

**KINH TẾ, PHÁP LUẬT VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ  
VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA VỚI VIỆT NAM KHI GIA NHẬP WTO**



THS. NGUYỄN VŨ HOÀNG

**KINH TẾ, PHÁP LUẬT VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ  
VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA VỚI VIỆT NAM  
KHI GIA NHẬP WTO**  
(SÁCH CHUYÊN KHẢO)

**NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN**



## LỜI NHÀ XUẤT BẢN

Hoạt động di chuyển vốn từ quốc gia này sang quốc gia khác (hoạt động đầu tư quốc tế) là một bộ phận cấu thành cơ bản của quan hệ kinh tế và kinh doanh quốc tế. Đầu tư quốc tế tạo nên dòng lưu chuyển vốn giữa các quốc gia, là hoạt động có tác động mạnh mẽ đến nền kinh tế thế giới, trong đó có quốc gia đầu tư và quốc gia nhận đầu tư.

Trong những năm gần đây, nhiều hoạt động đầu tư quốc tế đã diễn ra hết sức mạnh mẽ và có xu hướng phát triển nhanh chóng, trong số đó cần phải kể đến là hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài, đầu tư gián tiếp nước ngoài, hoạt động viện trợ, hoạt động hợp nhất và sáp nhập của các công ty xuyên quốc gia...

Cuốn sách nhằm cung cấp cho bạn đọc quan tâm đến đầu tư quốc tế và lĩnh vực Luật Kinh doanh quốc tế những vấn đề có tính chất lý luận và thực tiễn. Đặc biệt, nước ta chuẩn bị gia nhập Tổ chức thương mại quốc tế (WTO) việc tạo môi trường đầu tư, chuyển giao công nghệ... là những vấn đề hết sức quan trọng để

nâng cao mức sống cho nhân dân, tạo công ăn việc làm, đẩy nhanh sự phát triển của nền kinh tế nước ta sánh vai với các cường quốc trên thế giới;

Nhà xuất bản Thanh Niên xin trân trọng giới thiệu với bạn đọc cuốn sách: *"Kinh tế, pháp luật về đầu tư quốc tế và những vấn đề đặt ra với Việt Nam khi gia nhập WTO"* của Th.s luật học Nguyễn Vũ Hoàng, giảng viên khoa Luật, trường Đại học Kinh tế Quốc dân. Chúng tôi cũng mong nhận được sự góp ý phê bình của bạn đọc.

*Hà Nội, tháng 5 năm 2006*

**NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN**

# CHƯƠNG I

---

## KHÁI QUÁT CHUNG VỀ MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VÀ PHÁP LUẬT VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

### I. MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Đầu tư quốc tế luôn là một hoạt động diễn ra sôi động ở các nước trên thế giới. Đầu tư quốc tế có vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế quốc dân, góp phần vào việc phát triển toàn diện kinh tế, văn hoá, xã hội... Không một quốc gia nào có thể vươn lên nếu không thu hút các nguồn vốn đầu tư quốc tế, không chú trọng nghiên cứu trong chiến lược phát triển kinh tế của nước mình. Đầu tư quốc tế là một hoạt động của kinh tế quốc tế, do đó có mối quan hệ chặt chẽ với các hoạt động khác như thương mại, cho vay và viện trợ, chuyển giao công nghệ quốc tế, dịch vụ tài chính, ngân hàng, du lịch quốc tế... Các hoạt động đầu tư xuất hiện muộn hơn so với hoạt động thương mại hàng hoá, tuy nhiên, trong thời gian gần đây, đầu tư quốc tế phát triển rất mạnh mẽ và gắn liền với hai xu hướng lớn của nền thương mại quốc tế là xu hướng toàn cầu hoá và xu hướng khu vực hoá nền kinh tế thế giới.

Trên thế giới hiện nay còn có nhiều quan niệm khác nhau về đầu tư quốc tế.

Có quan điểm cho rằng: “Đầu tư quốc tế là một quá trình trong đó các Bên có quốc tịch khác nhau, cùng nhau tiến hành các hoạt động kinh doanh theo một chương trình đã được hoạch định trong một khoảng thời gian nhất định nhằm đem lại lợi ích cho tất cả các bên”<sup>(1)</sup>.

Một quan điểm khác lại cho rằng: “Đầu tư quốc tế là quá trình vận động của nguồn lực vốn (tư bản) từ quốc gia này sang quốc gia khác nhằm mục đích thu được lợi ích lớn hơn chi phí ban đầu bỏ ra”. Theo quan điểm này, hoạt động đầu tư quốc tế có các đặc trưng sau<sup>(2)</sup>:

+ Vốn (dưới các hình thức khác nhau) được đưa ra khỏi biên giới của một quốc gia và đưa vào sử dụng ở một quốc gia khác. Tiêu chí này giúp phân biệt hoạt động đầu tư với hoạt động thương mại hàng hoá trong quan hệ kinh tế quốc tế. Khi đưa vốn từ nước này sang nước khác, quyền sở hữu vốn thường vẫn thuộc về các chủ thể của nước xuất vốn;

+ Hành vi đầu tư có thể mang tính dài hạn (trên hai năm) bao gồm cả một quá trình đưa vốn có tổ chức xây dựng công trình, tổ chức sản xuất kinh doanh... Đây cũng là tiêu chí cơ bản giúp phân biệt đầu tư với thương mại hàng hoá và các hoạt động tín dụng quốc tế;

---

<sup>(1)</sup> Tô Xuân Dân - Nguyễn Thị Hương - Nguyễn Thường Lạng (chủ biên): “Giáo trình quản trị dự án đầu tư quốc tế và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài”. Nhà xuất bản Thống kê. 1998. Trang 5.

<sup>(2)</sup> Nguyễn Văn Luận (chủ biên): “Giáo trình Quan hệ Kinh tế quốc tế”. Nhà xuất bản Công an nhân dân. 2003. Trang 137.



+ Mục đích của đầu tư là bảo đảm thu lợi ích lớn hơn chi phí đầu tư;

+ Hoạt động đầu tư phải phù hợp với pháp luật quốc gia của nước xuất vốn, nước nhận vốn và pháp luật quốc tế.

Khái niệm đầu tư theo Hiệp định giữa Việt Nam và Hoa Kỳ về quan hệ thương mại được quy định rất rộng là mọi hình thức đầu tư trên lãnh thổ một bên do các công dân hoặc công ty của bên kia sở hữu hoặc kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp, nghĩa là không chỉ bao gồm hình thức đầu tư trực tiếp mà còn bao gồm cả hình thức đầu tư gián tiếp. Theo quy định của Hiệp định, đầu tư được thực hiện dưới các hình thức sau:

1. Một công ty hoặc một doanh nghiệp;

2. Cổ phần, cổ phiếu và các hình thức góp vốn khác, trái phiếu, giấy ghi nợ và các quyền lợi đối với khoản nợ dưới các hình thức khác trong một công ty;

3. Các quyền theo hợp đồng, như quyền theo các hợp đồng chia khóa trao tay, hợp đồng xây dựng hoặc hợp đồng quản lý, các hợp đồng sản xuất hoặc hợp đồng phân chia doanh thu, tô nhượng hoặc các hợp đồng tương tự khác;

4. Tài sản hữu hình, gồm cả bất động sản và tài sản vô hình, gồm cả các quyền như giao dịch thuê, thế chấp, cầm cố và quyền lưu giữ tài sản;

5. Quyền sở hữu trí tuệ, gồm quyền tác giả và các quyền có liên quan, nhãn hiệu hàng hóa, sáng chế, thiết kế bố trí (topography) mạch tích hợp, tín hiệu vệ tinh mang chương trình đã được mã hóa, thông tin bí mật (bí mật thương mại), kiểu dáng công nghiệp và quyền đối với

giống cây trồng; và các quyền theo quy định của pháp luật như các giấy phép và sự cho phép;

Nhiều Hiệp định đầu tư cũng có quan niệm về đầu tư. Ví dụ, Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư quy định, thuật ngữ "đầu tư" có nghĩa tất cả các loại tài sản được sở hữu hoặc quản lý trực tiếp hoặc gián tiếp bởi một nhà đầu tư, bao gồm:

(a) Một doanh nghiệp (là pháp nhân hoặc bất kỳ một chủ thể khác được thành lập hoặc tổ chức theo các quy định và luật pháp hiện hành của một bên ký kết, vì mục đích lợi nhuận hoặc phi lợi nhuận, thuộc sở hữu hoặc quản lý của tư nhân hoặc Chính phủ, bao gồm công ty, tổng công ty, tổ hợp công ty, công ty hợp danh, công ty một chủ, chi nhánh, liên doanh, hiệp hội và tổ chức);

(b) Cổ phần, cổ phiếu hoặc các hình thức tham gia cổ phần khác trong một doanh nghiệp, bao gồm cả các quyền phát sinh từ đó;

(c) Trái phiếu, trái phiếu phổ thông, khoản nợ và các hình thức vay nợ khác, bao gồm cả các quyền phát sinh từ đó;

(d) Các quyền theo hợp đồng, bao gồm hợp đồng chia khoán trao tay, hợp đồng xây dựng, hợp đồng quản lý, hợp đồng phân chia sản phẩm hoặc doanh thu;

(e) Các quyền đòi tiền và thực hiện bất kỳ việc nào theo hợp đồng có giá trị tài chính;

(g) Các quyền sở hữu trí tuệ, bao gồm các nhãn hiệu thương mại, các kiểu dáng công nghiệp, các thiết kế bố trí mạch tích hợp, các quyền tác giả, các sáng chế, các tên thương mại, các xác nhận về nguồn gốc hoặc tên gọi theo xuất xứ và thông tin không được công bố;

(h) Các quyền tô nhượng, bao gồm các quyền đối với việc thăm dò và khai thác tài nguyên thiên nhiên; và

(i) Các tài sản hữu hình và vô hình, động sản và bất động sản và bất kỳ quyền tài sản có liên quan như quyền cho thuê, quyền thế chấp, cầm cố và cầm giữ.

Đầu tư bao gồm cả các khoản lợi tức phát sinh từ hoạt động đầu tư, cụ thể là lợi nhuận, lãi suất, lãi cổ phần, cổ tức, tiền bản quyền và các loại phí. Sự thay đổi hình thức đầu tư tài sản không ảnh hưởng đến tính chất đầu tư<sup>(1)</sup>.

Đầu tư quốc tế bao gồm nhiều hình thức khác nhau, mỗi một hình thức đầu tư có bản chất, tác động kinh tế và nguyên nhân khác nhau, nhưng nhìn chung đầu tư quốc tế có những nguyên nhân cơ bản sau<sup>(2)</sup>:

+ Do sự chênh lệch về trình độ phát triển và tốc độ phát triển giữa các nước dẫn đến sự chênh lệch về quan hệ cung- cầu vốn giữa các nước và khu vực. Các nước công nghiệp phát triển có thu nhập cao thuộc các tổ chức như Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), Tổ chức các nước xuất khẩu dầu lửa (OPEC) thường dư thừa vốn đầu tư, còn các nước đang phát triển thường thiếu vốn. Chính sự chênh lệch về cung-cầu này tạo nên áp lực di chuyển vốn từ các nước công nghiệp phát triển sang các nước đang phát triển;

+ Sự khác nhau về hiệu quả sử dụng vốn giữa các khu

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định giữa Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Nhật Bản về Tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư. 2003.

<sup>(2)</sup> Nguyễn Văn Luận (Chủ biên): "Giáo trình Quan hệ Kinh tế quốc tế". Nhà xuất bản Công an nhân dân. 2003. Trang 139.

vực tạo nên động cơ lợi ích kích thích chủ sở hữu vốn chuyển vốn từ khu vực hiệu quả thấp sang sử dụng tại khu vực có hiệu quả cao;

+ Cạnh tranh quốc tế phát triển đã kích thích các công ty, các quốc gia đưa vốn đầu tư ra nước ngoài để chiếm lĩnh thị trường, khẳng định vị trí của mình trên thế giới;

+ Do xu thế bảo hộ ngày càng phát triển với những biện pháp kiểm soát tình vi nên nhiều nhà sản xuất tìm cách đầu tư sản xuất sang thị trường cần chiếm lĩnh để tránh thuế nhập khẩu;

+ Thể chế luật pháp của các nước và các điều ước quốc tế ngày càng hoàn thiện theo hướng đảm bảo an toàn cho các hoạt động đầu tư quốc tế.

Về cơ bản, các quốc gia đều cho phép Nhà đầu tư nước ngoài có thể tiếp cận với các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế để đầu tư (trừ những lĩnh vực Nhà nước hạn chế). Ví dụ, Luật Đầu tư Lithuania quy định nguyên tắc được tự do tiếp cận đối với tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế (Principle of Free Access to All Sectors of Economy), trừ những lĩnh vực ngoại lệ được quy định trong Luật Đầu tư Lithuania và các đạo luật khác của Lithuania<sup>(1)</sup>. Luật Đầu tư Lithuania đưa ra hai nguyên tắc là nguyên tắc bảo vệ bình đẳng (Principle of Equal Protection) theo đó các quyền và lợi ích hợp pháp của Nhà đầu tư nước ngoài và Lithuania được luật pháp của Lithuania bảo vệ và nguyên tắc đối xử bình đẳng (Principle of Equal Treatment) theo

---

<sup>(1)</sup> [www.asiainvestmentenvironment.com](http://www.asiainvestmentenvironment.com). Lithuania. (Tính đến ngày 14/12/2002).

đó, các nhà đầu tư nước ngoài được hưởng các quyền và nghĩa vụ liên quan đến thương mại như nhau như nhà đầu tư trong nước Lithuania, bao gồm cả Nhà nước và các vùng lãnh thổ, và bảo đảm các điều kiện kinh tế như nhau đối với tất cả các nhà đầu tư <sup>(1)</sup>.

Kinh nghiệm thế giới cho thấy, luật pháp các quốc gia đều có những quy định về khuyến khích và ưu đãi đối với đầu tư nước ngoài. Về cơ bản, những khuyến khích về thuế là những khuyến khích quan trọng nhất đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài. Có quốc gia quy định miễn thuế doanh thu cho công ty, thông thường từ 5 năm đến 10 năm (ví dụ, Cốtđivoa), có quốc gia quy định miễn thuế lãi đối với cổ phần (ví dụ, Indônêsia), có quốc gia miễn thuế cổ phần vốn (ví dụ, Camơrun), có quốc gia miễn thuế đất (ví dụ, Angiêri), có quốc gia miễn thuế lũy tiến đánh vào lương người từ nước ngoài đến (ví dụ, Zaia), có quốc gia miễn thuế về nhiên liệu cho những công ty ưu tiên trong lĩnh vực nông nghiệp (ví dụ, Sênegan), có quốc gia cho phép tăng dần tỷ lệ khấu hao đối với tài sản cố định (ví dụ, Nigiêria), có quốc gia cho phép chuyển khoản thua lỗ sang năm tiếp theo (ví dụ, Indônêsia), có quốc gia cho miễn hoặc giảm thuế nhập khẩu đối với hàng hoá nói chung, hay đối với những sản phẩm được coi là cần thiết cho sự phát triển của công ty, hay những sản phẩm không sẵn có ở thị trường địa phương (ví dụ, Bênanh, Camơrun)... Ngoài ra, các quốc gia còn có những khuyến khích khác không thuộc diện miễn thuế như miễn những lệ phí đăng ký (ví dụ, Camơrun), áp dụng các biện pháp trợ cấp với tỷ lệ

---

<sup>(1)</sup> [www.asiainvestmentenvironment](http://www.asiainvestmentenvironment). Lithuania (Tính đến ngày 14/12/2002).

lãi suất tạm thời (ví dụ, Sênêgan), giảm tiền nước và tiền điện, thậm chí không phải trả tiền (ví dụ, Côngô)<sup>(1)</sup>...

Đầu tư nước ngoài có thể bị hạn chế theo những lĩnh vực kinh tế nhất định. Về cơ bản, các quy định về đầu tư nước ngoài bảo vệ những lĩnh vực nhất định của nền kinh tế thuộc về đặc quyền của Nhà nước, quy định những hạn chế về phần trăm vốn nước ngoài trong các lĩnh vực nhất định, hoặc xác định những lĩnh vực nào mà việc có đa số vốn hoặc 100% vốn đầu tư thuộc sở hữu của Nhà đầu tư nước ngoài được khuyến khích.

Hầu hết các quốc gia “đóng cửa” một số lĩnh vực nhất định đối với hình thức thuộc sở hữu của Nhà đầu tư nước ngoài. Những lĩnh vực này bao gồm: sử dụng công cộng, các ngành công nghiệp sống còn và chiến lược (ví dụ, Pháp đóng cửa các lĩnh vực truyền thông, bưu chính, viễn thông, đường sắt, ga và điện).<sup>4</sup> Những lĩnh vực này thuộc đặc quyền của các cơ quan Nhà nước hoặc công ty thuộc sở hữu Nhà nước), các ngành công nghiệp được phát triển có hiệu quả (ví dụ đầu tư nước ngoài vào công nghiệp bột mì ở Ailen bị cấm, hoặc ở Nhật Bản, các nhà đầu tư nước ngoài cũng không được tham gia vào sản xuất da và các sản phẩm da), các ngành công nghiệp vừa và nhỏ có thể được phát triển bởi các doanh nghiệp nội địa (ví dụ, Tanzania bảo vệ các lĩnh vực sau đây cho các Nhà đầu tư địa phương: (a) bán buôn và bán lẻ, (b) trung gian sản phẩm, (c) đại diện kinh doanh của các công ty nước ngoài, (d) các cửa hàng

---

<sup>(1)</sup> “Các khía cạnh luật pháp của những liên doanh quốc tế trong nông nghiệp”. Nhà xuất bản Giáo dục. Hà Nội. 1996. Trang 93, 94, 95.

cao râu và các hiệu thẩm mỹ, (d) bơ, (e) nhà máy kem và dịch vụ)<sup>(1)</sup>.

Trong nhiều trường hợp (ví dụ, vì lợi ích chung), Nhà nước có thể can thiệp vào một vài lĩnh vực, ngành kinh tế. Trong những trường hợp này, hàng hoá hoặc dịch vụ chỉ có thể được mua từ một hoặc một số nhà cung cấp, thông thường đó là các doanh nghiệp của Nhà nước. Nhà nước có quyền hạn chế việc tự do đầu tư của Nhà đầu tư nước ngoài, có quyền thông qua các đạo luật có liên quan như luật chống độc quyền, luật về kiểm soát giá cả và hàng hoá, luật pháp về áp dụng những chế độ trách nhiệm pháp lý đặc biệt hoặc các quy định ngăn cấm những điều khoản hợp đồng bất bình đẳng...

Theo pháp luật Thụy điển, đối với một số lĩnh vực nhất định, chẳng hạn lĩnh vực tiêu dùng, việc tạo lập những điều khoản trái ngược nhau bị coi là vô hiệu. Do đó, việc kiểm soát trên thị trường đối với những hợp đồng tiêu chuẩn, chủ yếu là trong lĩnh vực tiêu dùng, được tiến hành thông qua việc áp dụng biện pháp phạt tiền đối với những thương nhân không tuân thủ đúng quy tắc mặc dù hợp đồng cá nhân không trực tiếp bị ảnh hưởng (Đạo luật thực hành tiếp thị năm 1975). Ngoài những hạn chế như trên, các hợp đồng, đặc biệt là các hợp đồng tiêu dùng là đối tượng của việc kiểm soát chung về tính hợp lý (Phần 36 Đạo luật Hợp đồng năm 1915)<sup>(2)</sup>. Bộ Luật Dân sự Liên bang Nga cũng ghi nhận những hạn chế

---

<sup>(1)</sup> Ray August. "International Business Law". Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993.

<sup>(2)</sup> Introduction to Swedish Law. Stockholm. Sweden. 1994. Trang 177.

nhất định, theo đó, các tổ chức thương mại không được từ chối thực hiện các hợp đồng mang tính chất công nếu có khả năng thực hiện đối với những hàng hoá, dịch vụ thích hợp, thực hiện những công việc thích hợp đối với những hàng hoá đó (Khoản 3 điều 426 Bộ Luật Dân sự Liên bang Nga)<sup>(1)</sup>. Luật cấm độc quyền tư nhân và bảo đảm giao dịch dân sự công bằng năm 1947 của Nhật Bản cũng đưa ra một số hạn chế đối với quyền tự do thoả thuận, ví dụ độc quyền tư nhân bị Đạo luật nghiêm cấm...

Nói chung, hệ thống cấp giấy phép đầu tư ở các quốc gia trên thế giới rất linh hoạt. Nhiều quốc gia, đặc biệt là ở châu Phi, đã thành lập những cơ quan quản lý liên ngành và liên bộ chuyên môn hoá (ví dụ, Ủy ban đầu tư, Ban điều hành đầu tư...) chịu trách nhiệm thực hiện quyền và nghĩa vụ của nước sở tại theo quy định của pháp luật về đầu tư. Những cơ quan này có trách nhiệm đánh giá, phê chuẩn, quản lý, khuyến khích, giám sát và phối hợp những khoản đầu tư nước ngoài. Quyết định chấp thuận được ban hành dưới dạng văn bản. Ở một số nước như Angôla, sự chấp thuận được thực hiện dưới dạng hợp đồng<sup>(2)</sup>.

Các nhà đầu tư quốc tế khi tìm kiếm việc thiết lập một hoạt động kinh doanh có thể bị hạn chế trong một số loại hình kinh doanh. Nói chung, hầu hết các quốc gia thích các nhà đầu tư nước ngoài thực hiện hoạt động kinh doanh mà:

---

(1) "Гражданское Право". Изд. "Проспект". Москва. 1998. Trang 21.

(2) "Các khía cạnh luật pháp của những liên doanh quốc tế trong nông nghiệp". Nhà xuất bản Giáo dục. Hà Nội. 1996.



- (1). Có sự tham gia của địa phương, và
- (2). công khai hoạt động kinh doanh trước công chúng.

Đối với việc tham gia của địa phương, điều này có nghĩa là một số hình thức liên doanh có thể là công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần. Ví dụ, Ả-rập Xê-út cho phép một công ty nước ngoài thiết lập chi nhánh không có sự tham gia của phía địa phương, nhưng công ty không được hưởng bất kỳ một sự khuyến khích nào, ví dụ ngày nghỉ miễn thuế (tax holidays), nhưng nếu công ty có ít nhất 25% vốn đầu tư của phía Ả-rập Xê-út lại được hưởng ưu đãi đó. Ngày nghỉ miễn thuế và những ưu đãi khác chỉ áp dụng đối với nhà đầu tư mà thành lập một công ty địa phương và đăng ký với Bộ Thương mại Ả-rập Xê-út. Thêm vào đó, hợp đồng chính phủ Ả-rập Xê-út cho phép các công ty hưởng ưu đãi theo trật tự sau: (a) 100% vốn thuộc sở hữu của Ả-rập Xê-út; (b) hơn 50% vốn thuộc sở hữu của Ả-rập Xê-út; (c) 50 % vốn thuộc sở hữu của Ả-rập Xê-út; (d) ít hơn 50% vốn thuộc sở hữu của Ả-rập Xê-út; và (e) 100% vốn thuộc sở hữu của nước ngoài. Kết quả là, hầu hết các công ty có sự tham gia của Nhà đầu tư nước ngoài ở Ả-rập Xê-út là dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn.

Việc luật pháp nước sở tại có thể yêu cầu công khai hoá các hoạt động của các công ty lớn hoặc các công ty thuộc sở hữu nước ngoài cũng là một nhân tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn hình thức kinh doanh. Ví dụ, ở Pakistan, các công ty có hơn 20 triệu Rupi dưới dạng tài sản không thể được tổ chức dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn, nhưng có thể thành lập công ty cổ phần mà có thể bán cổ phần của họ tại thị trường chứng khoán

địa phương. Pakistan khuyến khích tất cả các hãng có vốn đầu tư nước ngoài được tự tổ chức dưới hình thức công ty cổ phần.

Không phải tất cả các quốc gia đều khuyến khích các công ty của họ công khai các hoạt động tài chính và các hoạt động khác. Các quốc gia được gọi là “thiên đường về thuế”, mà cố gắng thu hút đầu tư từ phía các công ty đa quốc gia, thường không đòi hỏi việc công khai hoá. Trên thực tế, một số quốc gia (bao gồm Bahamas, Bermuda, Cayman Islands, Turks và Caicos Islands và Vanuatu) ngầm khuyến khích việc tổ chức các công ty hợp danh và công ty trách nhiệm hữu hạn (mà không đòi hỏi công khai tài chính)<sup>(1)</sup>.

Đầu tư quốc tế đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế xã hội ở các nước. Ở Việt Nam, đầu tư quốc tế đã đáp ứng một phần quan trọng nhu cầu về vốn cho đầu tư phát triển, góp phần đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá, thúc đẩy chuyển giao công nghệ, góp phần mở rộng quan hệ đối ngoại với các nước. Tính đến hết ngày 30 tháng 9 năm 2005, trên phạm vi cả nước có

---

(1) Trên thế giới hiện nay có nhiều loại hình tránh và miễn thuế được chia theo nhiều nhóm và vùng lãnh thổ bao gồm:

- a) Nhóm nước và vùng lãnh thổ tránh thuế không có thu nhập hoặc không có thuế trên đầu tư hoặc tránh thuế quà cáp và bất động sản;
- b) Nhóm nước và vùng lãnh thổ tránh thuế bằng cách khai tỷ lệ chịu thuế thấp.
- c) Nhóm nước và vùng lãnh thổ tránh thuế bằng cách chịu thuế thu nhập từ nguồn nội địa nhưng miễn tất cả các loại thu nhập từ nguồn nước ngoài.
- d) Nhóm nước và vùng lãnh thổ cho phép ưu tiên thuế đặc biệt và thích hợp cho việc tránh thuế chỉ cho các mục đích lựa chọn.

6.953 dự án được cấp Giấy phép đầu tư, trong đó 5.684 dự án còn hiệu lực với tổng số vốn đầu tư đăng ký trên 48,6 tỷ USD. Đến nay, đã có 72 nước và vùng lãnh thổ có dự án đầu tư tại Việt Nam, trong đó có hơn 100 công ty xuyên quốc gia (TNCs) trong số 500 TNCs hàng đầu thế giới. Trong tổng vốn đăng ký cấp phép ban đầu, nguồn vốn từ châu Âu, Mỹ, Canada, Australia chiếm trên 20%, từ Đông Bắc Á (Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Hồng Kông) chiếm 43%, từ các nước ASEAN chiếm trên 25%.... Đến nay, Việt Nam đã ký kết 47 Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư song phương với các nước và vùng lãnh thổ, đồng thời cũng là một bên tham gia hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư ASEAN nhằm tạo môi trường đầu tư hấp dẫn và an toàn hơn cho đầu tư tại Việt Nam và nước tham gia ký kết, cho cả nhà đầu tư nước ngoài và Việt Nam.... Đến nay, các doanh nghiệp Việt Nam đã có 145 dự án đầu tư ra 31 quốc gia và vùng lãnh thổ với tổng số vốn đầu tư trên 323,6 triệu USD, chủ yếu trong lĩnh vực công nghiệp chế biến và xây dựng (64,5% tổng vốn đầu tư)<sup>(1)</sup>.

## **II. CHÍNH SÁCH VÀ PHÁP LUẬT QUỐC GIA VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ**

### **I. Khái quát về chính sách và pháp luật các nước về đầu tư quốc tế**

Ở nhiều quốc gia trên thế giới, văn bản điều chỉnh quan hệ đầu tư nước ngoài có thể mang những tên gọi khác nhau. Ví dụ, trước năm 1980, ở Nhật Bản luật điều

---

<sup>(1)</sup> "Tài liệu tham khảo về Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp". Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Tháng 10 năm 2005. Trang 2, 3, 4.

chính là Luật Đầu tư nước ngoài (Foreign Investment Law), sau đó Luật này được thay thế bằng Luật Kiểm soát ngoại tệ và Thương mại với nước ngoài (Foreign Exchange and Foreign Trade Control Law (Luật Kiểm soát - Control Law)<sup>(1)</sup>. Trước năm 1980, Nhật Bản áp dụng chính sách quản lý chặt chẽ đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài, các dự án đầu tư được xem xét riêng theo từng trường hợp và các giao dịch bị cấm trừ khi được thông qua một cách đặc biệt bởi một Bộ có đủ thẩm quyền. Chính sách này được áp dụng đến tận năm 1980 khi Nhật Bản bãi bỏ Luật Đầu tư nước ngoài và sửa đổi Luật kiểm soát ngoại hối và ngoại thương (Luật kiểm soát) với mục đích tự do hoá đầu tư nước ngoài và các giao dịch ngoại hối. Các quy định cấm đoán được thay thế bằng các quy định thuận lợi, cho phép các giao dịch trừ khi đó là lĩnh vực đặc biệt bị cấm. Đầu tư nước ngoài được quy định trong Luật Kiểm soát, và Bộ Tài chính có trách nhiệm quản lý lĩnh vực đầu tư nước ngoài. Trong Luật Kiểm soát cũng quy định đầu tư trực tiếp vào Nhật Bản phải có sự tham gia của nhà đầu tư nước ngoài.

Một số ít quốc gia không ban hành những Luật chung để điều chỉnh hoạt động đầu tư nước ngoài, nhưng ban hành những Đạo luật đầu tư riêng biệt áp dụng đối với các lĩnh vực riêng biệt của nền kinh tế, ví dụ, nông nghiệp, công nghệ, du lịch... ở một số quốc gia, chẳng hạn Braxin, có một tập hợp các luật kiểm soát khuyến khích đầu tư, tài chính, thuế quan, thuế, ngoại hối, giá cả, chuyển giao

---

<sup>(1)</sup> Mitsuo Matsushita-Thomas J.Schoenaum. Japanese International Trade and Investment Law. University of Tokyo Press. 1989.

công nghệ... Tập hợp những luật này ở Braxin đóng vai trò như là một Bộ luật Đầu tư. Ở một số quốc gia khác, Luật Đầu tư mang những tên gọi rất đa dạng như Luật khuyến khích đầu tư của Sudan, Luật Đầu tư vốn nước ngoài của Indônêsi<sup>(1)</sup>. Ở Zambia, đạo luật điều chỉnh đầu tư có tên gọi là Luật Đầu tư<sup>(2)</sup>. Ở Ghana, văn bản điều chỉnh về đầu tư lại có tên gọi là Bộ luật Đầu tư<sup>(3)</sup>.

Ở Liên bang Nga, văn bản pháp luật về đầu tư có tên gọi là Luật của Liên bang về đầu tư nước ngoài tại Liên bang Nga<sup>(4)</sup>. Theo pháp luật đầu tư liên bang Nga, nhà đầu tư nước ngoài có thể là pháp nhân nước ngoài, người nước ngoài, bao gồm cả người không có quốc tịch, công dân Liên bang Nga cư trú thường xuyên ở nước ngoài mà đăng ký hoạt động thương mại ở nước họ, nhà nước nước ngoài và tổ chức quốc tế.

Đầu tư nước ngoài ở Liên bang Nga có thể tiến hành dưới nhiều hình thức kinh tế và pháp lý khác nhau. Những hình thức này bao gồm:

+ Góp vốn cổ phần vào liên doanh có nhà đầu tư của Liên bang Nga tham gia;

+ Thành lập chi nhánh (công ty con) hoàn toàn thuộc sở hữu của công ty mẹ;

+ Mua doanh nghiệp, tài sản, nhà xưởng, doanh nghiệp góp vốn cổ phần, mua cổ phần, trái phiếu và các chứng

---

(1) Ray August. International Business Law. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 205.

(2) The Zambia Investment Act 1993.

(3) The Investment Code of Ghana 1985.

(4) <http://www.balfort.com/review/>

khoán khác và tài sản không bị cấm đầu tư nước ngoài theo pháp luật Liên bang Nga.

+ Mua quyền sử dụng đất và các nguồn tài nguyên thiên nhiên khác;

+ Mua các quyền tài sản khác;

+ Bất kỳ hoạt động đầu tư nào không bị pháp luật Liên bang Nga cấm, bao gồm cả việc vay vốn, phát hành tín dụng và chào bán tài sản và các quyền tài sản;

Luật Đầu tư nước ngoài năm 1991 cho phép các doanh nghiệp sau đây có vốn đầu tư nước ngoài được thành lập:

+ Doanh nghiệp với sự tham gia của bên nước ngoài góp vốn cổ phần (liên doanh) cũng như công ty con và chi nhánh;

+ Doanh nghiệp hoàn toàn thuộc sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài cũng như chi nhánh và công ty con của các doanh nghiệp đó;

+ Các chi nhánh của pháp nhân nước ngoài;

Ở Trung Quốc, hoạt động đầu tư chịu sự điều chỉnh của một tập hợp văn bản như Các quy định của Hội đồng Nhà nước về khuyến khích đầu tư nước ngoài, Luật Hợp đồng liên doanh nước ngoài, Luật Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài, Luật Liên doanh cổ phần nước ngoài, Luật Ngoại thương, Các quy định về thủ tục đăng ký và quản trị doanh nghiệp liên doanh Trung Quốc với nước ngoài<sup>(1)</sup>... Trong các văn bản pháp luật trên, Luật Ngoại

---

<sup>(1)</sup> Provisions of the State Council of the People's Republic of China for the Encouragement of Foreign Investment, Sino-Foreign Contractual Joint Venture Law of the People's Republic of China, Wholly Foreign Owned Enterprise Law of the People's Republic of China, Sino-Foreign Equity Joint Venture Law, Procedures of the People's Republic of China for the Registration and Administration of Chinese-Foreign Joint Ventures...

thương mới được sửa đổi, bổ sung được coi là văn bản tạo được những điểm mới nhằm đảm bảo sự công bằng trong cạnh tranh, xóa bỏ những "ưu đãi quá mức" đối với các xí nghiệp đầu tư ngoại thương của Nhà nước. Luật đã cho phép cá nhân có thể tham gia mậu dịch đối ngoại, xóa bỏ thẩm quyền phê duyệt kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa và kỹ thuật. Tuy nhiên, Nhà nước vẫn có thể thực hiện quản lý đối với một số hàng hóa xuất nhập khẩu. Luật cũng quy định nhiều biện pháp nhằm tăng cường bảo hộ sở hữu trí tuệ liên quan đến mậu dịch đối ngoại, đẩy mạnh công tác xử phạt đối với hành vi phi pháp và xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ, v.v... Các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được hưởng một loạt các ưu đãi như được miễn thuế nhập khẩu và thuế thương mại - công nghiệp thống nhất khi nhập khẩu thiết bị máy móc, linh kiện và nguyên vật liệu khác mà đối tác nước ngoài đưa vào xí nghiệp liên doanh với tư cách là vốn đầu tư và khi dùng chúng để sản xuất sản phẩm xuất khẩu. Trung Quốc có chế độ ưu đãi đặc biệt đối với các chủ thể kinh tế, trong đó có các nhà đầu tư nước ngoài, hoạt động ở các khu kinh tế Thẩm Quyển, Chu Hải, Sán Đầu, Hạ Môn, Hải Nam. Các khu vực phát triển kinh tế - kỹ thuật cũng có quy chế tương tự như đặc khu kinh tế. Các nhà đầu tư nước ngoài tái đầu tư lợi nhuận vào Trung Quốc trong thời hạn không dưới 5 năm sẽ được hoàn 40% số thuế ra vào Đặc khu kinh tế. Các liên doanh hiện đang hoạt động ở những lĩnh vực có lợi nhuận thấp (như nông nghiệp) hoặc ở những vùng xa xôi có thể được hưởng các ưu đãi 15-30% thuế ra vào đặc khu trong vòng 10 năm sau 5 năm được miễn thuế hoàn toàn hoặc miễn thuế 1 phần. Các pháp nhân đầu tư hơn 5 triệu USD hoặc cung cấp công nghệ đặc biệt có thể được hưởng các ưu đãi thuế bổ sung.

Trong sự nỗ lực thu hút vốn đầu tư nước ngoài, Chính phủ Trung Quốc đã đưa ra nhiều hình thức đầu tư khác nhau nhằm thu hút nhiều hơn nữa các nguồn vốn từ nước ngoài. Cũng như ở nước khác, các hình thức đầu tư nước ngoài chủ yếu ở Trung Quốc là liên doanh, 100% vốn nước ngoài và hợp đồng hợp tác kinh doanh. Vào thời gian đầu cải cách và mở cửa, Trung Quốc hạn chế hình thức 100% vốn nước ngoài và yêu cầu các nhà đầu tư nước ngoài muốn gia nhập thị trường phải thành lập liên doanh với các doanh nghiệp Trung Quốc. Chỉ đến giữa những năm 90, Trung Quốc mới cho phép thành lập các doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài, hiện là hình thức phổ biến nhất trong số các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài. Ngoài ba hình thức đầu tư nước ngoài phổ biến nói trên, Trung Quốc còn cho phép đầu tư gián tiếp, khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào quá trình cải cách doanh nghiệp nhà nước, cho phép họ trở thành cổ đông của những doanh nghiệp nhà nước then chốt. Từ năm 1992, bên cạnh cổ phiếu loại A (chứng khoán nội tệ), Trung Quốc đã thiết lập thị trường cổ phiếu loại B (chứng khoán ngoại tệ) cho phép các nhà đầu tư nước ngoài kinh doanh chứng khoán, đồng thời các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Từ năm 1995, Trung Quốc cho phép thành lập các công ty quản lý tài chính và từ năm 2002 bắt đầu thí điểm các hình thức đầu tư mới như quỹ đầu tư mạo hiểm, quỹ tương hỗ<sup>(1)</sup>.

---

(1) Đinh Văn Ân: "Luận cứ thực tiễn cho chính sách đầu tư trực tiếp nước ngoài: Kinh nghiệm Trung Quốc và bài học cho Việt Nam". Bài viết cho Hội thảo quốc tế Pháp-Việt: "Bối cảnh kinh tế mới, các dòng đầu tư nước ngoài với việc phát triển thương mại và thị trường ở châu Á và Việt Nam". Hà Nội, 2003.



## 2. Chính sách và pháp luật Việt Nam về đầu tư quốc tế

Văn bản pháp luật đầu tiên của Việt Nam trong lĩnh vực đầu tư trực tiếp nước ngoài là Nghị định 115/CP ngày 18/4/1977 của Hội đồng Chính phủ ban hành “Điều lệ về đầu tư nước ngoài ở nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam”. Văn bản này đánh dấu bước chuyển mới trong quan điểm chính của Việt Nam đối với tư bản nước ngoài. Tuy nhiên, trong thời gian từ năm 1977 đến năm 1986, do những điều kiện quốc tế và trong nước diễn ra phức tạp chiến tranh biên giới, sự cấm vận, bao vây kinh tế của nước ngoài, khó khăn về kinh tế - xã hội của đất nước, hệ thống pháp luật chưa hoàn chỉnh và thiếu tính đồng bộ đã làm cho hệ thống pháp luật về đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam nói chung và Nghị định 115 CP nói riêng chỉ có giá trị lịch sử, không đủ điều kiện tạo dựng khung pháp lý đầy đủ để thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với sự phát triển của nền kinh tế quốc dân, ngay từ Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI năm 1986, Đảng ta đã có chủ trương tăng cường và mở rộng hoạt động kinh tế đối ngoại cùng với việc mở rộng thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI đã đề ra đường lối đổi mới kinh tế với nội dung chủ yếu là xây dựng nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Luật pháp và chính sách về đầu tư trực tiếp nước ngoài đứng trước yêu cầu phải thay đổi, phải thể hiện được tư duy kinh tế mới, góp phần mở rộng và đa dạng hoá các quan hệ kinh tế đối ngoại. Trên cơ sở đó, Nhà nước ta đã ban hành Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam ngày 29/12/1987. So với Điều

lệ đầu tư năm 1977, Luật Đầu tư nước ngoài năm 1987 là một bước phát triển mới tương đối toàn diện. Luật Đầu tư nước ngoài năm 1987 đã mang sắc thái của một văn bản luật về khuyến khích đầu tư.

Qua quá trình áp dụng, để phù hợp với luật pháp và thông lệ quốc tế cũng như tâm lý của các nhà đầu tư nước ngoài và thực tiễn phát triển kinh tế xã hội của đất nước, Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam đã được sửa đổi bổ sung nhiều lần: lần thứ nhất vào ngày 30/6/1990, lần thứ hai vào ngày 23/12/1992. Luật sửa đổi, bổ sung Luật Đầu tư nước ngoài năm 1990 đã sửa đổi, bổ sung 15 trong số 42 điều của Luật Đầu tư nước ngoài năm 1987. Điểm nổi bật của Luật sửa đổi, bổ sung Luật Đầu tư nước ngoài năm 1990 là không chỉ tạo điều kiện thuận lợi cho Nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào Việt Nam mà còn tạo cho các đối tượng trong nước những điều kiện tương tự để mở rộng hợp tác với nước ngoài. Luật sửa đổi, bổ sung Luật Đầu tư nước ngoài năm 1992 đã quy định rõ hơn một số nội dung, ví dụ vấn đề tư nhân tham gia hoạt động đầu tư nước ngoài được quy định cụ thể, rõ ràng hơn và có tính khả thi hơn, và khác với Luật sửa đổi, bổ sung Luật Đầu tư nước ngoài năm 1990, Luật sửa đổi, bổ sung Luật Đầu tư nước ngoài năm 1992 đã mở rộng cho mọi thành phần kinh tế ở Việt Nam đều có thể tham gia hợp tác với nước ngoài trong lĩnh vực đầu tư. Luật sửa đổi, bổ sung Luật Đầu tư nước ngoài năm 1992 quy định các hình thức đầu tư mới là hình thức Khu chế xuất và Hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao (BOT).

Tuy nhiên, sau khi ban hành Luật sửa đổi, bổ sung Luật Đầu tư nước ngoài lần thứ hai, tình hình trong nước

cũng như trên thế giới đã có những biến động, đặt ra yêu cầu là phải sửa đổi, bổ sung Luật Đầu tư nước ngoài một lần nữa để phát huy cao hơn nữa vai trò tích cực của hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam, mở ra cơ hội thu hút mạnh mẽ hơn vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài. Nhằm mục đích khuyến khích mạnh mẽ và thu hút hơn nữa đầu tư nước ngoài, Quốc hội khoá IX, kỳ họp thứ 10 đã thông qua Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam vào ngày 12/11/1996, thay thế cho các Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam ngày 29/12/1987 và hai Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam ngày 30/6/1990 và ngày 23/12/1992. Luật Đầu tư nước ngoài năm 1996 đã kế thừa và phát triển Luật Đầu tư nước ngoài năm 1987 và các Luật sửa đổi, bổ sung vào các năm 1990 và năm 1992.

Để tiếp tục tạo dựng một môi trường pháp lý đồng bộ, thông thoáng, ổn định cho hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam, ngày 9/6/2000, Quốc hội khoá X đã thông qua Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Đạo luật này đã bổ sung hai điều mới và sửa đổi 20 điều của Luật Đầu tư nước ngoài năm 1996. Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam có hiệu lực từ ngày 1/1/2000.

Để thực hiện Luật Đầu tư nước ngoài năm 1996 và Luật sửa đổi bổ sung năm 2000, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 24/2000/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Nghị định gồm 14 chương, 125 điều và kèm theo 2 Phụ lục.

Luật sửa đổi, bổ sung năm 2000 và Nghị định số 24/2000/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam đã đưa ra nhiều quy định mới

nhằm tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc, giảm thiểu rủi ro cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài liên quan đến nguyên tắc bảo đảm quyền lợi cho nhà đầu tư nước ngoài khi có sự thay đổi về chính sách, pháp luật, thu hẹp nguyên tắc nhất trí, đưa ra nguyên tắc không hồi tố, những thay đổi về tổ chức, hoạt động của doanh nghiệp (cho phép chuyển đổi, sáp nhập, hợp nhất, chia tách doanh nghiệp), chính sách đất đai, tài chính (thuế, ngoại tệ, mở tài khoản tại nước ngoài, thế chấp tài sản gắn liền với đất và giá trị quyền sử dụng đất), xuất nhập khẩu, chuyển giao công nghệ, bảo vệ môi trường, về quyền tự chủ của doanh nghiệp, bảo đảm, bảo lãnh đầu tư, vấn đề áp dụng pháp luật nước ngoài, giải quyết tranh chấp, đồng thời cũng quy định việc cải tiến thủ tục hành chính, tăng cường sự quản lý của Nhà nước (cấp phép đầu tư, chế độ thanh tra, kiểm tra...)...

Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam không có quy định về đãi ngộ tối huệ quốc và đãi ngộ quốc gia đối với đầu tư nước ngoài. Về vấn đề này, Pháp lệnh về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế ngày 25/5/2002 đã có quy định về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia đối với hoạt động đầu tư. Theo đó, đối xử tối huệ quốc trong đầu tư là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho đầu tư và nhà đầu tư của một nước so với đầu tư và nhà đầu tư của nước thứ ba trong những điều kiện tương tự (Điều 3 khoản 3). Đối xử tối huệ quốc trong hoạt động đầu tư nước ngoài được áp dụng đối với đầu tư và nhà đầu tư của một nước trong việc thành lập, bán, mua lại, mở rộng, quản lý, điều hành, vận hành cơ sở sản xuất, kinh doanh và các khoản đầu tư hoặc định đoạt bằng các hình thức khác (Điều 11). Đối xử quốc

gia trong đầu tư được hiểu là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho nhà đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài so với đầu tư và nhà đầu tư trong nước trong những điều kiện tương tự. Việc áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia cho đầu tư và nhà đầu tư của một nước được thực hiện trên cơ sở phù hợp với pháp luật Việt Nam và với điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

Việc áp dụng nguyên tắc đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc trong đầu tư cũng được thực hiện theo các điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc tham gia.

Ví dụ, theo Hiệp định khung về đầu tư trong khối ASEAN, các quốc gia thành viên phải mở cửa ngay lập tức tất cả các ngành công nghiệp để các nhà đầu tư ASEAN đầu tư và ngay lập tức dành cho các nhà đầu tư ASEAN và đầu tư của họ với quy chế đãi ngộ không kém thuận lợi hơn quy chế nhà nước mà nước đó dành cho nhà đầu tư và khoản đầu tư của nước mình. Các nước thành viên cũng sẽ phải dành ngay lập tức và không điều kiện cho các nhà đầu tư và khoản đầu tư của quốc gia thành viên khác chế độ đối xử không kém ưu đãi hơn đối xử mà nước đó dành cho nhà đầu tư và khoản đầu tư của các nước thành viên khác về tất cả các biện pháp liên quan đến đầu tư bao gồm, nhưng không giới hạn cho đầu tư vào, thiết lập, tích lũy, mở rộng hoạt động, quản lý, giao dịch kinh doanh và sử dụng đầu tư...

Hiệp định Việt Nam - Nhật Bản cũng xác định rõ chế độ đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc trong đầu tư. Theo đó, mỗi bên ký kết, trong khu vực của mình, sẽ dành cho các nhà đầu tư của bên ký kết kia và những đầu tư

của họ sự đối xử không kém thuận lợi hơn so với sự đối xử dành cho các nhà đầu tư và những đầu tư của nước mình, trong cùng một hoàn cảnh tương tự như nhau trong việc thành lập, mua lại, mở rộng, hoạt động, quản lý, duy trì, sử dụng, thu lợi và bán hoặc một hình thức chuyển nhượng đầu tư khác. Mỗi bên ký kết, trong khu vực của mình, sẽ dành cho nhà đầu tư của bên ký kết kia và những đầu tư của họ sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho các nhà đầu tư của bất kỳ nước thứ ba nào và những đầu tư của họ, trong cùng một hoàn cảnh tương tự như nhau đối với các hoạt động đầu tư. Mỗi bên ký kết, trong khu vực của mình, trong cùng một hoàn cảnh tương tự như nhau, sẽ dành cho các nhà đầu tư của bên ký kết kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn so với sự đối xử dành cho các nhà đầu tư của nước mình hoặc các nhà đầu tư của bất kỳ nước thứ ba nào, liên quan đến quyền được tiếp cận các tòa án tư pháp, các tòa hành chính và các cơ quan trực thuộc ở các cấp xét xử nhằm đạt được cũng như bảo vệ các quyền của các nhà đầu tư đó<sup>(1)</sup>.

Trong khuôn khổ đàm phán gia nhập WTO, Việt Nam đã tiến hành minh bạch hoá chính sách về đầu tư nước ngoài, đồng thời hoàn thành Thông báo và Chương trình hành động thực hiện Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMS) với mục tiêu xoá bỏ hoàn toàn các biện pháp không phù hợp với Hiệp định TRIMS vào năm 2006. Bảng dưới đây là các quy định cơ bản của Hiệp định TRIMS mà một quốc gia thành viên nào cũng cần đáp ứng:

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư. 2003. Điều 2, 3.

## CÁC QUY ĐỊNH CỦA TRIMS<sup>(1)</sup>

Hiệp định TRIMs quy định các quyền và nghĩa vụ của các nước thành viên trong việc sử dụng các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại mà cụ thể là thương mại hàng hoá.

### 2.1 Phạm vi áp dụng

Hiệp định này chỉ áp dụng đối với các biện pháp đầu tư có liên quan đến thương mại hàng hoá. GATT 1994 cấm áp dụng các biện pháp đầu tư vi phạm các nguyên tắc đãi ngộ quốc gia và hạn chế số lượng. Tuy nhiên, phạm vi này không được xác định rõ ràng. Tại Vòng đàm phán Uruguay, Hiệp định TRIMs cũng quy định cấm áp dụng TRIMs trái với Điều III.4 (Đãi ngộ quốc gia) hay Điều XI.1 (Hạn chế số lượng) của GATT 1994 gần như tương tự GATT 1947 (xem Hộp 22).

#### HỘP 22: Đãi ngộ quốc gia và hạn chế về số lượng (Hiệp định TRIMs, Điều 2)

1. Trên nguyên tắc không được làm ảnh hưởng đến các quyền và nghĩa vụ theo quy định của Hiệp định GATT 1994, không nước thành viên nào được phép sử dụng các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại hàng hoá (TRIMs) nếu các biện pháp này trái với các quy định tại Điều III hoặc Điều XI của GATT 1994.

2. Bản mình hoa liệt kê các biên phán TRIMs trái với

---

<sup>(1)</sup><http://www.trade.hochiminhcity.gov.vn/data/file/2002/10/209/CacQuyDinhTRIMS.htm>:  
"Các quy định của TRIMs".

nghĩa vụ đãi ngộ quốc gia theo quy định tại Điều III.4 của Hiệp định GATT 1994 và nghĩa vụ loại bỏ các hạn chế về số lượng chung theo quy định tại Điều XI.1 của Hiệp định GATT 1994 được quy định tại Phụ lục kèm theo Hiệp định này.

Có 5 biện pháp đầu tư cụ thể bị cấm áp dụng: Điều III.4 cấm các quốc gia đặt ra các biện pháp đối xử với hàng hoá nhập khẩu kém thuận lợi hơn đối với hàng hoá trong nước, nếu làm như thế sẽ vi phạm nguyên tắc đãi ngộ quốc gia. Ví dụ như các biện pháp: 1) Yêu cầu tỷ lệ nội địa hoá; và 2) Yêu cầu cân bằng mậu dịch. Điều XI.1 quy định không được sử dụng các hạn chế số lượng đối với hàng nhập khẩu và xuất khẩu như các biện pháp. 3) Yêu cầu cân bằng mậu dịch dẫn đến hạn chế nhập khẩu; 4) Hạn chế giao dịch ngoại hối dẫn đến hạn chế nhập khẩu; và 5) Yêu cầu tiêu thụ nội địa dẫn đến hạn chế xuất khẩu.

Ngoài ra, cụ thể hơn GATT 1947, Hiệp định TRIMs còn cung cấp một danh sách minh họa chỉ rõ các biện pháp cấm áp dụng (xem Hộp 23); quan niệm về TRIMs trong Hiệp định rộng hơn, bao hàm cả các biện pháp mang tính bắt buộc theo luật pháp sở tại hay theo quy định hành chính và các biện pháp mà nếu tuân thủ nó sẽ được hưởng một số ưu tiên như trợ cấp hay giảm thuế. Trên thực tế, Hiệp định TRIMs không có ý định đặt ra các nghĩa vụ mới mà chỉ làm sáng tỏ hơn các nghĩa vụ đã nêu trong GATT 1947.

#### **HỘP 23: Danh sách minh họa các biện pháp TRIMs trái với nghĩa vụ đãi ngộ quốc gia**

1. Các biện pháp đầu tư TRIMs trái với nghĩa vụ đãi ngộ quốc gia theo quy định tại Điều XII.4 của Hiệp định



GATT 1994 bao gồm các biện pháp được thi hành theo các quy định của pháp luật trong nước hoặc các quyết định hành chính để nhằm đạt được lợi thế và đòi hỏi:

a. Các doanh nghiệp phải mua hoặc phải sử dụng các sản phẩm có nguồn gốc nội địa, hoặc được cung cấp từ các nguồn nội địa, bất kể chủng loại hạn ngạch, giá trị sản phẩm hay tỷ lệ hạn ngạch và giá trị sản xuất nội địa của các sản phẩm đó được quy định như thế nào;

b. Hạn chế đối với hàng hoá nhập khẩu của một doanh nghiệp theo số lượng và giá trị hàng hoá sản xuất trong nước mà doanh nghiệp đó dùng để xuất khẩu.

2. Các biện pháp đầu tư TRIMs trái với nghĩa vụ loại bỏ hạn chế về số lượng chung theo quy định tại Điều XI.1 của hiệp định GATT 1994 bao gồm các biện pháp được thi hành theo các quy định của pháp luật trong nước hoặc các quyết định hành chính nhằm đạt được lợi thế và để hạn chế:

a. Việc nhập khẩu của một doanh nghiệp đối với các loại sản phẩm có liên quan hoặc để sử dụng cho sản xuất trong nước nói chung hay theo số lượng hạn ngạch và giá trị của sản phẩm nội địa liên quan mà doanh nghiệp đó dùng để sản xuất;

b. Việc nhập khẩu của một doanh nghiệp đối với các loại sản phẩm có liên quan hoặc để sử dụng cho sản xuất trong nước bằng cách hạn chế việc trao đổi ngoại tệ của doanh nghiệp đó theo số lượng ngoại tệ liên quan mà doanh nghiệp đó được phép nhập vào; hoặc

c. Việc bán hoặc xuất khẩu đối với các sản phẩm của một doanh nghiệp bất kể chủng loại, hạn ngạch, giá trị

sản phẩm hay tỷ lệ hạn ngạch và giá trị sản xuất nội địa của các sản phẩm đó được quy định như thế nào.

3. Theo Hiệp định TRIMs của WTO, các nước phải chỉnh lý các biện pháp trái với hiệp định này trong một khoảng thời gian ấn định và chỉ có một số trường hợp ngoại lệ.

## **2.2. Các trường hợp ngoại lệ**

Khi cần thiết, các trường hợp ngoại lệ theo quy định của Hiệp định GATT 1994 được áp dụng đối với các quy định của Hiệp định này.

Trong vòng 90 ngày kể từ khi Hiệp định WTO có hiệu lực, các thành viên sẽ phải thông báo cho Hội đồng Thương mại hàng hoá tất cả các biện pháp đầu tư đang được áp dụng không phù hợp với các điều khoản của hiệp định TRIMs. Các biện pháp đó dù áp dụng chung hay cho riêng một số lĩnh vực cụ thể đều phải được thông báo về các đặc tính cơ bản của nó.

Mỗi thành viên sẽ phải loại bỏ các biện pháp nói trên trong vòng hai năm đối với các thành viên phát triển, 5 năm đối với các thành viên đang phát triển, và 7 năm đối với các thành viên kém phát triển kể từ ngày Hiệp định WTO có hiệu lực. Theo yêu cầu, Hội đồng Thương mại hàng hoá có thể kéo dài giai đoạn chuyển đổi đối với thành viên kém phát triển, kể cả thành viên đang phát triển, nếu thành viên đó bộc lộ các khó khăn trong việc thực hiện các điều khoản của Hiệp định này. Trong khi xem xét yêu cầu, Hội đồng Thương mại hàng hoá sẽ tính đến sự phát triển riêng, nhu cầu thương mại và tài chính của các thành viên liên quan.

Trong thời gian chuyển tiếp, một thành viên sẽ không được sửa đổi thời hạn của bất cứ biện pháp nào đã thông báo khác với thời hạn đang áp dụng vào ngày Hiệp định WTO có hiệu lực. Các biện pháp được đưa ra trong vòng 180 ngày trước khi Hiệp định WTO có hiệu lực sẽ không được hưởng thời gian chuyển đổi nêu trên.

Để không gây khó khăn cho các doanh nghiệp đã thành lập là đối tượng của các biện pháp nói trên, các thành viên có thể áp dụng các biện pháp này trong thời gian chuyển đổi đối với các khâu đầu tư mới những lĩnh vực mà sản phẩm sản xuất ra giống sản phẩm của doanh nghiệp đã thành lập và đối với các lĩnh vực cần thiết để bảo đảm các điều kiện cạnh tranh công bằng giữa các khoản đầu tư mới và các doanh nghiệp đã thành lập. Tuy nhiên, mọi biện pháp áp dụng cho các khoản đầu tư mới sẽ phải thông báo cho hội đồng thương mại hàng hoá. Thời hạn áp dụng TRIMs đối với các khoản đầu tư mới bằng thời hạn áp dụng cho các doanh nghiệp đã thành lập để đảm bảo hiệu quả cạnh tranh và thời hạn áp dụng TRIMs sẽ cùng kết thúc một lúc.

Về việc minh bạch hoá, mỗi thành viên sẽ thông báo cho Ban thư ký các ấn phẩm mà trong đó có thể tìm thấy các quy định về TRIMs, kể cả các ấn phẩm do chính phủ và chính quyền địa phương, khu vực áp dụng trong phạm vi địa dư của mình.

Mỗi thành viên cần thể hiện thiện chí đối với các đề nghị cung cấp thông tin và cung cấp các cơ hội để tra cứu về bất cứ vấn đề nào do các thành viên khác đặt ra liên quan đến Hiệp định này. Phù hợp với Điều X của GATT 1994 việc minh bạch hoá, không thành viên nào phải tiết

lộ thông tin, nếu sự tiết lộ này có thể cản trở việc thi hành luật hay nói cách khác trái với lợi ích xã hội, hoặc có thể làm tổn hại lợi ích thương mại hợp pháp của các doanh nghiệp cụ thể, dù đó là doanh nghiệp quốc doanh hay tư nhân thì phải chịu hoàn toàn trách nhiệm.

Một Ủy ban về TRIMs được thành lập và mọi thành viên đều được tham gia. Ủy ban có Chủ tịch, Phó Chủ tịch và họp ít nhất một năm một lần theo đề nghị của bất cứ thành viên nào. Ủy ban sẽ thực hiện các nghĩa vụ do Hội đồng Thương mại hàng hoá giao và cho phép các thành viên tham kiến về bất cứ vấn đề nào liên quan đến hoạt động của Ủy ban và việc thực hiện Hiệp định này. Ủy ban cũng sẽ hướng dẫn thực hiện Hiệp định này và sẽ báo cáo kết quả hàng năm lên Hội đồng Thương mại hàng hoá.

Nhiều nhất là sau 5 năm kể từ ngày Hiệp định WTO có hiệu lực, Hội đồng Thương mại hàng hoá sẽ xem xét lại hoạt động của Hiệp định này và sẽ đệ trình các sửa đổi lên Hội nghị bộ trưởng nếu thấy cần thiết. Trong quá trình xem xét này, Hội đồng Thương mại hàng hoá sẽ cân nhắc liệu Hiệp định có cần bổ sung các quy định về chính sách đầu tư và chính sách cạnh tranh hay không.

Ngày 29 tháng 11 năm 2005, Quốc hội đã thông qua Luật Đầu tư thay thế cho Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 1996, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư nước ngoài năm 2000 và Luật Khuyến khích đầu tư trong nước năm 1998. Việc ban hành Luật Đầu tư năm 2005 là một bước phát triển mới trong pháp luật về đầu tư ở Việt Nam. Với sự ra đời của Luật Đầu tư năm 2005, hoạt động đầu tư trong nước, đầu tư từ nước ngoài vào Việt Nam và đầu tư từ Việt Nam ra nước ngoài đã

được điều chỉnh thống nhất bằng một văn bản pháp luật chung. Các hình thức đầu tư trong Luật Đầu tư bao gồm đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp<sup>(1)</sup>.

Luật Đầu tư năm 2005 đã dành hẳn một chương riêng quy định về hoạt động đầu tư ra nước ngoài. Theo đó, Nhà đầu tư được đầu tư ra nước ngoài theo quy định của pháp luật Việt Nam và của nước tiếp nhận đầu tư. Nhà nước tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài và bảo vệ lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư Việt Nam ở nước ngoài theo điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên. Nhà nước tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư được tiếp cận các nguồn vốn tín dụng trên cơ sở bình đẳng, không phân biệt đối xử giữa các thành phần kinh tế; bảo lãnh vay vốn đối với các dự án đầu tư ra nước ngoài trong các lĩnh vực đặc biệt khuyến khích đầu tư (Điều 74 Luật Đầu tư năm 2005). Để được đầu tư ra nước ngoài theo hình thức đầu tư trực tiếp, nhà đầu tư phải có các điều kiện là: Có dự án đầu tư ra nước ngoài; thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước Việt Nam; được cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp Giấy chứng nhận đầu tư. Việc đầu tư ra nước ngoài theo hình thức đầu tư gián tiếp phải tuân thủ các quy định của pháp luật về ngân hàng, chứng khoán và các quy định khác của pháp luật có liên quan (Điều 76 Luật Đầu tư năm 2005).

Nhìn chung, việc đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam không lớn và chưa chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu đầu tư. Trong tháng 9/2005, có 1 dự án đầu tư ra nước ngoài với

---

<sup>(1)</sup> Điều 21, 26 Luật Đầu tư do Quốc hội thông qua ngày 29/11/2005.

tổng vốn đăng ký 0,6 triệu USD đưa tổng số dự án đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam trong 9 tháng đầu năm 2005 là 25 dự án với tổng vốn đăng ký 84,7 triệu USD. Tới cuối tháng 9/2005, có 138 dự án với tổng vốn đầu tư đăng ký hơn 315,5 triệu USD. Quy mô vốn đầu tư trung bình cho một dự án đạt khoảng 2,3 triệu USD. Các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư chủ yếu trong lĩnh vực công nghiệp và xây dựng như thăm dò, khai thác dầu khí, sản xuất chế biến hàng gia dụng, vật liệu xây dựng, có 58 dự án với tổng vốn đăng ký khoảng 207 triệu USD, chiếm 42% tổng số dự án và 66% về vốn đầu tư đăng ký. Lĩnh vực nông-lâm-ngư nghiệp có 24 dự án với tổng vốn đăng ký khoảng 78,1 triệu USD, chiếm 18% về số dự án và 25% về vốn đăng ký. Số còn lại đầu tư trong lĩnh vực dịch vụ (chiếm 40% về số dự án và 10% về vốn đăng ký). Các doanh nghiệp Việt Nam đã đầu tư tại 30 nước và vùng lãnh thổ trên thế giới, nhưng vốn đầu tư chủ yếu tại Irắc chiếm trên 33,4% tổng vốn đăng ký với vốn đăng ký trên 100 triệu USD để thăm dò, khai thác dầu khí và tại Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào với 41 dự án có tổng vốn đăng ký hơn 88 triệu USD, chiếm 28,1% tổng vốn đăng ký. Riêng 2 nước trên đã chiếm hơn 61% tổng vốn đăng ký. Số còn lại thuộc các quốc gia thuộc châu Á và châu Âu<sup>(1)</sup>. Trong 11 tháng năm 2005, có 34 dự án do doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài với tổng vốn đăng ký 365,5 triệu USD. Đặc biệt, trong đó có dự án xây dựng thủy điện Xekaman 3 tại Lào có vốn đầu tư đăng ký 273 triệu USD. Đây là dự án đầu tư ra nước ngoài lớn nhất từ trước

---

<sup>(1)</sup><http://www.mpi.gov.vn/fdi/tinhhinhdtnn.aspx?Lang=4&Mabai=480&Mamuc=1-HTML>: Cục Đầu tư nước ngoài-Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

đến nay. Lũy kế tới hết năm 2005, có 151 dự án với tổng vốn đầu tư đăng ký 617,8 triệu USD<sup>(1)</sup>.

### III. CÁC ĐIỀU ƯỚC QUỐC TẾ VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Các thỏa thuận quốc tế, song phương và khu vực đã phát triển mạnh trong vòng từ 10 đến 20 năm trước và nhiều thoả thuận mới đang được đàm phán. Sau khi Tổ chức Thương mại Quốc tế (ITO) theo Hiến chương Havana khổng lồ thành lập vào năm 1950, nhiều nước đã cố gắng bảo vệ lợi ích cá nhân của mình bằng cách tham gia vào nhiều điều ước quốc tế liên quan đến đầu tư song phương, khu vực và đa phương. Ngày nay có khoảng 2.200 điều ước đầu tư song phương (BITs) và trên 175 thoả thuận thương mại khu vực (RTAs). Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (Organization for Economic Cooperation and Development-OECD) đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của các quy tắc đa phương liên quan đến việc dịch chuyển các dòng vốn đầu tư mà theo ngược dòng lịch sử trở lại thời kỳ tái cơ cấu hậu chiến của Đông Âu. Gần đây, vào giữa thập kỷ 90, vòng đàm phán Uruguay đã đưa ra mảng đầu tư trong các quy tắc đầu tư thương mại đa phương, trong đó đã xuất hiện một số quy tắc mới cho đầu tư nước ngoài. Các vấn đề liên quan đến đầu tư nước ngoài theo ngữ cảnh này có thể tìm thấy trong ít nhất năm hiệp định của WTO (GATS, TRIMS, TRIPS, GPA và ASCM). Điều này tạo ra một sự phức tạp ngày càng tăng lên khi tiến hành đầu tư quốc tế theo đó các Chính phủ phải đảm bảo sự

---

<sup>(1)</sup> Bài phát biểu của Lãnh đạo Bộ Kế hoạch và Đầu tư trong Hội nghị Giao ban Đầu tư nước ngoài khu vực phía Bắc (ngày 15/12/2005) và khu vực phía Nam (ngày 20/12/2005).

phù hợp giữa một tập hợp các nghĩa vụ khác nhau. Các quy tắc của luật điều ước và các điều khoản đặc biệt nằm trong các thoả thuận riêng biệt về mặt truyền thống điều chỉnh mối quan hệ giữa các tập hợp nghĩa vụ khác biệt đó. Tuy nhiên, không phải luôn rõ ràng là liệu tất cả các thoả thuận pháp luật đó đối với các nghĩa vụ đan xen được hiểu trong tất cả các trường hợp. Mỗi thoả thuận có cơ cấu, đối tượng và tính đặc thù về pháp luật và văn hoá riêng. Việc gia tăng các điều khoản liên quan đến đầu tư đã làm khó khăn hơn trong việc đánh giá bức tranh đầu tư toàn cầu. Một số tương đối lớn các thoả thuận đầu tư, đặc biệt là các BITs mà trong khi phát triển các khái niệm gắn gũ (đối xử quốc gia, đối xử tối huệ quốc, công bằng, bảo hộ đầy đủ và an ninh) đã chứa đựng những sự khác biệt về pháp luật và ngữ cảnh, và đôi khi là khác biệt về bản chất. Điều này tạo ra sự giải thích khác nhau đối với cùng một nghĩa vụ theo các thoả thuận khác nhau<sup>(1)</sup>.

Thoả thuận đầu tư song phương đầu tiên được ký giữa Đức và Pakistan năm 1959. Kể từ đó số lượng các điều ước đầu tư song phương tăng lên đạt tới 2181 vào cuối năm 2002. Qua nhiều năm, không chỉ số lượng các điều ước quốc tế song phương về đầu tư tăng lên mà số lượng các nước thành viên của điều ước đầu tư song phương cũng tăng lên nhanh chóng. Chỉ từ con số 2 vào cuối những năm 50, con số này đã tăng lên đến 172 trong đó có 24 nước công nghiệp, 53 nước châu Phi, 31 nước Mỹ Latinh và Caribê, 15 nước Trung Đông, 31 nước châu Á

---

<sup>(1)</sup> Relationship between International Investment Agreements. OECD. 2004. Trang 3.



và 18 nước Trung và Đông Âu vào cuối năm 2002. Từ những năm 60 của thế kỷ XX, các nước châu Phi đã tham gia tích cực vào các điều ước đầu tư song phương. Khởi đầu chỉ vắn vắn có ba điều ước đầu tư song phương vào năm 1960, các nước châu Phi hiện nay đã là thành viên của 533 điều ước, hầu hết trong số đó là ký với các thành viên của Liên minh châu Âu. Các nước ở châu Á đang phát triển cũng ký một số lượng lớn các điều ước đầu tư song phương, và phần lớn trong số đó là sau năm 1991. Trong những năm gần đây, các nước cộng hoà Trung Á đã là thành viên có lợi nhất của các điều ước quốc tế đầu tư song phương với sự ký kết 144 điều ước đầu tư song phương vào giữa năm 1992 và năm 2002. Mãi cho đến tận cuối những năm 70, chỉ một số ít các nước Mỹ Latinh và Caribê có liên quan đến điều ước đầu tư song phương. Và đến tận cuối những năm 80 các nước còn lại trong khu vực mới bắt đầu ký những điều ước đầu tư song phương đầu tiên của họ. Số các điều ước đầu tư song phương ở Mỹ Latinh và Caribê tăng lên nhanh chóng, đạt tới 413 nước vào cuối năm 2002, trong đó chủ yếu với là các nước Đông Âu. Trong khi đó, các nước Trung và Tây Âu đã ký 716 điều ước đầu tư song phương vào cuối năm 2002, trong đó chủ yếu là giữa các nước đó với nhau và với các nước đang phát triển khác. Các nước Đông Âu đã ký hầu hết các điều ước đầu tư song phương lên tới 1038 vào năm 2002. Hơn một nửa trong số đó các điều ước đó là ký với các nước đang phát triển. Không có một nước phát triển nào là thành viên của các điều ước đầu tư song phương cho đến cuối những năm 70 và đầu những năm 80. Nhưng những nước này bắt đầu tiến những bước mạnh mẽ trong việc ký các điều ước đầu tư

song phương vào những năm 90, và vào cuối năm 2002, Hoa Kỳ đã ký 45 điều ước đầu tư song phương, Canada ký 24, Australia ký 21, Nhật Bản ký 10 và New Zealand ký 2 điều ước<sup>(1)</sup>. Tính toàn cầu của các điều ước đầu tư song phương tiếp tục mở rộng trong những năm gần đây, tuy nhiên ở mức độ chậm hơn. Trong năm 2004, 73 điều ước đầu tư song phương mới đã được ký, 10 điều ước trong số đó có giá trị thay thế cho những điều ước trước, đưa tổng số các điều ước đầu tư song phương lên đến 2.392.<sup>(2)</sup>

Mục đích của các điều ước đầu tư song phương là khuyến khích và bảo hộ đầu tư từ một nước thành viên trong lãnh thổ một nước thành viên khác. Các nền kinh tế đang phát triển có ảnh hưởng như Trung Quốc, Ấn Độ và Malaysia đã ký nhiều điều ước đầu tư song phương với cả các nước phát triển và các nước đang phát triển. Có hai kiểu cơ bản của điều ước đầu tư song phương tồn tại là kiểu châu Âu dựa trên mô hình Dự thảo Công ước Abs-Shawcross được bộ trưởng các nước OECD ký năm 1962 và kiểu Bắc Mỹ được phát triển vào đầu những năm 80. Cả hai mô hình đều chứa đựng những vấn đề cơ bản là: chấp nhận và ưu đãi, chuyển giao công nghệ, nhân sự cơ bản, giải quyết tranh chấp đầu tư. Sự khác biệt cơ bản của hai mô hình này là ở chỗ những điều khoản ưu đãi trong mô hình theo kiểu châu Âu chỉ áp dụng đối với đầu tư sau khi thành lập, trong khi các điều khoản ưu đãi

---

<sup>(1)</sup> <http://www.adb.org/Documents/Books/ADO/2004/part030400.asp.HTML>: "Asian Development Outlook 2004 - International Investment Agreements".

<sup>(2)</sup> Research Note: "Recent developments in international investment agreements". UNCTAD. 2005. Trang 1.

trong mô hình theo kiểu Bắc Mỹ cũng quan tâm đến đầu tư ở giai đoạn tái thành lập. Tuy nhiên, mỗi bên trong cả hai mô hình đều có thể duy trì những ngoại lệ, thông thường bằng việc sử dụng cách tiếp cận từ trên xuống theo mỗi lĩnh vực hoặc vấn đề được liệt kê trong Phụ lục đối với điều ước hoặc phát sinh từ luật pháp hoặc quy chế có thể áp dụng vào thời điểm điều ước có hiệu lực. Thêm vào đó, hai kiểu điều ước đầu tư song phương có thể chứa đựng những ngoại lệ chung đối với những trường hợp đặc biệt (ví dụ, vấn đề cán cân thanh toán, thuế...) hoặc lợi ích (an ninh quốc gia hoặc trật tự công cộng). Tuy nhiên, việc soạn thảo các thoả thuận này rất đa dạng về phạm vi của các nghĩa vụ. Một sự khác biệt chủ yếu khác là ở chỗ mô hình Hoa Kỳ áp đặt một loạt đòi hỏi thực hiện đối với các nhà đầu tư hoặc việc đầu tư của họ và nhiều hơn các điều khoản phức tạp đối với một số vấn đề (ví dụ quyền ra vào và cư trú, đi lại của người nước ngoài) so với các điều ước theo mô hình châu Âu. Cả hai mô hình ít nhiều chứa đựng các khái niệm tương đồng về việc bảo hộ việc đầu tư đã được thiết lập: Đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc, tự do chuyển giao vốn, bồi thường nhanh chóng, công bằng và hiệu quả trong trường hợp trưng thu, đối xử công bằng và bảo hộ đầy đủ và an ninh. Những điều ước này cung cấp cơ chế giải quyết tranh chấp giữa các nhà nước và giữa nhà đầu tư với nhà nước. Trong hầu hết các trường hợp, việc đầu tư bao gồm tất cả các kiểu tài sản. Việc chồng chéo thường xảy ra giữa điều ước đầu tư song phương và các thoả thuận quốc tế khác liên quan đến việc đối xử với các nhà đầu tư và tài sản của họ sau khi đầu tư, ví dụ ưu đãi không phân biệt đối xử (MFN hoặc NT), nghĩa vụ bảo hộ

tài sản, ví dụ bảo hộ chống trưng thu và quốc hữu hoá không bồi thường và trình tự giải quyết tranh chấp giữa nhà nước với nhà nước và nhà nước với các nhà đầu tư<sup>(1)</sup>.

Trong phạm vi các thoả thuận đầu tư của OECD, Bộ luật về Tự do hoá các dòng vốn đầu tư và Tuyên bố về đầu tư quốc tế bao trùm một phạm vi chung các hoạt động đầu tư: Quyền ra vào và thành lập đối với các nhà đầu tư không phải cư dân bản xứ, việc chuyển giao vốn có liên quan theo Bộ luật và việc đối xử không kém thuận lợi hơn đối với các doanh nghiệp thuộc quyền kiểm soát của nước ngoài trong các hoàn cảnh tương tự với các doanh nghiệp nội địa theo thoả thuận đối xử quốc gia (NTI). Các ưu đãi này bao gồm việc bãi bỏ nhanh chóng sự phân biệt đối xử đối với các nhà đầu tư không phải cư dân bản xứ và các doanh nghiệp thuộc quyền kiểm soát của nước ngoài. Đây là một nghĩa vụ bắt buộc theo Bộ luật và một cam kết chính trị trong Tuyên bố. Trong cả hai trường hợp, các bên có quyền bảo lưu hoặc đưa ra ngoại lệ (trên cơ sở cách tiếp cận từ trên xuống). Các bảo lưu và ngoại lệ này là đối tượng để xem xét đầy đủ mà có thể hình thành các khuyến nghị về chính sách đối với việc ưu đãi tự do hoá lớn hơn. Các công cụ của OECD không chứa đựng những điều khoản giải quyết tranh chấp bắt buộc. Tuy nhiên, do Bộ luật chứa đựng các nghĩa vụ pháp lý, tranh chấp giữa các bên có thể được đưa ra những cơ chế giải quyết tranh chấp chung khác mà các bên liên quan đến vụ tranh chấp có thể chấp nhận (ví dụ, Tòa án Công lý quốc tế) hoặc đến

---

<sup>(1)</sup> Relationship between International Investment Agreements. OECD. 2004. Trang 4, 5.

một cơ chế tạm thời do các bên quyết định để giải quyết đối với một tranh chấp riêng biệt. Không giống như các Bộ luật, NTI không ngụ ý cho đối xử MFN mà kêu gọi sự đối xử tốt hơn về MFN hoặc đối xử quốc gia. Một số điều ước đầu tư song phương cũng có thể đưa ra vấn đề tiếp cận thị trường đối với việc hình thành các dự án đầu tư. Cách tiếp cận của OECD là dựa trên cơ sở sự khuyến khích tự do hoá mạnh mẽ thông qua cơ chế minh bạch và chống phân biệt đối xử<sup>(1)</sup>.

Một ví dụ cụ thể về ưu đãi trong Hiệp định đầu tư song phương là Hiệp định Thương mại Việt Nam và Hoa Kỳ. Hiệp định Thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ quy định, đối với việc thành lập, mua lại, mở rộng, quản lý, điều hành, vận hành, bán hoặc định đoạt bằng cách khác các khoản đầu tư theo Hiệp định, trong những hoàn cảnh tương tự, mỗi Bên dành sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho các khoản đầu tư của công dân hoặc công ty của mình trên lãnh thổ nước mình (đối xử quốc gia) hoặc sự đối xử dành cho các khoản đầu tư của công dân hoặc công ty của nước thứ 3 trên lãnh thổ nước mình (đối xử tối huệ quốc), tùy thuộc vào sự đối xử nào thuận lợi nhất. Mỗi Bên bảo đảm rằng các doanh nghiệp nhà nước của mình dành cho các khoản đầu tư theo Hiệp định đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc trong việc cung cấp hàng hoá và dịch vụ của họ phù hợp với quy định của Hiệp định. Mỗi Bên có thể ban hành hoặc duy trì những ngoại lệ đối với các nghĩa vụ nêu tại khoản 1 của Hiệp

---

<sup>(1)</sup> Relationship between International Investment Agreements. OECD. 2004. Trang 5.

định trong các lĩnh vực hoặc đối với những vấn đề qui định tại Hiệp định. Khi ban hành ngoại lệ đó, mỗi Bên không thể yêu cầu cắt bỏ toàn bộ hay một phần đầu tư theo Hiệp định này đang triển khai tại thời điểm ngoại lệ bắt đầu có hiệu lực. Hay Hiệp định khung hợp tác giữa Liên minh châu Âu và Việt Nam cũng khẳng định việc khuyến khích và bảo hộ đầu tư giữa các quốc gia thành viên Liên minh châu Âu và Việt Nam trên cơ sở nguyên tắc không phân biệt đối xử và có đi có lại.

Việt Nam đã tham gia vào Hiệp định khung về khu vực đầu tư trong Khối ASEAN năm 1998. Theo Hiệp định, nhà đầu tư ASEAN là công dân của một nước thành viên; hoặc một pháp nhân của một nước thành viên, thực hiện đầu tư vào nước thành viên khác, trong đó vốn ASEAN thực tế của pháp nhân đó cộng gộp với tất cả các vốn ASEAN khác, ít nhất phải bằng tỷ lệ tối thiểu cần có để thoả mãn yêu cầu về vốn quốc gia và các yêu cầu khác về vốn khác của pháp luật trong nước và các chính sách quốc gia được công bố, nếu có, của nước chủ nhà liên quan đến đầu tư đó<sup>(1)</sup>. Hiệp định điều chỉnh đầu tư trực tiếp, nhưng không điều chỉnh đầu tư gián tiếp và các vấn đề liên quan đến đầu tư đã được các Hiệp định khác của ASEAN điều chỉnh như Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ. Theo Hiệp định, mỗi thành viên sẽ, mở ngay lập tức tất cả các ngành nghề của nước mình cho đầu tư của các nhà đầu tư ASEAN; dành ngay lập tức cho các nhà đầu tư ASEAN và đầu tư của họ, đối với tất cả các ngành nghề và các biện pháp có tác động tới đầu tư đó, bao gồm, nhưng chỉ giới

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định khung về khu vực đầu tư trong Khối ASEAN năm 1998. Điều 1.

hạn ở việc tiếp nhận, thành lập, nắm giữ, mở rộng, quản lý, vận hành và định đoạt đầu tư, sự đãi ngộ không kém thuận lợi hơn sự đãi ngộ dành cho các nhà đầu tư và đầu tư tương tự của nước mình (đãi ngộ quốc gia). Các thành viên có thể chưa thực hiện ở một chừng mực nào đó Hiệp định bằng cách đưa ra một Danh mục loại trừ tạm thời và một Danh mục nhạy cảm, nếu có, trong vòng sáu tháng kể từ ngày ký Hiệp định, bao gồm bất kỳ ngành nghề hoặc biện pháp nào có tác động đến đầu tư mà nước đó không thể mở cửa hoặc dành sự đãi ngộ quốc gia cho các nhà đầu tư ASEAN<sup>(1)</sup>. Các thành viên cũng dành sự đãi ngộ tối huệ quốc, theo đó mỗi thành viên sẽ dành ngay lập tức và vô điều kiện cho các nhà đầu tư và đầu tư của nước thành viên khác sự đãi ngộ không kém thuận lợi hơn sự đãi ngộ dành cho các nhà đầu tư và đầu tư của bất kỳ nước thành viên nào khác đối với tất cả các biện pháp có tác động đến đầu tư, bao gồm, nhưng không chỉ giới hạn ở việc tiếp nhận, thành lập, nắm giữ, mở rộng, quản lý, vận hành và định đoạt đầu tư<sup>(2)</sup>. Nếu một thành viên tạm thời chưa sẵn sàng đưa ra các nhượng bộ theo điều 7 của Hiệp định và thành viên khác đã có những nhượng bộ theo điều đó thì thành viên nêu trên phải từ bỏ quyền của mình được hưởng các nhượng bộ đó. Tuy nhiên, nếu một thành viên dành các nhượng bộ nêu trên muốn bỏ qua yêu cầu đó, thì thành viên kia vẫn có thể có được sự ưu đãi đó<sup>(3)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup> <sup>(3)</sup> Hiệp định khung về khu vực đầu tư trong Khối ASEAN năm 1998. Điều 7, 8, 9.

## CHƯƠNG II

# TRÌNH TỰ VÀ THỦ TỤC ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

### I. XEM XÉT ĐƠN ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Xem xét đơn đầu tư quốc tế là trình tự quan trọng đầu tiên trong việc thực hiện trình tự và thủ tục đầu tư quốc tế. Hầu hết các nước đòi hỏi nhà đầu tư nước ngoài phải đăng ký với Chính phủ và được sự chấp nhận của Chính phủ đối với việc đầu tư của họ.

Nói chung, các nhà đầu tư nước ngoài đăng ký và nộp bộ hồ sơ đề nghị với một cơ quan Trung ương duy nhất được thành lập để cấp giấy phép cho đầu tư nước ngoài. Cơ quan Trung ương có thể tự mình tiến hành quá trình xem xét hoặc có thể phối hợp một cách đơn giản để tiến hành. Ví dụ, ở Philippin và Hàn Quốc, cơ quan trung ương có một bộ máy có nhiều quyền hạn, được tổ chức để đánh giá một cách độc lập hầu hết đơn đề nghị đầu tư. Ở Chilê, Ấn Độ, Kenya và Mêhicô, vai trò của cơ quan Trung ương về xem xét đầu tư chỉ đơn thuần là cơ quan phối hợp theo đó hầu hết sự đánh giá được thực hiện bởi các bộ phận chuyên biệt nằm trong các cơ quan khác<sup>(1)</sup>. Ở Guatêmalá,

---

<sup>(1)</sup> Ray August. *International Business Law*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 206.



Văn phòng đầu tư của Bộ Kinh tế là cơ quan có thẩm quyền xem xét việc đầu tư. Tất cả các cơ quan khác của Chính phủ phải hợp tác với Văn phòng để tập trung hoá những nỗ lực khuyến khích đầu tư để đóng góp vào sự phát triển đất nước. Những cơ quan này cũng phải thông báo cho Văn phòng bất kỳ vấn đề nào mà họ biết liên quan đến đầu tư nước ngoài<sup>(1)</sup>. Ở Campuchia, Hội đồng Phát triển Campuchia là tổ chức duy nhất có trách nhiệm đối với các hoạt động trợ giúp, phát triển và đầu tư. Hội đồng Phát triển Campuchia là cơ quan của Chính phủ Hoàng gia có trách nhiệm đánh giá và ra quyết định đối với các hoạt động trợ giúp, phát triển và đầu tư. Hội đồng Phát triển Campuchia gồm hai bộ phận điều hành là Hội đồng trợ giúp và phát triển và Hội đồng đầu tư<sup>(2)</sup>.

Không phải tất cả các nước đều có cơ quan Trung ương. Ví dụ, ở Brazil và Nigeria, việc đánh giá đơn đề nghị đầu tư được tiến hành trực tiếp bởi các bộ phận và cơ quan có liên quan. Bất kỳ sự phối hợp nào cũng được đòi hỏi phải được thực hiện bởi một hội đồng bao gồm các đại diện của các cơ quan khác nhau. Ví dụ, ở Iran Hội đồng có tên gọi là "Hội đồng đầu tư nước ngoài" được thành lập dưới sự chủ toạ của Thứ trưởng Bộ các hoạt động kinh tế và tài chính, người cũng là Chủ tịch mặc nhiên của Tổ chức Hỗ trợ đầu tư, kinh tế và kỹ thuật của Iran. Những quan chức khác là Thứ trưởng Bộ Ngoại giao, Phó Chủ tịch Tổ chức quản lý và Kế hoạch Nhà nước, Phó Thống đốc Ngân hàng Trung ương của Iran và các Thứ trưởng

---

<sup>(1)</sup> Foreign Investment Law of the Republic of Guatemala. 1988. Điều 12.

<sup>(2)</sup> Law of Investment on Cambodia. 1994. Điều 3.

ngoài<sup>(1)</sup>. Ở Iran, việc nộp đơn đầu tư nước ngoài sẽ phải phù hợp với các điều khoản của Luật về Khuyến khích và bảo hộ đầu tư nước ngoài và phù hợp với các luật và quy chế hiện hành của Iran và đáp ứng các yêu cầu sau<sup>(2)</sup>:

+ Trợ giúp cho sự tăng trưởng kinh tế, nâng cấp công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng cơ hội có việc làm, tăng cường xuất khẩu và cơ hội thâm nhập vào thị trường thế giới;

+ Không xâm phạm an ninh quốc gia và lợi ích công cộng, không làm ảnh hưởng đến môi trường, không làm tổn hại đến nền kinh tế của đất nước và áp đặt sự không công bằng đối với các sản phẩm do các nhà sản xuất địa phương đầu tư;

+ Không liên quan đến các cam kết của Chính phủ đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Thuật ngữ cam kết được sử dụng ở đây là các quyền năng đặc biệt đặt các nhà đầu tư nước ngoài vào vị trí có lợi;

+ Tỷ lệ giá trị của hàng hoá và dịch vụ được tạo ra bởi đầu tư nước ngoài là đối tượng của Luật về Khuyến khích và bảo hộ đầu tư nước ngoài, so với giá trị của hàng hoá và dịch vụ được cung cấp bởi thị trường trong nước vào thời điểm cấp giấy phép đầu tư, không được vượt quá 25% trong mỗi lĩnh vực kinh tế (ecocomic sector) và 35% trong các tiểu lĩnh vực kinh tế (sub-sector). Các tiểu lĩnh vực và mức trần đầu tư trong mỗi tiểu lĩnh vực sẽ được

---

<sup>(1)</sup> Foreign Investment Law of Mongolia. 1993. Điều 11.

<sup>(2)</sup> Law for the Promotion and Protection of Foreign Investments of the Islamic Republic of Iran. Điều 2.

xác định theo các văn bản dưới luật do Hội đồng Bộ trưởng ban hành.

Việc đầu tư của một Chính phủ nước ngoài hoặc nhiều Chính phủ nước ngoài tại Iran có thể được Hội đồng Tư vấn Iran chấp thuận trong từng trường hợp nhất định. Việc đầu tư bởi các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước nước ngoài được coi là đầu tư tư nhân<sup>(1)</sup>.

Mêhicô còn quy định hết sức cụ thể về giới hạn đầu tư đối với đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực riêng biệt<sup>(2)</sup>. Yêu cầu này là:

+ 10% đối với công ty sản xuất tập thể;

+ 25% đối với vận tải hàng không nội địa; vận tải taxi hàng không và vận tải hàng không đặc biệt;

+ 49% đối với các công ty kiểm soát các nhóm tài chính; các định chế đa ngân hàng (multiple banking institutions); các nhà môi giới; các chuyên gia thị trường; các định chế bảo hiểm, các định chế chứng khoán; các bộ phận trao đổi ngoại tệ; các kho chứa công cộng; các công ty cho thuê tài chính, các công ty tài chính giao ngay; các công ty tài chính hữu hạn; các công ty liên quan đến điều 12Bis của Luật về thị trường chứng khoán; các cổ phần đại diện cho vốn cố định của công ty đầu tư; các công ty đang hoạt động của công ty đầu tư; các nhà quản trị các quỹ hưu trí; sản xuất và buôn bán chất nổ, vũ khí, nhưng không bao gồm việc trưng dụng và sử dụng chất nổ cho các hoạt động

---

<sup>(1)</sup> Law for the Promotion and Protection of Foreign Investments of the Islamic Republic of Iran. Điều 4.

<sup>(2)</sup> The Law of Foreign Investment of the United Mexican States. 1993. Điều 7.

khai thác mỏ và hoạt động công nghiệp, hoặc việc chuẩn bị các hỗn hợp nổ để sử dụng trong các hoạt động tương tự; in ấn và xuất bản các báo chí và tập san để lưu hành trong lãnh thổ quốc gia; các cổ phần thuộc loại "T" của công ty sở hữu đất đai sử dụng trong nông nghiệp, nuôi gia súc và lâm nghiệp; đánh cá nước ngọt, đánh cá ngoài biển, đánh cá ở các vùng đặc quyền kinh tế; quản trị các cảng hợp nhất; dịch vụ hoa tiêu cho tàu biển để thực hiện các hoạt động trong nội thủy phù hợp với quy định của pháp luật trong khu vực đó; các công ty vận tải biển tham gia vào hoạt động thương mại của tàu biển để hải trình nội địa và tiến hành hoạt động thương mại dọc bờ biển, trừ các tàu du lịch và hoạt động của các nạo vét và thiết bị hàng hải được sử dụng trong việc xây dựng, bảo dưỡng cảng biển; việc cung ứng nguyên liệu và dầu bôi trơn đối với tàu biển, máy bay và thiết bị đường sắt; các công ty được quyền hoạt động theo điều 11 và điều 12 của Luật Viễn thông liên bang.

Theo Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005 (điều 46) thì đối với dự án có vốn đầu tư nước ngoài có quy mô vốn đầu tư dưới ba trăm tỷ đồng Việt Nam và không thuộc Danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện thì nhà đầu tư làm thủ tục đăng ký đầu tư tại cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh để được cấp Giấy chứng nhận đầu tư. Hồ sơ đăng ký đầu tư bao gồm:

- + Văn bản về các nội dung quy định tại khoản 3 điều 45 của Luật Đầu tư;
- + Báo cáo năng lực tài chính của nhà đầu tư;
- + Hợp đồng liên doanh hoặc hợp đồng BCC, Điều lệ doanh nghiệp (nếu có);

Cũng theo Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005, cơ quan nhà nước quản lý đầu tư cấp tỉnh cấp Giấy chứng nhận đầu tư trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày nhận đủ hồ sơ đăng ký đầu tư hợp lệ.

Ở một số nước trên thế giới, trong một số trường hợp nhất định, việc đầu tư đòi hỏi sự xem xét của các cơ quan đặc biệt. Nói chung, việc đầu tư vào các nền công nghiệp dựa trên cơ sở các nguồn tài nguyên quốc gia (ví dụ, hydrocarbon, chất khoáng, và rừng) cần có sự chấp thuận của các cơ quan đặc biệt của Chính phủ. Ở Hàn Quốc, việc đầu tư vào các lĩnh vực công nghiệp mang tính chiến lược cần phải có sự cho phép của Chính phủ.

Một số nước quy định rõ ràng những lĩnh vực quan trọng mang tính chiến lược của Nhà nước. Ví dụ, Luật Đầu tư nước ngoài của Mêhicô xác định những lĩnh vực sau đây là những lĩnh vực chiến lược là độc quyền của Nhà nước<sup>(1)</sup>:

- + Dầu mỏ và hiđrô các bon khác;
- + Các hoá chất dầu mỏ cơ bản;
- + Điện lực;
- + Sản xuất năng lượng hạt nhân;
- + Các chất phóng xạ;
- + Điện tín;
- + Điện báo radiô;
- + Dịch vụ bưu điện;
- + Ban hành tiền tệ;

---

<sup>(1)</sup> The Law of Foreign Investment of the United Mexican States. 1993. Điều 5.

+ Ban hành tiên xu;

+ Kiểm soát, xem xét các cảng biển, sân bay và sân bay lên thẳng; và

+ Những hoạt động khác được nêu rõ trong các luật có liên quan.

Trong nhiều trường hợp, nhà đầu tư nước ngoài phải cung cấp thông tin chi tiết cho các cơ quan của Chính phủ liên quan đến đề nghị của họ. Nói chung, những thông tin này bao gồm những loại hình sau:

+ Công nghiệp được hình thành và bản chất của sản phẩm được sản xuất;

+ Một kế hoạch tài chính, bao gồm tổng số đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài, và tên gọi, vị trí của nhà đầu tư nước ngoài;

+ Sơ đồ sản xuất cho thấy sản lượng hàng năm và giá trị của sản xuất;

+ Máy móc, thiết bị cần thiết, nguồn gốc và giá trị của máy móc, thiết bị đó;

+ Sơ đồ xuất khẩu và nhập khẩu cho thấy sản lượng dự tính về xuất khẩu và nhập khẩu;

+ Sự mở rộng đầu vào sản phẩm địa phương (bao gồm cả nguyên liệu thô) và dự tính giá trị bổ sung của địa phương;

+ Sơ đồ nhân công, bao gồm cả chương trình đào tạo người bản xứ để vận hành và quản lý doanh nghiệp;

+ Nghiên cứu tiếp thị cho thị trường xuất khẩu và nhập khẩu;

+ Giá sản phẩm và lợi ích của dự án và tỷ lệ quay vòng;

+ Vị trí dự định của cơ sở đầu tư.

## II. CHẤP THUẬN ĐƠN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI

Sau khi hoàn thành giai đoạn xem xét đơn xin đầu tư, nhà nước nhận đầu tư sẽ chấp thuận hoặc không chấp thuận đề nghị của nhà đầu tư nước ngoài. Ví dụ, theo pháp luật Trung Quốc, đơn xin thành lập doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài sẽ được nộp để xem xét và chấp thuận tới Văn phòng thuộc Hội đồng Nhà nước có trách nhiệm về quan hệ kinh tế đối ngoại và thương mại, hoặc tới cơ quan khác được Hội đồng Nhà nước chấp thuận. Cơ quan có thẩm quyền về xem xét và chấp thuận trong thời hạn 90 ngày kể từ ngày họ nhận được đơn đó phải quyết định chấp thuận hay không chấp thuận đơn đó. Sau khi đơn xin thành lập doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được chấp thuận, nhà đầu tư nước ngoài trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận được Giấy cho phép đầu tư, sẽ nộp đến cơ quan có thẩm quyền về thương mại và công nghiệp để đăng ký và nhận được Giấy phép kinh doanh. Ngày cấp Giấy phép kinh doanh được coi là ngày thành lập doanh nghiệp<sup>(1)</sup>. Đối với việc nộp đơn để thành lập doanh nghiệp liên doanh, những văn bản như hợp đồng, thoả thuận và điều lệ được ký bởi bên Trung Quốc và bên nước ngoài sẽ phải đệ trình để xem xét và chấp thuận tới Văn phòng về quan hệ kinh tế đối ngoại và thương mại thuộc Hội đồng Nhà nước hoặc tới Văn phòng hoặc Chính quyền địa phương do Hội đồng Nhà nước uỷ quyền. Việc xem xét và chấp thuận hay không chấp thuận sẽ được tiến hành trong

---

<sup>(1)</sup> Wholly Foreign Owned Enterprise Law of the People's Republic of China. 1986. Điều 7.

thời hạn 15 ngày kể từ ngày nhận được đơn<sup>(1)</sup>. Ở Iran, giấy phép đầu tư, sau khi được sự chấp thuận của Hội đồng đầu tư nước ngoài, sẽ được xác nhận và ký bởi Bộ trưởng Bộ các vấn đề kinh tế và tài chính<sup>(2)</sup>. Ở Campuchia, nhà đầu tư phải nộp đơn tới Hội đồng Phát triển Campuchia để xem xét và quyết định. Hội đồng Phát triển sẽ trả lời các nhà đầu tư nộp đơn trong thời hạn tối đa là 45 ngày sau ngày nộp đơn đầu tư đã hoàn thành. Các quan chức Chính phủ nếu không có lý do hợp lý, mà từ chối xem xét và trả lời đơn của nhà đầu tư trong thời hạn đã nêu trên sẽ bị xử phạt theo quy định của pháp luật<sup>(3)</sup>.

Nếu đề nghị đầu tư không yêu cầu đối với nước nhận đầu tư chấp thuận bất kỳ sự ưu đãi nào, và nếu nước nhận đầu tư không chấp thuận bất kỳ sự nhượng bộ nào từ phía nhà đầu tư, sự chấp thuận đầu tư thông thường sẽ được thực hiện dưới hình thức văn thư từ các cơ quan tương ứng. Nếu nước nhận đầu tư chấp thuận sự ưu đãi hoặc nhà đầu tư đồng ý với một số nhượng bộ, thoả thuận đầu tư sẽ được thiết lập dưới hình thức thoả thuận đầu tư chính thức. Những thoả thuận như vậy được điều chỉnh bởi luật hợp đồng của nước nhận đầu tư và bất kỳ tranh chấp nào xảy ra sẽ được giải quyết tại toà án nước nhận đầu tư, trừ trường hợp các bên có thoả thuận khác<sup>(4)</sup>.

---

(1) Sino-Foreign Contractual Joint Venture Law of the People's Republic of China. Điều 5.

(2) Law for the Promotion and Protection of Foreign Investments of the Islamic Republic of Iran. Điều 6.

(3) Law of Investment on Cambodia. 1994. Điều 6, 7.

(4) Ray August. International Business Law. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 206, 207, 208.



### III. BIỆN PHÁP ĐẢM BẢO ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

#### I. Pháp luật quốc gia về các biện pháp bảo đảm đầu tư quốc tế

Các nước nhận đầu tư cung cấp nhiều hình thức bảo đảm đầu tư khác nhau đối với các nhà đầu tư nước ngoài nhằm khuyến khích đầu tư trên lãnh thổ của họ. Những biện pháp đảm bảo đầu tư quan trọng nhất liên quan đến những vấn đề sau đây:

+ Bồi thường trong trường hợp quốc hữu hoá một doanh nghiệp thuộc sở hữu nước ngoài;

+ Chuyển vốn về nước;

+ Chuyển lợi nhuận và cổ phần về nước;

+ Chuyển các hình thức khác của thu nhập hiện hành về nước (ví dụ, tiền hoa hồng, phí giấy phép, phí quản lý và dịch vụ);

+ Chuyển lợi tức từ các khoản vay về nước;

+ Không phân biệt đối xử;

+ Ổn định thuế và các quy tắc khác.

Các biện pháp đảm bảo đầu tư có thể được chấp thuận hoặc một cách tự động thông qua chấp thuận đầu tư hoặc thông qua cấp giấy phép bởi cơ quan có thẩm quyền hoặc trên cơ sở tạm thời trong các trường hợp đặc biệt.

Các biện pháp đảm bảo đầu tư có thể được ghi nhận trong hiến pháp, pháp luật, chính sách cũng như trong thực tiễn luật pháp và hành chính của các nước. Ngoài ra, các biện pháp đảm bảo đầu tư cũng được ghi nhận trong các điều ước quốc tế về bảo hộ đầu tư song phương. Các biện pháp đảm bảo đầu tư trong các điều ước quốc tế rất

đa dạng liên quan đến nhiều vấn đề như quốc hữu hoá và bồi thường, đối xử quốc gia, đối xử tối huệ quốc, chuyển vốn và lợi nhuận về nước, giải quyết tranh chấp... Các điều khoản của Hiến pháp hầu hết ghi nhận việc bồi thường đối với nhà đầu tư nước ngoài trong trường hợp quốc hữu hoá hoặc trưng thu tài sản. Các điều khoản này mô tả cách thức tài sản được lấy, và đôi khi là bồi thường như thế nào. Hiến pháp Ấn Độ chỉ quy định rằng không ai bị tước đoạt tài sản trừ trường hợp do pháp luật quy định. Hiến pháp Đức đòi hỏi việc trưng dụng tài sản là phục vụ lợi ích công cộng và phù hợp với quy định của pháp luật. Hiến pháp Mêhicô quy định tài sản không thể bị trưng thu trừ trường hợp dùng cho việc sử dụng công cộng và được trả tiền bồi thường. Hiến pháp của Áchentina, Ghana, Irắc, Malaysia, Philíppin, Sudan và Nam Tư quy định việc trưng dụng tài sản phải vì lợi ích công cộng, phù hợp với pháp luật và theo trình tự do pháp luật quy định, và phải được bồi thường công bằng, bình đẳng. Hiến pháp Kênya quy định việc trưng dụng tài sản phải trên cơ sở lợi ích công cộng và đánh giá hợp lý những khó khăn gây ra cho chủ sở hữu, và việc bồi thường phải nhanh chóng, đầy đủ trong thời hạn hợp lý. Cả Ghana và Kenya đều thêm vào các biện pháp đảm bảo đặc biệt để đảm bảo việc khởi kiện trước toà án của nước mình đối với bất kỳ ai mà quyền lợi của người đó bị xâm phạm<sup>(1)</sup>.

Các biện pháp đảm bảo đầu tư còn được ghi nhận trong pháp luật, đặc biệt là trong các luật về đầu tư nước

---

<sup>(1)</sup> Ray August. *International Business Law*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 226.

ngoài. Các luật về đầu tư nước ngoài mang tính chi tiết và cụ thể hơn so với các quy định của Hiến pháp. Theo quá trình, trình tự, thủ tục đều liên quan đến quốc hữu hoá được quy định cụ thể hơn. Ví dụ, Luật Đầu tư vốn nước ngoài của Indônêsi-a quy định việc bồi thường phải được các bên thoả thuận phù hợp với luật pháp quốc tế và bất kỳ bất đồng nào cũng sẽ được giải quyết bằng con đường trọng tài. Nghị định về đầu tư vốn của Ghana quy định các tranh chấp về bồi thường sẽ được đưa ra trọng tài do các bên chỉ định, hoặc trong trường hợp họ không thể lựa chọn trọng tài viên, tranh chấp của họ sẽ được giải quyết bằng trọng tài theo sự cho phép của Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế. Luật Khuyến khích đầu tư của Sudan quy định việc bồi thường sẽ phải trả hàng năm trong thời hạn không quá năm năm và được trả bằng cùng một loại tiền tệ mà nhà đầu tư đã từng sử dụng lúc đầu tiên để bắt đầu hoạt động kinh doanh hoặc bằng bất kỳ đồng tiền nào mà các bên chấp nhận. Các luật đầu tư nước ngoài cũng quy định những vấn đề về bảo đảm đầu tư thường không được quy định trong Hiến pháp như bảo đảm chuyển lợi nhuận, vốn về nước, bảo đảm không phân biệt đối xử và các điều khoản ổn định<sup>(1)</sup>.

***Các biện pháp đảm bảo đầu tư về chuyển lợi nhuận về nước*** thông dụng nhất liên quan đến quyền của nhà đầu tư nước ngoài chuyển lợi nhuận và vốn đầu tư về nước mà họ là công dân. Thông thường việc bảo đảm đối với việc chuyển những hình thức khác như thu nhập hiện

---

<sup>(1)</sup> Ray August. International Business Law. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1993. Trang 226, 227.

hành về nước (ví dụ, tiền hoa hồng, chí phí cấp phép, chí phí quản lý và dịch vụ) và chuyển các lợi tức từ các khoản vay ít mang tính thông dụng hơn.

Đôi khi các nước nhận đầu tư có thể chấp nhận bồi thường cho các khoản vay nước ngoài, nghĩa là họ sẽ đảm bảo việc tái thanh toán các khoản vay và lợi tức nước ngoài. Angiêri, Braxil, Ghana, Kenya, Arập Xêút và Sudan đều có những bảo đảm tương tự như vậy trong các luật về khuyến khích đầu tư của họ. Luật Khuyến khích vốn nước ngoài của Hàn Quốc quy định những kiểu dự án nhất định mà nhà nước có thể đảm bảo việc tái thanh toán các khoản vay nước ngoài. Những kiểu này bao gồm: các dự án thuộc về những ngành công nghiệp then chốt; các dự án trong lĩnh vực nông nghiệp hay đánh cá; các dự án trong việc sản xuất các hàng hoá hoặc dịch vụ thiết yếu (bao gồm cả giao thông vận tải).

Ở nhiều nước, việc chuyển tiền ra nước ngoài phải tuân thủ nhiều quy định khác nhau. Có thể kể ra đây một số dạng thông dụng đó là<sup>(1)</sup>:

+ Việc chuyển tiền bị hạn chế hoặc bị nghiêm cấm trong trường hợp việc trao đổi ngoại tệ bị kiểm soát chặt chẽ;

+ Việc chuyển vốn có thể bị hạn chế trong một thời hạn nhất định sau khi việc đầu tư đã được tiến hành. Ví dụ, Quy chế về đầu tư nước ngoài của Chilê năm 1977 không cho phép vốn có thể được chuyển ra nước ngoài cho đến ba năm sau khi lần đầu tiên đầu tư vào nước này. Tuy nhiên,

---

<sup>(1)</sup> Ray August. International Business Law. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 227.

thu nhập tịnh có thể được chuyển ra nước ngoài bất kỳ lúc nào. Luật Khuyến khích đầu tư vốn nước ngoài của Hàn Quốc nghiêm cấm việc chuyển vốn ra nước ngoài trong thời hạn hai năm sau ngày bắt đầu tiến hành đầu tư.

+ Việc chuyển lợi nhuận và cổ tức cũng như các hình thức khác của thu nhập có thể bị hạn chế đối với một tỷ lệ phần trăm nhất định trong tổng số vốn đầu tư của nhà đầu tư. Ví dụ, các luật về đầu tư của Angiêri quy định cổ phần của nhà đầu tư trong lợi nhuận phân bổ mà có thể chuyển ra nước ngoài không được vượt quá tỷ lệ đóng góp của nhà đầu tư trong phần vốn nhập vào trên tổng số vốn đầu tư của một doanh nghiệp, và trong bất kỳ trường hợp nào, tổng số tối đa mà có thể chuyển ra nước ngoài trong bất kỳ năm nào là bằng 15% phần đóng góp của nhà đầu tư.

+ Việc chuyển thu nhập từ buôn bán hoặc thanh lý tài sản của đầu tư có thể cần có sự chấp thuận của Chính phủ.

**Các biện pháp không phân biệt đối xử** được quy định trong nhiều đạo luật về đầu tư, cũng như trong Hiến pháp của nhiều nước, đặc biệt là ở Mỹ Latinh. Nhìn chung, các điều khoản của Hiến pháp đảm bảo cho nhà đầu tư nước ngoài có được sự đối xử tương xứng như nhà đầu tư trong nước. Các điều khoản luật định thường xác định rõ sự đối xử ngang bằng liên quan đến quyền sở hữu, thuế và đôi khi là cả các vấn đề xã hội. Ví dụ, các luật đầu tư của Angiêri đảm bảo sự bình đẳng trước pháp luật của nhà đầu tư, đặc biệt là liên quan đến thuế. Luật Đầu tư nước ngoài của Achentina năm 1977 cam kết các nhà đầu tư nước ngoài có quyền và nghĩa vụ giống như các nhà đầu tư trong nước. Luật Đầu tư vốn nước ngoài của Braxil quy

định vốn nước ngoài có được sự đối xử ngang bằng trước pháp luật giống như vốn của người Braxil trong những điều kiện tương tự, và bất kỳ sự phân biệt đối xử nào không được quy định rõ ràng bởi luật đều bị nghiêm cấm. Quy chế đầu tư nước ngoài của Chilê đảm bảo việc đầu tư nước ngoài được áp dụng những quy định tương tự như quy định áp dụng với nhà đầu tư nội địa, và không có sự phân biệt đối xử nào, dù là trực tiếp hay gián tiếp áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài, trừ trường hợp việc tiếp cận của nhà đầu tư nước ngoài đối với nguồn tín dụng nội địa có thể bị hạn chế<sup>(1)</sup>.

*Các điều khoản ổn định* là một hình thức đặc biệt của biện pháp đảm bảo đầu tư được quy định ở một số nước. Một điều khoản như vậy cam kết nước nhận đầu tư sẽ không thay đổi thuế, tỷ giá hối đoái hoặc chế độ pháp lý khác trong một thời hạn nhất định, hoặc những thay đổi gắn với việc thành lập doanh nghiệp không làm ảnh hưởng đến doanh nghiệp đó. Ví dụ, Bộ luật Đầu tư của Angiêri chứa đựng một điều khoản cam kết bất kỳ sự thay đổi trong tương lai nào trong Bộ luật sẽ không làm ảnh hưởng đến doanh nghiệp mà đã được chấp thuận đầu tư theo Bộ luật hiện hành, trừ trường hợp những thay đổi đó có lợi cho doanh nghiệp. Một điều khoản ổn định, giống như bất kỳ một điều khoản hợp đồng nào khác, có thể được thay đổi theo sự thoả thuận của các bên. Những thay đổi về những hoàn cảnh xung quanh và những thay đổi trong cách thức các bên thực hiện có thể làm thay đổi điều

---

<sup>(1)</sup> Ray August. *International Business Law*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1993. Trang 227.

khoản này. Một điều khoản ổn định không thể ngăn cản một nhà nước khỏi việc quốc hữu hoá hay trưng thu. Theo pháp luật quốc tế, tất cả các nước đều có quyền quốc hữu hoá tài sản. Tuy nhiên, sự vi phạm điều khoản ổn định có thể làm thay đổi tính chất của quyết định quốc hữu hoá, từ sự vi phạm pháp luật tới sự vi phạm hợp đồng. Tuy nhiên, trong trường hợp nhà nước từ bỏ quyền quốc hữu hoá, nhà nước này không thể từ bỏ quyền năng này<sup>(1)</sup>.

## **2. Quốc hữu hoá và trưng thu tài sản trong thực tiễn đầu tư quốc tế<sup>(2)</sup>**

Những nguyên nhân dẫn đến việc quốc hữu hoá và trưng thu tài sản thuộc về sở hữu của doanh nghiệp thương mại nước ngoài thường không dễ dàng dự đoán. Việc quốc hữu hoá hay trưng thu có thể theo sau sự thay đổi về mặt hành chính, có thể từ một cuộc cách mạng hoặc từ việc bầu cử. Hoặc quốc hữu hoá hay trưng thu có thể xảy ra trong thời gian quản trị không tạo ra nguy cơ đe dọa. Chủ nghĩa quốc gia và cách nhìn về sự khai thác bởi người nước ngoài có thể là nguyên nhân của sự quốc hữu hoá hay trưng thu. Hoặc quốc hữu hoá hay trưng thu có thể xảy ra do một số hình thức sở hữu khác có thể bị xem là không có hiệu quả kinh tế, không phù hợp về chính trị hoặc xã hội. Và việc quốc hữu hoá hay trưng thu có thể xảy ra khi một công ty sản xuất những hàng hoá thiết yếu hoặc cung ứng những dịch vụ thiết yếu lâm vào tình trạng phá sản.

---

<sup>(1)</sup> Ray August. *International Business Law*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 228.

<sup>(2)</sup> Ralph H. Folsom-Michel Wallace Gordon-John A. Spanogle: "International Business Transactions". Trang 358, 359, 360, 361, 362.

Thuật ngữ quốc hữu hoá và trưng thu thường được sử dụng thay thế lẫn nhau. Cả hai thuật ngữ này đều đề cập tới việc sở hữu tài sản trên cơ sở một số hình thức bồi thường. Tuy nhiên, nếu không có việc bồi thường được thực hiện thì quá trình này sẽ được dán nhãn là “chiếm đoạt”. Việc thiếu vắng sự bồi thường, trừ một số trường hợp ngoại lệ, sẽ bị coi là hành vi vi phạm pháp luật quốc tế. Có nhiều ví dụ về trưng thu quốc hữu hoá và trưng thu tài sản trên thế giới. Ví dụ, việc quốc hữu hoá tài sản bởi chính phủ Indônêsiá đối với các công dân Hà Lan vào những năm 50, hay việc trưng thu dầu lửa của Chính phủ Mêhicô vào năm 1938, việc trưng thu của Chính phủ Ai cập đối với Công ty Kênh đào Suê vào năm 1956... Việc quốc hữu hoá và trưng thu tài sản đó không có sự hạn chế đối với bất kỳ nước nào. Anh Quốc đã quốc hữu hoá than đá, thép, dịch vụ hàng không và sản xuất và các ngành công nghiệp khác sau đại chiến thế giới thứ hai. Pháp đã quốc hữu hoá hầu hết các ngân hàng vào năm 1982. Nhưng ở cả Anh và Pháp, việc thu tài sản chủ yếu thuộc về những loại hình thuộc sở hữu của công dân. Nhiều quốc gia có nền kinh tế thị trường đã đưa nhiều lĩnh vực trong xã hội trở thành sở hữu nhà nước thông qua quá trình quốc hữu hoá.

Vào những năm 70 của thế kỷ XX, xu hướng quốc hữu hoá có xu thế giảm. Nhiều nước đang phát triển đã đi theo hướng mới, theo đó đã chuyển các công ty hoàn toàn thuộc sở hữu nước ngoài thành các liên doanh với sự chi phối về sở hữu thuộc về cư dân bản địa. Quá trình này được gọi là Mêhicô hoá hoặc Pêru hoá hoặc Chilê hoá. Nhưng quá trình này bắt đầu diễn ra chậm lại vào đầu những năm 80, đặc biệt là sau cú sốc về nợ nần năm 1982 đã đưa các nước đang



phát triển tới sự khuyến khích đầu tư nước ngoài với hy vọng gia tăng xuất khẩu và thu về những ngoại tệ mạnh để trang trải các khoản nợ của họ. Ở nhiều nước phát triển, đặc biệt là ở Anh Quốc, quốc hữu hoá được thay thế bằng tư nhân hoá. Cổ phần trong các doanh nghiệp nhà nước, đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động chỉ dựa vào trợ giúp của chính phủ, được bán ra công chúng. Một số ví dụ của trường hợp này là công ty British Steel được bán ra công chúng và công ty Mexican Hoteles Nacionales được bán cho một nhóm các nhà đầu tư tư nhân.

Việc quốc hữu hoá có thể được tiến hành một cách thiện chí, ví dụ trường hợp của Vê-nê-zuê-la và Arập Xê-út tiếp quản dầu lửa nước ngoài trước khi thực hiện các nhượng bộ, và các thoả thuận hợp đồng được thực hiện sau khi quốc hữu hoá đối với việc tiếp cận thị trường và trợ giúp công nghệ. Thêm vào đó là không có sự ra đi mang tính cá nhân hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp sau khi quốc hữu hoá. Những hoạt động này được tiến hành một cách hoà bình và trật tự sau những lần đàm phán lâu dài giữa Chính phủ Vê-nê-zuê-la và Arập Xê-út với các nhà đầu tư nước ngoài.

### **3. Bảo đảm đầu tư theo pháp luật Việt Nam**

Theo pháp luật Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào Việt Nam được bảo đảm về vốn và tài sản. Vốn đầu tư và tài sản hợp pháp của nhà đầu tư không bị quốc hữu hóa, không bị tịch thu bằng biện pháp hành chính. Trường hợp thật cần thiết vì lý do quốc phòng, an ninh và lợi ích quốc gia, Nhà nước trưng mua, trưng dụng tài sản của nhà đầu tư thì nhà đầu tư được thanh toán hoặc bồi thường theo giá thị trường tại thời điểm công bố việc

trưng mua, trưng dụng. Việc thanh toán hoặc bồi thường phải bảo đảm lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư và không phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư. Đối với nhà đầu tư nước ngoài, việc thanh toán hoặc bồi thường tài sản quy định tại khoản 2 Điều này được thực hiện bằng đồng tiền tự do chuyển đổi và được quyền chuyển ra nước ngoài. Thể thức, điều kiện trưng mua, trưng dụng theo quy định của pháp luật<sup>(1)</sup>.

Nhà đầu tư nước ngoài được bảo hộ về quyền sở hữu trí tuệ. Nhà nước bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ trong hoạt động đầu tư; bảo đảm lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư trong việc chuyển giao công nghệ tại Việt Nam theo quy định của pháp luật về sở hữu trí tuệ và các quy định khác của pháp luật có liên quan<sup>(2)</sup>. Theo quy định của Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005, Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về sở hữu trí tuệ. Bộ Khoa học và Công nghệ chịu trách nhiệm trước Chính phủ chủ trì, phối hợp với Bộ Văn hoá - Thông tin, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn thực hiện quản lý nhà nước về sở hữu trí tuệ và thực hiện quản lý nhà nước về quyền sở hữu công nghiệp. Bộ Văn hoá - Thông tin trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình đều thực hiện quản lý nhà nước về quyền tác giả và quyền liên quan. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình thực hiện quản lý nhà nước về quyền đối với giống cây trồng. Bộ, cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc Chính phủ trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình có trách nhiệm phối hợp với Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Văn hoá - Thông tin,

---

<sup>(1)</sup> Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005. Điều 6, 7.

Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trong việc quản lý nhà nước về sở hữu trí tuệ. Ủy ban nhân dân các cấp thực hiện quản lý nhà nước về sở hữu trí tuệ tại địa phương theo thẩm quyền. Chính phủ quy định cụ thể thẩm quyền, trách nhiệm quản lý nhà nước về sở hữu trí tuệ của Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Văn hoá - Thông tin, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ủy ban nhân dân các cấp<sup>(1)</sup>.

Để phù hợp với các quy định trong các điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên, Nhà nước bảo đảm thực hiện đối với nhà đầu tư nước ngoài với các quy định sau đây<sup>(2)</sup>:

1. Mở cửa thị trường đầu tư phù hợp với lộ trình đã cam kết;

2. Không bắt buộc nhà đầu tư phải thực hiện các yêu cầu sau đây:

a) Ưu tiên mua, sử dụng hàng hóa, dịch vụ trong nước hoặc phải mua hàng hóa, dịch vụ từ nhà sản xuất hoặc cung ứng dịch vụ nhất định trong nước;

b) Xuất khẩu hàng hóa hoặc xuất khẩu dịch vụ đạt một tỷ lệ nhất định; hạn chế số lượng, giá trị, loại hàng hóa và dịch vụ xuất khẩu hoặc sản xuất, cung ứng trong nước;

c) Nhập khẩu hàng hóa với số lượng và giá trị tương ứng giá trị hàng hóa xuất khẩu hoặc phải tự cân đối ngoại tệ từ nguồn xuất khẩu để đáp ứng nhu cầu nhập khẩu;

---

(1) Luật Sở hữu trí tuệ Việt Nam năm 2005. Điều 11.

(2) Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005. Điều 8.

d) Đạt được tỷ lệ nội địa hóa nhất định trong hàng hóa sản xuất;

đ) Đạt được một mức độ nhất định hoặc giá trị nhất định trong hoạt động nghiên cứu và phát triển ở trong nước;

e) Cung cấp hàng hóa, dịch vụ tại một địa điểm cụ thể ở trong nước hoặc nước ngoài;

g) Đặt trụ sở chính tại một địa điểm cụ thể.

Cũng giống như thông lệ quốc tế, nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam được chuyển vốn, tài sản ra nước ngoài, theo đó sau khi thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài được chuyển ra nước ngoài các khoản sau đây<sup>(1)</sup>:

a) Lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh;

b) Những khoản tiền trả cho việc cung cấp kỹ thuật, dịch vụ, sở hữu trí tuệ;

c) Tiền gốc và lãi các khoản vay nước ngoài;

d) Vốn đầu tư, các khoản thanh lý đầu tư;

đ) Các khoản tiền và tài sản khác thuộc sở hữu hợp pháp của nhà đầu tư.

Người nước ngoài làm việc tại Việt Nam cho các dự án đầu tư được chuyển ra nước ngoài thu nhập hợp pháp của mình sau khi thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước Việt Nam. Việc chuyển ra nước ngoài các khoản trên được thực hiện bằng đồng tiền tự do chuyển đổi theo tỷ giá giao dịch tại ngân hàng thương mại do nhà

---

<sup>(1)</sup> Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005. Điều 9.

dầu tư lựa chọn. Thủ tục chuyển ra nước ngoài các khoản tiền liên quan đến hoạt động đầu tư theo quy định của pháp luật về quản lý ngoại hối.

Nhà nước Việt Nam áp dụng một mức giá phí, lệ phí thống nhất đối với hoạt động đầu tư tại Việt Nam<sup>(1)</sup>.

Trường hợp pháp luật, chính sách mới được ban hành có các quyền lợi và ưu đãi cao hơn so với quyền lợi, ưu đãi mà nhà đầu tư đã được hưởng trước đó thì nhà đầu tư được hưởng các quyền lợi, ưu đãi theo quy định mới kể từ ngày thực thi pháp luật, chính sách mới đó có hiệu lực. Trường hợp pháp luật, chính sách mới ban hành làm ảnh hưởng bất lợi đến lợi ích hợp pháp mà nhà đầu tư đã được hưởng trước khi quy định của pháp luật, chính sách đó có hiệu lực thì nhà đầu tư được bảo đảm hưởng các ưu đãi như quy định tại Giấy chứng nhận đầu tư hoặc được giải quyết bằng một, một số hoặc các biện pháp sau đây<sup>(2)</sup>:

a) Tiếp tục hưởng các quyền lợi, ưu đãi;

b) Được trừ thiệt hại vào thu nhập chịu thuế;

c) Được điều chỉnh mục tiêu hoạt động của dự án;

d) Được xem xét bồi thường trong một số trường hợp cần thiết.

Căn cứ vào quy định của pháp luật và cam kết trong điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên, Chính phủ quy định cụ thể về việc bảo đảm lợi ích của nhà đầu tư do việc thay đổi pháp luật, chính sách ảnh hưởng bất lợi đến lợi ích của nhà đầu tư.

---

<sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup> Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005. Điều 10, 11.

Các điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên cũng ghi nhận các biện pháp bảo đảm đầu tư.

Theo Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư năm 2003, không bên ký kết nào được trưng thu hoặc quốc hữu hóa những đầu tư của các nhà đầu tư của bên ký kết kia trong khu vực của mình, hoặc thực hiện bất kỳ biện pháp tương tự với việc trưng thu hoặc quốc hữu hóa (dưới đây gọi là "trưng thu"), ngoại trừ các trường hợp sau<sup>(1)</sup>:

- (a) Vì mục đích công cộng;
- (b) Không phân biệt đối xử;
- (c) Thanh toán các khoản bồi thường một cách đúng hạn, công bằng và hiệu quả; và
- (d) Theo đúng trình tự của pháp luật.

Khoản bồi thường phải tương đương với giá trị thị trường thoả đáng của các khoản đầu tư bị trưng thu ngay trước khi việc trưng thu được thực hiện. Giá trị thị trường thoả đáng không phản ánh bất kỳ sự thay đổi nào về giá trị phát sinh từ việc trưng thu được công bố rộng rãi trước khi tiến hành. Khoản bồi thường phải được thanh toán không chậm trễ và kèm theo lãi suất hợp lý, có xem xét đến khoảng thời gian cho đến khi thanh toán. Khoản bồi thường phải được thực hiện thực tế và chuyển tự do và được tự do chuyển đổi sang đồng bản tệ của bên ký kết có nhà đầu tư và chuyển đổi sang các đồng tiền tự do chuyển đổi theo quy định tại các Điều khoản của Hiệp định của

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư. 2003. Điều 9.

Quý tiền tệ Quốc tế, theo tỷ giá hối đoái được áp dụng trên thị trường vào ngày tiến hành việc trưng thu. Những nhà đầu tư bị ảnh hưởng sẽ có quyền tiếp cận với các tòa án tư pháp hoặc các tòa hành chính hoặc các cơ quan trực thuộc ở các cấp xét xử của bên ký kết tiến hành việc trưng thu để được xem xét kịp thời trường hợp của nhà đầu tư và khoản bồi thường.

Hiệp định giữa Việt Nam và Liên hiệp Anh và Bắc Ailen về khuyến khích và bảo hộ đầu tư năm 2002 xác định, các khoản đầu tư của các công dân hay Công ty thuộc mỗi bên ký kết sẽ không bị quốc hữu hoá, trưng dụng hoặc phải tuân thủ các biện pháp có tác dụng tương tự như quốc hữu hoá hay trưng dụng trên lãnh thổ bên ký kết kia trừ trường hợp vì mục đích công cộng liên quan đến những nhu cầu trong nước của bên ký kết đó, trên cơ sở không phân biệt đối xử và phải được bồi thường có hiệu quả, thoả đáng và nhanh chóng. Khoản bồi thường như vậy phải bằng giá trị thực của khoản đầu tư bị trưng dụng ngay trước khi bị quốc hữu hoá hay trưng dụng hoặc trước khi nguy cơ bị quốc hữu hoá hay trưng dụng trở nên công khai, tùy trường hợp nào xảy ra trước, các khoản bồi thường như vậy cũng bao gồm cả lãi suất tính theo lãi suất thương mại thông thường cho tới ngày thanh toán và được thực hiện không chậm trễ, các khoản bồi thường như vậy cũng được thực thi một cách hiệu quả và được tự do dịch chuyển. Công dân hay công ty bị ảnh hưởng bởi việc quốc hữu hoá hay trưng dụng có quyền, theo luật pháp của bên ký kết đã thực hiện việc quốc hữu hoá hay trưng dụng, yêu cầu một cơ quan tài phán hoặc cơ quan có thẩm quyền độc lập khác của bên đó nhanh chóng xem xét lại trường hợp của mình và việc xác định giá trị khoản đầu tư của

công dân hay công ty đó phù hợp với các nguyên tắc quy định trong đoạn này. Trường hợp một bên ký kết trưng dụng tài sản của một công ty được thành lập hay thiết lập theo luật pháp có hiệu lực ở bất cứ vùng nào thuộc lãnh thổ của mình mà trong đó các công dân hay công ty thuộc bên ký kết kia sở hữu cổ phần, thì bên ký kết tiến hành quốc hữu hoá hay trưng dụng trong chừng mực cần thiết để bảo đảm cho việc đền bù nhanh chóng, thoả đáng và hiệu quả đối với khoản đầu tư của các công dân hay công ty này, sẽ đảm bảo rằng các quy định trên phải được áp dụng đối với các công dân hay công ty của bên ký kết kia là chủ sở hữu của những cổ phần đó<sup>(1)</sup>.

Hiệp định giữa Việt Nam và Liên hiệp Anh và Bắc Ailen về khuyến khích và bảo hộ đầu tư năm 2002 cũng đề cập đến trường hợp có chiến tranh hoặc xung đột vũ trang, cách mạng, tình trạng khẩn cấp quốc gia, nổi loạn, khởi nghĩa hoặc bạo loạn trên lãnh thổ của một bên ký kết, khi đó các khoản đầu tư của các công dân hoặc công ty thuộc bên ký kết này trên lãnh thổ bên ký kết kia bị thiệt hại do chiến tranh hoặc xung đột vũ trang, cách mạng, tình trạng khẩn cấp quốc gia, nổi loạn, khởi nghĩa hoặc bạo loạn trên lãnh thổ của bên ký kết kia sẽ được bên ký kết kia áp dụng sự đối xử có liên quan đến việc hoàn trả, đền bù, bồi thường hoặc giải pháp khác không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà bên ký kết kia dành cho các công dân hay công ty của bất kỳ quốc gia thứ ba nào. Những khoản thanh toán từ những việc như vậy sẽ được dịch chuyển tự do.

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định giữa Việt Nam và Liên hiệp Anh và Bắc Ailen về khuyến khích và bảo hộ đầu tư. 2002. Điều 5.



Việc bồi thường cũng được thực hiện với các công dân và công ty của một bên ký kết trong bất cứ trường hợp nào nêu trên bị thiệt hại trên lãnh thổ của bên ký kết kia do: (a) Các lực lượng hoặc cơ quan có thẩm quyền của bên ký kết đó trưng thu tài sản, hoặc (b) Các lực lượng hoặc cơ quan có thẩm quyền của bên ký kết đó phá huỷ tài sản mà không phải là do hành động chiến đấu hoặc không phải là do tính thiết yếu của tình hình, thì phải được hoàn trả hoặc đền bù một cách thoả đáng. Các khoản thanh toán từ những việc như vậy sẽ được dịch chuyển tự do<sup>(1)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định giữa Việt Nam và Liên hiệp Anh và Bắc Ailen về khuyến khích và bảo hộ đầu tư. 2002. Điều 4.

## CHƯƠNG III



# HÌNH THỨC ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

### I. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

Trên thế giới hiện nay còn tồn tại nhiều quan niệm về đầu tư trực tiếp nước ngoài. Theo Báo cáo về đầu tư thế giới của Liên Hợp Quốc năm 1995 thì đầu tư trực tiếp nước ngoài là loại hình kinh doanh mà nhà đầu tư bỏ vốn tự thiết lập ra cơ sở sản xuất kinh doanh cho riêng mình, đứng chủ sở hữu tự quản lý, khai thác hoặc thuê người quản lý, khai thác cơ sở này, hoặc hợp tác tham gia với các đối tác của nước sở tại thành lập cơ sở sản xuất kinh doanh và tham gia quản lý và khai thác các cơ sở này<sup>(1)</sup>. Có quan niệm khác cho rằng, đầu tư trực tiếp là những đầu tư thực tế vào xây dựng nhà máy, mua tư liệu sản xuất, đất đai và hàng dự trữ và cả vốn gắn liền với việc quản lý, nhà đầu tư thực hiện kiểm soát việc sử dụng vốn đầu tư. Đầu tư trực tiếp thường thực hiện dưới hình thức xây dựng một công ty con hoặc giành quyền kiểm soát một hãng khác (ví dụ, mua một phần lớn cổ phiếu). Đầu tư

---

<sup>(1)</sup> United Nations. World Investment Report. 1995. Trang 383.

trực tiếp khác với đầu tư cổ phiếu, chứng khoán ở chỗ, đầu tư cổ phiếu, chứng khoán hoàn toàn là những tài sản chính đó là cổ phiếu và chứng khoán<sup>(1)</sup>. Một quan niệm khác cho rằng, đầu tư trực tiếp nước ngoài là “một khoản đầu tư với những quan hệ lâu dài, theo đó một tổ chức trong một nền kinh tế (nhà đầu tư trực tiếp) thu được những lợi ích lâu dài từ một doanh nghiệp đặt tại một nền kinh tế khác. Mục đích của nhà đầu tư trực tiếp là muốn có nhiều ảnh hưởng trong việc quản lý doanh nghiệp tại nền kinh tế khác đó”<sup>(2)</sup>. Đầu tư trực tiếp nước ngoài còn có thể được quan niệm là “quyền sở hữu của một hãng nước ngoài hoặc một cá nhân nước ngoài với 10 % hoặc nhiều hơn cổ phần hoặc quyền biểu quyết của một công ty hoặc quyền có 10% hoặc trên 10% lợi nhuận của một công ty” (Quan niệm của IMF, OECD...) <sup>(3)</sup>.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài trên toàn thế giới đã tăng từ 60 tỷ USD vào năm 1982 lên tới 865 tỷ USD vào năm 1999. Sự gia tăng này trong dòng chảy vốn đầu tư đã có tác động mạnh mẽ tới tất cả các nước đang phát triển. Những người ủng hộ đầu tư trực tiếp nước ngoài đã đưa ra nhiều cơ chế mà theo đó có thể giảm đói nghèo và tạo ra sự tăng trưởng kinh tế như sau<sup>(4)</sup>:

---

<sup>(1)</sup> Salvatore Dominick. International Economics. Third Edition. New York. 1990. Trang 345.

<sup>(2)</sup> JICA (2003): “The study on FDI promotion strategy in The Socialist Republic of Vietnam (final report), Hanoi. Trang 31.

<sup>(3)</sup> “Vietnam: Trade Policy and WTO Accession”. Hanoi, 2006.

<sup>(4)</sup> Anita Louise Denning: “Asymmetric Power Endowments and NEPAD: Predicting the Flow of Foreign Direct Investment in Africa”. Thesis. 2003. Trang 25, 26.

1. Đầu tư trực tiếp nước ngoài đóng góp vào sự chuyển giao nhanh chóng và hiệu quả và sự chấp nhận qua biên giới quốc gia;

2. Đầu tư trực tiếp nước ngoài đặc biệt thích ứng đối với việc chuyển tải những ảnh hưởng của nó thành sự phát triển trên diện rộng, với sự đóng góp đáng kể vào sự phát triển đó nhằm phát triển nguồn nhân lực.

3. Đầu tư trực tiếp nước ngoài trong mối quan hệ với các hình thức của việc khuyến khích đầu tư vào khu vực tư nhân, sẽ trợ giúp cho việc quản trị công ty.

4. Đầu tư trực tiếp nước ngoài gắn liền với sự phát triển các chỉ tiêu về môi trường và lao động, bởi vì các nhà đầu tư nước ngoài có xu hướng quan tâm tới uy tín trên thị trường nước ngoài, và

5. Các hãng đầu tư trực tiếp nước ngoài sẽ tạo ra việc chi trả thuế và tăng cường sự phát triển cộng đồng khi họ đầu tư vào các khu vực mà họ hoạt động.

Theo Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005, đầu tư trực tiếp là hình thức đầu tư do nhà đầu tư bỏ vốn đầu tư và tham gia quản lý hoạt động đầu tư (Điều 3 khoản 2). Đầu tư nước ngoài là việc nhà đầu tư nước ngoài đưa vào Việt Nam vốn bằng tiền và các tài sản hợp pháp khác để tiến hành hoạt động đầu tư. Theo Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005, đầu tư trực tiếp có các hình thức sau:

+ Thành lập tổ chức kinh tế 100% vốn của nhà đầu tư trong nước hoặc 100% vốn của nhà đầu tư nước ngoài;

+ Thành lập tổ chức kinh tế liên doanh giữa các nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài;

+ Đầu tư theo hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC), 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);

+ Đầu tư phát triển kinh doanh;

+ Mua cổ phần hoặc góp vốn để tham gia quản lý hoạt động đầu tư;

+ Đầu tư thực hiện việc sáp nhập và mua lại doanh nghiệp;

+ Các hình thức đầu tư trực tiếp khác.

Ở Nhật Bản, có bốn loại hình công ty có thể tham gia đầu tư trực tiếp nước ngoài bao gồm:

1. Công ty cổ phần (kabushiki kaisha), công ty trách nhiệm hữu hạn (yugen kaisha), công ty hợp danh (gomei kaisha) và công ty hợp danh hữu hạn (goshi kaisha). Trong hầu hết các trường hợp, công ty cổ phần là hình thức thích hợp nhất trong đầu tư nước ngoài ở Nhật Bản.

2. Văn phòng chi nhánh để hoạt động đầu tư nước ngoài tại Nhật Bản. Ngoại trừ một số trường hợp đặc biệt (thuộc về những lĩnh vực kinh tế đặc biệt) như ngân hàng, bảo hiểm, dịch vụ tài chính và giao thông vận tải, việc mở chi nhánh được chấp nhận với những yêu cầu tối thiểu, và việc đăng ký thương mại được ghi vào Báo cáo thành lập Văn phòng chi nhánh.

3. Công ty liên doanh.

4. Văn phòng đại diện hoặc Văn phòng liên lạc. Việc thành lập Văn phòng đại diện hoặc Văn phòng liên lạc đòi hỏi ít thủ tục hơn so với việc thành lập Văn phòng chi nhánh.

5. Hình thức đặc quyền kinh tiêu (Franchise)<sup>(1)</sup>.

6. Công ty nước ngoài có thể đầu tư cổ phần vào một công ty Nhật Bản đang hoạt động. Điều này được thực hiện bằng cách mua một số lượng cổ phần thiểu số nhằm mục đích thúc đẩy quan hệ với một công ty Nhật Bản và được hưởng lợi nhuận thu được. Việc đầu tư này được khuyến khích nếu công ty nước ngoài bán, chuyển giao công nghệ tới, hoặc mua công nghệ từ công ty Nhật Bản.

7. Công ty nước ngoài có thể tham gia vào thị trường bằng việc yêu cầu một tỷ lệ đa số hoặc tỷ lệ kiểm soát trong một công ty Nhật Bản đang hoạt động. Tuy nhiên, việc này không được áp dụng thường xuyên, và có thể gặp những trở ngại nhất định trong việc hợp nhất và sáp nhập công ty<sup>(2)</sup>.

*Về cơ bản, trên thế giới đầu tư trực tiếp nước ngoài tồn tại dưới các hình thức sau:*

### **1. Hợp đồng hợp tác kinh doanh.**

Hình thức hợp tác kinh doanh trên cơ sở Hợp đồng hợp tác kinh doanh là hoạt động đầu tư tiến hành trên cơ sở một hợp đồng mà không thành lập một pháp nhân mới.

Cơ sở pháp lý quan trọng của sự hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng là hợp đồng hợp tác kinh doanh. Đây

---

<sup>(1)</sup> Là hình thức thoả thuận theo hợp đồng, theo đó nhà sản xuất chính thức trao cho một hay nhiều nhà sản xuất hay thương gia khác quyền sản xuất hay bán những sản phẩm hoặc cung cấp một loại dịch vụ dưới nhãn hiệu của người trao đặc quyền trong một khu vực nhất định và trong một thời hạn nhất định. Người được hưởng đặc quyền kinh tiêu phải trả một khoản tiền bản quyền cho người trao đặc quyền và chỉ mua những hàng hoá do họ cung cấp.

<sup>(2)</sup> Mitsuo Matsushita-Thomas J.Schoenaum. Japanese International Trade and Investment Law. University of Tokyo Press. 1989. Trang 115-116.

là văn bản được ký kết giữa (các) bên sở tại và (các) bên nước ngoài để tiến hành đầu tư, kinh doanh tại nước sở tại, trong đó quy định trách nhiệm và phân chia kết quả kinh doanh cho mỗi bên mà không thành lập pháp nhân mới. Cũng giống như trong hình thức doanh nghiệp liên doanh, các bên tham gia hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng cùng góp vốn, cùng kinh doanh, cùng phân chia lợi nhuận và cùng chịu rủi ro.

Tuy không tổ chức dưới dạng doanh nghiệp, cụ thể là hình thức công ty, nhưng hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng đã hình thành nên một tổ chức kinh doanh chung. Các bên hợp doanh cùng nhau thực hiện các công việc chung hoặc có thể phân công nhau thực hiện từng phần công việc với tư cách của những đơn vị độc lập. So với hình thức liên doanh, sự liên kết giữa các bên trong quan hệ hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng có tính chất mềm dẻo hơn. Do những đặc tính nói trên, nên thông lệ quốc tế không coi các loại hợp đồng thông dụng khác trong quan hệ thương mại quốc tế như hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế, hợp đồng gia công quốc tế, hợp đồng cung cấp lắp đặt thiết bị... là hợp đồng hợp tác kinh doanh.

Theo Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005, hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC) là hình thức đầu tư được ký kết giữa các nhà đầu tư nhằm hợp tác kinh doanh phân chia lợi nhuận, phân chia sản phẩm mà không thành lập pháp nhân (Điều 3 khoản 16). Nhà đầu tư được ký kết hợp đồng BCC để hợp tác sản xuất phân chia lợi nhuận, phân chia sản phẩm và các hình thức hợp tác kinh doanh khác. Đối tượng, nội dung hợp tác, thời hạn kinh doanh, quyền lợi, nghĩa vụ, trách nhiệm của mỗi bên, quan hệ hợp tác giữa các bên và tổ chức quản lý do các bên thoả thuận và ghi

vào trong hợp đồng. Hợp đồng BCC trong lĩnh vực tìm kiếm, thăm dò, khai thác dầu khí và một số tài nguyên khác dưới hình thức hợp đồng phân chia sản phẩm được thực hiện theo quy định của Luật Đầu tư năm 2005 và các quy định khác của pháp luật có liên quan<sup>(1)</sup>. Ở Việt Nam, hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh chủ yếu áp dụng trong lĩnh vực thăm dò, khai thác dầu khí (hai bên cùng tiến hành, bên nước ngoài bỏ vốn tìm kiếm, thăm dò; nếu có phát hiện thương mại thì chia cho bên Việt Nam theo các tỷ lệ quy định); các dự án liên lạc điện thoại nội hạt, viễn thông, in ấn và phát hành báo chí. (Bên nước ngoài chỉ đầu tư vốn và thiết bị, còn bên Việt Nam nắm toàn quyền quản lý, điều hành dự án)<sup>(2)</sup>.

## 2. Doanh nghiệp liên doanh.

Trên thế giới có nhiều cách tiếp cận, nhiều quan niệm khác nhau về việc xác định doanh nghiệp liên doanh với nước ngoài.

Có quan niệm cho rằng, “Doanh nghiệp liên doanh là một quan hệ bạn hàng tạm thời nhưng đôi khi có tính chất lâu dài được thành lập từ hai hay nhiều cá nhân hoặc công ty hoạt động trong một lĩnh vực kinh doanh nhất định trong đó có thể chịu rủi ro do thua lỗ nhưng vẫn có thể mong đợi một tỷ lệ lợi nhuận hợp lý. Các bên liên doanh cũng chia sẻ các khoản chi phí và lợi nhuận theo các tỷ lệ được thoả thuận”<sup>(3)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> Điều 23 Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005.

<sup>(2)</sup> “Tài liệu tham khảo về Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp”. Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Tháng 10 năm 2005. Trang 12.

<sup>(3)</sup> Adam J.H.Longman Concise Dictionary of Business English. Longman York Press. 1992. Trang 218.



Theo pháp luật kinh doanh của Hoa Kỳ, doanh nghiệp liên doanh là “một quan hệ bạn hàng trong đó hai hay nhiều chủ thể cùng đóng góp sức lao động hoặc tài sản để thực hiện một mục tiêu đặt ra, cùng chia sẻ lợi nhuận và chịu rủi ro ngang nhau hoặc do các bên thoả thuận”<sup>(1)</sup>. Định nghĩa này của pháp luật kinh doanh Hoa Kỳ đã đề cập đến việc đóng góp tài sản và lao động như là những nhân tố cơ bản để thành lập doanh nghiệp liên doanh. Điều kiện quan trọng cho hoạt động của doanh nghiệp liên doanh là việc chia sẻ lợi nhuận, rủi ro giữa các bên tham gia doanh nghiệp liên doanh.

Theo Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD) thì “Trên quan điểm cạnh tranh, liên doanh là hình thức nằm giữa hợp đồng và liên minh trong đó hai hay nhiều công ty liên kết hoạt động với nhau trong một hoặc nhiều hơn các lĩnh vực sau đây:

- a) Tiến hành các hoạt động mua và bán;
- b) Khai thác các nguồn tài nguyên thiên nhiên, phát triển hoặc điều hành các hoạt động sản xuất;
- c) Nghiên cứu và triển khai;
- d) Hoạt động chế tạo và xây dựng<sup>(2)</sup>.

Như vậy, theo định nghĩa của OECD, liên doanh không đơn thuần là một quan hệ hợp đồng đơn giản, đồng thời cũng không phải là một hình thức liên minh chặt chẽ

---

<sup>(1)</sup> Adderson R.A.Kumpt W.A. Business Law. Western Publishing Co. 1970. Trang 669.

<sup>(2)</sup> OECD. Competition Policy and Joint Venture. Asian Institute of Technology (AIT) Library. Bangkok. 1986. Trang 11.

và đầy đủ với sự tham gia của nhiều Bên với quy mô lớn trong nhiều lĩnh vực khác nhau.

Lại có quan niệm khác cho rằng, liên doanh là “những thoả thuận kinh doanh trong đó hai hay nhiều công ty hoặc thực thể kinh doanh liên kết với nhau để hình thành một hoạt động kinh doanh nhất định. Các liên doanh có thể được hình thành giữa hai công ty đa quốc gia, giữa một công ty đa quốc gia và Chính phủ hoặc giữa một công ty đa quốc gia với các nhà kinh doanh địa phương”<sup>(1)</sup>.

Định nghĩa nêu trên đã chỉ ra được thực chất của liên doanh là những thoả thuận kinh doanh giữa hai hay nhiều bên. Các Bên tham gia liên doanh có thể là công ty địa phương, công ty đa quốc gia hoặc Chính phủ. Tuy nhiên, định nghĩa này chưa làm rõ được những yếu tố khác biệt giữa liên doanh trong nước và liên doanh quốc tế.

Ngay trước chiến tranh thế giới lần thứ nhất, người ta đã biết đến liên doanh quốc tế khi các doanh nghiệp Âu, Mỹ tham gia vào nhiều hoạt động hợp tác như đồn điền nông nghiệp ở các nước đang phát triển... Các liên doanh có thể được thành lập chỉ gồm các đối tác của nước chủ nhà, hoặc chỉ gồm các đối tác của một hoặc vài nước ngoài, không có công dân nước chủ nhà, hoặc bao gồm cả các đối tác địa phương và cả nước ngoài. Đôi khi thuật ngữ liên doanh quốc tế được dành riêng cho những đối tác tư nhân địa phương, còn các liên doanh cổ phần giữa chính quyền chủ nhà hoặc một tổ chức của Chính quyền nước chủ nhà và một đối tác nước ngoài thì được gọi là liên doanh quốc tế hỗn hợp, doanh nghiệp hỗn hợp, các công ty hỗn hợp

---

<sup>(1)</sup> Dar Khenbatr-Riad Ajjami. International Business. University of America.

hoặc các công ty kinh tế hỗn hợp. Đặc biệt, ở các nước không có nền kinh tế thị trường, thuật ngữ "liên doanh" có thể dùng cho các công ty hỗn hợp (hay liên doanh) bằng vốn nước ngoài, có nghĩa là các liên doanh quốc tế. Đây là hình thức phổ biến nhất. Ở đây không cần thiết phân biệt giữa sự tham gia của Chính quyền hay tư nhân địa phương. Cả hai thuộc về loại hình công ty cổ phần liên doanh quốc tế. Liên doanh quốc gia và liên doanh nước ngoài không thuộc trường hợp này. Các doanh nghiệp được thành lập ở nước A kinh doanh hoặc đang thành lập một chi nhánh ở nước B thì không được xem là Liên doanh quốc tế ngay cả khi phần vốn do công dân của nước B nắm giữ. Các đối tác của một công ty cổ phần liên doanh quốc tế có thể là các quốc gia, các doanh nghiệp nhà nước, các tổ chức quốc tế, các tư nhân hoặc các cơ quan hợp nhất. Những trường hợp sau là các ví dụ trong khu vực nông nghiệp<sup>(1)</sup>:

+ Giữa quốc gia với tổ chức quốc tế: Liên doanh nông công nghiệp Zulia Vrena (Côlômbia 45%, Venezuela 45%, nghiệp đoàn Andina của Fomento 10%) về phát triển sản xuất đường và các nhà máy chế biến đường ở vùng biên giới.

+ Giữa nhà nước với nhà nước: Công ty Arập về phát triển súc vật (Damascus), do Hội đồng thống nhất kinh tế Arập lập ra năm 1974 và do 12 nước Arập ký; Công ty Arập về sản xuất nông nghiệp và lương thực, được Nghị quyết 724 của Hội đồng thống nhất kinh tế Arập chấp thuận; Comunbana, Công ty Mỹ - Panama được thành lập do các thành viên của Liên Hiệp các nước xuất khẩu

---

(1) "Các khía cạnh luật pháp của các liên doanh quốc tế trong nông nghiệp". Nhà xuất bản Giáo dục, 1996. Trang 17, 18, 19.

chuôi; Pancate (Công ty thị trường chung gồm các thành viên của nhóm Bogo: Brazil, Colombia, Costarica, El Sanvado, Guatemala, Honduras, Mexico, Venezuela); Công ty phân bón được thành lập do Bolivia, Costarica, Cuba, Guatemala, Mexico, Nicaragua, Panama, Peru, Venezuela (hợp doanh thu mua phân bón, từ năm 1979 dưới sự bảo trợ của SELA).<sup>(1)</sup>

+ Nhà nước với công ty tư nhân nước ngoài: Công ty trách nhiệm hữu hạn đường Ndola (Tate & Lyle Ltd) Anh 11%, Zambia 89%; Công ty trách nhiệm hữu hạn phát triển dầu cọ Anh mới, Chính phủ Ghinê mới 50%, Harrisons & Crossfiel PLC 50% (đồn điền cọ dầu); Công ty hữu hạn Kapiura Plantation (PNG), Chính phủ Ghinê Papua mới 30%, Harrisons & Crossfiel PLC 70% (đồn điền cọ dầu).

+ Nhà nước với tổ chức quốc tế và công ty tư nhân nước ngoài: Công ty hữu hạn đường Kenana (đặt cơ sở ở Khartoum), những người đóng cổ phần gồm Kuwait và Sudan, Công ty dầu tư Arập (một tổ chức tài chính khu vực), một Công ty tư nhân Arập (Gulf Fisheries Company của Kuwait) và hai công ty tư nhân nước ngoài (Công ty hữu hạn Lorhn của Vương quốc Anh và Công ty hữu hạn Nissho-Lwai của Nhật Bản); Công ty đường Mumias, Chính phủ Kenya 71%, CDC 17%, Công ty tài chính thương mại Kenya 5%, Booker Mc Comel Vương quốc Anh 4%, Ngân hàng Phát triển Đông Phi 3%.

+ Công ty quốc gia với công ty tư nhân nước ngoài và các nhà đầu tư địa phương: Prolasa, Nestlé, Nicaraguan

---

<sup>(1)</sup> SELA (Sistema Economico Latino-Americano) là một tổ chức hợp tác và xúc tiến kinh tế và xã hội của các nước Mỹ Latinh.

Institutode Formento Nacional, các nhà đầu tư Trung Mỹ (sữa bột).

+ Các công ty tư nhân với các công ty nhà nước hoặc công ty tài chính quốc tế: Các công ty kinh doanh khu vực; các công ty kinh doanh đa quốc gia Andean.

+ Các công ty tư nhân nước ngoài với các nhà đầu tư địa phương: Nhà máy bia Carling, Công ty chế biến bia Canadian, Hồng Kông 50%, Côngxooxiom của các nhà buôn Hồng Kông 50%, Coromandel: 2 công ty Mỹ 47%, các Nhà sản xuất và các Nhà đầu tư nhân Ấn Độ 53% (nhà máy phân bón).

Doanh nghiệp liên doanh chịu trách nhiệm hữu hạn. Tính trách nhiệm hữu hạn của doanh nghiệp liên doanh thể hiện ở sự tách bạch về mặt tài sản giữa doanh nghiệp liên doanh với các bên liên doanh và giới hạn trách nhiệm của doanh nghiệp liên doanh trong quan hệ về tài sản với các chủ thể khác. Theo đó, vốn pháp định của doanh nghiệp liên doanh được hình thành từ sự đóng góp của các bên liên doanh. Mỗi bên liên doanh chỉ chịu trách nhiệm với các bên kia, với doanh nghiệp liên doanh trong phạm vi phần vốn góp vào liên doanh và không chịu trách nhiệm về các khoản nợ của doanh nghiệp liên doanh. Doanh nghiệp liên doanh chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản trong phạm vi vốn của doanh nghiệp. Trong quá trình hoạt động, doanh nghiệp liên doanh không được phép phát hành cổ phiếu, trái phiếu. Tư cách pháp nhân của doanh nghiệp liên doanh phát sinh kể từ ngày được cấp giấy phép đầu tư. Tính pháp nhân của doanh nghiệp liên doanh là đặc điểm để phân biệt hình thức đầu tư này với hình thức hợp tác kinh

doanh trên cơ sở hợp đồng. Là pháp nhân, doanh nghiệp liên doanh là chủ thể pháp lý độc lập, có tài sản riêng tách bạch với tài sản của sáng lập viên và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản riêng đó. Doanh nghiệp liên doanh hoạt động nhân danh mình và không phải là chi nhánh của các bên liên doanh.

Ở đây, trách nhiệm vô hạn được hiểu là tính vô hạn của nghĩa vụ trả nợ còn trách nhiệm hữu hạn là tính có giới hạn về khả năng trả nợ của các doanh nghiệp. Theo lý thuyết chung và thông lệ quốc tế, một doanh nghiệp có chế độ trách nhiệm hữu hạn chỉ có khả năng trả nợ đến mức giá trị vốn tài sản của nó. Nếu chỉ hiểu đơn giản như vậy thì phải chăng, một doanh nghiệp với quy chế trách nhiệm hữu hạn không bao giờ thực hiện được một trái vụ có giá trị lớn hơn mức vốn điều lệ của doanh nghiệp đó? Vấn đề là ở chỗ, chế độ trách nhiệm vô hạn hay hữu hạn chỉ được đưa ra áp dụng khi doanh nghiệp đó bị tuyên bố phá sản và toàn bộ tài sản của nó được đưa ra phát mại để thanh toán các khoản nợ. Đến lúc này, khi doanh nghiệp thuộc loại trách nhiệm vô hạn sẽ có số tài sản để trả nợ bao gồm cả toàn bộ tài sản thuộc sở hữu của chủ doanh nghiệp mà không đưa vào kinh doanh. Trong trường hợp này, nếu toàn bộ tài sản phá sản đó không đảm bảo để thanh toán hết các khoản nợ thì chủ doanh nghiệp phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Đây chính là tính vô hạn của nghĩa vụ trả nợ. Ở những doanh nghiệp này không có sự tách bạch về tài sản như đã nêu ở trên nên chúng cũng không phải là pháp nhân. Trong khi đó, doanh nghiệp có quy chế trách nhiệm hữu hạn, khi bị tuyên bố phá sản, chỉ trả nợ đến mức giá trị toàn bộ tài sản thuộc sở hữu của nó vào thời điểm đó. Vì ở những

doanh nghiệp này có sự tách bạch về mặt tài sản giữa nó và chủ sở hữu của nó và chúng đều được thừa nhận là pháp nhân. Nói cách khác, tất cả các pháp nhân (theo đúng nghĩa của nó) đều hưởng quy chế trách nhiệm hữu hạn. Toàn bộ tinh thần trên đây đã được thể hiện trực tiếp hay gián tiếp trong hệ thống pháp luật hiện hành, đặc biệt trong pháp luật về phá sản, ở những quy định về tài sản phá sản và thứ tự ưu tiên thanh toán. Tóm lại, mô hình pháp lý về doanh nghiệp theo kiểu pháp nhân hay thể nhân hiệu theo nghĩa này, suy cho cùng là để ấn định tính chất của chế độ trách nhiệm về mặt tài sản trong kinh doanh (hữu hạn hay vô hạn). Tuy nhiên, vì trách nhiệm vô hạn hay hữu hạn chỉ thể hiện sự khác biệt và được áp dụng trên thực tế khi doanh nghiệp bị tuyên bố phá sản. Điều này chứng tỏ rằng, khi tồn tại và hoạt động trên thương trường giữa pháp nhân và thể nhân không vì thế mà có sự bất bình đẳng. Tuy nhiên, xét từ giác độ về khả năng rủi ro của các nhà đầu tư hoặc do doanh nghiệp gây ra cho bạn hàng thì ở hai loại doanh nghiệp này cũng có những đặc tính khác nhau. Song cũng chính từ những đặc tính khác nhau, nhà làm luật mới có thể thừa nhận những mô hình pháp lý về tổ chức doanh nghiệp khác nhau, tạo cho các nhà đầu tư lựa chọn phù hợp với khả năng và sở thích của họ. Điểm mạnh của các doanh nghiệp chịu trách nhiệm vô hạn chính là ở chỗ nó ít có khả năng gây rủi ro cho bạn hàng vì tất cả tài sản của chủ doanh nghiệp có trong hiện tại và tương lai, bất luận là chúng có tham gia vào kinh doanh hay không, đều được sử dụng để thanh toán nợ. Tuy nhiên, nhìn từ lợi ích của các chủ doanh nghiệp thì họ sẽ không mạnh dạn đầu tư vào những lĩnh vực của nền kinh tế mà có hệ số rủi ro cao,

và khi họ liên kết góp vốn để thành lập công ty loại này họ luôn phải đi tìm những người rất gần gũi bởi vì những phần tài sản không tham gia vào kinh doanh của tất cả các thành viên công ty đều có chung một số phận pháp lý. Vì lẽ đó, các doanh nghiệp chịu trách nhiệm vô hạn không bao giờ trở thành những doanh nghiệp lớn trong nền kinh tế. Trong khi đó, các doanh nghiệp chịu trách nhiệm hữu hạn lại khắc phục được "điểm yếu" đó, dễ dàng tồn tại trong mọi lĩnh vực của cơ cấu kinh tế và có thể trở thành những đơn vị kinh tế mạnh. Thế nhưng, loại doanh nghiệp này chỉ trả nợ trong phạm vi có giới hạn (khi bị phá sản), nên nó dễ gây rủi ro cho bạn hàng. Theo nhận thức chung, pháp nhân chỉ có thể hoạt động thông qua cơ quan đại diện. Tuy nhiên, không phải lúc nào đại diện pháp nhân cũng hành động nhân danh pháp nhân và về nguyên tắc, pháp nhân và đại diện pháp nhân không phải là một thực thể thống nhất. Bên cạnh đó, thành viên của pháp nhân cũng không đồng thời là pháp nhân. Tuy nhiên, trên thực tế, nhìn bề ngoài người ta thấy rằng cả thành viên pháp nhân và cơ quan pháp nhân trong nhiều trường hợp đều cùng tham gia thực hiện những hành vi liên quan đến pháp nhân. Vì vậy, pháp luật của nhiều nước trên thế giới đều ghi nhận một hiện tượng mà theo đó, pháp nhân không độc lập chịu trách nhiệm về các khoản nợ mà ở đây có sự liên đới hay trách nhiệm riêng của thành viên pháp nhân hoặc/và của chính bản thân cơ quan pháp nhân. Hiện tượng này được một số nhà khoa học pháp lý gần đây gọi là "vén màn trách nhiệm" hay "phá hạn" gọi theo tiếng Latinh là "ultra veris". Theo đó, hiện tượng "vén màn trách nhiệm" sẽ xuất hiện khi:



+ Thành viên pháp nhân hoặc cơ quan pháp nhân không đảm bảo điều kiện vật chất để thực hiện chế độ trách nhiệm hữu hạn.

+ Thành viên pháp nhân hay cơ quan pháp nhân thực hiện hành vi không nhân danh pháp nhân.

Theo quy định của Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005, một tổ chức được coi là pháp nhân khi thoả mãn đầy đủ bốn điều kiện:

1. Được thành lập hợp pháp;

2. Có cơ cấu tổ chức chặt chẽ;

3. Có tài sản độc lập với cá nhân, tổ chức khác và tự chịu trách nhiệm bằng tài sản đó;

4. Nhân danh mình tham gia các quan hệ pháp luật một cách độc lập.

Kinh nghiệm thế giới cho thấy, khi xây dựng chế định pháp nhân, các nhà khoa học pháp lý đã xuất phát từ nhiều học thuyết khác nhau. Ví dụ, *học thuyết tách bạch tài sản* theo đó tài sản của pháp nhân là một thực thể tài sản được phân biệt (được tách bạch) với tài sản của các thành viên; *học thuyết hư cấu* theo đó có thể hình thành một loại chủ thể pháp luật trừu tượng không phải là người để phân biệt với con người (thể nhân-cá nhân hay tự nhiên nhân); *học thuyết về khối tài sản thống nhất* theo đó, tài sản của pháp nhân là một khối thống nhất không thể chia được, được coi như thuộc sở hữu của pháp nhân và vì vậy, khi các thành viên góp vốn phải làm thủ tục chuyển quyền sở hữu và áp dụng nguyên tắc cấm rút vốn trực tiếp khi các thành viên có nhu cầu rút ra khỏi tư cách thành viên của pháp nhân.

Qua những phân tích trên, có thể thấy giữa doanh nghiệp liên doanh và hình thức hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng hợp tác kinh doanh có những nét khác biệt sau đây:

1. Doanh nghiệp liên doanh là doanh nghiệp có tư cách pháp nhân, còn hình thức đầu tư trên cơ sở hợp đồng hợp tác kinh doanh mặc dù là sự hợp tác giữa các Bên có quốc tịch khác nhau, trên cơ sở cùng góp vốn, cùng tham gia quản lý, cùng phân phối lợi nhuận và cùng chia sẻ rủi ro, nhưng hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh không tạo thành một pháp nhân.

2. Các quy định của pháp luật đối với doanh nghiệp liên doanh có tính chất chặt chẽ hơn so với hợp đồng hợp tác kinh doanh.

3. Doanh nghiệp liên doanh là một hình thức liên kết lâu dài giữa các bên để cùng thực hiện các hoạt động kinh doanh với thời hạn lâu dài (có trường hợp lên đến 70 năm), còn hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng thường là quan hệ có tính chất ngắn hạn (thường tiến hành trong thời hạn vài tháng đến vài năm để thực hiện các hoạt động kinh doanh đơn lẻ).

4. Doanh nghiệp liên doanh thường có quy mô lớn hơn so với quy mô của hình thức hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng (trừ một số trường hợp trong các hoạt động phân chia sản phẩm theo quy định của Luật Dầu khí).

Doanh nghiệp liên doanh cũng khác với hình thức doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài và các hình thức kinh doanh khác như hình thức BT, BOT, BTO, khác với các hình thức kinh doanh quốc tế khác như xuất nhập

khẩu, gia công quốc tế... Nếu so sánh với doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài thì có thể nhận thấy, cả doanh nghiệp liên doanh và doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài đều là những pháp nhân nước sở tại và chịu sự quản lý của pháp luật nước sở tại. Tuy nhiên, trong doanh nghiệp liên doanh có sự tham gia quản lý của Bên nước sở tại còn đối với doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài, Bên nước ngoài thực hiện việc quản lý, điều hành toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở luật pháp nước sở tại. Doanh nghiệp liên doanh cũng khác với hình thức BOT (Doanh nghiệp BOT). Cả hai loại hình này đều là những pháp nhân của nước sở tại nhưng nếu doanh nghiệp liên doanh được thành lập trên cơ sở sự thoả thuận giữa các công ty có quốc tịch khác nhau thì doanh nghiệp theo hình thức BOT được thành lập giữa một bên là Nhà đầu tư nước ngoài và Bên kia là các cơ quan Nhà nước của nước sở tại. Doanh nghiệp theo hình thức BOT có thể được tổ chức dưới hình thức doanh nghiệp liên doanh hoặc doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài. Nếu doanh nghiệp liên doanh thường hoạt động trên các lĩnh vực sản xuất - kinh doanh, dịch vụ thì doanh nghiệp theo hình thức BOT chủ yếu hoạt động đối với các dự án đầu tư vào cơ sở hạ tầng. Doanh nghiệp theo hình thức BOT thường được hưởng các ưu đãi đầu tư cao hơn so với các doanh nghiệp liên doanh.

Theo Luật Kinh doanh Bảo hiểm Việt Nam năm 2000, doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài bao gồm các loại hình là doanh nghiệp bảo hiểm liên doanh, doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài. Theo Hiệp định Thương mại giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Hoa

Kỳ, sau thời gian ba năm từ khi Hiệp định có hiệu lực, Hoa Kỳ có quyền thành lập doanh nghiệp liên doanh với đối tác được kinh doanh dịch vụ bảo hiểm của Việt Nam. Tuy nhiên, phần vốn góp của phía Hoa Kỳ không được vượt quá 50% vốn pháp định của liên doanh. Đồng thời, sau năm năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, Nhà nước Hoa Kỳ được quyền lập doanh nghiệp 100% vốn của Hoa Kỳ trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm<sup>(1)</sup>.

Nhiều doanh nghiệp liên doanh có quy mô vốn lớn đã được thành lập tại Việt Nam. Có thể kể tên ở đây như Liên doanh điện thoại di động CDMA với Công ty Hutchison Telecommunication (Vietnam) S.à. R.L (Luxembourg) tại Hà Nội, tổng vốn đầu tư 655, 9 triệu USD, Giấy phép đầu tư số 2455/GP ngày 04/2/2005, Liên doanh sản xuất ô tô JRD (Giấy phép đầu tư số 2476/GP ngày 05/5/2005) với Công ty JRD Motor Vehicles Assemblers Sdn.Bhd (Malaysia), tổng vốn đầu tư 70 triệu USD, tại Phú Yên, Liên doanh TNHH Vietcombank-Bonday-Bến Thành (Giấy phép đầu tư số 2458/GP ngày 07/2/2005), tổng vốn đầu tư 55 triệu USD, liên doanh với Công ty Bonday Investment Limited (Hong Kông) để xây dựng khách sạn, văn phòng cho thuê tại thành phố Hồ Chí Minh...<sup>(2)</sup>

---

<sup>(1)</sup> Ngày 13/7/2000, tại Washington (Hoa Kỳ), Hiệp định thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ (Hiệp định) đã chính thức được ký kết. Hiệp định đã được Tổng thống Hoa Kỳ ký ngày 16/10/2001. Ngày 28/11/2001, Quốc hội Việt Nam đã thông qua Nghị quyết phê chuẩn Hiệp định. Ngày 11/12/2001, Bộ trưởng Thương mại Việt Nam và Bộ trưởng Thương mại Hoa Kỳ đã trao đổi công hàm phê chuẩn Hiệp định. Như vậy, theo quy định tại khoản 1 điều 8 Chương VII, Hiệp định bắt đầu có hiệu lực từ ngày 10/12/2001.

<sup>(2)</sup> <http://www.mpi.gov.vn/fdi/tinhhinhdtn.aspx?Lang=4-HTML>; Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

### **3. Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài**

Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài là doanh nghiệp do nhà đầu tư nước ngoài đầu tư 100% vốn, không có sự hiện hữu của nguồn vốn trong nước. Do có thể có một hoặc nhiều tổ chức, cá nhân nước ngoài tham gia vào doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài nên toàn bộ tài sản của loại hình doanh nghiệp này thuộc sở hữu của một chủ hoặc sở hữu chung của nhiều chủ sở hữu. Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài được thành lập tại Việt Nam theo hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn, có tư cách pháp nhân theo pháp luật Việt Nam. Ngoại trừ những khác biệt do không có sự tham gia, góp vốn của bên (các bên) Việt Nam, doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài có những đặc điểm cơ bản giống với hình thức doanh nghiệp liên doanh. Điều đó làm cho các quy định đầu tư nước ngoài về hình thức doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài không có nhiều khác biệt với các quy định về Doanh nghiệp liên doanh như đã đề cập ở trên, chẳng hạn như các quy định về thành lập, địa vị pháp lý, tạm ngừng, chấm dứt hoạt động. Nhiều doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài đang hoạt động có hiệu quả tại Việt Nam. Có thể kể tên ở đây một số doanh nghiệp như Procter-Gamble, CocaCola, Pepsi, Colgate Palmolive...

So với các nước trong khu vực, Việt Nam là nước duy nhất cho phép đầu tư theo hình thức 100% vốn nước ngoài ngay từ khi ban hành Luật Đầu tư nước ngoài lần đầu tiên. Tính đến hết năm 2000, với 1.685 dự án còn hiệu lực và tổng vốn đăng ký 13,4 tỷ USD, hình thức doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài tuy chiếm 50,4% số dự án nhưng số vốn đăng ký chỉ chiếm 29,4%. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, đầu tư theo hình thức này có chiều hướng

gia tăng mạnh. Xu hướng này một mặt là do những năm gần đây ta chủ trương cho phép nhà đầu tư nước ngoài chủ động lựa chọn hình thức, địa điểm, đối tác đầu tư (trừ lĩnh vực đầu tư có điều kiện), cho doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài được hưởng ưu đãi như doanh nghiệp liên doanh; mặt khác còn do thời gian qua ta phát triển mạnh các khu công nghiệp, mà ở đó hình thức đầu tư nước ngoài chủ yếu là các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài (chiếm 85% số dự án được cấp phép trong các khu công nghiệp). Nếu tính chung từ năm 1988 đến nay, đầu tư theo hình thức doanh nghiệp 100 % vốn nước ngoài đã chiếm tỷ trọng rất lớn về số dự án với 4199 dự án, chiếm trên 73,8 % (gần gấp 3 hình thức doanh nghiệp liên doanh) các dự án còn hiệu lực với số vốn đạt 23,9 tỷ USD, chiếm 49,2 % tổng số vốn đầu tư còn hiệu lực<sup>(1)</sup>.

Gần đây nhiều doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài lớn đã được thành lập ở Việt Nam như Công ty trách nhiệm hữu hạn thép không gỉ (Giấy phép đầu tư số 2522/GP ngày 2/11/2005) là dự án 100% vốn của Qian Ding (Đài Loan), tổng vốn đầu tư 700 triệu USD tại Bà Rịa - Vũng Tàu, Bệnh viện da khoa Kwang Myung Việt Nam (Giấy phép đầu tư số 2507/GP ngày 09/9/2005) là dự án 100% vốn của Tập đoàn Management Global Leader (Hàn Quốc), tổng vốn đầu tư 198,4 triệu USD tại Hà Nội, Công ty Công nghiệp cổ phần Pousung Việt Nam (Giấy phép đầu tư số 2445/GP ngày 12/01/2005) là dự án 100% vốn của Tập đoàn Pou Yuen Industrial (Holding) Ltd (Hong Kông), tổng vốn đầu tư 190 triệu USD, để sản xuất giày tại Đồng Nai, Công ty Coralis Việt Nam

---

<sup>(1)</sup> "Tài liệu tham khảo về Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp". Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Tháng 10 năm 2005. Trang 10, 11.

(Giấy phép đầu tư số 2450/GP ngày 27/01/2005) là dự án 100% vốn của Tập đoàn Coralis S.A (Luxembourg), tổng vốn đầu tư 114,58 triệu USD; xây dựng Tổ hợp 65 tầng tại Hà Nội, Công ty trách nhiệm hữu hạn Hiệp Phong Việt Nam (Giấy phép đầu tư số 2484/GP ngày 31/5/2005) là dự án 100% vốn của Công ty Qia Feng (Holding) Ltd (Hong Kông), tổng vốn đầu tư 85 triệu USD; để xây dựng Khu đô thị Olympia tại Hải Phòng, Công ty trách nhiệm hữu hạn Ritek Việt Nam (Giấy phép đầu tư số 360/GP-KCN- ĐN ngày 02/3/2005) là dự án 100% vốn của Công ty Score High Group Limited (Đài Loan), tổng vốn đầu tư 66,7 triệu USD), sản xuất đĩa VCD, DVD tại Đồng Nai, Công ty sản xuất phụ tùng Yamaha Motor VN (Giấy phép đầu tư số 2442/GP ngày 04/01/2005) là dự án 100% vốn của Công ty Yamaha Motor (Nhật Bản), tổng vốn đầu tư 47,6 triệu USD; tại khu công nghiệp Thăng Long - Hà Nội, Công ty trách nhiệm hữu hạn Mabuchi Motor Đà Nẵng (Giấy phép đầu tư số 30/GP-KCN- ĐN ngày 12/3/2005) là dự án 100% vốn của Công ty Mabuchi Motor - Nhật Bản, tổng vốn đầu tư 39,9 triệu USD để sản xuất ô tô và phụ tùng tại Khu Công nghiệp Đà Nẵng, Công ty Sao Việt (Giấy phép đầu tư số 2477/GP ngày 06/5/2005) là dự án 100% vốn của Tập đoàn Lemna International Inc. (Hoa Kỳ) tổng vốn đầu tư 36 triệu USD để xây dựng nhà máy xử lý rác thải tại Củ Chi, thành phố Hồ Chí Minh, Công ty trách nhiệm hữu hạn Tatung Việt Nam (Giấy phép đầu tư số 305/GP-KCN-BD ngày 12/5/2005) là dự án 100% vốn của Công ty Tatung (Đài Loan), tổng vốn đầu tư 35 triệu USD để sản xuất hàng điện máy gia dụng tại Bình Dương...<sup>(1)</sup>

---

<sup>(1)</sup> <http://www.mpi.gov.vn/fdi/tinhhinhdtnn.aspx?Lang=4-HTML>: Cục Đầu tư nước ngoài-Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

## II. ĐẦU TƯ GIÁN TIẾP

Hình thức đầu tư gián tiếp được thực hiện thông qua các hình thức phổ biến sau đây:

1. Quỹ vốn đầu tư mạo hiểm: Quỹ này cung cấp vốn cho các nhà đầu tư để đầu tư vào những nơi (thị trường mới nổi) hoặc sản phẩm có độ mạo hiểm cao (thường là sản phẩm mới có hàm lượng khoa học cao) nhưng hứa hẹn thu lợi nhuận lớn. Quỹ này mới được phát triển từ thập kỷ 80 của thế kỷ XX và có xu hướng phát triển nhanh.

2. Quỹ đầu tư cổ phần quốc tế: Quỹ này cung cấp vốn cho các nhà đầu tư vừa và nhỏ để đầu tư ra nước ngoài. Quỹ này bao gồm hai loại tùy thuộc các nhà đầu tư vào Quỹ là phát hành cố định số lượng cổ phiếu ban đầu và số lượng cổ phiếu thay đổi. Nếu xét theo tính chất sở hữu thì Quỹ được chia thành Quỹ đầu tư cổ phần tư nhân và Quỹ đầu tư cổ phần tập thể. Chỉ có Quỹ đầu tư cổ phần tập thể mới được niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Khi các nhà đầu tư quốc tế đầu tư ra nước ngoài, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, họ luôn đặt ra một hàm mục tiêu: Rủi ro quốc tế tiềm ẩn tương ứng với mỗi danh mục đầu tư mà họ lựa chọn là như thế nào. Dạng đầu tư theo khẩu vị rủi ro như thế là rất phổ biến trên thế giới trong những thời gian gần đây. Cách dễ dàng nhất để các nhà đầu tư quốc tế đạt được mục tiêu rủi ro tương thích với lợi nhuận như trên là bỏ vốn vào thông qua một quỹ đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, việc đầu tư thông qua một quỹ đầu tư như thế ở nước ngoài cũng có những phức tạp riêng do việc mua chứng khoán của các nhà đầu tư quốc tế trực tiếp tại thị trường ở các nước đang phát triển rất tốn kém và việc nghiên cứu để lựa chọn cơ hội đầu tư rất khó khăn



và mất nhiều thời gian. Do sự phức tạp của hoạt động đầu tư quốc tế nên việc quản lý chuyên nghiệp và kinh nghiệm ở các thị trường ở các nước sở tại là không thể thiếu được.

Một số các nhà đầu tư có xu hướng đầu tư vào các quỹ đầu tư quốc tế đa dạng hóa ở phạm vi toàn cầu trên nhiều thị trường khác nhau. Nhưng đối với một số các nhà đầu tư khác, họ chỉ quan tâm tới xu hướng thứ hai, tức là đầu tư vào một khu vực, một quốc gia hay một loại chứng khoán nước ngoài nào đó mà thôi. Những chứng cứ trong thời gian qua cho thấy, các nhà đầu tư nước ngoài rất thích đầu tư vào những cổ phiếu ngành ngân hàng và các doanh nghiệp Nhà nước độc quyền ở Việt Nam.

Số lượng quỹ đầu tư dạng mở (open-end fund) đã tăng lên nhanh chóng trong khoảng thời gian gần đây nên việc tiếp cận với những quỹ đầu tư dạng mở được chuyên môn hóa cho từng nước và khu vực trở nên dễ dàng hơn. Quỹ đầu tư dạng mở phải thực hiện nghĩa vụ mua lại cổ phiếu khi nhà đầu tư yêu cầu. Việc mua lại có thể được thực hiện hàng ngày hoặc định kỳ theo quy định của từng quỹ. Do đặc điểm này nên quy mô của quỹ có thể thay đổi từng ngày khi có nhà đầu tư mới tham gia mua cổ phiếu hoặc các nhà đầu tư hiện hữu rút tiền ra khỏi quỹ. Quá trình biến động trong quy mô vốn diễn ra liên tục như thế nên hoạt động theo mô hình dạng quỹ mở sẽ rất khó khăn ở những quốc gia mà luật doanh nghiệp không công nhận khái niệm vốn điều lệ của một doanh nghiệp có thể thay đổi từng ngày. Chính vì quy mô của quỹ liên tục thay đổi như thế nên quỹ chỉ tập trung đầu tư vào những tài sản có tính thanh khoản cao, là những tài sản có thể mua hoặc bán nhanh chóng và dễ dàng với số lượng lớn mà không làm ảnh hưởng nhiều đến giá trị thị trường. Ngoài ra giá cổ phiếu của quỹ

dầu tư dạng mở luôn luôn gắn liền trực tiếp với giá trị tài sản thuần (NAV) của quỹ. Cổ phiếu của quỹ dạng mở không giao dịch trên thị trường thứ cấp mà được giao dịch trực tiếp với quỹ hoặc các đại lý được uỷ quyền của quỹ.

Trong khi đó quỹ đầu tư dạng đóng (closed - end fund) chỉ phát hành cổ phiếu ra công chúng với số lượng nhất định và quỹ không thực hiện mua lại cổ phiếu khi nhà đầu tư có nhu cầu bán lại. Quỹ có một khoảng thời gian nhất định khi phát hành cổ phiếu lần đầu để huy động vốn và không phát hành thêm nữa trừ trường hợp các cổ đông hiện hữu đồng ý tăng vốn. Do không có nghĩa vụ bắt buộc phải mua lại cổ phiếu khi các nhà đầu tư yêu cầu nên quỹ có thể đầu tư vào những tài sản có tính thanh khoản cao hoặc là kém tính thanh khoản tùy theo sở thích. Nét chuyên biệt này tạo cho quỹ đầu tư dạng đóng có một lợi thế hơn so với quỹ đầu tư dạng mở do không cần giữ tiền mặt để chi trả khi các cổ đông bán lại cổ phiếu của mình. Chính vì vậy, ở một thị trường giá lên, quỹ đầu tư dạng đóng có thể đầu tư toàn bộ tài sản của mình, và ở một thị trường giá xuống, quỹ đầu tư dạng đóng sẽ không bị buộc phải mua lại cổ phiếu theo yêu cầu của nhà đầu tư. Đối với các nhà quản lý quỹ đầu tư dạng đóng, việc không bao giờ phải lo lắng về việc đầu tư tiền mới thu được hoặc đối phó với việc mua lại cổ phiếu là một lợi thế, đặc biệt là đối với những tổ chức đang tìm kiếm các cơ hội đầu tư vào các thị trường mà các tài sản ít có tính thanh khoản như ở Việt Nam, hoặc là đầu tư vào các doanh nghiệp chưa niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Sau khi phát hành lần đầu ra công chúng, cổ phiếu của quỹ được giao dịch như bất kỳ cổ phiếu nào trên thị trường chứng khoán tập trung.

Các nhà đầu tư có thể bán (hoặc mua) để thu hồi (hoặc đầu tư) vốn của mình trên thị trường thứ cấp thông qua các nhà môi giới.

So với quỹ đóng, quỹ mở có rất nhiều ưu thế do có tính thanh khoản tốt hơn vì các công ty quản lý quỹ phải bảo đảm tính thanh khoản cho các tài sản của quỹ và không tập trung vào một lượng lớn các tài sản khó định được giá trị để có thể thoả mãn nhu cầu mua lại vào bất kỳ lúc nào của các cổ đông. Ngoài ra quỹ mở còn có tính minh bạch rất cao và rủi ro thấp hơn so với quỹ đóng do quỹ mở phải công bố liên tục và đầy đủ các thông tin cần thiết về giá trị tài sản ròng - NAV hàng ngày để làm cơ sở cho việc tính toán giá trị cổ phiếu nhằm đáp ứng nhu cầu mua lại liên tục cổ phiếu của các cổ đông. Chính vì những ưu thế như trên nên giá trị tài sản của quỹ đầu tư dạng mở chiếm tới 2/3 trong tổng tài sản của các quỹ đầu tư trên toàn thế giới với tổng trị giá lên đến khoảng 12.000 tỷ USD và được đầu tư vào 50.000 quỹ đầu tư khác nhau, trong đó tại Mỹ là 6.942 nghìn tỷ USD, châu Âu là 3.059 nghìn tỷ USD và của tất cả các nước còn lại là 1.643 nghìn tỷ USD.

Nhưng mô hình dạng quỹ đóng lại rất thích hợp cho thị trường chứng khoán Việt Nam đang trong giai đoạn mới phát triển như hiện nay vì chúng bảo đảm được nguồn vốn ổn định cho các hoạt động của quỹ và sự ổn định chung cho thị trường chứng khoán. Các quỹ đầu tư nước ngoài ở Việt Nam hiện nay hầu hết là các quỹ đóng. Tuy nhiên, khi thị trường chứng khoán đã phát triển và đi vào chiều sâu thì mô hình dạng quỹ mở lại phù hợp hơn với xu thế hội nhập<sup>(1)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> <http://www.ueh.edu.vn/tcptkt/ptkt2005/thang02-05/trangoccho.htm>: Trần Ngọc Thơ: "Làm thế nào có thể thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài".

3. Chứng chỉ lưu ký chứng khoán: Một cách tiện lợi khác cho các nhà đầu tư có được sự đa dạng hoá toàn cầu là mua ADR (American Depositary Receipt - tạm dịch là chứng chỉ lưu ký chứng khoán tại Mỹ). Địa chỉ tại Mỹ trong các thuật ngữ ADR hàm ý các chứng khoán cơ sở là cổ phiếu do các công ty không phải là của Mỹ phát hành và được lưu ký tại ngân hàng New York. Sau đó các ADR này có thể được giao dịch trên thị trường chứng khoán toàn cầu. Chính vì thế chúng còn có tên gọi là chứng chỉ lưu ký chứng khoán toàn cầu (Global Depositary Receipt - GDR). Với ý nghĩa đó, chúng ta có thể gọi các chứng khoán này là các GDR. Các cổ phiếu của Việt Nam nếu được triển khai theo phương thức trên cũng được gọi là GDR<sup>(1)</sup>.

Các doanh nghiệp Việt Nam rất khó có thể phát hành GDR do những khác biệt trong chuẩn mực kế toán của Việt Nam và ở một số các nước trên thế giới trong việc lập các báo cáo tài chính. Trước mắt chúng ta chỉ có thể phát hành các GDR cấp I, do các GDR cấp I không đòi hỏi phải đáp ứng đầy đủ các yêu cầu đăng ký phức tạp theo những tiêu chuẩn kế toán quốc tế khắt khe (trong khi các GDR cấp II và cấp III lại có những yêu cầu rất cao). Các GDR cấp I cho phép phát hành chứng khoán phát hành ra công chúng và thị trường quốc tế mà không làm thay đổi nhiều lắm các thủ tục báo cáo tài chính hiện hành của các doanh nghiệp Việt Nam<sup>(2)</sup>.

4. Trái phiếu có thể chuyển đổi hoặc có đảm bảo bằng cổ phiếu: Loại hình này cho phép người cầm trái phiếu

---

(1)(2) <http://www.ueh.edu.vn/tcptk/ptk12005/thang02-05/trangcotho.htm>; Trần Ngọc Thơ: "Làm thế nào có thể thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài".

có thể đổi ra cổ phiếu của công ty phát hành bất kỳ thời điểm nào. Loại trái phiếu có đảm bảo cho phép người cầm trái phiếu có quyền mua cổ phiếu của công ty phát hành với mức giá cụ thể cố định trong một khoảng thời gian nhất định<sup>(1)</sup>.

### 5. Cổ phiếu chuẩn thế giới - WEBS

Vào năm 1996 một sản phẩm đầu tư quốc tế mới được đưa ra giới thiệu đã mở ra thêm cơ hội cho các nhà đầu tư những cách thức dễ dàng và có hiệu quả để hoạt động ở các thị trường nước ngoài: Đó là cổ phiếu chuẩn thế giới - World Equity Benchmark Shares (WEBS). Sản phẩm mới này đã đáp ứng nhu cầu ngày càng gia tăng của các nhà đầu tư quốc tế, đó là các quỹ theo chỉ số của một quốc gia đơn lẻ được thiết kế để tái tạo quá trình thực hiện các chỉ số chứng khoán của quốc gia đó.

WEBS được phát triển bởi công ty tư vấn quỹ toàn cầu BZW Barclays với sự hợp tác với công ty vốn quốc tế Morgan Stanley cùng những công ty khác. Công ty tư vấn quỹ toàn cầu BZW Barclays hoạt động với tư cách là nhà tư vấn đầu tư, hiện nay, có tất cả 17 WEBS. Đây là sự kết hợp giữa các cổ phiếu nước ngoài và một số công cụ tài chính phái sinh đã được phát hành để kinh doanh trên 17 thị trường và được đánh giá bởi các chỉ số quốc gia Morgan Stanley. Những thị trường đó là Úc, Áo, Bỉ, Canada, Pháp, Đức, Hồng Kông, Ý, Nhật, Malaysia, Mêhicô, Hà Lan, Singapore, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Thụy Sĩ, và Anh. Toàn bộ WEBS được giao dịch tại TTCK Mỹ. Số chứng khoán của mỗi WEBS lên xuống từ 16 WEBS đại diện cho một sự kết hợp thú vị

---

<sup>(1)</sup> World Investment Report 1997. Trang 371-377.

giữa các quỹ đầu tư dạng đóng quốc tế, quỹ đầu tư dạng mở quốc tế và quỹ theo chỉ số quốc tế. Giống như quỹ đóng, WEBS được niêm yết giao dịch trên thị trường chứng khoán, do vậy các nhà đầu tư có thể mua hoặc bán cổ phiếu thông qua những người môi giới của họ. Mặt khác, giống như quỹ đầu tư dạng mở, WEBS sẽ phát hành hoặc mua lại cổ phiếu theo nhu cầu của nhà đầu tư. Chính vì vậy, WEBS sẽ được giao dịch theo hoặc gần với giá trị tài sản ròng của chúng.

Như vậy, có hai quốc gia trong khối ASEAN là Malaysia và Singapore có cổ phiếu nằm trong danh mục của WEBS. Giải pháp khả thi nhất để thị trường tài chính Việt Nam có thể tham gia vào WEBS tương tự như Malaysia và Singapore chỉ có thể là niêm yết các cổ phiếu có chất lượng cao của một số các doanh nghiệp nhà nước độc quyền cổ phần hoá, như cổ phiếu của các ngân hàng thương mại quốc doanh, các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực viễn thông, hàng không, v.v... hoặc có thể là từ cổ phiếu hoặc chứng chỉ quỹ đầu tư của một số quỹ đầu tư trong nước mới nổi lên trong thời gian gần đây như quỹ VFM. Nếu Chính phủ có dự định hình thành các tập đoàn tài chính ngân hàng mạnh để tiếp cận với dòng vốn từ các nhà đầu tư nước ngoài thì việc đưa cổ phiếu vào WEBS có thể là một giải pháp hữu hiệu cần phải tính đến<sup>(1)</sup>.

Theo Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005, đầu tư gián tiếp được thực hiện dưới các hình thức:

+ Mua cổ phần, cổ phiếu, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác;

---

<sup>(1)</sup> <http://www.ueh.edu.vn/tcptkt/ptk2005/thang02-05/trangcoctho.htm>; Trần Ngọc Thơ: "Làm thế nào có thể thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài".

- + Thông qua quỹ đầu tư chứng khoán;
- + Thông qua các định chế tài chính trung gian.

Đầu tư thông qua mua, bán cổ phần, cổ phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá khác của tổ chức, cá nhân và thủ tục thực hiện hoạt động đầu tư gián tiếp theo quy định của pháp luật về chứng khoán và các quy định khác của pháp luật có liên quan<sup>(1)</sup>.

Trên thế giới, đầu tư gián tiếp đã trở thành hình thức đầu tư rất phát triển và có vai trò to lớn. Năm 1995, người ta đã tính được lưu lượng vốn đầu tư mua bán trái phiếu trên thị trường tài chính thế giới đạt xấp xỉ 27 ngàn tỷ USD, bằng 3/5 GDP của thế giới. Tổng giá trị cổ phiếu trên thị trường cổ phiếu thế giới đạt gần 18 ngàn tỷ USD. Đáng chú ý là đến 90% cổ phiếu và trái phiếu là của các công ty từ các nước phát triển. Tuy nhiên, chỉ một phần nhỏ các giao dịch mua bán cổ phiếu và trái phiếu mang tính quốc tế: Năm 1995 số trái phiếu quốc tế mua bán là 2.803 tỷ USD (hơn 10%) và số cổ phiếu quốc tế mua bán là 120 tỷ USD (0,6%). Nghiên cứu luồng đầu tư gián tiếp quốc tế thập kỷ 90 của thế kỷ XX cho thấy, về phía nhà đầu tư có đến 40-50% là từ Bắc Mỹ, tiếp đến là châu Âu lục địa (30-40%), Nhật Bản (10-15%), Anh Quốc (10-15%), còn lại một tỷ lệ rất nhỏ (khoảng 5%) là các nhà đầu tư từ các nước đang phát triển. Về phía nơi đầu tư, cổ phiếu thường phát hành chủ yếu từ châu Âu (20%), Nhật Bản (35%), Mỹ (gần 10%), các thị trường mới nổi, bao gồm Đông Á, Mỹ Latinh (30%), còn lại là từ các vùng khác.<sup>(2)</sup>

---

<sup>(1)</sup> Điều 26 Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005.

<sup>(2)</sup> Nguyễn Văn Luận (chủ biên): "Giáo trình Quan hệ Kinh tế quốc tế". Nhà xuất bản Công an nhân dân. 2003. Trang 174.

Ở Việt Nam, mặc dù vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài (được đầu tư chủ yếu qua các quỹ đầu tư và định chế tài chính) vào Việt Nam bắt đầu tăng trở lại sau cuộc khủng hoảng kinh tế khu vực, nhưng vẫn chiếm một tỷ lệ nhỏ so với vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Theo thống kê chưa đầy đủ, vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài vào Việt Nam chỉ chiếm tỷ lệ 1,2% so với vốn FDI năm 2002; 2,3% trong năm 2003 và 3,7% vào năm 2004. Trong khi đó, tỷ lệ này ở các nước khác trong khu vực như Thái Lan, Malaysia và Trung Quốc chiếm từ 30 - 40%. Một trong những kênh dung nạp dòng vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài là thị trường chứng khoán cũng chỉ mới đạt giá trị vốn hóa 350 triệu USD, quá nhỏ so với các thị trường khác trong khu vực như Trung Quốc (480 tỷ USD), Philippines (80 tỷ USD) hoặc Thái Lan (110 tỷ USD). Tuy vậy, rất nhiều nhà quản lý quỹ mà Người quan sát tiếp xúc đều tỏ ra rất lạc quan trước việc sẽ có thêm nhiều vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài chảy vào Việt Nam trong thời gian tới. Một số quỹ đang cạn vốn và đang chuẩn bị huy động để đầu tư tiếp vào Việt Nam. Đơn cử như Quỹ VOF (hiện do VinaCapital quản lý) sắp đầu tư hết 95 triệu USD và đang huy động thêm 50 triệu USD để đáp ứng nhu cầu đầu tư đang tăng lên; Công ty Mekong Capital đang lên kế hoạch huy động 40 triệu USD để thành lập quỹ đầu tư thứ hai (sau Quỹ Mekong Enterprise Fund - quy mô vốn 18,5 triệu USD) Thành công của các quỹ đầu tư nước ngoài tại Việt Nam trong thời gian gần đây như là bằng chứng về cơ hội đầu tư sinh lợi có thật và là hấp lực để thu hút các nhà đầu tư nước ngoài bỏ vốn vào Việt Nam<sup>(1)</sup>. Các chuyên gia cho

---

<sup>(1)</sup> <http://www.vir.com.vn/Client/Dautuchungkhoan/content.asp?CatID=5&DocID=8982-HTML>: Vietnam Investment Review - Đầu tư Chung khoan.



hay, vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài thường rót vào các doanh nghiệp do người Việt Nam nắm quyền chi phối về quản lý, giúp doanh nghiệp trong nước tăng trưởng nhanh và nâng cao năng lực cạnh tranh, tiến tới việc hình thành các tập đoàn đa quốc gia mang thương hiệu Việt Nam. Thực tế, đã có nhiều điển hình thành công theo mô hình này, qua con đường phát hành cổ phiếu ra công chúng và niêm yết trên thị trường chứng khoán như: Vinamilk, Bảo Minh, Ree, Kinh Đô, ACB, Sacombank... Hầu như tất cả các quỹ đầu tư quốc tế không bỏ qua cơ hội này, đều đón đầu và đặt mua hết cổ phiếu trong tỉ lệ cho phép. Điều này đã làm cho thị trường chứng khoán Việt Nam năm qua trở nên chuyên nghiệp và sôi động hơn rất nhiều so với thời điểm khởi đầu<sup>(1)</sup>.

### **III. VIỆN TRỢ PHÁT TRIỂN CHÍNH THỨC (OFFICIAL DEVELOPMENT ASSISTANCE-ODA)**

Viện trợ phát triển chính thức là việc các Chính phủ của các nước phát triển, các tổ chức của Liên Hợp Quốc (như UNDP, UNICEF, UNIDO...), các tổ chức phi Chính phủ, các tổ chức tài chính quốc tế (IMF, WB, ADB...) tiến hành tài trợ hoặc viện trợ không hoàn lại và có hoàn lại với lãi suất ưu đãi thấp, thời gian trả nợ dài cho các Chính phủ và nhân dân nước nhận viện trợ là các nước đang phát triển nhằm ổn định hoặc đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế bền vững. Nguồn vốn ODA có vai trò quan trọng trong việc cải thiện cơ sở hạ tầng kỹ thuật như đường sá, cầu cống, bến cảng, năng lượng... và cơ sở hạ tầng xã hội như bệnh viện, trường học, khoa học công nghệ...

---

<sup>(1)</sup> [www.nld.com.vn](http://www.nld.com.vn): Câu chuyện quản lý.

Ở Việt Nam, hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) là hoạt động hợp tác phát triển giữa Nhà nước hoặc Chính phủ nước Cộng hoà Xã hội chủ nghĩa Việt Nam với Nhà tài trợ, bao gồm<sup>(1)</sup>:

- a) Chính phủ nước ngoài;
- b) Các tổ chức liên chính phủ hoặc liên quốc gia.

1. Hình thức cung cấp ODA bao gồm:

- a) ODA không hoàn lại;
- b) ODA vay ưu đãi có yếu tố không hoàn lại (còn gọi là thành tố hỗ trợ) đạt ít nhất 25%.

2. hương thức cung cấp ODA bao gồm:

- a) Hỗ trợ cân cân thanh toán;
- b) Hỗ trợ chương trình;
- c) Hỗ trợ dự án.

Thẩm quyền đối với việc thu hút và sử dụng ODA ở Việt Nam được quy định như sau<sup>(2)</sup>:

+ Chính phủ là cơ quan quyết định chiến lược, quy hoạch, kế hoạch thu hút và sử dụng ODA cho từng thời kỳ, phê duyệt danh mục và nội dung chương trình, dự án ODA yêu cầu tài trợ và chương trình, dự án ODA thuộc thẩm quyền phê duyệt của Thủ tướng Chính phủ, điều hành vĩ mô việc quản lý, thực hiện các chương trình, dự án ODA,

---

<sup>(1)</sup> Nghị định số 17/2001/NĐ-CP ngày 4/5/2001 của Chính phủ về việc ban hành Quy chế quản lý và sử dụng nguồn hỗ trợ phát triển chính thức. Điều 1.

<sup>(2)</sup> Nghị định số 17/2001/NĐ-CP ngày 4/5/2001 của Chính phủ về việc ban hành Quy chế quản lý và sử dụng nguồn hỗ trợ phát triển chính thức. Điều 37-45.

ban hành các văn bản quy phạm pháp luật về việc quản lý và sử dụng ODA.

+ Bộ Kế hoạch và Đầu tư, cơ quan đầu mối trong việc thu hút, điều phối, quản lý ODA, có nhiệm vụ chủ trì soạn thảo chiến lược, quy hoạch thu hút và sử dụng ODA; hướng dẫn cơ quan chủ quản xây dựng danh mục và đề cương các chương trình, dự án ưu tiên vận động ODA; tổng hợp danh mục các chương trình, dự án sử dụng ODA trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt; chủ trì việc chuẩn bị, tổ chức vận động và điều phối các nguồn ODA phù hợp với chiến lược, quy hoạch thu hút, sử dụng ODA và danh mục chương trình, dự án ưu tiên vận động ODA; chuẩn bị nội dung và tiến hành đàm phán điều ước quốc tế khung về ODA; đại diện cho Chính phủ ký kết điều ước quốc tế khung về ODA với các Nhà tài trợ; hướng dẫn các đơn vị, tổ chức có liên quan chuẩn bị chương trình, dự án ODA; chủ trì, phối hợp với Bộ Tài chính xác định hình thức sử dụng vốn ODA thuộc diện ngân sách Nhà nước cấp phát hoặc cho vay lại; thẩm định trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt văn kiện chương trình, dự án ODA thuộc thẩm quyền phê duyệt của Thủ tướng Chính phủ; theo dõi, hỗ trợ chuẩn bị nội dung và đàm phán điều ước quốc tế cụ thể về ODA với các Nhà tài trợ; chủ trì, phối hợp với Bộ Tài chính tổng hợp và lập kế hoạch giải ngân vốn ODA, bố trí đầy đủ và kịp thời vốn chuẩn bị chương trình, dự án ODA, vốn đối ứng chuẩn bị thực hiện và thực hiện đối với các chương trình, dự án ODA thuộc diện được Nhà nước cấp phát từ ngân sách trong kế hoạch vốn hàng năm. Ngoài ra, Bộ Kế hoạch và Đầu tư cùng với Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với các cơ quan có liên quan xác định phân dự phòng hợp lý trong ngân sách Trung ương khi xây dựng

dự toán ngân sách hàng năm trình Thủ tướng Chính phủ và Quốc hội để giải quyết những nhu cầu đột xuất về vốn đối ứng cho chương trình, dự án ODA; chủ trì việc theo dõi, đánh giá, kiểm tra tình hình quản lý, thực hiện và hiệu quả hoạt động các chương trình, dự án ODA; đôn đốc, hỗ trợ việc thực hiện các chương trình, dự án ODA; làm đầu mối trong việc xử lý các vấn đề có liên quan đến nhiều Bộ, ngành; kiến nghị Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định biện pháp xử lý các vấn đề về ODA thuộc thẩm quyền quy định; xây dựng, vận hành và hoàn thiện hệ thống thông tin theo dõi, đánh giá các chương trình, dự án ODA; tạo điều kiện chia sẻ thông tin và khai thác có hiệu quả hệ thống này; báo cáo tổng hợp theo định kỳ (6 tháng, một năm) và theo yêu cầu đặc biệt của Đảng và Nhà nước về tình hình quản lý, thực hiện các chương trình, dự án ODA và hiệu quả thu hút, sử dụng ODA; biên soạn và phổ biến các tài liệu hướng dẫn nghiệp vụ về vận động, chuẩn bị, thẩm định, quản lý thực hiện, theo dõi, đánh giá chương trình, dự án ODA có tính đến yêu cầu hài hoà thủ tục với các Nhà tài trợ.

+ Bộ Tài chính có nhiệm vụ phối hợp với các cơ quan liên quan xây dựng chiến lược, quy hoạch thu hút, sử dụng ODA và điều phối các nguồn vốn ODA; hướng dẫn chuẩn bị nội dung chương trình, dự án ODA có liên quan đến điều kiện sử dụng vốn, quản lý tài chính, phân tích và đánh giá hiệu quả sử dụng vốn ODA; chuẩn bị nội dung đàm phán chương trình, dự án ODA vốn vay với Nhà tài trợ; theo ủy quyền của Chủ tịch nước hoặc Thủ tướng Chính phủ, tiến hành đàm phán các điều ước quốc tế cụ thể về ODA vốn vay, trừ các điều ước quốc tế về ODA với các tổ chức tài chính quốc tế: Ngân hàng Thế giới (WB),

Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB); bàn giao vốn và toàn bộ các thông tin liên quan đến chương trình, dự án ODA cho Bộ Tài chính sau khi các điều ước quốc tế cụ thể về ODA có hiệu lực, trừ thoả thuận vay với Quỹ Tiền tệ Quốc tế; Đại diện chính thức cho người vay là Nhà nước hoặc Chính phủ nước Cộng hoà Xã hội chủ nghĩa Việt Nam trong các điều ước quốc tế cụ thể về ODA, kể cả trong trường hợp Chủ tịch nước hoặc Thủ tướng Chính phủ uỷ quyền cho một cơ quan khác chủ trì đàm phán các điều ước quốc tế nêu trên; Quản lý tài chính đối với các chương trình, dự án ODA.

+ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có nhiệm vụ phối hợp với các cơ quan liên quan chuẩn bị nội dung đàm phán; theo sự uỷ quyền của Chủ tịch nước hoặc Thủ tướng Chính phủ, tiến hành đàm phán các điều ước quốc tế cụ thể về ODA với các tổ chức tài chính quốc tế: Ngân hàng Thế giới (WB), Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB); bàn giao vốn và toàn bộ các thông tin liên quan đến chương trình, dự án ODA cho Bộ Tài chính sau khi các điều ước quốc tế cụ thể về ODA có hiệu lực, trừ thoả thuận vay với Quỹ Tiền tệ Quốc tế; Phối hợp với Bộ Tài chính lựa chọn và chỉ định các ngân hàng thương mại để uỷ quyền thực hiện việc giao dịch thanh toán đối ngoại đối với nguồn vốn ODA, uỷ quyền cho vay lại và thu hồi vốn trả nợ ngân sách trong trường hợp cần thiết; Tổng hợp theo định kỳ (6 tháng, một năm) và thông báo cho Bộ Tài chính và các cơ quan liên quan về tình hình rút vốn và thanh toán thông qua hệ thống tài khoản của các chương trình, dự án sử dụng vốn ODA mở tại các ngân hàng.

+ Bộ Ngoại giao có nhiệm vụ phối hợp với các cơ quan liên quan xây dựng và thực hiện chủ trương, phương hướng

vận động ODA cũng như chính sách đối tác trên cơ sở chính sách đối ngoại chung; tham gia đàm phán, góp ý kiến xây dựng nội dung dự thảo điều ước quốc tế về ODA; thực hiện các thủ tục đối ngoại cần thiết trong việc ủy quyền đàm phán, ủy quyền ký kết, thông báo, phê duyệt, phê chuẩn điều ước quốc tế về ODA; thông báo cho các cơ quan hữu quan Việt Nam về thời điểm và điều kiện có hiệu lực của điều ước quốc tế về ODA đã được ký kết. Ngoài ra, Bộ Ngoại giao còn chủ trì, phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư chỉ đạo các cơ quan đại diện ngoại giao của Việt Nam tại nước ngoài tiến hành vận động ODA phù hợp với quy hoạch, kế hoạch thu hút và sử dụng nguồn vốn ODA trong từng thời kỳ.

+ Bộ Tư pháp có nhiệm vụ tham gia ý kiến về những vấn đề pháp lý trong dự thảo điều ước quốc tế về ODA trước khi trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt; Thẩm định và cho ý kiến về những vấn đề khác nhau giữa điều ước quốc tế về ODA và pháp luật trong nước theo đề nghị của cơ quan được ủy quyền chủ trì đàm phán; theo dõi việc xử lý các vấn đề này trong quá trình thực hiện điều ước quốc tế về ODA; cung cấp ý kiến pháp lý đối với các điều ước quốc tế về ODA hoặc các vấn đề pháp lý khác theo đề nghị của cơ quan được ủy quyền chủ trì đàm phán; thực hiện các quy định tại Nghị định số 103/1998/NĐ-CP ngày 26 tháng 12 năm 1998 của Chính phủ.

+ Văn phòng Chính phủ có nhiệm vụ giúp Chính phủ và Thủ tướng Chính phủ lãnh đạo, chỉ đạo, điều hành thống nhất quản lý nhà nước về ODA; tham gia ý kiến về nội dung trong quá trình chuẩn bị chương trình, dự án ODA; thẩm tra và đề xuất kiến nghị về chính sách, cơ chế, cách thức tổ chức thực hiện chương trình, dự án

ODA trước khi trình Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định; giúp Chính phủ và Thủ tướng Chính phủ kiểm tra, đôn đốc việc thực hiện Quy chế này.

+ Nhiệm vụ của các Bộ, ngành khác và Ủy ban nhân dân cấp tỉnh, các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan trực thuộc Chính phủ thực hiện chức năng quản lý nhà nước đối với chương trình, dự án ODA theo chức năng, nhiệm vụ được giao. Khi có yêu cầu, chịu trách nhiệm xem xét và có ý kiến bằng văn bản về các vấn đề liên quan đến chương trình, dự án ODA trong thời gian quy định. Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có nhiệm vụ phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư và các cơ quan liên quan xây dựng chiến lược, quy hoạch thu hút và sử dụng ODA; xây dựng các chính sách, biện pháp điều phối và nâng cao hiệu quả sử dụng ODA trên địa bàn tỉnh, thành phố; thực hiện chức năng quản lý nhà nước theo vùng lãnh thổ đối với tất cả các chương trình, dự án ODA trên địa bàn tỉnh, thành phố, kể cả các chương trình, dự án do các Bộ, ngành hoặc các tỉnh, thành phố khác chủ trì thực hiện.

ODA có lịch sử hình thành từ sau chiến tranh thế giới thứ II khi Mỹ thực hiện kế hoạch nổi tiếng tái thiết châu Âu mang tên Marshall. Theo kế hoạch này, Mỹ đã viện trợ 17 tỷ USD trong vòng 4 năm (tương đương 1,5% GNP của Mỹ) để xây dựng lại châu Âu sau chiến tranh. Kế hoạch Marshall đã được thực hiện khá thành công và điều đó đã khích lệ Mỹ và các nước phát triển sử dụng ODA như một công cụ trợ giúp các quốc gia mới giành độc lập còn khó khăn về kinh tế. Trong thời kỳ "chiến tranh lạnh" có ba nguồn ODA chủ yếu từ các nước OECD, các nước khối SEV và các nước OPEC. Hiện nay nguồn OPEC đã suy

giảm, nguồn khối SEV không còn nữa do khối SEV đã giải thể, chỉ còn nguồn vốn từ các nước OECD và các tổ chức quốc tế như IMF, WB, UNDP, ADB...<sup>(1)</sup>

Có nhiều tổ chức tham gia trong việc tài trợ ODA và có thể khái quát thành bốn nhóm lớn:

1. Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF): Các chương trình ODA của IMF chủ yếu nhằm vào mục tiêu cơ cấu lại nền kinh tế của nước nhận ODA như các chương trình Điều chỉnh cơ cấu kinh tế mở rộng (Extended Economic Structural Adjustment Facilities-ESAF), chương trình hỗ trợ tăng trưởng và xoá đói giảm nghèo (Poverty Reduction and Growth Facilities-PRGF)...

2. Nhóm các tổ chức tài chính thế giới như Ngân hàng thế giới (WB), Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), Ngân hàng Đầu tư Bắc Âu, Quỹ Kuwait... Các tổ chức tài chính này thường đưa ra các quy định rất cụ thể từ đàm phán ký kết, đánh giá dự án, đấu thầu mua sắm, thuê chuyên gia tư vấn đến trả nợ... Các quy định này không thể đàm phán lại và áp dụng cho tất cả các nước nhận tài trợ.

3. Nhóm Chính phủ các nước tài trợ, các tổ chức đại diện như SIDA (Thụy điển), FINIDA (Phần Lan), OECF (Nhật Bản)...

4. Nhóm các tổ chức quốc tế của Liên Hợp Quốc như UNDP, FAO, UNIDO, UNICEF, UNFPA... và các tổ chức phi Chính phủ (NGO) với các dự án tài trợ quy mô nhỏ, hỗ trợ kỹ thuật...

---

<sup>(1)</sup> Nguyễn Văn Luận (Chủ biên): "Giáo trình Quan hệ Kinh tế quốc tế". Nhà xuất bản Công an nhân dân. 2003. Trang 147.



Có nhiều lý do của việc các nước giàu cấp ODA và nước nghèo tiếp nhận ODA<sup>(1)</sup>.

Đối với các nước giàu, có ba lý do cơ bản để các nước giàu cấp vốn ODA:

- Lý do chính trị: Chỉ trừ một số ngoại lệ như Thụy Điển, Phần Lan, Na Uy, Canada... còn đa số các nước cấp ODA trong thời kỳ “chiến tranh lạnh” đều có lý do chính trị là chính. Họ giúp Chính phủ các nước Đồng minh để tạo uy tín chính trị, mở rộng ảnh hưởng, bảo vệ trực tiếp, gián tiếp “an ninh quốc gia” của bản thân họ. Nhiều khoản ODA thường kèm theo những điều kiện khá khắt khe về chính trị. Hiện nay, khi quan hệ quốc tế đã chuyển từ thời kỳ chiến tranh lạnh sang thời kỳ đối thoại, lý do chính trị không còn là lý do chủ yếu nữa nhưng điều kiện chính trị để cấp vốn ODA vẫn là một trong những điều kiện chủ yếu của các nước cấp vốn.

- Lý do kinh tế: Khi cấp vốn ODA, các nước phát triển còn nhằm các mục tiêu kinh tế. Thông qua thực hiện các khoản viện trợ thường kèm theo các điều kiện về mua hàng hoá thiết bị, như vậy Chính phủ đã giúp các công ty nước mình tiêu thụ hàng hoá ra nước ngoài, đồng thời tạo điều kiện xâm nhập thị trường, quảng cáo sản phẩm hàng hoá và dịch vụ. Về lâu dài, sau khi đã tiếp nhận vốn ODA, các nước này ngày càng phụ thuộc về kinh tế đối với nước cấp vốn do nợ tích lũy phải trả.

- Lý do bảo vệ sinh thái: Gần đây vấn đề bảo vệ môi trường toàn cầu trở nên mối quan tâm hàng đầu của thế

---

<sup>(1)</sup> Nguyễn Văn Luận (Chủ biên): “Giáo trình Quan hệ Kinh tế quốc tế”. Nhà xuất bản Công an nhân dân. 2003. Trang 150, 151.

giới, đặc biệt là đối với các nước phát triển. Do đó, các nước phát triển thường dành ưu tiên cấp vốn ODA cho các nước đang phát triển với mục tiêu bảo vệ môi trường, bảo tồn đa dạng sinh học, duy trì đa dạng văn hoá, bảo tồn các di tích lịch sử văn hoá...

Đối với nước nghèo, có hai lý do cơ bản để nhận vốn ODA:

- Lý do kinh tế: Khi cấp vốn ODA, các nước phát triển còn nhằm các mục tiêu kinh tế. Thông qua thực hiện các khoản viện trợ kèm theo các điều kiện về mua hàng hoá thiết bị, như vậy Chính phủ đã giúp các công ty nước mình tiêu thụ hàng hoá ra nước ngoài, đồng thời tạo điều kiện xâm nhập thị trường, quảng cáo sản phẩm hàng hoá và dịch vụ. Về lâu dài, sau khi đã tiếp nhận vốn ODA, các nước này ngày càng phụ thuộc về kinh tế đối với nước cấp vốn do nợ tích lũy phải trả.

- Lý do bảo vệ sinh thái: Gần đây vấn đề bảo vệ môi trường toàn cầu trở nên mối quan tâm hàng đầu của thế giới, đặc biệt là đối với các nước phát triển. Do đó, các nước phát triển thường ưu tiên cấp vốn ODA cho các nước đang phát triển với mục tiêu bảo vệ môi trường, bảo tồn đa dạng sinh học, duy trì đa dạng văn hoá, bảo tồn các di tích lịch sử văn hoá...

Ở Việt Nam, ODA đã trở thành một nguồn vốn quan trọng, hỗ trợ cân đối ngân sách, cán cân xuất, nhập khẩu, đầu tư phát triển và một phần cho tiêu dùng thường xuyên. Nhiều công trình quan trọng đã và đang được hình thành từ nguồn vốn ODA. Trước năm 1990, các công trình như nhà máy xi măng Hoàng Thạch, nhà máy thủy điện Hoà Bình, cầu Thăng Long... đã góp phần quan trọng vào sự phát triển kinh tế xã hội Việt Nam. Hiện nay đã có 25

nhà tài trợ song phương (các nước Nhật Bản, Pháp, Cộng hoà Liên bang Đức...), 15 nhà tài trợ đa phương (WB, ADB, IMF...) và 383 tổ chức phi Chính phủ tài trợ ODA cho Việt Nam.

#### IV. TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI

Tín dụng thương mại là các khoản tiền vay với lãi suất “mềm” từ các nước phát triển, các tổ chức tài chính quốc tế để trợ giúp các hoạt động xuất nhập khẩu của các nước phát triển và các bạn hàng của những nước này. Ví dụ, Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF) cho vay dưới nhiều hình thức tín dụng như *Tín dụng đặc biệt* (The Extended Fund Facility) (áp dụng cho các quốc gia bị bội chi cán cân thanh toán dài hạn để khắc phục tình trạng bội chi cán cân thanh toán dài hạn, mức lãi suất vay là từ 6 đến 7 %/năm và phí ban đầu là 0,5% trên tổng số tiền vay); *Tín dụng điều hoà dự trữ hàng hoá* (The Buffer Stock Financing Facility) (cung cấp các khoản vay với mục đích dự trữ các hàng hoá chiến lược và khoản vay được cấp cho thành viên Quỹ Tiền tệ quốc tế, đồng thời là thành viên các Hiệp hội xuất khẩu các loại hàng hoá có tính chiến lược. Ví dụ Hiệp hội các quốc gia xuất khẩu dầu lửa, Hiệp hội các quốc gia xuất khẩu đường, thiếc, đồng... nhằm hạn chế sự biến động của giá cả và làm mất cân đối cán cân thanh toán của các quốc gia đó. Các khoản tiền của Quỹ Tiền tệ quốc tế cho vay được sử dụng để dự trữ hàng hoá xuất khẩu, duy trì kho dự trữ, trả các khoản nợ ngắn hạn do phải duy trì các kho hàng hoá xuất khẩu... Mức vay tối đa bằng 50 % mức góp vốn đăng ký với thời hạn vay 1 năm); *Tín dụng bù đắp thất thu ngoại tệ* (The Compensating Financing Facility) (áp dụng đối với các quốc gia đang

phát triển có đột biến thiếu hụt cán cân thương mại trong năm khi giảm sút thu do thiên tai, lũ lụt, giá cả thị trường quốc tế sút giảm... dẫn tới mất cân đối cán cân thanh toán. Mức vay tối đa là 100 % mức vốn góp đăng ký. Trong trường hợp mức vay từ 50% trở lên, mức vay phải được trình cả các biện pháp thích hợp để phục hồi cán cân thanh toán quốc tế<sup>(1)</sup>...

## V. CÁC LOẠI HÌNH ĐẦU TƯ KHÁC

### 1. Mua lại và sáp nhập

Mua lại và sáp nhập là trường hợp các chủ đầu tư tiến hành hoạt động đầu tư thông qua việc mua lại và sáp nhập các doanh nghiệp hiện có ở nước ngoài. Hình thức mua lại và sáp nhập chủ yếu là chuyển sở hữu từ các doanh nghiệp đang tồn tại ở nước nhận đầu tư cho các công ty ở nước ngoài. Nếu hình thức đầu tư mới tạo ngay được việc làm cho quốc gia nhận đầu tư, đồng thời tác động trực tiếp đến sự thay đổi cơ cấu ngành kinh tế thông qua việc xây dựng các doanh nghiệp mới và góp phần thúc đẩy cạnh tranh thì hình thức mua lại và sáp nhập không tạo ra việc làm mới cho quốc gia nhận đầu tư, không tạo ra những tác động ngắn hạn đối với nền kinh tế, thậm chí trong một số trường hợp còn có thể gây ảnh hưởng đến an ninh quốc gia của nước nhận đầu tư hơn so với hình thức đầu tư mới. Hoạt động đầu tư này được thực hiện chủ yếu tại các quốc gia đang phát triển, các quốc gia mới thực hiện công nghiệp hoá. Việc sáp nhập và hợp nhất của các

---

<sup>(1)</sup> Nguyễn Vũ Hoàng: "Các liên kết kinh tế - thương mại quốc tế". Nhà xuất bản Thanh Niên. 2003.

công ty đa quốc gia thành các tập đoàn lớn, đặc biệt là các công ty khoa học - kỹ thuật tăng lên nhanh chóng. Năm 1988, tổng số vốn của các vụ sáp nhập lên đến 2.500 tỷ USD. Năm 1999, chỉ tính riêng 10 vụ sáp nhập các công ty lớn trên thế giới, tổng số vốn sáp nhập đã lên tới 1.500 tỷ USD. Theo thống kê của Liên Hợp Quốc, trong năm 1996, toàn thế giới có 44.000 công ty đa quốc gia với 28 vạn công ty con, tổng giá trị chiếm đến 40% GDP và chiếm gần 1 phần 2 tổng khối lượng mậu dịch của toàn thế giới. Theo số liệu thống kê của Hội nghị Liên Hợp Quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD), trong năm 1988 đã có 53.000 công ty đa quốc gia với 450.000 cơ sở sản xuất và chiếm gần 2 phần 3 tổng khối lượng mậu dịch trên toàn thế giới. Theo nghiên cứu của Liên Hợp Quốc, hiện nay 60.000 công ty đa quốc gia trên toàn thế giới chiếm đến 1 phần 4 sản lượng đầu ra của thế giới, kiểm soát 2 phần 3 thương mại thế giới và 4 phần 5 nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài<sup>(1)</sup>. Trong gần một thập kỷ qua, tổng giá trị thương mại thế giới đã tăng lên gần gấp hai lần (đạt mức tăng hàng năm trên 7%, cao hơn hai lần so với mức tăng GDP), tổng đầu tư trực tiếp nước ngoài tăng gần ba lần, đạt trên 4400 tỷ USD vào năm 1999. Hiện nay, mỗi ngày tổng giá trị các giao dịch tài chính quốc tế lên tới 3.500 tỷ USD<sup>(2)</sup>.

Theo kết quả nghiên cứu của Công ty thống kê tài chính Thomson Financial, năm 2005 là năm diễn ra các

---

<sup>(1)</sup> Những vấn đề về toàn cầu hoá. Tập 1. Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh. Hà Nội. Tháng 3 năm 2000. Trang 6.

<sup>(2)</sup> Nguyễn Đức Hùng. Xu thế phát triển của kinh tế tri thức và những tác động đối với quan hệ kinh tế quốc tế. Trang 4. Tài liệu Hội thảo khoa học "Kinh tế tri thức và những vấn đề đặt ra đối với Việt Nam". Hà Nội. 21-22/6/2000.

hoạt động sáp nhập và mua bán công ty đạt mức kỷ lục, với tổng giá trị các hợp đồng giữa các tập đoàn kinh tế lớn lên tới 2.703 tỷ USD, tăng 38,4% so với năm 2004. Trong năm qua, các hợp đồng sáp nhập và mua bán cổ phần công ty chủ yếu được thực hiện trong lĩnh vực năng lượng. Số lượng các hợp đồng loại này tại châu Âu tăng 49% và tại Mỹ tăng 30%. Trong số các hợp đồng sáp nhập và mua cổ phần lớn nhất năm 2005 có hợp đồng tập đoàn Procter and Gamble (P&G) mua tập đoàn Gillette (cùng của Mỹ) với 57,2 tỷ USD, và tập đoàn tài chính Mitsubishi Tokyo Financial Group tại Nhật Bản mua Ngân hàng UFJ với số tiền 41,4 tỷ USD. Sau hai năm 2002 và 2003 ngừng trệ vì các doanh nghiệp không dám mạo hiểm đầu tư, các hoạt động sáp nhập và mua cổ phần công ty đã bắt đầu nhộn nhịp trở lại kể từ năm 2004, chủ yếu là nhờ sự tăng trưởng của các thị trường chứng khoán và việc các ngân hàng Trung ương áp dụng mức lãi suất thấp. Những người được hưởng lợi nhiều nhất từ các hoạt động này chính là các ngân hàng, với vai trò tư vấn và cho vay vốn, trong đó ngân hàng đầu tư Goldman Sachs của Mỹ dẫn đầu thế giới. Ngân hàng này đã tham gia vào 432 hoạt động mua bán cổ phần và sáp nhập với tổng số tiền 867 tỷ USD, vượt qua cả Morgan Stanley, JP Morgan, Citigroup và UBS. Theo dự báo của các chuyên gia kinh tế, các hoạt động sáp nhập và mua bán cổ phần giữa các tập đoàn kinh tế lớn trên thế giới sẽ tiếp tục tăng trong năm 2006<sup>(1)</sup>. Lĩnh vực viễn thông đứng thứ ba trong các vụ hợp nhất và sáp nhập. Trong năm qua, vụ M&A được nhiều doanh nghiệp trong lĩnh vực viễn

---

<sup>1</sup> <http://www.regero.com.vn/news.asp?LANGUAGE=D-1&CATEGORY=D-24&NEWS=D-181935HTML>  
\*Sáp nhập và mua bán công ty đạt mức kỷ lục vào năm 2005.

thông quan tâm là vụ Tập đoàn sản xuất thiết bị truyền thông và dữ liệu Cisco Systems Inc. có ý định mua lại Hãng Scientific-Atlanta Inc. của Mỹ với giá ban đầu 7 tỉ USD. Bên cạnh đó, còn một số vụ M&A khác như vụ Hãng truyền thông NTL (Anh) dành 1, 4 tỉ USD để mua lại Virgin Mobile với mục đích thành lập hãng truyền hình và dịch vụ Internet mới; vụ Công ty dịch vụ mạng Google Inc. và Công ty dịch vụ cáp Comcast Corp. mua lại cổ phần trong Công ty America Online (AOL) với tổng trị giá khoảng 5 tỉ USD... Năm qua, châu Âu là nơi mà hoạt động M&A diễn ra khá sôi động. Trong báo cáo mới đây, ông Piero Novelli, chuyên gia theo dõi hoạt động M&A trên thế giới của Công ty UBS cho biết, tổng giá trị hoạt động M&A tính từ đầu năm đến nay ở châu Âu là 916, 69 tỉ USD, tăng 56% so với cùng kỳ năm trước. Tại Mỹ, tổng giá trị các vụ M&A trong năm 2005 cũng tăng hơn 34% so với năm 2004.<sup>(1)</sup>

Pháp luật của nhiều nước trên thế giới đã có những quy định riêng về mua lại và sáp nhập. Ví dụ, theo pháp luật Nhật Bản, có bốn cách thức cơ bản để mua lại một công ty của Nhật Bản:

(i) Mua lại tài sản: Đòi hỏi phải có sự nhất trí của ban giám đốc và các cổ đông của công ty được mua. Các cổ đông không nhất trí có quyền yêu cầu mua cổ phiếu của mình với giá hợp lý.

(ii) Mua cổ phiếu mới phát hành: Công ty nước ngoài có thể mua lại cổ phiếu mới phát hành của một công ty đủ

---

<sup>(1)</sup><http://www.vic.com.vn/Cient/Dautuchungkhoan/content.asp?CatID=37&DocID=9240-HTML-Vietnam>  
Investment Review - Dau tu Chung khoan.

để có quyền kiểm soát hoạt động của công ty, điều này đòi hỏi phải có sự đồng ý của ban giám đốc công ty được mua.

(iii) Mua cổ phiếu thông qua chào thầu: Lợi ích của việc mời thầu là bên mời thầu có thể đặt điều kiện đấu thầu phải đạt được số lượng cổ phiếu tối thiểu nhất định. Nếu không đạt được số lượng cổ phiếu này thì bên mời thầu có thể huỷ bỏ việc chào thầu. Đây có thể được coi là cách thức tốt nhất để tiếp quản một công ty Nhật Bản một cách thân thiện.

(iv) Sáp nhập: Luật pháp Nhật Bản cấm sáp nhập giữa công ty nước ngoài và công ty Nhật Bản, tuy nhiên ban đầu công ty nước ngoài có thể thành lập công ty con 100% vốn tại Nhật Bản, và thoả thuận sáp nhập phải được thông qua bởi các cổ đông của cả hai công ty với 2/3 phiếu bầu.

Theo pháp luật Nhật Bản, có hai rào cản pháp lý cơ bản trong việc mua lại và sáp nhập là:

Thứ nhất, Điều 10 Luật chống độc quyền cấm mua lại cổ phiếu dẫn đến cản trở đáng kể đối với thương mại và Điều 15, 16 cấm sáp nhập và mua lại tài sản dẫn đến cản trở đáng kể đối với thương mại.

Thứ hai, Điều 26 Luật Kiểm soát quy định nhà đầu tư nước ngoài muốn đầu tư trực tiếp vào Nhật Bản phải thông báo với Bộ Tài chính thông qua Ngân hàng Nhật Bản và có thể phải đợi tới 30 ngày. Trong thời gian này, Bộ Tài chính có quyền kéo dài đến 120 ngày để xem xét liệu việc đầu tư có ảnh hưởng đến an ninh quốc gia cũng như hoạt động của doanh nghiệp Nhật Bản, và liệu nước của nhà đầu tư có đối xử tương xứng với nhà đầu tư Nhật



Bản. Ủy ban ngoại hối có thể kéo dài đến 5 tháng nếu cần thời gian xem xét và trong thời gian này Bộ Tài chính có thể khuyến cáo sửa đổi hoặc đình chỉ.

## 2. Hợp đồng BOT

Hình thức xây dựng - kinh doanh - chuyển giao (BOT) ra đời vào năm 1987 do ba quốc gia Hoa Kỳ, Anh và Ôxtrâyliya ký kết hợp đồng giúp Thổ Nhĩ Kỳ xây dựng nhà máy điện nguyên tử nhằm giải quyết vấn đề năng lượng. Mô hình đầu tư theo hình thức BOT đã được một số nước trên thế giới áp dụng thành công.

Ở Việt Nam, tuy Luật Đầu tư nước ngoài được ban hành năm 1987 nhưng đến lần sửa đổi thứ hai (năm 1992), phương thức đầu tư BOT mới được đề cập trong luật và được tái khẳng định cùng sự bổ sung thêm hai phương thức mới BTO và BT trong lần sửa đổi, bổ sung Luật Đầu tư nước ngoài năm 1996. Từ năm 1993, Việt Nam bắt đầu áp dụng hình thức hợp đồng BOT. Dự án theo hình thức BTO đầu tiên được cấp giấy phép vào tháng 3/1995 là hợp đồng triển khai nhà máy nước Bình An được ký kết giữa Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh và Tập đoàn Emas Utilities Sades Malaisia với công suất 100.000 m<sup>3</sup>/ngày. Theo thỏa thuận, Tập đoàn Emas đầu tư 100% vốn (30 triệu USD) và sau 25 năm hoạt động (khai thác và bán nước cho thành phố Hồ Chí Minh với giá 0.2 USD/m<sup>3</sup>), toàn bộ nhà máy sẽ được chuyển giao cho Bên Việt Nam với giá tương trưng 1 USD.

Tính đến nay, Việt Nam đã cấp Giấy phép đầu tư cho 6 dự án BOT với tổng số vốn đầu tư đạt 1,37 tỷ USD, chiếm 2,8% tổng vốn đăng ký còn hiệu lực. Nhìn chung, do nhiều nguyên nhân, hình thức đầu tư này chưa thành

công, chưa mở rộng được, một số dự án đã cấp phép cũng rất khó triển khai thực hiện<sup>(1)</sup>. Sau hình thức doanh nghiệp liên doanh, hình thức BOT được sử dụng tương đối phổ biến ở Việt Nam, ví dụ Dự án giao thông xe buýt của Daewoo Hàn Quốc, Dự án Hyundai-Vinashin về đóng tàu ở Khánh Hoà...

Qua thực tế cấp giấy phép đầu tư và quản lý các dự án BOT, bước đầu cho thấy<sup>(2)</sup>:

- Dự án BOT là dự án thực hiện Hợp đồng ký giữa Nhà đầu tư nước ngoài và Chính phủ Việt Nam để xây dựng và vận hành một dự án nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu cấp bách về một sản phẩm nhất định để bảo đảm sản xuất và tiêu dùng. Tuy nhiên, do đa số các dự án BOT có phạm vi áp dụng không rộng, điều kiện thực hiện phức tạp nên thường mất thời gian để giải quyết những thủ tục ban đầu như hoàn chỉnh việc đàm phán, ký kết hợp đồng BOT, Hợp đồng mua bán sản phẩm, thu xếp phương án tài chính, các thoả thuận về việc chuyển đổi ngoại tệ, giải phóng mặt bằng, trong khi đây là phương thức đầu tư mới, kinh nghiệm của ta chưa nhiều. Khó khăn lớn nhất là việc đàm phán thoả thuận về giá đầu vào và đầu ra của các dự án trong khi bên cung cấp và bên mua đều muốn duy trì giá độc quyền của mình. Vì vậy, trong nhiều trường hợp các dự án này không đáp ứng được yêu cầu về tiến độ, một số dự án do thời gian đàm phán kéo quá dài nên đã không còn ý nghĩa thời sự nữa.

- Cần phải khẳng định, mô hình đầu tư theo hình

---

(1) (2) "Tài liệu tham khảo về Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp". Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Tháng 10 năm 2005. Trang 13.

thức BOT đã được một số nước áp dụng thành công và cũng phù hợp với bối cảnh cụ thể của Việt Nam trong điều kiện thiếu vốn, muốn đưa dự án nhanh đi vào hoạt động để giải quyết nhu cầu cấp bách về một loại hàng hoá, dịch vụ mà Nhà nước lại kiểm soát, không chế được quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, kết thúc hợp đồng BOT được nhận tài sản chuyển giao không bồi hoàn của Nhà đầu tư.

Gần đây, Luật Đầu tư năm 2005 cũng định nghĩa hình thức đầu tư BOT, theo đó hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao (sau đây gọi tắt là hợp đồng BOT) là hình thức đầu tư được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng, kinh doanh công trình kết cấu hạ tầng trong một thời hạn nhất định; hết thời hạn, nhà đầu tư chuyển giao không bồi hoàn công trình đó cho Nhà nước Việt Nam. Ngoài hình thức đầu tư BOT, Luật Đầu tư năm 2005 còn quy định hai hình thức có nét tương tự là BT và BTO. Hợp đồng xây dựng - chuyển giao - kinh doanh (BTO) là hình thức đầu tư được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng; sau khi xây dựng xong, nhà đầu tư chuyển giao công trình đó cho Nhà nước Việt Nam; Chính phủ dành cho nhà đầu tư quyền kinh doanh công trình đó trong một thời hạn nhất định để thu hồi vốn đầu tư và lợi nhuận. Hợp đồng xây dựng - chuyển giao (sau đây gọi tắt là hợp đồng BT) là hình thức đầu tư được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng; sau khi xây dựng xong, nhà đầu tư chuyển giao công trình đó cho Nhà nước Việt Nam; Chính phủ tạo điều kiện cho nhà đầu tư thực hiện dự án khác để thu hồi vốn đầu tư và lợi nhuận hoặc

thanh toán cho nhà đầu tư theo thoả thuận trong hợp đồng BT (Điều 3 Luật Đầu tư năm 2005).

## VI. CÁC KHU VỰC ĐỊA LÝ RIÊNG BIỆT TRONG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

### a. Khu kinh tế đặc biệt (*Special Economic Zones-SEZ*)

Các hình thức kinh doanh thuộc sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài đôi khi bị hạn chế hoạt động trong phạm vi những khu vực địa lý riêng biệt của một nước. *Khu kinh tế đặc biệt* là một trong những hình thức đó. Trong phạm vi khu kinh tế đặc biệt (khác biệt với phần còn lại của nước đó), các nhà đầu tư nước ngoài được phép hoạt động giống như là họ đang ở trong một nền kinh tế thị trường tự do, tại đó các công ty nước ngoài được quyền sản xuất hàng hoá cho tiêu dùng nội địa và xuất khẩu<sup>(1)</sup>. Khu kinh tế đặc biệt khác với khu chế xuất. Điểm khác biệt giữa hai hình thức này là ở chỗ khu kinh tế đặc biệt có quy mô rộng lớn và chức năng đa dạng. Khu kinh tế đặc biệt cũng khác với khu phát triển kinh tế và công nghệ ở bốn điểm chính<sup>(2)</sup>:

+ Trong kinh tế đặc biệt, vốn đầu tư nước ngoài hướng vào hầu hết tất cả mọi ngành, trong khi đó, trong khu phát triển kinh tế và công nghệ, sự hợp tác được giới hạn trong những ngành đổi mới.

+ Về những quyền lợi sau thuế, một thuế suất đồng nhất 15% áp dụng trong khu kinh tế đặc biệt cho các xí nghiệp

---

<sup>(1)</sup> Ray August. *International Business Law*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 221.

<sup>(2)</sup> "Thực tiễn những khu đặc miễn trên thế giới". Nhà xuất bản Chính trị quốc gia. 1994. Trang 19.

có vốn đầu tư nước ngoài dù có sản xuất hay không. Trong khu phát triển kinh tế và công nghệ thì chỉ có những xí nghiệp có sản xuất mới được hưởng quyền lợi này.

+ Trong việc nhập khẩu thiết bị và nguyên liệu, khu kinh tế đặc biệt có thể đưa vào diện được miễn thuế nhập khẩu những tư liệu sản xuất cũng như nhiều hàng tiêu dùng, trong khi đó khu phát triển kinh tế và công nghệ chỉ được miễn thuế xuất nhập khẩu đối với những tư liệu sản xuất.

+ Trong khu kinh tế đặc biệt, có nhiều xí nghiệp nguồn gốc không thuần nhất; trong khu phát triển kinh tế và công nghệ đó là những xí nghiệp lớn của Trung Quốc hiện diện với tư cách là những đối tác Trung Quốc.

SEZ là mô hình đặc thù của chính sách mở cửa của nền kinh tế Trung Quốc. SEZ được hiểu là khu vực mà quốc gia dành ra một phạm vi nhất định trong hoạt động kinh tế đối ngoại thực hành chính sách kinh tế đặc thù. Chính sách kinh tế đặc thù này bao gồm đặc khu thực hành nhiều hình thức kinh tế cùng tồn tại, cùng lấy trong ngoài hợp doanh kinh tế làm chính. Việc xây dựng SEZ lấy việc thu hút và lợi dụng đầu tư nước ngoài làm chính, sản phẩm xuất khẩu làm chính, hoạt động kinh tế của SEZ lấy việc điều tiết thị trường làm chính, SEZ được hưởng sự đãi ngộ tối huệ quốc về miễn giảm thuế quan trong mậu dịch đối ngoại. Về cơ bản, mô hình SEZ Trung Quốc mang bốn tính chất đặc biệt sau<sup>(1)</sup>:

---

<sup>(1)</sup> Hoàng Hồng Hiệp (Luận văn thạc sĩ kinh tế): "Thu hút vốn đầu tư vào Khu kinh tế mở Chu Lai". 2005. Trang 7.

+ Chính sách thuế đặc biệt hấp dẫn cho thu hút FDI;

+ Tính độc lập cao trong đầu tư và thương mại quốc tế;

+ Thoả mãn bốn điều kiện nền tảng: Nguồn vốn xây dựng và phát triển SEZ được huy động từ các đối tác nước ngoài là chủ yếu, hàng hoá từ SEZ phải đáp ứng mục tiêu xuất khẩu là chủ yếu;

+ Tách riêng SEZ ra khỏi kế hoạch cả nước, kể cả kế hoạch tài chính. Được Quốc hội thông qua quyết định thành lập. Chính quyền và Hội đồng nhân dân của SEZ có đầy đủ địa vị pháp lý như là cơ quan cấp tỉnh.

Từ khi bắt đầu thực hiện chính sách cải cách mở cửa nền kinh tế vào tháng 12/1978, Đảng và Chính phủ Trung Quốc đã quyết định chọn việc xây dựng các SEZ làm điểm đột phá cho toàn bộ chiến lược mở cửa các vùng kinh tế ven biển-bước đi đầu tiên trong tiến trình hội nhập quốc tế của Trung Quốc. Từ năm 1980 đến nay, Trung Quốc đã lần lượt xây dựng 5 SEZ: Thẩm Quyến (372,5 km<sup>2</sup>), Chu Hải (15,2 km<sup>2</sup>), Sán Đầu (52,6 km<sup>2</sup>), Hạ Môn (131 km<sup>2</sup>), Hải Nam (33.920 km<sup>2</sup>). Tính đến đầu năm 1997, các SEZ Trung Quốc cùng với các thành phố mở cửa đã thu hút hơn 40.000 doanh nghiệp đầu tư nước ngoài với giá trị hơn 50 tỷ USD, riêng SEZ Thẩm Quyến đã thu hút 1/7 tổng vốn đầu tư nước ngoài vào Trung Quốc. Chỉ sau 20 năm phát triển, 5 SEZ Trung Quốc đã chiếm 20% GDP toàn quốc, thu hút gần 20% FDI toàn quốc. Địa điểm xây dựng các SEZ đều thuộc khu vực duyên hải ven biển, là nơi hội đủ các điều kiện hội nhập và giao lưu với kinh tế thế giới. Bên cạnh đó, các SEZ (trừ SEZ Hải Nam) đều có vị trí liên kề với ba khu vực kinh tế năng động, dồi dào tiềm lực về nguồn vốn, công nghệ kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý,

kinh doanh (Hồng Kông, Đài Loan và Ma Cao)<sup>(1)</sup>. Những khu vực kinh tế đặc biệt, đối với Trung Quốc, có thể xem như là một bước nhảy thử nghiệm trong quá trình cải cách kinh tế và mở cửa ra nước ngoài. Những kinh nghiệm thu được trong những khu đặc biệt ấy giúp Trung Quốc tránh được những bước sai lầm trong quá trình chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hoá sang nền kinh tế thị trường<sup>(2)</sup>.

#### *b. Khu thương mại nước ngoài (Foreign Trade Zones)*

**Khu thương mại nước ngoài** là một khu vực thường gặp hơn. Đây là nơi các nhà đầu tư nước ngoài được trao những cơ hội đặc biệt để đầu tư. Những khu vực thuộc loại hình đã có một lịch sử lâu đời. Trong thời cổ đại những người Phoenicians, người Hy Lạp và người La Mã đã khuyến khích phát triển thương mại quốc tế bằng việc đảm bảo tự do đi lại và an toàn đối với thương nhân nước ngoài thông qua việc sử dụng các cảng của Tyre, Carthage, Piraeus và Rome. Vào thế kỷ 16 và 17, nhiều thành phố ở Đông Âu đã tự tuyên bố mình là “các thành phố thương mại tự do”. Hội Hanseatic, một hội nổi tiếng vào thời bấy giờ, là một liên kết lỏng lẻo các thành phố của châu Âu (bao gồm Visby, Hamburg, Bremen, London, Novgorod và các thành phố khác) đã chấp nhận những nhượng bộ thương mại đối với thương nhân nước ngoài. Ở Hoa Kỳ, các khu vực thương mại nước ngoài đã được thừa nhận bởi luật thông qua đạo luật Khu thương mại nước ngoài vào

---

<sup>(1)</sup> Hoàng Hồng Hiệp (Luận văn thạc sĩ kinh tế): “Thu hút vốn đầu tư vào Khu kinh tế mở Chu Lai”. 2005. Trang 15, 16, 19.

<sup>(2)</sup> “Thực tiễn những khu đặc miễn trên thế giới”. Nhà xuất bản Chính trị quốc gia. 1994. Trang 19.

năm 1934. Vào năm 1967, Hội đồng Kinh tế xã hội của Liên Hợp Quốc (ECOSOC) đã thông qua một Nghị quyết khuyến khích sử dụng các khu vực thương mại tự do ở các nước đang phát triển với tư cách là một công cụ để khuyến khích xuất khẩu. Ngày nay, có trên 400 khu vực thương mại tự do đóng góp vào khoảng 10% của toàn bộ nền thương mại quốc tế. Khu vực thương mại nước ngoài tạo cơ sở cho hoạt động thương mại quốc tế bằng việc xác lập một khu vực địa lý riêng biệt được điều chỉnh bởi các luật đặc biệt về thương mại. Những khu vực này có thể là Kho ngoại quan, Khu bán lẻ tự do, Cảng tự do, Khu chế xuất hoặc Khu thương mại tự do<sup>(1)</sup>.

**Kho ngoại quan (Bonded Warehouse)** là một cơ sở nằm ở các cảng đầu vào của hầu hết các nước. Được sở hữu và vận hành một cách riêng biệt bởi các hãng vận tải, các kho ngoại quan cung cấp một vị trí nơi các hãng vận chuyển có thể cất trữ hàng hoá trong khoảng thời gian giữa lúc các tàu đến từ biển cả và thời gian họ thực hiện thông quan và được người nhập khẩu chuyển đi. Kho ngoại quan không hẳn là vị trí cho thương mại và kinh doanh mà đóng vai trò như là một giải pháp quan trọng đối với việc kiểm soát hải quan ngoại trừ trường hợp nó cung cấp một nơi cất trữ và tiếp cận với hàng hoá nước ngoài trong quá trình hàng hoá được mang vào nước đó. Người nhập khẩu sử dụng kho ngoại quan không thể tránh thuế quan, hạn ngạch hoặc các hình thức khác. Đơn nộp thuế quan được điền đầy đủ khi hàng hoá được đưa

---

<sup>(1)</sup> Ray August. *International Business Law*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 221, 222.



vào kho ngoại quan và khi chúng được đưa khỏi kho ngoại quan, và hàng hoá nằm dưới sự bảo vệ trong khi chúng nằm ở kho ngoại quan. Hàng hoá chỉ có thể được lưu trữ trong một thời hạn nhất định, và sự cho phép từ cơ quan thuế quan được thực hiện trước khi hàng hoá được làm sạch, được đóng gói, phân loại, dán nhãn, sửa chữa hoặc bị phá huỷ. Không có hoạt động sản xuất và chế biến nào được thực hiện trong phạm vi kho ngoại quan.

**Khu vực bán lẻ tự do (Free Retail Zones)** nằm ở các sân bay và các cảng quốc tế và gần một số đường biên giới. Những khu vực này cung cấp cho du khách đang rời khỏi đất nước theo cách chào bán cho họ hàng hoá không thuộc buôn bán và không chịu thuế nội địa. Những khu vực này thông thường ít có ảnh hưởng về kinh tế đối với các nước công nghiệp, nhưng chúng thường là một nguồn quan trọng của thu nhập ở các nước phụ thuộc vào du lịch, đặc biệt là các nước Caribê<sup>(1)</sup>.

**Cảng tự do (Free Ports)** là những khu vực trong các thành phố cảng được gọi là khu thương mại đầu vào, hoặc thương mại trong phân phối bán buôn. Đó là nơi cho phép những hoạt động như phân loại và đóng gói hơn là sản xuất. Ngày nay, có nhiều khu vực ở nhiều thành phố cảng, bao gồm cả Copenhagen, Helsinki, Miami, New York và Viên, đóng vai trò như các cảng tự do nơi người nhập khẩu được phép phân loại hoạt động kinh doanh của họ (đến mức mà họ có thể loại bỏ các hàng hoá tiêu chuẩn và chịu thuế nhập khẩu), cất trữ hàng hoá (cho đến khi

---

<sup>(1)</sup> Ray August. International Business Law. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 222.

hàng hoá thích ứng cho việc nhập khẩu theo hạn ngạch), để triển lãm hàng hoá và thiết bị đối với các khách hàng tiềm năng (không cần thông qua việc nộp thuế quan), hoặc để đạt được các lợi ích tương tự khác.

Một hình thức của cảng tự do là khu vực ranh giới tự do (free perimeter) xuất hiện ở Mỹ Latinh. Đó là một khu vực xa xôi và ít phát triển của một nước mà điển hình là giới thiệu thuế quan được giảm (không phải là miễn thuế hoàn toàn) đối với các sản phẩm nhất định (ví dụ thực phẩm hoặc dược phẩm). Khu vực này ít đóng vai trò quan trọng trong thương mại quốc tế mà thiên về việc giảm tối đa chi phí đối với người tiêu dùng địa phương. Một khu vực ranh giới tự do đã tồn tại trên một dải rộng 20 km gắn liền biên giới quốc tế của Mêhicô với Hoa Kỳ, Guatêmalà và Bêlizê. Khu vực nằm ở điểm xa nhất ở cực nam của Achentina cũng là một khu vực ranh giới tự do<sup>(1)</sup>.

**Khu chế xuất (Export Processing Zones)** có thể hiểu là khu vực địa lý được khoanh vùng với các quy chế đặc biệt tách khỏi quy chế thương mại, thuế quan của một quốc gia, trong đó chủ yếu để phát triển các hoạt động công nghiệp chế tạo và hầu hết các sản phẩm của các ngành công nghiệp này dùng để xuất khẩu. Theo Điều lệ của Hiệp hội các Khu chế xuất thế giới (WEPZA), khu chế xuất bao gồm tất cả các khu vực được Chính phủ các nước cho phép hoạt động như cảng tự do, khu mậu dịch tự do, khu công nghiệp tự do hoặc bất kỳ khu vực ngoại thương hay khu vực khác được WEPZA công nhận. Như vậy, theo

---

<sup>(1)</sup> Ray August. *International Business Law*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 222.

quan niệm của Hiệp hội, khu chế xuất về cơ bản đồng nhất với khu vực miễn thuế như quan niệm của Xingapo hay Hồng Công.

Theo Tổ chức phát triển công nghiệp của Liên Hợp Quốc (UNIDO), Khu chế xuất là “khu vực được giới hạn về mặt địa giới hành chính, có trường hợp về địa lý, được hưởng một chế độ thuế quan cho phép tự do nhập khẩu trang thiết bị và mọi sản phẩm nhằm mục đích sản xuất sản phẩm xuất khẩu. Chế độ thuế quan được ban hành cùng với những quy định luật pháp có tính chất ưu đãi, chủ yếu về thuế, nhằm thu hút đầu tư nước ngoài”<sup>(1)</sup>.

Khu chế xuất được hình thành trên thế giới từ những năm 60 của thế kỷ XX. Khu chế xuất đầu tiên trên thế giới được thành lập là Khu chế xuất Sharnon (Ailen) vào năm 1956. Đến cuối thập thập kỷ 80, trên thế giới có khoảng 80 Khu chế xuất, trong đó khu vực châu Á - Thái Bình Dương chiếm trên 1 phần 3 số Khu chế xuất.

Qua kinh nghiệm một số quốc gia trên thế giới về Khu chế xuất, có thể thấy việc thành lập Khu chế xuất mang lại một số lợi ích sau:

---

<sup>(1)</sup> UNIDO được thành lập trên cơ sở Nghị quyết số 2152 của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc. UNIDO có chức năng là cơ quan điều phối trung tâm về các hoạt động công nghiệp bên trong hệ thống Liên Hợp Quốc và thúc đẩy hợp tác và phát triển công nghiệp ở các cấp độ toàn cầu, khu vực, quốc gia và ngành. Năm 1985, UNIDO trở thành cơ quan chuyên trách thứ 16 của Liên Hợp Quốc. Tính đến ngày 1/1/2000, UNIDO có 168 thành viên. Mục đích hoạt động của UNIDO là cải thiện điều kiện sống của nhân dân, thúc đẩy sự thịnh vượng toàn cầu thông qua các giải pháp cụ thể cho phát triển công nghiệp bền vững tại các quốc gia đang phát triển và các quốc gia có nền kinh tế chuyển đổi.

+ Tạo điều kiện thu hút được vốn đầu tư và công nghệ tiên tiến;

+ Tăng cường khả năng xuất khẩu tại chỗ;

+ Tạo điều kiện giải quyết việc làm cho người lao động;

+ Tạo điều kiện cho nền kinh tế quốc gia sở tại có thể hoà nhập với kinh tế khu vực và thế giới.

Ở Việt Nam, theo Điều 3 khoản 21 Luật Đầu tư 2005, Khu chế xuất là khu công nghiệp chuyên sản xuất hàng xuất khẩu, thực hiện dịch vụ cho sản xuất hàng xuất khẩu và hoạt động xuất khẩu, có ranh giới địa lý xác định, được thành lập theo quy định của Chính phủ. Định nghĩa nói trên về khu chế xuất không có sự khác biệt so với quan niệm về Khu chế xuất được đề cập trong Luật Đầu tư nước ngoài năm 1992 và Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 1996. Khu chế xuất đầu tiên ở Việt Nam là Khu chế xuất Tân Thuận được xây dựng vào năm 1991. Sau đó, một số Khu chế xuất khác được thành lập như Khu chế xuất Linh Trung (năm 1992), Khu chế xuất An Đôn (năm 1993), Khu chế xuất Cần Thơ (năm 1993), Khu chế xuất Đình Vũ (năm 1993) và Khu chế xuất Phú Mỹ (năm 1993). Ví dụ, khu chế xuất Tân Thuận hiện đã thu hút được 155 nhà đầu tư với tổng số vốn là 695, 4 triệu USD. 119 công ty được cấp giấy phép đầu tư, trong đó có 107 công ty đã đi vào hoạt động, thu hút 35.000 lao động. Vốn đầu tư tập trung chủ yếu vào các ngành dệt, sợi, may mặc (41 công ty), điện - điện tử (25 công ty), cơ khí, máy móc chính xác (21 công ty), nhựa (12 công ty)... Hàng hóa sản xuất tại Khu chế xuất Tân Thuận đã xuất khẩu đến 45 quốc gia trên thế giới. Tân Thuận là khu chế xuất đầu tiên của Việt Nam. Sau 11 năm hoạt động, khu chế xuất

này đã trở thành khu công nghiệp tập trung thành công nhất của Việt Nam và là *cây cầu* quan trọng nối kinh tế thành phố Hồ Chí Minh với thế giới<sup>(1)</sup>.

Khu vực thương mại tự do (Free Trade Zones) là các khu vực xác định nơi các hãng được phép mang hàng hoá miễn thuế để lắp ráp, chế tạo và phân phối và chủ yếu nhằm để nhập khẩu vào nước chủ nhà hoặc để xuất khẩu ra nước ngoài. Khu vực này có tất cả thuộc tính của kho ngoại quan, khu bán lẻ tự do, cảng tự do và khu chế xuất. Hồng Kông và Xingapo trong một thời gian dài đã đóng vai trò như là các khu vực thương mại tự do. Khu vực thương mại tự do đã tăng lên nhanh chóng ở Hoa Kỳ và châu Âu trong vòng hai thập kỷ (từ những năm 70 đến những năm 90). Ví dụ, ở Hoa Kỳ số lượng khu vực thương mại tự do nếu chỉ đạt con số 10 vào năm 1970 thì đã lên tới 60 vào năm 1990. Hoa Kỳ cũng đã thiết lập nhiều tiểu khu để khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt là các nhà sản xuất ô tô để lắp ráp sản phẩm của họ trong phạm vi Hoa Kỳ và sử dụng lao động của Hoa Kỳ<sup>(2)</sup>.

Về vấn đề Khu vực thương mại tự do, cần phân biệt hai thuật ngữ là Free Trade Zone và Free Trade Area. Hai thuật ngữ này khi dịch đều có nghĩa là Khu vực thương mại tự do, nhưng thực chất đây là hai loại hình khác nhau. Free Trade Zone là loại hình Khu vực thương mại tự do trong đó Nhà nước để đẩy mạnh hoạt động buôn bán

---

<sup>(1)</sup> <http://www.vnexpress>: "Khu chế xuất Tân Thuận xuất hàng đến 45 nước".

<sup>(2)</sup> Ray August. International Business Law. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 223.

và gia công xuất khẩu đã tiến hành tách một khu vực nhỏ của nước mình (thông thường là một phần cảng ven biển hoặc một phần khu vực biên giới, hoặc có thể là sân bay, kho hàng hoặc bất kỳ khu vực nào được xác định). Hoạt động buôn bán quốc tế và chế biến xuất khẩu của Khu vực này được miễn thuế. Free Trade Zone có tính chất gần tương tự như khu vực cảng tự do và khu vực chế biến hàng xuất khẩu, không được xác lập dưới hình thức tổ chức nhất thể hoá về kinh tế-thương mại như Free Trade Area. Cho đến nay vẫn còn một số Free Trade Zone ở thủ đô các nước, đầu mối giao thông hoặc các hải cảng lớn. Tuy nhiên, gần đây vai trò và số lượng của Free Trade Zone đã suy giảm. Còn Free Trade Area là loại hình nhất thể hoá kinh tế giữa các quốc gia thành viên, trong đó các cách thức, biện pháp để xoá bỏ các hàng rào mậu dịch đều áp dụng như nhau giữa các quốc gia.

## CHƯƠNG IV

# CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TRONG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

### I. CÔNG NGHỆ VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TRONG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

#### 1. Quan niệm về công nghệ và chuyển giao công nghệ

Công nghệ có thể được định nghĩa như là thông tin cần thiết để đạt được một kết quả sản xuất xác định từ các phương tiện xác định liên quan đến sự kết hợp hoặc chế tạo các sản phẩm đầu vào có lựa chọn. Nhiều công nghệ có thể tạo ra các kết quả như nhau nhưng chúng có thể khác nhau về tính hiệu quả. Một công nghệ có thể tạo ra nhiều kết quả đầu ra khác nhau nhiều lần. Một công nghệ có thể tương đối đặc biệt hoặc có thể bao gồm nhiều quá trình nhỏ, chẳng hạn việc chế tạo các sản phẩm đầu vào trung gian trong phạm vi một dây chuyền chung. Các công nghệ có thể là các quá trình sản xuất riêng biệt, các cấu trúc mạng tính liên công ty, hoặc bất kỳ sự kết hợp nào giữa các vấn đề đó<sup>(1)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> Keith E. Maskus: "Encouraging International Technology Transfer". 2003. Trang 14.

Công nghệ có thể được định dạng dưới dạng công thức, các phương án, các bản vẽ, các ứng dụng được cấp bằng sáng chế và những loại hình tương tự. Công nghệ cũng có thể không được định dạng về phương diện đòi hỏi bí quyết kỹ thuật (know-how). Thông thường, công nghệ không thể được nắm bắt chỉ từ những nguồn được định hình mà những nguồn này đòi hỏi những người tiếp nhận công nghệ tiếp cận bí quyết kỹ thuật. Bí quyết kỹ thuật thông thường phát sinh từ các thí nghiệm lặp đi lặp lại với các kỹ thuật chế tạo<sup>(1)</sup>.

Công nghệ cũng có thể được xác định là công nghệ được biểu hiện và công nghệ không được biểu hiện. Thông tin có thể được biểu hiện dưới hình thức các sản phẩm riêng biệt mà có thể chuyển đổi về mặt kỹ thuật để khám phá các quá trình xác định. Công nghệ có thể không được biểu hiện như công nghệ được định dạng hoặc như bí quyết kỹ thuật. Có một sự khác biệt lớn trong các cấp độ biểu hiện thông qua các sản phẩm và dịch vụ. Một số sản phẩm, chẳng hạn phần mềm và thuốc chữa bệnh, khoác chiếc áo công nghệ “trên bề mặt của mình” và có thể tương đối dễ dàng chuyển đổi về mặt kỹ thuật và sao chép. Những sản phẩm khác, chẳng hạn máy móc tổng hợp và các dịch vụ tài chính, lại chứa đựng những bí mật công nghệ sâu hơn<sup>(2)</sup>.

Thuật ngữ “công nghệ” xuất phát từ hai thuật ngữ Hy Lạp:

## TECHNE + LOGOS

---

<sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup> Keith E. Maskus: “Encouraging International Technology Transfer”. 2003. Trang 14.



Techne có nghĩa là kỹ năng hoặc cách thức cần thiết cần thiết để làm một cái gì đó; logos có nghĩa là kiến thức về một điều gì đó. Do vậy technology có nghĩa là kiến thức về một cái gì đó được làm như thế nào.

Cần phân biệt công nghệ với các thuật ngữ khác như kỹ thuật và bí quyết. Kỹ thuật là một kỹ năng cần thiết để thực hiện một số nhiệm vụ đặc thù. Một kỹ thuật là một kỹ năng, thông thường là một kỹ năng cụ thể. Ví dụ, một người thợ hàn biết cách chuẩn bị kim loại như thế nào, nung nóng nó như thế nào, thử mối hàn như thế nào. Còn một công nghệ thì khác, đó là một hệ thống thông tin trọn gói và các bí quyết cần thiết để sản xuất một sản phẩm hoặc thực hiện một số nhiệm vụ. Ví dụ, công nghệ hàn kỹ thuật cao bao gồm các kiến thức khoa học cụ thể về kim loại ở nhiệt độ cao, về hồ quang điện và khí, về kiểm tra bằng tia X đối với các vết nứt nhỏ xíu cũng như kiến thức về kỹ thuật vật lý về hàn. Sự chuyển giao giữa hai công ty luôn luôn là một sự chuyển giao về công nghệ, không bao giờ chỉ là sự chuyển giao về kỹ thuật. Đối với bí quyết, nói chung sự khác nhau giữa bí quyết và công nghệ có thể được coi là: bí quyết là kiến thức cần thiết để thực hiện một nhiệm vụ nào đó, còn công nghệ thì hẹp hơn: nó là kiến thức cần thiết để sản xuất hoặc xây dựng một cái gì đó cụ thể<sup>(1)</sup>. Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới định nghĩa về know-how hơi khác, theo đó know-how là dữ liệu thông tin kỹ thuật hoặc các kiến thức

---

<sup>(1)</sup> "Cẩm nang chuyển giao công nghệ". Sách dịch. Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật. 2001. Trang 13, 14, 15.

thu được từ kinh nghiệm hoặc kỹ năng có thể áp dụng vào thực tiễn, đặc biệt trong công nghiệp<sup>(1)</sup>.

Chuyển giao công nghệ để cập tới bất kỳ quá trình nào mà theo đó một bên có thể tiếp cận để có được thông tin từ bên thứ hai và tiếp thu một cách có hiệu quả và vận dụng nó vào hoạt động sản xuất của mình. Rõ ràng là, nhiều hoạt động chuyển giao công nghệ xảy ra giữa các bên trong các giao dịch có tính tự nguyện. Do đó, có nhiều người yêu cầu và người cung cấp công nghệ và thông tin sẽ được buôn bán trên thị trường công nghệ. Không phải tất cả công nghệ đều được chuyển giao trên thị trường tư nhân giữa các bên có liên quan. Nhiều thông tin được chuyển giao trong phạm vi các hãng và các liên doanh. Hơn nữa, kiến thức về việc sản xuất và các quá trình quản lý có thể đạt được từ việc chuyển đổi kỹ thuật, đọc các tài liệu được công bố, đào tạo trong phạm vi các hãng và các phòng thí nghiệm và từ việc tham gia các hội nghị mang tính nghề nghiệp. Nhiều thông tin về công nghệ còn có thể sẵn có trong phạm vi công cộng, có thể dễ dàng tiếp cận, mặc dù không nhất thiết là có thể tiếp nhận ở chi phí thấp. <sup>(2)</sup>.

Theo Dự thảo Bộ luật quốc tế về chuyển giao công nghệ, chuyển giao công nghệ là việc chuyển giao kiến thức một cách có hệ thống để sản xuất một sản phẩm, để

---

<sup>(1)</sup> WIPO Model Law for Developing Countries on Invention. Volume II (Geneva 1980). (Publication 541).

<sup>(2)</sup> Keith E. Maskus: "Encouraging International Technology Transfer". 2003. Trang 14.

ứng dụng một chu trình hoặc để cung cấp một dịch vụ mà không mở rộng tới các giao dịch bao gồm trong đó việc mua bán và thuê hàng hoá thông thường<sup>(1)</sup>.

Cũng theo Dự thảo Bộ luật quốc tế về chuyển giao công nghệ, các giao dịch chuyển giao công nghệ là các thoả thuận giữa các bên liên quan đến chuyển giao công nghệ, bao gồm các trường hợp sau:

(a) Phân phối, mua bán và cấp giấy phép tất cả các hình thức của sở hữu công nghiệp, ngoại trừ nhãn hiệu hàng hoá, nhãn hiệu dịch vụ, tên thương mại khi chúng không phải là một phần của các giao dịch chuyển giao công nghệ.

(b) Điều khoản về bí quyết kỹ thuật và chuyên gia kỹ thuật dưới hình thức nghiên cứu khả thi, kế hoạch, sơ đồ, mẫu, chỉ dẫn, hướng dẫn, công thức, thiết kế kỹ thuật cơ bản hoặc chi tiết, các thiết bị dùng cho việc đào tạo, dịch vụ liên quan đến tư vấn kỹ thuật, cá nhân quản lý và đào tạo con người.

(c) Điều khoản về kiến thức công nghệ cần thiết để lắp đặt, vận hành nhà máy và thiết bị, các dự án chìa khoá trao tay.

(d) Điều khoản về kiến thức công nghệ cần thiết nắm bắt, lắp đặt và sử dụng máy móc, thiết bị, các hàng hoá trung gian, hoặc các vật liệu sơ chế mà có được thông qua mua bán, thuê hoặc các cách thức khác.

(e) Điều khoản về nội dung công nghệ đối với các thoả thuận công nghiệp và hợp tác kỹ thuật.

---

<sup>(1)</sup> Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology. 1985 version. Chapter 1, Definition and Scope of Application.

Cần phân biệt giữa chuyển giao công nghệ và thoả thuận chuyển giao công nghệ. Chuyển giao công nghệ có nghĩa là việc tiếp nhận công nghệ nước ngoài và là một quá trình vật lý (trí tuệ), một quá trình đi kèm với việc huấn luyện toàn diện của một bên và sự hiểu biết và học hỏi của một bên khác. Một thoả thuận chuyển giao công nghệ là một sự dàn xếp mang tính chất hợp đồng giữa hai bên, trong đó quy định những điều kiện mà theo các điều kiện đó một quá trình tiếp nhận vật lý (trí tuệ) sẽ đạt kết quả<sup>(1)</sup>. Chuyển giao công nghệ có thể được thực hiện thông qua các hợp đồng tư nhân và thông qua các hợp đồng nhà nước. Việc chuyển giao công nghệ thông qua các hợp đồng tư nhân có thể thực hiện dưới dạng các hợp đồng liên doanh, các hợp đồng li xăng, hợp đồng cung cấp hàng hoá và dịch vụ (hợp đồng chia khoá trao tay, hợp đồng về lắp đặt, hợp đồng giám sát lắp đặt, hợp đồng thiết kế công nghệ, hợp đồng cố vấn, hợp đồng giúp đỡ kỹ thuật, hợp đồng về quản lý), cho thuê xí nghiệp, công xóc xi om... Việc chuyển giao công nghệ thông qua các hợp đồng nhà nước có thể thông qua các hình thức như hợp tác công nghiệp song phương (hợp đồng trợ giúp về vốn, hợp đồng trợ giúp kỹ thuật), hợp tác công nghiệp đa phương. Ngoài ra, chuyển giao công nghệ còn có thể được thực hiện dưới dạng hợp đồng nhiều bên và các hình thức khác không dưới dạng hợp đồng như tập huấn về kỹ thuật, tham quan nhà máy...

Cần phân biệt giữa mua công nghệ và mua nhà máy công nghiệp. Nếu bạn mua công nghệ có nghĩa là bạn mua

---

<sup>(1)</sup> "Hỏi đáp về chuyển giao công nghệ nước ngoài, đàm phán và thực hiện hợp đồng". Sách dịch. 1989. Trang 12.

các kiến thức kỹ thuật cần thiết cho việc sản xuất sản phẩm hoặc cho phép áp dụng một quy trình trong công nghiệp. Kiến thức nói trên có thể thể hiện qua sách vở, sổ tay chuyên ngành, trong các bản vẽ, các bản mô tả... và là kiến thức sẵn có trong trí óc của những người làm việc cho bên cung cấp công nghệ. Với việc mua kỹ thuật, người mua mua kiến thức đã được nêu trong tài liệu và người bán nhận về mình việc tiến hành chuyển giao những kiến thức không được nêu trong tài liệu thông qua đào tạo và để cho người mua sử dụng được kiến thức đó trong khuôn khổ hợp đồng. Trong trường hợp đặt mua nhà máy công nghiệp, người mua mua sản phẩm cuối cùng của kiến thức kỹ thuật "phân cứng" và thường thường hay kèm theo thêm một ít kiến thức kỹ thuật mà cụ thể là bí quyết (know-how) để vận hành và bảo dưỡng thiết bị. Quá trình chuyển giao kiến thức nói trên được miêu tả trong phần chuyển giao bí quyết kỹ thuật đã nói ở trên (chuyển giao tài liệu và đào tạo). Bí quyết (know-how) của việc thiết kế, kỹ thuật công nghiệp, sản xuất và bán giao nhà máy thường không được chuyển giao. Nếu trong mối quan hệ này có bao hàm cả các quyền được bảo hộ về sở hữu công nghiệp thì việc bán hay việc cho phép sử dụng các quyền này sẽ không được chấp nhận<sup>(1)</sup>.

## 2. Các kênh của chuyển giao công nghệ

Công nghệ có thể được chuyển giao thông qua cơ chế mang tính thị trường và cơ chế không mang tính thị trường. Thông qua các kênh thị trường, công nghệ có thể

---

<sup>(1)</sup> "Hỏi đáp về chuyển giao công nghệ nước ngoài, đàm phán và thực hiện hợp đồng". Sách dịch. 1989. Trang 281, 282.

được chuyển giao thông qua con đường thương mại hàng hoá và thương mại dịch vụ, đầu tư trực tiếp nước ngoài, cấp giấy phép, di chuyển thể nhân qua biên giới. Thông qua kênh phi thị trường, công nghệ có thể chuyển giao thông qua cách bắt chước, di chuyển lao động, dữ liệu dưới dạng các ứng dụng được cấp bằng sáng chế và dữ liệu kiểm tra và nhập cư tạm thời<sup>(1)</sup>.

## **2.1. Chuyển giao công nghệ thông qua các kênh thị trường**

### ***a. Thương mại hàng hoá và dịch vụ:***

Có nhiều kênh lớn mà theo đó công nghệ được chuyển giao qua đường biên giới quốc tế. Một kênh chủ yếu là thương mại hàng hoá và dịch vụ. Tất cả các hàng hoá đều chứa đựng tiềm năng về chuyển giao thông tin công nghệ, theo đó chúng có thể được nghiên cứu về những đặc tính thiết kế và chuyển đổi kỹ thuật. Tuy nhiên, thương mại hàng hoá và những đầu vào công nghệ như chất hoá học công nghiệp, kim loại cứng, phân bón và phần mềm có thể phát triển năng suất bằng việc đặt vào các quá trình sản xuất. Theo nghĩa này, thương mại quốc tế tự bản thân nó là hình thức trung tâm của sự thay đổi công nghệ.

### ***b. Đầu tư trực tiếp nước ngoài:***

Kênh thứ hai của chuyển giao công nghệ là đầu tư trực tiếp nước ngoài thông qua các doanh nghiệp xuyên quốc gia. Doanh nghiệp xuyên quốc gia về nguyên tắc có thể thiết lập các công ty con của mình ở nhiều nước thụ hưởng công nghệ mà mới hơn hoặc có hiệu quả hơn là trường hợp đối với các hãng incumbent. Đó là bởi vì động

---

<sup>(1)</sup> Keith E. Maskus: "Encouraging International Technology Transfer". 2003.

cơ đầu tiên đối với một hãng để trở thành doanh nghiệp xuyên quốc gia là sự sở hữu một số tài sản tri thức (KBA) mà tạo cho nó một lợi thế về giá cả hoặc chất lượng và có thể được ứng dụng ở nhiều nơi khác nhau. Khái niệm tài sản tri thức có thể được giải nghĩa theo nghĩa rộng, theo đó chúng có thể bao gồm kinh doanh nông nghiệp (ví dụ quản lý gia súc và tiếp thị), sản xuất (ví dụ các công thức hoá học, thiết kế máy móc và quản lý nhà máy), hàng hoá tiêu dùng và dịch vụ (ví dụ nhãn hiệu) và các dịch vụ lớn khác (ví dụ các phương pháp tài chính và phương án xây dựng). Do đó, đầu tư trực tiếp nước ngoài là phương thức căn bản mà thông qua đó các hãng có thể cạnh tranh toàn cầu về công nghệ.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài và cấp giấy phép (được nêu cụ thể ở mục sau) liên quan chặt chẽ đến việc thành lập liên doanh là hợp đồng giữa hai hay nhiều hãng trong đó mỗi bên cung cấp một số lợi thế mà làm giảm chi phí của các hoạt động chung. Trong ngữ cảnh này, các hãng quốc tế có thể cung cấp về mặt kỹ thuật những thông tin sản xuất quan trọng thông qua cấp giấy phép, trong khi các đối tác địa phương cung cấp các mạng lưới phân phối, thông tin về thị trường lao động, các kỹ năng quản lý riêng biệt, sự thừa nhận về nhãn hiệu, hoặc một số lợi thế mang tính địa phương khác. Một số thoả thuận được xác lập thông qua việc chia sẻ bất kỳ lợi ích hoặc tổn thất nào từ liên doanh<sup>(1)</sup>.

Phương thức chuyển giao công nghệ của các công ty xuyên quốc gia thường phân làm hai cấp độ: Thứ nhất,

---

<sup>(1)</sup> Keith E. Maskus: "Encouraging International Technology Transfer". 2003.

chuyển giao các quy trình công nghệ hiện đại, kỹ thuật mới... trong nội bộ công ty, từ công ty mẹ tới các công ty chi nhánh, và ít nhiều từ chi nhánh này sang chi nhánh khác trong nội bộ công ty xuyên quốc gia, để có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế đồng thời thực hiện sự kiểm soát chặt chẽ công nghệ, tránh “rò rỉ” hay vào tay các đối thủ cạnh tranh. Thứ hai, chuyển giao các công nghệ lạc hậu hơn cho các xí nghiệp liên doanh, hoặc từ các chi nhánh của mình tới các công ty địa phương, xí nghiệp nhà nước của nước chủ nhà.... Điều này cho phép công ty xuyên quốc gia khai thác triệt để thế mạnh vốn có mà vẫn kiểm soát được công nghệ của mình, các công ty xuyên quốc gia thường tiến hành chuyển giao từng nấc, liều lượng nhỏ và hầu như bao giờ cũng giữ lại những khâu then chốt để giữ các công ty tiếp nhận công nghệ ở vị trí phụ thuộc và nằm dưới sự khống chế của mình. Với phương thức này, các công ty xuyên quốc gia luôn có khả năng duy trì được khoảng cách an toàn và bành trướng ảnh hưởng của mình trên quy mô toàn cầu. Các công ty xuyên quốc gia thực hiện hai hướng chuyển giao khá rõ với các nước có trình độ phát triển khác nhau. Đối với các nước công nghiệp phát triển, các công ty xuyên quốc gia thường chuyển giao công nghệ cao cho nhau bằng phương thức “bán đứt” kèm theo các “điều kiện”. Các “điều kiện” này không chỉ phục vụ cho bản thân các công ty xuyên quốc gia như là chìa khoá để mở cửa thị trường các nước phát triển khác, mà còn là “phương tiện” nằm trong hàng loạt các sách lược của chính phủ có các công ty xuyên quốc gia đó, đặc biệt là phục vụ cho các mục đích chính trị và an ninh. Trong khi đó, đối với các nước đang phát triển, các công ty xuyên quốc gia lại thường chuyển giao công



nghe “lạc hậu” hơn. Trong xu thế toàn cầu hoá, đầu tư trực tiếp nước ngoài cho phép các công ty xuyên quốc gia nói chung khai thác và tận dụng triệt để sức mạnh của mình. Đầu tư trực tiếp nước ngoài chính là tổng thể các biện pháp và chính sách thương mại, đầu tư, thị trường... của công ty xuyên quốc gia. Hơn nữa, đối với các công ty xuyên quốc gia của các nước phát triển thì đây còn là kênh cho phép nó khai thác tối đa thế mạnh về công nghệ và tiềm lực nghiên cứu và phát triển (R & D) của mình. Đầu tư trực tiếp nước ngoài cho phép công ty xuyên quốc gia sử dụng và “chuyển giao” công nghệ của mình ở mọi cấp độ một cách có hiệu quả nhất mà đồng thời vẫn kiểm soát được chúng. Tổng số vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài hàng năm trên toàn cầu ngày một tăng lên theo đánh giá của Liên Hợp Quốc, đầu tư trực tiếp nước ngoài của thế giới năm 1998 đạt gần 650 tỷ USD, tăng 36,6% so với mức 475 tỷ USD của năm 1997. Với sự gia tăng nhanh chóng như vậy của đầu tư trực tiếp nước ngoài, công nghệ của các công ty xuyên quốc gia đã được chuyển giao tới các nước công nghiệp phát triển nhằm hỗ trợ cho các chi nhánh, các liên doanh của mình ở đó và các nước đang phát triển cũng có nhiều cơ hội hơn để tiếp nhận các công nghệ tiên tiến từ các công ty xuyên quốc gia, đặc biệt là với các công nghệ then chốt<sup>(1)</sup>.

### *c. Cấp giấy phép:*

Kênh căn bản thứ ba là cấp giấy phép công nghệ có

---

<sup>(1)</sup> Nguyễn Thiết Sơn (Chủ biên): “Các công ty xuyên quốc gia - Khái niệm, đặc trưng và những biểu hiện mới”. Nhà xuất bản Khoa học xã hội. 2003. Trang 222, 223, 229.

thể được tiến hành trong phạm vi các hãng hoặc giữa các hãng không có liên quan trên một phạm vi rộng. Nhìn chung cấp giấy phép liên quan đến việc mua bán các quyền sản xuất hoặc phân phối (được bảo hộ bằng quyền sở hữu trí tuệ) thông tin kỹ thuật và bí quyết kỹ thuật cần thiết để thực thi có hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ. Có một sự khác biệt quan trọng giữa chuyển giao công nghệ giữa các hãng và việc cấp phép mang tính thị trường. Trong trường hợp giữa các hãng các doanh nghiệp xuyên quốc gia duy trì sự kiểm soát đối với sở hữu trí tuệ và bí quyết, trong khi đối với việc cấp phép mang tính thị trường, việc tiếp cận tới các tài sản này phải được cấp giấy phép. Cần lưu ý rằng về phương diện cấp bằng sáng chế, bí mật thương mại, bản quyền và nhãn hiệu đóng vai trò như là các phương tiện trực tiếp của chuyển giao thông tin. Trong khi các hợp đồng cấp phép được xác lập thông qua việc đàm phán giữa người bán và người mua, việc chuyển giao công nghệ là tự nguyện. Tuy nhiên, các chính phủ có thể ban hành các quy định yêu cầu sự chuyển giao bắt buộc các quyền tới một hãng nội địa, trong trường hợp này việc chuyển giao là bắt buộc. Rõ ràng là cấp giấy phép bắt buộc không thể thành công trong việc đòi hỏi các bí quyết kỹ thuật có liên quan mà không được thể hiện dưới dạng bằng sáng chế hoặc quyền về nhãn hiệu<sup>(1)</sup>.

*d. Di chuyển thể nhân qua biên giới:*

Kênh quan trọng thứ năm của chuyển giao công nghệ quốc tế là sự di chuyển qua biên giới thể nhân về kỹ thuật và quản lý. Trên thực tế, nhiều công nghệ không thể

---

<sup>(1)</sup> Keith E. Maskus: "Encouraging International Technology Transfer". 2003.

chuyển giao có hiệu quả nếu thiếu các dịch vụ hỗ trợ và bí quyết kỹ thuật của các kỹ sư và kỹ thuật viên thường trực trong một thời gian nhất định. Một lợi thế quan trọng của doanh nghiệp xuyên quốc gia là khả năng dịch chuyển những lao động có kỹ năng giữa các công ty con khi cần thiết. Các thị trường cho sự di chuyển tạm thời các lao động có kỹ năng trong các hãng không có liên quan có thể bị hạn chế và ít linh hoạt hơn, điều này làm gia tăng chi phí đối với những sự chuyển giao và tiếp thu công nghệ như vậy.

Điều quan trọng cần nhớ rằng, thương mại, đầu tư trực tiếp nước ngoài, cấp giấy phép và di chuyển thể nhân là những quá trình đan xen với nhau. Những vấn đề này cùng được thực hiện bởi các hãng nhằm tìm kiếm để tối đa hoá sự quay vòng trên các tài sản công nghệ của họ. Các môi trường chính sách ảnh hưởng đến các vấn đề này cả trên bình diện rộng lẫn trong phạm vi các phân nhánh của các hãng thông qua các kênh chuyển giao công nghệ<sup>(1)</sup>.

## **2.2. Chuyển giao công nghệ thông qua các kênh phi thị trường**

### ***a. Sao chép, bắt chước:***

Bên cạnh những kênh thị trường, cũng tồn tại sự chuyển giao công nghệ thông qua các kênh phi thị trường. Một trong các kênh quan trọng nhất là quá trình sao chép, bắt chước, trong đó một hãng cạnh tranh sẽ học các bí mật công nghệ hoặc bí mật thiết kế từ các công thức hoặc sản phẩm của hãng khác. Hình thức phổ biến nhất của sự sao chép, bắt chước là để tái tạo một hàng hoá có tính cạnh

---

<sup>(1)</sup> Keith E. Maskus: "Encouraging international Technology Transfer". 2003.

tranh dưới nhãn hiệu của hãng đối địch, một quá trình thường được gọi là làm hàng giả. Quá trình sao chép, bắt chước có thể được thực hiện thông qua việc giám sát sản phẩm, chuyển đổi kỹ thuật, tái tạo phần mềm, và thậm chí là thông qua các thí nghiệm đơn giản và các sản phẩm bị lỗi. Liệu việc sao chép, bắt chước là hợp pháp hay không hợp pháp còn tùy thuộc vào phạm vi của sự bảo hộ sở hữu trí tuệ và sự đảm bảo an ninh của bí mật thương mại từ việc cạnh tranh không lành mạnh. Yếu tố để phân biệt kênh chuyển giao công nghệ này với các kênh chuyển giao công nghệ trước đó là ở chỗ sự sao chép, bắt chước này không phải bồi thường đối với chủ sở hữu công nghệ trên thị trường chính thức. Điều này có nghĩa là kênh chuyển giao này là một cách thức hấp dẫn để học và truyền bá theo một cách thức nhất định của các nền kinh tế đang phát triển. Tuy nhiên, sự sao chép, bắt chước có thể là một quá trình tốn kém và có khuynh hướng chuyển tải sự chú ý từ các sáng chế mang tính địa phương<sup>(1)</sup>.

#### *b. Di chuyển lao động:*

Một hình thức có liên quan của việc thu nhận kiến thức về công nghệ là trường hợp cá nhân kỹ thuật và quản lý mà những kiến thức của họ về các công nghệ của một hãng có thể đáng tin cậy rời khỏi hãng và tham gia hoặc bắt đầu với một hãng đối địch với những kiến thức đó. Những sự cạnh tranh như vậy có thể là một hình thức quan trọng của sự phân tán kiến thức trong công nghiệp và ở địa phương nơi việc trau dồi kiến thức đóng vai trò quan trọng và có các nhân công năng động. Trong trường

---

<sup>(1)</sup> Keith E. Maskus: "Encouraging International Technology Transfer". 2003.

hợp này, công nghệ có thể được chuyển giao mà không cần có sự bồi thường đối với người sở hữu gốc và phạm vi của hoạt động này tùy thuộc vào các quy định pháp luật đối với sự năng động của lao động, các điều khoản không cạnh tranh...<sup>(1)</sup>

*c. Dữ liệu dưới dạng các ứng dụng được cấp bằng sáng chế và dữ liệu kiểm tra:*

Một nguồn khác của việc tiếp nhận công nghệ không phải bồi thường là nghiên cứu những thông tin sẵn có về các công nghệ đó. Những ứng dụng được cấp bằng sáng chế, bao gồm cả những đối tượng được đăng ký ở nước đó và những đối tượng được đăng ký ở nước ngoài luôn sẵn có cho việc nghiên cứu như vậy. Về nguyên tắc, các hãng đối lập có thể đọc những ứng dụng như vậy, học hỏi các công nghệ quan trọng, phát triển các quá trình và sản phẩm mang tính cạnh tranh mà không xâm phạm đến quyền lợi của những người nộp đơn đầu tiên. Do đó, bằng sáng chế cung cấp cả các nguồn trực tiếp cho việc chuyển giao công nghệ thông qua đầu tư trực tiếp nước ngoài và cấp giấy phép, và cả hình thức gián tiếp thông qua kiểm tra. Tuy nhiên, đã có nhiều cuộc tranh luận xung quanh vấn đề là liệu việc công khai những bằng sáng chế như vậy có cung cấp những thông tin đầy đủ để các kỹ sư của hãng đối lập có thể nắm bắt được công nghệ.

Một nguồn thông tin có liên quan là các dữ liệu kiểm tra đáng tin cậy được những người nộp đơn xin cấp bằng sáng chế cung cấp cho chính quyền. Các cơ quan có thể lựa chọn để chia sẻ dữ liệu (có thể là sau

---

<sup>(1)</sup> Keith E. Maskus: "Encouraging International Technology Transfer". 2003.

thời kỳ được dành quyền sử dụng độc quyền cho người nộp đơn đầu tiên) cho nhà sản xuất đối lập nội địa để tránh việc gia tăng quá mức chi phí và tạo ra sự cạnh tranh nói chung<sup>(1)</sup>.

#### *d. Nhập khẩu tạm thời:*

Nhiều công nghệ có thể xuất hiện thông qua việc nhập khẩu tạm thời các sinh viên, các nhà khoa học các cá nhân quản lý và kỹ thuật tới các trường đại học, phòng thí nghiệm các hội nghị chủ yếu nằm tại các nền kinh tế phát triển. Một thách thức cho các nước đang phát triển là ở chỗ làm thế nào để thu hút những sinh viên và chuyên gia đi nghiên cứu ở nước ngoài trở về Tổ quốc và tiến hành phát triển khoa học, giáo dục và kinh doanh ở nước mình<sup>(2)</sup>.

## **II. CÁC QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT VỀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TRONG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ**

### **1. Các quy định trong các điều ước quốc tế có liên quan đến chuyển giao công nghệ**

Trên thế giới, nhiều điều ước quốc tế liên quan đến chuyển giao công nghệ đã được xác lập. Các điều ước này được xây dựng cả ở cấp độ đa phương, cấp độ song phương và cấp độ khu vực<sup>(3)</sup>.

*Ở cấp độ đa phương, có thể kể tên các điều ước quốc tế sau:*

+ Công ước Pa ri về bảo hộ sở hữu công nghiệp.

---

<sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup> Keith E. Maskus: "Encouraging International Technology Transfer". 2003.

<sup>(3)</sup> Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments. United Nations. 2001.

+ Công ước Bec nơ về bảo hộ tác phẩm văn học và nghệ thuật.

+ Công ước quốc tế về bảo hộ các giống thực vật mới (UPOV 1961).

+ Công ước quốc tế về bảo hộ các giống thực vật mới (UPOV 1991).

+ Công ước về Luật biển .

+ Công ước Viên về bảo vệ tầng ô zôn.

+ Nghị định thư Montreal về các chất phá huỷ tầng ô zôn.

+ Công ước Ba sen về kiểm soát việc di chuyển qua biên giới các chất nguy hiểm và thành phần phân huỷ của chúng.

+ Công ước về đa dạng sinh học.

+ Nghị định thư Cartagena về an toàn sinh học giải thích Công ước về đa dạng sinh học.

+ Công ước về ảnh hưởng qua biên giới của các tai nạn công nghiệp.

+ Công ước khung của Liên Hợp Quốc về thay đổi khí hậu.

+ Nghị định thư Kyoto giải thích Công ước khung của Liên Hợp Quốc về thay đổi khí hậu.

+ Tuyên bố về các nguyên tắc đồng thuận toàn cầu về quản lý, bảo tồn và phát triển bền vững tài nguyên rừng.

+ Tuyên bố Rio về môi trường và phát triển.

+ Hiệp định thành lập Trung tâm nghiên cứu rừng quốc tế.

+ Điều ước về năng lượng.

- + Hiệp định thương mại dịch vụ (GATS).
  - + Hiệp định về việc áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ.
  - + Hiệp định về các biện pháp trợ cấp và đối kháng.
  - + Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMS).
  - + Hiệp định về các khía cạnh của quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPS).
  - + Hiệp định về hàng rào kỹ thuật liên quan đến thương mại.
  - + Công ước của Liên Hợp Quốc về đấu tranh chống sự sa mạc hoá ở những nước đã chịu hạn hán nghiêm trọng và/hoặc sa mạc hoá, đặc biệt là ở châu Phi.
  - + Hiệp định quốc tế về rừng nhiệt đới.
  - + Nghị định thư của Liên Hợp Quốc giải thích Công ước về ô nhiễm không khí trên diện rộng xuyên quốc gia nhằm giảm hơn nữa sự phún xuất khí sun phua.
  - + Nghị định thư năng lượng về hiệu quả năng lượng và các vấn đề môi trường có liên quan.
  - + Công ước Rốtécđam về thủ tục đồng thuận thông tin trước đối với các chất hoá học độc hại nhất định và thuốc trừ sâu trong thương mại quốc tế.
- Bên cạnh các điều ước quốc tế đa phương nêu trên, nhiều văn kiện quốc tế đa phương khác về chuyển giao công nghệ cũng cần kể đến là:*
- + Nghị quyết của Liên Hợp Quốc 3201 (S-VI) tuyên bố về sự hình thành một trật tự kinh tế mới.



+ Nghị quyết của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc 1803 (XVII) về chủ quyền vĩnh viễn đối với các nguồn tài nguyên thiên nhiên.

+ Tuyên bố ba bên của ILO về các nguyên tắc liên quan đến các doanh nghiệp đa quốc gia và chính sách xã hội.

+ Tuyển tập các nguyên tắc công bằng được thoả thuận chung và các quy tắc để kiểm soát các hoạt động kinh doanh có điều kiện.

+ Cam kết quốc tế về các nguồn tài nguyên gien thực vật.

+ Biên bản số 21 của Hội nghị thượng đỉnh tại Rio.

+ Quyết định của WTO về các biện pháp ưu đãi các nước kém phát triển nhất.

+ Hướng dẫn của OECD đối với các doanh nghiệp đa quốc gia.

+ Kế hoạch hành động X của UNCTAD.

+ Chương trình hành động đối với các nước kém phát triển nhất trong thời kỳ từ 2001-2010.

+ Hội nghị thượng đỉnh lần thứ ba các nước châu Mỹ - Kế hoạch hành động.

*Cùng với các điều ước và các văn kiện quốc tế đa phương về chuyển giao công nghệ, nhiều thoả thuận ở cấp độ khu vực về chuyển giao công nghệ đã được xác lập. Trong số đó cần phải kể đến là:*

+ Hiệp định thành lập Cộng đồng châu Âu.

+ Quy tắc của Hội đồng châu Âu (EC) số 240/96.

+ Hiệp ước thành lập Cộng đồng Caribê.

+ Nghị định thư số III và Nghị định thư số V sửa đổi Hiệp ước thành lập Cộng đồng Caribê.

+ Quyết định số 406 pháp điển hoá Thoả thuận hợp tác tiểu vùng ANDEAN (Thoả thuận Cartagena).

+ Quyết định số 291 của Hội đồng Thoả thuận Cartagena: Chế độ đối xử chung đối với vốn nước ngoài và đối với nhân hiệu, bằng sáng chế, thoả thuận cấp giấy phép và tiền hoa hồng.

+ Quyết định số 345- Các điều khoản chung về bảo vệ quyền của những người tìm ra các giống thực vật mới.

+ Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (NAFTA).

+ Kế hoạch hành động để phát triển bền vững đối với các nước châu Mỹ - Hội nghị thượng đỉnh các nước châu Mỹ về phát triển bền vững. 1996.

+ Hiến chương về chế độ của các doanh nghiệp công nghiệp đa quốc gia (MIEs) trong các khu vực thương mại ưu đãi và các nước nam châu Phi.

+ Hiệp ước thành lập Cộng đồng kinh tế châu Phi.

+ Tổ chức Thống nhất châu Phi: Công ước Bamako về việc cấm nhập khẩu vào châu Phi và kiểm soát việc di chuyển qua biên giới và quản lý các chất thải độc hại trong phạm vi châu Phi.

+ Hiệp ước về Cộng đồng Phát triển Nam Phi.

+ Hiệp ước về Cộng đồng kinh tế các nước Đông Phi (ECOWAS).

+ Hiệp ước về thành lập thị trường chung cho Tây và Nam Phi (COMESA).

+ Thoả thuận hợp tác năng lượng ASEAN.

+ Nghị định thư sửa đổi Thoả thuận hợp tác năng lượng ASEAN.

+ Thoả thuận khung về thúc đẩy hợp tác kinh tế ASEAN.

+ Bản ghi nhớ về hợp tác ASEAN và tiếp cận chung trong quy trình thúc đẩy sản phẩm lâm sản và nông sản ASEAN.

+ Hiệp định khung ASEAN về hợp tác trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ.

+ Văn bản cấp bộ trưởng về hợp tác ASEAN về giao thông vận tải.

+ Hiệp định khung về khu vực đầu tư ASEAN.

+ Kế hoạch hành động Hà Nội.

*Nhiều điều ước quốc tế ở cấp độ liên khu vực cũng được xác lập bao gồm:*

+ Liên minh châu Âu - Mercosur: Thoả thuận khung về hợp tác liên khu vực.

+ Thoả thuận khung hợp tác liên khu vực giữa Cộng đồng châu Âu và các quốc gia thành viên với Thị trường chung phía Nam và các quốc gia thành viên.

+ Thoả thuận hợp tác giữa các thành viên của châu Phi, Caribê và Nhóm các nước Thái Bình Dương với Cộng đồng châu Âu và các thành viên.

*Ở cấp độ song phương, nhiều điều ước quốc tế cũng đã được xác lập bao gồm:*

+ Thoả thuận dự án giữa Bộ Ngoại giao, Cơ quan Phát triển quốc tế, Văn phòng Chính phủ của Hoa Kỳ và Văn phòng Chính phủ của Nepal.

+ Cộng hoà Tusinia (nước hợp tác) và Hoa Kỳ hoạt động thông qua Cơ quan Phát triển quốc tế (AID).

+ Thoả thuận giữa Chính phủ Ôxtrâyliia và Chính phủ Cộng hoà Hồi giáo Pakistan về hợp tác phát triển.

+ Thoả thuận giữa Chính phủ Ôxtrâyliia và Chính phủ Mêhicô liên quan đến hợp tác trong việc sử dụng năng lượng hạt nhân và chuyển giao vật liệu hạt nhân.

+ Thoả thuận về hợp tác khoa học và công nghệ giữa Chính phủ Cộng hoà Hàn Quốc và Chính phủ Cộng hoà nhân dân Bangladesh.

+ Hiệp định Thương mại tự do Canada - Chilê.

+ Hiệp ước giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Vương quốc Gioóc đa ni liên quan đến việc khuyến khích và bảo đảm đầu tư lẫn nhau.

+ Hiệp định hợp tác và phối hợp giữa Cộng đồng châu Âu và các nước thành viên với Ukraina.

+ Thoả thuận giữa Chính phủ Vương quốc Hà Lan và Chính phủ Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa.

+ Thoả thuận giữa Chính phủ Vương quốc Hà Lan và Chính phủ Côoét để khuyến khích và bảo đảm đầu tư lẫn nhau.

Ngoài ra, nhiều văn kiện quốc tế liên quan đến chuyển giao công nghệ đã và đang được soạn thảo, ví dụ Dự thảo Bộ luật quốc tế về Chuyển giao công nghệ, Dự thảo Bộ luật của Liên Hợp Quốc về Công ty xuyên quốc gia..., các thoả thuận phi Chính phủ như Hiến chương lưu vực Thái Bình Dương về đầu tư quốc tế (Hội đồng kinh tế lưu vực Thái Bình Dương), Hiến chương về các yêu cầu

của Công đoàn đối với việc kiểm soát lập pháp của các công ty đa quốc gia...

Các điều ước quốc tế liên quan đến chuyển giao công nghệ như đã phân tích ở trên rất đa dạng, bao gồm cả điều ước quốc tế đa phương, song phương và khu vực, ngoài ra còn bao gồm nhiều văn kiện quốc tế, các dự thảo điều ước quốc tế, tuy nhiên nhìn chung có thể chia các điều ước đó thành hai loại.

Loại hình điều ước thứ nhất là loại điều ước giải quyết vấn đề xác lập tiêu chuẩn để bảo vệ công nghệ. Theo nghĩa rộng, các điều ước xác lập tiêu chuẩn tạo ra một sự cân bằng giữa các quyền và nghĩa vụ của người sáng tạo và của người sử dụng công nghệ. Ví dụ, các nguyên tắc căn bản của Hiệp định về các khía cạnh của quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPS) của Tổ chức Thương mại Thế giới đã đề cập đến các tiêu chuẩn và mục tiêu liên quan đến sự bảo hộ và thi hành quyền sở hữu trí tuệ để có thể đóng góp vào sự phát triển của sáng tạo công nghệ và chuyển giao và phân bố công nghệ (điều 7 Hiệp định). Các công cụ này về bản chất đều liên quan đến sự sẵn có, phạm vi và sự sử dụng quyền sở hữu trí tuệ. Mặc dù Hiệp định TRIPS đề cập rõ ràng đến việc chuyển giao công nghệ, các vấn đề được đặt ra ở đây là sự thiếu vắng các cơ chế trong Hiệp định để vận hành nó, và sự cần thiết để phát triển khái niệm này xa hơn trong các cuộc đàm phán trong tương lai. Loại điều ước này cũng bao gồm các điều ước xác lập tiêu chuẩn ở cấp độ khu vực, ví dụ Hiệp định Tự do Thương mại Bắc Mỹ (NAFTA), Liên minh châu Âu (EU), khối ANDEAN và Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN)<sup>(1)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments. United Nations.2001.

Loại hình điều ước quốc tế thứ hai tập trung hơn vào các biện pháp trực tiếp để chuyển giao công nghệ và xây dựng năng lực tại các nước đang phát triển, đặc biệt là ở các nước kém phát triển nhất (LDCs). Các công cụ này giải quyết nhiều hơn về sự chuyển giao các công nghệ đặc biệt, ví dụ công nghệ để bảo vệ sức khỏe con người và môi trường, công nghệ để bảo tồn đa dạng sinh học và công nghệ để tìm kiếm và khai thác các tài nguyên biển. Trong khi loại hình điều ước thứ nhất về bản chất phụ thuộc vào các biện pháp của quốc gia để thi hành nó, đặc biệt là các biện pháp của quốc gia sở tại trong các nước phát triển, loại hình điều ước thứ hai nói chung có cơ chế riêng, bao gồm các điều khoản để tài trợ về mặt tài chính. Ví dụ, trong Nghị định thư Montreal về các chất phá huỷ tầng ô zôn, năng lực của các bên để thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của họ phù hợp với các tiêu chuẩn kiểm soát được xác lập trong Nghị định thư phụ thuộc vào việc thực thi có hiệu quả sự hợp tác tài chính và chuyển giao công nghệ. Loại hình điều ước này bao gồm một loạt các thoả thuận quốc tế và khu vực trong đó chứa đựng các điều khoản để phát triển việc chuyển giao công nghệ trong các lĩnh vực khác nhau, chẳng hạn trường hợp của ESCOWAS, ASEAN và các nhóm tiểu vùng trong các khu vực khác nhau.

Một nét đặc trưng của các điều ước về chuyển giao công nghệ và xây dựng năng lực là ở chỗ những điều ước này phân biệt các đối tượng khác nhau, cụ thể là các nước phát triển và các nước đang phát triển. Một số điều ước thậm chí còn đi sâu hơn bằng việc phân biệt các nhóm nước.

Mục đích căn bản của những sự phân biệt này là để phân định các nghĩa vụ khác nhau giữa các nhóm nước khác nhau, do đó công nghệ có thể chuyển giao từ những

nước có ưu thế về công nghệ, nghĩa là các nước phát triển sang các nước không có ưu thế về công nghệ, nghĩa là các nước đang phát triển, đặc biệt là các nước kém phát triển nhất. Do đó, các điều khoản liên quan đến công nghệ đề cập một cách riêng biệt đến các nước đang phát triển hoặc kém phát triển nhất. Ví dụ, Hiệp định về các hàng rào kỹ thuật liên quan đến thương mại, Nghị định thư Montreal và Hiệp định về các khía cạnh của quyền sở hữu trí tuệ có liên quan đến thương mại thừa nhận trong các lời nói đầu của mình về trường hợp riêng biệt và yêu cầu của các nước đang phát triển và các nước kém phát triển nhất. Thông thường sẽ có một sự ưu đãi dành cho các nước này và tạo ra các nghĩa vụ khác nhau liên quan đến quá trình thực thi được ghi nhận trong các điều ước. Ví dụ, Công ước Viên về bảo vệ tầng ô zôn (điều 4.2), Công ước về đa dạng sinh học (điều 16) và Hiệp định TRIPS (điều 66.2) đã đưa ra những sự tham chiếu riêng biệt về chuyển giao công nghệ tới các nước đang phát triển và/hoặc các nước kém phát triển nhất. Các điều khoản chuyển giao công nghệ được xây dựng để giải quyết vấn đề chuyển giao công nghệ và xây dựng năng lực nhằm những mục tiêu rộng lớn hoặc nhằm những nhiệm vụ riêng biệt, và những nghĩa vụ phát sinh cũng được đáp ứng bởi một hoặc nhiều loại hình quốc gia. Ví dụ, Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ (GATS) và Hiệp định TRIPS đều đề cập đến công nghệ theo nghĩa rộng hơn, trong khi đó Công ước về Luật biển lại giải quyết một cách riêng biệt đối với công nghệ biển và xây dựng năng lực trong việc quản lý, tìm kiếm và khai thác các nguồn lực của biển. Các điều khoản của Công ước Viên và Nghị định thư Montreal lại liên quan đến các công nghệ để bảo vệ môi trường. Một số điều ước quốc tế

lại cung cấp một định nghĩa về công nghệ. Trong điều kiện thiếu vắng một định nghĩa được chấp nhận chung về công nghệ, các thuật ngữ của Công ước có thể được giải thích phù hợp với nghĩa thông thường của thuật ngữ, và căn cứ vào mục đích và đối tượng của điều ước (điều 31.1 Công ước Viên về Luật điều ước quốc tế). Điều này ngụ ý rằng, thậm chí trong các trường chứa đựng các thuật ngữ tương tự nhau lại được sử dụng trong các điều ước khác nhau, ngữ nghĩa riêng biệt áp dụng đối với những thuật ngữ như vậy trong một thoả thuận riêng biệt nên được áp dụng, có tính đến ngữ cảnh của điều khoản và đối tượng cũng như mục đích của điều ước đang xem xét. Ví dụ, mục đích và đối tượng của Hiệp định TRIPS là xác lập các tiêu chuẩn tối thiểu đối với quyền sở hữu trí tuệ. Do đó, sự tham chiếu đến điều 66.2 của Hiệp định để khuyến khích chuyển giao công nghệ tới các nước kém phát triển nhất nên được giải thích đó là những công nghệ được bảo hộ bởi bằng sáng chế và các quyền sở hữu trí tuệ khác. Những tham chiếu tới công nghệ trong các điều ước quốc tế khác (ví dụ điều 144 và 268 Công ước về Luật biển, điều 4 Nghị định thư Kyoto) lại có thể coi là đề cập tới cả công nghệ được bảo hộ và công nghệ không được bảo hộ<sup>(1)</sup>.

## **2. Các quy định trong pháp luật quốc gia về chuyển giao công nghệ liên quan đến đầu tư quốc tế**

Các quy định pháp luật quốc gia về chuyển giao công nghệ trong đầu tư quốc tế có thể được ghi nhận trong nhiều văn bản khác nhau, ví dụ Bộ luật Dân sự, Luật Đầu

---

<sup>(1)</sup> Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments. United Nations. 2001.



tư, các văn bản về chuyển giao công nghệ... Các nước trong các thời kỳ khác nhau có những cách tiếp cận khác nhau đối với việc quy định về chuyển giao công nghệ trong đầu tư quốc tế.

Ví dụ, Luật Đầu tư năm 1986 của Zambia quy định một số trường hợp hạn chế chuyển giao công nghệ nước ngoài, theo đó một thoả thuận chuyển giao công nghệ nước ngoài sẽ không được chứa đựng bất kỳ điều khoản nào mà: (a) hạn chế việc sử dụng các công nghệ mang tính cạnh tranh; (b) tạo ra bất kỳ sự kiểm soát nào đối với việc quản lý doanh nghiệp cấp li xăng; (c) hạn chế các nguồn cung cấp đầu vào; (d) hạn chế khối lượng hoặc cấu trúc của sản phẩm; hoặc (e) hạn chế các cách thức trong đó bất kỳ bằng sáng chế nào hoặc bí quyết kỹ thuật khác có thể được sử dụng<sup>(1)</sup>. Tuy nhiên, các Luật đầu tư tiếp theo của Zambia (Luật Đầu tư năm 1991 và Luật Đầu tư năm 1993) lại không có quy định về vấn đề này.

Ngược lại, Bộ luật Đầu tư năm 1985 của Ghana lại không đưa ra một danh mục các điều kiện không được có trong một thoả thuận chuyển giao công nghệ. Thay vào đó, phần 27 (2) của Bộ luật Đầu tư Ghana quy định các trường hợp khi một doanh nghiệp được chấp thuận tham gia vào một thoả thuận chuyển giao công nghệ, cơ quan có thẩm quyền sẽ đánh giá thoả thuận đó, thực hiện tư vấn cho nhà đầu tư đối với việc lựa chọn và tính thích ứng của công nghệ, thực hiện giám sát và bảo đảm tính tương thích với các điều kiện và điều khoản của những thoả thuận đó.

---

<sup>(1)</sup> Zambia Investment Act 1986. Phần VII.

Các quy định về chuyển giao công nghệ ở Việt Nam được quy định trong nhiều văn bản quy phạm pháp luật như Bộ luật Dân sự, Luật Sở hữu trí tuệ, Luật Thương mại...

Theo Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005, tổ chức, cá nhân bao gồm chủ sở hữu công nghệ, tổ chức, cá nhân được chủ sở hữu công nghệ cho phép chuyển giao công nghệ, quyền sở hữu công nghệ có quyền chuyển giao công nghệ<sup>(1)</sup>.

Đối tượng chuyển giao công nghệ bao gồm bí quyết kỹ thuật; kiến thức kỹ thuật về công nghệ dưới dạng phương án công nghệ, các giải pháp kỹ thuật, công thức, thông số kỹ thuật, bản vẽ, sơ đồ kỹ thuật, chương trình máy tính, thông tin dữ liệu về công nghệ chuyển giao; giải pháp hợp lý hoá sản xuất, đổi mới công nghệ, cấp phép đặc quyền kinh doanh và các đối tượng khác do pháp luật về chuyển giao công nghệ quy định. Trường hợp công nghệ là đối tượng được bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ thì việc chuyển giao công nghệ phải được thực hiện cùng với việc chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ theo quy định của pháp luật về sở hữu trí tuệ<sup>(2)</sup>.

Bộ luật Dân sự Việt Nam cũng có quy định về công nghệ không được chuyển giao bao gồm<sup>(3)</sup>:

1. Công nghệ không đáp ứng các quy định của pháp luật về an toàn lao động, vệ sinh lao động, bảo đảm sức khoẻ con người, bảo vệ môi trường.

2. Những trường hợp khác do pháp luật quy định.

---

(1) (2) (3) Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005. Điều 754, 755, 756.

Theo quy định của Bộ luật Dân sự, việc chuyển giao công nghệ được thực hiện trên cơ sở hợp đồng bằng văn bản. Hợp đồng chuyển giao công nghệ phải được đăng ký tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong trường hợp pháp luật có quy định. Việc sửa đổi, bổ sung, gia hạn, huỷ bỏ hợp đồng chuyển giao công nghệ phải được lập thành hợp đồng bằng văn bản; đối với hợp đồng chuyển giao công nghệ phải đăng ký tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền, việc sửa đổi, bổ sung, gia hạn, huỷ bỏ hợp đồng cũng phải được đăng ký tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền<sup>(1)</sup>.

Theo Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005, quyền sở hữu trí tuệ là quyền của tổ chức, cá nhân đối với tài sản trí tuệ, bao gồm quyền tác giả và quyền liên quan đến quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp và quyền đối với giống cây trồng. Quyền tác giả là quyền của tổ chức, cá nhân đối với tác phẩm do mình sáng tạo ra hoặc sở hữu. Quyền liên quan đến quyền tác giả (sau đây gọi là quyền liên quan) là quyền của tổ chức, cá nhân đối với cuộc biểu diễn, bản ghi âm, ghi hình, chương trình phát sóng, tín hiệu vệ tinh mang chương trình được mã hóa. Quyền sở hữu công nghiệp là quyền của tổ chức, cá nhân đối với sáng chế, kiểu dáng công nghiệp, thiết kế bố trí mạch tích hợp bán dẫn, nhãn hiệu, tên thương mại, chỉ dẫn địa lý, bí mật kinh doanh do mình sáng tạo ra hoặc sở hữu và quyền chống cạnh tranh không lành mạnh. Quyền đối với giống cây trồng là quyền của tổ chức, cá nhân đối với giống cây trồng mới do mình chọn tạo hoặc phát hiện và phát triển hoặc được hưởng quyền sở hữu.

---

<sup>(1)</sup> Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005. Điều 756.

Theo Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005, sáng chế là giải pháp kỹ thuật dưới dạng sản phẩm hoặc quy trình nhằm giải quyết một vấn đề xác định bằng việc ứng dụng các quy luật tự nhiên; kiểu dáng công nghiệp là hình dáng bên ngoài của sản phẩm được thể hiện bằng hình khối, đường nét, màu sắc hoặc sự kết hợp những yếu tố này; mạch tích hợp bán dẫn là sản phẩm dưới dạng thành phẩm hoặc bán thành phẩm, trong đó các phần tử với ít nhất một phần tử tích cực và một số hoặc tất cả các mối liên kết được gắn liền bên trong hoặc bên trên tấm vật liệu bán dẫn nhằm thực hiện chức năng điện tử; nhãn hiệu là dấu hiệu dùng để phân biệt hàng hoá, dịch vụ của các tổ chức, cá nhân khác nhau; tên thương mại là tên gọi của tổ chức, cá nhân dùng trong hoạt động kinh doanh để phân biệt chủ thể kinh doanh mang tên gọi đó với chủ thể kinh doanh khác trong cùng lĩnh vực và khu vực kinh doanh; chỉ dẫn địa lý là dấu hiệu dùng để chỉ sản phẩm có nguồn gốc từ khu vực, địa phương, vùng lãnh thổ hay quốc gia cụ thể; bí mật kinh doanh là thông tin thu được từ hoạt động đầu tư tài chính, trí tuệ, chưa được bộc lộ và có khả năng sử dụng trong kinh doanh; giống cây trồng là quần thể cây trồng thuộc cùng một cấp phân loại thực vật thấp nhất, đồng nhất về hình thái, ổn định qua các chu kỳ nhân giống, có thể nhận biết được bằng sự biểu hiện các tính trạng do kiểu gen hoặc sự phối hợp của các kiểu gen quy định và phân biệt được với bất kỳ quần thể cây trồng nào khác bằng sự biểu hiện của ít nhất một tính trạng có khả năng di truyền được<sup>(1)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> Luật Sở hữu trí tuệ Việt Nam năm 2005.

Việc chuyển giao công nghệ được thực hiện trên cơ sở hợp đồng bằng văn bản. Hợp đồng chuyển giao công nghệ phải được đăng ký tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong trường hợp pháp luật có quy định. Việc sửa đổi, bổ sung, gia hạn, huỷ bỏ hợp đồng chuyển giao công nghệ phải được lập thành hợp đồng bằng văn bản; đối với hợp đồng chuyển giao công nghệ quy định tại khoản 2 Điều 755 Bộ luật Dân sự, việc sửa đổi, bổ sung, gia hạn, huỷ bỏ hợp đồng cũng phải được đăng ký tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Quyền sở hữu công nghiệp, quyền đối với giống cây trồng của người nước ngoài, pháp nhân nước ngoài đối với các đối tượng của quyền sở hữu công nghiệp, đối tượng của quyền đối với giống cây trồng đã được Nhà nước Việt Nam cấp văn bằng bảo hộ hoặc công nhận được bảo hộ theo quy định của pháp luật Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam và điều ước quốc tế mà Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên<sup>(1)</sup>.

Việc chuyển giao công nghệ giữa cá nhân, pháp nhân Việt Nam với người nước ngoài, pháp nhân nước ngoài, việc chuyển giao công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam và từ Việt Nam ra nước ngoài, phải tuân theo quy định của Bộ luật Dân sự, các văn bản pháp luật khác của Việt Nam về chuyển giao công nghệ và điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên hoặc pháp luật của nước ngoài, nếu việc áp dụng hoặc hậu quả của việc áp dụng đó không trái với các nguyên tắc cơ bản của pháp luật Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam<sup>(2)</sup>.

Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 đã đề cập một nội dung mới có liên quan đến chuyển giao công nghệ là vấn đề nhượng quyền thương mại. Theo đó, Nhượng quyền

---

(1) (2) Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005. Điều 775, 776.

thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận quyền tự mình tiến hành việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo cách thức tổ chức kinh doanh do bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hoá, tên thương mại, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền và bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh<sup>(1)</sup>.

Hợp đồng nhượng quyền thương mại phải được lập thành văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương<sup>(2)</sup>.

Vấn đề chuyển giao công nghệ còn được đề cập trong một số Hiệp định mà Việt Nam tham gia. Ví dụ, Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ quy định, không Bên nào được áp đặt hoặc thi hành bất kỳ yêu cầu nào (bao gồm bất kỳ một cam kết hoặc bảo đảm liên quan đến việc nhận được sự cho phép hay chấp thuận của chính phủ) đối với việc chuyển giao công nghệ, quy trình sản xuất hoặc kiến thức thuộc quyền sở hữu khác như là một điều kiện để được thành lập, mua lại, mở rộng, quản lý, điều hành hoặc hoạt động của khoản đầu tư theo Hiệp định, trừ trường hợp<sup>(3)</sup>:

1. Áp dụng các luật có hiệu lực chung về môi trường phù hợp với các quy định của Hiệp định này; hoặc

2. Phù hợp với lệnh, cam kết hay bảo đảm được tòa án, cơ quan tài phán hành chính hoặc cơ quan có thẩm quyền quản lý về cạnh tranh thi hành để xử lý một vi phạm pháp luật về cạnh tranh đang bị khiếu kiện hay xét xử.

---

(1) (2) Luật Thương mại Việt Nam năm 2005. Điều 284, 285.

(3) Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ. Điều 7.

## CHƯƠNG V



# CÁC LIÊN KẾT QUỐC TẾ LIÊN QUAN ĐẾN ĐẦU TƯ

### I. TRUNG TÂM GIẢI QUYẾT CÁC TRANH CHẤP ĐẦU TƯ QUỐC TẾ (THE INTERNATIONAL CENTER FOR THE SETTLEMENT OF INVESTMENT DISPUTES-ICSID)

Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư được thành lập năm 1965 trên cơ sở Công ước quốc tế về Giải quyết tranh chấp đầu tư giữa các nước với kiều dân của các nước khác (Công ước này được ký ngày 18 tháng 3 năm 1965 tại Washington (Hoa Kỳ) do Ngân hàng thế giới bảo trợ và có hiệu lực từ 14 tháng 10 năm 1966, được gọi tắt là Công ước Washington). Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư bắt đầu đi vào hoạt động năm 1966. Là một tổ chức quốc tế độc lập nhưng Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư có mối quan hệ chặt chẽ với Ngân hàng thế giới. Tất cả các thành viên của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư đều là thành viên của Ngân hàng thế giới.

Trụ sở của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư đặt tại trụ sở chính của Ngân hàng Tái thiết

và Phát triển Quốc tế tại Washington. Mục đích của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư là khuyến khích đầu tư tư nhân ở các nước chưa phát triển, nơi mà nhiều doanh nhân đã có sự miễn cưỡng khi tham gia tiến hành đầu tư do lo ngại về những bất ổn về chính trị, xã hội sẽ làm cho vốn đầu tư của họ có nguy cơ bị quốc hữu hoá. Để khắc phục những lo ngại đó, Ngân hàng thế giới đã dự thảo Công ước về giải quyết tranh chấp giữa các Nhà nước và kiều dân của các Nhà nước khác và qua đó đã tạo ra Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư. Số nước thành viên của ICSID hiện nay lên đến 139<sup>(1)</sup>.

Về cơ cấu tổ chức, Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư có Hội đồng quản trị, Ban Thư ký, Tiểu ban Trọng tài và Tiểu ban hoà giải.

Hội đồng quản trị gồm các thành viên đại diện cho tất cả các quốc gia ký kết Công ước Washington năm 1965. Hội đồng quản trị do Chủ tịch Ngân hàng thế giới đứng đầu. Một Uỷ viên dự khuyết có thể hành động với tư cách là đại diện nếu Uỷ viên chính thức vắng mặt hoặc bận trong một cuộc họp. Hội đồng có nhiệm vụ thông qua những Quy tắc của Trung tâm, đồng thời có trách nhiệm về Ngân sách hoạt động của toàn Trung tâm. Hội đồng Quản trị tiến hành họp thường kỳ hàng năm do Hội đồng quyết định, hoặc do Chủ tịch triệu tập, hoặc do Tổng Thư ký triệu tập theo yêu cầu của ít nhất 5 thành viên của Hội đồng. Mỗi thành viên của Hội đồng Quản trị có một phiếu bầu.

---

(1) "Đến với Ngân hàng Thế giới". Nhà xuất bản Văn hoá Thông tin. 2004. Trang 26.



Hội đồng quản trị có các quyền năng sau đây<sup>(1)</sup>:

+ Thông qua Điều lệ hành chính và Điều lệ tài chính của Trung tâm;

+ Thông qua Điều lệ về thủ tục liên quan đến việc đưa vào các cấp hoà giải hoặc trọng tài;

+ Thông qua các Điều lệ về thủ tục liên quan đến các cấp xét xử hoà giải và trọng tài;

+ Thông qua các dàn xếp với Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế nhằm sử dụng các trụ sở và các dịch vụ hành chính của Ngân hàng;

+ Quy định các điều kiện làm việc của Tổng Thư ký và của các Phó Tổng Thư ký;

+ Thông qua Ngân sách hàng năm về thu nhập và chi tiêu của Trung tâm;

+ Thông qua Bản báo cáo hàng năm về các hoạt động của Trung tâm.

Ban Thư ký gồm một Tổng Thư ký và một hoặc nhiều Phó Tổng Thư ký do Hội đồng Quản trị bầu ra với nhiệm kỳ sáu năm và có thể được bầu lại, và một Tiểu ban Quản trị gồm các thành viên hoạt động như những Thư ký để giúp việc cho Tổng Thư ký. Ban Thư ký giữ một Danh sách các hoà giải viên và một Danh sách các trọng tài viên. Trong trường hợp Tổng Thư ký vắng mặt hoặc bận hoặc chức danh này còn khuyết thì Phó Tổng Thư ký đảm nhận chức năng của Tổng Thư ký. Nếu có nhiều Phó Tổng

---

<sup>(1)</sup> Nguyễn Vũ Hoàng: "Các liên kết kinh tế - thương mại quốc tế". Nhà xuất bản Thanh Niên. 2003.

Thư ký, Hội đồng Quản trị sẽ quy định trình tự những người sẽ nắm chức vụ Tổng Thư ký. Những chi phí của Ban Thư ký của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư được trang trải thông qua ngân sách của Ngân hàng thế giới. Tuy nhiên, chi phí cho từng vụ kiện tụng riêng lẻ sẽ được đóng góp bởi các bên có liên quan.

Tiểu ban Trọng tài gồm các đại diện được chỉ định từ các quốc gia thành viên của Công ước. Các thành viên của Tiểu ban Trọng tài do Hội đồng Quản trị lựa chọn.

Tiểu ban Hoà giải gồm các thành viên được Hội đồng Quản trị lựa chọn theo cách thức tương tự các lựa chọn các trọng tài viên.

Thành viên của Tiểu ban Trọng tài và Tiểu ban Hoà giải là các chuyên gia trong lĩnh vực pháp luật quốc tế hoặc là các nhà hoạt động luật pháp có tên tuổi.

Trung tâm có đầy đủ tư cách pháp nhân quốc tế. Các hoà giải viên và trọng tài viên của Trung tâm được hưởng quyền miễn trừ khi thực hiện nhiệm vụ của mình trên lãnh thổ của các quốc gia thành viên.

## **II. NGÂN HÀNG TÁI THIẾT VÀ PHÁT TRIỂN QUỐC TẾ (INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT-IBRD)**

Sau đại chiến thế giới lần thứ nhất, nền kinh tế thế giới phát triển không đều giữa các khu vực, mâu thuẫn giữa các quốc gia phát triển ngày càng tăng. Những quốc gia này thi hành chính sách đối ngoại theo hướng can thiệp rộng lớn cả về chính trị, quân sự, kinh tế... Trước tình hình này, để bảo vệ quyền lợi quốc gia mình, một số quốc gia đưa ra chủ trương thành lập Tổ chức tài chính

quốc tế và trên cơ sở đó, Hội nghị tài chính quốc tế đã được triệu tập.

Trong thời kỳ đại chiến thế giới thứ hai, nền kinh tế Hoa Kỳ phát triển rất nhanh và dần dần Hoa Kỳ trở thành quốc gia phát triển nhất thế giới. Sau chiến tranh thế giới thứ hai, Hoa Kỳ bắt đầu lập ra Tổ chức tài chính quốc tế. Vào tháng 4 năm 1943, Hoa Kỳ đưa ra kiến nghị về việc tạo lập “Quỹ bình ổn Quốc tế”, nhằm tạo ra một Tổ chức tiền tệ quốc tế bền vững để ổn định tỷ giá hối đoái giữa các quốc gia trên thị trường thế giới, đồng thời để thực hiện cân bằng thu chi quốc tế. Cũng vào thời gian này, Vương quốc Anh đã cho công bố bản kiến nghị về việc thành lập Hội liên hiệp thanh toán quốc tế. Tháng 6 năm 1943, Canada cũng đặt ra vấn đề ổn định tỷ giá hối đoái của các quốc gia và việc phát triển quan hệ kinh tế - thương mại đa biên. Tháng 11 năm 1943, Hoa Kỳ đưa ra sáng kiến thành lập Ngân hàng tái thiết và phát triển của Liên Hợp Quốc.

Các sáng kiến nói trên của Hoa Kỳ, Vương quốc Anh và Canada được các chuyên gia Liên Hợp Quốc rất coi trọng và họ đã tiến hành thảo luận về các vấn đề đó. Tháng 4 năm 1944, các chuyên gia nói trên đã ra Tuyên bố chung về Quỹ Tiền tệ Quốc tế, đề ra tôn chỉ và chính sách thành lập Quỹ Tiền tệ Quốc tế. Bản Tuyên bố này dựa trên cơ sở kiến nghị của Hoa Kỳ về việc thành lập “Quỹ bình ổn quốc tế”. Tháng 7 năm 1944, Liên Hợp Quốc triệu tập Hội nghị tài chính tiền tệ tại Bretton Woods (tiểu bang New Hammerhainer) của Hoa Kỳ. Tại Hội nghị, các bên đã ký Hiệp định Bretton Woods, quyết định thành lập Quỹ Tiền tệ Quốc tế và Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế<sup>(1)</sup>.

---

(1) Nguyễn Vũ Hoàng: “Các liên kết kinh tế-thương mại quốc tế”. Nhà xuất bản Thanh Niên, 2003.

Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế được thành lập tháng 12 năm 1945. Hiệp định của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế bao gồm 11 chương, quy định những vấn đề như tôn chỉ của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế, về quốc gia thành viên và vốn góp, tổ chức và quản lý của Ngân hàng, các quy định về đảm bảo cho vay, kinh doanh nghiệp vụ, việc rút lui của quốc gia thành viên, vấn đề tạm đình chỉ tư cách thành viên, quyền miễn trừ và đặc quyền, các biện pháp sửa đổi Hiệp định, giải thích Hiệp định... Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế có 184 thành viên. Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế là tổ chức đầu tiên của Tập đoàn Ngân hàng thế giới và là nguồn cho vay được biết đến nhiều nhất của Tập đoàn Ngân hàng thế giới<sup>(1)</sup>. 5 trong 184 cổ đông lớn nhất của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế là Hoa Kỳ (với 16,4 % tổng số quyền biểu quyết), Nhật Bản (7,9 % tổng số quyền biểu quyết), Đức (4,5 % tổng số quyền biểu quyết), Pháp (4,3 % tổng số quyền biểu quyết) và Vương quốc Anh (4,3% tổng số quyền biểu quyết)<sup>(2)</sup>.

Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế ra đời nhằm mục đích sau:

+ Thông qua đầu tư để giúp đỡ các quốc gia thành viên của Ngân hàng trong việc khôi phục sản xuất và xây dựng kinh tế trong nước, bao gồm cả khôi phục nền kinh tế do chiến tranh tàn phá, khuyến khích các quốc gia

---

<sup>(1)</sup> "Đến với Ngân hàng Thế giới". Nhà xuất bản Văn hoá Thông tin. 2004. Trang 13, 14.

<sup>(2)</sup> "Information Statement of International Bank for Reconsruction and Development". 27/9/2004.

đang phát triển gia tăng các công trình sản xuất, khai thác tài nguyên.

+ Thông qua phương thức bảo trợ hoặc tham gia cho vay tư nhân và đầu tư tư nhân để thúc đẩy đầu tư tư nhân của nước ngoài, hoặc cung cấp vốn của Ngân hàng cho hoạt động sản xuất và vốn Ngân hàng huy động để bổ sung phần thiếu hụt của đầu tư tư nhân.

+ Thông qua phương thức khuyến khích đầu tư quốc tế và phát triển tài nguyên của các quốc gia thành viên để thúc đẩy quan hệ buôn bán quốc tế tăng trưởng đồng đều, lâu dài, cân đối các khoản thu chi quốc tế, trợ giúp các quốc gia thành viên nâng cao hiệu quả sản xuất, nâng cao mức sống của nhân dân và cải thiện các điều kiện lao động;

+ Sử dụng các khoản cho vay của chính Ngân hàng hoặc bảo trợ cho vay đồng thời dàn xếp với các chủ cho vay quốc tế khác để ưu tiên thực hiện các dự án xây dựng cấp thiết;

+ Trong quá trình thực hiện nghiệp vụ đầu tư quốc tế có quan tâm thích đáng đến tình hình công thương nghiệp nội địa của các quốc gia thành viên, đặc biệt là trong những năm sau chiến tranh, cần tập trung khôi phục sự phát triển kinh tế.

Số vốn pháp định ban đầu của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế là 10 tỷ USD chia làm 100.000 cổ phần, mỗi cổ phần trị giá 100.000 USD. Tính đến ngày 31 tháng 3 năm 2000, số vốn đóng góp đã lên đến 188,6 tỷ USD, trong đó 177,2 tỷ USD là vốn do các quốc gia thành viên hoàn lại và 11,4 tỷ USD là số vốn đóng góp thêm. Vốn của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế do các

quốc gia thành viên đóng góp và vay trên thị trường tiền tệ bằng cách phát hành trái phiếu. Mỗi thành viên của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế phải đóng góp phần vốn của mình theo phương thức sau:

+ Đóng ngay 2% bằng vàng hoặc bằng đồng đô la Mỹ;

+ Đóng ngay 18% bằng đồng tiền quốc gia mình;

+ 80% số vốn còn lại sẽ được quốc gia thành viên đóng dần đến khi Ngân hàng cần đến để sử dụng vào việc bảo lãnh hoặc trả nợ vay của Ngân hàng. Số vốn này có thể góp bằng vàng, bằng đồng đô la Mỹ hoặc bằng một loại tiền tệ nào đó tùy theo nhu cầu của Ngân hàng vào thời điểm đó.

Những nước vay của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế điển hình là các nước có thu nhập ở mức trung bình, có khả năng tiếp cận thị trường tiền tệ tư nhân. Một số nước có đủ điều kiện vay của Hiệp hội Phát triển Quốc tế (IDA) bởi vì có thu nhập tính theo đầu người thấp nhưng cũng đủ điều kiện vay của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế bởi vì có được uy tín tín dụng. Quyền bỏ phiếu của các quốc gia thành viên Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế tỷ lệ với phần vốn đóng góp, căn cứ trên sức mạnh kinh tế tương đối ở mỗi nước<sup>(1)</sup>.

**Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế có cơ cấu tổ chức bao gồm:**

**Hội đồng quản trị:** Toàn bộ quyền năng của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế được trao cho Hội

---

<sup>(1)</sup> "Đến với Ngân hàng Thế giới". Nhà xuất bản Văn hoá Thông tin. 2004. Trang 15.

đồng quản trị. Mỗi quốc gia thành viên của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế được cử một Chánh uỷ viên quản trị và một Phó uỷ viên quản trị.

Các Chánh, Phó uỷ viên này hợp thành Hội đồng quản trị và thường được tuyển chọn từ ngành tài chính và ngân hàng trung ương các quốc gia thành viên của ngân hàng với nhiệm kỳ năm năm. Các uỷ viên này có thể được bổ nhiệm lại khi kết thúc nhiệm kỳ, nhưng phải do mỗi quốc gia tự quyết định. Hội đồng quản trị phải cử một Chánh uỷ viên quản trị làm Chủ tịch Hội đồng Quản trị<sup>(1)</sup>.

Hội đồng Quản trị tuy là cơ quan quyền lực cao nhất của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế, nhưng trên thực tế, ngoài một số nhiệm vụ, quyền hạn do Hội đồng Quản trị trực tiếp nắm giữ (phê chuẩn việc kết nạp thành viên mới, tăng giảm cổ phần của Ngân hàng, đình chỉ tư cách thành viên, giải quyết tranh chấp nảy sinh do các Giám đốc điều hành giải thích khác nhau về Hiệp định của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế, phê chuẩn Hiệp định chính thức ký kết với các tổ chức quốc tế khác, quyết định phân phối thu nhập ròng của Ngân hàng, phê chuẩn việc sửa đổi Hiệp định Ngân hàng), các quyền hạn khác của Hội đồng quản trị được uỷ nhiệm cho Hội đồng giám đốc điều hành.

Hội đồng Quản trị họp một năm một lần. Các phiên họp của Hội đồng Quản trị thông thường được tiến hành chung với Hội đồng Quản trị của Quỹ Tiền tệ Quốc tế. Ngoài Hội nghị hàng năm, Hội đồng Quản trị hoặc Hội đồng giám đốc điều hành có thể mở thêm Hội nghị đặc biệt.

---

<sup>(1)</sup> Nguyễn Vũ Hoàng: "Các liên kết kinh tế - thương mại quốc tế". Nhà xuất bản Thanh Niên. 2003.

## Hội đồng giám đốc điều hành:

Hội đồng giám đốc điều hành đóng vai trò là cơ quan phụ trách tổ chức nghiệp vụ hàng ngày của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế, thực hiện chức năng, quyền hạn do Hội đồng quản trị giao. Ngân hàng tái thiết và Phát triển Quốc tế có 24 Giám đốc điều hành, trong đó 5 Giám đốc điều hành do các quốc gia thành viên có số vốn góp nhiều nhất chỉ định, 19 Giám đốc điều hành còn lại được bầu chọn hai năm một lần tại các Hội nghị của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế. Hội đồng giám đốc điều hành phụ trách việc xử lý nghiệp vụ ngân hàng, vì vậy cơ quan này phải thực hiện mọi quyền hạn Hội đồng Quản trị Ngân hàng thế giới giao. Các giám đốc điều hành do các quốc gia đề cử ra và cứ hai năm được cử hoặc được bầu lại một lần. Mỗi giám đốc điều hành phải cử ra một Phó giám đốc điều hành. Khi giám đốc điều hành vắng mặt, Phó giám đốc điều hành sẽ thay mặt thực hiện. Hội nghị của Hội đồng Giám đốc điều hành phải đảm bảo số Giám đốc điều hành đại diện cho quá nửa tổng số phiếu biểu quyết tham dự mới được coi là hợp lệ<sup>(1)</sup>. Hội đồng Giám đốc điều hành của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế cũng đồng thời đảm nhiệm một cách chính thức trong Hội đồng Giám đốc của Công ty Tài chính quốc tế và Hội đồng Giám đốc điều hành của Hiệp hội Phát triển quốc tế nếu họ đại diện cho ít nhất một nước là thành viên của các tổ chức này. Kể từ ngày 30/6/2004, tất cả Giám đốc điều hành của Ngân

---

<sup>(1)</sup> Nguyễn Vũ Hoàng: "Các liên kết kinh tế - thương mại quốc tế". Nhà xuất bản Thanh Niên. 2003.



hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế cũng được lựa chọn để phục vụ trong Hội đồng Giám đốc của Cơ quan Bảo đảm đầu tư đa phương<sup>(1)</sup>.

### **Chủ tịch Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế:**

Chủ tịch Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế là người đứng đầu Bộ máy làm việc của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế. Chủ tịch Ngân hàng phụ trách lãnh đạo công việc hàng ngày của Ngân hàng, tiếp nhận và miễn nhiệm các chức vụ cao cấp và viên chức của Ngân hàng. Chủ tịch Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế có một số Phó chủ tịch giúp việc. Chủ tịch của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế cũng đồng thời là Chủ tịch của Công ty Tài chính Quốc tế, Hiệp hội Phát triển Quốc tế và Cơ quan Bảo đảm đầu tư đa phương.<sup>(2)</sup>

Theo quy định trong Hiệp định về Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế, Ủy viên quản trị, Phó Ủy viên quản trị, Giám đốc điều hành và Phó giám đốc điều hành không được kiêm Chủ tịch Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế.

### **Hệ thống cơ quan và các nhân viên giúp việc của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế:**

Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế có một hệ thống văn phòng, cơ quan biệt phái và cơ quan đại diện ở các quốc gia thành viên. Ngoài Văn phòng chính đặt tại Washington, Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế

---

(1) (2) "Information Statement of International Bank for Reconsrruction and Development". 27/9/2004.

còn có các Văn phòng, cơ quan biệt phái hoặc đại diện thường trú tại các quốc gia thành viên. Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế có Văn phòng tại Pari (Pháp), Lônđôn (Anh), New York (Hoa Kỳ) và ở trụ sở Liên Hợp Quốc ở New York. Trong các Văn phòng nói trên, Văn phòng tại Pari là văn phòng lớn nhất. Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế còn có Văn phòng đại diện tại các khu vực như tại Đông Phi (tại Nairôbi của Kênia), tại Tây Phi (Abítgian thuộc Cốt đi voa)... Ngoài ra, Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế còn cử các đoàn đại diện không thường trú tại các quốc gia Băngladét, Ấn Độ, Indonêsia, Pakistan, Arập Saudi và đại diện thường trú tại thủ đô 20 quốc gia khác, ví dụ tại Bôgôta (Côlômbia), Kinsaxa (Daia), Ađiabêba (Êtiôpia), Cátmandu (Nêpan)...

Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế còn có Hội đồng cố vấn, Hội đồng tín dụng, Hội đồng khu vực và Văn phòng khu vực. Thành viên của Hội đồng cố vấn do Hội đồng quản trị lựa chọn và phải là những người đại diện cho lợi ích của các ngành ngân hàng, thương mại, nông nghiệp và đại diện cho giới lao động của tất cả các quốc gia.

### **III. HIỆP HỘI PHÁT TRIỂN QUỐC TẾ (INTERNATIONAL DEVELOPMENT ASSOCIATION - IDA)**

Hiệp hội Phát triển Quốc tế có mục đích thúc đẩy sự phát triển kinh tế, tăng năng suất và do đó tăng mức sống trong những vùng kém phát triển trên thế giới trong phạm vi các thành viên của Hiệp hội, đặc biệt là thông qua cách trợ giúp tài chính để đáp ứng các yêu cầu phát triển quan trọng của các nước đó dựa trên các điều khoản linh hoạt hơn và ít đặt gánh nặng vào cán cân thanh toán đối với các khoản vay nợ thường kỳ, do đó đẩy mạnh các

mục tiêu phát triển của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế và trợ giúp các mục tiêu của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế<sup>(1)</sup>.

Thành viên gốc của Hiệp hội Phát triển Quốc tế là thành viên của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế được liệt kê trong Phụ lục A kèm theo vào hoặc trước ngày quy định trong điều XI, phần 2 (c), chấp nhận tư cách thành viên của Hiệp hội. Tư cách thành viên của Hiệp hội được mở đối với tất cả các nước là thành viên của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế. Mỗi thành viên sẽ phải đăng ký vốn trên cơ sở tổng số được xác định đối với thành viên. Việc đăng ký này được đề cập tới với tư cách là lần đăng ký đầu tiên. Mười phần trăm trong tổng số vốn đầu tiên đối với mỗi thành viên gốc sẽ phải trả bằng vàng hoặc ngoại tệ tự do chuyển đổi như sau: năm mươi phần trăm trong thời hạn 30 ngày sau ngày Hiệp hội bắt đầu hoạt động căn cứ vào điều XI, phần 4, hoặc vào ngày thành viên gốc trở thành thành viên; mười ba phần năm phần trăm một năm sau ngày bắt đầu hoạt động của Hiệp hội; và mười ba phần năm phần trăm một năm ở mỗi lần gián đoạn hàng năm cho đến khi mười phần trăm tổng số đăng ký lần đầu được thanh toán đầy đủ. Chín mươi phần trăm còn lại của lần đăng ký đầu tiên của mỗi thành viên gốc sẽ được thanh toán bằng vàng hoặc ngoại tệ tự do chuyển đổi đối với các thành viên được nêu ở phần I Phụ lục A<sup>(2)</sup>.

Hiệp hội sẽ trợ giúp tài chính để thúc đẩy sự phát triển trong các khu vực kém phát triển hơn của thế giới

---

(1) (2) IDA Articles of Agreement. 1960. Điều 1, 2.

trong phạm vi các thành viên của Hiệp hội. Tài chính của Hiệp hội sẽ được cung cấp trên cơ sở mục đích mà Hiệp hội theo đuổi là nhằm ưu tiên cho sự phát triển cao cho khu vực hoặc các khu vực có liên quan, trừ trường hợp đặc biệt đối với các dự án riêng biệt. Hiệp hội sẽ không trợ giúp tài chính nếu theo quan điểm của mình Hiệp hội cho rằng sự trợ giúp như vậy đã sẵn có từ các nguồn tư nhân dựa trên các điều khoản hợp lý đối với người nhận vốn hoặc có thể được cung cấp bởi các khoản vay theo cách thức của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế. Việc tài trợ của Hiệp hội sẽ được thực hiện dưới hình thức các khoản vay, tuy nhiên, Hiệp hội vẫn có thể thực hiện những hình thức trợ giúp tài chính khác. Hiệp hội có thể cung cấp sự trợ giúp tài chính đối với một thành viên, đối với chính quyền của một nước trong phạm vi nước thành viên của Hiệp hội, với một thực thể chính trị của bất kỳ một tổ chức công hay tư nào trong phạm vi lãnh thổ của một thành viên hoặc các thành viên, hoặc đối với một tổ chức khu vực hoặc tổ chức quốc tế. Trong trường hợp cho vay đối với một tổ chức không phải là quốc gia thành viên, Hiệp hội có thể yêu cầu những sự đảm bảo thích ứng từ phía Chính phủ<sup>(1)</sup>.

Hiệp hội Phát triển Quốc tế bao gồm Hội đồng quản trị, Hội đồng Giám đốc điều hành, một Chủ tịch, các quan chức và nhân viên khác thực hiện các nhiệm vụ theo quy định của Hiệp hội. Hội đồng Quản trị là cơ quan cao nhất trong Hiệp hội và tất cả quyền lực của Hiệp hội đều tập trung trong tay Hội đồng Quản trị. Mỗi Thống đốc và Thống đốc thay thế của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển

---

<sup>(1)</sup> IDA Articles of Agreement. 1960. Điều 5.

Quốc tế được chỉ định bởi một thành viên của Ngân hàng và cũng là thành viên của Hiệp hội sẽ đóng vai trò là Thống đốc hoặc Thống đốc thay thế mặc nhiên của Hiệp hội. Không một Thống đốc thay thế nào có thể được bổ phiếu trừ trường hợp có sự vắng mặt của người đứng đầu. Chủ tịch của Hội đồng Quản trị của Ngân hàng sẽ là Chủ tịch mặc nhiên của Hội đồng Quản trị của Hiệp hội trừ trường hợp nếu Chủ tịch Hội đồng Quản trị của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế đại diện cho nhà nước không phải là thành viên của Hiệp hội, sau đó Hội đồng Quản trị sẽ lựa chọn một trong số các Thống đốc với tư cách là Chủ tịch của Hội đồng Quản trị. Bất kỳ Thống đốc hoặc Thống đốc thay thế sẽ không còn giữ chức vụ nếu thành viên mà theo đó người này được chỉ định không còn là thành viên của Hiệp hội. Hội đồng Quản trị có thể uỷ quyền cho Hội đồng Giám đốc điều hành thực hiện bất kỳ quyền năng nào của mình trừ các trường hợp sau: Chấp nhận thành viên mới và xác định các điều kiện của việc chấp nhận thành viên; đưa ra các dạng ký bổ sung và xác định các điều khoản và điều kiện liên quan đến các điều kiện này; tạm đình chỉ tư cách thành viên; quyết định việc khiếu nại từ việc giải thích Hiệp định được Hội đồng Giám đốc điều hành thực hiện; tổ chức các cuộc gặp gỡ phù hợp với phần 7 điều 6 để hợp tác với các tổ chức quốc tế khác; quyết định đình chỉ vĩnh viễn hoạt động của Hiệp hội và phân bổ tài sản của Hiệp hội; quyết định việc phân chia tài sản tịnh của Hiệp hội phù hợp với phần 12 của điều 6; chấp nhận các sửa đổi được đệ trình của Hiệp định. Hội đồng Quản trị sẽ nhóm họp thường niên và những cuộc họp khác như vậy có thể được quy định bởi Hội đồng Quản trị hoặc được triệu tập bởi Hội đồng Giám đốc điều hành.

Cuộc họp thường niên của Hội đồng Quản trị sẽ được tổ chức gắn với cuộc họp thường niên của Hội đồng Quản trị của Ngân hàng. Để nhóm họp thường niên của Hội đồng Quản trị cần có sự tham gia của đa số Thống đốc, không ít hơn hai phần ba tổng số quyền bỏ phiếu. Hiệp hội có thể bằng quy chế ban hành một thủ tục theo đó các Giám đốc điều hành có thể có một lá phiếu của các Thống đốc về vấn đề riêng biệt mà không cần tới một cuộc họp của Hội đồng Quản trị. Mỗi thành viên gốc đối với phần đăng ký đầu tiên của mình, sẽ có 500 phiếu trên một lá phiếu bổ sung cho mỗi 5.000 USD đối với lần đăng ký đầu tiên. Hội đồng Giám đốc điều hành có quyền thực hiện những hoạt động chung của Hiệp hội, và nhằm mục đích này sẽ thực hiện tất cả các quyền năng được giao cho Hội đồng theo quy định của Hiệp định hoặc được giao bởi Hội đồng Quản trị. Hội đồng Giám đốc điều hành của Hiệp hội bao gồm mỗi Giám đốc điều hành mặc nhiên (*ex officio*) của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế được chỉ định bởi một nước thành viên của Ngân hàng đồng thời cũng là thành viên của Hiệp hội, hoặc được lựa chọn trong một cuộc bỏ phiếu trong đó các lá phiếu của ít nhất một nước thành viên của Ngân hàng đồng thời cũng là thành viên của Hiệp hội sẽ được tính đến đối với việc bầu cử người đó. Người thay thế đối với mỗi Giám đốc điều hành của Ngân hàng sẽ là một Giám đốc thay thế mặc nhiên của Hiệp hội. Bất kỳ Giám đốc nào cũng phải chấm dứt việc tại nhiệm nếu nước thành viên mà theo đó người này được chỉ định, hoặc nếu tất cả các nước thành viên mà lá phiếu của những nước này được tính tới trong việc bầu của người đó, sẽ chấm dứt tư cách là nước thành viên của Hiệp hội. Chủ tịch của Ngân hàng sẽ là Chủ tịch mặc nhiên của Hiệp hội. Chủ

tịch sẽ là Tổng Giám đốc của Hội đồng Giám đốc điều hành của Hiệp hội nhưng không có quyền bỏ phiếu trừ trường hợp có một lá phiếu quyết định trong trường hợp cân bằng phiếu bầu. Chủ tịch có thể tham gia vào các cuộc họp của Hội đồng Quản trị nhưng không có quyền bỏ phiếu. Chủ tịch sẽ là người đứng đầu đội ngũ nhân viên của Hiệp hội. Theo hướng dẫn của Hội đồng Giám đốc điều hành, Chủ tịch sẽ thực hiện các hoạt động kinh doanh thông thường của Hiệp hội và theo sự hướng dẫn chung của Hội đồng, Chủ tịch sẽ chịu trách nhiệm đối với việc tổ chức, chỉ định và sa thải các quan chức và nhân viên<sup>(1)</sup>.

Hiệp hội Phát triển Quốc tế là thực thể độc lập và khác biệt với Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế và các quỹ của Hiệp hội sẽ được lưu giữ một cách riêng biệt và độc lập với Ngân hàng. Hiệp hội không vay hoặc mượn tiền từ Ngân hàng, trừ trường hợp điều này không loại trừ Hiệp hội khỏi các quỹ đầu tư không cần thiết trong hoạt động tài chính của Hiệp hội trong các nghĩa vụ của Ngân hàng. Hiệp hội không có trách nhiệm đối với các nghĩa vụ của Ngân hàng, cũng như Ngân hàng không có trách nhiệm gì đối với các nghĩa vụ của Hiệp hội. Hiệp hội Phát triển Quốc tế cũng tham gia vào nhiều thoả thuận chính thức với Liên Hợp Quốc và có thể tham gia vào những thoả thuận tương tự như vậy với các tổ chức công pháp quốc tế khác có quyền năng riêng biệt trong các lĩnh vực có liên quan. Trụ sở chính của Hiệp hội Phát triển Quốc tế sẽ là trụ sở chính của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế. Hiệp hội có thể thành lập những văn phòng khác ở các vùng lãnh thổ của bất kỳ nước thành viên nào.<sup>(2)</sup>

---

<sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup> IDA Articles of Agreement. 1960. Điều 6.

Tư cách pháp lý, sự miễn trừ và ưu đãi quy định trong Hiệp định sẽ được áp dụng đối với Hiệp hội Phát triển Quốc tế trong lãnh thổ của mỗi nước thành viên. Các vụ việc kiện tụng đối với Hiệp hội chỉ được tiến hành tại một toà án có thẩm quyền trong các lãnh thổ của một nước thành viên mà tại đó Hiệp hội có văn phòng, Hiệp hội chỉ định một đại diện để nhận dịch vụ hoặc thông báo tiến trình, hoặc đảm bảo an ninh. Tuy nhiên, không một hoạt động nào được thực hiện đối với các nước thành viên hoặc cá nhân hoạt động cho các nước thành viên hoặc phát sinh từ các yêu cầu của các nước thành viên. Các tài sản của Hiệp hội, bất kể vị trí ở đâu và ai đang nắm giữ, được miễn trừ khỏi tất cả các hình thức trưng thu, tịch thu hoặc xử lý hành chính trước khi công bố bản án chung thẩm đối với Hiệp hội. Tất cả các Thống đốc, Giám đốc điều hành, Người thay thế, quan chức và nhân viên của Hiệp hội sẽ: (i) được miễn trừ khỏi các quá trình pháp lý đối với các hoạt động do họ thực hiện với tư cách chính thức trừ trường hợp Hiệp hội từ bỏ quyền miễn trừ; (ii) không phải là công dân địa phương, cũng được hưởng những miễn trừ tương tự từ sự hạn chế nhập cư, các đòi hỏi đăng ký của người nước ngoài và các nghĩa vụ quốc gia và các yếu tố tương tự đối với sự hạn chế trao đổi được các nước thành viên ghi nhận tới những người đại diện, quan chức và nhân viên trong tương quan so sánh với các nước thành viên khác; (iii) được hưởng sự đối xử tương tự về phương diện đi lại được các nước thành viên ghi nhận đối với các đại diện, quan chức, nhân viên trong tương quan so sánh với các nước thành viên khác. Tài sản, khoản thu, hoạt động và các giao dịch của Hiệp hội do Hiệp định quy định sẽ được miễn trừ khỏi việc đánh thuế và các nghĩa vụ



thuế quan khác. Hiệp hội cũng được miễn trừ trách nhiệm đối với việc chi trả bất kỳ khoản thuế hoặc phí nào. Không một loại thuế nào được áp dụng đối với lương bổng do Hiệp hội chi trả cho các Giám đốc điều hành, Người thay thế, quan chức hoặc nhân viên của Hiệp hội không phải là công dân nước sở tại, các chủ thể ở nước sở tại hoặc các cư dân nước sở tại khác<sup>(1)</sup>.

#### **IV. CÔNG TY TÀI CHÍNH QUỐC TẾ (INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION-IFC)**

Sau chiến tranh thế giới thứ hai, tình hình thế giới diễn biến rất phức tạp, hệ thống thực dân tan vỡ, các quốc gia thuộc địa và nửa thuộc địa liên tiếp tuyên bố giành được độc lập. Tuy nhiên, những quốc gia mới giành được độc lập này lại ở vào hoàn cảnh hết sức khó khăn như thiếu vốn, công nghệ lạc hậu, thiếu kinh nghiệm xây dựng và quản lý kinh tế... Hoa Kỳ và nhiều quốc gia phát triển có ý định thông qua các tổ chức quốc tế như Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế cho các quốc gia đang phát triển vay nợ để phát triển kinh tế. Nhưng Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế lại chỉ cho Chính phủ các quốc gia thành viên vay, điều này có nghĩa là muốn cho các doanh nghiệp của các quốc gia này vay nợ thì cần phải thành lập một tổ chức quốc tế khác.

Năm 1951, Hội đồng tư vấn phát triển quốc tế đã đưa ra đề nghị thành lập Công ty Tài chính Quốc tế trực thuộc Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế. Công ty Tài chính Quốc tế có chức năng là đầu tư vào các

---

<sup>(1)</sup> IDA Articles of Agreement. 1960. Điều 7.

doanh nghiệp, công ty sản xuất tư nhân tại các quốc gia đang phát triển. Tháng 7 năm 1956, Công ty Tài chính Quốc tế đã chính thức được thành lập với tư cách là một tổ chức phục vụ khu vực tư nhân của Ngân hàng thế giới, với 31 thành viên và số vốn đăng ký lúc đó là 100 triệu USD. Sau đó, vào năm 1957, Tổ chức này đã trở thành một tổ chức chuyên môn của Liên Hợp Quốc. Công ty Tài chính Quốc tế có 175 quốc gia thành viên. Vào năm 1984, Công ty Tài chính Quốc tế đã thành lập một Quỹ đặc biệt 20 tỷ USD để khuyến khích sự phát triển của khu vực tư nhân<sup>(1)</sup>.

Công ty Tài chính Quốc tế có mục đích là khuyến khích tăng trưởng ở các xí nghiệp tư nhân tại các quốc gia thành viên của tổ chức, đặc biệt là tại các quốc gia thành viên ở khu vực kém phát triển, nhằm thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế của các quốc gia thành viên. Công ty tập trung vào các xí nghiệp tư nhân lớn. Công ty tài chính quốc tế còn hỗ trợ cho các dự án mà họ tài trợ thông qua quản trị công ty, chuyên môn về xã hội và môi trường, và hỗ trợ tư vấn và kỹ thuật cho doanh nghiệp và chính phủ.

Để thực hiện mục đích trên, Công ty Tài chính Quốc tế quy định:

+ Công ty Tài chính Quốc tế liên kết với các nhà đầu tư tư nhân ở các nước, giúp các xí nghiệp tư nhân nào có thể có những đóng góp cho sự phát triển kinh tế của các quốc gia thành viên bằng nguồn vốn đầu tư của Công ty. Trong trường hợp các xí nghiệp này không đủ các điều

---

<sup>(1)</sup> "Đến với Ngân hàng Thế giới". Nhà xuất bản Văn hoá Thông tin. 2004. Trang 20, 190, 193.

kiện hợp lý để có đủ số vốn cần thiết thì Công ty Tài chính Quốc tế sẽ cung cấp số vốn cần thiết để xây dựng, cải tạo và mở rộng hoạt động sản xuất của những xí nghiệp đó.

+ Công ty Tài chính Quốc tế tìm cách phối hợp các hoạt động như tìm cơ hội đầu tư, tìm các nhà đầu tư tư nhân, tìm các nhà quản lý có trình độ kỹ thuật cao và có kinh nghiệm quản lý để nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty Tài chính Quốc tế. Công ty Tài chính Quốc tế tiến hành giúp đỡ về kỹ thuật cho những dự án đầu tư cụ thể và các xí nghiệp nhưng không trợ giúp về khía cạnh quản lý.

+ Công ty Tài chính Quốc tế khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi để các nhà đầu tư trong và ngoài nước đầu tư có tính chất sản xuất vào các nước thành viên của Công ty Tài chính Quốc tế.

+ Công ty Tài chính Quốc tế tiến hành tư vấn đầu tư nước ngoài nhằm trợ giúp các Chính phủ thành viên xem xét và điều chỉnh những chính sách, quy định và những chiến lược khuyến khích đầu tư có ảnh hưởng trực tiếp đến các khoản đầu tư trực tiếp từ nước ngoài.

Công ty Tài chính Quốc tế có cơ cấu tổ chức gần tương tự với Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế, bao gồm Hội đồng quản trị là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, Hội đồng giám đốc phụ trách công việc hàng ngày, Văn phòng Công ty bao gồm Tổng giám đốc, năm Phó Tổng Giám đốc và các cán bộ, nhân viên phụ trách xử lý công việc nghiệp vụ hàng ngày. Mặc dù có sự liên kết với Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế nhưng Công ty Tài chính Quốc tế là một pháp nhân độc lập, nguồn vốn của Công ty Tài chính Quốc tế hoàn toàn độc lập với Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế. Tính đến ngày 31

tháng 3 năm 2000, các dự án cam kết của Công ty Tài chính Quốc tế đã lên đến con số 47,3 tỷ USD trên 135 quốc gia. Dự án đầu tư đầu tiên của Công ty Tài chính Quốc tế là dự án đầu tư 2 triệu USD vào Công ty Siemens ở Braxin.

Hàng năm Hội đồng quản trị họp một lần. Hội nghị của Hội đồng quản trị phải có quá nửa số ủy viên Hội đồng quản trị tham dự và có không dưới hai phần ba thành viên biểu quyết mới có giá trị pháp lý.

Hội đồng Giám đốc phải thực thi mọi quyền lực được giao theo Hiệp định về Công ty Tài chính Quốc tế hoặc do Hội đồng quản trị uỷ nhiệm. Hội đồng giám đốc được Hội đồng quản trị của Công ty Tài chính Quốc tế giao cho nhiều quyền hạn, trừ một số quyền như tiếp nhận thành viên mới, tăng, giảm cổ phần, việc tạm thời đình chỉ tư cách thành viên, ra phán quyết đối với việc có ý kiến khác nhau trong Hội đồng Giám đốc trong việc giải thích Hiệp định của Công ty Tài chính Quốc tế, quyết định sửa đổi Điều lệ Công ty Tài chính Quốc tế...<sup>(1)</sup>

Chức vụ Chủ tịch Công ty Tài chính Quốc tế do Chủ tịch Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế kiêm nhiệm và không có quyền biểu quyết. Tuy nhiên, trong trường hợp khi biểu quyết về hai loại ý kiến mà có số phiếu ngang nhau thì Chủ tịch có quyền biểu quyết.

Ngoài ra, trong Công ty Tài chính Quốc tế còn có nhiều bộ phận khác là các Ban và các Vụ chuyên môn như Ban Thông tin, Ban Thư ký, Ban đòi nợ, Ban nhân sự,

---

<sup>(1)</sup> Nguyễn Vũ Hoàng: "Các liên kết kinh tế - thương mại quốc tế". Nhà xuất bản Thanh Niên. 2003.

Ban Kiểm toán nội bộ, Ban Hành chính, Ban soạn thảo Kế hoạch và Ngân sách, Vụ Kế hoạch, Vụ Đầu tư châu Á, Vụ Đầu tư châu Âu và Trung Đông, Vụ Thị trường vốn....

## V. CƠ QUAN BẢO LÃNH ĐẦU TƯ ĐA PHƯƠNG (MIGA)

MIGA có đầy đủ tư cách pháp nhân, và đặc biệt là năng lực để xác lập hợp đồng, thu nhận, chuyển giao động sản và bất động sản, tiến hành các tiến trình pháp lý. MIGA có mục đích khuyến khích các dòng đầu tư nhằm mục đích sản xuất trong các nước thành viên, và đặc biệt là để phát triển các nước thành viên, do đó bổ sung cho hoạt động của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế, Công ty Tài chính Quốc tế và các định chế tài chính quốc tế khác. Để thực hiện mục đích của mình, MIGA đưa ra các đảm bảo đầu tư, bao gồm cả bảo hiểm trùng và tái bảo hiểm, chống các rủi ro phi thương mại đối với đầu tư ở một nước thành viên đến từ một nước thành viên khác và thực hiện các quyền năng khác cần thiết để đẩy mạnh việc thực hiện chức năng của mình. Thành viên của MIGA được mở ra đối với tất cả nước thành viên của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế và đối với Thụy Sĩ. Thành viên gốc của MIGA được nêu tên trong Phụ lục A kèm theo và trở thành các bên của Công ước thành lập MIGA vào hoặc trước ngày 30/10/1987. Vốn pháp định của MIGA là 1 tỷ SDR (Quyển rút vốn đặc biệt). Vốn cổ phần được chia thành 100.000 cổ phần với mệnh giá 10.000 SDR một cổ phần sẵn có cho sự đăng ký của các nước thành viên. Tất cả nghĩa vụ thanh toán của các nước thành viên đối với vốn cổ phần sẽ được xác lập trên cơ sở giá trị trung bình của đồng SDR đối với đồng đô la Mỹ trong thời gian từ 1/1/1981 đến 30/6/1985, với giá trị là 1,082 đô la Mỹ trên

mỗi SDR. Hội đồng thống đốc trên cơ sở đa số phiếu đặc biệt có thể tăng vốn cổ phần bất kỳ lúc nào. Mỗi thành viên của MIGA sẽ phải đăng ký giá cổ phần đối với số cổ phần của vốn cổ phần theo tên của mình quy định tại Phụ lục A. Mỗi nước thành viên sẽ đăng ký số cổ phần đó trên cơ sở những điều khoản và điều kiện được Hội đồng xác định, nhưng không phải trong trường hợp ở mức giá thấp hơn mệnh giá. Không một nước thành viên nào có thể đăng ký các cổ phần bổ sung đối với số vốn cổ phần được phép. Việc thanh toán cho những lần đăng ký có thể được thực hiện bằng đồng tiền tự do chuyển đổi trừ trường hợp thanh toán bởi các nước đang phát triển thì có thể thực hiện bằng đồng tiền của riêng những nước này<sup>(1)</sup>.

MIGA hoạt động theo bốn nguyên tắc sau<sup>(2)</sup>:

- *Tập trung vào khách hàng:* Phục vụ các nhà đầu tư, các nhà cho vay, các chính phủ của nước chủ nhà bằng việc hỗ trợ các doanh nghiệp tư nhân và thúc đẩy đầu tư quốc tế.
- *Tham gia quan hệ đối tác:* Hợp tác với các công ty bảo hiểm, các cơ quan chính phủ và tổ chức quốc tế nhằm bổ sung cho nhau về mặt dịch vụ và hướng tiếp cận.
- *Thúc đẩy tác động đối với phát triển:* Cố gắng cải thiện mức sống của người dân trong các nền kinh tế đang nổi lên, phù hợp với mục tiêu của các nước chủ nhà và với các nguyên tắc hoạt động kinh doanh phải lành mạnh, bảo vệ môi trường và phát triển xã hội.

---

<sup>(1)</sup> Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency. Điều 1, 2, 4, 5, 6, 8.

<sup>(2)</sup> “Đến với Ngân hàng Thế giới”. Nhà xuất bản Văn hoá Thông tin. 2004. Trang 23, 24.

- *Bảo đảm lành mạnh tài chính*: Cân bằng mục tiêu phát triển và mục tiêu kinh tế thông qua bảo hiểm tốt và quản lý rủi ro vững mạnh.

MIGA có thể đảm bảo cho những đầu tư thích hợp đối với tổn thất từ một hoặc nhiều hơn các loại hình rủi ro sau<sup>(1)</sup>:

- + Chuyển đổi tiền tệ.
- + Trưng thu hoặc các biện pháp tương tự khác.
- + Vi phạm hợp đồng.
- + Chiến tranh và nổi loạn dân sự.

Đầu tư thích hợp bao gồm các lãi suất cố tức, bao gồm cả các khoản vay trung hạn và dài hạn được tiến hành hoặc được bảo đảm bởi người nắm giữ cố tức trong doanh nghiệp có liên quan, và những hình thức tương tự của đầu tư trực tiếp có thể được Hội đồng Giám đốc xác định (phần a điều 12). Hội đồng Giám đốc theo đa số đặc biệt có thể mở rộng sự thích hợp của việc đầu tư đối với bất kỳ hình thức dài hạn hoặc trung hạn đầu tư nào, trừ trường hợp các khoản vay khác không thuộc những trường hợp ở phần (a) điều 12 nêu trên có thể là thích hợp chỉ nếu chúng có liên quan tới một sự đầu tư đặc biệt được MIGA thực hiện. Việc đảm bảo có thể bị hạn chế đối với việc đầu tư mà việc thực hiện việc đầu tư đó bắt đầu phù hợp với sự đăng ký để đảm bảo đầu tư tại MIGA. Những đầu tư này bao gồm: (i) bất kỳ sự chuyển đổi ngoại tệ nào được thực hiện để hiện đại hoá, mở rộng hoặc phát triển một sự đầu tư đang tồn tại; và (ii) việc sử dụng thu nhập từ sự đầu tư đang

---

<sup>(1)</sup> Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency. Điều 11.

tồn tại mà có thể chuyển giao ra ngoài lãnh thổ nước nhận đầu tư<sup>(1)</sup>.

Bất kỳ thể nhân và pháp nhân nào đủ điều kiện đều có thể có được sự bảo đảm từ MIGA với điều kiện<sup>(2)</sup>:

+ Những thể nhân đó là công dân của nước thành viên MIGA, không phải là thành viên của nước nhận đầu tư;

+ Những pháp nhân đó đặt trụ sở và có nơi kinh doanh chủ yếu trong một nước thành viên hoặc đa số vốn của pháp nhân được sở hữu bởi một nước thành viên hoặc các nước thành viên hoặc của công dân nước đó, với điều kiện những nước thành viên đó không phải là nước nhận đầu tư trong bất kỳ trường hợp nào nêu trên; và

+ Những pháp nhân đó, bất kể thuộc sở hữu tư nhân hay không, đều hoạt động trên cơ sở thương mại.

+ Trong trường hợp nhà đầu tư có nhiều quốc tịch, nhằm mục đích quy định tại phần (a) điều 13, khi đó việc mang quốc tịch của một nước thành viên sẽ có giá trị cao hơn so với mang quốc tịch của một nước không phải là thành viên, và việc mang quốc tịch của nước nhận đầu tư sẽ có giá trị cao hơn so với mang quốc tịch của bất kỳ nước thành viên khác.

+ Trên cơ sở việc chấp nhận đơn của nhà đầu tư và nước nhận đầu tư, Hội đồng theo đa số đặc biệt, có thể mở rộng khả năng đủ tiêu chuẩn đối với thể nhân là công dân của nước nhận đầu tư hoặc của một pháp nhân đặt tại nước nhận đầu tư hoặc đa số vốn của pháp nhân được sở

---

<sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup> Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency. Điều 12, 13.



hữu bởi các công dân của nước nhận đầu tư, với điều kiện tài sản được đầu tư và được chuyển giao từ bên ngoài lãnh thổ nước nhận đầu tư.

Việc đầu tư được bảo đảm theo Hiệp định thành lập Công ước thành lập MIGA chỉ trong trường hợp những hoạt động đầu tư này được thực hiện trong lãnh thổ của một nước thành viên đang phát triển. MIGA không ký kết bất kỳ hợp đồng bảo đảm nào trước khi nước nhận đầu tư chấp nhận sự bảo đảm của MIGA đối với các rủi ro được thoả thuận. Các điều kiện và điều khoản của mỗi hợp đồng bảo đảm sẽ được MIGA xác định phù hợp với các quy tắc do Hội đồng Giám đốc ban hành, với điều kiện MIGA không chịu trách nhiệm đối với các tổn thất của việc đầu tư đã được bảo đảm. Hợp đồng bảo đảm được Chủ tịch chấp thuận dưới sự hướng dẫn của Hội đồng Giám đốc. Chủ tịch căn cứ vào hướng dẫn của Hội đồng Giám đốc sẽ quyết định về việc thanh toán đối với khiếu nại tới người được nhận sự bảo đảm phù hợp với hợp đồng bảo đảm và các chính sách được Hội đồng Giám đốc chấp nhận. Hợp đồng bảo đảm sẽ yêu cầu người nhận bảo đảm, trước khi MIGA thực hiện việc thanh toán, tìm kiếm các biện pháp giải quyết thích ứng với từng hoàn cảnh, với điều kiện những biện pháp này sẵn có với họ theo pháp luật nước nhận đầu tư<sup>(1)</sup>.

MIGA có sự hợp tác với các tổ chức quốc gia của các nước thành viên và các tổ chức vùng với đa số vốn thuộc sở hữu của nước thành viên mà thực hiện những hoạt động

---

<sup>(1)</sup> Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency. Điều 14, 15, 16, 17.

tương tự như MIGA, để tối đa hoá lợi ích của các bên và sự đóng góp của họ vào việc tăng cường đầu tư nước ngoài. MIGA tham gia vào nhiều thoả thuận với những tổ chức này trên cơ sở những quy định cụ thể, bao gồm cả những thoả thuận chi tiết về tái bảo hiểm và bảo hiểm trùng<sup>(1)</sup>.

MIGA cũng tham gia vào nhiều thoả thuận với các nhà bảo hiểm tư nhân trong các nước thành viên để thúc đẩy các hoạt động của mình và khuyến khích các nhà đầu tư đó cung cấp các bảo hiểm đối với các rủi ro phi thương mại trong các nước thành viên đang phát triển với những điều kiện tương tự những điều kiện được MIGA áp dụng. Những thoả thuận này có thể bao gồm điều khoản tái bảo hiểm bởi MIGA theo các điều kiện và thủ tục quy định trong điều 20 của Công ước thành lập MIGA. MIGA có thể tái bảo hiểm với bất kỳ tổ chức tái bảo hiểm thích ứng nào, dù là một phần hay toàn bộ, bất kỳ việc bảo đảm nào được MIGA đưa ra<sup>(2)</sup>.

MIGA thực hiện việc nghiên cứu, tiến hành các hoạt động để phát triển đầu tư và thu thập thông tin về các cơ hội đầu tư trong các nước đang phát triển là thành viên, nhằm thúc đẩy môi trường đầu tư nước ngoài đối với các nước đó. MIGA trên cơ sở yêu cầu của một nước thành viên, có thể cung cấp tư vấn kỹ thuật và sự trợ giúp để thúc đẩy các điều kiện đầu tư trong các lãnh thổ của nước thành viên đó. Để thực hiện những hoạt động nêu trên, MIGA phải căn cứ vào các thoả thuận đầu tư tương ứng trong các nước thành viên; được tìm kiếm để bãi bỏ những

---

<sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup> Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency.  
Điều 19, 21.

rào cản, trong cả nước thành viên phát triển lẫn nước thành viên đang phát triển, đối với việc đầu tư vào các nước thành viên đang phát triển; và phối hợp với các tổ chức khác có liên quan đến việc thúc đẩy đầu tư nước ngoài, và nói riêng là Công ty Tài chính Quốc tế<sup>(1)</sup>.

MIGA có một Hội đồng Thống đốc, một Hội đồng Giám đốc, một Chủ tịch và một đội ngũ nhân viên thực hiện các nhiệm vụ do MIGA xác định<sup>(2)</sup>. Tất cả quyền lực của MIGA được trao cho Hội đồng Thống đốc, trừ trường hợp những quyền năng này được trao cho một bộ phận khác của MIGA phù hợp với các quy định của Hiệp định thành lập MIGA. Hội đồng Thống đốc có thể trao cho Hội đồng Giám đốc thực thi bất kỳ quyền năng nào của mình, trừ quyền: chấp nhận các thành viên mới và xác định các điều kiện của việc nhận thành viên mới; tạm đình chỉ tư cách thành viên; quyết định việc tăng hoặc giảm vốn; tăng giới hạn trách nhiệm của MIGA; chỉ định một thành viên với tư cách là một nước thành viên đang phát triển theo quy định tại điều 3 phần (c); xác định một thành viên mới thuộc về phân nhóm 1 hay phân nhóm 2 nhằm mục đích bỏ phiếu phù hợp với điều 39 phần (a) hoặc tái xác định một thành viên đang tồn tại nhằm các mục đích tương tự; xác định việc bồi thường của các Giám đốc hoặc những Người thay thế; chấm dứt hoạt động hoặc giải thể MIGA; phân chia tài sản cho các nước thành viên trong trường hợp giải thể; sửa đổi Công ước thành lập MIGA, các phụ lục và lịch trình của MIGA<sup>(3)</sup>.

---

(1) <sup>2</sup>(3) Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency.  
Điều 23, 30, 31.

Hội đồng Thống đốc bao gồm một Thống đốc và một Người thay thế được mỗi nước thành viên chỉ định theo cách mà Hội đồng có thể xác định. Không một Người thay thế nào có quyền bỏ phiếu trừ trường hợp người đứng đầu vắng mặt. Hội đồng Thống đốc có quyền lựa chọn một trong số các Thống đốc làm Chủ tịch. Hội đồng Thống đốc nhóm họp hàng năm và Hội đồng Thống đốc có thể xác định hoặc triệu tập các cuộc họp khác tương tự. Hội đồng Giám đốc có thể triệu tập một cuộc họp của Hội đồng Thống đốc bất kỳ khi nào theo đề nghị của năm nước thành viên hoặc của các nước thành viên chiếm 25% tổng số phiếu biểu quyết<sup>(1)</sup>.

Hội đồng Giám đốc chịu trách nhiệm đối với các hoạt động chung của MIGA và có trách nhiệm đầy đủ đối với bất kỳ hoạt động nào được Công ước thành lập MIGA yêu cầu hoặc được chấp nhận. Hội đồng Giám đốc bao gồm không ít hơn 12 giám đốc. Số lượng giám đốc có thể được Hội đồng Thống đốc điều chỉnh có tính đến sự thay thế về tư cách nước thành viên. Mỗi giám đốc có thể chỉ định một người thay thế với đầy đủ quyền năng thay cho mình trong trường hợp giám đốc vắng mặt hoặc không đủ năng lực để thực hiện hoạt động của mình. Chủ tịch của Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế là sẽ chủ tịch mặc nhiên của Hội đồng Thống đốc, nhưng không có quyền bỏ phiếu trừ trường hợp cần có lá phiếu quyết định trong trường hợp việc bỏ phiếu là cân bằng giữa các bên. Hội đồng Giám đốc sẽ xác định nhiệm kỳ của các Giám đốc.

---

<sup>(1)</sup> Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency. Điều 31.

Hội đồng Giám đốc thứ nhất sẽ được Hội đồng Thống đốc xác định trong lần nhóm họp lúc thành lập đầu tiên<sup>(1)</sup>.

Chủ tịch, dưới sự kiểm soát chung của Hội đồng Giám đốc, thực hiện hoạt động kinh doanh hàng ngày của MIGA. Người này sẽ chịu trách nhiệm về việc tổ chức, chỉ định và khai trừ các nhân viên của MIGA. MIGA, Chủ tịch của MIGA và các nhân viên của MIGA không được can thiệp vào công việc nội bộ của bất kỳ nước thành viên nào. MIGA có sự hợp tác với Liên Hợp Quốc và với các Tổ chức Liên chính phủ khác có trách nhiệm đặc thù trong lĩnh vực có liên quan, bao gồm cả Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế và Công ty Tài chính Quốc tế<sup>(2)</sup>.

Trụ sở chính của MIGA đặt tại Oa sinh tơn, trừ trường hợp theo đa số đặc biệt, Hội đồng Thống đốc quyết định đặt trụ sở tại nơi khác. MIGA có thể thành lập các văn phòng khác để tạo điều kiện thuận tiện cho hoạt động của mình<sup>(3)</sup>.

Tất cả các Thống đốc, Giám đốc, Người thay thế, Chủ tịch và đội ngũ nhân viên của MIGA được hưởng quyền miễn trừ xét xử đối với các hoạt động do họ thực hiện khi thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn chính thức của họ. Tất cả các Thống đốc, Giám đốc, Người thay thế, Chủ tịch và đội ngũ nhân viên của MIGA không phải là cư dân địa phương, sẽ được hưởng quyền miễn trừ tương tự đối với những hạn chế nhập cư, những yêu cầu đăng ký đối với người nước ngoài và các nghĩa vụ pháp lý mang tính nhà nước, và các vấn đề tương tự đối với các hạn chế trao đổi

---

<sup>(1)(2)(3)</sup> Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency.  
Điều 32, 33, 34, 35, 36.

được các nước thành viên có liên quan quy định đối với các đại diện, quan chức và nhân viên tùy theo chức vụ của các nước thành viên khác; và được hưởng sự đối xử tương tự đối với các phương tiện đi lại do các nước thành viên có liên quan quy định đối với các đại diện, quan chức và nhân viên tùy theo chức vụ của các nước thành viên khác<sup>(1)</sup>.

Hội đồng Thống đốc theo đa số đặc biệt, có thể quyết định chấm dứt hoạt động và giải thể MIGA<sup>(2)</sup>.

Việc gia nhập MIGA mở ra với mọi nước thành viên của Ngân hàng thế giới. MIGA trợ giúp các nhà đầu tư trong những trường hợp chính phủ có những chính sách có thể làm gián đoạn đầu tư và vai trò này cho phép MIGA tác động đến việc giải quyết những tranh chấp có thể xảy ra. Khả năng đóng vai người hòa giải trung gian của MIGA tăng lòng tin của các nhà đầu tư khi đầu tư vào các nền kinh tế đang trỗi dậy là họ được bảo vệ trước những rủi ro phi thương mại. MIGA là yếu tố xúc tác quan trọng trong tăng cường đầu tư trực tiếp nước ngoài, là một yếu tố quan trọng cho phát triển thông qua các khoản bảo lãnh, hỗ trợ kỹ thuật và các dịch vụ pháp lý.

Từ khi bắt đầu hoạt động, MIGA đã bảo lãnh cho 500 dự án ở 78 quốc gia đang phát triển. Và đến tháng 6 năm 2001, tổng số bảo lãnh lên đến hơn 9 tỷ USD, đem lại giá trị ước tính đầu tư trực tiếp nước ngoài được tạo điều kiện từ khi MIGA hoạt động là 41 tỷ USD. Cơ quan này đã huy động thêm 153 triệu USD để bảo lãnh đầu tư trong năm tài chính 2001 thông qua Chương trình hợp tác bảo hiểm,

---

<sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup> Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency. Điều 36, 55.

khuyến khích các nhà bảo hiểm tư nhân bảo hiểm những giao dịch mà bình thường họ không thực hiện và giúp cơ quan này phục vụ nhiều khách hàng hơn.

MIGA cũng sử dụng các dịch vụ pháp lý của mình giải quyết những trở ngại có thể xảy ra trong đầu tư. Thông qua những chương trình hoà giải xung đột, MIGA cũng giúp chính phủ và nhà đầu tư giải quyết những bất đồng với mục tiêu cuối cùng là cải thiện môi trường đầu tư của các nước.

## **VI. TẬP ĐOÀN ĐẦU TƯ LIÊN MỸ (INTER-AMERICAN INVESTMENT CORPORATION-IAIC):**

Hiệp định thành lập Tập đoàn Đầu tư Liên Mỹ được ký kết tại Washington ngày 19 tháng 11 năm 1984 với mục đích khuyến khích các công ty tư nhân bổ sung cho các hoạt động của Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ. Tập đoàn gồm 25 quốc gia Mỹ Latinh và vùng Caribê, Hoa Kỳ và 9 quốc gia ngoài châu Mỹ.

Mục đích của Tập đoàn là xúc tiến phát triển kinh tế của những quốc gia đang phát triển là thành viên của Tập đoàn thông qua việc khuyến khích thành lập, mở rộng và hiện đại hoá các doanh nghiệp tư nhân, đặc biệt là các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa. Các doanh nghiệp với sự tham gia một phần của các thực thể chính phủ và các thực thể công khác mà hoạt động của các doanh nghiệp đó là nhằm thúc đẩy lĩnh vực tư nhân của nền kinh tế, là đối tượng tài trợ của Tập đoàn. Để thực hiện mục đích của mình, Tập đoàn thực hiện nhiều chức năng để hỗ trợ cho doanh nghiệp như hỗ trợ về mặt tài chính trong việc thành lập, mở rộng và hiện đại hoá

doanh nghiệp bằng việc sử dụng các công cụ và/hoặc các cơ chế mà Tập đoàn cho là thích ứng cho từng trường hợp; trợ giúp các doanh nghiệp tiếp cận các nguồn vốn tư nhân và công cộng, vốn trong nước và nước ngoài, và tiếp cận các bí quyết kỹ thuật và quản lý; thúc đẩy sự phát triển các cơ hội đầu tư liên quan đến các dòng vốn tư nhân và công cộng, trong nước và nước ngoài vào các nước thành viên; thực hiện các biện pháp cần thiết và chính xác đối với việc tài trợ cho các doanh nghiệp, với sự cân nhắc tới nhu cầu và các nguyên tắc trên cơ sở quản trị cân trọng đối với các tài nguyên của Tập đoàn; và cung cấp sự hợp tác kỹ thuật để chuẩn bị, tài trợ và thực hiện các dự án, bao gồm cả việc chuyển giao các công nghệ thích ứng<sup>(1)</sup>.

Thành viên của Tập đoàn cũng là thành viên của Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ. Các thành viên khác của Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ và các nước không phải là thành viên của Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ có thể tham gia vào Hiệp định thành lập Tập đoàn Đầu tư Liên Mỹ vào thời gian và với các điều kiện theo sự xác định của Hội đồng Thống đốc Ngân hàng với sự hiện diện của đa số ít nhất 2/3 số phiếu của các nước thành viên, trong đó bao gồm 2/3 số thống đốc. Thuật ngữ thành viên được sử dụng trong Hiệp định đề cập tới các nước thành viên của Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ và các nước thành viên không phải là thành viên của Ngân hàng nhưng là thành viên của Tập đoàn. Vốn cổ phần ban đầu của Tập

---

<sup>(1)</sup> Agreement Establishing The Inter-American Investment Corporation 1986. Điều 1.



đoàn là 200 triệu USD. Số vốn cổ phần này được chia thành 20.000 cổ phiếu với mệnh giá 10.000 USD cho mỗi cổ phần không được đăng ký từ đầu bởi các nước thành viên sáng lập. Hội đồng Thống đốc có thể tăng số vốn cổ phần theo đa số đại diện ít nhất 3/4 số phiếu biểu quyết của các nước thành viên, trong đó bao gồm 2/3 số thống đốc. Mỗi nước thành viên sáng lập có thể đăng ký cổ phần được xác định trong Phụ lục A<sup>(1)</sup>.

Tập đoàn có một Hội đồng Thống đốc, một Hội đồng Giám đốc điều hành, một Chủ tịch Hội đồng Giám đốc điều hành, một Tổng Giám đốc và các nhân viên và quan chức khác được xác định bởi Hội đồng Giám đốc điều hành của Tập đoàn. Tất cả quyền lực của Tập đoàn nằm trong tay Hội đồng Thống đốc. Mỗi Thống đốc và Thống đốc thay thế của Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ được chỉ định bởi một nước thành viên của Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ mà đồng thời là nước thành viên của Tập đoàn, trừ trường hợp một nước tương ứng chỉ ra lý do không thể chỉ định, sẽ là Thống đốc hoặc Thống đốc thay thế mặc nhiên của Tập đoàn. Hội đồng Thống đốc có thể trao tất cả quyền lực của mình cho Hội đồng Giám đốc điều hành trừ một số trường hợp nhất định theo quy định của Hiệp định. Hội đồng Giám đốc điều hành có trách nhiệm thực thi các hoạt động của Tập đoàn và có quyền thực hiện các quyền năng Hội đồng Giám đốc được quy định theo Hiệp định hoặc được Hội đồng Thống đốc trao. Các giám đốc điều hành và giám đốc thay thế có thể được lựa chọn hoặc được chỉ định

---

<sup>(1)</sup> Agreement Establishing The Inter-American Investment Corporation 1986. Điều 2.

trong số các giám đốc điều hành hoặc người hay thế của Ngân hàng trừ một số trường hợp theo quy định của Hiệp định. Hội đồng Giám đốc điều hành sẽ xác định cơ cấu tổ chức cơ bản của Tập đoàn, bao gồm cả số vị trí chuyên trách và hành chính cơ bản và trách nhiệm chung đối với các vị trí chuyên trách và hành chính cơ bản và chấp thuận ngân sách của tổ chức<sup>(1)</sup>.

Tập đoàn có một Ủy ban điều hành của Hội đồng Giám đốc điều hành. Ủy ban này bao gồm một cá nhân là Giám đốc hoặc Người thay thế được một nước thành viên có số cổ phần lớn nhất trong Tập đoàn chỉ định; hai cá nhân từ trong số các Giám đốc đại diện cho các nước đang phát triển là thành viên của Tập đoàn. Chủ tịch của Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ sẽ là Chủ tịch mặc nhiên của Hội đồng Giám đốc điều hành của Tập đoàn. Người này sẽ chủ trì các cuộc họp của Hội đồng Giám đốc điều hành nhưng không có quyền bỏ phiếu trừ trường hợp có mâu thuẫn. Người này có thể tham gia vào các cuộc họp của Hội đồng Thống đốc, nhưng không có quyền bỏ phiếu. Tổng Giám đốc của Tập đoàn được Hội đồng Giám đốc điều hành bổ nhiệm theo đa số 4/5 tổng số phiếu có quyền biểu quyết, trên cơ sở đề nghị của Chủ tịch Hội đồng Giám đốc điều hành<sup>(2)</sup>.

Tập đoàn Đầu tư Liên Mỹ là một thực thể độc lập và tách biệt với Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ. Các quỹ của Tập đoàn sẽ được giữ bí mật và tách biệt với các quỹ của Ngân hàng. Tuy nhiên, điều này không hạn chế Tập đoàn

---

(1) (2) Agreement Establishing The Inter-American Investment Corporation 1986.  
Điều 4.

có thể xác lập các thoả thuận với Ngân hàng liên quan đến việc hỗ trợ, con người, dịch vụ và các vấn đề khác liên quan đến việc thanh toán các chi phí hành chính<sup>(1)</sup>.

## VII. CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA (TRANATIONAL COPORATIONS-TNCS)

Các Công ty xuyên quốc gia là chủ thể quan trọng của quan hệ đầu tư quốc tế. Hoạt động của các Công ty xuyên quốc gia thường được thực hiện thông qua các chi nhánh hoạt động kinh doanh hoặc công ty con hoặc các liên doanh trong hai hay nhiều quốc gia. Hàng loạt công ty xuyên quốc gia đã tham gia vào hoạt động đầu tư trực tiếp ở thời kỳ đầu xuất khẩu tư bản thông qua hoạt động khai thác các nguồn tài nguyên ở nước ngoài như dầu mỏ ở Mexico (Công ty Standard Oil) của Rockefeller năm 1870, các kim loại quý (Liên minh Khai thác quặng đồng, Tập đoàn Niken quốc tế) hoặc cao su ở Sumatra (Tập đoàn Cao su của Mỹ). Một loạt các công ty khác mở rộng sản xuất ở nước ngoài như Tập đoàn Singer, National Cash Register Company, International Harvester (hiện nay là Navistar) và Reminton của Mỹ. Năm 1870, hãng xe hơi Daimler-Benz (Đức) được thành lập. Năm 1899, hãng này đã thành lập một xưởng lắp ráp ở Vienna (Áo), sau đó thành lập một số chi nhánh với sự góp vốn của các bên để sản xuất xe hơi. Năm 1888, một công ty của Mỹ đã xây dựng các chi nhánh lắp ráp xe hơi ở nước ngoài do mua được giấy phép sản xuất xe hơi của hãng Daiemler-Benz. Năm 1903, do chế độ thuế quan quá cao ở Canada, các hãng sản xuất xe

---

(1) Agreement Establishing The Inter-American Investment Corporation 1986. Điều 4.

hơi của Mỹ là Ford và General Motors đã thành lập các cơ sở sản xuất, lắp ráp xe hơi tại nước này. Theo sau những tập đoàn này là những công ty nổi tiếng khác như Cable Telephone, Eastman Kodak và Westing House. Những công ty này chủ yếu đưa các sản phẩm của họ sang các nước lân cận như Canada và Mexico và sang cả các nước châu Âu<sup>(1)</sup>.

Về cơ bản, có hai loại quan niệm chính về công ty xuyên quốc gia như sau<sup>(2)</sup>:

+ Quan niệm về công ty quốc tế (International Corporation), trong đó bao gồm công ty toàn cầu, công ty xuyên quốc gia, công ty đa quốc gia, công ty siêu quốc gia. Những người theo quan niệm này không quan tâm đến nguồn gốc tư bản sở hữu, cũng như tính quốc tịch của công ty, không chú ý đến bản chất quan hệ sản xuất của quốc gia có công ty đó hay các chi nhánh của nó. Nói chung, họ chỉ quan tâm đến mặt hoạt động sản xuất, kinh doanh, thương mại-dầu tư quốc tế của các công ty xuyên quốc gia. Nghĩa là họ chỉ chú ý đến mặt quốc tế hoá hoạt động kinh doanh của các công ty mà thôi.

+ Quan niệm về công ty xuyên quốc gia là công ty tư bản độc quyền có tư bản thuộc về chủ tư bản của một nước nhất định nào đó. Ở đây, người ta chú ý đến tính chất sở hữu và tính quốc tịch của tư bản: Vốn đầu tư - kinh doanh

---

(1) Nguyễn Thường Lạng (Chủ biên): "Vấn đề bảo hộ quyền sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam". Nhà xuất bản Lý luận chính trị. 2005. Trang 17, 18.

(2) Nguyễn Thiết Sơn (Chủ biên): "Các công ty xuyên quốc gia - Khái niệm, đặc trưng và những biến hiện mới". Nhà xuất bản Khoa học xã hội. 2003. Trang 31, 32, 33.

là của ai, ở đâu. Chủ tư bản ở một nước cụ thể nào đó có công ty mẹ đóng tại nước đó và thực hiện kinh doanh trong và ngoài nước, bằng cách lập các công ty con ở nước ngoài là hình thức điển hình của loại công ty này. Ví dụ, công ty Sony của Nhật Bản, công ty Ford của Mỹ trong quá trình sản xuất kinh doanh đã dần dần trở thành những công ty khổng lồ của thế giới (tài sản tương ứng của hai công ty này là: Sony 46 tỷ USD và Ford 263 tỷ USD). Chúng đã thiết lập các chi nhánh ở nhiều nước trên thế giới, kể cả ở Việt Nam.

Dựa vào tiêu thức sở hữu, công ty xuyên quốc gia có thể được phân biệt với công ty đa quốc gia (Multinational Corporation). Nếu là công ty xuyên quốc gia thì tập đoàn lãnh đạo, quản lý công ty thuộc về các nhà tư bản của một nước. Còn nếu là công ty đa quốc gia thì Hội đồng quản trị lãnh đạo công ty gồm các nhà tư bản có cổ phần thuộc nhiều nước khác nhau.

Thuật ngữ công ty xuyên quốc gia phần nào đã được Ủy ban Thương mại và Phát triển của Liên Hợp Quốc (UNCTAD) xác lập như sau: “Một doanh nghiệp... gồm nhiều đơn vị ở hai hay nhiều nước, bất kể hình thức pháp lý, lĩnh vực hoạt động của các đơn vị này, hoạt động theo một hệ thống các chính sách tự quyết, có sự liên hệ và một chiến lược chung thông qua một hay nhiều trung tâm quyết định trong đó các đơn vị được liên kết bằng hình thức sở hữu hay dưới hình thức khác, với một hay nhiều đơn vị có thể tạo ra thuận lợi lớn cho hoạt động của các đơn vị khác, và đặc biệt là chia sẻ sự hiểu biết, các nguồn và trách nhiệm với các đơn vị khác”<sup>(1)</sup>

---

<sup>(1)</sup> Luật Kinh doanh Quốc tế. Nhà xuất bản Tổng hợp Đồng Nai. 2000. Trang 478-479.

Thuật ngữ công ty đa quốc gia được đề cập trong cuốn “*Định hướng cho các công ty đa quốc gia*” của Tổ chức Hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) như sau<sup>(1)</sup>:

“Chúng tôi không định đưa ra một định nghĩa chính xác về mặt pháp lý mà chỉ đưa ra khái niệm chung như sau: Một công ty đa quốc gia bao gồm nhiều công ty hay thực thể kinh tế. Những thực thể này có thể thuộc quyền sở hữu cá nhân, thuộc quyền sở hữu nhà nước hay sở hữu hỗn hợp, được thành lập ở nhiều nước khác nhau và có mối liên kết chặt chẽ. Chúng ảnh hưởng đến hoạt động của nhau và đặc biệt cùng có chung mục đích và nguồn vốn kinh doanh. Trong một công ty đa quốc gia, mức độ tự chủ của các thực thể rất khác nhau, tùy thuộc vào bản chất mối liên kết và lĩnh vực hoạt động của chúng”.

Công ty xuyên quốc gia bao gồm các công ty mẹ và các công ty con của chúng ở các quốc gia trên thế giới. Công ty mẹ là các công ty kiểm soát toàn bộ tài sản của mình ở nước sở hữu hơn là ở nước ngoài. Công ty con là các công ty hoạt động ở nước ngoài dưới sự quản lý của công ty mẹ và thường được gọi chung là chi nhánh ở nước ngoài. Thực tế cho thấy có các loại hình công ty con dưới đây:

+ Công ty con phụ thuộc (Subsidiary): Là loại hình công ty con trong đó chủ đầu tư (thuộc công ty mẹ) sở hữu

---

<sup>(1)</sup> Nguyễn Thiết Sơn (Chủ biên): “Các công ty xuyên quốc gia - Khái niệm, đặc trưng và những biến hiện mới”. Nhà xuất bản Khoa học xã hội. 2003. Trang 37.

hơn 50% tổng số tài sản của công ty. Họ có quyền chỉ định hoặc bãi nhiệm các thành viên bộ máy tổ chức và quản lý điều hành của công ty.

+ Công ty con liên kết (Associate): Là loại hình công ty con trong đó chủ đầu tư tuy chiếm 10% tài sản của công ty nhưng chưa đủ tỷ lệ sở hữu để có quyền hạn như trong trường hợp công ty con phụ thuộc.

+ Công ty con chi nhánh (Branch): Là loại hình công ty con hoạt động ở nước ngoài với 100% tài sản thuộc sở hữu của công ty mẹ.

Đã có nhiều nỗ lực liên quan đến việc ban hành một văn bản pháp luật quốc tế điều chỉnh các công ty đa quốc gia, nhưng chưa thành công. Ủy ban của Liên Hợp Quốc được Hội đồng Kinh tế - Xã hội của Liên Hợp Quốc thành lập năm 1974 đã có những nỗ lực để ban hành một Bộ luật điều chỉnh các công ty đa quốc gia, tuy nhiên những bất đồng nảy sinh giữa các quốc gia phát triển và các quốc gia đang phát triển đã làm trì hoãn những nỗ lực của Ủy ban. Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (Organization for Economic Cooperation and Development-OECD) đã ban hành một Bộ luật điều chỉnh các công ty xuyên quốc gia năm 1976, nhưng tác dụng còn hạn chế vì Bộ luật mới chỉ dừng lại ở mức độ các hướng dẫn có tính gợi ý. Trong khi các nước không thành công trong việc điều chỉnh Các công ty xuyên quốc gia, các Công ty xuyên quốc gia lại đang có những nỗ lực để có được nhiều quyền hơn và những nỗ lực này đã đạt được những kết quả khả quan. Quyền năng của Các công ty xuyên quốc gia được khởi kiện quốc gia đã được ghi nhận trong Công ước Quốc tế về giải quyết tranh

chấp đầu tư giữa các nước và các kiều dân của các nước khác đã được thông qua năm 1965. Công ước này cho phép Các công ty xuyên quốc gia tham gia vào các thoả thuận với các quốc gia đang phát triển và Công ước này đòi hỏi các Các công ty xuyên quốc gia và các quốc gia thành viên phải giải quyết tranh chấp của họ theo một cơ chế bắt buộc gồm các trình tự hoà giải và trọng tài.



## CHƯƠNG VI

# GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

### I. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP ĐẦU TƯ TẠI ICSID

Trung tâm giải quyết các tranh chấp đầu tư quốc tế giúp khuyến khích đầu tư nước ngoài bằng việc cung cấp phương tiện quốc tế để hoà giải và xét xử những tranh chấp đầu tư, giúp tạo dựng không khí tin cậy lẫn nhau giữa các quốc gia và những nhà đầu tư nước ngoài. ICSID cũng tiến hành những nghiên cứu, các hoạt động xuất bản trong lĩnh vực luật xét xử và đầu tư nước ngoài<sup>(1)</sup>. Trung tâm giải quyết các tranh chấp đầu tư quốc tế được thành lập ngày 14/10/1966. Đến cuối năm 2005, đã có 142 nước là thành viên của ICSID. Cũng tính đến cuối năm 2005, tổng số vụ kiện đã được đăng ký giải quyết tại ICSID lên tới 184 vụ. Trong năm 2005, có 25 vụ kiện mới được đăng ký giải quyết tại ICSID, trong số đó có 24 vụ đăng ký giải quyết theo thủ tục trọng tài và 1 vụ được đăng ký giải

---

<sup>(1)</sup> “Đến với Ngân hàng Thế giới”. Nhà xuất bản Văn hoá Thông tin. 2004. Trang 26.

quyết theo trình tự hoà giải<sup>(1)</sup>. Ba ngôn ngữ chính được sử dụng trong tiến trình giải quyết các vụ kiện của ICSID là tiếng Anh, tiếng Pháp và tiếng Tây Ban Nha. Ngày 13/2/1967, Trung tâm và Ngân hàng thế giới đã tham gia vào một thoả thuận hành chính. Bản ghi nhớ của thoả thuận hành chính quy định rằng, ngoại trừ trường hợp Trung tâm yêu cầu các bên phải chịu phí tổn, các chi phí của thành viên Uỷ ban hoà giải, Toà án Trọng tài hoặc Uỷ ban lâm thời (Uỷ ban ad-hoc), Ngân hàng thế giới sẽ cung cấp đầy đủ cơ sở vật chất và chi phí cho trung tâm.

Theo yêu cầu của Công ước ICSID, Trung tâm duy trì một Hội đồng hoà giải viên và một Hội đồng Trọng tài viên. Theo điều 13 của Công ước, mỗi nước thành viên ICSID có thể chỉ định tới bốn người cho mỗi Hội đồng. Nếu tới mười người có thể được chỉ định bởi Chủ tịch Hội đồng hành chính của ICSID. Sự hoàn thiện của các Hội đồng của ICSID là tiền đề quan trọng cho việc lựa chọn các hoà giải viên và trọng tài viên trong các vụ kiện của ICSID. Các chi phí hành chính được Ngân hàng thế giới trang trải phù hợp với Bản ghi nhớ về Thoả thuận hành chính được ký giữa Ngân hàng thế giới và ICSID vào tháng 2 năm 1967.

Trung tâm có nhiệm vụ hỗ trợ cho việc giải quyết tranh chấp bằng thương lượng và bằng trọng tài với 3 điều kiện:

+ Các bên tranh chấp nhất trí thoả thuận đưa tranh chấp đến giải quyết tại Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư. Địa điểm giải quyết tranh chấp có thể là trụ sở của Trung tâm tại Washington D.C, hoặc có thể

---

<sup>(1)</sup> ICSID. Annual Report 2005. Trang 5.

là Toà án trọng tài thường trực tại La Hay (Hà Lan) hoặc tại các cơ quan khu vực của Ủy hội Tư vấn Pháp lý Á-Phi đặt tại Kuala Lampua (Malaisia) và Cairo (Ai Cập).

+ Phải là tranh chấp giữa Nhà nước là thành viên của Công ước thành lập Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư với kiều dân của nước thành viên khác;

+ Là tranh chấp pháp lý phát sinh trực tiếp từ hợp đồng đầu tư. Khái niệm đầu tư không được định nghĩa trong Công ước nhưng trên thực tế nó bao gồm các hình thức đầu tư tư bản truyền thống, đầu tư trong dịch vụ và công nghệ.

ICSID cung cấp ba loại hình dịch vụ sau<sup>(1)</sup>:

- Các phương tiện hoà giải và phán xét những tranh chấp giữa các quốc gia thành viên và các nhà đầu tư có đủ điều kiện là công dân của nước thành viên khác: Việc sử dụng hoà giải và xét xử của ICSID hoàn toàn là tự nguyện; tuy nhiên, sau khi các bên đồng ý phán xét theo Công ước ICSID thì không bên nào được đơn phương rút bỏ ý kiến đồng ý của mình. Hơn nữa, tất cả các nước tham gia ICSID dù có là bên có tranh chấp hay không đều phải tuân thủ Công ước ICSID thừa nhận và thực thi những phán xét của ICSID.
- Một số vụ kiện giữa nhà nước và công dân nước ngoài nằm bên ngoài phạm vi điều chỉnh của Công ước ICSID: Những vụ kiện này gồm việc hoà giải và xét xử khi nước chủ nhà của cá nhân người nước ngoài không phải là thành viên của ICSID.

---

<sup>(1)</sup> "Đến với Ngân hàng Thế giới". Nhà xuất bản Văn hoá và Thông tin. 2004. Trang 27.

- Việc bổ nhiệm trọng tài phán xét đối với những vụ kiện đặc biệt (phi thể chế): Bổ nhiệm này thường được thực hiện trong khuôn khổ dàn xếp về sự phán xét theo các Quy định phán xét của Ủy ban Luật Thương mại Quốc tế của Liên Hợp Quốc được thiết kế cho các vụ kiện đặc biệt.

Có thể tham khảo một số vụ việc điển hình mà Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế từng giải quyết như sau:

**Trường hợp 1: Vụ tranh chấp giữa hai công ty Hoa Kỳ (Công ty Holiday Inns Group và Công ty Occidental Petroleum) và nước Maroc<sup>(1)</sup>.**

*Theo hợp đồng ký kết, Nhà nước Maroc yêu cầu hai công ty Hoa Kỳ xây dựng cho Maroc 4 khách sạn lớn tại nước này. Trong hợp đồng, các bên có liên quan đồng ý với điều khoản áp dụng các quy tắc giải quyết tranh chấp của Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, hợp đồng không phải là căn cứ duy nhất quy định luật áp dụng cho quan hệ giữa các bên ký kết. Nhằm tạo điều kiện thuận lợi trong việc chi trả cho Chính phủ Maroc, các công ty Hoa Kỳ đã chấp thuận thành lập các công ty con trực thuộc. Việc thành lập các công ty nhằm đảm bảo cho các công ty Hoa Kỳ vì luật pháp của Maroc rất khó được vận dụng khi Chính phủ ký hợp đồng với các công ty nước ngoài. Như vậy, mối quan hệ hợp đồng giữa Chính phủ Maroc và các công ty con thuộc hai công ty mẹ của Hoa Kỳ được xác lập trên một thoả thuận mới không chứa đựng các điều khoản chấp nhận áp dụng quy tắc giải*

---

<sup>(1)</sup> International Business Law. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 104.

quyết tranh chấp của Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế. Do đó, khi Chính phủ Maroc từ chối thanh toán đầy đủ giá trị hợp đồng cho 4 khách sạn đã được hoàn thành thì các công ty Hoa Kỳ đưa vụ tranh chấp lên Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế yêu cầu Trung tâm giải quyết. Trong trường hợp này, nếu xét thoả thuận giữa Chính phủ Maroc và các công ty con không chứa đựng các điều khoản của Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế nên các công ty này không đủ tư cách để khiếu kiện trước Trung tâm. Tuy nhiên, quan hệ hợp đồng lúc đầu được thiết lập có thoả thuận đưa ra Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế, do đó Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế coi thoả thuận giữa Chính phủ Maroc và các công ty con chỉ là một tài liệu "phụ" chỉ được xây dựng từ thoả thuận căn bản được ký kết giữa Chính phủ Maroc và hai công ty mẹ qua hợp đồng. Dựa trên tiêu chí này, hai công ty mẹ có đủ tư cách để khiếu kiện trước Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế.

**Trường hợp 2: Vụ tranh chấp giữa Công ty khoáng sản Alcoa (Hoa Kỳ) tại Jamaica và Chính phủ Jamaica<sup>(1)</sup>.**

Theo hợp đồng ký kết, Công ty Alcoa (Hoa Kỳ) thoả thuận xây dựng một nhà máy sản xuất nhôm cho Jamaica để đổi lấy sự khai thác quặng bauxit tại Jamaica trong thời gian 25 năm. Trong bản thoả thuận, hai bên đồng ý với điều khoản không tăng thuế cho Công ty Alcoa trong thời gian 25 năm và cả hai bên đều chấp thuận các điều

---

<sup>(1)</sup> International Business Law. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 105.

*khoản giải quyết tranh chấp của Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế. Cả Hoa Kỳ và Jamaica đều là thành viên của Công ước Washington và Jamaica không tuyên bố các lĩnh vực bảo lưu đối với thẩm quyền của Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế. Sau đó, Công ty Alcoa thi hành đúng thoả thuận. Năm 1974, Chính phủ Jamaica quyết định mức thuế cho việc khai thác quặng bauxit. Quyết định của Chính phủ Jamaica buộc Công ty Alcoa phải chịu một khoản thuế là 20 triệu USD. Trước đó, nhằm loại bỏ nguy cơ bị kiện ra trước Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế, Chính phủ Jamaica đã đệ trình một danh sách bảo lưu quy định về lĩnh vực tài nguyên khoáng sản đến Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, Công ty Alcoa vẫn kiện Chính phủ Jamaica đến Trung tâm. Jamaica từ chối tham dự phiên xét xử của Hội đồng Trọng tài của Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế dựa trên lý lẽ qua danh sách bảo lưu mà Jamaica đã đệ trình với Trung tâm. Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế đã quyết định rằng, Trung tâm có thẩm quyền đối với vụ tranh chấp và vẫn tiến hành giải quyết tranh chấp và ra phán quyết rằng, sự bảo lưu của Jamaica chỉ có giá trị đối với các thoả thuận được ra sau ngày bản bảo lưu được đệ trình tới Trung tâm.*

Các quá trình trọng tài của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư được điều chỉnh bằng pháp luật quốc tế mà chủ yếu là bằng Công ước Washington và các Quy tắc của Trung tâm, do đó có thể nói trọng tài của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư mang tính chất phi quốc tịch (phi biên giới). Các phán quyết của trọng tài Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư

tư có giá trị bắt buộc đối với các bên và hoàn toàn không bị xem xét lại bởi bất cứ Toà án quốc gia nào theo luật của quốc gia đó (điều 53 Công ước Washington). Tuy nhiên, các phán quyết của trọng tài của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư lại có thể bị xem xét lại và hủy bỏ bởi một Uỷ ban ad-hoc của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư.

Trước khi Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư có thể tạo lập một Toà án để giải quyết các tranh chấp; có ba bước đầu tiên phải tiến hành như sau:

+ Một là, quốc gia nơi việc đầu tư được tiến hành và quốc gia nơi người đầu tư là công dân phải đều là thành viên của Công ước;

+ Hai là, quốc gia nơi việc đầu tư được tiến hành phải thông báo cho Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư về các loại tranh chấp mà được coi là có thể giải quyết theo trình tự trọng tài;

+ Ba là, nhà đầu tư và quốc gia được đầu tư phải cùng chấp nhận quyền tài phán của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư.

Kể từ năm 1978, Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư bắt đầu cung cấp loại hình “các phương tiện bổ sung”. Ban Thư ký của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư có thể điều hành cả các quá trình hoà giải và trọng tài khi một bên không phải là Nhà nước thành viên của Công ước hoặc kiều dân không phải là công dân thuộc quốc gia thành viên Công ước. Dịch vụ này rất hữu ích nhưng lại đặt ra vấn đề là quá trình trọng tài này không còn thuộc phạm vi điều chỉnh của Công ước của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư, do đó,

hiệu lực của phán quyết trọng tài sẽ bị phụ thuộc vào luật nội địa của các quốc gia có liên quan. Quy tắc trọng tài của Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư (các phương tiện bổ sung) tại điều 20 qui định rằng các quá trình này chỉ nên tiến hành tại các quốc gia là thành viên của Công ước Washington để đảm bảo việc công nhận và thi hành quyết định trọng tài ít nhất cũng được áp dụng tuân theo Công ước này.

Quyền tài phán của Trung tâm giải quyết các tranh chấp đầu tư quốc tế được chia thành quyền tài phán đối vật (Subject Matter Jurisdiction) và quyền tài phán đối nhân (Personal Jurisdiction).

Về quyền tài phán đối nhân, các bên tham gia phải là nhà nước thành viên hoặc công dân của nước ký kết Công ước Washington. Bên Nhà nước bao gồm Nhà nước, các cơ quan của Nhà nước và các cơ quan trực thuộc. Bên công dân bao gồm tự nhiên nhân và pháp nhân.

Về quyền tài phán đối vật, Trung tâm giải quyết các tranh chấp đầu tư quốc tế chỉ giải quyết đối với những trường hợp là tranh chấp và phát sinh từ hoạt động đầu tư. Có những tranh chấp mà Trung tâm giải quyết các tranh chấp đầu tư quốc tế không giải quyết là những hoạt động mà các bên kiện tụng lại không nhằm mục đích kiện lẫn nhau mà lại cùng phối hợp để đạt đến một phán quyết. Có thể thấy điều này qua vụ Công ty AGIP (một nhà đầu tư Italia) kiện Chính phủ Công gô:

*Công ty AGIP có hành vi vi phạm thoả thuận đầu tư ký với Chính phủ Công gô. Chính phủ Công gô đáp lại bằng việc quốc hữu hoá công ty con của AGIP. AGIP nộp đơn khởi kiện lên trọng tài, và Nhà nước Công gô tranh*



luận rằng, đó không phải là tranh chấp bởi lẽ Nhà nước Công gô sẽ bồi thường cho AGIP khi quốc hữu hoá công ty con của AGIP. AGIP nói rằng tranh chấp phát sinh trước khi có Nghị định quốc hữu hoá và do đó việc bồi thường là không công bằng. Toà án Trọng tài không thể tìm ra khái niệm "tranh chấp pháp lý" trong Công ước Washington, do đó nó hướng đến bản giải thích do Hội đồng Giám đốc điều hành của Ngân hàng thế giới ban hành vào thời điểm Công ước được mở để ký. Bản giải thích này định nghĩa tranh chấp pháp lý mang tính chất là tranh chấp về quyền hơn là tranh chấp về nghĩa vụ. Tranh chấp như vậy liên quan đến sự tồn tại của quyền hoặc nghĩa vụ hợp pháp, hoặc đến bản chất và phạm vi của việc bồi thường do hành vi vi phạm các quyền và nghĩa vụ như vậy. Trên cơ sở định nghĩa này, Toà kết luận rằng, không có tranh chấp nào phát sinh trước Nghị định quốc hữu hóa<sup>(1)</sup>.

## II. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP ĐẦU TƯ TẠI MIGA

Việc giải quyết tranh chấp đầu tư tại MIGA được quy định cụ thể tại Công ước thành lập MIGA và tại Bản bình luận Công ước thành lập MIGA.

Theo Công ước thành lập MIGA, bất kể có quan điểm khác biệt nào về việc áp dụng Công ước, tất cả các tranh chấp giữa MIGA và một thành viên hoặc một cơ quan gắn với nước thành viên đó và bất kỳ tranh chấp nào giữa MIGA và một nước đã chấm dứt tư cách thành viên sẽ

---

<sup>(1)</sup> International Business Law. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993. Trang 107.

được giải quyết phù hợp với thủ tục được quy định trong *Phụ lục II* của Công ước. Tranh chấp liên quan đến các yêu cầu của MIGA hoạt động như một người thay mặt của nhà đầu tư sẽ được giải quyết phù hợp với cả trình tự quy định tại *Phụ lục II* của Công ước và một thoả thuận giữa MIGA và nước thành viên liên quan đến phương thức hoặc các phương thức giải quyết tranh chấp mang tính lựa chọn. Trong trường hợp có thoả thuận với MIGA nêu trên, *Phụ lục II* của Công ước sẽ được coi là cơ sở cho thoả thuận này mà sẽ, trong mỗi trường hợp được chấp thuận bởi Hội đồng theo tỷ lệ đặc biệt do MIGA xác định đối với các hoạt động trên lãnh thổ của nước thành viên có liên quan<sup>(1)</sup>. Đối với tranh chấp liên quan tới người có quyền lợi trong bảo đảm hoặc tái bảo hiểm thì bất kỳ tranh chấp nào phát sinh theo hợp đồng đảm bảo hoặc tái bảo hiểm giữa các bên của quan hệ sẽ được đệ trình tới trọng tài để tìm kiếm sự xác định chung thẩm phù hợp với các quy tắc được quy định hoặc được đề cập tới trong hợp đồng bảo đảm hoặc tái bảo hiểm<sup>(2)</sup>.

Theo Bản bình luận Công ước thành lập MIGA, Công ước thành lập MIGA xác lập thủ tục đối với các loại hình tranh chấp sau đây<sup>(3)</sup>:

(1) Tranh chấp phát sinh từ hợp đồng bảo đảm hoặc hợp đồng tái bảo hiểm giữa MIGA và các bên khác, nếu không được giải quyết một cách thân thiện, sẽ được đưa

---

(1) (2) Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency. Chương 9. Điều 57, 58.

(3) Commentary on the Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency .

trọng tài phù hợp với quy tắc được quy định trong hợp đồng bảo đảm hoặc tái bảo hiểm (điều 58).

(2) Tranh chấp giữa MIGA với tư cách là người thay mặt của nhà đầu tư và một thành viên sẽ được giải quyết theo *Phụ lục II* của Công ước và phù hợp với Thoả thuận giữa MIGA và thành viên đó về cơ chế giải quyết tranh chấp mang tính lựa chọn (điều 57 [b]). Một thoả thuận như vậy (phải được chấp thuận bởi Hội đồng Giám đốc của Quỹ Tiền tệ Quốc tế, bởi đa số đặc biệt trước khi MIGA tiến hành các hoạt động trong lãnh thổ của nước thành viên có liên quan) phải được đàm phán giữa các bên coi *Phụ lục II* là cơ sở. Để những thoả thuận đó phù hợp với MIGA, thoả thuận có thể, ví dụ, quy định rằng MIGA có thể tìm kiếm những biện pháp bồi thường sẵn có theo luật quốc gia của nước sở tại và tìm giải pháp đưa ra trọng tài chỉ trong trường hợp không thể có được giải pháp dung hoà đối với những biện pháp bồi thường đó trong một thời hạn nhất định. Những thoả thuận đó cần bảo đảm rằng MIGA được coi là thuận lợi về phương diện quyền để đưa ra giải quyết bằng trọng tài như trong các dàn xếp mà nước thành viên có liên quan đồng ý đối với những ưu đãi đầu tư thuận lợi nhất hoặc bất kỳ nhà nước nào là một bên của thoả thuận liên quan đến đầu tư. Thoả thuận cũng có thể cung cấp các giải pháp mang tính lựa chọn thay cho trọng tài như tìm kiếm một ý kiến tham vấn từ Toà án Công lý Quốc tế;

(3) Tranh chấp phát sinh giữa MIGA và bất kỳ nước thành viên hoặc cơ quan nào gắn với nước đó cũng như các tranh chấp giữa MIGA và một thành viên cũ sẽ được giải quyết phù hợp với *Phụ lục II*, nghĩa là thông qua đàm

phán và nếu đàm phán không thành sẽ theo thủ tục thương lượng và trọng tài (điều 57 [a]).

Theo *Phụ lục II* của Công ước về giải quyết tranh chấp giữa MIGA và một nước thành viên theo điều 57 của Công ước, tất cả các tranh chấp trong phạm vi điều 57 của Công ước sẽ được giải quyết phù hợp với trình tự được quy định trong *Phụ lục*, trừ trường hợp MIGA tham gia vào thoả thuận với một nước thành viên phù hợp với phần (b) (ii) của Điều 57 Công ước. Các bên liên quan đến tranh chấp trong phạm vi của *Phụ lục* sẽ cố gắng giải quyết tranh chấp bằng cách hoà giải trước khi tìm kiếm sự giải quyết bằng thương lượng hoặc trọng tài. Việc hoà giải sẽ được coi là không thành nếu các bên không thể đạt được sự thoả thuận trong thời hạn 120 ngày kể từ ngày có yêu cầu tham gia vào quá trình đàm phán. Nếu tranh chấp không thể được giải quyết thông qua hoà giải, mỗi bên có thể đưa vụ tranh chấp ra trọng tài phù hợp với quy định tại điều 4 của *Phụ lục II*, trừ trường hợp các bên với sự đồng thuận quyết định trước hết giải quyết bằng thương lượng. Thoả thuận đề cập đến sự thoả thuận sẽ xác định vấn đề tranh chấp, yêu cầu của các bên có liên quan, và nếu có thể là tên của người thương lượng được các bên chấp nhận. Trong trường hợp không có thoả thuận về người thương lượng, các bên có thể cùng yêu cầu Tổng Thư ký của ICSID hoặc Chủ tịch Tòa án quốc tế chỉ định người thương lượng. Tiến trình thương lượng sẽ chấm dứt nếu người thương lượng không được chỉ định trong thời hạn 90 ngày sau ngày thoả thuận dẫn chiếu tới việc giải quyết tranh chấp bằng thương lượng. Trừ trường hợp có thoả thuận khác trong *Phụ lục* hoặc được sự đồng ý của các bên, người thương lượng sẽ xác định quy tắc điều chỉnh tiến trình thương lượng và phải tuân thủ quy tắc thương lượng được chấp nhận phù hợp với Công ước về

giải quyết các tranh chấp đầu tư giữa các nước và công dân của nước khác. Các bên sẽ phải hợp tác trên tinh thần thiện chí với người thương lượng và sẽ cung cấp cho người thương lượng tất cả các thông tin và văn bản có thể giúp người thương lượng thực hiện chức năng của mình. Trừ trường hợp có sự thoả thuận khác của các bên, người thương lượng, trong thời gian không quá 180 ngày từ ngày chỉ định người thương lượng, sẽ đệ trình tới các bên một báo cáo ghi nhận kết quả các nỗ lực của người thương lượng và ghi chú các vấn đề còn mâu thuẫn giữa các bên và những khuyến nghị của người thương lượng để giải quyết tranh chấp. Mỗi bên, trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày nhận được báo cáo, sẽ thể hiện bằng văn bản quan điểm của mình về bản báo cáo với bên kia. Không bên nào liên quan đến việc thương lượng có quyền đưa vụ việc ra giải quyết bằng trọng tài nếu: (1) người thương lượng không thể đệ trình báo cáo của mình đúng thời hạn; hoặc các bên không thể chấp nhận các khuyến nghị ghi nhận trong báo cáo trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày nhận được báo cáo; hoặc các bên sau khi trao đổi quan điểm về báo cáo, không thể đạt được thoả thuận giải quyết tranh chấp về các vấn đề bất đồng trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày nhận được báo cáo của người thương lượng; hoặc một bên không thể hiện quan điểm của mình về báo cáo của người thương lượng. Trừ trường hợp các bên có thoả thuận khác, phí tổn trả cho người thương lượng sẽ được xác định trên cơ sở mức phí được áp dụng trong việc thương lượng của ICSID. Mức phí này và các chi phí khác của việc thương lượng sẽ được chia đều cho các bên. <sup>(1)</sup>

---

<sup>(1)</sup> Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency. Annex II. Settlement of Disputes Between A Member and the Agency Under Article 57. Điều 1, 2, 3.

Công ước không quy định những trình tự đặc biệt để điều chỉnh việc giải quyết bằng trọng tài giữa MIGA và bên quy định chính sách bảo đảm hoặc tái bảo hiểm. Công ước chỉ dự liệu rằng các hợp đồng bảo đảm và tái bảo hiểm thông thường đề cập tới một tập hợp các quy tắc được thừa nhận trên bình diện quốc tế về trọng tài thương mại, chẳng hạn các Quy tắc của ICSID, Quy tắc được phát triển bởi Ủy ban Liên Hợp Quốc về Luật Thương mại Quốc tế (UNCITRAL) hoặc Quy tắc của Phòng Thương mại Quốc tế<sup>(1)</sup>.

Tiến trình trọng tài sẽ được tiến hành bằng việc thông báo của một bên đang tìm kiếm sự giải quyết bằng trọng tài (nguyên đơn) tới bên hoặc các bên khác là một bên của vụ tranh chấp (bị đơn). Thông báo này phải nêu rõ bản chất của vụ tranh chấp, mong muốn của bên kiện và tên của trọng tài viên được nguyên đơn chỉ định. Bị đơn, trong thời hạn 30 ngày kể từ nhận được thông báo, phải thông báo cho nguyên đơn tên của trọng tài viên mà mình chỉ định. Hai bên, trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày chỉ định trọng tài viên thứ hai, sẽ lựa chọn trọng tài viên thứ ba và trọng tài viên thứ ba này đóng vai trò là chủ tịch Hội đồng Trọng tài. Nếu Hội đồng Trọng tài không được thành lập trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày thông báo, trọng tài viên chưa được chỉ định hoặc Chủ tịch chưa được chỉ định sẽ được chỉ định trên cơ sở đồng ý của các bên bởi Tổng Thư ký ICSID. Nếu không có sự đồng ý của các bên, hoặc nếu Tổng Thư ký không thể chỉ định trong

---

<sup>(1)</sup> Commentary on the Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency.

thời hạn 30 ngày, mỗi bên có thể yêu cầu Chủ tịch Toà án quốc tế thực hiện việc chỉ định. Không bên nào được quyền thay đổi trọng tài viên do mình chỉ định khi việc giải quyết tranh chấp đã được bắt đầu. Trong trường hợp có bất kỳ trọng tài viên nào (bao gồm cả Chủ tịch Hội đồng Trọng tài) không tiếp tục giải quyết tranh chấp, bị chết hoặc rơi vào tình trạng không có năng lực hành vi, người kế nhiệm sẽ được chỉ định theo đúng cách đã chỉ định người tiền nhiệm của họ và người được chỉ định sau đó có đầy đủ quyền và nghĩa vụ như người tiền nhiệm của họ. Hội đồng sẽ nhóm họp lần đầu vào thời gian và địa điểm được Chủ tịch Hội đồng Trọng tài xác định. Sau đó, Hội đồng sẽ xác định thời gian và địa điểm cho các cuộc họp của Hội đồng. Trừ trường hợp được quy định khác trong *Phụ lục II* hoặc có sự thoả thuận khác của các bên, Hội đồng sẽ xác định thủ tục của mình và phải căn cứ vào các quy tắc trọng tài phù hợp với Công ước về giải quyết tranh chấp đầu tư giữa nhà nước và công dân của nước khác<sup>(1)</sup>.

Điều 4 của *Phụ lục II* quy định rằng, Hội đồng Trọng tài sẽ “áp dụng các điều khoản của Công ước, bất kỳ thoả thuận nào có liên quan giữa các bên của vụ tranh chấp, các quy chế và quy tắc của MIGA, các quy tắc có thể áp dụng của luật quốc tế, luật quốc gia của nước thành viên có liên quan cũng như các điều khoản có thể áp dụng của hợp đồng đầu tư, nếu có thể”. Sự tham chiếu đến luật quốc gia bao gồm cả các quy tắc xung đột pháp luật của nước thành viên. Trong trường hợp có sự xung đột giữa các quy

---

<sup>(1)</sup> Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency. Annex II. Settlement of Disputes Between A Member and the Agency Under Article 57. Điều 4.

tắc của luật quốc tế và quy tắc song phương của một trong các bên tranh chấp, trọng tài quốc tế sẽ áp dụng các quy tắc của luật quốc tế.

### **III. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP ĐẦU TƯ THEO CÁC ĐIỀU ƯỚC QUỐC TẾ**

Việc giải quyết tranh chấp đầu tư được quy định khá cụ thể và chi tiết trong các điều ước đa phương, song phương, trong đó có các điều khoản về đầu tư trong các hiệp định về khu vực thương mại tự do, các hiệp định về khuyến khích và bảo hộ đầu tư giữa các nước. Sau đây là những ví dụ cụ thể về các quy định giải quyết tranh chấp đầu tư trong một số Hiệp định.

#### **1. Hiệp định về khu vực thương mại tự do ký giữa Hoa Kỳ và Maroc<sup>(1)</sup>**

Hiệp định về khu vực thương mại tự do ký giữa Hoa Kỳ và Maroc ngày 16/6/2004 đã đưa ra cơ chế giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước tại phần B. Theo điều 10.14 của Hiệp định, trong trường hợp có tranh chấp đầu tư, nguyên đơn và bị đơn nên khởi đầu bằng việc giải quyết tranh chấp thông qua hoà giải và thương lượng bao gồm cả việc sử dụng các trình tự không bắt buộc và có sự tham gia của bên thứ ba.

Trong trường hợp một bên tranh chấp nhận thấy rằng tranh chấp đầu tư không thể giải quyết thông qua hoà giải hoặc thương lượng thì nguyên đơn có thể đệ trình yêu

---

<sup>(1)</sup> The United States - Morocco Free Trade Agreement was signed on 16 June 2004.



cầu giải quyết bằng trọng tài rằng bị đơn đã vi phạm và rằng nguyên đơn đã bị tổn thất hoặc thiệt hại xuất phát từ hành vi vi phạm đó. Ít nhất 90 ngày trước khi gửi các yêu cầu tới trọng tài, nguyên đơn sẽ chuyển cho bị đơn một thông báo bằng văn bản nêu yêu cầu đối với trọng tài (Điều 10.15).

Việc đưa các yêu cầu ra trọng tài phải được sự đồng thuận của các bên. Sự đồng thuận và việc đệ trình yêu cầu ra trọng tài phải đáp ứng được các yêu cầu quy định tại Chương II Công ước ICSID (quyền tài phán của Trung tâm) và Quy tắc dịch vụ bổ sung của ICSID thể hiện dưới hình thức viết của các bên và điều 2 Công ước New York về thoả thuận dưới hình thức văn bản (điều 10.16).

Không một yêu cầu nào có thể được đệ trình tới trọng tài nếu đã quá ba năm kể từ ngày nguyên đơn nhận thấy có sự vi phạm lần đầu tiên hoặc cần phải thấy sự vi phạm lần đầu tiên và nhận thấy nguyên đơn hoặc doanh nghiệp gặp tổn thất hoặc thiệt hại (điều 10.17).

Trừ trường hợp các bên tranh chấp thoả thuận khác, Hội đồng Trọng tài sẽ bao gồm ba trọng tài viên, một trọng tài viên được mỗi bên tranh chấp lựa chọn và người thứ ba với tư cách là trọng tài viên chủ tọa sẽ được lựa chọn theo sự thoả thuận của các bên tranh chấp. Tổng Thư ký có quyền chỉ định trọng tài viên. Nếu Hội đồng Trọng tài không được thành lập trong thời hạn 75 ngày kể từ ngày yêu cầu được đệ trình tới trọng tài, Tổng Thư ký trên cơ sở đề nghị của các bên tranh chấp, sẽ chỉ định trọng tài viên hoặc các trọng tài viên mà chưa được chỉ định (điều 10.18).

Các bên tranh chấp có thể thoả thuận về địa điểm

trọng tài theo các quy tắc trọng tài. Nếu các bên tranh chấp không thể đạt được sự thoả thuận, Hội đồng Trọng tài sẽ xác định địa điểm phù hợp với các quy tắc trọng tài có thể được áp dụng, với điều kiện nơi trọng tài sẽ nằm trong lãnh thổ của nước là thành viên Công ước New York.

## **2. Hiệp định giữa Canada và các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư<sup>(1)</sup>**

Việc giải quyết tranh chấp đầu tư được quy định cụ thể ở phần C của Hiệp định về giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nước nhận đầu tư và phần D về giải quyết tranh chấp giữa các nước.

Theo tinh thần của điều 20 thì phần C được thiết lập để tạo lập một cơ chế để giải quyết tranh chấp đầu tư. Theo điều 21 thì đối với các định chế tài chính của một bên và các nhà đầu tư của một bên cùng sự đầu tư của những nhà đầu tư đó vào các định chế tài chính trong lãnh thổ nước thành viên khác, phần C chỉ áp dụng đối với các yêu cầu mà một bên thành viên khác đã vi phạm nghĩa vụ theo các điều 11, 13, 14 và 18 của Hiệp định.

Nhà đầu tư của một nước thành viên có thể đệ trình tới trọng tài một khiếu nại rằng một bên thành viên khác đã vi phạm nghĩa vụ theo quy định của Hiệp định và nhà đầu tư đã phải gánh chịu tổn thất phái sinh từ sự vi phạm đó. Nhà đầu tư sẽ không có quyền khiếu nại nếu đã qua ba năm kể từ ngày nhà đầu tư nhận thấy có sự vi phạm lần đầu tiên hoặc cần phải thấy sự vi phạm lần đầu tiên và nhận thấy nhà đầu tư gặp tổn thất hoặc thiệt hại (điều 22).

---

<sup>(1)</sup> AGREEMENT BETWEEN CANADA AND - FOR THE PROMOTION AND PROTECTION OF INVESTMENTS.

Nhà đầu tư của một bên nhân danh doanh nghiệp của nước thành viên khác (là thực thể pháp lý mà nhà đầu tư sở hữu hoặc kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp) có thể đệ trình tới trọng tài yêu cầu rằng nước thành viên khác đã vi phạm nghĩa vụ theo quy định của Hiệp định và rằng doanh nghiệp đã chịu tổn thất hoặc thiệt hại phát sinh từ sự vi phạm đó. Nhà đầu tư sẽ không có quyền yêu cầu trong trường hợp Nhà đầu tư của một bên nhân danh doanh nghiệp của nước thành viên khác nêu trên nếu đã quá ba năm kể từ ngày doanh nghiệp nhận thấy hoặc nên nhận thấy có sự vi phạm lần đầu tiên và nhận thấy doanh nghiệp bị tổn thất hoặc thiệt hại (điều 23).

Nhà đầu tư đang tranh chấp phải chuyển tới nước đang tranh chấp thông báo bằng văn bản về ý định của mình để đệ trình yêu cầu tới trọng tài ít nhất 90 ngày trước khi yêu cầu được đệ trình. Thông báo sẽ phải nêu rõ tên và địa chỉ của nhà đầu tư đang tranh chấp, nơi yêu cầu được làm, tên và địa chỉ của doanh nghiệp; các điều khoản của Hiệp định dùng để chứng minh có sự vi phạm và các điều khoản có liên quan; các vấn đề và cơ sở thực tế cho yêu cầu, bao gồm cả các biện pháp về vấn đề đó; tổng số thiệt hại yêu cầu bồi thường (điều 24).

Trước khi nhà đầu tư đang tranh chấp đệ trình yêu cầu tới trọng tài, các bên đang tranh chấp trước hết phải tiến hành thủ tục tư vấn để giải quyết bất đồng một cách thân thiện. Việc tư vấn phải được tiến hành trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nộp yêu cầu giải quyết tranh chấp bằng trọng tài, trừ trường hợp các bên đang tranh chấp có sự thoả thuận khác. Nơi tư vấn sẽ là thủ đô của bên đang tranh chấp, trừ trường hợp các bên đang tranh chấp có sự thoả thuận khác (điều 25).

Nhà đầu tư đang tranh chấp đáp ứng được các điều kiện tiên đề được quy định trong Hiệp định sẽ có quyền nộp yêu cầu tới trọng tài theo (điều 27):

- (a) Công ước ICSID, với điều kiện cả hai bên nhà nước đang tranh chấp và nhà nước của nhà đầu tư là các thành viên của Công ước;
- (b) Quy tắc dịch vụ bổ sung của ICSID, với điều kiện là hoặc nhà nước đang tranh chấp hoặc nhà nước của nhà đầu tư, nhưng không phải là cả hai nhà nước là thành viên của Công ước ICSID;
- (c) Quy tắc trọng tài của UNCITRAL; hoặc
- (d) Bất kỳ quy tắc nào được Hội đồng chấp nhận để giải quyết theo thủ tục trọng tài phù hợp với quy định của Hiệp định này.

Việc giải quyết tranh chấp bằng con đường trọng tài phải có sự thoả thuận của các bên. Sự thoả thuận này phải đảm bảo phù hợp với các quy định của Chương II Công ước ICSID (quyền tài phán của Trung tâm) và Quy tắc dịch vụ bổ sung với sự đồng ý bằng văn bản của các bên, phù hợp với điều II của Công ước New York về thoả thuận bằng văn bản và phù hợp với điều I của Công ước Liên Mỹ về thoả thuận (điều 28). Thông thường, Hội đồng Trọng tài sẽ bao gồm ba trọng tài viên, trong đó một trọng tài viên được mỗi bên tranh chấp chỉ định, và trọng tài viên thứ ba với tư cách là trọng tài viên chủ tọa, sẽ được chỉ định bởi sự thoả thuận của các bên đang tranh chấp. Trọng tài viên phải là người có kinh nghiệm trong lĩnh vực tư pháp quốc tế, luật quốc tế hoặc các quy tắc về đầu tư quốc tế, hoặc việc giải quyết tranh chấp phát sinh từ các thoả thuận thương mại hoặc đầu tư quốc tế, là người

độc lập và không chịu sự chỉ đạo từ các nước sở tại hoặc nước thành viên đang tranh chấp và phù hợp với Bộ luật về giải quyết tranh chấp đầu tư được Hội đồng chấp nhận (điều 29).

Tổng Thư ký có thẩm quyền trong việc chỉ định trọng tài viên. Nếu Hội đồng Trọng tài không được lập trong thời hạn 90 ngày kể từ ngày yêu cầu được đệ trình tới trọng tài, Tổng Thư ký, trên cơ sở yêu cầu của mỗi bên tranh chấp, sẽ chỉ định trọng tài viên hoặc các trọng tài viên chưa được chỉ định, trừ trường hợp trọng tài viên chủ tọa không mang quốc tịch của một trong các nước đang tranh chấp (điều 30).

Nhằm mục đích của điều 39 Công ước ICSID và điều 7 Phụ lục C của Quy tắc bổ sung của ICSID và không có sự phân biệt đối với việc phản đối một trọng tài viên trên cơ sở lý do hợp lý chứ không phải dựa vào tiêu chí công dân hoặc thường trú (điều 31):

- (a) Các bên đang tranh chấp đồng ý chỉ định mỗi thành viên của Hội đồng Trọng tài thành lập theo Công ước ICSID hoặc theo Quy tắc dịch vụ bổ sung của ICSID;
- (b) Nhà đầu tư đang tranh chấp quy định tại điều 22 có quyền đệ trình yêu cầu tới trọng tài, hoặc tiếp tục yêu cầu theo Công ước ICSID hoặc theo Quy tắc dịch vụ bổ sung của ICSID, chỉ trên cơ sở điều kiện rằng nhà đầu tư đang tranh chấp đồng ý bằng văn bản về việc chỉ định mỗi thành viên của Hội đồng Trọng tài; và
- (c) Nhà đầu tư đang tranh chấp quy định tại điều 23 có quyền đệ đơn yêu cầu giải quyết bằng trọng tài, hoặc tiếp tục yêu cầu theo Công ước ICSID hoặc Quy tắc dịch vụ bổ sung của ICSID chỉ trên cơ sở điều kiện

rằng nhà đầu tư đang tranh chấp và doanh nghiệp đồng ý bằng văn bản về việc chỉ định mỗi thành viên của Hội đồng Trọng tài;

Một bên đang tranh chấp phải chuyển tới bên không tranh chấp bản sao Bản thông báo về ý định nộp đơn tới trọng tài và các văn bản khác, ví dụ thông báo của trọng tài và bản kê khai yêu cầu không muộn hơn 30 ngày sau ngày những văn bản này được chuyển tới bên đang tranh chấp (điều 33).

Trừ trường hợp các bên có thoả thuận khác, Hội đồng Trọng tài sẽ tiến hành trọng tài trong lãnh thổ của một bên là thành viên Công ước New York, được lựa chọn phù hợp với (điều 36):

- (a) Quy tắc dịch vụ bổ sung của ICSID, nếu việc trọng tài được tiến hành theo Quy tắc đó hoặc Công ước ICSID; hoặc
- (b) Quy tắc trọng tài của UNCITRAL, nếu việc trọng tài được tiến hành theo Quy tắc này.

Việc giải quyết tranh chấp có thể được tiến hành công khai. Trong trường hợp phải bảo vệ thông tin bí mật, bao gồm cả thông tin bí mật kinh doanh, Hội đồng Trọng tài có thể thực hiện việc quay phim từng phần hoạt động giải quyết tranh chấp. Tất cả các văn bản được đệ trình hoặc được ban hành bởi Hội đồng Trọng tài sẽ được công bố công khai, trừ trường hợp các bên tranh chấp có sự thoả thuận khác (điều 38).

Hội đồng Trọng tài được thành lập sẽ quyết định vấn đề đang tranh chấp căn cứ vào Hiệp định này và các quy tắc pháp luật quốc tế có thể áp dụng (điều 40).

Phần D của Hiệp định quy định cụ thể về giải quyết

tranh chấp giữa nhà nước với nhà nước. Mỗi bên tranh chấp có thể đòi hỏi tư vấn về việc giải thích hoặc áp dụng Hiệp định này. Bên không tranh chấp có thể đưa ra sự xem xét hợp lý đối với yêu cầu. Bất kỳ tranh chấp nào giữa các bên liên quan đến việc giải thích hoặc áp dụng Hiệp định này sẽ được giải quyết bất kỳ lúc nào một cách hoà bình thông qua tư vấn. Nếu tranh chấp không thể giải quyết bằng tư vấn, thì theo yêu cầu của mỗi bên, tranh chấp này sẽ được đưa ra Hội đồng Trọng tài để giải quyết. Một hội đồng trọng tài sẽ được thành lập cho mỗi vụ tranh chấp. Trong thời hạn hai tháng kể từ ngày nhận được thông qua con đường ngoại giao yêu cầu đưa ra trọng tài, mỗi bên sẽ chỉ định một thành viên vào Hội đồng Trọng tài. Hai thành viên sau đó sẽ lựa chọn một công dân nước thứ ba người mà theo sự chấp thuận của hai bên sẽ chỉ định Chủ tịch của Hội đồng Trọng tài. Chủ tịch sẽ được chỉ định trong thời hạn hai tháng kể từ ngày chỉ định hai thành viên khác của Hội đồng Trọng tài. Nếu trong thời hạn này việc chỉ định không được tiến hành, các bên có thể mời Chủ tịch Toà án quốc tế thực hiện việc chỉ định. Nếu Chủ tịch là công dân của một trong hai nước tranh chấp, Phó Chủ tịch sẽ thực hiện việc chỉ định. Nếu Phó Chủ tịch là công dân của một trong các nước tranh chấp, thành viên tiếp theo về trật tự chức vụ mà không phải là công dân của cả hai bên tranh chấp sẽ được mời để thực hiện việc chỉ định cần thiết. Mỗi nước thành viên sẽ phải nộp chi phí của mình và đại diện của mình trong tiến trình trọng tài; chi phí liên quan đến Chủ tịch và bất kỳ chi phí nào còn lại sẽ được chia đều cho các bên. Tuy nhiên, Hội đồng Trọng tài có thể xác định bên chịu chi phí cao hơn và các bên có nghĩa vụ phải thi hành phán quyết (điều 48).

#### IV. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP ĐẦU TƯ THEO CÁC ĐIỀU ƯỚC QUỐC TẾ VIỆT NAM LÀ THÀNH VIÊN

Việt Nam hiện đã tham gia nhiều Điều ước quốc tế song phương và đa phương có liên quan đến việc giải quyết tranh chấp về đầu tư. Ví dụ Công ước New York về công nhận và thi hành phán quyết của Trọng tài nước ngoài, Công ước về đảm bảo đầu tư đa phương (Multilateral Investment Guaranty Agency-MIGA), Nghị định thư về cơ chế giải quyết tranh chấp trong khối ASEAN, các Hiệp định thương mại giữa Việt Nam và các quốc gia, các Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư giữa Việt Nam và các quốc gia... Sau đây là những ví dụ cụ thể về các quy định giải quyết tranh chấp đầu tư trong một số Hiệp định liên quan đến đầu tư mà Việt Nam là thành viên.

##### 1. Giải quyết tranh chấp đầu tư theo Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ

Theo Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, "tranh chấp đầu tư" là tranh chấp giữa một bên và công dân hoặc công ty của bên kia phát sinh từ hoặc có liên quan đến một chấp thuận đầu tư, một thỏa thuận đầu tư hoặc sự vi phạm bất kỳ quyền nào được quy định, thiết lập hoặc thừa nhận trong Hiệp định, *Phụ lục H*, các thư trao đổi về chế độ cấp giấy phép đầu tư, các Điều 1, 4 của Chương VII liên quan đến khoản đầu tư theo Hiệp định<sup>(1)</sup>.

Theo Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, trong trường hợp có tranh chấp đầu tư, các bên tranh chấp cần nỗ lực giải quyết thông qua tham vấn và thương lượng, có

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ. Điều 1.



thể bao gồm cả việc sử dụng thủ tục không ràng buộc có sự tham gia của bên thứ ba. Nếu tranh chấp chưa giải quyết được thông qua tham vấn và thương lượng, công dân hoặc công ty của một bên là một bên trong tranh chấp đầu tư có thể đưa tranh chấp ra giải quyết theo một trong các phương thức sau<sup>(1)</sup>:

A. Đưa ra các tòa án hoặc cơ quan tài phán hành chính có thẩm quyền trên lãnh thổ của một bên nơi đầu tư theo Hiệp định này được thực hiện; hoặc

B. Phù hợp với bất kỳ thủ tục giải quyết tranh chấp nào có thể áp dụng đã được thỏa thuận trước đó; hoặc

C. Phù hợp với các quy định tại khoản 3 dưới đây.

Khoản 3. A. Với điều kiện là công dân hoặc công ty có liên quan chưa đưa vụ tranh chấp ra giải quyết theo quy định tại các mục 2.A hoặc 2.B và sau chín mươi ngày kể từ ngày vụ tranh chấp phát sinh, công dân hoặc công ty có liên quan có thể đưa tranh chấp ra giải quyết theo thủ tục trọng tài ràng buộc sau:

(i) Đưa ra giải quyết tại Trung tâm, khi cả hai Bên là thành viên của Công ước ICSID và nếu Trung tâm có thẩm quyền giải quyết; hoặc

(ii) Đưa ra giải quyết theo Cơ chế Phụ trợ của Trung tâm, nếu Cơ chế này có thẩm quyền giải quyết; hoặc

(iii) Đưa ra giải quyết theo Quy tắc Trọng tài UNCITRAL; hoặc

(iv) Đưa ra bất kỳ tổ chức trọng tài nào khác hoặc phù

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ. Điều 4.

hợp với mọi quy tắc trọng tài khác nếu các bên tranh chấp đều đồng ý.

B. Công dân hoặc công ty, dù có thể đã đưa tranh chấp ra giải quyết tại trọng tài ràng buộc theo quy định tại mục 3.A, vẫn có thể đề nghị toà án hoặc cơ quan tài phán hành chính của một bên thực hiện các biện pháp ngăn chặn tạm thời không liên quan đến việc thanh toán thiệt hại, trước khi bắt đầu hoặc trong quá trình tố tụng của trọng tài nhằm bảo toàn các quyền và lợi ích của mình.

Mỗi bên chấp thuận việc đưa ra giải quyết mọi tranh chấp đầu tư bằng trọng tài ràng buộc theo sự lựa chọn của công dân hoặc công ty được nêu tại mục 3.A(i), (ii) và (iii) hoặc theo sự thỏa thuận chung giữa các bên tranh chấp được nêu tại mục 3.A(iv). Sự chấp thuận này và việc đưa ra giải quyết tranh chấp của công dân hoặc công ty theo mục 3.A phải đáp ứng các yêu cầu:

A. "Thỏa thuận bằng văn bản" theo qui định tại Điều II Công ước Liên Hợp Quốc về Công nhận và Thi hành Phán quyết của Trọng tài Nước ngoài làm tại New York ngày 10 tháng 6 năm 1958; và

B. Đồng thuận bằng văn bản của các bên tranh chấp theo qui định tại Chương II của Công ước ICSID (thẩm quyền giải quyết tranh chấp của Trung tâm) và những Quy tắc của Cơ chế Phụ trợ.

Bất kỳ việc giải quyết trọng tài nào theo quy định tại mục 3.A(ii), (iii) và (iv) đều phải được tiến hành tại một quốc gia là thành viên Công ước Liên Hợp Quốc về Công nhận và Thi hành Phán quyết của Trọng tài Nước ngoài làm tại New York ngày 10 tháng 6 năm 1958.

Bất kỳ phán quyết trọng tài nào được đưa ra theo quy định của Chương này đều là chung thẩm và ràng buộc các bên tranh chấp. Mỗi bên thực hiện không chậm trễ các quy định của phán quyết đó và thi hành phán quyết đó trên lãnh thổ nước mình. Việc thi hành phán quyết trọng tài được đưa ra trên lãnh thổ của mỗi bên do luật quốc gia của bên đó điều chỉnh.

## **2. Giải quyết tranh chấp đầu tư theo Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư**

Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư định nghĩa tranh chấp đầu tư là “tranh chấp đầu tư là tranh chấp giữa một bên ký kết và nhà đầu tư của bên ký kết kia mà đã gây tổn thất hoặc thiệt hại do nguyên nhân, hoặc phát sinh một sự vi phạm nêu ra đối với bất kỳ quyền nào được Hiệp định này dành cho đầu tư của nhà đầu tư của bên ký kết kia”.

Theo Hiệp định, bất kỳ tranh chấp nào, trong chừng mực có thể, sẽ được giải quyết thông qua hòa giải bằng cách thương lượng giữa các bên tranh chấp đầu tư. Nếu bất kỳ một tranh chấp đầu tư nào không thể giải quyết được thông qua thương lượng trong vòng ba tháng kể từ khi nhà đầu tư đề nghị thương lượng bằng văn bản, theo yêu cầu của nhà đầu tư liên quan, vụ tranh chấp đầu tư sẽ được đệ trình theo một trong hai cơ chế sau<sup>(1)</sup>:

(1) Giải quyết bằng hòa giải hoặc trọng tài theo những quy định của Công ước Washington ngày 18 tháng 3 năm 1965

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư. 2003. Điều 14.

về Giải quyết Tranh chấp Đầu tư giữa Nhà nước và Công dân của nước khác, nếu Công ước này có hiệu lực giữa các bên ký kết, hoặc giải quyết bằng hòa giải hoặc trọng tài theo các Quy định của Quy chế Bổ sung của Trung tâm Quốc tế Giải quyết Tranh chấp Đầu tư, nếu Công ước trên không có hiệu lực giữa các bên ký kết; hoặc

(2) Giải quyết bằng trọng tài theo quy định về thủ tục trọng tài của Ủy ban Luật Thương mại Quốc tế của Liên Hợp Quốc, được Ủy ban Luật Thương mại Quốc tế của Liên Hợp Quốc thông qua từ ngày 28 tháng 4 năm 1976.

Bên ký kết là một bên của vụ tranh chấp đầu tư sẽ chấp thuận gửi tranh chấp đầu tư này tới Hội đồng hòa giải hoặc trọng tài quốc tế nêu trên. Quyết định của trọng tài sẽ là quyết định cuối cùng và bắt buộc cả hai bên tranh chấp. Quyết định này sẽ được thực hiện phù hợp với pháp luật và quy định hiện hành liên quan đến việc thực thi quyết định có hiệu lực tại khu vực của nước mà quyết định đó được thực hiện. Trường hợp một nhà đầu tư của một trong các bên ký kết mong muốn giải quyết bằng con đường tư pháp hoặc hành chính tại khu vực của bên ký kết kia hoặc phán quyết của trọng tài theo bất kỳ thủ tục giải quyết tranh chấp đã được thống nhất áp dụng trước đó, liên quan đến tranh chấp đầu tư, hoặc trong trường hợp mà đã có quyết định cuối cùng của tòa án về giải quyết tranh chấp trên, tranh chấp đó sẽ không được đệ trình lên trọng tài. Trong trường hợp một pháp nhân hoặc bất kỳ một chủ thể nào khác thuộc một trong các bên ký kết (pháp nhân hoặc bất kỳ một chủ thể khác được thành lập hoặc tổ chức theo các quy định và luật pháp hiện hành của một bên ký kết, vì mục đích lợi nhuận hoặc phi lợi nhuận, thuộc sở hữu hoặc quản lý của tư nhân hoặc Chính

phủ, bao gồm công ty, tổng công ty, tổ hợp công ty, công ty hợp danh, công ty một chủ, liên doanh, hiệp hội và tổ chức) mà sở hữu hoặc chịu sự kiểm soát của các nhà đầu tư của bên ký kết kia, tại thời điểm pháp nhân hoặc thực thể đó đưa ra yêu cầu bên ký kết này giải quyết tranh chấp bằng hòa giải hoặc trọng tài, thì theo quy định của iều này pháp nhân hoặc thực thể của bên ký kết này sẽ được coi như là pháp nhân hoặc thực thể của bên ký kết kia<sup>(1)</sup>.

Trong trường hợp xảy ra tranh chấp liên quan đến việc áp dụng Hiệp định, Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư quy định một cơ chế riêng để giải quyết. Theo đó, bất kể tranh chấp nào giữa các bên ký kết liên quan đến việc giải thích và áp dụng Hiệp định này, mà không được điều chỉnh một cách thoả đáng bằng đường ngoại giao, thì sẽ được đưa ra Hội đồng trọng tài để quyết định. Hội đồng trọng tài này sẽ gồm có ba trọng tài viên, mỗi bên ký kết sẽ chỉ định một trọng tài trong thời gian ba mươi ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu của bên ký kết kia là đưa vụ tranh chấp ra giải quyết tại cơ quan trọng tài, và trọng tài thứ ba được hai trọng tài trên lựa chọn trong thời gian ba mươi ngày tiếp theo và được bầu làm Chủ tịch Hội đồng trọng tài, với điều kiện là trọng tài thứ ba này không phải là công dân của một trong hai bên ký kết. Nếu trọng tài viên của hai bên ký kết không thống nhất được việc lựa chọn trọng tài viên thứ ba trong thời gian quy định, thì các bên ký kết sẽ yêu cầu Chủ tịch Tòa án Quốc tế chỉ định trọng tài viên thứ ba với điều kiện là người này không phải là công dân

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư. 2003. Điều 14.

của một trong hai bên ký kết. Trong một khoảng thời gian hợp lý, hội đồng trọng tài sẽ đưa ra quyết định theo nguyên tắc đa số. Những quyết định này là quyết định cuối cùng và bắt buộc thực hiện. Mỗi bên ký kết sẽ chịu những chi phí cho trọng tài viên của mình và người đại diện của mình trong quá trình tố tụng. Chi phí cho Chủ tịch hội đồng trọng tài thực hiện nhiệm vụ của mình và những chi phí còn lại của hội đồng trọng tài sẽ do các bên ký kết cùng chịu ngang nhau<sup>(1)</sup>.

### **3. Giải quyết tranh chấp đầu tư theo Hiệp định giữa Chính phủ Việt Nam và Thái Lan về khuyến khích và bảo hộ đầu tư**

Theo Hiệp định, các tranh chấp giữa các bên ký kết liên quan tới việc giải thích và áp dụng hiệp định, nếu có thể, sẽ được giải quyết thông qua trao đổi ý kiến hoặc thương lượng. Trong thời gian 6 tháng, nếu các bên ký kết không giải quyết được tranh chấp, thì tranh chấp sẽ được đưa ra toà án trọng tài theo yêu cầu của một trong hai bên. Toà án trọng tài sẽ được thành lập cho từng trường hợp cụ thể như sau:

+ Mỗi bên ký kết sẽ chỉ định một thành viên, và hai thành viên đó sẽ chọn một công dân của một nước thứ ba làm Chủ tịch Toà án, với sự chấp thuận của hai bên ký kết.

+ Hai thành viên nói trên sẽ được chỉ định trong thời gian ba tháng và Chủ tịch Toà án trong thời gian bốn tháng, tính từ ngày bên ký kết này thông báo cho bên kia biết về đề nghị của mình đưa tranh chấp ra toà án.

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư. 2003. Điều 13.

Nếu sau những thời gian ấn định theo quy định nêu trên mà việc chỉ định không thực hiện được, thì mỗi bên ký kết, trong trường hợp không có thoả thuận khác, có thể mời Chủ tịch Toà án quốc tế để tiến hành sự chỉ định cần thiết đó. Nếu Chủ tịch là công dân của một bên ký kết, hoặc không thực hiện được chức năng nói trên, thì Phó chủ tịch sẽ được mời để tiến hành sự chỉ định cần thiết đó. Nếu Phó chủ tịch là công dân của một bên ký kết, hoặc cũng không thực hiện được chức năng nói trên, thì thành viên nào của Toà án quốc tế ở cương vị cao nhất mà không phải là công dân của một bên ký kết sẽ được mời để tiến hành sự chỉ định cần thiết.

Toà án trọng tài sẽ quyết định theo đa số phiếu. Quyết định có tính chất bắt buộc đối với cả hai bên;

Toà án trọng tài có quyền đưa ra các quy định pháp luật khác nhau liên quan đến các chi phí thuộc thẩm quyền của Toà án trọng tài. Các bên ký kết phải gánh chịu chi phí cho thành viên và đại diện trong tố tụng. Chi phí cho Chủ tịch và các chi phí còn lại sẽ chia đều cho hai bên ký kết cùng chịu<sup>(1)</sup>.

#### **4. Giải quyết tranh chấp đầu tư theo Nghị định thư về cơ chế giải quyết tranh chấp trong khối ASEAN**

Theo Nghị định thư về cơ chế giải quyết tranh chấp trong khối ASEAN năm 1996, các quy tắc và thủ tục của Nghị định thư sẽ được đưa ra căn cứ vào quy định về tham vấn và giải quyết tranh chấp của Nghị định thư

---

<sup>(1)</sup> Hiệp định giữa Chính phủ Việt Nam và Thái Lan về khuyến khích và bảo hộ đầu tư. 1991. Điều 10.

cũng như các Hiệp định được nêu trong *Phụ lục 1* của Nghị định thư, ví dụ Hiệp định về các thoả thuận ưu đãi thương mại ASEAN, Hiệp định cơ bản về các Liên doanh công nghiệp ASEAN, Hiệp định về hợp tác năng lượng, Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ, Hiệp định về ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung, Hiệp định khung ASEAN về hợp tác sở hữu trí tuệ, Hiệp định cơ bản về hợp tác công nghiệp trong khối ASEAN...<sup>(1)</sup>. Hiệp định khung về khu vực đầu tư ASEAN cũng ghi nhận việc áp dụng Nghị định thư về Cơ chế giải quyết tranh chấp ASEAN đối với các tranh chấp đầu tư (điều 17 Hiệp định khung về khu vực đầu tư ASEAN). Vào bất kỳ thời điểm nào, các nước thành viên là các bên tranh chấp cũng được quyền chấp nhận các hình thức dàn xếp, hoà giải hoặc trung gian hoà giải. Một khi thủ tục dàn xếp, hoà giải hoặc trung gian hoà giải đã chấm dứt thì bên khiếu nại mới được tiến hành đưa vấn đề lên Hội nghị Quan chức Kinh tế cao cấp (SEOM). SEOM sẽ thành lập Ban Hội thẩm hoặc nếu có thể, chuyển vấn đề cho Ban chuyên trách phụ trách các quy tắc và thủ tục đặc biệt hoặc bổ sung để xem xét<sup>(2)</sup>. Chức năng của Ban Hội thẩm là đánh giá khách quan vụ việc tranh chấp được đệ trình, bao gồm cả xác minh các sự kiện của vụ việc, khả năng áp dụng cũng như tính phù hợp với các điều quy định của Hiệp định hoặc bất kỳ Hiệp định được áp dụng nào, và thu thập các chứng cứ khác hỗ trợ được cho SEOM trong việc đưa ra quyết định theo quy định của Hiệp định hoặc bất kỳ Hiệp định nào được áp dụng<sup>(3)</sup>. Ban Hội thẩm phải đệ trình những tài liệu thu thập được lên SEOM trong vòng 60 ngày kể từ ngày thành lập. SEOM sẽ xem xét báo cáo

---

<sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup> <sup>(3)</sup> Nghị định thư về cơ chế giải quyết tranh chấp trong khối ASEAN. Điều 1, 4, 5.



của Ban Hội thẩm và đưa ra quy định về tranh chấp trong vòng 30 ngày kể từ ngày Ban Hội thẩm trình báo cáo<sup>(1)</sup>.

## V. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP ĐẦU TƯ THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM

Theo pháp luật Việt Nam, tranh chấp liên quan đến hoạt động đầu tư tại Việt Nam được giải quyết thông qua thương lượng, hoà giải, Trọng tài hoặc Toà án. Tranh chấp mà một bên là nhà đầu tư nước ngoài hoặc doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoặc tranh chấp giữa các nhà đầu tư nước ngoài với nhau được giải quyết thông qua một trong những cơ quan, tổ chức bao gồm: Toà án Việt Nam; Trọng tài Việt Nam; Trọng tài nước ngoài; Trọng tài quốc tế; Trọng tài do các bên tranh chấp thoả thuận thành lập. Tranh chấp giữa nhà đầu tư nước ngoài với cơ quan quản lý nhà nước Việt Nam liên quan đến hoạt động đầu tư trên lãnh thổ Việt Nam được giải quyết thông qua Trọng tài hoặc Toà án Việt Nam, trừ trường hợp có thoả thuận khác trong hợp đồng được ký giữa đại diện cơ quan nhà nước có thẩm quyền với nhà đầu tư nước ngoài hoặc trong điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên<sup>(2)</sup>. Theo quy định của điều luật trên, trọng tài nước ngoài (ví dụ Trung tâm trọng tài quốc tế Kuala Lumpur, Hiệp hội Trọng tài Hoa Kỳ, Hiệp hội trọng tài Luânđôn...) và trọng tài quốc tế cũng có thẩm quyền đối với việc giải quyết tranh chấp đầu tư (ví dụ: Toà án Trọng tài của Phòng Thương mại quốc tế [ICC]).

Về vấn đề giải quyết tranh chấp, Luật Đầu tư của một số nước khác có nét khác biệt so với Luật Đầu tư Việt Nam năm 2005 về giải quyết tranh chấp đầu tư khi cho phép

---

<sup>(1)</sup> Nghị định thư về cơ chế giải quyết tranh chấp trong khối ASEAN. Điều 6.

<sup>(2)</sup> Điều 12 Luật Đầu tư năm 2005.

các bên có thể lựa chọn Trung tâm giải quyết các tranh chấp đầu tư quốc tế (ICSID) giải quyết tranh chấp đầu tư. Sở dĩ có điều này là do các nước này đã là thành viên của ICSID. Ví dụ, Luật Đầu tư của Anbani quy định, nếu một tranh chấp đầu tư phát sinh giữa một nhà đầu tư nước ngoài và một bên tư nhân của Anbani hoặc một tổ chức hoặc một doanh nghiệp Nhà nước của Anbani mà không thể giải quyết một cách thân thiện, nhà đầu tư nước ngoài có thể lựa chọn bất kỳ phương thức giải quyết tranh chấp nào có thể được áp dụng nếu có sự thoả thuận trước về trình tự giải quyết tranh chấp. Nếu không có sự thoả thuận trước, nhà đầu tư nước ngoài có thể nộp đơn yêu cầu giải quyết tranh chấp tới một toà án hoặc trọng tài có thẩm quyền của Cộng hoà Anbani, phù hợp với pháp luật của Anbani. Nếu tranh chấp đầu tư nước ngoài phát sinh giữa nhà đầu tư nước ngoài và cơ quan nhà nước của Anbani, và bất đồng này không thể giải quyết được một cách thân thiện, khi đó nhà đầu tư nước ngoài có thể lựa chọn giải quyết tranh chấp có thể khởi kiện tới toà án hoặc trọng tài có thẩm quyền của Anbani theo pháp luật Anbani. Trong trường hợp tranh chấp phát sinh hoặc có liên quan tới việc trưng thu, bồi thường vì việc trưng thu, sự phân biệt đối xử theo điều 7 của Luật Đầu tư nước ngoài Anbani, nhà đầu tư nước ngoài, với sự đồng ý của Cộng hoà Anbani, có thể đệ đơn tới ICSID để giải quyết<sup>(1)</sup>.

Trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp tại Toà án Việt Nam được quy định cụ thể trong điều 29 Bộ luật Tố tụng Dân sự năm 2004. Bảng dưới đây mô tả những tranh chấp kinh doanh - thương mại thuộc thẩm quyền giải quyết của Toà án theo quy định của điều 29:

---

<sup>(1)</sup> Law on Foreign Investment of the Republic of Anbania. 1993. Điều 8.

**Điều 29. Những tranh chấp về kinh doanh, thương mại thuộc thẩm quyền giải quyết của toà án**

1. Tranh chấp phát sinh trong hoạt động kinh doanh, thương mại giữa cá nhân, tổ chức có đăng ký kinh doanh với nhau và đều có mục đích lợi nhuận bao gồm:

- a) Mua bán hàng hoá;
- b) Cung ứng dịch vụ;
- c) Phân phối;
- d) Đại diện, đại lý;
- đ) Ký gửi;
- e) Thuê, cho thuê, thuê mua;
- g) Xây dựng;
- h) Tư vấn, kỹ thuật;
- i) Vận chuyển hàng hoá, hành khách bằng đường sắt, đường bộ, đường thuỷ nội địa;
- k) Vận chuyển hàng hoá, hành khách bằng đường hàng không, đường biển;
- l) Mua bán cổ phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá khác;
- m) Đầu tư, tài chính, ngân hàng;
- n) Bảo hiểm;
- o) Thăm dò, khai thác.

2. Tranh chấp về quyền sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ giữa cá nhân, tổ chức với nhau và đều có mục đích lợi nhuận.

3. Tranh chấp giữa công ty với các thành viên của công ty, giữa các thành viên của công ty với nhau liên quan đến việc thành lập, hoạt động, giải thể, sáp nhập, hợp nhất, chia, tách, chuyển đổi hình thức tổ chức của công ty.

4. Các tranh chấp khác về kinh doanh, thương mại mà pháp luật có quy định.

Trình tự, thủ tục giải quyết tranh chấp tại Trọng tài Việt Nam được quy định cụ thể trong Pháp lệnh Trọng tài thương mại năm 2003. Bảng dưới đây mô tả những tranh chấp kinh doanh - thương mại thuộc thẩm quyền giải quyết của Trọng tài thương mại:

## **Điều 2. Giải thích từ ngữ**

Trong Pháp lệnh này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

1. *Trọng tài* là phương thức giải quyết tranh chấp phát sinh trong hoạt động thương mại được các bên thỏa thuận và được tiến hành theo trình tự, thủ tục tố tụng do Pháp lệnh này quy định.

2. *Thoả thuận trọng tài* là thoả thuận giữa các bên cam kết giải quyết bằng trọng tài các vụ tranh chấp có thể phát sinh hoặc đã phát sinh trong hoạt động thương mại.

3. *Hoạt động thương mại* là việc thực hiện một hay nhiều hành vi thương mại của cá nhân, tổ chức kinh doanh bao gồm mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ; phân phối; đại diện, đại lý thương mại; ký gửi; thuê, cho thuê; thuê mua; xây dựng; tư vấn; kỹ thuật; li-xăng; đầu tư; tài chính, ngân hàng; bảo hiểm; thăm dò, khai thác; vận chuyển hàng hoá, hành khách bằng đường hàng không, đường biển, đường sắt, đường bộ và các hành vi thương mại khác theo quy định của pháp luật.

Như vậy, toà án cũng như Trọng tài thương mại của Việt Nam đều có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp đầu tư liên quan đến hoạt động thương mại. Thẩm quyền giải quyết tranh chấp đầu tư được quy định rõ tại điểm m, khoản 1, điều 29 Bộ luật Tố tụng Dân sự năm 2004 và tại điều 2 Pháp lệnh Trọng tài thương mại năm 2003.

## **CÁC VĂN KIẾN QUỐC TẾ ĐA PHƯƠNG VỀ ĐẦU TƯ**

1. Hiến chương Havana về Tổ chức Thương mại quốc tế năm 1948
2. Công ước về công nhận và cho thi hành phán quyết của trọng tài nước ngoài năm 1958
3. Nghị quyết của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc 1803 (XVII) về chủ quyền vĩnh viễn đối với các nguồn tài nguyên thiên nhiên
4. Công ước giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế giữa nhà nước và công dân của nước khác năm 1965
5. Nghị quyết của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc 3201 (S-VI): Tuyên bố về việc thành lập một trật tự kinh tế quốc tế mới năm 1974 và Nghị quyết của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc 3202 (S-VI): Chương trình hành động về việc thành lập một trật tự kinh tế quốc tế mới năm 1974
6. Nghị quyết của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc 3281 (XXIX): Hiến chương về quyền và nghĩa vụ kinh tế của nhà nước năm 1974

7. Quy tắc trọng tài của Ủy ban Luật Thương mại quốc tế của Liên Hợp Quốc năm 1976
8. Tuyên bố ba bên về các nguyên tắc liên quan đến doanh nghiệp đa quốc gia và chính sách xã hội (Văn phòng Lao động quốc tế) năm 1977 và trình tự để xem xét các tranh chấp liên quan đến việc thực thi Tuyên bố ba bên về các nguyên tắc liên quan đến các doanh nghiệp đa quốc gia và chính sách xã hội theo hướng giải thích các điều khoản của Tuyên bố (Văn phòng Lao động quốc tế) năm 1986
9. Dự thảo Hiệp định quốc tế về thanh toán trái pháp luật (Hội đồng Kinh tế và xã hội của Liên Hợp Quốc) năm 1979
10. Công ước mẫu của Liên Hợp Quốc về tránh đánh thuế hai lần giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển năm 1979
11. Bộ Quy tắc công bằng đa phương và Các quy tắc về việc kiểm soát các hành vi kinh doanh bị hạn chế (Hội nghị Liên Hợp Quốc về Thương mại và Phát triển) năm 1980
12. Nghị quyết do Hội nghị Liên Hợp Quốc về Thương mại và Phát triển thông qua năm 1990 nhằm đẩy mạnh việc thực hiện Bộ quy tắc công bằng đa phương
13. Bộ luật quốc tế về tiếp thị các sản phẩm thay thế sữa mẹ (Tổ chức Y tế thế giới) năm 1981
14. Dự thảo Bộ luật của Liên Hợp Quốc về Công ty xuyên quốc gia (bản thông qua năm 1983)
15. Dự thảo Bộ luật quốc tế về chuyển giao công nghệ (Hội nghị Liên Hợp Quốc về Thương mại và Phát triển) năm 1985

16. Nghị quyết của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc 39/248: Hướng dẫn về bảo vệ người tiêu dùng năm 1985
17. Công ước về thành lập Tổ chức bảo đảm đầu tư đa phương năm 1985
18. Tiêu chí cho quản lý phát triển bền vững: Hướng tới phát triển bền vững về môi trường (Trung tâm của Liên Hợp Quốc về Công ty xuyên quốc gia) năm 1990
19. Hướng dẫn về đối xử trong đầu tư trực tiếp nước ngoài (Tập đoàn Ngân hàng thế giới) năm 1992
20. Toà án thường trực trong Quy tắc lựa chọn trọng tài về giải quyết tranh chấp bằng trọng tài giữa hai bên mà trong đó một bên là nhà nước năm 1993
21. Hiệp định Marrakesh về thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới. Phụ lục 1A: Hiệp định về Thương mại hàng hoá. Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại năm 1994
22. Hiệp định Marrakesh về thành lập Tổ chức Thương mại thế giới. Phụ lục 1B: Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ. Các quyết định cấp Bộ trưởng liên quan đến Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ năm 1994.
23. Hiệp định Marrakesh về thành lập Tổ chức Thương mại thế giới. Phụ lục 1C: Hiệp định về các khía cạnh của quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại năm 1994.
24. Tuyên bố của Hội nghị cấp Bộ trưởng tại Xingapo (Tổ chức Thương mại thế giới năm 1996 và Báo cáo của Nhóm công tác về quan hệ giữa thương mại và đầu tư với Đại hội đồng (Tổ chức Thương mại thế giới) năm 1998.

25. Nghị quyết của Đại hội đồng 51/191. Tuyên bố của các quốc gia chống tham nhũng và hối lộ trong giao dịch thương mại quốc tế năm 1996 và Nghị quyết của Đại hội đồng 52/87 về hợp tác quốc tế chống tham nhũng và hối lộ trong giao dịch thương mại quốc tế năm 1997.
26. Nghị định thư thứ tư của Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (Tổ chức Thương mại Thế giới) năm 1997.
27. Nghị định thư thứ năm của Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (Tổ chức Thương mại Thế giới) năm 1997.
28. Công ước mẫu của Liên Hợp Quốc về thuế sửa đổi giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển (Liên Hợp Quốc) năm 2000.
29. Tuyên bố ba bên của Tổ chức Lao động Quốc tế về các Nguyên tắc liên quan đến doanh nghiệp đa quốc gia và chính sách xã hội năm 2000.
30. Nghị quyết của Đại hội đồng Liên Hợp Quốc số 58/4 ngày 31 tháng 10 năm 2003: Công ước về chống tham nhũng năm 2003.

---

**Nguồn:** "International Investment Instruments: A Compendium". United Nations Conference on Trade and Development. Division on Investment, Technology and Enterprise Development. 2005.



## **CÁC VĂN KIỆN QUỐC TẾ KHU VỰC VỀ ĐẦU TƯ**

24. Bộ luật về Tự do hoá các dòng vốn (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1961.
25. Bộ luật về Tự do hoá các hoạt động vô hình (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1961.
26. Công ước mẫu về Thuế thu nhập và vốn (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1963.
27. Công ước chung về đầu tư trong các nước thuộc Liên minh Thuế quan và Kinh tế Trung Phi năm 1965.
28. Khuyến nghị (sửa đổi) của Hội đồng liên quan đến sự hợp tác giữa các nước thành viên về chống cạnh tranh không lành mạnh ảnh hưởng đến thương mại quốc tế (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1967.
29. Dự thảo Công ước về bảo hộ tài sản nước ngoài (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1967.
30. Hiệp định về đầu tư và di chuyển tự do các dòng vốn của các nước Ả-rập trong phạm vi các nước Ả-rập (Hiệp định của Liên minh Kinh tế Ả-rập) năm 1970.

31. Công ước về thành lập Công ty bảo đảm đầu tư liên Arập năm 1971.
32. Công ước chung về tự do di chuyển thể nhân và quyền cư trú trong Liên minh Kinh tế và Thuế quan Trung Phi năm 1972.
33. Hiệp định về hài hoà hoá các trợ giúp tài chính đối với công nghiệp (Khối Thị trường chung Caribê) năm 1973.
34. Bộ luật Công y đa quốc gia ở UDEAC (Liên minh Kinh tế và Thuế quan Trung Phi) năm 1975.
35. Tuyên bố về đầu tư quốc tế và doanh nghiệp đa quốc gia (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1976.
36. Hướng dẫn để quản lý việc bảo hộ việc di chuyển dữ liệu cá nhân qua biên giới (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1980. Tuyên bố về di chuyển dữ liệu qua biên giới (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1985.
37. Hiệp định thống nhất về đầu tư vốn của các nước Arập trong các nước Arập năm 1980.
38. Công ước về bảo vệ cá nhân liên quan đến việc xử lý tự động các dữ liệu cá nhân (Hội đồng châu Âu) năm 1981.
39. Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư giữa các nước thành viên của Tổ chức Hội nghị Hồi giáo năm 1981.
40. Bộ luật Đầu tư cộng đồng của Cộng đồng Kinh tế các nước vùng Hồ Lớn (CEPGL) năm 1982.
41. Hiệp định về thành lập một chế độ đối với các doanh nghiệp CARICOM năm 1987.

42. Hiệp định chung (sửa đổi) về Liên doanh công nghiệp ASEAN năm 1987.
43. Hiệp định giữa Chính phủ Brunây, Cộng hoà Indônêsi, Malaysia, Cộng hoà Philippin, Cộng hoà Xingapo và Vương quốc Thái Lan về khuyến khích và bảo hộ đầu tư (ASEAN) năm 1987.
44. Đề nghị (sửa đổi) về Quy tắc Hội đồng (EEC) đối với Quy chế của một Công ty châu Âu (Hội đồng Cộng đồng châu Âu) năm 1989.
45. Công ước Lô-mê ACP-EEC lần thứ tư năm 1989.
46. Hiến chương về một chế độ cho các doanh nghiệp công nghiệp đa quốc gia (MIEs) trong khu vực thương mại ưu đãi dành cho các nước Đông và Nam châu Phi năm 1990.
47. Quyết định số 291 của Uỷ ban của Hiệp định Cartagena: Bộ luật chung về xử lý vốn nước ngoài và về nhãn hiệu, bằng sáng chế, giấy phép và tiền kỳ vụ (Nhóm ANDEAN) năm 1991. Quyết định số 24 của Uỷ ban của Hiệp định Cartagena: Quy tắc chung điều chỉnh việc di chuyển vốn nước ngoài, nhãn hiệu, bằng sáng chế, giấy phép và tiền kỳ vụ (Nhóm ANDEAN) năm 1970.
48. Quyết định số 292 của Uỷ ban của Hiệp định Cartagena: Bộ luật Thống nhất về các doanh nghiệp đa quốc gia của ANDEAN (Nhóm ANDEAN) năm 1991.
49. Các điều khoản của Hiệp định của Công ty Hội giáo về bảo đảm đầu tư và tín dụng xuất khẩu năm 1992.
50. Khuyến nghị của Hội đồng về hành vi đưa hối lộ trong các giao dịch kinh doanh quốc tế (Tổ chức Hợp tác kinh tế).

51. Các nguyên tắc đầu tư không bắt buộc của APEC năm 1994.
52. Đạo luật cuối cùng của Hội nghị năng lượng châu Âu, Hiệp ước năng lượng, các Quyết định liên quan đến Hiệp ước năng lượng và các *Phụ lục* liên quan đến Hiệp ước năng lượng năm 1994.
53. Tuyên bố sửa đổi của OECD về đầu tư quốc tế và doanh nghiệp đa quốc gia, Bình luận về Các hướng dẫn của OECD về doanh nghiệp đa quốc gia và Bình luận về việc thực thi trình tự trong Các hướng dẫn của OECD về doanh nghiệp đa quốc gia (OECD) năm 2000.
54. Các biện pháp tạm thời để thúc đẩy môi trường đầu tư ASEAN (ASEAN) năm 1999.
55. Văn bản dự thảo cuối cùng của Hội nghị quốc tế, Dự thảo điều ước bổ sung của Hiệp định Năng lượng, Dự thảo Quyết định của Hội nghị năng lượng, Dự thảo Tuyên bố về các tiêu chuẩn môi trường và xã hội và Các hướng dẫn đối với các nhà đầu tư (Ban Thư ký Hiệp định năng lượng) năm 1998.
56. Nghị định thư sửa đổi Hiệp ước thành lập Cộng đồng Caribê (Nghị định thư số VIII: Chính sách cạnh tranh, Bảo vệ người tiêu dùng, bán phá giá và trợ cấp) (Cộng đồng Caribê) năm 2000.
57. Công ước về chống tham nhũng (Hội đồng châu Âu) năm 1999.
58. Nghị quyết số 97 (24) về 20 Nguyên tắc hướng dẫn đối với cuộc đấu tranh chống tham nhũng Hội đồng châu Âu) năm 1997.

59. Nghị định thư /P/1/1/84 về doanh nghiệp cộng đồng (ECOWAS) năm 1984.
60. Nghị định thư bổ sung A/Sp.2/5/90 về thực thi giai đoạn ba (quyền thành lập) của Nghị định thư về di chuyển tự do thể nhân, quyền cư trú và quyền thành lập (ECOWAS) năm 1990.
61. Hiệp ước sửa đổi Chaguaramas thành lập Cộng đồng Caribê bao gồm Khối thị trường và kinh tế thống nhất CARICOM (CARICOM) năm 2001.
62. Nghị định thư bổ sung Công ước về bảo vệ thể nhân liên quan đến quá trình tự động về dữ liệu cá nhân gắn với thẩm quyền giám sát và dòng chảy dữ liệu qua biên giới (Hội đồng châu Âu) năm 2001.
63. Công ước thành lập Hiệp hội Tự do Thương mại châu Âu (EFTA) năm 2001.
64. Nghị định giữa các Chính phủ các nước thành viên Cộng đồng Caribê nhằm tránh đánh thuế trùng và ngăn ngừa sự lạm dụng tài chính liên quan đến thuế thu nhập, lợi nhuận hoặc lợi ích và thu nhập và khuyến khích thương mại và đầu tư khu vực (Cộng đồng Caribê) năm 1994.
65. Quyết định số 439: Khuôn khổ chung về các nguyên tắc và quy tắc về tự do hoá thương mại dịch vụ trong Cộng đồng ANDEAN (Cộng đồng ANDEAN) năm 1998
66. Nghị định thư sửa đổi Hiệp định khung về khu vực đầu tư ASEAN (ASEAN) năm 2001.

67. Quyết định số 40: Chấp thuận Hiệp định giữa các nước thành viên nhằm tránh đánh thuế hai lần và Hiệp định tiêu chuẩn để thi hành Hiệp định về tránh đánh thuế hai lần giữa các nước thành viên và các nước khác ngoài khu vực (Cộng đồng ANDEAN) năm 1971.
68. Hiệp định về Liên minh thuế quan và Khu vực kinh tế thống nhất giữa Cộng hoà Kiécghizécxtan, Liên bang Nga, Cộng hoà Bêlarút, Cộng hoà Kazácxtan và Cộng hoà Tátghikixtan năm 1999.
69. Nghị định thư năng lượng ECOWAS năm 2003.
70. Quyết định số 58 của Hội đồng Hiệp định Cartagena: Chế độ về tránh đánh thuế hai lần và ngăn ngừa lạm dụng tài chính (Nhóm ANDEAN) năm 2004.

---

**Nguồn:** "International Investment Instruments: A Compendium". United Nations Conference on Trade and Development. Division on Investment, Technology and Enterprise Development. 2005.

**CÁC THỎA THUẬN THƯƠNG MẠI TỰ DO  
VÀ HỢP TÁC KINH TẾ KHU VỰC CÓ CHỨA  
CÁC ĐIỀU KHOẢN ĐẦU TƯ**

53. Hiệp ước thành lập Cộng đồng châu Âu năm 1957.
54. Hiệp định Liên minh Kinh tế Arập năm 1957.
55. Hiệp định hội nhập tiểu khu vực ANDEAN năm 1969.
56. Hiệp định thành lập Cộng đồng Caribê năm 1973.
57. Hiệp định thành lập Hiệp hội hội nhập Mỹ Latinh năm 1980.
58. Hiệp định thành lập Cộng đồng Kinh tế các nước Trung Phi năm 1983.
59. Hiệp định tự do thương mại Bắc Mỹ năm 1992.
60. Hiệp định thành lập Khối thị trường chung các nước Đông và Nam Phi năm 1993. Hiệp ước về thành lập khu vực thương mại ưu đãi của các nước Đông và Nam Phi năm 1981.
61. Quyết định số 285 của Ủy ban Hiệp định Cartagena: Các Quy tắc và Quy chế để ngăn ngừa hoặc xoá bỏ sự bóp méo trong cạnh tranh gây ra bởi các hành vi hạn chế cạnh tranh tự do (Cộng đồng ANDEAN) năm 1991.

62. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Ủy ban Cộng đồng châu Âu liên quan đến việc áp dụng Luật Cảnh tranh của các bên năm 1991 và Hiệp định giữa Cộng đồng châu Âu và Chính phủ Hoa Kỳ về việc áp dụng các nguyên tắc tôn trọng lẫn nhau trong việc thực thi các Luật Cảnh tranh của các bên năm 1998.
63. Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ (Hiệp hội các nước Đông Nam Á) năm 1995.
64. Công ước Liên Mỹ về chống tham nhũng (Tổ chức các nước Châu Mỹ) năm 1996
65. Nghị định thư sửa đổi Hiệp định giữa các Chính phủ Brunây, Cộng hoà Indônêsi-a, Malaysia, Cộng hoà Philippin, Cộng hoà Xingapo và Vương quốc Thái Lan về khuyến khích và bảo hộ đầu tư (Hiệp hội các nước Đông Nam Á) năm 1996.
66. Nghị định thư về bảo hộ cạnh tranh trong khối MERCOSUR (Khối thị trường chung các nước bán cầu Nam (Southern Cone)) năm 1996.
67. Nghị định thư sửa đổi Hiệp ước thành lập Cộng đồng Caribê (Nghị định thư số II: Cư trú, dịch vụ, vốn) (Cộng đồng Caribê) năm 1997.
68. Công ước về đấu tranh chống nạn hối lộ các quan chức nước ngoài trong các giao dịch kinh doanh quốc tế (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1997.
69. Khuyến nghị của Hội đồng về các hành động có hiệu quả chống các Các ten có liên quan (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1998.
70. Khuyến nghị của Hội đồng về giảm tác hại của việc cạnh tranh thuế (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1998.



71. Hiệp định đa phương về đầu tư: Bản dự thảo đàm phán từ ngày 24/4/1998 ((Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1998.
72. Nghị định thư sửa đổi Hiệp ước thành lập Cộng đồng Caribê (Nghị định thư III: Chính sách công nghiệp) (Cộng đồng Caribê) năm 1998.
73. Hiệp định khung về Khu vực đầu tư ASEAN (Hiệp hội các nước Đông Nam Á) năm 1998.
74. Nghị quyết của Nghị viện châu Âu về các tiêu chuẩn của Liên minh châu Âu đối với các doanh nghiệp châu Âu hoạt động tại các nước đang phát triển: hướng tới một Bộ luật hành vi châu Âu (Nghị viện châu Âu) năm 1999.
75. Công ước Luật hình sự về tham nhũng (Hội đồng châu Âu) năm 1999.
76. Các nguyên tắc của OECD về quản lý công ty (Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế) năm 1999.
77. Hiệp định giữa Cộng đồng châu Âu và Chính phủ Canada về việc áp dụng các Luật Cạnh tranh của các bên năm 1999.
78. Hiệp định thương mại tự do giữa Canada và Hoa Kỳ năm 1988.
79. Hiệp ước thành lập Cộng đồng Kinh tế châu Phi năm 1991.
80. Hiệp định thành lập Khu vực Kinh tế châu Âu năm 1992.
81. Hiệp ước sửa đổi Cộng đồng Kinh tế các nước Đông Phi năm 1993.

82. Hiệp ước về thương mại tự do giữa Cộng hoà Cólômbia, Cộng hoà Venezuela và Mêhicô năm 1994.
83. Hiệp định thương mại tự do Canada - Chilê năm 1996.
84. Hiệp định giữa Aixôlen, Líttenxtên, Na Uy và Thụy Sĩ, các thành viên Hiệp hội thương mại tự do châu Âu và Cộng hoà Slôvenia năm 1995
85. Hiệp định giữa Aixôlen, Líttenxtên, Na Uy và Thụy Sĩ, các thành viên Hiệp hội thương mại tự do châu Âu và Vương quốc Maroc năm 1997.
86. Hiệp định thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng Kinh tế châu Âu và Cộng hoà thống nhất Tanzania, Cộng hoà Uganda và Cộng hoà Kênia năm 1969.
87. Hiệp định khung giữa Cộng đồng Kinh tế châu Âu và Cộng hoà Côstarica, Ensanvado, Guatemala, Hôndurát, Nicaragua và Panama năm 1993.
88. Hiệp định khung về hợp tác giữa Cộng đồng Kinh tế châu Âu và Thoả ước Cartagena và các thành viên của Thoả ước, bao gồm Cộng hoà Bôlivia, Cộng hoà Cólômbia, Cộng hoà Ecuado, Cộng hoà Pê ru và Cộng hoà Vênêzuêla năm 1993
89. Hiệp định hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu với Ukraina năm 1994
90. Hiệp định thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu với Cộng hoà Estônia năm 1995.
91. Hiệp định thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Látvia năm 1995.

92. Hiệp định châu Âu - Địa Trung Hải thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Tusinia năm 1995.
93. Hiệp định khung về hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu và Khối thị trường chung phía Nam, các nước thành viên năm 1995.
94. Hiệp định thành lập Khu vực mậu dịch tự do giữa Chính phủ Ixraen và Chính phủ Hoa Kỳ năm 1985.
95. Hiệp định thành lập Khu vực mậu dịch tự do giữa Cộng đồng Caribê và Cộng hoà Đôminíc năm 1998.
96. Hiệp ước thành lập Cộng đồng Đông Phi (Cộng đồng Đông Phi) năm 1999.
97. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Vương quốc Giócđani về thành lập Khu vực mậu dịch tự do năm 2000.
98. Hiệp định giữa Niu Di Lân và Xingapo về thúc đẩy hợp tác kinh tế năm 2000.
99. Hiệp định thương mại tự do giữa Chính phủ Canada và Chính phủ Côstarica năm 2001.
100. Hiệp định về thương mại, phát triển và hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu, các nước thành viên với Cộng hoà Nam Phi năm 1999.
101. Hiệp định giữa Chính phủ Thổ Nhĩ Kỳ với Chính phủ Hoa Kỳ về phát triển quan hệ thương mại và đầu tư năm 1999.
102. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Cộng hoà Arập Aicập về phát triển quan hệ thương mại và đầu tư năm 1999.

103. Hiệp định xúc tiến đầu tư giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Ả-rập Aicập năm 1999.
104. Hiệp định về phát triển thương mại và đầu tư giữa Chính phủ Cộng hoà Nam Phi và Chính phủ Hoa Kỳ năm 1999.
105. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Gana về phát triển quan hệ thương mại và đầu tư năm 1999.
106. Hiệp định giữa Hoa Kỳ và Việt Nam về quan hệ thương mại năm 2000.
107. Hiệp định về hợp tác kinh tế, chính trị giữa Cộng đồng châu Âu, các nước thành viên và Mêhicô năm 2000 và Quyết định số 2/2001 của Liên minh châu Âu và Hội đồng Liên minh Mêhicô ngày 27/2/2001 về việc áp dụng điều 6,9, 12 (2) (b) và điều 50 của Hiệp định hợp tác kinh tế, chính trị.
108. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Cộng hoà Liên bang Nigiêria về phát triển quan hệ đầu tư và thương mại.
109. Hiệp định hợp tác giữa các nước thành viên của Nhóm châu Phi, Caribê và Thái Bình Dương với Cộng đồng châu Âu, các nước thành viên năm 2000.

---

**Nguồn:** "International Investment Instruments: A Compendium". United Nations Conference on Trade and Development. Division on Investment, Technology and Enterprise Development. 2005.

**CÁC HIỆP ƯỚC SONG PHƯƠNG,  
SONG PHƯƠNG MẪU VÀ CÁC HIỆP ĐỊNH VỀ  
TRÁNH ĐÁNH THUẾ HAI LẦN**

61. Dự thảo sửa đổi các thoả thuận mẫu về khuyến khích và bảo hộ đầu tư của Hội đồng tư vấn pháp luật Á-Phi.
62. Hướng dẫn của CARICOM để áp dụng trong việc đàm phán các hiệp ước song phương.
63. Hiệp định giữa Chính phủ Chi lê và Chính phủ nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau.
64. Hiệp định giữa Chính phủ Cộng hoà nhân dân Trung Hoa và Chính phủ nước khác liên quan đến việc khuyến khích và bảo vệ đầu tư lẫn nhau.
65. Hiệp ước giữa Cộng hoà Liên bang Đức và nước khác liên quan đến việc khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau.
66. Hiệp định giữa Liên bang Thụy Sĩ và nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau.
67. Hiệp định giữa Chính phủ Vương quốc Anh và Bắc Ailen và Chính phủ nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư.

68. Hiệp ước giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ nước khác về khuyến khích và bảo hộ lẫn nhau.
69. Thoả thuận thúc đẩy đầu tư giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ nước khác.
70. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Cộng hoà Liên bang Đức về hợp tác lẫn nhau liên quan đến hoạt động kinh doanh bị hạn chế năm 1976.
71. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Ôxtrâyliya về hợp tác chống độc quyền và Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ năm 1982 và Chính phủ Ôxtrâyliya về hỗ trợ thi hành chống độc quyền lẫn nhau năm 1999.
72. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Canada về áp dụng Luật cạnh tranh và tiếp thị sai lệch năm 1995.
73. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Nhật Bản về hợp tác chống cạnh tranh không lành mạnh năm 1999.
74. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Cộng hoà Liên bang Braxin về hợp tác giữa các cơ quan có thẩm quyền về cạnh tranh trong việc thi hành Luật cạnh tranh của hai nước năm 1999.
75. Hiệp định về khuyến khích và bảo hộ đầu tư giữa Cộng hoà Arập Aicập và các nước khác.
76. Hiệp định giữa Chính phủ Cộng hoà Indônêsiya và Chính phủ các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư.
77. Hiệp định giữa Chính phủ Jamaica và Chính phủ các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau.

78. Hiệp định giữa Chính phủ Malaisia và Chính phủ các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư.
79. Hiệp định về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau giữa các nước khác và Vương quốc Hà Lan.
80. Hiệp định giữa Chính phủ Cộng hoà dân chủ SriLanka và Chính phủ nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư.
81. Hiệp định giữa Chính phủ Vương quốc Campuchia và Chính phủ nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư.
82. Hiệp định về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau giữa Chính phủ Cộng hoà Hồi giáo I ran và Chính phủ các nước khác.
83. Hiệp định giữa Chính phủ Crôatia và Chính phủ các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau.
84. Hiệp định về khuyến khích và bảo hộ đầu tư giữa các nước khác và Quỹ OPEC về phát triển quốc tế.
85. Hiệp định giữa Chính phủ Pêru và các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau.
86. Hiệp ước giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ các nước cộng hoà khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau (Hiệp định mẫu, được sửa đổi tháng 4/1998).
87. Công ước giữa Hoa Kỳ và các nước khác về tránh đánh thuế hai lần và ngăn ngừa việc lạm dụng tài chính liên quan đến thuế thu nhập.
88. Hiệp định giữa Chính phủ Zimbabuê và các nước khác về tránh đánh thuế hai lần và ngăn ngừa sự lạm dụng tài chính đối với thuế thu nhập và lợi tức thu được.

89. Hiệp định châu Âu về thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Ba Lan năm 1991.
90. Hiệp định châu Âu về thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Hunggari năm 1991.
91. Hiệp định thương mại tự do giữa các nước EFTA và Cộng hoà Séc năm 1992.
92. Hiệp định thương mại tự do giữa các nước EFTA và Israen năm 1992.
93. Hiệp định thương mại tự do giữa các nước EFTA và Cộng hoà Slôvakia năm 1992.
94. Hiệp định thương mại tự do giữa các nước EFTA và Cộng hoà Ba Lan năm 1992.
95. Hiệp định thương mại tự do giữa các nước EFTA và Rumania năm 1992.
96. Hiệp định châu Âu thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Séc năm 1993.
97. Hiệp định châu Âu thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng Kinh tế châu Âu và Rumania năm 1993.
98. Hiệp định châu Âu thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Slôvakia năm 1993.
99. Hiệp định châu Âu thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Bungari năm 1993.
100. Hiệp định hợp tác thành lập liên kết giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Mônđôva năm 1994.
101. Hiệp định hợp tác thành lập liên kết giữa Cộng đồng châu Âu và Liên bang Nga năm 1994.



102. Hiệp định thương mại tự do giữa EFTA và Cộng hoà Estônia năm 1995.
103. Hiệp định hợp tác thành lập liên kết giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Kiécgixtan năm 1995.
104. Hiệp định thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Litônia năm 1995.
105. Hiệp định hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Acmênia năm 1996.
106. Hiệp định giữa Cộng hoà áo và các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư.
107. Hiệp định giữa Liên minh Kinh tế Bỉ-Luxembua và các nước khác khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau.
108. Hiệp định giữa Chính phủ Vương quốc Đan Mạch và Chính phủ các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau (Hiệp định mẫu năm 2000).
109. Hiệp định giữa Chính phủ Cộng hoà Phần Lan và Chính phủ nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư.
110. Hiệp định giữa Cộng hoà Liên bang Đức và các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau.
111. Hiệp định hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Kazăcxtan năm 1995.
112. Hiệp định giữa Nhật Bản và Cộng hoà Xingapo về hợp tác kinh tế trong thời kỳ mới năm 2002.
113. Hiệp định giữa Chính phủ Cộng hoà Nam Phi và Chính phủ nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau (Hiệp định mẫu năm 1998).

114. Hiệp định giữa Chính phủ Thổ Nhĩ Kỳ và nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau (Hiệp định mẫu năm 2000).
115. Hiệp định giữa Chính phủ Cộng hoà Hellenic và Chính phủ nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau (Hiệp định mẫu năm 2000)
116. Hiệp định về quan hệ thương mại giữa Chính phủ Áo và Chính phủ Papua Niu Ghinê (PATCRA II) năm 1991.
117. Hiệp định châu Âu - Địa Trung Hải thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Ixraen năm 1995.
118. Hiệp định châu Âu - Địa Trung Hải thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Vương quốc Maroc năm 1996.
119. Hiệp định châu Âu thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Slôvenia năm 1996.
120. Hiệp định hợp tác thành lập một liên kết giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Uđobêkixtan năm 1996.
121. Thoả thuận về hợp tác thương mại và kinh tế giữa Chính phủ Canada và Chính phủ Liên bang Thụy Sĩ năm 1997.
122. Thoả thuận về hợp tác thương mại và kinh tế giữa Chính phủ Canada và Chính phủ Vương quốc NaUy năm 1997.
123. Thoả thuận về hợp tác thương mại và kinh tế giữa Chính phủ Canada và Chính phủ Cộng hoà Aixolen năm 1998.
124. Thoả thuận hợp tác thương mại và đầu tư và Kế hoạch hành động giữa Canada và MERCOSUR năm 1998.

125. Thoả thuận hợp tác thương mại và đầu tư giữa Canada và Cộng hoà Nam Phi năm 1998.
126. Thoả thuận hợp tác thương mại và đầu tư giữa Chính phủ Canada và Chính phủ các nước Cộng đồng ANDEAN năm 1999.
127. Thoả thuận thương mại tự do giữa các nước thành viên EFTA và Mêhicô năm 2000.
128. Thoả thuận thương mại tự do giữa các nước thành viên EFTA và Cộng hoà Macxêđonia năm 2000.
129. Thoả thuận giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Mêhicô về việc áp dụng Luật cạnh tranh của nước mình năm 2000.
130. Thoả thuận thương mại tự do giữa các nước thành viên EFTA và Cộng hoà Crôatia năm 2001.
131. Thoả thuận thương mại tự do giữa các nước thành viên EFTA và Vương quốc Giócđani năm 2001.
132. Thoả thuận châu Âu - Địa Trung Hải thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Ả rập Ả rập năm 2001.
133. Thoả thuận thành lập Hiệp hội giữa Cộng đồng châu Âu và Angiêri năm 2002.
134. Thoả thuận giữa Mông Cổ và các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau.
135. Thoả thuận giữa Chính phủ Thụy Điển và Chính phủ các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau.
136. Thoả thuận giữa Cộng đồng Kinh tế châu Âu và Cộng hoà Anbani về hợp tác kinh tế và thương mại năm 1992.

137. Thoả thuận về hợp tác kinh tế và thương mại giữa Cộng đồng Kinh tế châu Âu và Mông Cổ năm 1992.
138. Thoả thuận hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Ấn Độ về hợp tác và phát triển năm 1993.
139. Thoả thuận hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà dân chủ Sirilanka về hợp tác và phát triển năm 1994.
140. Thoả thuận giữa Ukraina và Canada về hợp tác kinh tế năm 1994.
141. Thoả thuận hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Agiécbaidan năm 1996.
142. Hiệp định thương mại tự do giữa Cộng hoà Estônia và Cộng hoà Slôvenia năm 1996.
143. Thoả thuận khung về thương mại và hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Hàn Quốc năm 1996.
144. Thoả thuận thương mại tự do giữa Látvia và Slôvenia năm 1996.
145. Thoả thuận hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu và Vương quốc Campuchia năm 1997.
146. Thoả thuận hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà dân chủ nhân dân Lào năm 1997.
147. Thoả thuận thương mại tự do giữa Cộng hoà Slôvenia và Cộng hoà Lithuania năm 1997.
148. Thoả thuận nội bộ về các vấn đề liên quan đến thương mại giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Macêdônia năm 1997.

149. Thoả thuận hợp tác nội bộ châu Âu - Địa Trung Hải giữa Cộng đồng châu Âu và Phong trào giải phóng Palestin về lợi ích của Chính quyền Palestin ở bờ đông và dải Gaza năm 1997.
150. Thoả thuận Khu vực thương mại tự do giữa Cộng hoà Thổ Nhĩ Kỳ và Cộng hòa Látvia năm 1998.
151. Thoả thuận thương mại tự do giữa Cộng hoà Thổ Nhĩ Kỳ và Cộng hoà Mácêdônia năm 1998.
152. Thoả thuận thương mại tự do giữa Thổ Nhĩ Kỳ và Cộng hoà Slôvenia năm 1998.
153. Thoả thuận nội bộ giữa Hiệp hội mậu dịch tự do châu Âu (EFTA) và Tổ chức Giải phóng Palestin (PLO) về lợi ích của Chính quyền Palestin năm 1998.
154. Thoả thuận thương mại tự do giữa Thổ Nhĩ Kỳ và Ba Lan năm 1999.
155. Thoả thuận hợp tác giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà nhân dân Bangladesh về hợp tác và phát triển năm 2000.
156. Thoả thuận thương mại tự do giữa Crôatia và Hungari năm 2001.
157. Thoả thuận nội bộ về thương mại và các vấn đề liên quan đến thương mại giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng hoà Crôatia năm 2001.
158. Thoả thuận thương mại tự do giữa Cộng hoà Slôvenia và Bosnia và Herzégôvia năm 2001.
159. Thoả thuận hợp tác châu Âu - Địa Trung Hải và Cộng hoà Lêbanon năm 2002 và Thoả thuận nội bộ về thương mại và liên quan đến thương mại giữa Cộng đồng châu Âu và Cộng đồng Lêbanon năm 2002.

160. Thoả thuận thương mại tự do giữa các nước thành viên EFTA và Xingapo năm 2002.
161. Thoả thuận giữa Chính phủ Cộng hoà Mauritiôt và Chính phủ các nước khác về tránh đánh thuế hai lần đối với thuế thu nhập
162. Hiệp định Khu vực Tự do thương mại giữa Thổ Nhĩ Kỳ và Ixraen năm 1996.
163. Hiệp định Thương mại tự do giữa Thổ Nhĩ Kỳ và Litthuania năm 1996.
164. Hiệp định Thương mại tự do giữa Thổ Nhĩ Kỳ và Rumania năm 1997.
165. Hiệp định Khu vực thương mại tự do giữa Cộng hoà Thổ Nhĩ Kỳ và Cộng hoà Estônia năm 1997.
166. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ các nước Bôlivia, Cólômbia, Ecuado, Peru, Vênêzuêla và các nước thành viên Cộng đồng ANDEAN về thành lập Hội đồng đầu tư và thương mại năm 1998.
167. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Cộng hoà dân chủ nhân dân Angiêri về phát triển quan hệ đầu tư và thương mại năm 2001.
168. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Vương quốc Ba ranh về phát triển quan hệ thương mại và đầu tư năm 2002.
169. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Liên minh Kinh tế và Tiền tệ Đông Phi về phát triển quan hệ thương mại và đầu tư năm 2002.
170. Hiệp định khung về thương mại và đầu tư giữa Hoa Kỳ và Cộng hoà dân chủ Siri Lan Ka năm 2002.

171. Hiệp định khung về thương mại và đầu tư giữa Hoa Kỳ và Chính phủ Brunêi năm 2002.
172. Hiệp định thương mại tự do Hoa Kỳ - Xingapo năm 2003.
173. Hiệp định thương mại tự do giữa Cộng hoà nhân dân Trung Hoa và Cộng hoà Panama năm 2003.
174. Hiệp định hợp tác giữa Liên minh châu Âu và Chilê năm 2002.
175. Hiệp định thương mại tự do Xingapo - Ôxtrâylia (SAFTA) năm 2003.
176. Hiệp định thương mại tự do giữa Chính phủ Cộng hoà Hàn Quốc và Chính phủ Chilê năm 2003.
177. Hiệp định thương mại tự do giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Cộng hoà Chilê năm 2003.
178. Hiệp định thương mại tự do giữa các nước EFTA và Cộng hoà Chilê.
179. Hiệp định giữa Chính phủ Cộng hoà Italia và Chính phủ các nước khác về phát triển và bảo hộ đầu tư.
180. Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau giữa Cộng hoà Kênya và các nước khác.
181. Hiệp định giữa Chính phủ Cộng hoà Uganda và Chính phủ Cộng hoà các nước khác về khuyến khích và bảo hộ đầu tư lẫn nhau.
182. Thoả thuận hợp tác kinh tế chặt chẽ hơn giữa Trung Quốc và Hồng Kông năm 2003 và Thoả thuận bổ sung về hợp tác kinh tế chặt chẽ hơn giữa Trung Quốc và Hồng Kông năm 2004.

183. Thoả thuận hợp tác kinh tế chặt chẽ hơn giữa Trung Quốc và Macao năm 2003 và Nghị định thư bổ sung Thoả thuận hợp tác kinh tế chặt chẽ hơn giữa Trung Quốc và Macao năm 2004.
184. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Vương quốc Arập Xêút về phát triển quan hệ thương mại và đầu tư năm 2003.
185. Hiệp định Thương mại tự do Hoa Kỳ - Ôxtrâylia năm 2004.
186. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Côoét về phát triển quan hệ thương mại và đầu tư năm 2004.
187. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Cộng hoà Yêmen về phát triển quan hệ thương mại và đầu tư năm 2004.
188. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Các tiểu vương quốc Arập thống nhất về phát triển quan hệ thương mại và đầu tư năm 2004.
189. Hiệp định giữa Chính phủ Hoa Kỳ và Chính phủ Quata về phát triển quan hệ thương mại và đầu tư năm 2004.

---

**Nguồn:** "International Investment Instruments: A Compendium". United Nations Conference on Trade and Development. Division on Investment, Technology and Enterprise Development. 2005.



## **CÁC THỎA THUẬN PHI CHÍNH PHỦ VỀ ĐẦU TƯ**

190. Dự thảo Quy chế về Tòa án trọng tài trong đầu tư nước ngoài và Tòa án đầu tư nước ngoài (Hiệp hội Luật Quốc tế) năm 1948.
191. Bộ luật quốc tế về đối xử công bằng đối với đầu tư nước ngoài (Phòng Thương mại Quốc tế) năm 1949.
192. Hướng dẫn về đầu tư quốc tế (Phòng Thương mại Quốc tế) năm 1972.
193. Hiến chương của về các yêu cầu của Công đoàn đối với việc kiểm soát lập pháp của các doanh nghiệp đa quốc gia (Liên đoàn quốc tế về các Tổ chức công đoàn tự do) năm 1975.
194. Quy tắc của Phòng Thương mại Quốc tế về hoà giải và trọng tài năm 1975.
195. Khuyến nghị của Phòng Thương mại Quốc tế để đấu tranh với hành vi cưỡng đoạt và hối lộ trong giao dịch kinh doanh năm 1977.
196. Hiến chương kinh doanh về phát triển bền vững: Các nguyên tắc về quản lý môi trường (Phòng Thương mại Quốc tế) năm 1991.

197. Hiến chương của người tiêu dùng đối với kinh doanh toàn cầu (Tổ chức Người tiêu dùng quốc tế) năm 1995.
198. Hiến chương Thái Bình Dương về đầu tư quốc tế (Hội đồng Kinh tế Khu vực Thái Bình Dương) năm 1995.
199. Dự thảo Công ước về đầu tư ra nước ngoài (Dự thảo Công ước Abs-Shawcross) năm 1959.
200. Dự thảo Hiến chương NGO về Công ty xuyên quốc gia năm 1998.
201. Hiệp định quốc tế về đầu tư (Hiệp hội uy tín và thống nhất người tiêu dùng năm 1998).
202. Các Quy tắc và Khuyến nghị về hành vi xuyên tạc và đưa hối lộ trong các giao dịch kinh doanh quốc tế (bản sửa đổi năm 1999) (Phòng Thương mại Quốc tế) năm 1999.
203. Các điều khoản mẫu về sử dụng các hợp đồng liên quan đến dòng chảy dữ liệu xuyên quốc gia (Phòng Thương mại Quốc tế) năm 1999.

---

**Nguồn:** "International Investment Instruments: A Compendium". United Nations Conference on Trade and Development. Division on Investment, Technology and Enterprise Development. 2005.

## Phụ lục 6

# CÁC NƯỚC THÀNH VIÊN VÀ CÁC CHỮ KÝ KHÁC CỦA ICSID

NƯỚC	CHỮ KÝ	PHÊ CHUẨN	NGÀY CÓ HIỆU LỰC
Apganistan	30/9/1966	25/6/1968	25/7/1968
Anbani	15/10/1991	15/10/1991	14/11/1991
Angieri	17/4/1995	21/2/1996	22/3/1996
Achentina	21/5/1991	19/10/1994	18/11/1994
Acmenia	16/9/1992	16/9/1992	16/10/1992
Oxtraylia	24/3/1975	2/5/1991	1/6/1991
Ao	17/5/1966	25/5/1971	24/6/1971
Azecbaizan	18/9/1992	18/9/1992	18/10/1992
Bahamat	19/10/1995	19/10/1995	18/11/1995
Baren	22/9/1995	14/2/1996	15/3/1996
Bangladet	20/11/1979	27/3/1980	26/4/1980
Barbadot	13/5/1981	1/11/1983	1/12/1983
Belarut	10/7/1992	10/7/1992	9/8/1992
Bi	15/12/1965	27/8/1970	26/9/1970
Belize	19/12/1986		
Benanh	10/9/1965	6/9/1966	14/10/1966
Bolivia	3/5/1991	23/6/1995	23/7/1995
Bosnia va			
Herzegovina	25/4/1997	14/5/1997	13/6/1997
Botsuana	15/1/1970	15/1/1970	14/2/1970
Bruney			
Darussalam	16/9/2002	16/9/2002	16/10/2002
Bungaria	21/3/2000	13/4/2001	13/5/2001
Buockina Faso	16/9/1965	29/8/1966	14/10/1966

Burundi	17/2/1967	5/11/1969	5/12/1969
Campuchia	5/11/1993	20/12/2004	19/1/2005
Camerun	23/9/1965	3/1/1967	2/2/1967
Cong hoa			
Trung Phi	26/8/1965	23/2/1966	14/10/1966
Sat	12/5/1966	29/8/1966	14/10/1966
Chile	25/1/1991	24/9/1991	24/10/1991
Trung Quoc	9/2/1990	7/1/1993	6/2/1993
Colombia	18/5/1993	15/7/1997	14/8/1997
Comoros	26/9/1978	7/11/1978	7/12/1978
Congo	27/12/1965	23/6/1966	14/10/1966
CH Cong go	29/10/1968	29/4/1970	29/5/1970
Costa Rica	29/9/1981	27/4/1993	27/5/1993
Côte d'Ivoire	30/6/1965	16/2/1966	14/10/1966
Croatia	16/6/1997	22/9/1998	22/10/1998
Sip	9/3/1966	25/11/1966	25/12/1966
Cong hoa Sec	23/3/1993	23/3/1993	22/4/1993
Dan Mach	11/10/1965	24/4/1968	24/5/1968
CH Dominic	20/3/2000		
Ecuado	15/1/1986	15/1/1986	14/2/1986
A rap Ai cap	11/2/1972	3/5/1972	2/6/1972
En Sanvado	9/6/1982	6/3/1984	5/4/1984
Estonia	23/6/1992	23/6/1992	23/7/1992
Ethiopia	21/9/1965		
Figi	1/7/1977	11/8/1977	10/9/1977
Fhan lan	14/7/1967	9/1/1969	8/2/1969
Phap	22/12/1965	21/8/1967	20/9/1967
Gabong	21/9/1965	4/4/1966	14/10/1966
Gambia	1/10/1974	27/12/1974	26/1/1975
Grudia	7/8/1992	7/8/1992	6/9/1992
CHLB Duc	27/1/1966	18/4/1969	18/5/1969
Gana	26/11/1965	13/7/1966	14/10/1966
Hy Lap	16/3/1966	21/4/1969	21/5/1969

Grenada	24/5/1991	24/5/1991	23/6/1991
Guatemala	9/11/1995	21/1/2003	20/2/2003
Ghine	27/8/1968	4/11/1968	4/12/1968
Guinea-Bitsao	4/9/1991		
Guyana	3/7/1969	11/7/1969	10/8/1969
Haiti	30/1/1985		
Hondurat	28/5/1986	14/2/1989	16/3/1989
Hungary	1/10/1986	4/2/1987	6/3/1987
Ai xo len	25/7/1966	25/7/1966	14/10/1966
Indonesia	6/2/1968	28/9/1968	28/10/1968
Ai len	30/8/1966	7/4/1981	7/5/1981
Israen	16/6/1980	22/6/1983	22/7/1983
Italia	18/11/1965	29/3/1971	28/4/1971
Jamaica	23/6/1965	9/9/1966	14/10/1966
Nhat Ban	23/9/1965	17/8/1967	16/9/1967
Joodani	14/7/1972	30/10/1972	29/11/1972
Kazacstan	23/7/1992	21/9/2000	21/10/2000
Kenya	24/5/1966	3/1/1967	2/2/1967
Han Quoc	18/4/1966	21/2/1967	23/3/1967
Co oet	9/2/1978	2/2/1979	4/3/1979
CH Keccgizixtan	9/6/1995		
Latvia	8/8/1997	8/8/1997	7/9/1997
Lebanon	26/3/2003	26/3/2003	25/4/2003
Lesotho	19/9/1968	8/7/1969	7/8/1969
Liberia	3/9/1965	16/6/1970	16/7/1970
Lithuania	6/7/1992	6/7/1992	5/8/1992
Lucxembua	28/9/1965	30/7/1970	29/8/1970
Macedonia	16/9/1998	27/10/1998	26/11/1998
Madagatsca	1/6/1966	6/9/1966	14/10/1966
Malauy	9/6/1966	23/8/1966	14/10/1966
Malaisia	22/10/1965	8/8/1966	14/10/1966
Mali 9/4/1976	3/1/1978	2/2/1978	
Manta	24/4/2002	3/11/2003	3/12/2003
Mauritania	30/7/1965	11/1/1966	14/10/1966

Mauritiut	2/6/1969	2/6/1969	2/7/1969
Micronesia	24/6/1993	24/6/1993	24/7/1993
Mondova	12/8/1992		
Mong co	14/6/1991	14/6/1991	14/7/1991
Ma roc	11/10/1965	11/5/1967	10/6/1967
Mozambic	4/4/1995	7/6/1995	7/7/1995
Namibia	26/10/1998		
Nepan	28/9/1965	7/1/1969	6/2/1969
Ha Lan	25/5/1966	14/9/1966	14/10/1966
Niu Di Lan	2/9/1970	2/4/1980	2/5/1980
Nicaragua	4/2/1994	20/3/1995	19/4/1995
Nigie	23/8/1965	14/11/1966	14/12/1966
Nigeria	13/7/1965	23/8/1965	14/10/1966
Na Uy	24/6/1966	16/8/1967	15/9/1967
Oman	5/5/1995	24/7/1995	23/8/1995
Pakistan	6/7/1965	15/9/1966	15/10/1966
Panama	22/11/1995	8/4/1996	8/5/1996
PapuaNiuGhine	20/10/1978	20/10/1978	19/11/1978
Paraguay	27/7/1981	7/1/1983	6/2/1983
Peru	4/9/1991	9/8/1993	8/9/1993
Philippin	26/9/1978	17/11/1978	17/12/1978
Bo Dao Nha	4/8/1983	2/7/1984	1/8/1984
Rumani	6/9/1974	12/9/1975	12/10/1975
LB Nga	16/6/1992		
Ruanda	21/4/1978	15/10/1979	14/11/1979
SVicent&Grenada	7/8/2001	16/12/2002	15/1/2003
Samoa	3/2/1978	25/4/1978	25/5/1978
SaoTome&Princip	1/10/1999		
A rap Xe ut	28/9/1979	8/5/1980	7/6/1980
Senegan	26/9/1966	21/4/1967	21/5/1967
Secbi&Montenegro	31/7/2002		
Seycen	16/2/1978	20/3/1978	19/4/1978
Sierra Leon	27/9/1965	2/8/1966	14/10/1966
Xingapo	2/2/1968	14/10/1968	13/11/1968

Slovakia	27/9/1993	27/5/1994	26/6/1994
Slovenia	7/3/1994	7/3/1994	6/4/1994
Đảo Solomon	12/11/1979	8/9/1981	8/10/1981
Somali	27/9/1965	29/2/1968	30/3/1968
Tây Ban Nha	21/3/1994	18/8/1994	17/9/1994
Sri Lanka	30, 1967	12/10/1967	11/11/1967
St. Kitts & Nevis	14/10/1994	4/8/1995	3/9/1995
St. Lucia	4/6/1984	4/6/1984	4/7/1984
Sudan	15/3/1967	9/4/1973	9/5/1973
Syri	25/5/2005		
Suazilen	3/11/1970	14/6/1971	14/7/1971
Thuy Dien	25/9/1965	29/12/1966	28/1/1967
Thuy Si	22/9/1967	15/5/1968	14/6/1968
Tanzania	10/1/1992	18/5/1992	17/6/1992
Thailand	6/12/1985		
Timor-Leste	23/7/2002	23/7/2002	22/8/2002
Togo	24/1/1966	11/8/1967	10/9/1967
Tonga	1/5/1989	21/3/1990	20/4/1990
Trinidad & Tobago	5/10/1966	3/1/1967	2/2/1967
Tunisia	5/5/1965	22/6/1966	14/10/1966
Turkey	24/6/1987	3/3/1989	2/4/1989
*Turkmenistan	26/9/1992	26/9/1992	26/10/1992
Uganda	7/6/1966	7/6/1966	14/10/1966
Ukraine	3/4/1998	7/6/2000	7/7/2000
Cac Tieu Vuong quoc Arap thong nhat	23/12/1981	23/12/1981	22/1/1982
Anh va Bacalien	26, 1965	19/12/1966	18/1/1967
Hoa Ky	27/8/1965	10/6/1966	14/10/1966
Uruguay	28/5/1992	9/8/2000	8/9/2000
Uzbekistan	17/3/1994	26/7/1995	25/8/1995
Venezuela	18/8/1993	2/5/1995	1/6/1995
CH Yemen	28/10/1997	21/10/2004	20/11/2004
Zambia	17/6/1970	17/6/1970	17/7/1970
Zimbabwe	25/3/1991	20/5/1994	19/6/1994

Nguồn: <http://www.worldbank.org/ficsid>

## Phụ lục 7

# CÁC HIỆP ĐỊNH KHUYẾN KHÍCH VÀ BẢO HỘ ĐẦU TƯ VIỆT NAM LÀ THÀNH VIÊN

STT	Quốc gia/Vùng lãnh thổ	Ngày ký
1	Italia	18-5-1990
2	Ôxtrâyliá	05-3-1991
3	Thái Lan	30-10-1991
4	Bỉ và Lúcxămbua	24-01-1992
5	Malaixia	24-01-1992
6	Philippin	27-02-1992
7	Đức	03-4-1992
8	Pháp	26-5-1992
9	Thụy Sĩ	03-7-1992
10	Belarus	08-7-1992
11	Indônêxia	25-10-1992
12	Singapore	29-10-1992
13	Trung Quốc	02-12-1992
14	Acmêni	13-12-1992
15	Đài Loan	21-4-1993
16	Hàn Quốc	13-5-1993
17	Đan Mạch	25-8-1993
18	Thụy Điển	8-9-1993
19	Phần Lan	13-12-1992
20	Hà Lan	10-3-1994



21	Ucraina	08-6-1994
22	Nga	16-6-1994
23	Hungari	26-8-1994
24	Ba Lan	31-8-1994
25	Rumani	01-9-1994
26	Áo	27-3-1995
27	Latvia	27-9-1995
28	Cuba	12-10-1995
29	Litva	06-11-1995
30	Lào	14-01-1996
31	Uzbekixtan	28-3-1996
32	Achentina	03-6-1996
33	Bungari	19-9-1996
34	Angiêri	23-10-1996
35	Ấn Độ	08-3-1997
36	Aicập	06-9-1997
37	Cộng hoà Séc	25-11-1997
38	Tatgikixtan	19-01-1999
39	Chilê	16-9-1999
40	Mông Cổ	17-4-2000
41	Mianma	12-5-2000
42	Campuchia	26-11-2001
43	CHDCND Triều Tiên	03-5-2002
44	Anh	01-8-2002
45	Aixơlen	20-9-2002
46	Nhật Bản	14-11-2003

**Nguồn:** Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

## Phụ lục 8

# ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI THEO HÌNH THỨC ĐẦU TƯ 1988-2005

(TÍNH TỚI NGÀY 22/9/2005 -  
CHỈ TÍNH CÁC DỰ ÁN CÒN HIỆU LỰC)

Hình thức đầu tư	Số dự án	TVĐT	Vốn pháp định	Đầu tư thực hiện
Công ty quản lý vốn	1	14,448,000	14,448,000	-
Công ty cổ phần	6	168,910,000	65,518,203	118,990,653
BOT	6	1,370,125,000	411,385,000	711,274,892
Hợp đồng hợp tác kinh doanh	180	4,164,436,301	3,581,226,698	5,032,426,321
100% vốn nước ngoài	4199	23,936,320,272	10,263,680,260	9,509,019,000
Liên doanh	1292	18,985,035,851	7,358,371,105	10,219,839,384
Tổng số	5,684	48,639,275,424	21,694,629,266	25,591,550,250

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư

## ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI THEO THEO NƯỚC 1988-2005

(TÍNH TỚI NGÀY 22/9/2005 -  
CHỈ TÍNH CÁC DỰ ÁN CÒN HIỆU LỰC)

TT	Nước, vùng lãnh thổ	Số dự án	TVĐT	Vốn pháp định	Đầu tư thực hiện
1	Đài Loan	1374	7.676.399,978	3.287.169,468	2.833.001,259
2	Singapore	375	7.495.798,540	2.765.293,788	3.423.009,742
3	Nhật Bản	556	5.977.071,195	2.704.163,426	4.126.962,130
4	Hàn Quốc	971	5.130.953,741	2.214.491,164	2.368.983,019
5	Hồng Kông	349	3.682.045,998	1.555.039,940	1.869.888,022
6	British Virgin Islands	242	2.623.058,280	990.107,983	1.234.311,376
7	Pháp	152	2.130.662,587	1.312.070,204	1.110.238,619
8	Hà Lan	59	1.986.284,710	1.174.825,274	1.748.992,712
9	Malaysia	173	1.455.484,072	673.772,695	816.037,966
10	Thái Lan	124	1.438.679,156	481.167,615	703.892,278
11	Hoa Kỳ	244	1.398.364,949	718.605,901	720.081,890
12	Vương quốc Anh	68	1.244.201,073	446.414,591	631.460,515
13	Luxembourg	15	809.216,324	725.859,400	14.729,132
14	Trung Quốc	345	731.124,862	404.166,927	191.568,897
15	Thụy Sĩ	33	686.436,029	337.014,981	527.019,721
16	Australia	111	626.899,248	284.959,863	326.248,895
17	Cayman Islands	14	499.233,750	180.462,771	361.671,127
18	British West Indies	4	407.000,000	118.000,000	98.799,570

19	CHLB Đức	65	346,684,603	148,483,445	160,416,015
20	Liên bang Nga	47	271,023,841	164,883,417	196,137,436
21	Bermuda	5	260,322,867	98,936,700	172,317,685
22	Canada	49	258,981,659	116,801,928	54,073,483
23	Philippines	22	233,398,899	117,477,446	87,670,734
24	Mauritius	16	149,803,600	108,421,519	689,772,331
25	Đan Mạch	29	143,093,744	83,848,243	81,880,669
26	Indonesia	13	130,092,000	70,405,600	127,028,864
27	Channel Islands	12	84,800,788	38,755,729	49,114,603
28	Samoa	14	84,400,000	32,840,000	2,800,000
29	Bỉ	25	73,145,211	33,100,189	49,795,812
30	Saint Kitts & Nevis	3	56,685,000	18,625,000	23,458,904
31	Cook Islands	2	55,000,000	17,000,000	-
32	Italia	20	50,756,000	23,099,498	25,028,591
33	Na Uy	14	47,316,918	24,957,307	15,349,258
34	Ấn Độ	10	45,443,710	26,551,891	580,035,845
35	New Zealand	11	44,367,000	14,938,000	12,327,065
36	Cộng hòa Séc	5	35,928,673	13,858,673	9,322,037
37	Liechtenstein	2	35,500,000	10,820,000	35,510,100
38	Thổ Nhĩ Kỳ	5	33,450,000	10,185,000	4,882,566
39	Thụy Điển	9	30,093,005	14,805,005	14,091,214
40	Ba Lan	6	30,000,000	15,604,000	13,903,000
41	Irắc	2	27,100,000	27,100,000	15,100,000
42	Brunei	11	26,700,000	10,160,000	1,000,000
43	Ukraina	6	23,954,667	13,085,818	14,092,291
44	Panama	6	16,882,400	7,185,000	3,528,815
45	Lào	6	16,053,528	10,323,527	5,478,527
46	Isle of Man	1	15,000,000	5,200,000	1,000,000

47	Áo	9	13,775,000	6,211,497	5,405,132
48	Srilanca	4	13,014,048	6,564,175	4,174,000
49	Bahamas	3	11,350,000	3,600,000	8,181,940
50	Ma Cao	5	11,200,000	7,100,000	2,480,000
51	Belize	3	10,000,000	6,860,000	979,000
52	Dominica	2	8,900,000	2,700,000	-
53	Saint Vincent	1	8,000,000	1,450,000	1,050,000
54	Israel	4	7,531,136	4,141,136	5,720,413
55	Cu Ba	1	6,600,000	2,200,000	7,320,278
56	Grand Cayman	1	5,000,000	3,000,000	-
57	Tây Ban Nha	4	4,489,865	4,249,865	60,000
58	Hungary	3	3,126,606	2,019,688	1,740,460
59	Guatemala	1	1,866,185	894,000	-
60	Nam Tư	1	1,580,000	1,000,000	-
61	Phần Lan	2	1,050,000	350,000	-
62	Syria	3	1,050,000	430,000	30,000
63	St Vincent & The Grenadines	1	1,000,000	400,000	-
64	Turks & Caicos Islands	1	1,000,000	700,000	700,000
65	Campuchia	3	1,000,000	590,000	400,000
66	Cộng hòa Síp	1	1,000,000	300,000	150,000
67	Guinea Bissau	1	709,979	1,009,979	-
68	Guam	1	500,000	500,000	-
69	Belarus	1	400,000	400,000	400,000
70	Ireland	1	200,000	200,000	-
71	Achentina	1	120,000	120,000	746,312
72	CHDCND Triều Tiên	1	100,000	100,000	-
<b>Tổng số</b>		<b>5,684</b>	<b>48,639,175,424</b>	<b>21,708,029,266</b>	<b>25,591,550,250</b>

**Nguồn:** Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

## Phụ lục 10

# ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI THEO NƯỚC 1988-2005

(TÍNH TỚI NGÀY 22/9/2005 -  
CHỈ TÍNH CÁC DỰ ÁN CÒN HIỆU LỰC)

TT	NƯỚC TIẾP NHẬN	SỐ DỰ ÁN	TVĐT	VỐN PHÁP ĐỊNH	ĐẦU TƯ THỰC HIỆN
1	Đài Loan	2	468,000	1,530,000	0
2	Angiêri	1	14,000,000	14,000,000	0
3	Anh	2	0	0	0
4	Australia	4	887,200	887,200	378,100
5	Ba Lan	1	900,000	900,000	0
6	Bỉ	1	152,000	152,000	0
7	Braxin	1	800,000	800,000	0
8	Bungaria	1	152,280	152,280	0
9	Cô Oet	1	999,700	999,700	0
10	Campuchia	8	13,293,081	10,386,170	989,000
11	Cộng hòa Sec	2	1,068,900	156,000	0
12	CHLB Đức	4	4,788,100	3,551,455	0
13	Ấn độ	1	150,000	120,000	0
14	Hàn Quốc	2	1,114,000	1,114,000	0
15	Hồng Kông	3	588,000	373,000	198,203

16	Hoa Kỳ	16	7,362,754	7,082,754	100,000
17	Indonesia	2	9,400,000	9,400,000	0
18	Irắc	1	100,000,000	100,000,000	0
19	Lào	42	88,070,486	73,215,544	4,288,472
20	Liên bang Nga	11	38,347,407	22,171,331	2,010,000
21	Luxemburg	1	350,000	350,000	0
22	Malaysia	3	17,650,000	17,650,000	300,000
23	Nam Phi	1	950,000	950,000	0
24	Nhật Bản	4	2,013,380	1,333,380	320,000
25	Pháp	1	0	0	0
26	Singapore	12	4,620,507	4,620,507	1,450,000
27	Tajikistan	2	3,465,272	3,465,272	2,222,000
28	Thái Lan	2	305,200	305,200	0
29	Ucraina	1	1,457,286	957,286	369,934
30	Ukraina	3	1,900,000	1,900,000	0
31	Uzbekistan	2	850,000	850,000	200,000
<b>Tổng số</b>		<b>138</b>	<b>316,103,553</b>	<b>279,373,079</b>	<b>12,825,709</b>

**Nguồn:** Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### I. TÀI LIỆU TIẾNG VIỆT

1. Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 1996
2. Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 2000
3. Luật Đầu tư năm 2005
4. Luật Sở hữu trí tuệ năm 2005
5. Luật Thương mại năm 2005
6. Bộ luật Dân sự năm 2005
7. Pháp lệnh về đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc trong thương mại quốc tế
8. Nghị định số 17/2001/NĐ-CP ngày 4/5/2001 của Chính phủ về việc ban hành Quy chế quản lý và sử dụng nguồn hỗ trợ phát triển chính thức.
9. Hiệp định giữa Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam và Hợp Chúng Quốc Hoa Kỳ về quan hệ thương mại. Công báo số 7-8 ngày 22/2/2002 và ngày 28/2/2002.
10. Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về tự do, xúc tiến và bảo hộ đầu tư. 2003.
11. Hiệp định giữa Việt Nam và Liên hiệp Anh và Bắc Ailen về khuyến khích và bảo hộ đầu tư. 2002.
12. Hiệp định giữa Chính phủ Việt Nam và Thái Lan về khuyến khích và bảo hộ đầu tư. 1991.
13. Hiệp định khung về Khu vực đầu tư trong Khối ASEAN năm 1998.
14. Nghị định thư về cơ chế giải quyết tranh chấp trong khối ASEAN năm 1996.



15. Tô Xuân Dân - Nguyễn Thị Hương - Nguyễn Thường Lạng (chủ biên): "Giáo trình quản trị dự án đầu tư quốc tế và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài". Nhà xuất bản Thống kê. 1998.
16. Nguyễn Văn Luận (chủ biên): "Giáo trình Quan hệ kinh tế quốc tế". Nhà xuất bản Công an nhân dân. 2003.
17. Nguyễn Thiết Sơn (chủ biên): "Các công ty xuyên quốc gia - Khái niệm, đặc trưng và những biến hiện mới". Nhà xuất bản Khoa học xã hội. 2003.
18. "Tập huấn về FDI". Hội Khoa học và Kinh tế Việt Nam. 1997.
19. Lê Quỳnh Anh (Luận văn thạc sĩ luật học): "Hoàn thiện pháp luật về đầu tư nước ngoài tại Việt Nam nhằm thực hiện các nghĩa vụ của Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế". 2002.
20. "Môi trường đầu tư tốt hơn cho mọi người". Nhà xuất bản Văn hoá thông tin. 2004.
21. Nguyễn Bá Diến - Hoàng Ngọc Giao (chủ biên): "Về việc thực hiện Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ".
22. Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Nhà xuất bản Chính trị quốc gia. 2000.
23. Hoàng Hồng Hiệp: "Thu hút vốn đầu tư vào khu kinh tế mở Chu Lai". Luận văn thạc sĩ kinh tế. 2005.
24. "Tài liệu tham khảo về Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp". Bộ Kế hoạch và Đầu tư. 2005.
25. Nguyễn Thường Lạng (chủ biên): "Vấn đề bảo hộ quyền sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam". Nhà xuất bản Lý luận chính trị. 2005.
26. Nguyễn Vũ Hoàng: "Các liên kết kinh tế - thương mại quốc tế". Nhà xuất bản Thanh Niên. 2003.

27. Nguyễn Đăng Dung - Nguyễn Ngọc Đào: “Luật Kinh doanh Quốc tế”. Nhà xuất bản Tổng hợp Đồng Nai. 2000. Trang 478-479.
28. “Các khía cạnh luật pháp của các liên doanh quốc tế trong nông nghiệp”. Nhà xuất bản Giáo dục. 1996.
29. “Đến với Ngân hàng thế giới”. Nhà xuất bản Văn hoá và Thông tin. 2004.
30. “Thực tiễn những khu đặc miễn trên thế giới”. Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia. 1994.
31. “Hỏi đáp về chuyển giao công nghệ nước ngoài, đàm phán và thực hiện hợp đồng”. Sách dịch. 1989.
32. “Cẩm nang chuyển giao công nghệ”. Sách dịch. Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật. 2001.
33. Hội thảo quốc tế Pháp-Việt: “Bối cảnh kinh tế mới, các dòng đầu tư nước ngoài với việc phát triển thương mại và thị trường ở châu Á và Việt Nam”. Hà Nội, 2003.
34. Bài phát biểu của Lãnh đạo Bộ Kế hoạch và Đầu tư trong Hội nghị Giao ban Đầu tư nước ngoài khu vực phía Bắc (ngày 15/12/2005) và khu vực phía Nam (ngày 20/12/2005).
35. [http://www.vnagency.com.vn/news.asp?LANGUAGE\\_ID=1&CATEGORY\\_ID=24&NEWS\\_ID=181935.HTML](http://www.vnagency.com.vn/news.asp?LANGUAGE_ID=1&CATEGORY_ID=24&NEWS_ID=181935.HTML): “Sáp nhập và mua bán công ty đạt mức kỷ lục vào năm 2005”.
36. <http://www.trade.hochiminhcity.gov.vn/data/file/2002/10/209/CacQuyDinhTRIMS.htm>: “Các quy định của TRIMs”.
37. <http://www.mpi.gov.vn/fdi/tinhhinhdtnn.aspx?Lang=4-HTML>: Cục Đầu tư nước ngoài-Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
38. <http://www.vnexpress>: “Khu chế xuất Tân Thuận xuất hàng đến 45 nước”.

39. <http://www.ueh.edu.vn/tcptkt/ptkt2005/thang02-05/trangoctho.htm>: Trần Ngọc Thơ: “Làm thế nào có thể thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài”.
40. <http://www.vir.com.vn/Client/Dautuchungkhoan/content.asp?CatID=5&DocID=8982--HTML:Vietnam Investment Review>  
- Đầu tư Chung khoan
41. [www.nld.com.vn](http://www.nld.com.vn): Câu chuyện quản lý.

## II. TÀI LIỆU TIẾNG NƯỚC NGOÀI

42. Mitsuo Matsushita-Thomas J.Schoenaum. Japanese International Trade and Investment Law. University of Tokyo Press. 1989.
43. Ray August. International Business Law. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 1993.
44. Professor David A. Gantz: “Course on International Trade Law”. 2004.
45. Understanding the WTO. 2003.
46. Provisions of the State Council of the Peoples Republic of China for the Encouragement of Foreign Investment,
47. Sino-Foreign Contractual Joint Venture Law of the Peoples Republic of China.
48. Wholly Foreign Owned Enterprise Law of the Peoples Republic of China.
49. Procedures of the Peoples Republic of China for the Registration and Administration of Chinese-Foreign Joint Ventures.
50. United Nations. World Investment Report. 1995.
51. Salvatore Dominick. International Economics. Third Edition. New York. 1990.

52. Anita Louise Denning: "Asymmetric Power Endowments and NEPAD: Predicting the Flow of Foreign Direct Investment in Africa. Thesis. 2003.
53. Alejandro H. Bermudez-Del-Villar: "Efficiency and Productivity Improvement through technology transfer, foreign direct investment and privatization, the case of information technologies introduction in the privatized port of Veracruz. Mexico. Thesis. 2003.
54. Introduction to Swedish Law. Stockholm. Sweden. 1994.
55. Relationship between International Investment Agreements. OECD. 2004.
56. Research Note: "Recent developments in international investment agreements. UNCTAD. 2005.
57. OECD. Competition Policy and Joint Venture. Asian Institute of Technology (AIT) Library. Bangkok. 1986.
58. Dar Khenbatr-Riad Ajjami. International Business. University of America.
59. JICA (2003): "The study on FDI promotion strategy in The Socialist Republic of Vietnam (final report), Hanoi.
60. Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments. UNCTAD. 2001.
61. World Investment Report 1997.
62. Improving the system of investor-state dispute settlement: an overview. ICSID-OECD-UNCTAD. 2005.
63. Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations. UNCTAD. 2005.
64. Taxation and Technology Transfer: Key Issues. UNCTAD. 2005.
65. The REIO Exception in MFN Treatment Clauses. UNCTAD. 2004.
66. Keith E. Maskus: "Encouraging International Technology Transfer. 2003.

67. WIPO Model Law for Developing Countries on Invention. Volume II (Geneva 1980). (Publication 541).
68. Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology. 1985 version.
69. Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments. United Nations. 2001.
70. ICSID. Annual Report 2005.
71. Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency.
72. Commentary on the Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency.
73. The United States - Morocco Free Trade Agreement was signed on 16 June 2004.
74. Agreement between Canada and \_ for the Promotion and Protection of Investments.
75. "Information Statement of International Bank for Reconsrruction and Development. 27/9/2004.
76. IDA Articles of Agreements. 1960.
77. Ralph H. Folsom-Michel Wallace Gordon-John A. Spanogle: "International Business Transactions.
78. Paras Gorasia: "The Impact of Article 27 of the TRIPS Agreement on Foreign Direct Investment and Transfer of Technology to Developing Countries.
79. Vietnam: Trade Policy and WTO Accession. The World Bank. 2006.
80. Agreement Establishing The Inter-American Investment Corporation. 1986.
81. Zambia Investment Act 1993.
82. Zambia Investment Act 1991.

83. Zambia Investment Act 1986.
84. The Investment Code of Ghana 1985.
85. Law for the Promotion and Protection of Foreign Investments of the Islamic Republic of Iran.
86. The Law of Foreign Investment of the United Mexican States. 1993
87. Law No.(10) encouraging investment of Syria. 1991.
88. Foreign Investment Law of the Republic of Guatemala. 1988.
89. Foreign Investment Law of Mongolia. 1993.
90. Law of Investment on Cambodia. 1994.
91. Law on Foreign Investment of the Republic of Albania. 1993.
92. <http://www.worldbank.org/icsid>
93. <http://www.miga.org>
94. <http://www.ifc.org>
95. <http://www.worldbank.org/ida>
96. <http://www.worldbank.org/ibrd>
97. <http://www.balfort.com/review/>
98. <http://www.adb.org/Documents/Books/ADO/2004/part030400.asp>.HTML: "Asian Development Outlook 2004 - International Investment Agreements".
99. <http://www.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/O,,contentMDK:20040598~menuPK:34619~pagePK:3542~piPK:36600~theSitePK:29708,00.html>
100. <http://www.asiainvestmentenvironment.Lithuania>. (Tính đến ngày 14/12/2002).
101. "Гражданское Право". Изд. "Проспест". Москва. 1998.

# MỤC LỤC

Trang

Lời Nhà xuất bản .....	5
------------------------	---

## Chương I

### **KHÁI QUÁT CHUNG VỀ MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VÀ PHÁP LUẬT VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ**

I. Môi trường đầu tư quốc tế.....	7
II. Chính sách và pháp luật quốc gia về đầu tư quốc tế .....	19
III. Các điều ước quốc tế về đầu tư quốc tế.....	39

## Chương II

### **TRÌNH TỰ VÀ THỦ TỤC ĐẦU TƯ QUỐC TẾ**

I. Xem xét đơn đầu tư quốc tế .....	48
II. Chấp thuận đơn đầu tư nước ngoài .....	57
III. Biện pháp đảm bảo đầu tư quốc tế .....	59

## Chương III

### **HÌNH THỨC ĐẦU TƯ QUỐC TẾ**

I. Đầu tư trực tiếp nước ngoài .....	76
II. Đầu tư gián tiếp .....	98
III. Viện trợ phát triển chính thức .....	107
IV. Tín dụng thương mại .....	117
V. Các loại hình đầu tư khác.....	118
VI. Các khu vực địa lý riêng biệt trong đầu tư quốc tế.....	126

## Chương IV

### **CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TRONG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ**

I. Công nghệ và chuyển giao công nghệ trong đầu tư quốc tế.....	137
II. Các quy định pháp luật về chuyển giao công nghệ trong đầu tư quốc tế .....	152

## Chương V

### **CÁC LIÊN KẾT QUỐC TẾ LIÊN QUAN ĐẾN ĐẦU TƯ**

I. Trung tâm giải quyết các tranh chấp đầu tư quốc tế (ICSID) .....	169
---	-----

II. Ngân hàng tái thiết và phát triển quốc tế (IBRD).....	172
III. Hiệp hội Phát triển Quốc tế (IDA) .....	180
IV. Công ty tài chính quốc tế (IFC).....	187
V. Cơ quan bảo lãnh đầu tư đa phương (MIGA) .....	191
VI. Tập đoàn Đầu tư Liên Mỹ (IAIC): .....	201
VII. Công ty xuyên quốc gia (TNCs).....	205

## Chương VI

### GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

I. Giải quyết tranh chấp đầu tư tại ICSID .....	211
II. Giải quyết tranh chấp đầu tư tại MIGA .....	219
III. Giải quyết tranh chấp đầu tư theo các điều ước quốc tế .....	226
IV. Giải quyết tranh chấp đầu tư theo các điều ước quốc tế Việt Nam là thành viên .....	234
V. Giải quyết tranh chấp đầu tư theo pháp luật Việt Nam .....	243
<b>Phụ lục 1:</b> Các văn kiện quốc tế Đa phương về đầu tư .....	247
<b>Phụ lục 2:</b> Các văn kiện quốc tế khu vực về đầu tư .....	251
<b>Phụ lục 3:</b> Các thoả thuận thương mại tự do và hợp tác kinh tế khu vực có chứa các điều khoản đầu tư .....	257
<b>Phụ lục 4:</b> Các Hiệp ước song phương, song phương mẫu và các hiệp định về tránh đánh thuế hai lần .....	263
<b>Phụ lục 5:</b> Các Thoả thuận phi chính phủ về đầu tư.....	275
<b>Phụ lục 6:</b> Các nước thành viên và các chữ ký khác của ICSID.....	277
<b>Phụ lục 7:</b> Các hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư Việt Nam là thành viên.....	282
<b>Phụ lục 8:</b> Đầu tư trực tiếp nước ngoài phân theo hình thức đầu tư.....	284
<b>Phụ lục 9:</b> Đầu tư trực tiếp nước ngoài theo nước.....	285
<b>Phụ lục 10:</b> Đầu tư ra nước ngoài theo nước .....	288
<b>Tài liệu tham khảo .....</b>	290



**NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN**

62 Bà Triệu - Hà Nội - ĐT: (84.04). 8229413. 9439364

Fax: 04.9436024. E-mail: [nxbthanhnien@vnn.vn](mailto:nxbthanhnien@vnn.vn)

Chi nhánh: 270 Nguyễn Đình Chiểu - Quận III - TP Hồ Chí Minh.

ĐT: (08) 9305243

---

**KINH TẾ, PHÁP LUẬT VỀ ĐẦU TƯ QUỐC TẾ  
VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA VỚI VIỆT NAM KHI GIA NHẬP WTO**

*THS. NGUYỄN VŨ HOÀNG*

Chịu trách nhiệm xuất bản: MAI THỜI CHÍNH

Biên tập: ĐẶNG QUANG VINH

Bìa: MAI HƯƠNG

Kỹ thuật vi tính: NGUYỆT LỆ

Sửa bản in thử: PHAN THẮNG

**Liên kết xuất bản:**

**CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG DÂN TRÍ**

93B, Trung Liệt, Đống Đa, Hà Nội

ĐT: 04.2153937 Fax: 04.8572604

Email: tt\_dantri@yahoo.com

---

In 1000<sup>c</sup> khổ 14.5 x 20.5<sup>cm</sup> tại Xưởng in 2. Công ty cổ phần in và thương mại Á Phi. GPXB số: 266-2006/CXB/61-22/ TN cấp ngày 13/04/2006. In xong và nộp lưu chiểu quý I /2007.