

HỌC VIỆN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA HỒ CHÍ MINH



NGUYỄN HOÀI NAM

CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP
NƯỚC NGOÀI TỪ EU VÀO VIỆT NAM

LUẬN ÁN TIẾN SĨ
NGÀNH: QUẢN LÝ KINH TẾ

HÀ NỘI- 2026

HỌC VIỆN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA HỒ CHÍ MINH



NGUYỄN HOÀI NAM

**CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP
NƯỚC NGOÀI TỪ EU VÀO VIỆT NAM**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ

NGÀNH: QUẢN LÝ KINH TẾ

Mã số: 9340410

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

1. PGS.TS. NGUYỄN TẤN VINH

2. PGS.TS. HÀ VĂN HỘI

HÀ NỘI- 2026

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, kết quả nêu trong luận án là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng và được trích dẫn đầy đủ theo quy định.

Tác giả



Nguyễn Hoài Nam

MỤC LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....	iii
DANH MỤC CÁC BẢNG	v
DANH MỤC CÁC HÌNH.....	vi
MỞ ĐẦU	1
Chương 1: TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU.....	15
1.1. TỔNG QUAN CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN	
ĐẾN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN	15
1.2. ĐÁNH GIÁ CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU ĐÃ TỔNG QUAN.....	30
Chương 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ	
TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI.....	36
2.1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ	
TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI.....	36
2.2. CHỦ THỂ VÀ ĐỐI TƯỢNG CỦA CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN	
ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI	44
2.3. NỘI DUNG CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP	
NƯỚC NGOÀI.....	48
2.4. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN	
ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI	58
2.5. TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ	
TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI	64
2.6. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC	
TIẾP NƯỚC NGOÀI	70
Chương 3: THỰC TRẠNG CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP	
NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM.....	76
3.1. KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP	
NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM	76
3.2. THỰC TRẠNG CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP	
NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM	78
3.3. ĐÁNH GIÁ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP	
NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM	90

3.4. KẾT QUẢ RÚT RA TỪ ĐÁNH GIÁ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM	115
Chương 4: ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM.....	123
4.1. BỐI CẢNH TÁC ĐỘNG ĐẾN CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM	123
4.2. ĐỊNH HƯỚNG HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM	128
4.3. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM	130
KẾT LUẬN	154
KHUYẾN NGHỊ	157
DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN CỦA NGHIÊN CỨU SINH	160
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	162
PHỤ LỤC 1	174
PHỤ LỤC 2	185
PHỤ LỤC 3	190
PHỤ LỤC 4	201

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Viết đầy đủ
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
CMCN 4.0	Cách mạng công nghiệp lần thứ 4
CPTPP	Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương toàn diện và tiến bộ
ESG	Environment, Society and Governance
EU	European Union Liên minh châu Âu
EuroCham	European Chamber of Commerce Phòng Thương mại châu Âu
FDI	Foreign Direct Investment Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FTA	Free Trade Agreement Hiệp định thương mại tự do
EVFTA	European- Viet Nam Free Trade Agreement Hiệp định thương mại tự do Việt Nam- EU
EVIPA	European- Viet Nam Investment Protection Agreement Hiệp định Bảo hộ đầu tư Việt Nam- EU
IMF	International Monetary Fund Quỹ Tiền tệ quốc tế
IPA	Investment Promotion Agency Cơ quan xúc tiến đầu tư
JICA	Japanese International Cooperation Agency Cơ quan Hợp tác quốc tế Nhật Bản
M&A	Mergers and Acquisitions

	Sáp nhập và mua lại
MNC	Multi-national corporation Tập đoàn đa quốc gia
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development Tổ chức Hợp tác kinh tế và phát triển
R&D	Research & development Nghiên cứu & triển khai
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển
UNESCAP	United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific Ủy ban Liên hợp quốc về Kinh tế- Xã hội châu Á- Thái Bình Dương
TNC	Trans-national corporation Tập đoàn xuyên quốc gia
WAIPA	World Association of Investment Promotion Agencies Hiệp hội các Cơ quan xúc tiến đầu tư thế giới
WB	World Bank Ngân hàng thế giới
WTO	World Trade Organization Tổ chức Thương mại thế giới

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1.1: Tóm tắt tổng hợp kết quả tổng quan tài liệu	34
Bảng 2.1: Các hoạt động xúc tiến FDI	38
Bảng 2.2: Tóm tắt mối quan hệ giữa chính sách thu hút FDI và chính sách xúc tiến FDI	40
Bảng 2.3: Ảnh hưởng của định hướng thu hút FDI đến chính sách xúc tiến FDI.....	61
Bảng 2.4: Tổng hợp các tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI.....	68
Bảng 3.1: Đánh giá của doanh nghiệp EU về tính phù hợp với bối cảnh của chính sách xúc tiến FDI từ EU	93
Bảng 3.2: Đánh giá của doanh nghiệp EU về thông tin đầu tư.....	94
Bảng 3.3: Đánh giá của doanh nghiệp EU về mức độ đáp ứng nhu cầu đối với một số nội dung chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam	95
Bảng 3.4: Đánh giá của doanh nghiệp EU về sự phối hợp giữa các cơ quan trong cung cấp dịch vụ đầu tư.....	100
Bảng 3.5: Dấu hiệu nhận diện về hình ảnh đầu tư Việt Nam đối với doanh nghiệp EU.....	104
Bảng 3.6: Đánh giá của doanh nghiệp EU về vận động chính sách.....	106
Bảng 3.7: Đánh giá của doanh nghiệp EU về tính hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam	110
Bảng 3.8: Đánh giá của doanh nghiệp EU về hỗ trợ liên kết với doanh nghiệp trong nước	113
Bảng 4.1: Đề xuất một số ngành ưu tiên xúc tiến FDI từ EU	134

DANH MỤC CÁC HÌNH

Hình 2.1. Mô phỏng quá trình tạo nguồn đầu tư	53
Hình 3.1: Vốn FDI từ EU vào Việt Nam giai đoạn 2010-2024	77
Hình 3.2: Các đối tác có FDI nhiều nhất vào Việt Nam lũy kế đến hết năm 2024	78
Hình 3.3: Tần suất bài viết về kinh tế Việt Nam trên Financial Times và Reuters năm 2018-2025	84
Hình 3.4: Số lượng văn bản phản hồi và buổi làm việc giữa các bộ, ngành với EuroCham trong giai đoạn 2018-2024.....	89
Hình 3.5. Vốn FDI đăng ký của EU giai đoạn 2010-2024.....	101
Hình 3.6: FDI đăng ký của Đức, Pháp, Hà Lan và các nước EU khác tại Việt Nam trong giai đoạn 2010-2024	109
Hình 4.1: Các quốc gia cung cấp FDI hàng đầu thế giới giai đoạn 2015-2024	125

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài Luận án

Chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) có vai trò quan trọng trong thu hút vốn FDI ở các quốc gia, giúp chuyển hóa các tiềm năng và cơ hội đầu tư thành các cam kết, quyết định đầu tư. Dưới tác động của tái cấu trúc nền kinh tế thế giới được thúc đẩy bởi cạnh tranh chiến lược giữa các trung tâm kinh tế lớn ngày càng quyết liệt, cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 và xu hướng chuyển đổi xanh, dòng vốn FDI toàn cầu đang điều chỉnh mạnh mẽ. Điều này khiến vai trò của chính sách xúc tiến FDI càng trở nên quan trọng, thúc đẩy các quốc gia, nhất là các nước đang phát triển, đổi mới và hoàn thiện chính sách này nhằm định hướng, lựa chọn dòng vốn FDI có chất lượng để thực hiện các mục tiêu phát triển quốc gia.

Sau 40 năm tiến hành Đổi mới, Việt Nam bước vào kỷ nguyên phát triển mới, đẩy mạnh đổi mới mô hình phát triển dựa trên nền tảng khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số theo tinh thần Nghị quyết Đại hội XIV của Đảng. Nghị quyết 50-NQ/TW của Bộ Chính trị khóa XII và Chiến lược hợp tác đầu tư nước ngoài giai đoạn 2021-2030 đã đề ra quan điểm về thu hút FDI có chọn lọc, lấy chất lượng, hiệu quả, công nghệ và bảo vệ môi trường là tiêu chí đánh giá chủ yếu; đa phương hóa, đa dạng hóa đối tác, hình thức đầu tư, đan xen lợi ích trong hợp tác đầu tư nước ngoài... Nghị quyết 57-NQ/TW của Bộ Chính trị khóa XIII đề ra định hướng đẩy mạnh chuyển giao tri thức, đào tạo nhân lực khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo thông qua doanh nghiệp có vốn FDI...

Trong cấu trúc dòng vốn FDI toàn cầu, Liên minh châu Âu (EU) là một trong những nguồn cung FDI chất lượng cao. Những điều chỉnh chiến lược, chính sách của EU từ năm 2020 trở lại đây đã thúc đẩy dòng vốn FDI của EU gắn kết chặt chẽ hơn với các tiêu chuẩn môi trường, xã hội và quản trị (ESG), yêu cầu cao hơn về công nghệ và chuỗi cung ứng bền vững, chuyển đổi xanh, chuyển đổi năng lượng, giảm phát thải các-bon... Đặc điểm này của vốn FDI từ EU phù hợp với chủ trương, định hướng thu hút FDI của Việt Nam trong giai đoạn phát triển mới.

Trong khi đó, Việt Nam và EU có nền tảng quan hệ sâu rộng và vững chắc,

nhất là khi hai bên đã nâng cấp quan hệ lên đối tác chiến lược toàn diện. Việc Hiệp định thương mại tự do Việt Nam- EU (EVFTA) có hiệu lực từ năm 2020 và Hiệp định bảo hộ đầu tư Việt Nam- EU (EVIPA) đang trong quá trình phê chuẩn mở ra nhiều cơ hội cho Việt Nam để thu hút dòng vốn FDI mới có chất lượng cao từ EU thông qua môi trường kinh doanh minh bạch, thuận lợi hơn, giúp doanh nghiệp EU mở rộng tiếp cận thị trường Việt Nam và khu vực.

Tuy nhiên, FDI từ EU vào Việt Nam hiện chưa tương xứng với tiềm năng, cơ hội hợp tác đầu tư Việt Nam- EU và tiềm lực của EU. Tính đến hết năm 2024, tổng vốn FDI lũy kế từ EU vào Việt Nam đạt khoảng 30,6 tỷ USD, chỉ chiếm 6,5% tổng vốn FDI ở Việt Nam, thấp xa Hàn Quốc với tổng vốn FDI đăng ký tại Việt Nam khoảng 92 tỷ USD, Singapore 83,1 tỷ USD, Nhật Bản 77,6 tỷ USD¹. Bên cạnh đó, FDI của EU trong các lĩnh vực EU có thể mạnh như công nghệ cao, năng lượng sạch, dịch vụ chất lượng cao ở Việt Nam vẫn còn khiêm tốn. Theo số liệu từ Công quan hệ thương mại của EU, FDI lũy kế của EU vào ASEAN năm 2023 đạt 372,7 tỷ Euro, trong đó vào Singapore là 262,9 tỷ Euro, Malaysia 31,9 tỷ Euro, Indonesia 25,1 tỷ Euro, Thái Lan 24,9 tỷ Euro, Việt Nam 10,8 tỷ Euro². Như vậy, vị thế thu hút FDI từ EU của Việt Nam còn khoảng cách đáng kể với các nước khác trong khu vực.

Thực trạng này xuất phát từ nhiều nguyên nhân, trong đó có nguyên nhân do chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam chưa có tính chuyên biệt cho EU; nội dung chính sách này còn nhiều bất cập như thiếu chiến lược, định hướng xúc tiến FDI rõ ràng về xúc tiến FDI từ EU, chưa xây dựng được thương hiệu đầu tư quốc gia, dịch vụ đầu tư trước và sau cấp phép chưa đáp ứng nhu cầu nhà đầu tư, năng lực và nguồn lực dành cho xúc tiến FDI từ EU chưa tương xứng... Trong bối cảnh cạnh tranh thu hút FDI chất lượng cao ngày càng gay gắt, nếu không đổi mới và hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU có thể khiến Việt Nam bỏ lỡ cơ hội thu hút và nâng cao chất lượng dòng vốn từ EU vào Việt Nam, nhất là trong các lĩnh vực, các ngành Việt Nam ưu tiên phát triển trong giai đoạn mới. Do đó, việc phân tích, đánh giá thực trạng để nhận diện hạn chế và đề xuất mục tiêu, quan điểm, định hướng và giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam là rất cần thiết. Đây là cơ

¹ <https://www.mpi.gov.vn/portal/pages/solieudtnn.aspx?nam=2024&thang=12>

² https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/viet-nam_en

sở thực tiễn để Nghiên cứu sinh thực hiện đề tài Luận án.

Về lý luận, tổng quan các công trình nghiên cứu đã được công bố đến nay cho thấy có nhiều công trình về chính sách thu hút FDI và xúc tiến FDI ở góc độ khác nhau, song còn thiếu nghiên cứu có hệ thống về chính sách xúc tiến FDI dưới góc độ chính sách công. Đặc biệt, chưa có nghiên cứu về chính sách xúc tiến FDI từ một đối tác cụ thể như EU. Khoảng trống này đòi hỏi một cách tiếp cận có hệ thống về chính sách xúc tiến FDI từ EU như một can thiệp chính sách công nhằm làm rõ khái niệm, bản chất, vai trò, nội dung, công cụ, yếu tố ảnh hưởng và tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam dưới góc độ lý luận.

Xuất phát từ những lý do nêu trên, việc nghiên cứu chủ đề “*Chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài từ EU vào Việt Nam*” là cần thiết. Kết quả nghiên cứu chủ đề này không chỉ góp phần bổ sung và hoàn thiện cơ sở lý luận về chính sách xúc tiến FDI, mà còn cung cấp luận cứ khoa học và thực tiễn cho hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam trong giai đoạn phát triển mới của đất nước.

2. Mục đích, câu hỏi và nhiệm vụ nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu của Luận án là nhằm đóng góp vào hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam trên cơ sở cung cấp bằng chứng khoa học và thực tiễn thông qua bổ sung, làm rõ cơ sở lý luận và đánh giá thực trạng chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Câu hỏi nghiên cứu

Để đạt được mục đích nêu trên, những câu hỏi nghiên cứu đặt ra cần được giải quyết như sau:

- Câu hỏi 1: Bản chất, vai trò và nội dung chính sách xúc tiến FDI là gì? Những tiêu chí nào được sử dụng để đánh giá chính sách xúc tiến FDI?
- Câu hỏi 2: Thực trạng chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam hiện nay thế nào? Có những thành công, hạn chế và nguyên nhân gì?
- Câu hỏi 3: Cần có biện pháp gì về hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU để tăng cường thu hút FDI của EU vào Việt Nam phục vụ các mục tiêu, định hướng phát triển kinh tế- xã hội trong thời gian tới?

Nhiệm vụ nghiên cứu

Để trả lời các câu hỏi nghiên cứu nêu trên, Luận án thực hiện các nhiệm vụ

nghiên cứu sau đây:

- Tổng hợp, đánh giá các công trình nghiên cứu trong và ngoài nước đã công bố liên quan đến đề tài của Luận án để có thể kế thừa hoặc phát triển các kết quả phù hợp; đồng thời, xác định khoảng trống và hướng nghiên cứu cho Luận án.
- Tổng hợp, hệ thống hóa khung lý thuyết về chính sách xúc tiến FDI, trong đó tập trung làm rõ khái niệm, vai trò, nội dung và công cụ chủ yếu, các yếu tố ảnh hưởng và tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI.
- Tổng hợp kinh nghiệm một số nước trong khu vực về chính sách xúc tiến FDI.
- Thu thập dữ liệu thứ cấp từ các nguồn đáng tin cậy và dữ liệu sơ cấp thông qua khảo sát các doanh nghiệp EU đang đầu tư ở Việt Nam, phỏng vấn sâu chuyên gia. Sử dụng các dữ liệu này, Luận án phân tích, đánh giá thực trạng chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, chỉ ra thành công, hạn chế và nguyên nhân.
- Căn cứ chiến lược phát triển kinh tế - xã hội, quan điểm và định hướng thu hút FDI của Việt Nam, cũng như phân tích bối cảnh mới tác động đến chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, Luận án đề xuất định hướng và giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

3. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của Luận án là chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, bao gồm mục tiêu, nguyên tắc, nội dung, tổ chức thực hiện, kết quả đạt được, các yếu tố ảnh hưởng và tiêu chí đánh giá.

4. Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi thời gian: Thực trạng chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam được nghiên cứu trong giai đoạn từ năm 2010 đến nay. Đây là giai đoạn có những yếu tố đặc thù liên quan trực tiếp đến chính sách xúc tiến FDI nói chung, FDI từ EU vào Việt Nam nói riêng (như từ sau năm 2010, quan hệ đối tác Việt Nam - EU bước sang giai đoạn mới phát triển toàn diện, sâu sắc hơn khi hai bên đàm phán và ký kết Hiệp định EVFTA, EVIPA). Khung thời gian đối với các định hướng, giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam là đến năm 2030, gắn với Chiến lược phát triển kinh tế- xã hội giai đoạn 2021-2030 và Chiến lược thu hút FDI đến năm 2030.

Phạm vi không gian: Luận án nghiên cứu chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam ở tầm vĩ mô, có liên hệ với triển khai chính sách này tại các bộ, ngành, địa phương.

Phạm vi nội dung: Luận án tập trung nghiên cứu chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam; không nghiên cứu các chính sách liên quan đến FDI như chính sách thu hút FDI, chính sách ưu đãi FDI, chính sách quản lý FDI, chính sách liên quan đến môi trường đầu tư kinh doanh... Chính sách xúc tiến FDI được xác định nhằm vào một nhóm đối tượng cụ thể là các nước EU.

Trong khuôn khổ Luận án, chính sách xúc tiến FDI được hiểu là các chính sách cụ thể để tiếp cận và thu hút dòng vốn FDI, bao gồm: (i) Xây dựng chiến lược và định hướng xúc tiến FDI; (ii) Xây dựng hình ảnh và quảng bá điểm đến đầu tư; (iii) Tạo nguồn đầu tư và duy trì quan hệ với nhà đầu tư; (iv) Tạo thuận lợi đầu tư; (v) Hỗ trợ nhà đầu tư sau cấp phép (xử lý vướng mắc, kết nối doanh nghiệp trong nước); (vi) Vận động chính sách.

5. Phương pháp nghiên cứu

Cách tiếp cận nghiên cứu

Luận án vận dụng phương pháp luận duy vật biện chứng, duy vật lịch sử làm phương pháp luận chung để phân tích, khám phá bản chất của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Luận án cũng vận dụng lý thuyết marketing địa điểm, kinh tế học thông tin, kinh tế học thể chế, lý thuyết thay đổi để nghiên cứu, phân tích và đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Luận án tiếp cận nghiên cứu chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam dưới góc độ chuyên ngành Quản lý kinh tế, trong đó chính sách xúc tiến FDI là một loại chính sách của Nhà nước nhằm mục đích thu hút vốn FDI từ EU phục vụ các mục tiêu, định hướng phát triển kinh tế- xã hội của Việt Nam.

Luận án sử dụng tiếp cận hệ thống trong nghiên cứu chính sách xúc tiến FDI từ EU như một bộ phận trong hệ thống chính sách thu hút FDI vào Việt Nam. Luận án phân tích, đánh giá thực trạng chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam một cách hệ thống bởi các nội dung cơ bản của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam có mối quan hệ, tác động lẫn nhau trong một chỉnh thể thống nhất. Các phân tích, đánh giá chính sách xúc tiến FDI bao gồm nhiều khía cạnh khác nhau thông qua các tiêu chí đánh giá chính sách phát triển của OECD được vận dụng cho chính

sách xúc tiến FDI. Việc đánh giá chính sách xúc tiến FDI bao gồm cả đánh giá tổng thể chính sách và đánh giá những nội dung cơ bản của chính sách xúc tiến FDI.

Luận án phân tích và đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam trong bối cảnh lịch sử cụ thể của Việt Nam để tìm ra điểm mạnh, điểm yếu của chính sách này. Các đề xuất giải pháp hoàn thiện chính sách này trong Luận án đều bám sát thực tiễn Việt Nam trên cơ sở vận dụng phù hợp lý thuyết, kinh nghiệm quốc tế để bảo đảm tính khả thi của giải pháp.

Phương pháp thu thập dữ liệu

Phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp

Luận án sử dụng các dữ liệu thứ cấp đã được kiểm chứng độ tin cậy để hệ thống hóa, xác định và phân tích một số khái niệm sử dụng trong Luận án, xác định nội dung chính sách xúc tiến FDI, các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách xúc tiến FDI, các tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI, xu hướng vận động của vốn FDI... Các dữ liệu này được khai thác từ sách tham khảo về FDI; các luận án đã bảo vệ có liên quan đến chính sách thu hút vốn FDI; các báo cáo, bài báo, kỷ yếu khoa học liên quan đến xúc tiến FDI và chính sách xúc tiến FDI trên các tạp chí, trang web có uy tín; các báo cáo của Bộ Tài chính, Tổng cục Thống kê, các tổ chức quốc tế có uy tín như EuroCham, WB, UNCTAD, IMF, WTO...

Phương pháp thu thập dữ liệu sơ cấp

- Khảo sát doanh nghiệp EU tại Việt Nam

Để có thông tin sát với thực tiễn chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, Nghiên cứu sinh thu thập dữ liệu sơ cấp thông qua khảo sát các doanh nghiệp EU đang đầu tư tại Việt Nam. Nội dung phiếu khảo sát tập trung vào đánh giá các nội dung của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam theo các tiêu chí về tính phù hợp, nhất quán, hiệu lực, hiệu quả, tác động của chính sách. Thang đo Likert 1-5 được sử dụng trong bảng hỏi theo mức độ từ thấp đến cao (mẫu phiếu khảo sát nêu tại Phụ lục 3).

Về cách thức thực hiện, khảo sát doanh nghiệp EU được tiến hành như sau:

(i) *Bước 1*: Khảo sát thử nghiệm. Nghiên cứu sinh gửi 05 phiếu khảo sát đến một số cán bộ quản lý nhà nước về FDI và chuyên gia nghiên cứu liên quan đến FDI để điều chỉnh nội dung, ngôn ngữ cho phù hợp của bảng hỏi. Sau khi hoàn thiện một bước

bảng hỏi, thông qua giới thiệu của Phòng Thương mại Châu Âu (EuroCham) tại Việt Nam và một số chuyên gia nghiên cứu, Nghiên cứu sinh gửi phiếu khảo sát đến 15 doanh nghiệp EU đang đầu tư tại Việt Nam để tiến hành khảo sát thử. Mục tiêu là kiểm tra mức độ dễ hiểu của câu hỏi, thuật ngữ, phát hiện và loại bỏ các câu hỏi trùng lặp hoặc gây nhiễu; ước lượng sơ bộ thời gian trả lời (khoảng 10 phút) và mức độ hợp tác của doanh nghiệp; đánh giá sơ bộ độ tin cậy của thang đo. Trên cơ sở kết quả khảo sát thử, Nghiên cứu sinh điều chỉnh bảng hỏi cho phù hợp trước khi khảo sát rộng rãi.

(ii) *Bước 2*: Sau khi hoàn thiện, phiếu khảo sát được gửi đến doanh nghiệp EU là thành viên Euro Cham Việt Nam để thu thập ý kiến đánh giá theo mục tiêu đã đề ra. Thời gian khảo sát từ tháng 7-9/2025. Để nâng cao tỷ lệ phản hồi của doanh nghiệp, Nghiên cứu sinh cam kết bảo mật danh tính và thông tin doanh nghiệp, chỉ sử dụng dữ liệu cho mục đích nghiên cứu khoa học và tổng hợp ở dạng ẩn danh.

Về phương pháp chọn mẫu và quy mô mẫu, đối tượng khảo sát là đại diện cấp lãnh đạo các doanh nghiệp EU là thành viên của EuroCham Việt Nam (như giám đốc, phó giám đốc, trưởng phòng, phó phòng, trưởng nhóm...). Do doanh nghiệp EU đầu tư tại Việt Nam phân bố không đồng đều về địa bàn, ngành nghề và quy mô, Luận án sử dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên. Để tiến hành khảo sát, Nghiên cứu sinh thông qua EuroCham Việt Nam đã gửi phiếu khảo sát dưới dạng Google Form đến các doanh nghiệp thành viên EuroCham. Ngoài ra, Nghiên cứu sinh gửi phiếu khảo sát qua email đến một số doanh nghiệp EU đang đầu tư tại Việt Nam theo giới thiệu của Đại sứ quán Việt Nam tại một số nước EU. Nghiên cứu sinh đã nhận 195 doanh nghiệp gửi phiếu trả lời hợp lệ và có giá trị thống kê.

Về quy mô mẫu, cỡ mẫu khảo sát được xác định dựa trên công thức Cochran (1977) phù hợp với điều tra bằng bảng hỏi và chọn mẫu ngẫu nhiên đơn giản. Theo Cochran, cỡ mẫu ban đầu n_0 được tính theo công thức:
$$n_0 = \frac{Z^2 \times p \times (1-p)}{e^2}$$

Theo các tài liệu công khai của EuroCham Việt Nam, số lượng doanh nghiệp thành viên của tổ chức này khoảng hơn 1.400 tính đến năm 2025. Như vậy, tổng thể doanh nghiệp EU đầu tư tại Việt Nam có quy mô hữu hạn, cỡ mẫu khảo sát được xác định dựa trên công thức hiệu chỉnh sau đây:

$$n = \frac{n0}{1 + \frac{n0 - 1}{N}}$$

Trong đó, N là tổng thể (tổng số doanh nghiệp EU là thành viên EuroCham Việt Nam); n0 là cỡ mẫu ban đầu; n là cỡ mẫu đã hiệu chỉnh với tổng thể hữu hạn; Z là giá trị tới hạn tương ứng với mức độ tin cậy lựa chọn (thường sử dụng là 95%, Z=1,96); p là ước lượng sơ bộ tỷ lệ doanh nghiệp có đánh giá “tích cực/tiêu cực” đối với chính sách xúc tiến FDI từ EU; do chưa có các nghiên cứu trước đó để tham chiếu, Nghiên cứu sinh lựa chọn p=0,5 để cỡ mẫu ước lượng mang tính thận trọng; e là sai số lấy mẫu cho phép (thường từ 0,05- 0,1), Nghiên cứu sinh chọn mức e= 0,07, một mức sai số nằm trong ngưỡng chấp nhận, bảo đảm sự cân bằng hợp lý giữa độ tin cậy của kết quả và nguồn lực khảo sát.

Với mức tin cậy 95%, p=0,5 và sai số chấp nhận e=0,07, cỡ mẫu ban đầu $n0 \approx 196$. Do đó, cỡ mẫu tối thiểu cần thiết n=172. Như vậy, 195 doanh nghiệp thành viên EU trả lời phiếu khảo sát đã đáp ứng yêu cầu về cỡ mẫu khảo sát.

Về tính đại diện, mẫu có tính đại diện cho tổng thể các doanh nghiệp thành viên EuroCham Việt Nam là các doanh nghiệp EU đang đầu tư tại Việt Nam. Theo đó, các doanh nghiệp tham gia khảo sát tập trung vào các nước EU có nhiều FDI ở Việt Nam, các trung tâm kinh tế thu hút nhiều FDI của EU (Hà Nội, TP.Hồ Chí Minh, khu vực miền Nam) và trải rộng các ngành/ lĩnh vực EU đang đầu tư tại Việt Nam, trong đó tập trung vào các lĩnh vực thu hút nhiều FDI của EU (*thông tin về doanh nghiệp EU tham gia phỏng vấn nêu tại Phụ lục 4.1*).

- *Phỏng vấn sâu chuyên gia*: Đối tượng phỏng vấn gồm chuyên gia trong lĩnh vực hội nhập kinh tế quốc tế, đầu tư nước ngoài và xúc tiến FDI. Mẫu chuyên gia được lựa chọn dựa trên tiêu chí kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm phù hợp với chủ đề nghiên cứu của Luận án, đồng thời có thành phần đa dạng, kết hợp quan điểm từ góc độ quản lý nhà nước, giới nghiên cứu độc lập, cán bộ thực thi xúc tiến FDI tại EU và khối nhà đầu tư EU. Do đó, dữ liệu thu được từ mẫu bảo đảm đánh giá đa chiều và đáng tin cậy. Để tăng tính tin cậy trong phỏng vấn và thúc đẩy chuyên gia trao đổi cởi mở, chân thực, Nghiên cứu sinh cam kết bảo mật danh tính

của chuyên gia, chỉ sử dụng dữ liệu cho mục đích nghiên cứu khoa học và tổng hợp ở dạng ẩn danh.

Mẫu chuyên gia gồm các thành phần sau: (i) Cán bộ quản lý nhà nước về FDI tại Bộ Tài chính (02 người): Những cán bộ này am hiểu chính sách hiện hành về FDI và quá trình hoạch định, thực thi chính sách xúc tiến FDI từ EU. (ii) Chuyên gia nghiên cứu liên quan đến FDI tại viện, trường đại học có uy tín ở Việt Nam (04 người): Những chuyên gia này hiểu biết sâu lý thuyết và thực tiễn về FDI và xúc tiến đầu tư. (iii) Cán bộ phụ trách xúc tiến đầu tư, kinh tế tại Đại sứ quán Việt Nam tại Đức, Pháp và Bỉ (03 người): Đức, Pháp là hai nền kinh tế lớn nhất EU, nằm trong nhóm có FDI nhiều nhất ở Việt Nam, đồng thời cũng là hai nước EU mà Việt Nam đặt đại diện xúc tiến đầu tư. Bỉ là nơi đặt Phái đoàn Việt Nam tại EU phụ trách quan hệ Việt Nam- EU. Những cán bộ này nắm rõ nhu cầu nhà đầu tư EU và thực tiễn triển khai chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. (iv) Đại diện hiệp hội doanh nghiệp EU tại Việt Nam (02 người): Những đại diện này phản ánh tiếng nói của doanh nghiệp EU tại Việt Nam, đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU dưới góc nhìn nhà đầu tư EU (*Thông tin cụ thể về chuyên gia nêu tại Phụ lục 2.1*). Như vậy, mẫu chuyên gia được chọn đã cung cấp dữ liệu đa chiều, giúp kiểm chứng các kết quả khảo sát doanh nghiệp EU và các nhận định về chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Thời gian thu thập dữ liệu phỏng vấn diễn ra từ tháng 5-8/2025 dưới hình thức phỏng vấn trực tiếp, trực tuyến hoặc gửi qua email.

Nội dung phỏng vấn xoay quanh nội dung nghiên cứu chính của Luận án như: (i) Đánh giá về chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, gồm đánh giá tổng thể chính sách và các nội dung cơ bản của chính sách; (ii) Đề xuất, kiến nghị về hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Nội dung phỏng vấn được điều chỉnh phù hợp với đặc thù vị trí, tính chất và chuyên môn công tác của mỗi nhóm chuyên gia (*mẫu phiếu phỏng vấn chuyên gia nêu tại Phụ lục 2*).

Để phân tích dữ liệu, Nghiên cứu sinh sử dụng kỹ thuật phân tích chủ đề (thematic analysis): (i) Tạo mã (codes) cho những đoạn thông tin thể hiện ý kiến đánh giá, nhận định của chuyên gia; gán nhãn mã theo ngôn ngữ gần với nguyên

vấn ý kiến của các chuyên gia (ví dụ: "chưa có chiến lược xúc tiến", "thiếu phối hợp giữa các cơ quan"...); (ii) Nhóm các mã có nội dung tương tự vào các chủ đề (themes) theo nội dung, tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI như đề cập ở khung lý thuyết (ví dụ, quảng bá đầu tư, tạo nguồn đầu tư, thuận lợi hóa đầu tư, dịch vụ sau cấp phép...), các khuyến nghị chính sách; (iii) Phân tích, tổng hợp ý kiến chuyên gia trong từng chủ đề chính; so sánh đánh giá của các nhóm chuyên gia để rút ra điểm chung, điểm khác biệt. Trong Luận án, ý kiến của các chuyên gia được trích dẫn ẩn danh dưới dạng chuyên gia CG01, CG02... Việc trích dẫn ý kiến chuyên gia trong Luận án giúp truyền tải chân thực quan điểm của chuyên gia, đồng thời minh chứng cho từng nhận định (tổng hợp ý kiến chuyên gia nêu tại Phụ lục.).

Phương pháp này kết hợp với cơ sở lý thuyết và khảo sát doanh nghiệp EU giúp đánh giá toàn diện, sâu sắc hơn chính sách xúc tiến FDI từ EU từ góc nhìn chuyên gia nghiên cứu, cán bộ trực tiếp quản lý, thực thi chính sách và đối tượng tác động của chính sách xúc tiến FDI từ EU.

Phương pháp xử lý và phân tích dữ liệu

- *Phương pháp hệ thống hóa, tổng hợp*: Phương pháp này được sử dụng trong quá trình nghiên cứu tổng quan tài liệu; hệ thống hóa, hoàn thiện cơ sở lý luận về chính sách xúc tiến FDI. Nghiên cứu sinh sử dụng phương pháp này nhằm tìm hiểu lịch sử nghiên cứu, xác định những nội dung có thể kế thừa, phát triển, những khoảng trống chưa được nghiên cứu hoặc có thể tiếp tục nghiên cứu. Phương pháp này còn được dùng để xây dựng các luận cứ khoa học cho các đánh giá, nhận định và kết luận Nghiên cứu sinh đưa ra trong Luận án.

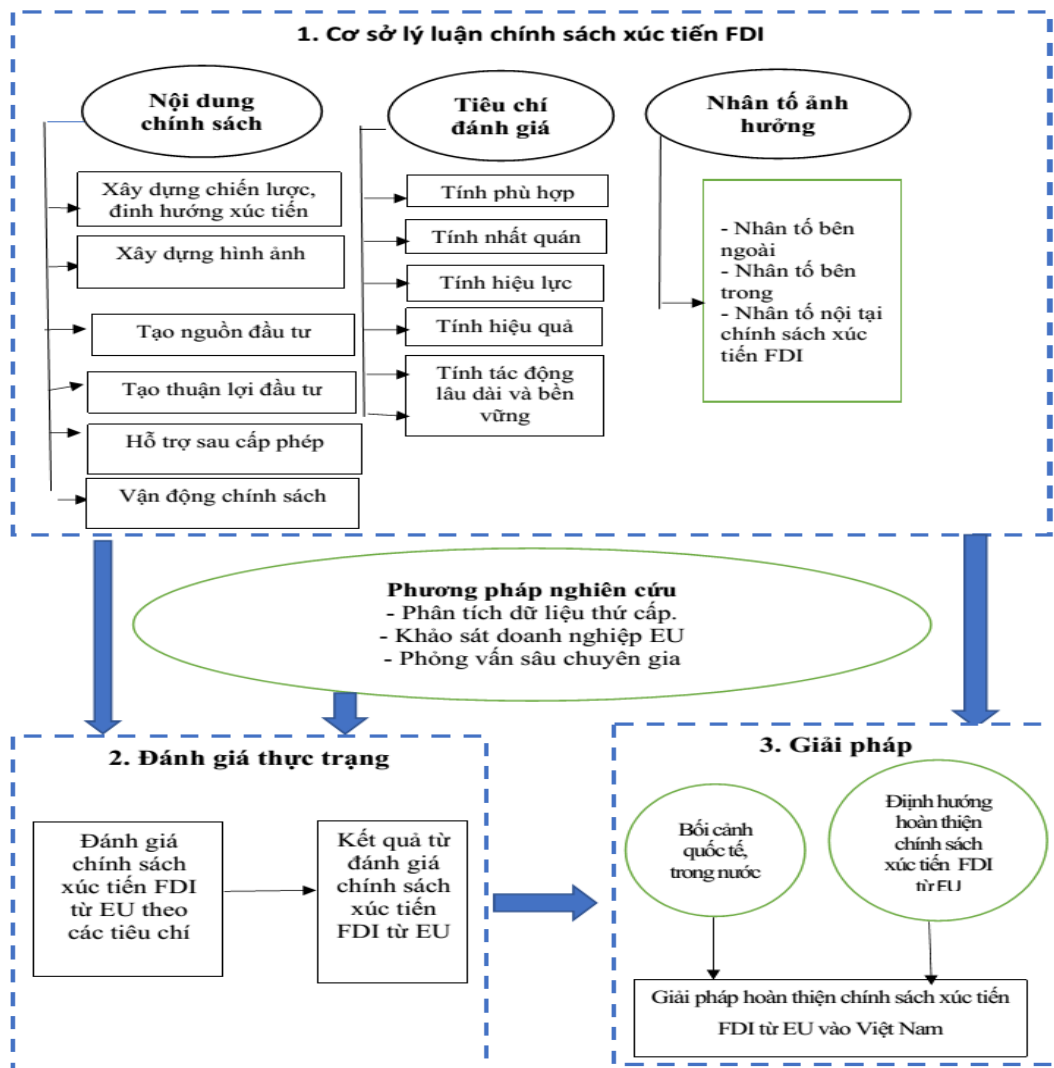
- *Phương pháp thống kê mô tả*: Phương pháp này được sử dụng chủ yếu ở Chương 3 để xử lý, tính toán các số liệu thể hiện đặc tính của các hiện tượng, mô tả mức độ, sự biến động của các chỉ số thống kê phục vụ cho việc nghiên cứu thực trạng thu hút vốn FDI từ EU và thực trạng chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam từ năm 2010 đến nay. Luận án sử dụng công cụ Excel để thống kê dữ liệu thứ cấp và sơ cấp; sử dụng phần mềm SPSS 2.0 để tính toán một số chỉ số thống kê phục vụ việc đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

- *Phương pháp so sánh*: Luận án sử dụng kết hợp phương pháp này với phương

pháp phân tích, tổng hợp để so sánh các kết quả thu hút vốn FDI nói chung, FDI từ EU nói riêng ở Việt Nam qua các năm; so sánh, đối chiếu các đánh giá, nhận định của các chuyên gia tham gia phỏng vấn với nhau, giữa kết quả phỏng vấn sâu chuyên gia và kết quả khảo sát doanh nghiệp với dữ liệu thứ cấp, đánh giá, nhận định có liên quan của các cơ quan Việt Nam, EuroCham và các tổ chức quốc tế có uy tín để tìm ra điểm chung, điểm khác biệt.

Bên cạnh đó, Luận án sử dụng các phương pháp phân tích chính sách, phương pháp sơ đồ, biểu đồ, bảng số liệu nhằm phân tích, mô tả, đánh giá thực trạng chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam dựa trên các dữ liệu thu thập được.

Quy trình nghiên cứu



Nguồn: Nghiên cứu sinh tổng hợp

- Ô số 1: Trên cơ sở tập hợp, hệ thống hóa và đánh giá các công trình nghiên cứu liên quan đến chính sách xúc tiến FDI, Nghiên cứu sinh hệ thống hóa khung lý thuyết về chính sách xúc tiến FDI gồm khái niệm, vai trò, chủ thể, đối tượng, nội dung cơ bản, yếu tố ảnh hưởng và tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI.

- Ô số 2: Thông qua phân tích, tổng hợp dữ liệu thứ cấp từ các nguồn tin cậy và dữ liệu sơ cấp từ khảo sát doanh nghiệp EU, phỏng vấn sâu chuyên gia, Luận án phân tích, đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam theo khung lý thuyết đã xây dựng. Trên cơ sở đó, phát hiện những điểm tích cực, hạn chế, nguyên nhân dẫn đến hạn chế của chính sách xúc tiến FDI từ EU để làm luận cứ thực tiễn cho đề xuất mục tiêu, quan điểm, định hướng, giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

- Ô số 3: Từ kết quả hệ thống hóa khung lý thuyết, phân tích và đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, kết hợp với các bài học kinh nghiệm tốt của một số nước về xúc tiến FDI từ EU, Luận án đề xuất mục tiêu, quan điểm, định hướng, giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

6. Đóng góp mới của Luận án

Về lý luận, Luận án đã phát triển cách tiếp cận lý luận về chính sách xúc tiến FDI theo hướng coi đây là một chính sách công thống nhất vận hành theo vòng đời đầu tư, thay vì tiếp cận truyền thống chủ yếu xem xúc tiến đầu tư là các hoạt động quảng bá và cung cấp dịch vụ hỗ trợ nhà đầu tư. Trên cơ sở kế thừa và phát triển các nghiên cứu hiện nay, luận án xác lập khung phân tích chính sách xúc tiến FDI thông qua hệ thống hóa và làm rõ nội hàm chính sách xúc tiến FDI gồm khái niệm, mục tiêu, vai trò, chủ thể, đối tượng, nội dung, yếu tố ảnh hưởng và tiêu chí đánh giá. Cách tiếp cận này góp phần bổ sung và hoàn thiện cơ sở lý luận về chính sách xúc tiến FDI trong điều kiện hội nhập quốc tế.

Về phương pháp, Luận án đã vận dụng khung tiêu chí đánh giá chính sách công của OECD để xây dựng hệ thống tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI phù hợp với đặc thù của dòng vốn FDI. Đây là đóng góp có ý nghĩa phương pháp luận, góp phần nâng cao tính hệ thống, khách quan và khả năng kiểm chứng trong đánh giá chính sách xúc tiến FDI, lấp khoảng trống của các nghiên cứu hiện nay

vốn chủ yếu đánh giá xúc tiến đầu tư thông qua mô tả kết quả thu hút vốn hoặc hiệu quả hoạt động của cơ quan xúc tiến đầu tư.

Về đối tượng nghiên cứu, Luận án nghiên cứu có tính hệ thống về chính sách xúc tiến FDI từ đối tác cụ thể là EU. Cách tiếp cận theo đối tác này góp phần lấp khoảng trống nghiên cứu trong lĩnh vực chính sách xúc tiến FDI tại Việt Nam, đồng thời chỉ rõ sự cần thiết phải có chính sách xúc tiến FDI mang tính chuyên biệt, thay vì áp dụng một chính sách xúc tiến FDI chung cho mọi đối tác.

Về thực tiễn, trên cơ sở kết hợp phân tích dữ liệu thứ cấp có độ tin cậy với khảo sát doanh nghiệp EU và phỏng vấn chuyên gia, Luận án đánh giá tương đối toàn diện thực trạng chính sách xúc tiến FDI từ EU theo tiêu chí đánh giá Luận án đã xây dựng, qua đó chỉ ra những hạn chế mang tính cấu trúc và hệ thống cũng như nguyên nhân dẫn đến các hạn chế này. Kết quả nghiên cứu cho thấy hạn chế chủ yếu gồm việc thiếu một chiến lược hoặc kế hoạch tổng thể xúc tiến FDI chuyên biệt cho thị trường EU, điểm yếu trong khắc phục bất đối xứng thông tin và chi phí giao dịch cho nhà đầu tư, cũng như bất cập trong cơ chế phối hợp và năng lực thực thi chính sách. Trên cơ sở đó, Luận án đã đề xuất các giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU theo ba lớp gồm định hướng chiến lược, vận hành chính sách và năng lực thực thi chính sách nhằm góp phần tăng cường thu hút FDI chất lượng cao từ EU phù hợp với định hướng phát triển kinh tế- xã hội của Việt Nam trong giai đoạn mới.

7. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của Luận án

Về ý nghĩa khoa học, Luận án góp phần bổ sung và làm rõ cơ sở lý luận về chính sách xúc tiến FDI. Việc tiếp cận chính sách xúc tiến FDI dưới góc độ chính sách công thống nhất, vận hành theo vòng đời đầu tư góp phần mở rộng hướng nghiên cứu từ phân tích hoạt động sang phân tích cấu trúc và vận hành của chính sách. Việc vận dụng khung đánh giá chính sách công của OECD vào lĩnh vực xúc tiến FDI không chỉ góp phần chuẩn hóa phương pháp đánh giá chính sách xúc tiến FDI, mà còn mở ra hướng nghiên cứu về xây dựng bộ chỉ số theo dõi, đo lường chính sách xúc tiến FDI. Ngoài ra, việc tập trung nghiên cứu chính sách xúc tiến FDI từ EU làm phong phú thêm các nghiên cứu chuyên sâu về xúc tiến FDI theo đối tác đầu tư,

có thể tham khảo cho nghiên cứu xúc tiến FDI đối với các đối tác khác.

Về ý nghĩa thực tiễn, kết quả nghiên cứu của Luận án góp phần cung cấp luận cứ khoa học cho việc hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam trong bối cảnh Việt Nam đang chuyển hướng thu hút FDI theo chất lượng, công nghệ và phát triển bền vững. Các đề xuất định hướng, giải pháp và khuyến nghị của Luận án có giá trị tham khảo đối với các cơ quan liên quan trong xây dựng, triển khai chiến lược, chính sách xúc tiến FDI nói chung, xúc tiến FDI từ EU nói riêng; trên cơ sở đó, góp phần hoàn thiện thể chế, chính sách quản lý nhà nước về FDI và xúc tiến FDI.

8. Kết cấu của Luận án

Ngoài phần Mở đầu, Kết luận, Danh mục tài liệu tham khảo và các Phụ lục, nội dung Luận án được kết cấu thành 04 chương, gồm:

Chương 1. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Chương 2. Cơ sở lý luận về chính sách xúc tiến FDI.

Chương 3. Thực trạng chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Chương 4. Định hướng và giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Chương 1

TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU

1.1. TỔNG QUAN CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN

1.1.1. Các nghiên cứu về bản chất, vai trò của chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Để luận giải bản chất, vai trò của chính sách xúc tiến đầu tư, các nghiên cứu tập trung giải thích từ khía cạnh chính sách xúc tiến đầu tư giúp sửa chữa thất bại của thị trường, mà ở đây cụ thể là thông tin bất đối xứng.

Kinh tế học thông tin (Akerlof, 1970; Rothschild và Stiglitz, 1976...) cho rằng trên thị trường luôn tồn tại thông tin không hoàn hảo và bất đối xứng, do đó can thiệp của Nhà nước sẽ giúp giảm méo mó thị trường. Akerlof (1970) trong bài nghiên cứu "*The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism*" lý giải bất đối xứng thông tin về chất lượng có thể làm thị trường vận hành kém hiệu quả; đưa ra một số công cụ Nhà nước có thể sử dụng để khắc phục bất đối xứng thông tin như quy định bắt buộc công khai thông tin, đăng ký nhãn hiệu, chứng nhận tiêu chuẩn...

Nhiều công trình nghiên cứu liên quan đến xúc tiến đầu tư (Williamson, 1985; Wells và Wint, 1990, 2000; Loewendahl, 2001; Harding và Javorcik, 2011; OECD, 2018...) dựa trên luận điểm cơ bản của kinh tế học thông tin để luận giải bản chất, vai trò của chính sách xúc tiến đầu tư và sự cần thiết Nhà nước phải xây dựng, thực hiện chính sách xúc tiến đầu tư. Loewendahl (2001) trong báo cáo nghiên cứu "*A Framework for Investment Promotion*" chỉ ra xúc tiến đầu tư hiệu quả nhất khi: (i) Khắc phục tình trạng bất đối xứng thông tin; (ii) Bù đắp cho sự vận hành không hoàn hảo của thị trường quốc tế, khiến các công ty mẹ ngần ngại xem xét các địa điểm sản xuất mới; (iii) Tạo khác biệt hóa sản phẩm của quốc gia sở tại như một địa điểm cho các hoạt động đầu tư. OECD (2018) trong báo cáo nghiên cứu "*Mapping of Investment Promotion Agencies in OECD countries*" nhấn mạnh nhà đầu tư quốc tế có ý định đầu tư vào thị trường nước ngoài thường thiếu thông tin cụ thể về các

địa điểm tiềm năng; do đó, vai trò then chốt của chính sách xúc tiến FDI là khắc phục bất đối xứng thông tin trong quá trình ra quyết định về địa điểm đầu tư. Các công trình này đã xây dựng khung phân tích khá về các chức năng của xúc tiến FDI: xây dựng hình ảnh, targeting, hỗ trợ triển khai dự án, và đánh giá hiệu quả. Đóng góp quan trọng của các nghiên cứu này là làm rõ bản chất tổ chức và cấu trúc thể chế của xúc tiến FDI, nhấn mạnh xúc tiến FDI là một hệ thống dịch vụ chuyên nghiệp đòi hỏi chiến lược, phân khúc thị trường và quản lý quan hệ nhà đầu tư. Tuy nhiên, hạn chế là trọng tâm vẫn dừng ở cấp độ tổ chức của các cơ quan xúc tiến đầu tư (IPA), thay vì phân tích xúc tiến FDI như một chính sách công.

Các nghiên cứu về marketing địa điểm (Kotler và cộng sự, 1993; Papadopoulos và cộng sự, 2016; Lahrech, 2020, ...) góp phần tạo nền tảng lý thuyết về chính sách xúc tiến FDI dưới góc độ marketing. Trong cuốn *"Marketing places: Attracting investment, industry, and tourism to cities, states and nations"*, P. Kotler (1993) cung cấp cách tiếp cận marketing–thương hiệu để triển khai xúc tiến FDI có mục tiêu và nhất quán. Theo đó, Kotler mở rộng marketing hỗn hợp (mix) và định vị thương hiệu sang “sản phẩm địa điểm”; cho rằng địa điểm như một tập hợp thuộc tính (yếu tố tự nhiên, thể chế, hạ tầng, nguồn nhân lực, hệ sinh thái đổi mới) có thể định vị cho từng phân khúc. Kotler đưa vào khung STP (segmentation–targeting–positioning) để lý giải xúc tiến đầu tư có mục tiêu, chọn phân khúc doanh nghiệp/ nguồn thị trường phù hợp, thay vì xúc tiến đại trà. Về thương hiệu, Kotler & Gertner (1993) nhận định thương hiệu địa điểm phải gắn liền với cải cách quy định, thông tin đáng tin cậy và giảm chi phí giao dịch; nhấn mạnh lòng tin, hình ảnh, lời truyền miệng là tài sản thương hiệu địa điểm ảnh hưởng mạnh tới mở rộng đầu tư.

Trong nghiên cứu *"Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment"*, Wells và Wint (1990, 2000) đã xây dựng lý thuyết cơ bản về xúc tiến FDI dưới góc độ marketing, nhấn mạnh *xúc tiến FDI là tập hợp các hoạt động marketing mà chính phủ thực hiện nhằm thu hút các nhà đầu tư FDI*. Luận điểm trung tâm của Wells & Wint đặt xúc tiến đầu tư trong khung marketing địa điểm và giải thích tính chính đáng của chính sách xúc tiến đầu tư là: *giảm bất đối xứng thông tin và chi phí giao dịch*. Về khái niệm, địa điểm đầu tư được coi là một “sản phẩm mở rộng” gồm tài nguyên, thể chế, hạ tầng, lao động, các dịch vụ hỗ trợ; còn xúc tiến đầu tư là tập hợp hoạt động truyền thông–dịch vụ nhằm làm rõ “giá trị”

của địa điểm đối với từng phân khúc nhà đầu tư. Cơ chế tác động được mô hình hóa: nhận biết → quan tâm → yêu cầu thông tin → khảo sát địa điểm → ra quyết định → thực hiện và tái đầu tư. Ở mỗi nấc, chính phủ can thiệp vào *thông tin* (tính chính xác, kịp thời, khả năng so sánh) và *dịch vụ* để giảm rủi ro cảm nhận và tăng xác suất địa điểm được lựa chọn để đầu tư.

Papadopoulos và cộng sự (2016) trong nghiên cứu "*Nation branding for foreign direct investment: An integrative review and research agenda*" nhấn mạnh hình ảnh quốc gia có ảnh hưởng đáng kể đến quyết định của nhà đầu tư, nên marketing quốc gia một cách chuyên nghiệp giúp tạo lợi thế cạnh tranh phi tài chính thay vì chạy đua ưu đãi. Từ góc độ này, chính sách xúc tiến đầu tư là một phần của chiến lược marketing quốc gia gồm quảng bá, xây dựng hình ảnh và cải thiện thực chất "sản phẩm" (quốc gia) như môi trường đầu tư, phát triển cơ sở hạ tầng...

Nghiên cứu của một số tổ chức quốc tế (UNCTAD, 2001; OECD, 2006; WB, 2020...) tiếp cận chính sách xúc tiến FDI dưới góc độ là một chính sách thu hút FDI. UNCTAD (2001) trong tài liệu nghiên cứu "*The World of Investment Promotion at a Glance*" định nghĩa xúc tiến đầu tư là "tập hợp các hoạt động có hệ thống nhằm tạo thuận lợi và khuyến khích dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào quốc gia chủ nhà". OECD (2006) trong báo cáo nghiên cứu "*Policy Framework for Investment*" tiếp cận chính sách xúc tiến đầu tư dưới góc độ là một bộ phận của khung chính sách đầu tư, gồm các nỗ lực có hệ thống của nhà nước nhằm thu hút, tạo thuận lợi và giữ chân nhà đầu tư nước ngoài thông qua các công cụ thể chế, pháp lý và quảng bá. WB (2020) trong báo cáo nghiên cứu "*Investment Policy and Promotion Operational Guide*" cho rằng xúc tiến FDI là chuỗi hoạt động có hệ thống nhằm thu hút, hỗ trợ và giữ chân nhà đầu tư nước ngoài, gồm xác định chiến lược xúc tiến, tiếp cận nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ đầu tư.

Về vai trò, nhiều nghiên cứu thực nghiệm đã chỉ ra vai trò tích cực của chính sách xúc tiến FDI đối với việc gia tăng lượng vốn FDI ở mức độ khác nhau tùy bối cảnh và phương pháp nghiên cứu. Trong báo cáo nghiên cứu "*The effectiveness of promotion agencies at attracting foreign direct investment*", Morisset và cộng sự (2004) trên cơ sở phân tích dữ liệu đầu tư ở 58 quốc gia đã chỉ ra mối tương quan dương giữa ngân sách/ hiệu suất của các cơ quan xúc tiến đầu tư (IPA) với lượng FDI thu hút được. Nói cách khác, sự hiện diện của IPA và mức độ đầu tư cho xúc

tiền có liên hệ thuận chiều với lượng FDI thu hút được.

Các nghiên cứu gần đây tiếp tục củng cố vai trò của chính sách xúc tiến đầu tư. Harding và Javorcik (2011) trong báo cáo nghiên cứu "*Roll out the red carpet and they will come: Investment promotion and FDI inflows*" thông qua phân tích dữ liệu của 124 quốc gia đã cung cấp bằng chứng định lượng chứng minh vai trò của chính sách xúc tiến FDI đối với thu hút FDI; chỉ ra rằng những nước có chiến lược xúc tiến chủ động, đặc biệt là chiến lược nhắm mục tiêu theo ngành, đã thu hút được nhiều vốn FDI hơn vào các ngành được xúc tiến. Bằng cách so sánh dòng vốn FDI từ Mỹ vào 95 nước đang phát triển giai đoạn 1990–2004, Harding và Javorcik (2011) phát hiện ra các ngành được tập trung xúc tiến (targeting) đã thu hút FDI nhiều hơn các ngành khác; chỉ ra chính sách xúc tiến FDI phát huy vai trò tốt hơn ở các nước đang phát triển là nơi thông tin còn hạn chế và thủ tục hành chính rườm rà.

Như vậy, nhiều nghiên cứu lý thuyết và thực nghiệm về xúc tiến FDI đã làm rõ bản chất của xúc tiến FDI là công cụ giảm bất đối xứng thông tin, chi phí giao dịch và cung ứng dịch vụ công. Vai trò của xúc tiến FDI được khẳng định tương đối rõ ở việc tăng khả năng thu hút FDI, gồm cả đầu tư mới và mở rộng đầu tư. Các nghiên cứu nền tảng (Kotler, 1993; Wells & Wint, 2000) đã định hình cách tiếp cận xúc tiến FDI như một dạng “marketing địa điểm” do Nhà nước thực hiện, song cách tiếp cận này có xu hướng giản lược bản chất chính sách xúc tiến FDI thành một công cụ kỹ thuật nhằm tối ưu hóa thông tin và thủ tục, nhìn nhận xúc tiến FDI như một loại hình hoạt động của Nhà nước hơn là một chính sách công. Các báo cáo chính sách của các tổ chức quốc tế (OECD, 2006; WB, 2020...) đặt xúc tiến FDI trong tổng thể khung chính sách đầu tư, nhấn mạnh chính sách xúc tiến FDI không thể tách rời chất lượng thể chế và sự phối hợp chính sách. Tuy nhiên, các nghiên cứu này mang tính hướng dẫn thực hành, chứ chưa phát triển một lý thuyết chính sách độc lập về xúc tiến FDI.

1.1.2. Các nghiên cứu liên quan đến nội dung của chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Các tài liệu học thuật và thực tiễn của quốc tế (Well và Wint, 2000; UNCTAD, 2001; OECD, 2006; Loewendahl, 2001...) đã tìm cách hệ thống hóa, làm rõ nội dung chính sách xúc tiến FDI; cơ bản thống nhất nội dung chính sách xúc tiến FDI gồm: (i) Xây dựng hình ảnh nhằm định vị quốc gia trong tâm trí nhà đầu tư quốc tế; (ii) Tạo nguồn đầu tư gồm các hoạt động chủ động tiếp cận và

thuyết phục nhà đầu tư tiềm năng; (iii) Dịch vụ đầu tư gồm các hoạt động hỗ trợ thủ tục cho nhà đầu tư tiềm năng và hiện có. UNCTAD và OECD đã mở rộng hơn nội hàm chính sách xúc tiến FDI, nhấn mạnh các yếu tố thể chế, hỗ trợ nhà đầu tư. UNCTAD (2001) bổ sung nội dung tạo thuận lợi đầu tư và vận động chính sách. OECD (2006) trong báo cáo nghiên cứu "*Policy Framework for Investment: A review of good practices*" đã làm rõ hơn nội hàm xây dựng hình ảnh, tạo nguồn đầu tư, tạo thuận lợi đầu tư, chăm sóc sau đầu tư (aftercare), vận động chính sách; đồng thời bổ sung nội dung hỗ trợ kết nối nhà đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp trong nước. Loewendahl (2001) cho rằng xúc tiến đầu tư là "một quá trình chiến lược" tác động đến quyết định địa điểm đầu tư của các công ty quốc tế; xây dựng khung chiến lược xúc tiến FDI, trong đó bổ sung nội dung xây dựng chiến lược và tổ chức (xác định bối cảnh chính sách quốc gia; đặt mục tiêu; cấu trúc xúc tiến đầu tư; định vị cạnh tranh; và chiến lược nhắm đến ngành/ lĩnh vực mục tiêu). Điểm chung của các nghiên cứu này đều nhấn mạnh chính sách xúc tiến FDI không bao gồm các chính sách ưu đãi, quản lý đầu tư và các chính sách có liên quan đến môi trường đầu tư.

Trong báo cáo nghiên cứu "*The Comprehensive Investor Services Framework*", WB (2020) luận giải nội dung chính sách xúc tiến FDI theo cách tiếp cận vòng đời đầu tư và dịch vụ quốc gia cung cấp cho nhà đầu tư. Theo đó, nội dung chính sách xúc tiến FDI gồm 4 nhóm: (i) Tạo nên nhận thức của nhà đầu tư về giá trị mà quốc gia có thể mang lại (dịch vụ tiếp thị); (ii) Cung cấp thông tin đầu tư (dịch vụ thông tin, tương ứng với giai đoạn hỗ trợ thiết lập dự án và gia nhập thị trường); Hỗ trợ duy trì và mở rộng đầu tư (dịch vụ vận động chính sách); (iv) Thúc đẩy lan tỏa FDI với kinh tế trong nước (dịch vụ liên kết). Đóng góp quan trọng của WB trong nghiên cứu này là chuẩn hóa nội dung chính sách xúc tiến FDI theo chuỗi dịch vụ tương ứng với các giai đoạn của vòng đời đầu tư, gồm 4 nhóm Quảng bá (marketing)- Thông tin- Hỗ trợ- Vận động chính sách.

Abamu (2019) trong báo cáo nghiên cứu "*Investment promotion: Marketing approach*" xem xét chính sách xúc tiến FDI dưới góc độ marketing là “quá trình có tính hệ thống nhằm xác định, nhắm chọn và thuyết phục nhà đầu tư mục tiêu phù hợp với lợi thế so sánh của quốc gia thông qua các công cụ và chiến thuật tiếp thị hiệu quả”. Abamu coi trọng việc phân tích dữ liệu đầu tư, ứng dụng công nghệ trong xúc tiến FDI như phân tích xu hướng phát triển của các ngành, lưu chuyển

dòng vốn FDI, xây dựng thương hiệu, xúc tiến tích hợp công nghệ số.

Ở Việt Nam, một số công trình nghiên cứu, bài báo khoa học đăng trên các tạp chí trong nước đã đề cập khái niệm và nội dung xúc tiến FDI. Theo nghiên cứu về *"Chiến lược xúc tiến FDI tại nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam"* do JICA và PWC (2003) thực hiện, xúc tiến FDI là các tiếp thị tổng hợp nhằm thu hút FDI. Trong bài viết *"Xúc tiến đầu tư- Một trong những yếu tố nhằm tăng cường hiệu quả thu hút FDI"* trên tạp chí Những vấn đề Chính trị và Kinh tế thế giới, Trần Thị Ngọc Quyên (2007) quan niệm xúc tiến FDI là tổng thể các biện pháp, hoạt động do Chính phủ thực hiện để định hướng, kích thích và thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư nước ngoài đến với các cơ hội đầu tư tại một quốc gia nhằm thu hút FDI phục vụ các mục tiêu phát triển nhất định. Các biện pháp xúc tiến FDI bao gồm giới thiệu, quảng cáo hình ảnh đất nước, vận động đầu tư, tư vấn và hỗ trợ nhà đầu tư nước ngoài trước trong và sau cấp giấy phép đầu tư.

Trong Luận án tiến sỹ *"Kinh nghiệm xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài ở một số nước khu vực Đông Á và bài học cho Việt Nam"*, Phan Thị Thùy Trâm (2010) quan niệm nội dung xúc tiến đầu tư gồm: (i) Xác định trọng tâm xúc tiến đầu tư (địa điểm, ngành/ lĩnh vực, đối tượng ưu tiên thu hút đầu tư); (ii) Xây dựng chiến lược hoặc chính sách xúc tiến đầu tư; (iii) Thực hiện các hoạt động xúc tiến (quảng bá, vận động, triển lãm, hội thảo); (iv) Tổ chức bộ máy xúc tiến đầu tư; (v) Đánh giá hoạt động xúc tiến đầu tư. Trong Luận án tiến sỹ *"Chính sách thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài của Việt Nam đến năm 2030"*, Lê Như Quỳnh (2022) quan niệm chính sách xúc tiến FDI gồm các nội dung cụ thể sau: (i) Cung cấp thông tin (về tình hình, kế hoạch phát triển của quốc gia, ngành, vùng lãnh thổ, pháp luật, cơ chế, chính sách, tiềm năng...); (ii) Tiếp xúc và vận động đầu tư (hội thảo, hội nghị, diễn đàn đầu tư...); (iii) Xây dựng danh mục dự án kêu gọi đầu tư và lựa chọn các lĩnh vực ưu tiên; (iv) Hỗ trợ và hướng dẫn nhà đầu tư tìm hiểu chính sách, pháp luật, thủ tục đầu tư, tháo gỡ khó khăn, vướng mắc trong triển khai dự án đầu tư.

Như vậy, các nghiên cứu quốc tế và trong nước cơ bản nêu tương đối rõ nội dung chính sách xúc tiến FDI với 02 nhóm tiếp cận cơ bản như sau: (i) **Dưới góc độ marketing**, điển hình là các nghiên cứu của Wells and Wint (1990, 2000), Abamu (2019)..., chính sách xúc tiến FDI gồm xây dựng hình ảnh và tạo nguồn đầu tư nhằm quảng bá hình ảnh quốc gia hay địa phương như một điểm đến đầu tư. (ii) **Dưới góc**

độ thể chế, chiến lược hoặc vòng đời đầu tư với điển hình là các nghiên cứu của OECD, WB và Loewendahl. Theo đó, chính sách xúc tiến FDI không chỉ gồm xây dựng hình ảnh, tiếp cận, vận động nhà đầu tư, mà còn là một chiến lược hoặc chính sách tăng cường khả năng thu hút FDI bằng các hoạt động marketing, cung cấp dịch vụ, đối thoại chính sách, hỗ trợ thúc đẩy kết nối với doanh nghiệp trong nước. Các công trình này đã góp phần mở rộng nội dung chính sách xúc tiến FDI từ thu hút dự án mới sang quản trị vòng đời đầu tư; đối tượng của chính sách xúc tiến FDI không chỉ nhà đầu tư tiềm năng, mà cả nhà đầu tư đang đầu tư ở nước tiếp nhận FDI.

Tuy nhiên, các nghiên cứu dưới góc độ marketing chủ yếu nhấn mạnh nội dung nghiệp vụ, hoạt động của xúc tiến FDI, chứ chưa phân tích đầy đủ cấu phần chính sách công. Các nghiên cứu dưới góc độ thể chế của OECD, WB, UNCTAD vẫn chủ yếu là khung vận hành dịch vụ của các cơ quan xúc tiến đầu tư, nên phần nội dung chính sách xúc tiến FDI thường thiên về “gói dịch vụ công” hơn là “gói chính sách” của Nhà nước, cũng như thiếu phân tích dưới góc độ quản trị chính sách công. Do đó, điểm chung của các nghiên cứu quốc tế và trong nước là chưa phân biệt rõ nội dung, công cụ chính sách xúc tiến FDI và hoạt động xúc tiến FDI. Một số nghiên cứu sử dụng chung nội hàm nội dung chính sách xúc tiến FDI và công cụ, biện pháp xúc tiến FDI.

1.1.3. Các nghiên cứu liên quan đến chủ thể chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Về mô hình tổ chức cơ quan xúc tiến đầu tư (IPA), nhiều nghiên cứu về xúc tiến đầu tư đã hệ thống hóa các mô hình tổ chức IPA. Theo OECD (2018) trong báo cáo nghiên cứu “*Mapping of Investment Promotion Agencies in OECD countries*”, có 4 mô hình tổ chức IPA cơ bản: (i) Cơ quan thuộc chính phủ (thường là một bộ hoặc một đơn vị trong một bộ); (ii) Cơ quan công quyền tự chủ; (iii) Cơ quan công-tư (bán công); (iv) Tổ chức hoàn toàn do tư nhân sở hữu. Trong các báo cáo rà soát chính sách đầu tư của các quốc gia như, OECD chỉ ra các quốc gia có mô hình tổ chức IPA khác nhau, từ mô hình IPA tập trung (Malaysia), đến mô hình phân tán (Philippines, Ấn Độ), hoặc kết hợp chức quản lý đầu tư và xúc tiến đầu (Indonesia, Thái Lan)... OECD (2018) phát hiện phần lớn các nước áp dụng mô hình IPA là các

cơ quan của chính phủ, đại diện cho chính phủ thực hiện chính sách xúc tiến FDI.

Về chức năng của IPA, OECD (2018) trên cơ sở khảo sát các nước OECD đã phát hiện xu hướng kết hợp xúc tiến đầu tư và xúc tiến xuất khẩu vào một cơ quan thống nhất nhằm phát huy lợi thế hiệu quả theo quy mô, sự hỗ trợ lẫn nhau cả về tổ chức và nhân lực của xúc tiến thương mại và xúc tiến FDI.

Về đánh giá IPA, UNCTAD (2008) trong tài liệu "*Evaluating Investment Promotion Agencies*" đã đưa ra khung phương pháp đánh giá hoạt động của các IPA với việc kết hợp 02 cách tiếp cận bổ trợ lẫn nhau: (i) "*Làm đúng việc*" (do the right thing): đánh giá mức độ thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ; (ii) "*Làm đúng cách*" (do the thing right) đánh giá cách thức tổ chức thực hiện chức năng, nhiệm vụ (như đánh giá quản trị tài chính, nhân sự, chiến lược, marketing, vận hành, dịch vụ).

OECD (2019) đánh giá IPA dưới 2 góc độ: (i) *Đánh giá hoạt động của IPA*: OECD nêu 5 chỉ tiêu (indicator) được sử dụng phổ biến để đánh giá IPA là số lượng doanh nghiệp được hỗ trợ, thời gian phản hồi, chất lượng đầu vào, chi phí, thời gian tổ chức khảo sát địa điểm đầu tư. (ii) *Đánh giá kết quả đầu ra* gồm 3 chỉ số là số vốn FDI, số dự án thu hút được, số việc làm được tạo ra. OECD cho rằng đây là các chỉ tiêu quan trọng nhất để đánh giá IPA. Ngoài ra, có thể có chỉ tiêu khác như giá trị xuất khẩu, chuyển giao công nghệ...

WB (2023) trong báo cáo nghiên cứu "*What Makes an Investment Promotion Agency Effective?*" đã khảo sát 91 IPA ở 36 nước trong giai đoạn 2013–2018 thông qua mô hình trọng lực cấu trúc để đánh giá các yếu tố tạo nên một IPA hiệu quả.

1.1.4. Các nghiên cứu liên quan đến yếu tố ảnh hưởng đến chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Các nghiên cứu về xúc tiến đầu tư (Wells and Wint, 1990, 2000; Loewendahl, 2001; OECD, 2006...) đã đề cập các nhân tố ảnh hưởng đến chính sách xúc tiến FDI ở góc độ khác nhau. Một kết quả tương đối nhất quán trong các nghiên cứu là chính sách xúc tiến FDI chịu ảnh hưởng mạnh mẽ bởi chất lượng môi trường đầu tư và bối cảnh chính sách vĩ mô. Loewendahl (2001) nhấn mạnh chính sách xúc tiến FDI chỉ có thể phát huy hiệu quả khi được đặt trong một "bối cảnh chính sách quốc gia" thuận lợi, bao gồm ổn định kinh tế vĩ mô, chính sách phát triển vùng, cơ sở hạ tầng, lao

động đều ảnh hưởng đến sức hấp dẫn của địa điểm đầu tư, do đó ảnh hưởng đến chính sách xúc tiến FDI. OECD (2006) khẳng định chính sách xúc tiến đầu tư chỉ có thể thành công nếu được thực hiện trong bối cảnh chính sách rộng hơn về cải thiện môi trường đầu tư. Khi một quốc gia thiết lập được môi trường đầu tư lành mạnh, các biện pháp thúc đẩy và tạo thuận lợi cho đầu tư có thể là những công cụ hữu ích để thu hút nhà đầu tư mới, đặc biệt là ở các thị trường nhỏ, xa hơn hoặc ở những quốc gia có bất ổn kinh tế vĩ mô và chính trị. WB (2023) nhấn mạnh chiến lược của IPA cần phù hợp với các kế hoạch và chính sách kinh tế quốc gia bởi các kế hoạch này ảnh hưởng đến mục tiêu, đóng góp của chính sách xúc tiến FDI. Các nghiên cứu thực chứng củng cố luận điểm này. Morisset (2003) chỉ ra hiệu quả của IPA phụ thuộc đáng kể vào chất lượng môi trường đầu tư và mức độ phát triển của quốc gia tiếp nhận; môi trường đầu tư là biến có sức giải thích mạnh đối với dòng FDI. Như vậy, các nghiên cứu này hàm ý chính sách xúc tiến FDI là một phần trong tổng thể chính sách phát triển của quốc gia, là chính sách hỗ trợ, chứ không thể thay thế cải cách thể chế, môi trường đầu tư.

Về các yếu tố thể chế thực thi và quản trị công, Morisset (2003) cung cấp bằng chứng đáng chú ý rằng cấu trúc tổ chức và cơ chế báo cáo ảnh hưởng đến thực thi chính sách xúc tiến FDI, theo đó lượng vốn FDI thu hút được có xu hướng thấp hơn khi IPA chỉ là một đơn vị trực thuộc bộ/ngành, so với mô hình có tính tự chủ cao hoặc có sự tham gia của khu vực tư nhân. Nghiên cứu này cũng nhấn mạnh ngân sách cho xúc tiến FDI quá nhỏ làm giảm hiệu lực xúc tiến FDI, nhưng ngân sách quá lớn có thể làm giảm hiệu quả xúc tiến. OECD (2018) trong báo cáo nghiên cứu *“Mapping of Investment Promotion Agencies in OECD countries”* chỉ ra nội dung chính sách xúc tiến FDI thể hiện qua phạm vi hoạt động xúc tiến đầu tư của các IPA chịu sự ảnh hưởng của mô hình tổ chức, quản trị, nhiệm vụ, nguồn lực của IPA; nhấn mạnh IPA có chức năng, nhiệm vụ rõ ràng và nguồn lực phù hợp có xu hướng quan tâm nhiều hơn đến tạo thuận lợi đầu tư, dịch vụ sau cấp phép (aftercare), thay vì chỉ tập trung vào truyền thông, quảng bá chung chung; các IPA có mô hình tổ chức thuộc chính phủ thực hiện nhiều hơn hoạt động vận động chính sách... WB (2020) cho rằng hiệu quả của các IPA phụ thuộc vào sự ủng hộ chính trị cấp cao,

mức độ tự chủ, sự rõ ràng về chức năng và nguồn lực đủ mạnh.

Phan Thị Thùy Trâm (2010) trong luận án tiến sỹ "*Kinh nghiệm xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài ở một số nước khu vực Đông Á và bài học cho Việt Nam*" phân nhóm các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động xúc tiến đầu tư thành: (i) Các nhân tố trên bình diện quốc tế và khu vực; (ii) Các nhân tố trên bình diện quốc gia gồm môi trường đầu tư trong nước, việc thực thi chiến lược, chính sách xúc tiến đầu tư, năng lực của bộ máy xúc tiến đầu tư. Chính sách đầu tư thuận lợi kết hợp với xúc tiến đầu tư tích cực và được tiến hành bài bản là nhân tố quan trọng cho thành công của xúc tiến đầu tư.

Như vậy, phần lớn các nghiên cứu chưa làm rõ cách thức tương tác giữa chính sách xúc tiến FDI và các chính sách khác (thuế, đất đai, lao động, đổi mới sáng tạo) trong một hệ thống chính sách thống nhất. Bên cạnh đó, các nghiên cứu hiện có tuy nhấn mạnh thể chế là yếu tố ảnh hưởng quan trọng đến chính sách xúc tiến FDI, song chủ yếu tiếp cận dưới góc độ ảnh hưởng đến hoạt động và kết quả của các IPA, chứ chưa phải là ảnh hưởng đến hiệu lực, hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI với tư cách là một chính công.

1.1.5. Các nghiên cứu liên quan đến tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

OECD lần đầu tiên đưa ra các tiêu chí đánh giá chính sách hỗ trợ phát triển trong tài liệu "*Principles for Evaluation of Development Assistance*" năm 1991, gồm 5 tiêu chí: Tính phù hợp (relevance), Tính hiệu lực (effectiveness), Tính hiệu quả (efficiency), Tính tác động (impact) và Tính bền vững (sustainability). Trong tài liệu "Better criteria for better evaluation", OECD (2019) đã cập nhật nội hàm các tiêu chí nói trên, đồng thời bổ sung một tiêu chí Tính nhất quán, gắn kết (coherence). Các tiêu chí này đã được sử dụng rộng rãi trong đánh giá dự án, chương trình, chính sách công.

Trong ấn bản cập nhật về "*Investment Policy Review*" năm 2015, OECD cụ thể hóa và hệ thống hóa bộ câu hỏi phục vụ cho rà soát, đánh giá chính sách xúc tiến đầu tư gồm 8 câu hỏi chính: (1) Chiến lược xúc tiến đầu tư của chính phủ hỗ trợ các mục tiêu phát triển và tăng trưởng chung của đất nước như thế nào? (2) Các biện pháp xúc tiến đầu tư được xây dựng, triển khai, phối hợp và đánh giá như thế nào?

(3) Chính phủ có biện pháp và công cụ chính gì để xúc tiến đầu tư có trách nhiệm và bền vững? (4) Chính phủ tinh giản các thủ tục hành chính như thế nào để tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh và giảm chi phí đầu tư? (5) Chính phủ thúc đẩy và duy trì các cơ chế đối thoại với các nhà đầu tư và vận động chính sách ở mức độ nào? (6) Chính phủ thúc đẩy liên kết doanh nghiệp trong nước với nhà đầu tư nước ngoài thế nào? (7) Chiến lược xúc tiến đầu tư đóng góp thế nào vào quá trình hội nhập chuỗi giá trị toàn cầu và khu vực? (8) Chính phủ đã sử dụng các mạng lưới quốc tế và khu vực để xúc tiến đầu tư chưa?.

Một số nghiên cứu của OECD (2019), WB (2018) đã cố gắng xây dựng các chỉ số theo dõi và đánh giá xúc tiến FDI và các IPA. WB (2018) trong Báo cáo "*Chiến lược và Định hướng chiến lược thu hút FDI thế hệ mới, giai đoạn 2018-2030*" khuyến nghị sử dụng một số chỉ số để đo lường hiệu quả xúc tiến FDI như tỷ lệ FDI thu hút được trong các nhóm/ngành nghề giá trị gia tăng cao; vốn FDI giải ngân/ vốn FDI cam kết; hệ số chuyển đổi giữa FDI được phê duyệt và dự án được triển khai thực tế; tỷ lệ các nhà đầu tư hiện có nhận được chăm sóc sau đầu tư; tỷ lệ nhà đầu tư hiện có tái đầu tư; số lượng biện pháp cải cách nhờ vận động chính sách...

Ở trong nước, có nhiều nghiên cứu về đánh giá chính sách công như Nguyễn Đăng Thành (2012) trong "*Đánh giá chính sách công ở Việt Nam: vấn đề và giải pháp*", Đỗ Thị Kim Tiên (2016) trong nghiên cứu "*Tiêu chí đánh giá chính sách trong xây dựng pháp luật*", Nguyễn Hữu Hải và Lê Văn Hòa (2016) trong cuốn sách "*Đại cương về chính sách công*"... Các nghiên cứu này đưa ra nhiều tiêu chí đánh giá chính sách công như tính hiệu lực, tính khả thi, tính hiệu quả, tính kinh tế, tính công bằng... Phan Thị Thùy Trâm (2010) trong Luận án tiến sỹ "*Kinh nghiệm xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài ở một số nước khu vực Đông Á và bài học cho Việt Nam*" đã đưa ra 08 tiêu chí hoạt động xúc tiến FDI cần đáp ứng để đạt hiệu quả, gồm: (i) Có chiến lược, mục tiêu kêu gọi đầu tư cụ thể, rõ ràng dựa trên việc đánh giá kỹ lưỡng, tiềm năng của quốc gia; (ii) Có đối tượng tập trung xác định; (iii) Có kế hoạch chi tiết và khả thi, có ngân sách phù hợp; (iv) Hoạt động xúc tiến đầu tư được thực hiện chuyên nghiệp; (v) Gắn liền với các hoạt động hỗ trợ đầu tư; (vi) Được sự ủng hộ của Lãnh đạo cấp cao và sự tham gia các của thành phần kinh tế, xã hội; (vii) Phối hợp các công cụ xúc tiến đầu tư hiện đại; (viii) Có kiểm tra và đánh giá thường xuyên. Lê

Như Quỳnh (2022) đưa ra các tiêu chí đánh giá chính sách thu hút FDI vào Việt Nam: (i) Tính hiệu lực; (ii) Tính hiệu quả; (iii) Tính nhất quán, hệ thống và thống nhất; (iii) Tính minh bạch; (iv) Tính khả thi; (v) Tính phù hợp.

Như vậy, OECD đã cung cấp bộ tiêu chí tương đối chuẩn hóa cho đánh giá chính sách công. Tuy nhiên, chưa có sự “kết nối” hay vận dụng các tiêu chí này vào đánh giá xúc tiến FDI cũng như chính sách xúc tiến FDI. Ngay cả trong các nghiên cứu về rà soát chính sách đầu tư, OECD (2006, 2015) cũng chưa vận dụng các tiêu chí đánh giá chính sách công của OECD trong đánh giá chính sách đầu tư nói chung, chính sách xúc tiến FDI nói riêng. Hầu hết các nghiên cứu khác đều tập trung vào đánh giá các IPA như một tổ chức thực thi, đưa ra một số tiêu chí, chỉ số đo lường kết quả, hiệu quả tác nghiệp, chứ chưa có tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI thống nhất xuyên suốt vòng đời đầu tư.

1.1.6. Các nghiên cứu về xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam

Có nhiều nghiên cứu phân tích, đánh giá thực trạng thu hút FDI cũng như các chính sách liên quan đến FDI tại Việt Nam (Freemen, 2002; Nguyen Thi Tue Anh và cộng sự, 2006; Athukorala & Tien Quang Tran, 2008; Vo Tri Thanh, Nguyen Anh Duong, 2012; Kelhofer, 2019; Huỳnh Thế Du, 2019; Brunetti & Audier, 2019; WB, 2020, ...). Các nghiên cứu này thường tập trung vào chính sách ưu đãi, thu hút cũng như quản lý FDI ở Việt Nam mà chưa phân tích chính sách xúc tiến FDI.

Các nghiên cứu về chính sách FDI của Việt Nam từ năm 2011 đến nay nhấn mạnh hơn về thu hút FDI “chất lượng” thay vì tập trung thu hút FDI theo chiều rộng trong bối cảnh thực hiện các FTA thế hệ mới và cuộc CMCN 4.0 (Nguyễn Thị Tuệ Anh, 2015; Văn Thị Thái Thu, 2019; Mai Việt Anh & Vũ Bạch Diệp, 2019; Nguyễn Chí Dũng, 2019; Đỗ Nhất Hoàng, 2019; Kelhofer, 2019; Huỳnh Thế Du, 2019; Brunetti & Audier 2019); tập trung ưu tiên thu hút FDI vào các ngành, lĩnh vực công nghệ cao, thân thiện với môi trường (Mai Việt Anh & Vũ Bạch Diệp, 2019; Nguyễn Chí Dũng, 2019); tìm kiếm nhà đầu tư phù hợp với những gì Việt Nam cần (Kelhofer, 2019); hoàn thiện cơ chế, chính sách để tạo động lực mới cho doanh nghiệp FDI liên kết với doanh nghiệp trong nước nhằm phát triển cụm liên kết ngành theo từng chuỗi giá trị (Mai Việt Anh & Vũ Bạch Diệp, 2019; Văn Thị Thái Thu, 2019; Nguyễn Chí Dũng, 2019); tăng cường năng lực xúc tiến FDI (Đỗ Nhất

Hoàng, 2019)...

Trong Báo cáo tư vấn chính sách "*Nghiên cứu về Chiến lược xúc tiến FDI tại nước CHXHCN Việt Nam*", JICA (2003) đã phân tích, đánh giá môi trường đầu tư, các quy định pháp lý liên quan đến FDI, các ngành công nghiệp và hoạt động xúc tiến FDI tại Việt Nam. JICA chỉ ra một số hạn chế của chính sách xúc tiến FDI ở Việt Nam; đề xuất lập Trung tâm xúc tiến đầu tư chuyên trách của Nhà nước, xây dựng chiến lược xúc tiến FDI, thiết lập cơ sở dữ liệu về nhà đầu tư tiềm năng, cải tổ dịch vụ chăm sóc sau đầu tư, đào tạo cán bộ xúc tiến đầu tư...

Trong hai ấn bản Báo cáo "*Investment Policy Reviews: Viet Nam*" năm 2009 và năm 2018, OECD đã rà soát các chính sách liên quan đến đầu tư của Việt Nam; trong đó, điểm lại khung thể chế, chính sách về xúc tiến và tạo thuận lợi đầu tư, mô hình tổ chức xúc tiến FDI ở trung ương và địa phương. OECD đánh giá chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam còn thiếu đồng bộ, lãng phí nguồn lực (OECD, 2009); tuy đã có nhiều cải cách (một cửa liên thông, giảm thủ tục; sửa Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp...), nhưng thực thi còn chậm, chưa thống nhất giữa Trung ương và địa phương. OECD đề xuất tập trung xây dựng chiến lược xúc tiến FDI; phân công nhiệm vụ giữa Cục Đầu tư nước ngoài và các địa phương (OECD, 2009); tập trung đào tạo, hỗ trợ nâng cao năng lực của các địa phương có điều kiện khó khăn, đẩy mạnh dịch vụ chăm sóc sau đầu tư (OECD, 2009; OECD, 2018); phát triển cơ sở dữ liệu nhà cung ứng, các chương trình chuỗi giá trị (OECD, 2018).

WB (2018) trong Báo cáo tư vấn chính sách "*Chiến lược và Định hướng chiến lược thu hút FDI thế hệ mới giai đoạn 2018-2030*" đã phân tích, đánh giá một số chính sách của Việt Nam liên quan đến thu hút FDI, đề xuất một số khuyến nghị để thu hút FDI thế hệ mới, trong đó đề xuất hiện đại hóa xúc tiến FDI; nhấn mạnh chuyển sang cách tiếp cận về xúc tiến FDI có mục tiêu và chủ động; tách chức năng quản lý đầu tư với chức năng xúc tiến đầu tư, bảo đảm dịch vụ chuyên nghiệp của các IPA ở Trung ương và cấp tỉnh...

Một số công trình nghiên cứu trong nước phân tích, đánh giá thực trạng công tác xúc tiến FDI tại Việt Nam, chỉ ra một số hạn chế trong xúc tiến FDI ở Việt Nam như định vị hình ảnh quốc gia không rõ ràng (Mai Văn Cường, 2006); chương trình xúc tiến FDI thiếu hiệu quả (Mai Văn Cường, 2006; Phan Thị Thùy Trâm, 2012; Đỗ

Nhất Hoàng, 2018; Lê Như Quỳnh, 2022); hoạt động xúc tiến FDI còn dàn trải, phân tán nguồn lực, thiếu chuyên nghiệp (Phan Thị Thùy Trâm, 2012; Đỗ Nhất Hoàng, 2018; Lê Như Quỳnh, 2022); thông tin ẩn phẩm, tài liệu xúc tiến FDI chậm cập nhật (Đỗ Nhất Hoàng, 2018; Lê Như Quỳnh, 2022)... Về tổ chức thực hiện xúc tiến FDI, các nghiên cứu trong nước cho rằng nghiên cứu thị trường và đối tác còn yếu (Phan Thị Thùy Trâm, 2010); chông chéo giữa Trung ương và địa phương (Bùi Huy Nhượng, 2011); quản lý nhà nước đối với hoạt động xúc tiến FDI thiếu tính liên kết và phối hợp (Bùi Huy Nhượng, 2011; Đỗ Nhất Hoàng, 2018); trình độ, năng lực của cơ quan xúc tiến đầu tư còn khoảng cách xa với khu vực và thế giới (Đỗ Nhất Hoàng, 2018); hỗ trợ đầu tư còn thiếu (Lê Như Quỳnh, 2022)...

Như vậy, các công trình nghiên cứu về xúc tiến FDI ở Việt Nam đã đánh giá thực trạng, đề xuất một số định hướng, giải pháp về xúc tiến FDI ở các góc độ khác nhau. Đây là những nội dung Nghiên cứu sinh có thể tham khảo, kế thừa và phát triển trong Luận án. Dù vậy, các nghiên cứu này chưa phân tích sâu các nội dung cơ bản của chính sách xúc tiến FDI và chưa đánh giá chính sách này một cách tổng thể theo các tiêu chí đánh giá chính sách công, cũng như chưa đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ đối tác cụ thể vào Việt Nam.

1.1.7. Các nghiên cứu liên quan đến chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài từ EU vào Việt Nam

Trước khi Việt Nam và EU khởi động đàm phán hiệp định EVFTA, có một số ít nghiên cứu trong nước liên quan đến hợp tác đầu tư Việt Nam- EU, trong đó chủ yếu đánh giá tình hình thu hút FDI từ EU vào Việt Nam. Điển hình là nghiên cứu của Nguyễn Duy Quang (2006) trong luận án tiến sỹ "Đầu tư trực tiếp của Liên minh châu Âu vào Việt Nam" đã đánh giá FDI từ EU góp phần mở rộng quan hệ đối ngoại, chủ động hội nhập kinh tế của Việt Nam, mở rộng xuất khẩu, chuyển giao các phương thức kinh doanh hiện đại...; song chưa thu hút mạnh vốn và công nghệ từ EU, cơ cấu FDI của EU còn bất hợp lý; đề xuất đổi mới, nâng cao chất lượng vận động xúc tiến đầu tư đối với doanh nghiệp EU như xây dựng và thực hiện chương trình vận động đầu tư từ EU, xây dựng danh mục dự án gọi vốn FDI từ EU; nghiên cứu thị trường EU và các nước thành viên EU...

Sau khi Việt Nam và EU đàm phán, ký kết Hiệp định EVFTA và EVIPA, nhiều nghiên cứu đánh giá tác động của EVFTA, EVIPA đến thu hút FDI từ EU vào Việt Nam như Nguyễn Thị Minh Phương (2020), Nguyễn Anh Thu (2021), Trần Thị Minh Ngọc (2022), Nguyễn Tiến Long và cộng sự (2022), Lê Ngọc Thơm (2023)... Trong luận án tiến sĩ “*Đánh giá tác động dự kiến của Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam-EU đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam*”, Nguyễn Thị Minh Phương (2020) đã chỉ ra EVFTA tác động cả tích cực và tiêu cực đến dòng vốn FDI vào Việt Nam; việc tham gia nhiều FTA, quy mô thị trường nội địa là yếu tố quan trọng khi các nhà đầu tư EU quyết định đầu tư vào các nước đang phát triển như Việt Nam; các cam kết thuế quan và dịch vụ là kênh tác động chính của EVFTA đến FDI từ EU vào Việt Nam, song cải thiện thể chế, chính sách và môi trường đầu tư là kênh tác động lâu dài.

Nguyễn Tiến Long và cộng sự (2022) đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến FDI từ EU, xem xét cách thức EVFTA đã cải thiện môi trường đầu tư tại Việt Nam, tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư EU; đề xuất các biện pháp nâng cao khả năng thu hút FDI từ EU. Lê Ngọc Thơm (2023) phân tích 4 nhóm yếu tố tác động tới FDI từ EU vào Việt Nam (nguồn lực, kinh tế vĩ mô, môi trường kinh doanh và thể chế, chính sách), chỉ ra hai động cơ chính của các nhà đầu tư EU tại Việt Nam là tìm kiếm thị trường và tìm kiếm nguồn lực; đề xuất một số giải pháp về nguồn nhân lực, hoàn thiện pháp luật, khoa học công nghệ, cải cách thủ tục hành chính. VERP và KAS (2023) đánh giá tương đối có hệ thống về thu hút FDI từ EU vào Việt Nam trước và sau khi EVFTA có hiệu lực; chỉ ra lợi ích tiềm năng của EVFTA chưa được khai thác đầy đủ; đề xuất phát triển công nghiệp hỗ trợ và dịch vụ hậu cần, cải cách thể chế, cải thiện chất lượng nguồn nhân lực...

Bên cạnh đó, EuroCham hằng năm xuất bản "Sách trắng" (đã có 16 ấn bản), trong đó tổng hợp và cập nhật các quan tâm, khuyến nghị của các doanh nghiệp EU tại Việt Nam về thể chế, chính sách, quy định có tác động đến hoạt động đầu tư, kinh doanh của các doanh nghiệp EU. Hằng quý, EuroCham xuất bản các báo cáo "Chỉ số niềm tin kinh doanh" (BCI), trong đó công bố kết quả khảo sát doanh nghiệp EU về triển vọng kinh tế và môi trường đầu tư kinh doanh ở Việt Nam. Các báo cáo này xác

định các rào cản đầu tư và đề xuất cải cách chính sách từ góc nhìn nhà đầu tư EU, có giá trị tham khảo cao trong phân tích chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Như vậy, các công trình nghiên cứu liên quan đến chính sách xúc tiến FDI từ EU chủ yếu tập trung vào tác động của EVFTA và EVIPA đối với FDI, thực trạng và xu hướng FDI từ EU vào Việt Nam, môi trường đầu tư và cải cách thể chế, FDI chất lượng cao và FDI xanh... Đề xuất giải pháp trong các công trình này chủ yếu là hoàn thiện thể chế, môi trường đầu tư, nguồn nhân lực. Hầu như chưa có nghiên cứu nào về chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam và giải pháp hoàn thiện chính sách này.

1.2. ĐÁNH GIÁ CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU ĐÃ TỔNG QUAN

1.2.1. Những kết quả nghiên cứu đã đạt được

Về lý luận, tổng quan tài liệu cho thấy các công trình hiện có đã tạo lập được nền tảng lý luận quan trọng khi coi xúc tiến FDI là một công cụ xử lý thất bại thị trường, đặc biệt là giảm bất đối xứng thông tin và chi phí giao dịch. Các nghiên cứu học thuật, báo cáo chính sách của các tổ chức quốc tế có uy tín và các nghiên cứu trong nước liên quan đến chính sách xúc tiến FDI ở góc độ khác nhau đã nêu được khái niệm, bản chất, vai trò, nội dung, công cụ và chủ thể chính sách xúc tiến FDI. Một số nghiên cứu đã hệ thống hóa các chức năng của xúc tiến FDI (quảng bá, tạo thuận lợi, chăm sóc sau cấp phép, vận động chính sách) và đề xuất các dịch vụ hỗ trợ nhà đầu tư theo vòng đời đầu tư.

Các nghiên cứu lý thuyết và thực nghiệm về xúc tiến FDI đã đề cập một số yếu tố ảnh hưởng đến xúc tiến FDI và chính sách xúc tiến FDI; chủ yếu tập trung vào thể chế, chính sách, môi trường đầu tư và tổ chức, quản trị cơ quan xúc tiến đầu tư.

OECD đã xây dựng hệ thống tiêu chí đánh giá chính sách công khá hoàn chỉnh (định nghĩa tiêu chí, hướng dẫn các sử dụng...). Hầu hết các nghiên cứu hiện nay dừng ở đánh giá IPA thông qua các chỉ số đánh giá hoạt động chủ yếu của các IPA.

Về thực tiễn, các nghiên cứu thực trạng xúc tiến đầu tư và chính sách xúc tiến FDI đã: **(i)** Đánh giá một số nội dung, khía cạnh của chính sách xúc tiến đầu tư (như thuận lợi hóa đầu tư) của một số quốc gia; **(ii)** Đánh giá tác động của chính sách xúc tiến đầu tư đối với thu hút FDI; **(iii)** Khảo sát, đánh giá hoạt động của các IPA trên

thế giới. Ở Việt Nam, có nhiều nghiên cứu về chính sách thu hút FDI, song chủ yếu là phân tích và đánh giá chính sách thu hút, quản lý FDI, chính sách cải thiện môi trường đầu tư, vai trò và đóng góp của FDI vào phát triển kinh tế- xã hội. Các công trình này đã đánh giá thực trạng, đề xuất một số định hướng, giải pháp về xúc tiến FDI ở các góc độ khác nhau.

Các nghiên cứu liên quan đến FDI từ EU đã đánh giá tương đối toàn diện thực trạng thu hút FDI từ EU vào Việt Nam, nhân tố tác động đến FDI từ EU, trong đó có tác động của Hiệp định EVFTA và EVIPA đối với thu hút FDI của EU vào Việt Nam. Giải pháp đề xuất trong các nghiên cứu này chủ yếu về cải thiện môi trường đầu tư, pháp luật, chất lượng nguồn nhân lực, trình độ công nghệ trong nước...

1.2.2. Những giá trị khoa học có thể kế thừa

Trên cơ sở tổng quan các công trình nghiên cứu trong và ngoài nước liên quan đến chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, Luận án kế thừa những kết quả sau đây của các công trình nghiên cứu nói trên:

- Về lý luận: **(i)** Kết quả của các nghiên cứu lý thuyết về xúc tiến đầu tư và chính sách xúc tiến FDI (như khái niệm, đặc điểm, vai trò, nội dung, yếu tố ảnh hưởng đến chính sách xúc tiến FDI...); **(ii)** Kế thừa cách tiếp cận về đánh giá chính sách công của OECD, đánh giá IPA của một số tổ chức quốc tế (OECD, WB, UNCTAD). Luận án tham khảo, hệ thống hóa các nghiên cứu này để xây dựng khung lý thuyết về tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI; trên cơ sở đó, vận dụng vào phân tích, đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

- Về thực tiễn: **(i)** Các kết quả rà soát, đánh giá chính sách xúc tiến FDI và kết quả khảo sát, đánh giá các IPA của các tổ chức quốc tế có uy tín (OECD, UNCTAD, WB...) tiến hành ở các nước trên thế giới. **(ii)** Các dữ liệu thứ cấp, đánh giá thực trạng, giải pháp về thu hút vốn FDI từ EU vào Việt Nam. **(iii)** Các đánh giá thực trạng, giải pháp về xúc tiến FDI vào Việt Nam.

1.2.3. Khoảng trống nghiên cứu

Từ tổng quan các công trình nghiên cứu nêu trên, Luận án rút ra những khoảng trống sau đây để tiếp tục nghiên cứu:

Thứ nhất, khoảng trống lý thuyết về chính sách xúc tiến FDI dưới góc độ một chính sách công thông nhất theo vòng đời đầu tư. Đến nay, chưa có một khung phân

tích có hệ thống xem chính sách xúc tiến FDI là một chính sách công thống nhất bao gồm: khái niệm, vai trò, mục đích, nguyên tắc, nội dung cơ bản, công cụ, yếu tố ảnh hưởng và tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI.

Phần lớn các nghiên cứu khác mới dừng ở mô tả xúc tiến FDI như hoạt động marketing địa điểm hoặc các dịch vụ do IPA cung cấp, chưa phân biệt rõ chính sách xúc tiến FDI và hoạt động xúc tiến FDI. Một số báo cáo tư vấn chính sách của OECD, WB mới tiếp cận chính sách xúc tiến FDI như một cấu phần trong khung chính sách đầu tư hoặc dưới góc độ hướng dẫn tác nghiệp hoặc cấp độ chức năng của cơ quan xúc tiến đầu tư, chứ chưa phải cấp độ chính sách công đúng nghĩa.

Một số nội dung cơ bản của chính sách xúc tiến FDI dù đã được nhiều nghiên cứu quốc tế đề cập và hệ thống hóa, song mới tiếp cận ở góc độ hoạt động xúc tiến khá rời rạc hoặc chức năng, nhiệm vụ của cơ quan xúc tiến đầu tư. Do đó, thiếu một khung thống nhất về nội dung chính sách xúc tiến FDI bao gồm các cấu phần gắn kết chặt chẽ với nhau trong một chính thể xuyên suốt vòng đời đầu tư.

Thứ hai, khoảng trống nghiên cứu về yếu tố tác động đến chính sách xúc tiến FDI. Các nghiên cứu quốc tế và trong nước mới đề cập một số yếu tố tác động đến xúc tiến FDI, song còn rời rạc (như thể chế, môi trường đầu tư, nguồn lực, tổ chức và hoạt động của IPA...), chưa phân tích rõ mối liên hệ nhân-quả của các yếu tố này với chính sách xúc tiến FDI. Do đó, đến nay vẫn thiếu công trình nghiên cứu toàn diện và có hệ thống về yếu tố ảnh hưởng đến chính sách xúc tiến FDI, bao gồm các yếu tố bên ngoài, yếu tố bên trong và yếu tố nội tại chính sách xúc tiến FDI.

Thứ ba, khoảng trống về đánh giá chính sách xúc tiến FDI. Có nhiều nghiên cứu về đánh giá chính sách công, nhưng chưa có công trình nghiên cứu chuyên sâu và có hệ thống về đánh giá chính sách xúc tiến FDI. Mặc dù OECD đã xây dựng hệ thống tiêu chí đánh giá chính sách công, nhưng đến nay chưa thấy có nghiên cứu nào vận dụng các tiêu chí này của OECD để xây dựng tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI hoặc vận dụng các tiêu chí này để đánh giá chính sách xúc tiến FDI. Phần lớn các nghiên cứu hiện nay mới chủ yếu đánh giá các IPA như một tổ chức thực thi, chứ chưa đánh giá chính sách xúc tiến FDI như một can thiệp công thống nhất theo vòng đời đầu tư.

Thứ tư, khoảng trống về nghiên cứu chính sách xúc tiến FDI ở Việt Nam. Các công trình nghiên cứu về xúc tiến FDI ở Việt Nam đã phân tích, đánh giá một vài khía cạnh của chính sách xúc tiến FDI (như xây dựng hình ảnh, quảng bá đầu tư; tạo thuận lợi đầu tư, chăm sóc sau đầu tư...). Tuy nhiên, chưa có công trình nghiên cứu chuyên sâu và đánh giá có hệ thống về thực trạng chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam. Hầu như chưa có nghiên cứu nào về đánh giá chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam theo các tiêu chí đánh giá chính sách công của OECD. Có một nghiên cứu gần đây (Lê Như Quỳnh, 2022) đánh giá chính sách thu hút FDI của Việt Nam theo các tiêu chí đánh giá chính sách công (nhưng không phải là tiêu chí của OECD) thông qua khảo sát, điều tra doanh nghiệp FDI, cán bộ quản lý nhà nước về FDI; tuy nhiên, với chính sách xúc tiến FDI, công trình này mới phân tích, đánh giá một số ít khía cạnh, mà chưa phân tích sâu, có hệ thống tất cả nội dung cơ bản của chính sách xúc tiến FDI (gồm 6 nội dung như Luận án trình bày tại Chương 2).

Thứ năm, khoảng trống về nghiên cứu chính sách xúc tiến FDI từ một đối tác cụ thể như EU. Mặc dù có một số công trình nghiên cứu về xúc tiến FDI ở Việt Nam, nhưng chưa có công trình nghiên cứu nào về chính sách xúc tiến FDI từ một đối tác cụ thể như EU vào Việt Nam; cũng như chưa có nghiên cứu về đánh giá thực trạng chính sách này, từ đó đề xuất định hướng, giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Chưa có nghiên cứu về gắn xúc tiến FDI từ EU với các cam kết EVFTA/ EVIPA và tiêu chuẩn môi trường, xã hội, quản trị (ESG) của EU.

Để góp phần lấp các khoảng trống nghiên cứu nói trên, Luận án tổng hợp kết quả của các nghiên cứu hiện nay để xây dựng khung lý thuyết về chính sách xúc tiến FDI; vận dụng các tiêu chí đánh giá chính sách công của OECD để xây dựng tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI; tổng hợp kinh nghiệm quốc tế về chính sách xúc tiến FDI từ EU và rút ra các bài học cho Việt Nam; phân tích, đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam dựa trên khung lý thuyết về chính sách xúc tiến FDI và các tiêu chí đánh giá chính sách của OECD. Trên cơ sở đó, đề xuất mục tiêu, quan điểm, định hướng, giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Bảng 1.1: Tóm tắt tổng hợp kết quả tổng quan tài liệu

	Kết quả nghiên cứu chính	Những nội dung Luận án kế thừa	Khoảng trống nghiên cứu
1. Nghiên cứu về chính sách xúc tiến FDI	• Có nhiều nghiên cứu lý thuyết về chính sách xúc tiến FDI. Trong đó, đã nêu khái niệm, bản chất, vai trò, nội dung, công cụ chính sách xúc tiến FDI. • Một số nghiên cứu về một số khía cạnh của nhân tố ảnh hưởng, nhưng chưa có tính hệ thống. • Một số nghiên cứu đề cập đánh giá chính sách xúc tiến FDI, nhưng chủ yếu là đánh giá IPA.	• Kế thừa kết quả các nghiên cứu về khái niệm, vai trò, nội dung, công cụ chính sách xúc tiến xúc tiến FDI để hệ thống hóa, xây dựng khung lý thuyết chính sách xúc tiến FDI. • Kế thừa cách tiếp cận về đánh giá chính sách của OECD; các nghiên cứu về đánh giá IPA để xây dựng các tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI.	• Chưa nghiên cứu có hệ thống về khung lý thuyết chính sách xúc tiến FDI. • Chưa nghiên cứu một cách hệ thống về yếu tố ảnh hưởng đến chính sách xúc tiến FDI. • Chưa nghiên cứu tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI; chưa có nghiên cứu vận dụng tiêu chí đánh giá chính sách của OECD vào đánh giá chính sách xúc tiến FDI.
2. Nghiên cứu chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam	• Nhiều nghiên cứu về phân tích, đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chính sách thu hút, quản lý FDI, cải thiện môi trường đầu tư ở Việt Nam; trong đó, có thực trạng và giải pháp xúc tiến FDI ở góc độ khác nhau. • Một số nghiên cứu đã phân tích, đánh giá thực trạng, nhân tố tác động đến FDI của EU vào Việt Nam; đề xuất giải pháp để tăng cường thu hút FDI từ	• Kế thừa các kết quả nghiên cứu có liên quan đến thực trạng, giải pháp xúc tiến FDI vào Việt Nam. • Kế thừa các kết quả nghiên cứu về đánh giá thực trạng, giải pháp thu hút FDI từ EU vào Việt Nam, trong đó có giải pháp liên quan đến chính sách xúc tiến FDI từ EU.	• Chưa có nghiên cứu về đánh giá sâu và có hệ thống về thực trạng, giải pháp chính sách xúc tiến FDI ở Việt Nam. • Chưa có nghiên cứu vận dụng tiêu chí đánh giá chính sách của OECD vào đánh giá thực trạng chính sách xúc tiến FDI ở Việt Nam. • Chưa có nghiên cứu về thực trạng, giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ một đối tác cụ thể như EU vào Việt Nam. • Chưa có nghiên cứu về

	Kết quả nghiên cứu chính	Những nội dung Luận án kế thừa	Khoảng trống nghiên cứu
	EU vào Việt Nam ở góc độ khác nhau, trong đó có một số giải pháp liên quan đến chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.		vận dụng tiêu chí đánh giá chính sách của OECD vào đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Nguồn: Nghiên cứu sinh tổng hợp

Tiểu kết Chương 1

Chương 1 của Luận án đã tổng hợp một số công trình nghiên cứu tiêu biểu trong và ngoài nước về: (i) Chính sách xúc tiến FDI (bản chất, vai trò, chủ thể, nội dung chính sách, các yếu tố ảnh hưởng, đánh giá chính sách xúc tiến FDI); (ii) Thu hút FDI từ EU và chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Tổng quan tình hình nghiên cứu cho thấy, đã có những nghiên cứu lý thuyết về chính sách xúc tiến đầu tư; thực trạng chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam. Tuy nhiên, còn thiếu các nghiên cứu về hệ thống hoá xây dựng khung lý thuyết toàn diện về chính sách xúc tiến FDI; chưa có tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI; chưa có đánh giá sâu và có hệ thống dựa trên các tiêu chí về thực trạng chính sách xúc tiến FDI ở Việt Nam, đặc biệt là chính sách xúc tiến FDI từ một đối tác cụ thể như EU vào Việt Nam.

Luận án kỳ vọng phần nào lấp khoảng trống nghiên cứu thông qua: (i) Hệ thống hoá khung lý thuyết về chính sách xúc tiến FDI; xây dựng các tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI dựa trên bộ tiêu chí đánh giá chính sách công của OECD; (ii) Phân tích kinh nghiệm quốc tế và thực trạng chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam dựa trên khung lý thuyết đã xây dựng; (iii) Đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam theo các tiêu chí đã xây dựng; (iv) Đề xuất định hướng, biện pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Chương 2

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

2.1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

2.1.1. Các khái niệm liên quan đến chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

2.1.1.1. *Khái niệm xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài*

Theo cách hiểu thông thường, “xúc tiến” là thúc giục, tiến tới. Đến nay, có khá nhiều quan điểm về xúc tiến đầu tư nói chung và xúc tiến FDI nói riêng

Theo UNCTAD, xúc tiến đầu tư là quá trình “tiếp thị một địa điểm như một điểm đến đầu tư; bao gồm các hoạt động xây dựng hình ảnh quốc gia, chuẩn bị và quảng bá các cơ hội đầu tư, cung cấp thông tin về khuôn khổ pháp lý của nước sở tại, cung cấp các ưu đãi đầu tư, cũng như định hướng, tiếp cận và hỗ trợ các nhà đầu tư tiềm năng. Hoạt động xúc tiến đầu tư mang tính đặc thù theo địa điểm và có tính cạnh tranh, đồng thời gắn liền với hoạt động tạo thuận lợi đầu tư” (UNCTAD, 2021, tr.15). Theo cách tiếp cận này, xúc tiến FDI gồm ba nhóm hoạt động: (i) Xây dựng hình ảnh và thương hiệu điểm đến đầu tư; (ii) Cung cấp thông tin về môi trường, cơ hội và chính sách đầu tư; (iii) Hỗ trợ và tạo thuận lợi cho nhà đầu tư trong quá trình ra quyết định và triển khai dự án.

OECD tiếp cận xúc tiến đầu tư trong khuôn khổ rộng hơn của chính sách đầu tư và cải thiện môi trường đầu tư. OECD coi xúc tiến đầu tư là một thành tố của chiến lược chính sách đầu tư quốc gia, gắn với minh bạch hóa thông tin, cải thiện khung pháp lý, tăng cường đối thoại chính sách và nâng cao chất lượng thể chế. Cách tiếp cận này đặt xúc tiến đầu tư trong mối quan hệ với cải cách cơ cấu và quản trị công, nhấn mạnh sự phối hợp chính sách thay vì chỉ tập trung vào hoạt động marketing thuần túy (OECD, 2015). So với UNCTAD, cách tiếp cận của OECD nhấn mạnh hơn

tính chủ động, có chọn lọc và định hướng chiến lược của xúc tiến đầu tư.

Từ góc độ thực thi chính sách, WB tiếp cận xúc tiến đầu tư thông qua vai trò của cơ quan xúc tiến đầu tư (IPA); theo đó, xúc tiến đầu tư bao gồm các hoạt động xây dựng hình ảnh quốc gia, chủ động nhắm đến nhà đầu tư mục tiêu, tạo thuận lợi đầu tư và hỗ trợ nhà đầu tư sau cấp phép (WB, 2012). Theo cách tiếp cận này, xúc tiến đầu tư không chỉ là hoạt động tiếp thị, mà còn là công cụ chính sách giúp giảm rào cản hành chính, chi phí tuân thủ cho nhà đầu tư.

Dưới góc độ marketing địa điểm, Wells và Wint quan niệm xúc tiến đầu tư là một công cụ chính sách khắc phục các thất bại thị trường, đặc biệt là thông tin không hoàn hảo giữa nhà đầu tư nước ngoài và nước tiếp nhận đầu tư thông qua xây dựng hình ảnh quốc gia, tạo nguồn đầu tư và cung cấp dịch vụ cho nhà đầu tư tiềm năng và hiện có (Wells và Wint, 2000). Tiếp cận theo hướng thực tiễn, Morisset (2004) cho rằng xúc tiến đầu tư gồm các hoạt động có mục tiêu nhằm tăng số lượng và chất lượng FDI thông qua nâng cao mức độ hiện diện và uy tín của quốc gia, bao gồm “việc cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư tiềm năng, xây dựng hình ảnh quốc gia như một địa điểm đầu tư có khả năng sinh lợi và cung cấp các dịch vụ hỗ trợ cho các nhà đầu tư tương lai.”

Từ các cách tiếp cận nêu trên, có thể hầu hết các nghiên cứu hiện nay cơ bản đồng nhất xúc tiến đầu tư và xúc tiến FDI.

Theo quan điểm của Nghiên cứu sinh: *Xúc tiến đầu tư được hiểu là tập hợp các hoạt động có chủ đích của Nhà nước và các cơ quan liên quan của Nhà nước nhằm thu hút, duy trì và mở rộng các dòng vốn đầu tư thông qua xây dựng hình ảnh điểm đến đầu tư, cung cấp thông tin, hỗ trợ và tạo thuận lợi cho nhà đầu tư. Do đó, có thể hiểu xúc tiến FDI là các hoạt động, biện pháp một quốc gia thực hiện để tác động, thúc đẩy nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào quốc gia đó.*

Như vậy, xúc tiến FDI là một trong số nhiều công cụ, biện pháp tìm kiếm và thu hút FDI thông qua tác động và gây ảnh hưởng định hướng đến nhà đầu tư nước ngoài. Bản chất của xúc tiến FDI là giải bài toán làm sao tìm kiếm, thu hút và duy trì dòng vốn FDI theo đúng mục tiêu, định hướng phát triển của quốc gia.

2.1.1.2. Khái niệm chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Trong bối cảnh cạnh tranh thu hút FDI ngày càng gia tăng giữa các quốc gia, việc xây dựng và hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI giữ vai trò đặc biệt quan trọng trong định hướng và nâng cao chất lượng dòng vốn đầu tư. Do đó, việc làm rõ khái niệm chính sách xúc tiến FDI là cơ sở cần thiết cho phân tích lý luận và thực tiễn.

Loewendahl (2001) cho rằng chính sách xúc tiến FDI là "một quá trình chiến lược" tác động đến quyết định địa điểm đầu tư của các công ty quốc tế thông qua việc làm nổi bật các lợi thế cạnh tranh, hỗ trợ thông tin, phát triển các quan hệ nhằm thu hút và giữ chân nhà đầu tư. OECD (2006) trong Khung chính sách đầu tư quan niệm chính sách xúc tiến đầu tư một bộ phận trong khung chính sách đầu tư, bao gồm các chính sách, công cụ thể chế, pháp lý và quảng bá mà chính phủ sử dụng để thu hút và giữ chân đầu tư nước ngoài. UNCTAD (2008) xác định chính sách xúc tiến đầu tư là hệ thống chính sách và công cụ gồm ưu đãi, dịch vụ, tư vấn được triển khai có tổ chức nhằm giảm chi phí giao dịch, thông tin cho nhà đầu tư.

Bảng 2.1. Các hoạt động xúc tiến FDI

Chức năng	Mục tiêu	Công cụ/ hoạt động
• Xây dựng hình ảnh • Tạo nguồn đầu tư • Tạo thuận lợi đầu tư • Vận động chính sách	• Hình thành nhận thức tích cực về quốc gia là điểm đến đầu tư hấp dẫn • Nhắm vào nhà đầu tư nước ngoài cụ thể để thuyết phục họ đầu tư vào quốc gia mình. • Hỗ trợ nhà đầu tư lập doanh nghiệp và bảo đảm doanh nghiệp đi vào hoạt động. • Hỗ trợ các sáng kiến cải thiện môi trường đầu tư.	• Quảng cáo, website, ấn phẩm quảng bá, tờ rơi, quan hệ công chúng... • Xác định mục tiêu, diễn đàn, hội thảo, gặp gỡ nhà đầu tư. • Cung cấp thông tin, hỗ trợ phê duyệt, hỗ trợ mặt bằng, tiện ích... • Khảo sát, tham gia đề xuất và vận động chính sách...

Nguồn: Bamituni E. Abamu (2019)

Nguyễn Thị Tuệ Anh (2015) quan niệm xây dựng hình ảnh, quảng bá đầu tư nằm trong nhóm chính sách tác động đến quyết định lựa chọn địa điểm đầu tư. Lê Như Quỳnh (2022) cho rằng chính sách thu hút FDI gồm 03 nhóm: **(i)** Nhóm các chính sách liên quan đến tạo lập môi trường đầu tư; **(ii)** Nhóm các chính sách liên quan đến tăng

sức hấp dẫn đầu tư; **(iii)** Nhóm chính sách xúc tiến đầu tư; trong đó, "chính sách xúc tiến đầu tư là công cụ, biện pháp tuyên truyền, giới thiệu, quảng bá tiềm năng, cơ hội đầu tư, xây dựng hình ảnh ấn tượng của điểm cần đầu tư, thiết lập đầu mối, cung cấp dịch vụ cho nhà đầu tư và chăm sóc sau đầu tư".

Tổng hợp từ các nghiên cứu quốc tế và trong nước về chính sách xúc tiến FDI, theo quan điểm của Nghiên cứu sinh: *Chính sách xúc tiến FDI là hệ thống quan điểm, mục tiêu, quy định, công cụ và biện pháp do Nhà nước ban hành và thực hiện nhằm thu hút, định hướng và duy trì dòng vốn FDI vào quốc gia theo định hướng phát triển kinh tế - xã hội thông qua quảng bá đầu tư, cung cấp thông tin, hỗ trợ và tạo thuận lợi cho nhà đầu tư từ giai đoạn tiếp cận đến vận hành dự án.* Định nghĩa này nhấn mạnh bốn yếu tố cốt lõi: Chủ thể chính của chính sách xúc tiến FDI là cơ quan Nhà nước về FDI; Mục tiêu là thu hút - định hướng - duy trì - nâng cao chất lượng dòng vốn FDI phục vụ mục tiêu phát triển quốc gia; Công cụ được sử dụng như khuyến khích, hỗ trợ, tạo thuận lợi; và Kết quả kỳ vọng là nâng cao chất lượng và hiệu quả FDI.

Xét về bản chất, chính sách xúc tiến FDI là: (i) Một can thiệp chính sách công của Nhà nước vào thị trường đầu tư quốc tế nhằm tác động đến quyết định lựa chọn địa điểm đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài thông qua các công cụ, biện pháp khắc phục các thất bại của thị trường (như bất đối xứng thông tin, chi phí giao dịch cao...); (ii) Một công cụ cạnh tranh quốc gia trong thu hút nguồn lực quốc tế (vốn, công nghệ, tri thức...) thông qua xây dựng thương hiệu quốc gia, tiếp cận và định hướng dòng vốn FDI vào lĩnh vực ưu tiên; (iii) Một chính sách phục vụ các mục tiêu, định hướng phát triển quốc gia; (iv) Một hệ thống chính sách thống nhất xuyên suốt vòng đời đầu tư, từ tiếp cận nhà đầu tư mục tiêu cho đến vận hành dự án.

Bản chất nói trên đòi hỏi cách tiếp cận chính sách xúc tiến FDI là một chính sách công, chứ không phải marketing đầu tư thuần túy; là quản trị vòng đời đầu tư, chứ không phải những hoạt động, sự kiện xúc tiến đơn lẻ; với mục tiêu cuối cùng là phát triển kinh tế- xã hội chứ không phải thu hút FDI về số lượng.

Chính sách xúc tiến FDI không bao gồm việc quản lý, khuyến khích đầu tư (như cấp phép đầu tư, ưu đãi đầu tư...), cũng như các chính sách liên quan đến môi

trường đầu tư (lao động, môi trường, phát triển cơ sở hạ tầng...) và các chính sách phát triển kinh tế- xã hội khác (như xúc tiến xuất khẩu, phát triển doanh nghiệp vừa-nhỏ...). Tuy nhiên, chính sách xúc tiến FDI có mối liên hệ chặt chẽ với các chính sách này bởi chỉ riêng chính sách xúc tiến FDI không đủ để thu hút FDI một cách lâu dài, bền vững, mà cần phối hợp đồng bộ và bổ trợ của các chính sách khác. Dưới góc độ marketing, chính sách xúc tiến FDI có nhiệm vụ "chào hàng", lôi kéo nhà đầu tư nước ngoài, nhưng để nhà đầu tư kinh doanh lâu dài, đòi hỏi nhiều chính sách khác của quốc gia sở tại.

2.1.1.3. Quan hệ giữa chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài và chính sách thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài

Trong hệ thống chính sách về FDI, chính sách thu hút FDI và chính sách xúc tiến FDI là hai bộ phận cấu thành quan trọng, có quan hệ bổ trợ chặt chẽ lẫn nhau nhưng khác biệt rõ rệt về bản chất, phạm vi và vai trò trong thu hút FDI.

Chính sách thu hút FDI là các quan điểm, chủ trương và quy định pháp luật do Nhà nước ban hành nhằm tạo lập môi trường đầu tư ổn định, minh bạch và hấp dẫn đối với nhà đầu tư nước ngoài. Nội dung của chính sách này bao gồm khung pháp lý về đầu tư và kinh doanh, các cơ chế, chính sách ưu đãi (thuế, đất đai...), chính sách bảo hộ quyền sở hữu tài sản, cũng như việc duy trì ổn định kinh tế vĩ mô. Với đặc trưng mang tính nền tảng và dài hạn, chính sách thu hút FDI đóng vai trò là điều kiện cần, tạo tiền đề cho thu hút và duy trì dòng vốn FDI vào nền kinh tế.

Bảng 2.2. Tóm tắt mối quan hệ giữa chính sách thu hút FDI và chính sách xúc tiến FDI

	Chính sách thu hút FDI	Chính sách xúc tiến FDI
Vai trò	Tạo lợi thế cạnh tranh tĩnh (nền tảng)	Tạo lợi thế cạnh tranh động (kết nối)
Trọng tâm	Cải thiện môi trường đầu tư, hạ tầng, pháp lý.	Xây dựng hình ảnh, cung cấp thông tin, hỗ trợ nhà đầu tư.
Thời điểm	Mang tính dài hạn, bền vững.	Mang tính giai đoạn, linh hoạt theo thị trường.

Mối quan hệ	Là nền tảng	Là cầu nối.
--------------------	--------------------	--------------------

Nguồn: Nghiên cứu sinh tổng hợp

Trong khi đó, chính sách xúc tiến FDI mang tính chủ động và tác nghiệp hơn, được triển khai thông qua hệ thống các công cụ và hoạt động cụ thể nhằm tác động trực tiếp đến quyết định đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài. Chính sách này tập trung vào quảng bá quốc gia và môi trường đầu tư, cung cấp thông tin về cơ hội và dự án đầu tư, kết nối nhà đầu tư với các đối tác trong nước, hỗ trợ cấp phép và triển khai dự án, hỗ trợ nhà đầu tư sau cấp phép. Nhờ đó, chính sách xúc tiến FDI góp phần chuyển hóa lợi thế và cam kết trong chính sách thu hút FDI thành các dự án đầu tư cụ thể, đồng thời nâng cao chất lượng, hiệu quả và tính bền vững của dòng vốn FDI.

Như vậy, có thể khẳng định chính sách thu hút FDI và chính sách xúc tiến FDI không tồn tại độc lập mà mối quan hệ bổ sung lẫn nhau. Một cách dễ hiểu nhất, mối quan hệ giữa hai chính sách này là mối quan hệ giữa “sản phẩm” và “tiếp thị”. Trong đó, chính sách thu hút FDI tạo ra “sản phẩm” (cải cách thủ tục hành chính, phát triển cơ sở hạ tầng, ưu đãi thuế...), còn chính sách xúc tiến FDI là “tiếp thị”, đưa “sản phẩm” đến với “khách hàng” (nhà đầu tư nước ngoài). Về nguyên tắc, “tiếp thị” giỏi đến đâu cũng không thể bán được một “sản phẩm” kém và ngược lại, “sản phẩm” tốt mà không biết cách “tiếp thị” thì khách hàng cũng không biết tới.

Tóm lại, không có chính sách xúc tiến FDI hiệu quả, chính sách thu hút FDI khó đạt kết quả tốt; ngược lại, chính sách xúc tiến FDI phải dựa trên nền tảng chính sách thu hút FDI tốt để mang lại FDI bền vững và có giá trị gia tăng cao.

2.1.2. Mục tiêu của chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Thứ nhất, mục tiêu trực tiếp của chính sách xúc tiến FDI là giúp nhà đầu tư tiềm năng có thông tin đầy đủ, kịp thời về nước tiếp nhận đầu tư, đồng thời hỗ trợ nhà đầu tư hiện có để họ yên tâm đầu tư lâu dài ở nước sở tại, từ đó thu hút dòng vốn FDI cả về quy mô và chất lượng. Trong giai đoạn đầu của mở cửa nền kinh tế, nhiều quốc gia tập trung vào tăng quy mô vốn FDI nhằm bù đắp thiếu vốn trong nước. Hiện nay, chất lượng FDI- thể hiện qua trình độ công nghệ, năng lực quản trị, mức độ liên kết với doanh nghiệp trong nước, hiệu quả sử dụng tài nguyên và tác động lan tỏa - trở thành mục tiêu hàng đầu của chính sách xúc tiến FDI. Do đó,

chính sách xúc tiến FDI ngày càng hướng tới lựa chọn nhà đầu tư chiến lược, tập đoàn có tiềm lực tài chính, công nghệ cao và cam kết đầu tư dài hạn, thay vì chỉ chạy theo số lượng dự án hoặc tổng vốn đăng ký (OECD, 2015; UNCTAD, 2022).

Thứ hai, định hướng cơ cấu ngành, lĩnh vực và đối tác đầu tư là mục tiêu quan trọng nhằm bảo đảm vốn FDI phục vụ chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của quốc gia/ địa phương. Thông qua chính sách xúc tiến FDI có trọng tâm, Nhà nước có thể ưu tiên thu hút FDI vào các ngành, lĩnh vực then chốt như chế biến- chế tạo, công nghệ cao, hạ tầng chiến lược, năng lượng tái tạo, logistics.... Đồng thời, chính sách này cũng góp phần lựa chọn nhà đầu tư phù hợp, tránh phụ thuộc quá mức vào một số nhà đầu tư nhất định, từ đó nâng cao khả năng chống chịu của nền kinh tế trước các cú sốc bên ngoài (Dunning & Lundan, 2008; World Bank, 2020).

Thứ ba, nâng cao hình ảnh và năng lực cạnh tranh quốc gia/ địa phương là một mục tiêu mang tính chiến lược của chính sách xúc tiến FDI. Thông qua quảng bá đầu tư, nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ nhà đầu tư, quốc gia tiếp nhận FDI có thể xây dựng hình ảnh là điểm đến đầu tư an toàn, ổn định và hấp dẫn. Hình ảnh tích cực này giúp thu hút các dự án FDI mới và góp phần củng cố niềm tin của nhà đầu tư hiện hữu, thúc đẩy mở rộng quy mô dự án (Wells & Wint, 2000).

Thứ tư, thúc đẩy phát triển bền vững và đổi mới sáng tạo ngày càng trở thành mục tiêu xuyên suốt của chính sách xúc tiến FDI trong chuyển đổi xanh và chuyển đổi số. Chính sách xúc tiến FDI hiện đại không chỉ hướng tới tăng trưởng kinh tế đơn thuần mà còn chú trọng bảo vệ môi trường, phát triển nguồn nhân lực, trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và lan tỏa công nghệ. Việc thu hút FDI gắn với đổi mới sáng tạo giúp nâng cao năng suất, thúc đẩy hình thành hệ sinh thái đổi mới và tăng cường năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

2.1.3. Vai trò của chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Trong hệ thống chính sách về FDI, chính sách xúc tiến FDI giữ vai trò cầu nối giữa khung thể chế thu hút FDI và quyết định đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài. Như đã nêu ở mục 2.1.1.3, nếu chính sách thu hút FDI tạo nền tảng pháp lý và môi trường đầu tư, thì chính sách xúc tiến FDI trực tiếp hiện thực hóa các lợi thế đó thành các dự án đầu tư. Nói cách khác, chính sách xúc tiến FDI chuyển hóa cam kết

và ưu đãi của Nhà nước thành thông tin, dịch vụ hỗ trợ nhà đầu tư, từ đó tác động trực tiếp đến quyết định đầu tư và hành vi của nhà đầu tư nước ngoài.

Thứ nhất, khắc phục bất đối xứng thông tin. Đây là vai trò cơ bản, cốt lõi của chính sách xúc tiến FDI. Nhiều nghiên cứu lý thuyết về xúc tiến đầu tư (Williamson, 1985; Wells và Wint, 1990, 2000; Kotler, 1993; Loewendahl, 2001...) dựa trên nền tảng lý thuyết thay đổi (ToC) với giả định trung tâm là khi chính sách xúc tiến FDI làm tốt việc giảm bất định thông tin/ niềm tin và giảm chi phí giao dịch/ rủi ro thực thi thì khả năng thu hút, giữ chân và mở rộng đầu tư sẽ tăng lên. Do đó, cần có can thiệp của Nhà nước thông qua chính sách xúc tiến FDI để khắc phục rào cản bất đối xứng thông tin về địa điểm đầu tư trên thị trường đầu tư quốc tế, giảm chi phí giao dịch và rủi ro thực thi. Điều này hàm ý rằng nội dung, công cụ chính sách xúc tiến FDI cần cung cấp thông tin đúng–đủ–kịp thời, và quan trọng hơn là giảm chi phí giao dịch trong các bước của chu trình đầu tư.

FDI là hoạt động đầu tư lâu dài ở nước ngoài, chịu tác động của nhiều yếu tố và nhà đầu tư thường thiếu thông tin cụ thể về các địa điểm tiềm năng. Bất kỳ sự can thiệp chính sách nào của Nhà nước bù đắp sự thiếu hụt thông tin về quốc gia/ địa phương sẽ làm tăng khả năng quốc gia/ địa phương đó được nhà đầu tư nước ngoài lựa chọn đầu tư. Vì vậy, chính sách xúc tiến FDI có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy nhà đầu tư nước ngoài nhận thức đầy đủ, chính xác hơn về địa điểm đầu tư, giúp nhà đầu tư tiết kiệm thời gian, chi phí tìm kiếm, lựa chọn nơi đầu tư. Ngoài ra, chính sách xúc tiến FDI còn khắc phục bất đối xứng thông tin về doanh nghiệp, bởi không phải tập đoàn đa quốc gia nào cũng có dữ liệu đầy đủ về các doanh nghiệp ở nước tiếp nhận FDI, ngược lại không phải doanh nghiệp trong nước nào cũng có đầy đủ thông tin về cơ hội tiếp cận các tập đoàn đa quốc gia.

Thứ hai, chính sách xúc tiến FDI là một trong những công cụ quan trọng, cơ bản để thu hút vốn cho đầu tư phát triển. Nhà nước sử dụng nhiều chính sách để thu hút FDI, trong đó chính sách xúc tiến FDI là một chính sách cơ bản để tạo nguồn, huy động và duy trì dòng vốn FDI vào quốc gia một cách liên tục, bền vững theo mục tiêu, định hướng phát triển quốc gia. Nhiều nghiên cứu lý thuyết và thực nghiệm (Wells và Wint, 1990, 2000; Morisset, 2004; Harding và Javorcik, 2011...) đã chứng minh chính sách xúc tiến FDI đóng góp tích cực vào tăng thu hút vốn FDI.

Thứ ba, góp phần định hướng hành vi của nhà đầu tư nước ngoài. Mục đích hàng đầu của các nhà đầu tư là lợi nhuận, bởi vậy trước khi quyết định đầu tư, họ nghiên cứu rất kỹ các yếu tố liên quan đến khả năng sinh lợi. Chính sách xúc tiến FDI có thể giúp chính phủ định hướng nhà đầu tư ngay từ khi nhà đầu tư xem xét, tham gia các ngành, lĩnh vực và địa điểm đầu tư phù hợp với mục tiêu, định hướng, kế hoạch phát triển quốc gia thông qua tập trung cung cấp thông tin, hỗ trợ nhà đầu tư trong các ngành, lĩnh vực mình ưu tiên phát triển.

Thứ tư, góp phần hoàn thiện chính sách FDI và chính sách phát triển kinh tế- xã hội của quốc gia. Thông qua nghiên cứu thị trường nước ngoài, các cơ quan xúc tiến FDI nắm được xu hướng, đặc điểm dòng vốn FDI quốc tế, chính sách của nước cung cấp FDI, chiến lược, động cơ của nhà đầu tư tiềm năng, trên cơ sở đó đóng góp vào xây dựng, hoàn thiện các chính sách FDI nói riêng và chính sách phát triển kinh tế- xã hội nói chung. Thông qua chăm sóc, hỗ trợ nhà đầu tư và đối thoại chính sách, chính sách xúc tiến FDI phản ánh, truyền tải nhu cầu, quan tâm và kiến nghị của nhà đầu tư đến các cơ quan có thẩm quyền để có chính sách, biện pháp khắc phục những điểm yếu trong chính sách, môi trường đầu tư.

2.2. CHỦ THỂ VÀ ĐỐI TƯỢNG CỦA CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

Chính sách FDI được triển khai thông qua một hệ thống chủ thể, trong đó mỗi chủ thể đảm nhận chức năng, vai trò và trách nhiệm khác nhau nhưng có mối liên hệ chặt chẽ, bổ trợ lẫn nhau. Việc nhận diện đầy đủ các chủ thể của chính sách xúc tiến FDI không chỉ có ý nghĩa về mặt lý luận, mà còn là cơ sở quan trọng để đánh giá hiệu quả phối hợp thể chế và năng lực thực thi chính sách.

2.2.1. Chủ thể của chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

2.2.1.1. Chính phủ- chủ thể định hướng chiến lược và điều phối vĩ mô

Chính phủ là chủ thể trung tâm định hướng và điều phối vĩ mô của chính sách xúc tiến FDI thông qua xác lập quan điểm, mục tiêu và trọng tâm xúc tiến FDI trong từng giai đoạn. Vai trò của Chính phủ thể hiện ở việc bảo đảm thống nhất giữa chính sách xúc tiến FDI với chiến lược phát triển kinh tế - xã hội, hội nhập quốc tế và các cam kết quốc tế nước tiếp nhận FDI tham gia. Đồng thời, Chính phủ giữ vai trò điều phối tổng thể, phân công trách nhiệm và giám sát việc thực hiện chính sách

xúc tiến FDI của các cơ quan, hạn chế tình trạng phân mảnh hoặc cạnh tranh không lành mạnh trong thu hút FDI (OECD, 2015).

2.2.1.2. Các cơ quan xúc tiến đầu tư quốc gia

Cơ quan xúc tiến đầu tư (IPA) đóng vai trò trực tiếp và quan trọng nhất trong xây dựng, thực hiện chính sách xúc tiến FDI. IPA khi được Nhà nước giao nhiệm vụ triển khai hoạt động xúc tiến FDI (quảng bá, tiếp cận nhà đầu tư, hỗ trợ thủ tục, hỗ trợ sau cấp phép...) thì về bản chất là chủ thể thực thi của chính sách xúc tiến FDI (OECD, 2018). Theo OECD, nhiều nước lập ra các IPA nhằm tạo nhận biết cơ hội đầu tư, thu hút và tạo thuận lợi cho nhà đầu tư thiết lập và mở rộng hoạt động trong nền kinh tế (OECD, 2018).

Về mô hình tổ chức, có 03 loại hình tổ chức IPA:

- *Các IPA thuộc chính phủ:* Là các cơ quan của chính phủ, đại diện cho chính phủ thực hiện chính sách xúc tiến FDI. Phần lớn các nước áp dụng mô hình tổ chức này. Theo khảo sát của WAIPA (2019), 84% IPA trên thế giới là các cơ quan thuộc chính phủ, trong đó 51% trực thuộc một bộ quản lý chuyên ngành, 31% có ban giám đốc trong tổ chức bộ máy và 18% trực thuộc người đứng đầu chính phủ. Ưu điểm chính của mô hình này là có tính thống nhất cao, luôn nhận được quan tâm, ủng hộ của chính phủ, có thể điều phối chính sách với các cơ quan khác của chính phủ. Tuy nhiên, nhược điểm là các IPA này có thể bị ảnh hưởng bởi các yếu tố chính trị, kém linh hoạt so với khu vực tư nhân và nguồn lực phụ thuộc vào ngân sách nhà nước.

- *Các IPA có tính chất quan hệ đối tác công- tư:* IPA hoạt động độc lập hơn, có hội đồng quản trị bao gồm đại diện Nhà nước và khu vực tư nhân. Theo khảo sát của Morriset (2003), các IPA có sự tham gia của đại diện khu vực tư nhân trong hội đồng quản trị thường có thành tích thu hút FDI tốt hơn bởi kết hợp được sự năng động của khu vực tư nhân và sự hỗ trợ của chính phủ. Điển hình cho mô hình này là IPA của Ireland và Cục Phát triển Kinh tế (EDB) của Singapore.

- *Các tổ chức xúc tiến đầu tư tư nhân:* Được thành lập và điều hành bởi khu vực tư nhân. Mô hình này mang lại sự năng động, hiệu quả và khả năng tiếp cận nguồn lực từ khu vực tư nhân, tiết kiệm ngân sách nhà nước, song có thể gặp khó khăn trong phối hợp với các cơ quan nhà nước và bảo đảm tính khách quan trong phục vụ mục tiêu, lợi ích chung của quốc gia. Điển hình thành công cho mô hình này là các IPA của Hồng Kông, Costarica.

Về cấp độ quản lý và phạm vi hoạt động, có IPA quốc gia, IPA vùng/ địa phương, IPA chuyên ngành (sector- specific IPA). Ở đa số các nước, IPA quốc gia đóng vai trò quan trọng trong xúc tiến FDI và có thẩm quyền điều phối các hoạt động xúc tiến FDI của các IPA địa phương. Tuy nhiên, ở những nước có thể chế chính trị mang tính phân cấp cao như Mỹ, IPA địa phương đóng vai trò chính trong xúc tiến FDI (OECD, 2018).

2.2.1.3. Các chủ thể khác

Các cơ quan quản lý chuyên ngành (như tài chính, môi trường, khoa học và công nghệ, lao động...) là chủ thể phối hợp theo lĩnh vực trong chính sách xúc tiến FDI; tham gia lựa chọn ngành/ lĩnh vực, dự án ưu tiên và nhà đầu tư mục tiêu cũng như hỗ trợ nhà đầu tư thực thi các chính sách, quy định, thủ tục trong lĩnh vực phụ trách. Sự phối hợp giữa cơ quan xúc tiến FDI với các cơ quan quản lý khác có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, nhất là với các dự án FDI quy mô lớn, do yêu cầu cao về tuân thủ chính sách là yếu tố quyết định tính khả thi của đầu tư (WB, 2020).

Trong số các cơ quan nhà nước, cơ quan đại diện ngoại giao ở nước ngoài là chủ thể đặc biệt, có nhiệm vụ tổ chức quảng bá đầu tư, cung cấp thông tin, tiếp cận, tạo nguồn đầu tư và duy trì quan hệ với nhà đầu tư ở nước ngoài.

Ở cấp địa phương, chính quyền địa phương là chủ thể triển khai trực tiếp chính sách xúc tiến FDI trên địa bàn.

Ngoài các chủ thể nhà nước, các tổ chức xúc tiến FDI và tổ chức trung gian đóng vai trò ngày càng quan trọng trong chính sách xúc tiến FDI. Nhóm chủ thể này bao gồm các tổ chức xúc tiến FDI chuyên nghiệp, các tổ chức tư vấn luật, kiểm toán và tài chính. Với lợi thế về mạng lưới quốc tế, hiểu biết thị trường và kinh nghiệm chuyên môn, các tổ chức xúc tiến FDI tư nhân góp phần kết nối cung- cầu đầu tư, hỗ trợ nhà đầu tư tiếp cận thông tin, đánh giá rủi ro và triển khai dự án hiệu quả hơn. Trong nhiều trường hợp, các tổ chức này đóng vai trò “phiên dịch thể chế”, giúp nhà đầu tư hiểu và thích ứng với môi trường pháp lý của nước tiếp nhận đầu tư (UNCTAD, 2018).

Các hiệp hội doanh nghiệp và các đối tác công - tư là chủ thể hỗ trợ và phản hồi chính sách không thể thiếu trong xúc tiến FDI. Các hiệp hội doanh nghiệp nước

ngoài, thông qua đối thoại chính sách, kiến nghị cải cách, phản ánh trực tiếp những khó khăn, vướng mắc của nhà đầu tư trong quá trình triển khai dự án.

Tóm lại, chủ thể của chính sách xúc tiến FDI là một hệ sinh thái thể chế phức hợp. Hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI không chỉ phụ thuộc vào năng lực của từng chủ thể riêng lẻ, mà chủ yếu được quyết định bởi chất lượng phối hợp, phân công và liên kết giữa các chủ thể trong toàn bộ chuỗi xúc tiến FDI.

2.2.2. Đối tượng của chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Đối tượng của chính sách xúc tiến FDI trước hết là nhà đầu tư nước ngoài tiềm năng, bao gồm các doanh nghiệp, tập đoàn xuyên quốc gia và các chủ thể kinh doanh quốc tế đang tìm kiếm địa điểm đầu tư. Đây là nhóm đối tượng trung tâm mà chính sách xúc tiến FDI hướng tới, thông qua việc cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời về môi trường đầu tư, cơ hội đầu tư, hệ thống chính sách, pháp luật cũng như các lợi thế so sánh của quốc gia tiếp nhận. Theo cách tiếp cận hiện đại, đối tượng nhà đầu tư tiềm năng ngày càng được xác định theo hướng chọn lọc, ưu tiên các nhà đầu tư chiến lược có năng lực tài chính, trình độ công nghệ, kinh nghiệm quản trị và khả năng tạo ra giá trị gia tăng cao, phù hợp với chiến lược phát triển của quốc gia trong những lĩnh vực then chốt (UNCTAD, 2022; OECD, 2015).

Bên cạnh đó, nhà đầu tư nước ngoài đang hoạt động tại quốc gia tiếp nhận đầu tư cũng là đối tượng quan trọng của chính sách xúc tiến FDI. Không chỉ thu hút dự án mới, chính sách xúc tiến FDI ngày càng coi trọng duy trì, hỗ trợ và khuyến khích các doanh nghiệp FDI hiện có mở rộng quy mô, tái đầu tư và nâng cấp chất lượng dự án. Nhóm đối tượng này vừa là nguồn bổ sung vốn FDI, vừa là kênh phản hồi quan trọng về chất lượng môi trường đầu tư, hiệu quả chính sách và năng lực quản lý nhà nước. Thực tiễn cho thấy, quyết định tái đầu tư của các doanh nghiệp FDI đang hoạt động chịu tác động mạnh mẽ bởi sự ổn định của thể chế, tính minh bạch của chính sách và hiệu quả hỗ trợ của các cơ quan xúc tiến đầu tư. Do đó, nhiều quốc gia đã chuyển trọng tâm chính sách xúc tiến FDI sang “chăm sóc nhà đầu tư”, coi việc hỗ trợ doanh nghiệp FDI hiện có là một câu phần không thể tách rời của chính sách xúc tiến FDI hiện đại (OECD, 2018; Wells & Wint, 2000).

Ngoài các nhà đầu tư, các tổ chức trung gian liên quan đến đầu tư quốc tế cũng là đối tượng quan trọng của chính sách xúc tiến FDI. Nhóm này bao gồm các

tổ chức xúc tiến FDI, phòng thương mại, hiệp hội doanh nghiệp, các công ty tư vấn đầu tư, luật, tài chính và kiểm toán quốc tế. Các tổ chức trung gian đóng vai trò cầu nối giữa nhà đầu tư và quốc gia tiếp nhận, góp phần định hướng dòng vốn, giảm chi phí tìm kiếm thông tin, giúp chính sách xúc tiến FDI tăng khả năng tiếp cận nhà đầu tư tiềm năng, nâng cao tính chuyên nghiệp của xúc tiến và cải thiện hình ảnh quốc gia trên bản đồ đầu tư toàn cầu. (Harding & Javorcik, 2011; UNCTAD, 2023).

Như vậy, đối tượng của chính sách xúc tiến FDI bao gồm nhà đầu tư nước ngoài tiềm năng, nhà đầu tư nước ngoài đang hoạt động và các tổ chức trung gian liên quan đến đầu tư quốc tế. Việc xác định đầy đủ và đúng đắn các đối tượng này là cơ sở quan trọng để thiết kế và triển khai chính sách xúc tiến FDI theo hướng có trọng tâm, chọn lọc và phù hợp với mục tiêu phát triển của quốc gia.

2.3. NỘI DUNG CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

Chính sách xúc tiến FDI không phải là các hoạt động marketing rời rạc, mà là một hệ thống can thiệp công có mục tiêu rõ ràng, có tổ chức thực thi, nguồn lực, quy trình và cơ chế phối hợp được thiết kế để khắc phục các thất bại thị trường, đặc biệt là thất bại thông tin và chi phí giao dịch trong quá trình đầu tư (UNCTAD, 2002). Các nghiên cứu về chính sách xúc tiến FDI hiện nay cơ bản thống nhất rằng nội dung chính sách xúc tiến FDI có thể được cấu trúc thành các nhóm chức năng gồm: xây dựng chiến lược và định hướng xúc tiến FDI; xây dựng hình ảnh và quảng bá điểm đến đầu tư; tạo nguồn đầu tư và thiết lập quan hệ với nhà đầu tư; tạo thuận lợi đầu tư; hỗ trợ nhà đầu tư sau cấp phép và đối thoại, vận động chính sách. Mỗi nội dung này được triển khai bằng hệ thống công cụ xúc tiến FDI tương ứng do Chính phủ, cơ quan xúc tiến đầu tư (IPA) và các chủ thể liên quan thực hiện.

Nội dung chính sách xúc tiến FDI trả lời cho câu hỏi: "*Chính phủ cần làm gì để tác động đến nhà đầu tư nước ngoài?*", trong khi công cụ chính sách trả lời câu hỏi "*Làm bằng cách nào?*". Do đó, nội dung và công cụ chính sách xúc tiến FDI có mối quan hệ hữu cơ và bổ trợ lẫn nhau, đòi hỏi tính đồng bộ, linh hoạt và gắn kết chặt chẽ với nhau, cùng tập trung vào việc lấy nhà đầu tư nước ngoài làm trung tâm.

Trên cơ sở tổng hợp các nghiên cứu quốc tế (Wells và Wint, 1993, 2000; OECD, 2006, 2015; Loewendahl, 2001, 2010; UNCTAD, 2002...), Luận án hệ thống hóa nội dung cơ bản và công cụ chính sách xúc tiến FDI như sau:

2.3.1. Xây dựng chiến lược và định hướng xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Xây dựng chiến lược và định hướng xúc tiến FDI là cấu phần thuộc tầng thiết kế chính sách, xác định mục tiêu, ưu tiên, phân khúc nhà đầu tư, lựa chọn công cụ và cơ chế phân bổ nguồn lực. Đây là nội dung nền tảng, mang tính dẫn dắt toàn bộ chính sách xúc tiến FDI. Theo OECD (2015), xúc tiến FDI chỉ phát huy hiệu quả khi được đặt trong một chiến lược rõ ràng, có mục tiêu cụ thể và gắn kết chặt chẽ với chiến lược phát triển của quốc gia. Thông qua xác định rõ “thu hút ai?, thu hút FDI vào đâu? và vì mục tiêu gì?”, chiến lược xúc tiến FDI đóng vai trò quan trọng bảo đảm tính phù hợp, nhất quán và đồng bộ của chính sách xúc tiến FDI, tránh việc xúc tiến FDI dàn trải, rời rạc và thiếu trọng tâm. Chiến lược xúc tiến FDI hiện đại không dừng ở “thu hút nhiều vốn hơn”, mà hướng tới thu hút đúng nhà đầu tư, đúng lĩnh vực và đúng thời điểm.

Nội dung cốt lõi của chiến lược xúc tiến FDI là xác định các ngành, lĩnh vực ưu tiên xúc tiến FDI, thị trường và đối tác mục tiêu phù hợp với định hướng phát triển lâu dài của nền kinh tế. UNCTAD cho rằng việc xác định rõ lĩnh vực ưu tiên tạo cơ sở cho việc thiết kế thông điệp và công cụ xúc tiến đầu tư phù hợp với từng nhóm nhà đầu tư mục tiêu (UNCTAD, 2004). Mặc dù các quốc gia có thể thu hút FDI vào nhiều ngành/ lĩnh vực, nhưng chỉ nên tập trung một số ngành hoặc phân ngành mục tiêu để chủ động xúc tiến. Việc tập trung cho các ngành mục tiêu không có nghĩa là các quốc gia từ chối thu hút FDI vào các ngành khác, mà là dành nhiều nguồn lực hơn cho tìm kiếm, hỗ trợ các dự án trong các ngành mục tiêu (Heilbron và Kronfol, 2020; WB, 2018). Các nghiên cứu thực nghiệm (Harding và Javorcik, 2011) đã chứng minh thuyết phục về tầm quan trọng của việc xác định rõ ngành/ lĩnh vực mục tiêu, theo đó chính sách xúc tiến FDI tập trung vào một ngành giúp dòng vốn FDI vào ngành đó tăng đáng kể so với mặt bằng chung.

Bên cạnh định hướng ngành, chiến lược xúc tiến FDI còn bao hàm việc lựa chọn hoặc nhắm mục tiêu đến (targeting) thị trường và đối tác đầu ưu tiên. Trong thực tiễn, các quốc gia thường xác định các quốc gia, khu vực hoặc tập đoàn đa quốc gia có tiềm lực tài chính, công nghệ và quản trị phù hợp với nhu cầu phát triển của mình để tập trung nguồn lực xúc tiến. Cách tiếp cận này phản ánh sự chuyển

dịch từ xúc tiến FDI thụ động sang xúc tiến FDI chủ động, trong đó Nhà nước đóng vai trò định hướng và dẫn dắt dòng vốn FDI (Wells & Wint, 2000).

Công cụ xây dựng chiến lược và định hướng xúc tiến FDI bao gồm:

- Phân khúc thị trường theo ngành/ khu vực địa lý dựa trên: (i) Cơ hội thu hút FDI; (ii) Vị thế cạnh tranh (các lĩnh vực có năng lực cạnh tranh nhất định hoặc có tiềm năng phát triển); (iii) Mức độ đáp ứng mục tiêu, định hướng thu hút FDI.

- Xác định nhà đầu tư mục tiêu: Phân khúc theo quy mô, tăng trưởng, trình độ công nghệ hoặc bất kỳ thuộc tính nào giúp xác định một nhóm nhà đầu tư tiềm năng phù hợp với mục tiêu thu hút FDI và lợi thế quốc gia (Wells & Wint, 2000).

- Xây dựng danh mục dự án ưu tiên thu hút FDI: Dựa trên các ngành, lĩnh vực ưu tiên thu hút FDI, phương thức đầu tư, quy mô vốn, quy mô nhà đầu tư, tác động tiềm năng của dự án như tác động về xuất khẩu, tạo việc làm, đổi mới sáng tạo, năng lực doanh nghiệp trong nước, thu ngân sách, môi trường (OECD, 2020).

- Xây dựng chương trình, kế hoạch xúc tiến FDI: Chiến lược, định hướng xúc tiến FDI cần được cụ thể hóa bằng các chương trình, kế hoạch xúc tiến FDI, trong đó xác định hoạt động xúc tiến cụ thể, kết quả kỳ vọng, nguồn lực thực hiện...

- Công cụ phối hợp thể chế: Việc xây dựng và thực thi chiến lược xúc tiến FDI đòi hỏi công cụ phối hợp thể chế hiệu quả cả theo chiều dọc trung ương- địa phương và theo chiều ngang giữa cơ quan xúc tiến đầu tư với các cơ quan liên quan nhằm bảo đảm sự thống nhất về mục tiêu xúc tiến, ngành/ lĩnh vực ưu tiên, thị trường và đối tác mục tiêu, danh mục dự án ưu tiên... Các công cụ vận hành phối hợp thường bao gồm điều phối liên ngành, quy chế phân công- phối hợp, hệ thống chia sẻ dữ liệu chung về dự án và nhà đầu tư mục tiêu, cơ chế/ kế hoạch phối hợp xúc tiến FDI với xúc tiến thương mại, du lịch... Sự phối hợp này giúp chính sách xúc tiến FDI bám sát mục tiêu, định hướng phát triển quốc gia, bảo đảm tính nhất quán, gắn kết của chính sách xúc tiến FDI, tận dụng tối ưu nguồn lực, gia tăng hiệu ứng cộng hưởng giữa các chính sách.

2.3.2. Xây dựng hình ảnh và quảng bá điểm đến đầu tư

Xây dựng hình ảnh và thương hiệu điểm đến đầu tư là nội dung quan trọng của chính sách xúc tiến đầu tư. Một trong những rào cản lớn nhất đối với dòng vốn

FDI là tình trạng bất đối xứng thông tin và nhận thức chưa đầy đủ của nhà đầu tư về môi trường đầu tư tại quốc gia tiếp nhận. Do đó, việc xây dựng hình ảnh tích cực và đáng tin cậy về điểm đến đầu tư có ý nghĩa quyết định trong việc thu hút sự quan tâm ban đầu của nhà đầu tư nước ngoài.

Hình ảnh điểm đến đầu tư phản ánh cách thức quốc gia kêu gọi FDI được nhìn nhận trong mắt cộng đồng nhà đầu tư quốc tế, bao gồm các yếu tố như mức độ ổn định chính trị- kinh tế, chất lượng thể chế, môi trường kinh doanh, cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực và tiềm năng thị trường. Trong khi đó, thương hiệu điểm đến đầu tư là sự khái quát có chọn lọc những lợi thế cạnh tranh cốt lõi mà quốc gia mong muốn truyền tải tới nhà đầu tư mục tiêu. Theo Morisset (2004), các quốc gia thành công trong thu hút FDI thường là những quốc gia xây dựng được thông điệp xúc tiến đầu tư rõ ràng, nhất quán và khác biệt so với các đối thủ cạnh tranh.

Nội dung này được triển khai thông qua các công cụ:

- *Ấn phẩm quảng bá*: Ấn phẩm (brochure), bản tin, đĩa CD, bảng thông tin, phim... Các bản tin cung cấp cho nhà đầu tư tiềm năng các thông tin cập nhật về quốc gia/ địa điểm thu hút FDI. Các bảng thông tin có nội dung thông tin cụ thể về ngành/lĩnh vực hoặc doanh nghiệp nào đó thường hiệu quả hơn trong thu hút quan tâm của nhà đầu tư.

- *Website/ cổng thông tin đầu tư*: Là công cụ quan trọng, phổ biến để cung cấp thông tin kịp thời về chính sách, môi trường đầu tư cho nhà đầu tư tiềm năng. Các website thân thiện với người đọc, nhiều cơ sở dữ liệu thiết yếu cho nhà đầu tư là công cụ quảng bá rất hiệu quả, có thể cung cấp nhà đầu tư hình ảnh khá toàn diện về quốc gia kêu gọi FDI.

- *Tổ chức hoặc tham dự triển lãm, hội nghị, hội thảo đầu tư, kinh doanh*: Mục đích, nội dung chính là giới thiệu, cung cấp thông tin cho nhà đầu tư tiềm năng về quốc gia, địa điểm đầu tư, lĩnh vực/ ngành, dự án ưu tiên thu hút FDI; kết nối các nhà đầu tư tiềm năng với các doanh nghiệp trong nước. Đây là hình thức tiếp thị khá tốn kém, muốn phát huy hiệu quả đòi hỏi phải chuẩn bị rất kỹ lưỡng.

- *Thành lập văn phòng xúc tiến FDI ở nước ngoài*: Nhiệm vụ chính của các văn phòng này là nghiên cứu nước cung cấp FDI, nhu cầu và năng lực của giới đầu

tư, tiếp cận và kết nối với doanh nghiệp ở nước cung cấp FDI... Văn phòng xúc tiến FDI ở nước ngoài có thể đáp ứng hiệu quả nhu cầu của nhà đầu tư tiềm năng. Do chi phí duy trì các văn phòng này thường cao, nên cần lựa chọn kỹ lưỡng quốc gia đặt văn phòng xúc tiến FDI và bảo đảm phối hợp tốt giữa văn phòng này với các IPA và cơ quan trong nước (OECD, 2015).

- *Sử dụng các cơ quan đại diện ngoại giao, lãnh sự và thương vụ ở nước ngoài*: Đây là công cụ nhiều nước sử dụng để tiết kiệm chi phí tiếp cận các nhà đầu tư tiềm năng ở nước ngoài. Các cơ quan này có thể tham gia hầu hết các hoạt động xúc tiến FDI (UNCTAD, 2011), nhất là rất hữu ích trong việc kết nối, phát triển mạng lưới quan hệ với nhà đầu tư tiềm năng. Theo khảo sát của UNCTAD, hơn 1/3 các IPA trên thế giới sử dụng các cơ quan đại diện ngoại giao để xúc tiến FDI (UNCTAD và McKinsey & Company, 2015).

Trong bối cảnh chuyển đổi số, công cụ truyền thông và quảng bá đầu tư ngày càng được mở rộng trên các nền tảng số, bao gồm cổng thông tin đầu tư quốc gia, cơ sở dữ liệu dự án trực tuyến, hội nghị xúc tiến đầu tư trực tuyến và các kênh truyền thông số. Theo World Bank (2012), việc ứng dụng công nghệ số trong xúc tiến FDI không chỉ giúp mở rộng phạm vi tiếp cận nhà đầu tư mà còn góp phần giảm chi phí xúc tiến và nâng cao tính minh bạch của thông tin đầu tư.

Hiệu quả xây dựng hình ảnh phụ thuộc nhiều vào tính nhất quán và độ tin cậy của thông điệp xúc tiến FDI, vốn chỉ có thể đạt được thông qua công cụ phối hợp thể chế hiệu quả. Nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng nếu thông điệp quảng bá không phản ánh đúng năng lực tiếp nhận đầu tư và điều kiện thực tế, uy tín của điểm đến đầu tư sẽ bị suy giảm, làm giảm hiệu quả xúc tiến trong dài hạn (Morisset, 2004). Cần chuẩn hóa nội dung truyền thông, cơ chế cung cấp và cập nhật dữ liệu thống nhất giữa các cơ quan tham gia xúc tiến FDI. Đồng thời, việc phối hợp với các hiệp hội doanh nghiệp, phòng thương mại và doanh nghiệp FDI hiện có cũng góp phần nâng cao độ tin cậy của thông tin và hiệu quả quảng bá.

2.3.3. Tạo nguồn đầu tư và duy trì quan hệ với nhà đầu tư

Tạo nguồn đầu tư (investment generation) là việc tiếp cận, xây dựng quan hệ với nhà đầu tư tiềm năng để thúc đẩy họ quan tâm, tìm đến nước tiếp nhận FDI và

chuyển hóa sự quan tâm thành dự án cụ thể. Tạo nguồn đầu tư phản ánh sự chuyển dịch từ xúc tiến thụ động sang xúc tiến chủ động và có chọn lọc, trong đó các nhà đầu tư tiềm năng được xác định và tiếp cận dựa trên mức độ phù hợp với chiến lược.

Từ tiếp cận nhà đầu tư đến khi nhà đầu tư ra quyết định đầu tư là một quá trình thuyết phục phức tạp, đòi hỏi bám sát và duy trì tiếp xúc để cập nhật thông tin và thuyết phục nhà đầu tư (xem Hình 2.1). Đối với các tập đoàn xuyên quốc gia (TNC), tiếp xúc cá nhân là biện pháp tốt nhất, thường tập trung vào nhân sự cấp cao và xây dựng quan hệ cá nhân với lãnh đạo (World Bank, 2020). Đối với các công ty vừa và nhỏ (SME), cách tiếp cận gián tiếp phù hợp hơn về chi phí và nguồn lực vì SME thường dựa vào internet và nguồn thông tin khác để tìm địa điểm đầu tư (JICA, 2003). Dù quy mô nhà đầu tư lớn hay nhỏ, việc duy trì tiếp xúc có vai trò rất quan trọng, đảm bảo nhà đầu tư luôn được cập nhật thông tin về quốc gia, địa điểm đầu tư vì có thể hiện tại họ chưa đầu tư nhưng rất có thể sẽ đầu tư trong tương lai.



Hình 2.1. Mô phỏng quá trình tạo nguồn đầu tư

Nguồn: JICA (2003)

Các công cụ tạo nguồn đầu tư bao gồm tiếp xúc trực tiếp với nhà đầu tư; gửi thư trực tiếp hoặc gọi điện tiếp cận; tổ chức các hoạt động xúc tiến; duy trì liên hệ thường xuyên và hỗ trợ nhà đầu tư tìm hiểu địa điểm đầu tư; hệ thống quản lý quan hệ khách

hàng (CRM) để bám sát, cung cấp thông tin về các vấn đề nhà đầu tư quan tâm; sử dụng mạng lưới văn phòng đại diện đầu tư, đại sứ quán, lãnh sự quán ở nước ngoài để tiếp cận và gây dựng quan hệ với lãnh đạo tập đoàn. Tiếp xúc trực tiếp là biện pháp tốt nhất để tạo nguồn đầu tư, song thường chỉ thực hiện đối với một số lượng nhất định nhà đầu tư được lựa chọn kỹ. Căn cứ tầm cỡ của nhà đầu tư mục tiêu (targeted) và lợi ích họ có thể mang lại, các quan chức cao cấp của nước kêu gọi FDI thường xây dựng quan hệ cá nhân với lãnh đạo các tập đoàn đa quốc gia để vận động các tập đoàn này đầu tư vào nước mình.

Tạo nguồn đầu tư thường đòi hỏi nhiều nguồn lực và phụ thuộc đáng kể vào năng lực tổ chức, nhân sự và cơ chế phối hợp của hệ thống xúc tiến FDI. Điều này đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa IPA với các cơ quan đại diện ngoại giao, thương vụ, văn phòng xúc tiến đầu tư ở nước ngoài và các hiệp hội doanh nghiệp nhằm phát hiện sớm tín hiệu dịch chuyển đầu tư và tiếp cận đúng đối tượng ra quyết định. Ở trong nước, sự phối hợp giữa IPA và cơ quan liên quan giúp rút ngắn thời gian phản hồi, nâng cao chất lượng đề xuất và tăng tỷ lệ chuyển hóa từ tiếp xúc, duy trì quan hệ thành cam kết đầu tư.

Tạo nguồn đầu tư và quảng bá đầu tư đều cung cấp thông tin nhằm thu hút, củng cố sự quan tâm, nhìn nhận tích cực của nhà đầu tư đối với nước kêu gọi FDI, song có khác biệt về đối tượng, mục tiêu, phương thức và công cụ thực hiện. Khác quảng bá đầu tư, tạo nguồn đầu tư nhắm đến nhà đầu tư cụ thể (là nhà đầu tư mục tiêu), có phương thức triển khai trực tiếp và chủ động cao hơn, nội dung thông tin chuyên sâu hơn và được “cá biệt hóa” cao hơn theo yêu cầu của từng nhà đầu tư.

2.3.4. Tạo thuận lợi đầu tư

Tạo thuận lợi đầu tư (investment facilitation) là tổng hợp các chính sách, biện pháp giúp việc thiết lập kinh doanh thuận lợi hơn thông qua cung cấp cho nhà đầu tư một khung khổ pháp lý và hành chính minh bạch, có thể dự đoán và hiệu quả, giảm hoặc loại bỏ các trở ngại cho nhà đầu tư trong thực hiện đầu tư ở nước sở tại (OECD, 2017). Như vậy, nội dung cốt lõi của tạo thuận lợi đầu tư là giúp nhà đầu tư nước ngoài thiết lập dự án đầu tư ở nước sở tại thông qua xử lý yêu cầu của nhà đầu tư, tạo thuận lợi giải quyết thủ tục hành chính, qua đó giảm chi phí giao dịch và rủi

ro trước và trong cấp phép. Một khi quốc gia bắt đầu thu hút được quan tâm của nhà đầu tư, thì quy trình khảo sát địa điểm, đàm phán, tư vấn pháp lý, tuyển dụng... cần được cung cấp một cách chuyên nghiệp bởi thời gian và chi phí có được giấy phép đầu tư rất quan trọng với nhà đầu tư mới.

Tạo thuận lợi đầu tư chủ yếu được thực hiện thông qua các công cụ như cơ chế “một cửa”, hỗ trợ thủ tục hành chính, tư vấn pháp lý, hỗ trợ khảo sát địa điểm đầu tư và cam kết mức dịch vụ (cam kết thời hạn, chi phí, quy trình- SLA). Sự chuyên nghiệp, kịp thời và hiệu quả của các IPA và các cơ quan trong tạo thuận lợi đầu tư có tác động đáng kể đến quyết định lựa chọn địa điểm đầu tư của nhà đầu tư.

Do tạo thuận lợi đầu tư liên quan đến nhiều cơ quan quản lý, nên hiệu quả của nội dung này phụ thuộc nhiều vào công cụ phối hợp thể chế. Nhiều quốc gia áp dụng mô hình một đầu mối, thiết lập quy trình liên thông, chia sẻ dữ liệu, cam kết thời hạn xử lý thủ tục để nâng cao chất lượng tạo thuận lợi đầu tư. Theo đó, thường chỉ định một cơ quan hoặc cán bộ đầu mối chịu trách nhiệm tiếp nhận và xử lý các yêu cầu của nhà đầu tư, đóng vai trò kết nối nhà đầu tư với các cơ quan liên quan trong quá trình xây dựng dự án đầu tư. Để thu hút một dự án FDI, đòi hỏi cơ quan, cán bộ đầu mối nắm rõ yêu cầu của nhà đầu tư về địa điểm đầu tư, các nhà cung cấp sở tại, chi phí lao động, hạ tầng giao thông, năng lượng... Các thông tin này cần được cung cấp cho nhà đầu tư càng sớm càng tốt để không bỏ lỡ cơ hội đầu tư.

2.3.5. Hỗ trợ nhà đầu tư nước ngoài sau cấp phép

Hỗ trợ sau cấp phép hay còn gọi là chăm sóc sau đầu tư (*aftercare*) được hiểu khái quát gồm tất cả dịch vụ do Chính phủ hoặc các cơ quan của Chính phủ cung cấp để hỗ trợ nhà đầu tư nước ngoài phát triển ở sở tại nhằm phát huy tối đa sự đóng góp của họ vào phát triển kinh tế sở tại (Young và Hood, 1994). Mục tiêu của hỗ trợ sau cấp phép là thúc đẩy nhà đầu tư hiện có tiếp tục kinh doanh hoặc mở rộng đầu tư ("giữ chân") và gia tăng tác động lan tỏa của FDI. Ngoài ra, hỗ trợ sau cấp phép cũng có thể thu hút nhà đầu tư mới qua các nhà đầu tư hiện tại.

Như vậy, bản chất của hỗ trợ sau cấp phép là quản lý mối quan hệ với nhà đầu tư nước ngoài, hỗ trợ tháo gỡ vướng mắc, đẩy nhanh triển khai dự án và giá tăng giá trị dự án. Yêu cầu đối với hỗ trợ sau cấp phép là làm sao để nhà đầu tư nước ngoài

gắn bó lâu dài với nước sở tại, không để họ cảm thấy bị bỏ rơi sau đã được cấp phép, mà khiến cho họ cảm thấy dự án đầu tư của họ là một bộ phận của nền kinh tế. Chi phí chăm sóc sau đầu tư thường thấp hơn đáng kể so với chi phí thu hút dự án mới, trong khi tác động kinh tế - xã hội lại cao hơn (OECD, 2015).

Hỗ trợ sau cấp phép được thực hiện chủ yếu thông qua các công cụ cơ chế phản hồi các vướng mắc hoặc quan tâm của nhà đầu tư, dịch vụ hành chính (hỗ trợ cấp phép phục vụ hoạt động của doanh nghiệp FDI, giới thiệu các nhà dịch vụ địa phương...), dịch vụ hỗ trợ hoạt động (như hỗ trợ đào tạo nhân viên, hỗ trợ xuất khẩu, tìm kiếm và kết nối với các nhà cung cấp địa phương...).

Hỗ trợ kết nối với doanh nghiệp trong nước là một công cụ quan trọng đóng góp vào gia tăng tác động lan tỏa của FDI. Để tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp sở tại đòi hỏi nhiều chính sách, công cụ (thuế, lao động, khoa học-công nghệ, phát triển công nghiệp phụ trợ...), trong đó *chính sách xúc tiến FDI đóng vai trò quan trọng trong việc khắc phục bất đối xứng thông tin và giảm chi phí giao dịch kết nối giữa các doanh nghiệp nước ngoài và các công ty địa phương thông qua cung cấp thông tin, kết nối đối tác*. Theo khảo sát của WB, 68% nhà đầu tư đánh giá việc cung cấp thông tin về các nhà cung cấp địa phương và 42% cho rằng các sự kiện kết nối do chính phủ tổ chức đóng vai trò quan trọng. Do đó, các IPA có nhiệm vụ tạo điều kiện cho doanh nghiệp FDI tiếp cận thông tin về nhà cung cấp trong nước, cũng như cung cấp dịch vụ kết nối với doanh nghiệp trong nước có tiềm năng (WB, 2018).

Hỗ trợ sau cấp phép đầu tư đòi hỏi công cụ điều phối thể chế mạnh mẽ, do các vấn đề phát sinh sau cấp phép nằm ở nhiều cơ quan và có độ phức tạp cao hơn giai đoạn trước cấp phép đầu tư. Do đó, các IPA thường phải có quan hệ chặt chẽ với các cơ quan liên quan, hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức hỗ trợ phát triển nhà cung ứng trong nước để phối hợp xử lý các yêu cầu của nhà đầu tư nước ngoài.

2.3.6. Đối thoại, vận động chính sách

Vận động chính sách là một cấu phần của chính sách xúc tiến FDI, có chức năng thu thập phản hồi của nhà đầu tư, nhận diện điểm nghẽn và đề xuất cải cách nhằm cải thiện môi trường đầu tư, củng cố niềm tin của nhà đầu tư nước ngoài. Nội dung này yêu cầu các IPA đóng vai trò cầu nối quan trọng giữa chính phủ nước sở

tại và nhà đầu tư nước ngoài. Nếu duy trì tốt quan hệ với nhà đầu tư, các IPA nắm được quan tâm, vướng mắc, mong muốn và đề xuất của nhà đầu tư, từ đó truyền tải đến các cơ quan liên quan để tìm giải pháp hoàn thiện chính sách và cải thiện môi trường đầu tư. Như vậy, vận động chính sách đóng góp vào xây dựng, hoàn thiện chính sách, môi trường đầu tư, từ đó thu hút bền vững hơn dòng vốn FDI.

Vận động chính sách được thực hiện thông qua các công cụ như đối thoại công – tư (B2G), tham vấn chính sách với nhà đầu tư, các cơ chế liên ngành để giải quyết xung đột chính sách, cơ chế chia sẻ thông tin và phối hợp hành động giữa trung ương/địa phương, thiết lập đầu mối thống nhất với nhà đầu tư nước ngoài... Kết quả thực nghiệm cho thấy đối thoại, vận động chính sách có tương quan mạnh nhất với thu hút FDI, sau đó đến xây dựng hình ảnh và dịch vụ hỗ trợ đầu tư (Morisset, 2003). Do đó, IPA cần tăng cường vai trò tư vấn chính phủ cải thiện môi trường đầu tư thay vì chỉ chạy theo thành tích ngắn hạn từ vài dự án đơn lẻ.

Tóm lại, các nội dung cơ bản của chính sách xúc tiến FDI có mối quan hệ chặt chẽ và bổ trợ lẫn nhau, đều lấy nhà đầu tư nước ngoài làm trung tâm (WB, 2020). Xây dựng chiến lược và định hướng xúc tiến FDI là nền tảng định hướng xuyên suốt chính sách xúc tiến FDI và cũng là điều kiện cần cho bảo đảm sự phù hợp, nhất quán và gắn kết các nội dung của chính sách xúc tiến FDI. Xây dựng hình ảnh và quảng bá đầu tư giúp tạo tiền đề thu hút quan tâm của nhà đầu tư nước ngoài. Tạo nguồn đầu tư và thiết lập quan hệ với nhà đầu tư nước ngoài giúp chuyển hóa quan tâm của nhà đầu tư thành cam kết, dự án cụ thể. Tạo thuận lợi đầu tư và hỗ trợ sau cấp phép bảo đảm nhà đầu tư gắn kết lâu dài với quốc gia. Vận động chính sách hướng đến kiến tạo môi trường đầu tư thân thiện hơn với nhà đầu tư.

Việc hệ thống hóa khung lý thuyết về nội dung và công cụ chính sách xúc tiến FDI nêu trên mang hàm ý thực tiễn là cần tiếp cận tổng thể và có hệ thống về chính sách xúc tiến FDI như một chính sách thống nhất, chứ không phải là các hoạt động xúc tiến FDI đơn lẻ. Các quốc gia tùy trình độ và giai đoạn phát triển khác nhau có thể ưu tiên hơn một hoặc một số nội dung của chính sách xúc tiến FDI. Tuy nhiên, việc chỉ tập trung vào một nội dung này, mà coi nhẹ các nội dung còn lại có thể làm giảm hiệu quả tổng thể của chính sách xúc tiến FDI (WB, 2020). Ví dụ, việc tập

trung quá mức vào quảng bá đầu tư, mà bỏ qua cải thiện thực chất tạo thuận lợi đầu tư và hỗ trợ sau cấp phép sẽ phản tác dụng (Morisset, 2004). Khảo sát của OECD và WB cho thấy đa số các IPA trên thế giới đều thực hiện đầy đủ các nội dung cơ bản của chính sách xúc tiến FDI ở mức độ khác nhau (OECD, 2018; WB, 2020).

2.4. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

Trên cơ sở hệ thống hóa và kế thừa các nghiên cứu hiện nay, Luận án hệ thống hóa các yếu tố ảnh hưởng tới chính sách xúc tiến FDI gồm nhóm yếu tố bên ngoài, bên trong quốc gia tiếp nhận FDI và nhóm yếu tố bản thân chính sách xúc tiến FDI.

2.4.1. Các yếu tố bên ngoài

2.4.1.1. Môi trường chính trị, kinh tế thế giới

Biến động chính trị trên thế giới luôn kéo theo sự thay đổi, điều chỉnh chính sách của các quốc gia, từ đó tác động đến chiến lược, kế hoạch đầu tư, sản xuất của các tập đoàn đa quốc gia. Các biến động của môi trường quốc tế tác động đến chính sách xúc tiến FDI thông qua việc điều chỉnh thông điệp quốc gia, lựa chọn thị trường mục tiêu và triển khai công cụ xúc tiến.

Các xu thế lớn của kinh tế thế giới tác động đến chính sách xúc tiến FDI, nhất là sự phát triển mạnh mẽ của Cách mạng công nghiệp 4.0, chuyển đổi số, chuyển đổi xanh thúc đẩy chính sách xúc tiến FDI của nhiều quốc gia tập trung vào các ngành, các lĩnh vực công nghệ số, thân thiện môi trường... Sự ổn định hay bất ổn trong môi trường kinh tế thế giới sẽ ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực tới khả năng thu hút vốn FDI và thực hiện chính sách xúc tiến FDI. Việc tiếp cận các dòng vốn quốc tế sẽ khó khăn hơn trong môi trường kinh tế có nhiều rào cản do chủ nghĩa bảo hộ, và ngược lại sẽ thuận lợi hơn trong môi trường kinh tế tự do hóa cao.

2.4.1.2. Sự vận động của dòng vốn FDI toàn cầu

Dịch chuyển dòng vốn FDI toàn cầu là nhân tố quan trọng định hình bối cảnh và dư địa cho chính sách xúc tiến FDI của các quốc gia. Nếu không nắm bắt được xu hướng vận động của dòng vốn FDI quốc tế, chính sách xúc tiến FDI khó đạt mục tiêu, hiệu quả mong muốn. Theo UNCTAD (2023), dòng vốn FDI toàn cầu chịu tác động mạnh mẽ từ các biến động kinh tế vĩ mô, thay đổi cấu trúc chuỗi giá trị toàn

cầu, tiến bộ công nghệ và các cú sốc bên ngoài (như khủng hoảng tài chính, đại dịch hay xung đột địa chính trị). Gần đây, xu hướng tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu theo hướng đa dạng hóa địa điểm sản xuất, giảm phụ thuộc vào một số thị trường truyền thống đã thúc đẩy dịch chuyển FDI sang các nền kinh tế có chi phí cạnh tranh và môi trường đầu tư cải thiện. Đồng thời, dòng vốn FDI ngày càng hướng nhiều hơn vào các lĩnh vực công nghệ cao, kinh tế số, năng lượng tái tạo và sản xuất xanh, phản ánh sự đổi mới mô hình tăng trưởng toàn cầu theo hướng bền vững (OECD, 2015). Hàm ý trực tiếp đối với chính sách xúc tiến FDI là yêu cầu chuyển từ tiếp cận dàn trải sang nhắm mục tiêu theo ngành và động cơ đầu tư, qua đó nâng cao hiệu lực, hiệu quả chính sách xúc tiến FDI.

2.4.1.3. Chiến lược đầu tư của các tập đoàn đa quốc gia

Các tập đoàn đa quốc gia/ xuyên quốc gia (MNC/TNC) là nguồn cung vốn FDI chủ yếu trên thế giới và cũng là yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến chính sách xúc tiến FDI. Chiến lược kinh doanh toàn cầu của các tập đoàn MNC/TNC sẽ quyết định địa bàn, quốc gia, lĩnh vực, quy mô và phương thức đầu tư của các tập đoàn này trên thế giới. Một quốc gia nằm trong chiến lược của các MNC/TNC sẽ có nhiều thuận lợi để xúc tiến FDI của các tập đoàn này và ngược lại. Do đó, chính sách xúc tiến FDI của nhiều quốc gia tìm cách đưa mình vào “tầm ngắm” của các MNC/TNC. Tiềm lực tài chính, công nghệ của các MNC/TNC là yếu tố các quốc gia thường nghiên cứu kỹ lưỡng để lựa chọn đúng nhà đầu tư tiềm năng đáp ứng các mục tiêu, định hướng phát triển của quốc gia.

Trong xu thế của toàn cầu hóa, chiến lược đầu tư của các MNC/TNC có xu hướng chuyển từ tối ưu hóa chi phí ngắn hạn sang tối ưu hóa hiệu quả và khả năng chống chịu lâu dài. Điều này khiến chính sách xúc tiến FDI mang tính đại trà, thiếu chọn lọc ngày càng kém hiệu quả. Thay vào đó, nhiều nước xây dựng chính sách xúc tiến FDI hướng tới các nhà đầu tư chiến lược, có khả năng tạo ra giá trị gia tăng cao và liên kết chặt chẽ với doanh nghiệp trong nước.

Ngoài ra, các MNC/TNC thường so sánh môi trường đầu tư giữa các quốc gia. Do đó, chính sách xúc tiến FDI cần được thiết kế theo hướng chuyên nghiệp, chủ động và dựa trên hiểu biết sâu sắc về chiến lược đầu tư của từng nhóm nhà đầu

tư mục tiêu. Việc thiếu thông tin hoặc hiểu biết không đầy đủ về chiến lược của các MNC/TNC có thể làm giảm đáng kể hiệu quả xúc tiến FDI (Wells và Wint, 2000).

Đối với nhà đầu tư EU, các tiêu chuẩn ESG và quản trị chuỗi cung ứng ngày càng trở thành điều kiện sàng lọc địa điểm đầu tư, do đó chính sách xúc tiến FDI cần phản ánh rõ năng lực đáp ứng các chuẩn mực này.

2.4.1.4. Cạnh tranh thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài

Cạnh tranh thu hút FDI toàn cầu ngày càng quyết liệt thúc đẩy nhiều quốc gia tăng cường xúc tiến FDI, chuyển trọng tâm sang cải thiện thể chế, dịch vụ đầu tư và năng lực phối hợp nhằm nâng cao sức hấp dẫn của mình đối với giới đầu tư quốc tế. Sự cạnh tranh này không chỉ diễn ra giữa các quốc gia mà còn giữa các địa phương trong cùng một quốc gia; nếu thiếu điều phối và định hướng thống nhất, có thể dẫn đến tình trạng “đua xuống đáy”, lãng phí nguồn lực và giảm hiệu quả xúc tiến FDI.

2.4.1.5. Chính sách của nước cung cấp vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài

Chính sách của nước cung cấp FDI ảnh hưởng trực tiếp đến việc lựa chọn ngành, địa bàn và thông điệp xúc tiến FDI, buộc nước tiếp nhận FDI phải điều chỉnh nội dung và công cụ chính sách xúc tiến FDI cho phù hợp với ưu tiên của nước xuất khẩu vốn. ***Trước hết***, chính sách khuyến khích và quản lý đầu tư ra nước ngoài của nước cung cấp vốn tác động trực tiếp đến quy mô và cơ cấu FDI ra bên ngoài của nước này. Thông qua các biện pháp hỗ trợ hoặc ký kết các hiệp định bảo hộ đầu tư, các quốc gia xuất khẩu vốn có thể thúc đẩy doanh nghiệp của nước mình mở rộng đầu tư ra nước ngoài trong các lĩnh vực cần ưu tiên (OECD, 2015). Điều này buộc các nước nhận vốn FDI phải điều chỉnh chính sách xúc tiến FDI theo hướng phù hợp với các lĩnh vực, địa bàn và đối tác được nước cung cấp vốn ưu tiên.

Thứ hai, chính sách thương mại, công nghiệp và phát triển bền vững của nước cung cấp vốn ảnh hưởng mạnh đến hành vi đầu tư quốc tế của doanh nghiệp. Nhiều quốc gia đã lồng ghép các tiêu chuẩn môi trường, lao động, quản trị và trách nhiệm xã hội vào chính sách đầu tư ra nước ngoài, khiến doanh nghiệp chỉ lựa chọn đầu tư vào những quốc gia đáp ứng được các chuẩn mực này (UNCTAD, 2023). Do đó, chính sách xúc tiến FDI của nước nhận vốn cần nhấn mạnh cải thiện thể chế, minh bạch hóa chính sách và nâng cao năng lực phát triển bền vững.

Thứ ba, chính sách của nước cung cấp vốn FDI không chỉ định hình quy mô và hướng dịch chuyển của dòng vốn FDI ra nước ngoài của nước đó mà còn ảnh hưởng đến dòng vốn FDI toàn cầu. Các biện pháp kiểm soát đầu tư ra nước ngoài, chính sách “friend-shoring” hay tái cấu trúc chuỗi cung ứng vì lý do an ninh đã khiến dòng FDI trở nên chọn lọc hơn về đối tác và địa điểm đầu tư. Do đó, việc nắm bắt kịp thời chính sách của nước cung cấp vốn FDI sẽ giúp nước nhận vốn nâng cao hiệu quả xúc tiến FDI.

2.4.2. Các yếu tố bên trong

2.4.2.1. Quan điểm, định hướng phát triển, thu hút FDI và môi trường thể chế của quốc gia

Mục tiêu, quan điểm, định hướng phát triển kinh tế- xã hội và thu hút FDI là căn cứ quan trọng hàng đầu để xác định mục tiêu, định hướng và nội dung chính sách xúc tiến FDI. Thay đổi quan điểm, định hướng phát triển kinh tế- xã hội và thu hút FDI đều dẫn đến điều chỉnh chính sách xúc tiến FDI (xem bảng 2.3).

Bảng 2.3:

Ảnh hưởng của định hướng thu hút FDI đến chính sách xúc tiến FDI

Định hướng thu hút FDI	Hàm ý đối với chính sách xúc tiến FDI
Tạo nhiều việc làm	Xúc tiến FDI vào các ngành sử dụng nhiều lao động
Thu hút nhiều vốn FDI	Xúc tiến FDI vào các ngành thâm dụng vốn
Khuyến khích xuất khẩu	Xúc tiến FDI vào các ngành hướng xuất khẩu
Thay thế nhập khẩu	Xúc tiến FDI vào sản xuất phục vụ thị trường trong nước
Thu hút công nghệ	Xúc tiến FDI vào các ngành, tập đoàn công nghệ
Phát triển cơ sở hạ tầng	Nhắm vào các tập đoàn đầu tư hạ tầng hoặc hình thức đầu tư đối tác công- tư (PPP).
Phát triển chuỗi cung ứng	Xúc tiến FDI vào các ngành, tập đoàn có khả năng liên kết hoặc hỗ trợ doanh nghiệp trong nước
Phát triển bền vững	Nhắm vào các tập đoàn tuân thủ tiêu chuẩn ESG

Nguồn: Dự án TPSA, 2019

Môi trường thể chế chính trị, kinh tế- xã hội và chất lượng quản trị công của quốc gia có tác động lớn đến niềm tin của nhà đầu tư nước ngoài đối với quốc gia

đó và chính sách xúc tiến FDI. Theo World Bank (2020), môi trường thể chế ổn định, minh bạch và có khả năng dự đoán là điều kiện tiên quyết để các hoạt động xúc tiến FDI phát huy tác dụng. Chất lượng quản trị công còn ảnh hưởng đến hiệu quả phối hợp giữa các cơ quan liên quan trong xúc tiến FDI. Một hệ thống quản trị công hiệu quả giúp giảm chi phí giao dịch, nâng cao tính nhất quán của chính sách và cải thiện khả năng phản hồi của Nhà nước trước nhu cầu của nhà đầu tư.

Như vậy, định hướng phát triển và môi trường thể chế tác động đến tính phù hợp, tính nhất quán, hiệu lực, hiệu quả và tác động lâu dài của chính sách xúc tiến FDI.

2.4.2.2. Mức độ hội nhập quốc tế của quốc gia

Quốc gia hội nhập quốc tế càng sâu rộng càng có nhiều cơ hội thu hút FDI, do đó càng thuận lợi cho chính sách xúc tiến FDI. Khi một quốc gia có quan hệ tốt với nhiều quốc gia khác, sẽ có nhiều lựa chọn nhà đầu tư tiềm năng trong chính sách xúc tiến FDI. Mức độ quan hệ giữa các quốc gia càng sâu sắc và mở rộng, độ tin cậy càng cao, thì càng thuận lợi cho tiếp cận các nguồn vốn FDI. Mặt khác, quốc gia hội nhập sâu rộng thường dễ chịu tác động từ các biến động trên thế giới, nên đòi hỏi chính sách xúc tiến FDI linh hoạt, có khả năng thích ứng nhanh. Ví dụ, khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008-2009 thúc đẩy làn sóng rút vốn ở nhiều quốc gia, buộc các nước này nhanh chóng điều chỉnh chính sách xúc tiến FDI theo hướng tìm cách trấn an, giữ chân nhà đầu tư.

Trong bối cảnh thực thi Hiệp định EVFTA, mức độ hội nhập sâu rộng làm gia tăng kỳ vọng của nhà đầu tư EU về minh bạch và dự báo, đặt yêu cầu cao hơn đối với thực thi chính sách xúc tiến FDI.

2.4.3. Nhân tố thuộc bản thân chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Bên cạnh các yếu tố thuộc môi trường quốc tế và trong nước, chính sách xúc tiến FDI còn chịu tác động trực tiếp từ các nhân tố nội tại của chính sách. Những yếu tố này phản ánh chất lượng thiết kế, năng lực thực thi và cơ chế điều phối, giám sát của chính sách xúc tiến FDI.

Thứ nhất, mức độ rõ ràng, nhất quán và minh bạch của chính sách xúc tiến FDI. Một chính sách xúc tiến FDI chỉ phát huy tác dụng khi mục tiêu, định hướng, đối tượng và công cụ xúc tiến được xác định rõ ràng, nhất quán theo thời

gian và dễ tiếp cận đối với nhà đầu tư. Tính rõ ràng và nhất quán của chính sách xúc tiến FDI giúp nâng cao khả năng dự đoán chính sách; đồng thời, sự minh bạch chính sách thể hiện qua khả năng tiếp cận thông tin đầy đủ, kịp thời và tin cậy góp phần giảm bất đối xứng thông tin và chi phí tìm kiếm của nhà đầu tư (UNCTAD, 2004). Sự thay đổi thường xuyên hoặc thiếu minh bạch của chính sách xúc tiến FDI có thể làm giảm niềm tin của nhà đầu tư, hiệu quả quảng bá và hỗ trợ đầu tư.

Thứ hai, năng lực tổ chức thực thi của các cơ quan xúc tiến đầu tư là nhân tố quyết định khả năng chuyển hóa mục tiêu và công cụ chính sách thành kết quả thu hút FDI. Năng lực này gồm năng lực tổ chức bộ máy, chất lượng nguồn nhân lực, khả năng phân tích- dự báo và mức độ chuyên nghiệp trong cung cấp dịch vụ đầu tư. Theo WB (2023), các IPA hiệu quả hội tụ bốn nhóm yếu tố: thể chế và quyền hạn rõ ràng; chiến lược nhắm mục tiêu có chọn lọc; tổ chức-nguồn lực chuyên nghiệp; và cung ứng dịch vụ tích hợp từ xúc tiến đến chăm sóc sau đầu tư.

Bộ máy nhà nước hiệu lực, hiệu quả là cơ sở cho việc hoạch định và tổ chức triển khai tốt các chính sách xúc tiến FDI. Năng lực thực thi chính sách xúc tiến FDI phần nhiều phụ thuộc năng lực đội ngũ công chức. Nếu đội ngũ công chức thực thi có năng lực kém, dù chính sách xúc tiến FDI được thiết kế tốt cũng khó phát huy hiệu quả.

Nguồn lực dành cho xúc tiến FDI cũng là một yếu tố tác động đến chính sách xúc tiến FDI. Để có một chính sách xúc tiến FDI có chất lượng và được tổ chức thực hiện tốt, Nhà nước cần dành nguồn lực nhất định cho việc xây dựng, thực thi chính sách xúc tiến FDI. Theo khảo sát của Morriset (2003), ngân sách cho các IPA cần đạt một mức tối thiểu để xúc tiến FDI có hiệu quả; ước lượng mỗi tương quan cứ tăng 1% ngân sách của cơ quan xúc tiến đầu tư sẽ thu hút vốn FDI tăng 0,25%.

Thứ ba, mức độ phối hợp và cơ chế giám sát, đánh giá chính sách là nhân tố bảo đảm tính nhất quán và hiệu quả bền vững của chính sách xúc tiến đầu tư. Trên thực tế, xúc tiến đầu tư là lĩnh vực liên quan đến nhiều cơ quan và cấp quản lý khác nhau, từ trung ương đến địa phương, cũng như nhiều chính sách liên ngành như đầu tư, thương mại, công nghiệp và ngoại giao kinh tế. Theo OECD (2015), thiếu phối hợp hiệu quả giữa các chủ thể này có thể dẫn đến trùng lặp hoạt động, thông điệp xúc tiến không nhất quán và lãng phí nguồn lực. Bên cạnh đó, giám sát và đánh giá

chính sách xúc tiến đầu tư là công cụ quan trọng để đo lường hiệu quả, phát hiện hạn chế và điều chỉnh chính sách kịp thời. UNCTAD (2004) nhấn mạnh rằng việc thiếu các chỉ tiêu đánh giá rõ ràng và cơ chế phản hồi chính sách có thể khiến xúc tiến đầu tư trở thành hoạt động mang tính hình thức, khó chứng minh hiệu quả và khó cải thiện theo thời gian.

2.5. TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

Lý thuyết thay đổi mô tả logic can thiệp của chính sách theo chuỗi nhân-quả: đầu vào → hoạt động → đầu ra → kết quả → tác động. Tiếp cận dưới góc độ lý thuyết thay đổi, chính sách xúc tiến FDI là một hệ thống can thiệp chính sách công nhằm tác động vào hành vi lựa chọn địa điểm và quyết định đầu tư của nhà đầu tư thông qua cung cấp thông tin và hỗ trợ, tạo thuận lợi cho nhà đầu tư. Do đó, việc đánh giá chính sách xúc tiến FDI cần một khung tiêu chí cho phép xem xét đồng thời mức độ phù hợp, hiệu quả thực thi, tác động lâu dài và bền vững của can thiệp chính sách.

Luận án vận dụng khung tiêu chí đánh giá chính sách của OECD để đánh giá chính sách xúc tiến FDI. Những tiêu chí này là căn cứ dùng để xem xét, đo lường mức độ thành công hoặc hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI. Việc lựa chọn tiêu chí phù hợp giúp bảo đảm đánh giá chính sách xúc tiến FDI một cách khoa học, khách quan và sát với thực tiễn, từ đó có thể đưa ra khuyến nghị phù hợp.

Bên cạnh các tiêu chí, OECD đã đưa một số chỉ tiêu trong đánh giá các IPA như số dự án được hỗ trợ; số doanh nghiệp đầu tư; việc làm tạo ra; mức độ hài lòng của nhà đầu tư; thời gian phản hồi yêu cầu thông tin (OECD, 2018), chất lượng việc làm, đổi mới sáng tạo, tác động môi trường- xã hội, liên kết chuỗi giá trị (OECD, 2024). UNCTAD (2007, 2014) đưa ra các chỉ tiêu đánh giá hỗ trợ sau cấp phép như tỷ lệ tái đầu tư, mức độ giải quyết vướng mắc của nhà đầu tư hiện hữu. WB (2018) đề xuất một số chỉ tiêu để đo lường hiệu quả xúc tiến FDI như tỷ lệ FDI thu hút trong các nhóm/ngành nghề giá trị gia tăng cao; tỷ lệ vốn FDI giải ngân/ vốn FDI cam kết; tỷ lệ các nhà đầu tư hiện có nhận được hỗ trợ sau cấp phép; quy mô tái đầu tư; số lượng biện pháp cải cách nhờ vận động chính sách... Để phát huy giá trị của các tiêu chí, việc áp dụng các tiêu chí cần đặt trong bối cảnh cụ thể và mục đích đánh giá chính sách, không nên áp dụng máy móc (OECD, 2019).

Trên cơ sở vận dụng khung tiêu chí đánh giá chính sách của OECD phù hợp với đặc thù chính sách xúc tiến FDI và các nghiên cứu liên quan đến đánh giá xúc tiến FDI, Luận án hệ thống hóa các tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI cùng một số chỉ tiêu cụ thể trong từng tiêu chí.

2.5.1. Tính phù hợp

Theo OECD (2019), tính phù hợp của chính sách là mức độ chính sách đáp ứng nhu cầu và ưu tiên của đối tượng hưởng lợi, mục tiêu phát triển quốc gia và bối cảnh chính trị-xã hội. Câu hỏi đánh giá là "chính sách có làm đúng không?". Tính phù hợp xem xét chính sách ở 3 cấp độ: (i) Phù hợp với chiến lược; (ii) Phù hợp với bối cảnh; (iii) Phù hợp với nhu cầu.

Với chính sách xúc tiến FDI, tính phù hợp thể hiện mức độ chính sách xúc tiến FDI phù hợp với mục tiêu, định hướng phát triển quốc gia, bối cảnh chính trị, kinh tế- xã hội và mức độ đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư. Một chính sách xúc tiến FDI có tính phù hợp sẽ bảo đảm hài hòa giữa mục tiêu, lợi ích của quốc gia tiếp nhận FDI và mục tiêu, lợi ích của nhà đầu tư nước ngoài trong một bối cảnh nhất định.

Câu hỏi chính trong đánh giá tính phù hợp là chính sách xúc tiến FDI: (i) Có nhắm vào ngành, lĩnh vực ưu tiên phát triển và/ hoặc thu hút FDI không?; (ii) Có thích ứng với thay đổi trong bối cảnh không?; (iii) Có đáp ứng được nhu cầu nhà đầu tư FDI hiện hữu và tiềm năng không (OECD, 2018)?

Tiêu chí phù hợp của chính sách xúc tiến FDI được thể hiện ở các chỉ tiêu: (i) Phù hợp với mục tiêu, chiến lược, định hướng chính sách phát triển kinh tế- xã hội và thu hút FDI; (ii) Mức độ thích ứng với thay đổi của bối cảnh như bối cảnh đầu tư quốc tế; (iii) Mức độ đáp ứng nhu cầu, quan tâm của nhà đầu tư (ví dụ, mức độ nhà đầu tư hiện có sẵn lòng giới thiệu điểm đến đầu tư với đối tác khác- điểm NPS- Net Promoter Score).

2.5.2. Tính nhất quán

Theo OECD (2019), tính nhất quán của chính sách là mức độ tương thích giữa chính sách với các chính sách khác trong một quốc gia, ngành hoặc giữa các cấu thành của chính sách. Mục đích của việc đánh giá tính nhất quán nhằm bảo đảm chính sách không mâu thuẫn, trùng lặp dẫn đến lãng phí nguồn lực. Câu hỏi đánh

giá là "Có mâu thuẫn hay trùng lặp chính sách không?".

Với chính sách xúc tiến FDI, tính nhất quán thể hiện ở mức độ gắn kết giữa các nội dung, cấu phần của chính sách và tương thích giữa chính sách xúc tiến FDI với các chiến lược, chính sách khác của ngành/ lĩnh vực và quốc gia. Tính nhất quán được xem xét dưới góc độ: (i) *Nhất quán nội bộ* (các mục tiêu, nội dung của chính sách xúc tiến FDI có nhất quán với nhau không? Việc thực thi giữa các cơ quan có nhất quán không?...); (ii) *Nhất quán bên ngoài* (chính sách xúc tiến FDI có tương thích với các chính sách khác không?).

Các chỉ tiêu phản ánh có thể gồm: (i) Mức độ phù hợp, tương thích với các chính sách khác có liên quan; (ii) Có chiến lược, mục tiêu, định hướng, kế hoạch, chương trình xúc tiến FDI cụ thể, rõ ràng (OECD, 2015); (iii) Sự nhất quán về xúc tiến FDI của các cơ quan, địa phương; sự phối hợp, liên kết giữa các cơ quan liên quan trong xây dựng, triển khai chính sách xúc tiến FDI (UNCTAD, 2014)...

2.5.3. Tính hiệu lực

Tính hiệu lực của chính sách theo quan niệm của OECD (2019) phản ánh mức độ chính sách đạt được hoặc kỳ vọng đạt được mục tiêu đề ra. Theo OECD (2019), cần phân tích tiến trình hướng tới mục tiêu theo chuỗi kết quả; phân biệt tính hiệu lực với tính tác động của chính sách, theo đó hiệu lực của chính sách chỉ liên quan đến các kết quả cụ thể, còn tính tác động của chính sách xem xét đến các hiệu ứng cao cấp độ cao và phạm vi rộng hơn, lâu dài hơn của chính sách.

Với chính sách xúc tiến FDI, tính hiệu lực đánh giá mức độ chính sách xúc tiến FDI đạt được mục tiêu đã đề ra; là thước đo trực tiếp về sự thành công của chính sách xúc tiến FDI, so sánh kết quả thực tế đạt được từ thực hiện chính sách xúc tiến FDI với các mục tiêu mà chính sách này đặt ra. Câu hỏi trung tâm của tiêu chí hiệu lực là “Chính sách xúc tiến FDI có đạt được mục tiêu không?”. Cụ thể: (i) Chính sách xúc tiến FDI đã đạt được mục tiêu nào? (ví dụ, thu hút bao nhiêu vốn FDI, bao nhiêu dự án mới, vào những ngành nào?...); (ii) Hoạt động xúc tiến FDI (như hội nghị, hội thảo, chuyển đi xúc tiến...) có tạo ra kết quả như mong muốn không?, kết quả đầu ra có thực sự dẫn đến mục tiêu cuối cùng không? (như gia tăng số lượng dự án, vốn đầu tư...).

Các chỉ tiêu phản ánh tính hiệu lực gồm: Quy mô vốn FDI (số vốn FDI đăng ký hàng năm; tốc độ tăng trưởng vốn FDI đăng ký hàng năm; số lượng dự án FDI đăng ký mới hàng năm...), mức độ thu hút FDI vào ngành, lĩnh vực, địa bàn ưu tiên thu hút FDI; số lượng cải cách chính sách được thực hiện thông qua vận động chính sách...

2.5.4. Tính hiệu quả

OECD (2019) quan niệm tính hiệu quả của chính sách là mức độ chính sách mang lại kết quả một cách kinh tế và kịp thời, nghĩa là đánh giá việc chuyển đổi đầu vào (tài chính, chuyên môn, thời gian...) thành đầu ra/ kết quả theo cách thức hiệu quả nhất về mặt chi phí. Tiêu chí này dùng để đánh giá liệu nguồn lực có được sử dụng tiết kiệm, hợp lý so với kết quả thu được hay không, phản ánh mối tương quan giữa kết quả đạt được và nguồn lực đã sử dụng (chi phí, thời gian, nhân lực).

Với chính sách xúc tiến FDI, tính hiệu quả phản ánh việc đánh giá kết quả của chính sách xúc tiến FDI trong tương quan với nguồn lực bỏ ra (tài chính, nhân lực, thời gian...) nhằm bảo đảm sử dụng nguồn lực một cách tối ưu. Tiêu chí hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI trả lời câu hỏi “Nguồn lực được sử dụng như thế nào?” (OECD, 2019).

Các chỉ tiêu phản ánh tính hiệu quả có thể gồm: (i) Các chỉ tiêu định lượng như chi phí xúc tiến bình quân bỏ ra để thu hút một lượng vốn FDI (vốn đăng ký, vốn thực hiện) hoặc một lượng dự án FDI nhất định; thời gian xử lý cấp phép đầu tư, giải quyết vướng mắc của nhà đầu tư...; (ii) Các chỉ tiêu định tính như đánh giá thông qua khảo sát về tính hiệu quả trong thực hiện xúc tiến FDI

2.5.5. Tính tác động lâu dài và bền vững

OECD (2019) sử dụng 2 tiêu chí là tính tác động và tính bền vững để phản ánh thay đổi sâu rộng, lâu dài chính sách tạo ra đối với kinh tế – xã hội và sự duy trì các kết quả của chính sách. Hai tiêu chí này có điểm tương đồng là đều phản ánh những kết quả dài hạn của chính sách. Trong Luận án, hai tiêu chí này được vận dụng vào đánh giá chính sách xúc tiến FDI dưới một tiêu chí chung là “tác động lâu dài và bền vững” để phản ánh kết quả cuối cùng và tổng thể của chính sách xúc tiến FDI đối với quốc gia tiếp nhận FDI, đồng thời bảo đảm tránh trùng lặp trong đánh giá. Ví dụ, chính sách xúc tiến FDI “kéo về” dự án công nghệ cao đầu tư lâu dài thì tính

tác động và tính bền vững trong trường hợp này hầu như thống nhất với nhau.

Tính tác động lâu dài và bền vững của chính sách xúc tiến FDI được phản ánh qua các chỉ tiêu như mức độ cải thiện môi trường đầu tư, mức độ lan tỏa thông qua liên kết của các doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước (OECD, 2018; UNCTAD, 2014), trình độ công nghệ của các dự án FDI, mức độ tái đầu tư/ mở rộng hoạt động (WB, 2018), năng lực của cơ quan xúc tiến đầu tư (OECD, 2018)...

Bảng 2.4: Tổng hợp các tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI

STT	Tiêu chí	Mục đích/ý nghĩa	Một số chỉ tiêu
1.	Tính phù hợp	Phản ánh mức độ chính sách xúc tiến FDI phù hợp với mục tiêu, định hướng phát triển quốc gia và thu hút FDI, bối cảnh và nhu cầu nhà đầu tư.	- Mức độ phù hợp với mục tiêu, định hướng chính sách phát triển kinh tế- xã hội và thu hút FDI. - Mức độ thích ứng với thay đổi của đầu tư quốc tế. - Mức độ đáp ứng nhu cầu, quan tâm của nhà đầu tư (ví dụ, mức độ nhà đầu tư hiện sẵn lòng giới thiệu môi trường đầu tư với đối tác khác).
2.	Tính nhất quán	Phản ánh mức độ tương thích với các chiến lược, chính sách khác; bảo đảm chính sách xúc tiến FDI không mâu thuẫn, trùng lặp	- Mức độ phù hợp, tương thích với các chính sách liên quan. - Có chiến lược, mục tiêu, định hướng, kế hoạch, chương trình cụ thể, rõ ràng về xúc tiến FDI. - Mức độ nhất quán, phối hợp trong xây dựng, thực hiện chính sách xúc tiến FDI.
3.	Tính hiệu lực	Phản ánh mức độ đạt được mục tiêu (so sánh kết quả thực tế với mục tiêu)	- Các chỉ tiêu về quy mô thu hút FDI (số vốn FDI hằng năm; tốc độ tăng trưởng vốn FDI; số lượng dự án FDI đăng ký mới hàng năm...)... - Các chỉ tiêu định tính: mức độ thu hút

			FDI vào các ngành ưu tiên; mức độ hài lòng của nhà đầu tư nước ngoài về dịch vụ đầu tư...
4.	Tính hiệu quả	Phản ánh mức độ đạt được mục tiêu trong tương quan với nguồn lực bỏ ra.	- Chỉ tiêu định lượng: chi phí xúc tiến bình quân bỏ ra để thu hút lượng vốn FDI hoặc một lượng dự án FDI nhất định; thời gian xử lý cấp phép đầu tư, giải quyết vướng mắc của nhà đầu tư... - Chỉ tiêu định tính: đánh giá về tính hiệu quả trong thực hiện các hoạt động xúc tiến FDI thông qua khảo sát...
5.	Tính tác động lâu dài và bền vững	Phản ánh kết quả cuối cùng và tổng thể của chính sách xúc tiến FDI đối với quốc gia tiếp nhận FDI; đo lường đóng góp của chính sách vào phát triển của nước tiếp nhận FDI.	Mức độ cải thiện môi trường đầu tư do vận động chính sách; mức độ liên kết của các doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước; trình độ công nghệ của các dự án FDI; mức độ tái đầu tư/ mở rộng hoạt động, năng lực của cơ quan xúc tiến đầu tư...

Nguồn: Nghiên cứu sinh tổng hợp và xây dựng

Đánh giá chính sách xúc tiến FDI là quá trình phức tạp nhưng cần thiết để bảo đảm việc xúc tiến FDI thực sự mang lại lợi ích tối đa cho quốc gia. Việc vận dụng các tiêu chí đánh giá chính sách của OECD có thể giúp đánh giá tổng thể chính sách xúc tiến FDI. Tùy mục đích đánh giá và nguồn lực hiện có, các chủ thể nghiên cứu có thể lựa chọn những tiêu chí nhất định để đánh giá chính sách xúc tiến FDI. Khi kết hợp các tiêu chí, chúng mang lại bức tranh toàn diện về chính sách xúc tiến FDI, gồm cả quá trình thực hiện và kết quả.

Mỗi tiêu chí nói trên là một góc độ chính sách được xem xét và có mối quan

hệ qua lại với nhau. Việc theo đuổi FDI chất lượng cao (liên quan đến tính phù hợp và tính tác động) đòi hỏi các tiêu chuẩn pháp lý và môi trường cao hơn, có thể ảnh hưởng đến tính hiệu quả trong ngắn hạn (như chi phí xúc tiến cao hơn, số lượng dự án ít hơn). Việc tăng cường tính nhất quán có thể nâng cao tính hiệu lực, hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI. Việc ưu tiên tác động lâu dài của FDI có thể làm giảm số lượng dự án trong ngắn hạn... Nhận thức rõ quan hệ giữa các tiêu chí để đạt cân bằng tối ưu trong chính sách xúc tiến FDI.

2.6. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

Mục này tổng hợp kinh nghiệm của một số quốc gia trong khu vực về triển khai các nội dung cơ bản của chính sách xúc tiến FDI.

2.6.1. Về xây dựng chiến lược và định hướng thu hút FDI

Điểm chung của các nước không phải là thu hút FDI càng nhiều càng tốt, mà là xác định rõ nhà đầu tư được kỳ vọng đóng góp gì vào chiến lược phát triển quốc gia, từ đó, chiến lược xúc tiến FDI tập trung vào các ngành, chuỗi giá trị và nhóm nhà đầu tư mục tiêu, trong đó có nhà đầu tư EU.

Trung Quốc phân khúc thị trường EU theo khu vực địa lý với các chương trình xúc tiến FDI chuyên biệt cho từng cụm nước (*cluster*) như Bắc Âu gắn với năng lượng tái tạo, đô thị thông minh; Đức- Áo- Thụy Sĩ gắn với công nghiệp chế tạo 4.0, công nghệ rô-bốt thông minh... (OECD, 2008). Đây là kinh nghiệm quan trọng về xúc tiến FDI từ EU phù hợp với tính chất của EU là một thị trường đa dạng về tiềm lực, chiến lược đầu tư và văn hóa kinh doanh. *Singapore* gắn xúc tiến FDI với chiến lược phát triển dài hạn; định vị mình là trung tâm đổi mới, dịch vụ chất lượng cao, tài chính và dịch vụ hậu cần của châu Á. Do đó, nhóm nhà đầu tư EU được hướng tới thường là các tập đoàn có nhu cầu đặt trung tâm khu vực, trung tâm nghiên cứu & phát triển hoặc triển khai hoạt động giá trị gia tăng cao (OECD, 2019; WB, 2023). *Malaysia* tiếp cận có chọn lọc trong xúc tiến FDI, tập trung vào các lĩnh vực có nền tảng sản xuất và chuỗi cung ứng, nhất là điện- điện tử, chế tạo chính xác, dịch vụ hỗ trợ công nghiệp; không chỉ quảng bá địa điểm, mà nhấn mạnh năng lực hệ sinh thái- nhà cung ứng, nhân lực, hạ tầng khu công nghiệp và năng lực

logistics (OECD, 2015). **Thái Lan** gắn chính sách xúc tiến FDI với tái cơ cấu công nghiệp và kinh tế; ưu tiên xúc tiến FDI vào công nghiệp y tế- sinh học, chế tạo tiên tiến, công nghiệp phụ trợ, dịch vụ giá trị cao, công nghệ số và sáng tạo nhằm phục vụ mục tiêu trở thành một nền kinh tế công nghệ cao theo tầm nhìn Thailand 4.0. Bộ máy Cục Đầu tư (BOI) Thái Lan có bộ phận chuyên trách xúc tiến FDI đối với từng lĩnh vực ưu tiên nói trên. Các doanh nghiệp FDI được BOI tập trung xúc tiến trong các ngành ưu tiên chiếm 20–50% đầu tư vào R&D ở Thái Lan (OECD, 2021).

Hàm ý chính sách cho Việt Nam: Kinh nghiệm thành công của một số nước trong khu vực cho thấy xúc tiến FDI cần có chiến lược rõ ràng, chứ không phải là các hoạt động, sự kiện xúc tiến rời rạc. Chiến lược xúc tiến FDI càng rõ thì càng tạo nền tảng tốt cho triển khai các nội dung chính sách xúc tiến FDI. Bên cạnh đó, chính sách, chiến lược xúc tiến FDI chỉ phát huy hiệu quả khi gắn kết chặt chẽ với chiến lược, định hướng phát triển quốc gia; xác định rõ ngành, lĩnh vực ưu tiên và thị trường, nhà đầu tư mục tiêu để sử dụng tối ưu nguồn lực dành cho xúc tiến.

2.6.2. Về xây dựng hình ảnh, thương hiệu và quảng bá đầu tư

Một số nước trong khu vực chú trọng xây dựng hình ảnh, thương hiệu đầu tư quốc gia, bảo đảm sự nhất quán giữa thông điệp và trải nghiệm thể chế minh bạch, ổn định, chuẩn hóa và khả năng dự đoán chính sách. Điểm chung của các nước xúc tiến FDI khá thành công (như Trung Quốc, Singapore...) là thương hiệu đầu tư quốc gia không tách rời chiến lược, định hướng xúc tiến FDI, bởi đây thực chất là hình thức phản ánh chiến lược, định hướng xúc tiến FDI bằng “ngôn ngữ” cảm nhận của nhà đầu tư nước ngoài (ví dụ, bền vững, đầu tư xanh, đổi mới, thể chế ổn định, minh bạch, môi trường kinh doanh thân thiện với nhà đầu tư...).

Điển hình là, **Singapore** xây dựng thương hiệu đầu tư quốc gia dựa trên ba trụ cột: (i) Môi trường pháp lý tin cậy; (ii) Hệ sinh thái đổi mới–dịch vụ; (iii) Trung tâm (“hub”) của khu vực. Thương hiệu này được bảo đảm bằng chất lượng thực thi, thủ tục minh bạch, dịch vụ chuyên nghiệp (OECD, 2019). **Thái Lan** và **Malaysia** xây dựng thương hiệu đầu tư theo hướng “năng lực công nghiệp” và “hệ sinh thái sản xuất”, nhấn mạnh cụm ngành, khu công nghiệp chuyên biệt, nhà cung ứng và hạ tầng; gắn thương hiệu với một “sản phẩm đầu tư” cụ thể, thay vì chỉ nói chung về

thị trường (OECD, 2015). Với EU, điều này đặc biệt hữu ích vì nhà đầu tư EU thường đánh giá mức độ hoàn thiện của chuỗi cung ứng, tiêu chuẩn lao động- môi trường và năng lực thực thi khi quyết định đầu tư.

Hàm ý chính sách cho Việt Nam: (i) Định vị thương hiệu đầu tư quốc gia theo hướng làm nổi bật thông điệp địa điểm đầu tư tin cậy, bền vững và đổi mới-sáng tạo, thay vì nhấn mạnh chi phí lao động, năng lượng... (ii) Thống nhất thông điệp xúc tiến FDI giữa trung ương và địa phương, giữa các cơ quan trong nước và các cơ quan đại diện ở nước ngoài. (iii) Kết hợp truyền thông với cải thiện thực chất môi trường kinh doanh, chất lượng dịch vụ.

2.6.3. Về tạo nguồn đầu tư và phát triển quan hệ với nhà đầu tư

Các nước có chính sách xúc tiến FDI thành công thường xúc tiến FDI một cách chủ động, nhằm mục tiêu rõ ràng (“targeting”). Một số nước trong khu vực có mạng lưới văn phòng xúc tiến FDI ở nước ngoài khá rộng để tiếp cận nhà đầu tư tiềm năng. Ví dụ, Trung Quốc hiện có hơn 50 văn phòng xúc tiến FDI ở nước ngoài, trong đó khoảng 20 văn phòng tại châu Âu; Thái Lan có 4 văn phòng ở châu Âu phụ trách xúc tiến FDI theo khu vực địa lý; phối hợp chặt với các đại sứ quán và các đối tác sở tại để tiếp cận đúng nhà đầu tư mục tiêu. Singapore, Thái Lan, Malaysia đều coi trọng “targeting”, chứ không xúc tiến đại trà; theo đó, lập danh sách các tập đoàn EU mục tiêu, xây dựng hồ sơ về ngành, địa điểm, năng lực chuỗi cung ứng và tiếp cận nhà đầu tư mục tiêu theo các chiến dịch cụ thể. Cách tiếp cận này phù hợp với đặc thù nhà đầu tư EU thường thận trọng, cần thông tin chuyên sâu và đối tác tin cậy, chuyên nghiệp (World Bank, 2023).

Hàm ý chính sách cho Việt Nam: (i) Tiếp cận và phát triển quan hệ với nhà đầu tư mục tiêu cần thực hiện một cách chủ động với định hướng thị trường, nhà đầu tư mục tiêu rõ ràng và được hỗ trợ bởi thông tin chuyên sâu theo yêu cầu nhà đầu tư; (ii) Mở rộng mạng lưới văn phòng xúc tiến FDI ở nước ngoài đi đôi với nâng cao hiệu quả hoạt động; đồng thời, tăng cường vai trò, phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan đại diện ngoại giao và các văn phòng xúc tiến FDI ở nước ngoài.

2.6.4. Về tạo thuận lợi đầu tư và hỗ trợ nhà đầu tư sau cấp phép

Điểm chung của Thái Lan, Malaysia và Singapore đều sử dụng cơ chế một

cửa liên ngành để giảm chi phí giao dịch và tính bất định thể chế cho nhà đầu tư nước ngoài, nhất là với nhà đầu tư EU vốn yêu cầu cao về tính minh bạch, nhất quán. Bên cạnh cơ chế "Trung tâm một cửa" (OSC) về giải quyết thủ tục hành chính và thông tin đầu tư, **Malaysia** số hóa thủ tục thông qua Hệ thống hỗ trợ cấp phép kinh doanh điện tử (BLESS). Trong lĩnh vực công nghệ số, Malaysia lập Công ty kinh tế số (MDEC), đóng vai trò một “cửa vào” cho nhà đầu tư nước ngoài muốn đầu tư vào lĩnh vực công nghệ, giải pháp số hóa. **Thái Lan** phân bổ tới 40% nguồn lực của Cục Đầu tư cho tạo thuận lợi đầu tư; vận hành Trung tâm đầu tư một cửa (OSOS) trực thuộc Cục Đầu tư gồm đại diện nhiều cơ quan chính phủ cùng thực hiện các thủ tục liên quan đến đầu tư, qua đó giúp giải quyết thủ tục một cách tập trung, thống nhất. **Indonesia** vận hành hệ thống nộp hồ sơ trực tuyến một lần (OSS) để giảm thủ tục hành chính, tích hợp các quy trình cấp phép thông qua các nền tảng số, cung cấp giải pháp một cửa cho việc đăng ký và cấp phép kinh doanh.

Về hỗ trợ sau cấp phép, **Thái Lan** có chương trình “Aftercare Unit” hỗ trợ các doanh nghiệp mở rộng sản xuất, xử lý thủ tục và kết nối chuỗi cung ứng nội địa (OECD, 2021). **Singapore** có hệ thống “Dịch vụ nhà đầu tư” chuyên trách theo dõi, đánh giá và hỗ trợ doanh nghiệp FDI trong suốt vòng đời dự án; trong đó, đều có đầu mối theo dõi, hỗ trợ từng tập đoàn lớn về liên kết nghiên cứu & phát triển và kết nối hệ sinh thái (EuroCham Singapore, 2021). Bài học tốt của Singapore là hỗ trợ sau cấp phép không chỉ giải quyết thủ tục, mà còn thúc đẩy mở rộng đầu tư nghiên cứu & phát triển, dịch vụ giá trị gia tăng, phát triển nhà cung cấp trong nước.

Bên cạnh thành công, tạo thuận lợi và hỗ trợ nhà đầu tư sau cấp phép ở một số nước trong khu vực còn một số hạn chế. Ví dụ, sự phối hợp giữa trung ương và các bang ở Malaysia gặp khó khăn do thủ tục pháp lý còn phức tạp (OECD, 2013); hệ thống một cửa của Indonesia chưa tích hợp đầy đủ thủ tục, còn nhiều thủ tục ngoài hệ thống này, phối hợp liên ngành còn chồng chéo, nguồn lực cho hỗ trợ sau cấp phép còn hạn chế (OECD, 2020).

Hàm ý chính sách cho Việt Nam: (i) Đẩy mạnh cải cách hành chính, bảo đảm môi trường kinh doanh minh bạch, ổn định và dễ dự đoán; (ii) Hiện đại hóa cơ chế một cửa về đầu tư cần gắn với chuyển đổi số, chia sẻ dữ liệu và điều phối, phối

hợp chặt chẽ giữa cơ quan xúc tiến đầu tư và các bộ, ngành, địa phương; (iii) Dành nguồn lực thỏa đáng cho các bộ phận (unit) hoặc hệ thống, chương trình hỗ trợ sau cấp phép; (iv) Cần có cơ chế phản hồi nhanh đối với kiến nghị của doanh nghiệp FDI; (v) Gắn hỗ trợ, chăm sóc sau đầu tư với chương trình phát triển doanh nghiệp trong nước để tăng tính liên kết giữa FDI với kinh tế trong nước.

2.6.5. Phát triển cơ quan xúc tiến đầu tư chuyên nghiệp

Mô hình tổ chức cơ quan xúc tiến FDI ở các nước dù khác nhau, nhưng đều được “trao quyền điều phối”, có mục tiêu rõ ràng, nguồn lực ổn định, cơ chế phối hợp liên ngành hiệu quả. Ở **Singapore**, Cục Phát triển Kinh tế (EDB) là cơ quan trung tâm chịu trách nhiệm hoạch định chiến lược, xúc tiến và hỗ trợ đầu tư nước ngoài. Cơ quan Phát triển Đầu tư **Malaysia** (MIDA) chịu trách nhiệm xúc tiến, điều phối và hỗ trợ các hoạt động đầu tư; đóng vai trò "một cửa" cho các nhà đầu tư, tập hợp đại diện từ nhiều cơ quan (như di trú, hải quan, điện lực, lao động, môi trường); tư vấn chính sách, hỗ trợ đầu tư, cấp giấy phép đầu tư, quản lý các ưu đãi đầu tư. OECD (2013) đánh giá MIDA có mô hình tổ chức linh hoạt, hiệu quả với các phòng/ban chuyên môn hóa cao về xúc tiến đầu tư (ví dụ, Ban xúc tiến đầu tư quốc tế tập trung quảng bá, thu hút FDI từ các thị trường mục tiêu; Ban Chăm sóc nhà đầu tư tập trung hỗ trợ sau đầu tư...).

Cục Đầu tư **Thái Lan** (BOI) thực hiện nhiệm vụ xúc tiến FDI, cấp giấy phép kinh doanh, ưu đãi thuế và thu hút nhân tài quốc tế đến Thái Lan (OECD, 2021). Về tổ chức, BOI gồm các phòng chuyên trách: Phòng Xúc tiến đầu tư (thẩm định cấp ưu đãi đầu tư), Trung tâm Dịch vụ đầu tư (quảng bá, vận động, tạo thuận lợi đầu tư), Phòng Marketing đầu tư nước ngoài, Trung tâm đầu tư một cửa (OSOS), Phòng Phát triển kết nối công nghiệp, Phòng Chính sách và chiến lược đầu tư (vận động chính sách, cải thiện môi trường kinh doanh). Ở **Indonesia**, Ban Điều phối Đầu tư (BKPM) có phạm vi nhiệm vụ rộng gồm xúc tiến FDI, đầu tư trong nước và đầu tư ra nước ngoài; vận hành cơ chế một cửa; cấp giấy phép đầu tư; đàm phán các hiệp định thương mại và đầu tư quốc tế; quản lý các ưu đãi tài chính và thúc đẩy phát triển vùng. Theo đánh giá của OECD, việc các cơ quan xúc tiến đầu tư quốc gia của Thái Lan, Indonesia “ôm” quá nhiều chức năng, nhiệm vụ có thể dẫn đến phân tán

các chức năng, nhiệm vụ cốt lõi của xúc tiến FDI và giảm hiệu quả hoạt động (OECD, 2020; OECD, 2021).

Hàm ý chính sách cho Việt Nam: (i) Việc lựa chọn mô hình cơ quan xúc tiến đầu tư quốc gia phụ thuộc vào đặc thù thể chế, quản trị công của mỗi quốc gia, nhưng có điểm chung là có sự phân tách rõ ràng chức năng xúc tiến FDI và quản lý hành chính đối với đầu tư (OECD, 2021); (ii) Các cơ quan xúc tiến đầu tư có mô hình mang tính tự chủ cao hơn có thể giúp nâng cao tính chuyên nghiệp, tập trung nguồn lực cho xúc tiến FDI; (iii) Cơ quan xúc tiến đầu tư giữ vai trò điều phối các cơ quan trung ương và địa phương, từ đó tăng cường tính nhất quán, thống nhất trong triển khai chính sách xúc tiến FDI.

Tiểu kết Chương 2

Chương 2 xây dựng khung lý thuyết về chính sách xúc tiến FDI từ EU trên cơ sở hệ thống hóa và khái quát hóa một số nội dung chủ yếu sau: (i) Làm rõ khái niệm, mục tiêu, vai trò, chủ thể và đối tượng của chính sách xúc tiến FDI; (ii) Hệ thống hóa các nội dung cơ bản của chính sách xúc tiến FDI, bao gồm: xây dựng chiến lược, định hướng xúc tiến FDI, xây dựng hình ảnh và quảng bá đầu tư, tạo nguồn đầu tư và duy trì quan hệ với nhà đầu tư, tạo thuận lợi đầu tư, hỗ trợ sau cấp phép và vận động chính sách; (iii) Xác định và phân loại các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách xúc tiến FDI gồm nhóm yếu tố bên ngoài và bên trong quốc gia tiếp nhận FDI, nhóm nhân tố bản thân chính sách xúc tiến FDI; (iv) Xây dựng hệ thống tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI trên cơ sở vận dụng và phát triển bộ tiêu chí đánh giá chính sách của OECD, bao gồm: tính phù hợp, tính nhất quán, tính hiệu lực, tính hiệu quả, tính tác động lâu dài và bền vững; (v) Khảo cứu, tổng hợp kinh nghiệm chính sách xúc tiến FDI của một số nước trong khu vực (Trung Quốc, Singapore, Malaysia, Thái Lan, Indonesia) và rút ra một số bài học, hàm ý có giá trị tham khảo cho việc hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam nói chung và chính sách xúc tiến FDI từ EU nói riêng.

Chương 3

THỰC TRẠNG CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM

3.1. KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM

Kể từ khi thiết lập quan hệ ngoại giao năm 1990, EU luôn là một trong những đối tác quan trọng của Việt Nam trong công cuộc đổi mới và hội nhập quốc tế. Đến nay, Việt Nam và EU đã xây dựng nền tảng khuôn khổ vững chắc cho hợp tác song phương là Hiệp định khung về Hợp tác (FCA) ký năm 1995, Hiệp định Đối tác và Hợp tác toàn diện (PCA) có hiệu lực từ năm 2016, Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA) có hiệu lực từ năm 2020, Hiệp định Bảo hộ đầu tư Việt Nam – EU (EVIPA) đang chờ phê chuẩn và nhiều hiệp định, thỏa thuận hợp tác khác.

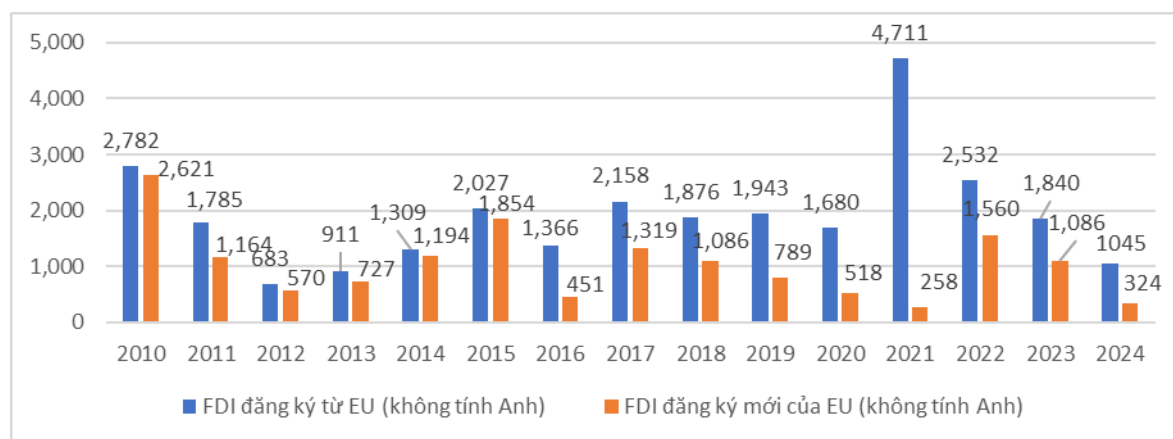
Tính đến hết năm 2024, EU là đối tác thương mại lớn thứ 4 của Việt Nam trong khi Việt Nam là đối tác thương mại lớn nhất của EU trong ASEAN. Việt Nam là đối tác kinh tế quan trọng thứ 2 của EU ở Đông Nam Á, chỉ sau Singapore. Hiệp định EVFTA đưa quan hệ đối tác Việt Nam-EU sang một giai đoạn phát triển mới, toàn diện và sâu sắc hơn, trong đó thu hút FDI chất lượng cao từ EU là một trong những lợi ích được kỳ vọng nhiều từ phía Việt Nam.

3.1.1. Về quy mô đầu tư

Từ năm 2010 đến nay, FDI từ EU vào Việt Nam có xu hướng tăng. Kể từ sau đại dịch Covid-19, số lượng dự án FDI từ EU vào Việt Nam tăng trở lại. Năm 2021, FDI của EU vào Việt Nam phục hồi mạnh mẽ với tổng vốn đăng ký đạt 4,7 tỷ USD nhờ lượng vốn FDI đăng ký mở rộng (tái đầu tư) tăng mạnh. Từ năm 2022 đến nay, vốn FDI của EU đăng ký tại Việt Nam đã phục hồi so với trước đại dịch Covid-19, song có xu hướng giảm dần, nhất là vốn FDI đăng ký mới. Chiều hướng này phản ánh một phần tác động tiêu cực từ kinh tế toàn cầu gặp nhiều khó khăn như lạm phát, biến động giá năng lượng và xung đột tại Ukraine. Dù vậy, tổng vốn FDI đăng ký của EU trong giai đoạn 5 năm 2020-2024 vẫn cao hơn giai đoạn 5 năm trước khi

Hiệp định EVFTA chính thức có hiệu lực (xem *Hình 3.1*).

Theo kết quả khảo sát của EuroCham, chỉ số niềm tin kinh doanh (BCI) của các doanh nghiệp EU tại Việt Nam đã phục hồi mạnh mẽ trở lại mức trước đại dịch Covid-19 với điểm số 80 trong quý IV/2025, phản ánh tâm lý kinh doanh đã cải thiện rõ rệt và mức độ tin tưởng cao hơn của nhà đầu tư EU vào môi trường cũng như triển vọng kinh tế – xã hội của Việt Nam. Tỷ lệ các doanh nghiệp EU lạc quan về triển vọng phát triển của Việt Nam trong 5 năm tới tăng từ 69% quý III/2024 lên 88% trong quý IV/2025 (EuroCham, 2025).



Hình 3.1: Vốn FDI từ EU vào Việt Nam giai đoạn 2010-2024

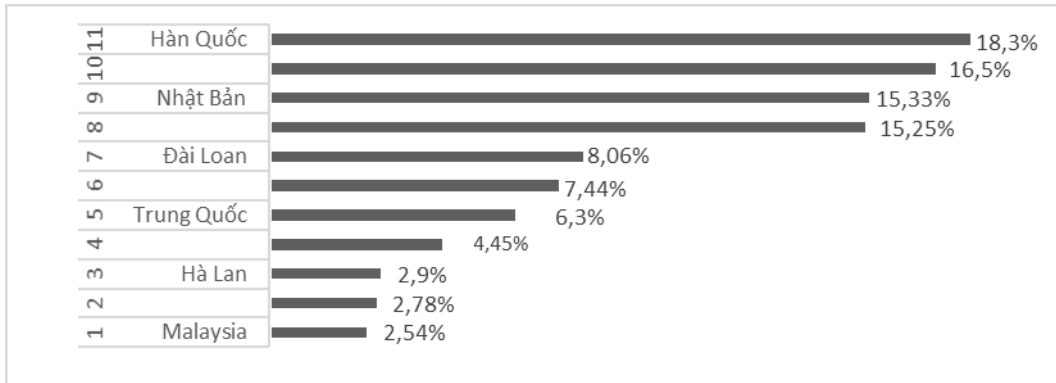
Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Xét quy mô vốn đăng ký trung bình của các dự án mới, giai đoạn 2018-2021 chứng kiến sụt giảm rõ rệt, chỉ còn 1,53 triệu USD vào năm 2021. Đến năm 2022 và 2023, quy mô vốn đăng ký mới bình quân dự án của EU đã tăng trở lại, lần lượt đạt 9,79 và 6,44 triệu USD, song năm 2024 lại giảm mạnh xuống 2,6 triệu USD/ dự án. Điều này cho thấy sự không ổn định về quy mô đầu tư mới của EU tại Việt Nam

3.1.2. Về đối tác đầu tư

Có sự chênh lệch đáng kể giữa các quốc gia thành viên EU27 về quy mô và số lượng dự án. Trong giai đoạn 2014-2024, năm nhà đầu tư EU lớn nhất gồm Hà Lan, Pháp, Đức, Đan Mạch và Luxembourg. Tính lũy kế đến hết năm 2024, năm quốc gia này đã đầu tư khoảng 26,4 tỷ USD, chiếm gần 87% tổng vốn FDI đăng ký của EU tại Việt Nam với 1.875 dự án trên tổng số trên 2.600 dự án của EU. Hà Lan là quốc gia EU duy nhất lọt vào nhóm 10 nhà đầu tư lớn nhất tại Việt Nam với 456 dự

án và tổng vốn đăng ký xấp xỉ 15 tỷ USD, chiếm gần 50% tổng vốn FDI của EU. Bốn quốc gia còn lại đóng góp khoảng 37% vốn FDI đăng ký của EU ở Việt Nam.



Hình 3.2: Các đối tác có FDI nhiều nhất vào Việt Nam lũy kế đến hết năm 2024

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài (2024)

3.1.3. Về lĩnh vực đầu tư

Đến nay, các nhà đầu tư EU đã có mặt trong hầu hết các ngành kinh tế trọng điểm của Việt Nam với phần lớn vốn tập trung vào công nghiệp chế biến, chế tạo, sản xuất phân phối điện và kinh doanh bất động sản. Công nghiệp chế biến, chế tạo giữ vai trò chủ đạo trong thu hút FDI từ EU bởi đây là lĩnh vực Việt Nam có tiềm năng trở thành một điểm đến chiến lược trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Một số doanh nghiệp tiêu biểu từ EU trong lĩnh vực này đang hoạt động tại Việt Nam gồm tập đoàn Bosch, Siemens (Đức), Schneider Electric (Pháp), Heineken (Hà Lan), Lego (Đan Mạch)... Trong bối cảnh phân tán rủi ro khỏi Trung Quốc, các nhà đầu tư EU ngày càng hướng đến các lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam, đặc biệt là dịch vụ logistics. Bên cạnh đó, Việt Nam là điểm đến hấp dẫn cho các nhà đầu tư EU trong chuyển đổi xanh, năng lượng tái tạo như các dự án của tập đoàn Orsted (Đan Mạch), EDF Renewables, TotalEnergies (Pháp), Iberdrola (Tây Ban Nha), PNE (Đức)...

3.2. THỰC TRẠNG CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM

3.2.1. Cơ sở chính trị, pháp lý của chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Liên minh châu Âu vào Việt Nam

3.2.1.1. Văn bản định hướng, quy định xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài

Trong giai đoạn đầu Đổi mới, xúc tiến FDI của Việt Nam chủ yếu mang tính kêu gọi đầu tư. Sau khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997-1998, Việt Nam bắt

đầu mở rộng xúc tiến FDI sang thuận lợi hóa thủ tục đầu tư và từng bước chuyên nghiệp hóa xúc tiến đầu tư. Việc lập Cục Đầu tư nước ngoài thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư (nay là Bộ Tài chính) năm 2004 là bước phát triển đưa xúc tiến FDI trở thành một trong những nội dung quan trọng trong thu hút, quản lý FDI ở Việt Nam.

Đến nay, khung thể chế, chính sách về xúc tiến FDI đã từng bước hoàn thiện cùng thể chế, chính sách về thu hút FDI và yêu cầu phát triển kinh tế- xã hội của đất nước như Nghị quyết 50/NQ-TW của Bộ Chính trị (khóa XII) về định hướng hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao chất lượng, hiệu quả hợp tác đầu tư nước ngoài đến năm 2030; Luật Đầu tư và các văn bản hướng dẫn thi hành; Nghị quyết số 103/2013/NQ-CP ngày 29/8/2013 về định hướng nâng cao hiệu quả thu hút, sử dụng và quản lý FDI trong thời gian tới; Quyết định 26/2012/QĐ-TTg ngày 08/6/2012 ban hành Quy chế xây dựng và thực hiện Chương trình xúc tiến đầu tư quốc gia; Quyết định 03/2014/QĐ-TTg ngày 17/01/2014 ban hành Quy chế quản lý nhà nước đối với hoạt động xúc tiến đầu tư; Quyết định 1831/2021/QĐ-TTg ngày 01/11/2021 ban hành Danh mục quốc gia các dự án kêu gọi đầu tư nước ngoài giai đoạn 2021-2025; Quyết định 667/2022/QĐ-TTg ngày 02/6/2022 phê duyệt Chiến lược hợp tác đầu tư nước ngoài giai đoạn 2021-2030...

Cơ sở pháp lý về xúc tiến FDI ở Việt Nam được hình thành trên nền tảng hệ thống pháp luật đầu tư - kinh doanh. Luật Đầu tư năm 2020 khẳng định nguyên tắc Nhà nước khuyến khích và tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư, bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư, đồng thời tôn trọng và thực hiện các điều ước quốc tế Việt Nam là thành viên. Đây là cơ sở pháp lý quan trọng để xúc tiến FDI được triển khai một cách hợp pháp, minh bạch và có tính dự báo cao.

Các văn bản nói trên đã thể hiện mục tiêu, quan điểm, định hướng của chính sách xúc tiến FDI. Theo đó, mục tiêu của chính sách xúc tiến FDI phải gắn kết và phục vụ mục tiêu thu hút FDI và phát triển kinh tế- xã hội. *Về định hướng:* (i) Ưu tiên xúc tiến FDI có chất lượng, giá trị gia tăng cao, công nghệ hiện đại, thân thiện với môi trường; phát triển kết cấu hạ tầng, đào tạo nhân lực chất lượng cao, nghiên cứu và phát triển...; (ii) Hướng vào các tập đoàn lớn, các dự án quy mô lớn, sản phẩm có tính cạnh tranh cao, tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của các tập đoàn xuyên quốc gia, từ đó xây dựng, phát triển hệ thống các ngành, doanh nghiệp phụ trợ; (iii) Tăng cường liên kết giữa các doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước, v.v...

3.1.1.2. Chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài của Việt Nam đối với nhà đầu tư Liên minh châu Âu

Chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam đối với nhà đầu tư EU được định hình bởi khuôn khổ thể chế, pháp luật đầu tư trong nước. Nhà đầu tư EU theo Luật Đầu tư được tiếp cận thị trường như nhà đầu tư Việt Nam và nhà đầu tư của các nước khác, trừ các ngành, nghề bị hạn chế tiếp cận thị trường hoặc có điều kiện; được bảo hộ quyền sở hữu tài sản, quyền chuyển tài sản ra nước ngoài sau khi hoàn thành nghĩa vụ tài chính, bảo đảm không bị áp đặt các “yêu cầu thực hiện” (như bắt buộc mua hàng nội địa, đạt tỷ lệ xuất khẩu nhất định, cân bằng ngoại tệ...); được bảo đảm các quyền sở hữu và các quyền, lợi ích hợp pháp trong trường hợp pháp luật thay đổi... Từ góc độ nhà đầu tư EU, những quy định có tính nguyên tắc này tạo ra tính dự báo tương đối cao bởi trước khi quyết định đầu tư.

Ở bình diện cam kết EU - Việt Nam, Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam-EU (EVFTA), có hiệu lực từ năm 2020 cung cấp các cam kết về dịch vụ và tự do hóa đầu tư, qua đó tạo thêm “lớp bảo đảm” về khả năng tiếp cận thị trường cho nhà đầu tư EU trong các lĩnh vực Việt Nam cam kết mở cửa. EVFTA hàm ý rằng chính sách xúc tiến FDI từ EU cần bám sát “không gian chính sách” ngoài biểu cam kết, đồng thời bảo đảm không tạo ra phân biệt đối xử trái với các nghĩa vụ đã cam kết. Bên cạnh đó, Hiệp định Bảo hộ Đầu tư Việt Nam- EU (EVIPA) quy định các tiêu chuẩn không phân biệt đối xử, chuẩn mực bảo hộ đầu tư và cơ chế giải quyết tranh chấp. Mục tiêu của EVIPA hướng tới bảo hộ cao cho nhà đầu tư nhưng vẫn khẳng định quyền của các bên trong theo đuổi mục tiêu chính sách hợp pháp.

Như vậy, EVFTA và EVIPA đặt ra yêu cầu đối với chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam nói chung và xúc tiến FDI từ EU nói riêng phải bảo đảm không phân biệt đối xử trong các lĩnh vực đã cam kết; minh bạch và dự đoán được. Do đó, nội dung và công cụ chính sách xúc tiến FDI từ EU không được xung đột với các cam kết trong EVFTA, EVIPA cũng như các thỏa thuận quốc tế khác mà Việt Nam tham gia, đồng thời tận dụng tối đa các dư địa mà các cam kết này cho phép.

Chủ thể của chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam cũng chính là chủ thể của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Theo đó, chủ thể được tổ chức theo mô hình đa cấp, bao gồm các cơ quan trung ương và chính quyền cấp tỉnh. Trong đó:

- (i) Chính phủ chỉ đạo xây dựng, tổ chức thực hiện chính sách, định hướng xúc

tiến đầu tư nhằm thúc đẩy, tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư phù hợp với chiến lược, quy hoạch, kế hoạch và mục tiêu phát triển kinh tế- xã hội trong từng thời kỳ; bảo đảm thực hiện các chương trình, hoạt động xúc tiến đầu tư có tính liên vùng, liên ngành, gắn kết với xúc tiến thương mại và xúc tiến du lịch (Điều 74, Luật Đầu tư năm 2020).

(ii) Bộ Tài chính (trước đây là Bộ Kế hoạch và Đầu tư) là cơ quan giúp Chính phủ quản lý nhà nước về xúc tiến đầu tư trong phạm vi cả nước. Cục Đầu tư nước ngoài thuộc Bộ Tài chính là IPA quốc gia, giúp Bộ trưởng Bộ Tài chính thực hiện chức năng quản lý nhà nước về đầu tư nước ngoài vào Việt Nam và đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài; xúc tiến đầu tư; phát triển các khu công nghiệp, khu kinh tế... Như vậy, ngoài chức năng quản lý nhà nước về xúc tiến đầu tư, Cục Đầu tư nước ngoài thực hiện nhiều chức năng khác.

Trong lĩnh vực xúc tiến đầu tư, Cục Đầu tư nước ngoài thực hiện quản lý nhà nước về hoạt động xúc tiến đầu tư; tổng hợp, xây dựng, triển khai, điều phối và theo dõi việc thực hiện Chương trình xúc tiến đầu tư quốc gia và chương trình xúc tiến đầu tư sử dụng ngân sách nhà nước cấp cho Bộ Tài chính; quảng bá môi trường đầu tư của Việt Nam; tổ chức tập huấn, đào tạo xúc tiến đầu tư; hướng dẫn, hỗ trợ các nhà đầu tư tìm hiểu cơ hội đầu tư và triển khai dự án đầu tư; hợp tác quốc tế liên quan đến xúc tiến đầu tư; tổng hợp, đánh giá hoạt động của các đại diện xúc tiến đầu tư tại nước ngoài.

(iii) Các đầu mối đầu tư (đại diện xúc tiến đầu tư) tại châu Âu: Hiện có 02 đại diện xúc tiến FDI đặt tại Đại sứ quán Việt Nam ở Đức và Pháp; chịu sự quản lý của Đại sứ quán Việt Nam ở Đức, Pháp và sự chỉ đạo, định hướng về xúc tiến đầu tư của Bộ Tài chính. Ngoài ra, Việt Nam hiện có 25 cơ quan đại diện ở các nước EU (gồm đại sứ quán, tổng lãnh sự quán). Các cơ quan này có nhiệm vụ xúc tiến kinh tế đối ngoại, trong đó có xúc tiến đầu tư, theo Luật Cơ quan đại diện.

(iv) Các Bộ, ngành, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch, chương trình xúc tiến đầu tư trong các lĩnh vực, địa bàn thuộc phạm vi quản lý phù hợp với chiến lược, quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế- xã hội và Chương trình xúc tiến đầu tư quốc gia. (Điều 74, Luật Đầu tư năm 2020). Ủy ban nhân dân cấp tỉnh thực hiện xúc tiến đầu tư thông qua Sở Tài chính (trước là Sở Kế hoạch và Đầu tư); có thể lập cơ quan hoặc bộ phận xúc tiến đầu tư (Điều 91 Nghị định 31/2021/NĐ-CP).

Tóm lại, chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam đối với EU dựa trên khung tổ

chức bộ máy xúc tiến đầu tư chung của Việt Nam, cơ sở pháp lý là Luật Đầu tư, các cam kết theo EVFTA, EVIPA và các thỏa thuận quốc tế khác Việt Nam tham gia.

3.2.2. Thực trạng chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Liên minh châu Âu vào Việt Nam

3.2.2.1. Xây dựng chiến lược và định hướng xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Liên minh châu Âu vào Việt Nam

Ở cấp quốc gia, khung định hướng được xác lập tương đối rõ tại Nghị quyết số 50-NQ/TW của Bộ Chính trị khóa XII và Chiến lược hợp tác đầu tư nước ngoài giai đoạn 2021- 2030. Các văn kiện này nhấn mạnh nguyên tắc lựa chọn dự án FDI theo tiêu chí công nghệ, đổi mới sáng tạo, liên kết chuỗi giá trị, lan tỏa năng lực và phù hợp định hướng phát triển đất nước. Trên nền tảng định hướng chung của quốc gia, xúc tiến FDI từ EU được triển khai theo định hướng: (i) Ưu tiên các lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo, hạ tầng- logistics, năng lượng, dịch vụ giá trị gia tăng; (ii) Nâng cao tính chủ động trong tiếp cận, thu hút nhà đầu tư chiến lược; và (iii) Gắn xúc tiến FDI với cải thiện môi trường kinh doanh. Bên cạnh đó, EVFTA và EVIPA đã tạo cơ sở thuận lợi định hướng ưu tiên xúc tiến FDI từ EU theo ngành, chuỗi giá trị, tuân thủ các tiêu chuẩn môi trường, xã hội và quản trị thông qua định vị Việt Nam là điểm đến hấp dẫn đối với các doanh nghiệp EU đang tái cấu trúc chuỗi cung ứng.

Việc nghiên cứu thị trường EU phục vụ xây dựng, triển khai chiến lược và định hướng xúc tiến FDI từ EU đã được quan tâm và có tiến bộ nhất định. Cục Đầu tư nước ngoài, một số bộ (Công Thương, Khoa học- Công nghệ...) và các Cơ quan đại diện Việt Nam ở các nước EU trong triển khai ngoại giao kinh tế đã nỗ lực nghiên cứu thị trường một số nước EU có nguồn cung FDI lớn (Đức, Pháp, Hà Lan...). Phòng văn cán bộ quản lý FDI tại Bộ Tài chính và cán bộ xúc tiến đầu tư, thương mại tại Đại sứ quán Việt Nam ở một số nước EU cho thấy nghiên cứu thị trường EU hiện tập trung vào: (i) Cập nhật xu hướng kinh tế, đầu tư và chính sách của các nước EU có thể tác động đến FDI của EU vào Việt Nam; (ii) Nhu cầu, lĩnh vực doanh nghiệp EU quan tâm tại Việt Nam; trong đó, một số báo cáo, thông tin thị trường EU hỗ trợ tốt xúc tiến FDI trong lĩnh vực công nghệ cao, năng lượng tái tạo; (iii) Một số báo cáo chuyên đề về kinh nghiệm quốc tế trong thu hút FDI từ EU, xu hướng chuyển đổi xanh, chuyển đổi số, tái cấu trúc chuỗi cung ứng...

Về công cụ triển khai định hướng xúc tiến FDI từ EU, chương trình xúc tiến đầu

tư quốc gia hằng năm gồm các hoạt động xúc tiến FDI quy mô cấp quốc gia, có tính liên vùng, liên ngành được thực hiện bằng ngân sách nhà nước (Điều 92 Luật Đầu tư năm 2020). Bên cạnh đó, các bộ, các tỉnh, ban quản lý các khu công nghiệp, khu công nghệ cao, khu chế xuất theo thẩm quyền xây dựng, triển khai kế hoạch xúc tiến FDI của mình phù hợp với quy hoạch, chiến lược phát triển kinh tế- xã hội.

Danh mục quốc gia dự án kêu gọi đầu tư trong từng thời kỳ do Bộ Tài chính xây dựng trên cơ sở tổng hợp đề xuất của các bộ, ngành và địa phương; trình Thủ tướng Chính phủ ban hành. Trong giai đoạn 2021-2025, danh mục quốc gia dự án kêu gọi đầu tư gồm 157 dự án với số vốn khoảng 86 tỷ USD trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng giao thông, hạ tầng năng lượng, hạ tầng công nghệ thông tin, môi trường, chế biến nông sản. Danh mục dự án này áp dụng chung cho tất cả đối tác, trong đó có EU.

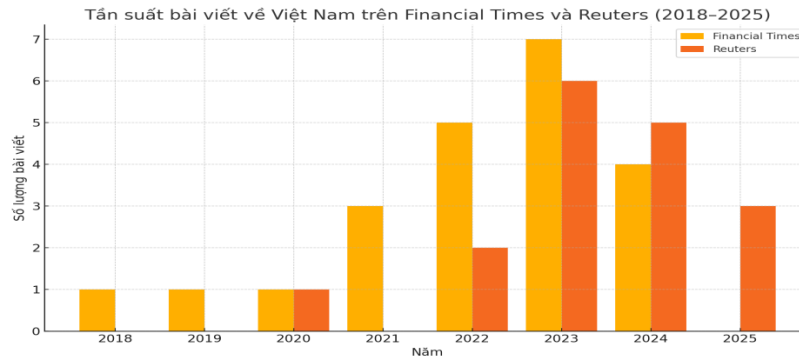
Nhìn chung, Việt Nam đã hình thành khung định hướng xúc tiến FDI từ EU trên cơ sở nền khung chiến lược quốc gia về thu hút FDI, trong đó đang dịch chuyển trọng tâm xúc tiến vào FDI chất lượng cao. Tuy nhiên, Việt Nam chưa có chiến lược, kế hoạch tổng thể hoặc chương trình xúc tiến FDI được “cá thể hóa” cho EU. Các hoạt động xúc tiến FDI từ EU cơ bản nằm trong khung chiến lược, chương trình xúc tiến FDI quốc gia, bộ ngành và địa phương, hoặc là các hoạt động xúc tiến FDI đơn lẻ, không thuộc các chiến lược, chương trình này.

3.2.2.2. Xây dựng hình ảnh và quảng bá đầu tư tại thị trường EU

Việt Nam đã đẩy mạnh quảng bá hình ảnh quốc gia như một điểm đến đầu tư an toàn, ổn định và hấp dẫn đối với nhà đầu tư EU. Nội dung xúc tiến FDI tại thị trường EU gần đây cơ bản bám sát định hướng thu hút FDI của Việt Nam, tập trung vào các lĩnh vực công nghệ cao, năng lượng tái tạo, chuyển đổi xanh và phát triển bền vững, đồng thời nhấn mạnh cam kết cải thiện môi trường đầu tư và bảo hộ đầu tư theo các cam kết quốc tế.

Một trọng tâm trong nội dung xây dựng hình ảnh và quảng bá đầu tư tại EU là tập trung khẳng định cam kết của Việt Nam về cải thiện môi trường đầu tư và bảo hộ đầu tư theo các cam kết quốc tế, định vị Việt Nam trong bối cảnh tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu. Việc gia tăng tần suất và đánh giá tích cực về Việt Nam trên các kênh truyền thông uy tín của châu Âu như Financial Times và Reuters cho thấy hiệu ứng lan tỏa nhất định của xây dựng hình ảnh đầu tư (xem Hình 3.3). Về tổng thể, hình ảnh Việt Nam dưới lăng kính giới kinh tế- tài chính châu Âu là một

điểm đến có thể thay thế một phần Trung Quốc trong chuỗi cung ứng, có vị trí chiến lược, môi trường chính trị ổn định, dân số trẻ, nền tảng xuất khẩu mạnh và đang chuyển mình sang thu hút đầu tư công nghệ cao³.



Hình 3.3: Tần suất bài viết về kinh tế Việt Nam trên Financial Times và Reuters năm 2018-2025

Nguồn: Nghiên cứu sinh tổng hợp từ Financial Times và Reuters

Bên cạnh đó, nội dung các hội nghị, hội thảo và diễn đàn đầu tư do Việt Nam tổ chức tại EU nhìn chung đã gắn với các chủ đề mà nhà đầu tư EU quan tâm, như ưu đãi thuế xanh, cơ chế mua bán điện trực tiếp (DPPA), quy hoạch lưới điện, tiêu chuẩn ESG và chuyển đổi số. Một số chương trình xúc tiến theo ngành và theo chủ đề đã bước đầu tạo được dấu ấn rõ nét, góp phần kết nối trực tiếp các tập đoàn EU lớn với các cơ quan và địa phương của Việt Nam.

Nội dung xây dựng hình ảnh và quảng bá đầu tư của Việt Nam tại EU được triển khai thông qua các công cụ quảng bá đầu tư ngày càng đa dạng, bao gồm các hội nghị, hội thảo xúc tiến FDI, các diễn đàn doanh nghiệp, đầu tư nhân các chuyến thăm của lãnh đạo cấp cao, cũng như các roadshow và hội thảo chuyên đề theo ngành. Trong giai đoạn 2015–2024, Bộ Ngoại giao đã phối hợp với EuroCham tổ chức nhiều hội nghị xúc tiến đầu tư với từng đối tác EU như Đức, Pháp, Anh và Tây Ban Nha, qua đó tạo kênh kết nối trực tiếp giữa doanh nghiệp EU với các địa phương và doanh nghiệp trong nước.

Bên cạnh các sự kiện, Việt Nam sử dụng các công cụ truyền thông truyền thống như sách, ấn phẩm, đĩa CD, phim giới thiệu về môi trường và tiềm năng đầu tư; đồng thời vận hành website tiếng Anh của Cục Đầu tư nước ngoài để cung cấp

³ <https://www.ft.com/content/29070eda-3a0c-4034-827e-0b31a0f3ef11>;
<https://www.ft.com/content/61ae72f0-45a0-4fcc-99b5-126c7ef1b04c>

thông tin cơ bản về tình hình thu hút FDI, hướng dẫn đầu tư kinh doanh và các dịch vụ hỗ trợ nhà đầu tư. Các tài liệu quảng bá đầu tư đã có sự cải thiện về hình thức, thiết kế và hình ảnh, góp phần nâng cao tính chuyên nghiệp của hoạt động xúc tiến.

Như vậy, nội dung và công cụ xây dựng hình ảnh, quảng bá đầu tư của Việt Nam đối với EU đã có bước tiến rõ rệt, góp phần cải thiện nhận thức và hình ảnh của Việt Nam trong cộng đồng đầu tư châu Âu. Tuy nhiên, quảng bá đầu tư chủ yếu là tổ chức sự kiện, hội nghị, diễn đàn tốn kém nguồn lực và khó duy trì tác động lâu dài, trong khi các công cụ truyền thông số chưa được khai thác đúng tiềm năng. Đặc biệt, việc thiếu các ấn phẩm và nội dung quảng bá chuyên biệt cho nhà đầu tư EU, cũng như hạn chế về ngôn ngữ (thiếu tiếng Đức, tiếng Pháp, tiếng Ý, tiếng Tây Ban Nha...) đã làm giảm khả năng tiếp cận các doanh nghiệp EU, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ vốn chủ yếu sử dụng tiếng bản địa.

3.2.2.3. Tạo nguồn đầu tư và duy trì quan hệ với nhà đầu tư tiềm năng

Việc tiếp cận và duy trì quan hệ với các doanh nghiệp EU được quan tâm và đẩy mạnh hơn. Trong bối cảnh quan hệ đối tác Việt Nam-EU phát triển tốt đẹp, sức ép cạnh tranh thu hút FDI trên toàn cầu gia tăng, Việt Nam đã tăng cường tiếp xúc, gặp gỡ của lãnh đạo cấp cao với lãnh đạo các tập đoàn EU. Trong các chuyến thăm châu Âu của lãnh đạo cấp cao, Việt Nam thường kết hợp tổ chức diễn đàn doanh nghiệp với tiếp xúc trực tiếp các tập đoàn hàng đầu. Trong đó, các diễn đàn doanh nghiệp đóng vai trò là nền tảng chung để giới thiệu tiềm năng đầu tư, khẳng định cam kết cải thiện môi trường đầu tư, lợi ích của EVFTA, các định hướng ưu tiên thu hút FDI và tạo cơ hội kết nối một số lượng lớn doanh nghiệp Việt Nam và EU. Các cuộc tiếp xúc trực tiếp với lãnh đạo các tập đoàn lớn thảo luận tập trung hơn về các dự án cụ thể, giải quyết quan tâm riêng của các tập đoàn nhằm chuyển hóa mục tiêu chính sách thành cam kết đầu tư cụ thể. Các cuộc tiếp xúc này thể hiện cách tiếp cận ngoại giao kinh tế mang tính chủ động hơn với nỗ lực xúc tiến FDI có chủ đích nhắm vào các tập đoàn lớn của EU. Ví dụ, trong chuyến công tác tới Ba Lan, Séc, Thụy Sĩ (tháng 01/2025) và Pháp, Estonia, Thụy Điển (tháng 6/2025), Thủ tướng Chính phủ đã trực tiếp gặp nhiều lãnh đạo tập đoàn lớn của các nước này như Safran (hàng không vũ trụ), Thales (công nghệ), EDF (năng lượng), Opella, Astra Zeneca (dược phẩm), SEB (tài chính), Ericsson (viễn thông), H&M và SYRE (dệt may, kinh tế tuần hoàn)...

Thông điệp xuyên suốt trong tiếp xúc với lãnh đạo các tập đoàn lớn EU từ sau đại dịch Covid-19 đến nay là ưu tiên thu hút công nghệ cao, thúc đẩy hợp tác bán dẫn, hạ tầng số, năng lượng tái tạo, phát triển kinh tế tuần hoàn, sản xuất thuốc và vắc-xin, đào tạo lao động công nghệ cao, phát triển logistics, hàng không... Điều này thể hiện sự chuyển dịch của Việt Nam trong chính sách xúc tiến FDI từ EU sang FDI chất lượng với trọng tâm là công nghệ cao, chuyển đổi số và chuyển đổi xanh. Đáng chú ý, việc nhấn mạnh nguyên tắc "lợi ích hài hòa và rủi ro chia sẻ" trong tiếp xúc các tập đoàn EU đã gửi đến nhà đầu tư EU thông điệp Việt Nam đang nỗ lực thu hút FDI chọn lọc hơn với yêu cầu cao hơn về công nghệ, môi trường và xã hội...

Cán bộ xúc tiến đầu tư, thương mại tại một số Đại sứ quán Việt Nam ở các nước EU tham gia phỏng vấn cho biết các Đại sứ quán đã tích cực tiếp cận, thiết lập và duy trì quan hệ với các tập đoàn lớn ở nước sở tại. Hình thức tiếp cận khá đa dạng như nhân dịp dự các hội nghị, diễn đàn kinh tế, hội chợ thương mại, công nghệ lớn ở các nước EU; chủ động tiếp cận và đến làm việc tại trụ sở doanh nghiệp hoặc mời các tập đoàn EU tới dự các diễn đàn, hội thảo về kinh tế Việt Nam do Cơ quan đại diện tổ chức. Một số Đại sứ quán Việt Nam ở châu Âu đã thiết lập được cơ chế định kỳ làm việc với các phòng thương mại của nước sở tại (như Đức, Bỉ....) để thông tin chính sách, tìm hiểu nhu cầu đầu tư, vướng mắc, khó khăn của doanh nghiệp EU trong kinh doanh tại Việt Nam.

3.2.2.4. Tạo thuận lợi đầu tư

Tạo thuận lợi đầu tư là một cấu phần trọng yếu của chính sách xúc tiến FDI, tập trung vào việc giảm chi phí giao dịch, rút ngắn thời gian gia nhập thị trường và nâng cao tính minh bạch, khả năng dự đoán của môi trường đầu tư. Tại Việt Nam, nội dung tạo thuận lợi đầu tư được triển khai nhất quán trong khuôn khổ cải cách hành chính, cải thiện môi trường kinh doanh và thực thi các cam kết quốc tế về minh bạch hóa thủ tục đầu tư, trong đó có các FTA thế hệ mới như EVFTA.

Về thể chế, Việt Nam đã ban hành nhiều văn bản pháp luật liên quan đến đầu tư và kinh doanh của doanh nghiệp FDI, đặc biệt là Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp, cùng các quy định trong lĩnh vực thuế, lao động, môi trường và khoa học- công nghệ. Từ năm 2014 đến nay, Chính phủ ban hành nhiều nghị quyết về cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, thể hiện cam kết chính trị mạnh mẽ trong việc tạo thuận lợi cho nhà đầu tư nước ngoài.

Theo Luật Đầu tư năm 2020, Việt Nam triển khai cơ chế đăng ký đầu tư theo mô hình “một cửa, tại chỗ”, trong đó chứng nhận đăng ký đầu tư và chứng nhận đăng ký doanh nghiệp được xử lý bởi các cơ quan đầu mối ở cấp tỉnh hoặc ban quản lý khu công nghiệp. Nội dung tạo thuận lợi đầu tư không chỉ ở khâu cấp phép ban đầu, mà còn bao gồm các thủ tục liên quan (như đất đai, môi trường, xây dựng, phòng cháy chữa cháy, đăng ký lao động nước ngoài...) là những yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng triển khai dự án FDI trên thực tế. Từ năm 2021 đến nay, Việt Nam đẩy mạnh số hóa thủ tục hành chính và đơn giản hóa quy định kinh doanh. Những cải cách này nhằm hướng tới mô hình tạo thuận lợi đầu tư không phụ thuộc địa giới hành chính, giảm tiếp xúc trực tiếp và nâng cao khả năng giám sát tiến độ xử lý hồ sơ.

Nội dung tạo thuận lợi đầu tư được triển khai thông qua các công cụ đa dạng. **Thứ nhất**, các nền tảng thông tin và dịch vụ công trực tuyến đóng vai trò then chốt trong cung cấp thông tin, hướng dẫn thủ tục và tiếp nhận hồ sơ đầu tư. Cổng thông tin quốc gia về đầu tư (<https://vietnaminvest.gov.vn/>) và Hệ thống thông tin quốc gia về đầu tư nước ngoài (<https://fdi.gov.vn>) cho phép nhà đầu tư tra cứu chính sách, danh mục dự án, thực hiện kê khai và báo cáo trực tuyến, qua đó góp phần giảm thời gian và chi phí thực hiện thủ tục. **Thứ hai**, dịch vụ hướng dẫn và tiếp nhận hồ sơ do các sở, ban, ngành địa phương và ban quản lý khu công nghiệp cung cấp là công cụ trực tiếp hỗ trợ nhà đầu tư trong giai đoạn gia nhập thị trường. Các ban quản lý khu công nghiệp, với vai trò đầu mối, có trách nhiệm xử lý tập trung nhiều thủ tục liên quan đến đầu tư, đất đai, xây dựng và môi trường đối với các dự án trong khu công nghiệp. **Thứ ba**, cơ chế “một cửa, một cửa liên thông” được triển khai tại nhiều địa phương thông qua các trung tâm phục vụ hành chính công, hướng tới giảm số đầu mối và tăng tính minh bạch của quy trình giải quyết thủ tục. Bên cạnh đó, các dịch vụ hỗ trợ như hỗ trợ thuê đất, xin phép xây dựng, đăng ký lao động, kết nối hạ tầng kỹ thuật được cung cấp nhằm tạo điều kiện cho dự án FDI sớm đi vào hoạt động.

Những cải thiện về tạo thuận lợi đầu tư, nhất là từ khi thiết lập cơ chế một cửa, cổng dịch vụ công quốc gia, cổng thông tin trực tuyến, đã góp phần tăng tính minh bạch thông tin, rút ngắn thời gian và chi phí thực hiện thủ tục cho nhà đầu tư. Một số dự án lớn của các tập đoàn EU (như Lego, Total Energies...) đã được Chính phủ, các bộ, ngành và địa phương quan tâm, ưu tiên hỗ trợ để đẩy nhanh việc cấp phép, đi vào hoạt động.

3.2.2.5. Hỗ trợ nhà đầu tư sau cấp phép

Ở *Trung ương*, Bộ Tài chính (trước là Bộ Kế hoạch và Đầu tư) điều phối, thúc đẩy đối thoại chính sách với nhà đầu tư; Tổ công tác của Thủ tướng Chính phủ về rà soát, tháo gỡ khó khăn, vướng mắc và thúc đẩy thực hiện dự án đầu tư điều phối sự phối hợp giữa các bộ, ngành và địa phương. Ở *địa phương*, các Sở Tài chính (trước là Sở Kế hoạch và Đầu tư) và Ban quản lý khu công nghiệp trực tiếp tiếp nhận, xử lý các vấn đề phát sinh của nhà đầu tư. Bên cạnh đó, EuroCham và các phòng thương mại của các nước EU tại Việt Nam là kênh phản ánh các kiến nghị, đề xuất của doanh nghiệp EU đến Chính phủ, các bộ, ngành và địa phương.

Các dịch vụ hỗ trợ sau cấp phép dành cho các doanh nghiệp FDI nói chung, doanh nghiệp EU nói riêng ngày càng được chú trọng và có tiến bộ nhất định. Ví dụ, đường dây nóng của Cục Đầu tư nước ngoài, dịch vụ được cung cấp bởi các trung tâm xúc tiến đầu tư của Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng đã giúp giải quyết nhanh nhiều vướng mắc về thủ tục lao động, hải quan và môi trường. Một số tỉnh (Quảng Ninh, Hải Phòng, Bắc Giang...) định kỳ đối thoại với nhà đầu tư, thành lập tổ công tác chuyên trách xử lý kiến nghị của nhà đầu tư; chủ động tiếp cận, hỗ trợ các tập đoàn quốc tế có kế hoạch đầu tư mới hoặc mở rộng đầu tư ở Việt Nam. Các khu công nghiệp hỗ trợ tại chỗ, cung cấp dịch vụ bên trong khu công nghiệp. Dù vậy, dịch vụ chăm sóc sau cấp phép chưa có tính hệ thống xuất phát từ sự chủ động quản lý quan hệ nhà đầu tư (CRM), còn mang tính hành chính "xin- cho", chưa mang tính phục vụ, trong đó xác định nhà đầu tư là trung tâm phục vụ.

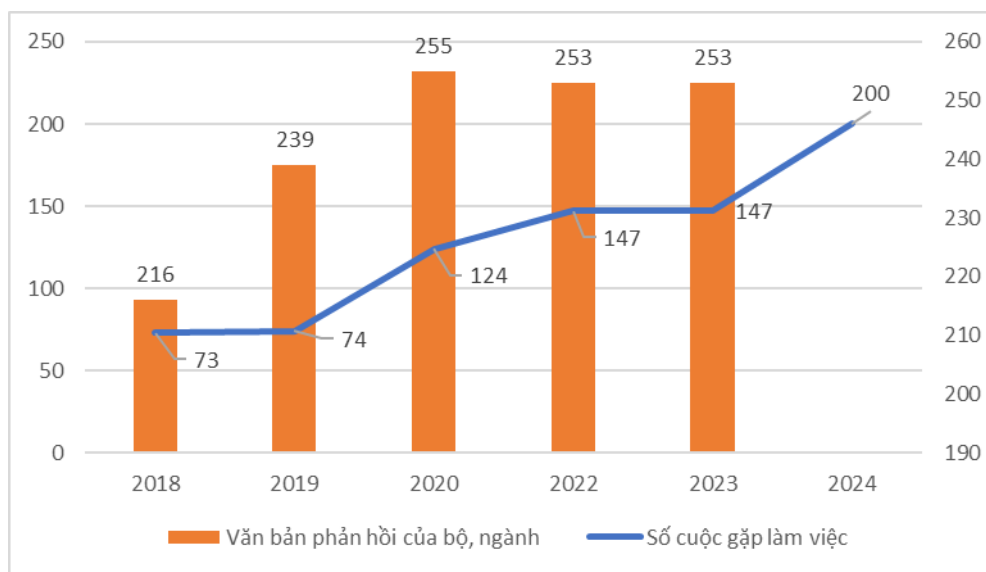
Các cơ chế đối thoại, diễn đàn cấp cao, các sự kiện định kỳ "Gặp gỡ EU" tạo cơ hội kết nối nhiều doanh nghiệp Việt Nam và EU. Các hoạt động như "Hội nghị Kết nối Giao thương Doanh nghiệp Việt Nam- Châu Âu" bên lề các Diễn đàn Kinh tế Xanh (GEFE), chuỗi "EU-Vietnam Matchmaking Event" được Ủy ban Châu Âu và EuroCham tổ chức đang dần hình thành cơ chế thường niên giúp doanh nghiệp Việt Nam và EU kết nối theo các nhóm ngành. Ví dụ, Hội nghị Kết nối giao thương doanh nghiệp Việt Nam - Châu Âu bên lề GEFE 2024 thu hút gần 100 doanh nghiệp lớn của Việt Nam và EU tham dự, giúp doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận, tìm cơ hội hợp tác với các tập đoàn EU. Ở địa phương, một số tỉnh, thành phố đã phối hợp với EuroCham tổ chức "Ngày nhà cung cấp" ("supplier day") để các tập đoàn EU lựa chọn doanh nghiệp cung cấp trong nước. Tuy nhiên, công cụ này được thực

hiện chưa thường xuyên và chuyên sâu, nhiều sự kiện kết nối dừng ở làm quen, kết quả rất hạn chế (Chuyên gia CG03).

3.2.2.6. Đối thoại, vận động chính sách

Các kênh đối thoại với nhà đầu tư EU ngày càng mở rộng, từng bước đi vào chiều sâu. Bên cạnh các cơ chế đối thoại giữa Chính phủ và các doanh nghiệp FDI (như Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam- VBF được tổ chức 2 lần/ năm từ năm 1997 dưới sự điều phối của Bộ Tài chính và WB; các Hội nghị Thủ tướng Chính phủ với doanh nghiệp FDI được định kỳ tổ chức từ năm 2014...), Việt Nam có các kênh đối thoại riêng với các doanh nghiệp EU. Nổi bật là, EuroCham với 19 tiểu ban ngành nghề đóng vai trò vận động chính sách khá hiệu quả, thu hút đông đảo doanh nghiệp EU tham gia đối thoại với Chính phủ trong giải quyết các mối quan ngại của doanh nghiệp.

Ở cấp làm việc, tần suất gặp gỡ, đối thoại với doanh nghiệp EU ngày càng tăng, phản hồi từ các bộ, ngành nhiều hơn. Từ năm 2018-2024, số lượng buổi làm việc, đối thoại của các bộ, ngành với EuroCham đã tăng gần 3 lần, số lượng văn bản phản hồi yêu cầu, kiến nghị của nhà đầu tư EU thông qua EuroCham tăng từ 216 văn bản vào năm 2018 lên hơn 250 văn bản vào năm 2024 (xem hình 3.4).



Hình 3.4: Số lượng văn bản phản hồi và buổi làm việc giữa các bộ, ngành với EuroCham trong giai đoạn 2018-2024

Nguồn: Tổng hợp từ các Sách trắng hằng năm của EuroCham

Ngoài ra, Bộ Tài chính (trước là Bộ Kế hoạch-Đầu tư), Bộ Công Thương cùng EuroCham đồng chủ trì các phiên họp Ủy ban EVFTA định kỳ 6 tháng và

thường niên để trao đổi với các doanh nghiệp EU về thực hiện EVFTA. Từ năm 2023, Bộ Công Thương và EuroCham phối hợp tổ chức Diễn đàn Kinh tế Xanh (GEFE) định kỳ hằng năm nhằm tạo nền tảng mới cho thúc đẩy đối thoại chính sách và hợp tác công- tư giữa Việt Nam và EU trong các lĩnh vực chuyển đổi xanh, phát triển bền vững, năng lượng tái tạo, kinh tế tuần hoàn... Ngoài ra, còn có nhiều tọa đàm, đối thoại chuyên đề trong một số lĩnh vực các doanh nghiệp EU quan tâm (như năng lượng tái tạo, dữ liệu số, dược phẩm...). Các cơ chế này giúp doanh nghiệp EU trực tiếp tiếp cận và phản ánh với cấp ra quyết định của Chính phủ, các bộ, ngành (như Lãnh đạo Chính phủ, các bộ trưởng, thứ trưởng...) về những vướng mắc, kiến nghị trong môi trường đầu tư.

3.3. ĐÁNH GIÁ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM

Việc đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU được thực hiện trên cơ sở khung lý thuyết và hệ thống tiêu chí đánh giá chính sách xúc tiến FDI đã được xây dựng ở Chương 2, bao gồm mức độ phù hợp, tính nhất quán, hiệu lực, hiệu quả, tác động dài hạn và bền vững của chính sách. Dữ liệu phục vụ đánh giá được tổng hợp từ phân tích văn bản chính sách, ý kiến chuyên gia và khảo sát doanh nghiệp EU để làm rõ kết quả đạt được, các hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân của những hạn chế đó, qua đó cung cấp cơ sở khoa học cho việc đề xuất các định hướng và giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU trong thời gian tới.

3.3.1. Tính phù hợp

Như đã phân tích ở Chương 2, tính phù hợp phản ánh mức độ mà mục tiêu, định hướng và các công cụ xúc tiến phù hợp với: (i) Định hướng phát triển kinh tế- xã hội và chiến lược thu hút FDI của Việt Nam; (ii) Bối cảnh quốc tế và các xu hướng điều chỉnh chính sách đầu tư của EU; (iii) Nhu cầu, ưu tiên và kỳ vọng của nhà đầu tư EU. Đây là tiêu chí nền tảng bởi nếu không phù hợp, các nội dung của chính sách xúc tiến FDI từ EU khó có thể tạo ra kết quả thu hút FDI của EU theo đúng mục tiêu, định hướng mong muốn.

3.3.1.1. Phù hợp với định hướng phát triển kinh tế- xã hội và chiến lược thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài

Về định hướng phát triển quốc gia, chiến lược thu hút FDI của Việt Nam (thể hiện qua Nghị quyết 50-NQ/TW của Bộ Chính trị khóa XII và Chiến lược Hợp tác đầu

tư nước ngoài giai đoạn 2021-2030) nhấn mạnh công nghệ, đổi mới sáng tạo tăng trưởng xanh-bền vững, thúc đẩy liên kết với doanh nghiệp trong nước. Trên nền tảng đó, xét ở cấp độ tổng thể, chính sách xúc tiến FDI từ EU cơ bản đi đúng hướng khi xác định EU là đối tác quan trọng và gắn thu hút FDI từ EU với các ưu tiên nêu trên, đồng thời ưu tiên các dự án có hàm lượng công nghệ/lan tỏa và tuân thủ ESG.

Trong triển khai thực tiễn, việc xây dựng hình ảnh và quảng bá đầu tư, tạo nguồn và duy trì quan hệ với nhà đầu tư tiềm năng đã cố gắng đưa yếu tố "xanh-bền vững", lợi thế của EVFTA, một số ngành ưu tiên (bán dẫn, logistics, năng lượng tái tạo, y tế, tuân thủ tiêu chuẩn ESG....) vào nội dung xúc tiến. Cán bộ quản lý FDI và một số chuyên gia nghiên cứu tham gia phỏng vấn đánh giá "chính sách tổng thể về xúc tiến FDI từ EU của Việt Nam là đúng hướng, phù hợp với mục tiêu phát triển của đất nước" (CG01), "đã có sự chuyển biến tích cực, bám sát định hướng của Đảng và Nhà nước tại Nghị quyết 50-NQ/TW về thu hút FDI thế hệ mới" (CG04), hoạt động xúc tiến "cơ bản phù hợp với mục tiêu thu hút dòng vốn chất lượng cao từ các đối tác như EU" (CG05)...

Tuy nhiên, tính phù hợp giảm rõ rệt khi chuyển từ định hướng sang thiết kế công cụ và thực thi, thể hiện ở những điểm sau đây:

(1) Định hướng ưu tiên theo ngành và thị trường EU chưa đủ rõ và chưa gắn kết chặt chẽ với các công cụ triển khai trọng tâm. Danh mục quốc gia dự án kêu gọi FDI giai đoạn 2021–2025 dàn trải, chưa thể hiện rõ trọng tâm ngành, lĩnh vực và thị trường mục tiêu (trong đó có EU) và vẫn có nhiều dự án quy mô nhỏ (ví dụ, 15 dự án dưới 25 triệu USD/dự án, khoảng 10% số dự án). Điều này chưa phù hợp với định hướng thu hút FDI như “xúc tiến đầu tư có mục tiêu, trọng tâm, trọng điểm”, khắc phục tình trạng “vốn mỏng”, ưu tiên các dự án công nghệ cao, có tác động lan tỏa... (Nghị quyết 50-NQ/TW của Bộ Chính trị khóa XII).

Trong khảo sát, các doanh nghiệp EU đánh giá mức độ rõ ràng/cụ thể của ngành ưu tiên trong các kế hoạch, chương trình xúc tiến ở mức trung bình (2,55/5). Các chuyên gia tham gia phỏng vấn đánh giá khá thống nhất định hướng xúc tiến FDI từ EU chưa nhắm sát các lĩnh vực ưu tiên thu hút FDI như công nghệ cao, năng lượng sạch, tiêu chuẩn ESG (chuyên gia CG05), các lĩnh vực mới như bán dẫn, chuyển đổi số (chuyên gia CG03, CG08). Những hạn chế này làm giảm vai trò dẫn dắt của chiến lược, định hướng xúc tiến FDI đối với các nội dung khác trong chính

sách xúc tiến FDI từ EU.

(2) Ở cấp độ triển khai, thông điệp và nội dung của *xây dựng hình ảnh, quảng bá đầu tư và tạo nguồn đầu tư* chưa thực sự bám sát định hướng thu hút FDI “chất lượng cao- công nghệ cao- xanh”. Một số chương trình, hoạt động xúc tiến FDI từ EU vẫn nhấn mạnh yếu tố “ưu đãi”, “chi phí thấp”, chưa làm nổi bật các ưu tiên chiến lược như “công nghệ cao”, “thân thiện môi trường” trong thu hút FDI. Trong phỏng vấn sâu, các chuyên gia nghiên cứu và cán bộ xúc tiến đầu tư tại Đại sứ quán Việt Nam ở một số nước EU đánh giá “nhiều chương trình, hoạt động xúc tiến FDI chưa thực sự gắn với chiến lược, quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội của cả nước và từng địa phương” (Chuyên gia CG03), “thiếu gắn kết với chiến lược thu hút FDI” (Chuyên gia CG05), “chưa tập trung mạnh vào các lĩnh vực chiến lược như kinh tế số hay bán dẫn, khiến hiệu quả chưa tối ưu” (Chuyên gia CG07). Chính điều này cho thấy dù phù hợp về định hướng tổng thể, chính sách xúc tiến FDI từ EU chưa đạt mức độ phù hợp cao trong triển khai.

Về tạo nguồn đầu tư và duy trì quan hệ với nhà đầu tư, Việt Nam gần đây rất nỗ lực tiếp cận, thiết lập quan hệ với các tập đoàn lớn của EU theo định hướng tăng cường thu hút các nhà đầu tư chiến lược, các tập đoàn đa quốc gia. Tuy nhiên, việc tiếp cận các tập đoàn lớn EU hiện chưa xuất phát từ một chiến lược hay kế hoạch cụ thể “nhắm đến” (targeting) nhà đầu tư theo ngành, chuỗi giá trị ưu tiên. Đến nay, Việt Nam chưa có danh sách cụ thể các tập đoàn EU mà Việt Nam muốn nhắm đến trong các ngành, lĩnh vực ưu tiên thu hút FDI. Qua phỏng vấn, một số cán bộ quản lý FDI và cán bộ xúc tiến đầu tư của Đại sứ quán Việt Nam ở một số nước EU cho biết việc tiếp cận, gây dựng quan hệ với các tập đoàn lớn EU gặp nhiều khó khăn, “việc tiếp cận các kênh có tầm ảnh hưởng đến quyết định đầu tư còn rất yếu” (Chuyên gia CG01) do thiếu định hướng ở tầm chiến lược, thiếu nguồn lực và thông tin chuyên sâu (Chuyên gia CG06).

Như vậy, tính phù hợp ở tầng định hướng là tương đối rõ, nhưng ở cấp triển khai còn hạn chế do thiếu trọng tâm, trọng điểm, thiếu phân khúc và thông điệp chưa nhất quán với định hướng thu hút FDI thế hệ mới.

3.3.1.2. Về phù hợp với bối cảnh quốc tế

Dòng vốn FDI của EU từ năm 2020 đến nay biến chuyển rõ rệt do tác động tổng hòa của các biến động địa-chính trị, kinh tế toàn cầu, đại dịch Covid-19 và nhiều

điều chỉnh chính sách của EU. Tuy nhiên, chính sách xúc tiến FDI từ EU chậm nhận diện, cập nhật và bắt kịp với các xu hướng mới của đầu tư toàn cầu và EU.

Kết quả khảo sát doanh nghiệp EU cho thấy mức độ thích ứng của chính sách xúc tiến FDI từ EU được đánh giá thấp. Cụ thể, sự phù hợp với xu hướng dòng vốn FDI toàn cầu đạt điểm trung bình 2,10/5 và sự thích ứng với thay đổi trong chính sách liên quan đến đầu tư của EU chỉ đạt điểm trung bình 1,98/5 (*xem Bảng 3.1*). Các điểm số dưới trung lập/ trung bình hàm ý chính sách và định hướng xúc tiến FDI từ EU chưa đủ nhạy bén để chủ động đón bắt các xu hướng EU đang thúc đẩy (xanh, số, chuỗi cung ứng bền vững...), thể hiện qua việc chưa nhấn mạnh đầy đủ ưu đãi/ điều kiện cho đầu tư xanh hoặc chưa cung cấp thông tin cụ thể về các tiêu chuẩn môi trường, lao động mà nhà đầu tư EU quan tâm.

Bảng 3.1: Đánh giá của doanh nghiệp EU về tính phù hợp với bối cảnh của chính sách xúc tiến FDI từ EU

(Thang đo: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý)

Chỉ tiêu	GTTB	Độ lệch chuẩn
Chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam phù hợp với thay đổi gần đây của dòng vốn FDI của EU trên thế giới và Châu Á- Thái Bình Dương	2,10	0,681
Chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam đã thích ứng với thay đổi gần đây trong chính sách của EU liên quan đến đầu tư	1,98	0,685

Nguồn: Kết quả khảo sát của Nghiên cứu sinh

3.3.1.3. Đáp ứng nhu cầu và kỳ vọng của nhà đầu tư Liên minh châu Âu

Việc Việt Nam xác định EU là đối tác đầu tư quan trọng và gắn xúc tiến FDI từ EU với các mục tiêu phát triển bền vững, chuyển đổi xanh và nâng cao chất lượng tăng trưởng cho thấy sự tương thích nhất định với xu hướng đầu tư của doanh nghiệp EU cũng như các cam kết trong EVFTA. Tuy nhiên, hạn chế cốt lõi là cách tiếp cận vẫn mang tính đại trà (one-fit-all), chưa phân khúc nhà đầu tư EU theo ngành/ chuỗi giá trị/ khu vực địa lý trong khi EU là thị trường không đồng nhất. Điều này làm giảm khả năng đáp ứng trúng nhu cầu của nhà đầu tư EU, điển hình là

Danh mục quốc gia dự án kêu gọi FDI giai đoạn 2021–2025. Khảo sát cho thấy 40,5% doanh nghiệp EU không quan tâm đến danh mục này do thiếu thông tin cần thiết và 31,8% cho rằng dự án trong Danh mục không phù hợp nhu cầu. Điều này hàm ý công cụ triển khai định hướng xúc tiến FDI từ EU hầu như chưa đáp ứng nhu cầu, quan tâm của nhà đầu tư EU. Nhận định này được củng cố bởi kết quả phỏng vấn sâu chuyên gia. Theo đó, các chuyên gia nghiên cứu, cán bộ xúc tiến đầu tư, thương mại của Đại sứ quán Việt Nam tại một số nước EU và đại diện hiệp hội doanh nghiệp EU đánh giá khá thống nhất định hướng ưu tiên xúc tiến FDI từ EU chưa nhắm sát những lĩnh vực nhà đầu tư EU quan tâm như công nghệ cao, năng lượng sạch, tiêu chuẩn ESG (chuyên gia CG05), các lĩnh vực mới như bán dẫn, chuyển đổi số (chuyên gia CG03, CG08).

Bảng 3.2: Đánh giá của doanh nghiệp EU về thông tin đầu tư

(Thang đo: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý.)

Chỉ tiêu	GTTB	Độ lệch chuẩn
Thông tin đầu tư dễ tiếp cận với doanh nghiệp EU	2,85	0,663
Thông tin đầu tư thường xuyên cập nhật cho doanh nghiệp EU	1,94	0,675
Thông điệp/quảng bá đầu tư phản ánh đúng quan tâm của doanh nghiệp EU (ESG, tính dự báo, nhân lực, chuỗi cung ứng).	2,05	0,672

Nguồn: Kết quả khảo sát của Nghiên cứu sinh

Ở cấp độ nội dung cụ thể, hạn chế trong tính phù hợp thể hiện rõ trên hai nhóm chức năng cơ bản của chính sách xúc tiến FDI là thông tin- hình ảnh và dịch vụ- hỗ trợ đầu tư. **Thứ nhất**, xây dựng hình ảnh và quảng bá điểm đến đầu tư còn chung chung, chưa thực sự hướng tới các quan tâm đặc thù của nhà đầu tư EU như tiêu chuẩn ESG, tính dự báo của chính sách, chất lượng thể chế và khả năng tham gia chuỗi cung ứng bền vững. Khảo sát doanh nghiệp EU cho thấy hệ thống thông tin đầu tư được doanh nghiệp EU đánh giá dễ tiếp cận ở mức trung bình khá (2,85/5), nhưng tần suất cập nhật rất thấp (1,94/5); đồng thời thông điệp/quảng bá chưa phản ánh đúng các quan tâm cốt lõi của doanh nghiệp EU (ESG, tính dự báo, nhân lực,

chuỗi cung ứng) với điểm 2,05/5 (xem *Bảng 3.2*). Thực tế là, thông tin môi trường đầu tư, chính sách, pháp luật chậm cập nhật, khả năng tiếp cận thông tin đầu tư của nhà đầu tư EU bị hạn chế do ít nguồn thông tin đầu tư bằng các ngôn ngữ khác ngoài tiếng Anh (như tiếng Pháp, Đức, Hà Lan...); thiếu thông tin chuyên sâu về những lĩnh vực, vấn đề doanh nghiệp EU quan tâm, tìm kiếm (như ESG, nhân lực, chuỗi cung ứng...). Điều này dẫn đến việc nhà đầu tư EU phải tìm thông tin từ nhiều nguồn khác do kênh chính thức chưa đáp ứng được. Khảo sát doanh nghiệp EU cho thấy 77,9% doanh nghiệp EU sử dụng công ty tư vấn là nguồn thông tin chủ yếu, 60,5 % doanh nghiệp sử dụng các hiệp hội doanh nghiệp châu Âu; chỉ 22,1% doanh nghiệp sử dụng website của các cơ quan Việt Nam.

Kết quả khảo sát doanh nghiệp EU tương đồng với đánh giá, khuyến nghị của EuroCham Việt Nam về tầm quan trọng của cung cấp thông tin minh bạch và kịp thời cho nhà đầu tư. Trong các Sách trắng hằng năm, EuroCham thường đề nghị Chính phủ đẩy mạnh minh bạch hóa, cải thiện chất lượng và tính sẵn có của thông tin đầu tư, coi đây là một phần của môi trường xúc tiến FDI minh bạch và hấp dẫn hơn. Nhiều chuyên gia tham gia phỏng vấn đánh giá phần lớn đoàn xúc tiến, hội nghị, hội thảo, diễn đàn đầu tư của Việt Nam tại EU chỉ mang tính chất quảng bá chung, nặng giới thiệu vĩ mô, thiếu thông tin chuyên sâu theo ngành, theo nhà đầu tư EU (CG01, CG03), "chưa chọn lọc, chưa tập trung vào các lĩnh vực chiến lược" (CG05), "chưa tìm hiểu kỹ đối tác, chưa trúng quan tâm của nhà đầu tư EU" (CG09).

Bảng 3.3: Đánh giá của doanh nghiệp EU về mức độ đáp ứng nhu cầu đối với một số nội dung chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam
(thang đo: từ 1-Rất kém, 2-Kém, 3- Trung bình, 4- Tốt, 5-Rất tốt)

Chỉ tiêu	GTTB	Độ lệch chuẩn
Mức độ Cổng thông tin đầu tư quốc gia đáp ứng nhu cầu thông tin của doanh nghiệp EU	2,16	0,674
Mức độ các hội nghị, hội thảo đầu tư do Chính phủ, bộ, ngành và địa phương tổ chức đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp EU	2,58	0,589
Mức độ cơ chế một cửa về cấp phép đầu tư đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư EU	2,45	0,682

Mức độ hài lòng về hỗ trợ cấp phép đầu tư	2,65	0,768
Mức độ hài lòng về hỗ trợ sau cấp phép	2,34	0,672

Nguồn: Kết quả khảo sát của Nghiên cứu sinh

Thứ hai, tạo thuận lợi đầu tư và hỗ trợ sau cấp phép đều chưa đạt mức “trung bình” về mức độ hài lòng của nhà đầu tư EU. Cổng thông tin đầu tư quốc gia đáp ứng nhu cầu thông tin chỉ đạt 2,16/5; cơ chế một cửa về cấp phép đạt 2,45/5; mức hài lòng về hỗ trợ cấp phép 2,65/5 và hỗ trợ sau cấp phép 2,34/5 theo thang Likert 1-5 (xem Bảng 3.3). Kết quả này cho thấy trải nghiệm của nhà đầu tư về dịch vụ hỗ trợ đầu tư ở Việt Nam chưa thật sự tốt, chính sách xúc tiến FDI từ EU còn yếu ở vai trò thông tin và dịch vụ hỗ trợ nhà đầu tư, yếu tố vốn đặc biệt quan trọng với nhà đầu tư EU vốn coi trọng tính dự báo, minh bạch và chất lượng thể chế.

Nhận định định tính cũng tương đồng khi các chuyên gia tham gia phỏng vấn phản ánh "nội dung xúc tiến thường chưa sát với nhu cầu và kỳ vọng thực tế của nhà đầu tư sở tại" (CG08), "phần lớn chương trình xúc tiến chưa có trọng tâm ngành nghề rõ ràng và không đi sâu các lĩnh vực EU quan tâm như công nghệ cao, năng lượng sạch hay ESG" (CG05).

Tổng hợp ba lát cắt cho thấy chính sách xúc tiến FDI từ EU của Việt Nam có tính phù hợp tương đối ở tầng định hướng, song còn hạn chế ở “thiết kế–thực thi” và khả năng “thích ứng” với biến đổi của môi trường quốc tế. Trong đó, tính ưu tiên ngành/ lĩnh vực chưa đủ rõ, thiếu phân khúc và “nhắm đích” thị trường, nhà đầu tư chiến lược EU; thông tin và dịch vụ hỗ trợ trước và sau cấp phép còn dưới mức trung bình; khả năng thích ứng theo bối cảnh quốc tế còn chậm. Những hạn chế này ảnh hưởng đến việc triển khai các nội dung khác của chính sách xúc tiến FDI từ EU. Do đó, các phần sau xem xét các khía cạnh đồng bộ/phối hợp chính sách, tính hiệu quả sử dụng nguồn lực và tính bền vững của kết quả nhằm hình thành bức tranh đánh giá toàn bộ chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

3.3.2. Tính nhất quán

Tính nhất quán phản ánh mức độ gắn kết, liên thông giữa các câu phần nội dung của trong chính sách xúc tiến FDI từ EU (*nhất quán nội tại chính sách*) cũng như mức độ hài hòa giữa chính sách xúc tiến FDI từ EU với các chính sách liên quan (*nhất quán bên ngoài*) và giữa các cấp thực thi từ trung ương đến địa phương. Tiêu

chí này đặc biệt quan trọng trong bối cảnh nhà đầu tư EU luôn yêu cầu sự nhất quán, minh bạch và phối hợp liên ngành chặt chẽ; đồng thời, lý giải phần nào vì sao chính sách xúc tiến FDI từ EU dù có định hướng “đúng” có thể vẫn chưa chuyển hóa thành kết quả thu hút FDI từ EU như mong muốn.

3.3.2.1. Về nhất quán với các chính sách khác

Về tổng thể, chính sách xúc tiến FDI từ EU cơ bản thống nhất với định hướng và hệ thống chính sách thu hút FDI và phát triển kinh tế- xã hội ở Việt Nam thể hiện ở việc chính sách này đã truyền tải nội dung cơ bản của các chiến lược, kế hoạch phát triển kinh tế- xã hội, thu hút FDI và môi trường đầu tư đến nhà đầu tư EU. Vận động, đối thoại chính sách với nhà đầu tư EU đã góp phần nắm bắt sự quan tâm, tiếp nhận kiến nghị của nhà đầu tư EU để hoàn thiện chính sách trong nhiều lĩnh vực như thuế, lao động, môi trường, cơ sở hạ tầng, sở hữu trí tuệ, ngân hàng...

Tuy nhiên, ở cấp độ triển khai, chính sách xúc tiến FDI từ EU bộc lộ thiếu đồng bộ đáng kể với một số chính sách liên quan, đặc biệt là xúc tiến thương mại, xúc tiến du lịch, lao động và khoa học-công nghệ. Biểu hiện rõ nhất là mô hình tổ chức xúc tiến theo ngành dọc với các đầu mối khác nhau về xúc tiến đầu tư (do Bộ Tài chính chủ trì), thương mại (do Bộ Công Thương chủ trì), du lịch (do Bộ Văn hóa-Thể thao và Du lịch chủ trì), dẫn đến chương trình xúc tiến thiếu gắn kết, thông điệp phân tán và trùng lặp hoạt động. Ví dụ, nội dung xúc tiến thương mại bao gồm cả nội dung xúc tiến FDI vào các ngành, lĩnh vực công nghiệp và thương mại, trong khi thiếu cơ chế phối hợp thống nhất, hiệu quả đã tạo ra trùng lặp, cạnh tranh giữa các kênh xúc tiến, thông điệp và thông tin thiếu nhất quán theo phản ánh của một số chuyên gia tham gia phỏng vấn (chuyên gia CG01, CG07, CG08).

Bên cạnh đó, thiếu nhất quán còn thể hiện ở sự chưa “ăn khớp” giữa thông điệp xúc tiến và thực thi chính sách trong một số lĩnh vực. Ví dụ, trong lĩnh vực lao động, thông điệp xúc tiến FDI từ EU thường nhấn mạnh lợi thế lao động có kỹ năng ở Việt Nam, nhưng thực tế doanh nghiệp EU gặp khó khăn tuyển dụng lao động Việt Nam có trình độ cao và thực hiện nhiều thủ tục phức tạp về lao động như đã được phản ánh trong Báo cáo môi trường kinh doanh hằng quý của EuroCham.

3.3.2.2. Nhất quán nội tại chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Liên minh châu Âu vào Việt Nam

Tính nhất quán nội bộ chính sách xúc tiến FDI từ EU là hạn chế nổi bật mang

tính hệ thống của chính sách này thể hiện qua việc các nội dung cấu thành của chính sách xúc tiến FDI từ EU *chưa được kết nối chặt chẽ trong một chiến lược hoặc kế hoạch tổng thể về xúc tiến FDI từ EU* cũng như chưa được vận hành trong một hệ thống liên thông thống nhất. Sự thiếu liên thông này không chỉ diễn ra giữa các nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU, mà còn thể hiện ở giữa các cấp thực thi và giữa xúc tiến FDI với cải thiện thể chế, môi trường đầu tư. Hệ quả là chính sách xúc tiến FDI từ EU bị phân mảnh, hạn chế khả năng cộng hưởng và hiệu quả tổng thể của chính sách. Cụ thể là:

Một là, về chiến lược và định hướng xúc tiến FDI từ EU, Việt Nam đến nay *chưa có chiến lược hoặc kế hoạch tổng thể xúc tiến FDI nhằm tới EU* làm khung định hướng xuyên suốt cho các nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU. Thực tế là, các nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU hiện được gộp chung trong chương trình, kế hoạch xúc tiến FDI quốc gia hoặc của các bộ, ngành và địa phương, mà thực chất đây chỉ là tập hợp các hoạt động xúc tiến FDI, trong đó chủ yếu là tổ chức sự kiện quảng bá mang tính đơn lẻ, thiếu sự gắn kết trong một tổng thể rõ ràng.

Hai là, xây dựng hình ảnh và quảng bá điểm đến đầu tư còn thiếu nhất quán thông điệp giữa trung ương–địa phương và giữa quảng bá- trải nghiệm thực thi. Việt Nam đã nỗ lực gắn thông điệp quảng bá đầu tư với EVFTA/ EVIPA và cam kết phát triển bền vững, giảm thải các-bon (ví dụ, cam kết COP26) nhằm hướng tới hình ảnh về một điểm đến đầu tư ổn định, minh bạch cho đầu tư xanh. Tuy nhiên, triển khai còn thiếu thống nhất giữa trung ương và địa phương (Chuyên gia CG01). Theo đó, trong khi quảng bá ở cấp Chính phủ tập trung vào "FDI thế hệ mới", "công nghệ lõi", "kinh tế xanh", quảng bá đầu tư của nhiều địa phương vẫn sa đà vào thông điệp "quỹ đất dồi dào", "lao động chi phí thấp", "ưu đãi vượt trội", có thể tạo tín hiệu không thuận với nhà đầu tư EU về rủi ro tiêu chuẩn lao động, môi trường. Bên cạnh đó, còn khoảng cách giữa quảng bá một cửa, số hóa quy trình, thuận lợi đầu tư và khó khăn thủ tục thực tế mà nhà đầu tư EU gặp phải cho thấy sự thiếu nhất quán giữa thông điệp và thực thi.

Ba là, về tạo thuận lợi đầu tư, Việt Nam thời gian qua đã nỗ lực đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính liên quan đến đầu tư và ứng dụng chuyển đổi số trong quản trị công. Cơ chế “một cửa” cấp phép đầu tư (kết hợp cấp chứng nhận đăng ký đầu tư và đăng ký doanh nghiệp qua cổng dịch vụ công quốc gia) dù đã giúp giảm đầu

mới, song chưa thực sự trở thành “một cửa, một quy trình, một chuẩn mực” thống nhất theo đánh giá của đại diện EuroCham trong phỏng vấn. Tương đồng với đánh giá này, một số chuyên gia cho rằng cơ chế này mới thiên về nộp hồ sơ trực tuyến, nhưng "chu trình phê duyệt dự án gồm nhiều khâu rải rác ở các bộ, ngành khác nhau như thẩm định môi trường, đất đai, hạ tầng điện, phòng cháy chữa cháy" (CG03), "quá trình cấp phép còn rườm rà do thiếu nền tảng số đồng bộ, hệ thống kết nối hiệu quả giữa các bộ, ngành, địa phương", khiến "nhà đầu tư EU vẫn phải làm việc với nhiều cơ quan, lặp lại hồ sơ, thiếu công cụ theo dõi tiến độ và không được phản hồi kịp thời" (CG05). Sự hạn chế này làm giảm tính hiệu lực và hiệu quả của nội dung tạo thuận lợi đầu tư.

Bốn là, thiếu liên thông giữa tạo nguồn đầu tư với các nội dung khác trong chính sách xúc tiến FDI từ EU. Thông tin về nhà đầu tư tiềm năng sau tiếp cận ban đầu chưa được chuyển giao hiệu quả sang các khâu tạo thuận lợi và hỗ trợ sau cấp phép. Theo đó, nhiều mối quan hệ với nhà đầu tư "không được theo đuổi đến cùng" (CG11), trong khi "theo dõi và hỗ trợ thủ tục chưa được phân công rõ, khiến không ít nhà đầu tư giảm động lực" (CG03), "nhiều sự kiện xúc tiến chỉ dừng ở giới thiệu, kết nối ban đầu, chưa có cơ chế theo dõi hay hỗ trợ nhà đầu tư sau kết nối" (CG05)... Điều này dẫn đến sự “đứt gãy” chuỗi xúc tiến, khi các nỗ lực tạo nguồn không được tiếp nối bằng các biện pháp hỗ trợ sau kết nối.

Năm là, thiếu nhất quán về đầu mối và trách nhiệm trong hỗ trợ sau cấp phép. Trách nhiệm hỗ trợ sau cấp phép phân tán giữa nhiều cơ quan ở cả trung ương và địa phương, trong khi chưa có một đầu mối đủ thẩm quyền để theo dõi toàn bộ vòng đời dự án và điều phối hỗ trợ liên ngành. Đại diện hiệp hội doanh nghiệp EU (Chuyên gia CG10, CG11) nhấn mạnh hiện chưa có cơ chế phân công rõ ràng và đầu mối chịu trách nhiệm xử lý các quan tâm của nhà đầu tư EU (*EU desk*) trong triển khai dự án cả ở cấp trung ương (Cục Đầu tư nước ngoài) và các địa phương, khiến doanh nghiệp EU khá lúng túng, không rõ cần làm việc với cơ quan nào là chính khi có vướng mắc.

3.3.2.3. Sự phối hợp đồng bộ trong thực thi chính sách

Những hạn chế về tính nhất quán còn biểu hiện ở công cụ phối hợp thể chế và thực thi. Phân cấp, phân quyền trong thực hiện chính sách xúc tiến FDI có mặt tích cực là phát huy tính chủ động, năng động của các ngành, địa phương, song bộc lộ

trùng lặp, chống chéo các hoạt động xúc tiến giữa các địa phương (OECD, 2018). EuroCham trong các Sách trắng năm 2024- 2025 nhấn mạnh các cơ quan trung ương và địa phương thường không thống nhất, có cách hiểu khác nhau về các vấn đề liên quan đến đầu tư (như sở hữu trí tuệ, tài chính, đầu tư đối tác công- tư, y tế...). Các Báo cáo kinh doanh hằng quý của EuroCham đều phản ánh sự thiếu nhất quán giữa các cơ quan trong xử lý yêu cầu của nhà đầu tư là một trong 10 rào cản lớn nhất trong môi trường kinh doanh ở Việt Nam. Bộ Kế hoạch- Đầu tư (nay là Bộ Tài chính) thừa nhận còn tình trạng nhà đầu tư thực hiện dự án tại nhiều địa phương nhận được kết quả xử lý khác nhau về cùng một vấn đề⁴ do cơ chế chia sẻ thông tin, dữ liệu giữa các bộ, ngành và địa phương chưa đồng bộ.

Kết quả khảo sát doanh nghiệp EU và phỏng vấn chuyên gia cung cấp thêm bằng chứng thực nghiệm củng cố các đánh giá, nhận định về sự thiếu đồng bộ và gắn kết trong thực thi chính sách xúc tiến FDI từ EU. Kết quả khảo sát cho thấy đánh giá của doanh nghiệp EU về sự phối hợp giữa các bộ, ngành và địa phương ở mức trung bình thấp, trong đó phối hợp trong hỗ trợ cấp phép đầu tư đạt 2,36/5 và phối hợp trong dịch vụ sau cấp phép đạt 2,43/5 (xem Bảng 3.4), phản ánh việc các doanh nghiệp EU nhận thấy sự thiếu đồng bộ giữa các cơ quan khi cung cấp dịch vụ cho nhà đầu tư.

**Bảng 3.4: Đánh giá của doanh nghiệp EU
về sự phối hợp giữa các cơ quan trong cung cấp dịch vụ đầu tư**

(Thang đo: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý)

Chỉ tiêu	GTTB	Độ lệch chuẩn
Các bộ, địa phương phối hợp chặt chẽ trong hỗ trợ cấp phép đầu tư	2,36	0,646
Các bộ, địa phương phối hợp chặt chẽ trong dịch vụ sau cấp phép đầu tư	2,43	0,772

Nguồn: Kết quả khảo sát của Nghiên cứu sinh

Một số chuyên gia tham gia phỏng vấn (CG03, CG05...) đánh giá các bộ, ngành, địa phương thường tổ chức xúc tiến riêng lẻ, thông điệp thiếu thống nhất, đôi

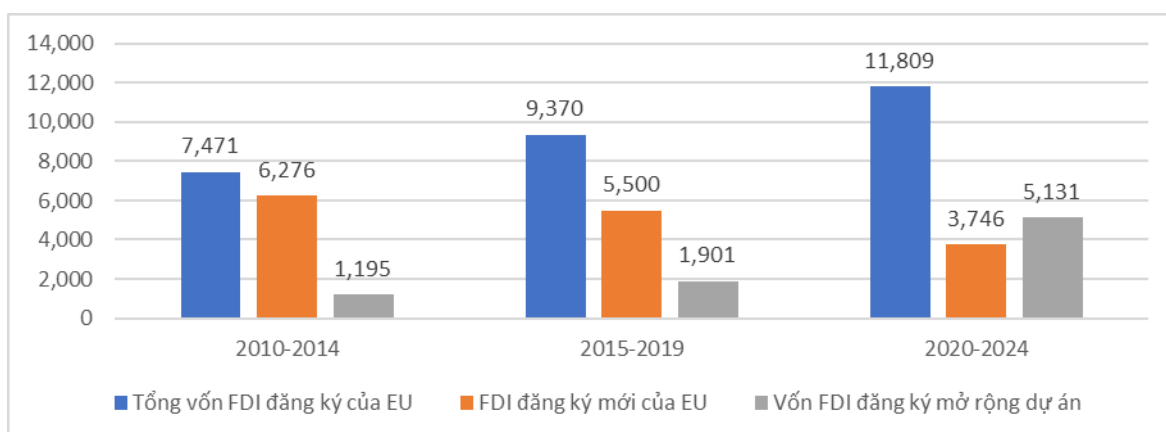
⁴ Công văn số 10610/BKHĐT-ĐTNN ngày 15/12/2023 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư về Chương trình xúc tiến đầu tư quốc gia năm 2024.

khi "cạnh tranh với nhau". Cán bộ xúc tiến đầu tư tại Đại sứ quán Việt Nam ở một số nước EU phản ánh phối hợp với các cơ quan trong nước thường khó khăn, nhất là các cơ quan này phản hồi chậm hoặc không phản hồi thông tin về yêu cầu cụ thể của nhà đầu tư EU do Đại sứ quán chuyển về (Chuyên gia CG06, CG07).

Tổng hợp kết quả đánh giá cho thấy tính nhất quán của chính sách xúc tiến FDI từ EU là điểm nghẽn quan trọng, thể hiện đồng thời ở cả nhất quán bên ngoài và nhất quán nội tại. Sự thiếu đồng bộ với các chính sách liên quan trong thực thi khiến thông điệp phân tán, trùng lặp và đôi khi “cạnh tranh” giữa các kênh xúc tiến FDI, thương mại, du lịch. Sự thiếu gắn kết, liên thông giữa các nội dung cấu thành khiến chính sách xúc tiến FDI từ EU bị phân mảnh, trong khi sự phối hợp giữa các cơ quan trong thực thi chính sách này còn hạn chế. Từ các phát hiện trên, phần tiếp theo sẽ chuyển sang đánh giá hiệu lực, hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI từ EU, làm rõ mức độ “chuyên hóa” thành kết quả, đồng thời chỉ ra các cơ chế mà sự thiếu nhất quán làm giảm hiệu lực và hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI từ EU.

3.4.3. Tính hiệu lực

Mục này xem xét mức độ chính sách xúc tiến FDI từ EU đạt được các mục tiêu đề ra về gia tăng dòng vốn FDI từ EU vào Việt Nam. Tính hiệu lực được nhận diện thông qua (i) kết quả cuối cùng về dòng vốn và dự án (đầu tư cấp mới và mở rộng đầu tư) và (ii) mức độ chuyên hóa đầu ra của các nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU (xây dựng hình ảnh, tạo nguồn đầu tư, tạo thuận lợi đầu tư, hỗ trợ sau cấp phép, vận động chính sách) thành quyết định đầu tư cụ thể.



Hình 3.5. Vốn FDI đăng ký của EU giai đoạn 2010-2024

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của Bộ Kế hoạch-Đầu tư (trước đây)

Trên bình diện tổng thể chính sách, tổng vốn FDI đăng ký của EU vào Việt

Nam giai đoạn 2010-2023 có xu hướng tăng (*Hình 3.5*). Cụ thể, số vốn FDI đăng ký của EU vào Việt Nam có chiều hướng tăng từ năm 2010 đến nay, trong đó đạt khoảng 7,4 tỷ USD với 643 dự án cấp mới từ năm 2010-2014, tăng lên gần 9,4 tỷ USD với hơn 900 dự án cấp mới trong giai đoạn 2015-2019 và khoảng 11,8 tỷ USD với 856 dự án cấp mới trong giai đoạn 2020-2024. Diễn biến này cho thấy chính sách xúc tiến FDI từ EU đã góp phần đạt được mục tiêu gia tăng quy mô dòng vốn đăng ký theo thời gian.

Tuy nhiên, khi tách riêng vốn đăng ký cấp mới (không bao gồm vốn mở rộng đầu tư), dòng vốn mới từ EU giảm và biến động, từ khoảng 6,2 tỷ USD trong giai đoạn 2010-2014 xuống 5,5 tỷ USD trong giai đoạn 2015-2019 và còn khoảng 3,75 tỷ USD trong giai đoạn 2020-2024. Vốn FDI của EU ở Việt Nam nhiều năm nay chiếm tỷ trọng thấp, khoảng 5-7% tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam và khoảng 3% tổng FDI của EU vào ASEAN (VERP và KAS, 2022). Quy mô vốn bình quân dự án FDI của EU cũng giảm dần, năm 2012 đạt 14,62 triệu USD/dự án, năm 2015 đạt 13,35 triệu USD/dự án và những năm gần đây ở mức khoảng 9-12 triệu USD/dự án. Bên cạnh một số ít dự án có quy mô lớn, đại đa số dự án FDI của EU có quy mô nhỏ và chênh lệch đáng kể giữa các thành viên; trong đó, các nước có tiềm lực như Đức, Pháp, Italia có quy mô dự án bình quân chỉ khoảng 1-6 triệu USD/dự án (VERP và KAS, 2022). Đối chiếu với mục tiêu thu hút các dự án mới, quy mô lớn và từ các đối tác EU chủ chốt, có thể thấy tính hiệu lực của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam còn hạn chế.

Theo khảo sát của EuroCham trong báo cáo Chỉ số môi trường kinh doanh (BCI) quý 1/2025, khoảng 68% doanh nghiệp EU sẵn sàng giới thiệu Việt Nam là điểm đến đầu tư (EuroCham, 2025). Đối chiếu với xu hướng vốn FDI đăng ký mới của EU tại Việt Nam có xu hướng giảm và không ổn định cho thấy khả năng chuyển hóa thiện cảm của nhà đầu tư EU thành quyết định đầu tư mới còn hạn chế, đặc biệt là với các dự án mới có quy mô lớn đòi hỏi mức độ chắc chắn thể chế cao. Điểm yếu này đã làm giảm tính hiệu lực của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam khi các hoạt động xúc tiến chưa tạo được lượng dự án mới tương xứng.

Ngược lại, vốn FDI mở rộng của EU có xu hướng tăng, từ gần 1,2 tỷ USD trong giai đoạn 2010-2014 lên hơn 5,1 tỷ USD trong giai đoạn 2020-2024 (*Hình 3.5*). Khảo sát của EuroCham cho thấy khoảng 21% doanh nghiệp EU có ý định mở

rộng đầu tư ở Việt Nam (EuroCham, 2024). Kết quả phỏng vấn chuyên gia cho thấy vốn FDI mở rộng của EU tại Việt Nam có xu hướng tăng phản ánh các doanh nghiệp EU kỳ vọng vào tiềm năng và nền tảng tăng trưởng dài hạn khá tốt của Việt Nam và lợi ích tiềm tàng của EVFTA và EVIPA (Chuyên gia CG10); biến động khó lường của môi trường quốc tế đã thúc đẩy một số tập đoàn EU chuyển hướng sang mở rộng đầu tư ở Việt Nam (Chuyên gia CG03, CG04). Dữ liệu thứ cấp và kết quả phỏng vấn chuyên gia thể hiện dư địa thu hút đầu tư mở rộng từ EU còn rất lớn và chính sách xúc tiến FDI từ EU có thể nâng cao tính hiệu lực (cả tính hiệu quả) bằng cách chuyển trọng tâm sang hỗ trợ sau cấp phép, khai thác đầu tư mở rộng gắn với phát triển bền vững, đổi mới sáng tạo và liên kết doanh nghiệp trong nước.

Ở cấp độ phân tích từng nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU, tính hiệu lực được xem xét như sau:

Thứ nhất, về tính hiệu lực xây dựng hình ảnh và quảng bá điểm đến đầu tư, kết quả đầu ra gần nhất là thay đổi nhận thức, niềm tin và ý định của nhà đầu tư EU. Kết quả khảo sát doanh nghiệp EU cho thấy định vị Việt Nam trong mắt doanh nghiệp EU vẫn chủ yếu gắn với lợi thế chi phí và ưu đãi: gần 60% doanh nghiệp EU cho rằng Việt Nam hấp dẫn nhờ chi phí lao động cạnh tranh; gần 40% đánh giá cao ưu đãi thuế và chi phí năng lượng thấp; trong khi chỉ 7,7% đánh giá Việt Nam thuận lợi cho đổi mới, sáng tạo công nghệ và 5,1% cho rằng Việt Nam có cam kết mạnh mẽ về mục tiêu ESG (xem *Bảng 3.5*). Việt Nam vẫn được doanh nghiệp EU xem là điểm đầu tư hấp dẫn về thị trường nhờ ký EVFTA và nhiều FTA với tỷ lệ 50-60% doanh nghiệp EU. Việc tỷ lệ doanh nghiệp EU đánh giá Việt Nam có tiềm năng trở thành cửa ngõ quan trọng cho doanh nghiệp EU vào châu Á - Thái Bình Dương chỉ 17,4%, cho thấy thông điệp về tính kết nối và vai trò “hub” còn mờ nhạt; trong khi 33% doanh nghiệp EU đánh giá Việt Nam có tiềm năng trở thành trung tâm sản xuất mới ở châu Á cho thấy dưới góc nhìn của doanh nghiệp EU, Việt Nam là điểm đầu tư nằm trong xu hướng mở rộng chuỗi cung ứng/ sản xuất trong khu vực. EuroCham cũng nhận định Việt Nam đã trở thành trung tâm quan trọng về điện tử, linh kiện ô tô và hàng tiêu dùng trong bối cảnh doanh nghiệp đa dạng hóa chuỗi cung ứng khỏi Trung Quốc, dựa trên lợi thế chi phí, cải thiện hạ tầng và vị trí địa chiến lược (EuroCham, 2025). Nhìn chung, hiệu lực truyền thông đầu tư nhắm vào EU còn hạn chế trong việc định vị Việt Nam theo hướng đầu tư xanh/bền vững và

đổi mới sáng tạo, những lĩnh vực ngày càng quan trọng đối với nhà đầu tư EU.

**Bảng 3.5: Dấu hiệu nhận diện về hình ảnh đầu tư Việt Nam
đối với doanh nghiệp EU**

Dấu hiệu nhận diện	Tỷ lệ doanh nghiệp đánh giá (%)
Ổn định chính trị- xã hội	62,1
Có thị trường mở rộng	61,0
Có lực lượng lao động trẻ dồi dào và chi phí cạnh tranh	59,5
Có EVFTA/ EVIPA và nhiều FTA	50,3
Có vị trí địa chiến lược	44,1
Có thuế ưu đãi cao và chi phí năng lượng thấp	39,5
Có tiềm năng trở thành trung tâm sản xuất mới ở châu Á	31,3
Có lao động kỹ năng cao	19,5
Có tiềm năng trở thành cửa ngõ quan trọng cho doanh nghiệp EU vào các thị trường châu Á- Thái Bình Dương	17,4
Thuận lợi cho đổi mới sáng tạo công nghệ	7,7
Có cam kết mạnh mẽ đối với các mục tiêu ESG	5,1

Nguồn: Khảo sát của Nghiên cứu sinh.

Thứ hai, về hiệu lực tạo nguồn đầu tư và duy trì quan hệ với nhà đầu tư, hạn chế về tính nhất quán và phối hợp giữa các cơ quan (như đã phân tích ở tính nhất quán) làm giảm tỷ lệ chuyển hóa từ tiếp xúc ban đầu thành dự án. Mức độ chuyển hóa từ tiếp xúc, gặp gỡ sang cam kết đầu tư cụ thể còn hạn chế (chuyên gia CG04). Cán bộ xúc tiến đầu tư, thương mại tại một số Đại sứ quán Việt Nam tại EU cho biết dù rất nỗ lực tìm kiếm và tiếp cận doanh nghiệp sở tại, nhưng ít nhận được phối hợp và hỗ trợ kịp thời từ các cơ quan trong nước, nên tỷ lệ hình thành dự án thực tế rất thấp (CG07, CG08). Điều này cho thấy khoảng cách đáng kể giữa tiếp cận, tiếp xúc nhà đầu tư và kết quả đầu ra, phản ánh hiệu lực của tạo nguồn đầu tư trong việc thúc đẩy dòng vốn FDI từ EU còn hạn chế. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ thiếu cơ chế chuyển giao thông tin, phối hợp chặt chẽ về theo dõi và “nuôi dưỡng” quan hệ với nhà đầu tư EU sau giai đoạn tiếp cận ban đầu.

Thứ ba, về hiệu lực của tạo thuận lợi đầu tư, các Báo cáo môi trường kinh

doanh (BCI) của EuroCham cho thấy chi phí giao dịch do thủ tục hành chính tiếp tục là điểm nghẽn đáng kể đối với doanh nghiệp EU, phản ánh tính hiệu lực thấp của tạo thuận lợi đầu tư. Theo BCI quý I/2025, 68% doanh nghiệp EU cho rằng gánh nặng thủ tục hành chính (cấp phép chậm, nhiều giấy tờ, quy định không nhất quán...) là trở ngại lớn nhất đối với kinh doanh của họ ở Việt Nam; trong đó, những thủ tục kém hiệu quả nhất là thị thực, thuế, đăng ký kinh doanh, đất đai, xuất- nhập khẩu (EuroCham, 2025). Độ trễ thời gian giải quyết thủ tục cho thấy chi phí tuân thủ cao; ví dụ, có tới 64% doanh nghiệp EU trả lời mất trên 1 tháng để thực hiện thủ tục hoàn thuế VAT, thậm chí 6% doanh nghiệp EU nộp đơn nhưng không nhận được hoàn thuế, trong khi chỉ có 4% doanh nghiệp EU hoàn thành thủ tục này dưới 1 tháng (EuroCham, 2025). Thực tiễn này phần nào lý giải tỷ lệ chuyển đổi (conversion rate) thành dự án cụ thể còn thấp của tạo thuận lợi đầu tư cũng như tạo nguồn đầu tư trong chính sách xúc tiến FDI từ EU.

Thứ tư, về hiệu lực của hỗ trợ sau cấp phép, kết quả khảo sát doanh nghiệp EU cho thấy hỗ trợ nhà đầu tư EU sau cấp phép mới đáp ứng một phần nhu cầu cơ bản của nhà đầu tư EU trong triển khai dự án với điểm đánh giá sự hỗ trợ doanh nghiệp EU giải quyết thủ tục hành chính, xử lý khó khăn sau cấp phép còn thấp (xem *Bảng 3.3*). Kết quả này phản ánh một thực tế các doanh nghiệp EU nhiều năm qua thường phàn nàn các thủ tục sau cấp phép như giấy phép lao động, xây dựng, thị thực cho chuyên gia, hải quan, thuế... Nếu có dịch vụ hỗ trợ tốt trong tháo gỡ vướng mắc các khâu này, đánh giá của doanh nghiệp EU sẽ tích cực hơn và khả năng mở rộng đầu tư cũng được củng cố.

Kết quả phỏng vấn chuyên gia không chỉ củng cố các nhận định nêu trên, mà còn phần nào giải thích lý do dẫn đến sự hạn chế. Theo các chuyên gia nghiên cứu và đại diện hiệp hội doanh nghiệp EU tham gia phỏng vấn, hỗ trợ sau cấp phép thiếu tính chủ động, các cơ quan thường chỉ vào cuộc khi nhà đầu tư gặp vấn đề lớn hoặc kêu cứu tại các diễn đàn hoặc gửi công văn tới lãnh đạo cấp cao; thiếu chiều sâu, nhất là trong tư vấn ESG, hỗ trợ pháp lý, và do đó chưa tạo được niềm tin dài hạn để giữ nhà đầu tư, (Chuyên gia, CG04, CG05). Đại diện hiệp hội doanh nghiệp EU, chất lượng dịch vụ không đồng đều, thiếu các công cụ chuyên nghiệp như hệ thống quản trị quan hệ với nhà đầu tư để theo dõi lịch sử tương tác, xử lý các yêu cầu của nhà đầu tư EU một cách chuyên nghiệp (Chuyên gia CG10, CG11). Do đó,

nâng cao hiệu lực hỗ trợ sau cấp phép là điều kiện then chốt để chuyển hóa ý định mở rộng của nhà đầu tư EU thành vốn tăng thêm trên thực tế.

Thứ năm, về tính hiệu lực của vận động chính sách, mức độ đáp ứng và phản hồi chính sách đối với các kiến nghị của nhà đầu tư EU có nhiều tiến bộ. Khảo sát doanh nghiệp EU ghi nhận mức đánh giá tiệm cận mức "tốt" (bình quân 3,7-3,9/5) đối với tính thường xuyên của vận động chính sách, mức độ phản hồi và mức độ phản ánh đúng quan tâm của doanh nghiệp (xem *Bảng 3.6*). Điều này cho thấy các doanh nghiệp EU đã cảm nhận được sự quan tâm và kiến nghị của họ được ghi nhận trong cải thiện môi trường đầu tư ở Việt Nam. Phòng vấn chuyên gia có kết quả tương đối thống nhất về xu hướng nội dung trao đổi, đối thoại chính sách với nhà đầu tư EU ngày càng thực chất, "đi thẳng" vào các vấn đề cộng đồng doanh nghiệp EU quan tâm như vướng mắc về cơ chế điều chỉnh các-bon, hợp đồng mua bán điện trực tiếp (DPPA), thuế tối thiểu toàn cầu, quy định dữ liệu cá nhân (Chuyên gia CG01, CG03, CG04). Đại diện hiệp hội doanh nghiệp EU nhấn mạnh nhiều cải thiện môi trường đầu tư đạt được xuất phát từ sự vận động chính sách kiên trì, kết hợp với đối thoại chủ động và mang tính xây dựng (Chuyên gia CG10, CG11).

Bảng 3.6: Đánh giá của doanh nghiệp EU về vận động chính sách

(Thang đo: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý)

Chỉ tiêu	GTTB	Độ lệch chuẩn
Vận động chính sách được tiến hành thường xuyên, định kỳ.	3,82	0,661
Doanh nghiệp nhận được phản hồi trong thời gian hợp lý đối với các kiến nghị chính sách.	3,72	0,648
Đối thoại chính sách phản ánh đúng quan tâm của doanh nghiệp EU	3,73	0,652
Tác động của hoạt động vận động chính sách đến cải thiện môi trường và chính sách đầu tư ở Việt Nam	3,48	0,684

Nguồn: Kết quả khảo sát của Nghiên cứu sinh

Kết quả khảo sát doanh nghiệp EU và phỏng vấn chuyên gia góp phần củng cố bằng chứng thực nghiệm cho những đánh giá tích cực của EuroCham về vận động,

đối thoại chính sách. Trong các Sách trắng hàng năm, EuroCham luôn phản ánh các doanh nghiệp thành viên EuroCham tích cực tham gia các diễn đàn đối thoại chính sách, qua đó không chỉ giúp định hình các chính sách kinh doanh bền vững mà còn góp phần nâng cao sức hấp dẫn của Việt Nam đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Theo Chủ tịch Hiệp hội doanh nghiệp các nước Bắc Âu tại Việt Nam (NordCham Việt Nam), các kiến nghị của doanh nghiệp EU "được các cơ quan chức năng xem xét nghiêm túc, tạo tiền đề cho một môi trường kinh doanh cạnh tranh hơn, thu hút thêm nhiều nhà đầu tư vào thị trường Việt Nam" (EuroCham, 2025).

Tổng hợp các bằng chứng từ dữ liệu thứ cấp, khảo sát doanh nghiệp EU và phỏng vấn chuyên gia cho thấy tính hiệu lực của chính sách xúc tiến FDI từ EU đạt ở mức trung bình. Tổng vốn FDI đăng ký có xu hướng tăng chủ yếu nhờ mở rộng đầu tư, trong khi vốn đăng ký cấp mới giảm và thiếu ổn định; cơ cấu dự án vẫn thiên về quy mô nhỏ và chưa thu hút mạnh các dự án lớn, công nghệ cao, gắn với ESG. Hiệu lực của xây dựng hình ảnh và quảng bá điểm đến đầu tư, tạo nguồn và vận động chính sách có cải thiện ở tầng nhận thức và đối thoại, nhưng “điểm nghẽn” nằm ở khâu chuyển hóa và thực thi, đặc biệt là thủ tục hành chính, tạo thuận lợi đầu tư và hỗ trợ sau cấp phép.

Những kết quả trên hàm ý định hướng hoàn thiện chính sách cần ưu tiên định vị hình ảnh đầu tư theo hướng đầu tư xanh, đổi mới sáng tạo, kết nối chuỗi giá trị; nâng cao năng lực quản trị và cơ chế phối hợp trong tạo nguồn, tạo thuận lợi đầu tư; chuẩn hóa và nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ nhà đầu tư EU sau cấp phép theo hướng chủ động, chuyên nghiệp, có khả năng hỗ trợ xử lý các vấn đề doanh nghiệp EU quan tâm. Đây là cơ sở để Luận án đề xuất nhóm giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU ở Chương 4.

3.4.4. Tính hiệu quả

Tính hiệu quả là một tiêu chí quan trọng trong đánh giá chính sách xúc tiến FDI, tập trung vào việc đo lường mức độ đạt được mục tiêu đề ra so với nguồn lực đầu vào (OECD, 2019). Mục này sử dụng cách tiếp cận tổng hợp bằng chứng, kết hợp dữ liệu thứ cấp (các chỉ báo về dòng vốn/FDI theo đối tác và thời gian) với bằng chứng định tính từ phân tích nội dung chính sách và phỏng vấn sâu chuyên gia nhằm nhằm làm rõ tính hiệu lực của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Hiện chưa thấy có tài liệu thống kê nào về nguồn nhân lực, tài chính Chính

phủ Việt Nam dành cho xúc tiến FDI nói chung, xúc tiến FDI từ EU nói riêng, song thực tiễn cho thấy nguồn lực này rất hạn chế. Ngân sách nhà nước cấp cho Chương trình xúc tiến đầu tư quốc gia hằng năm dưới 20 tỷ đồng⁵. So sánh với các nước ASEAN cho thấy nguồn lực Việt Nam dành cho xúc tiến FDI rất khiêm tốn. Ví dụ, IPA của Malaysia có hơn 700 nhân sự, 12 văn phòng khu vực và 20 văn phòng đại diện xúc tiến đầu tư ở nước ngoài⁶. Nếu đặt kết quả thu hút FDI từ EU vào Việt Nam trong tương quan với nguồn lực cho xúc tiến FDI từ EU rất hạn chế như trên, có thể nhận định chính sách xúc tiến FDI từ EU đạt hiệu quả nhất định.

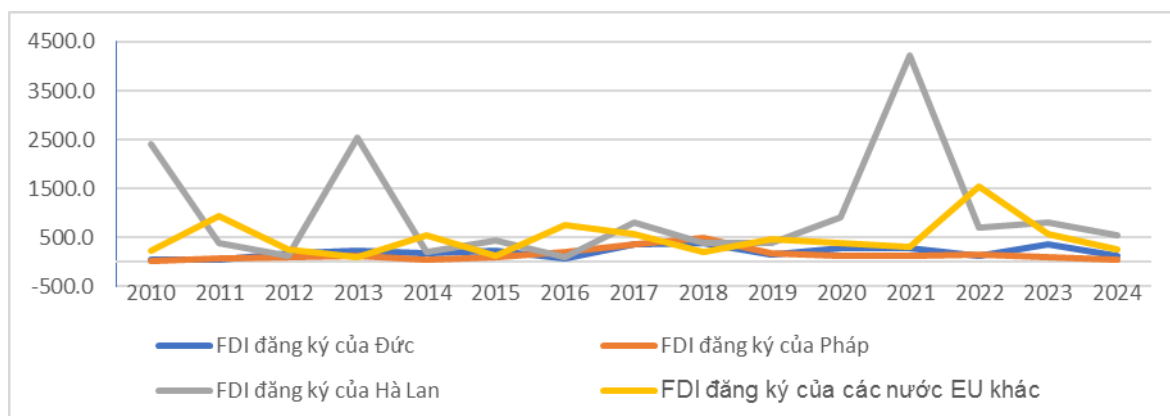
Tuy nhiên, khi đối chiếu chi phí- kết quả và mức độ chuyển đổi sau xúc tiến, nhiều bằng chứng cho thấy hiệu quả chưa cao. Các nghiên cứu gần đây nhận định hoạt động xúc tiến còn thiên về số lượng, tổ chức dồn dập nhưng thiếu mục tiêu và tiến độ rõ ràng, vì vậy gây lãng phí và chưa hấp dẫn được dòng FDI chất lượng cao (Lê Như Quỳnh, 2022). Một số đánh giá cũng cho rằng nhiều hoạt động mới dừng ở thăm, kết nối ban đầu, thiếu cơ chế theo dõi và hỗ trợ nhà đầu tư để chuyển thành dự án cụ thể (VERP và KAS, 2022).

Để kiểm chứng nhận định trên bằng bằng chứng thực nghiệm, Luận án tiếp cận trước hết từ các chỉ báo định lượng phản ánh kết quả thu hút vốn theo thời gian và theo thị trường mục tiêu. Cách tiếp cận này giúp nhận diện mức độ đầu ra tương xứng với nỗ lực xúc tiến trong từng giai đoạn.

Để minh họa tính hiệu quả hạn chế, có thể so sánh lượng vốn FDI đăng ký từ một số nước EU vào Việt Nam với giả định FDI từ EU vào Việt Nam không qua bên thứ ba (như trụ sở khu vực, thiên đường thuế...), mà chỉ từ nước đặt trụ sở chính của nhà đầu tư EU. So sánh lượng vốn FDI đăng ký của Đức, Pháp và các nước EU khác ở Việt Nam từ năm 2010 -2024 cho thấy việc đặt đại diện xúc tiến đầu tư tại Đức và Pháp chưa tạo được tăng trưởng khác biệt về lượng vốn FDI của hai nước này ở Việt Nam so với các nước EU khác, thậm chí thấp xa Hà Lan (xem *Hình 3.6*). Trong khi đó, chi phí duy trì đại diện xúc tiến đầu tư tại Đức và Pháp rất tốn kém. Đối chiếu với kết quả thu hút FDI từ Đức, Pháp, điều này hàm ý rằng hiệu quả hoạt động của hai đại diện xúc tiến đầu tư của Việt Nam tại hai nước này rất hạn chế.

⁵ Theo QĐ 29/QĐ-BKHĐT ngày 08/01/2024 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư giao dự toán kinh phí thực hiện Chương trình Xúc tiến đầu tư quốc gia năm 2023 là 14 tỷ đồng.

⁶ https://mydigitalinvestment.gov.my/about?utm_source=chatgpt.com



Hình 3.6: FDI đăng ký của Đức, Pháp, Hà Lan và các nước EU khác tại Việt Nam trong giai đoạn 2010-2024

Nguồn: NCS tổng hợp từ số liệu của Bộ Tài chính

Từ xu hướng thể hiện trong Hình 3.6 có thể thấy bức tranh kết quả thu hút vốn theo thị trường mục tiêu vẫn còn khoảng cách so với kỳ vọng. Trên cơ sở đó, phần tiếp theo đi sâu lý giải bằng phân tích nội dung chính sách và cơ chế triển khai.

Như phân tích ở các mục trên, nhiều nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU còn dàn trải, thiếu ưu tiên rõ ràng và chưa gắn chặt với các chỉ số đo lường chi phí-kết quả. Ở cấp độ tổng thể, điều này làm giảm hiệu quả sử dụng ngân sách và nhân lực cho xúc tiến FDI từ EU, đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh thu hút FDI giữa các quốc gia trong khu vực ngày càng gay gắt và yêu cầu về chất lượng xúc tiến ngày càng cao. Kết quả phỏng vấn sâu chuyên gia chỉ ra tính hiệu quả thấp trong thực hiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Nhóm cán bộ quản lý FDI và chuyên gia nghiên cứu cơ bản thống nhất đánh giá chi phí tổ chức các hoạt động xúc tiến FDI ở các nước EU rất tốn kém, song chưa có cơ chế theo dõi, đo lường hiệu quả sau xúc tiến, dẫn đến tỷ lệ chuyển đổi từ xúc tiến thành dự án cụ thể rất thấp...

Về xây dựng hình ảnh và quảng bá điểm đến đầu tư đối với thị trường EU, mặc dù được triển khai với tần suất tương đối cao và dưới nhiều hình thức khác nhau, song kết quả chuyển hóa nhận thức của nhà đầu tư EU về Việt Nam còn hạn chế như đã nêu ở trên. Một số nghiên cứu trong nước đánh giá rằng các chương trình quảng bá đầu tư chưa tạo sức hút đối với FDI chất lượng cao; nhiều hoạt động được tổ chức dồn dập, không rõ mục tiêu, nội dung, tiến độ, gây lãng phí và chưa đem lại hiệu quả tương xứng (Lê Như Quỳnh, 2022); các bộ và địa phương đều chỉ tổ chức những chuyến thăm, kết nối nhưng sau đó chưa làm việc chặt chẽ với nhà đầu tư (VERP và

KAS, 2022). Kết quả phỏng vấn chuyên gia cũng chỉ ra tính hiệu quả thấp của quảng bá đầu tư của Việt Nam tại các nước EU. Nhóm cán bộ quản lý FDI và chuyên gia nghiên cứu cơ bản thống nhất đánh giá rằng chi phí tổ chức quảng bá đầu tư ở các nước EU rất tốn kém, song tỷ lệ chuyển đổi thành dự án cụ thể rất thấp; chưa có cơ chế theo dõi, đo lường hiệu quả sau xúc tiến (Chuyên gia CG03). Kết quả phỏng vấn tại một số Đại sứ quán Việt Nam tại các nước EU cũng chỉ ra tình trạng tổ chức chương trình xúc tiến FDI ở địa bàn còn dàn trải, thiếu nghiên cứu kỹ đối tác, chưa tập trung chuyên sâu vào các ngành ưu tiên, chưa tương xứng với nguồn lực bỏ ra; trong nhiều chương trình quảng bá đầu tư, khả năng trình bày, tương tác bằng tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc tiếng Đức của các doanh nghiệp và địa phương còn hạn chế, dẫn đến hiệu quả kết nối gần như không có (Chuyên gia CG08).

Về tạo nguồn đầu tư và duy trì quan hệ với nhà đầu tư, việc tiếp cận nhà đầu tư EU còn dàn trải, thiếu ưu tiên rõ ràng theo ngành hoặc phân khúc nhà đầu tư mục tiêu (như đã phân tích ở phần tính phù hợp). Các nghiên cứu thực tiễn về xúc tiến đầu tư (Harding và Javorcik, 2011) đã chứng minh rằng tiếp cận chọn lọc theo ngành mục tiêu đem lại hiệu quả thu hút FDI cao hơn. Qua phỏng vấn, các cán bộ quản lý FDI và chuyên gia nghiên cứu cơ bản thống nhất đánh giá rằng tạo nguồn đầu tư từ EU có hiệu quả hạn chế, do kết quả thường chỉ dừng ở các thỏa thuận không có tính ràng buộc hoặc các mối quan hệ ban đầu, nhưng không được "đeo bám", thúc đẩy và hỗ trợ thủ tục ở trong nước, dẫn đến tỷ lệ chuyển đổi từ mối quan hệ thành dự án cụ thể rất thấp (Chuyên gia CG03, CG04).

Bảng 3.7: Đánh giá của doanh nghiệp EU về tính hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam

(thang điểm: từ 1-Rất kém, 2-Kém, 3-Trung bình, 4-Tốt, 5-Rất tốt)

Chỉ tiêu	GTTB	Độ lệch chuẩn
Hiệu quả hỗ trợ cấp phép và đăng ký kinh doanh	2,22	0,672
Hiệu quả của dịch vụ sau cấp phép	2,45	0,631
Hiệu quả hỗ trợ kết nối với doanh nghiệp Việt Nam	1,57	0,591
Hiệu quả tổng thể của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam	2,44	0,650

Nguồn: Kết quả khảo sát của Nghiên cứu sinh

Về tạo thuận lợi và hỗ trợ nhà đầu tư sau cấp phép, kết quả khảo sát doanh nghiệp EU cho thấy điểm đánh giá hiệu quả tạo thuận lợi và hỗ trợ nhà đầu tư đều đạt dưới mức trung bình như hỗ trợ trong giai đoạn cấp phép đạt 2,22/5; hiệu quả của dịch vụ sau cấp phép khá hơn với 2,45/5 nhưng vẫn dưới mức trung bình; hiệu quả của hỗ trợ kết nối các doanh nghiệp EU với doanh nghiệp trong nước rất thấp với 1,57/5 (xem *Bảng 3.7*). Thông qua trải nghiệm các dịch vụ công ở Việt Nam, góc nhìn của doanh nghiệp EU đã phản ánh sự thiếu hiệu quả trong tạo thuận lợi đầu tư và hỗ trợ nhà đầu tư sau cấp phép.

Như vậy, các bằng chứng định lượng và định tính cho thấy chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam đã đạt kết quả nhất định trong bối cảnh nguồn lực hạn chế, song hiệu quả tổng thể còn thấp do dàn trải, thiếu đo lường và theo dõi, cũng như chưa tối ưu hóa phân bổ nguồn lực. Những hạn chế này không chỉ làm giảm tỷ lệ chuyển hóa từ xúc tiến thành dự án cụ thể mà còn ảnh hưởng đến khả năng thu hút FDI chất lượng cao từ EU. Để nâng cao hiệu quả, cần xây dựng cơ chế giám sát chặt chẽ hơn, tập trung vào các hoạt động có mục tiêu rõ ràng, tích hợp đánh giá chi phí-lợi ích, tối ưu hóa phân bổ nguồn lực, tăng cường hỗ trợ nhà đầu tư EU sau cấp phép cùng cơ chế phối hợp liên ngành nhằm nâng cao hiệu quả tổng thể của chính sách.

3.4.5. Tính tác động lâu dài và bền vững

Tính tác động lâu dài và bền vững là tiêu chí quan trọng trong đánh giá chính sách xúc tiến FDI, tập trung vào khả năng chính sách tạo ra lợi ích kinh tế - xã hội bền vững (OECD, 2015). Mục này đánh giá mức độ tạo ra tác động dài hạn và bền vững của chính sách xúc tiến FDI từ EU dưới góc độ: (i) mức độ nâng cấp công nghệ và năng lực quản trị; (ii) mức độ lan tỏa và liên kết chuỗi cung ứng (tỷ lệ nội địa hóa, hình thức hợp tác); (iii) xu hướng tái đầu tư, mở rộng và nâng cấp dự án; và (iv) tác động thể chế thông qua đối thoại, vận động chính sách.

Trước hết, FDI từ EU nhìn chung có hàm lượng công nghệ cao hơn mặt bằng trình độ công nghệ trong nước đã đóng góp vào nâng cao năng lực công nghệ của Việt Nam. Kinh nghiệm quản lý và phương thức kinh doanh hiện đại với yêu cầu cao về nhân lực của các tập đoàn lớn của EU đã góp phần thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước đổi mới tư duy, phương thức kinh doanh, quản lý để nâng cao sức cạnh tranh (VERP và KAS, 2022). Việt Nam đã thu hút được một số dự án FDI từ EU có

hàm lượng công nghệ cao, tuân thủ tiêu chuẩn môi trường và quản trị từ một số tập đoàn lớn EU thuộc nhóm Fortune Global 500 như Siemens, Bosch, Mercedes-Benz, PNE (Đức), Total Energies (Pháp), Heineken, Unilever, Shell, Philips (Hà Lan), Lego, CIP (Đan Mạch)...

Tuy nhiên, chính sách xúc tiến FDI từ EU xét tổng thể có tác động hạn chế đối với việc nâng cao chất lượng dòng vốn FDI. Dữ liệu thứ cấp và kết quả khảo sát cho thấy chính sách xúc tiến FDI từ EU chưa tạo được chuyển biến rõ rệt về cơ cấu, mức độ liên kết và khả năng lan tỏa của FDI từ EU trong nền kinh tế. *Về lĩnh vực đầu tư*, các dự án FDI của EU ở Việt Nam nhìn chung vẫn chủ yếu tận dụng nguồn lao động chi phí thấp để thực hiện các công đoạn lắp ráp, gia công sản phẩm xuất khẩu và bán trong nước (VEPR và KAS, 2022). Dù các nhà đầu tư EU gần đây quan tâm tới lĩnh vực năng lượng tái tạo, dịch vụ, dược phẩm, song nhiều ngành ưu tiên của Việt Nam vẫn chưa thu hút được nhiều FDI từ EU như nông nghiệp công nghệ cao, giáo dục, công nghệ sinh học, bán dẫn, tái chế và quản lý chất thải. *Về đối tác đầu tư*, nếu cho rằng trình độ công nghệ gắn kết với đối tác đầu tư là những quốc gia sở hữu công nghệ nguồn, có thể thấy Việt Nam ít được tiếp cận công nghệ hiện đại qua FDI của EU bởi đầu tư của các quốc gia EU nắm công nghệ nguồn (như Đức, Pháp, Ý...) ở Việt Nam còn thấp. *Về tính lan tỏa và liên kết*, hình thức đầu tư, phần lớn dự án FDI của EU là 100% vốn nước ngoài, nên tính lan tỏa và liên kết còn hạn chế, sản xuất chủ yếu khép kín trong chuỗi giá trị đã được hình thành từ trước với các đối tác từ bên ngoài, hoặc các doanh nghiệp FDI khác tại Việt Nam (Chuyên gia CG01). Tỷ lệ nội địa hóa trong các dự án FDI từ EU trung bình chỉ đạt 35-40%, thấp hơn các nhà đầu tư Nhật Bản là 55-60%, Hàn Quốc 50-55%. Một nguyên nhân quan trọng là cầu phần hỗ trợ liên kết với doanh nghiệp nội địa chưa được triển khai hiệu quả trong chính sách xúc tiến FDI từ EU.

Phỏng vấn chuyên gia cũng củng cố nhận định trên. Các chuyên gia trong nước tham gia phỏng vấn cơ bản thống nhất đánh giá kết quả thực hiện chính sách xúc tiến FDI từ EU chưa đáp ứng đầy đủ mục tiêu về chất lượng vốn FDI. Theo đó, vốn FDI của EU ở Việt Nam đến nay "chưa tập trung vào các ngành công nghệ Việt Nam ưu tiên thu hút FDI" (Chuyên gia CG04), "các dự án công nghệ cao, nghiên cứu & triển khai vẫn chiếm tỷ trọng thấp, chưa có dự án công nghệ cao mang tính đột phá" (Chuyên gia CG03), "chuyển giao công nghệ phần lớn ở mức trung bình" (Chuyên

gia CG 06), liên kết với khu vực trong nước hạn chế và hiệu quả lan tỏa công nghệ, quản trị chưa đáp ứng kỳ vọng (Chuyên gia CG01, CG02, CG03, C04, CG05, CG07).

Những hạn chế về tác động dài hạn phản ánh việc Việt Nam chưa tận dụng hiệu quả nhóm nhà đầu tư EU hiện hữu để thúc đẩy tái đầu tư và nâng cấp dự án. Trong bối cảnh EVFTA tạo ra khung cam kết sâu rộng và EU ngày càng coi trọng đầu tư bền vững, nâng cao tác động lâu dài của chính sách xúc tiến FDI từ EU trở thành điều kiện then chốt để chuyển dịch trọng tâm từ thu hút FDI theo số lượng sang thu hút theo chất lượng.

Một điểm nghẽn nổi bật nằm ở hỗ trợ sau cấp phép, đặc biệt là hỗ trợ liên kết giữa doanh nghiệp EU và doanh nghiệp trong nước. Dù có nhiều cố gắng, cấu phần này vẫn được đánh giá là tương đối yếu và thiếu tính ‘theo đuổi đến cùng’ (follow-up). Một số nhà nghiên cứu và đại diện hiệp hội doanh nghiệp EU tham gia phỏng vấn cho rằng hỗ trợ nhà đầu tư EU liên kết với doanh nghiệp trong nước được thực hiện chưa thường xuyên, chưa chuyên sâu, nhiều sự kiện kết nối dừng ở kết nối-làm quen (Chuyên gia CG03); tỷ lệ doanh nghiệp Việt Nam thực sự tham gia chuỗi cung ứng của các tập đoàn EU sau các sự kiện này không cao (Chuyên gia CG04); chưa có cơ chế theo dõi, hỗ trợ và thúc đẩy sau kết nối (Chuyên gia CG05). Đại diện hiệp hội doanh nghiệp EU (CG10, CG11) cho rằng "Việt Nam thiếu chiến lược dài hạn về liên kết FDI- doanh nghiệp, thiếu cơ sở dữ liệu chuẩn hóa, minh bạch và cập nhật về doanh nghiệp trong nước có khả năng tham gia chuỗi cung ứng của EU".

Bảng 3.8: Đánh giá của doanh nghiệp EU về hỗ trợ liên kết với doanh nghiệp trong nước

(Thang đo: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý)

Chỉ tiêu	GTTB	Độ lệch chuẩn
Các cơ quan Việt Nam thường xuyên, định kỳ hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm nhà cung cấp trong nước	1,82	0,562
Các cơ quan Việt Nam hỗ trợ hiệu quả doanh nghiệp tìm kiếm nhà cung cấp trong nước	1,57	0,591
Doanh nghiệp hài lòng với hỗ trợ của các cơ quan Việt Nam trong tìm kiếm nhà cung cấp trong nước	1,91	0,535

Nguồn: Kết quả khảo sát của Nghiên cứu sin

Khảo sát cho thấy doanh nghiệp EU đánh giá rất thấp sự hỗ trợ tìm kiếm, liên kết với doanh nghiệp trong nước với mức độ hài lòng của doanh nghiệp EU chỉ đạt điểm số bình quân 1,91/5 và hiệu quả hỗ trợ là 1,57/5 trong thang điểm Likert 1-5 (xem *Bảng 3.8*). Kết quả này phản ánh các doanh nghiệp EU cảm nhận các chương trình, hoạt động hỗ trợ tìm kiếm, kết nối với doanh nghiệp trong nước hầu như chưa đem lại tác động đáng kể.

Các phát hiện từ phỏng vấn chuyên gia và khảo sát doanh nghiệp EU tương đồng với nhận định của các tổ chức quốc tế về liên kết còn yếu giữa khu vực FDI và doanh nghiệp trong nước. Tại Diễn đàn Vietnam Connect 2025, Phó Chủ tịch Euroham Việt Nam đã nhấn mạnh: "một rào cản chính đối với thu hút FDI vào Việt Nam là sự yếu kém trong liên kết giữa doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp trong nước". Theo WB (2018), ngoài nguyên nhân từ phía doanh nghiệp nội địa chưa đáp ứng yêu cầu về chất lượng và tiêu chuẩn, một phần hạn chế đến từ phía Việt Nam chưa làm tốt hỗ trợ thông tin và giảm chi phí giao dịch cho doanh nghiệp trong quá trình tìm kiếm, kết nối nhà cung ứng.

Về vận động chính sách, ngoài các cơ chế đối thoại chính sách với doanh nghiệp FDI đã được thể chế hóa như Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam (VBF), Việt Nam có các kênh đối thoại riêng với doanh nghiệp EU như 19 tiểu ban ngành/nghề của EuroCham, Ủy ban EVFTA, Diễn đàn Kinh tế Xanh (GEFE). Đây là các cơ chế định kỳ (6 tháng hoặc hàng năm), giúp duy trì tính liên tục của đối thoại và phản hồi chính sách với doanh nghiệp EU.

Kết quả phỏng vấn chuyên gia và khảo sát doanh nghiệp EU cơ bản thống nhất nhận định của EuroCham về vận động chính sách có tác động tích cực và rõ ràng đến môi trường đầu tư ở Việt Nam. Khảo sát doanh nghiệp EU cho thấy đánh giá về tác động của vận động chính sách đối với cải thiện môi trường đầu tư đạt điểm trung bình khoảng 3,45/5 (xem *Bảng 3.6*), cao hơn rõ rệt so với nhiều nội dung hỗ trợ khác. Điều này cho thấy hoạt động đối thoại chính sách giữa Chính phủ và doanh nghiệp, trong đó có doanh nghiệp EU, đã đóng góp tích cực vào việc sửa đổi chính sách, tháo gỡ rào cản đầu tư. Phỏng vấn chuyên gia cũng cho rằng đây là “nội dung hiệu quả nhất”, đã giải quyết nhiều vướng mắc cụ thể, thể hiện sự cầu thị và cam kết của Chính phủ (CG03). Thông qua đối thoại, các cơ quan hoạch định chính sách có thêm thông tin về kỳ vọng của nhà đầu tư, từ đó điều chỉnh chính sách, pháp luật và cải thiện môi

trường đầu tư (CG04). Những đánh giá này nhất quán với nhận định của EuroCham, theo đó cải thiện môi trường đầu tư ở Việt Nam thời gian qua là kết quả của nỗ lực vận động, đối thoại bền bỉ và có chủ đích của cả Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp (EuroCham, 2025), qua đó góp phần củng cố niềm tin của doanh nghiệp EU vào môi trường kinh doanh ở Việt Nam.

Dù vậy, tác động thể chế của vận động chính sách còn điểm hạn chế. Nhiều khuyến nghị của nhà đầu tư EU được phản ánh qua các cơ chế đối thoại, vận động chính sách, song chưa có cơ chế chuyển hóa các khuyến nghị này thành các biện pháp hoàn thiện thể chế, môi trường đầu tư. Các báo cáo của EuroCham liên tục phản ánh các thủ tục hành chính về thuế, hải quan, giấy phép và thị thực cho chuyên gia/ lao động nước ngoài là những trở ngại hành chính phổ biến đối với doanh nghiệp EU, nhưng chậm tháo gỡ. Phần lớn doanh nghiệp EU cho rằng thủ tục hành chính cùng với các quy định chưa rõ ràng hoặc được áp dụng thiếu nhất quán là những khó khăn lớn nhất, cho thấy mối quan ngại kéo dài về gánh nặng hành chính và sự ổn định của môi trường pháp lý (EuroCham, 2025).

Tóm lại, xét về tiềm năng, FDI từ EU có thể tạo tác động dài hạn tích cực thông qua nâng cấp công nghệ và chuẩn mực quản trị. Bằng chứng từ dữ liệu thứ cấp, khảo sát doanh nghiệp EU và phỏng vấn chuyên gia cho thấy tác động lâu dài và bền vững còn khiêm tốn, chưa nâng cao đáng kể chất lượng dòng vốn FDI và liên kết với doanh nghiệp trong nước. Để nâng cao tác động lâu dài và bền vững, cần tập trung hơn vào hỗ trợ sau cấp phép, thúc đẩy liên kết chuỗi giá trị và tận dụng các kênh đối thoại với EU để cải thiện môi trường đầu tư.

3.4. KẾT QUẢ RÚT RA TỪ ĐÁNH GIÁ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM

Mục này tổng hợp các kết quả chính rút ra từ đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam tại mục 3.3. Trên cơ sở đó, khái quát các điểm tích cực nổi bật, các hạn chế và phân tích nguyên nhân theo nhóm yếu tố ảnh hưởng đã (trình bày ở Chương 2) dẫn đến hạn chế của chính sách xúc tiến FDI từ EU.

3.4.1. Điểm tích cực nổi bật

Thứ nhất, *chính sách xúc tiến FDI từ EU được triển khai trên nền tảng thuận lợi của quan hệ Việt Nam–EU và bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng.* Khuôn khổ quan hệ đối tác chiến lược toàn diện Việt Nam– EU đã tạo không gian hợp tác lâu

dài; nhiều lĩnh vực Việt Nam ưu tiên thu hút FDI tương thích với “khẩu vị” của nhà đầu tư EU... Từ góc nhìn đánh giá chính sách, đây là yếu tố nền quan trọng để phát huy hiệu lực, hiệu quả chính sách xúc tiến FDI từ EU nếu chính sách này được thiết kế và thực hiện tốt.

Thứ hai, *chính sách xúc tiến FDI từ EU cơ bản bám sát định hướng thu hút FDI và quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế- xã hội.* Dù mức độ thể hiện ở các cấu phần nội dung chính sách khác nhau, song thông điệp xuyên suốt chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam đã dịch chuyển từ mục tiêu tăng số lượng sang nâng cao chất lượng (công nghệ, đổi mới sáng tạo, ESG, liên kết chuỗi giá trị, phát triển bền vững). Đây là điểm tích cực quan trọng về mặt định hướng, tạo tiền đề định hướng nội dung xúc tiến, thiết kế danh mục dự án và lựa chọn nhà đầu tư mục tiêu, từ đó cao nâng tính phù hợp, tác động lâu dài và bền vững của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Thứ ba, *chính sách xúc tiến FDI từ EU đã bao gồm hầu hết nội dung cấu thành cơ bản của chính sách xúc tiến đầu tư* theo khung lý luận và thực tiễn trên thế giới. Trong đó, cấu phần đối thoại và vận động chính sách nổi lên là một điểm sáng tích cực trong mặt bằng chung các cấu phần nội dung của chính sách xúc tiến FDI từ EU. Cơ chế tiếp nhận phản ánh/kiến nghị, các kênh đối thoại với doanh nghiệp EU, cũng như việc sử dụng ngoại giao kinh tế góp phần duy trì, củng cố niềm tin của giới đầu tư EU ở Việt Nam. Trong bối cảnh cạnh tranh thu hút FDI ngày càng gay gắt, những cơ chế như vậy giúp cải thiện môi trường đầu tư, từ đó nâng cao tính nhất quán, tính hiệu lực, hiệu quả và tác động lâu dài của chính sách xúc tiến FDI từ EU.

Thứ tư, *hoàn thiện thể chế, cải thiện môi trường kinh doanh và quản trị công* là lực đẩy nền tảng cho hiệu lực, hiệu quả và tác động của chính sách xúc tiến FDI từ EU. Qua đánh giá, có thể thấy hiệu lực, hiệu quả và tác động của chính sách xúc tiến FDI nói chung, FDI từ EU vào Việt Nam nói riêng phụ thuộc nhiều vào chất lượng nền hành chính. Cải thiện thể chế, thủ tục, dịch vụ công và minh bạch hóa thông tin trong thời gian qua đã tạo tiền đề cho cải thiện nhiều nội dung của chính sách xúc tiến FDI từ EU theo hướng dịch vụ đầu tư hiện đại, từ đó nâng cao tính hiệu lực, hiệu quả và tác động của chính sách xúc tiến FDI từ EU trong dài hạn.

3.4.2. Hạn chế

Thứ nhất, *hạn chế có tính xuyên suốt là thiếu một chiến lược xúc tiến FDI*

chuyên biệt cho thị trường EU theo nghĩa đầy đủ của quản trị chính sách: chưa phân khúc thị trường; định vị ưu tiên theo quốc gia thành viên EU, ngành/ lĩnh vực và nhóm nhà đầu tư chưa rõ; và đặc biệt là thiếu cơ chế chuyển hóa chiến lược thành mục tiêu, kế hoạch hành động và chỉ số theo dõi. Đây là hạn chế mang tính cấu trúc khiến các hoạt động xúc tiến FDI từ EU diễn ra phân tán, đơn lẻ, chứ chưa nằm trong một hệ thống chính sách xúc tiến FDI từ EU thống nhất. Hệ quả là làm suy giảm tính phù hợp, nhất quán, hiệu lực, hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI từ EU.

Thứ hai, *xây dựng hình ảnh và quảng bá điểm đến đầu tư chưa tạo được định vị mới đủ mạnh đối với EU* theo hướng xanh, công nghệ cao, chuỗi cung ứng bền vững. Điểm yếu chính không phải là thiếu thông điệp, mà là thiếu “gói thuyết phục” gồm: (i) Bằng chứng thực thi; (ii) Danh mục dự án có chất lượng; (iii) Gói hỗ trợ và dịch vụ đầu tư tương thích; và (iv) Câu chuyện thành công có khả năng lan tỏa. Hệ quả là chính sách xúc tiến FDI từ EU chưa thực hiện tốt vai trò cốt lõi của xúc tiến FDI là khắc phục bất đối xứng thông tin, từ đó làm tăng chi phí tìm kiếm thông tin, dẫn đến giảm khả năng chuyển hóa từ xúc tiến thành dự án thực tế.

Thứ ba, *tạo thuận lợi và hỗ trợ sau cấp phép là điểm yếu có tính hệ thống*. Lý thuyết và thực nghiệm đều khẳng định tạo thuận lợi và hỗ trợ nhà đầu tư là những nội dung cơ bản, quan trọng của chính sách xúc tiến FDI. Tuy nhiên, đây lại là nội dung còn yếu, phản ánh những bất cập mang tính hệ thống trong cơ chế phối hợp, thực thi của của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, làm suy giảm đáng kể tính hiệu lực, hiệu quả và tính tác động lâu dài- bền vững của chính sách xúc tiến FDI từ EU.

Thứ tư, *chính sách xúc tiến FDI từ EU về tổng thể chưa đóng góp được nhiều vào cải thiện vị thế của EU trong cơ cấu và chất lượng FDI ở Việt Nam*. Nói cách khác, chính sách này chưa thực sự trở thành một công cụ hữu hiệu tạo lợi thế cho Việt Nam trong cạnh tranh thu hút FDI từ EU trong những ngành, lĩnh vực EU ưu tiên và Việt Nam có nhu cầu, cũng như chưa khai thác hết thế mạnh và khả năng đóng góp của FDI từ EU vào thực hiện các mục tiêu, định hướng ưu tiên phát triển của Việt Nam.

3.4.3. Nguyên nhân dẫn đến các hạn chế

Mục này giải thích các kết quả đánh giá trên cơ sở khung yếu tố ảnh hưởng đã xây dựng ở Chương 2. Theo đó, các hạn chế của chính sách xúc tiến FDI từ EU là hệ quả của tương tác giữa bối cảnh bên ngoài, điều kiện bên trong và nội tại chính sách này.

3.4.3.1. Nhóm nguyên nhân bên ngoài

Một là, bối cảnh địa chính trị, kinh tế và tái cấu trúc chuỗi cung ứng làm gia tăng cạnh tranh thu hút FDI từ EU trong khu vực. Theo đánh giá của đại diện hiệp hội doanh nghiệp EU, sức cạnh tranh thu hút FDI chất lượng cao từ EU đang tạo sức ép đối với Việt Nam không thể chỉ cạnh tranh xúc tiến FDI từ EU bằng chi phí, mà phải bằng chất lượng thể chế, ổn định chính sách và năng lực hạ tầng, nhân lực (Chuyên gia CG10). Như vậy, các nhân tố bên ngoài này đã bộc lộ điểm yếu của hệ thống quản trị, hành chính công ở Việt Nam, dẫn đến làm suy giảm tính nhất quán và hiệu lực, hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam dù Việt Nam đang nỗ lực tăng cường các hoạt động xúc tiến FDI từ EU.

Hai là, những điều chỉnh chiến lược, chính sách gần đây của EU, nhất là “tự chủ chiến lược”, “Thỏa thuận Xanh châu Âu” khiến chuẩn mực đầu tư của EU ngày càng gắn kết với tính bền vững, tuân thủ ESG, minh bạch chuỗi cung ứng và quản trị rủi ro. Điều này đòi hỏi chính sách xúc tiến FDI từ EU không chỉ giới thiệu cơ hội đầu tư, mà phải chứng minh năng lực thực thi, nâng cấp các công cụ xúc tiến theo ngành/chuỗi giá trị, thông tin tiêu chuẩn hóa, dịch vụ hỗ trợ có chất lượng. Theo cán bộ xúc tiến đầu tư tại Đức và đại diện hiệp hội doanh nghiệp Đức tại Việt Nam (CG06, CG11), FDI của Đức gần đây có yêu cầu khắt khe về minh bạch chuỗi cung ứng và giảm thải các-bon, nên xúc tiến FDI từ Đức gặp khó khăn hơn.

Ba là, sự phức tạp nội tại của EU khi không đồng nhất giữa các quốc gia thành viên làm tăng yêu cầu về phân khúc thị trường, nhà đầu tư. Lý thuyết về xúc tiến FDI (Loewendahl, 2001) và ý kiến một số chuyên gia tham gia phỏng vấn (CG03, CG10) cho rằng nếu chính sách xúc tiến FDI tiếp cận EU như một khối đồng nhất và thiếu chiến lược chuyên biệt cùng với thiếu sản phẩm xúc tiến theo thị trường/ ngành, sẽ dễ rơi vào tình trạng dàn trải, thiếu hiệu quả về nguồn lực. Đặc thù không đồng nhất của thị trường EU đặt ra yêu cầu cấp thiết Việt Nam cần có một chiến lược hoặc kế hoạch tổng thể về xúc tiến FDI chuyên biệt cho EU, trong đó phân khúc rõ thị trường, xác định rõ ngành/ lĩnh vực ưu tiên và nhà đầu tư EU mục tiêu.

3.4.3.2. Nhóm nguyên nhân bên trong

Một là, *chất lượng thể chế và thực thi chính sách trong nước*. Khi thủ tục còn phức tạp, phối hợp liên ngành, liên vùng chưa thông suốt và thực thi không đồng bộ

giữa các địa phương, khiến chi phí giao dịch và rủi ro triển khai tăng lên, làm giảm sức thuyết phục của thông điệp xúc tiến FDI đối với các nhà đầu tư EU, vốn rất coi trọng tính ổn định, minh bạch của thể chế, chính sách. Hầu hết cán bộ nghiên cứu, chuyên gia nghiên cứu và đại diện các hiệp hội doanh nghiệp EU (CG01, CG04, CG10...) tham gia phỏng vấn đều chia sẻ đánh giá rằng chất lượng thể chế và năng lực thực thi của các cơ quan trong nước là nhân tố ảnh hưởng đáng kể đến chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, nhất là đến tính nhất quán, tính hiệu quả và tác động lâu dài- bền vững của chính sách này.

Một trong những nguyên nhân trực tiếp dẫn đến sự thiếu đồng bộ, nhất quán giữa triển khai chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam với các chính sách liên quan, nhất là xúc tiến thương mại, du lịch, khoa học- công nghệ..., xuất phát từ điểm yếu cố hữu của bộ máy hành chính ở Việt Nam là quản lý ngành theo chiều dọc nhưng thiếu cơ chế phối hợp hiệu quả theo chiều ngang (OECD, 2018). Theo phản ánh của một số Đại sứ quán Việt Nam tại các nước EU, tình trạng trùng lặp, thiếu gắn kết và hỗ trợ lẫn nhau giữa các hoạt động xúc tiến FDI, xúc tiến thương mại, xúc tiến du lịch và xúc tiến khoa học- công nghệ của Việt Nam được triển khai tại một số nước EU chủ yếu do các hoạt động này được tổ chức bởi các bộ khác nhau nhưng thiếu điều phối và phối hợp thống nhất giữa các cơ quan này. Bản thân các Đại sứ quán gặp lúng túng khi nhận được chỉ đạo cùng lúc của nhiều cơ quan trong nước (Bộ Tài chính, Bộ Công Thương, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch...), đôi khi có những chỉ đạo không thống nhất với nhau về cùng một sự kiện xúc tiến FDI được tổ chức tại địa bàn (Chuyên gia CG06, CG07). Sự bất cập này của hệ thống quản trị, hành chính công (ví dụ, tồn tại song song ba hệ thống xúc tiến đầu tư, thương mại, du lịch, có chồng lấn nhiệm vụ, nhưng không có cơ chế phối hợp liên ngành hiệu quả) đã tác động trực tiếp đến chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Hai là, sự hạn chế của một số yếu tố nền tảng của nền kinh tế (hạ tầng, nhân lực, công nghiệp hỗ trợ, năng lực đổi mới...) là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến tính hiệu lực và tác động lâu dài của chính sách xúc tiến FDI từ EU (Chuyên gia CG02, CG03, CG05). Nhà đầu tư EU có xu hướng yêu cầu cao về hệ sinh thái cung ứng, tiêu chuẩn môi trường và năng lực lao động. Nếu năng lực nội địa chưa đáp ứng, chính sách xúc tiến FDI từ EU dù định hướng đúng và tổ chức thực hiện tốt cũng khó đạt hiệu lực, hiệu quả cao và tác động lan tỏa, bền vững lâu dài.

Ba là, *định hướng thu hút FDI của Việt Nam đang chuyển nhanh sang chất lượng cùng với các yếu tố thuận lợi của EVFTA/ EVIPA, nhưng công cụ thực thi và cơ chế đo lường chưa theo kịp.* Khi định hướng thay đổi, cần một hệ công cụ tương ứng: danh mục dự án tiêu chuẩn hóa, tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư, gói hỗ trợ phù hợp và cơ chế theo dõi kết quả theo mục tiêu chất lượng. EVFTA/ EVIPA đòi hỏi bộ công cụ riêng để khai thác tối đa lợi thế của các hiệp định này như phân khúc nhà đầu tư, lĩnh vực thu hút FDI mục tiêu, gói chính sách phát huy các cơ chế trong khuôn khổ EVFTA... Nếu tiếp tục thực hiện theo phương thức như trước, thì hiệu lực và tác động của chính sách xúc tiến FDI từ EU khó đáp ứng yêu cầu và kỳ vọng.

Như vậy, nhóm nguyên nhân bên trong cho thấy chính sách xúc tiến FDI từ EU chịu ràng buộc mạnh bởi thể chế và năng lực thực thi. Không xử lý được ràng buộc này, chính sách xúc tiến FDI từ EU khó tạo đột phá về thu hút FDI chất lượng cao từ EU vào Việt Nam.

3.4.3.3. Nhóm nguyên nhân nội tại của chính sách

Một là, *tư duy xúc tiến FDI chậm đổi mới so với yêu cầu thu hút FDI chất lượng cao.* Nhận thức chung của các cấp, các ngành về xúc tiến FDI nhìn chung còn giản đơn, mang tính “hành chính hóa” (Chuyên gia CG04), coi xúc tiến FDI đơn giản là quảng bá, tổ chức sự kiện mời gọi, thu hút FDI mới (Chuyên gia CG01). Trong khi đó, để thu hút FDI có chất lượng cao từ EU đòi hỏi mô hình xúc tiến theo hướng dịch vụ đầu tư chuyên nghiệp, chăm sóc nhà đầu tư theo vòng đời đầu tư (CG01, CG03). Đây là nguyên nhân trực tiếp khiến tính hiệu lực, hiệu quả của nhiều nội dung cấu thành và tổng thể chính sách xúc tiến FDI từ EU còn hạn chế.

Hai là, *thiếu tầm nhìn chiến lược về xúc tiến FDI từ EU* không chỉ thể hiện ở thiếu một văn bản chiến lược, mà còn ở thiếu một cấu trúc chiến lược có thể vận hành: phân khúc thị trường EU theo quốc gia/ nhóm ngành/ loại hình nhà đầu tư; xác định rõ đối tác mục tiêu, thiết kế danh mục dự án phù hợp. Hệ quả là chính sách xúc tiến FDI từ EU chưa định vị rõ EU trong tổng thể mạng lưới đối tác đầu tư của Việt Nam (Chuyên gia CG09), không rõ mục tiêu, trọng tâm ngành, lĩnh vực và đối tác ưu tiên. Điều này dẫn đến xúc tiến khó tập trung, ưu tiên nguồn lực, từ đó làm giảm tính hiệu lực và hiệu quả của chính sách.

Ba là, *năng lực thực thi xúc tiến FDI từ EU chưa đáp ứng yêu cầu thu hút FDI chất lượng cao.* Chính sách xúc tiến FDI mang tính liên ngành; hiệu quả phụ thuộc

vào điều phối giữa trung ương- địa phương và giữa các cơ quan liên quan (đầu tư, đất đai, môi trường, xây dựng, lao động, thuế, hải quan...). Trong khi đó, bộ máy xúc tiến FDI của Việt Nam phân tán tại nhiều cơ quan cả ở Trung ương và địa phương, cơ chế điều phối chưa rõ vai, thiếu cơ chế giám sát kết quả, trải nghiệm nhà đầu tư. Đây là nguyên nhân trực tiếp làm hạn chế tính nhất quán nội tại của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, kéo theo hạn chế tính hiệu lực, hiệu quả của chính sách này (CG01, CG03).

Về năng lực cán bộ, xúc tiến FDI từ EU đòi hỏi chuyên môn theo ngành, am hiểu quy định/ chuẩn mực EU, năng lực phân tích- dữ liệu và năng lực làm việc với tập đoàn đa quốc gia theo chuẩn dịch vụ quốc tế. Trong khi đó, đội ngũ cán bộ xúc tiến FDI mỏng, chưa có cán bộ chuyên trách nhà đầu tư EU. Trình độ cán bộ xúc tiến FDI chưa đáp ứng yêu cầu, thiếu cán bộ thành thạo tiếng Anh, Đức, Pháp; thiếu kiến thức về tiêu chuẩn ESG, các quy định của EU và văn hóa kinh doanh châu Âu; thiếu kỹ năng phân tích, xử lý dữ liệu thị trường (Chuyên gia CG03, CG04, CG05)... Sự thiếu hụt số lượng, chất lượng nhân lực xúc tiến FDI từ EU tác động trực tiếp đến chất lượng tạo nguồn đầu tư và tính chuyên nghiệp của hỗ trợ sau cấp phép (CG01, CG04, CG06).

Bên cạnh đó, đánh giá nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU cho thấy việc thiếu nền tảng dữ liệu, hệ thống quản lý quan hệ với nhà đầu tư (CRM) và hệ thống theo dõi- đánh giá cũng góp phần làm hạn chế tính nhất quán, hiệu quả của chính sách này.

Tiểu kết Chương 3

Trên cơ sở khung lý thuyết đã xây dựng tại Chương 2, Chương 3 của Luận án tập trung vào các nội dung sau đây:

- Phân tích thực trạng chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam theo từng nội dung chính sách xúc tiến FDI, gồm xây dựng chiến lược, định hướng xúc tiến FDI; xây dựng hình ảnh và quảng bá đầu tư; tạo nguồn đầu tư và duy trì quan hệ với nhà đầu tư; tạo thuận lợi đầu tư; hỗ trợ nhà đầu tư sau cấp phép và vận động chính sách. Luận án đã đánh giá các nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam theo các tiêu chí đánh giá chính sách công của OECD được vận dụng vào chính sách xúc tiến FDI.

- Trên cơ sở phân tích văn bản chính sách, dữ liệu thứ cấp có độ tin cậy cao

kết hợp với tổng hợp dữ liệu sơ cấp từ khảo sát doanh nghiệp EU và phỏng vấn sâu chuyên gia, Luận án đã chỉ ra kết quả nổi bật và phát hiện những hạn chế mang tính cấu trúc và hệ thống, nguyên nhân dẫn đến các hạn chế này của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Trong đó, hạn chế thể hiện xuyên suốt các cấu phần nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU là thiếu một chiến lược, kế hoạch tổng thể xúc tiến FDI chuyên biệt cho thị trường EU, làm suy giảm tính phù hợp, nhất quán, hiệu lực, hiệu quả và tác động của chính sách xúc tiến FDI từ EU. Bên cạnh chưa làm tốt vai trò cốt lõi là khắc phục bất đối xứng thông tin, tạo thuận lợi và hỗ trợ sau cấp phép là điểm yếu có tính hệ thống, khiến tính hiệu lực, hiệu quả và tác động của chính sách xúc tiến FDI từ EU còn rất hạn chế.

Nguyên nhân xuất phát từ tổng hòa các yếu tố bối cảnh bên ngoài, điều kiện bên trong và nội tại chính sách xúc tiến FDI từ EU, song nguyên nhân xuất phát từ các nhóm yếu tố bên trong và nội tại chính sách xúc tiến FDI từ EU là chủ yếu. Trong đó, chất lượng thể chế, năng lực thực thi chính sách, chậm đổi mới tư duy xúc tiến FDI trước yêu cầu thu hút FDI chất lượng cao, thiếu tầm nhìn chiến lược về xúc tiến FDI từ EU là những nguyên nhân trực tiếp dẫn đến sự thiếu đồng bộ, nhất quán, hiệu lực, hiệu quả và tác động hạn chế của chính sách xúc tiến FDI từ EU. Đây là những cơ sở quan trọng để Luận án đề xuất mục tiêu, quan điểm, định hướng và giải pháp hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam ở Chương 4.

Chương 4

ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM

4.1. BỐI CẢNH TÁC ĐỘNG ĐẾN CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM

4.1.1. Bối cảnh quốc tế

Thứ nhất, *cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn* thúc đẩy các tập đoàn đa quốc gia (MNE) điều chỉnh chiến lược đầu tư và cơ cấu lại chuỗi cung ứng để phân tán rủi ro. Theo UNCTAD (2024), đầu tư mới của 100 tập đoàn hàng đầu thế giới (không tính các tập đoàn trong lĩnh vực tài chính) trong 5 năm qua đã chuyển dịch theo hướng khu vực hóa cao hơn, ưu tiên các nước gần trụ sở chính (*near-shoring*) hoặc gần thị trường mục tiêu. Xu hướng này thể hiện rõ nhất trong các ngành chiến lược như bán dẫn, dược phẩm và công nghệ môi trường. Các xu hướng này thúc đẩy dòng vốn FDI dịch chuyển sang các nền kinh tế đang phát triển có môi trường chính trị ổn định, chi phí cạnh tranh và khả năng hội nhập sâu vào thương mại quốc tế, mở ra cơ hội mới cho các quốc gia như Việt Nam trong xúc tiến FDI từ EU, song đồng thời cũng làm gia tăng cạnh tranh giữa các nước tiếp nhận FDI.

Dưới tác động của cách mạng công nghiệp lần thứ 4 (CMCN 4.0), nhiều quốc gia đẩy mạnh xúc tiến FDI vào chuyển đổi số, nhất là phát triển phần mềm, trung tâm dữ liệu và điện toán đám mây, công nghệ thông tin và truyền thông, y tế số và trí tuệ nhân tạo-AI (OECD, 2021). Phần lớn các lĩnh vực có FDI Capex tăng trong giai đoạn 2020-2024 liên quan đến đổi mới công nghệ như bán dẫn, linh kiện điện tử, viễn thông, thiết bị công nghiệp, dịch vụ IT & phần mềm, dược phẩm⁷. Mặt khác, nhiều nước tăng cường sử dụng công nghệ số trong xúc tiến FDI, nhất là số hóa hoàn toàn quy trình và thủ tục đầu tư, quản lý quan hệ với nhà đầu tư bằng công nghệ số (OECD, 2021). Bên cạnh đó, *biến đổi khí hậu và xu hướng chuyển đổi xanh* thúc đẩy vốn FDI vào các lĩnh vực năng lượng tái tạo, cơ sở hạ tầng bền vững, công nghệ xanh.

⁷ <https://www.fdiintelligence.com/content/312b0bfb-76ba-5cde-a3db-dce760eedf27>

Chuyển dịch FDI toàn cầu dưới tác động của CMCN 4.0, chuyển đổi số, chuyển đổi xanh phù hợp với định hướng thu hút FDI của Việt Nam. Trong bối cảnh đó, Việt Nam có tiềm năng trở thành một trung tâm sản xuất mới của EU khi các công ty EU tìm kiếm nguồn cung ứng mới, an toàn và tin cậy ở châu Á- Thái Bình Dương. Đây là cơ hội chính sách xúc tiến FDI từ EU cạnh tranh thủ tối đa để định vị Việt Nam là một "người bạn" ("friend") trong mạng lưới sản xuất của tập đoàn lớn EU.

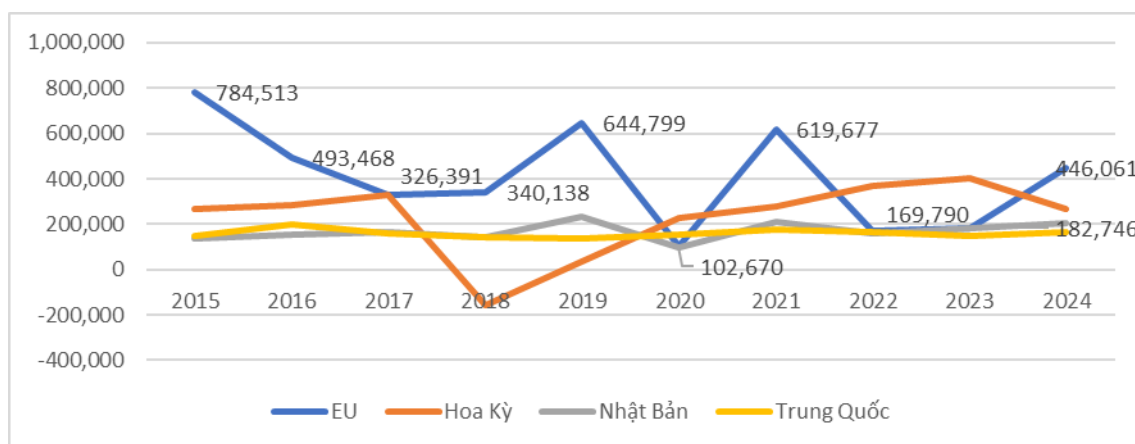
Thứ hai, chiến lược và chính sách đầu tư của EU đang có sự chuyển dịch rõ rệt theo hướng ưu tiên chất lượng, giá trị gia tăng và tính bền vững. Các lĩnh vực được doanh nghiệp EU ưu tiên đầu tư bao gồm công nghệ cao, sản xuất xanh, năng lượng tái tạo, kinh tế tuần hoàn, hạ tầng số và các ngành công nghiệp hỗ trợ có hàm lượng tri thức cao. Điều này hàm ý rằng các quốc gia tiếp nhận FDI, trong đó có Việt Nam, cần điều chỉnh chính sách xúc tiến đầu tư theo hướng chủ động sàng lọc, định hướng và hỗ trợ các dự án phù hợp với chiến lược đầu tư mới của EU, thay vì chỉ tập trung vào mở rộng quy mô thu hút vốn.

Bên cạnh đó, các tiêu chuẩn mới của EU về phát triển bền vững đang trở thành nhân tố chi phối quyết định đầu tư của doanh nghiệp EU. Thỏa thuận Xanh châu Âu (European Green Deal) cùng hàng loạt quy định liên quan đến môi trường, khí hậu, lao động và quản trị doanh nghiệp đã thiết lập một “khung chuẩn” mới đối với đầu tư và kinh doanh của các doanh nghiệp EU trên phạm vi toàn cầu. Các yêu cầu giảm phát thải carbon, minh bạch chuỗi cung ứng, trách nhiệm giải trình xã hội và tuân thủ các tiêu chuẩn ESG không chỉ áp dụng trong nội khối EU mà còn cả hoạt động đầu tư ra nước ngoài.

Những chính sách quan trọng nói trên cho thấy EU tiếp cận thận trọng hơn đối với đầu tư ra nước ngoài và ưu tiên sự phù hợp về chiến lược, khả năng phục hồi chuỗi cung ứng và bảo đảm an ninh quốc gia, chứ không đơn thuần chỉ chú trọng tiếp cận thị trường và hiệu quả chi phí (Nguyễn Hoài Nam, 2024). Những chính sách này tạo cơ hội đẩy mạnh xúc tiến FDI từ EU vào các ngành, lĩnh vực Việt Nam ưu tiên như chuyển đổi số, năng lượng tái tạo, môi trường, bán dẫn, dược phẩm, thiết bị y tế và công nghệ sinh học. Tuy nhiên, thách thức đặt ra là các doanh nghiệp EU thận trọng đầu tư các dự án công nghệ cao ở nước ngoài, đặt yêu cầu cao về minh bạch hóa nguồn gốc sản phẩm, tiêu chuẩn lao động, môi trường, quản trị công...

Thứ ba, đặc điểm FDI của EU. Từ năm 2020 đến nay, đầu tư của EU ra nước

ngoài phục hồi chậm, không ổn định và điều chỉnh đáng kể về địa bàn, lĩnh vực và động cơ đầu tư. Về quy mô, FDI của EU sau khi tăng mạnh vào năm 2021 đã sụt giảm mạnh với quy mô vốn bình quân chỉ khoảng 170-180 tỷ USD/năm trong năm 2022-2023, tụt lại sau Mỹ và Nhật Bản. Năm 2024, FDI của EU có dấu hiệu phục hồi, song chưa đạt mức trước đại dịch Covid-19 (xem Hình 4.1). Trong khi đó, FDI của Mỹ, Nhật Bản, Trung Quốc tương đối ổn định và có xu hướng tăng lên từ năm 2018 đến nay.



Hình 4.1. Các quốc gia cung cấp FDI hàng đầu thế giới giai đoạn 2015-2024

Nguồn: Tổng hợp từ UNCTAD (2024), UNCTAD (2025)

Về ngành/ lĩnh vực, dịch vụ chiếm gần 70% tổng vốn FDI của EU, trong đó tài chính và bảo hiểm khoảng 47-48%, chế tạo khoảng 24%, phần còn lại thuộc các lĩnh vực khác như công nghệ thông tin, dịch vụ chuyên môn, thương mại, vận tải, bất động sản, khai khoáng, xây dựng... (Eurostat, 2025b). Việc EU triển khai “Tự chủ chiến lược” đã thúc đẩy các doanh nghiệp EU tăng đầu tư vào các ngành thiết yếu (như pin điện tử, y tế, dược phẩm, công nghệ số, năng lượng sạch...) trong nội khối EU và một số quốc gia có khả năng cung ứng nguyên liệu quan trọng hoặc có tiềm năng phát triển công nghệ cao, đáp ứng các tiêu chuẩn của EU.

Về hình thức đầu tư, doanh nghiệp EU thiên về mua bán và sáp nhập (M&A) ở các nước phát triển (Mỹ, Anh, Thụy Sĩ), nhưng thiên về đầu tư mới, mở rộng sản xuất tại Trung-Đông Âu, các nền kinh tế đang nổi ở châu Á, Mỹ La-tinh nhằm tối ưu hóa chi phí, gần thị trường và đa dạng hóa chuỗi cung ứng.

Về yêu cầu đối với đối tác, khác biệt lớn của nhà đầu tư EU là yêu cầu cao về tiêu chuẩn ESG và có xu hướng mang tiêu chuẩn này ra nước ngoài. Đối với nước tiếp nhận FDI của EU, điều này đồng nghĩa bước vào chuỗi EU không chỉ là vấn đề

chi phí-thị trường mà còn là năng lực đáp ứng tiêu chuẩn; đổi lại, liên kết nội địa có chất lượng hơn khi doanh nghiệp EU chuẩn hóa nhà cung ứng theo ESG.

Điều chỉnh trong xu hướng đầu tư ra nước ngoài của EU tạo cơ hội cho Việt Nam nhắm mục tiêu vào các doanh nghiệp EU có kế hoạch mở rộng đầu tư, tối ưu hóa chi phí và chuỗi cung ứng ở khu vực châu Á- Thái Bình Dương, nhất là trong các ngành Việt Nam khuyến khích FDI như chế tạo, điện tử, dược phẩm... Thực tế là nhiều doanh nghiệp EU đang nhắm đến Việt Nam như một trung tâm sản xuất mới trong một số ngành (EuroCham, 2025). Tuy nhiên, thách thức đặt ra là năng lực thể chế, liên kết nội địa, đáp ứng tiêu chuẩn ESG nếu muốn tham gia chuỗi của EU.

Thứ tư, cạnh tranh thu hút FDI trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương diễn ra ngày càng gay gắt, tạo thêm áp lực đối với các quốc gia như Việt Nam. Nhiều nước trong khu vực đã triển khai chiến lược xúc tiến FDI có trọng tâm rõ ràng, kết hợp cải cách thể chế, ưu đãi chọn lọc và hỗ trợ sau cấp phép nhằm thu hút FDI chất lượng cao từ EU. Singapore, Malaysia, Thái Lan hay Indonesia không chỉ cạnh tranh về chi phí mà còn chất lượng hạ tầng, tính ổn định của chính sách và khả năng hỗ trợ doanh nghiệp (UNCTAD, 2024). Trong bối cảnh đó, Việt Nam chịu sức ép cạnh tranh lớn hơn trong xúc tiến FDI từ EU, cả về chiến lược, định hướng xúc tiến, xây dựng hình ảnh, tiếp cận nhà đầu tư, thuận lợi hóa đầu tư và hỗ trợ sau cấp phép.

Thứ sáu, sự phát triển của quan hệ Việt Nam - EU. Sau 35 năm thiết lập quan hệ ngoại giao, quan hệ Việt Nam- EU phát triển mạnh mẽ. Việc Việt Nam và EU nâng cấp quan hệ lên đối tác chiến lược toàn diện mở ra một không gian hợp tác sâu rộng hơn không chỉ về thương mại mà còn về đầu tư, khoa học- công nghệ, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi xanh và chuyển đổi số. Bên cạnh quan hệ với EU với tư cách một khối, Việt Nam có quan hệ đối tác chiến lược toàn diện, đối tác chiến lược, đối tác toàn diện với tất cả các nước thành viên chủ chốt của EU. Đặc biệt là, EVFTA đang thúc đẩy nhiều doanh nghiệp EU định vị Việt Nam như một cơ sở sản xuất chiến lược. EVIPA kỳ vọng sẽ tạo cơ sở pháp lý ổn định, minh bạch, qua đó củng cố niềm tin của các doanh nghiệp EU khi có ý định đầu tư hoặc mở rộng kinh doanh ở Việt Nam. Đây là lợi thế khác biệt của Việt Nam so với nhiều nước trong khu vực cần được phát huy tối đa để tiếp cận nhà đầu tư EU.

4.1.2. Bối cảnh trong nước

Các yếu tố trong nước giữ vai trò quyết định đối với khả năng tận dụng cơ hội

và hóa giải thách thức trong xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Trong giai đoạn phát triển hiện nay, Việt Nam đang chứng kiến những chuyển biến quan trọng về định hướng phát triển, thể chế, năng lực nội tại của nền kinh tế và mức độ hội nhập quốc tế, qua đó tác động trực tiếp đến chính sách xúc tiến FDI từ EU.

Một là, chiến lược phát triển kinh tế - xã hội và thu hút FDI của Việt Nam có sự điều chỉnh căn bản theo hướng tinh thần Nghị quyết Đại hội XIV của Đảng, trong đó nhấn mạnh đổi mới mô hình phát triển dựa trên nền tảng khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số. Sau nhiều thập niên thu hút FDI chủ yếu dựa trên lợi thế chi phí và ưu đãi, Việt Nam đang từng bước chuyển sang mô hình thu hút FDI có chọn lọc, ưu tiên các dự án có hàm lượng công nghệ cao, giá trị gia tăng lớn, thân thiện với môi trường và có khả năng lan tỏa sang khu vực doanh nghiệp trong nước. Sự thay đổi về định hướng chiến lược đặt ra yêu cầu đối với chính sách xúc tiến FDI từ EU phải chuyển từ “mở rộng số lượng” sang “nâng cao chất lượng”, từ xúc tiến đại trà sang xúc tiến có trọng tâm, trọng điểm theo ngành, lĩnh vực và đối tác cụ thể.

Hai là, môi trường thể chế, pháp luật và tiến trình cải cách hành chính trong nước có tác động mạnh mẽ đến niềm tin và quyết định đầu tư của nhà đầu tư EU. Các nỗ lực hoàn thiện thể chế, cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh thời gian qua đã góp phần cải thiện đáng kể năng lực cạnh tranh quốc gia và hình ảnh đầu tư của Việt Nam trong mắt các nhà đầu tư EU. Tuy nhiên, vẫn tồn tại hạn chế về tính ổn định, nhất quán và khả năng dự báo của chính sách, cũng như thiếu đồng bộ trong thực thi giữa các địa phương. Với nhà đầu tư EU, những hạn chế này có thể làm tăng chi phí tuân thủ và rủi ro đầu tư.

Ba là, năng lực nội tại của nền kinh tế Việt Nam đã có bước phát triển vượt bậc trong thời gian qua, song chất lượng nguồn nhân lực, công nghiệp hỗ trợ, đổi mới sáng tạo vẫn còn hạn chế. Điều này làm giảm mức độ lan tỏa và gắn kết của FDI với khu vực kinh tế trong nước, đồng thời ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của các doanh nghiệp EU. Do đó, chính sách xúc tiến FDI từ EU không thể tách rời khỏi các chính sách nâng cao năng lực nội tại của nền kinh tế, đặc biệt là nguồn nhân lực chất lượng cao, khoa học công nghệ, hạ tầng cơ sở...

Bốn là, hội nhập quốc tế sâu rộng của Việt Nam, đặc biệt thông qua các hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới, tạo nền tảng quan trọng cho chính sách

xúc tiến FDI từ EU. Hiệp định EVFTA được kỳ vọng là “đòn bẩy thể chế” thúc đẩy dòng FDI chất lượng cao từ EU vào Việt Nam thông qua việc cải thiện môi trường đầu tư và tăng cường niềm tin của nhà đầu tư. Tuy nhiên, việc tận dụng EVFTA trong xúc tiến FDI vẫn chưa tương xứng với tiềm năng do hạn chế trong năng lực thực thi, phối hợp chính sách xúc tiến FDI với các cam kết của hiệp định.

Năm là, yêu cầu chuyển đổi xanh và chuyển đổi số trong phát triển kinh tế tác động đến chính sách xúc tiến FDI từ EU. Cam kết của Việt Nam về phát thải ròng bằng “0” vào năm 2050 cùng với các chiến lược tăng trưởng xanh và chuyển đổi số quốc gia đã tạo ra khuôn khổ định hướng mới cho phát triển kinh tế trong dài hạn. Đối với các nhà đầu tư EU, mức độ sẵn sàng cho chuyển đổi xanh của Việt Nam là một tiêu chí quan trọng trong quyết định đầu tư. Do đó, việc thu hút FDI chất lượng cao từ EU đặt ra yêu cầu cấp thiết về hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU theo hướng phù hợp với các chuẩn mực và kỳ vọng của nhà đầu tư EU.

Sáu là, sắp xếp, tinh gọn bộ máy thúc đẩy cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh. Cuộc "cách mạng" tinh gọn bộ máy tạo cơ hội lớn cho triển khai chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Với bộ máy tinh gọn hơn, ít khâu trung gian hơn và đẩy mạnh chuyển đổi số quốc gia, nhiều thủ tục hành chính được loại bỏ hoặc tinh giản, do đó có thể tạo đột phá về cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh. Điều này đáp ứng kỳ vọng của giới đầu tư quốc tế, đặc biệt là các nhà đầu tư EU. Khai thác tốt cơ hội từ cuộc "cách mạng" này sẽ góp phần nâng cao tính nhất quán, hiệu lực, hiệu quả chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Như vậy, bối cảnh quốc tế và trong nước mang lại cơ hội, thuận lợi đan xen với thách thức, khó khăn đối với chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Đồng thời, bối cảnh mới cũng đặt ra yêu cầu cấp thiết đối với chính sách xúc tiến FDI từ EU phải chuyển mạnh sang xúc tiến FDI có tầm nhìn chiến lược rõ ràng, chọn lọc theo chất lượng, gắn kết với hoàn thiện thể chế phát triển bền vững và quản trị hiện đại.

4.2. QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM

Trong bối cảnh dòng vốn FDI của EU chịu tác động mạnh mẽ của tái cấu trúc chuỗi giá trị, chuyển đổi xanh, chuyển đổi số và cạnh tranh địa chính trị, kinh tế, căn cứ quan điểm và định hướng của Đảng, Nhà nước về thu hút FDI đến năm 2030

và qua đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, việc hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam cần bám sát các quan điểm sau đây: (i) Hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU phải đặt trong tổng thể hoàn thiện thể chế phát triển và hội nhập quốc tế; (ii) Đổi mới mạnh mẽ tư duy, chuyển mạnh từ xúc tiến theo số lượng sang nâng cao chất lượng, hiệu quả xúc tiến; (iii) Gắn chặt với mục tiêu phát triển nhanh, bền vững đất nước; (iv) Phát huy vai trò kiến tạo, điều phối của Nhà nước, nâng cao năng lực tổ chức thực hiện đi đôi với tăng cường giám sát, đánh giá chính sách.

Với những quan điểm nêu trên, Luận án xin đề xuất định hướng hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU như sau:

Thứ nhất, *chính sách xúc tiến FDI cần chuyển từ cách tiếp cận dàn trải sang định hướng có tầm chiến lược, xác định rõ nhà đầu tư EU mục tiêu và ưu tiên các lĩnh vực EU có lợi thế công nghệ và quản trị vượt trội.* Cách tiếp cận này phù hợp với xu hướng xúc tiến FDI từ EU không chỉ nhằm gia tăng quy mô vốn mà còn tối ưu hóa tác động lan tỏa về công nghệ, năng suất và tiêu chuẩn môi trường-xã hội.

Thứ hai, *chính sách xúc tiến FDI từ EU cần được hoàn thiện theo hướng gắn kết chặt chẽ hơn với khung cam kết quốc tế và tiêu chuẩn phát triển bền vững.* Điều này đòi hỏi Việt Nam phải tích hợp các nội dung về ESG, trung hòa carbon, trách nhiệm xã hội doanh nghiệp và tuân thủ chuỗi cung ứng bền vững vào thông điệp và công cụ xúc tiến đầu tư. Việc chủ động đồng bộ hóa chính sách xúc tiến FDI từ EU với các định hướng như Thỏa thuận Xanh châu Âu không chỉ nâng cao mức độ tương thích thể chế mà còn tạo dựng niềm tin dài hạn cho các nhà đầu tư EU vốn ngày càng nhạy cảm với rủi ro chính sách và danh tiếng.

Thứ ba, *đổi mới mạnh mẽ nội dung và công cụ xúc tiến FDI từ EU theo hướng chuyên nghiệp và số hóa, tập trung khắc phục các điểm yếu trong thực hiện các vai trò cốt lõi của chính sách xúc tiến FDI là thông tin và hỗ trợ nhà đầu tư.* Thay vì chỉ tập trung vào các hoạt động quảng bá truyền thông, chính sách xúc tiến FDI từ EU nên ưu tiên các hình thức tiếp cận theo ngành, theo tập đoàn mục tiêu và theo chuỗi giá trị cụ thể, kết hợp với việc xây dựng cơ sở dữ liệu đầu tư minh bạch, cập nhật và dễ tiếp cận. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy các cơ quan xúc tiến đầu tư hiệu quả thường đóng vai trò “đối tác chiến lược” của nhà đầu tư, hỗ trợ xuyên suốt từ giai đoạn tìm hiểu, quyết định đầu tư đến triển khai và mở rộng dự án.

Thứ tư, hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU cần đặt trong tổng thể cải cách thể chế và phối hợp ở cả trung ương và địa phương. Việc nâng cao năng lực của các cơ quan xúc tiến đầu tư, tăng cường cơ chế phối hợp liên ngành và bảo đảm tính nhất quán giữa xúc tiến FDI với chính sách liên quan đến FDI sẽ quyết định hiệu quả thực chất của dòng vốn FDI từ EU. Chỉ khi chính sách xúc tiến FDI được thiết kế đồng bộ và thực thi nhất quán, các nước tiếp nhận mới có thể khai thác tối đa giá trị gia tăng dài hạn của FDI phục vụ mục tiêu phát triển bền vững.

4.3. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỪ LIÊN MINH CHÂU ÂU VÀO VIỆT NAM

Trên cơ sở kết quả đánh giá nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam tại Chương 3, các giải pháp được xây dựng theo nguyên tắc tập trung khắc phục các hạn chế, điểm yếu quan trọng của chính sách xúc tiến FDI từ EU và các nguyên nhân dẫn đến hạn chế, nhất là các giải pháp có khả năng trực tiếp cải thiện tính nhất quán, tính hiệu lực, hiệu quả và tác động của chính sách xúc tiến FDI từ EU. Luận án tổ chức các khuyến nghị theo ba lớp: (i) Lớp định hướng- chiến lược (xây dựng chiến lược, kế hoạch tổng thể, định vị thương hiệu, phân khúc thị trường, xác định ngành, nhà đầu tư EU mục tiêu); (ii) Lớp vận hành- dịch vụ (quảng bá, tạo nguồn đầu tư, tạo thuận lợi, hỗ trợ sau cấp phép...); và (iii) Lớp năng lực thực thi (tổ chức bộ máy, nhân lực, ngân sách và phối hợp liên ngành).

4.3.1. Xây dựng chiến lược hoặc kế hoạch tổng thể về xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Liên minh châu Âu vào Việt Nam

Giải pháp này nhằm khắc phục hạn chế về tính nhất quán, hiệu lực và hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI từ EU, thể hiện ở việc thiếu một chiến lược hoặc kế hoạch tổng thể xúc tiến FDI chuyên biệt cho EU. Lý thuyết về xúc tiến đầu tư và tổng quan các công trình nghiên cứu liên quan đến xúc tiến FDI tại Việt Nam (nêu ở Chương 1, Chương 2) và khuyến nghị của hầu hết chuyên gia qua phỏng vấn sâu đều khẳng định Việt Nam cần xây dựng một chiến lược quốc gia về xúc tiến FDI để "nhận diện đúng và trúng các đối tác" (CG01) với điều kiện chiến lược này "phải chất lượng, thực chất và hiệu quả" (CG03).

Để bảo đảm gắn kết giữa các cấu phần của chính sách xúc tiến FDI từ EU, chiến lược/ kế hoạch tổng thể cần được thiết kế theo logic “chuỗi dịch vụ đầu tư”, từ định vị–

quảng bá, tạo nguồn đầu tư và phát triển quan hệ với nhà đầu tư, tạo thuận lợi và hỗ trợ sau cấp phép đến đối thoại, vận động chính sách trong một tổng thể thống nhất.

4.3.1.1. Định vị thương hiệu đầu tư quốc gia

Trong bối cảnh cạnh tranh thu hút FDI chất lượng cao diễn ra ngày càng gay gắt, các nhà đầu tư ngày càng ưu tiên các yếu tố như môi trường đầu tư minh bạch, trình độ lao động, công nghệ và phát triển bền vững. Hình ảnh "công xưởng chi phí thấp" mất lợi thế trước sự phát triển mạnh mẽ của CMCN 4.0 và yêu cầu cấp bách về chuyển đổi xanh, phát triển bền vững.

Nhiều nghiên cứu marketing địa điểm trên thế giới (Papadopoulos và cộng sự, 2016; Lowendahl, 2001) nhấn mạnh hình ảnh quốc gia ảnh hưởng đáng kể đến quyết định của nhà đầu tư. Như đã đánh giá ở Chương 3, Việt Nam đến nay chưa xây dựng được thương hiệu đầu tư quốc gia. Nhà đầu tư EU luôn có yêu cầu cao về pháp lý ổn định, thủ tục minh bạch, tiêu chuẩn ESG, nên thương hiệu đầu tư hướng đến đầu tư xanh, môi trường đầu tư tin cậy, minh bạch sẽ có lợi thế trong cạnh tranh thu hút FDI từ EU. Căn cứ bối cảnh nêu ở mục 4.1, lợi thế, năng lực cũng như mục tiêu, định hướng thu hút FDI của Việt Nam và đặc thù nhà đầu tư EU, thương hiệu đầu tư quốc gia của Việt Nam đối với thị trường EU cần tập trung truyền tải các thông điệp chính sau đây:

- **Địa điểm đầu tư an toàn:** Trong bối cảnh thế giới trải qua những biến động lớn, yếu tố “an toàn” là lợi thế cần được phát huy tối đa trong xây dựng, quảng bá thương hiệu Việt Nam. Lợi thế này có thể sẽ thúc đẩy nhiều tập đoàn đa quốc gia lớn của EU đang đầu tư ở Trung Quốc và một số nước ASEAN, nhưng chưa đầu tư vào Việt Nam, cân nhắc đầu tư và dịch chuyển chuỗi cung ứng sang Việt Nam. Với môi trường quốc tế hiện nay, thậm chí ngay cả các tập đoàn EU đang hiện diện ở Việt Nam cũng cân nhắc mở rộng đầu tư ở Việt Nam trong chiến lược kinh doanh của họ trong khu vực.

- **Địa điểm thân thiện, tin cậy với nhà đầu tư:** Các nhà đầu tư EU luôn có xu hướng lựa chọn những địa điểm có môi trường thể chế ổn định, nhất quán và tin cậy. Mặc dù môi trường thể chế, chính sách của Việt Nam còn những bất cập, đang trong quá trình hoàn thiện, nhưng Việt Nam cần thể hiện rõ được quyết tâm, cam kết nhất quán, mạnh mẽ về hoàn thiện thể chế, chính sách, cải thiện môi trường kinh doanh hướng đến các tiêu chuẩn quốc tế trong định vị thương hiệu đầu tư quốc gia

đối với EU. Do đó, cần tập trung nhiều hơn làm nổi bật sự ổn định chính trị- xã hội, cam kết, nỗ lực và kết quả đạt được của Việt Nam trong hoàn thiện thể chế, pháp luật, cải thiện môi trường đầu tư, việc thực thi đầy đủ và nhất quán các cam kết trong EVFTA/ EVIPA và các FTA thế hệ mới, nhất là cam kết hoàn thiện thể chế.

Trong truyền thông về địa điểm tin cậy đối với nhà đầu tư, cần đặc biệt coi trọng yếu tố “*vận hành nhanh*” bởi đây là yếu tố mà theo đánh giá của EuroCham về môi trường đầu tư kinh doanh ở Việt Nam và kết quả khảo sát các doanh nghiệp EU cơ bản thống nhất chỉ ra thủ tục hành chính liên quan đến đầu tư ở Việt Nam còn nhiều trở ngại đối với nhà đầu tư EU. Thương hiệu đầu tư quốc gia phải được thể hiện bằng thể chế, năng lực thực thi, nhân lực và dịch vụ đầu tư có chất lượng (Papadopoulos và cộng sự, 2016). Do đó, cần truyền tải cam kết mạnh mẽ của Việt Nam về cải cách hành chính, tăng cường minh bạch, đi đôi với thực hiện quyết liệt, triệt để trên thực tế về tinh giảm thủ tục hành chính, kết quả đạt được từ tinh gọn bộ máy...

Ngoài ra, cần thông tin cập nhật cho nhà đầu tư EU tiềm năng sự phát triển mạnh mẽ về điều kiện sống tại Việt Nam như hạ tầng xã hội, y tế, giáo dục, dịch vụ...

- **Địa điểm đầu tư bền vững:** Làm nổi bật các chiến lược, kế hoạch, lộ trình và quyết tâm, cam kết nhất quán về thực hiện mục tiêu phát triển bền vững, công nghiệp sinh thái, điện tái tạo, cắt giảm các-bon... như là một thông điệp định hướng nhà đầu tư EU vào các loại hình đầu tư xanh, bền vững và các lĩnh vực thân thiện với môi trường. Bên cạnh đó, tùy từng đối tác EU, có thể nhấn mạnh sự tương đồng, chia sẻ và bổ sung lẫn nhau về lợi ích giữa Việt Nam và EU cũng như sự tương thích, phù hợp giữa tiềm năng, lợi thế và chiến lược phát triển, ưu tiên thu hút FDI của Việt Nam với các tầm nhìn, chiến lược phát triển, đối ngoại của EU (như tự chủ chiến lược, chuyển đổi xanh, chuyển đổi số...).

- **Địa điểm đầu tư có tính kết nối cao:** Mạng lưới các FTA rộng mở mà Việt Nam đã ký và sẽ ký là một lợi thế đặc thù trong tương quan với các nước trong khu vực. Lợi thế này định hướng nhà đầu tư không chỉ vào thị trường Việt Nam mà còn kết nối với nhiều thị trường khác trong và ngoài khu vực (Trung Quốc, ASEAN, các EU, các nước thành viên CPTPP...) để tối đa hóa hiệu quả đầu tư. Việc nhấn mạnh thành tố này nhằm tranh thủ xu hướng các tập đoàn EU mở rộng chuỗi cung ứng, sản xuất trong khu vực châu Á- Thái Bình Dương, trong đó xác định Việt Nam là “một trung tâm quan trọng” trong một số ngành Việt Nam ưu tiên phát triển.

- ***Địa điểm đầu tư cung cấp lực lượng lao động tiếp cận nhanh với công nghệ, đổi mới sáng tạo.*** Lực lượng lao động trẻ của Việt Nam có tiềm năng rất lớn, có những lợi thế nhất định so với lao động một số nước trong khu vực. Người Việt Nam có tố chất ham học hỏi và khả năng tiếp cận nhanh, làm chủ và sáng tạo công nghệ nếu được đào tạo bài bản.

Các thành tố nêu trên cần được chuyển hóa và cụ thể hóa thành các bộ thông tin chuyên sâu cho nhà đầu tư EU (các bộ thông tin chuyên sâu về đầu tư xanh, ESG, EVFTA/ EVIPA, ngành bán dẫn...).

Bên cạnh đó, đặc biệt quan tâm đến lan tỏa và thẩm thấu thương hiệu đầu tư quốc gia thông qua "*Câu chuyện đầu tư Việt Nam*" cho các nhà đầu tư EU. Mô hình "đi theo người dẫn đầu" trong FDI mang một hàm ý có thực tiễn về truyền thông khi quảng bá thành công của một tập đoàn lớn đang kinh doanh ở một quốc gia sẽ tác động đến các công ty khác quyết định lựa chọn quốc gia đó làm địa điểm đầu tư (Loewendahl, 2001). Do đó, cần quảng bá mạnh mẽ các dự án FDI thành công của EU tại Việt Nam, tranh thủ các tập đoàn EU lớn đang đầu tư tại Việt Nam như một "kênh" truyền thông tác động hữu hiệu đến nhà đầu tư EU tiềm năng (CG01, CG04).

4.3.1.2. Xác định rõ ngành/ lĩnh vực ưu tiên cần chủ động xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Liên minh châu Âu

Các nghiên cứu lý thuyết, thực nghiệm trên thế giới (Harding và Javorcik, 2011; Papadopoulos và cộng sự, 2016) và kinh nghiệm các nước trong khu vực đã chứng minh rằng xúc tiến nhắm mục tiêu theo ngành đem lại hiệu quả thu hút vốn FDI cao hơn hẳn cách tiếp cận dàn trải. Các phân tích ở Chương 3 cho thấy việc xúc tiến FDI dàn trải các ngành/ lĩnh vực không phát huy hiệu quả bởi thực tế là không phải ngành/ lĩnh vực nào cũng cần xúc tiến. Do đó, cần đổi mới căn bản cách tiếp cận xúc tiến FDI từ xúc tiến "mở cửa đón nhận FDI" sang xúc tiến có tính chủ động cao "tìm kiếm, sàng lọc FDI" theo ngành/ lĩnh vực mục tiêu (targeted).

Việc xác định các ngành/ lĩnh vực ưu tiên xúc tiến FDI đòi hỏi rà soát, đánh giá tổng thể các ngành/ lĩnh vực của nền kinh tế, trên cơ sở đó kết hợp đồng thời nhiều tiêu chí để sàng lọc, lựa chọn. Luận án xin đề xuất một số căn cứ sau đây khi đánh giá, lựa chọn ngành/ lĩnh vực ưu tiên xúc tiến FDI từ EU:

- ***Sự phù hợp với mục tiêu, chiến lược phát triển đất nước:*** Cục Đầu tư nước ngoài cần rà soát kỹ lưỡng chiến lược, quy hoạch phát triển các ngành, lĩnh vực,

nhất là khoa học công nghệ, chuyển đổi số, tăng trưởng xanh, công nghiệp, năng lượng, nông nghiệp... để lựa chọn các ngành, phân ngành ưu tiên xúc tiến FDI.

- *Có khả năng gia tăng giá trị và tạo ra mối liên kết trong nước nhiều nhất:*

Khả năng tạo giá trị gia tăng có thể dưới hình thức như sử dụng đầu vào tri thức trong nước (thiết kế, nghiên cứu...), phát triển trình độ công nghệ trong nước, phát triển mạng lưới nhà cung cấp trong nước, v.v...

- *Những ngành/ lĩnh vực mà doanh nghiệp EU có lợi thế vượt trội về tài chính, công nghệ và quản trị so với doanh nghiệp trong nước hoặc doanh nghiệp trong nước chưa có khả năng đầu tư, phát triển.* Có thể sử dụng 11 nhóm công nghệ chiến lược và 35 nhóm sản phẩm công nghệ chiến lược theo Quyết định 1131/QĐ-TTg ngày 12/6/2025 của Thủ tướng Chính phủ làm căn cứ quan trọng để xác định ngành và phân ngành ưu tiên xúc tiến FDI.

Trên cơ sở các ngành/ lĩnh vực ưu tiên, cần xác định cụ thể phân ngành, sản phẩm, công nghệ ưu tiên xúc tiến FDI từ EU phù hợp với nhu cầu, thế mạnh của Việt Nam và EU. Tổng hợp xu hướng FDI của EU ra nước ngoài theo ngành gần đây (mục 4.1), kinh nghiệm một số nước và đối chiếu với lợi thế, định hướng thu hút FDI của Việt Nam, Luận án xin đề xuất một số ngành, lĩnh vực ưu tiên xúc tiến FDI từ EU như sau:

Bảng 4.1. Đề xuất một số ngành ưu tiên xúc tiến FDI từ EU

Ngành	Lợi thế của Việt Nam	Nhu cầu của EU	Đề xuất thông điệp xúc tiến
Năng lượng tái tạo	Bờ biển dài (điện gió), bức xạ mặt trời cao, cam kết mạnh mẽ của Chính phủ	Cấp bách chuyển đổi năng lượng, tìm kiếm nguồn năng lượng sạch để đạt mục tiêu của Thỏa thuận Xanh châu Âu..	Việt Nam - Điểm đến tiềm năng hàng đầu về năng lượng sạch ở Đông Nam Á với cam kết mạnh mẽ về chuyển đổi năng lượng.
Công nghệ cao, bán dẫn và chuyển đổi	Nguồn nhân lực kỹ thuật trẻ dồi dào, chi phí cạnh tranh trong	Đa dạng hóa chuỗi cung ứng chip, tăng cường năng lực sản	Việt Nam - Đối tác tin cậy trong chuỗi cung ứng bán dẫn

số	một số công đoạn (lắp ráp, thử nghiệm, thiết kế), chính sách ưu đãi cho công nghệ cao.	xuất các linh kiện chiến lược, tìm kiếm trung tâm R&D và phát triển phần mềm..	toàn cầu và sẵn sàng là trung tâm đổi mới sáng tạo của EU tại Châu Á.
Dược phẩm, thiết bị y tế & công nghệ sinh học	Thị trường nội địa lớn, dân số trẻ, tiềm năng dược liệu, nhu cầu nâng cao chất lượng y tế.	Đa dạng hóa sản xuất, bảo đảm an ninh y tế, tìm kiếm thị trường mới cho công nghệ y tế.	Việt Nam - Cửa ngõ sản xuất dược phẩm-thiết bị y tế đạt chuẩn quốc tế cho thị trường ASEAN và tiềm năng nghiên cứu sinh học.

Nguồn: Nghiên cứu sinh tổng hợp

Sau khi xác định ngành ưu tiên, cần xây dựng hồ sơ đầu tư (investment profile) cho các ngành này với dữ liệu cơ bản, cần thiết về tiềm năng của ngành, quy định pháp luật liên quan, quy hoạch phát triển ngành, chính sách ưu đãi, nguồn nhân lực, chuỗi cung ứng hiện có và các tổ chức/ doanh nghiệp Việt Nam mà nhà đầu tư EU có thể hợp tác, thông tin về các quy định ESG (nếu có...). Các ngành có ưu tiên càng cao, hồ sơ đầu tư ngành càng cần cụ thể và niêm yết công khai trên Cổng một cửa đầu tư quốc gia.

Xác định các dự án trọng điểm thu hút FDI từ EU trong ngành/ lĩnh vực ưu tiên. Rút kinh nghiệm danh mục quốc gia dự án kêu gọi FDI hiện nay quá dàn trải và thông tin sơ sài, danh sách dự án trọng điểm chỉ nên bao gồm một số lượng nhất định dự án thực sự ở tầm quốc gia mà nếu thu hút được FDI sẽ tạo tác động lan tỏa hoặc bước phát triển mới trong ngành/ lĩnh vực ưu tiên. Kèm theo danh sách này cần có đề xuất dự án cụ thể để nhà đầu tư có thể thấy được lợi ích từ dự án.

Các chương trình xúc tiến FDI quốc gia hằng năm cần chuyển sang cách tiếp cận theo ngành/ lĩnh vực và đối tác ưu tiên. Bộ Tài chính cần trao đổi sâu rộng với các bộ, ngành liên quan, các địa phương, các chuyên gia giỏi trong các ngành/ lĩnh vực trọng điểm và doanh nghiệp trong nước hiện đang kinh doanh hoặc có tiềm năng đầu tư vào các ngành/ lĩnh vực này để xây dựng các chương trình, kế hoạch

xúc tiến (WB, 2018). Theo khuyến nghị của một số chuyên gia tham gia phỏng vấn, có thể tính việc thuê các công ty tư vấn am hiểu sâu các ngành/ lĩnh vực trọng điểm để tư vấn xây dựng chương trình, kế hoạch xúc tiến (Chuyên gia CG03, CG04).

4.3.1.3. Phân khúc thị trường Liên minh châu Âu

Lý thuyết marketing địa điểm và xúc tiến đầu tư (Kotler và cộng sự 1993; Wells and Wint, 2001; Lowendahl, 2001) đều nhấn mạnh tầm quan trọng của việc lựa chọn phân khúc nguồn thị trường, đối tác đầu tư phù hợp. Việc đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam đã chỉ ra xúc tiến FDI chưa "cá thể hóa" từng thị trường trong EU là một điểm yếu của chính sách này bởi EU không phải là một thị trường đồng nhất. Phân khúc thị trường EU nhằm khắc phục những hạn chế về tính phù hợp của chính sách xúc tiến FDI từ EU, theo đó các nội dung của chính sách này cần xuất phát từ nhu cầu, quan tâm và đặc điểm của nhà đầu tư EU.

Từ kinh nghiệm của một số nước trong khu vực (Singapore, Trung Quốc...), theo khuyến nghị của một số chuyên gia nghiên cứu và cán bộ xúc tiến FDI của các Đại sứ quán Việt Nam ở một số nước EU, có thể xem xét phân khúc thị trường EU thành từng cụm nước theo khu vực địa lý như Bắc Âu, Đức- Áo- Thụy Sĩ, Benelux (Bỉ-Hà Lan- Luxemburg)- Pháp- Ý và Đông- Nam Âu. Các nước trong từng cụm nước có tương đồng nhất định về tiềm lực và văn hóa kinh doanh. Với mỗi nước, cụm nước, cần tiếp cận xúc tiến FDI phù hợp với thế mạnh, ưu tiên đầu tư và văn hóa kinh doanh. Ví dụ, với *Đức* có thể mạnh công nghiệp chế tạo (ô tô, máy móc, cơ khí chính xác), công nghệ tự động hóa, năng lượng tái tạo, hóa chất, dược phẩm và ưu tiên tìm kiếm cơ sở sản xuất chất lượng cao, linh hoạt, đa dạng hóa chuỗi cung ứng khỏi một số thị trường tập trung. đầu tư vào R&D và công nghệ mới, Việt Nam có thể tiếp cận xúc tiến FDI theo hướng nhấn mạnh chất lượng, độ tin cậy, năng lực kỹ thuật của lao động Việt Nam và khả năng kết nối chuỗi giá trị toàn cầu; tương tự với *nhóm Bắc Âu* (Thụy Điển, Đan Mạch, Phần Lan) có thể mạnh về đổi mới sáng tạo, công nghệ xanh, công nghệ thông tin và số hóa, sản xuất bền vững và ưu tiên các dự án R&D, công nghệ thông tin, sản xuất bền vững, năng lượng tái tạo, giáo dục, Việt Nam có thể xúc tiến FDI theo hướng nhấn mạnh môi trường đổi mới sáng tạo, cam kết phát triển bền vững, nguồn nhân lực trẻ và khát khao học hỏi, các chính sách khuyến khích chuyển giao công nghệ...

Xác định nhà đầu tư EU mục tiêu. Sau khi khoanh vùng quốc gia và ngành ưu

tiên, cần xác định cụ thể các tập đoàn, nhà đầu tư EU có tiềm năng cao nhất (*các tập đoàn mục tiêu*) trong từng ngành ưu tiên để tập trung tiếp cận, vận động và chăm sóc. Theo khuyến nghị của một số chuyên gia nghiên cứu tham gia phỏng vấn, nên chọn trong số các tập đoàn EU mục tiêu một số tập đoàn có thể mạnh hoặc có thể tạo đột phá về nhóm công nghệ chiến lược hoặc nhóm sản phẩm công nghệ chiến lược để xác định *nhà đầu tư EU chiến lược* của Việt Nam (Chuyên gia CG06). Tương tự việc xác định ngành ưu tiên, việc lựa chọn các tập đoàn EU mục tiêu (hoặc nhà đầu tư EU chiến lược) để tập trung nguồn lực cho tiếp cận, xúc tiến, vận động và chăm sóc, chứ không có nghĩa là chỉ thu hút FDI từ các tập đoàn này.

Việc xác định các đối tác, nhà đầu tư EU mục tiêu không chỉ tiếp cận từ góc độ khu vực địa lý, mà cả từ góc độ khả năng đáp ứng của đối tác đối với các mục tiêu, định hướng và yêu cầu thu hút FDI của Việt Nam trong thời gian tới. Các tập đoàn EU mục tiêu/ chiến lược trong các ngành/ lĩnh vực ưu tiên có thể được lựa chọn từ các nhóm tập đoàn sau đây:

- *Các tập đoàn EU trong nhóm 500 tập đoàn hàng đầu thế giới* của Tạp chí Fortune có ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng và có thể kéo theo nhiều nhà cung cấp khác. Xúc tiến các tập đoàn này nên sử dụng cách tiếp cận cấp cao, thông qua các kênh ngoại giao như lãnh đạo Chính phủ, lãnh đạo các bộ, ngành, các đại sứ Việt Nam tại các nước EU hoặc thông qua các tổ chức tư vấn có uy tín có mối quan hệ với các lãnh đạo của các tập đoàn này.

- *Các tập đoàn tầm trung và công ty công nghệ mới* (mittelstands): Một số nước EU có nhiều công ty tầm trung đi đầu trong các lĩnh vực công nghệ hoặc thị trường "ngách", được gọi là những "nhà vô địch ẩn danh" (hidden champions). Riêng các nước nói tiếng Đức (Đức, Áo, Thụy Sĩ) chiếm hơn 55% tổng số công ty "vô địch ẩn danh" trên thế giới (Hermann Simon, 2009). Các công ty này có công nghệ độc quyền, sản phẩm ngách hoặc đang phát triển nhanh trong các lĩnh vực mới, nhưng ít được truyền thông biết tới. Các tập đoàn này thường tiên phong trong các lĩnh vực mới hoặc là nhà cung cấp chủ yếu cho các tập đoàn lớn. Đây là nhóm tập đoàn, Việt Nam cần chú trọng hơn xúc tiến FDI từ EU.

Để nhận diện các tập đoàn tầm trung, bên cạnh nghiên cứu sâu tiềm lực, ưu tiên đầu tư của từng nước EU và sự phát triển các ngành/ lĩnh vực trên thế giới, các cơ quan xúc tiến đầu tư cần chủ động, tích cực tham gia các hội chợ chuyên ngành tại

EU đáp ứng yêu cầu, định hướng thu hút FDI (ví dụ, Hội chợ công nghệ cao Hanover, Đức), xây dựng quan hệ tốt với các hiệp hội doanh nghiệp chuyên ngành. Khi tiếp cận các tập đoàn này, cần cung cấp thông tin rõ ràng về môi trường khởi nghiệp, chính sách đổi mới sáng tạo, khả năng liên kết với doanh nghiệp trong nước.

4.3.1.4. Tăng cường nghiên cứu thị trường Liên minh châu Âu

Nghiên cứu thị trường dù không phải là một nội dung của chính sách xúc tiến FDI, nhưng là nền tảng quan trọng để phân khúc thị trường, lựa chọn nhà đầu tư mục tiêu (Kotler & Armstrong, 2018; Loewendahl, 2001), từ đó xây dựng chiến lược, định hướng xúc tiến FDI, xây dựng hình ảnh và quảng bá đầu tư, tạo nguồn đầu tư và hỗ trợ sau cấp phép đầu tư. Từ cơ sở lý thuyết và thực tiễn triển khai chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, Luận án đề xuất một số giải pháp sau đây:

- Các cơ quan xúc tiến FDI, nhất là Bộ Tài chính, Bộ Công Thương và Bộ Ngoại giao cần chú trọng nghiên cứu sâu, có hệ thống và thường xuyên xu thế vận động của dòng vốn FDI toàn cầu và EU; chuỗi giá trị toàn cầu và khu vực của các ngành ưu tiên, các nhà đầu tư EU mục tiêu; diễn biến thị trường khu vực và quốc tế của một số ngành, lĩnh vực ưu tiên thu hút FDI; làm rõ sự kết hợp, bổ sung lẫn nhau về địa kinh tế giữa Việt Nam và các nhà đầu tư EU tiềm năng; những mất xích bổ sung mang tính cơ cấu giữa kinh tế Việt Nam và các đối tác tiềm năng (cơ cấu tài nguyên, cơ cấu vốn, công nghệ, nhân lực...) để hằng năm hoặc định kỳ điều chỉnh chính sách xúc tiến FDI từ EU.

- Xây dựng một hệ thống thông tin về FDI của EU tích hợp ở cấp quốc gia, thay vì dữ liệu rời rạc ở từng bộ/ngành. Kết nối dữ liệu của Cục Đầu tư nước ngoài, Tổng cục Thống kê, Ngân hàng Nhà nước với các nguồn quốc tế như Eurostat, UNCTAD, OECD. Mở rộng phạm vi dữ liệu: không chỉ dừng ở dòng vốn đăng ký/giải ngân mà cần thu thập thông tin sâu hơn về ngành nghề chi tiết, hình thức hiện diện (greenfield, M&A, trung tâm R&D, văn phòng khu vực), vị trí trong chuỗi giá trị, liên kết với doanh nghiệp nội địa... (UNCTAD, 2008; OECD, 2018).

Bộ Tài chính cần xây dựng cơ sở dữ liệu quốc gia về nhà đầu tư nước ngoài, gồm các nhà đầu tư tiềm năng (các công ty Fortune 500, quỹ đầu tư quốc tế...) trong các ngành/ lĩnh vực ưu tiên. Trong đó, cần xây dựng cơ sở dữ liệu về các nhóm tập đoàn nói trên trong các ngành hoặc phân ngành Việt Nam ưu tiên thu hút FDI từ EU. Cơ sở dữ liệu này gồm thông tin cần thiết về tiềm lực công nghệ, tài chính, chiến lược

và ưu tiên đầu tư, cơ cấu tổ chức, cách thức vận hành, mạng lưới sản xuất, thị trường, văn hóa tổ chức... Để có cơ sở dữ liệu tốt về các tập đoàn EU, cần tổ chức nghiên cứu chuyên sâu, bài bản với tính chuyên nghiệp cao, nên có thể thuê các tổ chức tư vấn đầu tư có uy tín lập dữ liệu về các tập đoàn EU, nhất là nhóm tập đoàn tầm trung đi tiên phong trong các lĩnh vực công nghệ mới, thị trường "ngách".

- Xem xét thiết lập một đầu mối nghiên cứu chuyên trách về FDI của EU (có thể đặt trong Bộ Tài chính) với nhiệm vụ theo dõi và phân tích xu hướng đầu tư ra nước ngoài của EU. Xây dựng hồ sơ thị trường theo từng nước thành viên EU và từng tập đoàn/tập hợp doanh nghiệp tiềm năng, làm cơ sở cho chiến lược xúc tiến theo ngành và theo đối tác mục tiêu (Morisset, 2004). Kết quả nghiên cứu cần được chuyển hóa thành danh mục ngành, phân khúc và dự án ưu tiên để xúc tiến, thay vì chỉ dừng ở các báo cáo thống kê.

- *Thúc đẩy hợp tác quốc tế về nâng cao năng lực nghiên cứu thị trường FDI từ EU.* Trong bối cảnh nguồn lực trong nước về nhân sự, dữ liệu và công cụ phân tích còn hạn chế, hợp tác quốc tế có thể hỗ trợ nâng cao năng lực nghiên cứu thị trường FDI nói chung, FDI từ EU nói riêng. Với các tổ chức quốc tế chuyên sâu về xúc tiến đầu tư, Bộ Tài chính có thể xem xét đề xuất các chương trình hỗ trợ kỹ thuật về tổ chức bộ phận nghiên cứu thị trường của Cục Đầu tư nước ngoài; xây dựng bộ chỉ số và bộ dữ liệu chuẩn phục vụ xúc tiến FDI từ EU; đào tạo chuyên sâu về phân tích dữ liệu lớn, phân tích chuỗi giá trị, phân khúc nhà đầu tư. Bên cạnh đó, Cục Đầu tư nước ngoài cần tham gia tích cực, hiệu quả hơn vào mạng lưới Hiệp hội các cơ quan xúc tiến đầu tư thế giới (WAIPA) để chia sẻ, học hỏi kinh nghiệm từ những IPA rất mạnh về nghiên cứu thị trường (IDA Ireland, EDB Singapore...).

Với EU, chủ động thúc đẩy xây dựng các khuôn khổ, cơ chế hợp tác với một số nước EU (Đức, Pháp, Hà Lan, Bắc Âu...) theo mô hình "cơ quan xúc tiến đầu tư song hành" (twinning IPA). Theo đó, thiết lập khuôn khổ hợp tác giữa Cục Đầu tư nước ngoài với một cơ quan xúc tiến đầu tư của một nước EU để cùng triển khai các dự án nghiên cứu thị trường trong các lĩnh vực ưu tiên (như năng lượng tái tạo, logistics, nông nghiệp công nghệ cao, công nghệ số...); cử cán bộ Việt Nam đi thực tập ngắn hạn tại các cơ quan xúc tiến đầu tư của các nước EU để học kinh nghiệm, kỹ năng xúc tiến đầu tư.

Với EuroCham, cần thiết lập cơ chế đồng thiết kế chương trình nghiên cứu thị

trường hàng năm giữa Cục Đầu tư nước ngoài, EuroCham và Phái đoàn EU. Bộ Tài chính có thể xem xét ký thỏa thuận chia sẻ dữ liệu với EuroCham, trong đó Hiệp hội này chia sẻ các phân tích, đánh giá chuyên sâu về ngành, môi trường kinh doanh dưới góc nhìn của nhà đầu tư EU, phía Việt Nam cung cấp thông tin dự án, quy hoạch, hạ tầng, quỹ đất, ưu đãi..., trên cơ sở đó hình thành các dữ liệu, thông tin cần thiết cho xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

4.3.2. Đổi mới căn bản quảng bá và thông tin đầu tư

Như đã phân tích trong Chương 2 và Chương 3, thông tin là chức năng cơ bản, vai trò cốt lõi của chính sách xúc tiến FDI, nhưng đây lại là một trong những nội dung rất yếu của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Mục này đề xuất các giải pháp khắc phục điểm yếu này thông qua đổi mới quảng bá, thông tin đầu tư theo chiều sâu, bảo đảm đúng đối tượng, đúng thông điệp, từ đó cải thiện tính phù hợp, tính nhất quán và hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI từ EU.

4.3.2.1. Về quảng bá đầu tư

Thứ nhất, về tài liệu quảng bá, nên biên soạn các báo cáo chuyên sâu cho các ngành/ phân ngành ưu tiên, trong đó thông tin cụ thể tiềm năng, quy hoạch, chính sách ưu đãi, nguồn nhân lực, chuỗi cung ứng hiện có. Với các tài liệu về pháp luật, môi trường đầu tư, cần biên soạn theo hướng "thân thiện với nhà đầu tư", tóm tắt các quy định pháp luật liên quan đến đầu tư (luật đầu tư, đất đai, lao động, môi trường...) bằng ngôn ngữ đơn giản, dễ hiểu, có so sánh với quy định, tiêu chuẩn quốc tế và EU (nếu có). Với các tài liệu về ESG, cung cấp thông tin rõ ràng về các quy định ESG của Việt Nam, cam kết lao động, môi trường, quản trị trong EVFTA và các thỏa thuận, điều ước quốc tế khác Việt Nam tham gia. Nên xây dựng bản tin "EU FDI Snapshot" định kỳ hằng quý hoặc hằng năm để cung cấp thông tin, số liệu và câu chuyện thành công của doanh nghiệp EU tại Việt Nam.

Các báo cáo, tài liệu xúc tiến FDI cần sử dụng nhiều ngôn ngữ của các nước EU như tiếng Anh, tiếng Đức, tiếng Pháp, tiếng Hà Lan, tiếng Tây Ban Nha... tùy theo thị trường, nhà đầu tư mục tiêu. Có như vậy, thông tin đầu tư mới tiếp cận sâu rộng nhiều nhà đầu tư EU.

Thứ hai, về tổ chức đoàn xúc tiến FDI, tập trung vào chất lượng tương tác. Các bộ, ngành và địa phương cần đổi mới căn bản việc cử xúc tiến FDI đến các nước EU để nâng cao hiệu quả chính sách xúc tiến FDI từ EU. Việc tạo nguồn đầu tư thông

qua cử các đoàn xúc tiến ra nước mặc dù vẫn cần thiết, nhưng tốn kém. Theo khuyến nghị của một số chuyên gia tham gia phỏng vấn (CG01, CG03, CG04), để nâng cao hiệu quả cử đoàn xúc tiến FDI, các bộ, ngành, địa phương cần chuẩn bị tốt thông tin, nội dung, xác định cụ thể mục tiêu, kết quả dự kiến, đối tác EU ưu tiên xúc tiến; trong đó, mỗi đoàn xúc tiến chỉ nên lựa chọn một số ngành ưu tiên và/ hoặc một số tập đoàn EU mục tiêu đã được xác định trong chiến lược quốc gia về xúc tiến FDI và kế hoạch tổng thể về xúc tiến FDI từ EU.

Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Tài chính) cần phát huy hơn nữa vai trò và trách nhiệm trong việc thẩm định các đề án xúc tiến FDI của các bộ, ngành, địa phương; trong đó, đặc biệt chú trọng thẩm định về tính phù hợp, tính nhất quán và tính hiệu quả của các chương trình, kế hoạch xúc tiến FDI này với Chiến lược quốc gia về xúc tiến FDI và kế hoạch tổng thể về xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Theo khuyến nghị của cán bộ xúc tiến FDI tại một số nước EU (CG07, CG09), cần tổ chức các đoàn xúc tiến cấp cao (có sự tham gia của lãnh đạo chính phủ, các bộ, địa phương và một số tập đoàn Việt Nam) đến các vùng, trung tâm kinh tế trọng điểm của EU với các buổi làm việc riêng, hội thảo chuyên ngành hẹp với các tập đoàn EU mục tiêu, thay vì các hội nghị công chúng rộng rãi. Thực tiễn xúc tiến FDI tại một số nước EU (Đức, Hà Lan...) cho thấy việc tổ chức xúc tiến FDI theo chuyên ngành cụ thể thường có hiệu quả hơn, thu hút được sự quan tâm nhiều hơn của các doanh nghiệp EU so với các hội nghị, diễn đàn đầu tư mang tính chất chung.

- Từ mô hình “đi theo người dẫn đầu” trong FDI (Loewendahl, 2001), nên xem xét thiết lập “*Mạng lưới Đại sứ đầu tư Việt Nam- EU*” nhằm thông qua các doanh nghiệp EU đang đầu tư thành công tại Việt Nam để cung cấp thông tin thực chứng về tiềm năng, cơ hội và triển vọng đầu tư tại Việt Nam, qua đó quảng bá FDI có sức thuyết phục cao hơn. Cần lưu ý:

(i) Theo khuyến nghị của đại diện EuroCham (CG10), việc lựa chọn “*Đại sứ đầu tư EU*” gồm khoảng 20-30 lãnh đạo các doanh nghiệp EU được đánh giá thành công tại Việt Nam (về vận hành, ESG, lập chuỗi cung cấp trong nước, chuyển giao công nghệ...) được EuroCham hoặc Phái đoàn EU tại Việt Nam giới thiệu/ đề cử trong các ngành/ lĩnh vực Việt Nam ưu tiên thu hút FDI (như Siemens, Bosch, Schaeffler, ABB, LEGO, Piaggio trong lĩnh vực công nghệ; TotalEnergies, Ørsted trong lĩnh vực năng lượng, Sanofi, Bayer, AstraZeneca trong lĩnh vực dược- y tế...).

(ii) Thiết lập cơ chế và nền tảng vận hành Mạng lưới theo nguyên tắc tự nguyện, phi lợi nhuận và cùng có lợi. Mạng lưới nên hoạt động dưới sự bảo trợ của Bộ Tài chính và Phái đoàn EU tại Việt Nam; điều phối bởi Cục Đầu tư nước ngoài và EuroCham. Nội dung hoạt động có thể gồm: Các "đại sứ đầu tư" kể chuyện thực tế, chia sẻ kinh nghiệm, tư vấn, khuyến nghị cho các nhà đầu tư EU tiềm năng tại sự kiện xúc tiến đầu tư do Việt Nam và EU tổ chức; giới thiệu các nhà đầu tư EU mới cho phía Việt Nam; đồng tổ chức cho các nhà đầu tư EU tiềm năng thăm thực địa các dự án, cơ sở sản xuất của các doanh nghiệp EU đang hoạt động thành công tại Việt Nam, ...

Thứ ba, cần phát huy tối đa lợi thế mạng lưới các Cơ quan đại diện ngoại giao, lãnh sự, đại diện đầu tư và thương vụ Việt Nam ở các nước EU trong nghiên cứu thị trường, tiếp cận trực tiếp, thường xuyên các tập đoàn EU mục tiêu. Một điểm lợi thế là các Đại sứ với danh tiếng và uy tín ở sở tại có thể tiếp cận được cấp lập chính sách và ra quyết định của các tập đoàn lớn EU để vận động đầu tư. Tuy nhiên, nhược điểm lớn nhất của các Cơ quan đại diện là lực lượng cán bộ mỏng, không được đào tạo bàn bản, chuyên nghiệp về xúc tiến FDI. Theo khuyến nghị của cán bộ xúc tiến đầu tư, thương mại tại một số nước EU tham gia phỏng vấn (CG06, CG07), Cục Đầu tư nước ngoài và cơ quan, địa phương trong nước cần thông tin sớm cho các Đại sứ quán về kế hoạch tổ chức xúc tiến, tốt nhất thông tin kế hoạch xúc tiến FDI hằng năm tại địa bàn ngay từ đầu tư năm để các Đại sứ quán có kế hoạch chuẩn bị, tiếp xúc, tìm hiểu và vận động các đối tác sở tại; đồng thời, thường xuyên phối hợp, cập nhật thông tin cho các Đại sứ quán, thương vụ về định hướng, yêu cầu cụ thể về nghiên cứu thị trường, tìm hiểu đối tác EU ở sở tại.

4.3.2.2. Đẩy mạnh chuyển đổi số trong thực thi chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Liên minh châu Âu vào Việt Nam

Chuyển đổi số đang làm thay đổi mạnh mẽ phương thức xúc tiến FDI, trong đó số hóa được áp dụng trong hầu hết nội dung xúc tiến FDI, từ quảng bá, thông tin đầu tư đến thuận lợi hóa thủ tục, hỗ trợ, chăm sóc nhà đầu tư... Trong điều kiện của Việt Nam, bên cạnh đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính gắn với chuyển đổi số, cần triển khai một số giải pháp sau đây:

Một là, sớm xây dựng "**Cổng một cửa đầu tư quốc gia**" đa ngôn ngữ trên cơ sở tích hợp thống nhất các chức năng thông tin (chính sách, pháp luật, môi trường đầu tư...), giải quyết thủ tục hành chính liên quan đến đầu tư, các cơ sở dữ liệu cần

thiết cho nhà đầu tư (như quy hoạch, nhà cung cấp trong nước, ngành/ lĩnh vực ưu tiên, dự án ưu tiên quốc gia...), hệ thống tiếp nhận và phản hồi quan tâm của nhà đầu tư có tính tương tác cao, kết nối liên thông với các cổng thông tin quốc gia, các bộ, ngành và địa phương.

Tích hợp lên Cổng một cửa đầu tư quốc gia các thông tin đầu tư cập nhật, có chất lượng bằng ngôn ngữ không chỉ tiếng Anh, mà nên có tiếng Pháp, tiếng Đức (Chuyên gia CG06, CG07). Ngoài ra, chủ động định kỳ tổ chức các webinar chuyên đề với các tập đoàn EU mục tiêu; trong đó mời một số doanh nghiệp Việt Nam có khả năng và nhu cầu hợp tác với EU, chuyên gia tư vấn và doanh nghiệp EU đang thành công tại Việt Nam tham dự.

Theo chuyên gia nghiên cứu tham gia phỏng vấn (CG03), nếu cải thiện đồng bộ giao diện người dùng, chất lượng nội dung, khả năng tích hợp các cơ sở dữ liệu chuyên ngành và phân tích dữ liệu, thì Cổng một cửa đầu tư quốc gia hoàn toàn có thể trở thành *“trung tâm xúc tiến đầu tư số quốc gia số”* đúng nghĩa. Đây là mắt xích then chốt để Việt Nam chuyển từ xúc tiến truyền thống sang xúc tiến thông minh, hướng đến nhà đầu tư mục tiêu và phù hợp với yêu cầu phát triển bền vững.

Trước mắt, cần hiện đại hóa website của Cục Đầu tư nước ngoài. Có thể tham khảo kinh nghiệm của Cơ quan đầu tư Hà Lan; theo đó, nội dung trên trang web tự động điều chỉnh dựa trên địa chỉ IP quốc gia mà người dùng truy cập website để phù hợp với nhà đầu tư của quốc gia đó. Các website của các IPA quốc gia thành công trên thế giới thường xuyên cập nhật dữ liệu nhân khẩu học, các địa điểm và ngành ưu tiên thu hút FDI, các nhà cung cấp trong nước, v.v...

Hai là, xây dựng nền tảng kết nối liên thông, chia sẻ thông tin, cơ sở dữ liệu về FDI giữa các cơ quan nhà nước trung ương và địa phương. Các Bộ và các tỉnh cần kết nối, chia sẻ thông tin, cơ sở dữ liệu thuộc phạm vi quản lý của mình vào hệ thống thông tin và cơ sở dữ liệu quốc gia về FDI trên môi trường số. Tăng cường sử dụng công nghệ số trong quản lý quan hệ với nhà đầu tư nước ngoài (CRM) để nâng cao chất lượng hỗ trợ nhà đầu tư và hiệu quả truyền thông. Điều này giúp giảm thiểu chi phí, thời gian trong việc phối hợp giữa các cơ quan trung ương, địa phương khi xử lý các vấn đề liên quan đến FDI

4.3.3. Nâng cao chất lượng hỗ trợ nhà đầu tư Liên minh châu Âu sau cấp phép

Các nghiên cứu lý thuyết về xúc tiến FDI nêu ở Chương 2 cho thấy hỗ trợ đầu

tư sau cấp phép là một nội dung cốt lõi của chính sách xúc tiến FDI. Trong khi đó, đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU ở Chương 3 thông qua khảo sát doanh nghiệp EU và phỏng vấn chuyên gia đã chỉ ra đây là một trong những nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU có nhiều hạn chế. Mục này đề xuất các giải pháp khắc phục các hạn chế và nguyên nhân dẫn đến hạn chế của hỗ trợ nhà đầu tư EU sau cấp phép nhằm nâng cao tính hiệu lực, hiệu quả và tác động của nội dung này cũng như tổng thể chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

4.3.3.1. Về dịch vụ chăm sóc nhà đầu tư

Thứ nhất, cần xây dựng, thực thi chương trình chăm sóc nhà đầu tư chuyên nghiệp, bài bản trong suốt quá trình đầu tư. Thực tiễn cho thấy các biện pháp chăm sóc nhà đầu tư thường hiệu quả hơn tạo nguồn đầu tư, vẫn thu hút được FDI thông qua mở rộng đầu tư nhưng ít tốn kém hơn các biện pháp xúc tiến các nhà đầu tư tiềm năng (OECD, 2018). Tham khảo mô hình chăm sóc nhà đầu tư của một số nước như Thái Lan có chương trình “Aftercare Unit”, Singapore có hệ thống Dịch vụ nhà đầu tư, Việt Nam nên có các chương trình chăm sóc nhà đầu tư để bảo đảm mọi nhà đầu tư FDI đều được chăm sóc gồm: (i) Chăm sóc cơ bản dành cho tất cả nhà đầu tư; (ii) Chăm sóc dành riêng cho các nhà đầu tư FDI mục tiêu thực hiện các dự án có tác động lan tỏa rộng (như chuyển giao công nghệ, kết nối sâu rộng với doanh nghiệp trong nước...).

Thứ hai, chuẩn hóa dịch vụ đầu tư thông qua “thỏa thuận mức dịch vụ” (SLA- *Service level agreement*): Nhiều nghiên cứu quốc tế (Wells và Wint, 2000; Papadopoulos và cộng sự, 2016) và kinh nghiệm của một số nước trong khu vực (Singapore, Thái Lan) cho thấy, thương hiệu đầu tư quốc gia mạnh không nằm ở khẩu hiệu, mà ở trải nghiệm thực tế. Cục Đầu tư nước ngoài nên xem xét xây dựng, công bố một SLA để khẳng định cam kết với nhà đầu tư về sự minh bạch, nhất quán trong giải quyết thủ tục liên quan đến đầu tư. Nội dung SLA dành cho nhà đầu tư EU có thể gồm: (i) Xác định rõ phạm vi dịch vụ/ thủ tục (như khảo sát địa điểm, cấp phép, thẩm định môi trường, đấu nối điện...) và đối tượng áp dụng (nên là các dự án FDI từ EU trong các ngành ưu tiên). (ii) Cam kết thời gian xử lý, tập trung vào các dịch vụ công/ thủ tục hành chính nhà đầu tư EU thường nêu vướng mắc trong các Sách trắng EuroCham (như điện, giấy phép xây dựng, lao động, đất đai, hải quan...). Ví dụ, cam kết thời gian cấp phép dưới 45 ngày, đấu nối điện-nước dưới 90 ngày,

thông quan điện tử dưới 24 giờ, ... (iii) Cam kết về chất lượng dịch vụ công như áp dụng dịch vụ một cửa quốc gia, hệ thống trực tuyến theo dõi tiến độ... (iv) Xác định rõ trách nhiệm của cơ quan chủ trì và cơ quan phối hợp trong từng khâu thủ tục. (v) Công khai cơ chế theo dõi, đánh giá bằng dữ liệu (như tỷ lệ hồ sơ đúng hạn, thời gian xử lý trung bình, điểm hài lòng nhà đầu tư, tỷ lệ tái đầu tư từ EU...). Bản SLA cần được niêm yết công khai trên Cổng một cửa đầu tư quốc gia.

"Đặc định hóa" dịch vụ đầu tư cho các ngành ưu tiên và các dự án trọng điểm hoặc quan trọng của EU tại Việt Nam: Mỗi ngành có đặc thù về thể chế, chính sách, kinh tế- kỹ thuật, nên các nhà đầu tư trong từng ngành đều có yêu cầu riêng về dịch vụ hỗ trợ đầu tư. Ví dụ, ngành bán dẫn có yêu cầu cao về vật liệu- linh kiện, điện sạch, phòng thí nghiệm (Lab), dịch vụ hậu cần; ngành thiết bị y tế- dược phẩm có yêu cầu về mua sắm công, kiểm định đạt tiêu chuẩn quốc tế... Do đó, bên cạnh chuẩn hóa dịch vụ đầu tư áp dụng chung, cần "đặc định hóa" dịch vụ đầu tư trong một số ngành ưu tiên xúc tiến FDI từ EU phù hợp với các yêu cầu đặc thù của ngành. Ví dụ, muốn thúc đẩy FDI của EU vào ngành bán dẫn, cần tập trung hướng dẫn, hỗ trợ hạ tầng điện ổn định, hỗ trợ kết nối với nhà cung cấp dịch vụ hậu cần trong nước, dịch vụ lab thí nghiệm... Như vậy, dịch vụ đầu tư bảo đảm vừa có "sản phẩm chung" cho các ngành, các nhà đầu tư, vừa có "sản phẩm riêng" cho các ngành ưu tiên, nhà đầu tư mục tiêu.

Một trong những đặc thù của nhà đầu tư EU là có khả năng cao đầu tư vào những nơi dễ đáp ứng các tiêu chuẩn ESG hoặc các quy định của EU như cơ chế điều chỉnh biên giới các-bon (CBAM), điện xanh/ mua điện trực tiếp (DPPA)..., nên có nhu cầu tiếp cận nhanh với các dịch vụ hỗ trợ việc tuân thủ các quy định này. Do đó, Bộ Tài chính cần phối hợp với các bộ liên quan hoặc thuê tư vấn xây dựng một gói dịch vụ riêng về hỗ trợ thực hiện các quy định ESG, CBAM, điện xanh ở Việt Nam. Ví dụ, hướng dẫn cụ thể các quy định, quy trình, biểu mẫu về đo phát thải (điện, nước, vật liệu...), quy trình cấp chứng chỉ điện xanh, danh mục các phòng thí nghiệm, nhà cung ứng Việt Nam đã đạt chuẩn quốc tế...

Thứ ba, phát huy vai trò của hai Trung tâm Xúc tiến, Thông tin và Hỗ trợ đầu tư phía Bắc và phía Nam thuộc Cục Đầu tư nước ngoài thành các **"trung tâm dịch vụ đầu tư quốc gia"** tại hai khu vực này; là đầu mối thống nhất tiếp nhận, xử lý các quan tâm, vướng mắc và hỗ trợ nhà đầu tư thuộc khu vực phụ trách; đồng thời, điều phối, kết nối chặt chẽ với các Sở chuyên ngành, trung tâm xúc tiến đầu tư (nếu có),

các khu công nghiệp của các tỉnh thuộc khu vực phụ trách. Các Trung tâm này cần tổng hợp, quản lý, theo dõi hồ sơ nhà đầu tư đang triển khai dự án tại địa phương.

Đối với EU, Cục Đầu tư nước ngoài cần lập bộ phận hoặc bố trí cán bộ đầu mối chuyên trách EU (EU Desk) với chức năng, nhiệm vụ chính là tham mưu nghiên cứu thị trường EU, xây dựng chính sách, kế hoạch quốc gia về xúc tiến FDI từ EU, xây dựng thương hiệu đầu tư quốc gia của Việt Nam tại EU, tổng hợp, phản hồi kiến nghị chính sách và tổ chức đối thoại chính sách với nhà đầu tư EU... Với hai Trung tâm Xúc tiến, Thông tin và Hỗ trợ đầu tư phía Bắc và phía Nam, xem xét lập bộ phận hoặc cử cán bộ chuyên trách khu vực châu Âu (EU Helpdesk) với vai trò là "đầu mối" hỗ trợ và phục vụ nhà đầu tư EU trong khu vực phụ trách. Nhiệm vụ chính của bộ phận này nên là: (i) Cung cấp dịch vụ "một cửa" cho nhà đầu tư EU như thông tin, tư vấn, hỗ trợ thực hiện các thủ tục hành chính; (ii) Theo dõi và hỗ trợ các dự án FDI của EU trong suốt vòng đời dự án trong khu vực phụ trách; (iii) Vận hành Cơ sở dữ liệu & CRM nhà đầu tư EU để cập nhật tình hình, phát hiện sớm rủi ro; (iv) Thiết lập, vận hành cơ chế phối hợp, điều phối các cơ quan xúc tiến đầu tư của các tỉnh, khu công nghiệp, khu chế xuất trong khu vực phụ trách để xử lý các vấn đề cụ thể như hạ tầng điện, nước, lao động, môi trường, hải quan, đất đai...

Với các nhà đầu tư EU chiến lược, nên lập các nhóm chăm sóc sau đầu tư liên ngành với sự tham gia của một số bộ trực tiếp liên quan để bảo đảm đáp ứng kịp thời nhu cầu của nhà đầu tư liên quan đến nhiều lĩnh vực.

Thứ tư, cần "phân vai" các đầu mối cung cấp dịch vụ đầu tư theo các cấp độ như sau: (i) Bộ phận chuyên trách EU tại Cục Đầu tư nước ngoài hỗ trợ đầu tư ở cấp độ chính sách (xây dựng, đối thoại chính sách); (ii) Bộ phận chuyên trách EU tại hai Trung tâm Xúc tiến, Thông tin và Hỗ trợ đầu tư phía Bắc và phía Nam là "đầu mối quốc gia" chăm sóc, hỗ trợ các dự án trọng điểm/ quan trọng của EU trong khu vực phụ trách; (iii) Các cơ quan xúc tiến đầu tư của các tỉnh/ thành phố trực thuộc Trung ương, các khu công nghiệp, khu chế xuất hỗ trợ các nhà đầu tư EU còn lại.

Thứ năm, xem xét thiết lập Cơ chế phản hồi nhà đầu tư có hệ thống (SIRM) để theo dõi, quản lý các khiếu nại phát sinh giữa nhà đầu tư và cơ quan nhà nước nhằm tăng cường bảo vệ nhà đầu tư, góp phần củng cố niềm tin của nhà đầu tư vào Việt Nam như một điểm đến đầu tư, đồng thời giúp giảm thiểu việc khiếu nại chuyển hóa thành tranh chấp đầu tư quốc tế. Để xây dựng SIRM, cần xác định:

(i) Cục Đầu tư nước ngoài cần phối hợp với EuroCham xây dựng cơ sở dữ liệu nhà đầu tư EU đang hoạt động tại Việt Nam phục vụ việc theo dõi tình hình triển khai dự án của nhà đầu tư. Trên cơ sở đó, lựa chọn những nhà đầu tư mục tiêu để tập trung chăm sóc. Trước mắt, có thể lựa chọn các nhà đầu tư lớn, các công ty Fortune 500 và nhà đầu tư đang đầu tư vào các ngành/ lĩnh vực ưu tiên thu hút FDI hoặc có tiềm năng tạo tác động lan tỏa thông qua chuyển giao công nghệ mới.

(ii) Thống nhất cơ quan đầu mối tiếp nhận, rà soát, đánh giá các vướng mắc của nhà đầu tư, có thể là Cục Đầu tư nước ngoài và các Sở Tài chính cấp tỉnh. Các cơ quan này cần được hỗ trợ, phối hợp từ các cơ quan liên quan ở cấp trung ương và địa phương trong quá trình giải quyết vướng mắc, khiếu nại của nhà đầu tư.

(iii) Có một cơ chế phối hợp giữa các cơ quan nhà nước với cơ quan đầu mối. Dựa trên sự phối hợp của các cơ quan về chia sẻ thông tin cùng với các công cụ theo dõi, cơ quan đầu mối có thể cảnh báo sớm cho các cơ quan liên quan về nguy cơ có thể xảy ra tranh chấp, khiếu kiện giữa nhà nước và nhà đầu tư.

(iv) Cơ chế giải quyết: Cơ quan đầu mối cần có thẩm quyền giải quyết vướng mắc trực tiếp hoặc thông qua phối hợp với các cơ quan liên quan. Trong trường hợp vượt thẩm quyền hoặc có ý kiến khác nhau về phương án xử lý, cơ quan đầu mối sẽ báo cáo cơ quan có thẩm quyền cao hơn để giải quyết. Yêu cầu đặt ra là các vướng mắc, khiếu nại của nhà đầu tư cần được thụ lý và giải quyết theo hướng nhanh gọn, thuận tiện để họ tiếp tục triển khai dự án. Trường hợp chưa giải quyết được ngay, cần phản hồi sớm cho nhà đầu tư biết các khiếu nại của họ đang được xử lý.

4.3.4.2. Về thúc đẩy kết nối nhà đầu tư EU với doanh nghiệp trong nước

Trước hết, cần phát hiện những thiếu hụt trong chuỗi cung ứng trong nước trong các ngành/ lĩnh vực ưu tiên, trên cơ sở đó có các chương trình xúc tiến đầu tư có mục tiêu để thu hút các nhà cung cấp có năng lực từ nước ngoài trong các khâu, công đoạn mà các doanh nghiệp Việt Nam còn khoảng cách lớn về công nghệ với doanh nghiệp nước ngoài.

Kinh nghiệm quốc tế cho thấy việc giới thiệu nhà cung cấp với nhà đầu tư nước ngoài càng sớm, thì cơ hội nhà đầu tư nước ngoài sử dụng doanh nghiệp trong nước được giới thiệu càng cao, nhất là với nhà đầu tư nước ngoài chưa từng đầu tư tại Việt Nam. Do đó, cần coi trọng *cung cấp dịch vụ kết nối có mục tiêu* để giảm chi phí cho nhà đầu tư trong việc tìm kiếm nhà cung cấp trong nước. Theo khuyến nghị

của một số chuyên gia tham gia phỏng vấn (CG04, CG06), Bộ Tài chính cần phối hợp chặt chẽ với Bộ Công Thương xây dựng *cơ sở dữ liệu có chất lượng về các nhà cung cấp tiềm năng ở Việt Nam*. Đồng thời, Cục Đầu tư nước ngoài cần mở rộng hơn mạng lưới quan hệ, nắm bắt sâu hơn các doanh nghiệp trong nước, chứ không chỉ có các tập đoàn nước ngoài và coi đây là một trong những nhiệm vụ chính của dịch vụ đầu tư. Bộ Tài chính cần chủ động làm việc với Bộ Công Thương (bộ phận phụ trách công nghiệp), Bộ Khoa học- Công nghệ, Liên hiệp các Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam và EuroCham về việc thiết lập các nền tảng kết nối có chọn lọc, mục tiêu rõ ràng giữa doanh nghiệp EU và doanh nghiệp, nhà cung cấp (CG03, CG11) để thúc đẩy sự liên kết giữa hai nhóm doanh nghiệp này.

4.3.4. Hoàn thiện thể chế, chính sách liên quan đến chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Liên minh châu Âu vào Việt Nam

Như đã phân tích ở Chương 2, môi trường thể chế, chính sách là một trong những nhân tố ảnh hưởng quan trọng đến chính sách xúc tiến FDI. Theo OECD, chính sách xúc tiến đầu tư chỉ có thể thành công nếu được thực hiện trong bối cảnh chính sách rộng hơn về cải thiện môi trường đầu tư (OECD, 2015). Trong khi đó, như đã chỉ ra ở Chương 3, chất lượng thể chế và thực thi chính sách ở Việt Nam là một trong những nguyên nhân trực tiếp dẫn đến hạn chế trong tính nhất quán, hiệu lực, hiệu quả và tác động lâu dài- bền vững của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Do đó, hoàn thiện thể chế, chính sách là một giải pháp căn cơ để hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU.

Một môi trường thể chế tốt cần bảo đảm tính minh bạch, tính dự báo và hiệu quả trong khung pháp luật và hành chính công. Trong bối cảnh hiện nay ở Việt Nam, có thể triển khai một số giải pháp khắc phục “điểm nghẽn thể chế” tác động trực tiếp đến chính sách xúc tiến FDI từ EU như sau:

Thứ nhất, giảm tính bất định thể chế do thay đổi quy định và hướng dẫn thực thi đồng bộ. Trên thực tế, nhà đầu tư EU thường đánh giá rủi ro không chỉ là quy định có hay không, mà là quy định có ổn định và thực thi có thống nhất hay không. Khi chính sách thay đổi nhanh hoặc văn bản hướng dẫn dưới luật ban hành chậm, cách hiểu và cách áp dụng giữa các cơ quan/địa phương dễ khác nhau (Chuyên gia CG10). Điều này làm tăng chi phí tuân thủ và kéo dài quá trình ra quyết định. Do đó, cần thể chế hoá cơ chế bảo đảm sự ổn định quy định như: (i) Thực hiện nhất quán nguyên tắc

không hồi tố các quy định mới; (ii) Luôn có điều khoản về giai đoạn chuyển tiếp hợp lý trong các chính sách, quy định mới ban hành để nhà đầu tư EU có đủ thời gian chuẩn bị, thích ứng với quy định mới; và (iii) Chuẩn hoá hướng dẫn thực thi thống nhất các thủ tục có tác động lớn đến dự án đầu tư (như đất đai, môi trường, xây dựng, lao động chuyên gia...).

***Thứ hai,** minh bạch hoá ưu đãi và điều kiện hưởng ưu đãi đối với các dự án EU gắn với tiêu chuẩn ESG, minh bạch và quản trị tốt.* OECD nhấn mạnh việc nâng tính minh bạch của ưu đãi đầu tư cần bắt đầu từ việc cải thiện tính sẵn có, khả năng tiếp cận và mức độ rõ ràng thông tin về ưu đãi, đồng thời tăng cường quản trị ưu đãi để phục vụ đánh giá chính sách (OECD, 2023). Đối với xúc tiến FDI từ EU, cần thể chế hoá việc công khai danh mục ưu đãi, tiêu chí và điều kiện áp dụng theo nguyên tắc “ưu đãi gắn với kết quả” đi đôi với cơ chế theo dõi và đánh giá kết quả của dự án (ví dụ, chuyển giao công nghệ, liên kết doanh nghiệp nội địa...).

***Thứ ba,** đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính nhằm tăng khả năng chuyển đổi thành dự án của nhà đầu tư EU, đặc biệt là khâu cấp phép và triển khai.* Theo Sách trắng 2024 của EuroCham, nếu cải cách hành chính và thủ tục minh bạch không được đẩy mạnh, dòng vốn FDI có thể dịch chuyển sang các nước lân cận. Điều này đặt ra yêu cầu thể chế hóa cơ chế “một cửa” một cách thực chất. Theo đó, quy định về quy trình liên thông được luật hóa/ chuẩn hóa, không chỉ tiếp nhận hồ sơ mà phải có cơ chế liên thông bắt buộc, thời hạn xử lý chuẩn và trách nhiệm giải trình rõ ràng của các cơ quan liên quan khi quá hạn Nền tảng số dùng chung để theo dõi tiến độ xử lý.

***Thứ tư,** hoàn thiện thể chế cần hướng tới đồng bộ hóa theo vòng đời dự án từ khâu tiếp cận thông tin và khảo sát địa điểm đến cấp phép, vận hành và mở rộng đầu tư để bảo đảm tính nhất quán nội tại của chính sách xúc tiến FDI từ EU.* Để tăng tính nhất quán với các chính sách khác, cần đặc biệt quan tâm đến cải thiện thể chế, chính sách trong các lĩnh vực nhà đầu tư EU thường phản ánh như năng lượng- điện, đất đai, giấy phép lao động/ chuyên gia. Ví dụ, nhà đầu tư EU thường có yêu cầu tiếp cận điện ổn định và lộ trình xanh hóa. Nếu thể chế năng lượng/điện thiếu tính dự báo, xúc tiến FDI từ EU sẽ khó đạt được cam kết đầu tư của nhà đầu tư EU. Vì vậy, cần làm rõ cơ chế tiếp cận điện, minh bạch quy hoạch điện (EuroCham 2024).

4.3.5. Nâng cao năng lực thực thi chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Liên minh châu Âu

Cải thiện chất lượng thể chế là điều kiện cần để nâng cao tính nhất quán, hiệu lực và hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, song chưa phải điều kiện đủ. Trên thực tế, dù thể chế được thiết kế tốt đến đâu, hiệu quả chính sách vẫn phụ thuộc vào năng lực tổ chức thực thi. Khung lý thuyết ở Chương 2 đã nêu rõ năng lực xúc tiến FDI là một trong những nhân tố ảnh hưởng đến chính sách xúc tiến FDI. Trên cơ sở đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, Chương 3 đã chỉ ra sự yếu kém về năng lực thực thi là một nguyên nhân chính nằm trong nội tại chính sách xúc tiến FDI từ EU dẫn đến hạn chế của chính sách này. Mục này đề xuất một số giải pháp góp phần khắc phục nhóm nguyên nhân nội tại chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

4.3.5.1. Về tổ chức bộ máy

Ở *Trung ương*, khảo sát thực nghiệm của WB đối với các cơ quan xúc tiến FDI (IPA) trên thế giới cho thấy các IPA có hiệu quả cao đều là các cơ quan chuyên trách xúc tiến đầu tư, không thực hiện chức năng quản lý đầu tư; có mô hình tổ chức có tính tự chủ cao với sự tham gia của khu vực tư nhân (WB, 2023). Có thể xem xét khuyến nghị của một số tổ chức quốc tế (OECD, 2018; WB, 2018) về việc tách chức năng xúc tiến FDI ra khỏi chức năng quản lý nhà nước về FDI của Cục Đầu tư nước ngoài để cơ quan này có thể vận dụng các mô hình tổ chức, quản trị có khả năng tự chủ và linh hoạt hơn, giúp xúc tiến FDI chuyên nghiệp và hiệu quả hơn.

Để khắc phục sự phân tán trong xúc tiến ảnh hưởng đến tính nhất quán của chính sách xúc tiến FDI, có thể tham khảo mô hình cơ quan xúc tiến quốc gia của một số nước (như Tổ chức Xúc tiến Ngoại thương Nhật Bản -JETRO, Cơ quan Xúc tiến Thương mại- Đầu tư Hàn Quốc- KOTRA)... để vận dụng vào điều kiện Việt Nam theo hướng tích hợp xúc tiến đầu tư- thương mại trong một tổ chức duy nhất có tính tự chủ cao và quản trị linh hoạt.

Ở *địa phương*, các cơ quan xúc tiến FDI nên tổ chức theo mô hình thực hiện 3 chức năng: xúc tiến đầu tư, một cửa liên thông giải quyết thủ tục cho nhà đầu tư và tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp, nhà đầu tư trong suốt quá trình đầu tư (Chuyên gia CG03). Việc một cơ quan làm đầu mối thống nhất ở địa phương về vận động, xúc tiến, cải thiện môi trường đầu tư và hỗ trợ sau cấp phép vừa nâng cao chất lượng điều hành của chính quyền địa phương, vừa mang lại lợi ích cho nhà đầu tư.

4.3.5.2. Về cơ chế phối hợp

Phân tích các hạn chế về tính nhất quán của chính sách xúc tiến FDI từ EU và nguyên nhân dẫn đến hạn chế thông qua khảo sát doanh nghiệp EU và phỏng vấn chuyên gia ở Chương 3 (mục 3.3.2, mục 3.4.3.3) cho thấy phối hợp là khâu rất yếu trong thực thi chính sách xúc tiến FDI từ EU. Do đó, cần có biện pháp khắc phục điểm yếu này để nâng cao tính nhất quán, gắn kết và hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Thứ nhất, xây dựng cơ chế phối hợp giữa các bộ, ngành và địa phương; trong đó, tăng cường vai trò hỗ trợ chuyên môn, năng lực và tham gia hỗ trợ giải quyết khó khăn, vướng mắc từ Trung ương cho các cơ quan xúc tiến địa phương. Cần có quy định rõ ràng về phối hợp bắt buộc giữa các bộ/ngành liên quan đến vòng đời dự án FDI của EU, nhất là quy hoạch, đất đai, xây dựng, môi trường, năng lượng, lao động chuyên gia, đổi mới sáng tạo... Định kỳ tổ chức đối thoại, giao ban giữa Cục Đầu tư nước ngoài và các bộ, ngành, địa phương về xúc tiến FDI để phối hợp triển khai đồng bộ các chương trình, kế hoạch xúc tiến đầu tư.

Thứ hai, phân cấp, phân công rõ ràng chức năng, nhiệm vụ giữa Cục Đầu tư nước ngoài và các cơ quan xúc tiến FDI của địa phương. Có thể tham khảo mô hình của WB rút ra từ khảo sát các IPA trên thế giới. Theo đó, Cục Đầu tư nước ngoài nên tập trung cung cấp thông tin, hỗ trợ, vận động và đối thoại chính sách ở tầm vĩ mô và chiến lược, nhắm đến đối tượng chính là các tập đoàn EU lớn hoặc các dự án có tính chiến lược. Trong khi đó, các cơ quan xúc tiến FDI cấp tỉnh tập trung cung cấp dịch vụ thông tin, chăm sóc sau cấp phép với các nhà đầu tư đang kinh doanh tại địa phương. Sự phân cấp, phân công này giúp giảm chồng chéo trong xúc tiến FDI, đồng thời phát huy lợi thế, chức năng của IPA quốc gia và địa phương.

Thứ ba, kết hợp xúc tiến FDI và xúc tiến thương mại, du lịch. Cần chuyển từ cách tiếp cận xúc tiến theo “ba trục” FDI, thương mại và du lịch nhưng thiếu phối hợp hiện nay sang cách tiếp cận xúc tiến tích hợp, trong đó ba lĩnh vực này cần được phối hợp theo hướng thống nhất về thông điệp quốc gia, danh mục dự án ưu tiên, kế hoạch triển khai... Cách tiếp cận này giúp khắc phục sự trùng lặp, tối ưu hóa nguồn lực và tăng khả năng chuyển hóa từ quảng bá sang giao dịch, đồng thời củng cố thương hiệu điểm đến du lịch như một “công cụ mềm” hỗ trợ thu hút nhà đầu tư EU.

Trong khi chưa thể thiết lập một cơ quan/ tổ chức thống nhất xúc tiến thương mại- đầu tư ở tầm quốc gia, giải pháp khả thi hiện nay là thiết lập cơ chế phối hợp

xúc tiến. Theo đó, xem xét liên kết Cổng một cửa đầu tư quốc gia với Cổng xúc tiến thương mại, du lịch để nhà đầu tư tiếp cận thông tin đầy đủ về Việt Nam; xây dựng “một thương hiệu quốc gia”, một bộ thông điệp dùng chung cho xúc tiến FDI, thương mại và du lịch, trên cơ sở đó sẽ cụ thể hóa trong từng lĩnh vực xúc tiến FDI, thương mại, du lịch. Có ý kiến chuyên gia (CG02) khuyến nghị các cơ quan xúc tiến FDI, thương mại và du lịch chia sẻ dữ liệu thị trường, phối hợp xây dựng "Lịch xúc tiến chung", trong đó các cơ quan này cùng xây dựng một kế hoạch xúc tiến chung hằng năm gồm các sự kiện, hoạt động tích hợp xúc tiến FDI, thương mại, du lịch ở các thị trường trọng điểm; tích hợp danh mục dự án ưu tiên kêu gọi FDI trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại, du lịch vào danh mục ưu tiên kêu gọi FDI của quốc gia.

Với thị trường EU, có thể xem xét thí điểm mô hình bộ phận xúc tiến tổng hợp tại Đức, Pháp hiện đang có cả thương vụ và đại diện xúc tiến đầu tư (riêng Pháp có thêm Trung tâm văn hóa Việt Nam) để tối ưu hóa ngân sách và nhân lực, tránh chồng chéo trong xúc tiến FDI, thương mại và du lịch tại EU. Bộ phận xúc tiến tổng hợp này đặt dưới quản lý, chỉ đạo và điều phối trực tiếp của Đại sứ quán; các cơ quan trong nước (Bộ Ngoại giao, Bộ Tài chính, Bộ Công Thương, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch) định hướng, hướng dẫn về xúc tiến chuyên ngành thông qua Đại sứ quán.

4.3.5.3. Về nguồn nhân lực

Cần xây dựng đội ngũ cán bộ xúc tiến FDI các cấp chuyên nghiệp, chuẩn hóa về kỹ năng, nghiệp vụ. Muốn vậy, ưu tiên nâng cao năng lực cần thiết của cán bộ xúc tiến FDI gồm: **(i)** Năng lực pháp lý và dịch vụ hành chính đầu tư (am hiểu pháp luật đầu tư, hướng dẫn thủ tục đầu tư, xử lý vướng mắc hành chính...); **(ii)** Năng lực truyền thông và marketing đầu tư (có khả năng sử dụng truyền thông số, có kỹ năng tổ chức hoạt động truyền thông, quản lý quan hệ với khách hàng...); **(iii)** Năng lực giao tiếp trong môi trường quốc tế (năng lực tiếng Anh, tiếng Pháp, tiếng Đức chuyên ngành đầu tư, kinh tế, pháp; kỹ năng giao tiếp đa văn hóa; kỹ năng đàm phán...); **(iv)** Năng lực quản trị xúc tiến đầu tư (lập kế hoạch, đánh giá hiệu quả, quản trị dự án...).

Việc xây dựng đội ngũ cán bộ xúc tiến FDI có năng lực đòi hỏi giải pháp đồng bộ về tuyển dụng, đào tạo, bồi dưỡng và chế độ chính sách. Để thu hút được cán bộ xúc tiến đầu tư giỏi, cần có chế độ lương, thù lao linh hoạt theo mô hình tự chủ.

4.3.5.4. Về nguồn lực tài chính

Cần xem xét tăng ngân sách phù hợp cho Cục Đầu tư nước ngoài và các cơ

quan xúc tiến FDI của các địa phương để các cơ quan này có đủ khả năng cạnh tranh và đáp ứng yêu cầu thu hút FDI có chất lượng cao. Có chuyên gia tham gia phỏng vấn khuyến nghị bên cạnh tăng ngân sách, việc đổi mới cơ chế tài chính theo tăng cường tính tự chủ cho các cơ quan xúc tiến đầu tư rất cần thiết (Chuyên gia CG03). Cần có cơ chế cho phép Cục Đầu tư nước ngoài và các cơ quan xúc tiến đầu tư thuê, khoán hợp đồng với các tổ chức, công ty tư vấn, xúc tiến chuyên nghiệp có uy tín thực hiện các hoạt động xúc tiến FDI để đạt hiệu quả và tính chuyên nghiệp cao hơn. Các nội dung xúc tiến có thể thuê gồm nghiên cứu thị trường, tiếp cận các tập đoàn lớn, tổ chức chiến dịch xúc tiến nhắm vào các ngành/ lĩnh vực ưu tiên đòi hỏi sự chuyên sâu về ngành/lĩnh vực.

Tiểu kết Chương 4

Trên cơ sở khung lý thuyết về các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách xúc tiến FDI, Luận án đã phân tích khái quát bối cảnh quốc tế và trong nước tác động đến chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Luận án đã chỉ ra yêu cầu mà bối cảnh đặt ra đối với chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam là chuyển mạnh sang xúc tiến FDI với tầm nhìn chiến lược rõ ràng, chọn lọc theo chất lượng, gắn kết với hoàn thiện thể chế, yêu cầu phát triển bền vững và quản trị hiện đại. Từ đó, đối chiếu với chiến lược, định hướng phát triển đất nước trong giai đoạn mới, Luận án đề xuất quan điểm, định hướng hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam đến năm 2030.

Từ những phát hiện rút ra từ đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU ở Chương 3, căn cứ quan điểm và định hướng, Luận án đề xuất các nhóm giải pháp khắc phục các hạn chế và nguyên nhân dẫn đến hạn chế của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam. Các nhóm giải pháp này được tổng hợp từ nghiên cứu độc lập của Nghiên cứu sinh, khảo cứu các công trình nghiên cứu hiện có, kinh nghiệm các nước và tham khảo khuyến nghị của các chuyên gia tham gia phỏng vấn. Nội dung giải pháp được tổ chức theo 3 lớp: (i) Chiến lược- định hướng (xây dựng chiến lược, kế hoạch tổng thể về xúc tiến FDI từ EU, định vị thương hiệu đầu tư quốc gia, phân khúc thị trường EU, lựa chọn ngành ưu tiên, nhà đầu tư EU mục tiêu); (ii) Vận hành- dịch vụ (nghiên cứu thị trường, đổi mới căn bản quảng bá đầu tư, hỗ trợ sau cấp phép...); (iii) Năng lực thực thi (tổ chức bộ máy, đào tạo nhân lực, phân bổ ngân sách, phối hợp liên ngành).

KẾT LUẬN

Luận án tiếp cận chính sách xúc tiến FDI như một chuỗi các can thiệp chính sách của Nhà nước vận hành theo vòng đời đầu tư, bao gồm xây dựng chiến lược- định hướng xúc tiến, xây dựng hình ảnh và quảng bá điểm đến đầu tư, tạo nguồn đầu tư và phát triển quan hệ với nhà đầu tư, tạo thuận lợi đầu, hỗ trợ nhà đầu tư sau cấp phép và đối thoại, vận động chính sách. Từ cách tiếp cận này, Luận án đã đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam một cách hệ thống, chỉ ra điểm mạnh, điểm yếu, lý giải nguyên nhân từ các nhân tố ảnh hưởng và đề xuất giải pháp hoàn thiện chính sách này trong bối cảnh mới.

1. Khái quát kết quả nghiên cứu của Luận án

Thứ nhất, về lý luận, Luận án đã hệ thống hóa, làm rõ cơ sở lý luận cơ bản về chính sách xúc tiến FDI (khái niệm, vai trò, mục tiêu, nguyên tắc, chủ thể, nội dung, các yếu tố ảnh hưởng và tiêu chí đánh giá), trong đó khái quát một cách có hệ thống các nội dung cơ bản của chính sách xúc tiến FDI và các tiêu chí đánh giá chính sách này trên cơ sở vận dụng khung tiêu chí đánh giá chính sách của OECD. Qua hệ thống hóa cơ sở lý luận, Luận án đã làm rõ: **(i)** Chính sách xúc tiến FDI cần được tiếp cận như một tổ hợp gồm nhiều cấu phần nội dung có quan hệ hỗ trợ lẫn nhau xuyên suốt vòng đời đầu tư; **(ii)** Đánh giá chính sách xúc tiến FDI cần một bộ tiêu chí phù hợp, trong đó khung tiêu chí đánh giá chính sách của OECD là khung phù hợp, có thể vận dụng vào đánh giá chính sách xúc tiến FDI vì coi trọng tính phù hợp, nhất quán, hiệu lực, hiệu quả, tác động lâu dài và bền vững của chính sách.

Thứ hai, Luận án đánh giá nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam theo khung lý thuyết và các tiêu chí đánh giá được xây dựng trên cơ sở vận dụng các tiêu chí đánh giá chính sách công của OECD. Trong đánh giá, Luận án sử dụng kết hợp dữ liệu thứ cấp từ các nguồn tin cậy, xử lý dữ liệu sơ cấp từ khảo sát doanh nghiệp EU đang đầu tư ở Việt Nam và phỏng vấn sâu chuyên gia nhằm củng cố, chứng minh các nhận định, đánh giá về chính sách xúc tiến FDI từ EU.

Từ đánh giá, Luận án rút ra hạn chế chủ yếu của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam nằm ở tầm chiến lược, sự gắn kết các nội dung chính sách thành một hệ thống thống nhất và năng lực thực thi chính sách. Việt Nam dù có nhiều nỗ lực xúc tiến FDI từ EU, có những điểm tích cực nhất định, song các nội dung có tính quyết định (chiến lược- định hướng, tạo nguồn đầu tư, thuận lợi hóa đầu tư và

hỗ trợ sau cấp phép...) chưa trở thành một hệ thống thống nhất cũng như chưa vận hành tốt các chức năng, vai trò cơ bản của chính sách xúc tiến FDI là thông tin và hỗ trợ nhà đầu tư. Khi chưa vận hành như một tổ hợp chính sách thống nhất theo vòng đời đầu tư, các hoạt động xúc tiến FDI từ EU trở nên dàn trải, thiếu mục tiêu, định hướng và kết quả rõ ràng, từ đó làm hạn chế đáng kể tính phù hợp, tính nhất quán, tính hiệu lực, tính hiệu quả và tính tác động lâu dài- bền vững của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Thứ ba, về giải pháp, Luận án đề xuất các giải pháp trực tiếp xử lý các hạn chế và nguyên nhân dẫn đến hạn chế của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam đã rút ra ở Chương 3. Trong đó, Luận án tập trung các nhóm giải pháp về xây dựng chiến lược và định hướng xúc tiến FDI từ EU, đổi mới quảng bá và thông tin đầu tư, nâng cao chất lượng hỗ trợ nhà đầu tư EU sau cấp phép, năng lực thực thi chính sách xúc tiến FDI từ EU. Cách tiếp cận đề xuất giải pháp là tập trung cải thiện, nâng cấp hệ thống chính sách, phương thức triển khai trên cơ sở chất lọc từ khung lý thuyết, khảo cứu kinh nghiệm một số nước trong khu vực, các nghiên cứu trong nước và quốc tế, khuyến nghị phù hợp của các chuyên gia qua phỏng vấn sâu.

Thứ tư, đóng góp của Luận án: (i) *Về lý luận,* Luận án đã hệ thống hóa, xây dựng khung lý thuyết về chính sách xúc tiến FDI, phát triển cách tiếp cận chính sách xúc tiến FDI từ EU dưới góc độ một chính sách công thống nhất, vận hành theo vòng đời đầu tư. Đây là điểm quan trọng để nâng tầm nghiên cứu xúc tiến FDI từ mô tả công cụ, hoạt động sang phân tích cấu trúc chính sách. (ii) *Về phương pháp,* Luận án đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU theo các tiêu chí của OECD được vận dụng phù hợp vào lĩnh vực xúc tiến FDI, mà hiện chưa được thực hiện bởi công trình nghiên cứu nào. (iii) *Về thực tiễn,* Luận án đã đánh giá thực trạng các nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam trên cơ sở bằng chứng dữ liệu thứ cấp, kết quả khảo sát doanh nghiệp EU và phỏng vấn chuyên gia, từ đó chỉ ra hạn chế và giải pháp khắc phục hạn chế của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam, nhằm góp phần hoàn thiện chính sách này phục vụ mục tiêu, định hướng phát triển kinh tế- xã hội của Việt Nam trong bối cảnh mới.

2. Hạn chế của Luận án

Thứ nhất, hạn chế về tiếp cận dữ liệu vi mô phục vụ đo lường hiệu quả các nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam (chi phí xúc tiến, dữ liệu xử

lý vương mắc sau cấp phép...). Đây là những dữ liệu thường phân tán hoặc chưa được tập hợp, chuẩn hóa hoặc chưa được công khai ở Việt Nam. Vì vậy, Luận án chưa lượng hóa đầy đủ một số khía cạnh của tính hiệu quả, tác động lâu dài- bền vững trong đánh giá chính sách xúc tiến FDI từ EU.

Thứ hai, hạn chế về dữ liệu sơ cấp: (i) Luận án mới thu thập dữ liệu sơ cấp từ khảo sát doanh nghiệp EU đang đầu tư ở Việt Nam, chứ chưa khảo sát doanh nghiệp EU chưa đầu tư hoặc đang cân nhắc đầu tư ở Việt Nam. Do đó, chưa đánh giá, đo lường được hết hiệu lực, hiệu quả của một số nội dung chính sách xúc tiến FDI từ EU, nhất là xây dựng hình ảnh và quảng bá điểm đến đầu tư, tạo nguồn đầu tư. Việc khảo sát nhóm doanh nghiệp EU này đòi hỏi nguồn lực rất lớn, vượt quá điều kiện của Nghiên cứu sinh. (ii) Hạn chế do đặc thù dữ liệu khảo sát và phỏng vấn thiên lệch cảm nhận, khác biệt trải nghiệm theo ngành, địa bàn, quy mô đầu tư. Luận án đã cố gắng khắc phục bằng đối chiếu với dữ liệu thứ cấp và các nguồn đánh giá độc lập, có uy tín và tin cậy.

3. Gợi mở hướng nghiên cứu tiếp theo

Từ những kết quả và hạn chế nêu trên, Luận án xin gợi mở một số hướng nghiên cứu tiếp theo có tính khả thi và ý nghĩa chính sách: (i) Nghiên cứu, đánh giá hiệu lực, hiệu quả và tác động của xây dựng hình ảnh và tạo nguồn đầu tư thông qua khảo sát các doanh nghiệp EU chưa hoặc đang cân nhắc đầu tư tại Việt Nam, từ đó phát hiện các yếu tố tác động và cơ chế ra quyết định đầu tư của doanh nghiệp EU đối với Việt Nam. (ii) Nghiên cứu so sánh thực tiễn tốt của chính sách xúc tiến FDI từ EU nói riêng, chính sách xúc tiến FDI nói chung trên thế giới nhằm rút ra bài học về mô hình tổ chức, điều phối và dịch vụ đầu tư, từ đó làm rõ điều kiện để Việt Nam tạo lợi thế khác biệt trong cạnh tranh xúc tiến FDI. (iii) Nghiên cứu ngành/ chuỗi giá trị ưu tiên của EU để cụ thể hóa sản phẩm xúc tiến và cơ chế hỗ trợ triển khai. Đây là hướng phù hợp với thực tiễn hiện nay, khi FDI chất lượng cao thường tập trung vào các chuỗi giá trị có tiêu chuẩn khắt khe. (iv) Nghiên cứu, xây dựng bộ tiêu chí, phương pháp đánh giá chính sách xúc tiến FDI để theo dõi, đánh giá nội dung, công cụ và tổng thể chính sách xúc tiến FDI.

KHUYẾN NGHỊ

1. Đối với Chính phủ

- Sớm tổng kết, đánh giá Chiến lược hợp tác đầu tư nước ngoài giai đoạn 2021-2030 để xây dựng, ban hành Chiến lược mới về thu hút FDI phù hợp với định hướng phát triển mới được đề ra trong văn kiện Đại hội XIV của Đảng.

- Sớm xây dựng, ban hành chiến lược hoặc kế hoạch tổng thể về xúc tiến FDI chuyên biệt cho EU, trong đó định vị rõ thương hiệu đầu tư quốc gia, xác định rõ ngành, lĩnh vực ưu tiên, các thị trường EU trọng điểm, các tập đoàn EU mục tiêu. Chiến lược hoặc kế hoạch này cần gắn kết với chiến lược công nghiệp, phát triển khoa học- công nghệ quốc gia và mục tiêu phát triển bền vững.

- Chỉ đạo thiết lập cơ chế điều phối liên ngành về xúc tiến FDI để bảo đảm tính nhất quán của chính sách xúc tiến FDI từ EU. Chỉ đạo việc nghiên cứu tích hợp xúc tiến đầu tư- thương mại vào một tổ chức/ cơ quan thống nhất có tính tự chủ cao và quản trị hiện đại.

- Tiếp tục quyết liệt đẩy mạnh cải thiện môi trường đầu tư theo chuẩn mực quốc tế, nhất là nâng cao tính minh bạch, khả năng dự báo chính sách, kỷ luật thực thi chính sách. Trước mắt, chỉ đạo các bộ liên quan giải quyết dứt điểm các vướng mắc về thủ tục hành chính trong một số lĩnh vực doanh nghiệp EU phản ánh trong các báo cáo của EuroCham về chỉ số môi trường kinh doanh.

- Phân bổ nguồn lực xứng đáng cho xúc tiến FDI nói chung, xúc tiến FDI từ EU nói riêng, nhất là về nghiên cứu thị trường, ứng dụng chuyển đổi số, hỗ trợ sau cấp phép và đào tạo, bồi dưỡng cán bộ xúc tiến FDI chuyên nghiệp, hiện đại.

2. Đối với Bộ Tài chính (Cục Đầu tư nước ngoài)

- Phát huy vai trò Cục Đầu tư nước ngoài là cơ quan xúc tiến đầu tư quốc gia có chức năng tư vấn chính sách, chiến lược và định hướng, dẫn dắt xúc tiến FDI. Đầu tư nguồn lực xứng đáng cho chức năng nghiên cứu thị trường, tham mưu và tư vấn chính sách về FDI của Cục Đầu tư nước ngoài. Bố trí bộ phận chuyên trách xúc tiến FDI từ EU có đủ năng lực.

- Nâng cao năng lực tạo thuận lợi đầu tư theo vòng đời dự án thông qua việc phát triển hệ thống quản lý quan hệ nhà đầu tư; xem xét xây dựng, công bố cam kết

mức dịch vụ (SLA) để khẳng định sự minh bạch, nhất quán trong giải quyết thủ tục liên quan đến đầu tư. Phối hợp hiệu quả với các bộ ngành và địa phương trong giải quyết vướng mắc của nhà đầu tư.

- Tham mưu việc thiết lập cơ chế đối thoại đầu tư cấp Chính phủ Việt Nam-EU. Tăng cường vận động chính sách dựa trên phản hồi của doanh nghiệp EU để tham mưu hoàn thiện môi trường đầu tư và chính sách thu hút FDI chất lượng cao.

- Đẩy mạnh chuyển đổi số trong xúc tiến FDI; trước mắt, xây dựng Cổng đầu tư quốc gia một cửa với chức năng là nền tảng tích hợp, thống nhất, hiện đại về xúc tiến FDI. Xây dựng, cập nhật cơ sở dữ liệu về nhà đầu tư EU mục tiêu, các dự án FDI của EU tại Việt Nam. Lập nền tảng chia sẻ dữ liệu ngành, lĩnh vực, doanh nghiệp trong nước với các bộ, ngành và địa phương phục vụ xúc tiến FDI.

- Kiện toàn, nâng cao năng lực cho các đầu mối xúc tiến FDI tại các nước EU; phối hợp chặt chẽ với Bộ Ngoại giao trong chỉ đạo, hướng dẫn các đầu mối này triển khai xúc tiến FDI tại các nước EU.

3. Đối với Bộ Ngoại giao

- Xác định xúc tiến FDI từ EU là một nhiệm vụ quan trọng trong ngoại giao kinh tế. Tham mưu việc mở rộng, nâng cấp hợp tác đầu tư Việt Nam- EU thành trụ cột chiến lược trong quan hệ đối tác chiến lược toàn diện Việt Nam- EU; thiết lập, hoàn thiện các cơ chế, khuôn khổ hợp tác với EU về liên kết kinh tế- đầu tư, phát triển bền vững, đổi mới sáng tạo, trong đó có thể thúc đẩy FDI của EU vào các ngành, lĩnh vực ưu tiên. Tiếp tục đẩy mạnh vận động EU sớm phê chuẩn EVIPA.

- Phối hợp với Bộ Tài chính và các bộ liên quan xây dựng chương trình xúc tiến FDI từ EU theo ngành, lĩnh vực ưu tiên, thị trường và nhà đầu tư EU mục tiêu; tăng cường đưa xúc tiến FDI vào nội dung các hoạt động đối ngoại cấp cao.

- Phát huy hơn nữa vai trò mạng lưới Cơ quan đại diện Việt Nam ở các nước EU, nhất là thu thập thông tin, nghiên cứu thị trường, nhà đầu tư, tiếp cận và phát triển quan hệ với các tập đoàn EU mục tiêu, các hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức đầu tư châu Âu, các cơ quan xúc tiến đầu tư của EU...

4. Đối với các Bộ, ngành liên quan

- Bộ Công Thương: (i) Phối hợp với Bộ Tài chính và các bộ liên quan xây

dựng các chương trình xúc tiến FDI từ EU gắn với EVFTA theo ngành và chuỗi cung ứng ưu tiên; (ii) Phát huy hơn nữa vai trò mạng lưới thương vụ ở các nước EU trong xúc tiến FDI; phối hợp với Bộ Tài chính chỉ đạo, giao nhiệm vụ cụ thể về xúc tiến FDI cho các thương vụ tại EU; xây dựng cơ chế phối hợp giữa các thương vụ và Cục Đầu tư nước ngoài; (iii) Phối hợp với Bộ Tài chính xây dựng các chương trình thúc đẩy kết nối nhà đầu tư EU với các doanh nghiệp trong nước gắn với quy hoạch, kế hoạch phát triển các cụm ngành công nghiệp, chuỗi cung ứng ưu tiên; (iv) Xây dựng, triển khai lộ trình chuyển đổi xanh cho các ngành công nghiệp; rà soát, xây dựng, cập nhật các chính sách, quy định, tiêu chuẩn về điện xanh/ mua điện trực tiếp (DPPA), năng lượng tái tạo và hỗ trợ các doanh nghiệp đáp ứng các quy định, tiêu chuẩn này; (v) Tích cực phối hợp với EuroCham nâng cao chất lượng, hiệu quả Diễn đàn Kinh tế Xanh (GEFE) thực sự trở thành cơ chế đối thoại chính sách, thúc đẩy kết nối nhà đầu tư EU với doanh nghiệp trong nước trong lĩnh vực chuyển đổi xanh.

- Các bộ, ngành liên quan đẩy mạnh hoàn thiện, quy định và cải cách thủ tục hành chính trong các lĩnh vực doanh nghiệp EU quan tâm, nhất là môi trường, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số, y tế, dược phẩm, lao động...; có cơ chế kịp thời phản hồi những quan tâm, kiến nghị của nhà đầu tư nước ngoài nói chung, nhà đầu tư EU nói riêng về các vướng mắc phát sinh trong lĩnh vực quản lý.

5. Đối với các địa phương

- Đẩy mạnh đổi mới tư duy từ xúc tiến, thu hút FDI bằng ưu đãi sang xúc tiến FDI bằng chất lượng môi trường đầu tư, dịch vụ hỗ trợ và năng lực thực thi.

- Chủ động, tích cực phối hợp với Bộ Tài chính và các bộ liên quan trong xây dựng, triển khai các kế hoạch, chương trình xúc tiến FDI của địa phương nhằm bảo đảm nhất quán và phù hợp với mục tiêu, định hướng phát triển chung của đất nước.

- Tăng cường tạo thuận lợi đầu tư và hỗ trợ sau cấp phép tại địa phương. Thiết lập cơ chế theo dõi, hỗ trợ nhà đầu tư theo vòng đời dự án; kịp thời phát hiện, tiếp nhận, phản hồi và xử lý các vướng mắc của nhà đầu tư EU tại địa phương trong chức năng, thẩm quyền. Có cơ chế đối thoại với nhà đầu tư nước ngoài tại địa phương.

DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN CỦA NGHIÊN CỨU SINH

1. Nguyen Hoai Nam (2020), “The global shift of investment and supply chains and policy implications for Vietnam”, *Proceedings of the 7th Conference on International Economic Cooperation and Integration (CIECI): Trade and investment facilitation in the context of global upheaval*, tr. 153-158, Science and Technics Publishing House. ISBN: 978-604-67-1832-1.
2. Nguyen Thi Minh Phuong, Nguyen Hoai Nam (2020), “Business regulations in Vietnam: Reforms, results and implications”, *Proceedings of the 7th Conference on International Economic Cooperation and integration (CIECI): Trade and investment facilitation in the context of Global Upheaval*, tr. 314-325, Science and Technics Publishing House. ISBN: 978-604-67-1832-1.
3. Nguyễn Hoài Nam (2020), “Xu hướng dịch chuyển đầu tư và chuỗi cung ứng toàn cầu dưới tác động của dịch bệnh COVID-19 và những vấn đề đặt ra đối với Việt Nam”, *Tạp chí Công sản*, ấn bản điện tử. ISSN 2734-9071.
https://www.tapchiconsan.org.vn/web/guest/kinh-te/-/2018/820437/view_content
4. Nguyễn Hoài Nam (2020), “Tác động của đại dịch Covid-19 đối với thu hút FDI của EU vào Việt Nam trong bối cảnh thực hiện Hiệp định EVFTA”, trang 19-21, *Tạp chí Kinh tế châu Á- Thái Bình Dương*, số 576, ISSN 0868-3808.
5. Nguyễn Thị Minh Phương, Nguyễn Hoài Nam (2021), “FDI toàn cầu trong bối cảnh đại dịch Covid 19: Thực trạng, phản ứng chính sách và

- hàm ý cho Việt Nam”, *Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc tế "FDI toàn cầu và ứng biến của doanh nghiệp FDI tại Việt Nam trong bối cảnh mới"*, tr. 21-30, Nhà xuất bản Thanh niên. ISBN: 978-604-341-272-7.
6. Nguyễn Hoài Nam (2024), “Vấn đề an ninh kinh tế trong bối cảnh mới và một số hàm ý chính sách”, tr. 68-75, *Tạp chí Cộng sản*, số 1.050.
 7. Nguyễn Hoài Nam (2025), “Hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI vào Việt Nam trong giai đoạn phát triển mới của đất nước”, tr. 79-84, *Tạp chí Cộng sản*, số 1.064, tháng 6/2025.
 8. Nguyễn Hoài Nam (2025), “Xu hướng đầu tư ra nước ngoài của EU: Cơ hội và thách thức đối với Việt Nam”, *Tạp chí Cộng sản*, ấn bản điện tử ngày 19/7/2025. https://www.tapchicongsan.org.vn/web/guest/xay-dung-ang2/-/2018/1109002/view_content

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Tài liệu tiếng Việt

1. Nguyễn Thị Tuệ Anh và cộng sự (2015), *Đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Việt Nam: Thực trạng, hiệu quả điều chỉnh chính sách*. NXB Lao động, Hà Nội.
2. Nguyễn Đức Bảo (2021), “Thu hút FDI tại Việt Nam: Thực trạng đầu tư của CHLB Đức tại thị trường Việt Nam”, *Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc tế "FDI toàn cầu và ứng biến của doanh nghiệp FDI tại Việt Nam trong bối cảnh mới"*, Nhà xuất bản Thanh niên, tr.384-399 .
3. Bộ Chính trị (2019), *Nghị quyết 50/NQ-TW ngày 20/8/2019 về định hướng hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao chất lượng, hiệu quả hợp tác đầu tư nước ngoài đến năm 2030*.
4. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2017), *30 năm thu hút đầu tư nước ngoài tại Việt Nam- Tầm nhìn và cơ hội mới trong kỷ nguyên mới*, Kỷ yếu Hội thảo.
5. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2024), *Báo cáo tình hình thu hút FDI năm 2024*.
<https://www.mpi.gov.vn/portal/pages/solieudtnnchitiet.aspx?nam=2024&thang=12&phanloai=1>
6. Brunetti, D., Audier, N. (2019), “Thách thức và kiến nghị cho Việt Nam trong việc thu hút FDI trong thời gian tới”, *Kỷ yếu hội thảo “30 năm thu hút đầu tư nước ngoài tại Việt Nam”*, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
7. Mai Thế Cường (2005), “*Cách tiếp cận Marketing trong thu hút FDI*”, Truy cập tại: <https://www.scribd.com/doc/7111220/05-Cuong-Fdi-Marketing>
8. Huỳnh thế Du (2019), “Ba thập kỷ thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam: Kết quả và những vấn đề đặt ra”, *Kỷ yếu hội thảo “30 năm thu hút đầu tư nước ngoài tại Việt Nam”*, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
9. Nguyễn Chí Dũng (2019), “Tầm nhìn mới, cơ hội mới cho đầu tư nước ngoài tại Việt Nam”, *Kỷ yếu hội thảo “30 năm thu hút đầu tư nước ngoài tại Việt*

Nam”, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

10. Vũ Trí Dũng (2009), “Khuếch trương hình ảnh địa điểm đầu tư: Kỹ thuật marketing trong hoạt động xúc tiến đầu tư”, *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, (150).
11. EuroCham (2023), *Chỉ số niềm tin kinh doanh Quý 3/2023*.
12. EuroCham (2023), *Chỉ số niềm tin kinh doanh Quý 4/2023*.
13. EuroCham (2024), Báo cáo Diễn đàn và Triển lãm Kinh tế Xanh 2024.
14. EuroCham (2024), *Thúc đẩy đầu tư hướng tới nền kinh tế xanh và bền vững*, Sách Trắng các vấn đề thương mại, đầu tư và khuyến nghị. Ấn bản thứ 15.
15. EuroCham (2024), *Chỉ số niềm tin kinh doanh*, Quý 1/2024.
16. EuroCham (2024), *Chỉ số niềm tin kinh doanh*, Quý 2/2024.
17. EuroCham (2024), *Chỉ số niềm tin kinh doanh*, Quý 3/2024.
18. EuroCham (2024), *Chỉ số niềm tin kinh doanh*, Quý 4/2024.
19. EuroCham (2025), *Chỉ số niềm tin kinh doanh*, Quý 1/2025.
20. EuroCham (2025), *Chỉ số niềm tin kinh doanh*, Quý 2/2025.
21. EuroCham (2025), *Chỉ số niềm tin kinh doanh*, Quý 4/2025.
22. EuroCham (2025), *Cải cách thủ hành chính và chuyển đổi kép: Hiện thực hóa nền kinh tế xanh và bền vững*, Sách Trắng các vấn đề thương mại, đầu tư và khuyến nghị. Ấn bản thứ 16.
23. Nguyễn Hữu Hải và Lê Văn Hòa (2016), *Đại cương về phân tích chính sách công*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia- Sự thật.
24. Đỗ Nhất Hoàng (2019), “Đổi mới công tác xúc tiến đầu tư nước ngoài”, *Kỷ yếu Hội thảo “30 năm thu hút đầu tư nước ngoài tại Việt Nam”*, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
25. JICA và Bộ Kế hoạch- Đầu tư (2003), *Chiến lược xúc tiến FDI tại nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam*, Báo cáo nghiên cứu, tháng 3/2003.
26. Kelhofer K. F. (2019), “Khuyến nghị cho chiến lược thu hút FDI thế hệ mới 2020-2030”, *Kỷ yếu hội thảo “30 năm thu hút đầu tư nước ngoài tại Việt Nam”*, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
27. Nguyễn Hoài Nam (2015), *Xu hướng phát triển của kinh tế thế giới và*

quan hệ kinh tế quốc tế đến năm 2030, Đề tài nghiên cứu cấp Bộ, Bộ Ngoại giao.

28. Nguyễn Hoài Nam (2020), “Xu hướng dịch chuyển đầu tư và chuỗi cung ứng toàn cầu dưới tác động của dịch bệnh COVID-19 và những vấn đề đặt ra đối với Việt Nam”, *Tạp chí Cộng sản*, ấn bản điện tử ngày 13/11/2020.
29. Nguyễn Hoài Nam (2024), “Vấn đề an ninh kinh tế trong bối cảnh mới và một số hàm ý chính sách”, *Tạp chí Cộng sản* (1.050), tháng 11/2024.
30. Nguyễn Hoài Nam (2025), “Hoàn thiện chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam trong giai đoạn phát triển mới của đất nước”. *Tạp chí Cộng sản*, (1.064), tháng 6/2025.
31. Nguyễn Hoài Nam (2025), “Xu hướng đầu tư ra nước ngoài của EU: Cơ hội và thách thức đối với Việt Nam”, *Tạp chí Cộng sản*, ấn bản điện tử ngày 19/7/2025.
32. Ngân hàng Thế giới (2018), *Chiến lược và Định hướng chiến lược thu hút FDI thế hệ mới, giai đoạn 2018-2030*. Dự thảo cuối cùng tháng 3/2018.
33. Phùng Xuân Nhạ (2001). *Giáo trình Đầu tư quốc tế*. Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội.
34. Bùi Huy Nhượng (2011), “Một số giải pháp nâng cao hiệu quả xúc tiến FDI sau khủng hoảng”, *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*.
35. Bùi Huy Nhượng và Lê Như Quỳnh (2023), “Chính sách thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của Việt Nam: Thực trạng và giải pháp”. *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, (310), tháng 4/2023.
36. Nguyễn Thị Minh Phương (2020), *Đánh giá tác động dự kiến của Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam*. Luận án tiến sĩ, trường Đại học Kinh tế, Đại học quốc gia Hà Nội.
37. Nguyễn Thị Minh Phương, Nguyễn Hoài Nam (2021), “FDI toàn cầu trong bối cảnh đại dịch Covid 19: Thực trạng, phản ứng chính sách và hàm ý cho Việt Nam”, *Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc tế "FDI toàn cầu và ứng biến của doanh nghiệp FDI tại Việt Nam trong bối cảnh mới"*. Nhà xuất bản Thanh

- niên. ISBN: 978-604-341-272-7.
38. Trần Thị Ngọc Quyên (2007), “Xúc tiến đầu tư- Một trong những yếu tố nhằm tăng cường hiệu quả thu hút FDI”. *Tạp chí Những vấn đề Kinh tế và Chính trị thế giới*, (1), tr.129.
 39. Lê Như Quỳnh (2022), *Chính Sách thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của Việt Nam đến năm 2030*, Luận án tiến sỹ, Trường Đại học Thương mại, Hà Nội.
 40. Hermann Simon (2013), *Các nhà vô địch ẩn danh của thế kỷ XXI*, Nhà xuất bản Tri thức, Hà Nội.
 41. Nguyễn Đăng Thành (2012), “Đánh giá chính sách công ở Việt Nam: vấn đề và giải pháp”, *Tạp chí Cộng sản*, ấn bản điện tử ngày 17/12/2012. [Truy cập tại: <https://www.tapchicongsan.org.vn/>].
 42. Nguyễn Anh Thu, Vũ Thanh Hương (2022), *Thuận lợi hóa thương mại và đầu tư trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam*. Nhà xuất bản Đại học quốc gia Hà Nội.
 43. Văn Thị Thái Thu (2019), “Thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam và một số vấn đề đặt ra”. *Tạp chí tài chính*. tại <https://tapchitaichinh.vn/> [truy cập ngày 20/06/2022]
 44. Thủ tướng Chính phủ (2012), *Quyết định 26/QĐ-TTg ngày 08/6/2012 ban hành Quy chế xây dựng và thực hiện Chương trình xúc tiến đầu tư quốc gia*.
 45. Thủ tướng Chính phủ (2014), *Quyết định 03/QĐ-TTg ngày 17/01/2014 ban hành Quy chế quản lý nhà nước đối với hoạt động xúc tiến đầu tư*.
 46. Thủ tướng Chính phủ (2021), *Quyết định 1831/QĐ-TTg ngày 01/11/2021 ban hành Danh mục quốc gia các dự án kêu gọi đầu tư nước ngoài giai đoạn 2021-2025*.
 47. Thủ tướng Chính phủ (2022), *Quyết định 667/QĐ-TTg ngày 02/6/2022 phê duyệt Chiến lược hợp tác đầu tư nước ngoài giai đoạn 2021-2030*.
 48. Đỗ Thị Kim Tiên (2016), “Tiêu chí đánh giá chính sách trong xây dựng pháp luật”, *Tạp chí Nghiên cứu lập pháp*, (21), tr.325.
 49. Phan Thùy Trâm (2010), *Kinh nghiệm xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài ở*

một số nước khu vực Đông Á và bài học cho Việt Nam, Luận án Tiến sỹ.

50. Phan Thị Thùy Trâm (2010), “Hoạt động xúc tiến đầu tư ở Việt Nam: Vấn đề tổ chức và tài chính”, *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*, số 4/2010.
51. Phan Thị Thùy Trâm (2012), “Đổi mới công tác xúc tiến đầu tư tại Việt Nam”, *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*, (19).
52. Nguyễn Anh Tuấn (2023), “Khuôn khổ kinh tế Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương vì thịnh vượng: Xu hướng liên kết kinh tế mới trong khu vực”, *Tạp chí Cộng sản*, ấn bản điện tử ngày 12/4/2023.
53. VBF (2024). *Doanh nghiệp FDI tiên phong thực hiện chiến lược tăng trưởng xanh*. Báo cáo Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam thường niên và gặp gỡ cộng đồng doanh nghiệp FDI, tháng 3/2024.
54. VERP và KAS (2022). *FDI của EU vào Việt Nam trong bối cảnh thực thi EVFTA và EVIPA*. Báo cáo nghiên cứu.
55. Viện Tony Blair vì sự thay đổi toàn cầu-TBI (2023), *Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam – Ưu tiên, rào cản và cơ hội chính sách*. Báo cáo nghiên cứu, tháng 10/2023.

II. Tiếng Anh

56. ASEAN. (2009), *ASEAN Investment Facilitation Framework*. <https://asean.org/wp-content/upload>
57. Bamituni E. Abamu (2019), *Introducing Investment Promotion: A Marketing Approach to Attracting Foreign Direct Investment*. <https://doi.org/10.5539/ijms.v11n4p91>
58. Bird & Bird (2024), *EU Commission takes cautious steps towards screening of outbound investments*. <https://www.twobirds.com>
59. EEAS (2020), *Digital diplomacy*. https://www.eeas.europa.eu/eeas/digital-diplomacy_en
60. EuroCham (2023), *Toward a green economy and sustainable development: Fully implementing the EVFTA and completing the ratification of the EVIPA*. White Book 2022/2023. 14th Edition.
61. EuroCham Singapore (2021), *EuroCham Singapore Annual Report*. Truy cập

- tür: <https://eurocham.org.sg/publications/annual-reports>
62. European Commission (2025, January 15), *Recommendation on outbound investments* (Press release).
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_261
 63. Eurostat. (n.d.). *Outward FDI flows by partner country (NACE Rev. 2)* [Dataset]. <https://ec.europa.eu/eurostat/>
 64. Eurostat (2025a, November 5), *EU stocks outside the EU: €9 309 billion in 2024* (Eurostat news). <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20251105-1>
 65. Eurostat (2025b, August 11), *EU direct investment positions by country, ultimate and immediate counterpart and economic activity (BPM6)*.
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bop_fdi6_pos/default/table
 66. GFOA (2016), *Investment policy*.
<https://www.gfoa.org/materials/investment-policy>
 67. Gustafsson, Robin; Aalto, Eero (2020) , *Inward Foreign Direct Investment Promotion – A Review of Policy Rationales and Impacts*, ETLA Report, No. 103, The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Helsinki.
<http://hdl.handle.net/10419/237393>
 68. Harding, T. & Javorcik, B.S. (2011), *Roll out the red carpet and they will come: Investment promotion and FDI inflows*. *Economic Journal*, 121(557): 1445–1476. publications.iadb.org/econstor.eu
 69. Harding, T., & Javorcik, B. S. (2012), *Investment promotion and FDI inflows: Quality matters*. Discussion paper, University of Oxford.
<https://ora.ox.ac.uk/objects/uuid:73c6e083-4456-44d0-9dc9-8713b9e85ba5/files/s8g84mm74t>
 70. Heilbron, A. and Kronfol, H. (2020), *Increasing the Development Impact of Investment Promotion Agencies*. *Global Investment Competitiveness Report 2019/2020*. p.171-207.
 71. Hunt, I. A. (2024), *Large multinationals have become more regional*.
<https://www.fdiintelligence.com>

72. Hunt, I.A. (2024), *The rise of nearshoring FDI close to Europe*.
<https://www.fdiintelligence.com>
73. Hunt, I.A. (2025), *FDI in the 2020s spells trouble for developing countries*.
<https://www.fdiintelligence.com>
74. Kotler, P., Haider, D. H., & Rein, I. (1993), *Marketing places: Attracting investment, industry, and tourism to cities, states and nations*. Free Press.
75. Kotler, P., & Armstrong, G. (2018), *Principles of Marketing*, (17th ed.), Pearson Education Limited.
76. Loewendahl, H. (2001), “A framework for FDI Promotion”, *Transnational Corporations*, 10(1), 1–42, UNCTAD.
77. Loewendahl, H. (2018). *Innovations in foreign direct investment attraction* (IDB Technical Note No. IDB-TN-1572). Inter-American Development Bank.
<https://publications.iadb.org/publications/english/document/Innovations-in-Foreign-Direct-Investment-Attraction.pdf>
78. Morisset, J. (2003). “Does a country need a promotion agency to attract foreign direct investment? A small analytical model applied to 58 countries”, World Bank Policy Research Working Paper 3028.
[documents1.worldbank.orgdocuments1.worldbank.org](https://documents1.worldbank.org/documents1.worldbank.org)
79. Morisset, J. & Andrews-Johnson, K. (2004), *The effectiveness of promotion agencies at attracting FDI*, FIAS Occasional Paper No. 16, World Bank.
<https://openknowledge.worldbank.org/bitstreams/72e0a9bc-10fc-5db3-aaaf-5ae0f1e57ed9/download>
80. Nguyen Hoai Nam (2020), “The global shift of investment and supply chains and policy implications for Vietnam”, *Proceedings of the 7th Conference on International Economic Cooperation and Integration (CIECI)*, Science and Technics Publishing House.
81. Nguyen Thi Minh Phuong & Nguyen Hoai Nam (2020), “Business regulations in Vietnam: Reforms, results and implications”, *In Proceedings of the 7th CIECI*, Science and Technics Publishing House.
82. OECD (2001), *Reviews of Foreign Direct Investment Czech Republic*. OECD

Publications Service.

83. OECD (2003), *Investment policy reviews: China Progress and Reform Challenge*. OECD Publishing, Paris.
84. OECD (2005), *A policy framework for investment: Investment promotion and facilitation* [Conference paper].
85. OECD (2006), *Policy framework for investment*, OECD Publishing, Paris.
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2006/05/policy-framework-for-investment_g1gh71a9/9789264018471-en.pdf
86. OECD (2006), *Policy framework for investment: A review of good practices*, OECD Publishing, Paris.
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2006/08/policy-framework-for-investment_g1gh6c11/9789264025875-en.pdf
87. OECD (2006), *Investment Policy Reviews: China - Open Policies Towards Mergers and Acquisitions*, OECD Publishing, Paris.
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2006/04/oecd-investment-policy-reviews-china-2006_g1gh68c9/9789264021945-en.pdf
88. OECD (2008), *OECD benchmark definition of foreign direct investment*, OECD Publishing, Paris.
<https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/35489737.pdf>
89. OECD (2009), *Investment policy reviews: Viet Nam 2009*, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264050921-en>.
90. OECD (2013), *OECD Investment Policy Reviews: Malaysia 2013*. OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264194588-en>.
91. OECD (2015), *Policy Framework for Investment*, 2015 Edition, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264208667-en>
92. OECD (2016), *OECD Investment Policy Reviews: Philippines 2016*, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264254510-e>
93. OECD (2018), *OECD investment Policy Reviews: Viet Nam 2018*, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264282957-en>
94. OECD (2018), *Mapping of Investment Promotion Agencies in OECD Countries*, OECD Publishing, Paris. www.oecd.org/investment/Mapping-of-Investment-

[Promotion-Agencies-in-OECD-Countries.pdf](#)

95. OECD (2019), *Monitoring and evaluation: A brief guide for investment promotion agencies*. OECD Publishing, Paris.
96. OECD (2019), *Better criteria for better evaluation: Revised evaluation criteria definitions and principles for use*. OECD Publishing, Paris.
<https://doi.org/10.1787/15a9c26b-en>
97. OECD (2020), *OECD Investment Policy Reviews: Indonesia 2020*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/b56512da-en>.
98. OECD (2021), *Applying evaluation criteria thoughtfully*. Paris: OECD.
<https://doi.org/10.1787/543e84ed-en>
99. OECD (2021), *Investment promotion and the digital economy: A comparative analysis across the OECD*, OECD Publishing, Paris.
100. OECD (2021), *OECD Investment Policy Reviews: Thailand*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/c4eeee1c-en>.
101. OECD (2023), *Improving Transparency of Incentives for Investment Facilitation*, OECD Publishing, Paris.
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/11/improving-transparency-of-incentives-for-investment-facilitation_f638c5a1/ab40a2f1-en.pdf?
102. Papadopoulos, N., Hamzaoui-Essoussi, L., & El Banna, A. (2016), *Nation branding for foreign direct investment: An integrative review and research agenda*. <https://doi.org/10.1108/JPBM-09-2015-0973>
103. Sanchiz, A. and Omic, A. (2020), *State of Investment Promotion Agencies: Evidence from WAIPA-WBG's Joint Global Survey*, WAIPA.
104. TPSA. (2019), *Guideline for developing an investment promotion strategy*.
<https://www.iccc.or.id/wp-content/uploads/2020/08/Guidelines-for-Developing-an-Investment-Promotion-Strategy-February-2019.pdf>
105. UNCTAD (1998), *World investment report 1998: Trends and determinants*. United Nations, New York & Geneva..
106. UNCTAD (1999), *World investment report 1999: FDI and the challenge of*

development, United Nations, New York & Geneva.

107. UNCTAD (2001), *World investment report 2001: Promoting linkages*, United Nations, New York & Geneva.
108. UNCTAD (2001), *The World Of Investment Promotion At A Glance: A Survey of Investment Promotion Practices*, ASIT Advisory Studies No. 17, United Nations, Geneva.
109. UNCTAD (2004), *Investment Promotion Handbook*, United Nations, New York & Geneva.
110. UNCTAD (2007), *Aftercare- A core function in investment promotion*, Investment Advisory Series, Series A, number 1, United Nations, New York & Geneva.
111. UNCTAD (2008), *Investment promotion agencies as policy advocates*, Investment Advisory Series, Series A, number 2, United Nations, New York & Geneva.
112. UNCTAD (2008), *Evaluating investment promotion agencies*, Investment Advisory Series, Series A, number 3, United Nations, New York & Geneva.
113. UNCTAD (2009), *Promoting investment and trade: Practices and Issues*, Investment Advisory Series, Series A, number 4, United Nations, New York & Geneva.
114. UNCTAD (2011), *Investment promotion handbook for diplomats*. Investment Advisory Series, Series A, number 6, United Nations, New York & Geneva.
115. UNCTAD (2015), *Investment policy framework for sustainable development*, UNCTAD/DIAE/PCB/2015/5, United Nations, Geneva.
116. UNCTAD (2017), *Global action menu for investment facilitation*.
https://investmentpolicy.unctad.org/uploaded-files/document/Action%20Menu%2023-05-2017_7pm_web.pdf
117. UNCTAD (2017), *Korea's Foreign Investment Promotion Act*.
<https://investmentpolicy.unctad.org/investment-laws/laws/310/korea-republic-of-foreign-investment-promotion-act>
118. UNCTAD (2021), *World investment report 2021: Investing in sustainable recovery*. United Nations, Geneva.

119. UNCTAD (2024), *World investment report 2024*, United Nations, Geneva.
120. UNCTAD (2025), *World Investment Report 2025: International investment in an era of fragmentation* (Overview).
https://unctad.org/system/files/official-document/wir2025_overview_en.pdf
122. UNCTAD, (2025, June 19), *World Investment Report 2025*.
<https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025>
123. UNESCAP (2017), *Handbook on policies, promotion and facilitation of FDI for sustainable development in Asia and the Pacific*. UN ESCAP, Bangkok.
124. UNESCAP (2022), *Investment facilitation for sustainable development* (Report).
<https://repository.unescap.org/bitstream/handle/20.500.12870/5188/ESCAP-2022-RP-Investment-facilitation-sustainable-development.pdf>
125. Volpe Martincus, C. & Sztajerowska, M. (2019), *How effective are investment promotion agencies? Firm- level evidence*. IDB Working Paper Series. [publications.iadb.org](https://publications.iadb.org/publications.iadb.org)
126. WAIPA (2019), *Overview of investment promotion: Report of findings from the WAIPA Annual Survey 2018*, WAIPA. <https://waipa.org/waipa-content/uploads/Overview-of-Investment-Promotion-2019.pdf>
127. Wells, L. T., & Wint, A. G. (1990), *Marketing a country: Promotion as a tool for attracting foreign investment* (FIAS Occasional Paper No. 1). Foreign Investment Advisory Service, The World Bank.
<https://documents1.worldbank.org/curated/en/903631468765603698/pdf/Marketing-a-country-promotion-as-a-tool-for-attracting-foreign-investment.pdf>
128. Wells, L. T., & Wint, A. G. (2000), *Marketing a country: Promotion as a tool for attracting foreign investment*, (Revised Edition, Occasional Paper No. 13). Foreign Investment Advisory Service, The World Bank.
<https://documents1.worldbank.org/curated/en/884891468763824660/pdf/multi-page.pdf>
129. World Bank (2012), *Global Investment Promotion Best Practices*, World Bank, Washington, DC.
130. World Bank (2020), *Investment Policy and Promotion Operational Guide*, World Bank, Washington DC.

131. World Bank (2020), *Strengthening Service Delivery of Investment Promotion Agencies: The Comprehensive Investor Services Framework*, World Bank, Washington DC.
132. World Bank (2020), *Vietnam—2019 investment policy and regulatory review*, World Bank Group, Washington, D.C.
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33598>
133. World Bank (2020), *China-2019 Investment Policy and Regulatory Review*, World Bank Group, Washington, D.C.
<http://documents.worldbank.org/curated/en/299371586323033739>
134. World Bank (2020), *2019 Investment Policy and Regulatory Review – Thailand*, World Bank Group, Washington, D.C.
<http://hdl.handle.net/10986/33601>
135. World Bank (2023), *Planning for Success: Strategies of Investment Promotion Agencies*. Technical Note. World Bank, Washington DC.
136. World Bank (2023), *What Makes an Investment Promotion Agency Effective? Findings from a Structural Gravity Model*. Policy Research Working Paper 10276. World Bank, Washington DC.
137. Young, S. and Hood, N. (1994), “Designing developmental after-care programmes for foreign direct investors in the European Union”, *Journal of Transnational Corporations*, 3(2), pp. 45–72, UNCTAD.

PHỤ LỤC 1

Phụ lục 1.1

PHIẾU PHỎNG VẤN CHUYÊN GIA

Dành cho cán bộ quản lý nhà nước và chuyên gia nghiên cứu về đầu tư

Mục đích phỏng vấn: Phỏng vấn này thu thập ý kiến chuyên sâu từ các chuyên gia, cán bộ công tác tại các bộ, ngành và cơ quan quản lý nhà nước nhằm phục vụ nghiên cứu chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) từ Liên minh châu Âu (EU) vào Việt Nam. Kính mong Ông/ Bà trả lời một số câu hỏi dưới đây. Thông tin do Ông/bà cung cấp sẽ được bảo mật và chỉ sử dụng cho mục đích nghiên cứu. Xin trân trọng cảm ơn Ông/Bà.

Thông tin người trả lời:

Họ và tên:

Chức vụ:

Cơ quan công tác:

Thời gian phỏng vấn:

I. ĐÁNH GIÁ TỔNG THỂ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN FDI

1. Ông/Bà đánh giá như thế nào về tình hình thu hút FDI từ EU vào Việt Nam trong 10 năm qua, nhất là từ khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam- EU (EVFTA) có hiệu lực?
2. Ông/Bà đánh giá như thế nào về chất lượng dòng vốn FDI từ EU vào Việt Nam (chuyển giao công nghệ, tiêu chuẩn môi trường, liên kết với doanh nghiệp nội)? Có đáp ứng mục tiêu, định hướng ưu tiên thu hút FDI của Việt Nam không? Có điều gì chưa đáp ứng ưu tiên thu hút FDI của Việt Nam?
3. Ông/Bà đánh giá như thế nào về tổng thể chính sách xúc tiến đầu tư FDI của Việt Nam nói chung, xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam nói riêng? Có mặt gì là

tốt/ tích cực, mặt gì còn hạn chế?

(Xin Ông/Bà đánh giá trên các mặt sau đây:

- Sự phù hợp với định hướng phát triển đất nước, định hướng thu hút FDI; phù hợp với xu thế vận động của đầu tư quốc tế; phù hợp với nhu cầu nhà đầu tư)
- Sự đồng bộ giữa các hoạt động xúc tiến; phối hợp giữa các bộ, ngành Trung ương, địa phương.
- Tính hiệu quả, trọng tâm, trọng điểm về ngành/ lĩnh vực, đối tác, địa bàn; đánh giá kết quả thu hút vốn FDI trong tương quan với nguồn lực Nhà nước phải bỏ ra cho xúc tiến FDI có hiệu quả không?...)

4. Theo Ông/ Bà, đâu là những nội dung, công cụ hoặc biện pháp mà Việt Nam sử dụng hiệu quả để xúc tiến FDI từ EU? (như quảng bá đầu tư? tiếp cận, vận động lãnh đạo các tập đoàn lớn của EU? hỗ trợ thủ tục? chăm sóc đầu tư? đối thoại chính sách đầu tư?....). Nêu rõ lý do vì sao?
5. Theo Ông/Bà, những khó khăn, trở ngại lớn nhất đối với xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam là gì?
6. Theo Ông/Bà, nhà đầu tư EU có đặc điểm khác biệt gì về yêu cầu, kỳ vọng và chuẩn mực so với các đối tác khác ở châu Á, châu Mỹ và điều này đặt ra yêu cầu gì cho chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam?
7. Theo Ông/Bà, các hiệp định như EVFTA, IPA đã được Việt Nam sử dụng hiệu quả để thu hút FDI từ EU chưa? Nếu chưa, nguyên nhân chính là gì?
8. Ông/Bà đánh giá thế nào về vai trò của các cơ quan xúc tiến đầu tư ở trung ương (MPI, VCCI, MOIT...) và địa phương trong việc tiếp cận và giữ chân nhà đầu tư EU? Ông/Bà đánh giá như thế nào về đội ngũ cán bộ xúc tiến đầu tư ở trung ương và địa phương (về số lượng, chất lượng...)? Theo Ông/ Bà, đâu là những điểm yếu của đội ngũ cán bộ xúc tiến đầu tư ở Việt Nam?
9. Theo Ông/ Bà, sự phân công và phối hợp giữa Cục Đầu tư nước ngoài, các bộ, ngành trung ương và địa phương trong xúc tiến FDI từ EU đang có bất cập gì?
10. Ông/ Bà đánh giá thế nào về ngân sách Nhà nước dành cho xúc tiến FDI từ EU (về số lượng, về phân bổ, về cơ chế quản lý và sử dụng, về hiệu quả sử dụng...)? Ngân sách nhà nước dành cho xúc tiến FDI từ EU hiện đang **được dùng nhiều**

nhất cho hoạt động nào (ví dụ, nghiên cứu thị trường, quảng bá truyền thông, cử đoàn xúc tiến ra nước ngoài, duy trì hoạt động của đại diện xúc tiến đầu tư ở nước ngoài, tổ chức hội thảo/ hội nghị xúc tiến, cung cấp dịch vụ chăm sóc, đối thoại chính sách, ...)?

- Theo Ông/ Bà, những ***hoạt động nào rất cần ngân sách nhà nước chỉ nhưng chưa được cấp hoặc cấp không đủ***? nên ưu tiên nguồn lực tài chính cho hoạt động xúc tiến nào?

- Theo Ông/ Bà, nên sử dụng kinh phí xúc tiến FDI như thế nào cho hiệu quả nhất?

II. ĐÁNH GIÁ MỘT SỐ NỘI DUNG CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN FDI

11. Ông/ Bà đánh giá thế nào về công tác nghiên cứu thị trường EU phục vụ xúc tiến đầu tư? Kết quả các nghiên cứu có đáp ứng yêu cầu xúc tiến không? Nếu không, thì lý do chính là gì?

12. Theo Ông/ Bà, các chương trình, hoạt động xúc tiến FDI mà Việt Nam tổ chức ở các nước EU hiện nay (cử đoàn xúc tiến, tổ chức hội nghị, hội thảo xúc tiến...) có bám sát mục tiêu, định hướng thu hút FDI không? Có đáp ứng quan tâm, nhu cầu của nhà đầu tư EU không? Có mang lại kết quả thiết thực, cụ thể và tương xứng với chi phí bỏ ra không?, Nếu không, thì lý do chính là gì?

13. Ông/ Bà đánh giá như thế nào về Cơ chế một cửa về cấp phép đầu tư ở Việt Nam? Đã thực sự tạo thuận lợi cho nhà đầu tư EU chưa? Nếu chưa, thì nêu rõ lý do chính là gì?

14. Ông/ Bà đánh giá như thế nào về dịch vụ hỗ trợ và chăm sóc nhà đầu tư EU của Cục Đầu tư nước ngoài, các ngành, các địa phương? Các dịch vụ này thực sự có tác động hoặc mang lại hiệu quả trong việc "giữ chân" nhà đầu tư EU tại Việt Nam không? Nếu không, thì nêu rõ lý do chính là gì?

15. Ông/ Bà đánh giá như thế nào về các hoạt động hỗ trợ liên kết nhà đầu tư EU với các doanh nghiệp trong nước do Cục Đầu tư nước ngoài, các bộ, ngành, địa phương tổ chức? Có được tổ chức thường xuyên không? Có mang lại kết quả thực chất, cụ thể không? Có đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư EU và doanh nghiệp trong nước không? Nếu không, thì nêu rõ lý do.

16. Ông/ Bà đánh giá như thế nào về các hoạt động đối thoại chính sách với nhà đầu

tư EU do cơ quan Việt Nam tổ chức? Có thường xuyên tổ chức không? Có nội dung thực chất không? Có đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư EU không? Các hoạt động này tác động thế nào đến cải thiện môi trường đầu tư ở Việt Nam?

III. ĐỀ XUẤT CHÍNH SÁCH

17. Theo Ông/Bà, Việt Nam có cần xây dựng một chiến lược hoặc kế hoạch tổng thể về xúc tiến đầu tư đối với EU không? Nếu có, nêu rõ lý do.
Nếu cần, thì chiến lược/ kế hoạch này cần tập trung vào những vấn đề gì (ví dụ, về đối tác, ngành/ lĩnh vực ưu tiên, xây dựng hình ảnh, nội dung chính, phương thức thực hiện, mô hình tổ chức, nguồn lực...).
18. Theo Ông/Bà, Việt Nam cần ưu tiên chính sách nào trong thời gian tới để thúc đẩy các nhà đầu tư EU tiếp tục mở rộng đầu tư tại Việt Nam? Nêu lý do vì sao?
19. Các nhà đầu tư EU có quan tâm nhiều đến ESG (Môi trường–Xã hội–Quản trị) khi chọn Việt Nam để đầu tư không? Việt Nam cần làm gì để đáp ứng yêu cầu này của nhà đầu tư EU trong xúc tiến đầu tư?
20. Theo Ông/ Bà, Chính phủ cần làm gì để nâng cao năng lực xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam trong thời gian tới?
21. Ông/Bà có thêm ý kiến hoặc khuyến nghị nào khác để nâng cao hiệu quả xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam trong thời gian tới?

Xin trân trọng cảm ơn Ông/ Bà!

Phụ lục 1.2

PHIẾU PHỎNG VẤN CHUYÊN GIA

Dành cho Đại sứ quán Việt Nam tại các nước EU

Mục đích phỏng vấn: Phỏng vấn này thu thập ý kiến chuyên sâu từ các chuyên gia, cán bộ công tác tại các bộ, ngành và cơ quan quản lý nhà nước nhằm phục vụ nghiên cứu chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) từ Liên minh châu Âu (EU) vào Việt Nam. Kính mong Ông/ Bà trả lời một số câu hỏi dưới đây. Thông tin do Ông/Bà cung cấp sẽ được bảo mật và chỉ sử dụng cho mục đích nghiên cứu.

Thông tin người trả lời:

Họ và tên:

Chức vụ:

Cơ quan công tác:

Thời gian phỏng vấn:

I. ĐÁNH GIÁ TỔNG THỂ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN FDI

1. Ông/Bà đánh giá như thế nào về tình hình thu hút FDI từ EU nói chung và từ nước sở tại nói riêng vào Việt Nam trong khoảng 10 năm qua, nhất là từ khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam- EU (EVFTA) có hiệu lực?
2. Ông/Bà đánh giá như thế nào về chất lượng dòng vốn FDI từ EU và từ nước sở tại vào Việt Nam (chuyển giao công nghệ, tiêu chuẩn môi trường, liên kết với doanh nghiệp trong nước...)? Có đáp ứng mục tiêu, định hướng ưu tiên thu hút FDI của Việt Nam không? Có điều gì chưa đáp ứng ưu tiên thu hút FDI của Việt Nam?
3. Ông/Bà đánh giá như thế nào về tổng thể chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam nói chung, xúc tiến FDI từ EU và nước sở tại nói riêng vào Việt Nam? Có mặt gì là tốt/ tích cực, mặt gì còn hạn chế?

(Xin Ông/Bà đánh giá trên các mặt sau đây:

- Sự phù hợp với định hướng phát triển đất nước, định hướng thu hút FDI; phù

hợp với xu thế vận động của đầu tư quốc tế; phù hợp với nhu cầu nhà đầu tư)

- Sự đồng bộ giữa các hoạt động xúc tiến; phối hợp giữa các bộ, ngành Trung ương, địa phương.

- Tính hiệu quả, trọng tâm, trọng điểm về ngành/ lĩnh vực, đối tác, địa bàn; đánh giá kết quả thu hút vốn FDI trong tương quan với nguồn lực Nhà nước phải bỏ ra cho xúc tiến FDI có hiệu quả không?...)

4. Theo Ông/Bà, nhà đầu tư EU và nước sở tại có đặc điểm khác biệt gì về yêu cầu, kỳ vọng và chuẩn mực so với các đối tác khác ở châu Á, châu Mỹ và điều này đặt ra yêu cầu gì cho chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam?
5. Theo Ông/Bà, các hiệp định như EVFTA, EVIPA đã được Việt Nam tranh thủ hiệu quả để thu hút FDI từ nước sở tại chưa? Nếu chưa, nguyên nhân là gì?
6. Theo Ông/Bà, Đại sứ quán gặp những khó khăn, trở ngại gì trong việc xúc tiến FDI từ nước sở tại vào Việt Nam? Xin nêu cụ thể.
7. Ông/Bà đánh giá như thế nào về sự phối hợp giữa các bộ, ngành và địa phương với Đại sứ quán trong xúc tiến FDI từ nước sở tại? Đại sứ quán có thường xuyên nhận được thông tin, hướng dẫn hoặc yêu cầu ("đặt hàng"), định hướng cụ thể về xúc tiến FDI từ Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Tài chính) không? Đại sứ quán có gặp khó khăn gì khi phối hợp với Cục Đầu tư nước ngoài, các bộ, ngành và địa phương trong xúc tiến đầu tư ở nước sở tại?

II. ĐÁNH GIÁ MỘT SỐ NỘI DUNG CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN FDI

8. Ông/ Bà đánh giá thế nào về công tác nghiên cứu thị trường nước sở tại để phục vụ xúc tiến đầu tư? Các thông tin, kết quả nghiên cứu thị trường sở tại của Đại sứ quán có đáp ứng yêu cầu của các cơ quan trong nước không? Nếu không, thì lý do chính là gì?
9. Đại sứ quán đã xây dựng được cơ sở dữ liệu về các nhà đầu tư của nước sở tại có tiềm năng đầu tư vào Việt Nam chưa?
 - Nếu chưa, thì nêu rõ lý do?
 - Nếu đã có, thì Đại sứ quán sử dụng cơ sở dữ liệu này trong xúc tiến đầu tư của nước sở tại như thế nào?
10. Đại sứ quán có thường xuyên tiếp cận, gặp gỡ lãnh đạo các tập đoàn lớn của

nước sở tại không? Khó khăn lớn nhất khi Đại sứ quán tiếp cận các tập đoàn lớn là gì? Xin nêu cụ thể.

11. Đại sứ quán có thường xuyên nhận được tài liệu, ấn phẩm quảng bá đầu tư của Cục Đầu tư nước ngoài, các bộ, ngành và địa phương Việt Nam gửi sang không? Nếu có, thì các tài liệu này chủ yếu do cơ quan nào cung cấp? Đại sứ quán đánh giá thế nào về hình thức, nội dung và chất lượng của các tài liệu, ấn phẩm quảng bá đầu tư này (*như tính cập nhật, tính đầy đủ nội dung, ngôn ngữ phù hợp với sở tại, mức độ đáp ứng quan tâm của nhà đầu tư sở tại...*)?
12. Đại sứ quán có sử dụng Danh mục quốc gia các dự án ưu tiên thu hút đầu tư giai đoạn 2021-2025 để xúc tiến đầu tư của sở tại không? Các nhà đầu tư sở tại có quan tâm đến các dự án trong Danh mục này không? Nếu không, xin nêu cụ thể lý do.
13. Các bộ, ngành và địa phương Việt Nam có thường xuyên tổ chức các hoạt động xúc tiến FDI (như cử đoàn xúc tiến, hội nghị, hội thảo xúc tiến...) ở nước sở tại không? Theo Ông/ Bà, các chương trình, hoạt động xúc tiến FDI này có bám sát mục tiêu, định hướng thu hút FDI của Việt Nam không? Có đáp ứng quan tâm, nhu cầu của nhà đầu tư nước sở tại không? có mang lại kết quả thiết thực, cụ thể và tương xứng với chi phí bỏ ra không? Nếu không, thì lý do chính là gì?
14. Đại sứ quán có thường xuyên đối thoại, gặp gỡ các nhà đầu tư nước sở tại để tìm hiểu những quan tâm hoặc vướng mắc của họ khi đầu tư tại Việt Nam không? Nếu không, thì nêu rõ lý do?
Nếu có, thì Đại sứ quán sẽ xử lý sự phản ánh của nhà đầu tư nước sở tại như thế nào? Đại sứ quán đánh giá thế nào về sự hỗ trợ, phối hợp của Cục Đầu tư nước ngoài và các cơ quan, địa phương Việt Nam trong xử lý các quan tâm hoặc vướng mắc của nhà đầu tư nước sở tại?
15. Theo Ông/ Bà, những nội dung, công cụ và biện pháp nào là hiệu quả nhất để xúc tiến FDI từ nước sở tại? (như quảng bá đầu tư trên mạng? tổ chức hội nghị xúc tiến? tiếp cận, vận động lãnh đạo các tập đoàn lớn của EU? hỗ trợ thủ tục? chăm sóc đầu tư? đối thoại chính sách đầu tư?....). Nêu rõ lý do vì sao?
16. Đại sứ quán kết hợp giữa xúc tiến FDI và xúc tiến thương mại ở nước sở tại như thế nào? Theo Ông/ Bà, việc kết hợp này có mang lại hiệu quả không? Nhà nước

cần làm gì để phát huy vai trò của các cơ quan thương vụ trong xúc tiến đầu tư ở nước sở tại?

III. ĐỀ XUẤT CHÍNH SÁCH

17. Theo Ông/Bà, Việt Nam có cần xây dựng một chiến lược hoặc kế hoạch tổng thể xúc tiến đầu tư đối với khối EU không? Nếu có, nêu rõ lý do.
Nếu cần, thì chiến lược/ kế hoạch này cần tập trung vào những vấn đề gì (ví dụ, về đối tác, ngành/ lĩnh vực ưu tiên, xây dựng hình ảnh, nội dung chính, phương thức thực hiện, mô hình tổ chức, nguồn lực...).
18. Theo Ông/Bà, Việt Nam cần ưu tiên nội dung nào nhất trong thời gian tới để thúc đẩy các nhà đầu tư EU mở rộng đầu tư tại Việt Nam? Nếu có, nêu rõ lý do vì sao?
19. Các nhà đầu tư nước sở tại có quan tâm đến ESG (Môi trường–Xã hội–Quản trị) khi chọn Việt Nam để đầu tư không? Nếu có, Việt Nam cần làm gì để đáp ứng quan tâm này của nhà đầu tư nước sở tại trong xúc tiến đầu tư?
20. Theo Ông/ Bà, Việt Nam cần phối hợp với nước sở tại như thế nào để phát huy quan hệ chính trị song phương tốt đẹp phục vụ cho xúc tiến FDI từ EU và nước sở tại vào Việt Nam?
21. Ông/Bà có thêm ý kiến hoặc khuyến nghị nào khác để nâng cao hiệu quả xúc tiến FDI từ nước sở tại vào Việt Nam trong thời gian tới?

Xin trân trọng cảm ơn Ông/ Bà!

Phụ lục 1.3**PHIẾU PHỎNG VẤN CHUYÊN GIA****Dành cho lãnh đạo các hiệp hội doanh nghiệp EU tại Việt Nam***(Bản dịch tiếng Việt)*

Chủ đề: Chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam.

Mục đích phỏng vấn: Phỏng vấn này thu thập quan sát sâu sắc từ các hiệp hội doanh nghiệp của các quốc gia EU tại Việt Nam, từ đó cung cấp bằng chứng thực tế để khuyến nghị cải thiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam trong những năm tới.

Thông tin thu thập từ phỏng vấn này chỉ nhằm mục đích nghiên cứu và bảo mật.

Thông tin của người trả lời

- Tên:
- Chức vụ:
- Tổ chức/Cơ quan:
- Ngày phản hồi:

I. Đánh giá chung về chính sách xúc tiến FDI

1. Ông/Bà đánh giá thế nào về vốn FDI từ EU vào Việt Nam trong 10 năm qua, đặc biệt là kể từ khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) có hiệu lực?
2. Ông/Bà đánh giá thế nào về chính sách xúc tiến FDI đầu tư của EU tại Việt Nam? Điểm mạnh chính là gì? Điểm yếu là gì?
3. Theo quan điểm của Ông/Bà, Việt Nam đã sử dụng những biện pháp hoặc hoạt động nào hiệu quả nhất để thu hút đầu tư từ EU (ví dụ: tiếp thị đầu tư, tiếp cận các công ty lớn của EU, hỗ trợ thủ tục, dịch vụ hậu mãi, đối thoại chính sách, v.v.)? Vui lòng giải thích lý do.
4. Những yêu cầu, kỳ vọng hoặc tiêu chuẩn nào tạo nên sự khác biệt giữa nhà đầu tư EU và nhà đầu tư từ các khu vực khác? Việt Nam cần làm gì để đáp ứng những yêu

cầu, kỳ vọng hoặc tiêu chuẩn này trong chính sách xúc tiến FDI?

5. Theo Ông/Bà, Việt Nam đã tận dụng hiệu quả các hiệp định như EVFTA và Hiệp định Bảo hộ Đầu tư (EVIPA) để thúc đẩy đầu tư của EU vào Việt Nam chưa? Nếu chưa, Việt Nam cần làm gì để tận dụng hiệu quả hai hiệp định này nhằm thu hút đầu tư của EU?
6. Ông/Bà đánh giá như thế nào về sự phối hợp giữa Cục Đầu tư nước ngoài (FIA), các bộ, ngành và địa phương trong xúc tiến FDI từ các quốc gia EU?

II. Đánh giá việc thực hiện chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam

7. Ông/Bà đánh giá như thế nào về các sự kiện xúc tiến FDI của Việt Nam được tổ chức tại các quốc gia EU (ví dụ như các chuyến roadshow, hội nghị xúc tiến, hội thảo, v.v.) trong việc đáp ứng nhu cầu của các nhà đầu tư EU?
8. Theo ý kiến của Ông/Bà, các công ty EU nhận thông tin về môi trường đầu tư và các quy định của Việt Nam thông qua những nguồn hoặc kênh chính nào?
9. Ông/Bà đánh giá như thế nào về Hệ thống Thông tin đầu tư nước ngoài quốc gia (<https://fdi.gov.vn>) và Cổng thông tin đầu tư quốc gia (<https://vietnaminvest.gov.vn>)? Theo Ông/Bà, cần làm gì để các trang thông tin này đáp ứng tốt hơn nhu cầu của các nhà đầu tư EU?
10. Ông/Bà đánh giá thế nào về mô hình một cửa cấp phép đầu tư tại Việt Nam trong việc đáp ứng nhu cầu của các nhà đầu tư EU? Theo Ông/Bà, cần phải làm gì để cải thiện mô hình một cửa cấp phép đầu tư tại Việt Nam?
11. Ông/Bà đánh giá thế nào về các dịch vụ hỗ trợ và hậu mãi mà FIA, các bộ, ngành và địa phương liên quan cung cấp cho các nhà đầu tư EU? Cần làm gì để cải thiện các dịch vụ này nhằm giữ chân các nhà đầu tư EU tại Việt Nam?
12. Ông/Bà đánh giá thế nào về các hoạt động hoặc sáng kiến gần đây của Cục Đầu tư nước ngoài (FIA), các bộ, ngành và địa phương nhằm thúc đẩy liên kết giữa doanh nghiệp EU và doanh nghiệp Việt Nam? Cần làm gì để tăng cường mối liên kết chặt chẽ hơn giữa doanh nghiệp EU và doanh nghiệp trong nước?
13. Ông/Bà đánh giá như thế nào về các hoạt động đối thoại chính sách đầu tư và vận động chính sách với các nhà đầu tư EU do Cục Đầu tư nước ngoài (FIA), các bộ, ngành và địa phương liên quan tổ chức? Các hoạt động này đã đáp ứng

được lợi ích của các nhà đầu tư EU và tác động như thế nào đến việc cải thiện môi trường đầu tư tại Việt Nam?

14. Ông/Bà đánh giá thế nào về mối quan tâm của các nhà đầu tư EU đối với các yếu tố Môi trường-Xã hội-Quản trị (ESG) khi đầu tư vào Việt Nam? Việt Nam cần làm gì để đáp ứng mối quan tâm của các nhà đầu tư EU này trong việc xúc tiến đầu tư?

III. Khuyến nghị chính sách

15. Theo Ông/Bà, Việt Nam có nên có một chiến lược hoặc kế hoạch tổng thể toàn diện về xúc tiến FDI từ EU không? Xin Ông/Bà/bà giải thích lý do.
16. Nếu có, những yếu tố chính nào cần được đưa vào chiến lược hoặc kế hoạch tổng thể nêu trên?
17. Việt Nam cần ưu tiên những biện pháp nào để khuyến khích các nhà đầu tư EU mở rộng đầu tư vào Việt Nam?
18. Việt Nam nên hợp tác như thế nào với EU ở cả cấp chính phủ và doanh nghiệp để thúc đẩy FDI từ EU?
19. Ông/Bà có khuyến nghị nào khác về việc tăng cường chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam hướng tới các nhà đầu tư EU trong tương lai không?

Trân trọng cảm ơn phản hồi quý báu của Ông/Bà!

PHỤ LỤC 2

Phụ lục 2.1

THÔNG TIN CHUYÊN GIA THAM GIA PHỎNG VẤN SÂU

STT	Cơ quan công tác của chuyên gia được phỏng vấn	Số lượng
1	Cơ quan quản lý Nhà nước ○ Bộ Tài chính (trước là Bộ Kế hoạch- Đầu tư)	02 02
2	Đại sứ quán Việt Nam tại các nước EU	03
3	Viện nghiên cứu: ○ Viện Chiến lược và Chính sách kinh tế- tài chính, Bộ Tài chính ○ Viện Đào tạo và Nghiên cứu ngân hàng BIDV.	02 01 01
	Trường Đại học: ○ Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội ○ Học viện Ngoại giao	02 01 01
4	Hiệp hội doanh nghiệp EU tại Việt Nam	02
	Tổng số	11

Nguồn: Nghiên cứu sinh tổng hợp

Phụ lục 2.2

TỔNG HỢP KẾT QUẢ PHỎNG VẤN CHUYÊN GIA

Chủ đề	Cán bộ quản lý nhà nước về FDI	Nhà nghiên cứu	Cán bộ xúc tiến đầu tư, thương mại tại các nước EU	Hiệp hội doanh nghiệp EU tại Việt Nam
1. Chất lượng dòng vốn FDI từ EU	FDI từ EU mang tính dài hạn, thân thiện môi trường, nhưng quy mô dự án nhỏ, thiếu tính lan tỏa.	FDI chủ yếu vào dịch vụ, công nghệ cao nhưng thiếu gắn kết chuỗi giá trị trong nước.	Nhà đầu tư chọn lọc, công nghệ cao nhưng quy mô khiêm tốn	Doanh nghiệp EU yêu cầu cao về tiêu chuẩn kỹ thuật, chuyên giao công nghệ nhưng khó triển khai.
2. Đặc điểm kỳ vọng nhà đầu tư EU	Yêu cầu minh bạch, ổn định chính sách, hậu mãi tốt.	Chú trọng ESG, môi trường, trách nhiệm xã hội. Coi trọng đầu tư lâu dài, nên rất thận trọng, yêu cầu cao về tính ổn định, tin cậy của chính sách.	Yêu cầu cao về chuẩn mực, pháp lý, quản trị, phát triển bền vững. Ra quyết định thận trọng.	Kỳ vọng cơ quan nhà nước chủ động, chuyên nghiệp, môi trường và chính sách minh bạch.
3. Đánh giá tổng thể chính sách xúc tiến FDI từ EU	Chính sách đã tiến bộ nhưng thiếu chiến lược riêng cho EU, phối hợp yếu giữa trung ương – địa phương.	Chính sách chưa có định hướng ngành/vùng; không phản ánh đặc điểm nhà đầu tư EU.	Cơ bản phù hợp với định hướng thu hút FDI, nhưng hiệu quả hạn chế, chưa rõ trọng tâm, trọng điểm	Chính sách không nổi bật trong khu vực, chưa xây dựng vị thế cạnh tranh với nhà đầu tư EU.
4. Chiến lược, kế hoạch xúc tiến FDI từ EU	Chưa có kế hoạch riêng cho EU và từng nước EU	Xúc tiến thiếu tầm nhìn chiến lược. Chưa có bản đồ xúc tiến từng nhóm ngành, địa bàn.	Xúc tiến chưa mang tính tổng thể chiến lược, gắn với mục tiêu lâu dài; chủ yếu là sự kiện đơn lẻ, mục tiêu ngắn hạn.	
5. Mức độ phù hợp của chính sách xúc tiến FDI từ EU với ưu tiên thu hút FDI	Chính sách chưa cụ thể hóa định hướng về FDI xanh, công nghệ cao.	Thiếu gắn kết với chiến lược, quy hoạch phát triển, chiến lược thu hút FDI, chưa tập trung vào các lĩnh vực chiến lược	Xúc tiến chưa may đo phù hợp với lĩnh vực nhà đầu tư EU quan tâm; chưa tập trung vào các lĩnh vực chiến	Chính sách thiếu nhất quán, gây nghi ngại với doanh nghiệp EU.

			lược	
6. Nghiên cứu thị trường EU	Chưa có nghiên cứu sâu từng thị trường, đối tác đầu tư EU. Thiếu cán bộ có năng lực nghiên cứu thị trường	Thiếu phân tích xu hướng ngành theo thị trường, theo nhà đầu tư mục tiêu. Chưa khai thác cơ sở dữ liệu chuyên sâu, chuyên ngành	Ít nhận được đặt hàng nghiên cứu từ trong nước. Nghiên cứu chưa bám sát yêu cầu trong nước.	Doanh nghiệp cần bản tin thị trường theo ngành – định kỳ.
7. Quảng bá đầu tư tại EU	Mới quảng bá chung về môi trường đầu tư, thiếu thông tin chuyên sâu	Dàn trải, nặng về giới thiệu vĩ mô; thiếu thông tin chuyên sâu theo ngành, theo nhà đầu tư...	Hiệu quả hạn chế, chuẩn bị sự kiện chưa tốt, chưa trúng quan tâm nhà đầu tư EU	Nhiều hội nghị xúc tiến chưa thực chất, hình thức, chi phí cao, thiếu thông tin cụ thể theo nhu cầu của nhà đầu tư.
8. Đánh giá thông tin đầu tư	Thông tin chậm cập nhật, thiếu công cụ trực tuyến.	Thiếu báo cáo ngành, dự báo xu hướng theo thị trường.	Đại sứ quán tự tổng hợp, thiếu nền tảng dữ liệu. Thiếu tài liệu xúc tiến tiếng Đức, Pháp	Doanh nghiệp cần thông tin đáng tin cậy, cập nhật, đa ngôn ngữ ngoài tiếng Anh. Chủ yếu lấy thông tin từ công ty tư vấn đầu tư chuyên nghiệp, hiệp hội doanh nghiệp EU
9. Tiếp cận nhà đầu tư	Ít tiếp cận được cấp ra quyết định.	Thiếu chủ động tiếp cận, săn tìm nhà đầu tư. Chủ yếu chờ nhà đầu tư đến. Phần lớn chỉ dừng ở kết nối ban đầu, thiếu cơ chế theo dõi, follow-up	Tiếp cận các tập đoàn lớn EU khó khăn do yêu cầu cao về chương trình, nội dung làm việc. Thiếu nguồn lực để duy trì quan hệ với doanh nghiệp sở tại	Thiếu cơ chế follow-up, chăm sóc nhà đầu tư
10. Cơ chế một cửa	Mới xử lý hành chính, chưa có một cửa xúc tiến.	Chu trình phê duyệt dự án vẫn nhiều khâu ở các bộ, ngành; thiếu nền tảng số đồng bộ, kết nối hiệu quả	Nhà đầu tư phải tiếp cận nhiều cơ quan khác nhau.	Chưa thống nhất một quy trình, một chuẩn mực; thiếu đầu mối tư vấn trực tuyến.
11. Dịch vụ	Thiếu hệ thống	Chính sách còn	Thiếu bộ phận	Doanh nghiệp EU

<i>chăm sóc sau đầu tư</i>	aftercare; chưa đồng bộ giữa các cấp.	thiên về thu hút, không giữ chân.	chăm sóc nhà đầu tư tiềm năng ở nước sở tại.	đánh giá cao đồng hành, hỗ trợ liên tục.
<i>12. Vận động, đối thoại chính sách</i>	Đối thoại chính sách cấp cao phát huy hiệu quả; đi thẳng vào vấn đề doanh nghiệp quan tâm	Nội dung đối thoại chính sách ngày càng thực chất, củng cố được niềm tin của nhà đầu tư EU	Tích cực gặp gỡ, đối thoại với nhà đầu tư sở tại; nhưng chậm hoặc không nhận được phản hồi trong nước về quan tâm của nhà đầu tư	Đối thoại phản ánh được quan tâm của nhà đầu tư; nhiều kiến nghị đã được ghi nhận, tiếp thu để cải thiện môi trường đầu tư
<i>13. Hỗ trợ liên kết doanh nghiệp EU và trong nước</i>	Thiếu danh mục doanh nghiệp nội có năng lực kết nối với nhà đầu tư EU. Ít doanh nghiệp Việt Nam tham gia được chuỗi cung ứng EU	Sự kiện kết nối rời rạc, không có cơ chế đeo bám sau sự kiện kết nối. Nội dung chưa sâu.		Thiếu chiến lược liên kết FDI-trong nước. Các sự kiện kết nối còn hình thức. Thiếu cơ sở dữ liệu về doanh nghiệp trong nước có năng lực
<i>14. Công cụ có hiệu quả trong xúc tiến FDI từ EU</i>	EU Desk, hỗ trợ pháp lý, xúc tiến cụm ngành,	Đối thoại với nhà đầu tư. Xây dựng cơ sở dữ liệu xúc tiến	Sự kiện chuyên đề, tập trung vào một nhóm nhà đầu tư mục tiêu.	Đối thoại chính sách chuyên đề với nhà đầu tư. Thiết lập EU Helpdesk
<i>15. Khó khăn, trở ngại lớn nhất trong xúc tiến FDI từ EU</i>	Thiếu ngân sách, thiếu nhân lực chuyên trách, không có dữ liệu đồng bộ.	Thiếu ngân sách và cán bộ chuyên sâu xúc tiến đầu tư.	Thiếu thiếu chỉ đạo, định hướng cụ thể từ trong nước về xúc tiến FDI	ESG là thách thức lớn; quy định chưa rõ ràng.
<i>16. Năng lực cán bộ FDI</i>	Kiểm nhiệm, thiếu kỹ năng thị trường và ESG.	Cần đào tạo bài bản, xây dựng chuẩn năng lực.	ĐSQ thiếu nhân lực chuyên trách xúc tiến.	Nên có chương trình trao đổi, đào tạo thực tiễn.
<i>17. Ngân sách xúc tiến FDI</i>	Thiếu ổn định, phân bổ chưa hợp lý, chủ yếu chi cho quảng bá	Nên theo dự án, gắn với kết quả đầu ra.	Không đủ cho xúc tiến chuyên sâu tại EU.	Cần thiết lập quỹ xúc tiến công – tư.
<i>18. Phối hợp giữa Cục Đầu tư nước ngoài và các bộ, địa phương</i>	Phối hợp còn hình thức; thông tin chậm và thiếu phản hồi. Cần cơ chế liên thông dữ liệu, hợp định kỳ	Chưa có nền tảng phối hợp số, dữ liệu phân tán. Các địa phương hoạt động rời rạc.	ĐSQ không nhận được thông tin cập nhật từ FIA; khó nắm bắt hoạt động ở địa phương.	Các cơ quan nhà nước chưa thống nhất về thông điệp và hỗ trợ nhà đầu tư.

trong xúc tiến FDI	giữa các đơn vị.			
19. Vai trò cơ quan xúc tiến đầu tư	Cần phân quyền, tăng vai trò địa phương, xây dựng cơ chế phối hợp.	Phân công nhiệm vụ rõ hơn trung ương và địa phương. Phát huy vai trò các trung tâm xúc tiến phía Bắc và phía Nam.	Định hướng rõ hơn cho các Đại sứ quán về yêu cầu xúc tiến, nghiên cứu thị trường EU, tiếp cận nhà đầu tư.	Thành lập bộ phận chuyên trách xúc tiến đầu tư EU tại Việt Nam.
20. Nâng cao năng lực xúc tiến FDI từ EU	Tăng ngân sách và nhân lực có kỹ năng ngoại ngữ, am hiểu quy định, văn hóa kinh doanh của EU	Cần đào tạo bài bản, có kỹ năng phân tích thị trường. Cơ cấu lại chi xúc tiến, dành nhiều hơn dịch vụ đầu tư	Ưu tiên cán bộ biết tiếng Đức, Pháp. Dành ngân sách cho nghiên cứu thị trường.	Cần trung tâm xúc tiến chuyên biệt EU tại Việt Nam. Cán bộ có kinh nghiệm làm việc với khu vực tư.
21. Khuyến nghị chính sách về ESG	Cần tiêu chí đầu tư xanh, hướng dẫn thực hiện ESG.	Tổ chức tập huấn ESG cho DN và chính quyền.		Cần có quy định đồng bộ, cụ thể hơn về ESG cho nhà đầu tư
22. Khuyến nghị chiến lược xúc tiến FDI từ EU	Cần có chiến lược xúc tiến FDI chuyên biệt cho EU	Nếu có chiến lược xúc tiến FDI thì tốt. Định vị Việt Nam là điểm đến xanh, trung tâm logistics.	Nên có kế hoạch tổng thể về xúc tiến FDI cho từng thị trường EU.	Nên tập trung vào cải thiện dịch vụ sau cấp phép. Cần có đầu mối hỗ trợ doanh nghiệp EU

Nguồn: Nghiên cứu sinh tổng hợp

PHỤ LỤC 3
PHIẾU KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP
(Dành cho các doanh nghiệp EU đang hoạt động tại Việt Nam)

Mục đích khảo sát (Purposes of the survey):

Khảo sát này thu thập đánh giá của các nhà đầu tư EU về chính sách xúc tiến đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) từ EU vào Việt Nam, trên cơ sở đó cung cấp cơ sở thực tiễn cho việc hoàn thiện chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam nhằm góp phần tăng cường thu hút FDI từ EU vào Việt Nam. Mọi thông tin thu thập từ Khảo sát này chỉ phục vụ mục đích nghiên cứu và không nhằm cho bất kỳ mục đích nào khác.

(The Survey explores views and evaluation of EU investors/ companies on the policy on promotion of FDI from EU into Viet Nam, thereby providing factual evidences for proposals on improvement of the Viet Nam's FDI promotion policy with the aim at increasing FDI flows from EU into Viet Nam. All information collected from this Survey is just for research purposes and not for any other purposes)

PHẦN I: THÔNG TIN CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP

(Part I: Background on responding company)

1. Tên doanh nghiệp/ Company's
name.....
2. Chức vụ người trả lời/ Respondent's
position:.....
3. Quốc gia trong EU mà doanh nghiệp Ông/Bà đặt trụ sở chính/ Nation where
the company's headquarter is located:
☐ Đức/Germany ☐ Pháp/ France ☐ Hà Lan/Netherlands ☐ Ý/
 Italia ☐ Tây Ban Nha/ Spain ☐ Đan Mạch/ Denmark ☐ Khác/ Others:

4. Doanh nghiệp Ông/Bà đã đầu tư kinh doanh ở Việt Nam được bao lâu?
 How long has your company been investing and doing business in Viet Nam?
☐ dưới 5 năm/ less than 5 years
☐ từ 5 năm đến 10 năm/ from 5 to less than 10 years

- ☐ từ 10 đến 15 năm/ *from 10 to less than 15 years*
- ☐ từ 10 năm đến 20 năm/ *from 10 to less than 20 years*
- ☐ trên 20 năm/ *over 20 years*
5. Lĩnh vực hoạt động chính của doanh nghiệp Ông/ Bà tại Việt Nam là gì?
What is your company's major business line in Viet Nam?
- ☐ Công nghiệp, chế tạo/ *Industry, manufacture*
- ☐ Xây dựng/ *Construction*
- ☐ Dịch vụ, thương mại/ *Services, trade*
- ☐ Tài chính, ngân hàng, bảo hiểm/ *Finance, banking, insurance*
- ☐ Nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản/ *Agriculture, forestry, fishery*
- ☐ Khai khoáng/ *Mining industry*
- ☐ Lĩnh vực khác/
- Others:.....*
6. Hình thức đầu tư của doanh nghiệp tại Việt Nam là gì?
What is your company's investment form in Viet Nam?
- ☐ 100% vốn nước ngoài/ *wholly foreign invested company*
- ☐ Liên doanh/ *Joint ventures*
- ☐ Chi nhánh/ *Branch*
- ☐ Khác/ *Other:*
7. Địa điểm hoạt động tại Việt Nam (có thể chọn nhiều):
Regions where your company operates (multiple choices if suitable)
- ☐ Hà Nội/ *Ha Noi*
- ☐ TP. Hồ Chí Minh/ *Ho Chi Minh City*
- ☐ Miền Bắc/ *Northern region*
- ☐ Miền Trung/ *Central region*
- ☐ Miền Nam/ *Southern region*
- ☐ Khác/ *Other*

PHẦN II: ĐÁNH GIÁ CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN FDI TỪ EU VÀO VIỆT NAM/ Evaluation of the policy on promotion of FDI from EU into Viet Nam

II.1. Đánh giá tổng thể / Overall evaluation

1. Ông/Bà đánh có cho rằng chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam phù hợp với thay đổi gần đây của dòng vốn FDI của EU trên thế giới và khu vực Châu Á-Thái Bình Dương như thế nào? (Thang điểm: 1-Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý)

Do you evaluate Viet Nam's FDI promotion policy is relevant to recent changes in EU FDI flows in the world and the Asia-Pacific region? (Scale: 1-Completely disagree 2- Disagree, 3- Neutral, 4- Agree, 5- Completely agree)

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

2. Theo Ông/ Bà, chính sách xúc tiến FDI của Việt Nam đã thích ứng với những thay đổi gần đây trong chính sách của EU liên quan đến đầu tư như "Tự chủ chiến lược", "Thỏa thuận Xanh châu Âu"? (1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý)

In your opinion, has Viet Nam's FDI promotion policy adapted to recent changes in EU's investment related policies such as "Strategic Autonomy" and "European Green Deal"? (Scale: 1-Completely disagree 2- Disagree, 3- Neutral, 4- Agree, 5- Completely agree)

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

3. Ông/ Bà có cho rằng các ngành, lĩnh vực ưu tiên thu hút FDI từ EU đã thể hiện rõ ràng trong các kế hoạch, chương trình xúc tiến FDI do Chính phủ Việt Nam thực hiện? (Thang điểm: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý)

In your opinion, targeted sectors/ fields for attracting FDI from the EU have been clear in the FDI promotion plans and programs implemented by the Vietnamese Government? (Scale: 1-Completely disagree 2- Disagree, 3- Neutral, 4- Agree, 5- Completely agree)

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

4. Theo Ông/ Bà, việc thực hiện chính sách xúc tiến FDI từ EU đã đồng bộ, nhất quán với giữa Cục Đầu tư nước ngoài (FIA) và các cơ quan xúc tiến FDI của địa phương ở Việt Nam? (Thang điểm: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý).

In your opinion, the implementation of FDI promotion policy is coherent and

consistent among the Foreign Investment Agency (FIA) and provincial FDI promotion agencies in Viet Nam? (Scale: 1-Completely disagree 2- Disagree, 3- Neutral, 4- Agree, 5- Completely agree)

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

5. Với số lượng vốn FDI của EU vào Việt Nam hiện nay và các nỗ lực xúc tiến đầu tư Việt Nam nhắm đến EU, Ông/ Bà đánh giá mức độ hiệu quả tổng thể của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam như thế nào? (Thang điểm: từ 1- Rất kém, 2-Kém, 3-Trung bình, 4-Tốt, 5-Rất tốt)

With the current amount of EU's FDI capital in Viet Nam and its investment promotion efforts targeting the EU, how do you evaluate the overall effectiveness of the policy to promote FDI from the EU to Viet Nam? (Scale: 1- Absolutely bad, 2- Bad, 3-Neutral, 4- Good, 5- Very good).

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

II.2. Đánh giá nội dung cơ bản của chính sách xúc tiến FDI/ *Evaluation of major contents of FDI promotion policy*

6. Theo Ông/Bà, những dấu hiệu nhận diện chính về thương hiệu đầu tư của Việt Nam trong giới kinh doanh EU là gì? (xin chọn **tối đa 4 phương án**)

*In your opinion, what are the major identifications of Viet Nam's investment brand in EU business circles? (Please, select **maximum 4 options**)*

[] Điểm đến đầu tư ổn định chính trị- xã hội/ *Destination with social and political stability*

[] Điểm đến đầu tư có lực lượng lao động trẻ dồi dào và chi phí thấp/ *Investment destination with abundant and low-cost young workforces*

[] Điểm đến đầu tư có thị trường mở rộng/ *Investment destination with expanded market.*

[] Điểm đến đầu tư có thuế ưu đãi cao và chi phí năng lượng thấp/ *Investment destination with high favorable tax incentives and low energy cost*

[] Điểm đến đầu tư có EVFTA/ EVIPA và nhiều FTA/ *Investment destination with EVFTA, EVIPA and other FTAs.*

[] Điểm đến đầu tư có vị trí địa chiến lược/ *Destination with geo-strategic position*

☐ Điểm đến đầu tư có tiềm năng trở thành trung tâm sản xuất mới ở châu Á/
Destination having potential to become a new production hub in Asia.

☐ Điểm đến đầu tư có tiềm năng trở thành cửa ngõ quan trọng cho doanh nghiệp EU vào các thị trường ở châu Á- Thái Bình Dương/ *Destination having potential to become an important gateway for EU companies to enter markets in the Asia Pacific.*

☐ Điểm đến đầu tư có lao động kỹ năng cao/ *Investment destination with abundant high-skilled workforces*

☐ Điểm đến đầu tư thuận lợi cho đổi mới sáng tạo công nghệ/ *Investment destination favorable for technology innovation.*

☐ Điểm đến đầu tư có cam kết mạnh mẽ đối với các mục tiêu môi trường, xã hội và quản trị (ESG)/ *Investment destination with strong commitments to environment, social and governance goals.*

☐ Dấu hiệu khác/ *Others:.....*

7. Nguồn/ kênh thông tin chủ yếu công ty của Ông/Bà sử dụng để đánh giá môi trường đầu tư của Việt Nam là gì? (xin chọn **tối đa 3 phương án**)

*What are the main sources/channels of information that your company uses to assess Viet Nam's investment environment? (Please, select **maximum 3 options**)*

☐ Website của cơ quan xúc tiến đầu tư và các cơ quan liên quan của Việt Nam/
Website of Viet Nam's investment promotion agencies and relevant agencies.

☐ Ấn phẩm xúc tiến đầu tư ở Việt Nam/ *Investment promotion brochures in Viet Nam.*

☐ Các báo cáo, bản tin đầu tư của các cơ quan liên quan của Việt Nam/
Investment reports, newsletters of Vietnamese agencies.

☐ Các hội nghị, hội thảo đầu tư và diễn đàn doanh nghiệp do các cơ quan chính phủ, địa phương của Việt Nam tổ chức/ *Investment workshops, conferences and business forum hosted by Viet Nam's governmental agencies and provinces.*

☐ Đối thoại chính sách với các cơ quan chính phủ của Việt Nam/ *Policy dialogues with Viet Nam's governmental agencies.*

[] Các cơ quan đại diện ngoại giao, lãnh sự của các nước EU ở Việt Nam/
Diplomatic and/or consular missions of the EU countries in Viet Nam.

[] Các hiệp hội doanh nghiệp của châu Âu (như EuroCham) ở Việt Nam hoặc
trong khu vực/ *Associations of European companies (e.g EuroCham) in Viet
Nam or in the regions.*

[] Các công ty tư vấn đầu tư/ *Investment consultant companies.*

[] Nguồn thông tin khác /*Other channels:.....*

8. Ông/Bà đánh giá mức độ các cơ quan xúc tiến đầu tư (như Cục Đầu tư nước ngoài), các bộ và các tỉnh đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp Ông/Bà về thông tin đầu tư ở Việt Nam như thế nào? (Thang điểm: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý).

How do you evaluate the level of investment promotion agencies (such as the Foreign Investment Agency), ministries and provinces in meeting your company's needs for investment information in Viet Nam? (Scale: 1-Completely disagree 2- Disagree, 3- Neutral, 4- Agree, 5- Completely agree).

Chỉ tiêu/ <i>Indicators</i>	Mức độ/ <i>Levels</i>				
Thông tin dễ tiếp cận/ <i>Accessibility</i>					
Thông tin luôn cập nhật/ <i>Updated</i>					
Thông tin đầy đủ dữ liệu/ <i>Data completeness</i>					
Tổng thể chất lượng thông tin/ <i>Overall quality</i>					

9. Hệ thống thông tin quốc gia về đầu tư nước ngoài (<https://fdi.gov.vn/pages/trangchu.aspx>) và Cổng thông tin quốc gia về đầu tư (<https://vietnaminvest.gov.vn/Pages/default.aspx>) đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư EU? (Thang điểm: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý).

The National Investment Information Portal

(<https://vietnaminvest.gov.vn/Pages/default.aspx>) and the National Foreign

Investment Information System (<https://fdi.gov.vn/pages/trangchu.aspx>) in

meeting the need of EU investors? (Scale:).

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

10. Các hội nghị, hội thảo đầu tư và diễn đàn doanh nghiệp do Chính phủ, các cơ quan của Chính phủ và địa phương Việt Nam tổ chức đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp Ông/Bà? (Thang điểm: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý).

Investment seminars, conferences and business forums organized by the Government, governmental agencies and provinces of Viet Nam in meeting your company's need? (Scale: 1-Completely disagree 2- Disagree, 3- Neutral, 4- Agree, 5- Completely agree).

Chỉ tiêu/ <i>Indicators</i>	Mức độ/ <i>Levels</i>				
Có thông điệp xúc tiến rõ ràng, nhất quán/ <i>Clear and consistent message of promotion</i>					
Có nội dung hữu ích/ <i>Usefulness in term of content</i>					
Đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp/ <i>Meeting the overall need of your company.</i>					

11. Cơ chế một cửa về cấp phép đầu tư ở Việt Nam đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư EU? (Thang điểm: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý).

One-stop shop for investment licensing in Viet Nam in meeting the needs of EU investors? (Scale: 1-Completely disagree 2- Disagree, 3- Neutral, 4- Agree, 5- Completely agree).

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

12. Quá trình cấp phép và đăng ký kinh doanh ở Việt Nam diễn ra nhanh?
(Thang điểm: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý)

The business registration and licensing process in Viet Nam is rapid? (Scale: 1- Completely disagree 2- Disagree, 3- Neutral, 4- Agree, 5- Completely agree)

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

13. Ông/Bà đánh giá dịch vụ hỗ trợ của các cơ quan xúc tiến đầu tư của Việt Nam đối với các nhà đầu tư EU trong giai đoạn cấp phép và đăng ký kinh doanh?
(Thang điểm: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý)

How do you evaluate support services provided by Viet Nam's investment promotion agencies for EU investors in the licensing and business registration stage? (Scale: 1- Completely disagree 2- Disagree, 3- Neutral, 4- Agree, 5- Completely agree)

Chỉ tiêu/ <i>Indicators</i>	Mức độ/ <i>Levels</i>				
Cung cấp kịp thời/ <i>Promptness</i>					
Cung cấp thường xuyên/ <i>Frequency</i>					
Cung cấp một cách chuyên nghiệp/ <i>Professionalism</i>					
Cung cấp một cách hiệu quả/ <i>Effectiveness</i>					
Sự phối hợp chặt chẽ giữa Cục Đầu tư nước ngoài với các bộ và các tỉnh/ <i>Close coordination between the Foreign Investment Agency and relevant ministries, provinces.</i>					

Doanh nghiệp rất hài lòng/ <i>Satisfaction of the company .</i>					
--	--	--	--	--	--

14. Ông/Bà đánh giá mức độ dịch vụ chăm sóc sau đầu tư của các cơ quan xúc tiến đầu tư của Việt Nam đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp EU? (Thang điểm: 1- Hoàn toàn không đồng ý; 2- Không đồng ý; 3- Trung lập; 4- Đồng ý; 5- Hoàn toàn đồng ý)

How do you rate aftercare services provided by Viet Nam's investment promotion agencies and provinces in meeting EU companies' need (Scale: 1- Completely disagree 2- Disagree, 3- Neutral, 4- Agree, 5- Completely agree)

Chỉ tiêu/ <i>Indicators</i>	Mức độ/ <i>Levels</i>				
Hỗ trợ thường xuyên/ <i>Frequent</i>					
Hỗ trợ kịp thời/ <i>Promptness</i>					
Hỗ trợ một cách chuyên nghiệp/ <i>Professionalism</i>					
Hỗ trợ hiệu quả/ <i>Effectiveness.</i>					
Phối hợp chặt chẽ giữa Cục Đầu tư nước ngoài với các bộ và các tỉnh/ <i>Close coordination between the Foreign Investment Agency and relevant ministries, provinces.</i>					
Mức độ tác động đến việc duy trì và mở rộng đầu tư ở Việt Nam/ <i>Level of impact on maintaining and expanding investment in Viet Nam.</i>					
Mức độ hài lòng của doanh nghiệp/ <i>Satisfaction of the company .</i>					

15. Ông/Bà đánh giá sự hỗ trợ của các cơ quan xúc tiến đầu tư của Việt Nam đối với doanh nghiệp của Ông/Bà trong việc tìm kiếm và kết nối với doanh nghiệp Việt Nam? (Thang điểm: 1- Rất kém, 2- Kém, 3- Trung bình, 4- Tốt, 5- Rất tốt)
- How do you rate the support of Viet Nam's investment promotion agencies for your company in seeking and establishing linkage with Vietnamese businesses?*
- (Scale: 1- Absolutely bad, 2- Bad, 3- Neutral, 4- Good, 5- Very Good).*

Chỉ tiêu/ <i>Indicators</i>	Mức độ/ <i>Levels</i>				
Tính thường xuyên/ <i>Frequency</i>					
Tính hiệu quả/ <i>Effectiveness.</i>					
Mức độ hài lòng của doanh nghiệp/ <i>Satisfaction of the company</i>					

16. Ông/Bà đánh giá mức độ các hoạt động vận động chính sách do các cơ quan xúc tiến đầu tư của Việt Nam tổ chức như thế nào? (Thang điểm: 1- Rất kém, 2- Kém, 3- Trung bình, 4- Tốt, 5- Rất tốt)
- How do you rate the level of policy advocacy conducted by Viet Nam's investment promotion agencies in meeting your company's need? (Scale: 1- Absolutely bad, 2- Bad, 3- Neutral, 4- Good, 5- Very Good).*

Chỉ tiêu/ <i>Indicators</i>	Mức độ/ <i>Levels</i>				
	1	2	3	4	5
Tính thường xuyên/ <i>Frequency</i>	☐	☐	☐	☐	☐
Tính thực chất/ <i>Substantial</i>	☐	☐	☐	☐	☐
Tính hiệu quả/ <i>Effectiveness.</i>	☐	☐	☐	☐	☐
Mức độ phản ánh sự quan tâm của doanh nghiệp EU/ <i>Level of reflection of EU business interest.</i>	☐	☐	☐	☐	☐
Mức độ tác động đến cải thiện môi trường và chính sách	☐	☐	☐	☐	☐

đầu tư ở Việt Nam/ <i>Level of impact on improvement of investment policy and environment in Viet Nam</i>					
Mức độ hài lòng của nhà đầu tư EU/ <i>Level of satisfaction of EU investors</i>	☐	☐	☐	☐	☐

II.3. Một số vấn đề khác/ *Other issues*

17. Ông/Bà khuyến nghị gì cho Chính phủ Việt Nam về tranh thủ tối đa Hiệp định EVFTA và EVIPA trong xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam?

What do you recommend for the Vietnamese Government to make full use of the EVFTA and EVIPA in promotion of FDI from the EU into Viet Nam?

.....

18. Ông/Bà có đề xuất gì với Chính phủ Việt Nam để nâng cao hiệu lực, hiệu quả của chính sách xúc tiến FDI từ EU vào Việt Nam trong thời gian tới?

What do you recommend for the Vietnamese Government to improve the effectiveness and efficiency of the policy to promote FDI from the EU into Viet Nam in the upcoming time?

.....

Trân trọng cảm ơn Ông/Bà! Thank you for your valuable opinions!

PHỤ LỤC 4

Phụ lục 4.1.

TỔNG HỢP THÔNG TIN VỀ CÁC DOANH NGHIỆP EU TRẢ LỜI PHIẾU KHẢO SÁT

Quốc gia đầu tư			Thời gian đầu tư tại Việt Nam		
	<i>Số DN</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>		<i>Số DN</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Duc	34	17,4	Duoi 5 nam	56	17,4
Phap	40	20,5	5 nam đến 10 nam	79	37,9
Ha Lan	35	17,9	10 nam đến 15 nam	41	55,9
Y	25	12,8	15 nam đến 20 nam	16	68,7
Tay Ban Nha	24	12,3	Tren 20 nam	3	81,0
Dan Mach	14	7,2	Total	195	88,2
Khac	23	11,8			
Total	195	100,0			

Lĩnh vực đầu tư			Hình thức đầu tư			Địa điểm đầu tư		
	<i>Số DN</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>		<i>Số DN</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>		<i>Số DN</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Cong nghiệp, che tao	74	37,9	100% von nuoc ngoai	72	36,9	Ha Noi	42	21,5
Xay dung	11	5,6	Lien doanh	56	28,7	TP Ho Chi Minh	49	25,1
Dich vu, thuong mai	37	19,0	Chi nhanh	45	23,1	Mien Bac	28	14,4
Nong nghiep, lam nghiep, thuy san	19	9,7	Khac	22	11,3	Mien Trung	25	12,8
Tai chinh, ngan hang, bao hiem	13	6,7	Total	195	100,0	Mien Nam	51	26,2
Khac	41	21,0						
Total	195	100,0						

Phụ lục 4.2

KẾT QUẢ KHẢO SÁT DOANH NGHIỆP

Sự phù hợp

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Mức độ phù hợp của chính sách đầu tư của VN với thay đổi của dòng FDI	195	1	3	2,10	,685	-,127	,174	-,859	,346
Valid N (listwise)	195								

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Điều chỉnh chính sách đầu tư của VN phù hợp với thay đổi chính sách của EU	195	1	3	1,98	,685	,019	,174	-,847	,346
Valid N (listwise)	195								

Mức độ rõ ràng về các ngành, lĩnh vực ưu tiên thu hút FDI từ EU

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Mức độ rõ ràng trong kế hoạch, chương trình về ngành ưu tiên thu hút FDI từ EU	195	2	4	2,55	,610	,618	,174	-,546	,346
Valid N (listwise)	195								

Sự nhất quán

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error

Mức độ đồng bộ, nhất quán từ TW đến DP trong thực hiện chính sách xúc tiến FDI	195	1	3	2,11	,653	-,112	,174	-,656	,346
Valid N (listwise)	195								

Hiệu quả tổng thể chính sách xúc tiến FDI từ EU

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Mức độ hiệu quả tổng thể của chính sách xúc tiến FDI	195	1	4	2,44	,650	-,063	,174	-,234	,346
Valid N (listwise)	195								

Dấu hiệu nhận diện thương hiệu đầu tư của Việt Nam

Dấu hiệu nhận diện thương hiệu đầu tư của VN_Chính trị					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Không	73	37,4	37,6	37,6
	Có	121	62,1	62,4	100,0
	Total	194	99,5	100,0	
Missing	System	1	,5		
Total		195	100,0		

Dấu hiệu nhận diện thương hiệu đầu tư của VN_Chỉ phí lao động, lao động trẻ

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Không	78	40,0	40,0	40,0
	Có	117	60,0	60,0	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Dấu hiệu nhận diện thương hiệu đầu tư của VN_Thị trường

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Không	76	39,0	39,0	39,0
	Có	119	61,0	61,0	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Dấu hiệu nhận diện thương hiệu đầu tư của VN_Thuế và năng lượng

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Không	119	61,0	61,0	61,0
	Có	76	39,0	39,0	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Dấu hiệu nhận diện thương hiệu đầu tư của VN_EVFTA, EVIPA, FTA

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Không	97	49,7	49,7	49,7
	Có	98	50,3	50,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Dau hieu nhan dien thuong hieu dau tu cua VN_Vi tri					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	117	60,0	60,0	60,0
	Co	78	40,0	40,0	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Dau hieu nhan dien thuong hieu dau tu cua VN_Dia diem TTSX Chau A					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	134	68,7	68,7	68,7
	Co	61	31,3	31,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Dau hieu nhan dien thuong hieu dau tu cua VN_Dia diem Thi truong Chau A					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	161	82,6	82,6	82,6
	Co	34	17,4	17,4	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Dau hieu nhan dien thuong hieu dau tu cua VN_Lao dong					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	158	81,0	81,0	81,0
	Co	37	19,0	19,0	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Dau hieu nhan dien thuong hieu dau tu cua VN_Thuan loi doi moi sang tao					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	180	92,3	92,3	92,3
	Co	15	7,7	7,7	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Dau hieu nhan dien thuong hieu dau tu cua VN_ESG					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	185	94,9	94,9	94,9
	Co	10	5,1	5,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Nguồn/ kênh thông tin chủ yếu

Kenh thong tin danh gia moi truong dau tu_Website của cơ quan VN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	152	77,6	77,9	77,9
	Co	43	21,9	22,1	100,0
	Total	195	99,5	100,0	
Missing	System	1	,5		
Total		196	100,0		

Kenh thong tin danh gia moi truong dau tu_An pham					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	170	86,7	87,2	87,2
	Co	25	12,8	12,8	100,0

	Total	195	99,5	100,0	
Missing	System	1	,5		
Total		196	100,0		

Kênh thông tin đánh giá môi trường đầu tư_Bao cao					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	181	92,3	92,8	92,8
	Co	14	7,1	7,2	100,0
	Total	195	99,5	100,0	
Missing	System	1	,5		
Total		196	100,0		

Kênh thông tin đánh giá môi trường đầu tư_Hội nghị, hội thảo, diện dân					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	165	84,2	84,6	84,6
	Co	30	15,3	15,4	100,0
	Total	195	99,5	100,0	
Missing	System	1	,5		
Total		196	100,0		

Kênh thông tin đánh giá môi trường đầu tư_Doi thoại chính phủ					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	152	77,6	77,9	77,9
	Co	43	21,9	22,1	100,0
	Total	195	99,5	100,0	
Missing	System	1	,5		
Total		196	100,0		

Kênh thông tin đánh giá môi trường đầu tư_Co quan đại diện EU ở VN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	109	55,6	55,9	55,9
	Co	86	43,9	44,1	100,0
	Total	195	99,5	100,0	
Missing	System	1	,5		
Total		196	100,0		

Kênh thông tin đánh giá môi trường đầu tư_Hiệp hội doanh nghiệp EU ở VN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	77	39,3	39,5	39,5
	Co	118	60,2	60,5	100,0
	Total	195	99,5	100,0	
Missing	System	1	,5		
Total		196	100,0		

Kênh thông tin đánh giá môi trường đầu tư_Cong ty tư vấn đầu tư					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Khong	43	21,9	22,1	22,1
	Co	152	77,6	77,9	100,0
	Total	195	99,5	100,0	
Missing	System	1	,5		
Total		196	100,0		

Mức độ đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp EU về thông tin đầu tư

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Mức độ đáp ứng của Cơ quan xúc tiến đầu tư VN_Tỉnh để tiếp cận	195	2	5	2,85	,663	,609	,174	,981	,346
Mức độ đáp ứng của Cơ quan xúc tiến đầu tư VN_Tỉnh cập nhật	195	1	4	1,94	,675	,271	,174	-,103	,346
Mức độ đáp ứng của Cơ quan xúc tiến đầu tư VN_Tỉnh đầy đủ dữ liệu	195	1	4	2,05	,672	,146	,174	-,201	,346
Mức độ đáp ứng của Cơ quan xúc tiến đầu tư VN_Chất lượng tổng thể	195	1	4	2,34	,681	,335	,174	,082	,346
Valid N (listwise)	195								

Mức độ Hệ thống thông tin quốc gia về đầu tư nước ngoài và Cổng thông tin quốc gia về đầu tư đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư EU

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Mức độ đáp ứng của Hệ thống thông tin quốc gia về FDI của VN	195	1	4	2,16	,674	,004	,174	-,380	,346
Valid N (listwise)	195								

Mức độ hội nghị, hội thảo đầu tư và diễn đàn đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp EU

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error

Mức độ đáp ứng của Hội nghị, hội thảo, diễn đàn_Thông điệp xúc tiến rõ ràng	195	1	4	2,45	,659	,290	,174	-,115	,346
Mức độ đáp ứng của Hội nghị, hội thảo, diễn đàn_Tính hữu ích về nội dung	195	1	4	2,52	,653	-,030	,174	-,203	,346
Mức độ đáp ứng của Hội nghị, hội thảo, diễn đàn_Dáp ứng nhu cầu tổng thể	195	1	4	2,58	,589	-,181	,174	-,326	,346
Valid N (listwise)	195								

Đầu tư vào Danh mục quốc gia dự án kêu gọi đầu tư của Việt Nam

Đầu tư vào danh mục quốc gia dự án của VN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Chưa	195	100,0	100,0	100,0

Lý do chưa đầu tư vào danh mục quốc gia dự án của VN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Không biết có danh mục	54	27,7	27,7	27,7
	Có biết nhưng không quan tâm do thiếu thông tin	79	40,5	40,5	68,2
	Các dự án không phù hợp với DN	62	31,8	31,8	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Cơ chế một cửa cấp phép đầu tư đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư EU

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Mức độ đáp ứng của cơ chế một cửa cấp phép đầu tư của VN	195	1	3	2,45	,682	-,838	,174	-,473	,346
Valid N (listwise)	195								

Cấp phép và đăng ký kinh doanh

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error

Qua trình cấp phép và đăng ký kinh doanh	195	1	4	2,64	,587	-,642	,174	,229	,346
Valid N (listwise)	195								

Hỗ trợ cấp phép và đăng ký kinh doanh

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Dịch vụ hỗ trợ của cơ quan xúc tiến đầu tư trong giai đoạn cấp phép_Kíp thời	195	1	4	2,12	,690	,127	,174	-,240	,346
Dịch vụ hỗ trợ của cơ quan xúc tiến đầu tư trong giai đoạn cấp phép_Thuong xuyen	195	1	4	2,26	,693	,173	,174	-,072	,346
Dịch vụ hỗ trợ của cơ quan xúc tiến đầu tư trong giai đoạn cấp phép_Chuyen nghiep	195	1	4	2,45	,682	-,247	,174	-,282	,346
Dịch vụ hỗ trợ của cơ quan xúc tiến đầu tư trong giai đoạn cấp phép_Hieu qua	195	1	4	2,22	,672	-,086	,174	-,450	,346
Dịch vụ hỗ trợ của cơ quan xúc tiến đầu tư trong giai đoạn cấp phép_Su phoi hop giua cac co quan	195	1	4	2,36	,646	,307	,174	,056	,346
Dịch vụ hỗ trợ của cơ quan xúc tiến đầu tư trong giai đoạn cấp phép_Muc do hai long của doanh nghiep	195	1	4	2,65	,768	-,555	,174	,025	,346
Valid N (listwise)	195								

Hỗ trợ sau cấp phép đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp EU

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Mức độ đáp ứng của chăm sóc sau cấp phép_Tình thương xuyên	195	1	4	2,37	,648	,383	,174	,100	,346
Mức độ đáp ứng của chăm sóc sau cấp phép_Tình kịp thời	195	1	3	2,16	,634	-,143	,174	-,568	,346
Mức độ đáp ứng của chăm sóc sau cấp phép_Tình chuyên nghiệp	195	1	4	1,97	,604	,294	,174	,777	,346
Mức độ đáp ứng của chăm sóc sau cấp phép_Sự phối hợp giữa các cơ quan TW và DP	195	1	4	2,43	,772	-,291	,174	-,494	,346
Mức độ đáp ứng của chăm sóc sau cấp phép_Mức độ tác động đến duy trì và mở rộng đầu tư	195	1	4	2,15	,577	,311	,174	,658	,346
Mức độ đáp ứng của chăm sóc sau cấp phép_Mức độ hài lòng của doanh nghiệp	195	1	4	2,34	,672	,505	,174	,269	,346
Valid N (listwise)	195								

Hỗ trợ tìm kiếm và kết nối với doanh nghiệp Việt Nam

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Sự hỗ trợ của cơ quan xúc tiến đầu tư VN_tình thương xuyên	195	1	3	1,82	,562	-,023	,174	-,142	,346
Sự hỗ trợ của cơ quan xúc tiến đầu tư VN_tình hiệu quả	195	1	3	1,57	,591	,466	,174	-,668	,346

Su ho tro cua co quan xuc tien dau tu VN_Muc do hai long cua DN	195	1	3	1,91	,535	-,080	,174	,435	,346
Valid N (listwise)	195								

Vận động chính sách

Descriptive Statistics									
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Muc do van dong chinh sach cua co quan xuc tien dau tu_tinh thuong xuyen	195	2	5	3,82	,661	-,113	,174	-,094	,346
Muc do van dong chinh sach cua co quan xuc tien dau tu_tinh thuc chat	195	2	5	3,72	,648	-,109	,174	-,080	,346
Muc do van dong chinh sach cua co quan xuc tien dau tu_tinh hieu qua	195	2	5	3,54	,675	-,243	,174	-,142	,346
Muc do van dong chinh sach cua co quan xuc tien dau tu_Muc do tac dong den moi truong va chinh sach dau tu	195	2	5	3,48	,684	-,063	,174	-,209	,346
Muc do van dong chinh sach cua co quan xuc tien dau tu_Muc do hai long cua nha dau tu	195	2	5	3,73	,652	-,333	,174	,239	,346
Valid N (listwise)	195								

Report

Mean

Linh vực đầu tư	Mức độ đáp ứng của Hệ thống thông tin quốc gia về FDI của VN	Mức độ đáp ứng của Hội nghị, hội thảo, diễn đàn_Thông điệp xúc tiến rõ ràng	Mức độ đáp ứng của Hội nghị, hội thảo, diễn đàn_Tình hữu ích về nội dung	Mức độ đáp ứng của Hội nghị, hội thảo, diễn đàn_Đáp ứng nhu cầu tổng thể	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Tình thuận lợi xuyên	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Tình kịp thời	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Tình chuyên nghiệp	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Sự phối hợp giữa các cơ quan TW và DP	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Mức độ tác động đến duy trì và mở rộng đầu tư	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Mức độ hai lòng của doanh nghiệp
Công nghiệp, chế tạo	1,59	2,41	2,68	2,65	2,32	2,24	2,03	2,49	2,27	2,43
Xây dựng	1,82	2,56	2,67	2,77	2,33	2,21	1,95	2,36	2,05	2,36
Dịch vụ, thương mại	2,41	2,33	2,45	2,45	2,37	2,08	1,90	2,51	2,08	2,18
Nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản	2,53	2,55	2,36	2,53	2,40	2,15	2,04	2,38	2,17	2,42
Khai khoáng	2,00	2,43	2,43	2,29	2,86	1,86	1,86	3,00	2,43	2,14
Tài chính, ngân hàng, bảo hiểm	2,50	2,30	2,70	2,80	2,20	2,30	2,00	1,90	2,10	2,40
Total	2,16	2,45	2,52	2,58	2,37	2,16	1,97	2,43	2,15	2,34

Report

Mean

Quốc gia	Mức độ đáp ứng của Hệ thống thông tin quốc gia về FDI của VN	Mức độ đáp ứng của Hội nghị, hội thảo, diễn đàn_Thông điệp xúc tiến rõ ràng	Mức độ đáp ứng của Hội nghị, hội thảo, diễn đàn_Tình hữu ích về nội dung	Mức độ đáp ứng của Hội nghị, hội thảo, diễn đàn_Đáp ứng nhu cầu tổng thể	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Tình thuận lợi xuyên	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Tình kịp thời	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Tình chuyên nghiệp	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Sự phối hợp giữa các cơ quan TW và DP	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Mức độ tác động đến duy trì và mở rộng đầu tư	Mức độ đáp ứng của chương trình xã hội sau cấp phép_Mức độ hai lòng của doanh nghiệp
Dục	1,68	2,47	2,26	2,74	2,18	2,06	1,56	2,47	1,88	2,09
Pháp	2,15	2,58	2,38	2,50	2,50	2,18	2,13	2,00	2,20	2,02
Ha Lan	2,11	2,26	2,29	2,40	2,26	2,06	2,17	2,43	2,00	2,03
Y	2,32	2,56	2,68	2,32	2,40	2,04	1,60	2,80	2,32	2,44
Tây Ban Nha	2,42	2,37	2,88	2,67	2,46	2,29	1,75	2,42	2,33	2,54
Dan Mạch	2,50	2,50	2,93	2,93	2,64	2,50	2,29	2,57	2,14	3,36

Khac	2,30	2,43	2,74	2,78	2,30	2,22	2,48	2,61	2,30	2,78
Total	2,16	2,45	2,52	2,58	2,37	2,16	1,97	2,43	2,15	2,34

Report

Mean

Thoi gian	Muc do dap ung cua He thong thong tin quoc gia ve FDI cua VN	Muc do dap ung cua Hoi nghi, hoi thao, dien dan_Thong diep xuc tien ro rang	Muc do dap ung cua Hoi nghi, hoi thao, dien dan_Tinh huu ich ve noi dung	Muc do dap ung cua Hoi nghi, hoi thao, dien dan_Dap ung nhu cau tong the	Muc do dap ung cua cham soc sau cap phep_Tinh thuong xuyen	Muc do dap ung cua cham soc sau cap phep_Tinh kip thoi	Muc do dap ung cua cham soc sau cap phep_Tinh chuyen nghiep	Muc do dap ung cua cham soc sau cap phep_Su phoi hop giua cac co quan TW va DP	Muc do dap ung cua cham soc sau cap phep_Muc do tac dong den duy tri va mo rong dau tu	Muc do dap ung cua cham soc sau cap phep_Muc do hai long cua doanh nghiep
Duoi 5 nam	1,88	2,41	2,35	2,74	2,35	2,32	1,76	2,44	1,97	2,32
5 nam den 10 nam	2,02	2,34	2,54	2,54	2,45	2,04	1,98	2,33	2,31	2,29
10 nam den 15 nam	2,47	2,59	2,53	2,57	2,33	2,08	2,12	2,43	2,14	2,43
15 nam den 20 nam	2,36	2,59	2,68	2,55	2,23	2,50	1,91	2,82	1,86	2,23
Tren 20 nam	2,40	2,60	2,60	2,60	2,20	2,40	2,20	2,20	2,00	2,80
Total	2,16	2,45	2,52	2,58	2,37	2,16	1,97	2,43	2,15	2,34