

ĐỊNH HƯỚNG THU HÚT FDI TRONG TÌNH HÌNH MỚI

PGS.TS. Bùi Tất Thắng, Ths. Nguyễn Hoàng Hà

Viện Chiến lược Phát triển, Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Trong 25 năm qua, nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đã có những đóng góp tích cực không thể phủ nhận đối với tiến trình phát triển kinh tế đi lên của đất nước. Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu, FDI đang đứng trước những vấn đề mới đặt ra bởi những thay đổi lớn lao về bối cảnh quốc tế và trong nước. Việt Nam cần một hướng đi mới trong thu hút FDI trong giai đoạn tới và đó có thể là sự hình thành mối quan hệ đối tác chiến lược, có chọn lọc với một số tập đoàn xuyên quốc gia (TNC) hàng đầu toàn cầu.

Từ khóa: đầu tư trực tiếp nước ngoài; tập đoàn xuyên quốc gia; quan hệ đối tác chiến lược

Mục đích nghiên cứu:

Kể từ năm 1988, Luật Đầu tư nước ngoài bắt đầu có hiệu lực và luồng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài bắt đầu chảy vào Việt Nam. Đánh giá tổng quan trong vòng hơn 20 năm qua cho đến nay, có thể thấy rằng những thành tựu của FDI là không thể phủ nhận đối với tăng trưởng kinh tế nước ta, đặc biệt hiệu ứng “lan tỏa” về kỹ năng quản lý và công nghệ. Chính những nhà đầu tư nước ngoài là tác nhân tạo ra áp lực lớn buộc các công ty trong nước phải đổi mới, phải chuyển mình để có thể lớn mạnh và tồn tại trong nền kinh tế thị trường. Cũng chính những dòng vốn đầu tư nước ngoài đã góp phần khơi dòng chảy vốn tư nhân và dòng vốn nhà nước. Thêm vào đó, một lượng vốn không nhỏ của các nhà đầu tư nước ngoài, vào khoảng trên 20% tổng vốn đầu tư của cả nước thời kỳ 1995-2010 đã góp phần bổ sung nguồn lực vốn cho quá trình phát triển của Việt Nam.

Tuy nhiên, hiện nay tình hình kinh tế- xã hội trong và ngoài nước đã có rất nhiều thay đổi so với bối cảnh cách đây hơn 20 năm. Việt Nam đã trở thành một quốc gia thoát khỏi nhóm các nước kém phát triển, với mức GDP bình quân đầu người lớn hơn một nghìn USD. Tiêu chí coi trọng thu hút càng nhiều vốn đầu tư nước ngoài càng tốt cần phải có sự cân nhắc lại một cách kỹ lưỡng. Những bất cập trong việc quản lý các doanh nghiệp có vốn FDI

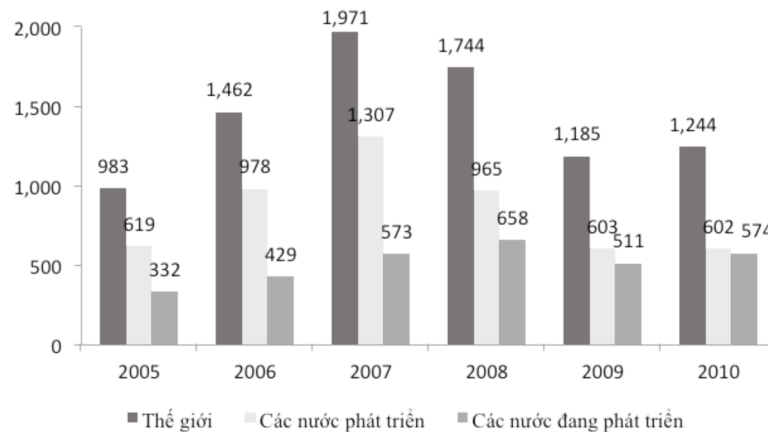
cũng như những bằng chứng về những hậu quả xấu của các doanh nghiệp này đối với phát triển kinh tế- xã hội như ô nhiễm môi trường, công nghệ thấp, trục lợi vốn trong dân cư,... Mặc dù chúng ta đã có những văn bản pháp lý mới đối với công tác thu hút và quản lý vốn FDI như Luật đầu tư 2005 cùng với các Nghị định hướng dẫn về việc khuyến khích, ưu tiên phát triển các ngành lĩnh vực mà nền kinh tế mong muốn nhưng hiệu quả đạt được chưa cao như kỳ vọng.

Do vậy, trong thời gian tới, Việt Nam cần phải có những chính sách có tính chọn lọc thu hút các chủ đầu tư và dự án FDI, nhằm nâng cao hiệu quả hơn trong thu hút và quản lý FDI, đáp ứng với yêu cầu phát triển tình hình kinh tế- xã hội mới. Bài nghiên cứu được thực hiện nhằm đề xuất một hướng đi mới đối với công tác thu hút FDI trong giai đoạn tới: *xây dựng mối quan hệ đối tác chiến lược với một số tập đoàn xuyên quốc gia hàng đầu của toàn cầu.*

1. Điểm qua bối cảnh quốc tế mới liên quan đến dòng vốn FDI

Cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới bắt đầu từ năm 2007, được coi là cuộc khủng hoảng kinh tế trầm trọng nhất của thế giới kể từ những năm 1930. Mặc dù đã xảy ra gần được gần 5 năm nhưng những dư địa và hậu quả của nó vẫn còn tiếp tục ảnh hưởng tiêu cực đến sự phát triển của nền kinh tế toàn cầu

Hình 1: Dòng vốn FDI (tỷ USD) được đầu tư vào các nước trên thế giới



Nguồn: Tính toán từ số liệu của UNCTAD¹ (2011)

và của nhiều quốc gia. Đây là nguyên nhân chính dẫn đến quy mô vốn FDI của toàn thế giới đã giảm đi nhanh chóng từ gần 2.000 tỷ năm 2007 xuống còn gần 1.200 tỷ USD năm 2009 và có dấu hiệu phục hồi đôi chút vào năm 2010 (hơn 1.200 tỷ USD). Nhiều nhà nghiên cứu có những nhận định rằng, luồng vốn FDI tiếp tục phải đối mặt với rất nhiều bất ổn và có xu hướng khó lường một khi nền kinh tế toàn cầu vẫn chưa có những dấu hiệu hồi phục rõ rệt.

Nhiều nước, kể cả những nước phát triển, đã và đang gặp phải cuộc khủng hoảng và suy thoái nghiêm trọng nhất trong lịch sử và một trong những biện pháp tốt nhất là cần một lượng vốn lớn để *cải cách cơ cấu (structural reform²)* của nền kinh tế. Do vậy, sự cạnh tranh để thu hút nguồn vốn có chất lượng tốt từ bên ngoài, cụ thể là FDI trở nên ngày càng khốc liệt và khẩn trương. Hàn Quốc là một ví dụ điển hình, khi Tổng thống của Hàn Quốc là ông Lee Myung-bak vừa mới nhậm chức đã lên kế hoạch và tổ chức ngay các hội nghị xúc tiến đầu tư nước ngoài quy mô lớn ở Mỹ và Anh để tập trung thu hút các nguồn vốn đầu tư FDI của các tập đoàn hàng đầu của các quốc gia này vào Hàn Quốc. Các nước khác như Ấn Độ, Trung Quốc, Singapore, Malaysia,... cũng đã tiến hành những hoạt động tương tự với sự tham gia chủ trì của những lãnh đạo cấp cao nhất của các nhà nước này nhằm thể hiện sự cam kết mong muốn thu hút FDI từ các nhà đầu tư lớn ở các quốc gia phát triển trên thế giới. Theo thống kê của UNCTAD³, trong số 102 nền kinh tế có các chính sách mới ảnh hưởng đến FDI, thì có tới

71 nền kinh tế áp dụng các chính sách mới liên quan đến tự do hóa và xúc tiến đầu tư.

Ngoài ra, theo nhiều báo cáo của các Tổ chức quốc tế như Ngân hàng Thế giới, Quỹ Tiền tệ thế giới, Ngân hàng phát triển châu Á,... với mức lương của lao động Trung Quốc đang trở nên đắt hơn tương đối trong một số lĩnh vực chế biến, xu hướng rời khỏi Trung Quốc của các doanh nghiệp FDI trong lĩnh vực này là thấy rõ và lựa chọn của các nhà đầu tư nước ngoài là những nước xung quanh (tiết kiệm chi phí di chuyển và tận dụng thị trường lớn của Trung Quốc), có mức phát triển thấp hơn Trung Quốc. Làn sóng đó có thể đến các nước lân cận với Trung Quốc như Việt Nam nếu nước nào có môi trường kinh doanh và môi trường đầu tư thuận lợi hơn. Chính vì những lý do trên đây, Việt Nam cần phải có một chiến lược thu hút và sử dụng FDI mới, phù hợp với bối cảnh quốc tế mới.

2. Việt Nam hiện đang là điểm đến lý tưởng của các nhà đầu tư nhỏ

2.1. Việt Nam hiện đang là điểm thu hút FDI của khu vực châu Á

Theo Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), tính gộp trong toàn giai đoạn 2001-2010, Việt Nam đã thu hút được khoảng 9.814 dự án với tổng vốn đăng ký đạt 167,5 tỷ USD và vốn thực hiện trên 58 tỷ USD, bình quân trên 17 triệu USD/dự án và trên 6 triệu USD/dự án nếu xét lần lượt theo vốn đăng ký cam kết và thực hiện hàng năm. Nếu nhìn bình diện chung so với các nước đang phát triển trong thời kỳ này, Việt Nam là một trong số 15 nền kinh tế thuộc khu vực Đông, Nam và Đông Nam Á

Bảng 1: Dòng vốn đầu tư vào và ra của các nước Đông, Nam và Đông Nam Á năm 2010

Quy mô	Đầu tư nước ngoài vào	Đầu tư ra nước ngoài
Trên 50 tỷ USD	Trung Quốc và Hồng Kông (Trung Quốc)	Hồng Kông (Trung Quốc) và Trung Quốc
Từ 10 đến 49 tỷ USD	Singapore, Ấn Độ và Indonesia	Singapore, Hàn Quốc, Ấn Độ, Malaysia và Đài Loan (Trung Quốc)
Từ 1 đến 9,9 tỷ USD	Malaysia, Việt Nam, Hàn Quốc, Thái Lan, Iran, Macao (Trung Quốc), Đài Loan (Trung Quốc), Pakistan, Philippines và Mông Cổ	Thái Lan và Indonesia
Từ 0,1 đến 0,9 tỷ USD	Bangladesh, Campuchia, Myanmar, Brunei, Sri Lanka, Lào, Đông Timor và Maldives	Việt Nam, Philippines và Iran
Dưới 0,1 tỷ USD	Afghanistan, Nepal, CHDCND Triều Tiên và Bhutan	Mông Cổ, Pakistan, Sri Lanka, Campuchia, Bangladesh, Brunei, Lào và Macao (Trung Quốc)

Nguồn: Báo cáo Đầu tư Thế giới 2011 của UNCTAD (trang 45)

được tiếp nhận luồng FDI lớn nhất.

1.2. Các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào Việt Nam chủ yếu là các nhà đầu tư ở khu vực châu Á

Trong 10 năm vừa qua, mặc dù cơ cấu đầu tư theo đối tác quốc gia đã có sự thay đổi khi một số quốc gia ở khu vực ngoài châu Á đã đầu tư nhiều hơn vào Việt Nam như Hoa Kỳ, Thụy Sĩ, Hà Lan, Anh... nhưng có thể thấy hầu hết các doanh nghiệp đầu tư lớn nhất vào Việt Nam xuất phát từ các nước thuộc

Bảng 2: Mười nền kinh tế có doanh nghiệp đầu tư trực tiếp lớn nhất vào Việt Nam thời kỳ 1998-2011

TT	Nền kinh tế	Số dự án	Số vốn đăng ký (triệu USD)
	Tổng	13.664	197.972
1	Singapore	990	24.038
2	Hàn Quốc	3.122	23.961
3	Nhật Bản	1.699	23.595
4	Đài Loan	2.219	23.52
5	BritishVirginIslands	500	14.989
6	Hoa Kỳ	601	11.654
7	Hồng Kông	658	10.97
8	Malaysia	394	9.38
9	Cayman Islands	53	7.502
10	Thái Lan	271	5.779
11	Khác	3.197	42.524

Nguồn: Cục Đầu tư Nước ngoài 2011

khu vực châu Á. Tính lũy kế từ năm 1988 cho đến hết năm 2011, trong số 10 nền kinh tế đầu tư trực tiếp lớn nhất vào Việt Nam đã có 07 nền kinh tế thuộc khu vực châu Á. Riêng trong năm 2011, có 53 quốc gia và vùng lãnh thổ có dự án đầu tư tại Việt Nam, thì 05 nhà đầu tư lớn nhất cũng từ khu vực châu Á, lần lượt là Hồng Kông, Nhật Bản, Singapore, Hàn Quốc, và Trung Quốc. Năm quốc gia này đã chiếm tới hơn 65% số dự án và gần 68% vốn đăng ký cấp mới và tăng thêm trong năm 2011.

1.3. Hầu hết các nhà đầu tư đến Việt Nam thuộc các chi nhánh thứ cấp của các công ty, tập đoàn quốc tế

Cũng theo thống kê của UNCTAD, năm 2011, tại Việt Nam hiện có 4.961 công ty, tập đoàn quốc tế trên đến đầu tư nhưng chỉ có 11 công ty, tập đoàn bố mẹ. So sánh với một số nước trong khu vực châu Á, con số này là rất nhỏ bé. Tính đến cùng thời điểm năm 2011, Trung Quốc đã tiếp nhận đầu tư từ 12.000 công ty, tập đoàn bố mẹ (trong tổng số 434.248 công ty, tập đoàn), Đài Loan là 1.233/2.049 công ty, tập đoàn, Philippines là 69/922 công ty, tập đoàn... Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp đầu tư vào Việt Nam thường không xuất phát từ công ty mẹ mà từ các công ty con thuộc thể hệ thứ hai hoặc thứ ba (chi nhánh) ở các nước khác đầu tư vào nước thứ ba là Việt Nam.

Việt Nam thu hút được rất nhiều công ty, tập đoàn quốc tế (4.961), vượt hơn cả Thái Lan (3.161),

Bảng 3: Số công ty bố mẹ đến đầu tư ở một số nền kinh tế châu Á

Nền kinh tế	Số công ty FDI	
	Tổng số	Công ty bố mẹ
Trung Quốc	434.248	12
Hàn Quốc	1.649	1.098
Đài Loan (Trung Quốc)	2.049	1.233
Indonesia	2.477	95
Malaysia	2.761	723
Philippines	922	69
Singapore	11.064	1.332
Thái Lan	3.161	148
Việt Nam	4.961	11

Nguồn: Trang web của UNCTAD 2012, <http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=5823&lang=1>

Malaysia (2.761) hay thậm chí là Đài Loan (2.049) và Hàn Quốc (1.649). Tuy nhiên, khối lượng vốn lại thu hút không hơn các quốc gia này đã cho thấy lượng vốn bình quân một nhà đầu tư của Việt Nam rất thấp.

Như vậy có thể khẳng định rằng, Việt Nam là một điểm hấp dẫn đầu tư của khu vực châu Á, nhưng chỉ đúng với các công ty, tập đoàn quốc tế nhỏ và vừa. Những nhược điểm chủ yếu dễ thấy của các công ty này là:

- (i) Cam kết không lâu dài đối với quốc gia đang đầu tư, rất dễ “thoái lui vốn” khi có những bất ổn của nền kinh tế⁴;

- (ii) Thường sử dụng chiến lược “hớt phần ngon” và các cách thức trục lợi nhanh để tăng khả năng quay vòng vốn;

- (iii) Do có quy mô vốn nhỏ, nên công ty, tập đoàn này thường sở hữu công nghệ thấp, tập trung vào những ngành có lao động rẻ, trả lương công nhân thấp và tạo ra giá trị gia tăng thấp;

- (iv) Tính lan tỏa tích cực thấp do lương thấp, công nhân dễ đình công, công nghệ thiết bị lạc hậu nên ảnh hưởng xấu đến môi trường, và công nghệ kỹ năng quản lý kém chưa đủ mức tạo ra một nền văn hóa công nghiệp đối với lao động Việt Nam.

Chính vì vậy, đã có một số nhà kinh tế của Việt Nam nhận định rằng, nếu chúng ta tiếp tục có những chính sách thu hút và quản lý FDI như hiện tại thì trong tương lai, càng thu hút FDI, Việt Nam càng bị

thua thiệt⁵. Do đó, cần phải có một chiến lược hay định hướng mới đối với thu hút FDI trong giai đoạn 2011-2020.

3. Định hướng và mục tiêu đối với FDI giai đoạn 2011-2020

Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI của Đảng đã diễn ra vào tháng 01 năm 2011 đã thông qua văn kiện Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2011-2020. Trong văn kiện quan trọng này, đã có 04 đoạn trực tiếp đề cập đến định hướng và mục tiêu đối với thu hút và quản lý FDI, đó là:

- (i) “Khuyến khích kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài phát triển theo quy hoạch.”

- (ii) “*Thu hút đầu tư nước ngoài có công nghệ hiện đại, thân thiện môi trường* và tăng cường sự liên kết với các doanh nghiệp trong nước.”

- (iii) “Đa dạng hoá hình thức đầu tư, khuyến khích và tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế, kể cả *đầu tư nước ngoài tham gia phát triển kết cấu hạ tầng*.”

- (iv) “Tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư, tạo điều kiện thuận lợi để thu hút mạnh các nguồn vốn quốc tế; *thu hút các nhà đầu tư lớn, có công nghệ cao, công nghệ nguồn*; mở rộng thị trường xuất khẩu.”

Trọng tâm của Chiến lược phát triển kinh tế- xã hội 2011-2020 là tập trung vào ba đột phá liên quan đến thể chế, nguồn nhân lực chất lượng cao, và kết cấu hạ tầng hiện đại nhằm có thể chuyển đổi mô hình tăng trưởng, cải cách cơ cấu để đạt mục tiêu cuối cùng là dân giàu, nước mạnh. Điều đó có nghĩa là định hướng và mục tiêu đối với việc thu hút FDI phải hướng tới và phục vụ cho mục tiêu phát triển chung, tổng quát của đất nước.

Như vậy, có thể khái quát mục tiêu, định hướng đối với FDI trong chiến lược phát triển kinh tế- xã hội 2011-2020 là thu hút các công ty có vốn lớn, có công nghệ hiện đại, cam kết đầu tư lâu dài vào Việt Nam, sẵn sàng liên doanh- liên kết với các doanh nghiệp trong nước, tạo ra sự phát triển bền vững và đưa Việt Nam vượt qua “bẫy thu nhập trung bình”. Thật không quá khó để có thể nhận ra rằng, chỉ những *tập đoàn xuyên quốc gia hàng đầu (TNC) trên thế giới mới đáp ứng được những yêu cầu này*.

4. Làm thế nào thu hút được TNC hàng đầu thế giới?

a) Kinh nghiệm thành công của một số nước ở khu vực châu Á – Thái Bình Dương

Vậy làm thế nào để thu hút được các tập đoàn xuyên quốc gia hàng đầu đến Việt Nam? Theo kinh nghiệm của quốc tế, Việt Nam cần phải xây dựng được mối quan hệ đối tác chiến lược, có chọn lọc với một số TNC top đầu toàn cầu trong một số lĩnh vực then chốt của nền kinh tế. Công thức thành công mà một số nước trong khu vực châu Á đã và đang áp dụng như sau:

Ngành sản xuất được lựa chọn hợp tác + một số ít TNC hàng đầu thế giới + Quốc gia của TNC + Cam kết chính trị

Sau đây là sự diễn giải cho công thức thành công và những điều kiện kèm theo:

Thứ nhất, các nền kinh tế trên phải lựa chọn được ngành mà họ muốn hợp tác với nhà đầu tư nước ngoài. Qua nghiên cứu, tất cả các nền kinh tế nêu trên đều lựa chọn các TNC thuộc lĩnh vực sản xuất trong số top 500 TNC hàng đầu của thế giới (theo xếp hạng Global Fortunes). Mô hình phát triển của các nước đang phát triển thường là mô hình dựa trên tài nguyên (*based-on resources*) hoặc dựa trên sản xuất (*based-on production*). Bởi lẽ, sản phẩm của các ngành lĩnh vực sản xuất thường có thị trường rộng lớn (có đầu ra tương đối ổn định), phù hợp với trình độ công nghệ, lao động, kỹ năng quản lý của các nước đang phát triển, và đó cũng là những ngành sản phẩm mà các TNC muốn hợp tác. Đối với những TNC của lĩnh vực tài chính – ngân hàng, hầu hết các nước đang phát triển, ngay cả Trung Quốc,

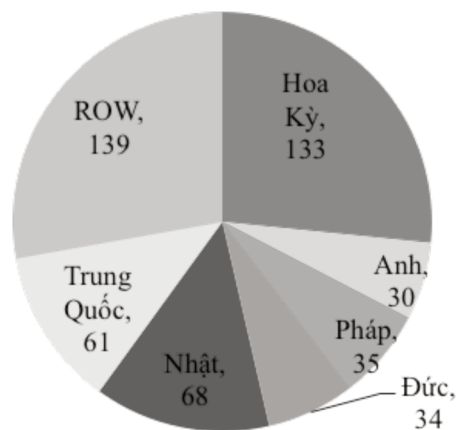
Singapore hay Hàn Quốc thường có sự “dè dặt” do sự lo ngại bị thao túng do các TNC có trình độ và kỹ năng hơn hẳn.

Thứ hai, quốc gia của TNC. Thái Lan, Trung Quốc, Malaysia, các nền kinh tế công nghiệp mới đều hướng sự ưu tiên lựa chọn các TNC từ các quốc gia thuộc nhóm 7 nước công nghiệp phát triển hàng đầu thế giới (G7). Ví dụ, Thái Lan, Malaysia, Trung Quốc hợp tác với TNC Nhật Bản về ngành công nghiệp ô tô; Trung Quốc hợp tác với Airbus (Pháp) trong việc phát triển tàu điện cao tốc, máy bay, tên lửa đẩy; Hàn Quốc chọn TNC của Hoa Kỳ, Anh trong lĩnh vực công nghệ thông tin và hóa chất,... Lý do rất đơn giản là chỉ có những TNC của các quốc gia G7 mới có khả năng sở hữu công nghệ nguồn, vốn lớn và có một chiến lược đầu tư ổn định.

Thứ ba, xây dựng quan hệ đối tác chiến lược với một số ít nhà đầu tư. Các đối tác chiến lược được sự ưu tiên rất lớn và có sự cam kết của cấp cao nhất từ phía nhà nước của các nước tiếp nhận FDI, do vậy, không có một quốc gia nào có khả năng xây dựng quan hệ đối tác chiến lược với nhiều nhà đầu tư. Tất cả các nền kinh tế được tác giả nghiên cứu đều không dành bất cứ sự ưu tiên nào cho các nhà đầu tư thông thường. Điều này cho thấy chính phủ các nước luôn muốn tạo ra sự bình đẳng giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI đối với lĩnh vực mà trong nước có khả năng sản xuất – kinh doanh.

b) Một số kiến nghị đối với việc lựa chọn và xây dựng mối quan hệ đối tác chiến lược đối với các tập đoàn xuyên quốc gia

Hình 2: Số lượng TNC top 500 của Thế giới theo quốc gia



Ghi chú: ROW: Phần còn lại của thế giới (bao gồm cả những TNC thuộc hai quốc gia trở lên)

Nguồn: Tính toán của tác giả theo Global Fortune 500

- Xác định tiêu chí chọn lựa để xác định đối tác chiến lược tiềm năng: Đây là bước đầu tiên và chúng ta cần xây dựng được những tiêu chí lựa chọn đối tác chiến lược tiềm năng phù hợp với những mục tiêu phát triển đất nước với tầm nhìn dài hạn.

- Định dạng đối tác chiến lược tiềm năng: tiến hành lọc danh sách top 500 TNC hàng đầu của toàn cầu (theo công bố của Global Fortune), ưu tiên các tập đoàn thuộc các nước phát triển và chọn lựa những ngành sản xuất phù hợp với chiến lược phát triển đất nước để tìm ra những đối tác tiềm năng thích hợp nhất.

- Nghiên cứu xu thế đầu tư của các đối tác chiến lược tiềm năng; tìm hiểu nhu cầu của họ và khả năng đáp ứng của Việt Nam.

- Sẵn sàng cam kết chính trị ở cấp cao nhất của Đảng, Nhà nước và Chính phủ với những ưu đãi đặc biệt; đồng thời, loại bỏ hầu hết ưu đãi đối với các nhà đầu tư nước ngoài nhằm đảm bảo cạnh tranh lành mạnh giữa doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp nước ngoài cũng như nâng cao được giá trị của ưu đãi đặc biệt dành cho các đối tác chiến lược. □

1. UNTACD: Hội nghị Liên Hiệp quốc về Thương mại và Phát triển.
2. Thuật ngữ này được sử dụng trong các văn bản của Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á – Thái Bình Dương (APEC).
3. Báo cáo Đầu tư Thế giới năm 2010, trang 76-77.
4. Theo Tổng cục Thống kê (2012), có gần 1.000 doanh nghiệp FDI không xác minh, bỏ trốn. Điều này chỉ xảy ra với doanh nghiệp nhỏ, không có thương hiệu.
5. Bài phỏng vấn PGS.TS. Trần Đình Thiên (Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam), <http://tuanvietnam.net/2010-08-11-trang-page>; phỏng vấn TS. Nguyễn Đình Cung (Phó Viện trưởng Viện Quản lý Kinh tế Trung ương), <http://nld.com.vn/20100822114330973P0C1014/von-fdi-qua-lon-rui-ro-cao.htm>

Tài liệu tham khảo:

1. UNCTAD, 2010. *World Investment Report 2010*, (Báo cáo Đầu tư thế giới 2010), NXB Liên Hiệp quốc, New York, Hoa Kỳ.
2. UNCTAD, 2011. *World Investment Report 2011*, (Báo cáo Đầu tư thế giới 2011), NXB Liên Hiệp quốc, New York, Hoa Kỳ.
3. UNCTAD, 2012. *World Investment Report*, (Báo cáo Đầu tư thế giới), <http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=5823&lang=1>
4. Cục Đầu tư nước ngoài, 2011. *Báo cáo Tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài năm 2011*, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
5. TuanVietnamnet, 2010. “Việt Nam: Thiên đường FDI, thiên đường cho ai”, <http://tuanvietnam.net/2010-08-11-trang-page> (12/8/2010).
6. Người Lao động, 2010. “Vốn FDI quá lớn, rủi ro cao”, <http://nld.com.vn/20100822114330973P0C1014/von-fdi-qua-lon-rui-ro-cao.htm> (23/8/2010).
7. Vietnamnet, 2012. “Giật mình với gần 1.000 doanh nghiệp FDI bỏ trốn”, <http://vietnamnet.vn/vn/kinh-te/vef/78538/giat-minh-voi-gan-1-000-doanh-nghiep-fdi-bo-tron.html> (29/6/2012).
8. CNN, 2012. Global 500, <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/index.html> (29/6/2012).
9. Chính phủ, 2009. “Nghị quyết 13/NQ-CP về định hướng, giải pháp thu hút và quản lý FDI trong thời gian tới”, Công báo.
10. Đảng Cộng sản Việt Nam, 2011. *Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2011-2020*, Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc Đảng Cộng sản Việt Nam lần thứ XI.