

Câu 2: Những thành công và hạn chế của Việt Nam khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường EU

1. Thành công

- Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào EU tăng mạnh trong các năm, trong 6 tháng đầu năm 2011, tổng kim ngạch xuất khẩu vào EU tăng 18% so với cùng kỳ năm 2010. Xuất khẩu của Việt Nam vào các thị trường mới khác ở EU tăng cao, EU là thị trường trọng yếu của Việt Nam, là thị trường lớn thứ 2 của Việt Nam sau Hoa Kỳ. Quan hệ thương mại giữa EU
- Số lượng các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào EU tăng, có sự chuyển hướng sang các mặt hàng chế biến.
- Sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam gia tăng, nhiều sản phẩm ‘made in Việt Nam’ đã có tiếng nói nhất định trên thị trường EU.
- Đại bộ phận hàng xuất khẩu của Việt Nam được hưởng ưu đãi GSP

2. Hạn chế

Các kết quả nêu trên còn thấp so với tiềm năng và lợi thế

- Quy mô XK còn nhỏ, tỷ trọng hàng Việt Nam trong tỷ trọng hàng NK của EU còn thấp.
- Xuất khẩu thông qua trung gian, người thứ 3, các doanh nghiệp chưa trực tiếp xuất khẩu sang EU, nên chưa tạo được thương hiệu.
- Chưa đáp ứng được các tiêu chuẩn kỹ thuật như SA8000, ISO 14000, ISO 4000
- Hàng hóa chủ yếu là hàng nông sản, giày da, may mặc có hàm lượng chất xám không cao

- Nhiều mặt hàng của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường EU có nguy cơ bị kiện chống bán phá giá

3. **Giải pháp**

- Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại giới thiệu sản phẩm tại thị trường EU qua đó tìm kiếm các đơn đặt hàng từ các đối tác trong EU. Tăng cường đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng chủ lực, đổi mới thiết bị công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm để nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm so với sản phẩm cùng loại của các quốc gia khác qua đó gia tăng tỷ trọng hàng hóa của Việt Nam.
- Các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa xuất khẩu sang thị trường EU cần nghiêm túc thực hiện các yêu cầu về tiêu chuẩn kỹ thuật do phía EU đặt ra, Mặt khác do những tiêu chuẩn này Việt Nam cũng đã có nhưng chưa được áp dụng, vì vậy trong khâu quản lý Việt Nam cần phải áp dụng những tiêu chuẩn này, qua đó tạo thói quen cho các doanh nghiệp để dễ dàng áp dụng khi xuất khẩu hàng hóa sang EU
- Đối phó với kiện chống phá giá, doanh nghiệp phải nỗ lực giải quyết, không thể trông chờ vào tác động thông qua con đường chính trị. Các doanh nghiệp khi bị khởi kiện chống bán phá giá phải liên kết lại với nhau từ đó xác định xem doanh nghiệp nào sẽ bị chọn là bị đơn bắt buộc, họ có tham gia vào vụ kiện một cách nghiêm túc để có thể có kết quả tốt có lợi cho họ và cho toàn cục hay không..., trên cơ sở đó đưa ra những bước đi thích hợp. Khi bị kiện, doanh nghiệp không nên hoảng, hãy kiên nhẫn tham khảo ý kiến luật sư, các chuyên gia của Hội đồng Tư vấn về phòng vệ thương mại của VCCI
- Nâng cao trình độ người lao động cũng như môi trường làm việc
- Đổi mới hoạt động xúc tiến thương mại theo hướng nâng cao hiệu quả. Tập trung vào các thị trường và mặt hàng trọng điểm, thị trường và mặt hàng mới.

Câu 3 thành công và hạn chế của Việt Nam trong việc thu hút FDI từ EU và biện pháp khắc phục

A) thành công của Việt Nam trong việc thu hút đầu tư từ EU

Kể từ khi Việt Nam ban hành luật khuyến khích đầu tư nước ngoài đầu tư nước ngoài năm 1987, hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài đã chiếm một vị trí quan trọng trong hoạt động đầu tư phát triển của nước ta. Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đã đóng góp đáng kể cho ngân sách, giải quyết công ăn việc làm, và đặc biệt chuyển giao cho Việt Nam những công nghệ hiện đại và tương đối hiện đại so với khu vực và thế giới. Đây là khu vực năng động của nền kinh tế nước ta, chiếm tỷ trọng đáng kể trong GDP của nước ta, nó cùng với kinh tế quốc doanh đã tạo động lực cho nền kinh tế phát triển

Trong lĩnh vực đầu tư thì EU là 1 trong 3 khu vực là trọng điểm thu hút đầu tư nước ngoài do đó không chỉ có Việt Nam mà nhiều nước khác cũng không ngừng nghiên cứu để đẩy mạnh mối quan hệ đồng thời tạo điều kiện cho đầu tư trực tiếp từ EU chảy vào

_Nhà nước và chính phủ đang dần cải thiện môi trường đầu tư cũng như hoàn thiện hệ thống pháp luật để thực hiện việc thu hút đầu tư từ nước ngoài không chỉ EU mà còn nước khác trên thế giới

_Chính phủ và nhà nước đưa ra nhiều biện pháp hỗ trợ, ưu đãi đầu tư nước ngoài

_việc chuyển giao công nghệ kỹ thuật ngày càng được nhà nước quan tâm thực hiện

_Hiện nay tại tất cả các ngành cũng như các lĩnh vực của Việt Nam đều có sự góp vốn đầu tư của EU không những thế thị trường đầu tư Việt Nam ngày càng được các nhà đầu tư EU quan tâm

FDI của EU vào Việt Nam theo lĩnh vực đầu tư

Hai lĩnh vực tập trung chủ yếu vốn FDI của EU là ngành;

_ ngành giao thông vận tải bưu điện chiếm 30,1% tổng số vốn với quy mô 1 dự án là 101,4 triệu đô

_ ngành dầu khí chiếm 6,7% tổng số vốn với quy mô 1 dự án là 41,7 triệu đô

Về số dự án đầu tư thì ngành công nghiệp chiếm vị trí số dự án cao nhất 23,7% với 56 dự án. công nghiệp nhẹ là 13,5% với 32 dự án và nông lâm là 10,5% chiếm 25 dự án

Các ngành được các nhà đầu tư EU quan tâm

_ dầu khí thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư Anh và Hà Lan, Pháp và Bỉ

_ Ngành giao thông vận tải bưu điện được các nhà đầu tư EU chú tâm nhất và có tỷ lệ số vốn nhiều nhất có Đức Pháp Thụy Điển

_ Ngành đứng thứ 2 về vốn đầu tư là ngành công nghiệp trong đó công nghiệp nặng chiếm trên 64% tập trung chủ yếu vào các ngành điện tử, tin học, ô tô xe máy hóa chất v.v...

Ngành công nghiệp nhẹ có tỷ lệ vốn thấp quy mô nhỏ nhưng lại thu hút được nhiều lao động, tận dụng nguồn nhân công rẻ dồi dào tại Việt Nam

_ Các nhà đầu tư EU đã mang đến cho Việt Nam nhiều công nghệ kỹ thuật hiện đại và kinh nghiệm quản lý tiên tiến trong ngành công nghiệp thực phẩm đặc biệt là chế biến nông phẩm (đây là lĩnh vực mà hiện nay nước ta đang kêu gọi đầu tư khá cao với quy mô nhỏ dự án là 18,9 triệu đô đáng kể là dự án mía đường hay các loại đồ uống cao cấp...

Bên cạnh đó lĩnh vực nhà hàng và du lịch cũng được quan tâm đầu tư nổi bật nhất là dự án khách sạn metropol của pháp

Nghành công lâm có tỷ suất lợi nhuận thấp nhưng cũng được các nhà đầu tư Eu chú tâm dành 337,7 tr đo để khai thác thế mạnh của nó nhằm đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa nước ta

_ ngành xây dựng văn phòng cũng được quan tâm đầu tư chiếm 5,3% số vốn

b) Hạn chế

_ Mặc dù có những cải tổ trong chính sách đầu tư nhưng việc thực hiện các chính sách này còn không đảm bảo tính minh bạch cũng như tính nhất quán trong đầu tư nên vẫn chưa có được sự tin tưởng từ phía nhà đầu tư. bên cạnh đó về môi trường đầu tư vẫn không lành mạnh, tính cạnh tranh công bằng không cao

_ Sự quản lý của nhà nước trong lĩnh vực đầu tư nhà nước còn lỏng lẻo nên vẫn có tình trạng nhà đầu tư thực hiện việc treo dự án đầu tư và có tình trạng móc nối đầu tư gây mất lòng tin từ phía nhà đầu tư nước ngoài

_ mặc dù có rất nhiều dự án đăng ký đầu tư vào Việt Nam song số dự án đầu tư được thực hiện có quy mô nhỏ hơn con số này rất nhiều

_ Các nhà đầu tư vào Việt Nam chủ yếu tập trung vào các ngành được nhà nước khuyến khích đầu tư hay có các hình thức ưu đãi của nhà nước. nhà nước vẫn sử dụng nhiều các biện pháp ưu đãi với nhà đầu tư nước ngoài

_ Mặc dù nhận được rất nhiều sự quan tâm từ các nhà đầu tư EU với những thế mạnh là kỹ thuật công nghệ nhưng các lĩnh vực tập trung nhiều dự án của EU đều

có quy mô dự án nhỏ so với tiềm lực của những nước này chứng tỏ hàm lượng kỹ thuật trong những ngành này thấp chủ yếu là những công nghệ lạc hậu

_Việt nam khuyến khích FDI có sự chuyển giao kỹ thuật công nghệ tiên tiến hiện đại nhưng lại chỉ nhận được những công nghệ sử dụng nhiều lao động hay những công nghệ đã lạc hậu tại đất nước đầu tư

_số lĩnh vực tập trung được FDI tuy nhiều nhưng số dự án thực hiện lại quá nhỏ không đủ để tạo đà phát triển cho những ngành đó

c)Giải pháp

_hoàn thiện hệ thống pháp luật cũng như môi trường đầu tư

_nâng cao năng lực quản lý của nhà nước

_Ban hành các luật về bảo hộ đầu tư và luật chuyển giao công nghệ đối với các nhà đầu tư nước ngoài

_Tăng cường thu hút và tạo niềm tin đối với các nhà đầu tư nước ngoài

_cần có những biện pháp quản lý về các dự án đầu tư đăng ký đầu tư tại Việt Nam tránh tình trạng đăng ký ảo

_Đưa ra chính sách khuyến khích ưu đãi như mở cửa tự do hóa đầu tư, không đánh thuế đầu tư

_triển khai các dự án đầu tư nước ngoài cần được đẩy mạnh. rà soát các dự án đã được cấp phép; thực hiện kiên quyết việc giải thể trước thời hạn các dự án không có khả năng triển khai nhằm thu hồi đất cho các dự án mới và khuyến khích, tạo điều kiện thuận lợi để các dự án đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh.

_rà soát, điều chỉnh quy hoạch ngành, nhằm dỡ bỏ các hạn chế đối với nhà đầu tư nước ngoài, phù hợp với các cam kết quốc tế song phương và đa phương; ban hành các quy hoạch ngành còn thiếu như quy hoạch mạng lưới các trường đại học, dạy nghề cùng các điều kiện, tiêu chuẩn cấp phép cho các dự án thuộc lĩnh vực này; đồng thời tăng cường đầu tư nâng cấp các công trình cơ sở hạ tầng.

Câu 7:Những thành công và hạn chế của Việt Nam khi xuất khẩu hàng hoá sang thị trường Hoa Kỳ và giải pháp khắc phục

a.Thành công

- Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ tăng mạnh qua các năm, Hoa kỳ hiện là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, năm 2010 kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ tăng 20% so với năm 2009.
- Số lượng các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa kỳ tăng, có sự chuyển hướng sang các mặt hàng chế biến.
- Sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam gia tăng, nhiều sản phẩm ‘ made in Việt Nam’ đã có tiếng nói nhất định trên thị trường Hoa Kỳ.

b. Hạn chế

- Quy mô và tỷ trọng hàng hóa của Việt Nam trong tỷ trọng nhập khẩu của Hoa kỳ rất thấp, Trong những năm gần đây, Hoa kỳ là thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam, tỷ trọng hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa kỳ tăng mạnh và đứng đầu trong các thị trường xuất khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên tỷ trọng nhập khẩu hàng hóa Việt Nam của Hoa Kỳ lại rất thấp. Không những vậy, chủng loại hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu vào thị trường Hoa kỳ còn hạn chế, chủ yếu là các

mặt hàng: Cà phê, cao su, hạt điều, đồ gỗ gia dụng, hải sản, giày da và hàng dệt may..

- Hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ đáp ứng được các tiêu chuẩn kỹ thuật do phía Hoa Kỳ đặt ra còn yếu

- Các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam còn chưa coi trọng việc tiếp thị mặt hàng xuất khẩu. Thông thường, các công ty thụ động chờ các nhà nhập khẩu nước ngoài tự tìm đến để giao dịch mua bán hoặc tổ chức những cuộc triển lãm địa phương để chào đón bạn hàng từ nước ngoài. Khi có khách hàng liên hệ tìm hiểu để đặt hàng, các doanh nghiệp thường chú trọng gia tăng số lượng đơn đặt hàng hơn là vấn đề hợp đồng thanh toán hóa đơn. Chính điểm này đã tạo ra một môi trường thuận lợi cho các thủ đoạn lừa gạt tinh vi của các tư nhân hoặc công ty nước ngoài.

- Hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa kỳ đa phần là qua trung gian hay gia công thuê, để kiếm đơn đặt hàng các nhà xuất khẩu trong của Việt Nam thường giao dịch với các doanh nghiệp, môi giới trung gian ngoài nước, hay là chấp nhận gia công thuê cho các doanh nghiệp nước ngoài, điều này làm giảm lợi nhuận mà các doanh nghiệp nhận được, cái phần lợi nhuận mà các doanh nghiệp của Việt Nam thu được khi này chỉ là một phần rất nhỏ trong phần lợi nhuận mà hàng hóa của họ sản xuất ra được.

- Nhiều mặt hàng của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ có nguy cơ bị kiện chống bán phá giá, Mặt khác bị kiện chống bán phá giá trên thị trường Hoa Kỳ thì các doanh nghiệp còn chưa liên kết với nhau để kháng lại vụ kiện mà vẫn cứ sử dụng kiểu mệnh ai người đó lo, điều này là nguyên nhân chính dẫn tới việc các doanh nghiệp của Việt Nam bị sử dụng trong các vụ kiện chống bán phá giá.

c. Giải pháp.

- Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại giới thiệu sản phẩm tại thị trường Hoa Kỳ qua đó tìm kiếm các đơn đặt hàng từ các đối tác Hoa Kỳ. Tăng cường đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng chủ lực, đổi mới thiết bị công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm để nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm so với sản phẩm cùng loại của các quốc gia khác qua đó gia tăng tỷ trọng hàng hóa của Việt Nam.

- Các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ cần nghiêm túc thực hiện các yêu cầu về tiêu chuẩn kỹ thuật do phía Hoa Kỳ đặt ra, Mặt khác do những tiêu chuẩn này Việt Nam cũng đã có nhưng chưa được áp dụng, vì vậy trong khâu quản lý Việt Nam cần phải áp dụng những tiêu chuẩn này, qua đó tạo thói quen cho các doanh nghiệp để dễ dàng áp dụng khi xuất khẩu hàng hóa sang Hoa Kỳ

- Cần mở rộng mạng lưới tiếp thị trực tiếp vào thị trường Mỹ, kết hợp các doanh nghiệp nhỏ và vừa để thành lập các tập đoàn kinh tế nhập khẩu trực tiếp hàng hóa vào Mỹ, mở rộng mạng lưới kinh doanh nhắm trực tiếp vào giới tiêu thụ Mỹ. Đây là điều chúng ta còn thiếu và cần điều chỉnh để phát triển kinh doanh trong những thời kỳ kinh tế khủng hoảng hiện nay.

- Đối phó với kiện chống phá giá, doanh nghiệp phải nỗ lực giải quyết, không thể trông chờ vào tác động thông qua con đường chính trị. Các doanh nghiệp khi bị khởi kiện chống bán phá giá phải liên kết lại với nhau từ đó xác định xem doanh nghiệp nào sẽ bị chọn là bị đơn bắt buộc, họ có tham gia vào vụ kiện một cách nghiêm túc để có thể có kết quả tốt có lợi cho họ và cho toàn cục hay không..., trên cơ sở đó đưa ra những bước đi thích hợp. Khi bị kiện, doanh nghiệp không nên hoảng, hãy kiên nhẫn tham khảo ý kiến luật sư, các chuyên gia của Hội đồng Tư vấn về phòng vệ thương mại của VCCI

8. Những thành công và tồn tại của Việt Nam trong thu hút FDI từ Hoa Kỳ, biện pháp khắc phục?

**Thành công:*

-Sự kiện Việt Nam và Hoa Kỳ bình thường hóa quan hệ thương mại và đầu tư cùng với Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ có hiệu lực vào ngày 10/12/2001 đã đánh dấu một mốc son mới trong quan hệ giữa hai quốc gia. Trong thời gian hơn 3 năm sau khi thi hành BTA, FDI từ Hoa Kỳ vào Việt Nam đã tăng 27%.

-Các dự án của Hoa Kỳ vào Việt Nam nhìn chung có quy mô tương đối lớn, số vốn đăng ký trung bình trong giai đoạn từ 1988-2009 là 26.2 triệu USD/dự án.

-Trước đây, Hoa Kỳ chủ yếu đầu tư vào công nghiệp và xây dựng, vốn đầu tư vào các ngành dịch vụ và du lịch còn hạn chế hơn thì nay, số lượng vốn đầu tư vào dịch vụ đang tăng lên trong khi vốn vào các ngành công nghiệp giảm. Một số ngành dịch vụ thu hút nhiều FDI của Hoa Kỳ như dịch vụ bưu chính viễn thông, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, vận tải hàng không, vận tải biển, du lịch, kinh doanh bất động sản. Năm 2010, vốn đầu tư của Hoa Kỳ vào lĩnh vực dịch vụ với 131 dự án có tổng vốn đầu tư là 2,7 tỷ USD (chiếm khoảng 29% về số dự án và 66% tổng vốn đầu tư đăng ký).

-Đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ vào Việt Nam đã đa dạng hơn về hình thức (mua bán- sáp nhập, BOT...)

**Tồn tại:*

-Các nhà đầu tư Hoa Kỳ đã có mặt tại 35/64 địa phương của cả nước, nhưng chủ yếu tập trung tại các địa phương thuộc trọng điểm kinh tế phía Nam, nơi có điều kiện cơ sở hạ tầng thuận lợi và khu vực phát triển kinh tế năng động nhất của cả nước như Bà Rịa -Vũng Tàu, TP Hồ Chí Minh, Đồng Nai và Bình Dương.

-Môi trường đầu tư của Việt Nam vẫn chưa được hấp dẫn với các nhà đầu tư Hoa Kỳ. Hệ thống luật pháp vẫn còn chông chéo, chưa minh bạch, quy trình kiểm

duyệt dự án mất nhiều thời gian gây mất thời cơ kinh doanh, thiếu nguồn nhân lực có trình độ cao dẫn tới khả năng tiếp nhận công nghệ kém làm giảm hiệu quả của dự án.

-Các nhà đầu tư Hoa Kỳ có số lượng vốn với quy mô lớn nên có quyền kiểm soát đối với các dự án làm cho Việt Nam gặp khó khăn trong việc quản lý hiệu quả của dự án.

-Kết cấu hạ tầng của Việt Nam chưa phù hợp với nhu cầu phát triển kinh tế về chi phí và chất lượng. mặc dù hạ tầng cơ sở đã được cải thiện trong những năm qua nhưng khả năng sẵn có và chất lượng kết cấu của Việt Nam vẫn dưới mức trung bình trong khu vực.

**Giải pháp:*

-Tăng cường hợp tác nhằm nâng cao hiệu quả thực hiện Hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ nhằm khai thác tối đa những lợi ích từ việc triển khai Hiệp định này, giảm thiểu những tác động tiêu cực, đồng thời tăng cường thu hút đầu tư của Hoa Kỳ.

-Tiếp tục tận dụng hoạt động của Hội đồng tư vấn Việt Nam - Hoa Kỳ để nghiên cứu, đề xuất cơ chế hợp tác mới nhằm thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Hoa Kỳ và giữa các doanh nghiệp hai nước.

-Đẩy mạnh thu hút đầu tư của cộng đồng người Việt tại Hoa Kỳ theo hướng: tiếp tục tăng cường các ưu đãi khuyến khích Việt kiều đầu tư về nước, đặc biệt trong các ngành công nghệ thông tin, giáo dục, y tế, nghiên cứu phát triển, du lịch, kinh doanh bất động sản...; tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho việc nhập cảnh, cư trú, đi lại và sinh hoạt của Việt kiều tại Việt Nam.

Ngoài ra có thể thực hiện thêm các biện pháp thu hút FDI nói chung:

-Cơ sở hạ tầng cần được nâng cấp nhanh chóng, đặc biệt là các cảng biển và nhà máy điện. Mạnh dạn hơn nữa trong việc cho phép và khuyến khích doanh nghiệp tư nhân tham gia phát triển hạ tầng.

-Cần công khai, minh bạch mọi chính sách, cơ chế quản lý. Xoá bỏ những giấy phép không cần thiết, đẩy mạnh cải cách hành chính, bãi bỏ các thủ tục không cần thiết.

-Từng bước đổi mới hệ thống giáo dục và đào tạo để phát triển nguồn nhân lực.

Câu 9. Những nội dung đổi mới cơ bản trong chính sách thương mại quốc tế của Việt Nam từ năm 1986 đến nay

a.Mô hình chính sách: Thúc đẩy xuất khẩu, bảo hộ có chọn lọc và hội nhập kinh tế quốc tế.

b. Nội dung đổi mới

- Chính sách mặt hàng: XD và nâng cao chất lượng cơ cấu hàng hóa XNK phù hợp với lợi thế của quốc gia
- Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu: Lợi thế đk tự nhiên và lao động
- Cơ cấu hàng hóa nhập khẩu: phù hợp với trình độ phát triển sx trong nước.
- Chính sách thị trường: XD được thị trường trọng điểm và khai thác tốt hơn các thị trường tiềm năng.
- Các biện pháp hỗ trợ và quản lý:

- Năm 1988 ban hành luật thuế XNK

- Năm 1989:

+ Xoá bỏ hạn ngạch XK và hạn ngạch NK đối với hầu hết hàng hóa(trừ 10 mặt hàng xk và 14 mặt hàng NK)

- + Xóa bỏ trợ cấp XK bằng NSNN
- + Tiến hành phá giá VND, xóa bỏ chế độ hai tỷ giá, hình thành hệ thống tỷ giá thống nhất dựa trên tỷ giá chính thức do NHNN công bố.
- Năm 1991:
 - + Mở cửa sàn giao dịch ngoại hối tại HN và TP HCM
 - + Ban hành quyết định về thành lập khu chế xuất
 - + Miễn thuế đầu tư đối với sx hàng XK
- Năm 1995
 - + Việt Nam gia nhập ASEAN và tham gia AFTA năm 1996
 - + ký hiệp định khung với EU
- Năm 1997: ban hành và đưa vào thực hiện luật thương mại
- Năm 1998: Việt Nam được kết nạp là thành viên thứ 21 của APEC
- Năm 2000: thành lập cục XTTM -> tăng cường hoạt động xuất khẩu
- Năm 2001: ký hiệp định thương mại VN-Hoa kỳ, có hiệu lực năm 2002
- Năm 2005: quốc hội thông qua và cho phép ban hành nhiều đạo luật -> hoàn thiện hệ thống luật pháp cho quá trình đổi mới, hội nhập KTQT
 - + Luật thương mại sửa đổi, bổ sung
 - + Luật Thuế XNK sửa đổi bổ sung
 - + Luật cạnh tranh và chống độc quyền
- Năm 2007: Việt Nam gia nhập WTO

Câu 10: Những nội dung đổi mới cơ bản trong chính sách đầu tư quốc tế của Việt Nam từ năm 1986 đến nay

- a. Mô hình chính sách: tăng cường thu hút và sử dụng có hiệu quả FDI
- b. Nội dung đổi mới:

- Xây dựng và từng bước hoàn thiện quy hoạch thu hút ĐTNN theo ngành và theo vùng

- Hoàn thiện hành lang pháp lý trong thu hút FDI

+ Năm 1987: ban hành luật ĐTNN tại Việt Nam

+ Năm 1990: sửa đổi và bổ sung luật ĐTNN tại Việt Nam (lần 1)

+ Năm 1992: sửa đổi và bổ sung luật ĐTNN tại Việt Nam (lần 2)

+ Năm 1996 ban hành luật ĐTNN (mới) tại Việt Nam

+ Năm 2000 sửa đổi và bổ sung luật ĐTNN tại Việt Nam

+ Năm 2005 ban hành luật đầu tư tại Việt Nam

- Tăng cường đầu tư xây dựng và phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng

- Hoàn thiện SD các biện pháp khuyến khích đầu tư

+ Các chương trình về xúc tiến đầu tư

+ Ưu đãi về thuế.

- Đào tạo và nâng cao trình độ nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu tuyển dụng của các nhà ĐTNN

*** Những lưu ý đối với doanh nghiệp VN khi xk sang thị trường EU**

- EU là một thị trường phát triển ở trình độ cao nên đòi hỏi của người tiêu dùng đối với hàng hóa nhập khẩu rất khắt khe. Tại đây, giá cả hàng hóa và dịch vụ không phải là yếu tố được quan tâm nhiều, mà yêu cầu trước hết là chất lượng, mẫu mã, những tiêu chuẩn liên quan đến bảo vệ môi trường và bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng. Giờ đây, trên thị trường tất cả các nước thành viên EU, mọi hàng hóa nhập khẩu thường phải được kiểm tra ngay từ khâu sản xuất tại nước xuất xứ nhằm bảo đảm cho sản phẩm đáp ứng được những tiêu chuẩn của thị trường nhập khẩu. Thông thường, người tiêu dùng

thích tìm mua những sản phẩm có thương hiệu nổi tiếng thế giới, phần đông người tiêu dùng thích tìm mua những sản phẩm làm từ chất liệu tự nhiên, có kiểu dáng và mẫu mã thay đổi nhanh, có phương thức phục vụ tốt và đặc biệt là có dịch vụ hậu mãi chu đáo.

- Do đó, các doanh nghiệp VN cần hải quan tâm đầu tư cải thiện qui trình sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng cường nghiên cứu thị trường. Để đáp ứng được các tiêu chuẩn kỹ thuật của EU. Chất lượng hàng hóa và việc tuân thủ đúng mọi điều đã cam kết là yếu tố thể hiện sự thiện chí và tính nghiêm túc của doanh nghiệp. các doanh nghiệp phải tìm hiểu về tập quán kinh doanh và thị hiếu người tiêu dùng.
- **Các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý những vấn đề sau khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Hoa Kỳ**
 - Hoa kỳ là nước quy định rất chặt chẽ về nguồn gốc xuất xứ của hàng hóa. Do đó, khi các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu hàng sang Hoa Kỳ cần chú ý ghi tên hàng hóa và nước xuất xứ theo đúng quy định.
 - Các doanh nghiệp chú ý xuất khẩu sang Hoa Kỳ theo đúng số lượng theo hạn ngạch để tránh bị đánh thuế cao hơn, chờ hạn ngạch năm sau hoặc phải tái xuất
 - Các doanh nghiệp cần chú ý các quy định kỹ thuật bắt buộc đối với hàng hóa nhập khẩu vào Mỹ như quy định an toàn và đảm bảo sức khỏe người tiêu dùng thì các

Câu 6. Phân tích mục tiêu và nội dung chính sách đầu tư ra nước ngoài của Hoa Kỳ?

- a. Mục tiêu chính sách
 - Mở rộng thị trường
 - Khai thác các yếu tố đầu vào với chi phí thấp hơn tại các nước tiếp nhận đầu tư

- Tận dụng những ưu đãi của CP nước tiếp nhận
- Thực hiện chuyển giao công nghệ
- Tăng cường và nâng cao vị thế của Hoa kỳ

b. Nội dung thực hiện:

- Hỗ trợ vốn: thông qua hình thức cung cấp vốn tín dụng và bảo lãnh vốn vay cho các cty Mỹ khi ĐT ra nước ngoài với tỷ lệ góp từ 70% trở lên
- Bảo hiểm rủi ro trong đầu tư:
 - + Bảo hiểm rủi ro hối đoái khi các cty MỸ thực hiện ĐT ra nước ngoài do có sự biến động TGHD và cs quản lý ngoại hối của nước tiếp nhận
 - + Bảo hiểm rủi ro tước đoạt: các nước đều cam kết không tịch thu tài sản của các nhà đầu tư trong luật đầu tư
 - + Bảo hiểm rủi ro chính trị: những thay đổi tiêu cực về mặt chính trị sẽ dẫn tới thay đổi về thể chế chính trị, mặt luật pháp qua đó thay đổi cơ chế trong đầu tư nước ngoài, mặt khác rủi ro chính trị sẽ dẫn tới rủi ro hối đoái
- Hỗ trợ thông tin về môi trường đầu tư ở nước ngoài: có thể cung cấp nhưng thông tin tương đối đầy đủ và cập nhật về môi trường đầu tư của hơn 140 nước trên TG
- Ký kết các hợp đồng hợp tác song phương và đa phương -> khuyến khích và bảo vệ thuận lợi cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài
 - + Ký hiệp định song phương về hợp tác đầu tư và tránh đánh thuế 2 lần
 - + Hiệp định đa phương: hậu thuẫn cho WB thành lập tổ chức bảo đảm đầu tư đa phương – MIGA
 - MIGA có chức năng:
 - + Hỗ trợ vốn kỹ thuật, bảo hiểm rủi ro cho các hoạt động ĐTNN tại các nước đang phát triển
 - + Khuyến khích đầu tư của các công ty vừa và nhỏ
 - + Giải quyết tranh chấp trong ĐTQT

Ngoài ra, khuyến khích đầu tư vào các nước đang phát triển và chậm phát triển thông qua hình thức hỗ trợ vốn bằng cách mua cổ phần, chỉ hiệu quả nước có thị trường chứng khoán ổn định. Hỗ trợ cho hoạt động đầu tư ra nước ngoài của công ty vừa và nhỏ. Thực hiện giải quyết tranh chấp đầu tư.

Câu 5: Phân tích lợi thế của Hoa Kỳ trong thu hút FDI và mục tiêu, nội dung chính sách thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài của Hoa Kỳ?

a. Lợi thế:

- Hệ thống pháp luật hoàn thiện, phù hợp với thông lệ quốc tế
- Có nguồn vốn tích lũy lớn
- Có trình độ công nghệ hiện đại và nguồn nhân lực trình độ cao
- CSHT phát triển hiện đại và đồng bộ

b. Mục tiêu:

- Thu hút vốn và công nghệ hiện đại
- Năng động hóa nền kinh tế
- Nâng cao sức cạnh tranh của các nhà đầu tư trong nước

c. **Nội dung**

- Cấp giấy phép sử dụng bản quyền: đây là hình thức nhà ĐTNN cung cấp bản quyền, giấy phép cho các đối tác Mỹ sử dụng bản quyền về CN, bí quyết sản xuất, thương hiệu sản phẩm trong khoảng thời gian thỏa thuận trong hợp đồng.

- Cty liên doanh là hình thức đầu tư tổng đó nhà ĐTNN và Cty của Mỹ tham gia góp vốn để thành lập Cty với tư cách là pháp nhân. Quyền lợi và trách nhiệm của các bên được xác định trên cơ sở góp vốn.

- Chi nhánh sở hữu hoàn toàn: là hình thức các cty đa QG thành lập chi nhánh tại Mỹ trong đó tỷ lệ góp vốn của nhà ĐTNN chiếm từ 95% trở lên.

- Đại lý đặc quyền: trong đó các cty Mỹ cho phép nhà ĐTNN có đặc quyền sử dụng thương hiệu, bản quyền CN, bí quyết sản xuất và khai thác thị trường.
- Mua cổ phần chi phối: là hình thức nhà ĐTNN mua cổ phần của các cty Mỹ đạt tỷ lệ tối thiểu theo quy định của luật pháp (20-30%), đầu tư qua thị trường chứng khoán