

CHUYÊN MỤC ĐẦU TƯ

-----//-----

- Tình hình đầu tư phát triển tại Việt Nam tháng 7 và 7 tháng đầu năm 2011

- Chiến lược FDI sẽ thay đổi cơ bản cách tiếp cận ?
- Doanh nghiệp FDI “hết lỗ”
- Bẫy rào cản ‘giết chết” các phi vụ M&A tại Việt Nam
- Khởi nghiệp không cần nhà đầu tư: tại sao không ?
- Bất động sản TP. Hồ Chí Minh: 80% là có thể phục hồi ?
- Tin vắn

I, Tình hình đầu tư phát triển tại Việt Nam tháng 7 và 7 tháng đầu năm 2011:

Vốn đầu tư thực hiện từ nguồn ngân sách Nhà nước tháng Bảy ước tính đạt 17,4 nghìn tỷ đồng, bao gồm: Vốn trung ương 4,5 nghìn tỷ đồng; vốn địa phương 12,9 nghìn tỷ đồng. Tính chung bảy tháng năm 2011, vốn đầu tư thực hiện từ nguồn ngân sách Nhà nước đạt 92,1 nghìn tỷ đồng, bằng 49,4% kế hoạch năm và tăng 8,8% so với cùng kỳ năm 2010, gồm có:

- Vốn trung ương quản lý đạt 22,2 nghìn tỷ đồng, bằng 53,1% kế hoạch năm và tăng 8,4% so với cùng kỳ năm trước, trong đó vốn đầu tư thực hiện của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn là 2312 tỷ đồng, bằng 63% và tăng 19%; Bộ Công Thương 2011 tỷ đồng, bằng 49,3% và tăng 9,6%; Bộ Y tế 530 tỷ đồng, bằng 58,9% và tăng 6,1%; Bộ Giáo dục và Đào tạo 496 tỷ đồng, bằng 55,2% và tăng 5,7%; Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch 328 tỷ đồng, bằng 58,8% và tăng 1,9%; Bộ Xây dựng 318 tỷ đồng, bằng 32,4% và giảm 18,4%.

- Vốn địa phương quản lý đạt 69,9 nghìn tỷ đồng, bằng 48,3% kế hoạch năm và tăng 9% so với cùng kỳ năm 2010. Một số địa phương có khối lượng vốn đầu tư thực hiện lớn là: Hà Nội đạt 9171 tỷ đồng, bằng 45,7% kế hoạch năm và tăng 9,2% so với cùng kỳ năm 2010; thành phố Hồ Chí Minh 7439 tỷ đồng, bằng 52,7% và tăng 8%; Đà Nẵng 4352 tỷ đồng, bằng 76,1% và tăng 4,5%; Quảng Ninh 2353 tỷ đồng, bằng 61,3% và giảm 1,7%; Bà Rịa-Vũng Tàu 1918 tỷ đồng, bằng 59% và tăng 7,6%; Hậu Giang 1631 tỷ đồng, bằng 100% và tăng 6,7%.

Thu hút đầu tư trực tiếp của nước ngoài từ đầu năm đến 20/7/2011 đạt 9045,4 triệu USD, bằng 75,6% cùng kỳ năm 2010, bao gồm: Vốn đăng ký 7629,9 triệu USD

Bản thông tin kinh tế - xã hội tháng 7, Trường Đại học kinh tế Quốc dân

của 504 dự án được cấp phép mới (giảm 27,8% về vốn và giảm 33,9% về số dự án so với cùng kỳ năm trước); vốn đăng ký bổ sung 1415,5 triệu USD của 147 lượt dự án được cấp phép từ các năm trước. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện bảy tháng năm 2011 ước tính đạt 6,3 tỷ USD, giảm 1,6% so với cùng kỳ năm trước.

Trong các ngành kinh tế thu hút vốn đầu tư nước ngoài bảy tháng năm nay, ngành công nghiệp chế biến, chế tạo có số vốn đăng ký lớn nhất với 4253,1 triệu USD, bao gồm 3438,5 triệu USD vốn đăng ký mới và 814,6 triệu USD vốn tăng thêm; ngành sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa không khí đạt 2524,5 triệu USD; ngành xây dựng đạt 603,9 triệu USD, bao gồm 462,3 triệu USD vốn đăng ký mới và 141,6 triệu USD vốn tăng thêm.

Trong bảy tháng, cả nước có 43 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài cấp phép mới, trong đó Hải Dương dẫn đầu về vốn đăng ký với 2472,7 triệu USD, chiếm 32,4% tổng vốn đăng ký; tiếp đến là thành phố Hồ Chí Minh 1588,6 triệu USD, chiếm 20,8%; Bà Rịa-Vũng Tàu 478,2 triệu USD, chiếm 6,3%; Tây Ninh 436 triệu USD, chiếm 5,7%; Hà Nội 428 triệu USD, chiếm 5,6%; Ninh Thuận 266 triệu USD, chiếm 3,5%.

Trong số 35 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam bảy tháng năm 2011, Đặc khu hành chính Hồng Kông (Trung Quốc) là nhà đầu tư lớn nhất với 2794,3 triệu USD, chiếm 36,6% tổng vốn đăng ký cấp mới; tiếp đến là Xin-ga-po 1320,9 triệu USD, chiếm 17,3%; Nhật Bản 540,8 triệu USD, chiếm 7,1%; CHND Trung Hoa 445,3 triệu USD, chiếm 5,8%; Hàn Quốc 404,5 triệu USD, chiếm 5,3%; Ma-lai-xi-a 346,7 triệu USD, chiếm 4,5%. Theo số liệu của Cục đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) thì trong tháng 7 nguồn vốn FDI giải ngân cũng đạt khoảng 1 tỷ đô la Mỹ, dù giảm 1,6% so với cùng kỳ nhưng là mức giải ngân cao nhất trong một tháng của năm nay đến thời điểm này.

Cũng theo cục này, tổng vốn đăng ký mới bảy tháng ước đạt 7,63 tỷ đô-la Mỹ với hơn 500 dự án được cấp phép mới, giảm 27,8% về vốn và 33,9% về số dự án so với cùng kỳ. Vốn đăng ký bổ sung ước đạt 1,42 tỷ đô-la Mỹ từ 147 dự án được cấp phép từ các năm trước.

Ngành công nghiệp chế biến và chế tạo đã dẫn đầu trong dòng vốn FDI bảy tháng qua với 4,25 tỷ đô-la Mỹ. Tiếp đến là ngành sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa không khí với 2,52 tỷ đô-la Mỹ, ngành xây dựng đạt 603,9 triệu đô-la Mỹ.

Cục đầu tư nước ngoài cũng cho biết kim ngạch xuất khẩu của khối FDI trong 7 tháng ước đạt 27,82 tỷ đô la Mỹ, tăng 33,7% so với cùng kỳ. Tuy nhiên nếu trừ kim ngạch xuất dầu thô thì mức xuất đạt 23,7 tỷ. Như vậy, nếu tính cả kim ngạch xuất khẩu dầu thô, khối FDI xuất siêu 2,4 tỷ đô la Mỹ, nếu không kể dầu thô thì nhập siêu 1,7 tỷ.

*Nguồn: Tổng cục Thống kê
Cục Đầu tư nước ngoài*

Phụ lục 1

THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI NĂM 2011 THEO NGÀNH
 Tính từ 01/01/2011 đến 20/7/2011

TT	Ngành	Số dự án cấp mới	Vốn đăng ký cấp mới (triệu USD)	Số lượt dự án tăng vốn	Vốn đăng ký tăng thêm (triệu USD)	Vốn đăng ký cấp mới và tăng thêm (triệu USD)
1	CN chế biến, chế tạo	235	3,438.51	121	814.63	4,253.13
2	SX, pp điện, khí, nước, đ. hòa	2	2,524.51			2,524.51
3	Xây dựng	61	462.33	6	141.64	603.97
4	Dvụ lưu trú và ăn uống	8	174.57	1	208.01	382.58
5	Cấp nước; xử lý chất thải	2	322.71			322.71
6	KD bất động sản	9	275.26	2	30.00	305.26
7	Bán buôn, bán lẻ; sửa chữa	67	171.67	2	3.50	175.17
8	Nghệ thuật và giải trí	3	14.58	1	138.18	152.76
9	HĐ chuyên môn, KH-CN	61	75.30	3	11.16	86.46
10	Nông, lâm nghiệp; thủy sản	12	21.63	5	62.73	84.36
11	Y tế và trợ giúp XH	2	22.00			22.00
12	Vận tải kho bãi	6	37.60			37.60
13	Khai khoáng	2	31.40			31.40
14	Thông tin và truyền thông	22	12.77	4	3.65	16.42
15	Dịch vụ khác	4	41.41	2	2.05	43.46
16	Giáo dục và đào tạo	5	3.09			3.09
17	Hành chính và dvụ hỗ trợ	3	0.53			0.53
	Tổng số	504	7,629.86	147	1,415.55	9,045.41

THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI NĂM 2011 THEO HÌNH THỨC
 Tính từ 01/01/2011 đến 20/7/2011

TT	Hình thức đầu tư	Số dự án cấp mới	Vốn đăng ký cấp mới (triệu USD)	Số lượt dự án tăng vốn	Vốn đăng ký tăng thêm (triệu USD)	Vốn đăng ký cấp mới và tăng thêm (triệu USD)
1	100% vốn nước ngoài	401	4,357.57	134	1,145.53	5,503.10
2	Hợp đồng BOT, BT, BTO	1	2,258.51			2,258.51
3	Liên doanh	100	1,006.79	8	262.35	1,269.14
4	Cổ phần	2	6.99	5	7.67	14.67
	Tổng số	504	7,629.86	147	1,415.55	9,045.41

THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI NĂM 2011 THEO ĐỐI TÁC
 Tính từ 01/01/2011 đến 20/7/2011

TT	Đối tác	Số dự án cấp mới	Vốn đăng ký cấp mới (triệu USD)	Số lượt dự án tăng vốn	Vốn đăng ký tăng thêm (triệu USD)	Vốn đăng ký cấp mới và tăng thêm (triệu USD)
1	Hồng Kông	21	2,794.33	10	98.03	2,892.36
2	Singapore	47	1,320.86	7	95.33	1,416.19
3	Hàn Quốc	136	404.47	36	392.69	797.16
4	Nhật Bản	94	540.77	25	179.17	719.94
5	Trung Quốc	39	445.27	8	49.27	494.54
6	Malaysia	12	346.72	4	72.53	419.25
7	BritishVirginIslands	12	341.78	6	32.10	373.88
8	Vương quốc Anh	7	329.75			329.75
9	Đài Loan	28	248.51	24	37.24	285.75
10	Samoa	2	251.00	1	2.00	253.00
11	Thụy Sĩ	2	32.00	2	215.10	247.10
12	Hoa Kỳ	14	23.39	5	142.10	165.49
13	Síp	2	142.90	1		142.90
14	Thái Lan	16	115.90	3	8.28	124.18
15	Australia	6	60.91	3	21.35	82.26
16	Hà Lan	7	41.75	3	37.72	79.47
17	Brunei	6	38.38			38.38
18	CHLB Đức	5	34.52	1	0.73	35.25
19	Pháp	6	18.44	2	14.78	33.22
20	Bỉ	2	24.70			24.70
21	Canada	8	22.40			22.40
22	Liên bang Nga	2	15.10			15.10
23	Belize	1	12.00	1	3.00	15.00
24	Ấn Độ	9	11.19			11.19
25	Thụy Điển	1	0.05	1	6.00	6.05
26	Tây Ban Nha	4	4.35			4.35
27	Mauritius	1	2.00	1	2.20	4.20
28	Bungary			1	4.00	4.00
29	Hungary			1	1.85	1.85
30	Indonesia	2	1.50			1.50
31	Philippines	4	1.35			1.35
32	Cộng hòa Séc	2	1.25			1.25
33	Campuchia	1	1.00			1.00
34	Đan Mạch	2	0.57			0.57
35	Rumani	1	0.50			0.50
36	Luxembourg	1	0.20			0.20
37	Cayman Islands			1	0.09	0.09
38	Na Uy	1	0.06			0.06
	Tổng số	504	7,629.86	147	1,415.55	9,045.41

THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI NĂM 2011 THEO ĐỊA PHƯƠNG
Tính từ 01/01/2011 đến 20/7/2011

TT	Địa phương	Số dự án cấp mới	Vốn đăng ký cấp mới (triệu USD)	Số lượt dự án tăng vốn	Vốn đăng ký tăng thêm (triệu USD)	Vốn đăng ký cấp mới và tăng thêm (triệu USD)
1	Hải Dương	14	2,472.67	7	22.02	2,494.69
2	TP Hồ Chí Minh	132	1,588.56	7	48.80	1,637.36
3	Bà Rịa-Vũng Tàu	14	478.16	4	32.00	510.16
4	Hà Nội	112	428.01	20	71.33	499.34
5	Tây Ninh	5	436.00	3	9.00	445.00
6	Hải Phòng	11	225.05	7	204.28	429.33
7	Đà Nẵng	9	239.57	3	184.00	423.57
8	Đồng Nai	19	139.44	33	331.18	470.62
9	Bình Dương	38	214.84	31	162.24	377.09
10	Ninh Thuận	1	266.00			266.00
11	Bắc Giang	3	254.50	1	1.70	256.20
12	Kiên Giang	2	18.02	1	208.01	226.03
13	Hưng Yên	9	156.50	3	2.51	159.01
14	Quảng Nam	4	153.04			153.04
15	Bắc Ninh	26	96.81	6	20.40	117.21
16	Hà Tĩnh	2	77.50	1	3.24	80.74
17	Long An	36	54.30	3	6.59	60.89
18	Ninh Bình			1	46.06	46.06
19	Thanh Hóa	4	39.95			39.95
20	Vĩnh Phúc	4	16.98	4	16.00	32.98
21	Thái Bình	2	25.37	1	2.00	27.37
22	Bình Thuận	7	26.87	1		26.87
23	Bình Phước	7	26.72			26.72
24	Bình Định	1	5.00	1	19.28	24.28
25	Phú Thọ	4	14.40	1	9.00	23.40

Bản thông tin kinh tế - xã hội tháng 7, Trường Đại học kinh tế Quốc dân

26	Cần Thơ	2	22.13	1		22.13
27	Quảng Ninh	3	26.42			26.42
28	Bến Tre	1	19.51			19.51
29	Lào Cai	2	17.92			17.92
30	Thừa Thiên-Huế	2	13.20	1	4.00	17.20
31	Hà Nam	1	13.00	1	1.10	14.10
32	Khánh Hòa	1	13.22			13.22
33	Nam Định	5	12.56			12.56
34	Nghệ An	1	11.60			11.60
35	Đắc Nông	1	3.04	1	6.00	9.04
36	Tiền Giang	2	2.75	2	4.00	6.75
37	Phú Yên	4	5.50			5.50
38	An Giang	2	4.72			4.72
39	Sơn La	1	2.76			2.76
40	Lâm Đồng	3	1.80	2	0.80	2.60
41	Trà Vinh	3	2.60			2.60
42	Yên Bái	1	1.83			1.83
43	Bạc Liêu	2	0.58			0.58
44	Hòa Bình	1	0.50			0.50
	Tổng số	504	7,629.86	147	1,415.55	9,045.41

THU HÚT ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI NĂM 2011 THEO VÙNG
Tính từ 01/01/2011 đến 20/7/2011

TT	Địa phương	Số dự án cấp mới	Vốn đăng ký cấp mới (triệu USD)	Số lượt dự án tăng vốn	Vốn đăng ký tăng thêm (triệu USD)	Vốn đăng ký cấp mới và tăng thêm (triệu USD)
I	Đồng bằng sông Hồng	187	3,473.35	50	385.70	3,859.05
1	Hà Nội	112	428.01	20	71.33	499.34
2	Vĩnh Phúc	4	16.98	4	16.00	32.98
3	Bắc Ninh	26	96.81	6	20.40	117.21

Bản thông tin kinh tế - xã hội tháng 7, Trường Đại học kinh tế Quốc dân

4	Quảng Ninh	3	26.42			26.42
5	Hải Dương	14	2,472.67	7	22.02	2,494.69
6	Hải Phòng	11	225.05	7	204.28	429.33
7	Hưng Yên	9	156.50	3	2.51	159.01
8	Thái Bình	2	25.37	1	2.00	27.37
9	Hà Nam	1	13.00	1	1.10	14.10
10	Nam Định	5	12.56			12.56
11	Ninh Bình			1	46.06	46.06
II	Trung du và miền núi phía Bắc	12	291.91	2	10.70	302.61
12	Hà Giang					
13	Cao Bằng					
14	Bắc Cạn					
15	Tuyên Quang					
16	Lào Cai	2	17.92			17.92
17	Yên Bái	1	1.83			1.83
18	Thái Nguyên					
19	Lạng Sơn					
20	Bắc Giang	3	254.50	1	1.70	256.20
21	Phú Thọ	4	14.40	1	9.00	23.40
22	Điện Biên					
23	Lai Châu					
24	Sơn La	1	2.76			2.76
25	Hòa Bình	1	0.50			0.50
III	Bắc Trung Bộ và duyên hải miền Trung	36	851.45	7	210.52	1,061.97
26	Thanh Hóa	4	39.95			39.95
27	Nghệ An	1	11.60			11.60
28	Hà Tĩnh	2	77.50	1	3.24	80.74
29	Quảng Bình					
30	Quảng Trị					
31	Thừa Thiên-Huế	2	13.20	1	4.00	17.20
32	Đà Nẵng	9	239.57	3	184.00	423.57
33	Quảng Nam	4	153.04			153.04
34	Quảng Ngãi					
35	Bình Định	1	5.00	1	19.28	24.28
36	Phú Yên	4	5.50			5.50
37	Khánh Hòa	1	13.22			13.22
38	Ninh Thuận	1	266.00			266.00
39	Bình Thuận	7	26.87	1		26.87
IV	Tây Nguyên	4	4.84	3	6.80	11.64
40	Kon Tum					
41	Gia Lai					
42	Đắk Lắk					

Bản thông tin kinh tế - xã hội tháng 7, Trường Đại học kinh tế Quốc dân

43	Đắc Nông	1	3.04	1	6.00	9.04
44	Lâm Đồng	3	1.80	2	0.80	2.60
V	Đông Nam Bộ	215	2,883.71	78	583.23	3,466.94
45	Bình Phước	7	26.72			26.72
46	Tây Ninh	5	436.00	3	9.00	445.00
47	Bình Dương	38	214.84	31	162.24	377.09
48	Đồng Nai	19	139.44	33	331.18	470.62
49	Bà Rịa-Vũng Tàu	14	478.16	4	32.00	510.16
50	TP Hồ Chí Minh	132	1,588.56	7	48.80	1,637.36
VI	Đồng bằng sông Cửu Long	50	124.60	7	218.60	343.20
51	Long An	36	54.30	3	6.59	60.89
52	Tiền Giang	2	2.75	2	4.00	6.75
53	Bến Tre	1	19.51			19.51
54	Trà Vinh	3	2.60			2.60
55	Vĩnh Long					
56	Đồng Tháp					
57	An Giang	2	4.72			4.72
58	Kiên Giang	2	18.02	1	208.01	226.03
59	Cần Thơ	2	22.13	1		22.13
60	Hậu Giang					
61	Sóc Trăng					
62	Bạc Liêu	2	0.58			0.58
63	Cà Mau					
VII	Dầu khí					
	Tổng số	504	7,629.86	147	1,415.55	9,045.41

Nguồn: Cục Đầu tư Nước ngoài

II, Chiến lược FDI sẽ thay đổi cơ bản cách tiếp cận?

Một chiến lược mới về thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đang được Bộ Kế hoạch và Đầu tư xây dựng, trong đó, nội dung đáng chú ý nhất là sự thay đổi khá cơ bản trong cách tiếp cận với nguồn vốn này.

Nhấn mạnh yếu tố bền vững

Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã được giao chủ trì “nghiên cứu xu hướng và chiến lược đầu tư của một số đối tác có tiềm năng để có phương án chủ động vận động các nhà đầu tư nước ngoài, tạo sự chuyển biến mạnh mẽ về số lượng và chất lượng đầu tư trực tiếp nước ngoài”.

Bản đề án đang được các chuyên gia của Bộ soạn thảo sẽ tập trung vào việc xác định rõ vai trò của FDI trong kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2011-2015

cũng như chiến lược phát triển 10 năm 2011-2020; trong đó phân tích, đánh giá tổng quan ưu, nhược điểm các chính sách thu hút FDI và môi trường kinh doanh, đầu tư của Việt Nam và xây dựng tiêu chí đối tác chiến lược trong thu hút FDI.

Bên cạnh đó, Bộ cũng sẽ nghiên cứu xu hướng vận động FDI của các đối tác chiến lược và khả năng tiếp cận của Việt Nam trong việc tiếp nhận FDI từ các đối tác này, đồng thời duy trì và phát triển xu hướng đó theo định hướng của Chính phủ.

Quan trọng hơn, từ các kết quả nghiên cứu này, Bộ sẽ kiến nghị, đề xuất hoặc điều chỉnh chính sách thu hút và xúc tiến đầu tư đối với các đối tác chiến lược của Việt Nam, qua đó tạo nền tảng cho việc nghiên cứu xây dựng chiến lược xúc tiến và thu hút vốn đầu tư nước ngoài với tầm nhìn dài hạn.

Đáng chú ý là, thay vì tự lập ra “chiến lược”, lần này Bộ sẽ huy động sự tham gia, đóng góp của các nguồn lực trong xã hội như các tập đoàn đa quốc gia, các quốc gia, giới học giả hàn lâm, khu vực tư nhân, tư vấn trong nước và quốc tế... Một ban cố vấn cũng đã được thành lập, với đại diện là các nhà khoa học đầu ngành trong nước và quốc tế, có kinh nghiệm thực tiễn hoặc nghiên cứu chuyên sâu về đối tác chiến lược.

Theo ông Đỗ Nhất Hoàng, Cục trưởng Cục Đầu tư nước ngoài, thì đã đến lúc Việt Nam cần có sự lựa chọn kỹ càng hơn, nhằm tăng chất lượng và tính bền vững của dòng vốn FDI.

“Công bằng mà nói, vấn đề chất lượng dự án, chất lượng dòng vốn FDI đã được đặt ra ngay từ thời điểm bắt đầu mở cửa thu hút đầu tư. Tuy nhiên, trong giai đoạn đầu, do đặc thù thiếu vốn đầu tư cho các ngành nghề, lĩnh vực, Việt Nam chủ trương đẩy mạnh thu hút đầu tư vào mọi lĩnh vực với mọi quy mô”, ông Hoàng phân tích. “Nhưng trong giai đoạn tới, càng cần có cách nhìn, cách tư duy mới để có những giải pháp hài hòa giữa yếu tố thúc đẩy tăng trưởng với xây dựng cơ cấu kinh tế hiện đại, chất lượng và phát triển bền vững”.

Một loạt các vấn đề tồn tại trong thực tiễn thu hút đầu tư nước ngoài đã được các chuyên gia của Bộ Kế hoạch và Đầu tư mổ xẻ, chẳng hạn Việt Nam hiện còn thiếu một chiến lược về đầu tư trực tiếp nước ngoài của quốc gia mang tính dài hạn và cụ thể.

Vẫn theo ông Hoàng, một trong những mục tiêu trong việc thu hút FDI là thu hút vốn và công nghệ vào những ngành, lĩnh vực mà phía Việt Nam chưa làm theo hình thức hợp tác công - tư, đồng thời đẩy mạnh thu hút FDI vào các lĩnh vực sản xuất chế tạo, tạo nhiều giá trị gia tăng tại Việt Nam.

Một mục tiêu quan trọng khác là cần nghiên cứu xu hướng vận động FDI của các đối tác chiến lược và khả năng tiếp cận của Việt Nam trong việc tiếp nhận FDI từ các đối tác này.

Thay thế các “tiêu chuẩn”

Bảo vệ môi trường và hướng tới phát triển bền vững là yêu cầu cấp thiết trong hoạt động thu hút đầu tư nước ngoài trong thời gian tới. Theo TS. Nguyễn Đức Thắng, một chuyên gia về bảo vệ môi trường và phát triển bền vững của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, thì một trong những yếu tố khiến cho Việt Nam trở thành một trong những “thiên đường đầu tư” chính là các tiêu chuẩn quá thấp về môi trường.

Trong khi đó, nhiều quốc gia khác có môi trường đầu tư tốt hơn Việt Nam nhiều nhưng không “hấp dẫn” bằng Việt Nam, đơn giản là vì tiêu chuẩn của họ cao hơn.

Theo phân tích của ông Thắng, trong một nền kinh tế mà các tiêu chuẩn môi trường thấp, các chi phí cho xử lý nước thải, chất thải được giảm đi rất nhiều, khiến cho Việt Nam trở nên “cạnh tranh” hơn. Nhưng nếu kéo dài tình trạng này thì sẽ rất nguy hiểm cho tương lai.

Trên thực tế, vấn đề chất lượng dự án, chất lượng dòng vốn đầu tư nước ngoài đã được đặt ra ngay từ thời điểm bắt đầu mở cửa thu hút đầu tư. Nhưng trong giai đoạn hiện nay, Việt Nam cần có cách nhìn, cách tư duy mới đối với nguồn vốn quan trọng này.

Từ góc nhìn của cộng đồng doanh nghiệp, ông Vũ Tiến Lộc, Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho rằng xây dựng chiến lược thu hút FDI mới cần hướng tới các dự án có chất lượng hơn và sức lan tỏa lớn hơn.

Ông Lộc cho hay kết quả một cuộc điều tra của VCCI cho thấy chỉ có 13,5% doanh nghiệp FDI hoạt động trong lĩnh vực giá trị gia tăng cao là một tín hiệu đáng lo ngại. “Để thực hiện thành công hướng thu hút đầu tư FDI vào lĩnh vực công nghệ cao, có giá trị gia tăng lớn, bên cạnh việc cải thiện môi trường đầu tư nói chung, cần chuẩn bị tích cực các điều kiện và cũng là những thách thức lớn hiện nay như sự sẵn sàng của nguồn nhân lực có chất lượng, có những biện pháp để giảm thiểu các tranh chấp lao động và đình công, đảm bảo đủ nguồn cung ứng điện và nâng cấp cơ sở hạ tầng, phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ và hình thành các chuỗi sản xuất và cung ứng”, ông nói.

Một báo cáo của Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM) mới đây cũng cho rằng cần thực hiện ngay một số giải pháp cơ bản hơn để nâng cao chất lượng FDI như thay đổi tư duy, quan niệm và có quan điểm mới về thu hút và sử dụng FDI.

Theo các chuyên gia của CIEM, Việt Nam cần gắn chiến lược thu hút với giám sát quá trình thực thi, hoạt động; đề ra các chính sách phù hợp để loại bỏ các dự án không mong muốn và khuyến khích các dự án cần thiết, chú trọng đến chất lượng, đề cao trách nhiệm xã hội của nhà đầu tư; có các chính sách khuyến khích FDI tạo nhiều việc làm, đầu tư vào các vùng nông thôn xa thành phố và các trung tâm công nghiệp lớn...

"Trên cơ sở các tiêu chí này, sẽ đề ra các tiêu chí phù hợp để thẩm định các dự án FDI và các dự án từ các nguồn khác. Việc phê duyệt tất cả các dự án đều phải dựa trên các tiêu chí này", báo cáo của CIEM đề xuất.

Nguồn: Hoài Ngân trên vneconomy.vn

III, Doanh nghiệp FDI “hết lỗ”:

Tình trạng lỗ giả tại các doanh nghiệp FDI đã giảm mạnh, nhiều doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) báo cáo lãi, khiến số thu thuế của ngành thuế TP.HCM trong 7 tháng đầu năm nay rất khả quan.

Theo báo cáo của Cục Thuế TP.HCM, trong 7 tháng đầu năm 2011, thu thuế của ngành thuế Thành phố đạt 63% kế hoạch cả năm (kế hoạch cả năm 2011 là 110.396 tỷ đồng), tăng 22% so với cùng kỳ năm 2010. Nguyên nhân, theo ông Nguyễn Trọng Hạnh, Phó cục trưởng Cục Thuế TP.HCM, là do phần lớn doanh nghiệp (DN) FDI hoạt động có lãi. “Nếu trước đây, trên 60% DN FDI khai lỗ, thì trong 7 tháng đầu năm nay, trong số các DN lỗ này, đã có 30 - 40% DN FDI hoạt động có lãi, đóng góp phần lớn vào nguồn thu thuế của Thành phố”, ông Hạnh cho biết.

Trên thực tế, không phải các DN FDI nói trên làm ăn hiệu quả hơn trước, mà do Cục Thuế TP.HCM quyết liệt hơn, nên tình trạng DN lỗ giả trước đây đã giảm xuống.

Trước đó, bằng những biện pháp đấu tranh trực diện với các DN, Cục Thuế TP.HCM đã làm việc trực tiếp với khoảng 40 DN FDI về tình trạng hoạt động tại DN. “Có DN năm đầu tiên đi vào hoạt động, doanh số chỉ trên dưới 100 tỷ đồng. Mười năm sau, doanh số lên tới vài trăm nghìn tỷ đồng, nhưng vẫn khai lỗ. Qua đấu tranh, số DN thấy việc khai lỗ là quá lộ liễu, vì vậy sau đó, các báo cáo tài chính năm 2010, 2011 của phần lớn các DN này đều có lãi. Cá biệt, có DN trước đây báo cáo 10 năm lỗ, thì đến năm 2010, đã lãi trên 100 tỷ đồng”, đại diện Cục Thuế TP.HCM cho biết.

Một vấn đề đang thu hút sự quan tâm của dư luận là hiện tượng chuyển giá của DN trong nước. Theo Cục Thuế TP.HCM, đã xuất hiện hiện tượng DN chuyển giá, báo lỗ. Hiện tượng chuyển giá trong các DN trong nước thường nhằm tối thiểu hóa nghĩa vụ nộp thuế, bằng cách xây dựng nhiều DN trong cùng một group (nhóm).

Trong số những DN này, có DN đặt ở TP.HCM, có DN đặt ở địa phương được ưu đãi về thuế. Sau đó, người chủ của nhóm DN này tìm mọi cách chuyển lợi nhuận qua công ty đang hưởng ưu đãi về thuế, để nghĩa vụ thuế ở đó (nếu có), thì họ được miễn. Còn ở khu vực phải đóng thuế, thì họ báo cáo hoạt động kinh doanh hoà hoặc lỗ, nên không phải nộp thuế.

Để đối phó với tình trạng trên, Cục Thuế TP.HCM cho biết, ngành thuế đang chuẩn bị sửa đổi Luật Quản lý thuế. Dự kiến, đến giữa năm 2012, Quốc hội sẽ thông qua Luật Quản lý thuế sửa đổi, trong đó có vấn đề chuyển giá...

Ngoài ra, liên quan đến vấn đề chứng từ hóa đơn, đại diện Cục Thuế TP.HCM cho biết, cơ quan này sẽ tiếp tục phổ biến thông tin về vấn đề tự in, đặt in hóa đơn đến các DN, bởi đến hết năm 2011, về cơ bản, tất cả DN khi xuất hiện đều phải tự in hóa đơn. Trong khi đó, phần lớn DN nhỏ và vừa hiện ít để ý đến việc in hóa đơn, vì từ trước đến nay, họ chỉ quen sử dụng hóa đơn của Bộ Tài chính.

"Hiện trên địa bàn TP.HCM có trên 100.000 DN đang hoạt động, nhưng đến nay, mới chỉ có vài chục ngàn DN có hợp đồng in hóa đơn. Trong khi chỉ còn khoảng 5 tháng nữa, DN phải sử dụng hóa đơn tự in. Ngay từ bây giờ, nếu đặt in hóa đơn của hơn 100.000 DN này, e rằng cũng không kịp. Vì vậy, DN cần nhanh chóng thực hiện việc chuẩn bị in hóa đơn cho nhu cầu hoạt động của mình", đại diện Cục Thuế TP.HCM nhấn mạnh.

Nguồn: (baodautu.vn)

IV, 7 rào cản "giết chết" các phi vụ M&A tại Việt Nam:

Trong tình trạng suy thoái kinh tế, nhiều doanh nghiệp VN, lớn và nhỏ, nhìn vào thị trường M&A (mua bán và sáp nhập) như cái phao cuối cùng trước những cơn sóng lớn của nền kinh tế. Nhưng có 7 rào cản lớn có thể "giết chết" các phi vụ M&A mà các DN cần phải tìm cách vượt qua.

Trong tình trạng suy thoái kinh tế, nhiều doanh nghiệp VN, lớn và nhỏ, nhìn vào thị trường M&A (sáp nhập và mua lại) như cái phao cuối cùng trước những cơn sóng lớn của nền kinh tế. Niềm hy vọng thường nằm vào các đối tác và nhà đầu tư nước ngoài, nhằm đem lại cho họ không những nguồn tài chính cần thiết mà còn thêm vào đó. những công nghệ hiện đại, thương hiệu tốt và thị trường thế giới. Nếu không cầu được con cá nước ngoài nào, các doanh nghiệp gặp khó khăn đành phải quay lại với những đối thủ hoặc đối tác ở VN. Họ chắc phải bán công ty rẻ hơn (người Việt với nhau thì biết "tẩy" của nhau quá nhiều), dưới những điều kiện khắt khe hơn và thường mất đi quyền quản lý đứa con tinh thần của họ.

Nhưng dù với đối tác nào, việc M&A tại VN vẫn gặp rất nhiều rào cản, khiến tỷ lệ thành đạt của giao dịch, cũng như sự sát nhập của 2 công ty khác văn hóa sau khi hoàn tất giao dịch, sẽ gặp nhiều thách thức lớn lao cho cả 2 bên mua và bán. Tôi chỉ liệt kê 7 rào cản chính yếu mà 2 bên phải đương đầu. Nhiều yếu tố khác dù nhỏ hơn cũng có thể "giết" một giao dịch hoặc làm vụ việc M&A trở thành ác mộng cho 2 bên sau khi hoàn tất. Sự chuẩn bị tinh thần và tài lực để giải quyết và vượt qua 7 rào cản này có thể là vấn đề sinh tử của M&A tại VN.

1. Tư duy và văn hóa.

Doanh nghiệp Á Đông thường dựa quyết định quan trọng vào trực giác, sĩ diện và cảm quan cá nhân nhiều hơn là các đồng nghiệp bên Âu Mỹ. Ở các xứ này, chiến lược định vị của công ty, sản phẩm độc đáo, chỉ số tài chính ROI (return on investment), giá thị trường, thương hiệu hay công nghệ đặc thù là những thành tố chính. Nhưng ở VN, ngoài các yếu tố trên, doanh nhân VN còn lưu ý đến quan hệ giữa 2 bên, vấn đề sĩ diện "bị" mua, hay đôi khi, lợi ích cá nhân còn quan trọng hơn mục tiêu của công ty.

Văn hóa Á Đông đặt nặng liên hệ gia đình nên phần lớn những doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn là một thực thể do "gia đình trị". Mỗi người VN là một ông trời con (dưới mắt họ) nên sự sát nhập bình đẳng và lâu dài giữa 2 doanh nghiệp VN là điều khó xảy ra. Thường thường thì "cá lớn nuốt cá bé" (mua lại chứ không sát nhập), nhưng những con cá bé lại có nhiều thủ thuật có thể làm cho cá lớn bị mắc nghẹn hay đau dạ dày liên tục.

Với các đối tác nước ngoài thì doanh nghiệp VN rất sẵn lòng sát nhập toàn phần hay bán phần (một hình thức của đầu tư FDI) vì họ nghĩ là người nước ngoài chưa quen biết với môi trường kinh doanh nội địa, nên thường trả giá cao hơn và dễ bị lợi dụng trong việc điều hành hằng ngày.

2. Minh bạch và trung thực

Rào cản thứ hai là những số liệu về tài chính và hoạt động mà các doanh nghiệp VN công bố. Rất nhiều báo cáo được ngụy tạo và che đậy, khiến bức tranh toàn cảnh khó mà hình dung. Quan trọng hơn là những khoản nợ, những tiêu sản bị che dấu, những tài sản được thổi phồng, việc thiếu thuế chánh phủ, hay việc giấy phép không rõ ràng. Chưa nói đến việc bán xong một doanh nghiệp rồi, người chủ cũ cho bà con thiết lập một công ty tương tự khác để cạnh tranh.

Doanh nhân VN cũng bị tiếng xấu là hay "nổ" về khả năng và tiềm lực. Với pháp luật Âu Mỹ, khi công bố chỉ 90% sự thực cũng bị kết tội là "nói dối" (full disclosure). Không có minh bạch trung thực, thì việc liên doanh khó tồn tại lâu dài. Khi nhà đầu tư đã mất niềm tin, thì sớm muộn gì, họ cũng phải bỏ chạy.

3. Khía cạnh pháp lý

Một đồng nghiệp người Áo của tôi bay qua VN để khảo sát (due diligence) về một công ty VN ông muốn mua. Sau khi nghe luật sư giảng về 7 đạo luật có thể ảnh hưởng đến việc hoàn tất giao dịch, ông ta xin cáo lỗi để về khách sạn ngủ tiếp. Ông nói qua luật ở đây sao quá rắc rối và nhiều mâu thuẫn, ông ta không bao giờ hiểu nổi.

Nói tổng quát, việc giao dịch mua lại một công ty nhỏ của ông (chỉ 8 triệu USD) phải chịu sự chi phối của 7 luật khác nhau: luật doanh nghiệp, luật đầu tư, luật cạnh tranh, luật chứng khoán, luật môi trường, luật mua bán tài sản, luật nhà đất; chưa kể đến những thông tư nghị định có thể ban hành bất cứ lúc nào. Để đi lọt 7 cửa này, vị luật sư tiên đoán là phải mất hơn 2 năm, nếu không trả phí bôi trơn. Lần chót, tôi nghe ông vừa mua xong một doanh nghiệp khác cùng tầm cỡ ở Thái Lan (giao dịch chỉ mất 4 tháng).

Ngay cả khi 2 bên đều là doanh nghiệp trong nước, các thủ tục pháp lý cũng không dễ dàng gì. Mọi chậm trễ về thời gian đều tốn kém và có thể làm người mua hay bán mất động lực và đổi ý.

4. Định giá doanh nghiệp

Doanh nhân VN thường định giá mua bán trên số tiền họ đã đầu tư (cost). Trong khi đó, người Âu Mỹ lại dựa vào giá thị trường (market) hay dòng tiền (cash flow). Đây thường là một mâu thuẫn khó giải quyết nếu các con số này cách biệt nhau quá xa.

Một vài doanh nghiệp lớn nhiều hiểu biết có thể đồng ý sử dụng một nhà định giá độc lập (independent appraiser), nhưng phí tổn và nghi ngại thường làm doanh nhân VN (bán hay mua) không đồng ý.

Một yếu tố nữa là việc định giá các tài sản vô hình (công nghệ, thương hiệu, kinh nghiệm know-how...) gây rất nhiều tranh cãi vì doanh nhân VN vẫn chưa hình dung rõ ràng về giá trị hay những thực thi về bản quyền trí tuệ.

5. Vốn tài trợ

Hiện nay, các giao dịch M&A thường dựa vào vốn tài trợ của ngân hàng, các quỹ đầu tư hay việc bán cổ phiếu, trái phiếu ra sàn chứng khoán hay các khoản tiền riêng của công ty. Những hình thức tài trợ theo dạng đòn bẩy (leveraged buy-out) vẫn chưa được phổ thông và khiến nhiều doanh nhân VN (bên bán) nghi ngại.

Trong tình huống mà lãi suất lên đến 20% tại ngân hàng, các quỹ đầu tư tại VN đã cạn kiệt tiền dư thừa và sàn chứng khoán suy sụp không có thanh khoản, thì việc tài trợ cho dịch vụ M&A sẽ rất khó khăn. Tôi thường cố sù ý giải pháp "Niêm yết tại sàn Mỹ", nhưng doanh nhân VN không mặn mà lắm vì thiếu sự hiểu biết.

6. Đội ngũ tư vấn

Một giao dịch M&A thường cần rất nhiều nhà tư vấn độc lập vì ít công ty nào có đủ nhân lực với khả năng và kinh nghiệm để hoàn tất. Thông thường, chúng ta phải nhờ đến tư vấn về pháp lý, về ngân hàng đầu tư (investment banker), về kiểm toán, về định giá, về thông tin đại chúng (PR)...Quan trọng hơn nữa, là một công ty escrow (họ đứng giữa để nhận tiền người mua và bảo đảm là giấy tờ sang nhượng công ty hay tài sản phù hợp với luật lệ và hợp đồng). Tổng số các chi phí này khá cao, có thể lên đến 15% giá giao dịch cho dịch vụ nhỏ (dưới 10 triệu USD) và 5% cho giao dịch lớn (trên 200 triệu USD). Doanh nhân VN thường không chịu trả các phí này.

Tại Âu Mỹ, các M&A nhỏ dưới 10 triệu USD thường do những nhà môi giới thương mại (business broker) làm trung gian. Các nhà môi giới này phải học và thi đậu mới được cấp chứng chỉ hành nghề. Tại VN, có rất nhiều "cò" tương tự, nhưng họ không có chức năng hay kinh nghiệm và cũng không được đào tạo.

7. Hậu giao dịch

Vấn đề lớn nhất sau khi sát nhập hay mua lại là làm sao để 2 công ty với 2 văn hóa khác nhau cùng chuyển hành trên cùng một kế hoạch. Sẽ có rất nhiều đụng chạm giữa các vị quản lý và nhân viên 2 bên, giữa quyền lợi riêng từ từng cá nhân, giữa những thị phần và thương hiệu đối chọi. Nếu không khéo giải quyết, công ty sẽ mất rất nhiều thì giờ cũng như nhân lực, đồng nghĩa với việc mất mát doanh thu và lợi nhuận.

Kết

Chiến thuật M&A được rất nhiều doanh nhân VN lên kế hoạch cho các năm tới. Tuy nhiên, vì những rào cản này, nhiều doanh nghiệp sẽ thất vọng. Theo T. Phạm Trí Hùng của Indochine Law, chỉ có khoảng 35% các giao dịch M&A tại VN là được hoàn tất tốt đẹp. Tôi nghĩ con số này không tượng trưng cho hình ảnh toàn cảnh, vì T.S Hùng chỉ tính đến những thương vụ lớn hơn 10 triệu USD. Nếu gom cả những doanh nghiệp vừa và nhỏ, tôi nghĩ con số đúng hơn là dưới 10%. Thực sự, nếu không chuẩn bị đầy đủ và hiểu rõ những chướng ngại vật, các doanh nhân VN sẽ bỏ rất nhiều thì giờ và tiền bạc vào một chiến thuật không hiệu quả.

Một khảo cứu khác của công ty tư vấn McKinsey cho thấy trong những giao dịch M&A thành công, chỉ có 26% là đem lại lợi ích (tính bằng doanh thu và thị phần) cho bên mua. Còn lại, rất nhiều việc mua lại đã làm lãng phí tiền bạc và cơ hội của các công ty chỉ muốn tăng trưởng, bất chấp giá phải trả.

Để kết luận, M&A là một vũ khí bén nhọn để phát triển công ty cho người mua, hay dễ thoái vốn với bên bán. Vì bén nhọn, nên nếu không cẩn thận, cả 2 bên sẽ bị đứt tay dễ dàng.

*Nguồn: TS. Alan Phan (Chủ Tịch Quỹ Đầu Tư Viasa)
vef.vn*

V, Khởi nghiệp không cần nhà đầu tư: Tại sao không?

Công việc kinh doanh tất nhiên cần vốn, và đôi khi bạn cần viện tới sự giúp đỡ của các nhà đầu tư. Tuy nhiên, các chủ doanh nghiệp cũng nên suy xét nghiêm túc: Liệu họ có thực sự cần tới các nhà đầu tư khác để hiện thực hóa ước mơ của mình?

Mới đây, Tim Berry, chủ tịch và đồng thời cũng là người sáng lập Palo Alto Software, đã đăng tải ý kiến của mình về vấn đề nhà đầu tư và thành lập doanh nghiệp mới. Theo ông, có tới 10 lý do chủ doanh nghiệp không tìm tới các nhà đầu tư khi khởi nghiệp.

1. Cơ hội nhận được đầu tư hết sức nhỏ nhoi nếu bạn chỉ mới khởi nghiệp

Nếu chủ doanh nghiệp không có nhiều kinh nghiệm, tốt nhất họ nên làm việc chung với một người giàu kinh nghiệm hơn. Chris Dixon trong trang web của mình (cdixon.org) đã tuyên bố chỉ có 2 loại người: hoặc đã biết cách khởi nghiệp hoặc không (biết cách khởi nghiệp có nghĩa là bạn thực sự đi lên từ hai bàn tay trắng - không vốn, không trợ giúp và hầu như mọi người khi đó đều nghi ngờ khả năng thành công của bạn). Và nếu bạn chưa từng "bắt đầu" (theo nghĩa như trên), và cũng không làm việc cùng một người có kinh nghiệm, cơ hội nhận được đầu tư của bạn hết sức nhỏ nhoi.

2. Bạn đang bán quyền sở hữu công ty

Các nhà đầu tư viết séc cho bạn để được sở hữu một phần công ty. Điều này tương đối rõ ràng đối với một vài chủ doanh nghiệp, tuy nhiên vẫn có rất nhiều người coi nhà đầu tư chỉ là một dạng đại lý công cộng. Chủ doanh nghiệp rất cần phải ghi nhớ: một khi đã nhận được đầu tư, quyền lực tuyệt đối của họ cũng bị giảm đi ít nhiều.

3. Nhà đầu tư hay một ông chủ nữa?

Trên thực tế, nếu bạn nhận vốn từ nhà đầu tư, bạn không còn ở địa vị độc tôn, mà là một bộ phận của ban quản trị. Chủ doanh nghiệp khó mà quyết định mọi thứ một mình - họ phải cân nhắc kỹ lưỡng và xem xét ý kiến của ban quản trị cũng như cân bằng mối quan hệ giữa các nhà đầu tư để công việc được tiến hành thuận lợi.

4. Giá trị sở hữu công ty là vấn đề nhà đầu tư cân nhắc kỹ

Hiểu đơn giản là, nhà đầu tư cũng rất quan tâm tới giá trị của công ty nơi họ đầu tư. Với chủ doanh nghiệp, nếu người chủ chỉ muốn nhà đầu tư nắm giữ 10%, nhưng lại muốn khoản tiền 100,000 đô la, anh ta tuyên bố công ty mình trị giá 1 triệu đô. Đó là một phép tính hết sức đơn giản. Tuy nhiên, thực tế là nhà đầu tư cân nhắc rất kỹ vấn đề này, và việc thương lượng của chủ doanh nghiệp không đơn giản như những gì họ nghĩ.

5. Nhà đầu tư không kiếm được lợi nhuận cho tới khi thanh khoản

Với nhà đầu tư, họ chỉ kiếm được lợi nhuận nhờ thanh khoản. Vì thế, chủ doanh nghiệp có thể rất hài lòng khi công ty đạt được vô số thành công, nhưng nhà đầu tư chỉ có thể vui vẻ hoàn toàn nếu họ được nhận lại tiền mặt. Có thể những cổ đông của các công ty lớn sẽ rất hài lòng với tiền lãi cổ phần, nhưng các nhà đầu tư cho các công ty mới khởi nghiệp thì không.

6. Công ty không phát triển được quy mô? Khó mà vay vốn!

Những cơ hội phát triển quy mô sẽ được các nhà đầu tư cân nhắc kỹ. Trước đây, quy mô chỉ được hiểu đơn giản là số lượng sản phẩm, nhưng hiện nay đã bao gồm quy mô dịch vụ, như các dịch vụ trên Internet. Nhưng nếu sản lượng tăng gấp đôi mà số nhân công cũng tăng theo gấp đôi, nhà đầu tư cũng không thực sự hào hứng với ý tưởng rót tiền vào công ty của bạn.

7. Nếu sản phẩm công ty dễ dàng bị sao chép, cũng khó vay được vốn

Các nhà đầu tư coi trọng vấn đề bảo mật trong giao dịch và đặc biệt là vấn đề bản quyền và sở hữu trí tuệ đối với sản phẩm. Vì thế, nhà đầu tư có xu hướng tránh đầu tư vào các công ty có sản phẩm dễ dàng bị làm nhái. (Tất nhiên, cũng có rất nhiều ngoại lệ. Ví dụ, một số nhà đầu tư ban đầu không coi trọng Starbucks, bởi họ cho rằng sao chép mô hình đó quá dễ dàng, và ý tưởng đó sẽ sớm thất bại; nhưng Starbucks đã chứng minh điều ngược lại - thương hiệu này hiện đang giữ vị trí hàng đầu trong lĩnh vực café trên thế giới).

8. Các nhà đầu tư không chỉ dừng lại ở vị trí "nhà đầu tư" một cách chung chung

Thực tế, rất nhiều trong số họ đã trở thành đối tác hợp tác, thậm chí là cố vấn của công ty - đôi khi là những nhà phê bình dai dẳng và thiếu tinh tế. Một số người giúp ích rất nhiều, nhưng cũng có những người chẳng giúp được gì cả. (Vì vậy, doanh nghiệp cũng cần rất thận trọng khi tìm đến sự giúp đỡ của nhà đầu tư)

9. "Chỉ vay vốn thôi - sẽ chẳng có ảnh hưởng gì" - mọi việc không thực sự như vậy

Sự thực là hiện nay nhà đầu tư đang hết sức cảnh giác với những công ty mới mở mang tính rủi ro cao. Một ví dụ nổi bật là câu chuyện của công ty non trẻ Color được đăng trên tờ New York Times tháng 6 vừa qua. Color huy động được tới 41 triệu đô la ngay cả trước khi sản phẩm đầu tiên của hãng tới được tay người tiêu dùng. Tuy nhiên, bất chấp sự thịnh vượng của công ty và tiềm năng được đánh giá cao từ phía các nhà đầu tư, ứng dụng chia sẻ hình ảnh của hãng chỉ thu hút được rất ít người sử dụng và hầu hết đều cho những phản hồi tiêu cực. Những công ty như Color hiện nay rất nhiều, do ăn theo thành công của Facebook, Zynga và Twitter, và các nhà đầu tư - những người vốn mang ý nghĩ sẽ không bỏ lỡ cơ hội, nay đã phải dừng lại và suy tính cẩn thận hơn.

10. Đôi khi nhà đầu tư lại trở thành ông chủ của chính công ty của bạn

Nhà hoạch định chiến lược kinh doanh nổi tiếng Sramana Mitra đã đề cập tới điều này trong một bài thuyết trình gần đây. Theo bà, vấn đề này không chỉ xảy ra ở những nước đang phát triển như Ấn Độ, mà có lẽ ở những trung tâm kinh tế lớn, như Thung lũng Silicon, cũng tồn tại việc này.

Nguồn: Hoàng Nguyễn (Theo Reuters)

vef.vn

VI, Bất động sản TP.HCM: 80% là có thể phục hồi?

Sự phục hồi của thị trường BĐS hiện nay phụ thuộc rất lớn vào yếu tố chính sách (kinh tế và hành chính). Với những gì mà yếu tố này đã bộc lộ cho đến nay, nhiều khả năng thị trường BĐS phía Nam sẽ phục hồi tương ứng với Kịch bản 2 hoặc Kịch bản 3.

Thông tư 113- tín hiệu thanh khoản

Giờ đây, nói đến sự phục hồi của thị trường BĐS, cần phân định tách biệt hai khu vực: TP.HCM và Hà Nội. Thị trường cả hai khu vực này đều phụ thuộc mật thiết vào các yếu tố về chính sách lãi suất, chủ trương của Chính phủ, biện pháp hỗ trợ kinh tế, tình trạng thanh khoản và sự dịch chuyển dòng tiền từ các thị trường khác. Ứng với đặc thù của mình mà mỗi khu vực có hoạt động phục hồi khác nhau.

Vào nửa cuối tháng 7/2011, sau khi bị "cảm râm" quá nhiều, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 94 về thu tiền thuê đất, thuê mặt nước. Về thực chất, đây là một bước "cải tạo" thủ tục hành chính vốn trước đó đã gây vướng mắc lớn trong giao dịch.

Nhưng quan yếu hơn, vào đầu tháng 8/2011, lại thêm một tín hiệu nữa cho tiền đề phục hồi của thị trường BĐS. Đó là Thông tư số 113 của Bộ Tài chính hướng dẫn chi tiết về thuế thu nhập cá nhân trong hoạt động chuyển nhượng nhà, đất, căn hộ.

Để ra được bản thông tư này, nghe đâu Bộ Tài chính đã phải tập hợp ý kiến suốt ba tháng. Trong thời gian đó, các chi cục thuế mỗi nơi làm một khác, chỗ thu 2% trên giá chuyển nhượng, chỗ lại thu 2% trên giá gốc; còn có nơi "không biết" thu 2% hay 25% nên đã xảy ra tình trạng ách tắc hàng ngàn hồ sơ chuyển nhượng tại TP.HCM trong mấy tháng gần đây. Và tất nhiên đi kèm với tình trạng đó là nhiều phản ánh về tệ nạn tiêu cực, chạy cửa sau đã nổi lên tại một số chi cục thuế.

Tuy Thông tư 113 chỉ là một văn bản hành chính mang tính "kỹ thuật", nhưng tầm quan trọng của nó lại ứng với một điều kiện cần đối với sự phục hồi của thị trường BĐS: có thể giúp cải thiện thanh khoản. Từ bao "đời" nay, thị trường BĐS Việt Nam đã một mình một chợ tạo nên một nét đặc thù rất riêng biệt: lên không ai bán, xuống không ai mua. Cái truyền thống cố hữu ấy đã ăn vào tiềm thức của các nhà đầu cơ nhỏ lẻ đến mức nó đang ứng nghiệm với thị trường đất nền Hà Nội hiện nay - "xuống không ai mua".

Bởi thế, khái niệm "phục hồi" đối với thị trường BĐS Hà Nội cũng có thể thiên về hàm ý tăng lượng giao dịch chứ không hẳn là tăng giá. Mà muốn tăng giao dịch, những vướng mắc về thủ tục hành chính cần được giải tỏa để các chi cục thuế còn "hiều" ra vấn đề mà ấn định mức thu 2% thay cho 25%. Có thể nói, có thời điểm chỉ cần một văn bản nho nhỏ như Thông tư 113 cũng đủ lấy lại sức sống cho thị trường.

Những mắt xích của logic diễn tiến

Một khi những vướng mắc về thủ tục hành chính về giao dịch được giải tỏa và thanh khoản của thị trường BĐS được cải thiện, thì như nhận định khá lạc quan của thứ trưởng Bộ Xây dựng Nguyễn Trần Nam trong hội thảo "*Những giải pháp khơi thông thị trường BĐS hướng tới an sinh xã hội*" được tổ chức tại TP.HCM vào ngày 6/8/2011, thị trường BĐS vẫn có triển vọng chứ không đến nỗi chết yểu.

Triển vọng đó nằm ở nguồn tiền ngoài hệ thống ngân hàng chiếm đến 60%, tương đương từ 20-40 tỷ USD sẽ có khả năng đổ vào thị trường BĐS. Trong khi đó, "room" cho vay đối với BĐS còn nhiều: dư nợ tín dụng BĐS tại TP.HCM hiện là 7%, trong khi chỉ tiêu cho phép là 20%; như vậy còn đến 13% nữa có thể được các ngân hàng xem xét hình thành các gói hỗ trợ cho vay thuê nhà ở, mua nhà trả góp...

Thị trường BĐS TP.HCM đã "nằm" quá lâu so với Hà Nội và Đà Nẵng. Từ đầu năm 2008 đến nay, thị trường này lại khá đồng dạng với thị trường BĐS Mỹ - cũng giảm khoảng 40% trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế, sau đó phục hồi không đáng kể vào giữa năm 2009, rồi lại tiếp tục chìm về sát đáy cũ rồi kéo ngang.

Trong 8 kịch bản mà hãng tin CNBC nêu ra nếu nước Mỹ rơi vào suy thoái kép, đã không có kịch bản nào đề cập đến hậu quả mà thị trường BĐS Mỹ phải nhận, thay vào đó đối tượng phải chịu thiệt hại lớn nhất là thị trường chứng khoán. Dự báo này cũng gián tiếp xác nhận một giả thuyết là trong trường hợp tệ nhất, mặt bằng giá BĐS Mỹ sẽ giảm tiếp từ 7-10% so với mức hiện nay. Tuy nhiên gần đây tại thị trường này đang có dấu hiệu phục hồi cục bộ tại khu vực Washington và Miami.

Trong khi đó, giá nhà tại London và các thành phố lớn ở Đức vẫn liên tục tăng - một chuyển động có vẻ không mấy hợp lý trong bối cảnh suy thoái. Những vận động ấy liệu có tác động, hay ít ra cũng phản ánh một góc cạnh nào đó của thị trường BĐS TP.HCM? Để từ đó, có thể phác ra một giả thuyết cho thị trường này: phục hồi trong suy thoái, hay phục hồi trong đình trệ kinh tế.

Với thị trường BĐS TP.HCM, một chi tiết cũng đáng chú ý là khoảng 30% khách mua nhà đất tại TP.HCM đến từ Hà Nội. Với giới phân tích chuyên môn, có lẽ đây là một đặc thù cần được tiêu chí hóa trong những đánh giá ban đầu về tín hiệu khởi phát của thị trường. Cơ sở lịch sử của tiêu chí này cũng đã có: vào năm 2010, có đến 80% khách Hà Nội mua nhà đất tại Đà Nẵng, để sau đó thị trường BĐS Đà Nẵng đi vào cơn sốt nóng đến gần giữa năm 2011.

Cho tới nay, tỷ lệ khách Hà Nội mua đất nền tại Thành phố mới Bình Dương cũng khá cao (chưa có thống kê chính thức, nhưng theo dự luận cũng không thấp hơn 50%).

Những yếu tố trên có thể là những mắt xích nằm trong logic diễn tiến của sự phục hồi thị trường BĐS phía Nam sẽ diễn ra trong những tháng tới đây.

Ấn số cuối cùng: dòng tiền?

Xét trên phương diện tương quan các thị trường, hiện nay thị trường BĐS phía Nam, cũng như thị trường chứng khoán, đang chịu sự chi phối lớn nhất của giá vàng tăng phi mã. Trong thời gian qua, nhiều cuộc hội thảo, tọa đàm và phỏng vấn đã được thực hiện với chuyên đề "Đầu tư kênh nào?", với kết luận tạm thời vẫn nghiêng về kênh gửi tiết kiệm và một phần vào vàng.

Có thể nói, việc vàng thế giới phá hết ngưỡng này đến ngưỡng khác và đến nay đang đe dọa tiệm cận mốc 1.800 USD/ounce đã khác xa với những gì mà giới phân tích Mỹ hình dung (giới chuyên môn Mỹ chỉ dự báo giá vàng đạt đến khoảng 1.800 - 2.000 USD/ounce vào cuối năm 2011). Theo đó, vàng trong nước từ 37-38 triệu đồng/lượng đã nhảy vọt lên 43-44 triệu đồng/lượng, rồi phá kỷ lục 46 triệu đồng/lượng. Rõ ràng, lực hút vào vàng đã càng làm hạn chế dòng tiền vào BĐS ở Việt Nam.

Cũng như khối thị trường chứng khoán ở các nước, chứng khoán Việt Nam không tránh khỏi hệ lụy của xu thế giảm và lao dốc. Hình ảnh sụp đổ trong một số phiên giao dịch gần đây của chứng khoán Mỹ và châu Âu càng làm cho giá cổ phiếu Việt có "cớ" để giảm sâu hơn. Còn nếu hệ thống tất cả những diễn biến của thị trường chứng khoán Việt Nam trong hơn một năm qua, có thể nhận ra một chiến dịch đánh xuống đã được ra tay không thương tiếc.

Tiếp theo chiến dịch đó, một nguy cơ mới đang hiện ra là tình trạng mất thanh khoản đối với nhiều mã cổ phiếu nhỏ, kể cả cổ phiếu có vốn hóa trung bình. Cùng với xu hướng thoái vốn của nhiều quỹ đầu tư nước ngoài, khả năng đồ thị chứng khoán vận động theo hình chữ L là hoàn toàn có thể xảy ra, nhưng hậu quả của sự vận động đó còn có thể kéo dài vô hạn định với xu hướng thị trường niêm yết bị "OTC hóa" khi tình trạng thanh khoản hầu như cạn kiệt. Vì thế, có thể tạm kết luận là thị trường chứng khoán đang và sẽ ở thế tuyệt vọng.

Nhưng chính sự tuyệt vọng của thị trường chứng khoán lại là một lợi thế an ủi đối với thị trường BĐS. Từ đầu năm 2011 đến nay, dòng tiền đang có chiều hướng rút dần khỏi chứng khoán và tìm đến những kênh đầu tư khác, trong đó có nhà đất. Đây cũng là một yếu tố rất quan trọng cần tính đến trong việc xem xét khả năng và quá trình phục hồi trong tương lai của thị trường BĐS phía Nam.

3 kịch bản, 2 lựa chọn

Trong bài "*Thị trường địa ốc: 4 kịch bản, 3 lựa chọn*" (VEF.VN ngày 18/7/2011), chúng tôi đã dự báo về khả năng 70-80% thị trường BĐS phía Nam rơi vào kịch bản phục hồi. Sự phục hồi có thể diễn ra từ từ dẫn tới phục hồi mạnh, hoặc cũng có thể phản ứng với sự thuận lợi của chính sách mà tăng mạnh trong ngắn hạn.

Từ việc sơ lược những yếu tố đang hình thành, đặc biệt là yếu tố chính sách, đang tạo ra tác động theo quá trình đối với thị trường BĐS, chúng tôi vẫn giữ nguyên quan điểm về khả năng phục hồi đến 80% của thị trường BĐS phía Nam, đồng thời cho rằng đã có thể loại trừ khả năng tiếp tục suy thoái của thị trường khu vực này, bất chấp tương lai suy thoái kép có thể xảy ra đối với nền kinh tế thế giới trong nửa cuối năm nay và cả năm 2012.

Tuy nhiên, thời điểm bắt đầu phục hồi và thời gian phục hồi của thị trường BĐS phía Nam vẫn còn là ẩn số, được thể hiện qua 3 kịch bản:

- **Kịch bản 1:** Trong nửa cuối năm 2011, nếu lãi suất không giảm và cũng không có gói biện pháp kinh tế thì thị trường BĐS sẽ mất khả năng phục hồi, nhiều doanh nghiệp BĐS sẽ phá sản cuối năm.

- **Kịch bản 2:** Nếu chỉ có chỉ đạo chung nhất về biện pháp hành chính để giảm lãi suất mà thiếu gói biện pháp kinh tế thì dù lãi suất giảm, thị trường BĐS cũng chỉ vận động cầm chừng trong nửa cuối 2011.

Bản thông tin kinh tế - xã hội tháng 7, Trường Đại học kinh tế Quốc dân

- **Kịch bản 3:** Trong tháng 8-9/2011, lãi suất giảm đáng kể, có gói biện pháp kinh tế và có văn bản chỉ đạo bình ổn thị trường BĐS của Chính phủ: thị trường BĐS có thể bắt đầu phục hồi vào thời gian này và có hy vọng phục hồi mạnh hơn trong quý 4/2011.

Như đã đề cập, sự phục hồi của thị trường BĐS hiện nay phụ thuộc rất lớn vào yếu tố chính sách (kinh tế và hành chính). Với những gì mà yếu tố này đã bộc lộ cho đến nay, nhiều khả năng thị trường BĐS phía Nam sẽ phục hồi tương ứng với Kịch bản 2 hoặc Kịch bản 3.

Riêng với thị trường BĐS Hà Nội, kịch bản phục hồi sẽ hàm chứa tính biến thái nhất định. Bởi với mặt bằng giá còn quá cao, thị trường này sẽ không hẳn tạo được sự phục hồi theo đúng nghĩa, mà chỉ xảy ra một số đợt tăng giá cục bộ tại một số khu vực, đồng thời giá các khu vực khác được giữ nguyên. Điểm giá trị nhất của kịch bản phục hồi đối với thị trường BĐS Hà Nội có lẽ là tính thanh khoản được cải thiện.

Đã từng tái hiện kịch bản tạo sóng và lao dốc của thị trường BĐS Hà Nội, thị trường BĐS Đà Nẵng cũng nhiều khả năng sẽ đồng hành về sóng cục bộ và cải thiện thanh khoản như Hà Nội, nhưng mặt bằng giá chung sẽ rất khó lập lại đỉnh lập vào tháng 4/2011.

Nguồn: Trường Sơn trên vef.vn

VII, Tin Vắn:

1, Đầu tư 6.500 tỷ đồng xây dựng nhà máy sửa chữa tàu biển

Ngày 19/7, tại huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu, Tổng công ty Hàng hải Việt Nam (Vinalines) đã khởi công Dự án Nhà máy Sửa chữa tàu biển Vinalines phía Nam. Nhà máy có công suất thiết kế 100.000 DWT, vốn đầu tư gần 6.500 tỷ đồng, do Vinalines đầu tư bằng nguồn vốn tự có và vốn vay thương mại.

Theo tính toán, nhu cầu sửa chữa, bảo dưỡng của đội tàu biển Việt Nam vào khoảng 210 - 250 lượt tàu trong năm 2011 và sẽ tăng lên 300 – 390 lượt tàu/năm vào năm 2020, trong khi khả năng của các nhà máy đóng tàu của Việt Nam mới đáp ứng được khoảng 20% nhu cầu.

(baodautu.vn)

2, Các nước đang phát triển hút hơn 50% FDI toàn cầu

Lần đầu tiên từ trước tới nay, các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi thu hút được hơn một nửa nguồn FDI của toàn cầu, với 642 tỷ USD, so với 602 tỷ USD FDI mà các nước phát triển thu hút được.

Số liệu trên được đưa ra trong Báo cáo đầu tư toàn cầu 2011, công bố tại Hội nghị của Liên hợp quốc về thương mại và phát triển (UNCTAD), diễn ra tại Kuala Lumpur, Malaysia.

Cũng theo báo cáo trên, nguồn vốn FDI từ các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi đầu tư ra bên ngoài đạt mức kỷ lục 388 tỷ USD trong năm 2010, trong khi nguồn FDI từ các nước phát triển đầu tư vào các nước khác trên thế giới chỉ đạt 935 triệu USD, bằng một nửa đỉnh điểm của họ trong năm 2007.

Con số FDI nói trên đã phản ánh được tiềm lực và sức bật của các nền kinh tế đang phát triển và tham vọng ngày một gia tăng của họ nhằm cạnh tranh trên các thị trường mới.

Báo cáo đầu tư toàn cầu 2011 ghi nhận rằng các nguồn FDI tăng từ các nước châu Á đang phát triển chứng tỏ những hình mẫu công nghiệp mới và đa dạng hóa. Chẳng hạn như trong ngành khai khoáng, nhiều nhà đầu tư mới đã nổi lên.

Theo thống kê, trong năm 2010, nguồn FDI đổ vào Singapore đã tăng gấp đôi, đạt con số 39 tỷ USD, đưa nền kinh tế nước này chiếm vị trí thứ chín trên thế giới thu hút được nhiều FDI.

Trong khi đó, theo số liệu điều tra của Cơ quan phát triển Công nghiệp Malaysia (MIDA) và Bộ Công thương nước này, mặc dù trong năm 2011, FDI mà Malaysia thu hút được vượt con số kỷ lục trong năm 2010, nhưng cũng chỉ đạt 10 tỷ USD.

Trong năm 2010, ba nền kinh tế dẫn đầu về thu hút được nhiều FDI là Mỹ với 228 tỷ USD, Trung Quốc 106 tỷ USD và Hong Kong 69 tỷ USD.

Lượng FDI chảy vào các nước Đông Nam Á đã tăng 107% năm 2010, so với mức giảm 19% năm 2009. Trong số vốn chảy vào thị trường Đông Nam Á, Singapore thu hút trên 30%, Việt Nam 17%, Indonesia 16%, Thái Lan 13% và Maysia 10%./.

www.vneconomy.vn

3, Vốn FDI đang hướng vào địa ốc

Nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) được kỳ vọng là lối thoát cho doanh nghiệp phát triển bất động sản Việt Nam.

Hàng loạt tập đoàn lớn trên thế giới đang tìm cơ hội đổ vốn vào thị trường bất động sản Việt Nam. Minh chứng là, mới đây, nhà tỷ phú Mỹ, ông Jay H. Shidler, người sáng lập Công ty Đầu tư bất động sản Shidler Group (Mỹ) trong lần đến Việt Nam hồi cuối tháng 7/2011 đã bày tỏ ý định đầu tư vào bất động sản của Việt Nam. Shidler Group dự kiến đầu tư phân khúc cao ốc văn phòng và kho chứa hàng tại Việt Nam trong 2 năm tới.

Trước đó, 5 tập đoàn kinh tế lớn của Mỹ và Hongkong đã ký hợp đồng góp khoảng 100 triệu USD vào các dự án của Công ty cổ phần Tập đoàn Khang Thông, chủ đầu tư Dự án Khu phức hợp giải trí Happyland Việt Nam. Đây được cho là những tín hiệu sáng đối với thị trường bất động sản khi các nhà đầu tư, kể cả nhà đầu tư lớn đang gặp khó khăn về vốn.

Ngoài tín hiệu này, trong các bản phân tích của mình, một số nhà nghiên cứu, chủ đầu tư bất động sản và các DN tư vấn phát triển bất động sản cũng đưa ra nhận định về việc thu hút nguồn vốn FDI vào bất động sản ở Việt Nam.

Theo ông Troy Griffiths, Giám đốc toàn quốc, Dịch vụ nghiên cứu thị trường và định giá (Công ty Savills Việt Nam), tiềm năng đầu tư vào lĩnh vực bất động sản ở Việt Nam rất hấp dẫn. “Nguồn cung văn phòng tăng mạnh trong ngắn hạn với giá thuê cao hơn so với giá thuê trong khu vực, tạo nên áp lực điều chỉnh giá. Khách sạn cũng chịu áp lực từ nguồn cung tăng, tuy nhiên, với nguồn khách du lịch nội địa dồi dào, các khách sạn 3 sao vẫn đang hoạt động khá tốt”, ông Troy Griffiths phân tích.

Ông Park Chun Seon, Tổng giám đốc Công ty Inpyung, chủ đầu tư Dự án chung cư cao cấp Cleve tại Khu đô thị mới Văn Phú (Hà Đông, Hà Nội) cho rằng, sự sụt giảm đầu tư vào thị trường bất động sản Việt Nam chỉ diễn ra trong ngắn hạn. Về dài hạn, các nhà đầu tư Hàn Quốc sẽ vẫn tiếp tục đầu tư vào Việt Nam, bởi đây là thị trường nhiều tiềm năng.

Mới đây, Indochina Capital đã có thỏa thuận hợp tác với Orix, hãng dịch vụ tài chính lớn nhất Nhật Bản, trong việc tiếp cận các cơ hội đầu tư vào thị trường bất động sản của Việt Nam. Ông Peter Ryder, Tổng giám đốc điều hành Indochina Capital phân tích, trong bối cảnh đầu tư bất động sản toàn cầu hiện nay, thị trường bất động sản của Việt Nam đã chứng minh được sự hấp dẫn từ nhu cầu trong nước và khả năng phục hồi của nền kinh tế, được hỗ trợ bởi các yếu tố như sự tăng trưởng kinh tế, quá trình đô thị hóa nhanh và việc hình thành một lớp trung lưu mới. Mặc dù môi trường đầu tư vẫn đầy thử thách, nhưng thị trường bất động sản Việt Nam vẫn đang thu hút sự quan tâm từ các tổ chức đầu tư toàn cầu.

Trong bài phân tích dành riêng cho Báo Đầu tư hồi tháng 3/2011, ông Richard Emerson, Trưởng Bộ phận Đầu tư (Savills Việt Nam Chi nhánh Hà Nội) cũng đưa ra nhận định, lĩnh vực công nghiệp và sản xuất ở Việt Nam đang ngày càng trở nên cạnh tranh hơn nhờ giá đầu vào thấp. Sẽ tiếp tục có những dự án đầu tư lớn vào các khu công nghiệp từ các công ty của Nhật, Singapore, Hàn Quốc và Đài Loan và nhà đầu tư tại các thị trường này sẽ nhận thức rõ hơn về các lợi ích của việc thiết lập cơ sở sản xuất tại Việt Nam so với các thị trường khác trong khu vực, đặc biệt là khi VND tiếp tục yếu so với USD. Điều này sẽ dẫn đến gia tăng FDI và cơ hội tương ứng trong việc phát triển các tiện ích hỗ trợ như nhà ở, thương mại và các dịch vụ khác để phục vụ nhân công

(baodautu.vn)

4, Điều chỉnh tiến độ 11 gói thầu Dự án cao tốc Cầu Giẽ - Ninh Bình

Thứ trưởng Bộ Giao thông - Vận tải (GTVT) Lê Mạnh Hùng vừa cho phép Tổng công ty Đầu tư phát triển đường cao tốc Việt Nam (VEC) điều chỉnh tiến độ 11 gói thầu thuộc Dự án Xây dựng đường cao tốc Cầu Giẽ – Ninh Bình (giai đoạn I).

Theo đó, có 6 gói thầu phải hoàn thành trước ngày 30/9/2011; 1 gói thầu hoàn thành trước ngày 31/12/2011; 3 gói thầu hoàn thành trước ngày 30/6/2012 và 1 gói thầu hoàn thành trước ngày 31/12/2012.

Theo VEC, khó huy động vốn, vướng giải phóng mặt bằng là những lý do chính khiến đoạn tuyến cao tốc Bắc – Nam thứ hai (dài 56 km có tổng mức đầu tư lên tới 8.974 tỷ đồng) liên tục bị vỡ tiến độ.

(baodautu.vn)

5, Hà Nội: Điều chỉnh quy hoạch 1 loạt dự án xây dựng

Một loạt dự án đầu tư xây dựng vừa được UBND thành phố Hà Nội phê duyệt quy hoạch điều chỉnh, gồm: khu đất xây dựng công trình tại ô đất ký hiệu 4.5 đường Lê Văn Lương; khu đất xây dựng công trình tại đường Ngụy Như Kon Tum thuộc ô quy hoạch số 06; khu đô thị mới Tứ Hiệp (Thanh Trì).

Theo đó, ô đất 4.5 đường Lê Văn Lương được điều chỉnh từ đất xây dựng nhà ở cao tầng với mật độ xây dựng 51,7%, tầng cao trung bình 7-8 tầng sang chức năng đất xây dựng công trình hỗn hợp tổ hợp dịch vụ thương mại, văn phòng và nhà ở. Chiều cao trung bình khối để 5 tầng (tối đa 22m), khối tháp cao 9-23-25 tầng.

Tại ô đất 06 đường Ngụy Như Kom Tum, được điều chỉnh từ chức năng đất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp sang chức năng đất dân dụng (văn phòng và nhà ở kết hợp dịch vụ thương mại), với chiều cao 3 tầng cho khối nhà ở, 12 tầng cho khối văn phòng và 24 tầng cho khối chung cư kết hợp dịch vụ thương mại.

(baodautu.vn)

6, Khủng hoảng tài chính làm giảm FDI vào châu Phi

Cuộc khủng hoảng nợ và tài chính tại Mỹ và châu Âu có thể tác động đến nền kinh tế của nhiều quốc gia châu Phi, do Mỹ và Liên minh châu Âu (EU) sẽ cắt giảm nguồn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và quan hệ thương mại với lục địa này trong thời gian tới.

Tại hội thảo về triển vọng phát triển kinh tế khu vực miền Nam châu Phi khai mạc ngày 9/8 tại thành phố Johannesburg, Chủ tịch Ngân hàng Phát triển châu Phi (AfDB) Donald Kaberuka nêu rõ tuy cuộc khủng hoảng nợ công tại Mỹ cơ bản đã được giải quyết, nhưng hậu quả của nó vẫn ảnh hưởng đến nền kinh tế, tài chính Mỹ, đặc biệt sau khi Standard & Poor's hạ bậc xếp hạng tín dụng của Mỹ từ AAA xuống AA+, khiến nhiều quốc gia trên thế giới lo ngại về nền kinh tế lớn nhất thế giới này.

Ngoài ra, khủng hoảng tài chính tại một số thành viên của EU như Hy Lạp, Bồ Đào Nha... cũng đang hạn chế nguồn vốn đầu tư trực tiếp, gián tiếp và kim ngạch buôn bán của EU với các khu vực khác, đặc biệt là đối với châu Phi.

Theo ông Kaberuka, các quốc gia châu Phi cần sớm hoạch định kế hoạch và xây dựng "kịch bản" về phát triển kinh tế, đầu tư và thương mại để đối phó với khả năng nền kinh tế thế giới có thể "rơi" vào suy thoái kép và các nguồn tài trợ cho châu Phi có thể bị cắt giảm mạnh thời gian tới.

Bộ trưởng Phát triển Kinh tế Nam Phi Ebrahim Patel và Thống đốc Ngân hàng Trung ương Nam Phi Gill Marcus cũng cảnh báo những diễn biến xấu về vấn đề nợ

Bản thông tin kinh tế - xã hội tháng 7, Trường Đại học kinh tế Quốc dân

công tại Mỹ và châu Âu có thể ảnh hưởng tiêu cực đối với kinh tế Nam Phi, đặc biệt là khả năng duy trì sự ổn định tài chính, tiền tệ và chính sách kinh tế vĩ mô.

Theo Bộ trưởng Patel, nền kinh tế lớn nhất châu Phi đang phục hồi chậm và tăng trưởng Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) khó đạt chỉ tiêu đề ra 3,4% trong năm nay và 4,1% năm 2012.

Ông cho rằng, Nam Phi hiện vẫn duy trì các chính sách tiền tệ, kiểm soát chặt chẽ chi tiêu và đầu tư công, song về lâu dài, cần soạn thảo các chính sách kinh tế, tài chính bổ sung để hạn chế "rủi ro" từ cuộc khủng hoảng nợ hiện nay, đồng thời đẩy mạnh xuất khẩu sang các thị trường mới nổi như Trung Quốc, Ấn Độ, Brazil, Nga.

Nguồn: www.mpi.gov.vn

*Phụ trách chuyên mục: PGS.TS. Phạm Văn Hùng
Ths. Lương Hương Giang
CN. Nguyễn Duy Tuấn
Địa chỉ email: hungpv@neu.edu.vn*