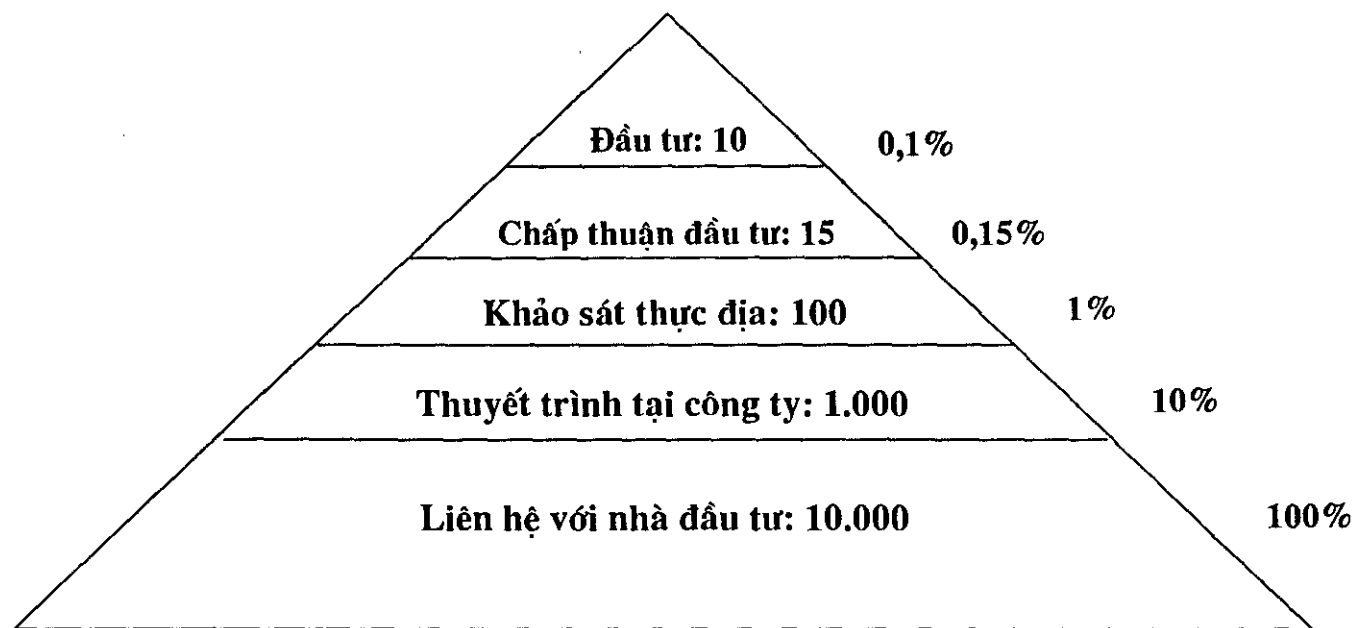
**PHỤ LỤC 8**  
**MỘT SỐ KINH NGHIỆM KHI SỬ DỤNG CÁC CÔNG CỤ XÚC TIẾN ĐẦU TƯ**

| Công cụ                         | Ưu điểm  | Nhược điểm  | Kinh nghiệm  |
|---------------------------------|--|---|--|
| <b>Các công cụ để quảng cáo</b> |  |   |  |
| - Tờ gấp giới thiệu             | Tờ gấp với những thông tin ngắn gọn, súc tích, thiết kế đẹp, hình ảnh sinh động là một công cụ hữu hiệu để tuyên truyền hình ảnh của địa phương. | Hiện nay không mấy hiệu quả vì nhà đầu tư ít quan tâm đọc, thông tin ít và không được cập nhật thường xuyên.  | Không nên chi quá nhiều tiền vào việc in tờ gấp, nên dùng tờ gấp như một tập bìa để đựng thông tin và dành nhiều chi phí cho việc cập nhật các thông tin trên website.   |
| - Khẩu hiệu (slogan)            | Lời quảng cáo ngắn gọn, súc tích là một hình thức quảng cáo hay, dễ gây ấn tượng cho nhà ĐTNN.   | Khó tìm được một slogan đặc sắc để thu hút sự chú ý trong môi trường quá nhiều quảng cáo khác.                | Khẩu hiệu phải được dùng trong nhiều năm, không nên thay đổi khẩu hiệu quá thường xuyên vì sẽ không tạo được ấn tượng cho nhà đầu tư.  |
| - Băng từ (video)               |  | Chi phí để sản xuất video chất lượng cao rất đắt, thông tin không cập nhật, công kênh.                        | Công cụ này đã lỗi thời, không nên sử dụng. Nếu vẫn sử dụng video thì nội dung nên ngắn gọn (tối đa dài 7-8 phút), có thể chứa trong đĩa CD-ROM hoặc truy cập trên trang web.  |
| - Đĩa CD-ROM                    | Kích thước gọn nhẹ, dễ phân phát rộng rãi, chứa đựng được nhiều thông tin.   | Khó thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư ngay từ đầu nếu không sử dụng phối hợp với các công cụ quảng cáo khác. | Hiện đang là công cụ phổ biến. Một CD-ROM tốt nên có menu để tra cứu, các mục để thuận tiện trong việc tìm kiếm thông tin và hộp đựng đĩa nên trình bày những thông tin hữu ích chứ không chỉ có hình ảnh thu hút sự chú ý của nhà ĐTNN. |

|   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| <b>Internet, trang web</b>                        | Công cụ hiệu quả với chi phí thấp để phổ biến thông tin, xúc tiến và duy trì quan hệ với nhà ĐTNN.  | Nhà ĐTNN sẽ không truy cập vào trang web nếu không quan tâm đến địa phương hoặc thông tin trên trang web không được cập nhật.  | Công cụ tiện dụng và kinh tế nhất. Tuy nhiên, trang web cần có nội dung thông tin chất lượng cao, dễ truy cập, có sự liên kết tốt với các trang web có liên quan khác. Cần lưu ý việc cập nhật thông tin hàng tuần, hoặc hàng tháng, nhất là trên trang chủ.   |
| <b>Hội chợ, triển lãm</b>                         | Công cụ hữu ích để giới thiệu về địa phương, là nơi tìm kiếm đối tác nước ngoài, nơi phát hiện xu hướng kinh doanh đồng thời cũng là dịp để phân tích đối thủ cạnh tranh. | Thường không gặp được những người ra quyết định đầu tư vì hội chợ, triển lãm chủ yếu tập trung vào lĩnh vực thương mại hơn là đầu tư. Có thể tốn nhiều công sức cho việc chuẩn bị, lên kế hoạch, triển khai thực hiện. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Không nên ngồi chờ các nhà đầu tư đến gian hàng trưng bày của mình mà nên chủ động đi tham quan các gian hàng.</li> <li>- Gửi thư trước đến những công ty sẽ tham gia hội chợ, triển lãm và tiếp cận với những người có quyền quyết định của các công ty.</li> </ul>  |
| <b>Hội thảo giới thiệu cơ hội đầu tư</b>          | Hội thảo tạo cơ hội tốt để tiếp xúc trực tiếp với những nhà đầu tư tiềm năng và chuyển từ giai đoạn xây dựng hình ảnh sang giai đoạn tạo ra cơ hội đầu tư.                | Chi phí lớn, tốn nhiều công sức cho việc chuẩn bị, lên kế hoạch, triển khai thực hiện. Không hiệu quả nếu không đảm bảo chất lượng khách mời tham dự, không mời được những nhà đầu tư thực sự tiềm năng.               | Là công cụ tuyệt vời để xây dựng hình ảnh và tạo ra cơ hội đầu tư nếu chất lượng khách mời đảm bảo, thông tin cung cấp thỏa mãn nhu cầu nhà đầu tư và phối hợp tốt với các phương tiện thông tin đại chúng. Đặc biệt chú trọng đến việc tiếp tục hỗ trợ, duy trì mối quan hệ, tiếp cận nhà đầu tư sau hội thảo.  |
| <b>Thư từ giao dịch, marketing qua điện thoại</b> | Công cụ tốt trong việc xây dựng và duy trì mối quan hệ với nhà đầu tư, có thể tác động trực tiếp tới đối tượng mục tiêu và rất hiệu quả về chi phí.                       | Khó mang lại hiệu quả nếu chưa có những liên lạc trực tiếp trước với nhà ĐTNN thông qua các cuộc gặp gỡ trực tiếp, hội chợ, triển lãm, hội thảo.   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gửi thư cho các nhà đầu tư thông qua nhà tư vấn ở nước ngoài. Khoảng 0,5% số người nhận được thư, tức khoảng 10% số người trả lời thư là những nhà đầu tư tiềm năng. Điện thoại trực tiếp cho những nhà đầu tư tiềm năng này.</li> <li>- Thư gửi nên ngắn gọn, cung cấp những thông tin hữu ích. Thường xuyên gửi thư, điện thoại (ít nhất 2 tháng/lần) để duy trì mối quan hệ với nhà đầu tư.</li> </ul> |

Nguồn: Tổng hợp tài liệu của Cơ quan đảm bảo đầu tư đa biên (MIGA) và Công ty tư vấn đầu tư Regionomica (Đức)

### PHỤ LỤC 9 HÌNH CHÓP TẠO RA ĐẦU TƯ



Nguồn: Thống kê của Cơ quan đảm bảo đầu tư đa biên (MIGA)

**DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

|     |   |
|-----|---|
| 1.  | Ban Quản lý các KCN và chế xuất Đà Nẵng, Báo cáo 6 tháng đầu năm 2003   |
| 2.  | Báo Đà Nẵng, Đầu tư, Lao động, Tuổi trẻ, Thời báo Kinh tế Sài Gòn...  |
| 3.  | Bộ Chính trị, Nghị quyết 33-NQ/TW ngày 16/10/2003 về xây dựng và phát triển thành phố Đà Nẵng trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước  |
| 4.  | Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Báo cáo tình hình ĐTNN tại Việt Nam năm 2002   |
| 5.  | Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Báo cáo tình hình và giải pháp tăng cường, đổi mới công tác xúc tiến đầu tư nước ngoài ngày 07/5/2002, Trang 8   |
| 6.  | Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Những vấn đề cơ bản về quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam, 12/2000, Trang 6  |
| 7.  | Các báo cáo về ĐTNN tại Đà Nẵng của Sở Kế hoạch và Đầu tư, Trung tâm Xúc tiến Đầu tư  |
| 8.  | Cơ quan đảm bảo đầu tư đa biên - MIGA và Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Kỹ năng Xúc tiến đầu tư, NXB Chính trị Quốc gia, 2002   |
| 9.  | Cơ quan đảm bảo đầu tư đa biên - MIGA, Điều tra đầu tư trực tiếp nước ngoài, tháng 1/2002   |
| 10. | Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung, Duyên hải Trung bộ và Tây Nguyên   |
| 11. | Chính phủ, Nghị quyết 09/2001/NQ-CP ngày 28/8/2001 về tăng cường thu hút và nâng cao hiệu quả đầu tư trực tiếp nước ngoài thời kỳ 2001-2005, Công báo số 37 ngày 08/10/2001, Trang 2456                 |
| 12. | CN. Nguyễn Văn Liêm (CNĐT), Sở Công nghiệp thành phố Đà Nẵng, Đề tài Nghiên cứu xác định chủng loại sản phẩm công nghiệp chủ yếu của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010                                     |
| 13. | Đại học Ngoại thương Hà Nội, Giáo trình Đầu tư nước ngoài, NXB Chính trị, 2000  |
| 14. | JICA, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Nghiên cứu về chiến lược xúc tiến ĐTNN tại Việt Nam, tháng 3/2003  |
| 15. | Luật ĐTNN tại Việt Nam năm 2000 và các văn bản pháp luật liên quan  |
| 16. | Nghiên cứu hàng năm của Cơ quan Xúc tiến Thương mại Nhật Bản (JETRO)  |
| 17. | Nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI, VII, VIII, IX   |
| 18. | Nguyễn Lan Nguyên (2000), Một số vấn đề lý luận và thực tiễn về pháp luật đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam, Luận văn thạc sĩ khoa học luật, Trường Đại học Khoa học xã hội và nhân văn, Hà Nội. |
| 19. | Niên giám thống kê toàn quốc, Niên giám TP Đà Nẵng 2000, 2001, 2002   |
| 20. | PTS. Phạm Hào chủ biên, Khai thác và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn cho công nghiệp hóa, hiện đại hóa ở miền Trung, NXB Đà Nẵng, 1998  |
| 21. | Sở Du lịch, Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch thành phố Đà Nẵng giai đoạn 2001 - 2010   |
| 22. | Tạp chí kinh tế Việt Nam, Thông tấn xã Việt Nam, Thời báo kinh tế Sài Gòn,  |



|     | Diễn đàn doanh nghiệp   |
|-----|---|
| 23. | Thành ủy Đà Nẵng, Nghị quyết số 03-NQ/TU ngày 14/8/2002 về đẩy mạnh phát triển du lịch thành phố Đà Nẵng trong thời kỳ mới  |
| 24. | UBND thành phố Đà Nẵng, Báo cáo Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế-xã hội thành phố Đà Nẵng thời kỳ 2001-2010  |
| 25. | UBND thành phố Đà Nẵng, Báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch năm 2002 và kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội, quốc phòng-an ninh năm 2003 của thành phố Đà Nẵng                    |
| 26. | UBND thành phố Đà Nẵng, Báo cáo thành tựu 5 năm (1997-2001) và định hướng phát triển kinh tế-xã hội thành phố Đà Nẵng đến năm 2005  |
| 27. | UNCTAD, Báo cáo Đầu tư Thế giới năm 2002  |
| 28. | Viện chiến lược Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam 2001 - 2010  |
| 29. | Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế TW, Quĩ Châu Á và Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright, Báo cáo "Đà Nẵng: Lựa chọn chính sách đầu tư và phát triển kinh tế", tháng 7 năm 2003 |
| 30. | Website của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, TP. Hà Nội, Hồ Chí Minh, Hải Phòng, VietNamNet   |