

HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN ĐẦU TƯ VÀO CÁC KHU CÔNG NGHIỆP TỈNH BẮC NINH GIAI ĐOẠN 2007- 2011: HIỆN TRẠNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP

Ths. Trần Thị Mai Hoa, TS. Nguyễn Hồng Minh

Đại học Kinh tế Quốc Dân

Email: tranthimaihoa75@gmail.com

Với định hướng đến năm 2015 Bắc Ninh cơ bản trở thành một tỉnh công nghiệp, thì phát triển các khu công nghiệp được xem là một bước đi quan trọng. Tuy nhiên, trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt về thu hút vốn như hiện nay, để có được nguồn vốn cần thiết cho sự phát triển kinh tế nói chung và các KCN nói riêng, Bắc Ninh cần phải có một chiến lược xúc tiến đầu tư cụ thể và hiệu quả. Nhận thức được vấn đề đó, trong thời gian qua Bắc Ninh đã không ngừng quan tâm và đổi mới hoạt động xúc tiến đầu tư, chủ động xây dựng và phối hợp với các doanh nghiệp đầu tư hạ tầng KCN tăng cường công tác xúc tiến đầu tư trong và ngoài nước. Mặc dù hoạt động xúc tiến đầu tư của Bắc Ninh đã đạt được nhiều kết quả tích cực, song vẫn tồn tại một số hạn chế như: công tác quy hoạch để kêu gọi vốn còn nhiều bất cập, chiến lược xúc tiến đầu tư được xây dựng còn chung chung, các công cụ xúc tiến đầu tư chưa được quan tâm đúng mức, ngân sách cho hoạt động xúc tiến còn thiếu... Trên cơ sở phân tích các hạn chế và nguyên nhân tồn tại, bài viết đưa ra một số giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động xúc tiến đầu tư vào các KCN Bắc Ninh.

Từ khoá: Xúc tiến đầu tư, Khu công nghiệp, đầu tư, Bắc Ninh

1. Đặt vấn đề

Xuất phát điểm của Bắc Ninh là một tỉnh nông nghiệp với kinh tế tăng trưởng thấp, đời sống người dân còn khó khăn. Để đưa Bắc Ninh đến năm 2015 cơ bản trở thành tỉnh công nghiệp như nghị quyết đại hội đảng bộ lần thứ 16 của tỉnh đề ra thì thu hút đầu tư để xây dựng và phát triển các KCN, phát triển kinh tế theo hướng công nghiệp hoá hiện đại hoá là một đòi hỏi tất yếu khách quan. Điều đó đặt ra bài toán cho các cơ quan quản lý của tỉnh là cần tiến hành các hoạt động xúc tiến đầu tư như thế nào để thu hút vốn và phát triển các KCN.

2. Thực trạng hoạt động xúc tiến đầu tư vào các KCN Bắc Ninh giai đoạn 2007-2011

2.1. Bộ máy xúc tiến đầu tư

Bắc Ninh có 3 cơ quan đầu mối chính để thực hiện công tác xúc tiến đầu tư là: Sở Kế hoạch- Đầu tư (cụ thể là trung tâm thông tin tư vấn và xúc tiến đầu tư), Ban quản lý các KCN tỉnh, và doanh nghiệp

đầu tư hạ tầng KCN. Trong đó, BQL các KCN và doanh nghiệp kinh doanh hạ tầng KCN chuyên phụ trách hoạt động xúc tiến đầu tư vào các KCN của tỉnh, còn Sở Kế hoạch- Đầu tư chịu trách nhiệm xúc tiến đầu tư vào các khu vực trên địa bàn tỉnh ngoài khu công nghiệp. Tuy nhiên, sở Kế hoạch- Đầu tư cũng phối kết hợp với BQL các KCN và các doanh nghiệp đầu tư hạ tầng KCN xúc tiến đầu tư vào các KCN và điều phối tổng thể hoạt động xúc tiến trên địa bàn tỉnh.

Ban quản lý KCN phối hợp với sở Kế hoạch- Đầu tư trong công tác xúc tiến đầu tư như sau:

Ban quản lý KCN phối hợp với Sở Kế hoạch và Đầu tư đề xuất xây dựng quỹ xúc tiến đầu tư, tham mưu UBND tỉnh về công tác tổ chức thực hiện xúc tiến đầu tư, công tác quy hoạch lĩnh vực, dự án gọi vốn đầu tư vào các KCN; đề xuất với UBND tỉnh các giải pháp nhằm tạo môi trường đầu tư thông thoáng để thu hút đầu tư vào các KCN.

Ban Quản lý KCN chủ động xây dựng chương trình, kế hoạch xúc tiến đầu tư hàng năm vào các KCN, chuẩn bị các tài liệu, ấn phẩm, website phục vụ công tác xúc tiến

Ban Quản lý KCN chủ động, phối hợp với Công ty Đầu tư hạ tầng các Khu công nghiệp quảng bá, giới thiệu cho nhà đầu tư về hình ảnh Bắc Ninh, các Khu công nghiệp Bắc Ninh, chính sách ưu đãi khuyến khích đầu tư của tỉnh và trực tiếp làm việc với nhà đầu tư để giới thiệu địa điểm, hướng dẫn quy trình, thủ tục hồ sơ dự án đăng ký cấp giấy phép đầu tư vào các KCN.

2.2. Nội dung xúc tiến đầu tư

Một là, xây dựng chiến lược xúc tiến đầu tư

Dưới sự chủ trì, lãnh đạo của các cơ quan phụ trách hoạt động xúc tiến đầu tư, Bắc Ninh đã phân tích các điểm mạnh, điểm yếu của địa phương mình để thực hiện một chiến lược xúc tiến đầu tư có trọng điểm vào các KCN dựa trên định hướng ngành, vùng, đối tác... Hiện nay và trong thời gian tới, Bắc Ninh đã xây dựng cho mình chiến lược xúc tiến đầu tư vào các KCN như sau:

**Định hướng ngành:* Ưu tiên và khuyến khích thu hút đầu tư vào các ngành có công nghệ cao, công nghệ nguồn, gia tăng xuất khẩu; tỷ lệ nội địa hóa cao, tạo việc làm cho người lao động; phát triển công nghiệp hỗ trợ; các dự án sản xuất các sản phẩm, dịch vụ có sức cạnh tranh. Cụ thể:

+ Các dự án sản xuất, sử dụng công nghệ cao, công nghệ nguồn, kỹ thuật hiện đại thuộc các lĩnh vực cơ khí, điện, điện tử, viễn thông, công nghệ thông tin và sản xuất vật liệu mới;

+ Các dự án công nghiệp hỗ trợ cho các ngành nghề trên;

+ Các dự án chế biến nông sản thực phẩm đầu cuối;

+ Các dự án dịch vụ logistics;

+ Dự án chế biến thực phẩm;

+ Dự án đầu tư công nghệ sinh học.

** Định hướng vùng:* Ưu tiên đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật các khu công nghiệp, cụm công nghiệp vừa và nhỏ. Khuyến khích các dự án đầu tư vào các huyện: Gia Bình, Lương Tài và Thuận Thành để tạo sự phát triển cân đối công nghiệp trong toàn tỉnh.

** Định hướng đối tác:* Chú trọng thu hút FDI từ

các tập đoàn đa quốc gia (TNCs) và trong thời gian trung hạn hướng tới các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc. Việc thu hút các tập đoàn đa quốc gia được khuyến khích cả hai hướng: thực hiện những dự án lớn, công nghệ cao hướng vào xuất khẩu và tạo điều kiện để một số TNCs xây dựng các trung tâm nghiên cứu, phát triển công nghệ gắn với đào tạo nguồn nhân lực.

** Phương pháp xúc tiến:* chú trọng đẩy mạnh các chuyến đi xúc tiến tại các quốc gia đối tác trọng điểm, trực tiếp tiếp xúc với các doanh nghiệp tiềm năng, bên cạnh việc tiếp tục tham gia các hội thảo xúc tiến đầu tư trong và ngoài nước. Tăng cường tạo dựng hình ảnh địa phương qua các chuyến đi xúc tiến.

Hai là xây dựng hình ảnh đất nước và địa phương

Bên cạnh việc tạo dựng hình ảnh Việt Nam để thu hút đầu tư nước ngoài vào trong nước, các cơ quan xúc tiến đầu tư của Bắc Ninh đã tạo lập hình ảnh của tỉnh nói chung và hình ảnh của từng KCN nói riêng.

Bắc Ninh đã cung cấp các thông tin về thành tựu kinh tế - xã hội mà tỉnh đạt được, danh mục các dự án kêu gọi vốn, danh mục các KCN, các chính sách, chế độ đãi ngộ của tỉnh và qui trình thủ tục khi đầu tư vào các KCN để các nhà đầu tư đánh giá, lựa chọn. Tất cả các tài liệu đều được chuẩn bị bằng nhiều thứ tiếng khác nhau, nhưng chủ yếu là tiếng Anh. Ngoài ra, định kỳ các cơ quan xúc tiến đầu tư của tỉnh còn tiến hành các cuộc phỏng vấn, điều tra thăm dò các doanh nghiệp trong và ngoài KCN để biết được đánh giá của họ về Bắc Ninh như thế nào để có sự sửa đổi hình ảnh hợp lý.

Ba là xây dựng các mối quan hệ đối tác hiệu quả

Ngoài 3 cơ quan trực tiếp tham gia vào hoạt động xúc tiến đầu tư của tỉnh, các cơ quan này còn thiết lập mối quan hệ với Bộ Ngoại giao, Bộ Công thương, Bộ Tài chính, Bộ Văn hóa thể thao và Du lịch, các công ty tiện ích, các hiệp hội nghề nghiệp, các hãng báo chí trong nước, các ngân hàng... để tiến hành tổ chức có hiệu quả các hoạt động xúc tiến đầu tư. Các quan hệ đối tác này được xem xét định kỳ 6 tháng/lần nhằm đảm bảo tính hiệu quả và thành công của hoạt động.

Bên cạnh đó, BQL KCN và công ty kinh doanh hạ tầng KCN còn chủ động hỗ trợ các công ty về

ting của các công ty đã đầu tư trong KCN lập hồ sơ đăng ký cấp giấy chứng nhận đầu tư, hay triển khai các thủ tục hành chính thực hiện dự án đầu tư xây dựng nhà cho công nhân, ví dụ như công ty Sumsumung SDI, công ty P&Tel, công ty TNHH SG & Partner của Singapore...

Bốn là lựa chọn đối tác mục tiêu

Bắc Ninh đã xác định chiến lược phát triển của tỉnh là thúc đẩy phát triển các KCN chuyên ngành, tạo lập ngành công nghiệp mũi nhọn (điện tử, viễn thông) và công nghiệp hỗ trợ. Vì thế, chiến lược đầu tư là tập trung thu hút các dự án có vốn đầu tư lớn, sử dụng công nghệ cao, có giá trị gia tăng lớn, thân thiện với môi trường. Xuất phát từ các mục tiêu đó, các cơ quan xúc tiến đầu tư Bắc Ninh đã tổ chức nhiều hội nghị, hội thảo xúc tiến đầu tư trong và ngoài nước để thực hiện chiến dịch vận động các nhà đầu tư tiềm năng của các quốc gia Nhật Bản, Mỹ, Hàn Quốc, Đài Loan... vào các lĩnh vực điện, điện tử, viễn thông, công nghệ thông tin, công nghệ nguồn,... Ngoài ra, tỉnh còn xây dựng cơ sở dữ liệu về các công ty tiềm năng trong lĩnh vực công nghệ cao như Samsung, Nokia và các công ty có thể trở thành vệ tinh để xây dựng mô hình KCN hỗ trợ.

Năm là cung cấp dịch vụ cho các nhà đầu tư

Cung cấp dịch vụ cho nhà đầu tư là một trong những nội dung quan trọng của hoạt động xúc tiến mà đang được các cơ quan xúc tiến đầu tư của Bắc Ninh quan tâm. Hiện nay, Bắc Ninh rất coi trọng các dịch vụ sau:

Dịch vụ trước cấp phép: BQL KCN cung cấp các dịch vụ hướng dẫn và tư vấn miễn phí cho các nhà đầu tư mới, giúp họ chuẩn bị các thủ tục đăng ký đầu tư. Trong những năm gần đây, các dịch vụ này đã được cải thiện đáng kể.

Dịch vụ sau cấp phép: Sau khi được cấp phép, các cơ quan tổ chức xúc tiến vẫn tiếp tục hỗ trợ các nhà đầu tư liên hệ với các cơ quan chức năng để giải quyết các vấn đề về: chính sách đầu tư, công tác quản lý dự án, giải phóng mặt bằng, cung ứng lao động, thuế... Các dịch vụ này đã được cải thiện đáng kể, nhưng vẫn được xem là khâu yếu nhất.

2.3. Các chính sách ưu đãi đầu tư

Một trong những nội dung quan trọng mà nhà đầu tư quan tâm khi tiến hành đầu tư là các ưu đãi mà họ có thể nhận được, nó có hấp dẫn hơn các tỉnh khác hay không. Trong thời gian qua, bên cạnh áp dụng

các ưu đãi của nhà nước, Bắc Ninh đã cố gắng tận dụng tối đa khung ưu đãi để thu hút các dự án lớn, quan trọng

Một là ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp

Giai đoạn 2007-2008, Bắc Ninh áp dụng Nghị định 108/2006/NĐ-CP ngày 22/9/2006 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu Tư và Nghị định 24/2007/NĐ-CP ngày 14/2/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật thuế thu nhập doanh nghiệp. Theo Nghị định 108/2006/NĐ-CP, KCN được thành lập theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ được xếp vào địa bàn có điều kiện kinh tế xã hội khó khăn và sản xuất trong KCN được xếp vào danh mục lĩnh vực, ngành nghề ưu đãi đầu tư và đầu tư xây dựng, kinh doanh kết cấu hạ tầng KCN, KCX, KCNC và KKT thuộc danh mục lĩnh vực, ngành nghề đặc biệt ưu đãi đầu tư.

Nhưng kể từ ngày 01/01/2009, theo qui định của luật thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/6/2008 và Nghị định số 124/2008/NĐ-CP ngày 11/12/2008 của Chính phủ qui định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của luật thuế thu nhập doanh nghiệp, thì doanh nghiệp mới thành lập từ dự án đầu tư vào KCN, KCX không được hưởng ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp

Sự thay đổi về chính sách đã gây ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động xúc tiến để thu hút vốn đầu tư vào Bắc Ninh. Vì sự thay đổi trên đã làm suy giảm lòng tin của nhà đầu tư vào môi trường đầu tư của Việt Nam. Trong thời gian vừa qua, nhiều tập đoàn đầu tư lớn tuy đã tìm hiểu và cam kết đầu tư vào các KCN của tỉnh đã không tiếp tục đầu tư do dự án không còn được hưởng ưu đãi như đã cam kết ban đầu.

Hai là thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài

Bắc Ninh áp dụng thuế suất chuyển lợi nhuận ra nước ngoài là 0%. Đây là một trong các ưu đãi hấp dẫn của Bắc Ninh dành cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Ba là miễn thuế nhập khẩu đối với hàng hoá

Bắc Ninh miễn thuế nhập khẩu đối với hàng hoá được nhập để tạo ra TSCĐ của dự án đầu tư thuộc danh mục, lĩnh vực được ưu đãi về thuế nhập khẩu qui định tại phụ lục I, nghị định 87/2010/NĐ-CP ngày 13/8/2010 và miễn thuế nhập khẩu lần đầu đối với hàng hoá nhập khẩu là trang thiết bị theo danh

mục qui định tại phụ lục II ban hành kèm theo nghị định 87/2010/NĐ-CP.

Bốn là miễn thuế VAT

Bắc Ninh miễn thuế VAT đối với trường hợp nhập khẩu thiết bị, máy móc, phương tiện chuyên dùng nằm trong dây chuyền công nghệ thuộc loại trong nước chưa sản xuất được.

Năm là miễn giảm tiền thuê đất nguyên thổ

Thực hiện Nghị định số 142/2005/NĐ-CP ngày 14/11/2005 của Chính phủ về thu tiền thuê đất, thuê mặt nước và được sửa đổi tại Nghị định số 121/2010/NĐ – CP ngày 30/12/2010, Bắc Ninh áp dụng miễn tiền thuê đất đối với dự án sử dụng đất xây dựng nhà chung cư cho công nhân của các KCN theo dự án và miễn tiền thuê đất trong thời gian xây dựng hoặc tạm dừng xây dựng do gặp khó khăn theo sự xác nhận của cơ quan cấp phép đầu tư hoặc cấp đăng ký kinh doanh.

2.4. Công cụ xúc tiến đầu tư

Để cung cấp thông tin và giới thiệu hình ảnh của các KCN tỉnh, Bắc Ninh sử dụng rất nhiều công cụ xúc tiến... Sau đây là một số công cụ xúc tiến đầu tư chủ yếu đang được sử dụng tại các cơ quan xúc tiến đầu tư Bắc Ninh.

Một là Brochure

Mặc dù hiện nay mạng internet đã phát triển vượt bậc nhưng nhu cầu cho các ấn phẩm viết luôn cần thiết vì tính gọn nhẹ, thuận tiện trong các cuộc họp và mang đến cho nhà đầu tư cái nhìn khái quát về các KCN khi tiếp xúc lần đầu. Năm 2009, Ban quản lý đã xuất bản Brochure giới thiệu về các KCN của tỉnh Bắc Ninh. Đây là một tài liệu rất quan trọng giúp cho các nhà đầu tư có cái nhìn tổng quan về vị trí, các điều kiện kinh tế tự nhiên, xã hội của Bắc Ninh cũng như nắm bắt được các thông tin về nhà đầu tư hạ tầng của các KCN trong tỉnh và đánh giá độ hấp dẫn của địa phương và độ chuyên nghiệp của Ban quản lý.

Hai là CD- ROM

Song song với việc ra Brochure, Ban quản lý cũng đã hoàn thành việc sản xuất các đĩa CD- ROM giới thiệu về các KCN của Bắc Ninh để giới thiệu cũng như gửi đến các nhà đầu tư trong và ngoài nước quan tâm. CD - ROM có thể chứa đựng dung lượng lớn dữ liệu trong một chiếc đĩa nhỏ, nó có thể cung cấp thông tin đầy đủ hơn đến các nhà đầu tư.

Ba là Website

Website là một công cụ hữu hiệu trong hoạt động xúc tiến đầu tư bởi thông tin không những được truyền tải nhanh, không bị giới hạn bởi vị trí địa lý như các công cụ khác mà còn mang tính chất hai chiều. Thông tin phản hồi kịp thời từ phía các nhà đầu tư là cơ sở để bộ phận xúc tiến điều chỉnh chất lượng hoạt động của mình cho phù hợp. Các nhà đầu tư quan tâm có thể tìm hiểu mọi thông tin liên quan đến công tác xúc tiến đầu tư của tỉnh tại Website của BQL KCN: <http://www.izabacninh.gov.vn> hay tại Website của Sở Kế hoạch và đầu tư Bắc Ninh: <http://vnth.vn/vn/h17248/daututinhbacninh/trang-chu.htm> hay cổng thông tin doanh nghiệp và đầu tư Bắc Ninh <http://bacninhbusiness.gov.vn>.

Hằng năm, ban quản lý không ngừng cải tiến, nâng cao chất lượng website, đưa vào đó những thông tin quan trọng và cần thiết cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Nội dung các thông tin cung cấp trên trang web thường bao gồm các thông tin về:

- + Giới thiệu về Bắc Ninh và tình hình các KCN trên địa bàn tỉnh;
- + Chính sách đầu tư của tỉnh và thành phố;
- + Mục tiêu của tỉnh trong từng giai đoạn;
- + Tin tức liên quan đến đầu tư trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh;
- + Các bài miêu tả chi tiết về hình ảnh địa phương và tình hình kinh tế địa phương hiện nay;
- + Danh sách các dự án đã đầu tư và các dự án đang kêu gọi đầu tư;
- + Luật đầu tư, các văn bản pháp quy;
- + Các thông tin đăng tuyển dụng và người tìm việc.

Bốn là hội thảo và hội nghị

Tổ chức, tham gia hội thảo và hội nghị là một trong những cơ hội tốt để thiết lập quan hệ cá nhân với các công ty, nhà đầu tư triển vọng, là bước chuyển từ giai đoạn xây dựng hình ảnh sang giai đoạn vận động đầu tư. So với các công cụ xúc tiến đầu tư khác, cán bộ xúc tiến đầu tư phải đối mặt trực tiếp với nhà đầu tư và tổ chức các buổi tiếp đón và tham quan một số địa điểm đầu tư.

Bộ phận xúc tiến đầu tư đã tích cực tổ chức các cuộc hội thảo nhằm giới thiệu trực tiếp các cơ hội đầu tư, qua đó vận động các nhà đầu tư nước ngoài

Bảng 1 : Kết quả thu hút đầu tư năm 2007-2011

TT	Các chỉ tiêu	Năm					Tổng
		2007	2008	2009	2010	2011	
1	KCN được thành lập	5	3	2	4	0	15
2	Số dự án	67	64	51	87	68	337
	- Trong nước	36	16	21	36	24	133
	Tỷ trọng (%)	53,7	25	41,2	41,4	35,3	
	- Nước ngoài	31	48	30	51	44	204
	Tỷ trọng (%)	46,3	75	58,8	58,6	64,7	
	- Tốc độ tăng (%)	28,8	-4,5	-20,3	70,6	-21,8	
3	Tổng vốn đầu tư (tr USD)	467,7	1247	322,6	521,3	668	3.226,60
	- Trong nước	106,7	113	95,8	173,3	94,8	583,60
	Tỷ trọng (%)	22,6	9	29,3	33,2	16,38	
	- Nước ngoài	366	1140	231	348	483,88	2.568,88
	Tỷ trọng (%)	77,4	91	70,7	66,8	83,61	
	- Tốc độ tăng (%)	44,7	165,1	-73,9	59,5		
4	Diện tích đất thuê (ha)	91,2	218,6	95,3	82,5	72,9	1.061,70
5	Suất đầu tư						
	- Vốn ĐT (trUSD)/DA	7,06	19,58	6,41	5,99	5,17	
	- Vốn ĐT (trUSD)/ha	5,18	5,73	3,43	6,32	4,32	

Nguồn: BQL các KCN Bắc Ninh

đầu tư vào các KCN Bắc Ninh như: Tham gia diễn đàn xúc tiến đầu tư Việt Nam- Hàn Quốc ngày 11/1/2010 tại Hà Nội, tổ chức hội nghị xúc tiến đầu tư tại Hàn Quốc và Nhật Bản từ ngày 15-25/05/2010, tham gia diễn đàn xúc tiến đầu tư của các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Nhật Bản vào Việt Nam, tiếp và làm việc với 19 đoàn đến tìm hiểu cơ hội đầu tư vào KCN Bắc Ninh trong đó có nhà đầu tư tiềm năng như: Công ty Skyworks- Hoa Kỳ, công ty CP Kính Chu Lai- Quảng Nam,... Hình thức này cũng đem lại một số thành công nhất định.

3. Đánh giá kết quả hoạt động xúc tiến đầu tư vào các KCN Bắc Ninh

3.1. Một số kết quả đạt được

Hoạt động xúc tiến đầu tư của Bắc Ninh thời gian qua đã tạo ra một số kết quả đáng khích lệ trong việc thu hút vốn vào các KCN như:

Thứ nhất, số lượng các dự án đầu tư và vốn đăng ký đầu tư vào các KCN Bắc Ninh có xu hướng gia tăng (bảng 1).

Số lượng các dự án đầu tư vào các khu công nghiệp Bắc Ninh gia tăng, từ 67 dự án năm 2007

Bảng 2: Tình hình đầu tư của các quốc gia vào các KCN tỉnh Bắc Ninh

TT	Đối tác	Số dự án	%	Tổng vốn đầu tư đăng ký (tr.USD)	%
1	Hàn Quốc	79	17,91	1.048	46,36
2	Nhật Bản	36	22,39	403,4	18,20
3	Đài Loan	18	11,19	218,2	10,80
4	Trung Quốc	11	8,21	32,59	1,71
5	Hồng Kông	14	10,45	90,69	4,76
6	Singapore	8	5,97	105,1	5,52
7	Các đối tác khác	32	23,88	240,57	12,63
	Tổng số	134	100	1.904	100

Nguồn: Phòng quản lý đầu tư Ban quản lý các KCN Bắc Ninh

Bảng 3: Cơ cấu ngành nghề tại các KCN Bắc Ninh đến năm 2011

Ngành nghề	Số dự án (%)	Số vốn (%)
Ngành điện tử viễn thông	24,53	49,75
Cơ khí, chế tạo CN phụ trợ	30,25	15,07
Chế biến	8,88	18,96
Kho vận	11,13	5,2
Khác	25,22	11,02

(Nguồn: BQL KCN Bắc Ninh)

tăng lên 87 dự án năm 2010 và giảm xuống 68 dự án vào năm 2011. Không chỉ tăng về số lượng dự án mà tổng vốn đầu tư đăng ký cũng gia tăng, từ 467,7 triệu USD năm 2007 tăng lên 521,3 triệu USD năm 2010 và 668 triệu USD vào năm 2011. Trong đó, vốn đầu tư nước ngoài chiếm tỷ trọng lớn, bình quân trên 75%.

Thứ hai, nhờ hoạt động xúc tiến nên các đối tác đầu tư vào các KCN Bắc Ninh ngày càng đa dạng, nhưng chủ yếu là các nhà đầu tư nước ngoài đến từ khu vực Châu Á.

Tính đến hết năm 2011 đã có 15 quốc gia, vùng lãnh thổ đầu tư vào KCN Bắc Ninh như Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan... Trong đó, Hàn Quốc là quốc gia có số dự án và vốn đầu tư nhiều nhất, 79 dự án với số vốn đăng ký là 1.048 triệu USD.

Thứ ba, Cơ cấu ngành nghề trong các KCN Bắc Ninh chủ yếu tập trung vào ngành điện tử viễn thông, cơ khí và chế tạo công nghiệp phụ trợ.

Các đối tác nước ngoài đứng đầu trong hoạt động đầu tư vào KCN Bắc Ninh cũng là các nhà đầu tư của các dự án lớn, chủ yếu vào lĩnh vực điện, điện tử, viễn thông, công nghệ cao như: Canon (Nhật Bản), Sumsung (Hàn Quốc), Foxcom (Đài Loan).

3.2. Hạn chế và nguyên nhân tồn tại

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động xúc tiến đầu tư vẫn còn tồn tại một số vấn đề sau:

Công cụ xúc tiến đầu tư còn chưa chuyên nghiệp, thiếu hấp dẫn đối với nhà đầu tư. Ngôn ngữ trong các công cụ tuyên truyền chủ yếu là tiếng Anh và tiếng Việt, trong khi đó các nhà đầu tư đến với Bắc Ninh chủ yếu đến từ Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc. Thông tin chưa được cập nhật thường xuyên và đến với nhà đầu tư còn chậm. Vì vậy, số lượng các doanh nghiệp tham gia trực tiếp vào các cuộc xúc tiến đầu tư còn ít. Tỉnh mong muốn thu hút được khoảng 100 dự án một năm vào các KCN,

nhưng số lượng các doanh nghiệp tham gia xúc tiếp chỉ được khoảng 30-40 nhà đầu tư.

Nhiều cuộc xúc tiến đầu tư cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư rất sơ sài, chưa thể hiện được cái tinh cần và chưa làm rõ được cái mà nhà đầu tư mong muốn. Các thông tin mới chỉ dừng lại ở mức giới thiệu khái quát về môi trường đầu tư của tỉnh và các dự án kêu gọi đầu tư mới chỉ đưa ra những thông tin rất tổng thể về ngành nghề, tổng vốn đầu tư.

Hoạt động xúc tiến đầu tư còn chưa tích cực chủ động tìm kiếm các nhà đầu tư tiềm năng, tập đoàn lớn có tiềm lực kinh tế mạnh.

Hoạt động xúc tiến đầu tư mới chỉ chú trọng vào thu hút vốn của các nhà đầu tư nước ngoài, chưa quan tâm đến thu hút các nhà đầu tư trong nước. Thực tế cho thấy trong thời gian qua, tỉnh chỉ tập trung phần lớn các nguồn lực cho các chuyến xúc tiến thu hút đầu tư nước ngoài như Hàn Quốc, Nhật Bản mà bỏ ngỏ các đối tác trong nước. Mặc dù có tổ chức vài cuộc xúc tiến ở địa phương như Nam Định, Hà Nội nhưng chưa có sự chủ động và quyết liệt.

Hiệu quả của các cuộc hội thảo về đầu tư nước ngoài chưa cao chủ yếu là trao đổi, tọa đàm, giải quyết vướng mắc cho các nhà đầu tư đã tham gia đầu tư, kêu gọi được rất ít các nhà đầu tư mới, đầu tư tiềm năng. Mặc dù tham gia hội thảo có nhiều nhà đầu tư tiềm năng đến từ các khu vực như Mỹ, Châu Âu, Châu Á, Úc... nhưng tỉnh mới chỉ thu hút được các dự án đến từ các nước Đông Á.

Quá trình hỗ trợ các nhà đầu tư sau khi được cấp phép đầu tư còn nhiều yếu kém vì chưa có sự phối hợp chặt chẽ giữa các sở ban ngành trong việc giải quyết những vướng mắc, khó khăn cho các nhà đầu tư.

Các hạn chế trên xuất phát từ các nguyên nhân sau:

Công tác qui hoạch đất đai và qui hoạch ngành

ngành để kêu gọi đầu tư vẫn còn nhiều bất cập. Các ngành chủ quản chưa chủ động xây dựng qui hoạch các ngành nghề và các dự án phục vụ cho công tác vận động xúc tiến. Trên thực tế, các ngành này lại cho rằng đó là công việc của sở kế hoạch và đầu tư và ban quản lý khu công nghiệp tỉnh Bắc Ninh. Việc qui hoạch chi tiết không gian về đất phục vụ cho công tác thu hút vốn FDI cũng chưa được tiến hành nhiều, thiếu qui hoạch chi tiết, nên việc tìm địa điểm cho các dự án mất nhiều thời gian của nhà đầu tư và nhiều khi lỡ cơ hội đầu tư.

Chiến lược xúc tiến đầu tư đã được xây dựng nhưng còn chậm, chung chung, chưa rõ ràng, thiếu cụ thể. Danh mục các dự án kêu gọi đầu tư đã được xây dựng nhưng thiếu nhiều thông tin quan trọng mà các nhà đầu tư quan tâm như đầu tư vào dự án đó nhà đầu tư sẽ được hưởng các chính sách ưu đãi gì, trợ giúp gì?

Chưa chủ động tìm kiếm nhà đầu tư mà thụ động chờ nhà đầu tư tìm đến. Tỉnh chưa có kế hoạch cụ thể cho việc tìm đến những thị trường tiềm năng, mà mới chỉ tận dụng một số cơ hội đi tham quan, kết hợp với xúc tiến khi có doanh nghiệp hỗ trợ tổ chức đi công tác nước ngoài. Hiện công tác xúc tiến mới chỉ giới thiệu chung chung tiềm năng của địa phương, chưa có nội dung thiết thực để thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư.

Chưa quan tâm đúng mức đến chất lượng công cụ xúc tiến đầu tư như: các tài liệu xúc tiến (tờ rơi, sách báo giới thiệu hay các CD ROM, Website) thiếu sự chuẩn bị kỹ càng trong các cuộc hội thảo, triển lãm. Việc cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư đặc biệt là qua website còn chậm, nghèo nàn, không đầy đủ. Những chính sách mới của Nhà nước và của tỉnh chưa được cập nhật kịp thời. Trong số các nhà đầu tư được phỏng vấn, có tới 60% cho rằng có khó khăn trong việc thu thập thông tin về cơ hội đầu tư; 28% các nhà đầu tư tìm được thông tin trên Internet; 85% đánh giá chất lượng thông tin là vừa phải hoặc kém. Bên cạnh đó là cơ sở dữ liệu chưa được liệt kê, phân loại cụ thể, các nhà đầu tư phải tự phân loại thông tin theo nhóm mình cần và lĩnh vực mình chuẩn bị đầu tư. Điều này làm cho các nhà đầu tư có thể không tập hợp được đầy đủ các thông tin cần thiết để lựa chọn cơ hội đầu tư và làm giảm tính hiệu quả của công tác xúc tiến.

Thiếu hụt nhân lực cho các hoạt động xúc tiến đầu tư. Mặc dù tỉnh đã thành lập cơ quan xúc tiến

đầu tư, xúc tiến thương mại chuyên biệt, nhưng các cán bộ chuyên môn phụ trách hoạt động xúc tiến được điều chuyển từ các phòng chức năng của các sở sang như Sở Kế hoạch và Đầu tư, sở Tài chính, sở Công thương... nên kinh nghiệm và chuyên môn chưa cao.

Ngân sách cho hoạt động xúc tiến đầu tư còn thiếu, thường dựa vào ngân sách ít ỏi của tỉnh cấp hàng năm điều này ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng cũng như số lượng các hoạt động xúc tiến

Việc giám sát, đánh giá chất lượng hoạt động xúc tiến chưa được tiến hành thường xuyên, liên tục mà chủ yếu mang tính hình thức, báo cáo lấy lệ.

4. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác xúc tiến đầu tư vào các KCN Bắc Ninh

4.1. Xây dựng chiến lược đầu tư có trọng điểm

Để đáp ứng mục tiêu phát triển chung của tỉnh và tránh việc đầu tư dàn trải, không hiệu quả, một kế hoạch xúc tiến đầu tư có trọng điểm cần được xây dựng và nên được tiến hành theo trình tự sau:

Sử dụng mô hình SWOT để phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức của tỉnh trên các mảng: vị trí địa lý, tiềm năng kinh tế, cơ chế chính sách, môi trường đầu tư...

Xây dựng danh mục các dự án kêu gọi vốn đầu tư theo từng ngành, lĩnh vực và đối tác cụ thể dựa vào định hướng phát triển của tỉnh.

Xây dựng chiến lược, chương trình xúc tiến đầu tư cụ thể đối với từng đối tác đầu tư tiềm năng.

4.2. Xây dựng hệ thống thông tin phục vụ công tác xúc tiến

Xây dựng một hệ thống thông tin đồng bộ và xuyên suốt giữa các cơ quan xúc tiến đầu tư để cung cấp thông tin về tình hình kinh tế- xã hội, chủ trương, định hướng phát triển của tỉnh, môi trường đầu tư, chính sách, luật pháp, cơ hội đầu tư, danh mục các dự án gọi vốn... cho các nhà đầu tư.

Thường xuyên cập nhật thông tin và cơ sở dữ liệu của một số ngành, lĩnh vực trọng điểm thu hút vốn đầu tư để tạo điều kiện cho các nhà đầu tư nghiên cứu.

4.3. Cải cách thủ tục hành chính

Cải cách thủ tục hành chính cần được tiếp tục thực hiện theo hướng công khai, qui trình giải quyết rõ ràng, “một cửa” và hướng tới cơ chế thủ tục hành chính điện tử. Tất cả các thủ tục hành chính thuộc

thẩm quyền của tỉnh được xây dựng và đăng ký qua mạng.

4.4. Nâng cao trình độ cán bộ, nhân viên làm xúc tiến đầu tư

Kế hoạch và chương trình xúc tiến đầu tư chỉ có thể thực hiện một cách có hiệu quả khi có một đội ngũ cán bộ xúc tiến có kỹ năng, kinh nghiệm và nhiệt huyết. Vì vậy, một kế hoạch nhân sự hợp lý, hiệu quả cần được xây dựng theo qui trình như sau:

Bước 1- Tuyển dụng: Xây dựng các tiêu chuẩn cho từng vị trí nghiên cứu, marketing, quan hệ công chúng...; Kiểm tra trình độ chuyên môn của từng ứng viên; và phỏng vấn để đánh giá khả năng nhạy bén, khả năng sáng tạo và khả năng làm việc độc lập của từng ứng viên;

Bước 2- Đào tạo: Tổ chức đào tạo và đào tạo lại các kỹ năng, nghiệp vụ chuyên môn cho các cán bộ, nhân viên;

Bước 3- Đãi ngộ: Xây dựng cơ chế chính sách đãi ngộ bằng các hình thức nâng hệ số phụ cấp, nâng lương, thưởng,... dựa theo mức độ khó khăn và yêu cầu của công việc cũng như mức độ hoàn thành công việc, đồng thời, cần tạo dựng môi trường làm việc hấp dẫn (cởi mở và có cơ hội cống hiến, phát triển tài năng).

4.5. Tăng cường kinh phí cho hoạt động xúc tiến đầu tư

Để thực hiện hoạt động xúc tiến đầu tư, cần phải có kinh phí, tại Bắc Ninh mọi kinh phí cho hoạt động này đều lấy từ ngân sách tỉnh và thường rất hạn chế. Vì thế, bên cạnh việc sử dụng tiết kiệm nguồn kinh phí này như: cắt giảm những chi phí không cần thiết; phối hợp với các địa phương, cơ quan, bộ ngành, sở, cơ quan xúc tiến đầu tư khác tổ

chức hoạt động xúc tiến chung; tăng cường tổ chức các cuộc xúc tiến trong nước để giảm thiểu chi phí đi lại... Bắc Ninh phải huy động thêm các nguồn khác như: huy động từ dự án, từ quỹ xúc tiến đầu tư quốc gia, từ ngân hàng, và các khoản phí dịch vụ thu trước của các nhà đầu tư.

4.6. Tăng cường sự phối kết hợp với các bộ ngành, địa phương trong hoạt động xúc tiến đầu tư

Tăng cường hợp tác giữa cơ quan xúc tiến và quản lý đầu tư với các sở, ban, ngành liên quan ở địa phương, với các cơ quan, tổ chức khác trong nước và nước ngoài.

Về phía Nhà nước, trung ương cần thiết lập kênh thông tin đầu tư thường xuyên và kịp thời giữa Bộ Kế hoạch và Đầu tư với các địa phương trong cả nước nhằm giải quyết những vướng mắc trong quá trình xúc tiến dự án, tham vấn những vấn đề liên quan đến pháp luật, tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác xúc tiến đầu tư và xây dựng kênh thông tin đầu tư để nâng cao tốc độ và hiệu quả truyền tải thông tin.

4.7. Thường xuyên giám sát hoạt động xúc tiến đầu tư

Để hoạt động xúc tiến đầu tư có hiệu quả, cần thường xuyên giám sát và đánh giá hoạt động xúc tiến đầu tư. Muốn vậy, cần thực hiện theo qui trình sau:

- Xây dựng hệ thống theo dõi hoạt động xúc tiến đầu tư;
- Xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động xúc tiến;
- Lập báo cáo đánh giá hoạt động xúc tiến đầu tư thường xuyên và định kỳ. □

Tài liệu tham khảo:

1. Bộ Kế hoạch và đầu tư (2012), Kỳ yếu 20 năm xây dựng và phát triển khu công nghiệp, khu chế xuất, khu kinh tế ở Việt Nam 1991-2011.
2. Ban quản lý các KCN tỉnh Bắc Ninh (2012), Quá trình xây dựng và phát triển các khu công nghiệp tỉnh Bắc Ninh.
3. Vụ quản lý các khu kinh tế (2012), báo cáo tình hình hoạt động các khu công nghiệp từ năm 2000-2011.
4. Luật thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/06/2008.
5. Nghị định 124/2008/NĐ-CP ngày 11/12/2008 của Chính Phủ qui định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp.
6. Nghị định 87/2010/NĐ-CP ngày 13/08/2010 của Chính Phủ qui định chi tiết thi hành một số điều của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu.
7. Nghị định 121/2010/NĐ-CP ngày 30/12/2010 của Chính Phủ qui định về thu tiền thuê đất, thuê mặt nước.