DỰ ÁN
"TĂNG CƯỜNG CÁC THỂ CHẾ CẠNH TRANH VÀ BẢO VỆ NGƯỜI TIÊU DÙNG"

CỤC CẠNH TRANH VÀ BẢO VỆ NGƯỜI TIÊU DÙNG – BỘ CÔNG THƯƠNG

BÁO CÁO

ĐÁNH GIÁ MỨC ĐỘ SẴN SÀNG CỦA DOANH NGHIỆP FDI TRONG VIỆC TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

(ĐẶC BIỆT ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP CÓ QUY MÔ LỚN VÀ CÁC DOANH NGHIỆP VẬN HÀNH TRÊN NỀN TẢNG CÔNG NGHỆ)

Hà Nội, Tháng 4 năm 2021

LỜI MỞ ĐẦU

Với sự hỗ trợ của Dự án ***"Tăng cường các thể chế cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng"*** do chính phủ Úc tài trợ, cuối năm 2020 Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng – Bộ Công Thương đã thực hiện "**Báo cáo đánh giá mức độ sẵn sàng của doanh nghiệp FDI trong việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh (đặc biệt đối với các doanh nghiệp có quy mô lớn và các doanh nghiệp vận hành trên nền tảng công nghệ)".**

Báo cáo được thực hiện nhằm đưa ra các phân tích về cơ sở pháp lý liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (viết tắt là doanh nghiệp FDI) tại Việt Nam, quy định pháp luật cạnh tranh liên quan đến doanh nghiệp FDI; phân tích thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam. Qua đó, Báo cáo tiến hành đánh giá tác động, phân tích trên cơ sở khảo sát thực tiễn của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài về nhận thức và tuân thủ pháp luật cạnh tranh; tìm hiểu mức độ hiểu biết của doanh nghiệp FDI về Luật Cạnh tranh và thu thập các ý kiến liên quan đến quá trình tuân thủ, vận dụng pháp luật cạnh tranh của doanh nghiệp. Trên cơ sở những nội dung nghiên cứu, Báo cáo đưa ra một số đề xuất, khuyến nghị tăng cường tuân thủ pháp luật cạnh tranh đối với các doanh nghiệp FDI hoạt động tại Việt Nam.

Báo cáo nghiên cứu được xây dựng dựa trên các tài liệu nghiên cứu, kế thừa kết quản nghiên cứu trước đây, rà soát các văn bản pháp luật có liên quan đến doanh nghiệp FDI tại Việt Nam, phân tích thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam trong những năm gần đây. Để đánh giá mức độ nhận thức và tuân thủ pháp luật cạnh tranh, Báo cáo đã thực hiện khảo sát đối với các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam, đặc biệt chú trọng vào các doanh nghiệp FDI có quy mô lớn và các doanh nghiệp FDI trong lĩnh vực vận hành trên nền tảng công nghệ.

Báo cáo cũng là nguồn tài liệu tham khảo hữu ích cho các doanh nghiệp nói chung, các doanh nghiệp FDI hoạt động tại Việt Nam nói riêng, nhận thức tốt hơn về pháp luật cạnh tranh, nâng cao ý thức tuân thủ của các doanh nghiệp về pháp luật cạnh tranh trong

quá trình hoạt động kinh doanh. Các nội dung của Báo cáo cũng hỗ trợ các doanh nghiệp FDI có thông tin để xây dựng các chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh hiệu của cho doanh nghiệp.

Để có được thành công của Báo cáo này, Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng xin chân thành cảm ơn Đơn vị tài trợ Dự án "Tăng cường các thể chế cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng", sự cộng tác và đóng góp nội dung của các chuyên gia tư vấn trong nước, cơ sở dữ liệu từ các cơ quan hữu quan có liên quan, các chuyên gia đóng góp và tham gia ý kiến để hoàn thiện báo cáo. Để những nội dung nghiên cứu có đóng góp thực tiễn, mang tính chất cập nhật với thực tiễn hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trên thị trường, đáp ứng được yêu cầu của sự vận động của nền kinh tế, hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng (Bộ Công Thương) luôn mong muốn nhận được các đánh giá, ý kiến đóng góp từ các cơ quan, tổ chức, cá nhân,…có quan tâm để hoàn thiện tốt hơn nữa chất lượng của Báo cáo.

Trân trọng./.

LƯU Ý:

Tài liệu này do Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng – Bộ Công Thương chủ trì biên soạn. Những quan điểm và nhận định đưa ra trong Báo cáo tổng hợp từ kết quả phân tích số liệu, căn cứ theo nhiều nguồn thông tin khác nhau và không phản ánh quan điểm chính thức của Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng.

Mọi trích dẫn thông tin từ tài liệu này phải nêu rõ nguồn "**Báo cáo đánh giá mức độ sẵn sàng của doanh nghiệp FDI trong việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh (đặc biệt đối với các doanh nghiệp có quy mô lớn và các doanh nghiệp vận hành trên nền tảng công nghệ)".**

MỤC LỤC

MỤC LỤC 5
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT 8
DANH MỤC TỔNG HỢP CÁC FTA ĐÃ CÓ HIỆU LỰC TÍNH ĐẾN THÁNG 9/2020 11
DANH MỤC BẢNG 12
DANH MỤC HÌNH 12
PHẦN 1. CƠ SỞ PHÁP LÝ VÀ CƠ SỞ ĐÁNH GIÁ VIỆC TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP FDI 13
1.1. Cơ sở pháp lý 13
1.1.1. Cơ sở pháp lý về doanh nghiệp FDI 13
1.1.2. Quy định về pháp luật Cạnh tranh liên quan đến doanh nghiệp FDI 22
1.1.3. Quy định về cạnh tranh trong WTO 27
1.1.4. Các nhà đầu tư thành lập doanh nghiệp tại Việt Nam theo các hiệp định thương mại tự do 28
1.2. Cơ sở đánh giá việc tuân thủ pháp Luật Cạnh tranh của doanh nghiệp FDI 41
1.2.1. Đánh giá mức độ nhận thức về pháp luật Cạnh tranh 41
1.2.2. Hành vi khác gây tác động đến cạnh tranh 42
PHẦN 2. TỔNG QUAN VỀ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP FDI TẠI VIỆT NAM 44
2.1. Quy mô của các doanh nghiệp FDI Việt Nam 44
2.2. Đóng góp của doanh nghiệp FDI đối với nền kinh tế Việt Nam 49
2.3. Một số hạn chế của doanh nghiệp FDI 54
2.3.1. Hiện tượng "chuyển giá" 55
2.3.2. Doanh nghiệp FDI chưa tận dụng hết cơ hội để nâng cao năng lực cạnh tranh 55
2.4. Phân bổ doanh nghiệp FDI theo ngành, lĩnh vực 56
2.4.1. Tổng quan 56
2.4.2. Tác động của FDI đến một số ngành tiêu biểu 60
2.5. Cơ cấu doanh nghiệp FDI theo đối tác đầu tư 75
2.6. Cơ cấu doanh nghiệp FDI tại các địa phương 78
2.6.1. Theo tỉnh, thành 78
2.6.2. Theo vùng kinh tế trọng điểm 80

2.6.3. Theo vùng kinh tế 83
2.7. FDI trong lĩnh vực kinh doanh vận hành trên nền tảng công nghệ 85
PHẦN 3. NHẬN THỨC VỀ LUẬT CẠNH TRANH VÀ TUÂN THỦ CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP FDI 90
3.1. Nhận thức của doanh nghiệp FDI về pháp luật cạnh tranh 90
3.1.1. Nội dung khảo sát 90
3.1.2. Đối tượng, phạm vi thực hiện khảo sát 90
3.1.3. Kết cấu khảo sát 90
3.1.4. Kết quả khảo sát 91
3.2. Mối quan hệ giữa FDI và chính sách tuân thủ cạnh tranh (CCP) 98
3.2.1. Tổng quan 98
3.2.2. Giảm bớt rào cản gia nhập 98
3.2.3. Tác động của chính sách cạnh tranh đối với FDI 99
3.2.4. Vai trò của chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh 100
3.3. Các nội dung chính của chương trình CCP 101
3.3.1. Đặc điểm của chương trình tuân thủ cạnh tranh hiệu quả 101
3.3.2. Những yếu tố cơ bản của Chương trình thực thi cạnh tranh (CCP) hiệu quả 103
3.3.3. Những yếu tố cần kiểm soát của một Chương trình tuân thủ cạnh tranh (CCP) 109
3.4. Chiến lược thực thi của cơ quan quản lý cạnh tranh 112
3.4.1. Xây dựng chiến lược thực thi cạnh tranh 112
3.4.2. Điều khoản chuyển tiếp 113
3.4.3. Ưu tiên lĩnh vực 113
3.4.4. Nguyên tắc ưu tiên 114
3.4.5. Vấn đề liên quan đến mô hình Cartel 114
3.4.6. Hành vi đơn phương/ Lạm dụng quyền thống trị 117
3.4.7. Tập trung kinh tế 117
3.5. Kinh nghiệm quốc tế về CCP 121
3.5.1. Australia 122
3.5.2. Ấn Độ 122
3.5.3. Malaysia 123
3.5.4. Mexico 123

3.5.5. Vương quốc Anh 123
3.5.6. Liên minh châu Âu (EU) 124
3.6. Tóm tắt CCP của một số doanh nghiệp FDI lớn có hoạt động tại Việt Nam 127
3.6.1. Công ty TNHH Electonics Samsung (thuộc tập đoàn Samsung – Hàn Quốc) 127
3.6.2. Công ty TNHH Quốc tế Unilever Việt Nam (thuộc tập đoàn Unilever – Anh và Hà Lan) 128
3.6.3. Tập đoàn Pepsico tại Việt Nam (thuộc tập đoàn Pepsico – Mỹ) 129
3.6.4. Công ty TNHH IBM Việt Nam (thuộc tập đoàn IBM – Hoa Kỳ) 130
3.6.5. Công ty TNHH Nestlé Việt Nam (thuộc tập đoàn Nestlé – Thụy Sỹ) 131
3.6.6. Công ty TNHH xi-măng Siam (thuộc Siam Cement Group – Thái Lan) 133
3.6.7. Công ty TNHH Nielsen Việt Nam (thuộc tập đoàn Nielsen - Mỹ và Hà Lan) 135
3.6.8. Tập đoàn Lotte - Hàn Quốc 137
3.6.9. Tập đoàn Nikon – Nhật Bản 140
3.7. Mẫu CCP dành cho doanh nghiệp 141
PHẦN 4: KHUYẾN NGHỊ VỀ THU HÚT FDI VÀ TĂNG CƯỜNG NHẬN THỨC VÀ TUÂN THỦ CỦA DOANH NGHIỆP FDI VỀ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH 147
4.1. Về thu hút vốn đầu tư FDI 147
4.2. Về tăng cường nhận thức và tuân thủ pháp luật cạnh tranh đối với doanh nghiệp FDI 151
4.2.1. Đối với cơ quan cạnh tranh (Ủy ban cạnh tranh quốc gia): 151
4.2.2. Đối với các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan: 152
4.2.3. Đối với các doanh nghiệp FDI, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp có quy mô lớn 153
4.2.4. Đối với các doanh nghiệp FDI vận hành trên nền tảng công nghệ 153
TÀI LIỆU THAM KHẢO 157
PHỤ LỤC 1 160
MỘT SỐ VỤ VIỆC TẬP TRUNG KINH TẾ ĐIỂN HÌNH CÓ SỰ THAM GIA CỦA CÁC DOANH NGHIỆP FDI 160

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nguyên bản	Ý nghĩa
ICSID	International Center of Settlement Investment Dispute	Trung tâm giải quyết tranh chấp đầu tư quốc tế
AANZFTA	ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Agreement	Hiệp định thương mại tự do ASEAN-Australia-New Zealand
ACCC	Australian Competition and Consumer Commission	Ủy ban Người tiêu dùng và Cạnh tranh Úc
ACFTA	ASEAN-China Free Trade Agreement	Hiệp định thương mại tự do ASEAN-Trung Quốc
ACIA	ASEAN Comprehensive Investment Agreement	Hiệp định đầu tư toàn diện ASEAN
BCC	Business Cooperation Contract	Hợp đồng hợp tác kinh doanh
BĐS		Bất động sản
BOT	Build-Operate–Transfer	Xây dựng-Kinh doanh-Chuyển giao
BT	Build-Transfer	Xây dựng-Chuyển giao
BTO	Build-Transfer-Operate	Xây dựng-Chuyển giao-Kinh doanh
CCA	Competition and Consumer Act	Luật Cạnh tranh và Tiêu dùng
CCI	Competition Commission of India	Ủy ban Cạnh tranh Ấn Độ
CCP	Competition Compliance Program	Chương trình tuân thủ cạnh tranh
CNTT		Công nghệ thông tin
CPTPP	Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership	Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương
DN		Doanh nghiệp

EU	European Union	Liên minh châu Âu
EVFTA	EU-Vietnam Free Trade Agreement	Hiệp định thương mại tự do Liên minh châu Âu-Việt Nam
FDI	Foreign Direct Investment	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FET	Fair and Equitable Treatment	Cam kết đối xử công bằng
FMCG	Fast Moving Consumer Goods	Ngành hàng tiêu dùng nhanh
GATS	General Agreement on Trade in Services	Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade	Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch
IBM	International Business Machines	Tập đoàn Công nghệ thông tin
KCN		Khu công nghiệp
KTTĐ		Kinh tế trọng điểm
MFN	Most Favored Nation	Đối xử tối huệ quốc
MST	Minimum Standard of Treatment	Cam kết về chuẩn đối xử tối thiểu
NT	National Treatment	Đối xử quốc gia
NĐT		Nhà đầu tư
PCI	Provinces Competitiveness Index	Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh
PPP	Public Private Partnerships	Đối tác công tư
PR	Performance Requirements	Yêu cầu về hoạt động đầu tư
RCEP	Regional Comprehensive Economic Partnership	Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực
SMBD	Senior Management and Board of Directors	Quản lý cấp cao và Ban giám đốc
TFEU	Treaty on Functioning of European Union	Hiệp ước về chức năng của Liên minh châu Âu
TP.HCM		Thành phố Hồ Chí Minh

TNHH		Trách nhiệm hữu hạn
UNCITRAL	United Nations Commission on International Trade Law	Ủy ban Liên Hiệp Quốc về Luật Thương mại Quốc tế
VKFTA	Vietnam-Korea Free Trade Agreement	Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Hàn Quốc
WTO	World Trade Organization	Tổ chức thương mại quốc tế

DANH MỤC TỔNG HỢP CÁC FTA ĐÃ CÓ HIỆU LỰC TÍNH ĐẾN THÁNG 9/2020

STT	FTA	Hiện trạng	Đối tác
1	**AFTA**	Có hiệu lực từ 1993	ASEAN
2	**ACFTA**	Có hiệu lực từ 2003	ASEAN, Trung Quốc
3	**AKFTA**	Có hiệu lực từ 2007	ASEAN, Hàn Quốc
4	**AJCEP**	Có hiệu lực từ 2008	ASEAN, Nhật Bản
5	**VJEPA**	Có hiệu lực từ 2009	Việt Nam, Nhật Bản
6	**AIFTA**	Có hiệu lực từ 2010	ASEAN, Ấn Độ
7	**AANZFTA**	Có hiệu lực từ 2010	ASEAN, Úc, New Zealand
8	**VCFTA**	Có hiệu lực từ 2014	Việt Nam, Chi Lê
9	**VKFTA**	Có hiệu lực từ 2015	Việt Nam, Hàn Quốc
10	**VN – EAEU FTA**	Có hiệu lực từ 2016	Việt Nam, Nga, Belarus, Amenia, Kazakhstan, Kyrgyzstan
11	**CPTPP** (Tiền thân là TPP)	Có hiệu lực từ 30/12/2018, có hiệu lực tại Việt Nam từ 14/1/2019	Việt Nam, Canada, Mexico, Peru, Chi Lê, New Zealand, Úc, Nhật Bản, Singapore, Brunei, Malaysia
12	**AHKFTA**	Có hiệu lực tại Hồng Kông (Trung Quốc), Lào, Myanmar, Thái Lan, Singapore và Việt Nam từ 11/06/2019	ASEAN, Hồng Kông (Trung Quốc)
13	**EVFTA**	Có hiệu lực từ 01/08/2020	Việt Nam, EU (27 thành viên)

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1. Quy mô các doanh nghiệp FDI giai đoạn 2012-2019 46
Bảng 2. Quy mô vốn của doanh nghiệp FDI giai đoạn 2012-2019 47
Bảng 3. Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp FDI qua các năm 48
Bảng 4. 10 ngành có số dự án đầu tư nước ngoài lớn nhất lũy kế đến tháng 8/2020 57
Bảng 5. Tình hình thu hút vốn FDI của các hoạt động dịch vụ 68
Bảng 6. Top 10 đối tác có số dự án FDI tại Việt Nam nhiều nhất, lũy kế đến tháng 8/2020 76

DANH MỤC HÌNH

Hình 1. Số dự án FDI mới giai đoạn 2016 - 2020 tại Việt Nam 45
Hình 2. Tổng vốn FDI đăng ký giai đoạn 2016 - 2020 45
Hình 3. Tỷ lệ chuyển giao công nghệ của dự án FDI tại Việt Nam 50
Hình 4. Năng suất lao động trong khu vực doanh nghiệp Việt Nam năm 2019 52
Hình 5. Cơ cấu vốn FDI theo ngành tính đến tháng 8/2020 57
Hình 6. Tình hình FDI trong nông nghiệp của Việt Nam giai đoạn 2010-2019 66
Hình 7. Vốn FDI vào bất động sản cả nước, triệu USD 69
Hình 8. Bất động sản công nghiệp, Yêu cầu thuê qua diện tích từ T1- T5/2020 72
Hình 9. Top 10 đối tác đầu tư FDI vào Việt Nam lớn nhất, tính đến tháng 8/2020 75
Hình 10. Top 10 địa phương có vốn đầu tư FDI cao nhất, tính đến tháng 8/2020 78
Hình 11. Top 10 địa phương thu hút được nhiều FDI nhất, tính đến tháng 8/2020 79
Hình 12. Vốn FDI vùng KTTĐ phía Nam giai đoạn 2010-2018 82
Hình 13. Vốn FDI của vùng KTTĐ phía Nam so với cả nước giai đoạn 2010-2018 82
Hình 14. Tỷ trọng vốn FDI đăng ký theo vùng 83
Hình 15. Số dự án FDI theo vùng 83

PHẦN 1. CƠ SỞ PHÁP LÝ VÀ CƠ SỞ ĐÁNH GIÁ VIỆC TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP FDI

1.1. Cơ sở pháp lý

1.1.1. Cơ sở pháp lý về doanh nghiệp FDI

Căn cứ các quy định của Luật Đầu tư 2014, Luật Doanh nghiệp 2014, các văn bản hướng dẫn thi hành Luật Đầu tư 2014, Luật Doanh nghiệp 2014 và luật sửa đổi bổ sung Luật Doanh nghiệp 2020, Luật Đầu tư 2020, quy định về việc nhà đầu tư nước ngoài đầu tư theo hình thức góp vốn, mua cổ phần, phần vốn góp vào công ty Việt Nam[1].

3.1.4.2. Luật đầu tư 2014

Chủ thể tham gia hợp tác đầu tư nước ngoài

Theo quy định của Luật Đầu tư 2014 không đề cập trực tiếp loại hình doanh nghiệp này mà chỉ định nghĩa một cách khái quát tại Khoản 17 Điều 3 Luật Đầu tư 2014 như sau: "Tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài là tổ chức kinh tế có nhà đầu tư nước ngoài là thành viên hoặc cổ đông.

Doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài (FDI) bao gồm:

- Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.
- Doanh nghiệp liên doanh giữa nước ngoài và các đối tác trong nước.

Theo quy định của Luật đầu tư 2014, các doanh nghiệp FDI sẽ được thành lập theo các loại hình doanh nghiệp như: Công ty Trách nhiệm hữu hạn (TNHH) 1 thành viên, công ty TNHH 2 thành viên, công ty cổ phần, và công ty hợp danh.

Khoản 4, Điều 4 Luật Đầu tư 2014: 4. Đối với hợp đồng trong đó có ít nhất một bên tham gia là nhà đầu tư nước ngoài hoặc tổ chức kinh tế quy định tại Khoản 1 Điều 23 của Luật này, các bên có thể thỏa thuận trong hợp đồng việc áp dụng pháp luật nước ngoài hoặc tập quán đầu tư quốc tế nếu thỏa thuận đó không trái với quy định của pháp luật Việt Nam.

Khoản 3, Điều 13, Luật Đầu tư 2014 đưa ra quy định về nhà đầu tư nước ngoài theo hướng thiết kế quy định này trên cơ sở quốc tịch, nơi đăng kí thành lập của cá nhân, tổ chức nước ngoài cũng như tỷ lệ sở hữu, mức độ tham gia quản lý của tổ chức, cá nhân, tổ

[1] Công ty Việt Nam được hiểu là công ty được thành lập tại Việt Nam bao gồm: Công ty 100% vốn chủ sở hữu là người/Chính phủ Việt Nam và Công ty có vốn đầu tư nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam.

chức nước ngoài cũng như tỷ lệ sở hữu, mức đô tham gia quản lý của tổ chức, cá nhân nước ngoài trong tổ chức kinh tế đã thành lập tại Việt Nam

Hình thức đầu tư và phương thức đầu tư

- Đầu tư theo hình thức thành lập tổ chức kinh tế quy định trong khoản 1, điều 22 Luật Đầu tư.
- Đầu tư theo hình thức góp vốn, mua lại phần vốn góp, cổ phần của doanh nghiệp
- Hợp tác theo hình thức PPP gồm hợp đồng BOT, BTO, BT và các hình thức hợp đồng khác được ký kết giữa Cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư.
- Hợp tác theo hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC).

Các biện pháp bảo đảm đầu tư

- Bảo đảm quyền sở hữu tài sản của nhà đầu tư (Điều 9):
- Tài sản hợp pháp của nhà đầu tư không bị quốc hữu hóa hoặc bị tịch thu bằng biện pháp hành chính.
- Bảo đảm chuyển tài sản của nhà đầu tư nước ngoài ra nước ngoài theo Điều 11, Bảo đảm giải quyết tranh chấp trpng hoạt động đầu tư kinh doanh quy định trong Điều 14 Luật Đầu tư 2014, đặc biệt là:

- Cam kết của nhà nước trong việc đối xử không phân biệt giữa các nhà đầu tư nước ngoài (theo nguyên tắc đối xử tối huệ quốc) phù hợp với điều kiện và lộ trình quy định tạo các điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên (Khoản 1, Điều 10).
- Nguyên tắc không hồi tố về điều kiện đầu tư trong trường hợp pháp luật, chính sách thay đổi làm ảnh hưởng đến điều kiện đầu tư đã được quy định tại Giấy chứng nhận đăng kí đầu tư (Khoản 1, Điều 13).

Các biện pháp khuyến khích đầu tư

Các hình thức ưu đãi đầu tư tập trung vào ưu đãi thuế và đất đai ví dụ như:

- Áp dụng mức thuế suất thu nhập doanh nghiệp thấp hơn mức thuế suất thông thường có thời hạn hoặc toàn bộ thời gian thực hiện dự án
- Miễn, giảm tiền thuê đất, tiền sử dụng đất, thuế sử dụng đất.

Giải quyết tranh chấp

Theo Điều 14, Luật Đầu tư 2014: Tranh chấp liên quan đến hoạt động đầu tư nước ngoài tại Việt Nam được giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải, trường hợp không thương lượng, hòa giải được thì tranh chấp được giải quyết tại Trọng tài hoặc Tòa án.

Thủ tục đầu tư, quản lý nhà nước về đầu tư nước ngoài

Các dự án phải quyết định chủ trương đầu tư đang được quy định tại Điều 30, 31 và 32 Luật đầu tư năm 2014, lần lượt tương ứng với thẩm quyền quyết định chủ trương đầu tư của Quốc hội, Thủ tướng Chính phủ và Ủy ban Nhân dân cấp tỉnh.

Cũng như thủ tục quyết định chủ trương đầu tư thì không phải mọi dự án đầu tư đều phải có Giấy chứng nhận đăng kí đầu tư, mà chỉ những dự án được pháp luật quy định mới phải có Giấy chứng nhận đăng kí đầu tư. Hiện nay những trường hợp phải thực hiện và không phải thực hiện thủ tục cấp Giấy chứng nhận đăng kí đầu tư đang được quy định tại Khoản 1 và Khoản 2 Điều 36 Luật đầu tư năm 2014.

Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật về đầu tư

Hiện nay, ngoài Luật Đầu tư quy định về hoạt động đầu tư kinh doanh tại Việt Nam và hoạt động đầu tư kinh doanh từ Việt Nam ra nước ngoài thì có 04 Nghị định và 07 Thông tư quy định chi tiết:

- Luật Đầu tư số 67/2014/QH13 ngày 26/11/2014 của Quốc hội và Luật số 03/2016/QH14 ngày 22/11/2016 sửa đổi, bổ sung Điều 6 và Phụ lục 4 về danh mục ngành, nghề đầu tư, kinh doanh.
- Nghị định số 83/2015/NĐ-CP ngày 25/9/2015 của Chính phủ quy định về đầu tư ra nước ngoài; Thông tư 09/2015/TT-BKHĐT ngày 23/10/2015 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư ban hành mẫu văn bản thực hiện thủ tục đầu tư ra nước ngoài; Nghị định số 84/2015/NĐ-CP ngày 30/9/2015 của Chính phủ về giám sát và đánh giá đầu tư;
- Thông tư 09/2016/TT-BKHĐT ngày 30/6/2006 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư hướng dẫn về công tác theo dõi, kiểm tra và đánh giá đầu tư đối với hoạt động đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.
- Nghị định 118/2015/NĐ-CP ngày 12/11/2015 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư;
- Thông tư 16/2015/TT-BKHĐT ngày 18/11/2015 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định biểu mẫu thực hiện thủ tục đầu tư và báo cáo hoạt động đầu tư tại Việt Nam;
- Thông tư số 22/2015/TT-BKHĐT ngày 18/12/2015 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định quy định về mẫu báo cáo và giám sát và đánh giá đầu tư;
- Thông tư 83/2016/TT-BTC ngày 17/6/2016 của Bộ trưởng Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện ưu đãi đầu tư theo quy định của Luật đầu tư và Nghị định số 118/2015/NĐ-CP ngày 12/11/2015 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều Luật Đầu tư;
- Nghị định 135/2015/NĐ-CP ngày 31/12/2015 của Chính phủ quy định về đầu tư gián tiếp ra nước ngoài;

- Thông tư 105/2016/TT-BTC ngày 29/6/2016 của Bộ trưởng Bộ Tài chính hướng dẫn hoạt động đầu tư gián tiếp ra nước ngoài của tổ chức kinh doanh chứng khoán, quỹ đầu tư chứng khoán, công ty đầu tư chứng khoán và doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm;
- Thông tư 10/2016/TT-NHNN ngày 29/6/2016 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư hướng dẫn một số nội dung quy định tại Nghị định số 135/2015/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2015 của Chính phủ quy định về đầu tư gián tiếp ra nước ngoài.

Theo Khoản 2 Điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP:

"1. Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại công ty đại chúng như sau:

a) Trường hợp điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, thì thực hiện theo điều ước quốc tế;

b) Trường hợp công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh mà pháp luật về đầu tư, pháp luật liên quan có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo quy định tại pháp luật đó.

Đối với công ty đại chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện áp dụng đối với nhà đầu tư nước ngoài mà chưa có quy định cụ thể về sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 49%;

Trường hợp công ty đại chúng hoạt động đa ngành, nghề, có quy định khác nhau về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài không vượt quá mức thấp nhất trong các ngành, nghề (mà công ty đó hoạt động) có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài, trừ trường hợp điều ước quốc tế có quy định khác;

Đối với công ty đại chúng không thuộc các trường hợp quy định tại Điểm a, b, c Khoản này, tỷ lệ sở hữu nước ngoài là không hạn chế, trừ trường hợp Điều lệ công ty có quy định khác.

Đối với doanh nghiệp nhà nước thực hiện cổ phần hóa theo hình thức chào bán chứng khoán ra công chúng thì tỷ lệ sở hữu nước ngoài thực hiện theo quy định pháp luật về cổ phần hóa. Trường hợp pháp luật về cổ phần hóa không có quy định, tỷ lệ này thực hiện theo quy định tương ứng tại Khoản 1 Điều này."

3.1.4.3. <u>Luật đầu tư 2020, có hiệu lực 1/1/2021</u>

Danh mục ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện hiện nay được áp dụng theo quy định tại Luật sửa đổi, bổ sung Điều 6 và Phụ lục 4 về Danh mục ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện của Luật Đầu tư 2014, bao gồm 243 ngành, nghề.

Tuy nhiên, từ ngày 01/01/2021 thì số lượng này sẽ được giảm xuống còn 227 ngành nghề theo Danh mục ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện ban hành kèm theo Luật Đầu tư 2020.

Luật Đầu tư 2020 bổ sung một số ngành, nghề ưu đãi đầu tư so với hiện nay, gồm:

- Giáo dục đại học;

- Sản xuất các sản phẩm hình thành từ kết quả khoa học và công nghệ theo quy định của pháp luật về khoa học và công nghệ;

- Sản xuất sản phẩm thuộc Danh mục sản phẩm công nghiệp hỗ trợ ưu tiên phát triển;

- Bảo quản thuốc, sản xuất trang thiết bị y tế;

- Sản xuất hàng hóa, cung cấp dịch vụ tạo ra hoặc tham gia chuỗi giá trị, cụm liên kết ngành.

Thêm hình thức ưu đãi đầu tư:

Các hình thức ưu đãi đầu tư áp dụng từ ngày 01/01/2021 bao gồm:

- Ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp, bao gồm áp dụng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn mức thuế suất thông thường có thời hạn hoặc toàn bộ thời gian thực hiện dự án đầu tư; miễn thuế, giảm thuế và các ưu đãi khác theo quy định của pháp luật về thuế thu nhập doanh nghiệp;

- Miễn thuế nhập khẩu đối với hàng hóa nhập khẩu để tạo tài sản cố định; nguyên liệu, vật tư, linh kiện nhập khẩu để sản xuất theo quy định của pháp luật về thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu;

- Miễn, giảm tiền sử dụng đất, tiền thuê đất, thuế sử dụng đất;

- Khấu hao nhanh, tăng mức chi phí được trừ khi tính thu nhập chịu thuế *(quy định mới)*.

Thay đổi về chính sách ưu đãi và hỗ trợ đầu tư đặc biệt (Điều 20)

Theo đó, việc áp dụng ưu đãi, hỗ trợ đầu tư đặc biệt nhằm khuyến khích phát triển một số dự án đầu tư có tác động lớn đến phát triển kinh tế - xã hội do Chính phủ quyết định. Điều này cho phép Thủ tướng Chính phủ áp dụng ưu đãi đặc biệt để tạo cơ chế, chính sách đủ sức hấp dẫn, kịp thời thu hút dòng vốn FDI đang dịch chuyển nhanh chóng trong bối cảnh hiện nay. Mặt khác, Chính phủ có thể trình Quốc hội quyết định áp dụng các ưu

đãi đầu tư khác với ưu đãi đầu tư được quy định tại Luật này và các luật khác trong trường hợp cần khuyến khích phát triển một dự án đầu tư đặc biệt quan trọng hoặc đơn vị hành chính – kinh tế đặc biệt.

Điều kiện thành lập tổ chức kinh tế tại Việt Nam của nhà đầu tư nước ngoài (Điều 22)

Nhà đầu tư nước ngoài thành lập tổ chức kinh tế phải đáp ứng điều kiện tiếp cận thị trường đối với nhà đầu tư nước ngoài được quy định tại "Danh mục ngành, nghề hạn chế tiếp cận thị trường đối với nhà đầu tư nước ngoài". Ngoài ra, trước khi thành lập tổ chức kinh tế, nhà đầu tư nước ngoài phải có dự án đầu tư, thực hiện thủ tục cấp, điều chỉnh Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư, trừ trường hợp thành lập doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo và quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo theo quy định của pháp luật về hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Thay đổi về tỷ lệ nắm giữ vốn điều lệ của nhà đầu tư nước ngoài trong tổ chức kinh tế thực hiện hoạt động đầu tư (Điều 23)

Tổ chức kinh tế phải đáp ứng điều kiện và thực hiện thủ tục đầu tư theo quy định đối với nhà đầu tư nước ngoài khi đầu tư thành lập tổ chức kinh tế khác; đầu tư góp vốn, mua cổ phần, mua phần vốn góp của tổ chức kinh tế khác; đầu tư theo hình thức hợp đồng BCC (Business Corporation Contract – Hợp đồng hợp tác kinh doanh) nếu tổ chức kinh tế đó thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- Có nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ trên 50% vốn điều lệ hoặc có đa số thành viên hợp danh là cá nhân nước ngoài đối với tổ chức kinh tế là công ty hợp danh *(hiện hành quy định là từ 51% vốn điều lệ trở lên);*

- Có tổ chức kinh tế quy định tại điểm a khoản này nắm giữ trên 50% vốn điều lệ *(hiện hành quy định là từ 51% vốn điều lệ trở lên);*

- Có NĐT nước ngoài và tổ chức kinh tế có NĐT nước ngoài nắm giữ trên 50% vốn điều lệ hoặc có đa số thành viên hợp danh là cá nhân nước ngoài đối với tổ chức kinh tế là công ty hợp danh nắm giữ trên 50% vốn điều lệ *(hiện hành quy định là từ 51% vốn điều lệ trở lên).*

So với quy định hiện nay, Luật Đầu tư 2020 đã bổ sung thêm nhiều đối tượng được hưởng ưu đãi đầu tư. Ví dụ như: các dự án đầu tư thuộc ngành, nghề ưu đãi đầu tư quy định tại Khoản 1, Điều 16 Luật Đầu tư 2020; Dự án đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, trung tâm đổi mới sáng tạo, trung tâm nghiên cứu và phát triển;…

3.1.4.4. <u>Luật Doanh nghiệp 2014</u>

Luật Doanh nghiệp quy định về việc thành lập, tổ chức quản lý, tổ chức giải thể và hoạt động có liên quan của các hình thức doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam.

Điều 12 Luật Doanh nghiệp năm 2014 quy định về "Báo cáo thay đổi thông tin của người quản lý doanh nghiệp", như sau:

"Doanh nghiệp phải báo cáo Cơ quan đăng ký kinh doanh nơi doanh nghiệp có trụ sở chính trong thời hạn 05 ngày, kể từ ngày có thay đổi thông tin về họ, tên, địa chỉ liên lạc, quốc tịch, số Thẻ căn cước công dân, Giấy chứng minh nhân dân, Hộ chiếu hoặc chứng thực cá nhân hợp pháp khác của những người sau đây:

1. Thành viên Hội đồng quản trị đối với công ty cổ phần;
2. Thành viên Ban kiểm soát hoặc Kiểm soát viên;
3. Giám đốc hoặc Tổng giám đốc."

Hiện nay quy định 3 thủ tục về đăng ký, thông báo và báo cáo, như sau:

- Phải đăng ký khi thay đổi nội dung Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp;
- Phải thông báo khi thay đổi nội dung Giấy đề nghị đăng ký doanh nghiệp;
- Phải báo cáo đối với một số trường hợp khác.

Về trách nhiệm của Người đại diện theo pháp luật

Khoản 2 Điều 13 Luật Doanh nghiệp năm 2014 có quy định về người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp, như sau:

"Công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần có thể có một hoặc nhiều người đại diện theo pháp luật. Điều lệ công ty quy định cụ thể số lượng, chức danh quản lý và quyền, nghĩa vụ của người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp."

Đăng ký thành lập doanh nghiệp

Đối với từng loại hình doanh nghiệp, khi đăng ký thành lập sẽ được yêu cầu chi tiết thành phần hồ sơ, từ Điều 20 đến Điều 23 Luật Doanh nghiệp năm 2014. Ngày 14/9/2015 Chính phủ ban hành Nghị định 78/2015/NĐ-CP về đăng ký doanh nghiệp, mà theo đó, tại khoản 2 Điều 9 của Nghị định này, có quy định: "Cơ quan đăng ký kinh doanh không được yêu cầu người thành lập doanh nghiệp hoặc doanh nghiệp nộp thêm hồ sơ hoặc giấy tờ khác ngoài các giấy tờ trong hồ sơ đăng ký doanh nghiệp theo quy định".

Các nhà đầu tư thành lập doanh nghiệp theo quy định của Luật Doanh nghiệp, kể cả nhà đầu tư nước ngoài được cấp Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư. Cùng với Luật Đầu tư 2014, Luật doanh nghiệp 2014 đã chính thức bãi bỏ nội dung Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư có thể đồng thời là Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp.

3.1.4.5. Luật Doanh nghiệp 2020, có hiệu lực từ 1/1/2021

Theo quy định mới thì cổ đông hoặc nhóm cổ đông sở hữu từ 05% tổng số cổ phần phổ thông trở lên hoặc một tỷ lệ khác nhỏ hơn theo quy định tại Điều lệ công ty có quyền sau đây:

- Xem xét, tra cứu, trích lục số biên bản và nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị, báo cáo tài chính giữa năm và hằng năm, báo cáo của Ban kiểm soát, hợp đồng, giao dịch phải thông qua Hội đồng quản trị và tài liệu khác, trừ tài liệu liên quan đến bí mật thương mại, bí mật kinh doanh của công ty;
- Yêu cầu triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông;
- Yêu cầu Ban kiểm soát kiểm tra từng vấn đề cụ thể liên quan đến quản lý, điều hành hoạt động của công ty khi xét thấy cần thiết. *(*Khoản 2 Điều 115*)*

Theo đó, bên cạnh việc kế thừa quy định về nghĩa vụ của cổ đông phổ thông tại Điều 115 Luật Doanh nghiệp 2014, Luật Doanh nghiệp 2020 bổ sung thêm nội dung sau: "Bảo mật các thông tin được công ty cung cấp theo quy định tại Điều lệ công ty và pháp luật; chỉ sử dụng thông tin được cung cấp để thực hiện và bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình; nghiêm cấm phát tán hoặc sao, gửi thông tin được công ty cung cấp cho tổ chức, cá nhân khác."

Hồ sơ đăng ký doanh nghiệp được quy định cụ thể, chẳng hạn như công ty cổ phần được quy định trong Điều 22, Luật Doanh nghiệp 2014:

"Điều 22. Hồ sơ đăng ký công ty cổ phần

1. Giấy đề nghị đăng ký doanh nghiệp.
2. Điều lệ công ty.
3. Danh sách cổ đông sáng lập; danh sách cổ đông là nhà đầu tư nước ngoài.
4. Bản sao các giấy tờ sau đây:

a. Giấy tờ pháp lý của cá nhân đối với cổ đông sáng lập và cổ đông là nhà đầu tư nước ngoài là cá nhân, người đại diện theo pháp luật;

b. Giấy tờ pháp lý của tổ chức đối với cổ đông là tổ chức và văn bản cử người đại diện theo ủy quyền; giấy tờ pháp lý của cá nhân đối với người đại diện theo ủy quyền của cổ đông sáng lập và cổ đông là nhà đầu tư nước ngoài là tổ chức.

c. Đối với cổ đông là tổ chức nước ngoài thì bản sao giấy tờ pháp lý của tổ chức phải được hợp pháp hóa lãnh sự;

d. Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư đối với nhà đầu tư nước ngoài theo quy định của Luật Đầu tư.

Luật Doanh nghiệp 2020 yêu cầu hồ sơ đăng ký công ty TNHH (Điều 21), công ty CP (Điều 22) phải có *bản sao giấy tờ pháp lý của* **người đại diện theo pháp luật**, tương

tự như thành viên công ty TNHH và cổ đông sáng lập công ty CP. Ngoài ra, đ*iểm d khoản 1 Điều 207 Luật Doanh nghiệp 2020* quy định: "Doanh nghiệp bị giải thể trong trường hợp bị thu hồi GCN đăng ký doanh nghiệp, *trừ trường hợp Luật Quản lý thuế có quy định khác."*

Quy định này bảo đảm tính đồng bộ với quy định của Luật Quản lý thuế, được quy định như sau:

"Điểm g Khoản 1 và Khoản 2 Điều 125 Luật Quản lý thuế 2019 quy định:

"Điều 125. Biện pháp cưỡng chế thi hành quyết định hành chính về quản lý thuế

1. Các biện pháp cưỡng chế thi hành quyết định hành chính về quản lý thuế bao gồm:

...

g) Thu hồi giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp,...

2. Các biện pháp cưỡng chế thi hành quyết định hành chính về quản lý thuế quy định tại khoản 1 Điều này chấm dứt hiệu lực kể từ khi tiền thuế nợ được nộp đủ vào ngân sách nhà nước."

Tóm lại, thủ tục thành lập công ty/doanh nghiệp FDI tại Việt Nam ngày càng đơn giản hóa với các hình thức đầu tư linh hoạt để nhà đầu tư nước ngoài dễ dàng tiếp cận trong quá trình đầu tư. Nhà đầu tư nước ngoài có thể thực hiện thành lập thành lập công ty/doanh nghiệp FDI tại Việt Nam thông qua hai cách: đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp.

3.1.4.6. <u>Luật Thương mại 2005</u>

Điều 16 Luật Thương mại 2005 quy định về Thương nhân nước ngoài hoạt động thương mại tại Việt Nam như sau:

1. Thương nhân nước ngoài là thương nhân được thành lập, đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nước ngoài hoặc được pháp luật nước ngoài công nhận.

2. Thương nhân nước ngoài được đặt Văn phòng đại diện, Chi nhánh tại Việt Nam; thành lập tại Việt Nam doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài theo các hình thức do pháp luật Việt Nam quy định.

3. Văn phòng đại diện, Chi nhánh của thương nhân nước ngoài tại Việt Nam có các quyền và nghĩa vụ theo quy định của pháp luật Việt Nam. Thương nhân nước ngoài phải chịu trách nhiệm trước pháp luật Việt Nam về toàn bộ hoạt động của Văn phòng đại diện, Chi nhánh của mình tại Việt Nam.

4. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được thương nhân nước ngoài thành lập tại Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam hoặc điều ước quốc tế mà Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên thì được coi là thương nhân Việt Nam.

Theo đó doanh nghiệp FDI tại Việt Nam được thành lập, đăng kí kinh doanh theo quy định của nước đầu tư thì được coi là thương nhân nước ngoài, và được phép mở văn phòng đại diện, chi nhánh của thương nhân nước ngoài tại Việt Nam. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được thương nhân nước ngoài thành lập tại Việt Nam thì là thương nhân Việt Nam và có quyền và nghĩa vụ như thương nhân Việt Nam theo hình thức doanh nghiệp được pháp luật Việt Nam quy định theo Điều 21 Luật Thương mại 2005 về Quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

1.1.2. Quy định về Luật Cạnh tranh liên quan đến doanh nghiệp FDI

1.1.2.1. Phạm vi điều chỉnh

Điều 1, Luật Cạnh tranh 2018:

Quy định về hành vi hạn chế cạnh tranh, tập trung kinh tế gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đến thị trường Việt Nam; hành vi cạnh tranh không lành mạnh; tố tụng cạnh tranh; xử lý vi phạm pháp luật về cạnh tranh; quản lý nhà nước về cạnh tranh.

1.1.2.2. Đối tượng áp dụng

Điều 2, Luật Cạnh tranh 2018:

1. Tổ chức, cá nhân kinh doanh (sau đây gọi chung là doanh nghiệp) bao gồm cả doanh nghiệp sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích, doanh nghiệp hoạt động trong các ngành, lĩnh vực thuộc độc quyền nhà nước, đơn vị sự nghiệp công lập và doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam.
2. Hiệp hội ngành, nghề hoạt động tại Việt Nam.
3. Cơ quan, tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài có liên quan.

Theo Luật Cạnh tranh 2018: Hành vi hạn chế cạnh tranh là hành vi gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh, bao gồm hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường và lạm dụng vị trí độc quyền.

1.1.2.3. Các hành vi hạn chế cạnh tranh

Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh:

Cơ chế kinh tế thị trường luôn tiềm ẩn nguy cơ các doanh nghiệp lạm dụng quyền tự do hợp đồng để xác lập những thỏa thuận hạn chế khả năng tham gia thị trường của các đối thủ cạnh tranh tiềm năng, tìm cách loại bỏ một số đối thủ nào đó trên thương trường, hạn chế hay thủ tiêu sự cạnh tranh giữa những đối thủ cạnh tranh.

Theo Luật Cạnh tranh, các thoả thuận hạn chế cạnh tranh bao gồm:

- Thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp.
- Thỏa thuận phân chia khách hàng, phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ.
- Thỏa thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ.
- Thỏa thuận để một hoặc các bên tham gia thỏa thuận thắng thầu khi tham gia đấu thầu trong việc cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ.
- Thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh.
- Thỏa thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên tham gia thỏa thuận.
- Thỏa thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư.
- Thỏa thuận áp đặt hoặc ấn định điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ cho doanh nghiệp khác hoặc thỏa thuận buộc doanh nghiệp khác chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng.
- Thỏa thuận không giao dịch với các bên không tham gia thỏa thuận.
- Thỏa thuận hạn chế thị trường tiêu thụ sản phẩm, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ của các bên không tham gia thỏa thuận.

Tuy nhiên, không phải mọi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đều bị cấm một cách tuyệt đối. Việc cấm tuyệt đối (không có miễn trừ, không có ngoại lệ) chỉ áp dụng đối với những loại thỏa thuận về ngăn cản, kìm hãm, không cho đối thủ tiềm năng tham gia thương trường, không được phát triển, mở rộng kinh doanh; thỏa thuận loại bỏ các doanh nghiệp nằm ngoài thỏa thuận (tẩy chay) hoặc thông đồng để một hoặc các bên thắng thầu trong cung cấp hàng hóa, cung cấp dịch vụ. Những loại thỏa thuận hạn chế cạnh tranh còn lại chỉ bị cấm khi các bên tham gia thỏa thuận có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan từ 30% trở lên. Những thỏa thuận liên quan đến thị phần liên quan dưới 30% là hợp pháp.

Điều 45. Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh bị cấm

1. Xâm phạm thông tin bí mật trong kinh doanh dưới các hình thức sau đây:

a. Tiếp cận, thu thập thông tin bí mật trong kinh doanh bằng cách chống lại các biện pháp bảo mật của người sở hữu thông tin đó;

b. Tiết lộ, sử dụng thông tin bí mật trong kinh doanh mà không được phép của chủ sở hữu thông tin đó.

2. Ép buộc khách hàng, đối tác kinh doanh của doanh nghiệp khác bằng hành vi đe dọa hoặc cưỡng ép để buộc họ không giao dịch hoặc ngừng giao dịch với doanh nghiệp đó.

3. Cung cấp thông tin không trung thực về doanh nghiệp khác bằng cách trực tiếp hoặc gián tiếp đưa thông tin không trung thực về doanh nghiệp gây ảnh hưởng xấu đến uy tín, tình trạng tài chính hoặc hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đó.

4. Gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác bằng cách trực tiếp hoặc gián tiếp cản trở, làm gián đoạn hoạt động kinh doanh hợp pháp của doanh nghiệp đó.

5. Lôi kéo khách hàng bất chính bằng các hình thức sau đây:

a. Đưa thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn cho khách hàng về doanh nghiệp hoặc hàng hóa, dịch vụ, khuyến mại, điều kiện giao dịch liên quan đến hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp nhằm thu hút khách hàng của doanh nghiệp khác;

b. So sánh hàng hóa, dịch vụ của mình với hàng hóa, dịch vụ cùng loại của doanh nghiệp khác nhưng không chứng minh được nội dung.

6. Bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến loại bỏ doanh nghiệp khác cùng kinh doanh loại hàng hóa, dịch vụ đó.

7. Các hành vi cạnh tranh không lành mạnh khác bị cấm theo quy định của luật khác.

1.1.2.4. Lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường

Luật Cạnh tranh 2018, Điều 3, Khoản 5 quy định:

"5. *Lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền* là hành vi của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh."

Điều 24. Doanh nghiệp, nhóm doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường

Theo K hoản 2, doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu có sức mạnh thị trường đáng kể được xác định theo quy định tại Điều 26 của Luật này (về sức mạnh thị trường đáng kể) hoặc có thị phần từ 30% trở lên trên thị trường liên quan. Khi một doanh nghiệp tồn tại trên thị trường liên quan với một thị phần và phạm vi ảnh hưởng lớn nhất định sẽ dẫn đến nguy cơ doanh nghiệp này lạm dụng thế mạnh của mình để thực hiện các hành vi cạnh tranh gây bất lợi cho các đối thủ cạnh tranh, khách hàng và có tác động tiêu cực đến thị trường.

Nhóm doanh nghiệp được coi là có vị trí thống lĩnh thị trường nếu cùng hành động nhằm gây hạn chế cạnh tranh và thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- Hai doanh nghiệp có tổng thị phần từ 50% trở lên trên thị trường liên quan;
- Ba doanh nghiệp có tổng thị phần từ 65% trở lên trên thị trường liên quan;
- Bốn doanh nghiệp có tổng thị phần từ 75% trở lên trên thị trường liên quan.

Khi được coi là doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường, doanh nghiệp sẽ bị cấm lạm dụng vị trí này để hạn chế cạnh tranh. Theo Điều 27 Luật Cạnh tranh 2018 những hành vi bị cấm đối với doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường (bao gồm doanh nghiệp độc lập và nhóm doanh nghiệp) là:

- Bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ dưới giá thành toàn bộ dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến loại bỏ đối thủ cạnh tranh;

- Áp đặt giá mua, giá bán hàng hóa, dịch vụ bất hợp lý hoặc ấn định giá bán lại tối thiểu gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng;
- Hạn chế sản xuất, phân phối hàng hóa, dịch vụ, giới hạn thị trường, cản trở sự phát triển kỹ thuật, công nghệ gây ra hoặc có khả năng gây ra thiệt hại cho khách hàng;
- Áp dụng điều kiện thương mại khác nhau trong các giao dịch tương tự dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến ngăn cản doanh nghiệp khác tham gia, mở rộng thị trường hoặc loại bỏ doanh nghiệp khác;
- Áp đặt điều kiện cho doanh nghiệp khác trong ký kết hợp đồng mua, bán hàng hóa, dịch vụ hoặc yêu cầu doanh nghiệp khác, khách hàng chấp nhận các nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng dẫn đến hoặc có khả năng dẫn đến ngăn cản doanh nghiệp khác tham gia, mở rộng thị trường hoặc loại bỏ doanh nghiệp khác;
- Ngăn cản việc tham gia hoặc mở rộng thị trường của doanh nghiệp khác;
- Hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường bị cấm theo quy định của luật khác.

1.1.2.5. Lạm dụng vị trí độc quyền

Điều 3, khoản 5 Luật Cạnh tranh 2018:

Lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền là hành vi của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường, vị trí độc quyền gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh. Mức độ cao nhất của thống lĩnh thị trường là vị trí độc quyền. Theo Luật Cạnh tranh, doanh nghiệp được coi là có vị trí độc quyền nếu không có doanh nghiệp nào cạnh tranh về hàng hoá, dịch vụ mà doanh nghiệp đó kinh doanh trên thị trường liên quan. Khi doanh nghiệp có vị trí độc quyền thì ngoài các hành vi bị cấm như đối với trường hợp doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh, doanh nghiệp (có vị trí độc quyền) còn bị cấm thực hiện các hành vi sau:

- Áp đặt các điều kiện bất lợi cho khách hàng;
- Lợi dụng vị trí độc quyền để đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng đã giao kết mà không có lý do chính đáng.

1.1.2.6. Tập trung kinh tế

Điều 29, Luật Cạnh tranh 2018 có quy định về tập trung kinh tế là hành vi của doanh nghiệp, bao gồm:

- Sáp nhập doanh nghiệp;
- Hợp nhất doanh nghiệp;
- Mua lại doanh nghiệp;
- Liên doanh giữa các doanh nghiệp;
- Các trường hợp tập trung kinh tế khác theo quy định của pháp luật.

1.1.2.7. Xử lý vi phạm

Điều 110. Nguyên tắc xử lý vi phạm, hình thức xử lý vi phạm và biện pháp khắc phục hậu quả vi phạm pháp luật về cạnh tranh có nội dung quy định:

"Tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh thì tuỳ theo tính chất, mức độ vi phạm mà bị xử lý kỷ luật, xử phạt vi phạm hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự; nếu gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân thì phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật."

Đối với mỗi hành vi vi phạm pháp luật về cạnh tranh; tổ chức, cá nhân vi phạm phải chịu một trong các hình thức xử phạt chính sau đây:

- Cảnh cáo;

- Phạt tiền.

Tùy theo tính chất, mức độ vi phạm; tổ chức, cá nhân vi phạm pháp luật về cạnh tranh còn có thể bị áp dụng một hoặc một số hình thức xử phạt bổ sung sau đây:

- Thu hồi Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc văn bản tương đương; tước quyền sử dụng giấy phép, chứng chỉ hành nghề;

- Tịch thu tang vật, phương tiện được sử dụng để vi phạm pháp luật về cạnh tranh;

- Tịch thu khoản lợi nhuận thu được từ việc thực hiện hành vi vi phạm.

Ngoài ra tổ chức, cá nhân vi phạm pháp luật về cạnh tranh còn có thể bị áp dụng một; hoặc một số biện pháp khắc phục hậu quả sau đây:

- Cơ cấu lại doanh nghiệp lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường, lạm dụng vị trí độc quyền;

- Loại bỏ điều khoản vi phạm pháp luật ra khỏi hợp đồng; thỏa thuận hoặc giao dịch kinh doanh;

- Chia, tách, bán lại một phần hoặc toàn bộ vốn góp; tài sản của doanh nghiệp hình thành sau tập trung kinh tế;

- Chịu sự kiểm soát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền về giá mua; giá bán hàng hóa, dịch vụ hoặc các điều kiện giao dịch khác trong hợp đồng của doanh nghiệp hình thành sau tập trung kinh tế;

- Cải chính công khai;

- Các biện pháp cần thiết khác để khắc phục tác động của hành vi vi phạm.

Mức phạt tiền tối đa đối với hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh không lành mạnh là 2.000.000.000 đồng. Việc quy định đưa ra hình thức xử phạt đối với hành vi này là hợp lý; nhằm đảm bảo quyền lợi của tất cả các doanh nghiệp.

1.1.3. Quy định về cạnh tranh trong Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)

Theo quy định của các điều khoản đảm bảo cạnh tranh công bằng, mỗi quốc gia thành viên WTO có nghĩa vụ bảo đảm rằng, các doanh nghiệp của mình phải hoạt động kinh doanh trên cơ sở cạnh tranh công bằng. Nếu quốc gia thành viên không thực hiện nghĩa vụ này và không có bất kỳ hành động nào nhằm bảo đảm sự tồn tại của những điều kiện cần thiết của cạnh tranh công bằng, quốc gia đó đã vi phạm pháp luật WTO.

Đối với các điều khoản bắt buộc ngăn chặn các hành vi hạn chế cạnh tranh, các quốc gia thành viên WTO phải có nghĩa vụ tích cực điều tra và ngăn chặn sự tồn tại của những hành vi của các doanh nghiệp hạn chế cạnh tranh. Quốc gia thành viên sẽ vi phạm nghĩa vụ này khi nó biết về sự tồn tại của những hành vi đó, nhưng không loại bỏ chúng. Điều XVII Hiệp định GATT yêu cầu quốc gia thành viên phải đảm bảo rằng, các doanh nghiệp nhà nước độc quyền trong một số ngành nghề phải hoạt động trên nguyên tắc không phân biệt đối xử. Trong Hiệp định GATS, Điều VIII buộc quốc gia thành viên không được để cho các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ độc quyền lạm dụng vị trí độc quyền, Điều IX yêu cầu quốc gia thành viên phải thừa nhận một số hành vi của doanh nghiệp là hạn chế cạnh

tranh, cần có sự tham vấn, hợp tác giữa các quốc gia nhằm mục đích loại bỏ các hành vi đó.

1.1.4. Các nhà đầu tư thành lập doanh nghiệp tại Việt Nam theo các hiệp định thương mại tự do

1.1.4.1. Hiệp định đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương CPTPP

Vấn đề về đầu tư được đề cập trong Chương 9 về Đầu tư của Hiệp định có hiệu lực từ ngày 14 tháng 01 năm 2019 tại Việt Nam.

Cơ chế về tự do và bảo hộ đầu tư

Cơ chế về tự do và bảo hộ đầu tư tuân theo 2 nguyên tắc là đối xử quốc gia và nguyên tắc tối huệ quốc. Theo đó:

Đối xử quốc gia:

- Mỗi Bên sẽ dành cho NĐT của Bên khác đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho NĐT của mình, trong điều kiện tương tự, đối với việc thành lập, mua lại, mở rộng, quản lý, điều hành, vận hành, và bán hoặc định đoạt đầu tư theo cách khác trên lãnh thổ của mình.
- Mỗi Bên sẽ dành cho đầu tư theo Hiệp định này đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho đầu tư của nhà đầu tư của mình trên lãnh thổ nước mình, trong điều kiện tương tự, đối với việc thành lập, mua lại, mở rộng, quản lý, điều hành, vận hành, và bán hoặc định đoạt đầu tư theo cách khác.

Đối xử tối huệ quốc:

- Mỗi ên sẽ dành cho NĐT của Bên khác đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Bên đó dành cho NĐT của bất kỳ Bên nào khác hoặc bên không phải là Bên ký kết Hiệp định, trong điều kiện tương tự, đối với việc thành lập, mua lại, mở rộng, quản lý, điều hành, vận hành, và bán hoặc định đoạt đầu tư theo cách khác trên lãnh thổ của mình.
- Mỗi Bên sẽ dành cho đầu tư theo Hiệp định này đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Bên đó dành cho đầu tư của bất kỳ Bên nào khác hoặc bên không phải là Bên ký kết Hiệp định trên lãnh thổ của mình, trong điều kiện tương tự, đối với việc thành lập, mua lại, mở rộng, quản lý, điều hành, vận hành, và bán hoặc định đoạt đầu tư theo cách khác.

Giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước:

Có một phần riêng (phần B) quy định về cơ chế giải quyết tranh chấp giữa nước chủ nhà và nhà đầu tư nước ngoài (ISDS). Cơ chế này cho phép nhà đầu tư được kiện Nhà nước ra trọng tài quốc tế độc lập, áp dụng ở tất cả các nước. Trường hợp các nước có thỏa thuận riêng về cơ chế này thì sẽ được ưu tiên giải quyết theo thỏa thuận đó.

Khác với những hiệp định thương mại song phương đã ký và có hiệu lực với Việt Nam cũng ghi nhận cơ chế ISDS, CPTPP có những cam kết đặc biệt hơn. Thứ nhất là quy định rất chi tiết nhiều vấn đề liên quan đến điều kiện, căn cứ khởi kiện, quy trình tố tụng... Thứ hai, trong trường hợp nước nhận đầu tư bị thua kiện mà không tuân thủ phán quyết của trọng tài thì CPTPP có cơ chế để buộc nhà nước phải thực thi bản án. Theo đó, nhà nước nơi nhà đầu tư mang quốc tịch có quyền yêu cầu thành lập ban hội thẩm để xem xét việc không tuân thủ này. Nhà đầu tư có thể nhân danh cá nhân hoặc doanh nghiệp mà mình đầu tư kiện cơ quan nhà nước Việt Nam cấp trung ương, địa phương và bất kỳ chủ thể nào, chẳng hạn như doanh nghiệp nhà nước khi thực hiện chức năng của Chính phủ theo ủy quyền. Căn cứ để khởi kiện là việc bị vi phạm các nghĩa vụ hoặc bị gây tổn thất, thiệt hại. Đặc biệt, cơ chế ISDS cho phép kiện từ giai đoạn đăng ký đầu tư. Nghĩa là, ngay từ giai đoạn đăng ký, khi nhà đầu tư "bị làm khó làm dễ" về các thủ tục hành chính là đã có thể khởi kiện.

Về nguyên tắc minh bạch trong giải quyết tranh chấp, CPTPP có các điều khoản hoàn thiện tính minh bạch của quá trình tố tụng. Theo đó tất cả các tài liệu do các bên đệ trình hoặc quyết định của hội đồng trọng tài sẽ được công khai, trừ các tài liệu bảo mật. Các phiên điều trần sẽ được thực hiện công khai cho các bên có liên quan có thể tham dự. Về vấn đề minh bạch trọng tài, CPTPP có quy định rõ trong Điều 9.24, Chương 9 về Đầu tư của Hiệp định.

Về phán quyết của Hội đồng xét xử, theo Điều 9.29, CPTPP vẫn cho phép khả năng sửa đổi, hủy bỏ phán quyết. Cơ chế thực thi của CPTPP bao gồm cả Công ước ICSID (không cần thông qua các thủ tục công nhận và cho thi hành trong nước), Công ước New York năm 1958 và Công ước liên châu Mỹ (cần thông qua các thủ tục công nhận và cho thi hành trong nước).

1.1.4.2. Hiệp định thương mại tự do Liên minh châu Âu – Việt Nam EVFTA

Cơ chế về tự do và bảo hộ đầu tư:

Cơ chế về tự do và bảo hộ đầu tư tuân theo 2 nguyên tắc là đối xử quốc gia và nguyên tắc tối huệ quốc. Theo đó:

Đối xử quốc gia: mỗi Bên, liên quan đến việc thành lập trong lãnh thổ của Bên đó, sẽ dành cho nhà đầu tư của Bên kia và doanh nghiệp của họ sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà EU/VN Bên đó dành cho nhà đầu tư của mình và doanh nghiệp của nhà đầu tư đó trong hoàn cảnh tọơng tự trong phạm vi các ngành cam kết trong biểu cam kết cụ thể. Liên quan đến hoạt động của các doanh nghiệp của nhà đầu tư, một Bên sẽ dành cho các nhà đầu tư của Bên kia và doanh nghiệp của các nhà đầu tọ đó sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Bên đó dành cho nhà đầu tư của mình và doanh nghiệp của họ trong hoàn cảnh tương tự. trừ trường hợp ngoại lệ trong phụ lục.

Tối huệ quốc: Liên quan đến hoạt động của các doanh nghiệp của nhà đầu tư nọước ngoài trên lãnh thổ của mình, mỗi Bên sẽ dành cho nhà đầu tư của Bên kia và doanh nghiệp của nhà đầu tư đó sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Bên đó dành cho nhà đầu tư của một nước thứ ba và doanh nghiệp của nhà đầu tư của nước thứ ba đó, trong hoàn cảnh tương tự ngoại trừ một số ngành nhất định như dịch vụ truyền thông, giải trí,… Và nguyên tắc này không áp dụng đối với cơ chế giải quyết tranh chấp giữa các nhà đầu tư và nhà nước, được quy định trong các hiệp định song phương, khu vực hoặc đa phương.

Cam kết về tự do hóa đầu tư:

Tiếp cận thị trường: Liên quan đến tiếp cận thị trường thông qua việc thành lập và duy trì một doanh nghiệp, mỗi Bên sẽ dành sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Bên đó đã cam kết theo các điều khoản, hạn chế và điều kiện đã đồng ý và quy định tại Biểu cam kết cụ thể tương ứng của Bên đó tại Phụ lục trong biểu cam kết WTO. Theo đó, Việt Nam cam kết mở cửa cho nhà đầu tư EU đối xử không kém thuận lợi hơn mức mở cửa nêu trong Biểu cam kết.

Đối xử quốc gia:

Về thành lập cơ sở kinh doanh: Việt Nam cam kết dành cho NĐT EU đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử với chủ thể Việt Nam, nhưng cam kết này chỉ áp dụng đối với những ngành nghề thuộc trong Biểu cam kết và trừ khi Biểu cam kết cso quy định khác.

Về khoản đầu tư: Việt Nam cam kết dành cho NĐT EU đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử với chủ thể Việt Nam trừ trường hợp Biểu cam kết có quy định khác hoặc biện pháp phân biệt đối xử đã có trước khi EVFTA có hiệu lực, hoặc khoản đầu tư trong một số lĩnh vực nhạy cảm được liệt kê (báo chí, phân phối văn hóa phẩm, an ninhb- điều tra, giáo dục tiểu học - trung học,…)

Đối xử tối huệ quốc:

Về vấn đề thành lập cơ sở kinh doanh: Việt Nam cam kết dành cho NĐT EU đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử dành cho đối tác FTA đang đàm phán vào thời điểm 17/7/2015 (tức là TPP, FTA VN- EFTA, RCEP).

Về vấn đề vận hành khoản đầu tư: Việt Nam cam kết dành cho NĐT EU đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử dành cho các chủ thể nước khác trừ các trường hợp thuộc các Thỏa thuận đã có hiệu lực trước EVFTA.

Ngoại lệ: Mặc dù có cam kết về MFN như trên, Việt Nam bảo lưu quyền phân biệt đối xử giữa NĐT EU và các NĐT nước ngoài khác trong các trường hợp: Thỏa thuận trong ASEAN, thỏa thuận tránh đánh thuế 2 lần, các biện pháp công nhận chứng chỉ chuyên môn dịch vụ, các lĩnh vực được liệt kê (bưu điện, viễn thông, nông lâm ngư nghiệp, khai thác khoáng sản,…)

Các yêu cầu về hoạt động đầu tư (performance requirements - PR): Việt Nam cam kết không áp dụng các biện pháp được liệt kê: Tỷ lệ nội địa hóa, buộc mua hàng sản xuất nội địa…) làm điều kiện để cho hưởng hoặc cho tiếp tục hưởng các ưu đãi liên quan. Tuy nhiên, Việt Nam được phép có ngoại lệ bao gồm: được áp dụng các yêu cầu về lãnh thổ, về nghiên cứu và phát triển (R&D) … mới cho hưởng ưu đãi; không áp dụng nguyên tắc PR với trường hợp các chương trình xúc tiến xuất khẩu.

Các nguyên tắc về bảo hộ đầu tư:

- *Cam kết về chuẩn đối xử tối thiểu* (minimum standard of treatment- MST): Theo nguyên tắc này, Việt Nam cam kết đối xử công bằng (fair and equitable treatment- FET); bảo đảm an ninh, an toàn đầy đủ (full protection and security) cho NĐT EU;

- Cam kết bồi thường tổn thất cho nhà đầu tư EU trong trường hợp thiệt hại do xung đột vũ trang;

- Cam kết chỉ trưng mua, trưng dụng khoản đầu tư EU trong các trường hợp vì mục tiêu công cộng và phải có bồi thường theo giá trị thị trường tại thời điểm trưng mua, trưng dụng;

- Cam kết cho phép NĐT EU chuyển các khoản thu nhập ra nước ngoài không hạn chế và không chậm trễ theo tỷ giá chuyển đổi tự do;

- Cam kết cho chính quyền EU thay thế NĐT EU theo các giao dịch hợp pháp được liệt kê giữa EU và NĐT EU.

Các ngành, nghề lĩnh vực được phép đầu tư:

Việt Nam cam kết mở cửa rộng hơn cho đầu tư từ EU trong một số ngành sản xuất như:

- Thực phẩm và đồ uống

- Phân bón và hợp chất nitơ

- Săm lốp

- Găng tay và sản phẩm nhựa

- Đồ gốm

- Vật liệu xây dựng

Đối với ngành sản xuất máy móc, Việt Nam cam kết dỡ bỏ các hạn chế đối với việc lắp ráp động cơ hàng hải, máy móc nông nghiệp, đồ gia dụng và đối với sản xuất xe đạp.

Cơ chế giải quyết tranh chấp ISDS trong EVFTA:

Trong Hiệp định EVFTA, có ba cơ chế giải quyết tranh chấp bao gồm: tham vấn, hòa giải và trọng tài (sau khi cả hai Bên đã nỗ lực giải quyết bằng tham vấn và hòa giải nhưng không được).

Cụ thể, theo EVFTA thì:

- Chủ thể được quyền kiện ISDS là NĐT nước EU tại Việt Nam (tự mình hoặc nhân danh Cơ sở kinh doanh mà mình có phần vốn).

- Chủ thể bị kiện: Cơ quan Nhà nước liên quan tới hoạt động đầu tư của NĐT EU (tức là bao gồm các cơ quan Nhà nước ở trung ương và địa phương)

- Nội dung bị kiện: NĐT chỉ có thể sử dụng cơ chế ISDS này khi Nhà nước nhận đầu tư có vi phạm các cam kết tại Mục bảo hộ đầu tư của EVFTA hoặc vi phạm các cam kết đối xử tối huệ quốc, đối xử quốc gia

- Chủ thể xử lý tranh chấp: Một ủy ban riêng được thành lập theo EVFTA (đây là điểm khác biệt của EVFTA so với các FTA khác)

- Thủ tục tố tụng: EVFTA có quy định cụ thể về một số nguyên tắc bắt buộc trong thủ tục tố tụng ISDS; ngoài các nguyên tắc này thì các bên tranh chấp có thể thỏa thuận về việc sử dụng thủ tục tố tụng ICSID, UNCITRAL hay thủ tục tố tụng khác.

1.1.4.3. Hiệp định bảo hộ đầu tư giữa Liên minh Châu Âu và Việt Nam EVIPA

Cơ chế bảo hộ đầu tư:

Đối xử quốc gia: Việt Nam sẽ dành cho các NĐT của Liên minh Châu Âu và khoản đầu tư được bảo hộ, liên quan đến hoạt động của các khoản đầu tư được bảo hộ, sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Việt Nam dành cho nhà đầu tư của mình và các khoản đầu tư của mình trong hoàn cảnh tương tự.

Đối xử tối huệ quốc: Việt Nam sẽ dành cho các NĐT của Liên Minh Châu Âu và khoản đầu tư được bảo hộ, liên quan đến hoạt động của các khoản đầu tư được bảo hộ, sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Việt Nam dành cho NĐT của một nước thứ ba và các khoản đầu tư của nhà đầu tư của nước thứ ba đó trong hoàn cảnh tương tự.

Đối xử đầu tư: Việt Nam phải dành sự đối xử công bằng và bình đẳng và sự bảo hộ và an toàn đầy đủ cho nhà đầu tư của Liên minh Châu Âu và khoản đầu tư được bảo hộ phù hợp.

Bồi thường thiệt hại: Việt Nam cam kết bảo hộ các khoản đàu tư của NĐT từ Liên minh Châu Âu bị thiệt hại do chiến tranh hoặc xung đột vũ trang, cách mạng, tình trạng khẩn cấp quốc gia, nổi loạn, khởi nghĩa hoặc bạo loạn trên lãnh thổ của Việt Nam và sẽ được Việt Nam áp dụng sự đối xử có liên quan đến việc hoàn trả, đền bù, bồi thường hoặc giải pháp khác không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Việt Nam dành cho nhà đầu tư của mình hay của bất kỳ nước thứ ba nào.

Trưng dụng: Việt Nam cam kết không quốc hữu hóa hoặc trưng dụng các khoản đầu tư được bảo hộ của NĐT từ Liên minh Châu Âu trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua các biện pháp tương đương với quốc hữu hóa trừ các trường hợp nhất định.

Chuyển tiền: Việt Nam phải cho phép việc chuyển tiền liên quan đến khoản đầu tư được bảo hộ bằng bất kỳ đồng tiền tự do chuyển đổi nào, mà không có hạn chế hay sự chậm trễ nào và với tỉ giá thị trường hối đoái vào thời điểm chuyển đổi.

Thế quyền: Nếu một NĐT EU hoặc cơ quan của Liên minh Châu Âu đó thực hiện thanh toán khoản đền bù, bảo lãnh hoặc hợp đồng bảo hiểm ký kết liên quan đến một khoản đầu tư của nhà đầu tư trên lãnh thổ của Việt Nam, Việt Nam phải công nhận thế quyền hoặc chuyển bộ toàn bộ các quyền khiếu nại liên quan đến khoản đầu tư. NĐT Liên minh Châu Âu có quyền thực hiện thế quyền hoặc quyền chuyển nhượng hoặc khiếu nại với cùng nội dung với quyền hoặc khiếu nại gốc của nhà đầu tư.

Cơ chế giải quyết tranh chấp IDSD trong EVIPA:

Sau khi tham vấn, hòa giải nhưng không có kết quả thì các bên tiến hành giải quyết bằng Trọng tài.

Thủ tục giải quyết tranh chấp: Khi các Bên không giải quyết được tranh chấp thông qua tục tham vấn, thì Bên yêu cầu tham vấn có thể yêu cầu thành lập một hội đồng trọng tài.

1.1.4.4. Hiệp định đầu tư toàn diện ASEAN ACIA

Cơ chế về tự do và bảo hộ đầu tư:

Đối xử Quốc gia (NT): Mỗi Thành viên cam kết dành cho các nhà đầu tư/khoản đầu tư của nhà đầu tư từ nước Thành viên khác sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử với các nhà đầu tư/khoản đầu tư của nhà đầu tư nước mình.

Đối xử Tối huệ quốc (MFN): Mỗi Thành viên cam kết dành cho các nhà đầu tư/khoản đầu tư của nhà đầu tư từ nước Thành viên khác sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử với các nhà đầu tư/khoản đầu tư của nhà đầu tư từ bất kỳ nước Thành viên hay ngoài Thành viên ASEAN nào, trừ các trường hợp sau:

- Các thỏa thuận tiểu khu vực (sub-regional) giữa hai hoặc nhiều Thành viên
- Các thỏa thuận đã có của các nước Thành viên với các nước khác nhưng phải thông báo với Hội đồng Đầu tư ASEAN.

Như vậy, sau khi ACIA có hiệu lực, bất kỳ nước Thành viên ASEAN nào có bất kỳ thỏa thuận nào với các nước khác ngoài ASEAN, trong đó có các cam kết dành sự đối xử ưu đãi hơn đối với các nhà đầu tư/khoản đầu tư của các NĐT nước đó so với các cam kết trong ACIA, thì mặc định những đối xử ưu đãi hơn đó cũng sẽ được áp dụng với các nước Thành viên ASEAN. Tuy nhiên, theo quy định của Hiệp định, nguyên tắc này sẽ không áp dụng đối với các quy định liên quan đến Cơ chế giải quyết tranh chấp Nhà nước- NĐT nước ngoài (ISDS).

Các yêu cầu về thực hiện (Performance Requirement): ACIA khẳng định lại các quy định trong Hiệp định về các Biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại của WTO (Hiệp định TRIMS) trong đó có các nội dung liên quan đến việc cấm các nước đưa ra các yêu cầu về thực hiện như: yêu cầu doanh nghiệp phải mua một tỷ lệ nhất định hàng hóa nội địa, xuất khẩu một tỷ lệ nhất định hàng hóa…. Các nước cam kết sau hai năm kể từ ngày ACIA có hiệu lực sẽ tiến hành đánh giá chung về các yêu cầu thực hiện để bổ sung thêm cam kết vào Hiệp định này. Tuy nhiên cho đến nay nội dung này vẫn chưa có bổ sung, sửa đổi nào.

Các yêu cầu về Quản lý cấp cao và Ban giám đốc (Senior Management and Board of Directors): Các thành viên không được đặt ra yêu cầu về quốc tịch của nhân sự quản lý cấp cao trong doanh nghiệp, trừ khi có bảo lưu rõ ràng trong Hiệp định. Tuy nhiên, các Thành viên có thể yêu cầu đa số nhân sự trong ban giám đốc phải thuộc một quốc tịch nào đó.

Cam kết tự do và bảo hộ đầu tư:

Thứ nhất, ACIA chỉ có các cam kết về tự do hóa đầu tư trong các lĩnh vực:

- Chế tạo (manufacturing)
- Nông nghiệp
- Nghề cá (fishery)
- Lâm nghiệp (forestry)
- Khai mỏ (mining and quarrying)
- Các dịch vụ phụ trợ cho các ngành trên
- và bất kỳ lĩnh vực nào khác nếu tất cả các Thành viên đồng ý

Thứ hai, ACIA bao gồm rất nhiều các quy định nhằm đảm bảo quyền lợi cho cho các nhà đầu tư nước ngoài và các khoản đầu tư của họ khi đầu tư vào một nước ASEAN, trong đó có các quy định về đối xử công bằng và thỏa đáng, tự do chuyển tiền (vốn, lợi nhuận…) ra nước ngoài, đảm bảo an ninh, an toàn, không bị trưng thu trưng dụng tài sản bất hợp lý…

Giải quyết tranh chấp Nhà nước-nhà đầu tư nước ngoài (ISDS):

ACIA đưa vào một Cơ chế Giải quyết tranh chấp Nhà nước-nhà đầu tư nước ngoài (ISDS) trong đó cho phép nhà đầu tư khi có tranh chấp với nước nhận đầu tư có quyền kiện nước đó ra một cơ chế trọng tài độc lập. Quy trình và thủ tục giải quyết tranh chấp theo cơ chế ISDS được quy định khá cụ thể và rõ ràng trong Hiệp định. Phạm vi giải quyết tranh chấp là các tranh chấp liên quan đến các nghĩa vụ về Đối xử Quốc gia (Điều 5), Đối xử Tối Huệ quốc (Điều 6), Quản lý cấp cao và Ban giám đốc (Điều 8), Đối xử đầu tư (Điều 11), Bồi thường trong trường hợp xung đột (Điều 12), Chuyển tiền (Điều 13), Trưng dụng và Bồi thường (Điều 14).

1.1.4.5. Hiệp định thương mại tự do ASEAN-Trung Quốc ACFTA

Cơ chế về tự do và bảo hộ đầu tư:

Cơ chế về tự do và bảo hộ đầu tư trong ACFTA tuân theo 2 nguyên tắc là đối xử quốc gia và nguyên tắc tối huệ quốc. Theo đó:

Bồi thường thiệt hại: Việt Nam cam kết bồi thường thiệt hại cho nhà đầu tư Trung Quốc khoản bồi thường cho thiệt hại của các khoản đầu tư vào lãnh thổ của Việt Nam do chiến tranh hoặc vũ trang khác xung đột, cách mạng, tình trạng khẩn cấp, nổi dậy, nổi dậy hoặc bạo loạn trên lãnh thổ Việt Nam.

Chuyển tiền: Việt Nam cam kết cho phép nhà đầu tư hoặc doanh nghiệp của Trung Quốc chuyển các khoản tiền liên quan đến các khoản đầu tư được bảo hộ một cách tự do, không chậm trễ vào và ra khỏi lãnh thổ Việt Nam bao gồm: phần vốn góp, cả vốn góp ban đầu, lợi nhuận, thu nhập,.. và các khoản thu hợp lý khác.

Quốc hữu hóa: Việt Nam cam kết sẽ không tước quyền sở hữu hoặc quốc hữu hoá một khoản đầu tư được bảo hộ, bất kể là trực tiếp hoặc thông qua biện pháp tương đương với tước quyền sở hữu hoặc quốc hữu hoá đối với nhà đầu tư Trung Quốc trừ một số trường hợp nhất định.

Việc đền bù theo quy định được thực hiện không chậm trễ và tương ứng với giá thị trường của khoản đầu tư bị tước quyền sở hữu tại thời điểm hoặc ngay trước thời điểm việc tước quyền sở hữu được công bố, hoặc khi việc tước quyền sở hữu xảy ra, tuỳ theo thời điểm nào được áp dụng.

Cơ chế giải quyết tranh chấp IDSD trong ACFTA:

Tham vấn, hòa giải, trọng tài (sau khi đã thực hiện 2 cơ chế trên nhưng không thành công). Trừ trường hợp các Bên trong tranh chấp có thoả thuận khác, Uỷ ban trọng tài sẽ bao gồm 3 trọng tài viên. Các trọng tài viên sẽ không được mang quốc tịch của bất kỳ Bên nào trong tranh chấp. Ngoài ra, chủ tịch ủy ban trọng tài sẽ không được có nơi thường trú ở lãnh thổ của một Bên trong tranh chấp.

1.1.4.6. Hiệp định thương mại tự do ASEAN-Australia-New Zealand AANZFTA

Cơ chế về tự do và bảo hộ đầu tư:

Cơ chế về tự do và bảo hộ đầu tư tuân theo 2 nguyên tắc là đối xử quốc gia và nguyên tắc tối huệ quốc. Theo đó:

Bồi thường thiệt hại: Việt Nam cam kết bồi thường thiệt hại cho nhà đầu tư từ Úc, New Zealand đối với thiệt hại gây ra cho khoản đầu tư do xung đột vũ trang, nội chiến, hoặc tình trạng khẩn cấp

Chuyển tiền: Việt Nam cam kết cho phép nhà đầu tư hoặc doanh nghiệp của Úc, Newzealand chuyển các khoản tiền liên quan đến các khoản đầu tư được bảo hộ một cách

tự do, không chậm trễ vào và ra khỏi lãnh thổ Việt Nam bao gồm: phần vốn góp, cả vốn góp ban đầu, lợi nhuận, thu nhập,.. và các khoản thu hợp lý khác

Tước quyền sở hữu và đền bù: Việt Nam cam kết sẽ không tước quyền sở hữu hoặc quốc hữu hoá một khoản đầu tư được bảo hộ, bất kể là trực tiếp hoặc thông qua biện pháp tương đương với tước quyền sở hữu hoặc quốc hữu hoá đối với nhà đầu tư từ Úc, New Zealand trừ một số trường hợp nhất định. Việc đền bù theo quy định được thực hiện không chậm trễ và tương ứng với giá thị trường của khoản đầu tư bị tước quyền sở hữu tại thời điểm hoặc ngay trước thời điểm việc tước quyền sở hữu được công bố, hoặc khi việc tước quyền sở hữu xảy ra, tuỳ theo thời điểm nào được áp dụng.

Cơ chế giải quyết tranh chấp ISDS trong AANZFTA:

Tham vấn, hòa giải, trọng tài (sau khi đã thực hiện 2 cơ chế trên nhưng không thành công). Trừ trường hợp các Bên trong tranh chấp có thoả thuận khác, Uỷ ban trọng tài sẽ bao gồm 3 trọng tài viên. Các trọng tài viên sẽ không được mang quốc tịch của bất kỳ Bên nào trong tranh chấp. Ngoài ra, chủ tịch ủy ban trọng tài sẽ không được có nơi thường trú ở lãnh thổ của một Bên trong tranh chấp.

1.1.4.7. Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Hàn Quốc VKFTA

Cơ chế về tự do và bảo hộ đầu tư:

Mỗi Bên cam kết sẽ đảm bảo quyền lợi cho các nhà đầu từ và khoản đầu tư của các nhà đầu tư của Bên kia thông qua các nghĩa vụ quy định cụ thể trong Chương đầu tư. Trong đó, 4 nghĩa vụ cơ bản là:

Đối xử quốc gia (NT): Mỗi Bên sẽ dành cho các nhà đầu tư và các khoản đầu tư được bảo hộ của Bên kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử của Bên đó dành cho các nhà đầu tư và khoản đầu tư của bên mình.

Đối xử tối huệ quốc (MFN): Mỗi bên sẽ dành cho các nhà đầu tư và các khoản đầu tư được bảo hộ của Bên kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử của Bên đó dành cho các nhà đầu tư và các khoản đầu tư của bất kỳ bên thứ ba nào, trừ trường hợp sự đối xử đó là theo các hiệp định đã có với bên thứ ba hoặc hiệp định giữa các thành viên ASEAN. Trong tương lai nếu một Bên ký bất kỳ thỏa thuận hay hiệp định nào với bên thứ ba mà dành các đối xử ưu đãi hơn cho các nhà đầu tư và khoản đầu tư của bên đó thì cũng không phải dành sự đối xử tương tự cho các nhà đầu tư và khoản đầu tư của Bên kia nhưng phải dành cho Bên kia cơ hội thỏa đáng để đàm phán về việc hưởng các ưu đãi đó nếu được yêu cầu.

Các yêu cầu về hoạt động (Performance Requirements - PR): Các Bên cam kết không áp dụng một số biện pháp ảnh hưởng đến các nhà đầu tư của Bên kia như các yêu cầu: nhà đầu tư phải đạt một tỷ lệ hàm lượng nội địa nhất định; ưu tiên mua hàng nội địa; ràng buộc tỷ lệ nhập khẩu với xuất khẩu; hạn chế việc bán hàng trên lãnh thổ của nước đó; xuất khẩu hàng đạt một tỷ lệ nhất định; chuyển giao công nghệ, quy trình, bí quyết sản xuất cho chủ thể của Bên kia....

Nhân sự quản lý cao cấp (SMBD): Các Bên cam kết không đặt ra các yêu cầu về quốc tịch đối với nhân sự quản lý cao cấp trong doanh nghiệp đầu tư của Bên kia, nhưng có thể yêu cầu đa số thành viên Hội đồng quản trị phải mang một quốc tịch nhất định, hoặc phải cư trú trên lãnh thổ của Bên nhận đầu tư nhưng không được làm ảnh hưởng đáng kể tới khả năng kiểm soát khoản đầu tư của nhà đầu tư.

Giải quyết tranh chấp đầu tư:

VKFTA cũng áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp Nhà nước – nhà đầu tư nước ngoài (ISDS).

Phạm vi áp dụng: Cơ chế giải quyết tranh chấp đầu tư trong VKFTA chỉ áp dụng cho các tranh chấp giữa một Bên (tư cách Nhà nước) và nhà đầu tư của Bên kia do Nhà nước đó vi phạm một số nghĩa vụ cam kết về đầu tư trong Hiệp định gây thiệt hại đến nhà đầu tư hoặc khoản đầu tư của nhà đầu tư của Bên kia liên quan đến việc quản lý, thực hiện, vận hành, hoặc bán hoặc các hình thức định đoạt khác khoản đầu tư đó.

Chủ thể giải quyết tranh chấp: Nhà đầu tư có quyền đưa tranh chấp ra giải quyết tại:

- Tòa án hành chính của nước nhận đầu tư: quy trình và thủ tục sẽ theo quy định và pháp luật của nước đó.
- Trọng tài: theo quy trình và thủ tục quy định trong Hiệp định.

Quy trình giải quyết tranh chấp bằng trọng tài:

Bước 1 – Thông báo về ý định khởi kiện ra trọng tài Khi phát sinh tranh chấp và nhà đầu tư muốn kiện Nhà nước nhận đầu tư ra trọng tài thì sẽ phải gửi Thông báo bằng văn bản cho Nhà nước đó về ý định khởi kiện ra trọng tài ít nhất 90 ngày trước khi nộp đơn kiện.

Bước 2 – Tham vấn Trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhà đầu tư gửi Thông báo về ý định khởi kiện ra trọng tài, các bên phải tiến hành tham vấn và thương lượng.

Bước 3 – Nộp đơn kiện Nếu tham vấn không thành công, nhà đầu tư nếu đáp ứng được các điều kiện sau:

- Nhà đầu tư chấp thuận việc khởi kiện ra trọng tài phù hợp với các thủ tục mà Hiệp định quy định;
- Thời điểm nộp đơn diễn ra ít nhất 6 tháng kể từ khi phát sinh sự kiện tranh chấp;
- Thời điểm nộp đơn diễn ra không quá 3 năm kể từ ngày nhà đầu tư biết về việc vi phạm và thiệt hại phát sinh từ vi phạm;
- Nhà đầu tư đã gửi Thông báo về ý định khởi kiện, và
- Nhà đầu tư hoặc doanh nghiệp là pháp nhân của nước nhận đầu tư mà nhà đầu tư sở hữu, hoặc kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp (chỉ trong trường hợp tranh chấp liên quan đến thiệt hại về lợi ích của nhà đầu tư trong doanh nghiệp đó) đã từ bỏ quyền khởi kiện ra tòa án hành chính của nước nhận đầu tư cũng như bất kỳ cơ chế giải quyết tranh chấp nào khác (trừ các thủ tục yêu cầu tòa án áp dụng biện pháp tạm thời theo pháp luật nội địa, không liên quan tới việc bồi thường thiệt hại) thì nhà đầu tư đó có thể nộp đơn khởi kiện ra trọng tài:
- Theo Công ước ICSID và Quy tắc ICSID về Tố tụng trọng tài, nếu cả hai Bên (Việt Nam và Hàn Quốc) là thành viên của Công ước ICSID;
- Theo Quy tắc Phụ trợ ICSID, nếu chỉ một Bên là thành viên của Công ước ICSID;
- Theo Quy tắc Trọng tài UNCITRAL; hoặc
- Nếu cả hai bên tranh chấp đồng ý, theo bất kỳ tổ chức trọng tài nào hoặc bất kỳ quy tắc trọng tài nào.

Bước 4 – Giải quyết tranh chấp: Tùy theo tổ chức trọng tài và quy tắc trọng tài mà các bên tranh chấp lựa chọn, và phù hợp với các quy định của Hiệp đinh, rọng tài giải quyết tranh chấp của các bên sẽ được thành lập và tiến hành các thủ tục giải quyết tranh chấp giữa các bên.

Bước 5 – Thực thi phán quyết: Phán quyết của trọng tài là chung thẩm, các bên phải tôn trọng và tuân thủ phán quyết đó không chậm trễ. Trong trường hợp kết luận cuối cùng của trọng tài khẳng định nước nhận đầu tư có vi phạm, thì trọng tài có thể ra phán quyết, riêng rẽ hoặc chung, về các nội dung sau:

- Thanh toán thiệt hại về tiền và tiền lãi nếu có; hoặc
- Khôi phục tài sản, hoặc bồi thường tiền và tiền lãi (nếu có) thay cho việc khôi phục tài sản;
- Chi phí trọng tài phù hợp với quy tắc trọng tài được lựa chọn áp dụng.

1.1.4.8. Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về Tự Do, Xúc tiến và Bảo hộ Đầu tư

Cơ chế bảo hộ và tự do đầu tư:

Mỗi Bên Kí kết, trong khu vực của mình, sẽ dành cho các nhà đầu tư của Bên Kí kết kia và những đầu tư của họ tạo điều kiện thuận lợi không kém hơn so với sự đối xử dành cho các nhà đầu tư và những đầu tư của nước mình, trong cùng một hoàn cảnh tương tự như nhau trong việc thành lập, mua lại, mở rộng, hoạt động, quản lí, duy trì, sử dụng, thu lợi và bán hoặc một hình thức chuyển nhượng đầu tư khác.

Mỗi Bên Kí kết, trong Khu vực của mình, sẽ dành cho nhà đầu tư của Bên Kí kết kia và những đầu tư của họ sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho các nhà đầu tư của bất kì nước thứ ba nào và những đầu tư của họ, trong cùng một hoàn cảnh tương tự như nhau đối với các hoạt động đầu tư.

Hiệp định này không đặt ra các ưu đãi về thương mại, đầu tư mà chủ yếu quy định về việc đảm bảo các nguyên tắc trong thương mại quốc tế như nguyên tắc đối xử quốc gia và nguyên tắc tối huệ quốc. Một vấn đề quan trọng nữa mà Hiệp định là việc đảm bảo an toàn trong hoạt động và quyền lợi đầu tư của nhà đầu tư của các thành viên hiệp định.

Cụ thể, Điều 8, Điều 9 Hiệp định này quy định:

"Điều 8

Theo pháp luật và quy định hiện hành của mình, mỗi Bên ký kết sẽ xem xét thuận lợi cho việc xin nhập cảnh, tạm trú và cư trú của thể nhân có quốc tịch của Bên ký kết kia xin nhập cảnh và ở lại lãnh thổ của Bên Ký kết để tiến hành các hoạt động đầu tư.

Điều 9

1. Mỗi Bên ký kết sẽ dành cho hoạt động đầu tư của các nhà đầu tư của Bên ký kết kia trong khu vực của mình sự đối xử công bằng, thỏa đáng và sự bảo vệ và an ninh đầy đủ và lâu dài.

2. Không Bên ký kết nào được trưng thu hoặc quốc hữu hóa những đầu tư của các nhà đầu tư của Bên ký kết kia trong khu vực của mình, hoặc thực hiện bất kỳ biện pháp tương tự với việc trưng thu hoặc quốc hữu hóa (dưới đây gọi là "trưng thu"), ngoại trừ các trường hợp sau:

(a) Vì mục đích công cộng;

(b) Không phân biệt đối xử;

(c) Thanh toán các khoản bồi thường một cách đúng hạn, công bằng và hiệu quả; và

(d) Theo đúng trình tự của pháp luật.

3. Khoản bồi thường phải tương đương với giá trị thị trường thoả đáng của các khoản đầu tư bị trưng thu ngay trước khi việc trưng thu được thực hiện. Giá trị thị trường thoả đáng không phản ánh bất kỳ sự thay đổi nào về giá trị phát sinh từ việc trưng thu được công bố rộng rãi trước khi tiến hành. Khoản bồi thường phải được thanh toán không chậm trễ và kèm theo lãi suất hợp lý, có xem xét đến khoảng thời gian cho đến khi thanh toán. Khoản bồi thường phải được thực hiện thực tế và chuyển tự do và được tự do chuyển đổi sang đồng bản tệ của Bên ký kết có nhà đầu tư và chuyển đổi sang các đồng tiền tự do chuyển đổi theo quy định tại các Điều khoản của Hiệp định của Quỹ Tiền tệ Quốc tế, theo tỷ giá hối đoái được áp dụng trên thị trường vào ngày tiến hành việc trưng thu.

4. Ngoại trừ những quy định tại Điều 14, những nhà đầu tư bị ảnh hưởng sẽ có quyền tiếp cận với các tòa án tư pháp hoặc các tòa hành chính hoặc các cơ quan trực thuộc ở các cấp xét xử của Bên ký kết tiến hành việc trưng thu để được xem xét kịp thời trường hợp của nhà đầu tư và khoản bồi thường theo những nguyên tắc quy định tại Điều này".

Giải quyết tranh chấp:

Theo Khoản 3, Điều 14:

"Nếu bất kỳ một tranh chấp đầu tư nào không thể giải quyết được thông qua thương lượng trong vòng ba tháng kể từ khi nhà đầu tư đề nghị thương lượng bằng văn bản, theo yêu cầu của nhà đầu tư liên quan, vụ tranh chấp đầu tư sẽ được đệ trình theo một trong hai cơ chế sau:

(1) Giải quyết bằng hòa giải hoặc trọng tài theo những quy định của Công ước Washington ngày 18 tháng 3 năm 1965 về Giải quyết Tranh chấp Đầu tư giữa Nhà nước và Công dân của nước khác, nếu Công ước này có hiệu lực giữa các Bên Ký kết, hoặc giải quyết bằng hòa giải hoặc trọng tài theo các Quy định của Quy chế Bổ sung của Trung tâm Quốc tế Giải quyết Tranh chấp Đầu tư, nếu Công ước trên không có hiệu lực giữa các Bên Ký kết; hoặc

(2) Giải quyết bằng trọng tài theo Quy định về thủ tục Trọng tài của Uỷ ban Luật Thương mại Quốc tế của Liên hợp quốc, được Uỷ ban Luật Thương mại Quốc tế cuả Liên hợp quốc thông qua từ ngày 28 tháng 4 năm 1976."

1.2. Cơ sở đánh giá việc tuân thủ pháp Luật Cạnh tranh của doanh nghiệp FDI

1.2.1. Đánh giá mức độ nhận thức về Luật Cạnh tranh

Theo Báo cáo của Cục Quản lý Cạnh tranh (nay là Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng – Bộ Công Thương) thực hiện vào năm 2015 cho biết chỉ có 2% doanh nghiệp (DN) trong nước biết về Luật Cạnh tranh, trong lúc tỉ lệ này ở DN FDI là 78%[2]. Có nghĩa, các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam hiểu khá rõ về Luật Cạnh tranh biết áp dụng Luật này để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp mình, trong lúc còn nhiều trong nước vẫn chưa có sự nhận thức đúng mức về pháp luật cạnh tranh.

1.2.2. Hành vi khác gây tác động đến cạnh tranh

Một trong những hành vi của nhiều doanh nghiệp FDI là chuyển giá, được đánh giá là phức tạp, tinh vi. Điều này có tác động gián tiếp đến hoạt động cạnh tranh trên thị trường.

Theo Báo cáo đánh giá thực trạng hoạt động của DN FDI và chính sách ưu đãi tài chính của Bộ Tài chính từ 2012-2017 cho thấy, quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp FDI duy trì tăng trưởng ở mức cao, tốc độ tăng doanh thu cao hơn tốc độ tăng tài sản (22%) và tốc độ tăng của vốn đầu tư của chủ sở hữu (14%). Lợi nhuận trước thuế năm 2017 của các doanh nghiệp FDI có báo cáo đạt 344.607,5 tỷ đồng, tăng 19,2% so với năm 2016. Một số ngành có sự gia tăng lợi nhuận trước thuế cả về số tuyệt đối và số tương đối, bao gồm: Hoạt động kinh doanh bất động sản tăng 193,3%; Khai thác, chế biến khoáng sản tăng 146,3%; Linh kiện điện tử, máy vi tính và thiết bị điện tử tăng 40,3%...[3]

Mặc dù doanh thu và lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp FDI tăng đều qua các năm, nhưng tỷ lệ doanh nghiệp báo lỗ, lỗ lũy kế và lỗ mất vốn qua các năm tăng cao và chưa có dấu hiệu giảm. Số liệu phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp FDI giai đoạn 2012-2017 cho thấy, số lượng doanh nghiệp FDI báo lỗ hàng năm là từ 44% đến 52% (đặc biệt năm 2017 lên cao nhất là 52% trên số lượng doanh nghiệp có báo cáo). Đồng thời, tốc độ tăng của quy mô đầu tư và hoạt động của các doanh nghiệp báo lỗ và doanh nghiệp lỗ lũy kế cao hơn tốc độ tăng về số lượng doanh nghiệp báo lỗ và doanh nghiệp lỗ lũy kế cho thấy tình trạng chuyển giá của khu vực doanh nghiệp FDI ngày càng gia tăng, phức tạp.

Bên cạnh việc chuyển giá từ Việt Nam ra nước ngoài của nhóm doanh nghiệp FDI như nêu trên, còn có cả hiện tượng chuyển ngược lợi nhuận từ nước ngoài vào Việt Nam để được hưởng ưu đãi lớn về thuế thu nhập doanh nghiệp. Hay chuyển giá giữa các doanh

[2] 2015, Cục Quản lý Cạnh tranh, https://www.moit.gov.vn/web/guest/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/cuc-quan-ly-canh-tranh-bo-cong-thuong-phoi-hop-voi-hiep-hoi-nu-doanh-nhan-viet-nam-vawe-to-chuc-hoi-nghi-phap-luat-canh-tranh-phong-ve-thuong-mai-va-bao-ve-quyen-loi-nguoi-tieu-dung--105019-22.html

[3] 2019, Phạm Thị Tường Vân, "Chống chuyển giá của các công ty xuyên quốc gia và giải pháp đối với Việt Nam", Tạp chí tài chính, http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/chong-chuyen-gia-cua-cac-cong-ty-xuyen-quoc-gia-va-giai-phap-doi-voi-viet-nam-308899.html

nghiệp FDI có quan hệ liên kết và được hưởng các mức ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp khác nhau. Ví dụ, một số dự án được hưởng ưu đãi rất lớn về thuế thu nhập doanh nghiệp như dự án Công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam tại Bắc Ninh và tại Thái Nguyên có hiệu quả hoạt động rất cao, thể hiện qua tỉ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu năm 2015 lần lượt là 30,1% và 61,4%; năm 2016 là 26% và 49%. Trong khi các dự án sản xuất phụ trợ đi cùng có hiệu quả kinh tế thấp. Hành vi chuyển giá thể hiện dưới nhiều hình thức như: công ty mẹ ở nước ngoài bán nguyên vật liệu, thiết bị, máy móc cho công ty con với giá cao hơn thị trường làm tăng chi phí, tăng khấu hao tại công ty con hay công ty con ở Việt Nam thực hiện gia công hoặc bán hàng hóa, dịch vụ cho công ty mẹ với giá thấp hơn thị trường, hạch toán vào chi phí tại Việt Nam một số khoản mục về quảng cáo, tiếp thị, nghiên cứu, mở rộng thị trường, chi phí lãi vay... mà thực chất các khoản chi phí này phải do công ty mẹ tại nước ngoài trang trải. Mục đích của các giao dịch nêu trên là nhằm tối thiểu hóa việc phát sinh thu nhập chịu thuế tại Việt Nam.

Một vấn đề khác, khi đăng ký đầu tư, doanh nghiệp FDI thường kê khai số vốn rất lớn để làm dự án thật hoành tráng. Tuy nhiên, không phải toàn bộ số vốn đó đều được họ mang tiền mặt vào mà phần lớn dùng để nhập khẩu máy móc, thiết bị, công nghệ cho sản xuất. Chỉ một phần rất nhỏ vốn được dùng để mua nguyên vật liệu trong nước và trả lương cho người lao động.

PHẦN 2. TỔNG QUAN VỀ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP FDI TẠI VIỆT NAM

Đầu tư trực tiếp nước ngoài tăng mạnh kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO năm 2007 và liên tiếp ký kết những hiệp định lớn trong những năm gần đây như CPTPP, EVFTA và EVIPA.

2.1. Quy mô của các doanh nghiệp FDI Việt Nam

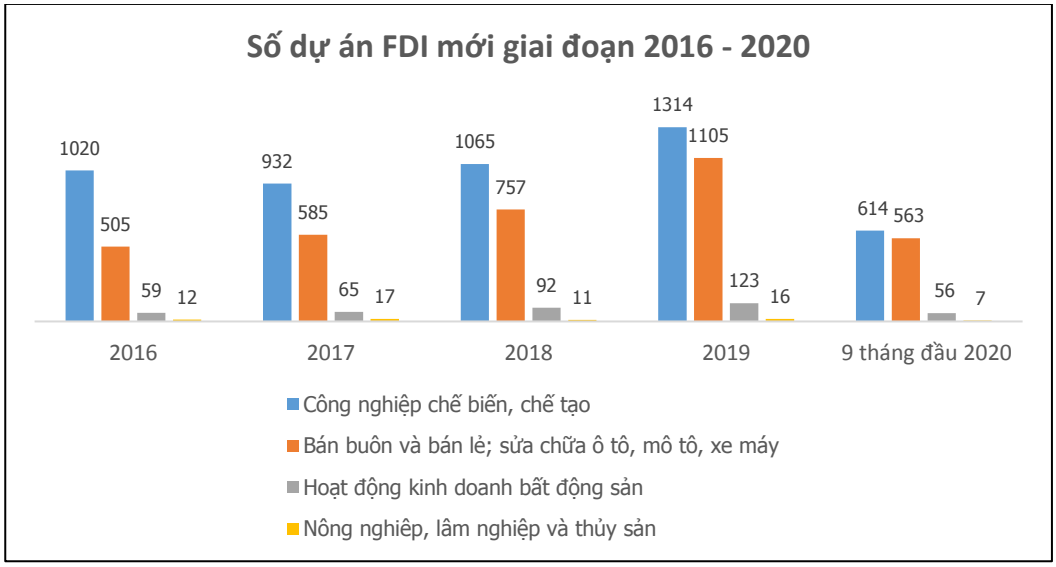
Theo Báo cáo của Cục Đầu tư nước ngoài, tính đến hết năm 2019, tổng vốn đăng ký cấp mới, điều chỉnh và góp vốn mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài đạt 38,02 tỷ USD, tăng 7,2% so với cùng kỳ năm 2018. Như vậy, tính lũy kế đến thời điểm trên, cả nước có 30.827 dự án còn hiệu lực với tổng vốn đăng ký 362,58 tỷ USD; vốn thực hiện lũy kế ước đạt 211,78 tỷ USD, bằng 58,4% tổng vốn đăng ký còn hiệu lực.

Riêng về vốn đăng ký mới năm 2019, cả nước có 3.883 dự án được cấp Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư, tăng 27,5% số dự án so với cùng kỳ năm 2018. Tổng vốn đăng ký cấp mới 16,75 tỷ USD, bằng 93,2% so với cùng kỳ năm 2018. Quy mô vốn đăng ký bình quân của dự án giảm từ 5,9 triệu USD năm 2018 xuống còn 4,3 triệu USD năm 2019.

Về vốn điều chỉnh, có 1.381 lượt dự án đăng ký điều chỉnh vốn đầu tư, tăng 18,1% so với cùng kỳ năm 2018. Tổng vốn đăng ký điều chỉnh 5,8 tỷ USD, bằng 76,4% so với cùng kỳ năm 2018. Trong năm 2019, quy mô điều chỉnh mở rộng vốn của các dự án nhỏ (bình quân 4,2 triệu USD/lượt điều chỉnh, nhỏ hơn mức bình quân của năm 2018 là 6,5 triệu USD/lượt điều chỉnh) và không có dự án tăng vốn lớn như trong cùng kỳ năm 2018.

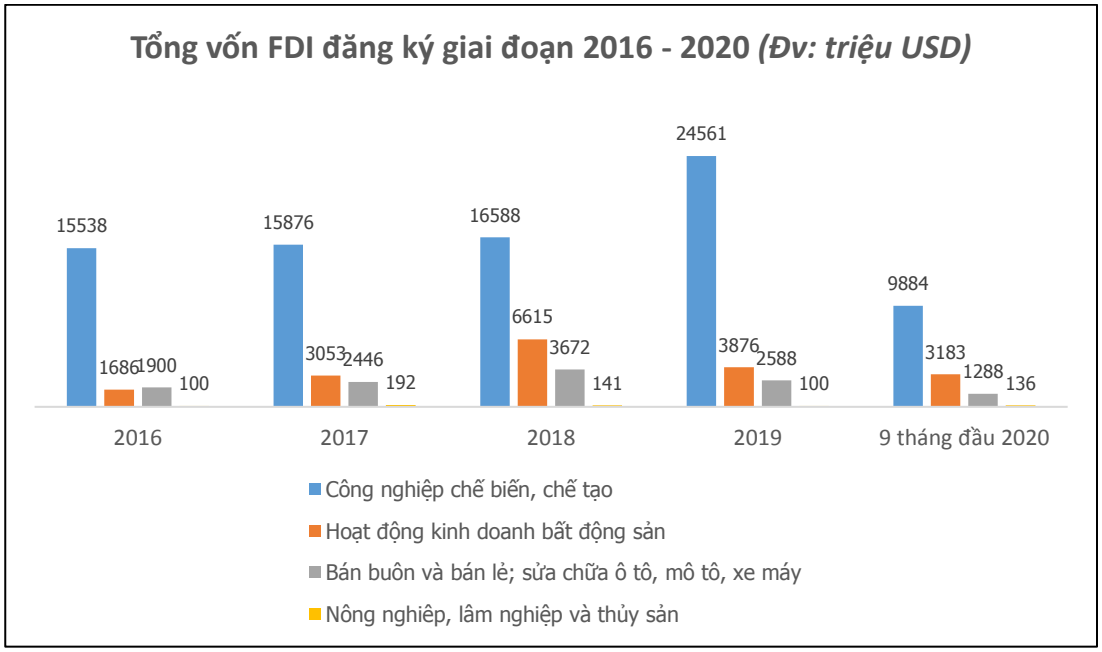
Về góp vốn, mua cổ phần, có 9.842 lượt góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài với tổng giá trị vốn góp 15,47 tỷ USD, tăng 56,4% so với cùng kỳ năm 2018 và chiếm 40,7% tổng vốn đăng ký. Đầu tư theo hình thức góp vốn, mua cổ phần có xu hướng tăng mạnh trong những năm gần đây và chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong tổng vốn đầu tư nước ngoài. Cụ thể, năm 2017 đầu tư theo hình thức góp vốn, mua cổ phần chiếm 17,2% tổng vốn đăng ký, năm 2018 chiếm 27,9% tổng vốn đăng ký, năm 2019 chiếm 40,7% tổng vốn đăng ký. Các nhà đầu tư nước ngoài tham gia góp vốn vào các doanh nghiệp trong nước chủ yếu vào lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo với 45,8% tổng giá trị và kinh doanh bất động sản với 17,8% tổng giá trị.

Hình 1. Số dự án FDI mới giai đoạn 2016 - 2020 tại Việt Nam



Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài, 2020

Hình 2. Tổng vốn FDI đăng ký giai đoạn 2016 - 2020



Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài, 2020

Theo "Báo cáo đánh giá thực trạng hoạt động của doanh nghiệp FDI và chính sách ưu đãi tài chính" của Bộ Tài chính, từ 2012 đến 2017, quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp FDI duy trì tăng trưởng ở mức cao, tốc độ tăng doanh thu cao

hơn tốc độ tăng tài sản (22%) và tốc độ tăng vốn đầu tư của chủ sở hữu (14%). Lợi nhuận trước thuế năm 2017 của các doanh nghiệp FDI có báo cáo đạt 344.607 tỷ đồng, tăng 19,2% so với năm 2016.

Theo số liệu từ "Sách trắng Doanh nghiệp Việt Nam 2020", phân theo loại hình doanh nghiệp, bình quân giai đoạn 2011-2015 tổng cộng có 3,1 triệu lao động làm việc trong khu vực DN FDI. Năm 2018, số lao động trong khu vực FDI lên tới trên 4,7 triệu người, tăng 104,5% so với năm 2017. Thu nhập của lao động làm việc trong các DN FDI xu hướng tăng đều qua các năm, năm 2018 là khoảng 9,7 triệu đồng/tháng/người.

Báo cáo này cũng tổng hợp số liệu từ Báo cáo "Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của Việt Nam 2019" (Báo cáo PCI 2019) do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) phối hợp với Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID) thực hiện dựa trên bộ số liệu của 1.583 doanh nghiệp FDI, đến từ 52 quốc gia, vùng lãnh thổ, trong đó chủ yếu đến từ Châu Á, đặc biệt là Hàn Quốc (471 doanh nghiệp), Nhật Bản (409 doanh nghiệp) và Đài Loan (172 doanh nghiệp).

Theo báo cáo PCI 2019, các doanh nghiệp FDI có xu hướng xu hướng gia tăng cả về quy mô lao động và quy mô vốn đầu tư ở các doanh nghiệp. Điều này chứng tỏ không chỉ dòng vốn FDI tăng, số lượng các dự án FDI sẽ tăng mà còn các nhà đầu tư nước ngoài đang hoạt động sẵn sàng mở rộng quy mô đầu tư hiện tại sau khi đã thực sự trải nghiệm môi trường đầu tư tại Việt Nam.

Bảng 1. Quy mô các doanh nghiệp FDI giai đoạn 2012-2019

Năm	Tỷ trọng doanh nghiệp FDI theo quy mô lao động (%)							
	Ít hơn 5	5-9	10-49	50-199	200-299	300-499	500-999	Trên 1000
2012	2.5	7.5	27.3	29.1	9.9	8.6	8.1	7.0
2013	3.6	5.5	28.1	30.5	9.5	8.8	8.3	6.4
2014	5.3	8.5	29	29.5	6.6	7.6	6.9	6.6
2015	5.7	9.3	31	27.7	6.4	7.0	6.8	6.1
2016	5.9	9.7	29.1	29.8	6.9	7.3	4.9	6.2
2017	7.4	10.9	31	26.2	7.3	5.0	5.8	6.4
2018	9.4	11	32	26.4	5.3	5.5	5.4	4.0
2019	9.1	10.6	32.7	26.4	5.6	5.4	5.2	4.9

Nguồn: Báo cáo PCI 2019

Tỷ lệ doanh nghiệp có số lao động trên 1000 tăng đáng kể (tăng 0.9%) trong giai đoạn 2018-2019, trong khi các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn có xu hướng giảm quy mô lao động. Điều này là đi ngược lại xu hướng những năm trước, khi hầu hết các doanh nghiệp đều tăng số lượng lao động. Mức tăng quy mô lao động trung bình lớn nhất đang diễn ra ở các ngành chế biến gỗ và sản phẩm gỗ, dệt may và cung cấp năng lượng – những lĩnh vực mà trong đó doanh nghiệp gia tăng quy mô để đáp ứng nhu cầu quốc tế và nhu cầu tiêu thụ năng lượng trong nước. Tuy nhiên dễ dàng nhận thấy sự sụt giảm về quy mô lao động do các DN bán buôn/bán lẻ, dịch vụ thông tin và truyền thông hướng đến tự động hóa quy trình sản xuất kinh doanh của mình. Với 2 ngành trên, quy mô lao động trung bình giảm tương ứng 48% và 37% kể từ năm 2016.

Sự thu hẹp quy mô lao động của các doanh nghiệp FDI kéo theo sự sụt giảm tương ứng về quy mô vốn. Năm 2019 có sự giảm nhẹ tỷ lệ các doanh nghiệp nằm trong nhóm có quy mô nhỏ: dưới 0.5 tỷ đồng, từ 0.5 đến 1 tỷ đồng, từ 1 đến 5 tỷ đồng và từ 5-10 tỷ đồng có tỷ lệ lần lượt là 9.8%, 6.2%, 19.3% và 11.7%.

Tỷ lệ các doanh nghiệp thuộc bốn nhóm lớn nhất đều tăng đáng kể trong năm 2019, sau khi giảm mạnh vào năm 2018, tuy nhiên vẫn chưa đạt đến con số cao như trong năm 2017. Điều này cho thấy quy mô bình quân của doanh nghiệp FDI tại Việt Nam có xu hướng nhỏ lại. Một số dự án FDI nhỏ vào Việt Nam để trở thành vệ tinh cho các dự án FDI lớn hơn, nhằm lấn át các DN cung ứng trong nước.

Bảng 2. Quy mô vốn của doanh nghiệp FDI giai đoạn 2012-2019

Năm	Tỷ lệ doanh nghiệp (%) có số vốn từ							
	Dưới 0.5 tỷ đồng	Từ 0.5 đến 1 tỷ đồng	Từ 1 đến 5 tỷ đồng	Từ 5 đến 10 tỷ đồng	Từ 10 đến 50 tỷ đồng	Từ 50 đến 200 tỷ đồng	Từ 200 đến 500 tỷ đồng	Trên 500 tỷ đồng
2012	2.3	4.2	14.8	17	29.6	19.5	6.7	5.9
2013	2.5	4.1	15.3	19.3	31.4	16.4	6.1	4.9
2014	5.7	5.5	14	15.7	30.6	16.8	6.2	5.5
2015	6.1	6.1	17.4	16.9	25.8	15.8	6.3	5.7
2016	7	3.5	16.3	13.3	31.6	17.0	5.6	5.7
2017	7.9	5.7	16.7	15.1	27.3	16.8	4.7	5.9
2018	10.9	6.6	20.3	13	25.7	15.9	4.0	3.9
2019	9.8	6.2	19.3	11.7	26.7	16.3	5.0	5.1

Nguồn: Báo cáo PCI 2019

Số vốn đầu tư trung bình đã điều chỉnh lạm phát đã tăng từ 62,5 tỷ đồng (2,7 triệu USD) năm 2016 lên 72,6 tỷ đồng (2,3 triệu USD) năm 2019. Các doanh nghiệp FDI có mức vốn đầu tư lớn nhất trong bộ dữ liệu PCI 2019 là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản, với số vốn gần gấp ba mức vốn trung bình chung toàn quốc (233 tỷ đồng, tương đương 10,1 triệu USD). Tiếp theo là các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất sản phẩm điện tử và lĩnh vực dịch vụ chuyên ngành như kế toán, tư vấn và tư vấn pháp lý. Quy mô vốn trung bình của các doanh nghiệp này lần lượt là 171 tỷ đồng (7,4 triệu USD) và 160 tỷ đồng (7 triệu USD). Đứng thứ ba là các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực chế biến gỗ và các sản phẩm gỗ, đồ nội thất, sản xuất kim khí cơ bản, dệt may, máy tính, xe động cơ và sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn, với quy mô vốn trên mức vốn trung vị và nằm trong khoảng từ 93 đến 120 tỷ đồng (4-5,2 triệu USD). Các lĩnh vực may mặc, sản xuất các sản phẩm từ giấy và từ kim loại đúc sẵn có mức tăng trưởng quy mô vốn cao nhất.

Trong 8 tháng đầu năm 2020, dưới ảnh hưởng tiêu cực của đại dịch Covid-19, vốn góp của các nhà đầu tư nước ngoài theo hình thức góp vốn mua cổ phần vẫn tiếp tục giảm, làm giảm tổng vốn đầu tư thu hút được, mặc dù vốn đăng ký cấp mới và vốn điều chỉnh tăng hơn so với cùng kỳ năm 2019. Tổng vốn đăng ký đạt 9,73 tỷ USD (tăng 6,6% so với cùng kỳ năm 2019). Vốn đầu tư tăng chủ yếu là do dự án Nhà máy điện khí tự nhiên hóa lỏng (LNG) Bạc Liêu được cấp giấy chứng nhận đăng ký đầu tư mới với tổng vốn đầu tư 4 tỷ USD (chiếm 41,1% tổng vốn đăng ký mới). Về vốn điều chỉnh, có 718 lượt dự án đăng ký điều chỉnh vốn đầu tư, giảm 20,9% so với cùng kỳ, tổng vốn đăng ký tăng thêm đạt trên 4,87 tỷ USD, tăng 22,2% so với cùng kỳ. Vốn điều chỉnh trong 8 tháng tăng do có Dự án tổ hợp hoá dầu Miền Nam Việt Nam tại tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu (Thái Lan) điều chỉnh tăng vốn đầu tư thêm 1,386 tỷ USD và dự án Khu Trung tâm đô thị tây Hồ Tây (Hàn Quốc) điều chỉnh tăng vốn đầu tư thêm 774 triệu USD. Đối với góp vốn, mua cổ phần, có 4.804 lượt góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài, giảm 8,2% so với cùng kỳ, tổng giá trị vốn góp 4,93 tỷ USD, bằng 51,8% so với cùng kỳ. Cơ cấu giá trị góp vốn, mua cổ phần trong tổng vốn đầu tư cũng giảm đáng kể so với cùng kỳ năm 2019, từ gần 42% trong 8 tháng năm 2019 xuống 25,2% trong 8 tháng năm 2020.

Bảng 3. Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp FDI qua các năm

Năm	Tỷ lệ DN tăng vốn đầu tư	Tỷ lệ DN tăng quy mô lao động	Tỷ lệ DN báo lãi	Tỷ lệ DN báo lỗ	Doanh thu trung vị (triệu USD, quy về năm 2010)	Chi phí trung vị (triệu USD, quy về năm 2010)
2012	5.2	31.0	60.4	27.5	1.54	0.97

2013	5.1	30.0	63.6	24.1	1.45	0.94
2014	16.1	62.4	57.9	34.2	1.14	0.71
2015	11.4	62.4	55.1	37.6	0.69	1.42
2016	11	63.3	59.0	33.4	0.73	0.49
2017	13.2	62.4	54.3	37.9	2.43	2.02
2018	11.8	58.2	53.1	36.7	2.57	2.20
2019	10.4	61.6	56.2	34.3	0.93	1.51

Nguồn: Báo cáo PCI 2019

Theo Báo cáo PCI 2019, hiệu quả hoạt động của các DN FDI có dấu hiệu chững lại so với năm 2018. Tỷ lệ các doanh nghiệp tăng vốn đầu tư là 10.4%, giảm 1.4% so với năm 2018, tuy nhiên lại có tới 61.6% DN FDI cho biết sẽ tăng quy mô lao động. Trên 56% DN FDI báo lãi trong khi con số DN báo lỗ giảm so với năm 2018 là 2.4%, tuy ít nhưng thể hiện xu hướng tích cực trong đóng góp của khu vực FDI với nền kinh tế.

2.2. Đóng góp của doanh nghiệp FDI đối với nền kinh tế Việt Nam

Nhìn chung, kể từ khi ra đời, đầu tư trực tiếp nước ngoài đã có đóng góp đáng kể vào sự phát triển kinh tế, xã hội, cụ thể như sau:

Thứ nhất, FDI góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực đầu tư trong nước

Trước năm 1997 xảy ra khủng hoảng tài chính châu Á, nguồn vốn FDI ở Việt Nam tăng nhanh, thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Tuy nhiên, cuộc khủng hoảng năm 1997 đã làm FDI giảm khiến cho tốc độ tăng trưởng thời kỳ này cũng giảm theo. Khi nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi, nguồn vốn FDI cũng tăng trở lại, cụ thể trong giai đoạn 2000-2007, tốc độ tăng trưởng đạt bình quân 7,625%. Tuy nhiên, giai đoạn 2008-2009, sau khi Việt Nam gia nhập WTO, FDI tăng mạnh nhưng sau đó lại giảm do chính sách kiềm chế lạm phát cũng như suy thoái kinh tế toàn cầu.

Theo Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), FDI là khu vực phát triển năng động nhất với tốc độ tăng GDP cao hơn tốc độ tăng trưởng cả nước. Trong những năm qua, đóng góp của FDI vào GDP luôn giữ tỷ lệ cao, đặc biệt là trong giai đoạn 2010-2014, với tỷ lệ 24,4% vào GDP của Việt Nam. Tác động của FDI thể hiện rõ hơn thông qua:

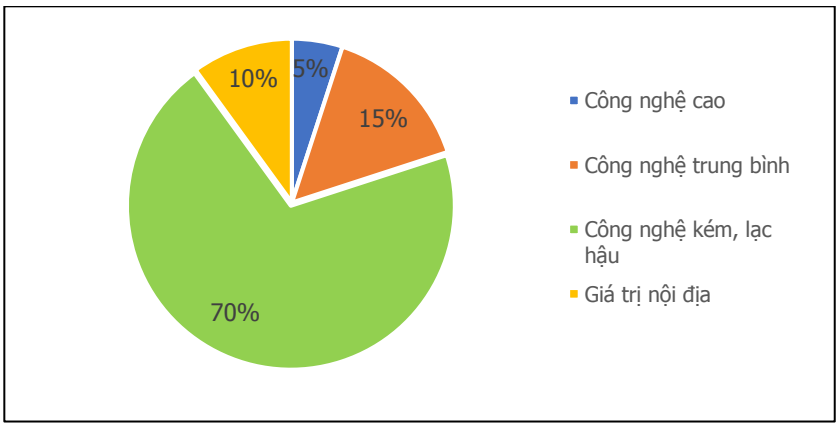
Bổ sung tổng vốn đầu tư cho xã hội: Khu vực FDI đóng vai trò quan trọng trong phát triển vốn đầu tư tại Việt Nam. Trong giai đoạn 2005-2015, vốn FDI chiếm 22,8% tổng vốn đầu tư xã hội. Giai đoạn 2016 - 2019 dòng vốn này tiếp tục gia tăng mạnh mẽ.

Đóng góp đáng kể vào nguồn thu ngân sách: Đóng góp của đầu tư nước ngoài vào ngân sách ngày càng tăng. DN FDI đóng góp đáng kể vào ngân sách nhà nước (NSNN) qua các năm: Năm 2012, hơn 83 nghìn tỷ đồng; năm 2013 hơn 111 nghìn tỷ đồng; năm 2014 hơn 123 nghìn tỷ đồng; năm 2015 hơn 140 nghìn tỷ đồng; năm 2016 là 161 nghìn tỷ đồng, chiếm 19% tổng thu của NSNN; năm 2017 chiếm 14,5% tổng thu của NSNN. Giai đoạn 1988 - 2014, khu vực FDI đã tạo ra hơn 2,3 triệu việc làm trực tiếp và hàng triệu việc làm gián tiếp, bao gồm hàng chục nghìn kỹ sư, nhà quản lý, công nhân lành nghề, với thu nhập, lao động và kinh doanh ngày càng tăng. Các con số này đã tăng lên đạt gần 4 triệu việc làm trực tiếp và khoảng hơn 6,5 triệu việc làm gián tiếp trong năm 2019.

Thứ hai, DN FDI giúp đẩy nhanh quá trình chuyển giao công nghệ

Một trong lý do chính các nước đang phát triển như Việt Nam thu hút FDI là có được chuyển giao công nghệ từ các DN FDI. Thông thường mức độ chuyển giao khoa học công nghệ của khu vực FDI được cho là cao hơn hoặc bằng các thiết bị tiên tiến đã có trong nước và tương đương với các nước trong khu vực. Tại nước ta, việc chuyển giao công nghệ từ DN FDI sang DN trong nước là có nhưng số lượng hợp đồng chuyển giao công nghệ tại Việt Nam vẫn còn rất hạn chế. Theo Hiệp hội DN đầu tư nước ngoài (2016), các hợp đồng chuyển giao công nghệ đều được thực hiện dưới dạng chuyển giao từ công ty mẹ sang công ty con tại Việt Nam, chứ chưa có hợp đồng nào chuyển giao từ DN FDI sang các DN trong nước. Theo điều tra "Năng lực cạnh tranh và công nghệ ở cấp độ DN tại Việt Nam từ năm 2010 – 2014" của Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương (2015), nếu xét cả DN trong cùng ngành và khác ngành, có khoảng 80% chuyển giao công nghệ diễn ra giữa các DN trong nước, còn chuyển giao công nghệ diễn ra từ các DN FDI cho DN trong nước cùng và khác ngành chỉ chiếm dưới 20%.

Hình 3. Tỷ lệ chuyển giao công nghệ của dự án FDI tại Việt Nam



Nguồn: Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương, 2020

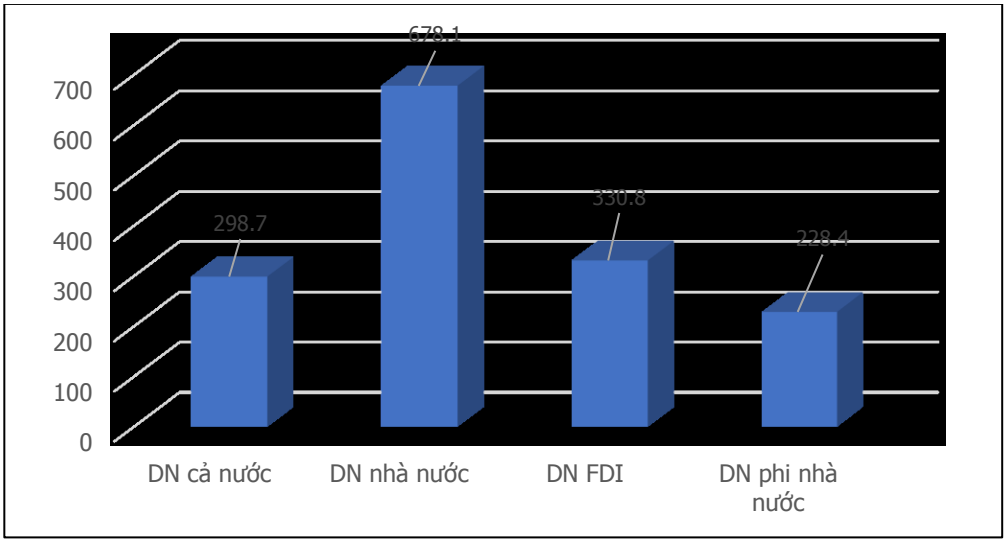
Những dẫn chứng trên chứng tỏ Việt Nam chưa tận dụng nguồn vốn FDI để có được công nghệ, nâng cao khả năng cạnh tranh quốc gia, gây thiệt thòi lớn cho DN trong nước. Có hai nguyên nhân chính: những hạn chế trong quá trình phân cấp đầu tư ở các địa phương và từ bản thân các DN FDI. *Đầu tiên,* giữa các địa phương chưa có sự đồng bộ về chính sách khuyến khích đầu tư, ưu tiên số lượng hơn là chất lượng dự án FDI, khiến việc thu hút đầu tư trở nên gấp gáp, chỉ để lấp đầy các khu công nghiệp hoặc có vốn để bổ sung vào chỉ tiêu vốn đầu tư. *Thứ hai,* về phía các DN FDI, nhìn chung không có nhiều động lực để các doanh nghiệp này tiến hành chuyển giao các công nghệ hiện đại do chủ yếu chỉ đầu tư vào các ngành thâm dụng lao động và vốn. Đối với các sản phẩm công nghệ cao như điện tử, máy tính… các doanh nghiệp này cũng chỉ đặt nhà máy ở Việt Nam cho khâu gia công – vốn có giá trị thấp nhất trong chuỗi giá trị toàn cầu – để tận dụng nguồn lao động giá rẻ. Thậm chí, một số doanh nghiệp còn dựa vào những lỗ hổng pháp lý để chuyển những dây chuyền sản xuất đã khấu hao hết và không được phép sử dụng tiếp ở nước sở tại sang Việt Nam để tiếp tục khai thác.

Xét trên phạm vi một quốc gia, hầu hết các nước có công nghệ đi sau sẽ nhập công nghệ qua kênh FDI rồi chuyển sang hình thức chuyển nhượng, sau đó chủ động nghiên cứu và phát triển (R&D), chủ động khai thác công nghệ, làm chủ và sáng tạo. Hàn Quốc mất khoảng 40 năm để hoàn tất giai đoạn "bắt kịp" này, Thái Lan trong khoảng 1986 - 1995, các doanh nghiệp FDI tại Thái Lan tuy vẫn giữ vai trò mũi nhọn về công nghệ và vốn nhưng bị buộc phải liên kết chặt chẽ với các doanh nghiệp nội địa trong hàng loạt khâu và quy trình sản xuất. Còn Việt Nam sau 30 năm tham gia FDI nhưng chỉ dừng ở bước đầu tiên, sẽ phải mất rất nhiều năm nữa mới có thể tiếp cận các công nghệ hiện đại, rút ngắn khoảng cách với các nước phát triển.

Thứ ba, DN FDI đóng góp vào việc tăng năng suất lao động

Dòng vốn FDI là nguồn vốn bổ sung quan trọng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và cải thiện năng suất lao động. Sự hiện diện của dòng vốn FDI giúp dịch chuyển lao động từ khu vực truyền thống, năng suất thấp (khu vực nông nghiệp, lao động phi chính thức) dịch chuyển sang khu vực hiện đại hơn (công nghiệp, dịch vụ). Sự dịch chuyển này có ý nghĩa quan trọng giúp cải thiện năng suất lao động trong ngắn hạn đối với các nước đang phát triển. Hơn nữa, các DN FDI với kinh nghiệm và năng lực tốt hơn (về công nghệ, trình độ quản lý, thị trường) kỳ vọng sẽ có mức tăng trưởng năng suất lao động cao hơn so với khu vực trong nước.

Hình 4. Năng suất lao động trong khu vực doanh nghiệp Việt Nam năm 2019



Nguồn: Kỷ yếu Hội nghị cải thiện năng suất lao động quốc gia năm 2019

Đóng góp của khu vực FDI vào tăng trưởng năng suất lao động chủ yếu đến từ sự dịch chuyển lao động từ khu vực năng suất lao động thấp sang năng khu vực FDI có năng suất lao động cao (chiếm 64%). Còn đóng góp vào tăng trưởng năng suất thực sự từ khu vực FDI chỉ chiếm 36%, đủ để thấy khả năng cạnh tranh, học hỏi và liên kết sản xuất, tham gia vào chuỗi cung ứng của doanh nghiệp trong nước còn yếu, chưa tận dụng hết hiệu ứng lan toản từ khu vực FDI.

Về mặt lý thuyết, dòng vốn FDI tác động đến năng suất lao động của Việt Nam, nhưng tác động tích cực chỉ xảy ra khi doanh nghiệp trong nước có đủ năng lực học hỏi công nghệ mới, hoặc có đủ năng lực cung cấp đầu vào cho doanh nghiệp nước ngoài. Ngược lại, năng suất lao động cũng có ảnh hưởng không nhỏ tới vấn đề thu hút nguồn vốn FDI. Trong thời gian tới, Việt Nam cần phát triển các dự án phát triển công nghiệp phụ trợ, phát triển chuỗi cung ứng cho doanh nghiệp trong và ngoài nước, hình thành một số cụm ngành để khai thác tác động lan tỏa của FDI ở một số ngành có dung lượng thị trường lớn, ví dụ như các ngành điện tử, chế biến thực phẩm, may mặc, da giày; nhằm nâng cao năng lực các DN trong nước.

Thứ tư, đóng góp của FDI vào xuất khẩu hàng hóa là rất to lớn

Các doanh nghiệp FDI đã trở thành cầu nối quảng bá thương hiệu quốc gia, giúp Việt Nam nhanh chóng tiếp cận và tiến hành hợp tác với nhiều quốc gia, tổ chức quốc, những

trung tâm kinh tế, kỹ thuật, công nghệ lớn trên thế giới, từng bước nâng cao vị thế và năng lực của nước ta trong bối cảnh toàn cầu hóa. Hàng hóa xuất khẩu của doanh nghiệp FDI thậm chí mang nhãn hiệu "Made in Vietnam", từ đó "bạn hàng" của doanh nghiệp FDI thậm chí trở thành bạn hàng của các doanh nghiệp trong nước. Ngoài ra, sự xuất hiện của các DN FDI tại Việt Nam đã tạo sức ép thúc đẩy cải cách về thể chế liên quan đến mở cửa thị trường, tạo thuận lợi thương mại. Những cải cách này không chỉ các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam được hưởng lợi mà lan tỏa sang các doanh nghiệp trong nước. Bên cạnh đó, việc doanh nghiệp FDI xuất khẩu mạnh đã góp phần cân bằng cán cân thương mại và kiểm soát tỷ giá tốt hơn, góp phần ổn định sản xuất.

Trước khi có Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 1987, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam rất nhỏ bé và đơn điệu về chủng loại hàng hóa, hầu hết là sản phẩm thô, chưa qua sơ chế hoặc mức độ chế biến thấp. Ngoài dầu thô và gạo, không có mặt hàng xuất khẩu nào vượt quá 100 triệu USD/năm. Khi các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam đi vào giai đoạn phát triển, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của khu vực này đã góp phần vào tăng trưởng xuất khẩu chung của cả nước.

Từ năm 1991 – 1995 xuất khẩu của khu vực FDI đạt trên 1,12 tỷ USD, đến giai đoạn 1996 – 2000 đạt trên 10,6 tỷ USD, tăng hơn 8 lần so với 5 năm trước và chiếm 23% kim ngạch xuất khẩu cả nước. Trước năm 2001, khu vực doanh nghiệp trong nước chiếm tới 79% kim ngạch xuất khẩu cả nước, khu vực FDI chỉ chiếm 21%. Tuy nhiên, sau Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ (BTA), xuất khẩu của khu vực FDI đã tăng trưởng nhanh chóng và vượt các doanh nghiệp trong nước. Đến trước thời điểm Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) năm 2007, xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước chỉ còn chiếm 63% tổng kim ngạch xuất khẩu. Đến những năm gần đây thì kim ngạch XK hàng hóa của khu vực FDI đã dẫn dắt XK Việt Nam. Trong giai đoạn 2011 – 2019, cũng không ngừng tăng lên, năm 2019 doanh nghiệp FDI có kim ngạch xuất khẩu (kể cả dầu thô) đạt 181.35 tỷ USD, tăng 4.2% so với năm 2018 và chiếm 68.8% kim ngạch xuất khẩu cả nước. Nhờ xuất khẩu khu vực FDI, cán cân thương mại không những được cải thiện mà còn tạo ra xuất siêu trong vài năm gần đây. Đặc biệt là từ những doanh nghiệp FDI lớn với những dự án tỷ đô như dự án Samsung ở Bắc Ninh, dự án nhà máy điện Duyên Hải.

Báo cáo về ảnh hưởng của FDI tới nền kinh tế Việt Nam của Bộ Kế hoạch – Đầu tư cũng chỉ rõ, khu vực FDI có tác động đáng kể đến chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu. Xuất khẩu của Việt Nam đã chuyển dần từ nặng về tài nguyên và nông sản thô sang tăng tỷ trọng sản phẩm chế biến, chế tạo. Tỷ trọng hàng công nghiệp nhẹ đã tăng từ 33,9% năm 2000 lên mức 41,2% năm 2006 và duy trì ở mức gần 40% giai đoạn 2007 - 2015. Đồng thời, tỷ trọng hàng công nghiệp nặng (trừ khoáng sản) tăng từ 37,2% năm 2000 lên 42% năm 2015. Các mặt hàng xuất khẩu với giá trị gia tăng cao và chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam đều có sự đóng góp rất lớn của các doanh nghiệp FDI: điện thoại, vi tính, dệt may, giày dép…

Tác động của đại dịch Covid-19 đến kim ngạch xuất khẩu của khu vực FDI: Theo Cục đầu tư nước ngoài, do ảnh hưởng của dịch bệnh, kim ngạch xuất khẩu của khu vực đầu tư trực tiếp nước ngoài tiếp tục giảm. Trong 8 tháng đầu năm 2020, xuất khẩu (kể cả dầu thô) đạt 113,3 tỷ USD, bằng 95,5% so với cùng kỳ, chiếm 65,1% kim ngạch xuất khẩu. Xuất khẩu không kể dầu thô đạt 112,2 tỷ USD, bằng 95,7% so với cùng kỳ năm 2019, chiếm 64,4%. Mặc dù giảm so với cùng kỳ, song tính chung trong 8 tháng năm 2020, khu vực đầu tư nước ngoài vẫn xuất siêu gần 22,6 tỷ USD kể cả dầu thô và xuất siêu 21,4 tỷ USD không kể dầu thô, bù đắp phần nhập siêu 11,6 tỷ USD của khu vực trong nước, giúp cả nước xuất siêu 10,9 tỷ USD.[4]

Thứ năm, doanh nghiệp FDI góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại

Vào những năm 1986, khi mà nền nông nghiệp sử dụng máy móc, thiết bị lạc hậu vẫn chiếm tỷ trọng chính trong cơ cấu nền kinh tế với tỷ 38,1%, dịch vụ là 33% và công nghiệp chỉ chiếm 28,9%. Tuy nhiên đến năm 2017, cơ cấu này có sự thay đổi đảo chiều, dịch vụ chiếm tỷ trọng cao nhất với 41,3%, công nghiệp và xây dựng chiếm 33,34%; khu vực nông lâm nghiệp và thuỷ sản chỉ còn chiếm 15,34%.

Để đạt được sự thay đổi tích cực trên, không thể phủ nhận vai trò quan trọng của các doanh nghiệp FDI. Các doanh nghiệp FDI đóng góp cho ngân sách nhà nước với giá trị ngày càng gia tăng, góp phần chuyển dịch cơ cấu nông nghiệp, đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao giá trị hàng nông sản xuất khẩu, tiếp thu những công nghệ tiến tiến, tạo ra những sản phẩm mới, năng suất và có khả năng cạnh tranh. doanh nghiệp FDI cũng làm tăng năng lực sản xuất của nền kinh tế khi tạo ra 50% giá trị sản xuất công nghiệp.

2.3. Một số hạn chế của doanh nghiệp FDI

Nhìn chung, thu hút đầu tư nước ngoài là một trong những điểm sáng hay thành tựu nổi bật nhất từ khi Việt Nam thực hiện chính sách Đổi Mới đến nay. FDI góp phần làm gia tăng khả năng cạnh tranh của nên kinh tế, tạo việc làm và tăng nguồn thu ngân sách nhà nước. FDI đã đóng góp gần 20% GDP, gần 15% nguồn thu ngân sách, hơn 70% kim ngạch xuất khẩu và đang giải quyết việc làm cho hơn 4 triệu người. FDI cũng góp phần tích cực trong việc đa phương và đa dạng hóa quan hệ đối ngoại của Việt Nam với các nước và tổ chức quốc tế. Bên cạnh những mặt tích cực nêu trên, khu vực DN đầu tư nước ngoài vẫn còn tồn tại một số hạn chế, cản trở quá trình nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia. (Năng lực cạnh tranh của khu vực FDI cao hơn so với khu vực trong nước thể hiện

[4] T.Anh, 2020, Thu hút FDI 8 tháng năm 2020 đạt 19,54 tỷ USD, http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/thu-hut-fdi-8-thang-nam-2020-dat-1954-ty-usd-327154.html

qua năng lực về vốn, năng lực về công nghệ, trình độ quản lý, khả năng tiếp cận thị trường và năng lực tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu).

2.3.1. Hiện tượng "chuyển giá"

Lượng vốn FDI chảy vào Việt Nam liên tục tăng trong giai đoạn 10 năm vừa qua. Tuy nhiên, điều đáng chú ý là có tới khoảng 28% dòng vốn này đến từ các và vùng lãnh thổ có mức thuế thu nhập doanh nghiệp rất thấp hoặc bằng 0 trong giai đoạn vừa qua như: Singapore, Hồng Kông, quần đảo Virgin thuộc Vương quốc Anh, quần đảo Cayman… Do vậy, rất có thể các doanh nghiệp đa quốc gia đến từ những nước và vùng lãnh thổ kể trên có hành vi chuyển lợi nhuận từ Việt Nam sang các nơi đó nhằm giảm bớt mức thuế đáng ra phải nộp ở Việt Nam.

Trong khi đó, trong 16.718 doanh nghiệp FDI có báo cáo năm 2017, có 8.646 doanh nghiệp kê khai lỗ (chiếm 52%) với trị giá lỗ là 86.180 tỷ đồng, có 10.582 doanh nghiệp lỗ lũy kế (chiếm 63%) với trị giá lỗ lũy kế là 397.996 tỷ đồng và có 2.673 doanh nghiệp lỗ mất vốn (chiếm 16%) với trị giá vốn chủ sở hữu là âm (–85.604 tỷ đồng).

Trong 2.673 doanh nghiệp lỗ mất vốn năm 2017 có đến 1.590 doanh nghiệp lỗ mất vốn nhưng vẫn mở rộng sản xuất kinh doanh. Số liệu phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp FDI giai đoạn 2012 – 2017 cũng cho thấy, số lượng doanh nghiệp FDI báo lỗ hàng năm là từ 44% đến 52% (đặc biệt năm 2017 lên cao nhất là 52% trên số lượng doanh nghiệp có báo cáo).

2.3.2. Doanh nghiệp FDI chưa tận dụng hết cơ hội để nâng cao năng lực cạnh tranh

Doanh nghiệp FDI còn phụ thuộc nhiều vào công ty mẹ: Tiềm lực về vốn và công nghệ của các doanh nghiệp FDI phụ thuộc rất lớn vào nguồn lực từ bên ngoài mà cụ thể ở đây là công ty mẹ hoặc công ty con ở nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Điều này làm hạn chế khả năng tự chủ của các doanh nghiệp FDI ở Việt Nam so với các doanh nghiệp trong cùng công ty hoặc cùng tập đoàn tại các nước khác trong khu vực như Trung Quốc, Thái Lan, Hàn Quốc, Malaysia…

Doanh nghiệp FDI tại Việt Nam chủ yếu sản xuất khâu lắp ráp, gia công chủ yếu để xuất khẩu. Đây là khâu sản xuất cuối cùng trong quy trình sản xuất, chỉ rất ít doanh nghiệp sản xuất sản phẩm trưng gian vì thường đòi hỏi vốn lớn và trình độ lao động cao hơn. Hơn nữa, các mặt hàng xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp FDI thường theo đơn đặt hàng của công ty mẹ hoặc cho đối tác nước ngoài theo chỉ định từ bên ngoài, ngành hàng xuất khẩu dù được coi là công nghệ cao nhưng những khâu sử dụng công nghệ cao lại không hiện diện ở Việt Nam. Do đó, rõ ràng, khu vực doanh nghiệp FDI có năng lực về vốn và công nghệ cao hơn so với các doanh nghiệp khu vực trong nước, nhưng lại kém hơn các doanh nghiệp FDI trong cùng tập đoàn hoặc công ty mẹ trong chuỗi giá trị nằm ở ngoài Việt

Nam. Nếu Việt Nam chỉ dựa vào doanh nghiệp FDI như vậy thì khó có thể bắt kịp các nước trong khu vực về năng lực cạnh tranh.

Các tác động của khu vực FDI như tăng năng suất lao động, nâng cao xuất khẩu chủ yếu dựa vào phát triển về chiều rộng của khu vực FDI. Khu vực FDI đưa vốn vào Việt Nam với mục tiêu kết hợp các yếu tố đất đai, lao động giá rẻ, chính sách ưu đãi để tối đa hóa lợi nhuận theo chiến lược kinh doanh mà chưa đem lại các yếu tố làm tăng năng suất theo chiều sâu như công nghệ, tiến bộ khoa học kỹ thuật, trình độ quản lý tiên tiến. Trong thời gian tới, nếu khu vực FDI không tăng cường phát triển theo chiều sâu, thì những tác động trên sẽ làm giảm dần các lợi thế về lao động và chính sách ưu đãi, khi đó năng lực cạnh tranh và tác động thúc đẩy cạnh tranh của khu vực này sẽ giảm.

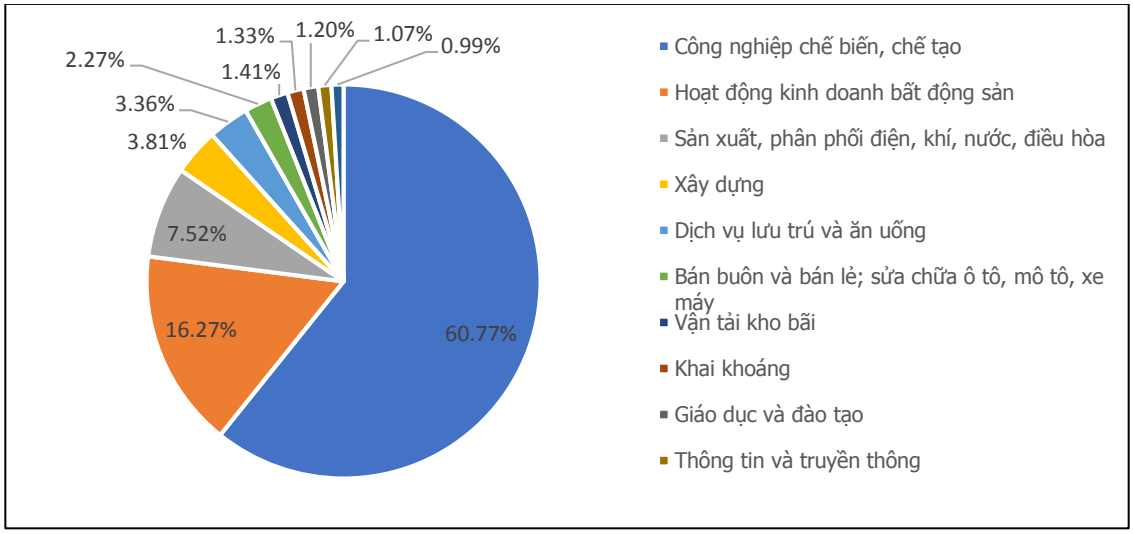
Tóm lại, Việt Nam đã xác định khu vực FDI như đầu tàu của nền kinh tế, đóng góp phần lớn trong sự phát triển chung của nền kinh tế. Tuy nhiên, cần nhìn nhận một thực tế là các DN FDI vẫn tồn tại một số vấn đề mà Việt Nam cần chú ý. Trong những năm tới, Chính phủ cần đẩy mạnh cải cách, cắt giảm các rào cản, loại bỏ các điều kiện kinh doanh bất hợp lý, tạo lập môi trường thúc đẩy đổi mới sáng tạo. Bên cạnh việc chú trọng đầu tư phát triển hạ tầng, để duy trì sức hấp dẫn với nhà đầu tư thì cần tăng cường đầu tư cho nghiên cứu khoa học công nghệ nhằm "bắt kịp" các xu hướng công nghệ; đồng thời, tạo nền tảng thu hút và giữ chân nhân tài, tạo động lực cạnh tranh động và sức hút với các ngành FDI công nghệ cao.

2.4. Phân bổ doanh nghiệp FDI theo ngành, lĩnh vực

2.4.1. Tổng quan

Theo Báo cáo của Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các nhà đầu tư nước ngoài đã đầu tư vào 19/21 ngành trong hệ thống phân ngành kinh tế quốc dân, trong đó lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo chiếm tỷ trọng cao nhất với 222,9 tỷ USD, chiếm 58,5% tổng vốn đầu tư, tiếp theo là các lĩnh vực kinh doanh bất động sản với 59,7 tỷ USD (chiếm 15,7% tổng vốn đầu tư); sản xuất, phân phối điện với 27,6 tỷ USD (chiếm 7,2% tổng vốn đầu tư).

Hình 5. Cơ cấu vốn FDI theo ngành tính đến tháng 8/2020



Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài, 2020

Xét theo số dự án vẫn còn hiệu lực tính đến tháng 8/2020, ngành công nghiệp chế biến, chế tạo đứng đầu với gần 15,000 dự án đang thực hiện. Đứng thứ hai là bán buôn, bán lẻ và sửa chữa ô tô, mô tô, xe máy với khoảng 5,000 dự án. Việt Nam cũng đang chú trọng việc cấp phép cho các dự án FDI thế hệ mới, ưu tiên các dự án FDI có yếu tố phát triển khoa học, công nghệ, tận dụng cách mạng 4.0 nên dễ dàng thấy số dự án trong lĩnh vực hoạt động chuyên môn, khoa học công nghệ đứng thứ ba với gần 3,500 dự án. Hoạt động kinh doanh bất động sản tuy đứng thứ hai về tổng vốn đăng ký đầu tư nhưng số dự án đứng thứ 6 với chỉ 921 dự án đang tiến hành. Ngoài ra, đầu tư FDI vào các ngành xây dựng, dịch vụ ăn uống, lưu trú, ngành vận tải kho bãi cũng tương đối phát triển khi nhìn vào số dự án FDI đều trong khoảng 500-1000.

Bảng 4. 10 ngành có số dự án đầu tư nước ngoài lớn nhất lũy kế đến tháng 8/2020

STT	Ngành	Số dự án (lũy kế đến tháng 8/2020)
1	Công nghiệp chế biến, chế tạo	14,968
2	Bán buôn và bán lẻ; sửa chữa ô tô, mô tô, xe máy	5,041
3	Hoạt động chuyên môn, khoa học công nghệ	3,445
4	Thông tin và truyền thông	2,290

5	Xây dựng	1,750
6	Hoạt động kinh doanh bất động sản	921
7	Dịch vụ lưu trú và ăn uống	883
8	Vận tải kho bãi	861
9	Giáo dục và đào tạo	564
10	Nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản	500

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài, 2020

Sau 30 năm Việt Nam thực hiện FDI, FDI hiện diện ở hầu hết các ngành trong phân ngành kinh tế quốc dân (19/21 ngành nghề). Hiện 58% tổng số vốn FDI tập trung vào công nghệ chế biến, lắp ráp, chế tạo, tạo ra 50% giá trị sản xuất công nghiệp, góp phần hình thành một số ngành công nghiệp chủ chốt như điện tử, dầu khí, viễn thông…

Theo Báo cáo PCI 2019, xu hướng gia tăng gia nhập thị trường và mở rộng hoạt động ở các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh hàng hóa có hàm lượng công nghệ cao hơn, đòi hỏi lao động có kỹ năng cao hơn. Doanh nghiệp FDI chủ yếu hoạt động trong các lĩnh vực sản xuất chế tạo. Cụ thể là các lĩnh vực sau: thép tiền chế (9,2%), cao su và nhựa (7,2%), máy tính và sản phẩm điện tử (6,7%), dệt may (4,8%) và may mặc (3,16%). Chưa đến 1% doanh nghiệp FDI tham gia lĩnh vực nông nghiệp/thủy sản hoặc khai thác tài nguyên như khai khoáng. Có 28% hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ. Lĩnh vực dịch vụ có nhiều doanh nghiệp FDI hoạt động nhất là bán buôn/bán lẻ (9,4%) và tài chính – bảo hiểm (5,25%). Năm 2019 ghi nhận sự gia tăng mạnh về tỷ lệ doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực năng lượng. Năm 2016, tỷ lệ các doanh nghiệp này chỉ chiếm 1,3% trong mẫu điều tra toàn quốc, song đến năm 2019 đã nhanh chóng tăng lên 4%.

Tỷ lệ doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất máy tính, các sản phẩm điện tử tăng mạnh từ 2,73% năm 2016 lên 6,7% năm 2019. Nếu tính gộp tiểu ngành này với tiểu ngành sản xuất thiết bị điện tử thì tỷ lệ doanh nghiệp thuộc lĩnh vực này đã tăng gần gấp đôi trong 4 năm qua, lên gần 9% trên tổng số doanh nghiệp. Cũng trong giai đoạn này, tỷ lệ doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực may mặc đã giảm từ 6% năm 2016 xuống còn 3,2% năm 2019. Những xu hướng này cho thấy sự gia tăng đáng chú ý các ngành sản xuất có trình độ công nghệ cao hơn tại Việt Nam, có thể đã được thúc đẩy bởi sự chuyển dịch trong các chuỗi giá trị toàn cầu do các diễn biến liên quan đến việc Mỹ đánh thuế hàng hóa Trung Quốc.

Vốn FDI ngày càng có xu hướng tập trung vào một số ít nhóm ngành chủ lực, gắn với lộ trình cắt giảm thuế quan và mở cửa các lĩnh vực đầu tư hấp dẫn theo cam kết FTA. Tỷ trọng vốn đăng ký tập trung vào 5 nhóm ngành hàng đầu với 87,9% tổng vốn đăng ký.

Thống kê từ năm 2001 đến nay cho thấy, vốn FDI vào ngành Dịch vụ, nhất là kinh doanh bất động sản, có chiều hướng tăng nhanh và là ngành đứng thứ 2 về thu hút vốn FDI, chỉ sau công nghiệp chế biến, chế tạo. Tính chung trong hơn 30 năm qua, đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh BĐS chỉ chiếm 2,8% tổng số dự án, nhưng chiếm tới 16,8 % tổng vốn đăng ký; vốn đầu tư bình quân lên tới 74,4 triệu USD/dự án, gấp hơn 5 lần quy mô vốn bình quân mỗi dự án trong ngành công nghiệp chế biến, chế tạo.

Ngược lại, với năm nhóm ngành hàng đầu, sức hút đầu tư FDI của các ngành khác còn nhiều hạn chế, điển hình nhất là Nông nghiệp. Mặc dù, dân số Việt Nam tập trung chủ yếu ở khu vực nông thôn (khoảng 67%), lao động làm việc trong khu vực này chiếm khoảng 46% lao động toàn xã hội và nông nghiệp đóng góp khoảng 17% GDP Việt Nam (Tổng cục Thống kê, 2016)... nhưng nguồn vốn FDI đầu tư vào lĩnh vực này chỉ chiếm 1,7% tổng số dự án và 1% tổng số vốn FDI vào Việt Nam. Có thể khẳng định với mức đầu tư thấp, nguồn vốn FDI không đóng vai trò đối với sự phát triển nông nghiệp, nông thôn Việt Nam.

Phân tích về quy mô dự án theo ngành cũng cho thấy sự khác nhau đáng kể giữa các ngành. Dự án có quy mô vốn bình quân lớn nhất là lĩnh vực sản xuất, phân phối điện, khí, nước, điều hòa với 192,4 triệu USD/dự án. Quy mô dự án lớn thứ 2 là lĩnh vực BĐS với 74,4 triệu USD/dự án; tiếp đó là lĩnh vực khai khoáng với 45,3 triệu USD/dự án. Lĩnh vực chế biến, chế tạo có quy mô khoảng 14,9 triệu USD/dự án, nhỉnh hơn một chút so với bình quân một dự án FDI chung (12,3 triệu USD/dự án). Các lĩnh vực chuyên môn, khoa học công nghệ mặc dù được NĐT nước ngoài quan tâm hơn lĩnh vực nông nghiệp song số vốn đăng ký cũng chỉ chiếm 0,9% tổng vốn đăng ký, tương đương với quy mô trung bình chỉ đạt 1,1 triệu USD/dự án.

Lượng vốn ít, quy mô dự án nhỏ ở nhiều lĩnh vực cho thấy thực tế rằng, Việt Nam chưa thu hút được vốn FDI vào phát triển các ngành công nghiệp lớn, chưa phát huy được tiềm năng, lợi thế ở các lĩnh vực năng lượng, sản xuất ô tô có trọng tải nặng, thiết bị nâng đỡ phục vụ cảng biển, thiết bị quang học, vật liệu mới, chế biến nông lâm, thủy sản… Một điều dễ nhận thấy, là FDI vào Việt Nam chủ yếu là những ngành sử dụng nhiều lao động giản đơn như: may mặc, giày dép. Các doanh nghiệp (DN) FDI chủ yếu tập trung vào hoạt động gia công, lắp ráp, nguyên vật liệu chủ yếu nhập từ nước ngoài nên giá trị gia tăng còn thấp. Phát triển kết cấu hạ tầng và nông nghiệp là lĩnh vực Việt Nam ưu tiên, có nhu cầu và tiềm năng lớn nhưng kết quả thu hút FDI còn chưa tương xứng. Một số dự án chưa tuân thủ nghiêm túc quy định của pháp luật bảo vệ môi trường, hiệu quả sử dụng đất của nhiều dự án FDI chưa cao... Do đó, việc cần thiết là chuyển hướng ưu tiên thu hút FDI vào các ngành, lĩnh vực công nghệ cao, tiên tiến, công nghệ thân thiện với môi trường, năng lượng sạch, năng lượng tái tạo; sản xuất thiết bị y tế, cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe, giáo dục và đào tạo, du lịch chất lượng cao, dịch vụ tài chính, logistics và các dịch vụ hiện

đại khác; sản xuất nông nghiệp công nghệ cao, nông nghiệp thông minh; phát triển kết cấu hạ tầng kỹ thuật hiện đại, đặc biệt là các ngành nghề mới trên nền tảng công nghiệp 4.0.

2.4.2. Tác động của FDI đến một số ngành tiêu biểu

2.4.2.1. Ngành công nghiệp chế biến, chế tạo

Theo Bộ Kế hoạch–Đầu tư, FDI vào Việt Nam có sự nhảy vọt trong ngành chế biến, chế tạo (năm 2019 số vốn đăng ký của các dự án đạt 12.093 triệu USD, chiếm 72,2% tổng vốn đăng ký cấp mới). Hàn Quốc là nhà đầu tư lớn nhất trong lĩnh vực này.

Về ngành công nghiệp chế biến: Nguyên nhân chính giải thích tại sao ngành công nghiệp chế biến lại tiềm năng với các nhà đầu từ FDI là Việt Nam có mặt trong top 5 "giỏ thực phẩm thế giới" do có nguồn nông sản, thủy hải sản phong phú, đa dạng. Tính chung cả năm 2019, tổng sản lượng thủy sản các loại ước tính đạt 8,2 triệu tấn, tăng 5,6% so với năm trước. Việt Nam cũng đứng đầu thế giới về xuất khẩu gạo với sản phẩm gạo ST25 nhận giải gạo cao nhất thế giới. Năm 2019, sản lượng thịt heo xuất chuồng, ước tính đạt 3,3 triệu tấn. Còn với nhóm cây ăn quả, thống kê cho thấy, sản lượng cam đạt 960.900 tấn, tăng 12,4% so với năm trước; bưởi đạt 779.300 tấn, tăng 18,2%; xoài đạt 814.800 tấn, tăng 2,9%; thanh long đạt hơn 1,2 triệu tấn, tăng 15%...Điều này bước đầu làm tăng giá trị, tăng mức độ nhận diện của người tiêu dùng thế giới đến hàng nông thủy hải sản Việt Nam trên thị trường quốc tế. Ngoài ra, một lý do khác là ý thức người dân giảm sản lượng để chú trọng tăng chất lượng, chẳng hạn như người dân tập trung sản xuất nhãn và vải theo tiêu chuẩn VietGAP, GlobalGAP nên dù sản lượng vải chỉ đạt 272.000 tấn, giảm 30,1% và nhãn đạt gần 508.000 tấn, giảm 6,6% so với cùng kỳ năm 2018, nhưng giá trị xuất khẩu thì cao hơn gấp đôi…

Gần đây, có khá nhiều trường hợp doanh nghiệp nội được sáp nhập/mua lại bởi các tập đoàn nước ngoài. Điển hình là Tập đoàn đa ngành CJ (Hàn Quốc) đã mua cổ phần chi phối của Công ty Thực phẩm Minh Đạt, Công ty cổ phần Chế biến hàng xuất khẩu Cầu Tre… Ngoài ra, một số thương hiệu thực phẩm chế biến, thức uống giải khát trong nước cũng đã rơi vào tay doanh nghiệp ngoại như Kinh đô, Bibica, Sabeco, Tribeco…

2.4.2.2. Với ngành bán lẻ và tiêu dùng nhanh (FMCG)

Ngành bán lẻ

Về đối tác đầu tư:

Từ thời gian đầu Việt Nam cho phép được đầu tư lĩnh vực bán lẻ từ các nhà đầu tư nước ngoài, một số thương hiệu bán lẻ từ châu Âu đã gia nhập thị trường. Điển hình là Cora (Pháp, sau này là BigC), Parkson (Malaysia), Mega Market (Đức, sau thuộc Thái

Lan), Melinh Plaza (Bahamas). Tới nay đã có thêm nhiều đối tác nước ngoài đầu tư vào thị trường bán lẻ Việt Nam, nhưng nổi bật nhất có thể kể đến các đối tác đến từ Thái Lan, Hàn Quốc, Nhật Bản, Pháp…

Theo thống kê của Deal Street Asia, hiện Thái Lan đã chiếm tới 50% thị phần dịch vụ bán lẻ của Việt Nam. Các doanh nghiệp Thái Lan thâu tóm thị trường chủ yếu qua con đường mua lại và sáp nhập (M&A) với nhiều thương vụ lớn, bắt đầu từ năm 2013. Năm 2013, Tập đoàn Berli Jucker (BJC) mua lại 65% cổ phần của công ty cổ phần Thái An và giành quyền kiểm soát Phú Thái Group, một doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực phân phối và bán lẻ ở miền Bắc. 42 cửa hàng FamilyMart vốn thuộc sở hữu của liên doanh giữa công ty này và Nhật Bản chuyển về tay Berli Jucker và được đổi tên thành B'Mart. Năm 2014, BJC tiếp tục mua lại chuỗi siêu thị Metro Cash & Carry với giá 655 triệu Euro. BJC tiếp quản toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty Metro Cash & Carry Việt Nam (MCC Việt Nam) bao gồm 19 trung tâm phân phối và danh mục bất động sản có liên quan. Năm 2015, Tập đoàn Central Group mua lại 49% cổ phần công ty sở hữu chuỗi siêu thị điện máy Nguyễn Kim. Năm 2016, TCC Holding (công ty mẹ của Berli Jucker) đứng ra hoàn tất thương vụ mua lại Metro Vietnam. Cũng trong năm 2016, Central Group mua lại BigC Vietnam từ Casino Group của Pháp với giá 1, 14 tỷ USD. Sau đó tập đoàn này tiếp tục thương vụ mua lại trang bán hàng điện tử Zalora Vietnam với giá 10 triệu USD.

Nhật Bản đứng thứ hai về vốn đầu tư vào thị trường bán lẻ Việt Nam với sự hiện diện của tập đoàn bán lẻ lớn nhất Nhật Bản AEON từ năm 2011. Năm 2015, AEON đã thực hiện thương vụ mua lại 30% cổ phần Fivimart và 49% Citimart. Trong năm này, tập đoàn bán lẻ Takashimaya mở trung tâm thương mại đầu tiên ở TP.HCM với số vốn 290 triệu USD. Năm 2017, Idemitsu Kosan - doanh nghiệp lớn thứ hai trong ngành xăng dầu Nhật Bản – tham gia thị trường bán lẻ xăng dầu Việt Nam với Trạm xăng 100% vốn nước ngoài đầu tiên mang tên Idemisu Q8 được mở tại Khu công nghiệp Bắc Thăng Long.

Hàn Quốc là quốc gia xếp thứ 3 khi tập đoàn Lotte đầu tư vào các trung tâm thương mại Lotte Centre, hệ thống siêu thị Lotte Mart, cụm rạp chiếu phim Lotte Cinema và cửa hàng ăn nhanh Lotteria.

Khó khăn:

Tuy nhiên, về mức độ phát triển của khối doanh FDI bán lẻ trong tương quan với các nhà bán lẻ trong nước, thực tiễn cho thấy việc thích nghi và phát triển tại thị trường Việt Nam của các nhà bán lẻ nước ngoài trong thời gian qua thường không được như kỳ vọng ban đầu của họ. Điển hình như: Metro - Đức đã bán lại cả chuỗi 19 siêu thị Metro cho TC Land của Thái Lan vào năm 2015 và từ đó đến nay, TC Land vẫn đang trong quá trình tái cơ cấu, chuyển đổi mô hình hình doanh mà chưa mở mới được siêu thị nào. Casino - Pháp bán lại chuỗi 66 siêu thị Big C cho BJC Thái Lan và hiện nay vẫn đang trong quá

trình ổn định tổ chức, mới chỉ mở thêm được duy nhất một siêu thị tại Hà Nội. Parkson đến nay đã đóng cửa 5/9 trung tâm thương mại và báo lỗ liên tiếp 8 năm gần đây. Aeon phải chuyển lại 30% cổ phần trong hệ thống 23 siêu thị Fivimart - Aeon cho Vingroup vào cuối năm 2018 để Vingroup sở hữu 100% hệ thống này và đến nay, sau 8 năm hoạt động tại Việt Nam Aeon cũng mới mở được 04 Trung tâm thương mại Aeon thay vì kỳ vọng vài chục trung tâm thương mại như ban đầu. Gần đây nhất, ngày 16/5/2019, Tập đoàn Auchan Pháp tuyên bố sẽ rút khỏi thị trường Việt Nam sau 5 năm hoạt động và chuyển nhượng lại chuỗi 18 siêu thị cho Liên hiệp Hợp tác xã thương mại Thành phố Hồ Chí Minh (Saigon Co.op).[5]

Hơn nữa, mặc dù được đánh giá là vẫn còn dư địa lớn để phát triển, song các nhà đầu tư nước ngoài đã có mặt tại Việt Nam cho rằng ngành này vẫn còn nhiều khó khăn và rất cần cơ quan quản lý có giải pháp để hỗ trợ, tháo gỡ. Giá mặt bằng bán lẻ ở Việt Nam đang ở mức cao so với các nước trong khu vực, trong khi hiệu suất kinh doanh trên mỗi m2 diện tích lại thấp hơn. Khó khăn khác là nguồn nhân lực chất lượng cao trong lĩnh vực bán lẻ luôn khan hiếm. Chi phí tuyển dụng nhân sự đầu vào rất cao. Để có nguồn nhân lực của mình, các doanh nghiệp trong lĩnh vực này thường phải xây dựng các chương trình đào tạo tại Việt Nam và đổi mới liên tục để phù hợp với thị trường. Đồng thời, tổ chức các chương trình trao đổi nhân sự giữa chi nhánh tại các quốc gia trong tập đoàn để chia sẻ và học hỏi thêm kinh nghiệm.

Nhận định từ chuyên gia:

Theo ông Vũ Vinh Phú – chuyên gia ngành bán lẻ dẫn số liệu Bộ Công Thương, cho biết doanh nghiệp FDI tham gia thị trường bán lẻ Việt Nam chủ yếu ở phân khúc thị trường bán lẻ hiện đại, trong đó có khoảng 15% thị phần của phương thức bán lẻ qua trung tâm thương mại, siêu thị có diện tích trên 500m^2; 50% thị phần của phương thức bán lẻ qua cửa hàng tiện lợi, 10% thị phần của phương thức bán hàng qua siêu thị mini và khoảng 50% thị phần của phương thức bán lẻ không thông qua cửa hàng. Ông Phú cũng cho rằng: "Đáng chú ý, sự cạnh tranh trên thị trường còn nhiều yếu tố không công bằng minh bạch. Ranh giới giữa nhà buôn chân chính và tiểu thương rất mong manh, còn nhiều vụ việc trốn thuế khiến sức ép cạnh tranh của doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước ngày càng mạnh mẽ hơn". Theo báo cáo Bộ Công Thương gửi Quốc hội chỉ rõ, theo số liệu của Tổng cục Thống kê, trong tổng mức lưu chuyển hàng hóa bán lẻ, thành phần kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài hiện nay chiếm khoảng 3,5 - 4%. Doanh nghiệp FDI tham gia thị trường bán lẻ Việt Nam chủ yếu ở phân khúc thị trường bán lẻ hiện đại và chiếm khoảng

[5] Bảo Ngọc, 2019, "Thị trường bán lẻ Việt Nam: Doanh nghiệp nội có "lép vế"?", Báo Công Thương, https://congthuong.vn/thi-truong-ban-le-viet-nam-doanh-nghiep-noi-co-lep-ve-127888.html

25-30% thị phần. Do đó theo ông, các doanh nghiệp FDI hoạt động mạnh mẽ, có nhiều ưu thế hơn so với các doanh nghiệp nội.

Trong hội thảo "Tận dụng không gian chính sách để hỗ trợ các ngành kinh tế nội địa: Trường hợp của ngành chế biến xuất khẩu gỗ và ngành bán lẻ" năm 2016 tại Hà Nội, chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan nhận định: "Tôi thực sự giật mình với con số được đưa ra trong hội thảo là 1.750 dự án FDI vào Việt Nam là làm phân phối. Khi tham gia vào WTO, Việt Nam chưa mở của ngay cho các đại siêu thị, tuy nhiên đấy chỉ là chính sách đối với những hệ thống siêu thị lớn, còn đối với hệ thống nhỏ thì đã "buông lỏng hoàn toàn". Chỉ có một chế độ duy nhất là định nghĩa không gian phải quá 50 m2 mới được mở một cửa hàng. Đây là một lỗ hổng chết người. Lợi dụng kẽ hở đó, các "ông lớn" nước ngoài đã mở các chuỗi cửa hàng nhỏ lẻ hay còn gọi là cửa hàng tiện ích với con số lên đến vài trăm, len lỏi khắp hang cùng ngõ hẻm của Việt Nam, tạo thành thế tấn công toàn diện, dồn dập, mạnh mẽ. Đó là đại siêu thị đối chọi với những siêu thị lớn nội địa, chuỗi cửa hàng tiện ích đối chọi với các chợ truyền thống khiến "chúng ta rất đau".

Phó Giám đốc Sở Công Thương Hà Nội Trần Thị Phương Lan nhận định, thị phần qua kênh bán lẻ hiện đại như TTTM, siêu thị, siêu thị mi-ni… của các doanh nghiệp FDI hiện mới chiếm khoảng 15% đến 17% tổng mức lưu chuyển hàng hóa bán lẻ trên toàn địa bàn; doanh nghiệp trong nước vẫn còn dư địa để phát triển. Nhưng rõ ràng, sự thâm nhập của các doanh nghiệp FDI với tiềm lực tài chính, kinh nghiệm hoạt động đã tạo nên cuộc cạnh tranh khốc liệt trên thị trường bán lẻ. Bên cạnh đó, tại Hà Nội còn có khoảng 1.000 doanh nghiệp FDI mở các cơ sở bán lẻ và hoạt động trong lĩnh vực mua bán hàng hóa, gia tăng cạnh tranh đối với cộng đồng doanh nghiệp trong nước nói chung. Nguồn hàng nhập khẩu có giá rẻ hơn, chất lượng, mẫu mã đa dạng hơn hàng sản xuất trong nước.

Theo nguyên Chủ tịch Hiệp hội Siêu thị Hà Nội Vũ Vinh Phú thì các nhà bán lẻ trong nước cần nhanh chóng học hỏi, nắm bắt công nghệ, kinh nghiệm của các doanh nghiệp phát triển để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình, đồng thời, hoàn thiện các kỹ năng về quản lý, kinh doanh, hoạch định và thực hiện chiến lược kinh doanh, chiến lược phát triển thị trường một cách chuyên nghiệp. Cần tận dụng những lợi thế so với doanh nghiệp FDI như tiềm lực mạng lưới sẵn có, am hiểu thói quen tiêu dùng của người Việt Nam…, để có thể cạnh tranh, giữ được thị phần trên sân nhà.

Như vậy, sự tham gia của các doanh nghiệp FDI vào lĩnh vực phân phối bán lẻ cũng tạo nên những động lực và điều kiện thúc đẩy tốc độ tăng trưởng của lĩnh vực này. Các tập đoàn phân phối nước ngoài gia nhập, đặc biệt là những tập đoàn lớn góp phần gia tăng sức cạnh tranh cho thị trường. Từ đó những sản phẩm kém chất lượng sẽ bị loại bỏ, thay vào đó là các sản phẩm đảm bảo sức khỏe và có chất lượng, do khẩu vị của người tiêu dùng ngày một cao. Điều này vốn dĩ là thế mạnh của các doanh nghiệp nước ngoài, bởi họ không chỉ chú trọng chiến lược giá mà còn nâng cao khả năng cạnh tranh bằng sản phẩm

chất lượng cao và có dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt, một phần đáp ứng tâm lý sính ngoại của người tiêu dùng Việt Nam. Đây cũng được coi là động lực để các doanh nghiệp bán lẻ trong nước đưa ra chính sách đổi mới cũng như liên kết để tạo thành những doanh nghiệp lớn, cạnh tranh trực tiếp với các tập đoàn nước ngoài. Sự xuất hiện của Hiệp hội các nhà bán lẻ Việt Nam (AVR) và những thương vụ M&A trong nước đánh dấu nỗ lực đó. Gần đây, trong năm 2019, tập đoàn Vingroup sau khi mua lại Viễn Thông A, Fivimart, GM Việt Nam, Shop & Go vào tháng 4, sau đó tiếp tục mua lại chuỗi siêu thị Queensland (tám siêu thị) vào tháng 8, và đến tháng 12, Vingroup đã sáp nhập VinCommerce và Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Sản xuất Nông nghiệp (VinEco) vào công ty Hàng tiêu dùng Masan. Tháng 6/2019, Saigon Co.op đã mua lại Auchan Việt Nam bao gồm 15 cửa hàng bán lẻ Auchan, mảng thương mại điện tử và hơn 200 nhân viên.

Nhưng lĩnh vực dịch vụ bán lẻ là một lĩnh vực khá nhạy cảm bởi nó ảnh hưởng đến nhiều bộ phận dân cư trong toàn xã hội, do vậy sự gia nhập của các tập đoàn bán lẻ nước ngoài có thể dẫn tới một số tác động tiêu cực.

Thứ nhất, các nhà bán lẻ hộ gia đình có thể bị đánh bật ra khỏi thị trường, dẫn tới thu hẹp thị phần của các hộ kinh doanh cá thể và họ chưa kịp chuyển sang một lĩnh vực kinh doanh khác. Đồng thời, thu nhập của họ cũng bị giảm sút, khoảng cách về thu nhập giữa nhóm đối tượng này với các nhóm đối tượng khác trong xã hội sẽ càng bị nới rộng. Về mặt xã hội, lượng lao động bị thất nghiệp do kết quả của tình trạng này sẽ là sức ép trực tiếp tạo ra cho các cơ quan nhà nước trong việc tạo việc làm mới.

Thứ hai, có nguy cơ các doanh nghiệp FDI sẽ lũng đoạn thị trường. Các doanh nghiệp FDI tham gia vào thị trường nội địa với một lượng vốn dồi dào, trình độ công nghệ, quản lí hiện đại sẽ thu hút được số lượng lớn các khách hàng, dẫn đến tình trạng phá sản dây chuyền của nhiều hộ cá thể buôn bán nhỏ lẻ. Khi một thị trường chỉ còn lại một vài nhà cung cấp lớn thì sự lũng đoạn thị trường là điều khó tránh khỏi.

2.4.2.3. Ngành hàng tiêu dùng nhanh

Với dự địa tăng trưởng lớn từ thị trường gần 100 triệu dân, ngành hàng tiêu dùng nhanh thu hút lượng lớn đầu tư từ các tập đoàn đa quốc gia. Đối với các nhà đầu tư nước ngoài, sự phong phú của các sản phẩm nông nghiệp và thực phẩm tại Việt Nam là một lợi thế. Việt Nam được coi là một trong năm giỏ thực phẩm hàng đầu trên thế giới và là một trong 15 quốc gia lớn nhất về xuất khẩu nông nghiệp. Việt Nam có doanh thu xuất khẩu thực phẩm chế biến và nông sản đạt hơn 40 tỷ USD trong năm 2018. Đến hết năm 2020, riêng sản phẩm nông sản đã đạt kim ngạch xuất khẩu trên 40 tỷ USD[6]. Sản phẩm Việt Nam hiện có mặt ở 200 quốc gia, bao gồm các thị trường khó tính như Nhật Bản, EU, Anh

[6] http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/xuat-khau-nong-san-huong-toi-muc-tieu-40-ty-usd-tao-but-pha-de-can-dich-329495.html

và Mỹ. Do đó, các doanh nghiệp nước ngoài, đặc biệt là các thương hiệu lớn trong ngành FMCG với lợi thế tài chính, kinh nghiệm và công nghệ đã không bỏ lỡ cơ hội khi liên tục đầu tư vào Việt Nam.

Các tập đoàn này chọn cách thâm nhập vào thị trường Việt Nam thông qua các thương vụ mua bán và sáp nhập (M&A). Điển hình, các thương vụ M&A ngành thực phẩm và hàng tiêu dùng trong giai đoạn 2016 - 2017 có thể kể như: Kido Group (Việt Nam) mua 65% cổ phần (CP) của Công ty CP Dầu thực vật Tường An; CJ Group (Hàn Quốc) mua 65% CP của Công ty TNHH Thực phẩm Minh Đạt và mua 47,33% CP của Công ty CP Chế biến hàng xuất khẩu Cầu Tre; Earth Chemical (Nhật Bản) mua 100% CP của Công ty CP Á Mỹ Gia; Daesang Corp (Hàn Quốc) mua 100% CP của Công ty CP Thực phẩm Đức Việt; Fraser & Neave Ltd. (F&N, Singapore) mua 5,4% CP của Công ty CP Sữa Việt Nam Vinamilk; KKR (Mỹ) mua 7,5% CP của Masan Group; ACA Investments (Nhật Bản) mua 20% CP của Bibo Mart... Các thương vụ M&A được thực hiện tập trung vào lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng. Khối ngoại, đặc biệt các nhà đầu tư từ Thái Lan, Hàn Quốc và Nhật Bản, đóng vai trò quan trọng trong hoạt động M&A tại Việt Nam.

Vấn đề thực hiện trách nhiệm xã hội: Xu hướng quan tâm đến trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp của người dân Việt Nam ngày càng tăng, và Việt Nam là một trong những quốc gia quan tâm đến vấn đề này nhất trên thế giới. Nắm bắt được yếu tố này, các tập đoàn đa quốc gia trong lĩnh vực FMCG đã tận dụng những chiến dịch CSR (Corporate Social Responsibility – Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp) và hoạt động rất tích cực. Các chiến dịch phát triển bền vững của các doanh nghiệp không những mang lại lợi ích kinh doanh cho chính doanh nghiệp đó, mà còn góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân.

Mới đây, ngày 21/06/2020, Liên minh Tổ chức tái chế bao bì Việt Nam (PRO Việt Nam) đã được thành lập, bao gồm 9 doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống, một nửa là các tập đoàn đa quốc gia: Coca Cola Việt Nam, Friesland Campina Việt Nam, Lavie, Nestle, Nutifood, Suntory-PepsiCo Việt Nam, Tetra Pak, TH Group và URC Việt Nam. Các thành viên của tổ chức khẳng định mục tiêu vào năm 2030, tất cả bao bì do các thành viên đưa ra tiêu thụ tại Việt Nam sẽ được thu gom và tái chế. Một tập đoàn lớn khác trong ngành FMCG là Unilever cũng nổi tiếng về trách nhiệm xã hội, nổi tiếng với Kế hoạch Sống bền vững của Unilever (Unilever Sustainable Living Plan -USLP) được giới thiệu vào năm 2010, đặt ra những mục tiêu tham vọng để đưa sự tăng trưởng của tập đoàn tách khỏi tác động môi trường, đồng thời tăng ảnh hưởng tích cực đến xã hội. Những thành tựu mà USLP đã đạt được thông qua hàng trăm chiến dịch lớn nhỏ, đã truyền cảm hứng cho hàng triệu người dân Việt Nam trong 25 năm trở lại đây. Đó là việc Unilever cam kết cải thiện điều kiện vệ sinh và sức khỏe cho hơn 20 triệu người; giảm một nửa tác động đến môi trường liên quan đến sản xuất và sử dụng các sản phẩm của Unilever; nâng cao chất lượng cuộc sống cho hàng triệu người dân trong quá trình phát triển kinh doanh.

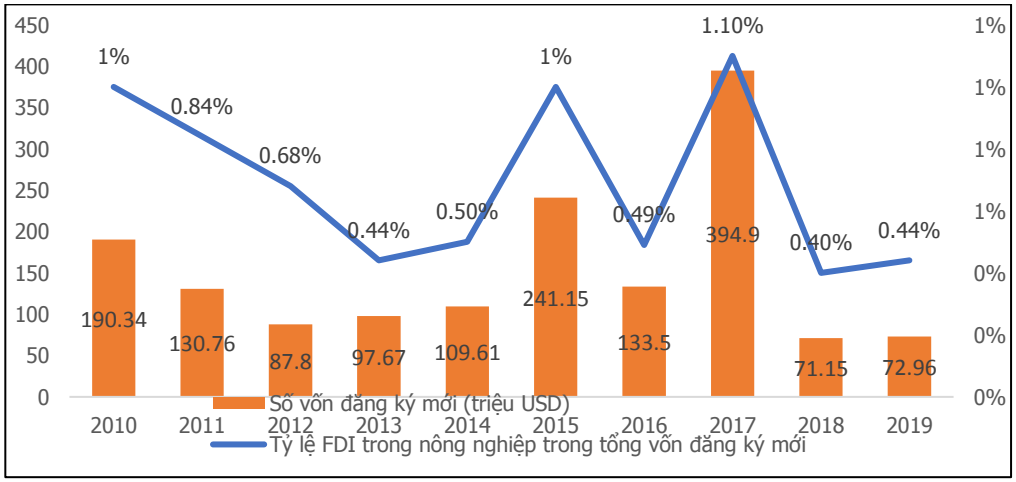
Các dự án như "Vì một Việt Nam khỏe mạnh hơn", "P/S - Bảo vệ nụ cười Việt Nam", "Lifebuoy vì một Việt Nam khỏe mạnh hơn", "Chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới" hợp tác công - tư cùng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, "Nâng cao chất lượng cuộc sống cho phụ nữ thông qua phát triển kinh doanh và giáo dục sức khỏe" hợp tác với Hội Phụ nữ Việt Nam ….đã thực sự giúp tăng niềm tin của người tiêu dùng và các đối tác về những giá trị bền vững mà Unilever luôn hướng đến.

2.4.2.4. Ngành nông nghiệp

Trong khi nguồn vốn FDI của cả nước có xu hướng tăng, thì nguồn vốn đầu tư nước ngoài vào nông nghiệp lại không ổn định, chiếm tỷ trọng rất thấp trong cơ cấu tổng nguồn vốn FDI. Theo số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài, lũy kế đến tháng 8/2020, lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản có 500 dự án FDI vẫn còn hiệu lực với tổng số vốn đầu tư đăng ký là 3.615 triệu USD (tương đương với 0,95% tổng số vốn các ngành). Riêng 8 tháng đầu năm 2020, chỉ có 7 dự án được cấp mới, 47,67 triệu USD vốn đăng ký mới và tổng số vốn đăng ký là 134,72 triệu USD. Nếu tính bình quân quy mô một dự án nông nghiệp mới chỉ đạt 6,89 triệu USD một dự án.

Điều này là có vấn đề vì Việt Nam vốn là quốc gia có lợi thế truyền thống về nông nghiệp. Nếu có thể thu hút được nguồn vốn FDI lớn vào nông nghiệp, bộ mặt nông thôn và đời sống của người dân vùng nông thôn sẽ được nâng cao. Theo bảng số liệu dưới đây, số vốn đăng ký mới cao nhất vào năm 2017 lên mức 394,9 triệu USD, chiếm tỉ trọng 1,1% (tăng khá so với năm thấp về số lượng ở mức 87,5 triệu USD vào năm 2012 và về tỉ trọng ở mức 0,44% vào năm 2013). Tuy nhiên, đến năm 2018, 2019, lượng vốn đăng ký FDI vào nông nghiệp giảm rõ rệt, lần lượt chỉ còn 71,15 và 72,96 triệu USD.

Hình 6. Tình hình FDI trong nông nghiệp của Việt Nam giai đoạn 2010-2019



Nguồn: Tổng cục Thống kê và Cục Đầu tư nước ngoài, 2020

Cơ cấu FDI vào lĩnh vực nông nghiệp theo ngành phân bổ không đều, các dự án FDI chủ yếu tập trung vào một số lĩnh vực như chế biến gỗ, lâm sản, chăn nuôi và chế biến thức ăn chăn nuôi, bước đầu có sự đầu tư vào lĩnh vực trồng trọt (tập trung ở sản phẩm rau, hoa), chế biến nông - lâm - thủy sản. FDI trong nông nghiệp (bao gồm cả chế biến nông sản, lâm nghiệp và thủy sản) được tập trung vào một số ngành. Trong 1988 - 2007, các dự án chế biến nông sản chiếm 54% tổng vốn đăng ký FDI trong nông nghiệp, tiếp theo là trồng rừng và chế biến lâm sản (25%), chăn nuôi và thức ăn chăn nuôi (13%), và trồng trọt (dưới 10%) (FIA, 2012). Từ năm 1998 đến năm 2012, các dự án FDI trong chế biến nông sản đạt 1,2 tỷ USD, tiếp theo là trồng trọt (276 triệu USD), chăn nuôi (190 triệu USD), thủy sản (128 triệu USD), và lâm nghiệp (79,9 triệu USD). Các khoản đầu tư còn lại trong nông nghiệp đạt 501 triệu USD (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn).

Cơ cấu FDI vào lĩnh vực nông nghiệp theo địa phương: Các dự án tập trung ở vùng đồng bằng Nam Bộ và duyên hải Nam Trung bộ, ở phía Bắc, mới chỉ có một số dự án của Nhật Bản đầu tư tại Hà Nam.

Cơ cấu FDI trong lĩnh vực nông nghiệp theo đối tác: Có 50 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp của Việt Nam. Những quốc gia, vùng lãnh thổ hàng đầu trong đầu tư trong nông nghiệp Việt Nam là: Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Malaysia.

Hình thức đầu tư FDI trong lĩnh vực nông nghiệp còn thiếu đa dạng, chủ yếu là hình thức 100% vốn đầu tư nước ngoài (75,6%) và liên doanh chiếm 21,2%.

Khuôn khổ pháp lý cho đầu tư đã có nhiều cải thiện thông qua sự điều chỉnh của Luật đầu tư, Luật doanh nghiệp, Luật quản lý thuế… Đặc biệt để thu hút đầu tư trong nông nghiệp, Chính phủ đã ban hành một số nghị định như: Nghị định số 210/2006/NĐ-CP về chính sách khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp nông thôn; Nghị định số 20/2011/NĐ-CP về hướng dẫn việc thực hiện Nghị quyết số 55/2010/QH2 về miễn, giảm thuế sử dụng đất trong nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2020; Nghị định số 210/2013/NĐ-CP ngày 19/12/2013 về khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp. Thể chế thu hút FDI được phân cấp cho các địa phương, bên cạnh việc đem lại sự năng động hiệu quả cho các địa phương, cũng dẫn đến tình trạng các địa phương cạnh tranh nhau để thu hút FDI. Với mục tiêu đạt tốc độ tăng trưởng cao, các địa phương thường mong muốn thu hút FDI trong lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ.

Thông qua một số đánh giá thực trạng thu hút FDI vào nông nghiệp của Việt Nam cho thấy, thu hút FDI trong lĩnh vực này thấp, không ổn định, chưa tương xứng với tiềm năng của ngành nông nghiệp. Các nguyên nhân chủ yếu dẫn tới tình trạng trên là do hoạt động sản xuất nông nghiệp luôn tiềm ẩn những rủi ro về công nghệ và giá cả; sản xuất nông nghiệp còn manh mún, lạc hậu, trình độ lao động chưa cao, cơ sở hạ tầng phục vụ

sản xuất nông nghiệp, nông thôn vẫn chưa đáp ứng nhu cầu. Hơn nữa, đầu tư vào sản xuất nông nghiệp có lợi nhuận thấp, tốc độ và thời gian thu hồi vốn chậm, và tư duy, công tác vận động xúc tiến thu hút FDI vào nông nghiệp chưa có hiệu quả, thiếu nguồn lực và kinh phí để thực hiện các chương trình xúc tiến đầu tư.

Do đó, cần thiết để hoàn thiện các chính sách thu hút FDI trong nông nghiệp, đặc biệt là nông nghiệp công nghệ cao và xây dựng chuỗi giá trị nông nghiệp chú trọng đến vai trò và kỹ năng của người nông dân.

2.4.2.5. Ngành dịch vụ

Theo báo cáo của Cục Đầu tư nước ngoài, tính lũy kế đến tháng 8/2020, tình hình đầu tư nước ngoài của một số ngành dịch vụ được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 5. Tình hình thu hút vốn FDI của các hoạt động dịch vụ (lũy kế đến tháng 8/2020)

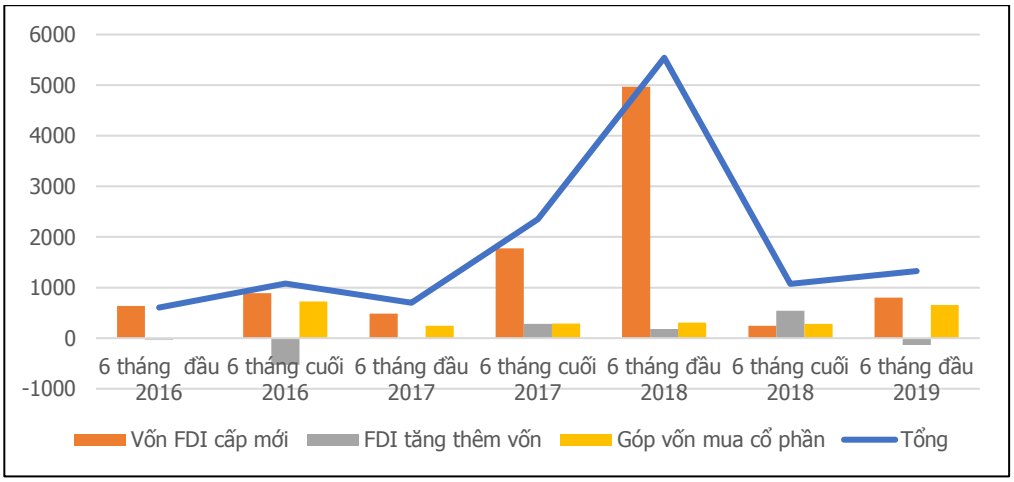
Đơn vị: triệu USD

STT	Chuyên ngành	Tỷ lệ	Số dự án	Tổng vốn đầu tư đăng ký
1	Hoạt động kinh doanh bất động sản	15.66%	921	59680.52
2	Dịch vụ lưu trú và ăn uống	3.23%	883	12329.93
3	Vận tải kho bãi	1.35%	861	5162.01
4	Giáo dục và đào tạo	1.15%	564	4400.4
5	Thông tin và truyền thông	1.03%	2290	3943.14
6	Nghệ thuật, vui chơi và giải trí	0.89%	139	3391.37
7	Y tế và hoạt động trợ giúp xã hội	0.52%	153	1982.35
8	Hoạt động hành chính và dịch vụ hỗ trợ	0.26%	474	990.33
9	Hoạt động dịch vụ khác	0.21%	143	807.85
10	Hoạt động tài chính, ngân hàng và bảo hiểm	0.19%	77	738.97
11	Hoạt đông làm thuê các công việc trong các hộ gia đình	0.00%	6	8.37

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài. 2020

Trong các loại hình dịch vụ, hoạt động kinh doanh bất động sản thu hút vốn FDI nhiều nhất, đứng thứ hai về thu hút FDI trong tất cả các ngành, chỉ sau công nghiệp chế biến, chế tạo. Nguyên nhân chính để dòng vốn FDI đi vào lĩnh vực bất động sản là Việt Nam có tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh, thu nhập người dân cải thiện, đặc biệt Việt Nam có lực lượng lao động trẻ đang có thu nhập tăng nhanh và nhu cầu nhà ở cao ở các đô thị lớn như Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội… và các khu vực tập trung các khu công nghiệp lớn, kéo theo nhu cầu về nhà ở, du lịch, nghỉ dưỡng và các dịch vụ tăng lên. Việt Nam cũng có lợi thế về du lịch, đường biển cũng như địa hình đầm phá, sông ngòi, đồng bằng, trung du, vùng núi cao, các di tích lịch sử, văn hóa đa dạng đang có rất nhiều vị thế đầu tư bất động sản nghỉ dưỡng đắc địa, hứa hẹn đem lại hiệu quả đầu tư cao.

Hình 7. Vốn FDI vào bất động sản cả nước, triệu USD



Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2020

Trong 3 năm từ năm 2016-2018, vốn FDI đăng ký vào lĩnh vực bất động sản qua kênh góp vốn, mua cổ phần chưa vượt qua mức 723 triệu USD đã đạt được vào năm 2016. Năm 2019, vốn FDI đăng ký vào bất động sản qua kênh góp vốn, mua cổ phần đạt 1,75 tỷ USD, chiếm 58,6% tổng vốn FDI vào bất động sản, cao nhất từ trước đến nay và tăng trưởng đến 235% so với cùng kỳ năm trước.

Tuy nhiên, nhìn vào biểu đồ có thể thấy rõ FDI vào bất động sản 6 tháng đầu năm 2019 giảm 76,1% so với cùng kỳ năm 2018. Nguyên nhân là do nửa đầu năm 2018, Việt Nam ghi nhận một số dự án lớn được cấp giấy chứng nhận đầu tư như Dự án Thành phố thông minh tại Đông Anh, Hà Nội, tổng vốn đầu tư 4,138 tỷ USD; hay dự án Lotte Mall Hà Nội với tổng số vốn đăng ký là 600 triệu USD. Bên cạnh đó, vốn FDI cấp mới vào bất động sản cũng ghi nhận xu hướng tăng khi đạt trên 803 triệu USD, gấp hơn 3 lần nửa cuối năm 2018. Trong khi, vốn đăng ký tăng thêm sụt giảm, một diễn biến khác lạ so với giai

đoạn từ nửa cuối năm 2017 đến nay. Điều này cho thấy mong muốn hợp tác với doanh nghiệp trong nước của nhà đầu tư nước ngoài.

Trong năm 2020, do ảnh hưởng của dịch Covid-19, lượng vốn FDI đổ vào thị trường bất động sản giảm mạnh, tuy nhiên đây chỉ là tạm thời. Lý do là bởi chuỗi cung ứng toàn cầu hiện đang đứt gãy, các quốc gia châu Âu, châu Mỹ đang tính đến các giải pháp rời nhà máy khỏi Trung Quốc trong thời gian tới, là cơ hội để Việt Nam đón nhận một "làn sóng" vốn FDI mới, trong đó có lĩnh vực bất động sản. Trong nhiều năm trở lại, lĩnh vực bất động sản luôn đứng thứ 2 về thu hút nguồn vốn đầu tư FDI (chỉ sau lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo). Tuy nhiên, theo số liệu thống kê 6 tháng đầu năm 2020 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư thì vốn đăng ký đầu tư trong lĩnh vực bất động sản chỉ đứng thứ 4 với tổng vốn đăng ký gần 850 triệu USD, chiếm khoảng 11% tổng nguồn vốn FDI đăng ký mới.

2.4.2.6. Ngành bất động sản công nghiệp

Ngành bất động sản công nghiệp Việt Nam đang phát triển trên đà tăng của nguồn vốn FDI trong suốt thập kỷ qua. Nguồn cung đất công nghiệp dồi dào đang tạo điều kiện cho các dự án sản xuất và tăng các lựa chọn thuê đối với cả nhà xưởng xây sẵn cho thuê (RBF) và nhà xưởng xây theo yêu cầu (BTS). Hiện tại cả nước có 326 khu công nghiệp với tổng diện tích hơn 95.500ha, trong đó hơn 65.500ha là đất công nghiệp. Tại miền Bắc, tỷ lệ lấp đầy đối với đất công nghiệp đạt 85,7%, nhà xưởng xây sẵn đạt 91%; tại miền Nam tương ứng là 90% và 80%.[7] Đến tháng 6/2020, cả nước có 336 khu công nghiệp với tổng diện tích khoảng 97.800 ha. Trong đó, 261 khu công nghiệp đang hoạt động và 75 khu còn lại đang trong quá trình giải phóng mặt bằng hoặc trong giai đoạn xây dựng. Tỷ lệ lấp đầy đạt 76% trên tổng các khu công nghiệp đang hoạt động trên toàn quốc.[8]

Nhiều cổ phiếu khu công nghiệp đã tăng giá từ 50 - 100% khi làn sóng dịch chuyển các cơ sở sản xuất từ Trung Quốc sang Việt Nam vừa giúp gia tăng tỷ lệ lấp đầy tại các khu công nghiệp vừa đẩy giá thuê lên[9]. Với 25% thuế quan xuất khẩu áp trên tổng giá trị xuất khẩu 250 tỉ đô la Mỹ của Trung Quốc và vẫn có khả năng tăng thêm 10% trên tổng giá trị xuất khẩu hàng hoá 300 tỉ đô la Mỹ, căng thẳng thương mại Mỹ-Trung đang hướng các công ty đa dạng hoá quy trình sản xuất và chuyển dời nhà máy. Việt Nam thu hút với đội ngũ lao động trẻ và chi phí thấp, môi trường chính trị ổn định, và một trong những

[7] Phạm Minh, 2020, "Bất động sản công nghiệp phát triển, thị trường nhà ở le lói điểm sáng", Tạp chí tài chính, http://tapchitaichinh.vn/thi-truong-tai-chinh/bat-dong-san-cong-nghiep-phat-trien-thi-truong-nha-o-le-loi-diem-sang-319225.html

[8] Minh Thư, 2020, "Bất động sản công nghiệp hạn chế cung, giá thuê tăng cao", https://infonet.vietnamnet.vn/thi-truong/nha-dat/bat-dong-san-cong-nghiep-han-che-cung-gia-thue-tang-cao-261438.html

[9] http://tapchitaichinh.vn/kinh-te-vi-mo/co-phieu-khu-cong-nghiep-ve-vung-hap-dan-dau-tu-320498.html

nước có tỉ lệ tăng trưởng nhanh nhất thế giới, cho thấy Việt Nam là một môi trường đầu tư khá hấp dẫn.

Năng suất đáp ứng

Mặc dù tỉ lệ lấp đầy ở các tỉnh công nghiệp trọng điểm đang tăng như Bình Dương, Long An, Bắc Ninh,…, số lượng các dự án tương lai dồi dào tạo điều kiện cho các nhà đầu tư nước ngoài gia tăng đầu tư. Thị trường công nghiệp đang thu hút sự chú ý, với các chủ đầu tư khu công nghiệp đang tích cực chuyển đổi các vùng nông nghiệp sang công nghiệp, đảm bảo nguồn cung mới. Các tỉnh miền Trung, Thừa Thiên Huế, Quảng Nam và Quảng Ngãi cũng nhận được rất nhiều yêu cầu do mức giá thuê đất ưu đãi và cạnh tranh.

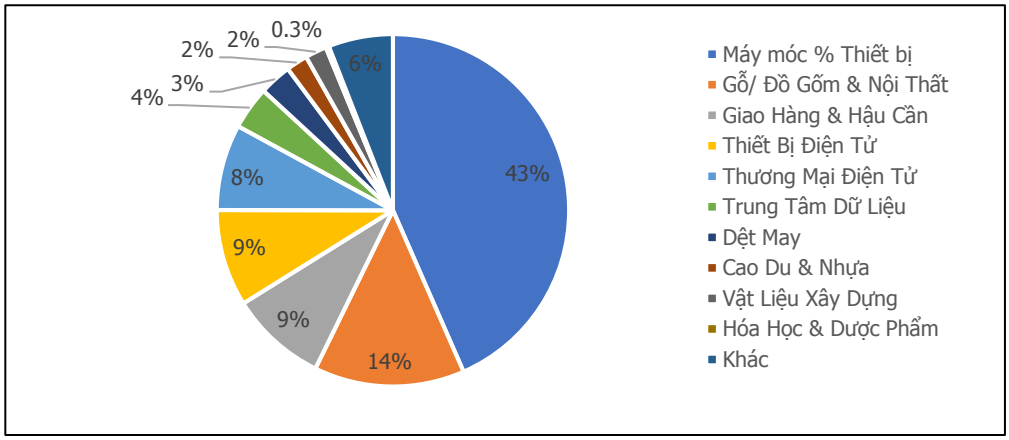
Theo Vinacapital, về nhân lực chủ yếu diễn ra ở các ngành công nghiệp giá trị thấp như: dệt may và đồ nội thất. Theo đó, Việt Nam chưa sử dụng hết tiềm năng lớn, chẳng hạn như: 10% lao động làm việc trong phân khúc FDI và hơn 40% làm việc trong phân khúc nông nghiệp, nguồn lao động lý tưởng để chuyển đổi từ canh tác nông nghiệp sang xí nghiệp nhà máy, công nghiệp hoá năng lượng. Phân khúc sản xuất chỉ đóng góp gần 20% vào GDP Việt Nam, so với các nền kinh tế "Asian Tiger" (bao gồm Hàn Quốc, Singapore, Đài Loan, Hồng Kông) đạt mức 30% GDP.[10]

Bằng việc áp dụng sản xuất bằng công nghệ và tăng đội ngũ lao động được huấn luyện, chính phủ Việt Nam đang nỗ lực giảm thiểu việc thiếu hụt nguồn nhân lực và chi phí tăng để chuyển đổi sang môi trường kinh doanh minh bạch hơn. Lao động giá rẻ và các ưu đãi đầu tư, đặc biệt là thuế ưu đãi sẽ tiếp tục trở thành những yếu tố thu hút đầu tư nước ngoài hàng đầu vào Việt Nam. Hoạt động thương mại song phương kéo theo tăng luồng vốn FDI, tăng số lượng việc làm và thêm nhiều cơ hội hơn trên tất cả các phân khúc bất động sản, trong đó có bất động sản công nghiệp. Báo cáo mới nhất của CBRE Việt Nam về thị trường bất động sản công nghiệp cho biết, các công ty Châu Âu có thể tìm thuê nhà xưởng tại Việt Nam khi Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam - Liên minh châu Âu (EVFTA) bắt đầu có hiệu lực kể từ đầu tháng 8/2020. EVFTA sẽ giúp gia tăng dòng vốn FDI từ Châu Âu vào các ngành công nghiệp khác nhau của Việt Nam.

Về nhu cầu thuê BĐS công nghiệp từ các doanh nghiệp FDI trong thời gian sắp tới, CBRE cũng dự đoán nhu cầu thuê sẽ tăng và chủ yếu đến từ các nhóm ngành như máy móc và thiết bị (phụ tùng/linh kiện ô tô), Thiết bị điện tử và may mặc.

[10] *"Is Vietnam "Too Full" For More FDI?" 2019*

Hình 8. Bất động sản công nghiệp, Yêu cầu thuê qua diện tích từ T1- T5/2020



Nguồn: CBRE, Tháng 6/2020

Trong năm tháng đầu năm 2020 đã có những tín hiệu hết sức khả quan cho thị trường bất động sản công nghiệp. Theo Tổng cục Thống kê, dù bị ảnh hưởng bởi Covid-19, Việt Nam đã có 1.212 dự án FDI được cấp phép mới, với số vốn đăng ký đạt 7,4 tỷ USD, tăng 15,2% về số vốn đăng ký so với cùng kỳ năm trước; 436 dự án FDI đăng ký bổ sung vốn với tổng số 3,5 tỷ USD, tăng 31,4%

Cuối tháng 5/2020, Tập đoàn sản xuất băng dính công nghiệp chuyên dụng Tesa (Đức) công bố sẽ rót vốn đầu tư 55 triệu euro (tương đương 60,3 triệu USD) xây dựng nhà máy sản xuất băng dính tại Khu công nghiệp DEEP C Hải Phòng, đưa Việt Nam trở thành cứ điểm sản xuất thứ 15 của hãng này trên thế giới. thị trường Việt Nam có sức hút lớn do ngày càng nhiều khách hàng quan trọng của hãng này trong ngành ô tô và điện tử đang dịch chuyển tới Việt Nam. Bên cạnh đó, mở rộng sản xuất sang Việt Nam tạo cơ hội tốt cho Tesa rút ngắn con đường đến với khách hàng và các nhà cung cấp tại Đông Nam Á và Trung Quốc.

Theo khảo sát của Vietnam Report, bất động sản công nghiệp là điểm sáng của thị trường bất động sản năm 2020, bởi Việt Nam có lợi thế nền kinh tế phát triển ổn định, tham gia vào nhiều hiệp định thương mại với các đối tác lớn trên toàn cầu. Thương chiến Mỹ - Trung, cùng với sự bùng phát của Covid-19 là cú giáng kép làm đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu, khiến các nhà đầu tư nước ngoài tại Trung Quốc hứng bài học "bỏ trứng một giỏ" khi phụ thuộc quá nhiều vào một thị trường.[11]

[11] Lê Quân, 2020, "Bất động sản công nghiệp đón sóng FDI", Báo Đầu tư, https://baodautu.vn/bat-dong-san-cong-nghiep-don-song-fdi-d123741.html

Doanh nghiệp FDI đầu tư vào bất động sản công nghiệp qua các thương vụ M&A

Bất động sản khu công nghiệp có tiềm năng lớn trong thời gian tới. Bởi đầu tư nước ngoài đang gia tăng với xu hướng mới là làn sóng mua bán, sáp nhập, liên doanh với nhà đầu tư trong nước; làn sóng dịch chuyển của DN FDI từ Trung Quốc sang Việt Nam. Tháng 5/2018, một trong những công ty quản lý lớn nhất Nhật Bản chuyên về bất động sản hậu cần CRE - thông qua công ty con CRE Asia - đã đồng ý đầu tư 6,2 triệu USD (tương đương 142,6 tỷ đồng) vào Sembcorp Infra Services (SIS) trong một thỏa thuận mua cổ phiếu. Số vốn mới từ CRE Asia và các khoản vay ngân hàng sẽ phục vụ cho mục đích phát triển thêm 30.000 m2 diện tích kho vận tại Việt Nam của SIS. Quỹ Private Equity toàn cầu Warburg Pincus và nhà phát triển bất động sản công nghiệp Becamex IDC chính thức ra mắt liên doanh CTCP Phát triển BW Industrial. Với vốn đầu tư hơn 200 triệu USD vào hơn 200 ha dự án đang được phát triển, BW Industrial hiện là nhà phát triển dịch vụ cho thuê công nghiệp và hậu cần lớn nhất tại Việt Nam. Cuối năm 2018, thị trường còn ghi nhận một thương vụ bán và cho thuê lại kho bãi tại VSIP 1, tỉnh Bình Dương. Mapletree Logistics Trust đã chi 725,1 tỷ đồng (tương đương 31,5 triệu USD) để thâu tóm kho bãi thuộc Công ty TNHH Quốc tế Unilever (Unilever Vietnam). Sau khi hoàn tất việc mua lại, tài sản này sẽ được Unilever Vietnam thuê lại trong 10 năm với mức tiền thuê tăng hàng năm. Còn theo Savills Việt Nam, nhà đầu tư Singapore Boustead cũng phát triển nhà xưởng xây sẵn với tổng diện tích đất là 18 ha tại Nhơn Trạch, Đồng Nai. Trong khi đó, công ty phát triển bất động sản Trung Quốc CFLD tham gia đàm phán để tìm kiếm cơ hội đầu tư đất công nghiệp tại tỉnh Long An, vị trí chiến lược trong khu kinh tế trọng điểm phía Nam.

2.4.2.7. Ngành công nghệ cao

Tiếp thu công nghệ cao thông qua FDI là con đường ngắn nhất giúp Việt Nam tiết kiệm nguồn nhân lực và đồng thời, rút ngắn được thời gian nghiên cứu để tạo ra các sản phẩm mới với chất lượng cao, từng bước đưa nền kinh tế đi lên bằng chính nguồn lực của mình (xây dựng nền kinh tế tự cường), nâng cao trình độ công nghệ sản xuất, quản lý và kinh doanh, giúp thu hẹp nhanh khoảng cách về công nghệ giữa Việt Nam với các nước.

Chính phủ đã và đang chú trọng đến việc thu hút FDI công nghệ cao, đặc biệt là các lĩnh vực: điện tử-viễn thông, tin học; cơ khí chế tạo; xây dựng… Một số ngành tiếp thu được công nghệ tiên tiến, hiện đại của thế giới, như: bưu chính viễn thông, tin học, dầu khí, xây dựng, cầu đường… Đã có nhiều tập đoàn công nghệ lớn trên thế giới chọn Việt Nam là điểm đến đầu tư, xây dựng các nhà máy sản xuất, nhà máy nghiên cứu và phát triển sản phẩm, tiêu biểu với những cái tên như Sanyo, Samsung, Sony, Fujitsu, Toshiba, Panasonic, Nidec, Intel, Microsoft… Mới đây nhất, tập đoàn Pegatron (Đài Loan) – nhà cung ứng linh kiện cho Apple, Sony, Microsoft, Lenovo…, là nhà sản xuất linh kiện đứng thứ 5 thế giới, đã quyết định đầu tư 1 tỷ USD để xây dựng nhà máy sản xuất tại khu công

nghiệp Nam Đình Vũ, Hải Phòng. Các tập đoàn này đã xây dựng nhà máy sản xuất với công nghệ hiện đại và đang tiếp tục rót thêm vốn để mở rộng quy mô đầu tư tại Việt Nam. Những dự án đầu tư từ các tập đoàn đa quốc gia là tín hiệu rõ nét cho thấy, Việt Nam đang chuyển dịch từ ngành công nghiệp sản xuất giá trị thấp sang sản xuất có giá trị cao hơn. Ngoài ra, ảnh hưởng cạnh tranh từ các doanh nghiệp FDI khiến các DN trong nước đã đầu tư nhập khẩu thiết bị và công nghệ mới, lập bộ phận hoặc trung tâm nghiên cứu và phát triển (R&D). Vì vậy, họ đã sản xuất được sản phẩm có chất lượng tốt, mẫu mã đẹp, thay thế hàng nhập khẩu với giá cả hợp lý, được người tiêu dùng ưu tiên sử dụng và xuất khẩu ra thị trường thế giới. Dầu khí và truyền thông là hai ngành kinh tế nhờ chuyển giao công nghệ và R&D gắn với FDI, nên đã phát triển với tốc độ nhanh, hiện đại, tiến kịp trình độ thế giới. Cụ thể, các hợp đồng thăm dò và khai thác dầu khí đều có quy định về chuyển giao công nghệ, đào tạo cán bộ quản lý và cán bộ kỹ thuật, nên Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) không những làm chủ được nhiều công nghệ hiện đại và phức tạp trong hoạt động thăm dò, khai thác dầu khí ở thềm lục địa của nước ta, mà còn có năng lực về công nghệ và nhân lực tham gia một số liên doanh ở nước ngoài.

Tuy nhiên, vẫn phải nhấn mạnh rằng FDI chưa đạt được kỳ vọng đặt ra cho thu hút công nghệ cao. Dưới đây là một số nguyên nhân:

- Công nghệ mà các doanh nghiệp FDI đưa vào Việt Nam tuy cao hơn mức Việt Nam có, nhưng phần lớn là các công nghệ trung bình, hoặc trung bình tiên tiến so với các nước trong khu vực (trừ một số các dự án có quy mô lớn trong các lĩnh vực điện tử - viễn thông, thiết bị tin học...). Đây cũng là các công nghệ đưa vào Việt Nam theo lợi ích của nhà đầu tư, chứ không theo nhu cầu đổi mới công nghệ do Việt Nam chủ động đưa ra hoặc đòi hỏi.

- Việc tiếp thu FDI công nghệ cao còn yếu, thể hiện qua việc chúng ta chưa chủ động đào tạo, bố trí cán bộ và công nhân kỹ thuật trẻ vào làm việc tại các doanh nghiệp FDI công nghệ cao, để lực lượng này có thể từng bước tiếp nhận, vận hành và làm chủ được công nghệ, áp dụng vào thực tiễn Việt Nam sau này. Ngược lại, đầu tư cho hoạt động R&D của các doanh nghiệp FDI còn ít, mới chỉ ở mức công nghệ nhỏ, đơn giản..., hoặc để cải tiến phù hợp với điều kiện của Việt Nam, do vậy việc học hỏi công nghệ thông qua FDI nhìn chung chưa đáp ứng được yêu cầu.

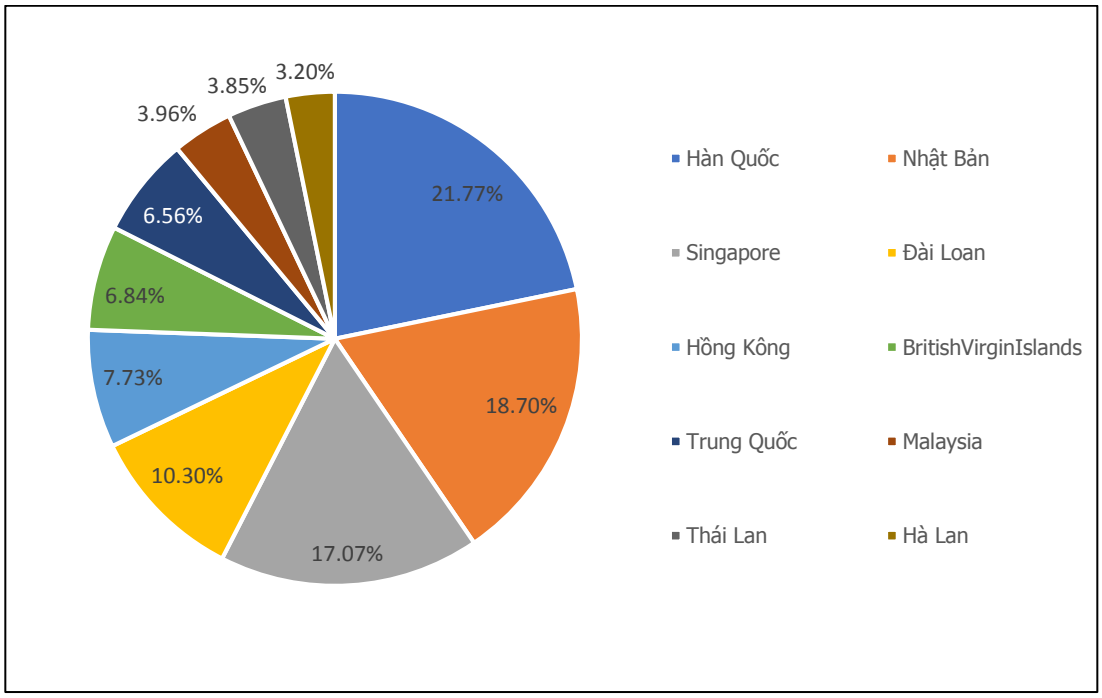
- Chương trình đào tạo kỹ thuật ở các cơ sở dạy nghề vẫn còn nặng về lý thuyết, ít điều kiện thực hành, nên người lao động cũng như cán bộ quản lý khi được tiếp xúc với công nghệ mới khó vận hành, tiếp thu, không đáp ứng được đòi hỏi tuyển dụng của các doanh nghiệp FDI công nghệ cao. Đó là chưa kể lượng công nhân có tay nghề cao, được đào tạo bài bản không đủ cung cấp cho các doanh nghiệp FDI công nghệ cao có quy mô lớn (như: Intel, Foxcon, Samsung...).

- Hoạt động liên kết sản xuất sản phẩm công nghệ cao giữa các doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp Việt Nam hầu như chưa có. Nguyên nhân xuất phát từ hỗ trợ của Nhà nước cho các doanh nghiệp Việt Nam trong việc nâng cao trình độ công nghệ, năng lực sản xuất còn chưa đáp ứng được yêu cầu và tổ chức thực hiện định hướng, chương trình phát triển công nghệ cao còn yếu.

2.5. Cơ cấu doanh nghiệp FDI theo đối tác đầu tư

Theo Cục Đầu tư nước nước ngoài, lũy kế đến tháng 8/2020, có 106 quốc gia, vùng lãnh thổ có dự án đầu tư còn hiệu lực tại Việt Nam. Trong đó, đứng đầu là Hàn Quốc với tổng vốn đăng ký gần 70,2 tỷ USD (chiếm 18,4% tổng vốn đầu tư). Nhật Bản đứng thứ hai với gần 60,3 tỷ USD (chiếm 15,8% tổng vốn đầu tư), tiếp theo lần lượt là Singapore và Đài Loan, Hồng Kông.

Hình 9. Top 10 đối tác đầu tư FDI vào Việt Nam lớn nhất, tính đến tháng 8/2020



Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài, 2020

Hàn Quốc hiện cũng là đối tác có số dự án FDI đang thực hiện tại Việt Nam lớn nhất, với gần 8,900 dự án và tổng số vốn đầu tư đăng ký là 70,158 triệu USD. Đứng vị trí thứ hai là Nhật Bản với số lượng dự án là trên 4,500 dự án với tổng số vốn đầu tư đăng ký là 60,258 triệu USD. Tiếp theo là các đối tác Trung Quốc, Đài Loan, Singapore có số dự án đều trong khoảng 2,500-3,000.

Bảng 6. Top 10 đối tác có số dự án FDI tại Việt Nam nhiều nhất, lũy kế đến tháng 8/2020

STT	Đối tác	Số dự án	Tổng vốn đầu tư đăng ký (Triệu USD)
1	Hàn Quốc	8895	70158.72
2	Nhật Bản	4586	60258.51
3	Trung Quốc	3049	21129.03
4	Đài Loan	2764	33200.3
5	Singapore	2554	55019.76
6	Hồng Kông	1911	24916.04
7	Hoa Kỳ	1054	9339.47
8	BritishVirginIslands	862	22051.68
9	Malaysia	640	12771.05
10	Pháp	604	3617.44

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài. 2020

Thống kê theo nhóm nước đầu tư giai đoạn 1988 - 2017 cho thấy, đầu tư từ nhóm các nước ASEAN đứng đầu với 22% tổng nguồn vốn; Hàn Quốc đứng thứ hai với 16,6% tổng nguồn vốn; Nhật Bản giữ vị trí thứ ba với 13,7% tổng nguồn vốn; Đài Loan giữ vị trí thứ tư với 9% tổng nguồn vốn. Liên minh châu Âu (EU) và Mỹ mặc dù là các thị trường xuất khẩu chủ lực, đem lại thặng dư xuất khẩu lớn cho Việt Nam song vốn FDI từ các thị trường này vào Việt Nam còn hạn chế, chỉ chiếm 8,2% với EU và 5,2% từ các nhà đầu tư Mỹ.

Nhà đầu tư nước ngoài tham gia đầu tư vào Việt Nam trong hơn 30 năm qua chủ yếu tập trung ở 15 quốc gia và vùng lãnh thổ. Các nhà đầu tư chính này chiếm tới 89,4% vốn đăng ký và 86,2% tổng số dự án. Quy mô đầu tư của các dự án phần lớn là trên mức trung bình. Trong nhóm này, dự án của các nhà đầu tư Trung Quốc có quy mô nhỏ nhất, khoảng 6,2 triệu USD/dự án, bằng 44% quy mô dự án trung bình. Hàn Quốc tuy đứng đầu về tổng vốn đăng ký nhưng quy mô dự án bình quân, đạt 9,1 triệu USD/dự án. Đáng lưu ý trong nhóm 15 quốc gia và vùng lãnh thổ được coi là "chủ lực" thì có đến 3 địa điểm được coi là thiên đường thuế gồm: Quần đảo Virgin thuộc Anh, Quần đảo Cayman và Hà Lan, với nhiều dự án quy mô lớn. Vốn đăng ký từ nhóm "bộ tam" này mặc dù chỉ chiếm 4,4% tổng số dự án nhưng tổng vốn đăng ký lại chiếm tới 10,3%. Quy mô dự án trong nhóm này là 32,4 triệu USD/dự án, cao hơn gấp đôi quy mô dự án bình quân.

Nhật Bản và Hàn Quốc là 2 quốc gia châu Á chiếm 39,1% tổng số dự án và 30,3% tổng vốn đăng ký. Trong giai đoạn 2008-2017, 2 nước này đã tăng tỷ trọng vốn đăng ký vào Việt Nam 3,6 điểm phần trăm so với thập kỷ trước đó lên 32,1% tổng vốn đăng ký. Mỹ cũng tăng tỷ trọng vốn đăng ký vào Việt Nam từ 3,7% lên 5,8% trong giai đoạn 2008-2018, tuy nhiên mức tăng này khá chậm.

Nguồn vốn FDI vào Việt Nam còn đến từ nhiều quốc gia, vùng lãnh thổ khác như: Malaysia, Thái Lan hay Trung Quốc, Đài Loan. Các dự án này chủ yếu khai thác tài nguyên và nguồn lao động giá rẻ của Việt Nam. Một điểm đáng lưu ý khác là trong thời gian qua, dòng vốn FDI của Trung Quốc vào Việt Nam tăng lên khá nhanh. Mặc dù, giá trị vốn FDI đăng ký từ các NĐT Trung Quốc còn thấp (3% tổng số, lũy kế hết năm 2017), tuy nhiên nguồn vốn FDI từ Trung Quốc đang đặt ra những quan ngại về khía cạnh phát triển bền vững và bảo vệ môi trường, tài nguyên thiên nhiên.

Cũng theo số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài, riêng trong tháng 8/2020, có 106 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam. Trong đó, Singapore dẫn đầu với tổng vốn đầu tư 6,54 tỷ USD, chiếm 33,5%. Hàn Quốc đứng thứ hai với tổng vốn đầu tư 2,97 tỷ USD. Trung Quốc đứng vị trí thứ 3 với tổng vốn đầu tư đăng ký 1,75 tỷ USD. Tiếp theo là Nhật Bản, Thái Lan, Đài Loan,... Số liệu 2019 cũng chỉ rõ, Hàn Quốc dẫn đầu với tổng vốn đầu tư 7,92 tỷ USD, chiếm 20,8% tổng vốn đầu tư vào Việt Nam. Hồng Kông đứng thứ hai với tổng vốn đầu tư 7,87 tỷ USD (trong đó, có 3,85 tỷ USD rót vào công ty TNHH Vietnam Beverage tại Hà Nội – thường được nhắc đến dưới tên thương vụ "tỷ phú Thái mua Sabeco"). Singapore đứng vị trí thứ 3 với tổng vốn đầu tư đăng ký là 4,5 tỷ USD.

Vấn đề đặt ra ở đây là tại sao không thấy những quốc gia châu Âu và Mỹ xuất hiện trong top đầu những quốc gia đầu tư vào Việt Nam. Thực tế cho thấy, các quốc gia này thường đầu tư cao thông qua một nước thứ ba. Ví dụ như hiện nay, Singapore đang là nhà đầu tư lớn nhất của Việt Nam. Tuy nhiên, phần lớn các khoản đầu tư thực chất không phải của Singapore, mà là từ các doanh nghiệp Hoa Kỳ đầu tư thông qua các tổ chức trung gian hoặc thông qua các tổ chức mà họ thành lập ở Singapore. Còn đối với các nước châu Âu, xu hướng trong tương lai sẽ đầu tư vào Việt Nam thông qua các khu vực "thiên đường thuế" như Samoa (quốc gia nằm ở phía Tây Quần đảo Samoa, nam Thái Bình Dương) hay British Virgin Islands (lãnh thổ hải ngoại thuộc Anh, nằm tại khu vực Caribe) hiện đang đứng thứ 5 và 6 trong số các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam.

Với tình hình dịch Covid-19 hiện tại, tuy các nhà đầu tư quan tâm và có nhu cầu đầu tư vào Việt Nam, song việc đi lại của các nhà đầu tư cũng như các quyết định đầu tư mới và mở rộng quy mô dự án đầu tư nước ngoài tiếp tục bị ảnh hưởng. Một số nước khác, đặc biệt là Indonesia và Ấn Độ đang tích cực dưa ra những chính sách ưu đãi nhằm thu hút FDI. Trong bối cảnh đó, Việt Nam cần phải tập trung vào những thách thức được các nhà đầu tư nước ngoài đặt ra, điển hình là tình trạng chính quyền trung ương thông qua nhưng

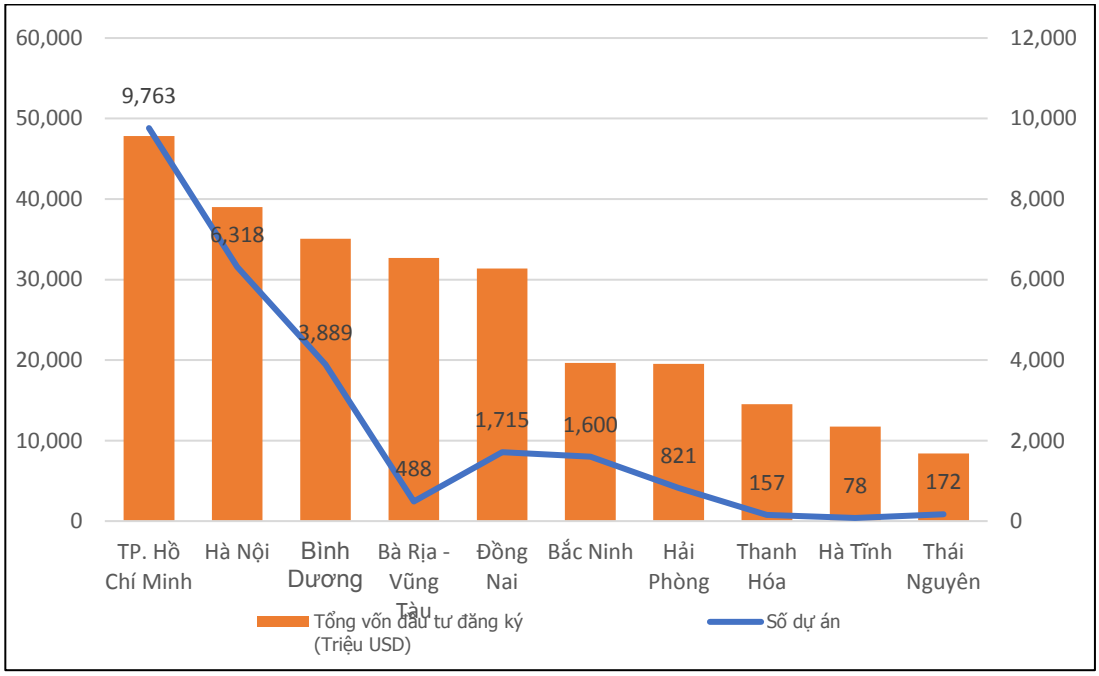
lại bị tắc nghẽn ở cấp tỉnh, hoặc cấp địa phương. Tuy nhiên, cũng cần khẳng định rằng, Việt Nam có lợi thế về chính trị ổn định, quy mô lao động và ưu đãi nên theo các chuyên gia, về tổng thể sẽ nổi bật hơn các nước như Ấn Độ, Thái Lan, Philippines và Myanmar.

2.6. Cơ cấu doanh nghiệp FDI tại các địa phương

2.6.1. Theo tỉnh, thành

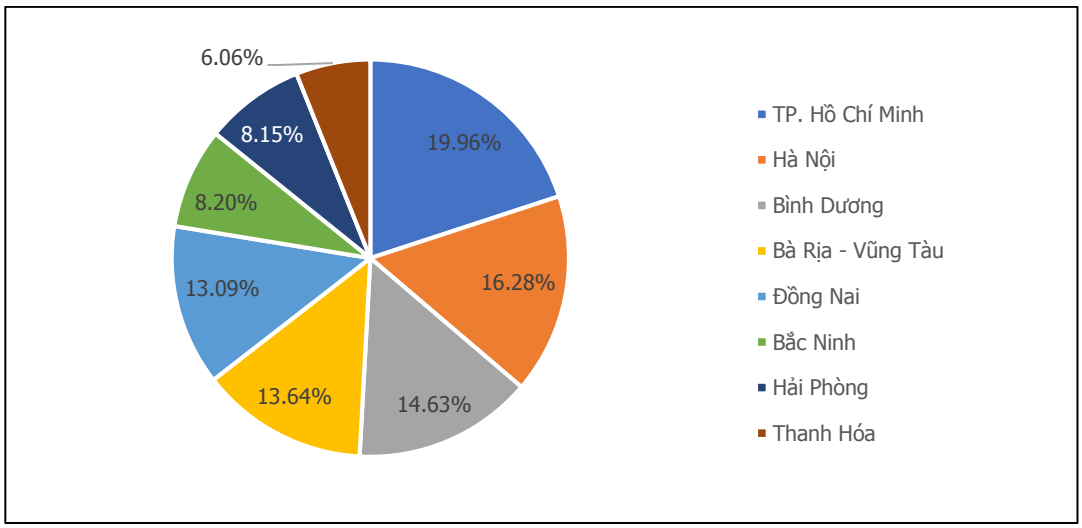
Thống kê từ Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), luỹ kế đến tháng 8/2020, đầu tư nước ngoài đã có mặt ở tất cả 63 tỉnh, thành phố trong cả nước, trong đó thành phố Hồ Chí Minh vẫn là địa phương dẫn đầu trong thu hút FDI lớn nhất với 47,8 tỷ USD (chiếm 12,6% tổng vốn đầu tư); tiếp theo là Hà Nội với 39 tỷ USD (chiếm 10,2% tổng vốn đầu tư); Bình Dương với trên 35 tỷ USD (chiếm 9,2% tổng vốn đầu tư). Theo UBND TP. Hồ Chí Minh, trong những năm gần đây, hình thức góp vốn, mua cổ phần, mua lại phần vốn góp của doanh nghiệp trong nước bắt đầu dần chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn đầu tư (năm 2015 chiếm 5,4%; năm 2016 chiếm 48,6%, năm 2017 chiếm 49%), trở thành xu hướng mới của dòng vốn FDI.

Hình 10. Top 10 địa phương có vốn đầu tư FDI cao nhất, tính đến tháng 8/2020



Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài, 2020

Hình 11. Top 10 địa phương thu hút được nhiều FDI nhất, tính đến tháng 8/2020



Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài, 2020

Trong 30 năm thu hút FDI, TP.HCM luôn là địa phương dẫn đầu cả nước về thu hút vốn đầu tư nước ngoài nhờ ưu thế về mặt địa lý-xã hội. Kể từ ngày 1/1/1988 khi nhà đầu tư nước ngoài được phép tham gia hoạt động tại Việt Nam, đến hết năm 2018, TP.HCM có 7.494 dự án được cấp giấy chứng nhận đầu tư có hiệu lực, với tổng vốn đầu tư khoảng 44,5 tỷ USD. Điểm mốc đánh dấu sự thành công trong việc thu hút FDI của TP.HCM là Khu chế xuất Tân Thuận, hình thành vào năm 1991, là một khu chế xuất kiểu mẫu, giá trị sản xuất và xuất khẩu chiếm tỷ trọng rất cao. Các khu chế xuất - khu công nghiệp đã biến đổi trên 3.500 hecta đất nông nghiệp nhiễm phèn, nhiễm mặn, năng suất thấp trở thành vùng đất công nghiệp có đủ điện nước, có đường giao thông thuận lợi, tạo ra công ăn việc làm cho 250.000 người lao động đến từ khắp các tỉnh thành trong cả nước. Từ làn sóng này, TP.HCM cũng trở thành địa phương đầu tiên trên cả nước trong việc đón những "ông lớn" đến đầu tư như Intel, BP, Samsung, Toshiba, Mercedes, Isuzu, Nidec...

Hà Nội là điểm sáng tiếp theo trong việc thu hút FDI bởi Hà Nội là một trong những thành phố có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất châu Á, có đóng góp một phần năm tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Việt Nam. Với trên 8 triệu dân, Hà Nội đã thu hút được 8,45 tỷ USD FDI năm 2019, dẫn đầu 63 tỉnh thành. Dòng vốn FDI tập trung nhiều nhất trong các lĩnh vực phát triển bất động sản, chế biến và chế tạo, viễn thông và thông tin. Hiện tại, Hà Nội đang đặt mục tiêu thu hút FDI có chất lượng cao, nhằm tạo việc làm và nâng cao năng lực cung ứng của các doanh nghiệp địa phương.

Bình Dương cũng là địa phương tiềm năng trong việc thu hút FDI. Tính đến hết tháng 10/2019, tổng số vốn FDI tại Bình Dương đạt 9,9 tỷ USD, hoàn thành trước 1 năm kế hoạch 5 năm 2016-2020. Với lợi thế về cơ sở hạ tầng khu công nghiệp hiện đại, là thành phố vệ tinh của TP.HCM, Bình Dương đã thu hút hơn 3.700 dự án FDI từ 64 quốc gia và vùng lãnh thổ với tổng vốn đăng ký gần 34 tỷ USD, chủ yếu thuộc các lĩnh vực sản xuất công nghiệp, thương mại và dịch vụ. Chiến lược hiện tại của Bình Dương là ưu tiên thu hút đầu tư các ngành công nghệ cao, giá trị gia tăng cao, ít thâm dụng lao động, thân thiện với môi trường, tập trung thu hút đầu tư từ các đối tác có tiềm lực mạnh, các tập đoàn kinh tế lớn trên thế giới.

2.6.2. Theo vùng kinh tế trọng điểm

Vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc (bao gồm 7 tỉnh, thành phố: Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, Hải Dương, Bắc Ninh, Hưng Yên, Vĩnh Phúc với diện tích 15.591 km2, tương đương 4,7% cả nước): Quy mô kinh tế của vùng đứng thứ hai cả nước (sau vùng KTTĐ phía Nam), chiếm gần 32% GDP cả nước. Vùng đã thu hút được các dự án FDI có quy mô lớn góp phần cải thiện cơ cấu nông nghiệp theo hướng hiện đại, nâng cao sức cạnh tranh và chất lượng nguồn nhân lực. Tuy nhiên, các dự án FDI còn tập trung vào các lĩnh vực, các ngành nhân công giá rẻ, dệt may, giày dép, lắp ráp thiết bị và bất động sản chiếm tỷ lệ cao (gần 65%).

Trong giai đoạn 2016-2018, đầu tư nước ngoài của vùng có tổng số vốn đăng ký là 32,1 tỷ USD. Theo báo cáo của Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), đến năm 2018, cả nước đã có 24,697 dự án với tổng vốn đăng ký 315,044 triệu USD trong đó vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ đứng thứ 2 so với các vùng trong cả nước với 7,457 dự án và tổng số vốn đăng ký 80,347 triệu USD. Riêng Hà Nội năm 2018 thu hút được 7,5 tỷ USD, trong đó có 640 dự án mới với tổng số vốn đăng ký trên 5 tỷ USD, lần đầu tiên dẫn đầu cả nước về số vốn đăng ký mới, khẳng định vị trí đầu tàu và là động lực phát triển của vùng.

Trong quy hoạch dự án, cơ cấu lãnh thổ và cơ cấu ngành là những ưu tiên hàng đầu. Quy hoạch các dự án FDI theo hướng hình thành các KCN tập trung, các cụm công nghiệp, dịch vụ, các làng nghề, tách khu sản xuất ra khỏi khu dân cư, đầu tư đồng bộ, xử lý ô nhiễm môi trường sinh thái. Xây dựng, nâng cấp hệ thống vận tải hiện đại, xây dựng các trường học, bệnh viện hiện đại, chất lượng, xây dựng các trung tâm văn hóa, khu vui chơi giải trí, các công trình văn hóa du lịch, các khu dân cư, khu đô thị... được ưu tiên đầu tư. Nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ, năng lực hoạch định chính sách, điều hành doanh nghiệp, đạo đức nghề nghiệp, tinh thần trách nhiệm đối với công việc, kỹ năng giao tiếp... cho đội ngũ cán bộ làm công tác quản lý nhà nước về đầu tư nước ngoài và đội ngũ lao động làm việc trực tiếp ở các doanh nghiệp FDI là nhiệm vụ ưu tiên hàng đầu.

Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung (gồm 5 tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương: Đà Nẵng, Huế, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Bình Định với diện tích 28.114 km2, tương đương 8.5% diện tích cả nước): Thu hút FDI vào vùng còn thấp, chủ yếu các dự án vừa và nhỉ do tâm lý e ngại của nhà đầu tư do khu vực này thường xuyên có thiên tai, bão lũ, cơ sở hạ tầng chưa hoàn thiện. Vùng chủ yếu phát triển FDI ở khu kinh tế ven biển, xuất hiện các dự án có quy mô lớn như dự án thép Formosa.

Tính đến cuối năm 2018 Vùng đã thu hút được hơn 1.280 dự án, với tổng vốn đăng ký hơn 500 nghìn tỷ đồng, vốn đầu tư thực hiện hơn 210 nghìn tỷ đồng (chiếm 42% tổng vốn đầu tư đăng ký), thu ngân sách khoảng 36- 40 nghìn tỷ đồng. Trong đó, đầu tư vào các khu kinh tế có 420 dự án (chiếm 32,8%), vốn đầu tư đăng ký hơn 380 nghìn tỷ đồng (chiếm 76%), thu ngân sách khoảng 30 nghìn tỷ đồng (chiếm 70-75%).

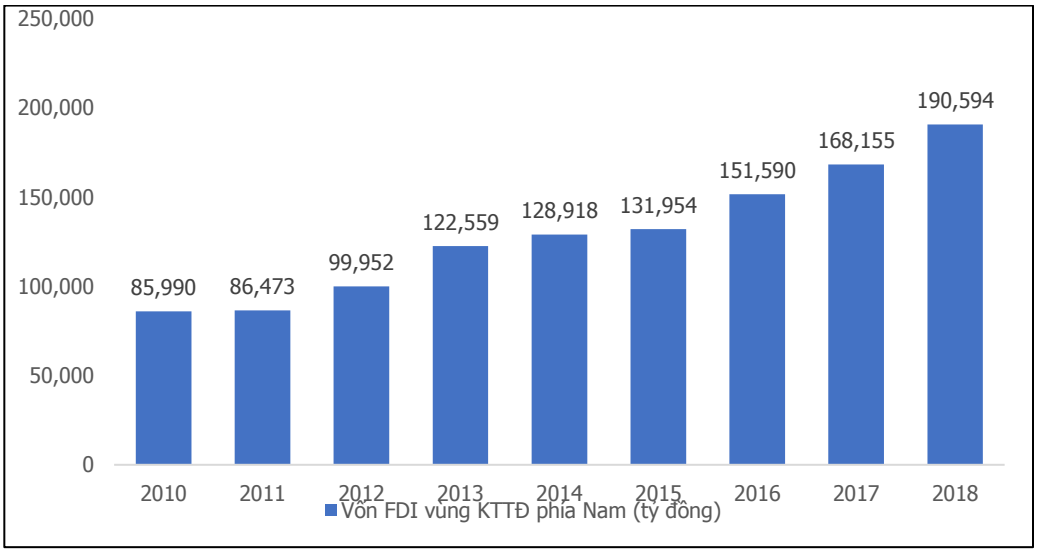
Tuy nhiên, thời gian qua giữa các khu kinh tế và KCN trong Vùng còn thiếu sự gắn kết, hợp tác lẫn nhau, tính cục bộ, địa phương trong quy hoạch và phát triển còn khá phổ biến. Yêu cầu liên kết vùng, liên kết ngành, khắc phục trùng lặp, chồng chéo dù đã được đặt ra nhưng sự hợp tác, phối hợp giữa các địa phương cũng như giữa các Ban quản lý Vùng còn chưa chặt chẽ. Các KCN có chức năng tương tự như nhau, nhưng lại không phát triển được các ngành công nghiệp hỗ trợ, do đó đã không khai thác được các tiềm năng, tạo được sự hỗ trợ và bổ sung cần thiết cho nhau mà trở thành cạnh tranh lẫn nhau vì nguồn lực có hạn. Bên cạnh đó, gần đây xuất hiện hiện tượng các tỉnh, thành gia tăng hoạt động xúc tiến đầu tư một cách riêng rẽ, tuy thể hiện được tinh thần năng động, tích cực; nhưng ở góc độ của các nhà đầu tư thì lại thấy một đối tác thiếu tính tổ chức và thống nhất về đường hướng, chính sách và thông tin….Ngoài ra, những tồn tại trong liên kết của Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung, là sự thiếu vắng một cơ quan quản lý điều chỉnh liên kết vùng ở Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung. Cơ quan này phải có đủ tư cách pháp nhân, cơ chế và nguồn lực để thực hiện vai trò chức năng của mình trong quá trình phát triển các khu kinh tế và 59 KCN. Cơ cấu tổ chức bộ máy nhà nước từ Trung ương đến địa phương, cơ chế phân bổ ngân sách và nguồn lực hiện nay như một rào cản gắn kết các địa phương trong liên kết với nhau.

Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam (bao gồm 8 tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương: TP.HCM, Đồng Nai, Bình Dương, Bình Phước, Tây Ninh, Bà Rịa-Vũng Tàu, Long An và Tiền Giang với diện tích 30.745 km2, tương đương 9,92% diện tích cả nước): Khu vực này có đóng góp lớn nhất cho nền kinh tế cả nước. Trong đó, tỷ trọng tăng trưởng GDP đạt 45,4% GDP cả nước, tổng thu ngân sách chiếm 42,6% tổng số thu của cả nước tính đến cuối năm 2018. Cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tích cực, tập trung vào các ngành công nghiệp dịch vụ có lợi thế tạo ra giá trị gia tăng cao.

Đây là khu vực dẫn đầu cả nước về thu hút vốn FDI. Trong giai đoạn 2010-2018, tỷ trọng vốn FDI của vùng KTTĐ phía Nam chiếm tỷ trọng ổn định trong tổng số vốn FDI

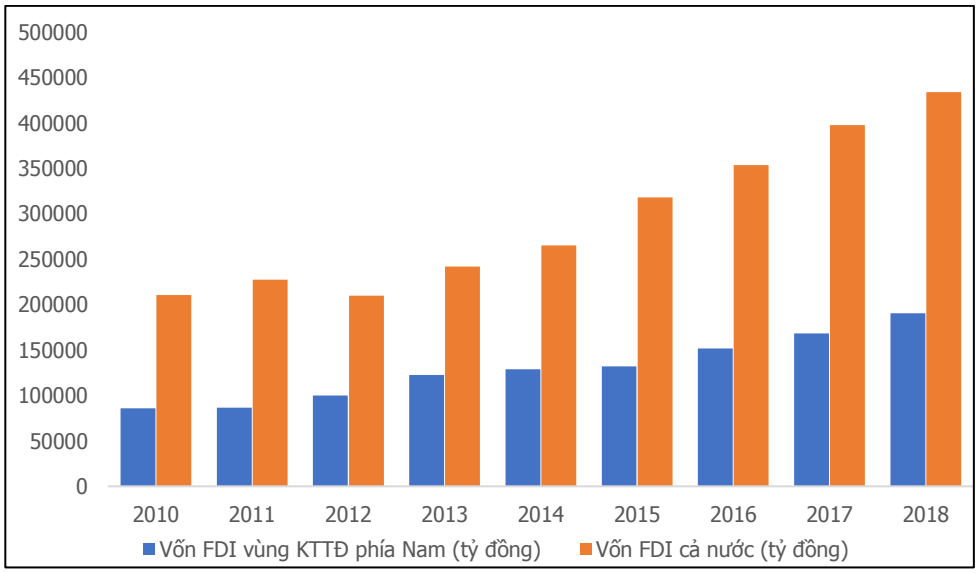
cả nước (khoảng từ 38% đến 50%). Trong khu vực này, TP.HCM luôn giữ vị trí cao nhất về lượng vốn FDI, với 59 nghìn tỷ đồng năm 2018, gấp 2 lần so với năm 2010, đồng thời TP.HCM cũng có quy mô vốn FDI lớn nhất (lũy kế đến năm 2018, tổng số vốn FDI đăng ký tại TP.HCM là 44,5 tỷ USD và có 7,500 dự án FDI). Vị trí tiếp theo thuộc về Bình Dương, còn Bình Phước là tỉnh có ít lượng vốn FDI nhất.

Hình 12. Vốn FDI vùng KTTĐ phía Nam giai đoạn 2010-2018



Nguồn: Tổng cục Thống kê và Niên giám thống kê các tỉnh năm 2019

Hình 13. Vốn FDI của vùng KTTĐ phía Nam so với cả nước giai đoạn 2010-2018

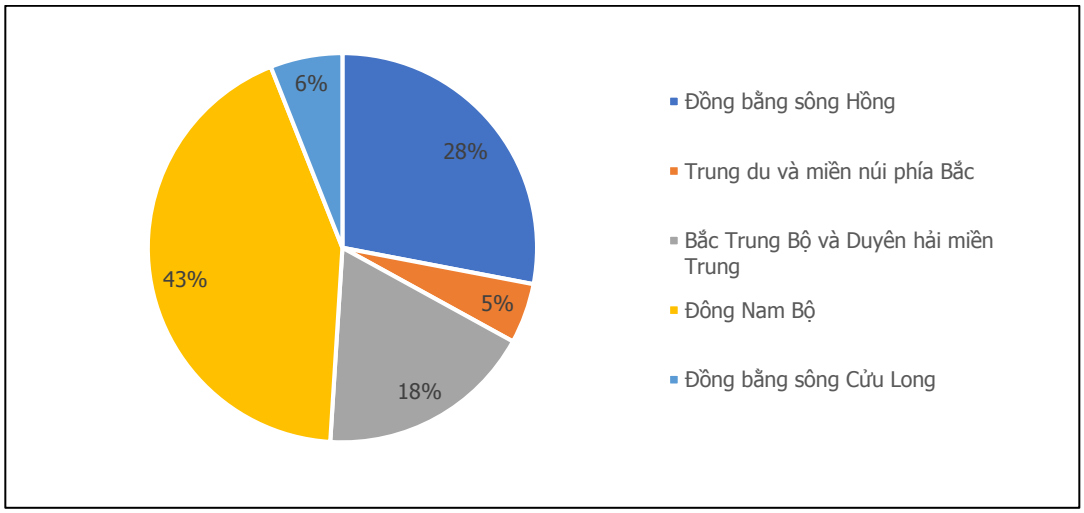


Nguồn: Tổng cục Thống kê và Niên giám thống kê các tỉnh năm 2019

2.6.3. Theo vùng kinh tế

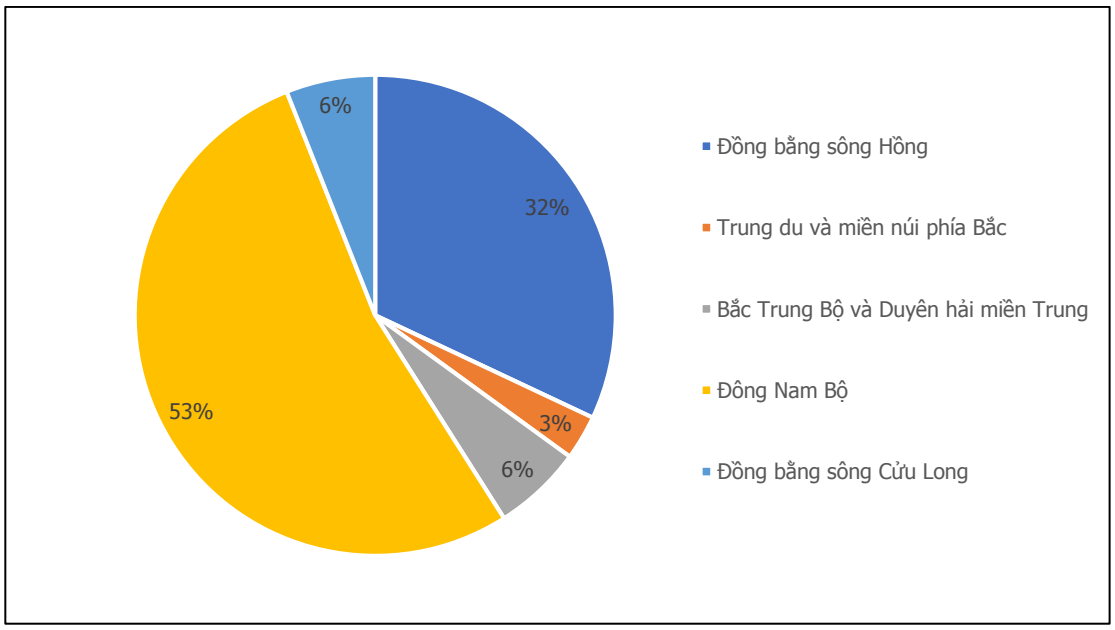
Ngoài ra, hình dưới đây thể hiện rõ tình hình FDI tại các vùng trên cả nước:

Hình 14. Tỷ trọng vốn FDI đăng ký theo vùng



Nguồn: Tổng cục Thống kê 2019

Hình 15. Số dự án FDI theo vùng



Nguồn: Tổng cục Thống kê 2019

Dù Đảng, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách ưu đãi để thu hút vốn FDI vào các cùng sâu, vùng xa, tuy nhiên, tỷ trọng thu hút FDI vào các địa bàn này vẫn còn rất thấp. Đến hết năm 2017, chỉ có 4,7% vốn FDI đăng ký đầu tư tại vùng Miền núi và Trung du Bắc Bộ (Tổng cục Thống kê, 2019). Nhiều khu kinh tế, khu công nghiệp tại địa bàn kém phát triển có tỷ lệ bỏ trống vẫn còn cao và thu hút được ít vốn, mặc dù được hưởng ưu đãi thuế ở mức cao. Cụ thể, tỷ lệ lấp đầy các khu công nghiệp đã đi vào hoạt động của nước ta đến hết 2018 là khoảng 73%. Tuy nhiên, tỷ lệ này tại nhiều tỉnh miền núi phía Bắc, Tây Nguyên thấp hơn rất nhiều so với mức trung bình của cả nước (khoảng trên dưới 30%). Các địa bàn kém phát triển gặp nhiều khó khăn trong thu hút đầu tư do những hạn chế về vị trí địa lý, kết cấu hạ tầng và chất lượng nguồn nhân lực.

Ngược lại, các địa phương thu hút được nhiều dự án đầu tư chủ yếu là các tỉnh, thành phố có hệ thống kết cấu hạ tầng tốt, vị trí địa lý gần các thành phố lớn, thuận tiện về giao thông, gần cảng biển, đường cao tốc và có tỉ lệ lao động đã qua đào tạo cao hơn mức trung bình cả nước. Các vùng có kết cấu hạ tầng tốt, có tỷ lệ lao động được đào tạo cao vẫn tiếp tục là những địa phương có tỷ trọng thu hút vốn FDI cao nhất ở Việt Nam. Cụ thể, có khoảng 27,7% vốn FDI đăng ký năm 2017 tại vùng Đồng bằng sông Hồng. Vùng Đông Nam Bộ thu hút được 42,4% tổng số vốn FDI đăng ký.

2.6.3.1. Vùng Đông Nam Bộ

Trong số các vùng cả nước, Đông Nam Bộ thu hút lượng vốn FDI cũng như có số dự án FDI còn hiệu lực cao nhất, có tỷ lệ ổn định (từ 40-50%). Vùng kinh tế Đông Nam Bộ là vùng kinh tế phát triển năng động, có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, bền vững, là đầu tàu phát triển kinh tế của cả nước. Vùng Đông Nam Bộ mà hạt nhân là Thành phố Hồ Chí Minh là trung tâm dịch vụ tầm cỡ khu vực Đông Nam Á về tài chính, thương mại, du lịch, giao lưu quốc tế. Diện tích tự nhiên toàn vùng trên 30 ngàn km2 , chiếm 9,2% diện tích cả nước. Dân số toàn vùng chiếm khoảng 17% dân số cả nước. Tỷ lệ đô thị hóa của vùng đạt 48%, bằng 1,8 lần trung bình của cả nước. Đặc biệt sản xuất đóng góp hơn 45% GDP của cả nước và chiếm 40% kim ngạch xuất khẩu của cả nước, đóng góp gần 60% ngân sách quốc gia. Đáng chú ý, GDP tính theo đầu người của vùng Đông Nam Bộ cao gấp 2.5 lần mức bình quân của cả nước. Như vậy, Đông Nam Bộ rõ ràng là một khu vực đang thực sự vượt trội về năng suất và tăng trưởng so với các vùng còn lại trong cả nước.

Về tình hình thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, vùng có nhiều ưu đãi về chính sách như hỗ trợ chuyển giao công nghệ, hỗ trợ đào tạo và khuyến khích các dịch vụ đầu tư và các hoạt động xúc tiến đầu tư. Vùng cũng có lợi thế về cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực chất lượng cao. Tuy nhiên vùng gặp phải bất lợi phân bổ không gian công nghiệp chưa hợp lý, còn chồng chéo gây lãng phí, đặc biệt vùng tập trung quá nhiều dự án FDI công nghiệp vì vậy vấn đề ô nhiễm môi trường, nhất là ô nhiễm nguồn nước do chất thải công nghiệp và do quá trình đô thị hóa đã gây ra nhiều thiệt hại đối với môi trường sống xung quanh.

2.6.3.2. Vùng Đồng bằng sông Cửu Long

Ngoài ra vùng Đồng bằng sông Cửu Long được đánh giá là chưa có sự đột phá trong việc thu hút vốn FDI. Tính đến năm 2018, ĐBSCL thu hút 1.528 dự án với tổng vốn 21,437 tỷ USD, chỉ chiếm 6% của cả nước, tương đương năm 2017, một con số khiêm tốn.Theo đánh giá của các chuyên gia, FDI vào ĐBSCL không có những ngành nổi bật, chủ yếu là gia công, chế biến, thiếu ngành dẫn dắt, chỉ giải quyết được lao động việc làm, trong khi kỳ vọng của FDI là chuyển giao công nghệ và hỗ trợ DN địa phương tham gia chuỗi giá trị toàn cầu hầu như không có. Một phần là do điều kiện KT-XH của vùng chưa phát triển, thiếu liên kết giữa các địa phương dẫn tới sản xuất công nghiệp chế biến và nông nghiệp bị đình trệ. Tăng trưởng kinh tế thiếu vững chắc, tiềm năng, lợi thế chưa được đầu tư khai thác đúng tầm, hệ thống KCHT còn hạn chế và thiếu đồng bộ, tỷ lệ lao động qua đào tạo còn thấp, đội ngũ có trình chuyên môn kỹ thuật cao, đặc biệt các ngành khoa học công nghệ còn nhiều bất cập; công tác quy hoạch vùng, ngành, lĩnh vực còn chậm, tính khả thi chưa cao, đặc biệt là chưa có định hướng, kế hoạch cụ thể để chủ động hội nhập quốc tế và phát triển theo hướng chất lượng, bền vững.

2.7. FDI trong lĩnh vực kinh doanh vận hành trên nền tảng công nghệ

Các doanh nghiệp FDI trong lĩnh vực CNTT, điện tử viễn thông đóng vai trò quan trọng trong quá trình thúc đẩy nền kinh tế do số lượng lớn doanh nghiệp cũng như doanh thu đóng góp. Theo số liệu của Bộ thông tin & Truyền thông, cho tới tháng 6/2020, tổng số lượng doanh nghiệp nội địa và đầu tư nước ngoài ở lĩnh vực công nghệ thông tin, điện tử viễn thông là khoảng 45.500 doanh nghiệp. Tổng doanh thu xuất khẩu CNTT, điện tử, viễn thông của Việt Nam đến tháng 6/2020: ước tính 45,7 tỷ USD, tăng trưởng 4% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu xuất khẩu từ khối FDI đạt 44,5 tỷ USD chiếm 97% tổng doanh thu xuất khẩu của Việt Nam. [12]

Lĩnh vực CNTT và công nghệ cao, thương mại điện tử và logistics là những lĩnh vực mà các tập đoàn đa quốc gia hướng tới khi đầu tư vào Việt Nam. Điều này cũng đáp ứng yêu cầu và chiến lược lâu dài của Việt Nam là thu hút các dự án FDI có công nghệ tiên tiến, đổi mới sáng tạo, có giá trị gia tăng cao và năng lượng sạch…

Trong lĩnh vực CNTT, Việt Nam hoan nghênh các tập đoàn đa quốc gia, các doanh nghiệp công nghệ đến Việt Nam đầu tư, thực hiện nghiên cứu phát triển, hợp tác cùng các doanh nghiệp Việt Nam để phát triển các lĩnh vực thông tin và truyền thông theo các định hướng:

[12] 2020, "Doanh nghiệp FDI chiếm 95% tổng doanh thu ngành công nghệ thông tin, điện tử và viễn thông", Báo Người đồng hành, https://ndh.vn/cong-nghe/doanh-nghiep-fdi-chiem-95-tong-doanh-thu-nganh-cong-nghe-thong-tin-dien-tu-va-vien-thong-1271729.html

– Với lĩnh vực bưu chính, phát triển hạ tầng theo hướng là hạ tầng chuyển phát và hạ tầng Logistic để phục vụ cho phát triển thương mại và kinh tế số;

– Lĩnh vực viễn thông: Phát triển hạ tầng siêu băng rộng thiết yếu cho phát triển kinh tế số, xã hội số, phục vụ cho chuyển đổi số toàn diện.

– Lĩnh vực an toàn thông tin: Phát triển hạ tầng an toàn, an ninh không gian mạng làm tiền đề, tạo niềm tin cho nền kinh tế số, xã hội số.

– Lĩnh vực ứng dụng CNTT, đẩy nhanh xây dựng Chính phủ điện tử hướng tới Chính phủ số, cung cấp dịch vụ cho người dân và doanh nghiệp mọi lúc mọi nơi. Đến 2030, Chính phủ điện tử nằm trong top 3 ASEAN.

– Lĩnh vực Công nghiệp CNTT: thực hiện chủ trương Made in Viet Nam với nội hàm sáng tạo tại Việt Nam, thiết kế tại Việt Nam, sản xuất tại Việt Nam đối với một số thiết bị 5G.

Trong lĩnh vực điện tử công nghệ cao: Đầu năm 2020, nhiều hãng điện tử lớn hàng đầu thế giới đã đầu tư xây dựng cơ sở sản xuất sản phẩm điện tử công nghệ cao ở Việt Nam như Samsung, LG, Foxconn...Gần đây, có thể thấy một số tập đoàn công nghệ lớn hàng đầu thế giới đã chọn Việt Nam là điểm đến đầu tư tiếp theo như Panasonic muốn chuyển nhà máy từ Thái Lan sang Việt Nam, đặt nhà máy ở ngoại ô Hà Nội, biến nó thành trung tâm sản xuất máy giặt, điện lạnh lớn nhất Đông Nam Á. Ông lớn Apple cũng có ý định chuyển sản xuất AirPods từ nhà máy ở Trung Quốc sang Việt Nam. Đây được coi là cách các tập đoàn công nghệ lớn né tránh rủi ro chiến tranh thương mại – công nghệ Mỹ - Trung và đa dạng hóa chuỗi sản xuất để không bị lạm dụng vào thị trường Trung Quốc.

Trong lĩnh vực thương mại điện tử, một loạt các thương hiệu lớn trong khu vực cũng đầu tư lượng vốn lớn vào thị trường Việt Nam. Có thể kể tên một số doanh nghiệp FDI lớn về thương mại điện tử như Lazada được rót vốn từ công ty mẹ là Alibaba, tuy nhiên chưa đạt được thành công như mong đợi tại thị trường Việt Nam cũng như Đông Nam Á. Alibaba liên tục rót vốn cho Lazada từ năm 2016 khi họ chi 1 tỷ USD để mua cổ phần Lazada và 1 năm sau, nâng mức sở hữu Lazada lên 83% khi đầu tư thêm 1 tỷ USD. Ngoài ra, các ông lớn thương mại điện tử khác cũng nhận được vốn đầu tư khổng lồ từ các nhà đầu tư nước ngoài. Tháng 8 năm 2018, SBI Holdings (tập đoàn tài chính Nhật Bản) và một số công ty khác có trụ sở tại châu Á, đầu tư tổng cộng 51 triệu USD vào Sendo Technology (Sendo.vn). Tập đoàn JD cũng đầu tư 44 triệu USD vào Tiki.vn năm 2017 và trở thành chủ sở hữu cổ phần lớn nhất tại Tiki. Shopee được công ty mẹ là tập đoàn SEA (Singapore) chi cho một khoản đầu tư 50 triệu USD vốn điều lệ và liên tục bơm tiền cho sàn thương mại điện tử này. Hiện nay, Shopee đang đứng vị trí dẫn đầu về lượng người theo dõi và tải về ở thị trường Việt Nam nói riêng và Đông Nam Á nói chung.

Trong lĩnh vực vận chuyển và giao nhận, suốt nhiều năm liền, Uber và Grab là hai đối thủ chính, nhưng sau đó, do chiến lược từ cổ đông chung của hai hãng này là Softbank,

Uber đã sáp nhập vào Grab Đông Nam Á vào tháng 3/2018. Hiện tại, tại thị trường Việt Nam nói riêng và Đông Nam Á nói chung, cuộc chiến giữa hai siêu ứng dụng Grab và Gojek. Có mặt trên 8 thị trường là Singapore, Malaysia, Indonesia, Philippines, Việt Nam, Thái Lan, Myanmar và Campuchia, Grab vẫn triển khai những dịch vụ như giao hàng, giao đồ ăn, xe ôm, taxi, ô tô và chưa có sự thay đổi nào gần đây. Trong khi đó, ngoài những chức năng tương tự Grab đã có mặt tại Việt Nam, Gojek trên thế giới có khai thác dịch vụ đặc biệt như Go-shop, Go-mart, Go-massage, Go-medicine,...Dù hoạt động trên ít thị trường hơn (chỉ có 4 quốc gia là Indonesia, Việt Nam, Singapore, Thái Lan - đang chuẩn bị vào thị trường Phillipines) nhưng số lượng người dùng cũng không phải là khoảng cách quá khác biệt. Chắc chắn trong thời gian tới Gojek sẽ tập trung mở rộng user base ở Việt Nam.

Cả hai siêu ứng dụng này đều được đổ một lượng vốn lớn từ đa dạng các nhà đầu tư. Vào tháng 2/2019, Grab cho biết trong vòng gọi vốn, startup này đã kêu gọi được 4,5 tỷ USD đầu tư từ nhà sản xuất ô tô Toyota và Hyundai, gã khổng lồ phần mềm Microsoft, quỹ đầu tư Ping An Capital của Trung Quốc và Oppenheimer Funds của Mỹ. Tuy nhiên nhà đầu tư lớn nhất vẫn là 1,46 tỷ USD từ Softbank - Tập đoàn Nhật Bản do tỷ phú Masayoshi Son làm Giám đốc điều hành với quỹ đầu tư tư nhân lớn nhất thế giới mang tên Vision Fund (100 tỉ đô). Còn tháng 6 năm nay, Facebook, PayPal, Google, Tencent và nhiều công ty khác đã trở thành những nhà đầu tư mới nhất của Gojek. Đây là khoản đầu tư đầu tiên của Facebook vào một doanh nghiệp có trụ sở tại Indonesia. Mục tiêu là tạo cơ hội kinh doanh mới cho Facebook, đồng thời hỗ trợ Whatsapp - dịch vụ phổ biến của Facebook tại quốc gia này. Cũng nằm trong một phần của thỏa thuận thương mại, các tính năng thanh toán của PayPal sẽ được tích hợp vào các dịch vụ của Gojek, và hai công ty cũng sẽ hợp tác để cho phép khách hàng của GoPay - ví điện tử của Gojek - có quyền truy cập vào mạng lưới hơn 25 triệu đối tác nhà hàng của PayPal trên toàn thế giới. Do đó, Gojek có cơ hội "thừa hưởng" kho dữ liệu người dùng lớn và thế mạnh truyền thông tiềm năng - thứ góp phần giúp tăng độ phủ sóng của Gojek ngày một lớn.

Thị trường ứng dụng giao đồ ăn cũng là cuộc đua gay gắt với các nhà đầu tư. Grab và Gojek cũng tập trung vào mảng này với ứng dụng GrabFood và GoFood. Chưa kể, thị trường còn có Now (nay thuộc tập đoàn Sea – công ty mẹ của Shopee) và Baemin (thuộc thuộc sự sở hữu của Tập đoàn Woowa Brothers Corp., có trụ sở chính đặt tại Seoul). Now Now tiền thân là dịch vụ giao đồ ăn mang tên gọi là Deliverynow được Foody.vn - trang mạng xã hội về địa điểm quán ăn, nhà hàng ra mắt vào 2015. Tuy nhiên sau đó, Foody được đầu tư bởi Sea từ giai đoạn gọi vốn series B năm 2015 và theo nguồn tin từ DealstreetAsia, năm 2017 Sea LTD đã mua lại 82% cổ phần của Foody với giá 64 triệu USD, tương đương gần 1500 tỷ đồng. Ngoài Shopee và Now, ví điện tử Airpay cũng thuộc hệ sinh thái Sea.

Xu hướng đầu tư vào R&D (Nghiên cứu và phát triển)

Trong lĩnh vực Công nghệ thông tin và truyền thông (ICT- Information & Communication Technology), khu vực FDI đóng vai trò chủ chốt trong quá trình bắt kịp xu hướng của thế giới. Gần đây, rất nhiều tập đoàn công nghệ lớn đã quyết định đầu tư cho R&D tại thị trường Việt Nam. Đáng kể nhất là tập đoàn Bosch, với trung tâm R&D công nghệ ô tô có vốn đầu tư 17 triệu euro, được xây dựng từ năm 2014 và cho đến nay, đã thu hút được trên 70 kỹ sư chuyên phát triển các công nghệ, sản phẩm và giải pháp toàn diện cho thị trường trong và ngoài nước. Tập đoàn Qualcomm cam kết đầu tư R&D nhằm hợp tác với các doanh nghiệp Việt Nam sản xuất các thiết bị 5G và IoT (Internet of Things – Internet vạn vật) đón phát triển xu hướng 5G tại Việt Nam. Grab đã lên kế hoạch về việc đầu tư Trung tâm R&D với 160 kỹ sư tại Tp. Hồ Chí Minh, tạo ra những trải nghiệm người dùng được thiết kế riêng cho khách hàng Việt Nam, sẵn sàng hợp tác với các doanh nghiệp Việt Nam phát triển hệ sinh thái số. Hindustan Computers Limited (HCL), một trong 3 công ty IT lớn nhất Ấn Độ (Top 5 công ty outsource trên thế giới) đã phát triển trung tâm của mình tại TP.HCM, cần thêm 10,000 kỹ sư trong 5 năm nữa. Công ty Axon Enterprise, một trong những công ty phát triển công nghệ cho việc hành pháp hàng đầu tại Mỹ cũng đã tập trung cơ sở phát triển công nghệ của mình tại TP.HCM Việt Nam.

Một trong những tập đoàn lớn nhất đầu tư vào Việt Nam là Samsung. Samsung rất chú trọng hoạt động R&D tại Việt Nam. Đầu tháng 3/2020, Samsung thông báo sẽ xây dựng Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển tại Tây Hồ Tây (Hà Nội), với khoản đầu tư 220 triệu USD, với tổng diện tích sàn 79.511m^2, dự kiến hoàn thành vào cuối năm 2022. Trung tâm này là tòa nhà đầu tiên được Samsung Electronics xây dựng ở nước ngoài. Đây cũng là trung tâm R&D có quy mô lớn nhất trong số các trung tâm của khối doanh nghiệp FDI tại Việt Nam. Việc triển khai trung tâm R&D mới này được xem là cột mốc chiến lược trong lịch sử đầu tư của Samsung tại Việt Nam. Tòa nhà R&D của Samsung Việt Nam được thiết kế với 16 tầng nổi và 3 tầng hầm, được trang bị cơ sở vật chất và trang thiết bị hiện đại phục vụ cho các nghiên cứu trong lĩnh vực di động và hệ thống mạng. Dự kiến khi đi vào hoạt động, trung tâm này sẽ tăng quy mô nhân lực từ 2.200 lên 3.000 người. Hiện tại, Samsung tổng vốn đầu tư của Samsung tại Việt Nam hơn 17 tỉ USD, trong đó ngành hàng điện tử chiếm 9,5 tỉ USD với nhà máy sản xuất điện thoại đầu tiên tại Bắc Ninh từ năm 2008, nhà máy sản xuất điện thoại thứ hai mở tại Thái Nguyên; và khu tổ hợp sản xuất hàng gia dụng và ti-vi tại TP.HCM. Đây được coi là dự án tiềm năng tạo động lực cho sự phát triển hoạt động đầu tư R&D tại Việt Nam trong thời gian tới, giống như trường hợp của Intel năm 2006 với nhà máy kiểm thử tại TP.HCM đã trở thành lực hút các tập đoàn công nghệ cao toàn cầu tới Việt Nam.

Một nhà đầu tư lớn khác đến từ Hàn Quốc là tập đoàn LG, thông báo sẽ thành lập một trung tâm R&D để thực hiện việc R&D các giải pháp về linh liện xe hơi và công nghệ thông tin tại Đà Nẵng. Tại thị trường Việt Nam, LG mang tham vọng phát triển không chỉ ở lĩnh vực sản xuất mà còn tập trung vào R&D, trước mắt là tập trung vào R&D các giải

pháp phần mềm liên quan đến hệ thống thông tin giải trí, vận hành, kết nối 3G, 4G cho xe ô tô. LG hiện tại đã có 3 dự án LG Electronics, LG Display và LG Innotek ở Hải Phòng.

Dưới tác động của dịch Covid-19, các tập đoàn công nghệ có xu hướng dịch chuyển nhà máy từ Trung Quốc sang Việt Nam do ưu thế về thị trường, nhân lực và tiềm năng thực hiện hoạt động R&D. Mới đây, vào tháng 6/2020, Công ty công nghệ không dây và sản xuất chip khổng lồ Qualcomm vừa có quyết định thành lập một cơ sở mới - Trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm (R&D) đầu tiên tại Hà Nội. Đây đồng thời cũng là phòng thí nghiệm R&D đầu tiên của Qualcomm trên toàn bộ khu vực Đông Nam Á. Theo thông tin trên Sputnik, cơ sở R&D này sẽ được sử dụng để phát triển công nghệ di động mới và cung cấp dịch vụ thử nghiệm cho các đối tác sản xuất trong nước như VinSmart, Bkav và Viettel.

PHẦN 3. NHẬN THỨC VỀ LUẬT CẠNH TRANH VÀ TUÂN THỦ CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP FDI

3.1. Nhận thức của doanh nghiệp FDI về Luật Cạnh tranh

3.1.1. Nội dung khảo sát

Tiến hành đánh giá tác động, phân tích trên cơ sở khảo sát thực tiễn của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) về nhận thức và tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

Tìm hiểu mức độ hiểu biết của doanh nghiệp FDI về Luật Cạnh tranh và thu thập các ý kiến liên quan đến quá trình tuân thủ, vận dụng pháp luật cạnh tranh của doanh nghiệp;

3.1.2. Đối tượng, phạm vi thực hiện khảo sát

Đối tượng: Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài;

Phạm vi và phương pháp:

- Thực hiện chọn mẫu mang tính đại diện cho các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam, bao gồm chủ yếu là các doanh nghiệp có quy mô lớn và các doanh nghiệp vận hành trên nền tảng công nghệ để gửi phiếu khảo sát trực tuyến (số lượng khoảng 200 doanh nghiệp nằm trong đối tượng khảo sát).

- Địa chỉ đường dẫn khảo sát: https://tinyurl.com/FDIComplianceVN2020

Thời gian thực hiện:

- Trong vòng 3 tuần làm việc, kể từ ngày 15 tháng 10 năm 2020 đến ngày 30 tháng 10 năm 2020.

3.1.3. Kết cấu khảo sát

Phiếu khảo sát có thể xem tại: https://tinyurl.com/FDIComplianceVN2020. Phiếu khảo sát có kết cấu gồm 3 phần: (I) Thông tin cơ bản về doanh nghiệp tham gia khảo sát; (II) Nhận thức về Luật Cạnh tranh; (III) Câu hỏi khảo sát về Tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

Trong phần II, với mục tiêu là đánh giá mức độ nhận biết của cộng đồng doanh nghiệp FDI đối với các quy định pháp luật về cạnh tranh và các cơ quan thực thi Luật cạnh tranh, nhóm nghiên cứu đã thiết kế 5 câu hỏi để đánh giá các cấp độ hiểu biết về pháp luật cạnh tranh và các cơ quan thực thi, hiểu về các nhóm hành vi do Luật cạnh tranh điều chỉnh, hiểu về các đối tượng có khả năng gây hạn chế cạnh tranh và xu hướng vận dụng

pháp luật cạnh tranh khi phát hiện vi phạm, nhằm đánh giá ý nghĩa và tác động của Luật cạnh tranh trong hoạt động của doanh nghiệp.

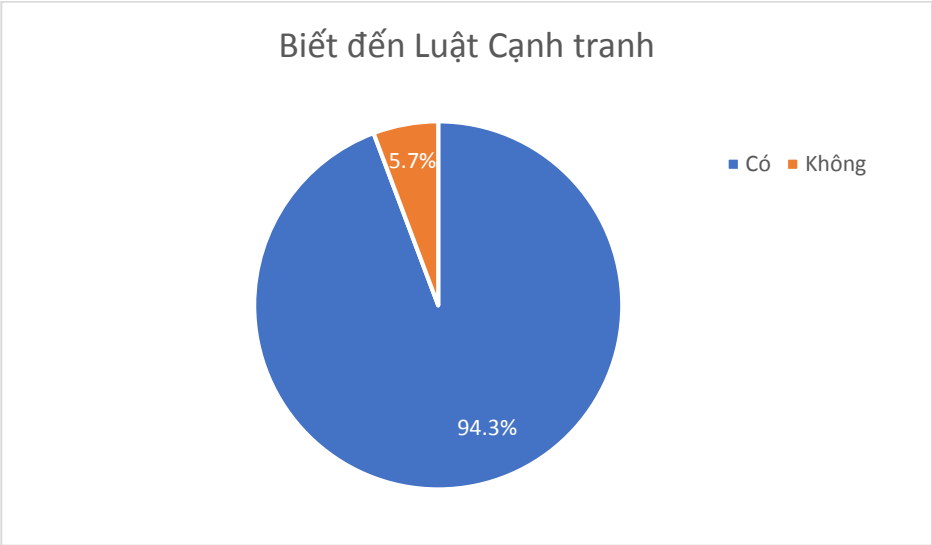
Trong phần III, với mục tiêu khảo sát về việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh, các câu hỏi được thiết kế gồm các nội dung như: việc đánh giá sự phù hợp với pháp luật cạnh tranh khi doanh nghiệp xây dựng chính sách kinh doanh; có chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh riêng hoặc nằm trong quy tắc ứng xử; việc đào tạo nhân viên hoặc có bộ phận riêng về tuân thủ pháp luật cạnh tranh; cũng như doanh nghiệp đã từng là đối tượng chịu sự chế tài của pháp luật cạnh tranh hay chưa,…

3.1.4. Kết quả khảo sát

Trên cơ sở các số liệu thu được từ các bản trả lời khảo sát, nhóm nghiên cứu đã tiến hành tổng hợp kết quả, phân tích dữ liệu, cho thấy kết quả như sau:

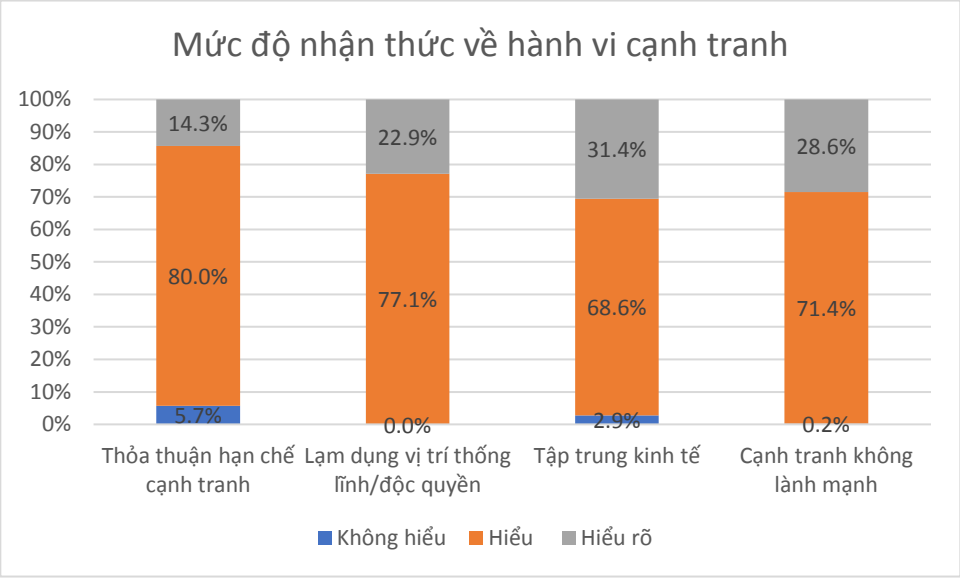
3.1.4.1. Nhận thức về pháp luật cạnh tranh

- Đại đa số các doanh nghiệp FDI tham gia khảo sát đã biết đến pháp luật cạnh tranh (94.3%).



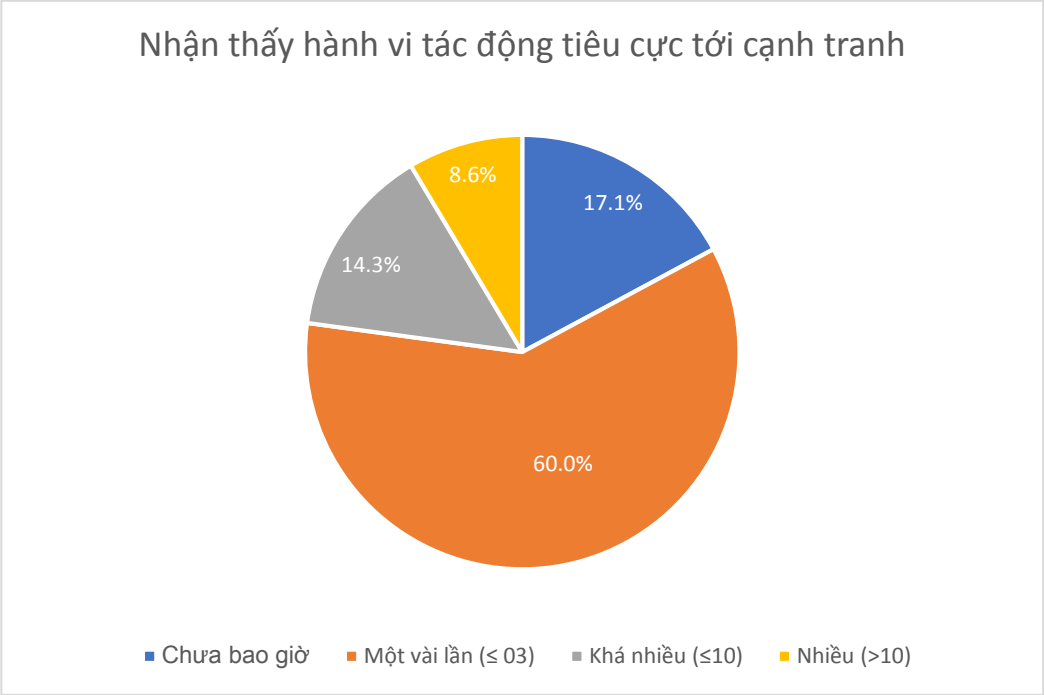
- Kênh thông tin chính để doanh nghiệp FDI biết đến luật cạnh tranh của Việt Nam là được chuyên gia pháp lý, luật sư tư vấn (chiếm 71.4%). Tiếp theo là do doanh nghiệp "tự nghiên cứu, tìm hiểu" (42.9%), "qua phương tiện thông tin đại chúng" (28.6%) và "qua hoạt động tuyên truyền, phổ biến pháp luật" (17.1%). Chỉ có dưới 10% doanh nghiệp biết đến qua vụ việc cạnh tranh cụ thể.

- Về mức độ nhận thức đối với các hành vi cạnh tranh cụ thể, câu hỏi khảo sát bao gồm các nhóm hành vi chính như sau: Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh; Lạm dụng vị trí thống lĩnh/độc quyền; Tập trung kinh tế và Cạnh tranh không lành mạnh. Đại đa số các doanh nghiệp đều cho rằng doanh nghiệp hiểu về các hành vi này. Trong số đó, có gần 1/3 số doanh nghiệp hiểu rõ quy định về tập trung kinh tế (hoạt động M&A), có một số ít doanh nghiệp FDI chưa hiểu về quy định liên quan đến thỏa thuận hạn chế cạnh tranh.

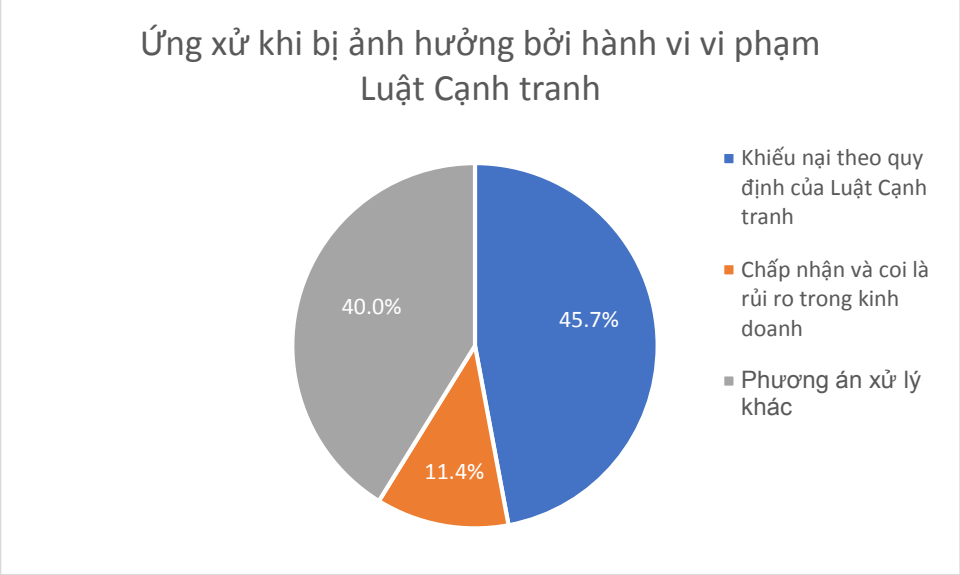


- Trong quá trình hoạt động, phần lớn các doanh nghiệp đều đã từng nhận thấy hành vi của cơ quan, tổ chức hoặc doanh nghiệp khác có tác động tiêu cực tới cạnh tranh trên thị trường. Đa số trong số đó là nhận thấy một vài lần (chiếm khoảng 60%), đặc biệt có tới 8.6% số doanh nghiệp nhận thấy tương đối nhiều lần trên thị trường, mặc dù ở các

phạm vi và tính chất khác nhau. Cũng cần khẳng định, đây là đánh giá chủ quan của một số ít doanh nghiệp được khảo sát, và không thể hiện hàm ý rằng đó là các hành vi được quy định trong pháp luật cạnh tranh.



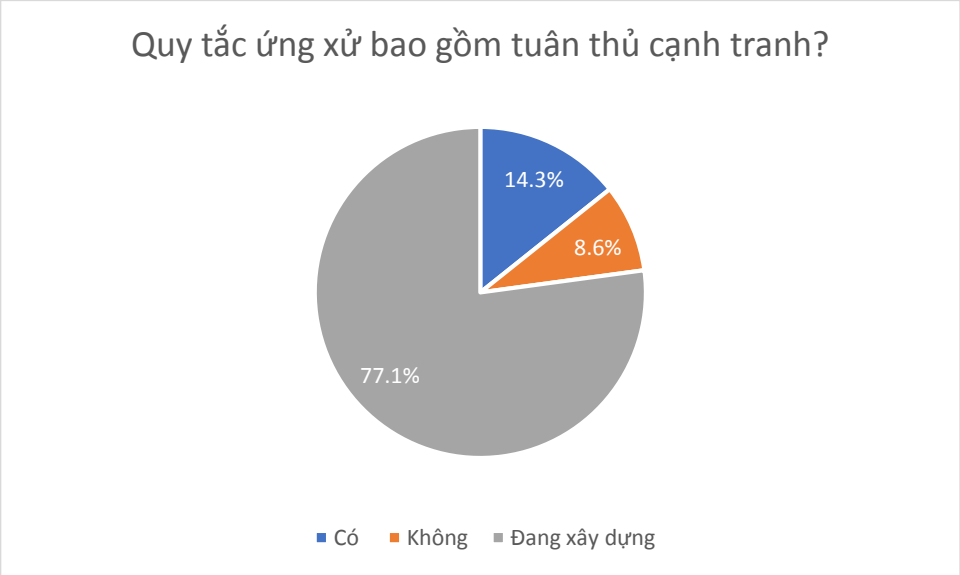
- Khi phát hiện thấy quyền và lợi ích hợp pháp của mình bị xâm hại bởi hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh, gần ½ số doanh nghiệp trả lời cho rằng doanh nghiệp có thể sẽ tiến hành khiếu nại theo quy định của Luật Cạnh tranh Việt Nam. Khoảng trên 10% số doanh nghiệp chấp nhận và coi đó là rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Gần 40% lựa chọn phương án xử lý khác (chẳng hạn như tự dàn xếp, xử lý với các doanh nghiệp/tổ chức có liên quan,…)



3.1.4.2. <u>Tuân thủ pháp luật cạnh tranh</u>

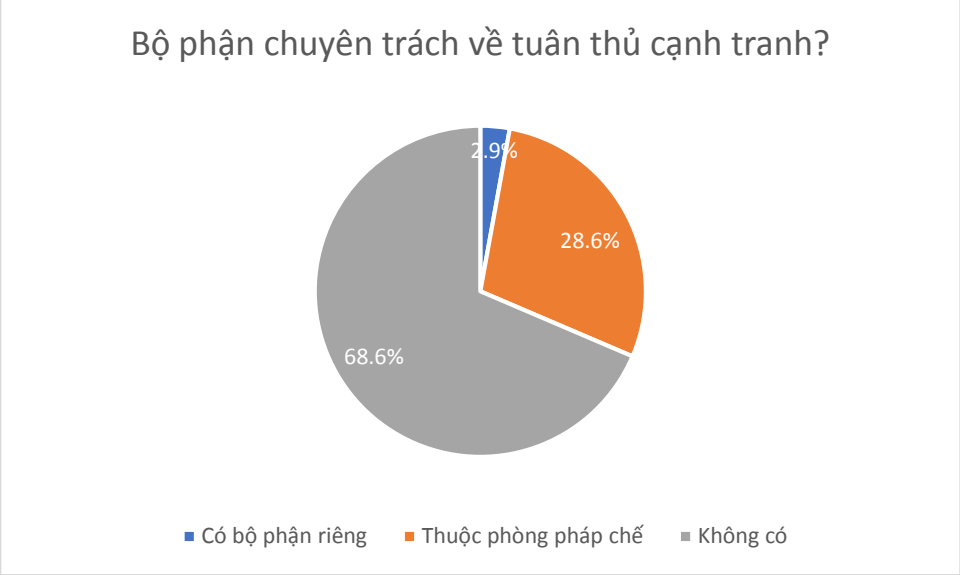
- Khi xây dựng chính sách kinh doanh hoặc đàm phán với các đối tác, đại đa số (trên 90%) các doanh nghiệp trả lời có tham khảo các quy định về pháp luật cạnh tranh.

- Chỉ có 14.3% số doanh nghiệp tham gia khảo sát có đề cập đến vấn đề tuân thủ cạnh tranh trong quy tắc ứng xử của doanh nghiệp hoặc thiết kế riêng một chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh. Đại đa số (77.1%) các doanh nghiệp là đang xây dựng hoặc có kế hoạch xây dựng nội dung này.

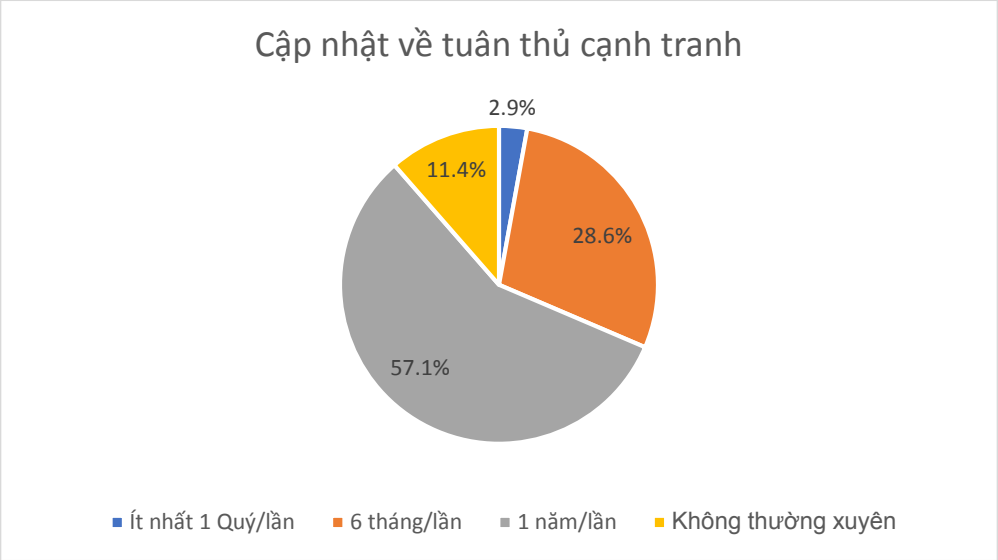


- Phần lớn các doanh nghiệp FDI (85.7%) tham gia khảo sát có đưa nội dung về các vấn đề liên quan đến pháp luật cạnh tranh trong việc thực hiện đào tạo nhân viên.

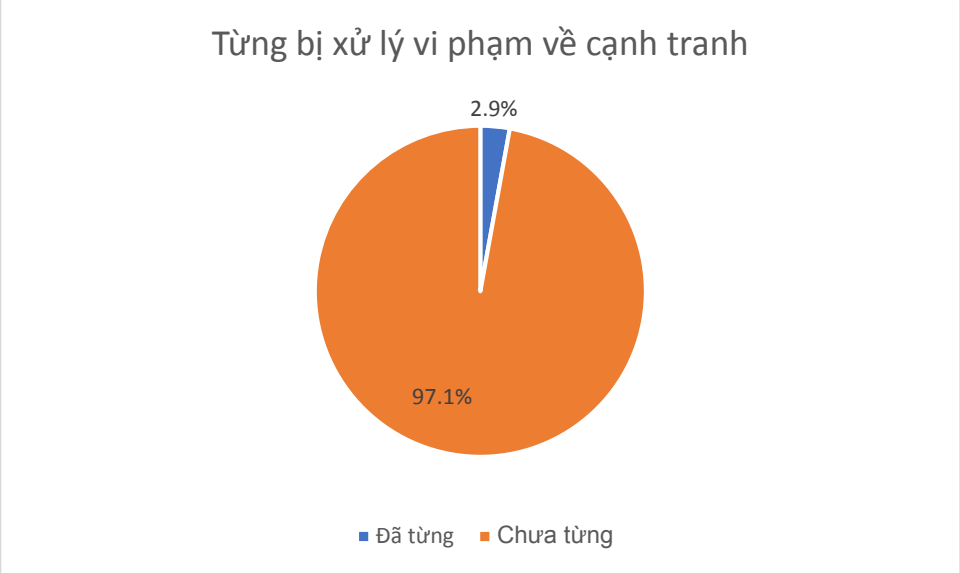
- Đại đa số (gần 70%) các doanh nghiệp tham gia trả lời khảo sát không có bộ phận chuyên trách về tuân thủ cạnh tranh, và hầu hết giao nhiệm vụ này cho bộ phận pháp chế của doanh nghiệp.



- Phần lớn các doanh nghiệp FDI tham gia khảo sát có cập nhật về việc tuân thủ cạnh tranh với các tần suất khác nhau (đa số là thực hiện 1 năm/lần).



- Hầu hết (97%) số doanh nghiệp FDI trả lời khảo sát chưa từng bị xử lý vi phạm về cạnh tranh.


Từng bị xử lý vi phạm về cạnh tranh
2.9%
97.1%
Đã từng
Chưa từng

3.2. Mối quan hệ giữa FDI và chính sách tuân thủ cạnh tranh (CCP)

3.2.1. Tổng quan

Chính sách tự do hóa đầu tư và chính sách cạnh tranh hiệu quả luôn phải tồn tại song song. Một chính sách cạnh tranh hiệu quả không chỉ loại bỏ các trở ngại đối với việc gia nhập mà còn có thể tạo điều kiện thuận lợi cho các dòng vốn đầu tư nước ngoài bằng cách cung cấp một môi trường pháp lý và quy định có thể dự đoán được để giảm phạm vi ra quyết định tùy tiện. Quy định về hoạt động kinh doanh của các nhà đầu tư thông qua luật cạnh tranh ít hạn chế và sai lệch hơn so với các công cụ chính sách khác.

Mặt khác, FDI có thể giúp tăng cạnh tranh trên thị trường địa phương, đặc biệt là đối với các khoản đầu tư thuộc loại hình "greenfield" (hình thức đầu tư GI hay đầu tư mới, được hiểu là công ty mẹ lập ra một công ty con ở một quốc gia khác, xây dựng các hoạt động của mình ngay từ đầu). Việc tiếp quản và trẻ hóa các doanh nghiệp địa phương cũng có thể có những tác động như vậy. Tuy nhiên, có khả năng theo thời gian những vụ thâu tóm như vậy có thể khiến thị trường ngày càng tập trung và trở nên đặc trưng bởi một hoặc một số ít người chơi thống trị.

Điều này cho thấy rằng việc áp dụng đúng chính sách hoặc luật cạnh tranh có thể là yếu tố quan trọng để đảm bảo rằng nước chủ nhà sẽ tận dụng tối đa lợi ích từ FDI. Từ góc nhìn thị trường trong nước, việc mua lại nhiều đơn vị có thể không ảnh hưởng đến cạnh tranh. Nhưng nếu bên mua đã là một nhà xuất khẩu lớn trong nước, thì việc mua lại có thể làm giảm bớt sự cạnh tranh hiệu quả trên thị trường. Những vụ mua lại như vậy có thể nhằm mục đích hợp nhất khu vực hoặc toàn cầu của các tập đoàn xuyên quốc gia liên quan.

Trong khi mức độ tập trung thị trường cao không nhất thiết có nghĩa là thiếu cạnh tranh hoặc khả năng cạnh tranh chấp, sự tập trung cao và thị phần lớn có thể giúp các doanh nghiệp dễ dàng thực hiện các hành vi phản cạnh tranh hơn (UNCTAD 1997), đặc biệt là khi tồn tại các rào cản gia nhập thông qua sự thống trị của thương hiệu; quảng cáo chuyên sâu và rộng rãi; đầu tư cao; kiểm soát hệ thống phân phối, v.v. Khi điều này xảy ra, việc thiếu luật cạnh tranh hoặc các điều khoản rà soát sáp nhập trong luật cạnh tranh có thể làm giảm tính thân thiện với môi trường của các nhà đầu tư do cho phép sự tập trung tăng lên. Điều này sẽ khiến các doanh nghiệp trong nước khó cạnh tranh hơn với các nhà đầu tư nước ngoài.

3.2.2. Giảm bớt rào cản gia nhập

Một môi trường thân thiện với nhà đầu tư đòi hỏi phải giảm thiểu các rào cản gia nhập. Điều này giúp các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước cạnh tranh công bằng. Do đó, bằng cách dỡ bỏ các rào cản gia nhập và cung cấp một môi trường kinh tế - pháp lý ổn

định và có thể dự đoán được cho các nhà đầu tư, một chính sách và luật cạnh tranh được xác định rõ ràng có thể giúp tạo ra một môi trường kinh tế lành mạnh thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy đầu tư. Tuy nhiên, ở hầu hết các nước đang phát triển, nơi luật cạnh tranh thường không tồn tại hoặc không hiệu quả, các rào cản gia nhập đó vẫn tồn tại. Luật cạnh tranh được thực thi đúng đắn cũng có thể giúp đảm bảo FDI thân thiện với sự phát triển và tối đa hóa lợi ích cho các nước chủ nhà.

Tóm lại, việc thực hiện đúng chính sách cạnh tranh có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy môi trường cạnh tranh và cởi mở cho cả doanh nghiệp trong và ngoài nước. Ở hầu hết các nước đang phát triển, có những rào cản về quy định và luật pháp cũng như các hành vi phản cạnh tranh của các doanh nghiệp hiện tại (trong một số trường hợp), có thể cản trở hoặc làm cho việc gia nhập của các doanh nghiệp mới trong nước hoặc nước ngoài trở nên rất khó khăn và tốn kém. Trong bối cảnh này, một cơ quan cạnh tranh được trao quyền có thể đóng một vai trò quan trọng không chỉ bằng cách loại bỏ các hành vi phản cạnh tranh đóng vai trò là rào cản gia nhập, mà còn bằng cách tư vấn cho chính phủ về các vấn đề chính sách liên quan để loại bỏ các loại rào cản gia nhập khác và do đó tạo điều kiện đầu tư nhiều hơn vào nên kinh tế. Cạnh tranh và hiệu quả trong các lĩnh vực công ích và các lĩnh vực hàng hóa trung gian đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy đầu tư.

Tuy nhiên, cơ quan quản lý cạnh tranh cần đảm bảo quy trình minh bạch, công bằng và nhanh chóng trong khi điều tra, truy tố và xét xử các hành vi phản cạnh tranh hoặc xem xét các thương vụ sáp nhập. Nếu không làm như vậy có thể phản tác dụng và trên thực tế, có thể không khuyến khích đầu tư, cả trong và ngoài nước. Tóm lại, một chính sách cạnh tranh được thiết kế tốt có thể thúc đẩy đầu tư thân thiện với sự phát triển bằng cách:

– Cung cấp một môi trường kinh tế - pháp lý ổn định và có thể dự đoán được cho các nhà đầu tư;
– Dỡ bỏ các rào cản gia nhập được tạo ra thông qua các hoạt động phản cạnh tranh tư nhân;
– Tư vấn cho chính phủ về các vấn đề chính sách khác có liên quan đến các rào cản gia nhập;
– Cung cấp các tiện ích và nguyên liệu thô rẻ hơn bằng cách thúc đẩy cạnh tranh và hiệu quả trong các lĩnh vực đó;
– Ngăn chặn mức độ tập trung quá cao trong các thị trường cụ thể; và
– Tạo điều kiện cho FDI theo cách có lợi và tối đa hóa lợi ích cho các nước chủ nhà.

3.2.3. Tác động của chính sách cạnh tranh đối với FDI

Noland (1999) trong một nghiên cứu phân tích về tác động của chính sách cạnh tranh đối với hoạt động FDI chỉ ra rằng "trong các thị trường sản phẩm, các phương thức kinh doanh hạn chế có thể cản trở FDI kết nối với sản xuất và phân phối hàng hóa. Tại các thị trường dịch vụ, các rào cản gia nhập có thể không khuyến khích đầu tư vốn cần thiết để phục vụ thị trường địa phương. Các công ty tương tác theo chiều ngang (nghĩa là với đối thủ cạnh tranh hoặc đối thủ danh nghĩa của họ) có thể hành xử theo những cách như vậy để ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của những người tham gia tiềm năng. Các thỏa thuận ngang có thể ảnh hưởng đến FDI bao gồm ấn định giá, catel hoặc các kế hoạch phân bổ thị trường, gian lận giá thầu, từ chối giao dịch và các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường khác. Những hạn chế theo chiều dọc đối với thương mại liên quan đến người mua và người bán trên các thị trường đầu vào trung gian và việc tổ chức phân phối sản phẩm cuối cùng cũng có thể ảnh hưởng đến FDI. Các biện pháp hạn chế theo chiều dọc thông thường bao gồm các phương pháp như từ chối giao dịch và tẩy chay, duy trì giá bán lẻ, thỏa thuận giao dịch độc quyền và ràng buộc. Đặc biệt, những cách làm này có thể ảnh hưởng không chỉ đến các doanh nghiệp nước ngoài mà còn ảnh hưởng đến các doanh nghiệp địa phương hoạt động trên cùng một thị trường liên quan.

Việc thực thi luật cạnh tranh lỏng lẻo có thể có lợi cho các công ty hiện hữu trên thị trường và bất lợi cho các công ty mới gia nhập. Việc này cũng ảnh hưởng đến cả thương mại hàng hóa và đầu tư. Cụ thể, FDI có thể bị ảnh hưởng theo ba cách:

Thứ nhất, các rào cản của thị trường sản phẩm có thể ngăn cản đầu tư bổ sung vào phân phối, dịch vụ, phát triển sản phẩm và sản xuất.

Thứ hai, các ngành dịch vụ về bản chất đòi hỏi sự hiện diện tại địa phương, và những rào cản trong thị trường dịch vụ làm cản trở hoạt động đầu tư liên quan này.

Thứ ba, rào cản đối với hoạt động mua bán và sáp nhập trên thị trường vốn có thể không khuyến khích FDI vào tất cả các lĩnh vực[13].

3.2.4. Vai trò của chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh

Các công ty thực hiện chương trình tuân thủ cạnh tranh (Competition Compliance Program - CPP) có thể đảm bảo tuân thủ đầy đủ các quy tắc cạnh tranh và loại bỏ các hành vi phản cạnh tranh và do đó sẽ tránh được việc bị điều tra và xử phạt. Ngoài ra, họ sẽ có thể phát hiện kịp thời bất kỳ hành vi nào trái với các quy tắc cạnh tranh, điều này sẽ cho phép họ áp dụng các biện pháp cần thiết để chấm dứt hành vi đó và loại bỏ, hoặc ít nhất là giảm thiểu rủi ro.

[13] Ajithaa Edirimane, 2018, Competition Law and Foreign Direct Investment, Wordpress, https://ajithaa2.wordpress.com/2018/05/03/competition-law-and-foreign-direct-investment-fdi/

Thứ nhất, một chương trình hiệu quả có thể ngăn ngừa hoặc giảm thiểu rủi ro vi phạm pháp luật cạnh tranh xảy ra. Tuy nhiên, việc áp dụng luật cạnh tranh có thể phức tạp và nhân viên có thể không biết rằng hành vi của họ đang vi phạm các quy tắc trong một số tình huống nhất định, ngay cả khi họ cho rằng họ đang hành động vì lợi ích cao nhất của công ty hoặc phù hợp với thông lệ thị trường. Và doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm về sai lầm của nhân viên.

Thứ hai, một chương trình tuân thủ hiệu quả sẽ cho phép doanh nghiệp phát hiện kịp thời bất kỳ hành vi vi phạm nào xảy ra. Điều này sẽ cho phép doanh nghiệp có cơ hội cân nhắc xem có nên thông báo tới các cơ quan quản lý luật cạnh tranh liên quan để đổi lấy quyền miễn trừ hoặc khoan hồng hay không. Đây là một quyết định quan trọng bởi vì sự khoan hồng có thể dẫn đến việc giảm đáng kể số tiền của bất kỳ hình phạt nào cuối cùng được áp dụng (lên đến 100%). Ví dụ: UBS đã tránh được khoản phạt 285 triệu euro từ EC vào tháng 5 năm 2019 vì tiết lộ sự tồn tại của hai thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong lĩnh vực giao dịch ngoại hối. Ở hầu hết các nước có cơ chế khoan hồng, mức giảm tiền phạt 100% chỉ dành cho doanh nghiệp đầu tiên thừa nhận vi phạm và hợp tác với các cơ quan chức năng, điều này có thể dẫn đến việc các doanh nghiệp cần phải thông báo sớm để được miễn trừ.

Thứ ba, tại một số quốc gia, tiền phạt có thể được giảm bớt đối với các doanh nghiệp có chương trình tuân thủ hiệu quả. Đây được công nhận là một yếu tố có thể giúp giảm nhẹ mức phạt và ngay cả khi hành vi cartel đã được điều tra, việc triển khai muộn một chương trình hiệu quả có thể giảm nhẹ hình phạt có thể xảy ra.

Thứ tư, ngoài các hình phạt nặng, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường cũng có thể dẫn đến việc phân chia doanh nghiệp chi phối theo lệnh của các cơ quan. Đồng thời việc không tuân thủ làm tiêu hao nguồn lực của doanh nghiệp trong việc xử lý các hành vi vi phạm luật cạnh tranh, và đánh mất nhiều cơ hội kinh doanh khác.

Thứ năm, việc thực hiện tốt chương trình tuân thủ cạnh tranh sẽ giúp nâng cao văn hóa tuân thủ trong toàn doanh nghiệp, vì vậy có thể là nhân tố thúc đẩy hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Góp phần xây dựng hình ảnh của doanh nghiệp có lương tâm, có trách nhiệm xã hội, đạo đức kinh doanh và trọng tâm là mang lại lợi ích quốc gia[14].

3.3. Các nội dung chính của chương trình CCP

3.3.1. Đặc điểm của chương trình tuân thủ cạnh tranh hiệu quả

[14]Steven Var, Michael Holzhäuser and Danica Barley, 2019, Why all businesses need an effective competition law compliance programme, Financier Worldwide, https://www.financierworldwide.com/why-all-businesses-need-an-effective-competition-law-compliance-programme#.X2xAtGgzY2y

Mục đích của các công ty khi ban hành CCP là phải đảm bảo chính sách tuân thủ phù hợp với các hoạt động của doanh nghiệp, được thực hiện ở mọi cấp độ của doanh nghiệp và trở thành một phần trong văn hóa doanh nghiệp (hay còn gọi là "văn hóa tuân thủ"). CCP phải được ban lãnh đạo khuyến khích và được tất cả nhân viên hiểu rõ để thực hiện việc tuân thủ hiệu quả.

Các yếu tố cần chú trọng khi thiết kế một CCP hiệu quả:

Yếu tố đầu tiên bao gồm việc đảm bảo chính sách tuân thủ được điều chỉnh cho phù hợp với doanh nghiệp và việc đánh giá các rủi ro pháp luật cạnh tranh có liên quan nhất đến doanh nghiệp cụ thể đó. Việc đánh giá cần có sự tham gia của các bên: bộ phận kinh doanh có liên quan; bộ phận pháp lý và bộ phận quản lý việc tuân thủ. Điều này đảm bảo rằng các cấp quản lý sẽ nắm rõ nhất các chính sách cạnh tranh liên quan và làm gương trong việc áp dụng đúng. Việc đánh giá và đưa ra chính sách tuân thủ sẽ khác nhau tùy thuộc vào quy mô và vị trí thị trường, lĩnh vực và bản chất của doanh nghiệp. Điều quan trọng nữa là phải đảm bảo rằng có đủ nguồn lực dành riêng cho việc thiết kế, cũng như việc thực hiện và giám sát CCP.

Bước tiếp theo là đánh giá rủi ro để đảm bảo rằng chính sách tuân thủ được thực hiện hiệu quả. Doanh nghiệp cần xác định được vị trí nào có thể có rủi ro vi phạm quy định về pháp luật cạnh tranh cao nhất. Khi các rủi ro đã được xác định và đánh giá, chúng cần được quản lý một cách hiệu quả thông qua các chính sách và thủ tục hiệu quả để giảm thiểu rủi ro xảy ra. Doanh nghiệp có thể tiến hành đào tạo thường xuyên cho nhân viên, đặc biệt là nhân viên mới. Nội dung đào tạo bao gồm nội dung các quy định pháp luật cạnh tranh, các quy tắc ứng xử của nhân viên liên quan đến cạnh tranh. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng có thể thiết lập một hệ thống 'tố giác' nội bộ để nhân viên báo cáo bí mật những vấn đề nhạy cảm liên quan đến hành vi vi phạm (hệ thống phải đảm bảo tính ẩn danh và bảo vệ những người báo cáo khỏi những vụ trả thù có thể xảy ra). Đáng chú ý, doanh nghiệp cần nhắc nhở nhân viên tìm đến bộ phận trợ giúp pháp lý để tránh những sự việc xảy ra ở mức độ nghiêm trọng hơn.

Cuối cùng, điều quan trọng là phải thực hiện giám sát, đánh giá và cập nhật hiệu quả và thường xuyên chương trình tuân thủ. Điều này phải liên quan đến việc đảm bảo CCP được làm mới trong những khoảng thời gian phù hợp để tính đến những thay đổi trong hoạt động của doanh nghiệp, luật pháp và thực tiễn thị trường, bao gồm cả việc đào tạo kèm theo để các cá nhân nhận thức được bất kỳ cập nhật nào và thực hiện đánh giá chương trình để đảm bảo rằng CCP của doanh ngiệp đang được thực hiện một cách hiệu quả.

Các cơ quan thực thi pháp luật cạnh tranh đưa ra mức phạt thấp hơn cho các công ty có chương trình tuân thủ: Pháp luật cạnh tranh của phần lớn các nước có quy định xem

xét khả năng giảm tiền phạt theo luật cạnh tranh nếu các công ty có chương trình tuân thủ hiệu quả.[15]

3.3.2. Những yếu tố cơ bản của Chương trình thực thi cạnh tranh (CCP) hiệu quả[16]

3.3.2.1. Cam kết rõ ràng của quản lý cấp cao

Quản lý cấp cao phải nhận thức rõ tầm quan trọng và những lợi ích to lớn mà một chương trình tuân thủ hiệu quả mang lại. Và họ cần tích cực và thường xuyên quan tâm đến việc thực hiện chính sách tuân thủ của nhân viên. Họ phải có sự cam kết cao và chịu trách nhiệm thực hiện cam kết đó. Một số cách mà những lãnh đạo doanh nghiệp có thể thực hiện cam kết và lan tỏa tinh thần tuân thủ:

- Thông điệp của lãnh đạo về chính sách tuân thủ pháp luật cạnh tranh
- Đề cập đến chính sách tuân thủ trong "Tuyên bố sứ mệnh" hoặc "Quy tắc ứng xử" hoặc "Quy tắc đạo đức" của công ty.
- Đưa việc tuân thủ chương trình trở thành một trong những mục tiêu chung của doanh nghiệp.
- Chỉ định một thành viên của nhóm quản lý cấp cao chịu trách nhiệm chung (Cán bộ tuân thủ) về việc đảm bảo rằng chương trình tuân thủ. Nhiệm vụ của họ là thường xuyên theo dõi việc tuân thủ, đảm bảo cá nhân viên đều thực hiện hiệu quả CCP và báo cáo định kỳ cho Hội đồng quản trị.

Hiệu quả của Chính sách tuân thủ sẽ được nâng cao nếu nó được liên kết với chính sách nhân sự (HR) và chính sách kỷ luật của doanh nghiệp. Điều này cần được đưa vào chính sách đào tạo cho nhân viên để họ nhận thức được việc không tuân thủ CCP sẽ phải chịu hình phạt nặng bởi nó ảnh hưởng đến doanh nghiệp. Do đó sẽ thúc đẩy nhân viên thực hiện nghiêm túc các vấn đề tuân thủ. Bên cạnh đó, điều này sẽ phản ánh mức độ nghiêm túc của việc quản lý vấn đề tuân thủ, chấp hành theo cơ quan quản lý cạnh tranh có liên quan. Các mức độ vi phạm khác nhau có thể được xử lý bằng cách tăng mức độ xử phạt, dẫn đến việc áp dụng các hình phạt nghiêm khắc nhất.

Việc tuân thủ các "Quy tắc ứng xử" và "Quy tắc đạo đức" cũng như tuân thủ các quy định liên quan đến cạnh tranh cũng có thể được xây dựng trong các quy trình đánh giá nhân viên hiện có, để nhân viên thường xuyên được yêu cầu ký vào biểu mẫu để xác nhận

[15] Steven Var, Michael Holzhäuser and Danica Barley, 2019, Why all businesses need an effective competition law compliance programme, Financier Worldwide, https://www.financierworldwide.com/why-all-businesses-need-an-effective-competition-law-compliance-programme#.X2xAtGgzY2y

[4]Competition Commission of India, 2016, Introduction to Compliance Law (part 6-Competition Compliance Program),https://www.cci.gov.in/sites/default/files/advocacy_booklet_document/Part%206%20Compliance%2021%20Nov.pdf

rằng họ không tham gia cũng như không biết về bất kỳ vi phạm tuân thủ nào hiện có. Điều này sẽ giúp phát hiện bất kỳ hành vi chống cạnh tranh nào có thể tồn tại ở giai đoạn đầu. Hầu hết các doanh nghiệp đều có chính sách lưu giữ thông tin tài chính cho mục đích kế toán và thuế. Các tài liệu liên quan để chứng minh sự tuân thủ của doanh nghiệp và nhân viên của doanh nghiệp đối với các quy định của pháp luật cạnh tranh cũng cần được lưu giữ trong thời gian thích hợp...

3.3.2.2. Thiết kế chương trình tuân thủ

Một chương trình hiệu quả đòi hỏi phải chuẩn bị "Sổ tay Chương trình Tuân thủ" hay gọi là "Sổ tay hướng dẫn tuân thủ". Sổ tay hướng dẫn này phải liên quan đến các chức năng kinh doanh và thương mại cụ thể mà doanh nghiệp thực hiện và các lĩnh vực dự kiến có thể phát sinh các mối quan tâm về luật cạnh tranh. Chương trình phải phù hợp với mỗi bộ phận để thực hiện đánh giá rủi ro và các quy trình cần được thiết kế chuẩn để tránh mọi vi phạm có thể xảy ra. Tất cả các chiến lược kinh doanh có thể liên quan đến việc ký kết hoặc xem xét lại các thỏa thuận, kế hoạch bán hàng mới, chiến lược định giá và chiết khấu và các quyết định đấu thầu phải được đưa vào đánh giá cạnh tranh. Mọi quyết định như vậy phải tránh vi phạm bất kỳ điều khoản nào liên quan đến các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng quyền thống trị hoặc chiến lược mua lại.

Chương trình tuân thủ cạnh tranh phải chỉ rõ các yếu tố liên quan và đánh giá xem trong bất kỳ sản phẩm liên quan hoặc khu vực bán hàng liên quan nào, tổ chức có hoặc có thể được coi là thống trị hay không.

3.3.2.3. Các yếu tố chính của CCP

Một chương trình tuân thủ được xây dựng tốt và đầy đủ cần giải quyết các thực tế kinh doanh mà doanh nghiệp liên quan phải đối mặt. Mục đích cơ bản của tài liệu này là xác định và xác định vị trí của chính công ty đó trong thị trường về khía cạnh cạnh tranh và người tiêu dùng. Nếu công ty có vị trí thống lĩnh thị trường theo Luật Cạnh tranh, công ty cần phải đặc biệt thận trọng về hành vi của mình trên thị trường vì luật pháp nghiêm cấm một số loại hành vi của các doanh nghiệp thống lĩnh. Luật cũng thừa nhận hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh của các doanh nghiệp tập đoàn. Mỗi doanh nghiệp thống lĩnh thị trường nên thực hiện các biện pháp cần thiết để đào tạo nhân viên của mình, đặc biệt là các giám đốc điều hành cấp cao, về các hành vi cần tránh.

Các doanh nghiệp đã tham gia ký kết hoặc đang trong quá trình đàm phán các thỏa thuận, đặc biệt là các thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh cần có biện pháp phòng ngừa để đảm bảo rằng họ luôn tuân thủ pháp luật.

Các doanh nghiệp là thành viên của các hiệp hội ngành hàng cần có chính sách rõ ràng về việc tham gia các cuộc họp của hiệp hội và cần phải có sự tham gia của cố vấn

pháp lý bất cứ khi nào có nghi ngờ hành vi vi phạm. Bất kỳ cuộc thảo luận nào liên quan đến việc kiểm soát việc cung cấp, sản xuất, giá cả hoặc chiết khấu đều là vi phạm.

Một Chương trình tuân thủ cạnh tranh cần được thực hiện để đảm bảo rằng có thể áp dụng được trong thực tế. Tài liệu pháp lý cần ngắn gọn, dễ hiểu để tất cả các nhân viên có điều kiện tiếp cận, kể cả khi họ không được đào tạo pháp lý vẫn có thể hiểu và thực thi được.

Các doanh nghiệp cần thiết kế một Chương trình Tuân thủ đáp ứng các yêu cầu đặc trưng của họ, chứ không nên lấy một mẫu sẵn có từ một nguồn nào đó rồi áp dụng cứng nhắc với nhân viên. Điều đó hiển nhiên sẽ gây tác dụng ngược cho mục đích thực thi cạnh tranh của doanh nghiệp.

Các khu vực rủi ro khi thực hiện CCP:

- Việc làm và quan hệ lao động
- Quyền con người
- Môi trường
- Công bố thông tin
- Hối lộ và tham nhũng
- Quyền lợi của người tiêu dùng
- Khoa học và công nghệ
- Thuế
- Bồi thường thiệt hại cho nạn nhân của mô hình cartel
- Tư cách giám đốc và thiệt hại danh tiếng.

Khu vực thực thi CCP bao gồm:

- Thỏa thuận ngang bất hợp pháp – mô hình cartel và gian lận trong đấu thầu
- Thỏa thuận dọc bất hợp pháp
- Lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường
- Tập trung kinh tế

3.3.2.4. Nguyên tắc

CCP nên tập trung vào hướng dẫn các nguyên tắc hướng dẫn thực tế phản ánh vị trí thị trường của công ty và trình bày một hướng dẫn rõ ràng dễ hiểu.

Một số lĩnh vực có thể được đề cập trong Nguyên tắc là:

- Các loại thảo luận bên ngoài với các đối thủ cạnh tranh hoặc thảo luận các vấn đề nhạy cảm sẽ luôn bị cấm, đặc biệt là các thỏa thuận về giá và khu vực bán hàng.

- Cần xác định rõ ràng đâu là những thông tin bí mật hoặc nhạy cảm về mặt thương mại không nên được thảo luận hoặc chia sẻ.
- Phải thống nhất một quy trình tiến hành các cuộc họp thích hợp với đối thủ cạnh tranh (hoặc nhà cung cấp / khách hàng)
- Chính sách giá và chiết khấu bao gồm ấn định giá trực tiếp và gián tiếp (bao gồm cả việc duy trì giá bán lại, nếu có).
- Quy trình giải quyết các khiếu nại từ khách hàng và / hoặc nhà cung cấp.
- Quy trình nêu rõ các biện pháp phòng ngừa rủi ro khi giao dịch với khách hàng / nhà cung cấp
- 'Những điều nên làm và không nên làm', cùng với các ví dụ thực tế từ hoạt động kinh doanh của công ty sẽ rất hiệu quả.

3.3.2.5. Đào tạo nhân viên

Doanh nghiệp nên xem xét có một chương trình đào tạo tích cực bao gồm sự hướng dẫn của các chuyên gia hiểu biết có chuyên môn và kinh nghiệm trong việc tuân thủ các quy định của doanh nghiệp. Việc đào tạo phải thực tế nhất có thể, bao gồm các nghiên cứu điển hình rút ra từ kinh nghiệm thực tế của doanh nghiệp. Nó cũng cần nêu rõ hậu quả của vi phạm.

Tất cả các nhân viên phải được cung cấp những hiểu biết cơ bản về Luật cạnh tranh và các mục tiêu của luật này. Mục tiêu là tạo điều kiện cho tất cả cán bộ và nhân viên phát triển khả năng nhận biết và xác định hoạt động vi phạm pháp luật liên quan đến hoạt động kinh doanh của họ. Giáo dục tuân thủ phải có đủ giải thích, ví dụ thực tế về các khái niệm và vấn đề pháp lý khó. Do đó, các doanh nghiệp nên lồng ghép giáo dục tuân thủ như một phần của chương trình đào tạo và giáo dục tổng thể của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp giới thiệu Chương trình tuân thủ lần đầu tiên nên bắt buộc giáo dục tuân thủ đối với tất cả cán bộ và nhân viên, liên quan đến chính sách tuân thủ của doanh nghiệp, mục đích của chương trình và các biện pháp tuân thủ.

Những doanh nghiệp đang hoạt động và thực hiện Chương trình Tuân thủ một cách hiệu quả cần thường xuyên cập nhật chương trình, theo dõi:

- Thay đổi môi trường kinh doanh, thị phần
- Thay đổi chế độ cạnh tranh
- Cạnh tranh trên thị trường liên quan
- Các sửa đổi trong luật, quy định
- Hiểu biết rõ về các điều khoản thi hành và hình phạt hình sự có thể có nếu vi phạm

3.3.2.6. Xác định Nhân viên và Bộ phận có rủi ro

Cần phải xác định các nhân viên và bộ phận có khả năng chịu rủi ro về luật cạnh tranh. Thường là những trường hợp sau:

- Những người bán hàng và tiếp thị
- Bất kỳ ai có liên hệ trực tiếp với đối thủ cạnh tranh
- Những người tham gia vào việc thiết lập và vận hành các sắp xếp phân phối
- Các nhà chiến lược giải quyết các kết hợp
- Những người liên quan đến việc chuẩn bị đấu thầu và đệ trình dự thầu
- Những người đại diện cho tổ chức trong Hiệp hội Công nghiệp / Thương mại.

Cam kết tuân thủ đến từ lãnh đạo cao nhất và phải bao gồm tất cả những người ra quyết định.

Các doanh nghiệp nên đảm bảo rằng Chương trình tuân thủ đại diện cho các thông lệ tốt nhất hiện tại, vẫn phù hợp, toàn diện và hiệu quả. Đề xuất đánh giá định kỳ Chương trình Tuân thủ để giữ cho nó phù hợp. Quá trình này có thể bao gồm việc đánh giá kiến thức của từng nhân viên về luật pháp, chính sách và thủ tục. Việc tuân thủ chính sách tuân thủ cũng có thể được sử dụng làm một trong những tiêu chí để đánh giá hiệu suất của cá nhân và bộ phận. Điều quan trọng là đảm bảo rằng quá trình đánh giá vẫn minh bạch và cởi mở nhất có thể.

Việc đánh giá cũng cần bao gồm việc liệu Chương trình tuân thủ có đạt được kết quả mong đợi hay không và hệ thống có phù hợp và hiệu quả hay không. Các kết quả đánh giá cần được phản ánh một cách thích hợp trong hệ thống vận hành tổng thể, bao gồm giám sát tuân thủ, các chương trình giáo dục và sổ tay hướng dẫn tuân thủ.

Cần nhấn mạnh rằng việc đánh giá việc thực hiện Chương trình tuân thủ phụ thuộc vào động cơ tuân thủ, sự thúc đẩy của lãnh đạo, phân bổ quyền hạn và trách nhiệm, sự hỗ trợ của nhân lực và vật lực, và giao tiếp trong doanh nghiệp. Do đó, các doanh nghiệp nên đặt ra các tiêu chí đánh giá phù hợp với chính sách tuân thủ của họ.

3.3.2.7. Các chỉ số hoạt động để đánh giá chương trình tuân thủ cạnh tranh

Doanh nghiệp cũng có thể xem xét việc đưa ra các chỉ số hoạt động để đánh giá Chương trình Tuân thủ. Danh sách minh họa các chỉ số hiệu suất có thể bao gồm:

- Tất cả các cán bộ và nhân viên nhận thức được quyết tâm và cam kết của giám đốc điều hành liên quan đến việc tuân thủ như thế nào?
- Cán bộ, nhân viên có hiểu rõ hành vi nào vi phạm pháp luật cạnh tranh không?
- Cán bộ, nhân viên có nhận thức đúng những điều ‘nên và không nên’ trong việc ngăn ngừa vi phạm pháp luật không?

- Trách nhiệm giải trình tuân thủ có được nhận thức chính xác ở tất cả các cấp quản lý không?
- Thực tiễn kinh doanh của doanh nghiệp ảnh hưởng đến mức độ nào?
- Mức độ phù hợp của doanh nghiệp cao bao nhiêu so với các doanh nghiệp khác tham gia vào cùng hoạt động kinh doanh?
- Có bao nhiêu trường hợp vi phạm đã diễn ra và mức độ nghiêm trọng như thế nào?
- Loại hành động khắc phục nào đã được thực hiện đối với những vi phạm đó, và chúng có hiệu quả như thế nào?
- Việc giám sát nội bộ được thực hiện thường xuyên như thế nào và việc giám sát đã chứng tỏ được hiệu quả trong việc ngăn ngừa và phát hiện các hành vi vi phạm pháp luật chưa?
- Giáo dục tuân thủ được cung cấp cho ai và ở mức độ nào, và các chương trình giáo dục có hiệu quả như thế nào?

3.3.2.8. Giám đốc điều hành, Nhân viên giao dịch với các Hiệp hội thương mại

Các nhà điều hành, nhân viên của doanh nghiệp nên tránh thảo luận về các chủ đề sau trong khi giao dịch với các hiệp hội thương mại hoặc với các đối thủ cạnh tranh:

- Giá cả trong quá khứ, hiện tại hoặc tương lai
- Điều gì tạo nên mức lợi nhuận hợp lý
- Chính sách giá và chi phí thực tế của từng doanh nghiệp
- Tăng hoặc giảm giá có thể có
- Tiêu chuẩn hóa hoặc bình ổn giá
- Giá đấu thầu các dự án
- Đấu thầu thông đồng (gian lận giá thầu)
- Tiêu chuẩn hóa các điều khoản tín dụng và thương mại
- Kiểm soát sản xuất
- Phân chia hoặc phân bổ thị trường
- Lựa chọn khách hàng giao dịch hoặc không giao dịch vì những lý do trên
- Kiểm soát nguồn cung trên thị trường

3.3.2.9. Vai trò của Cán bộ phụ trách vấn đề tuân thủ

Để đảm bảo tính hiệu quả của chương trình tuân thủ, cần thiết có Cán bộ tuân thủ với sự ủy quyền thích hợp được chỉ định để thực thi Chương trình tuân thủ.

Cán bộ Tuân thủ tốt nhất nên là một chuyên gia độc lập có chuyên môn và năng lực cốt lõi về tuân thủ và quản lý tuân thủ. Nhiệm vụ của họ là chịu trách nhiệm thiết kế chương trình tuân thủ và sổ tay tuân thủ, tạo động lực cho cán bộ và nhân viên, quản lý

mọi vấn đề phát sinh liên quan đến CCP và đánh giá việc thực hiện CCP của toàn bộ nhân viên.

Một số doanh nghiệp đã bắt đầu quá trình mời các hiệp hội hoặc liên đoàn thương mại tham gia tuyên truyền nhận thức về luật cạnh tranh, đặc biệt là trong các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Hơn nữa, một số công ty cũng đã tiến hành kiểm tra việc tuân thủ cạnh tranh toàn diện đối với hoạt động kinh doanh và tư cách thành viên của các hiệp hội thương mại thông qua các chuyên gia. Những sáng kiến tự nguyện như vậy góp phần nâng cao mức độ tuân thủ của doanh nghiệp.

3.3.3. Những yếu tố cần kiểm soát của một Chương trình tuân thủ cạnh tranh (CCP)

3.3.3.1. Luật Cạnh tranh và thông tin về Cơ quan cạnh tranh

Việc doanh nghiệp có đầy đủ thông tin liên quan đến luật cạnh tranh và cơ quan quản lý cạnh tranh sẽ giúp họ tránh được những vấn đề nghiêm trọng về mặt pháp lý nếu có vi phạm xảy ra. Mức độ nhạy cảm và thông tin của các nhà quản lý đảm nhận và những người được ủy quyền thông qua các quyết định có thể dẫn đến vi phạm cạnh tranh, vì không chắc chắn quyết định đó có hợp pháp hay không. Đây là yếu tố quyết định hoạt động quản lý việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh là thành công hay thất bại.

Doanh nghiệp cần phải trả lời những vấn đề sau:

- Có đủ thông tin về luật cạnh tranh không?
- Có thông tin gì liên quan đến các quy định, hoạt động và quyết định của Cơ quan quản lý cạnh tranh không?
- Có thường xuyên theo dõi trang web của Cơ quan Cạnh tranh không?
- Có bất kỳ quy tắc tuân thủ nào, sổ tay hoặc tài liệu thủ tục nào thể hiện các ứng dụng cần thiết và giúp thông báo cho nhân viên và những người có liên quan không?
- Có thuê ngoài dịch vụ tư vấn liên quan đến luật cạnh tranh và các ứng dụng không?
- Các nhà quản lý hoặc nhân viên cấp cao nhất của công ty có tìm hiểu về luật cạnh tranh và ứng dụng không?

3.3.3.2. Mối quan hệ với các đối thủ cạnh tranh

Khó khăn lớn nhất trong việc xây dựng môi trường cạnh tranh bình đẳng là các thỏa thuận giữa các doanh nghiệp làm hạn chế cạnh tranh. Các thỏa thuận này có thể được định nghĩa là "cartel" là bất hợp pháp và do đó bị cấm.

Doanh nghiệp cần giải quyết những câu hỏi sau:

- Có xác định các yếu tố giá cả hoặc chi phí và các điều kiện bán hàng cấu thành giá cùng với các đối thủ cạnh tranh không?

- Có trao đổi ý kiến về các yếu tố giá cả và chi phí cấu thành giá với đối thủ cạnh tranh của bạn không?

- Có chia sẻ thị trường theo địa lý hay dựa trên khách hàng?

- Có hợp tác với đối thủ cạnh tranh của mình về việc hạn chế nguồn cung cấp và các nguồn đầu vào khác không?

- Có thỏa thuận bằng văn bản hoặc bằng miệng nào với đối thủ cạnh tranh của mình để hạn chế cạnh tranh không?

- Có hợp tác với đối thủ cạnh tranh của mình để đảm bảo loại bỏ một đối thủ hoặc khách hàng cụ thể không?

- Có đàm phán các yếu tố có thể ảnh hưởng đến cạnh tranh như, các yếu tố giá cả hoặc chi phí trước hoặc trong khi tham gia đấu thầu với đối thủ cạnh tranh không? Có hợp tác trong những vấn đề như vậy không?

3.3.3.3. Mối quan hệ với khách hàng và đại lý

Các cam kết giữa các doanh nghiệp về phân phối hoặc bán hàng hóa và dịch vụ bằng cách thực hiện các thỏa thuận theo chiều dọc, được coi là nhạy cảm về sự phù hợp của hệ thống marketing của doanh nghiệp với luật cạnh tranh.

Doanh nghiệp cần trả lời được những câu hỏi dưới đây:

- Có xác định giá bán lại của đại lý hoặc khách hàng của bạn không?

- Có can thiệp vào điều kiện bán hàng của đại lý hoặc khách hàng, chẳng hạn như tỷ lệ chiết khấu và điều khoản thanh toán không?

- Có đặt ra những ràng buộc đối với việc bán hàng của đại lý cho khách hàng của họ trong các thỏa thuận đã ký với đại lý không?

- Có cấm bán hàng do các đại lý được ủy quyền của doanh nghiệp thực hiện cho các khu vực của nhau không?

3.3.3.4. Các cam kết của doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường hoặc có sức mạnh thị trường đáng kể

Một hoặc nhiều cam kết trong một thị trường cụ thể có thể xác định các thông số kinh tế như giá cả, nguồn cung, số lượng sản xuất và phân phối, bằng cách hành động độc lập với đối thủ cạnh tranh và khách hàng của họ. Về cơ bản, các cam kết đó phải hành động độc lập để không xâm phạm đến vấn đề cạnh tranh.

Cần xác định và đưa ra cách giải quyết cho từng trường hợp:

- Có áp dụng các điều khoản giá và bán hàng khác nhau cho những khách hàng có cùng điều kiện không?
- Có bắt buộc khách hàng mua hàng hóa hoặc dịch vụ khác với sản phẩm họ đã mua không?
- Có chính sách giá thấp hơn hoặc cao hơn chi phí của bạn không?
- Có giảm cung cấp hàng hóa mà không có bất kỳ lý do nào?
- Có chính sách giá cả có thể làm phức tạp việc kinh doanh của đối thủ cạnh tranh không?
- Có đang sử dụng ưu thế về tài chính và công nghệ của mình ở một trong các thị trường để làm phức tạp hoạt động kinh doanh của đối thủ cạnh tranh ở các thị trường khác không?

3.3.3.5. Cam kết của Hiệp hội

Các doanh nghiệp hoạt động trong cùng một ngành thường tập hợp, liên minh với nhau thành các phòng, hiệp hội, công đoàn vì nhiều mục đích khác nhau. Nhưng mục đích chung nhất là mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp thành viên.

Tuy nhiên, trong một số trường hợp nhất định, sự liên kết này, dù cố ý hoặc không cố ý, có thể dẫn đến một quyết định nào đó vi phạm các quy tắc cạnh tranh và gây ra việc thực hiện hành vi đó.

Theo đó là các vấn đề đặt ra:

- Hành động liên quan đến các bài viết của hiệp hội có bao gồm bất kỳ bài viết nào hạn chế cạnh tranh không?
- Quyền hạn của hiệp hội cam kết thực tế đối với các thành viên của nó có ảnh hưởng đến sự cạnh tranh giữa các hiệp hội đó không?
- Hiệp hội cam kết có quyết định về giá bán của các thành viên và các điều khoản bán hàng khác không?
- Liệu hiệp hội thực hiện các quyết định có liên quan có hạn chế lĩnh vực hoạt động của các thành viên không?
- Trong các cuộc họp, các thành viên được khuyến khích tranh luận về giá cả, điều kiện bán hàng và chia sẻ thị trường hoặc chia sẻ khách hàng hay không?
- Các tiêu chuẩn kỹ thuật được xác định liên quan đến hoạt động của các thành viên có hạn chế lĩnh vực hoạt động thương mại của các thành viên không?
- Giá cả, điều kiện bán hàng và chia sẻ thị trường hoặc chia sẻ khách hàng?
- Các tiêu chuẩn kỹ thuật được xác định liên quan đến hoạt động của các thành viên có hạn chế lĩnh vực hoạt động thương mại của các thành viên không?

3.4. Chiến lược thực thi của cơ quan quản lý cạnh tranh

Theo "*Công cụ chiến lược thực thi cạnh tranh cho các cơ quan cạnh tranh ASEAN*[17]", có một số lưu ý về vấn đề xây dựng chương trình thực thi cạnh tranh cho Cơ quan quản lý cạnh tranh của các quốc gia. Những vấn đề này cũng đặc biệt hữu ích đối với các doanh nghiệp, bao gồm các doanh nghiệp FDI trong việc nhận thức được các chính sách về thực thi pháp luật của cơ quan quản lý cạnh tranh.

3.4.1. Xây dựng chiến lược thực thi cạnh tranh

Đặt mục tiêu thực thi cạnh tranh là bước đầu tiên cần thiết để xây dựng chiến lược thực thi cạnh tranh.

Xây dựng chiến lược thực thi cạnh tranh:

(1) phân tích tình hình hiện tại;
(2) đưa ra các phương án chiến lược;
(3) quyết định chọn chiến lược sẽ tiến hành;
(4) xây dựng chiến lược;
(5) tích hợp chiến lược vào hoạt động

Phân kỳ thực thi/ưu tiên cạnh tranh theo loại hình cấm của luật cạnh tranh:

- Hướng dẫn Khu vực ASEAN về chính sách cạnh tranh khuyến nghị các quốc gia thành viên ASEAN xem xét việc thực thi luật cạnh tranh theo từng giai đoạn. Ví dụ, các lệnh cấm khác nhau có thể được thực hiện theo các giai đoạn trong một khung thời gian thực tế, việc cấm các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có thể được đưa ra trước hoặc cùng với việc cấm lạm dụng vị trí thống lĩnh và việc cấm các hành vi sáp nhập phản cạnh tranh có thể được giới thiệu sau cùng, vì sự phức tạp trong việc phân tích các trường hợp sáp nhập.
- Hướng dẫn về phát triển năng lực cốt lõi của khu vực trong chính sách và luật cạnh tranh cho ASEAN nhấn mạnh rằng về cơ bản luật cạnh tranh có hai mục tiêu chính, để đảm bảo rằng các doanh nghiệp:
  - Cạnh tranh cho khách hàng dựa trên giá cả, chất lượng, dịch vụ, sự tiện lợi và các phẩm chất mong muốn khác; (đạt được bằng cách thực thi lệnh cấm đối với các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh)
  - Không thực hiện các hành động (ngoài sản xuất, sản phẩm và dịch vụ rẻ hơn, tốt hơn) nhằm loại bỏ đối thủ cạnh tranh hoặc ngăn cản doanh nghiệp mới trở thành đối

[17] ASEAN, 2020, Competition enforcement strategy toolkit for ASEAN competition agency, https://asean-competition.org/file/post_image/ASEAN%20Competition%20Enforcement%20Toolkit.pdf

thủ cạnh tranh (đạt được bằng cách thực thi lệnh cấm lạm dụng vị trí thống lĩnh). Ngoài ra còn có kiểm soát sáp nhập, tuy nhiên điều này tốn kém và tốn công sức.

3.4.2. Điều khoản chuyển tiếp

Hướng dẫn khu vực ASEAN về chính sách cạnh tranh cũng lưu ý rằng các quốc gia thành viên ASEAN có thể xem xét đưa vào "các điều khoản chuyển tiếp" hoặc "các điều khoản hoàng hôn".

(i) Các "điều khoản chuyển tiếp" đề cập đến các quy định pháp luật điều chỉnh việc áp dụng luật mới trong một khoảng thời gian cụ thể, chẳng hạn như quy định rằng cơ quan cạnh tranh sẽ không áp dụng bất kỳ hình phạt nào đối với các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh diễn ra trước hoặc ngay sau khi bị cấm đã được giới thiệu, trong một khoảng thời gian xác định.

(ii) Các "điều khoản hoàng hôn" đề cập đến các quy định pháp luật có thể cho phép thỏa thuận hoặc hành vi hạn chế cạnh tranh được hưởng quyền miễn trừ các hình phạt và trừng phạt của cơ quan quản lý cạnh tranh, trong một khoảng thời gian nhất định.

3.4.3. Ưu tiên lĩnh vực

Các cơ quan cạnh tranh nên xem xét quan điểm của các bên liên quan chính của họ, cụ thể là các doanh nghiệp, chính phủ và người tiêu dùng khi xác định các ưu tiên ngành của họ.

- Các cân nhắc nội bộ đối với việc ưu tiên ngành phải dựa trên các rủi ro và chi phí liên quan, ý nghĩa thể chế và tính kịp thời của các hoạt động thực thi trong ngành.
- Các ưu tiên của ngành có thể được truyền đạt thông qua các kênh do nội bộ tạo ra, ví dụ: báo cáo, thông cáo báo chí và các kênh do bên ngoài tạo, ví dụ: thuyết trình tại hội nghị, phỏng vấn với các cơ quan truyền thông.
- Phải định kỳ xem xét tình trạng ưu tiên của các ngành đã ưu tiên trước đó.

Thực tế là một lĩnh vực đã được ưu tiên không có nghĩa là nó sẽ tiếp tục được ưu tiên cho đến khi hoàn thành tất cả các dự án liên quan đến lĩnh vực đó. Sau đây là một số ví dụ về mức độ ưu tiên tình trạng của một khu vực có thể cần được xem xét:

(i) Những thay đổi về chính trị, ví dụ, sau một cuộc bầu cử, có thể dẫn đến những thay đổi về ưu tiên hoặc cách tiếp cận mới đối với các lĩnh vực cụ thể của nền kinh tế;

(ii) Các thay đổi về quy định (đưa ra các quy định mới tác động trực tiếp đến lĩnh vực liên quan);

(iii) Các thay đổi kinh tế vĩ mô (các cuộc khủng hoảng tài chính trên toàn thế giới tác động trực tiếp đến lĩnh vực liên quan);

(iv) Các bằng chứng mới được phát hiện trong quá trình rà soát ngành có thể cho thấy rằng khả năng phát hiện ra vi phạm nhỏ hơn nhiều so với lúc bắt đầu đánh giá, hoặc ngược lại;

(v) Thay đổi hành vi của các công ty trong ngành có thể làm cho hành động của cơ quan cạnh tranh ít cấp bách hơn;

(vi) Những thay đổi về ngân sách, sự phát triển kinh nghiệm tổng thể của cơ quan cạnh tranh và sự xuất hiện của các trường hợp mới và quan trọng hơn.

3.4.4. Nguyên tắc ưu tiên

Các cơ quan cạnh tranh nên đưa ra một bộ tiêu chí ưu tiên để xác định một cách khách quan và nhất quán những cuộc điều tra nào sẽ được ưu tiên thực hiện trước.

- Khung ưu tiên là một công cụ thực hiện sau chiến lược thực thi cạnh tranh. Tùy từng trường hợp sẽ có phương pháp khác nhau.
- Khung ưu tiên thường có hai bộ phận cấu thành: tiêu chí ưu tiên theo trường hợp và hệ thống phân cấp các tiêu chí ưu tiên. Trong đó, tiêu chí ưu tiên theo trường hợp được thực hiện theo các mục tiêu thực thi chiến lược cạnh tranh, và chia làm
- Khung ưu tiên và các dự án ưu tiên cần được thường xuyên xem xét để đảm bảo rằng chúng phù hợp với chiến lược thực thi cạnh tranh.

3.4.5. Vấn đề liên quan đến mô hình các- ten (Cartel)

Các cơ quan cạnh tranh nên dựa vào cả các công cụ phản ứng và chủ động để phát hiện cartel.

- Các cơ quan cạnh tranh nên đưa ra các thủ tục nội bộ để nhận thông tin và đánh giá hành vi bị cáo buộc. Họ cũng nên thiết lập cơ sở dữ liệu điện tử để lưu trữ thông tin nhận được và đánh giá thông tin đó.
- Ưu tiên thực thi là cần thiết vì sẽ có thể có nhiều trường hợp bị cáo buộc là hành vi cartel hơn các nguồn lực sẵn có mà cho phép các cơ quan cạnh tranh theo đuổi vụ việc như vậy. Các cơ quan cạnh tranh ít kinh nghiệm nên xem xét ưu tiên các cuộc điều tra chống lại bốn loại cartel cốt lõi: ấn định giá, chia sẻ thị trường, gian lận thầu và kiểm soát sản xuất.
- Cần chỉ định một nhóm chuyên trách về vụ việc và phải lập kế hoạch điều tra và tìm kiếm bằng chứng trong giai đoạn điều tra.

Giai đoạn phát hiện cartel

Có 2 loại công cụ để phát hiện các doanh nghiệp có lạm dụng mô hình cartel hay không, đó là: công cụ phản ứng và công cụ chủ động.

Công cụ phản ứng (reactive tool): bao gồm 3 công cụ phổ biến nhất:

Khiếu nại

Cơ quan cạnh tranh có thể biết được hành vi bị cáo buộc là cartel thông qua đơn khiếu nại của đối thủ cạnh tranh, nhà cung cấp, khách hàng hoặc khách hàng.

Khiếu nại là phương pháp phát hiện cartel chủ yếu trên toàn thế giới. Tuy nhiên, chúng có thể không phải là công cụ hiệu quả nhất để phát hiện cartel vì kinh nghiệm của các cơ quan cạnh tranh cho thấy rằng mặc dù họ có thể nhận được nhiều đơn khiếu nại, nhưng hầu hết chúng không được xem xét và tiến hành điều tra.

Tuy nhiên, các cơ quan cạnh tranh được khuyến khích sử dụng một hệ thống khiếu nại để tiếp nhận, xử lý và phản hồi các khiếu nại. Hệ thống sẽ giúp cơ quan cạnh tranh lọc ra các khiếu nại không có giá trị, giúp tránh việc chuyển hướng các nguồn lực có thể được triển khai để điều tra các hành vi chống cạnh tranh thực sự.

Các khiếu nại không có cơ sở phát sinh do người khiếu nại nhầm lẫn giữa hành vi cartel bất hợp pháp và hoạt động kinh doanh hợp pháp. Những lời cáo buộc như vậy thường thiếu bằng chứng về những hành vi cartel, và điều này đôi khi gây ra rắc rối cho đối thủ cạnh tranh.

Các cơ quan cạnh tranh cũng nên xem xét các phương pháp tác động vào trọng tâm và bản chất nội dung của các khiếu nại. Ví dụ: các cơ quan cạnh tranh có thể xuất bản tài liệu giải thích cartel là gì, cách xác định hành vi cartel (chẳng hạn như báo giá giống hệt nhau và lỗi đánh máy trong hồ sơ thầu có thể chỉ ra sự tồn tại của hành vi gian lận thầu và cách báo cáo hành vi đó cho cơ quan cạnh tranh).

Đơn xin khoan hồng

Các chế độ khoan hồng thường cung cấp cho người xin khoan hồng quyền miễn trừ hoàn toàn hoặc giảm đáng kể các hình phạt tài chính vì tham gia vào các hành vi cartel. Do tính chất bí mật của các hoạt động cartel, chế độ khoan hồng khuyến khích các cartel tiếp cận và cung cấp thông tin cho cơ quan cạnh tranh.

So với khiếu nại, các đơn xin khoan hồng thường cung cấp trực tiếp thông tin về hành vi cartel, và do đó, có thể là một công cụ hiệu quả hơn về nguồn lực so với khiếu nại. Nói chung, để nhận được đối xử khoan hồng, thông tin được cung cấp phải đủ để cơ quan cạnh tranh bắt đầu điều tra hoặc gia tăng giá trị đáng kể cho những thông tin họ nhận được. Mặt khác, thông tin nhận được từ người khiếu nại cần được sàng lọc và theo dõi thêm.

Các cơ quan cạnh tranh thường quy định các hướng dẫn đặt ra các lợi ích và thủ tục xin khoan hồng để khuyến khích các đơn xin khoan hồng. Điều này cung cấp sự minh bạch cho chế độ khoan hồng và đảm bảo rằng chế độ khoan hồng được cơ quan cạnh tranh thực hiện một cách nhất quán và có thể đoán trước được.

Tố giác

Những người tố giác có thể là những nhân viên nhận thức được việc lãnh đạo của họ tham gia vào một cartel. Họ cũng có thể là những nhân viên cũ đã trở nên bất bình và quyết định báo cáo hành vi cartel cho cơ quan quản lý cạnh tranh. Trong những tình huống như vậy, các cơ quan cạnh tranh cần lưu ý những thành kiến tiềm ẩn khi đánh giá thông tin nhận được.

Cơ quan cạnh tranh cần có nhân sự được đào tạo đặc biệt để xử lý những người tố giác cung cấp thông tin vì những lý do sau:

(i) Người cung cấp thông tin hoặc người tố giác có thể được cơ quan quản lý cạnh tranh yêu cầu làm việc bí mật và tiến hành thu thập thông tin bí mật hơn nữa về hành vi cartel.
(ii) Người cung cấp thông tin hoặc người tố giác có thể phải đối mặt với những hậu quả tiềm tàng khi nói về hành vi cartel.
(iii) Phần thưởng bằng tiền có thể được trả cho người cung cấp thông tin hoặc người tố giác để cung cấp thông tin.

Công cụ chủ động (Proactive tool)

Giáo dục và Tiếp cận

Các cơ quan cạnh tranh muốn bắt đầu thực thi luật nên ưu tiên tham gia vào các nỗ lực giáo dục và tiếp cận cộng đồng để nâng cao nhận thức về tính bất hợp pháp của các hành vi cartel, và cách thức các hành vi đó có thể được báo cáo cho cơ quan cạnh tranh. Các bên liên quan chính mà các cơ quan cạnh tranh nên tiếp cận là các doanh nghiệp và người tiêu dùng.

Các công cụ phổ biến để giáo dục và tiếp cận cộng đồng bao gồm: phát biểu tại các cuộc hội thảo công khai, các ấn phẩm của cơ quan, các bài báo, tổ chức và thuyết trình.

Tương tác với các cơ quan chính phủ khác

Các cơ quan cạnh tranh nên xem xét việc tham gia liên hệ với ba loại cơ quan chính phủ sau: cơ quan chính phủ tham gia vào hoạt động mua sắm công, cơ quan quản lý ngành và cơ quan chống tham nhũng.

Lý do chính để tham gia liên hệ với các cơ quan chính phủ là để phát hiện các hoạt động của cartel trong mua sắm công. Các cơ quan này có thể tham gia với cơ quan cạnh tranh ở các cấp:

(i) Nộp đơn khiếu nại chống lại một hoạt động đáng ngờ
(ii) Cung cấp thông tin về giá dự thầu và các tài liệu đấu thầu có thể hữu ích cho việc sàng lọc hoặc phát hiện các hoạt động cartel.
(iii) Thực hiện các biện pháp đấu thầu do cơ quan cạnh tranh khuyến nghị để phát hiện và giảm rủi ro thực hiện cartel như gian lận thầu.

Hợp tác với các cơ quan cạnh tranh khác

Các cơ quan cạnh tranh nên khai thác các nền tảng hợp tác hiện có như "Mạng lưới các cơ quan thực thi cạnh tranh ASEAN" ("ACEN") vì có thể tiềm ẩn các hoạt động cartel xuyên biên giới. ACEN được thành lập vào tháng 10 năm 2018 nhằm khuyến khích chia sẻ thông tin giữa các cơ quan cạnh tranh trong khu vực ASEAN.

Giai đoạn điều tra cartel

Bước 1: Thành lập nhóm điều tra vụ việc

Bước 2: Lên kế hoạch và theo dõi tiến độ điều tra

Bước 3: Đưa ra kết quả điều tra

3.4.6. Hành vi đơn phương/ Lạm dụng quyền thống trị

Các cơ quan cạnh tranh có thể sử dụng hai loại công cụ để phát hiện hành vi đơn phương hoặc lạm dụng quyền thống trị: công cụ phản ứng (Reactive tool) và công cụ chủ động (proactive tool).

Nội dung của hai công cụ trên tương tự với hai công cụ đã nêu ở "Vấn đề liên quan đến mô hình cartel".

3.4.7. Tập trung kinh tế

Giai đoạn phát hiện vụ việc tập trung kinh tế phản cạnh tranh

Có 2 công cụ chính để phát hiện hành vi tập trung kinh tế phản cạnh tranh: công cụ phản ứng và công cụ chủ động.

Công cụ phản ứng:

Khiếu nại

Khiếu nại là một "công cụ phản ứng" mà cơ quan cạnh tranh dựa vào để nhận biết về một vụ tập trung kinh tế phản cạnh tranh thông qua khiếu nại của đối thủ cạnh tranh, nhà cung cấp, khách hàng hoặc thành viên của công chúng. Các cơ quan cạnh tranh được khuyến khích sử dụng hệ thống khiếu nại để tiếp nhận, xử lý và phản hồi các khiếu nại đó. Hệ thống sẽ giúp cơ quan cạnh tranh lọc các khiếu nại không có giá trị, giúp tránh việc chuyển hướng các nguồn lực có thể được triển khai để điều tra các vụ tập trung kinh tế phản cạnh tranh thực sự.

Các cơ quan cạnh tranh nên xem xét các phương pháp tác động vào vấn đề cốt lõi, bản chất của các khiếu nại. Ví dụ: các cơ quan cạnh tranh có thể công bố các tài sản thế chấp giải thích điều gì cấu thành một vụ sáp nhập phản cạnh tranh, cách xác định các giao dịch sáp nhập đó và cách báo cáo hành vi đó cho cơ quan cạnh tranh.

Thông báo:

Có hai loại chế độ thông báo: chế độ bắt buộc và chế độ tự nguyện. Các cơ quan cạnh tranh thường nhận thức được việc sáp nhập có thể dẫn đến các mối lo ngại về cạnh tranh thông qua chế độ thông báo.

Các doanh nghiệp thường được yêu cầu gửi thông tin dựa trên biểu mẫu do cơ quan quản lý cạnh tranh quy định khi gửi thông báo. Các biểu mẫu này thường bao gồm các loại trường yêu cầu sau:

(i) Thông tin cần thiết cho các mục đích quản trị, ví dụ: tên, chi tiết liên hệ của các bên hợp nhất và các bên thứ ba có liên quan như khách hàng, nhà cung cấp và đối thủ cạnh tranh.
(ii) Thông tin về hoạt động kinh doanh của đơn vị.
(iii) Bản mô tả về việc sáp nhập, quan điểm của các bên nhận sáp nhập về lý do tại sao giao dịch tạo nên sự hợp nhất (được định nghĩa theo luật cạnh tranh), giải trình về lý do kinh doanh để tham gia sáp nhập và bản sao các tài liệu liên quan.
(iv) Lý do tại sao các doanh nghiệp cho rằng việc sáp nhập không có khả năng vi phạm quy định về sáp nhập phản cạnh tranh.
(v) Thông tin sẽ hỗ trợ đánh giá cạnh tranh của cơ quan cạnh tranh về việc sáp nhập. Quan điểm của các doanh nghiệp về xu hướng của ngành; tác động của việc sáp nhập đối với (các) thị trường liên quan đã xác định, khách hàng, nhà cung cấp, đối thủ cạnh tranh và bất kỳ bên liên quan nào khác; và liệu pháp nhân được hợp nhất có quyền lực thị trường trong (các) thị trường liên quan được xác định hay không thường được yêu cầu.

(vi) Thông tin về các biện pháp bảo vệ hợp lệ theo luật cạnh tranh áp dụng cho thỏa thuận hoặc hành vi.

Các cơ quan cạnh tranh nên thúc đẩy tính nhất quán của các thủ tục thông qua các quy tắc hoặc thông lệ nội bộ khi nhận và xem xét các thông báo sáp nhập. Các quy tắc hoặc thông lệ nội bộ này có thể được ghi lại trong sổ tay thủ tục nội bộ mà cán bộ cơ quan có thể tham khảo. Sổ tay thủ tục nội bộ cũng cần có các danh sách kiểm tra để hỗ trợ cán bộ cơ quan xác định xem biểu mẫu ban đầu đã hoàn chỉnh hay chưa.

Công cụ chủ động:

Các công cụ này do cơ quan cạnh tranh khởi xướng. Phần này nhấn mạnh các công cụ phát hiện sáp nhập chủ động chống cạnh tranh phổ biến hơn, cụ thể là giáo dục và tiếp cận, báo cáo giám sát về hoạt động sáp nhập và xác định các lĩnh vực công nghiệp tập trung.

Giáo dục và tiếp cận

Các cơ quan cạnh tranh đang tìm cách bắt đầu thực thi luật cạnh tranh nên ưu tiên tham gia vào các nỗ lực giáo dục và tiếp cận để nâng cao nhận thức về tính bất hợp pháp của các vụ sáp nhập chống cạnh tranh và cách thức báo cáo hành vi đó cho cơ quan cạnh tranh. Các bên liên quan chính mà các cơ quan cạnh tranh nên tiếp cận là các doanh nghiệp và người tiêu dùng.

Các công cụ phổ biến để giáo dục và tiếp cận cộng đồng bao gồm: phát biểu tại các cuộc hội thảo công khai, các ấn phẩm của cơ quan, các bài báo, tổ chức và thuyết trình. Để biết các phương pháp khuyến nghị về giáo dục và tiếp cận cộng đồng, hãy tham khảo "Bộ công cụ vận động cạnh tranh ở ASEAN".

Xác định các ngành có mức độ tập trung cao

Các cơ quan cạnh tranh nên xác định các ngành có mức độ tập trung cao, tức là ít doanh nghiệp cạnh tranh vì các tình huống sáp nhập có nhiều khả năng dẫn đến các lo ngại về chống cạnh tranh. Các ngành có mức độ tập trung cao có nhiều khả năng tồn tại tại các nền kinh tế đang chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường. Ví dụ, các doanh nghiệp thuộc sở hữu chính phủ được tư nhân hóa gần đây hoặc các doanh nghiệp do chính phủ làm chủ có khả năng gần như độc quyền hoặc có sức mạnh thị trường đáng kể sau sự chuyển tiếp.

Báo cáo giám sát về hoạt động sáp nhập

Các cơ quan cạnh tranh nên theo dõi các báo cáo bao gồm các báo cáo về phát triển ngành chính trong các lĩnh vực công nghiệp tập trung đã được xác định.

Giai đoạn tiền điều tra:

Tiếp nhận thông tin

Các cơ quan cạnh tranh nên thiết lập các thủ tục để sàng lọc và xử lý thông tin về các vụ sáp nhập có khả năng phản cạnh tranh. Khuyến nghị các cơ quan cạnh tranh thiết lập cơ sở dữ liệu điện tử để đăng ký và lập danh mục một cách có hệ thống tất cả các thông tin nhận được. Cơ sở dữ liệu điện tử và tệp tin điện tử có thể tìm kiếm được là những thiết bị đặc biệt có giá trị đối với các cơ quan cạnh tranh vì những lý do sau:

(i) Cho phép các cơ quan cạnh tranh tổng hợp nhiều khiếu nại hoặc các nguồn bằng chứng liên quan đến cùng một cáo buộc về vụ tập trung kinh tế chống cạnh tranh.
(ii) Họ cung cấp các nguồn lực cho nhân viên cơ quan cạnh tranh để thu thập kiến thức hoặc chuyên môn về thể chế hoặc các trường hợp trước đó để hỗ trợ đánh giá và xem xét các khiếu nại mới. Điều này đặc biệt hữu ích cho các cơ quan cạnh tranh với đội ngũ nhân viên ở các khu vực địa lý khác nhau.

Đánh giá nội bộ thông tin và kết quả của giai đoạn tiền xử lý

Các cơ quan cạnh tranh cần thiết lập các phương pháp và thủ tục để xác minh và đánh giá sớm các mối quan ngại về chống cạnh tranh trong giai đoạn điều tra trước. OECD đề xuất quy trình đánh giá gồm năm bước:

Bước 1: Xác định và mô tả thị trường;

Bước 2: Xác định các doanh nghiệp tham gia vào thị trường liên quan và thị phần của họ;

Bước 3: Xác định các tác động bất lợi có thể xảy ra đối với cạnh tranh từ việc sáp nhập;

Bước 4: Phân tích mức độ dễ dàng gia nhập thị trường;

Bước 5: Xác định các hiệu quả có thể phát sinh.

Cần thêm thông tin hoặc nghiên cứu

Trường hợp thông tin ban đầu do người khiếu nại cung cấp không đủ để cung cấp thông tin đánh giá nội bộ, cơ quan cạnh tranh nên xem xét yêu cầu cung cấp thêm thông tin ngay từ đầu. Không giống như các cuộc điều tra cartel cần có yếu tố bất ngờ, các cơ quan cạnh tranh có thể xem xét việc tiếp cận các bên sáp nhập để yêu cầu cung cấp thêm thông tin. Trong mọi trường hợp, các cơ quan cạnh tranh có thể dựa vào các nguồn của bên thứ ba, ví dụ: báo cáo tin tức, nghiên cứu internet, báo cáo hiệp hội ngành, để lấp đầy khoảng trống thông tin. Điều quan trọng là cơ quan cạnh tranh phải xác minh hoặc chứng thực các cáo buộc trước khi quyết định các bước tiếp theo, vì thông tin nhận được từ người khiếu nại có thể bị sai lệch. Ví dụ, những người khiếu nại có thể có động cơ để bảo vệ đối thủ cạnh tranh hơn là quan tâm đến quá trình cạnh tranh.

Giai đoạn điều tra:

- Thành lập nhóm điều tra: Bước đầu tiên, một nhóm chuyên án nên được thành lập để tiến hành điều tra. Quy mô và kinh nghiệm của nhóm phụ trách vụ việc sẽ phụ thuộc vào mức độ phức tạp của vụ việc. Cơ cấu nhóm vụ án điển hình sẽ bao gồm một trưởng nhóm vụ án (thường là điều tra viên cao cấp hoặc có kinh nghiệm) và ít nhất một hoặc hai thành viên nhóm vụ án, những người sẽ hỗ trợ trưởng nhóm vụ án trong quá trình điều tra hàng ngày. Các nhóm vụ việc thường bao gồm nhân sự có kỹ năng pháp lý hoặc kinh tế, hoặc cả hai lĩnh vực này.
- Lên kế hoạch và theo dõi tiến trình điều tra
- Đưa ra kết quả điều tra

3.5. Kinh nghiệm quốc tế về CCP

Vi phạm pháp luật cạnh tranh có thể gây ra hậu quả cực kỳ nghiêm trọng cho cả doanh nghiệp và cá nhân liên quan. Đặc biệt, có nguy cơ bị phạt tiền đáng kể đối với các doanh nghiệp. Nhiều cơ quan quản lý cạnh tranh có quyền phạt tiền lên đến 10% doanh thu toàn cầu của một doanh nghiệp. Mới đây, Uỷ ban châu Âu (EC) phạt Google mức kỷ lục 4,34 tỷ euro vào tháng 7 năm 2018. Các án phạt cũng không loại trừ các doanh nghiệp chỉ hoạt động ở cấp địa phương. Chẳng hạn, Cơ quan Cạnh tranh và Thị trường Vương quốc Anh đã phạt sáu đại lý bất động sản điều hành một cartel ở một thị trấn nhỏ ven biển và cũng đã điều tra các điều khoản của một hợp đồng cho thuê duy nhất tại Sân bay Heathrow.

Một công ty cũng có thể phải đối mặt với yêu cầu bồi thường thiệt hại cá nhân từ các bên thứ ba, những người đã bị thiệt hại do vi phạm. Số tiền được yêu cầu thường có thể vượt quá đáng kể mức tiền phạt do các cơ quan quản lý đưa ra. Ví dụ, vụ việc cartel xe tải

của EU đã dẫn đến hàng trăm yêu cầu bồi thường thiệt hại trên khắp châu Âu, đòi hàng tỷ euro.

Các hậu quả bổ sung có thể bao gồm các biện pháp trừng phạt đối với các cá nhân, chẳng hạn như bỏ tù, tiền phạt không giới hạn và tước tư cách giám đốc. Các cá nhân đã bị dẫn độ để đối mặt với truy tố hình sự vì hành vi chống cạnh tranh. Các vấn đề lớn hơn bao gồm khả năng gây thiệt hại đáng kể cho danh tiếng của doanh nghiệp, chi phí và thời gian liên quan đến các quy trình điều tra và tính không thể thực thi của các hợp đồng có điều khoản chống cạnh tranh.

Các quy định của Vương quốc Anh đặc biệt cho phép giảm tới 10% hình phạt đối với việc thực hiện chính sách tuân thủ hiệu quả. Ở Ý, một chính sách hiệu quả có thể dẫn đến chiết khấu lên đến 15%. Các khu vực tài phán khác có các hướng dẫn đề cập một cách tổng quát hơn về khả năng giảm tiền phạt, hoặc cho phép giảm trong các trường hợp cụ thể. Các khu vực pháp lý này bao gồm Úc, Hồng Kông, Hà Lan, Singapore, Tây Ban Nha và trong những trường hợp rất hạn chế là Hoa Kỳ.[18]

Dưới đây là một số trường hợp điển hình về nội dung có trong chương trình tuân thủ cạnh tranh (CCP) của một số quốc gia:

3.5.1. Australia

Hướng dẫn của ACCA[19] năm 2005 có nêu:

" Chương trình tuân thủ và thông lệ kinh doanh, gồm 3 giai đoạn:

Cam kết tuân thủ: khi công ty dần thể hiện sự sẵn sàng và các vấn đề cam kết và phân bổ nguồn lực để đạt được.

Cách thức tuân thủ: nhân viên chuyên môn (ví dụ: viên chức tuân thủ cố vấn) được bổ nhiệm và chịu trách nhiệm về việc phát triển chương trình tuân thủ.)

Tuân thủ như một thông lệ kinh doanh: Khi sự tuân thủ chống độc quyền trở thành phương thức kinh doanh và ở bên trong doanh nghiệp.

3.5.2. Ấn Độ

[18] Steven Var, Michael Holzhäuser and Danica Barley, 2019, Why all businesses need an effective competition law compliance programme, Financier Worldwide, https://www.financierworldwide.com/why-all-businesses-need-an-effective-competition-law-compliance-programme#.X2xAtGgzY2y

[19]International Chamber of Commerce, 2011, "PROMOTING ANTITRUST COMPLIANCE: THE VARIOUS APPROACHES OF NATIONAL ANTITRUST AUTHORITIES", https://ec.europa.eu/competition/antitrust/compliance/icc_comparative_study_en.pdf

Đối với Ủy ban Cạnh tranh của Ấn Độ[20], việc Thực thi Luật Cạnh tranh yêu cầu các cán bộ chuyên môn về Luật Cạnh tranh thực hiện các cuộc điều tra phức tạp về các vụ việc cạnh tranh và thực thi hiệu quả. Vì luật cạnh tranh ở Ấn Độ đang ở giai đoạn mới hình thành và đang phát triển, các khóa học chính thức rất hạn chế về lĩnh vực Luật cạnh tranh và Kinh tế. Do đó, hầu hết các cán bộ mới tham gia CCI mà không có bằng cấp chính thức về luật cạnh tranh. Để xử lý thách thức này, Ủy ban Cạnh tranh Ấn Độ (CCI) đã thường xuyên tiến hành các chương trình đào tạo & hội thảo cho các cán bộ mới được giới thiệu và cũng sắp xếp các chương trình nâng cao năng lực khác nhau cho các cán bộ cấp cao của Ủy ban. Các chương trình này được thực hiện bởi các cán bộ, chuyên gia quốc tế từ các cơ quan đa phương và cơ quan quản lý cạnh tranh ở nước ngoài, cũng như các chuyên gia và tổ chức trong nước chuyên về lĩnh vực Luật Cạnh tranh và Kinh tế. CCI tổ chức đào tạo nội bộ và các phiên họp ngang hàng để đảm bảo sự tích hợp kiến thức và thông tin giữa các khu vực. (Nguồn: ICN, Lessons to be learnt from the experience of young competition agencies).

3.5.3. Malaysia

Những lĩnh vực được ưu tiên trong giai đoạn 2018-2020 của Malaysia[21] bao gồm: thực phẩm, dịch vụ, xây dựng, thương mại điện tử, sức khỏe và dược phẩm.

3.5.4. Mexico

Hệ thống cạnh tranh của Mexico[22] minh họa các ưu điểm của việc cải thiện gia tăng bền vững. Cơ quan cạnh tranh của Mexico là một câu chuyện thành công, nhưng nó không phải là điều kỳ diệu trong một sớm một chiều. Cơ quan này đã không thực hiện một cuộc tấn công lớn vào vị trí thống trị của Telmex, nhà cung cấp dịch vụ viễn thông lớn nhất ở Mexico, và nhà lãnh đạo quyền lực chính trị của nó, Carlos Slim, cho đến tận thập kỷ thứ hai hoạt động. Mặc dù các thủ tục tố tụng Telmex - tập trung vào hành vi bị cáo buộc là lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường - đã không hoàn thành tất cả các mục tiêu của nó, nhưng hành động đúng thời điểm đã xúc tác những cải tiến đáng kể trong lĩnh vực viễn thông của đất nước.

3.5.5. Vương quốc Anh

[20] ASEAN, 2020, Competition enforcement strategy toolkit for ASEAN competition agency, https://asean-competition.org/file/post_image/ASEAN%20Competition%20Enforcement%20Toolkit.pdf

[21] ASEAN, 2020, Competition enforcement strategy toolkit for ASEAN competition agency, https://asean-competition.org/file/post_image/ASEAN%20Competition%20Enforcement%20Toolkit.pdf

[22] ASEAN, 2020, Competition enforcement strategy toolkit for ASEAN competition agency, https://asean-competition.org/file/post_image/ASEAN%20Competition%20Enforcement%20Toolkit.pdf

Một số kinh nghiệm của Vương quốc Anh[23] là rất hữu ích trong việc phát triển văn hóa tuân thủ như sau:

- Thể hiện rõ sự tuân thủ cạnh tranh trong kinh doanh và những hoạt động gây xâm hại đến luật cạnh trạn có thể bị áp dụng các biện pháp trừng phạt kỷ luật
- Đảm bảo rằng một thành viên hội đồng quản trị hoặc quản lý cấp cao khác có vai trò thúc đẩy sự tuân thủ trong doanh nghiệp, báo cáo thường xuyên cho hội đồng quản trị về các nỗ lực tuân thủ.
- Đo lường tính hiệu quả của các biện pháp tuân thủ bằng cách hỏi các câu hỏi về rủi ro pháp luật cạnh tranh hiện hành, rủi ro nào cao, rủi ro trung bình và đó là rủi ro thấp, các biện pháp đang được thực hiện để giảm thiểu rủi ro và thời gian để xem xét các rủi ro tiếp theo để xem liệu chúng có thay đổi hay không.
- Thiết lập một hệ thống bí mật mà các cá nhân có thể sử dụng ẩn danh để cảnh báo cho doanh nghiệp các mối quan tâm về tuân thủ.
- Thực hiện các chính sách kinh doanh theo đó các nhà quản lý các cấp phải chứng minh cam kết tuân thủ luật cạnh tranh, chẳng hạn như liên kết tiền thưởng với các hoạt động tuân thủ.

Bốn bước đánh giá rủi ro để đạt được sự tuân thủ:

- Nhận diện rủi ro

- Đánh giá rủi ro

- Giảm thiểu rủi ro

- Đánh giá lại

3.5.6. Liên minh châu Âu (EU)

Luật Cạnh tranh của EU[24]:

Luật Cạnh tranh của EU dựa trên ba trụ cột:

(1) Điều 101 của TFEU cấm các thỏa thuận hạn chế,

[23] International Chamber of Commerce, 2011, "PROMOTING ANTITRUST COMPLIANCE: THE VARIOUS APPROACHES OF NATIONAL ANTITRUST AUTHORITIES", https://ec.europa.eu/competition/antitrust/compliance/icc_comparative_study_en.pdf

[24] Ajithaa Edirimane, 2018, Competition Law and Foreign Direct Investment, Wordpress, https://ajithaa2.wordpress.com/2018/05/03/competition-law-and-foreign-direct-investment-fdi/

(2) Điều 102 của TFEU cấm lạm dụng quyền lực thị trường

(3) Quy chế sáp nhập 139/2004 để giám sát việc sáp nhập

Các hành vi chống cạnh tranh theo Điều 101 TFEU Điều 101

- Nghiêm cấm tất cả các thỏa thuận giữa các cam kết, các quyết định của các hiệp hội cam kết và các thông lệ phối hợp có thể ảnh hưởng đến thương mại giữa các Quốc gia Thành viên và là đối tượng hoặc có tác dụng ngăn chặn, hạn chế hoặc bóp méo cạnh tranh trong thị trường chung, và đặc biệt: (a) ấn định trực tiếp hoặc gián tiếp giá mua hoặc giá bán hoặc các điều kiện giao dịch khác; (b) hạn chế hoặc kiểm soát sản xuất, thị trường, phát triển kỹ thuật hoặc đầu tư; (c) chia sẻ thị trường hoặc nguồn cung cấp; (d) áp dụng các điều kiện khác nhau đối với các giao dịch tương tự với các bên giao dịch khác, do đó đặt họ vào thế bất lợi trong cạnh tranh; (e) thực hiện việc giao kết hợp đồng với sự chấp nhận của các bên khác về các nghĩa vụ bổ sung mà về bản chất hoặc theo mục đích thương mại, không có mối liên hệ nào với chủ thể của hợp đồng đó.

Miễn trừ theo Điều 101 TFEU Theo luật cạnh tranh của Liên minh châu Âu

Một ngoại lệ có thể được áp dụng đối với hành vi chống cạnh tranh, ngay cả khi có hành vi vi phạm Điều 101, nếu các điều kiện quy định tại Điều 101 được đáp ứng. Bất kỳ thỏa thuận, quyết định hoặc thông lệ phối hợp nào giữa các cam kết hoặc liên kết của các cam kết sẽ không bị cấm, mặc dù ngăn cản hoặc hạn chế cạnh tranh, nếu nó: (1) cải thiện việc sản xuất hoặc phân phối hàng hóa hoặc thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật hoặc kinh tế (“tăng hiệu quả”); (2) cho phép người tiêu dùng được chia sẻ lợi ích công bằng, (“chia sẻ công bằng cho người tiêu dùng”); (3) không áp đặt lên các cam kết có liên quan các hạn chế không thể thiếu để đạt được các mục tiêu đã nêu (“tính không thể thiếu của các hạn chế”) và (4) không có cam kết về khả năng loại trừ cạnh tranh đối với một phần đáng kể của sản phẩm được đề cập (“Không loại bỏ cạnh tranh”). "Lợi ích về hiệu quả" phát sinh khi thỏa thuận (bất chấp các hạn chế về cạnh tranh) góp phần cải thiện sản xuất hoặc phân phối hàng hóa hoặc thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật hoặc kinh tế. Tác động của hiệu quả đạt được phù hợp với những bất lợi phát sinh từ các hạn chế cạnh tranh do thỏa thuận gây ra. Trong phân tích chi phí lợi ích này, lợi ích thu được do đó sẽ lớn hơn tác động tiêu cực của hạn chế cạnh tranh.

Lạm dụng vị trí thống lĩnh và Điều 102 TFEU Điều 102 được áp dụng khi một cam kết hoặc một nhóm cam kết ở vị trí thống lĩnh đã lạm dụng vị trí thống lĩnh để chống lại lợi ích cạnh tranh trong thị trường chung. Đặc điểm quan trọng trong quy định này là nó không cấm sự thống trị là không thể chấp nhận được. Chỉ sự lạm dụng quyền thống trị mới được coi là trái pháp luật. Điều 102 cũng đề cập cụ thể đến một số hành vi được coi là lạm dụng hoàn toàn. Mặc dù có một án lệ được phát triển tốt ở Liên minh Châu Âu để

áp dụng Điều 101, nhưng đối với Điều 102, các trường hợp được quyết định bị hạn chế. Để xác định liệu một cam kết có sức mạnh thị trường hay không, một thử nghiệm được gọi là Thử nghiệm SSNIP được sử dụng. Thử nghiệm Nhà độc quyền giả thuyết hoặc Mức tăng giá nhỏ nhưng không đáng kể (SSNIP) được sử dụng để xác định thị trường sản phẩm mà người ta có thể tìm thấy Nhà độc quyền giả thuyết. Thử nghiệm này giúp xác định thị trường liên quan bằng cách xác định xem liệu giá sản phẩm tăng theo một tỷ lệ phần trăm đáng kể (tức là 5% - 10%) có dẫn đến việc người tiêu dùng chuyển sang các sản phẩm thay thế khác hay không. Kết quả là, nếu người tiêu dùng chuyển sang sản phẩm thay thế, thì sản phẩm thay thế và sản phẩm bị tăng giá sẽ được cộng lại với nhau thành một thị trường. Do đó, thử nghiệm này sẽ tiếp tục cho đến một lúc nào đó, người tiêu dùng sẽ không còn chuyển từ các sản phẩm có trong một danh mục sản phẩm nữa. Sau đó, đây sẽ được xác định là thị trường sản phẩm liên quan của doanh nghiệp đang được điều tra. Thị phần do công ty cam kết nắm giữ trên thị trường sản phẩm sẽ quyết định liệu công ty có quyền lực thị trường hay không.

Xử lý các hành vi chống cạnh tranh theo Luật Cạnh tranh của EU:

Theo luật Cạnh tranh của Liên minh Châu Âu, biện pháp răn đe chính được các cơ quan có thẩm quyền sử dụng để ngăn chặn các hành vi vi phạm luật cạnh tranh là hình phạt nặng đối với bất kỳ cam kết nào vi phạm các quy định của luật cạnh tranh. Mức phạt thường là 10% doanh thu của cam kết, bao gồm cả doanh thu trên toàn thế giới của nó, đây là mức phạt quá đắt đối với bất kỳ doanh nghiệp nào có thể chấp nhận được.

Tháng 11 năm 2009, Ủy ban đã phạt các nhà sản xuất phụ gia nhựa 173 triệu € (tương đương khoảng 20 tỷ Rupee) vì cố định giá và chia sẻ thị trường cartel. Ủy viên Cạnh tranh trong một tuyên bố được công bố trên trang web của Ủy ban Cạnh tranh EU đã nêu rõ "Các công ty phải nhận thức rằng việc số tiền phạt vì vi phạm sẽ là rất lớn và những người tái phạm sẽ phải đối mặt với các hình phạt nặng hơn. Các biện pháp phòng ngừa kỹ càng của các công ty nhằm che đậy dấu vết của họ đã không ngăn được Ủy ban kiên quyết điều tra hành vi lừa gạt khách hàng của họ ". Cuộc điều tra của Ủy ban bắt đầu bằng các cuộc thanh tra không báo trước vào tháng 2 năm 2003.

Tháng 7 năm 2010, Ủy ban Châu Âu đã quyết định tiến hành các cuộc điều tra chống độc quyền chính thức đối với Tập đoàn IBM trong hai trường hợp riêng biệt về cáo buộc vi phạm các quy tắc chống độc quyền của EU liên quan đến việc lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường (Điều 102 TFEU). Cả hai trường hợp đều liên quan đến hành vi của IBM trên thị trường máy tính lớn. Trường hợp đầu tiên theo sau khiếu nại của các nhà cung cấp phần mềm giả lập T3 và Turbo Hercules, và tập trung vào việc phần cứng máy tính chính bị cáo buộc của IBM vào hệ điều hành máy tính chính. Thứ hai là cuộc điều tra bắt đầu dựa trên sáng kiến của Ủy ban về hành vi phân biệt đối xử bị cáo buộc của IBM đối với các nhà cung cấp dịch vụ bảo trì máy tính chính cạnh tranh. Quy định sáp nhập trong EC

Quy định Sáp nhập của EC số 139/2004 ngày 20.1.2004 giám sát mức độ tập trung của các cam kết, phát sinh từ việc sáp nhập hoặc mua lại. Mục tiêu là hạn chế sức mạnh thị trường trong một "thị trường liên quan" phát sinh từ việc sáp nhập hoặc mua lại mà nếu không có thể ảnh hưởng đến lợi ích của người tiêu dùng. Khi chủ trương hợp nhất để tận dụng lợi thế của quy mô kinh tế, việc giảm bớt các đối thủ cạnh tranh trên thị trường có xu hướng mang lại cho đơn vị bị hợp nhất một lợi thế quá mức, tạo cơ hội hạn chế sản xuất hoặc trực tiếp tăng giá. Căn cứ vào Điều 3 và 4 của Quy chế sáp nhập: (1) Hiện tượng tập trung được coi là phát sinh khi: (a) hai doanh nghiệp có chủ trương độc lập trước đây hợp nhất, hoặc (b) thêm công ty đã kiểm soát ít nhất một cam kết hoặc - một hoặc nhiều công ty có được, cho dù bằng cách mua chứng khoán hoặc tài sản, bằng hợp đồng hoặc bằng bất kỳ phương thức nào khác, kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp toàn bộ hoặc các bộ phận của một hoặc nhiều các công ty khác. Điều 3 của Quy chế sáp nhập có các điều khoản liên quan đến quyền kiểm soát và việc mua lại quyền kiểm soát. Thử nghiệm trong trường hợp này là để xác định xem liệu thỏa thuận có "doanh thu" cụ thể cũng có "khía cạnh cộng đồng" mà các cơ quan có thẩm quyền của EC bắt phải giám sát hay không. Trong trường hợp này trước khi sáp nhập có hiệu lực, cần phải gửi thông báo cho cơ quan đăng ký sáp nhập EC của Ủy ban tìm kiếm thông tin về việc sáp nhập được đề xuất. Nếu các cam kết không thực hiện được, họ có nguy cơ dẫn đến việc đơn vị kết quả bị hủy hợp nhất nếu vi phạm quy định về sáp nhập có thể được thiết lập. Ở Liên minh Châu Âu, bản chất cạnh tranh của các doanh nghiệp rất gay gắt đến mức ngay cả khi các cơ quan chức năng không bắt được doanh nghiệp đó vì vi phạm luật cạnh tranh, vẫn luôn có khả năng doanh nghiệp bị các đối thủ của mình báo cáo về các hành động chống cạnh tranh cùng một thị trường.

3.6. Tóm tắt CCP của một số doanh nghiệp FDI lớn có hoạt động tại Việt Nam

3.6.1. Công ty TNHH Electonics Samsung (thuộc tập đoàn Samsung – Hàn Quốc)

Samsung là một thương hiệu điện tử Hàn Quốc nổi tiếng toàn cầu. Hiện nay, Samsung Electronics có 9 nhà máy sản xuất điện thoại được đặt tại nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam. Ở Việt Nam hiện có 2 nhà máy đặt tại Bắc Ninh là SEV (tên đầy đủ là Công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam) và nhà máy tại Thái Nguyên là SEVT (tên đầy đủ là Công ty TNHH Samsung Electronics Thái Nguyên). Riêng hai nhà máy tại Việt Nam sản xuất gần 1/3 sản lượng sản phẩm toàn cầu của công ty. Suốt 12 năm hoạt động và phát triển công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam, tập đoàn Samsung đã đầu tư tổng cộng khoảng 17 tỷ USD ở Việt Nam và tạo việc làm cho hơn 100.000 người lao động.

Trong Quy tắc ứng xử (Code of Conduct), Samsung đưa ra quy tắc "Samsung tham gia vào cạnh tranh công bằng và đạo đức trong phạm vi luật pháp" như sau:

- Công ty cạnh tranh một cách lành mạnh bằng cách tuân thủ các quy định thương mại công bằng của mỗi quốc gia và không thảo luận với đối thủ cạnh tranh về giá cả, giới hạn sản lượng, giá thầu, lãnh thổ bán hàng và các điều kiện được đưa ra để cạnh tranh không lành mạnh với đối thủ cạnh tranh.

- Công ty tuân thủ luật pháp và chính sách liên quan đến thương mại quốc tế như kiểm soát xuất khẩu, trừng phạt kinh tế,...

- Nhân viên không được nhận bất kỳ thứ gì có giá trị tài chính như tiền bạc, quà tặng và sự hiếu khách từ các bên liên quan bên ngoài như khách hàng, đối tác kinh doanh hoặc bất kỳ ai trong mối quan hệ thương mại với công ty và phải có cách tiếp cận không khoan nhượng đối với bất kỳ hành vi nào phản ánh bất lợi từ các mối quan hệ mua bán công bằng.

- Nhân viên không được lôi kéo các bên liên quan bên ngoài để lừa đảo lợi ích kinh doanh và không được trực tiếp hoặc gián tiếp chào hàng, cam kết hoặc cung cấp hàng hóa để thu lợi.

- Công ty tôn trọng bí mật thương mại của bên thứ ba và chỉ thu thập thông tin về bên thứ ba hoặc thông tin từ bên thứ ba thông qua các phương pháp pháp lý và đạo đức.

- Công ty không khuyến khích bất kỳ hành vi nào đối với khách hàng hoặc đối tác kinh doanh khiến đối thủ cạnh tranh của mình gặp bất lợi.

3.6.2. Công ty TNHH Quốc tế Unilever Việt Nam (thuộc tập đoàn Unilever – Anh và Hà Lan)

Unilever là một trong những công ty đa quốc gia hàng đầu thế giới chuyên về các sản phẩm chăm sóc cá nhân, chăm sóc gia đình và thực phẩm. Bắt đầu hoạt động kinh doanh tại Việt Nam vào năm 1995, Unilever đã đầu tư hơn 300 triệu USD với một nhà máy sản xuất hiện đại tại thành phố Hồ Chí Minh và tỉnh Bắc Ninh. Thông qua mạng lưới với khoản hơn 150 nhà phân phối và hơn 300.000 nhà bán lẻ, Unilever Việt Nam đã cung cấp việc làm trực tiếp cho hơn 1.500 người và cung cấp hơn 15.000 việc làm gián tiếp cho những người làm việc trong các bên thứ ba, nhà cung cấp và nhà phân phối của Unilever.

Trong "Quy tắc ứng xử trong kinh doanh & Chính sách Quy tắc" của Unilever có đề cập đến vấn đề cạnh tranh như sau:

Về quy tắc ứng xử trong kinh doanh: "Unilever tin tưởng vào sự cạnh tranh mạnh mẽ nhưng công bằng và ủng hộ việc xây dựng luật cạnh tranh phù hợp. Các công ty và nhân viên của Unilever sẽ tiến hành các hoạt động theo các nguyên tắc cạnh tranh công bằng và tất cả các quy định hiện hành".

Tham vấn phòng pháp lý có đề cập vấn đề cạnh tranh/ chống độc quyền: Các vấn đề hoặc câu hỏi về tuân thủ liên quan đến luật cạnh tranh/chống độc quyền, chẳng hạn như điều khoản thương mại, thỏa thuận độc quyền hoặc điều khoản định giá; Các cuộc họp, liên hệ, hợp tác, thỏa thuận hoặc hoạt động khác, bao gồm tham gia vào các hiệp hội thương mại hoặc nhóm ngành (chính thức và không chính thức hoặc tạm thời), có thể liên quan đến việc trao đổi thông tin với đối thủ cạnh tranh hoặc hạn chế cạnh tranh.

Thông tin về đối thủ cạnh tranh: Để thúc đẩy cạnh tranh công bằng, Unilever thu thập và sử dụng thông tin của đối thủ cạnh tranh trên các phương tiện công khai, ví dụ: từ các tờ báo, internet và hồ sơ của công ty. Việc này cung cấp cho Unilever những hiểu biết có giá trị và giúp chúng ta đạt được mục đích biến cuộc sống bền vững trở thành giá trị phổ biến và tầm nhìn trở thành một doanh nghiệp phát triển dựa trên mục đích và phù hợp với tương lai, mang đến kết quả vượt trội. Unilever quy định những hoạt động mà nhân viên và những người khác làm việc cho Unilever phải thực hiện để thu thập và sử dụng thông tin của đối thủ cạnh tranh một cách hợp pháp, đồng thời tôn trọng tính bảo mật thông tin của đối thủ cạnh tranh.

Cạnh tranh công bằng:

- Unilever cam kết hợp tác với các cơ quan quản lý cạnh tranh
- Nhân viên phải tuân thủ luật cạnh tranh cho tất cả các ngành hàng và thị trường mà họ hoạt động và tham gia tất cả các khóa đào tạo có liên quan.
- Khi tham gia hiệp hội thương mại hoặc sự kiện trong ngành, đảm bảo tuân thủ yêu cầu bắt buộc trong "Tiêu chuẩn về Tư cách Thành viên Hiệp hội Thương mại của Unilever".
- Tìm kiếm trợ giúp pháp lý trong các trường hợp liên quan đến trao đổi thông tin với đối thủ cạnh tranh, thỏa thuận mua chung, thỏa thuận sản xuất, nghiên cứu và phát triển và tiêu chuẩn hóa với bất cứ đối thủ nào; hạn chế đối với hoạt động thương mại của khách hàng hoặc nhà phân phối.
- Unilever cấm tham gia các thỏa thuận sắp xếp ở các quốc gia, ngay cả những quốc gia không có luật cạnh tranh.

3.6.3. Tập đoàn Pepsico tại Việt Nam (thuộc tập đoàn Pepsico – Mỹ)

Pepsico là một trong những công ty thực phẩm và nước giải khát hàng đầu thế giới với các sản phẩm được bán tại hơn 200 quốc gia và vùng lãnh thổ. Tập đoàn Pepsico vào Việt Nam từ năm 1991 theo con đường liên doanh giữa SP. Co và Marcondray – Singapore, sau đó dần trở thành một trong những công ty về nước giải khát lớn nhất Việt Nam. Năm 2012, Công ty TNHH Nước giải khát Suntory PepsiCo Việt Nam (SPVB) là liên minh chiến lược nước giải khát thành công giữa hai tập đoàn Suntory và PepsiCo. Năm 2013, công ty TNHH Thực phẩm Pepsico Việt Nam ra đời, thuộc Pepsico Foods.

Trong " Quy tắc ứng xử toàn cầu của Pepsico" có nêu rõ trong phần Cạnh tranh công bằng như sau:

Pepsico cam kết cạnh tranh công bằng với các đối thủ cạnh tranh về mặt pháp lý và đạo đức. Pepsico cam kết chỉ được nhận xét sản phẩm hoặc dịch vụ của đối thủ cạnh tranh một cách chính xác và trung thực, chỉ sử dụng các phương tiện hợp pháp để thu thập thông tin cạnh tranh và luôn tuân thủ luật cạnh tranh và chống độc quyền.

Nhân viên không bao giờ được tham gia bất kỳ thỏa thuận hoặc thỏa thuận nào giữa PepsiCo và các đối thủ cạnh tranh (dù chính thức hay không chính thức, bằng văn bản hay bằng lời nói) liên quan đến các chủ đề sau:

- Áp đặt giá hoặc các điều khoản bán hàng khác;
- Điều phối giá thầu hoặc phân bổ khách hàng, vùng bán hàng hoặc dòng sản phẩm;
- Tham gia vào bất kỳ hoạt động nào khác vi phạm luật hiện hành.

3.6.4. Công ty TNHH IBM Việt Nam (thuộc tập đoàn IBM – Hoa Kỳ)

Tập đoàn máy tính quốc tế (viết tắt là IBM) là một tập đoàn công nghệ máy tính đa quốc gia và đặt trụ sở chính tại Armonk, New York, Hoa Kỳ. Công ty là một trong số ít những công ty công nghệ thông tin với một lịch sử liên tục kể từ thế kỷ thứ 19. IBM sản xuất và bán sản phẩm phần cứng máy tính và phần mềm, và đưa ra những dịch vụ cơ sở hạ tầng, dịch vụ hosting, và các dịch vụ tư vấn trong những vùng đang hạn chế từ những máy tính lớn đến những máy tính mang công nghệ nano. Tại Việt Nam, năm 1993, IBM đến để nghiên cứu thị trường. Năm 1994-1995 mở đại diện tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Năm 1996, IBM đã thành lập công ty 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Ngày 5/2/2007, tại TP. Hồ Chí Minh, IBM đã khai trương Trung tâm Dịch vụ Toàn cầu IBM (IBM Global Delivery Center)

Trong Hướng dẫn tiến hành kinh doanh (Business Conduct Guidelines) của IBM có những quy định trong cạnh tranh như sau:

- *Cạnh tranh có đạo đức:* IBM luôn tuân thủ chính sách của họ cũng như luật pháp ở các môi trường kinh doanh khác nhau. IBM cam kết không bao giờ đưa thông tin sai lệch hoặc gây hiểu nhầm về IBM, các sản phẩm của IBM cũng như của các đối thủ cạnh tranh.
- *Làm việc với nhà cung ứng:* Khi có nhiều nhà cung cấp cạnh tranh với nhau, IBM cân nhắc các thực tế một cách khách quan để xác định nhà cung cấp tốt nhất. Không có bất cứ đối xử đặc biệt nào với bất cứ nhà cung ứng nào, bởi quá trình có đi có lại là hợp pháp và bị cấm ở IBM.
- *Làm việc với các bên thứ ba khác:* IBM có quan hệ với các bên thứ ba, chẳng hạn như đối tác kinh doanh của IBM, nhà cung cấp phần mềm độc lập và nhà tích hợp hệ

thống, để giúp IBM tiếp thị và cài đặt các giải pháp của IBM. Khi nhân viên IBM làm việc với các bên thứ ba, họ phải tuân theo các nguyên tắc bán hàng, tiếp thị và dịch vụ hiện hành để giao dịch với các bên, bao gồm Nguyên tắc làm việc với các đối tác kinh doanh của IBM.

- *Đối xử với đối thủ cạnh tranh:* IBM yêu cầu nhân viên không tham gia thảo luận với đối thủ cạnh tranh về cộng tác về thông tin độc quyền hoặc bí mật, bao gồm chính sách định giá, điều khoản hợp đồng, chi phí, hàng tồn kho, kế hoạch tiếp thị và sản phẩm, khảo sát và nghiên cứu thị trường, kế hoạch và năng lực sản xuất cũng như phân bổ khách hàng hoặc khu vực bán hàng.

- *Bán các đơn hàng cạnh tranh:* Nhân viên IBM được khuyên là cần thận trọng khi tiếp thị cho các khách hàng đã sử dụng dịch vụ, hàng hóa của đối thủ cạnh tranh của IBM. Thư giới thiệu, thử nghiệm miễn phí, thỏa thuận có điều kiện và các thỏa thuận tương tự thường không được coi là đơn đặt hàng của công ty. Thường rất khó để xác định khi nào một đơn đặt hàng công ty đã được đặt. Khi một tình huống không rõ ràng, nhân viên hãy tìm lời khuyên từ Cố vấn của IBM.

- *Thu thập thông tin từ các bên:* IBM coi việc mua lại thông tin từ các bên, kể cả đối thủ cạnh tranh, là điều không tránh khỏi trong kinh doanh. Trên thực tế, IBM thu thập khá đúng loại thông tin này từ các nguồn hợp pháp để phục vụ các mục đích như:

- Gia hạn tín dụng
- Đánh giá nhà cung cấp
- Đánh giá giá trị tương đối của các sản phẩm, dịch vụ của IBM, và các phương pháp tiếp thị chống lại các đối thủ cạnh tranh.

Tuy nhiên, có những giới hạn nhất định trong việc thu thập các thông tin này, đặc biệt từ đối thủ cạnh tranh. Việc chào mời hoặc nhận dữ liệu bí mật từ bất kỳ nguồn nào, bao gồm khách hàng IBM, nhân viên của đối thủ cạnh tranh hoặc bất kỳ bên nào khác là bị cấm. IBM sẽ không chấp nhận bất kỳ hình thức thu thập thông tin tình báo đáng ngờ nào. Theo đó, nhân viên IBM không được tham gia hoặc tạo điều kiện cho bất kỳ hoạt động không đúng hoặc bất hợp pháp nào được thiết kế để thu thập thông tin bí mật hoặc nhạy cảm tiềm ẩn từ đối thủ cạnh tranh hoặc những người khác, chẳng hạn như:

- Nghe lén, giám sát, hack, hối lộ, trộm cắp hoặc xâm phạm
- Thuê nhân viên của đối thủ cạnh tranh để lấy thông tin bí mật của đối thủ cạnh tranh

3.6.5. Công ty TNHH Nestlé Việt Nam (thuộc tập đoàn Nestlé – Thụy Sỹ)

Nestlé là công ty thực phẩm và giải khát lớn nhất thế giới, có trụ sở chính đặt tại Vevey, Thụy Sĩ. Các sản phẩm hiện nay của Nestlé bao gồm từ nước khoáng, thực phẩm cho trẻ em, cà phê và các sản phẩm từ sữa. Tại Việt Nam, Nestlé đã mở văn phòng kinh doanh đầu tiên ở Sài Gòn vào năm 1912. Ngày nay Nestlé đang vận hành 04 nhà máy trong đó có 03 nhà máy đặt tại Đồng Nai và 01 nhà máy ở Hưng Yên cùng văn phòng đại

diện tại TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội. Ngoài ra, Nestlé còn sở hữu Công ty La Vie Việt Nam chuyên sản xuất nước suối đóng chai dưới hình thức liên doanh.

Theo phần lớn luật chống độc quyền tại hầu hết quốc gia khách hàng của Nestlé sẽ được tự do đặt giá bán lại của riêng họ. Ở những quốc gia đó nơi duy trì giá bán lại bị cấm, bất kỳ các thỏa thuận hoặc hành vi phối hợp dẫn đến nhà bán lẻ hoặc nhà phân phối / nhà bán buôn giá bán lại hoặc đặt giá bán lại tối thiểu nói chung sẽ được coi là bất hợp pháp.

Một số vấn đề cơ bản về luật chống độc quyền:

Luật chống độc quyền bảo vệ miễn phí và không hạn chế cạnh tranh giữa tất cả các các mắt xích ở tất cả các cấp trong chuỗi cung ứng. Tóm lại, luật chống độc quyền nghiêm cấm:

- thỏa thuận hoặc thực hành phối hợp nhằm mục đích hoặc dẫn đến hạn chế cạnh tranh
- lạm dụng vị trí thống lĩnh.

Về cơ bản, điều này có nghĩa là Nestlé phải cạnh tranh độc lập với những người chơi khác trên thị trường và không được tìm cách kiểm soát chính sách thương mại và tình trạng của khách hàng bán lẻ và các nhà phân phối / bán buôn. Nestlé không được điều phối hành vi cạnh tranh của nó với các công ty cố gắng tránh hoặc giảm bớt sự khắc nghiệt và sự không chắc chắn của một thị trường cạnh tranh. Điều này bao gồm cả những liên hệ với đối thủ cạnh tranh và tương tác với khách hàng bán lẻ và nhà phân phối / nhà bán buôn. Rõ ràng nhất ví dụ về hành vi bất hợp pháp là giá cả sửa chữa giữa các đối thủ cạnh tranh và cố định một cửa hàng bán lẻ giá bán lại của khách hàng.

Mối quan hệ với các đối thủ cạnh tranh:

Các thỏa thuận và thực hành phối hợp giữa các đối thủ cạnh tranh để phân bổ thị trường, cho dù sản phẩm, lãnh thổ, kênh, loại hoặc theo bất kỳ cách nào khác, đều là bất hợp pháp.

- Định giá: Việc ấn định giá giữa các đối thủ cạnh tranh là một trong những vi phạm nghiêm trọng nhất luật chống độc quyền và được coi như thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nghiêm trọng, bị trừng phạt bởi mức phạt cao nhất; nó cũng là một tội hình sự bị phạt tù ở nhiều nước. Việc ấn định giá liên quan đến bất kỳ thỏa thuận nào thực hành giữa các đối thủ cạnh tranh hạn chế, hoặc nhằm hạn chế cạnh tranh về giá. Nestlé nhân viên phải luôn đưa ra quyết định về định giá và các điều khoản thương mại độc lập với đối thủ cạnh tranh và không bao giờ được thảo luận về giá cả hoặc các điều khoản thương mại với đối thủ cạnh tranh.

- Phân chia thị phần: Các thỏa thuận và thực hành phối hợp giữa các đối thủ cạnh tranh để phân bổ thị trường, cho dù sản phẩm, lãnh thổ, kênh, loại hoặc kích thước của khách hàng, hoặc theo bất kỳ cách nào khác, là bất hợp pháp.

- Gian lận trong đấu thầu: Phối hợp đấu thầu giữa các đối thủ cạnh tranh là vi phạm nghiêm trọng luật chống độc quyền và một tội hình sự ở nhiều khu vực pháp lý. Các đối thủ cạnh tranh phải đấu giá độc lập với những người khác.

- Trao đổi bí mật và thương mại thông tin nhạy cảm

Mối quan hệ với khách hàng, nhà phân phối, nhà bán buôn:

- Duy trì giá bán lại: Theo phần lớn luật chống độc quyền tại hầu hết quốc gia khách hàng của Nestlé sẽ được tự do đặt giá bán lại của riêng họ. Ở những quốc gia đó nơi duy trì giá bán lại bị cấm, bất kỳ các thỏa thuận hoặc thực hành phối hợp dẫn đến sửa lỗi của nhà bán lẻ hoặc nhà phân phối / nhà bán buôn giá bán lại hoặc đặt giá bán lại tối thiểu nói chung sẽ được coi là bất hợp pháp.

- Hạn chế khách hàng bán sản phẩm cạnh tranh

Lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường:

- Thỏa thuận các yêu cầu mua hàng độc quyền hoặc mệnh đề không cạnh tranh.

- Thỏa thuận các ưu đãi về lòng trung thành của khách hàng (giảm giá, chương trình giá hoặc tiền thưởng).

- Từ chối cung cấp cho một số khách hàng sản phẩm Nestlé được đề cập có thể là được coi là cần thiết để khách hàng đó tiến hành hoạt động kinh doanh của mình.

Hậu quả của việc vi phạm luật chống độc quyền: Phạt tiền; danh tiếng; phạt hình sự; trách nhiệm dân sự; các chi phí khác...

3.6.6. Công ty TNHH xi-măng Siam (thuộc Siam Cement Group – Thái Lan)

SCG là tập đoàn xi-măng lớn nhất Thái Lan, là một trong những tập đoàn hàng đầu Đông Nam Á, hoạt động đa ngành, tập trung vào 3 lĩnh vực chính là Xi măng — Vật liệu xây dựng (SCG Cement-Building Materials), Hóa dầu (SCG Chemicals), và Bao bì (SCG Packaging).

SCG bắt đầu hoạt động kinh doanh tại Việt Nam từ năm 1992. Tính đến năm 2017, SCG đã có 22 công ty tại Việt Nam và hơn 8,600 nhân viên người Việt.

SCG ban hành Chính sách về bảo vệ và công bằng cho nhân viên thông báo hoặc tiết lộ về hành vi sai trái hoặc không tuân thủ luật pháp, quy tắc và quy định, điều lệ Hiệp hội của công ty và Quy tắc ưng xử của SCG (Chính sách về Người tố cáo). Chính sách này có một số điểm chính sau:

Người có quyền khiếu nại:

1. Một nhân viên phát hiện ra một hành động vi phạm các quy tắc và quy định của pháp luật, Điều lệ Hiệp hội của Công ty hoặc Quy tắc Ứng xử của SCG;
2. Một nhân viên bị ngược đãi, đe dọa hoặc bị kỷ luật, chẳng hạn như giảm lương, bị sa thải, bị sa thải hoặc bị đối xử không công bằng và liên quan đến điều kiện làm việc do nhân viên đó đã khiếu nại, đã thông báo, hoặc sắp thông báo, hỗ trợ điều tra hoặc thu thập dữ kiện cho người xử lý đơn khiếu nại, bao gồm xử lý hành động pháp lý, làm nhân chứng, đưa ra lời khai hoặc cung cấp bất kỳ hợp tác nào cho tòa án hoặc cơ quan chính phủ.

Người xử lý khiếu nại:

1. Người giám sát của nhân viên, ở bất kỳ cấp nào, người mà bạn tin tưởng
2. Giám đốc Văn phòng Nhân sự doanh nghiệp
3. Giám đốc Văn phòng Kiểm toán nội bộ
4. Thư ký Hội đồng quản trị
5. Bất kỳ thành viên nào trong Hội đồng quản trị của công ty

Thủ tục Khiếu nại khiếu nại bất kỳ người nào giải quyết khiếu nại như sau:

1. Khiếu nại trực tiếp, bằng lời nói hoặc bằng văn bản.
2. Liên hệ với người giải quyết khiếu nại bằng địa chỉ e-mail của họ.
3. Gửi thư cho người giải quyết khiếu nại.
4. Nếu người khiếu nại chọn không tiết lộ tên của mình, họ phải cung cấp đầy đủ các chi tiết thực tế hoặc bằng chứng rõ ràng để chứng minh rằng có cơ sở để tin rằng việc vi phạm pháp luật, quy tắc và quy định, Điều lệ Hiệp hội của Công ty, hoặc quy tắc đạo đức được áp dụng trong hoạt động kinh doanh của SCG.

Thủ tục điều tra sự việc:

1. Người giải quyết khiếu nại sẽ là người điều tra và thu thập sự việc, hoặc có thể ủy quyền cho người hoặc cơ quan đáng tin cậy điều tra sự việc.
2. Người giải quyết khiếu nại hoặc người được người đó ủy quyền có thể yêu cầu bất kỳ nhân viên nào cung cấp thông tin hoặc cung cấp bất kỳ tài liệu liên quan nào để điều tra sự thật.
3. Nếu cuộc điều tra cho thấy có vi phạm đã xảy ra, SCG sẽ hành động như sau:

- Nếu khiếu nại là khiếu nại mà SCG đã vi phạm luật, quy tắc và quy định, Điều lệ Hiệp hội của công ty hoặc Quy tắc ứng xử của SCG, người xử lý khiếu nại hoặc người được người đó ủy quyền sẽ gửi vấn đề, ý kiến, và quy trình hành động thích hợp, để người có thẩm quyền trong SCG xem xét các quy trình hành động. Nếu vấn đề quan trọng, chẳng hạn như vấn đề ảnh hưởng đến danh tiếng và hình ảnh hoặc tình trạng tài chính của Công

ty, hoặc xung đột với các chính sách của Công ty về hoạt động kinh doanh hoặc liên quan đến một nhà điều hành cấp cao, thì vấn đề đó sẽ được trình lên Ủy ban kiểm toán hoặc Hội đồng quản trị Giám đốc xem xét.

- Nếu khiếu nại có tác động bất lợi đến bất kỳ người nào, một phương pháp thích hợp và công bằng để giảm thiểu tác động đó sẽ được đề xuất cho người bị ảnh hưởng đó.

Bảo vệ người cung cấp thông tin hoặc người tố cáo:

1. Người khiếu nại có thể chọn không tiết lộ danh tính của mình nếu họ tin rằng việc tiết lộ có thể gây hại cho bản thân họ, nhưng họ phải cung cấp đầy đủ chi tiết thực tế hoặc bằng chứng rõ ràng để chứng minh rằng có căn cứ để tin rằng hành vi vi phạm luật, quy tắc và các quy định, Điều lệ Hiệp hội của Công ty hoặc Quy tắc Ứng xử của SCG đã được áp dụng trong hoạt động kinh doanh của SCG.
2. SCG coi thông tin liên quan đến SCG là bí mật và sẽ chỉ tiết lộ thông tin đó khi cần thiết để đảm bảo an toàn và ngăn ngừa tổn hại cho những người báo cáo, nguồn tin của họ và các cá nhân khác có liên quan. Những người chịu trách nhiệm ở mỗi giai đoạn phải bảo vệ thông tin thu được với bí mật tối đa và không tiết lộ cho bất kỳ ai. Vi phạm sẽ được coi là vi phạm kỷ luật.
3. Nếu người khiếu nại tin rằng mình sẽ không được an toàn hoặc bị tổn hại, họ có thể yêu cầu Công ty cung cấp biện pháp bảo vệ thích hợp hoặc Công ty có thể cung cấp biện pháp bảo vệ đó mà không cần người khiếu nại yêu cầu nếu họ tin rằng nguy hiểm hoặc tổn hại là khả năng xảy ra.
4. Nếu một nhân viên đối xử không công bằng, ngược đãi hoặc làm hại người khác do người đó đã phàn nàn hoặc thông báo hoặc tiết lộ về hành vi sai trái hoặc không tuân thủ luật, quy tắc và quy định, Điều lệ Hiệp hội của Công ty hoặc Bộ luật SCG về Hành vi trong các hoạt động kinh doanh của SCG bao gồm xử lý hành động pháp lý, làm nhân chứng, đưa ra lời khai hoặc cung cấp bất kỳ hoạt động hợp tác nào cho tòa án hoặc cơ quan chính phủ, hành động đó được coi là vi phạm kỷ luật phải bị trừng phạt. Anh / cô ấy có thể bị phạt như luật quy định nếu hành động đó bị coi là một hành vi phạm pháp.
5. Những người bị thiệt hại sẽ được bồi thường một cách công bằng và thích hợp. Ngoài ra, SCG cũng ban hành Chính sách chống độc quyền riêng, trong đó SCG cam kết tuân thủ các quy định liên quan đến chống độc quyền, cạnh tranh không lành mạnh, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường. Các đơn vị trong và ngoài nước của SCG cũng sẽ nghiên cứu và chấp hành luật, quy định và chính sách chống độc quyền hiện hành, bao gồm cả thông lệ thương mại của các quốc gia nơi SCG có hoạt động kinh doanh, bao gồm các quy định về kiểm soát sáp nhập. SCG cũng sẽ ban hành hướng dẫn chống độc quyền cho nhân viên.

3.6.7. Công ty TNHH Nielsen Việt Nam (thuộc tập đoàn Nielsen - Mỹ và Hà Lan)

The Nielsen Company là một công ty nghiên cứu thị trường và truyền thông toàn cầu, với trụ sở đặt tại New York, Hoa Kỳ. Nielsen hiện đang hoạt động trên 100 quốc gia trên toàn thế giới (trong đó có Việt Nam), với tổng nhân viên hơn 40.000 người. Được thành lập tại Việt Nam từ năm 1993, Nielsen đã trở thành công ty dẫn đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực nghiên cứu thi trường, có khả năng thực hiện các khảo sát toàn diện và cung cấp kiến thức về thị trường Việt Nam sâu rộng từ định tính, định lượng, đo lường truyền thông đến đo lường chỉ số bán lẻ do các bộ phận chuyên môn đảm nhiệm.

Trong Quy tắc ứng xử (Code of Conduct) của Nielsen năm 2019 quy định về cạnh tranh công bằng:

Thận trọng trong các cuộc thảo luận hoặc thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh:

Không nhân viên nào của Nielsen (hoặc bên thứ ba thay mặt Nielsen) có thể thảo luận về giá cả hoặc các thông tin cạnh tranh nhạy cảm khác với đối thủ cạnh tranh hoặc đạt được thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh về giá cả hoặc phân bổ khách hàng hoặc vùng lãnh thổ. Tất cả các cuộc thảo luận và thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh phải được chấp thuận trước bởi nhóm Pháp lý Nielsen.

Tránh hành vi phối hợp:

Các quyết định của Công ty phải được đưa ra đơn phương và không phối hợp với các đối thủ cạnh tranh — điều này bao gồm các đối thủ cạnh tranh của chính Nielsen cũng như các khách hàng của Nielsen khi họ cạnh tranh với nhau. Việc cấm này áp dụng cho những "hiểu biết" không chính thức hoặc phản ánh hành vi của đối thủ cạnh tranh, cũng như các thỏa thuận chính thức.

Thỏa thuận với khách hàng có thể làm tăng rủi ro pháp lý:

Các thỏa thuận liên quan đến tính độc quyền hoặc điều kiện đó là mua một sản phẩm khi mua một sản phẩm khác có thể gây ra những lo ngại về mặt pháp lý. Cung cấp các khoản giảm giá hoặc giảm giá để ép buộc đối thủ cạnh tranh cũng có thể là bất hợp pháp. Mọi thỏa thuận như vậy phải được chấp thuận trước bởi nhóm Pháp lý.

Thỏa thuận với người bán lại cũng có thể làm tăng rủi ro pháp lý:

Ở nhiều quốc gia và hoàn cảnh, Nielsen bị cấm quy định mức giá mà người bán lại có thể tính cho các sản phẩm và dịch vụ của Nielsen. Trong Liên minh Châu Âu, các hạn chế về lãnh thổ cũng có thể bị cấm. Tất cả các thỏa thuận dành cho người bán lại phải được nhóm Pháp lý xem xét và phê duyệt.

Nielsen luôn hướng tới sự trung thực trong công việc. Theo đó, Nielsen quy định nhân viên phải tuân thủ những điều sau:

- Không bao giờ lợi dụng bất kỳ cá nhân hoặc công ty nào khác thông qua thao túng, che giấu, lạm dụng thông tin độc quyền hoặc bí mật, trình bày sai sự thật quan trọng hoặc bất kỳ hành vi hoặc giao dịch không công bằng nào.
- Hiểu cách áp dụng luật cạnh tranh cho công việc.
- Hỏi nhóm Pháp lý nếu nhân viên thấy nghi ngờ.
- Không bao giờ thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh về giá cả, phân chia khu vực hoặc khách hàng hoặc hạn chế giao dịch với một số cá nhân hoặc công ty nhất định.
- Cẩn thận khi tham gia vào các hiệp hội thương mại — các yêu cầu chia sẻ thông tin phải được nhóm Pháp lý xem xét.
- Không bao giờ đưa ra thông tin sai về đối thủ cạnh tranh. Không khuyến khích khách hàng hoặc khách hàng tiềm năng vi phạm các điều khoản của hợp đồng với đối thủ cạnh tranh.
- Không bao giờ thiết lập chiết khấu hoặc giá cả hoặc các điều khoản hợp đồng khác với mục đích buộc các đối thủ cạnh tranh ra khỏi thị trường.
- Liên hệ với nhóm Pháp lý nếu nhân viên có thắc mắc về việc liệu hành động của nhân viên hoặc của đối thủ cạnh tranh có tuân thủ luật cạnh tranh hoặc chống độc quyền hay không.

3.6.8. Tập đoàn Lotte - Hàn Quốc

Tập đoàn Lotte là tập đoàn đa quốc gia có trụ sở tại Hàn Quốc và Nhật Bản, được thành lập vào năm 1948 tại Nhật Bản, bởi ông Shin Kyuk-ho. Ông Shin Kyuk-ho sinh ngày 04 tháng 10 năm 1922 tại Hàn Quốc nhưng ông sống, học tập và làm việc tại Nhật Bản. Tập đoàn Lotte gồm hai nhánh: Tập đoàn Lotte Nhật Bản và Tập đoàn Lotte Hàn Quốc. Hiện nay, tập đoàn Lotte Hàn Quốc có mặt tại 22 quốc gia trên thế giới và là tập đoàn có tổng tài sản đứng thứ 5 tại Hàn Quốc.

Tập đoàn LOTTE hoạt động trên 6 lĩnh vực:

- Thực phẩm: LOTTE Confectionery, LOTTE Chilsung Beverage, LOTTE Foods, LOTTERIA, Angel-in-us Coffee, …
- Bán lẻ: LOTTE Department Store, LOTTE Mart, LOTTE Super, LOTTE Home Shopping, LOTTE Hi-mart, LOTTE.com, …
- Du lịch/ Dịch vụ: LOTTE Hotel, LOTTE Duty Free, LOTTE Cinema, LOTTE Logistic, LOTTE Asset Development, LOTTE Data Communication, …
- Hoá chất/ Xây dựng/ Sản xuất: LOTTE Chemical, LOTTE E&C, LOTTE Aluminium, Korea Fujifilm, Canon Korea Business Solution, …
- Tài chính: LOTTE Card, LOTTE Insurance, LOTTE Capital, …

- Nghiên cứu phát triển/ Hỗ trợ: LOTTE R&D Center, LOTTE Academy, LOTTE Scholarship Foundation, …

Một số công ty của tập đoàn LOTTE Hàn Quốc hiện đã có mặt tại Việt Nam: LOTTERIA (1998), LOTTE Mart (2008), LOTTE Cinema (2008), Angel-in-us Coffee (2008), LOTTE Rental (2008), LOTTE-Sea Logistic (2009), LOTTE Data Communicatioon – LDCC (2009), LOTTE Coralis (2009), LOTTE E&C (2009), LOTTE Asset Development (2009), LOTTE DatViet Homeshopping (2012), LOTTE Hotel (2013), LOTTE Department store (2014), LOTTE E-Commerce (2016), LOTTE.vn (2016), LOTTE Duty Free (2017), LOTTE Finance (2018).

Tất cả các công ty ở các lĩnh vực khác nhau thuộc tập đoàn LOTTE đều có quy định về Quản lý vấn đề tuân thủ (Compliance Management) và có "Quy tắc ứng xử" (Code of conduct) riêng. LOTTE có hệ thống tuân thủ quy định toàn cầu - hệ thống kiểm soát nội bộ kiểm soát các hoạt động của Lotte tuân theo luật pháp, đức tin và đạo đức xã hội. Quy trình tuân thủ quy định của LOTTE bao gồm 4 bước: Thiết lập trình tự cơ bản - Tiến trình đào tạo - Cải thiện giám sát - Kiểm tra đánh giá. Để quản lý quá trình tuân thủ trên, LOTTE lập ra Ủy ban Tuân thủ quy định, bao gồm Chủ tịch, 3 thành viên bên ngoài (nhân sự bên ngoài có kiến thức chuyên môn về pháp luật và kế toán), và 3 thành viên bên nội bộ (nhân viên cấp quản lý của công ty). Mỗi công ty trong tập đoàn LOTTE sẽ có ban tuân thủ quy định, hoạt động dưới sự quản lý của Quản lý tuân thủ (Compliance Manager).

Báo cáo chỉ ra chương trình CCP của công ty lớn của tập đoàn Lotte đã xuất hiện tại Việt Nam từ năm 2008 là LOTTE Rental - Công ty cho thuê xe ô tô, thuê các thiết bị, đấu giá ô tô.

Chương trình CP (Fair Trade Compliance Program - Chương trình Tuân thủ Thương mại Công bằng) của LOTTE Rental:

7 yếu tố của CP:

- Cam kết tuân thủ của ban lãnh đạo
- Chỉ định / Điều hành viên chức tuân thủ điều hành với quyền hạn và trách nhiệm đáng kể
- Thiết lập hệ thống giám sát để ngăn chặn hành vi vi phạm Xây dựng hệ thống quản lý văn bản
- Tạo sổ tay hướng dẫn tuân thủ thương mại công bằng
- Xử lý vi phạm
- Đào tạo ít nhất 2h/năm cho mỗi nhân viên về vấn đề tuân thủ

Tuyên bố của Giám đốc điều hành (CEO):

"Lotte Rental đã giới thiệu Chương trình Tuân thủ Thương mại Công bằng nhằm thiết lập văn hóa thương mại minh bạch và công bằng trong toàn ngành. 'Chương trình Tuân thủ Thương mại Công bằng' là một chương trình nhằm mục đích nâng cao ý thức tuân thủ tự nguyện và ý thức đạo đức của nhân viên bằng cách cung cấp các tiêu chuẩn hành động cụ thể để tuân thủ tất cả các luật và quy tắc đạo đức liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty. Đó là một hệ thống toàn diện nhằm thiết lập một nền văn hóa doanh nghiệp và các hoạt động kinh doanh trong sạch và công bằng bằng cách ngăn chặn hiệu quả chúng trước và bảo vệ giá trị thương hiệu đã được xây dựng qua nhiều năm.

Để thiết lập văn hóa tự tuân thủ trong Lotte Rental, chúng tôi đã chỉ định một cán bộ tuân thủ, người phụ trách các hoạt động của CP. Chúng tôi đã tạo Sổ tay Tuân thủ Thương mại Công bằng và thiết lập các tiêu chí lựa chọn đối tác kinh doanh, chẳng hạn như các công ty đối tác. Chúng tôi cũng thực hiện đào tạo thường xuyên để ngăn ngừa tham nhũng. Nhân viên nên cố gắng ngăn ngừa những rủi ro không cần thiết liên quan đến hoạt động kinh doanh của họ bằng cách tiếp thu và tuân thủ các quy tắc ứng xử trong kinh doanh thông qua đào tạo và hướng dẫn thương mại công bằng.

Trước đây, những hành vi bị coi nhẹ và bị bỏ qua, chẳng hạn như tập quán kinh doanh hoặc hành vi lệch lạc cá nhân, nay đã trở thành vấn đề xã hội trong một thời gian ngắn. Cuối cùng, ngày càng nhiều công ty được yêu cầu chịu trách nhiệm pháp lý không chỉ cho công ty mà còn cho người phụ trách.

Do đó, trong tương lai, chúng ta không nên cố gắng thực hiện thương mại không công bằng hoặc các hành vi thông đồng không công bằng lạm dụng trạng thái giao dịch của chúng ta hoặc vi phạm pháp luật bằng cách áp đặt các điều kiện hợp đồng không hợp lý lên các công ty đối tác hoặc các bên khác. Trong trường hợp có hành vi sai trái trong tương lai, chúng tôi sẽ nghiêm khắc yêu cầu các hình phạt pháp lý cũng như các hình phạt bất lợi theo quy trình của công ty đề ra.

Do nhu cầu về trách nhiệm xã hội và vai trò của các doanh nghiệp ngày càng tăng trong những năm gần đây, cần phải xem xét lại rằng điều đó được thể hiện trong các nội dung pháp luật khác nhau phù hợp với xu hướng tiêu chuẩn thị trường trong và ngoài nước về thương mại công bằng và chống tham nhũng của doanh nghiệp.

Do đó, việc thiết lập và thực hiện chương trình tuân thủ nhằm thiết lập văn hóa doanh nghiệp minh bạch và công bằng cần được coi là khoản đầu tư không chỉ cho chi phí mà còn cho niềm tin của khách hàng, quản lý rủi ro hiệu quả và tạo ra lợi nhuận hợp lý. Nếu không, khó có thể kỳ vọng giá trị tương lai và sự tăng trưởng bền vững của công ty sẽ phát triển hơn nữa.

Để thiết lập một văn hóa doanh nghiệp thực sự cho LOTTE Rental liên quan đến thương mại công bằng, cần có sự tham gia và hỗ trợ tích cực của tất cả các thành viên và các bên liên quan bao gồm cả các đối tác kinh doanh. Về vấn đề này, chúng tôi đã đưa ra quy tắc ứng xử sau đây và tất cả nhân viên và nhân viên điều hành, bao gồm cả Giám đốc điều hành, cam kết sẽ chủ động."

4 nguyên tắc mà LOTTE Rental phải tuân thủ:

LOTTE Rental không buộc bất kỳ đối tác nào sử dụng các hành vi không công bằng hoặc thực hiện bất kỳ ảnh hưởng nào bằng cách sử dụng vị thế vượt trội của LOTTE Rental. LOTTE Rental không nhận hoặc nhận lợi nhuận không công bằng, chẳng hạn như tiền, sử dụng vị trí công việc của họ. LOTTE Rental không chia sẻ hoặc thương lượng thông tin về giao dịch thị trường và các điều khoản và điều kiện với các đối thủ cạnh tranh. LOTTE Rental không ưu đãi hoặc phân biệt đối xử đối với các điều kiện thương mại không công bằng, v.v. LOTTE Rental công khai thông tin của Quản lý tuân thủ và hotline những vấn đề liên quan đến thương mại công bằng.

3.6.9. Tập đoàn Nikon – Nhật Bản

Nikon Corporation là công ty đa quốc gia có trụ sở chính tại Tokyo, Nhật Bản, đồng thời là một công ty dẫn đầu thế giới trong lĩnh vực quang học và hình ảnh thông qua các sản phẩm tân tiến, bao gồm máy ảnh, ống nhòm, kính hiển vi và dụng cụ đo lường, cùng với những công nghệ quang học được ứng dụng trong nhiều lĩnh vực khác nhau như y học và nhãn khoa. Nikon cũng là một trong mười nhà sản xuất chất bán dẫn lớn nhất thế giới. Tại Việt Nam, Nikon tham gia vào thị trường Việt Nam qua nhà phân phối độc quyền là Công ty Cổ phần VIC Việt Nam.

Trong Báo cáo Bền vững của Nikon 2019, mục "Thúc đẩy Nền tảng trách nhiệm xã hội" (Strengthen CSR Foundation), Nikon đưa ra vấn đề ưu tiên số 10 là thúc đẩy việc tuân thủ (Strengthen Compliance). Nikon đưa ra nguyên tắc cho hệ thống thúc đẩy tuân thủ. Theo đó, Nikon có Ủy ban ứng xử kinh doanh (Business Conduct Comittee) do Giám đốc đại diện, Phó chủ tịch điều hành cấp cao và Giám đốc tài chính của Nikon làm chủ tịch, là diễn đàn để cân nhắc và đưa ra quyết định về các vấn đề quan trọng liên quan đến việc thúc đẩy tuân thủ. Bộ phận Tuân thủ của Bộ phận Quản trị của Nikon đóng vai trò là ban thư ký của Ủy ban Ứng xử Kinh doanh này. Tại Nhật Bản, chúng tôi cộng tác với những người hỗ trợ tuân thủ tại mỗi bộ phận của Nikon và các công ty thuộc Tập đoàn để thực hiện các hoạt động thúc đẩy tuân thủ. Hơn nữa, Nikon tổ chức hội nghị liên lạc với người hỗ trợ tuân thủ để thực hiện các hoạt động thúc đẩy tuân thủ hiệu quả cao. Bên ngoài Nhật Bản, các công ty mẹ trong khu vực thực hiện các sáng kiến trong việc củng cố các hoạt động toàn cầu bằng cách thu thập ý kiến của các công ty thuộc Tập đoàn và chia sẻ kiến thức của họ về văn hóa, phong tục và quy định ở mỗi quốc gia và khu vực.

Nikon cũng tổ chức đào tạo cho toàn bộ nhân viên về vấn đề tuân thủ. Tỷ lệ số nhân viên tham gia lên tới 99,8%. Nikon đưa các vấn đề tuân thủ vào các bản tin trách nhiệm xã hội cho toàn nhân viên và giải thích quan điểm của Nikon liên quan đến vấn đề tuân thủ trên toàn thế giới.

Nikon hình thành một khung kết nối bộ phận pháp lý với các bộ phận khác, đồng thời kết hợp đào tạo nhân viên. Điều này giúp tăng nhận thức của nhân viên về tuân thủ pháp luật và tránh hành vi vi phạm.

3.7. Mẫu CCP dành cho doanh nghiệp

Dưới đây là mẫu ***"Chương trình Tuân thủ về Cạnh tranh và Người tiêu dùng"*** của Ủy ban Người tiêu dùng và Cạnh tranh Úc dành cho các doanh nghiệp (ACCA):

"Chương trình tuân thủ về cạnh tranh và người tiêu dùng của công ty A

Công ty A sẽ thiết lập Chương trình Tuân thủ Cạnh tranh và Người tiêu dùng, theo đó tuân thủ những yêu cầu sau:

Bổ nhiệm

1. Trong vòng [x] tháng kể từ khi Cam kết có hiệu lực, Công ty A sẽ bổ nhiệm giám đốc hoặc quản lý cấp cao của doanh nghiệp làm nhân viên chịu trách nhiệm đảm bảo Chương trình tuân thủ đã được thiết kế, thực hiện và duy trì một cách hiệu quả.

2. Trong vòng [x] tháng kể từ khi Cam kết này có hiệu lực, Công ty A sẽ chỉ định một chuyên gia có trình độ phù hợp, từ nội bộ hoặc bên ngoài, có chuyên môn về cạnh tranh và luật tiêu dùng (Cố vấn).

3. Công ty A sẽ hướng dẫn Cố vấn thực hiện đánh giá rủi ro về luật cạnh tranh và người tiêu dùng trong vòng [x] tháng kể từ khi được bổ nhiệm làm Cố vấn (Đánh giá Rủi ro).

4.Công ty A sẽ sử dụng những nỗ lực tốt nhất của mình để đảm bảo rằng Đánh giá Rủi ro bao gồm các vấn đề sau, được ghi lại trong một báo cáo bằng văn bản (Báo cáo Đánh giá Rủi ro):

4.1. Xác định các khu vực mà Công ty có nguy cơ vi phạm của Đạo luật Cạnh tranh và Người tiêu dùng 2010

4.2. Đánh giá khả năng xảy ra những rủi ro này;

4.3. Xác định nơi có thể có lỗ hổng trong các thủ tục hiện có của Công ty A để quản lý những rủi ro này; và

4.4. Đưa ra các khuyến nghị cho bất kỳ hành động nào mà Công ty A sẽ thực hiện liên quan đến đánh giá ở trên.

Chính sách tuân thủ

5. Công ty A, trong vòng [x] ngày kể từ ngày Cam kết có hiệu lực, nêu rõ cam kết của Công ty A về việc tuân thủ CCA.

6. Công ty A sẽ đảm bảo Chính sách Tuân thủ:

6.1. Chứa một tuyên bố cam kết tuân thủ CCA;

6.2. Có yêu cầu đối với tất cả nhân viên phải báo cáo mọi vấn đề liên quan đến Chương trình Tuân thủ và các mối quan tâm về tuân thủ CCA cho Cán bộ Tuân thủ; và

6.3. Có tuyên bố rõ ràng rằng Công ty A sẽ thực hiện hành động người nào làm trái quy định trong CCA và sẽ không bồi thường cho họ trong trường hợp có bất kỳ thủ tục tòa án nào liên quan đến hành vi trái luật đó.

Hệ thống xử lý khiếu nại

7. Công ty A sẽ đảm bảo Chương trình Tuân thủ bao gồm một hệ thống xử lý khiếu nại về Luật Cạnh tranh và Người tiêu dùng có khả năng xác định, phân loại, lưu trữ và phản hồi các khiếu nại về Luật Cạnh tranh và Người tiêu dùng (Hệ thống xử lý khiếu nại).

Đào tạo nhân viên

8. Công ty A sẽ đảm bảo rằng Chương trình Tuân thủ bao gồm yêu cầu đào tạo thường xuyên (ít nhất một lần một năm) cho tất cả nhân viên của Công ty A có nhiệm vụ tuân thủ những quy định trong CCA.

9. Công ty A sẽ đảm bảo rằng việc đào tạo nhân viên được thực hiện bởi một chuyên gia về tuân thủ có trình độ phù hợp hoặc chuyên gia pháp lý có chuyên môn về cạnh tranh và luật tiêu dùng.

10. Công ty A sẽ đảm bảo rằng Chương trình Tuân thủ bao gồm yêu cầu nhận thức về vấn đề tuân thủ cạnh tranh và người tiêu dùng đối với tất cả các giám đốc, cán bộ và nhân viên mới để họ không có những hành vi trái với quy định trong CCA.

An toàn sản phẩm

11. Công ty A sẽ:

11.1. Duy trì các bản sao cập nhật, tại cơ sở kinh doanh của mình, tất cả các tiêu chuẩn an toàn sản phẩm tiêu dùng và tiêu chuẩn thông tin người tiêu dùng được thực hiện hoặc tuyên bố theo Luật Người tiêu dùng Úc, lập lịch trình 2 cho CCA liên quan đến các sản phẩm Công ty A cung cấp (Tiêu chuẩn) ;

11.2. Đảm bảo rằng các sản phẩm được cung cấp tuân theo tiêu chuẩn phù hợp với tiêu chuẩn tương ứng; và

11.3. Phát triển, thực hiện và duy trì các quy trình thu hồi để cho phép các sản phẩm do Công ty A cung cấp không tuân thủ tiêu chuẩn có thể bị thu hồi khỏi thị trường

Báo cáo cho Hội đồng quản trị / Quản lý cấp cao

12. Công ty A sẽ đảm bảo rằng cán bộ phụ trách vấn đề tuân thủ phải báo cáo cho Hội đồng quản trị hoặc quản lý cấp cao [x] tháng một lần về tính hiệu quả liên tục của Chương trình Tuân thủ.

Đánh giá tuân thủ

13. Công ty A, bằng chi phí của mình, thực hiện đánh giá hàng năm Chương trình Tuân thủ (Đánh giá) theo từng yêu cầu sau:

13.1. Phạm vi đánh giá - Đánh giá phải đủ rộng và chặt chẽ để cung cấp cho Công ty A và Ủy ban Người tiêu dùng và Cạnh tranh Úc ACCC:

13.1.1. Xác minh rằng Công ty A có Chương trình Tuân thủ và tuân thủ từng yêu cầu được nêu chi tiết trong đoạn 1-12 ở trên; và

13.1.2. Báo cáo Tuân thủ được nêu chi tiết tại đoạn 14 bên dưới.

13.2. Người đánh giá độc lập - Công ty A sẽ đảm bảo rằng mỗi đánh giá được thực hiện bởi một chuyên gia về vấn đề tuân thủ độc lập, có trình độ phù hợp với kiến thức chuyên môn về luật cạnh tranh và tiêu dùng (Người đánh giá). Người đánh giá sẽ đủ tư cách độc lập trên cơ sở họ:

13.2.1. Không thiết kế hoặc triển khai Chương trình Tuân thủ;

13.2.2. Không phải là nhân viên hiện tại hoặc quá khứ hoặc giám đốc của Công ty A

13.2.3. Đã không hành động và không hành động, cũng như đã không tham khảo ý kiến và không tham khảo ý kiến Công ty A trong bất kỳ vấn đề nào về luật cạnh tranh và người tiêu dùng, ngoài việc thực hiện đánh giá theo Cam kết này; và

13.2.4. Không có cổ phần đáng kể hoặc lợi ích khác trong Công ty A

13.3. Bằng chứng - Công ty A sẽ sử dụng những nỗ lực tốt nhất của mình để đảm bảo rằng mỗi đánh giá được tiến hành trên cơ sở người đánh giá có quyền truy cập vào tất cả các nguồn thông tin liên quan thuộc quyền sở hữu hoặc kiểm soát của Công ty A , bao gồm nhưng không giới hạn:

13.3.1. Khả năng thực hiện các yêu cầu của bất kỳ cán bộ, nhân viên, đại diện và đại lý của Công ty A ;

13.3.2. Các tài liệu liên quan đến đánh giá rủi ro, bao gồm cả Báo cáo đánh giá rủi ro;

13.3.3. Các tài liệu liên quan đến Chương trình Tuân thủ của Công ty A, bao gồm các tài liệu liên quan đến Chính sách Tuân thủ của Công ty A, Hệ thống xử lý khiếu nại, đào tạo nhân viên và chương trình giới thiệu; và

13.3.4. Bất kỳ báo cáo nào của nhân viên phụ trách vấn đề tuân thủ cho Hội đồng quản trị hoặc quản lý cấp cao về Chương trình Tuân thủ của Công ty A.

13.4. Công ty A sẽ đảm bảo rằng Bản xem xét được hoàn thành trong vòng một năm kể từ khi Cam kết này có hiệu lực và bản đánh giá tiếp theo sẽ được hoàn thành trong vòng mỗi năm trong [x] năm.

Báo cáo Tuân thủ

14. Công ty A sẽ sử dụng những nỗ lực tốt nhất của mình để đảm bảo rằng trong vòng [x] ngày kể từ ngày đánh giá, người đánh giá bao gồm các phát hiện sau của đánh giá vào Công ty A (Báo cáo tuân thủ).

14.1. Chương trình Tuân thủ của Công ty A có bao gồm tất cả các yếu tố được nêu chi tiết trong các đoạn từ 1-12 ở trên hay không và nếu không, những yếu tố nào cần được bao gồm hoặc phát triển thêm;

14.2. Liệu Chương trình Tuân thủ có bao gồm đầy đủ các bên và các lĩnh vực được xác định trong đánh giá rủi ro hay không, và nếu không, cần giải quyết thêm những gì;

14.3. Liệu việc đào tạo và tuyển dụng nhân viên có hiệu quả hay không, và nếu không, những khía cạnh nào cần được phát triển thêm;

14.4. Hệ thống xử lý khiếu nại của Công ty A có hiệu quả hay không và nếu không, những khía cạnh nào cần được phát triển thêm;

14.5. Cho dù có bất kỳ thiếu sót nghiêm trọng nào trong Chương trình Tuân thủ của Công ty A hay không, hoặc có hoặc đã có các trường hợp không tuân thủ nghiêm trọng với Chương trình Tuân thủ.

Công ty A phản hồi Báo cáo Tuân thủ

15. Công ty A sẽ đảm bảo rằng nhân viên phụ trách, trong vòng 14 ngày kể từ ngày nhận Báo cáo Tuân thủ:

15.1. Cung cấp Báo cáo Tuân thủ cho Hội đồng quản trị hoặc cơ quan quản lý có liên quan;

15.2. Trong đó thiếu sót nghiêm trọng đã được người đánh giá phản ánh trong Báo cáo Tuân thủ, cung cấp một báo cáo cho Hội đồng quản trị hoặc cơ quan quản lý có liên quan xác định cách Công ty A có thể triển khai bất kỳ khuyến nghị do người đánh giá đưa ra trong Báo cáo Tuân thủ để khắc phục sự cố vật liệu;

16. Công ty A sẽ thực hiện ngay lập tức và cần mẫn bất kỳ khuyến nghị nào do người đánh giá đưa ra trong Báo cáo Tuân thủ để giải quyết những thiếu sót nghiêm trọng.

Báo cáo thiếu sót nghiêm trọng cho ACCC

17. Khi người đánh giá đã nêu rõ thiếu sót nghiêm trọng trong Báo cáo Tuân thủ, Công ty A sẽ:

17.1. Cung cấp một bản sao của Báo cáo Tuân thủ cho ACCC trong vòng [x] ngày Hội đồng quản trị hoặc cơ quan quản lý có liên quan nhận được Báo cáo tuân thủ; và

17.2. Thông báo cho ACCC về bất kỳ bước nào đã diễn ra để thực hiện các khuyến nghị do người đánh giá đưa ra trong Báo cáo tuân thủ; hoặc

17.3. Hãy phác thảo các bước Công ty A đề xuất thực hiện để thực hiện các khuyến nghị và sau đó sẽ thông báo cho ACCC khi các bước đó đã được thực hiện.

Cung cấp các tài liệu về Chương trình Tuân thủ cho ACCC

18. Công ty A sẽ duy trì hồ sơ và lưu trữ tất cả các tài liệu liên quan đến và cấu thành Chương trình Tuân thủ trong một khoảng thời gian không ít hơn [x năm - là số năm bắt buộc đào tạo tuân thủ và thêm 2 năm sau thời kỳ đó].

19. Nếu được ACCC yêu cầu trong khoảng thời gian [là số năm đào tạo tuân thủ bắt buộc và thêm 2 năm sau thời kỳ đó] sau khi Cam kết có hiệu lực Công ty A sẽ, bằng chi phí của mình, phải tạo ra và cung cấp cho ACCC các bản sao của tất cả các tài liệu cấu thành Chương trình Tuân thủ, bao gồm:

19.1. Chính sách Tuân thủ;

19.2. Báo cáo đánh giá rủi ro;

19.3. Sơ lược về hệ thống xử lý khiếu nại;

19.4. Tài liệu đào tạo nhân viên và tài liệu liên quan;

19,5. Tất cả các Báo cáo Tuân thủ đã được hoàn thành tại thời điểm yêu cầu;

19.6. Bản sao của các báo cáo cho Hội đồng quản trị và/hoặc quản lý cấp cao được đề cập trong đoạn 12 và đoạn 17.

Khuyến nghị của ACCC

20. Công ty A sẽ thực hiện ngay lập tức và cần mẫn các khuyến nghị mà ACCC có thể đưa ra mà ACCC cho là cần thiết để đảm bảo rằng Công ty A duy trì và tiếp tục thực hiện Chương trình Tuân thủ phù hợp với các quy định của đảm nhận.”

PHẦN 4: KHUYẾN NGHỊ VỀ THU HÚT FDI VÀ TĂNG CƯỜNG NHẬN THỨC VÀ TUÂN THỦ CỦA DOANH NGHIỆP FDI VỀ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

4.1. Về thu hút vốn đầu tư FDI

Việt Nam đặt ra hướng thu hút FDI chất lượng cao trong các ngành công nghệ cao, công nghiệp hỗ trợ, nông nghiệp công nghệ cao và các ngành dịch vụ chất lượng cao… là ưu tiên hàng đầu của Việt Nam trong thời gian tới. Đây là nội dung tinh thần Nghị quyết số 50-NQ/TW ngày 20/8/2019 của Bộ Chính trị về định hướng hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao chất lượng, hiệu quả hợp tác đầu tư nước ngoài đến năm 2030.

Theo đó, việc thu hút FDI vào Việt Nam sẽ được chọn lọc hơn, lấy chất lượng, hiệu quả, công nghệ và bảo vệ môi trường, gắn chặt với yêu cầu bảo đảm quốc phòng, an ninh là tiêu chí đánh giá chủ yếu; ưu tiên dự án có công nghệ tiên tiến, công nghệ mới, công nghệ cao, công nghệ sạch, quản trị hiện đại, có giá trị gia tăng cao, có tác động lan tỏa, kết nối chuỗi sản xuất và cung ứng toàn cầu… Mục tiêu đặt ra: Phấn đấu thu hút FDI giai đoạn 2021 – 2025 với tổng vốn đăng ký khoảng 150 - 200 tỷ USD (30 - 40 tỷ USD/năm) và vốn thực hiện khoảng 100 - 150 tỷ USD (20 - 30 tỷ USD/năm); giai đoạn 2026 – 2030, tương ứng khoảng 200 - 300 tỷ USD (40 - 50 tỷ USD/năm) và khoảng 150 - 200 tỷ USD (30 - 40 tỷ USD/năm). Tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng công nghệ tiên tiến, quản trị hiện đại, bảo vệ môi trường, hướng đến công nghệ cao tăng 50% vào năm 2025 và 100% vào năm 2030 so với năm 2018. Tỷ lệ nội địa hóa tăng từ 20 - 25% hiện nay, lên mức 30% vào năm 2025 và 40% vào năm 2030. Tỷ trọng lao động qua đào tạo trong cơ cấu sử dụng lao động từ 56% năm 2017 lên 70% vào năm 2025 và 80% vào năm 2030.

Để thực hiện được tinh thần và mục tiêu trên, đồng thời quản lý tốt vấn đề tuân thủ pháp luật cạnh tranh của các doanh nghiệp FDI, Nhà nước cần thực hiện một số biện pháp sau:

Thứ nhất, nâng cao chất lượng môi trường thể chế, quy hoạch, quảng bá và xúc tiến đầu tư FDI. Dòng vốn FDI là động lực lớn thúc đẩy cải cách thủ tục hành chính của Việt Nam. Nghị quyết số 50-NQ/TW nhấn mạnh, Nhà nước không chỉ tôn trọng, bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng, hợp pháp của nhà đầu tư; bảo đảm hài hòa lợi ích giữa Nhà nước, nhà đầu tư và người lao động trong doanh nghiệp, mà còn cần thúc đẩy quá trình xây dựng, hoàn thiện thể chế, chính sách về đầu tư nước ngoài phù hợp xu hướng phát triển, tiếp cận chuẩn mực tiên tiến quốc tế và hài hòa với các cam kết quốc tế, bảo đảm sự đồng bộ, nhất quán, công khai, minh bạch và tính cạnh tranh cao; Tạo lập môi trường kinh doanh và năng lực cạnh tranh thuộc nhóm ASEAN 4 trước năm 2021, thuộc nhóm ASEAN 3 trước năm 2030. Đặc biệt, nền tảng pháp lý ưu việt sẽ truyền cảm hứng cho nhà đầu tư tin trưởng và cam kết đầu tư lâu dài. Đây cũng là yếu tố giúp nâng cao năng lực cạnh tranh về thể

chế và môi trường kinh doanh của Việt Nam, đặc biệt trong bối cảnh các nhà đầu tư quốc tế đang liên tục tìm kiếm các thị trường mới ngoài Trung Quốc.

Việt Nam cần khẩn trương rà soát và hoàn thiện quy hoạch quốc gia về thu hút FDI, với định hướng ưu tiên thu hút các dự án FDI có giá trị gia tăng cao, công nghệ tiên tiến, quản trị hiện đại, kết nối chuỗi cung ứng toàn cầu và có tác động lan tỏa; gắn kết hữu cơ với khu vực kinh tế trong nước, phù hợp với quá trình cơ cấu lại nền kinh tế và đổi mới mô hình tăng trưởng, nâng cao chất lượng, năng suất và tính cạnh tranh của nền kinh tế, đảm bảo mục tiêu phát triển bền vững, bảo vệ môi trường và công bằng xã hội. Cơ quan xúc tiến đầu tư FDI cần được chuyên trách hóa và đưa ra được danh mục dự án thu hút đầu tư phù hợp với nhu cầu của các doanh nghiệp đến từ các khu vực, quốc gia khác nhau, nhất là trong các lĩnh vực sở trường của họ là công nghiệp chế biến, chế tạo sử dụng công nghệ cao, năng lượng sạch, năng lượng tái tạo, các dịch vụ chất lượng cao, dịch vụ tài chính, ngân hàng và viễn thông, vận tải, phân phối…

Để giảm sự phân bố không đồng đều của các dự án FDI về mặt địa lý, trong chính sách ưu đãi đầu tư cần tránh tạo khoảng cách quá lớn giữa các trung tâm thu hút đầu tư nước ngoài với các tỉnh thành đang khó khăn. Cần có chính sách khuyến khích đối với doanh nghiệp đầu tư nước ngoài đào tạo, nâng cao kỹ năng, trình độ cho lao động Việt Nam; sử dụng người lao động Việt Nam đã làm việc, tu nghiệp ở các quốc gia tiên tiến; Nghiên cứu xây dựng cơ chế ưu đãi thu hút đầu tư nước ngoài vào phát triển cơ sở hạ tầng cho khu vực miền núi phía Bắc, Tây Nguyên và Đồng bằng sông Cửu Long. Bên cạnh đó, cần tạo điều kiện giúp đỡ các doanh nghiệp và người lao động từ những tỉnh miền núi phía Bắc, Tây Nguyên tiếp cận được các chương trình, nguồn lực hỗ trợ từ các quốc gia hoặc doanh nghiệp do bản thân các nhà đầu tư (chẳng hạn như các nhà đầu tư EU) cũng luôn quan tâm đến vấn đề xóa bỏ bất bình đẳng xã hội và đói nghèo. Vấn đề thực hiện trách nhiệm xã hội của họ được ưu tiên.

Thứ hai, các cơ quan chức năng cần sớm nghiên cứu, xây dựng các quy định khắc phục tình trạng "vốn mỏng", chuyển giá, đầu tư "chui", đầu tư "núp bóng"; Xây dựng cụ thể danh mục hạn chế, không thu hút đầu tư nước ngoài; Xây dựng cơ chế đánh giá và tiến hành rà soát đối với các dự án, hoạt động đầu tư nước ngoài có hoặc có thể ảnh hưởng đến an ninh quốc gia. Cần xây dựng, bổ sung cơ chế khuyến khích đối với các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, thực hiện tốt cam kết; phân biệt ưu đãi giữa các ngành, nghề đầu tư khác nhau; Có chính sách khuyến khích hợp tác, chuyển giao công nghệ dựa trên cơ sở thoả thuận, tự nguyện; Áp dụng nguyên tắc ưu đãi đầu tư gắn với việc đáp ứng các điều kiện, cam kết cụ thể và cơ chế hậu kiểm; Nâng cao các tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật về sản phẩm, bảo vệ môi trường, tài nguyên và tiết kiệm năng lượng phù hợp với tiêu chuẩn của khu vực và thế giới.

Sửa đổi, bổ sung quy định bảo đảm quyền, nghĩa vụ, công nhận và bảo hộ quyền sở hữu hợp pháp về tài sản, quyền sở hữu trí tuệ, vốn đầu tư, thu nhập và lợi ích hợp pháp khác của nhà đầu tư và chủ thể có liên quan, phù hợp với các cam kết quốc tế.

Thứ ba, coi trọng phát triển doanh nghiệp, cải thiện các điều kiện hạ tầng, chất lượng nhân lực và phát triển các dịch vụ hỗ trợ đầu tư khác. Đầu tư cơ sở hạ tầng là yếu tố quan trọng trong việc thu hút FDI. Nguồn nhân lực trẻ có kỹ năng sử dụng internet lớn, phân tích dữ liệu, giỏi công nghệ thông tin và nắm bắt nhanh các xu hướng công nghệ mới... là những lợi thế cần tiếp tục phát huy để thu hút hơn nữa nguồn vốn từ các nước phát triển như châu Âu hay Mỹ. Cơ quan quản lý cần kịp thời ban hành các quy định điều chỉnh các quan hệ kinh tế mới, các mô hình, phương thức kinh doanh mới... tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư kinh doanh của nhà đầu tư và hoạt động quản lý của cơ quan nhà nước; Tăng cường cơ chế đối thoại, đổi mới, mở rộng phương thức tiếp nhận kiến nghị, phản ánh của nhà đầu tư; xử lý dứt điểm, kịp thời các khó khăn, vướng mắc liên quan đến các dự án đang thực hiện.

Đẩy mạnh, cần hoàn thiện hệ thống cơ sở dữ liệu, thông tin quốc gia về đầu tư đồng bộ, liên thông với các lĩnh vực lao động, đất đai, thuế, hải quan, tín dụng, ngoại hối... và các địa phương; Nâng cao chất lượng công tác thống kê, bảo đảm kịp thời, đầy đủ, chính xác và phù hợp với thông lệ quốc tế; Phối hợp chặt chẽ với các hiệp hội doanh nghiệp, các tổ chức quốc tế nâng cao chất lượng, hiệu quả công tác bình chọn, vinh danh các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài; định kỳ bình chọn, vinh danh các nhà đầu tư nước ngoài tiêu biểu…

Cơ hội là rất lớn nhưng để có thể đón được làn sóng đầu tư theo đúng định hướng, yêu cầu của ta thì cần có sự phối hợp, vào cuộc của nhiều bộ, ngành Trung ương cũng như các địa phương. Chẳng hạn như:

Về điều kiện mặt bằng sản xuất: Bộ Kế hoạch và Đầu tư cùng với Bộ Tài nguyên và Môi trường và các địa phương đang rà soát các dự án chậm triển khai, hoạt động không hiệu quả,... để thu hồi, tạo quỹ đất thu hút các dự án đầu tư mới; Rà soát, xây dựng danh sách các địa phương, khu công nghiệp, khu kinh tế đã chuẩn bị về hạ tầng, nhân lực, năng lượng... mà có thể sẵn sàng tiếp nhận ngay các dự án trong dòng chuyển dịch, tái định vị sản xuất. Rà soát xem xét bổ sung quy hoạch khu công nghiệp để đón dòng vốn FDI mới.

Về nguồn nhân lực: Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội đang phối hợp với các bộ, ngành, địa phương để tập trung triển khai một số nhiệm vụ sau: Đào tạo lao động trong các ngành nghề chất lượng cao như kỹ thuật số, công nghệ thông tin, ứng dụng tin học, điện tử viễn thông, cơ khí chế tạo; rà soát chương trình đào tạo phù hợp với nhu cầu sử dụng lao động của các doanh nghiệp ĐTNN. Đồng thời xây dựng cơ sở dữ liệu về danh sách các lao động kỹ thuật Việt Nam đã làm việc, tu nghiệp ở nước ngoài để cung cấp cho doanh nghiệp tuyển chọn.

Về công nghiệp hỗ trợ: Chính phủ đang khẩn trương xây dựng và thực thi các chính sách phát triển công nghiệp hỗ trợ theo Nghị quyết 23-NQ/TW ngày 22/3/2018 của Bộ Chính trị về định hướng xây dựng chính sách phát triển công nghiệp quốc gia đến năm 2030, tầm nhìn đến 2045 và Nghị quyết 50-NQ/TW ngày 20/8/2019 của Bộ Chính trị về định hướng hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao chất lượng, hiệu quả hợp tác ĐTNN đến năm 2030. Bộ Công Thương đã xây dựng Cổng Thông tin điện tử công nghiệp hỗ trợ để các nhà đầu tư nước ngoài có thể kết nối, hợp tác với doanh nghiệp Việt Nam.

Về điều kiện năng lượng: Bộ Công Thương đang xây dựng chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết số 55-NQ/TW ngày 11/02/2020 của Bộ Chính trị về định hướng chiến lược phát triển năng lượng quốc gia của Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn đến 2045, đồng thời đang xây dựng tổng sơ đồ điện 8.

Về tăng cường năng lực nội tại doanh nghiệp trong nước: Việt Nam cần tiếp tục triển khai các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước. Đồng thời, đẩy nhanh xây dựng Trung tâm đổi mới sáng tạo quốc gia (NIC) nhằm phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp.

Về cải thiện thủ tục đầu tư kinh doanh: Các bộ, ngành, địa phương cần giảm tối đa thời gian thực hiện thủ tục đầu tư kinh doanh đối với các dự án lớn dịch chuyển để dự án sớm đi vào hoạt động. Riêng với các dự án lớn, Tổ công tác thúc đẩy hợp tác đầu tư nước ngoài sẽ hỗ trợ ngay từ đầu để nhà đầu tư có thể triển khai dự án thuận lợi trong thời gian sớm nhất. Cải cách thủ tục hành chính theo hướng đơn giản, gọn nhẹ, làm tốt công tác xúc tiến đầu tư đầu tư nước ngoài. Cần đẩy nhanh hơn nữa tiến độ cải cách thủ tục hành chính, khắc phục sự trì trệ trong các cơ quan quản lý nhà nước, đơn giản hoá các thủ tục hành chính theo nguyên tắc "một cửa", "một dấu". Các cơ quan phụ trách hợp tác và đầu tư tạo điều kiện thận lợi cho các doanh nghiệp FDI đăng kí. Hơn nữa, để tạo điều kiện cho việc triển khaidự án nhanh sau khi được cấp giấy phép đầu tư, nhà nước giải quyết nhanh chóng các thủ tục về cấp đất và quản lý xây dựng cơ bản theo thiết kế đã đăng kí.

Phát huy vai trò của các tổ chức, lực lượng quản lý FDI: Các cơ quan quản lý cần tăng cường thực hiện công tác kiểm tra và các biện pháp đảm bảo hoạt động của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Phát huy vai trò của các tổ chức, lực lượng quản lý FDI: Các bộ, cơ quan thuộc chính phủ và UBND cấp tỉnh, thành thực hiện quản lý đầu tư cần phải có sự phối hợp trong công tác quản lý. UBND tỉnh có trách nhiệm xử lý kịp thời các vấn đề thuộc thẩm quyền và hướng dẫn các doanh nghiệp hoạt động theo đúng quy định tại giấy phép đầu tư và pháp luật, góp phần hỗ trợ cho các doanh nghiệp tháo gỡ những khó khăn.

Trong bối cảnh bình thường mới sau dịch Covid-19, các cơ quan cần phải có các giải pháp đột phá, các cách làm mới thì mới có thể hấp dẫn được nhà đầu tư nước ngoài.

4.2. Về tăng cường nhận thức và tuân thủ pháp luật cạnh tranh đối với doanh nghiệp FDI

Hiện nay, đánh giá chung về mức độ nhận thức đối với pháp luật cạnh tranh của các doanh nghiệp FDI là khá tốt. Cụ thể, hầu hết các doanh nghiệp FDI được khảo sát đều có nhận thức (biết và đã tìm hiểu) về pháp luật cạnh tranh và đều có ý thức tuân thủ Luật cạnh tranh. Việc nhận thức về pháp luật cạnh tranh tốt như vậy là do:

(i) Các doanh nghiệp FDI đều có nguồn vốn đến từ các nước có pháp luật cạnh tranh từ khá lâu nên có ý thức tìm hiểu và tuân thủ pháp luật cạnh tranh của nước sở tại;

(ii) Thông thường, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp FDI đều được thực hiện trên phạm vi toàn cầu/khu vực nên mọi hoạt động cạnh tranh của doanh nghiệp FDI đều chịu sự điều chỉnh của pháp luật cạnh tranh của các nước có liên quan;

(iii) Doanh nghiệp FDI đều xây dựng văn hóa cạnh tranh song song với văn hóa của doanh nghiệp, cụ thể là việc xây dựng chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh (CCP-Competition Compliance Program).

Đồng thời, khảo sát về mức độ sẵn sàng của doanh nghiệp FDI trong việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh cũng cho thấy:

(i) Mức độ nhận thức đối với các hành vi cạnh tranh (thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị trí thống lĩnh/độc quyền; cạnh tranh không lành mạnh; tập trung kinh tế) chưa cao, doanh nghiệp biết nhưng chưa thực sự hiểu về các hành vi đó;

(ii) Mức độ sẵn sàng sử dụng công cụ pháp luật cạnh tranh để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình là chưa cao do 97% số doanh nghiệp được phỏng vấn chưa từng bị xử lý vi phạm các quy định của pháp luật cạnh tranh;

(iii) Hầu hết các doanh nghiệp đều có chương trình đào tạo cho nhân viên về pháp luật cạnh tranh nhưng không có bộ phận chuyên trách về cạnh tranh, thông thường việc thực hiện CCP là do bộ phận pháp chế đảm nhiệm.

Căn cứ kết quả khảo sát và một số nhận định trên đây, chúng tôi đề xuất một số khuyến nghị cụ thể nhằm nâng cao mức độ nhận thức về pháp luật cạnh tranh cũng như tăng cường mức độ sẵn sàng của các doanh nghiệp FDI trong việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh. Từ đó, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp FDI tại thị trường Việt Nam và đảm bảo duy trì môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các doanh nghiệp FDI, qua đó thúc đẩy việc thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam trong một số lĩnh vực của nền kinh tế. Cụ thể như sau:

4.2.1. Đối với cơ quan cạnh tranh (Ủy ban cạnh tranh quốc gia):

Cơ quan cạnh tranh các quốc gia trên thế giới như EU, Vương quốc Anh, Ý, Hà Lan, Úc, Hồng Koong, Singapore, Tây Ban Nha,…đều có cơ chế khuyến khích các doanh nghiệp xây dựng và thực hiện chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh (CCP). Cụ thể, với các doanh nghiệp thực hiện CCP thì khi vi phạm các quy định của pháp luật cạnh tranh

sẽ được xem xét giảm mức độ chế tài đối với hành vi vi phạm, có thể được giảm từ 10% đến 15% mức phạt được quy định trong luật.

Nhằm nâng cao mức độ nhận thức và mức độ sẵn sàng của các doanh nghiệp FDI trong việc tuân thủ Luật cạnh tranh, Cơ quan cạnh tranh cần xây dựng kế hoạch:

- Tăng cường phổ biến, tuyên truyền và tổ chức các khóa đào tạo về các quy định của pháp luật cạnh tranh cho các doanh nghiệp FDI. Hiện nay, có khoảng 18.000 doanh nghiệp FDI hoạt động tại Việt Nam, trong đó chỉ có một tỷ lệ không lớn là các doanh nghiệp FDI có tổng tài sản/tổng doanh thu tại thị trường Việt Nam lớn hơn 3.000 tỷ. Trước mắt, nên ưu tiên tổ chức các khóa đào tạo cho các doanh nghiệp có tổng tài sản/tổng doanh thu trên 3.000 tỷ. Các khóa đào tạo, tuyên truyền phổ biến nên được tổ chức theo chuyên đề cho từng nhóm lĩnh vực của nền kinh tế như bảo hiểm, bất động sản, bán lẻ, chứng khoán, tín dụng,.v.v. để các doanh nghiệp FDI trong từng lĩnh vực cụ thể có nhận thức và hiểu biết về việc thực thi pháp luật cạnh tranh trong lĩnh vực mà doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh.

- Có cơ chế khuyến khích các doanh nghiệp FDI xây dựng chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh CCP; Tổ chức tập huấn, tư vấn xây dựng chương trình tuân thủ và xây dựng cơ chế phối hợp và hỗ trợ các doanh nghiệp FDI đánh giá việc triển khai CCP theo định kỳ hàng năm;

- Có cơ chế giảm mức độ xử phạt đối với hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh của các doanh nghiệp FDI thực hiện chương trình CCP.

4.2.2. Đối với các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan:

- Nhằm nâng cao mức độ nhận thức của các doanh nghiệp FDI trong việc thực thi pháp luật cạnh tranh, sự phối hợp của các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan đóng một vai trò quan trọng trong việc hợp tác với cơ quan cạnh tranh triển khai công tác phổ biến, tuyên truyền, tập huấn và tư vấn cho các doanh nghiệp FDI xây dựng CCP.

Các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan bao gồm các cơ quan có chức năng quản lý nhà nước về đầu tư nước ngoài như Bộ Kế hoạch và Đầu tư và các Sở kế hoạch đầu tư tại 63 tỉnh, thành phố và các cơ quan quản lý trong các lĩnh vực chuyên ngành như Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước, Bộ Xây dựng, Bộ Thông tin truyền thông, Bộ Giao thông vận tải.v.v.

- Cần xây dựng cơ chế phối hợp giữa Cơ quan cạnh tranh với Bộ Kế hoạch đầu tư và các Sở Kế hoạch Đầu tư để xây dựng, quản lý và cập nhật cơ sở dữ liệu về các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, phục vụ cho việc tổ chức tuyên truyền, phổ biến và tư vấn các doanh nghiệp xây dựng và triển khai chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh.

- Cần xây dựng cơ chế phối hợp giữa cơ quan cạnh tranh với các cơ quan quản lý chuyên ngành trong việc tổ chức tuyên truyền, phổ biến, tổ chức các khóa đào tạo chuyên sâu về pháp luật cạnh tranh cũng như tư vấn, hướng dẫn doanh nghiệp xây dựng, tuân thủ

và đánh giá chương trình CCP trong các lĩnh vực cụ thể mà cơ quan quản lý chuyên ngành phụ trách.

4.2.3. Đối với các doanh nghiệp FDI, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp có quy mô lớn[25]

Các doanh nghiệp cần chủ động xây dựng chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh và quy tắc ứng xử cạnh tranh. Mức độ sẵn sàng của doanh nghiệp trong việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh được thể hiện qua việc đánh giá mức độ triển khai Chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh. Do vậy, các doanh nghiệp cần chủ động phối hợp với cơ quan cạnh tranh trong việc giám sát, đánh giá và cập nhật hiệu quả và thường xuyên về chương trình tuân thủ pháp luật cạnh tranh;

Các doanh nghiệp FDI có tổng tài sản/tổng doanh thu trên thị trường Việt Nam trên 3.000 tỷ (thuộc ngưỡng thông báo tập trung kinh tế). Do vậy, các doanh nghiệp lưu ý chuẩn bị hồ sơ thông báo tập trung kinh tế khi thực hiện tập trung kinh tế (mua lại, sáp nhập. hợp nhất và liên doanh).

4.2.4. Đối với các doanh nghiệp FDI vận hành trên nền tảng công nghệ

Các doanh nghiệp vận hành trên nền tảng công nghệ là doanh nghiệp FDI đang trở thành xu hướng phát triển tại thị trường Việt Nam trong thời gian gần đây và trong thời gian sắp tới. Đây là một loại hình kinh doanh mới nhưng vẫn thuộc phạm vi điều chỉnh và đối tượng áp dụng của Luật cạnh tranh khi các doanh nghiệp này có hoạt động cạnh tranh trên thị trường và khi thực hiện các hành vi cạnh tranh theo quy định của pháp luật cạnh tranh. Do vậy, các doanh nghiệp FDI vận hành trên nền tảng công nghệ cũng cần nâng cao nhận thức và mức độ sẵn sàng trong việc tuân thủ pháp luật cạnh tranh. Theo đó, các doanh nghiệp cần phải:

- Tăng cường việc tham gia các buổi tuyên truyền, phổ biến và tập huấn về pháp luật cạnh tranh do cơ quan cạnh tranh tổ chức;
- Phối hợp với cơ quan cạnh tranh để tổ chức các khóa đào tạo nội bộ về pháp luật cạnh tranh cho quản lý và nhân viên của doanh nghiệp;
- Thành lập bộ phận (kiêm nhiệm hoặc chuyên trách) phụ trách về cạnh tranh để: xây dựng, giám sát và đánh giá hiệu quả thực hiện chương trình tuân thủ CCP của doanh nghiệp mình;
- Tham vấn với cơ quan cạnh tranh về các vấn đề liên quan tới hoạt động cạnh tranh, môi trường cạnh tranh trong lĩnh vực vận hành nền tảng công nghệ.

[25] Tổng doanh thu, tổng tài sản tại thị trường Việt Nam từ 3.000 tỷ đồng trở lên.

Australian Aid

PHIẾU KHẢO SÁT

DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI

Báo cáo "**Đánh giá mức độ sẵn sàng của doanh nghiệp FDI trong việc tuân thủ pháp luật Cạnh tranh**" được Dự án Aus4Reform phối hợp cùng Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng (Bộ Công Thương) thực hiện.

Ý kiến của Quý Công ty tại Phiếu khảo sát này có ý nghĩa quan trọng trong việc nghiên cứu, phân tích thực trạng tuân thủ pháp luật cạnh tranh của khu vực doanh nghiệp FDI. Tất cả thông tin do Quý Công ty cung cấp tại Phiếu khảo sát này sẽ được bảo mật, ẩn danh, chỉ phục vụ cho mục đích nghiên cứu nêu trên và sẽ không được sử dụng vào bất kỳ mục đích nào khác.

Xin trân trọng cảm ơn sự hợp tác của Quý Công ty./.

THÔNG TIN CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP

Tên công ty:

.....
.....

Địa chỉ doanh nghiệp:

.....
.....

Mã số doanh nghiệp:

.....
.....

Loại hình doanh nghiệp:

Lựa chọn loại hình doanh nghiệp căn cứ trên Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài

Liên doanh với một doanh nghiệp tư nhân Việt Nam

Liên doanh với một doanh nghiệp nhà nước Việt Nam

Đăng ký dưới hình thức công ty theo Luật Doanh nghiệp

Khác (nếu có):…….

Doanh nghiệp của bạn chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực nào:

Công nghiệp, chế tạo

Xây dựng, đầu tư cơ sở hạ tầng

Dịch vụ, thương mại

Nông nghiệp/Lâm nghiệp/Thủy sản

Khai khoáng

Tài chính, ngân hàng, bảo hiểm

Lĩnh vực khác (nếu có):
…….

CÂU HỎI KHẢO SÁT VỀ VẤN ĐỀ TUÂN THỦ PHÁP LUẬT CẠNH TRANH

Doanh nghiệp có đề cập đến vấn đề tuân thủ cạnh tranh trong Quy tắc ứng cử của doanh nghiệp hoặc thiết kế riêng một Chương trình Tuân thủ pháp luật cạnh tranh không?

Có

Không

Đang hoàn thiện

Doanh nghiệp có thực hiện đào tạo nhân viên về các vấn đề liên quan đến pháp luật cạnh tranh không?

Có

Không

Doanh nghiệp có bộ phận riêng quản lý vấn đề tuân thủ pháp luật cạnh tranh không?

Có

Không

Doanh nghiệp có thường xuyên cập nhật những thay đổi về pháp luật cạnh tranh trong lĩnh vực hoạt động hay không?

Có

Không

Doanh nghiệp đã từng bị xử phạt vì hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh chưa?

Đã từng

Chưa từng

Doanh nghiệp có hành vi vi phạm nào dưới đây?

Tham gia vào mô hình cartel

Hành vi đơn phương/ Lạm dụng quyền thống trị

Mua bán và sáp nhập (M&A) mà không thông báo hoặc thuộc trường hợp bị cấm

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Luật Đầu tư 2014 Luật số 67/2014/QH13, ngày 26 tháng 11 năm 2014
2. Luật Đầu tư 2020 Luật số 61/2020/QH14, ngày 17 tháng 06 năm 2020
3. Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26 tháng 06 năm 2015 về sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định số 58/2012/NĐ-CP của Chính Phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng Khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán
4. Luật Doanh nghiệp 2014 Luật số 68/2014/QH13, ngày 26 tháng 11 năm 2014
5. Nghị định 78/2015/NĐ-CP ngày 14 tháng 09 năm 2015 của Chính Phủ về đăng kí doanh nghiệp
6. Luật Doanh nghiệp 2020 Luật số 59/2020/QH14, ngày 17 tháng 06 năm 2020
7. Luật Thương mại 2005 Luật số 36/2005/QH11, ngày 14 tháng 6 năm 2005
8. Luật Cạnh tranh 2018 Luật số 13/2018/QH14, ngày 12 tháng 6 năm 2018
9. Tổ chức Thương Mại Thế giới, *Hiệp định chung về thuế quan và thương mại 1994*
10. Tổ chức Thương Mại Thế giới, *Hiệp định chung về thương mại dịch vụ*
11. *Hiệp định đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương CPTPP*, 2016
12. *Hiệp định thương mại tự do Liên minh châu Âu- Việt Nam EVFTA,* 2016
13. *Hiệp định bảo hộ đầu tư giữa Liên minh Châu Âu và Việt Nam EVIPA,* 2019
14. *Hiệp định đầu tư toàn diện ASEAN ACIA,* 2009
15. *Hiệp định thương mại tự do ASEAN- Trung Quốc ACFTA*, 2002
16. Hiệp *định thương mại tự do ASEAN- Australia New Zealand AANZFTA*, 2009
17. *Hiệp định thương mại tự do Việt Nam- Hàn Quốc VKFTA,* 2015
18. *Hiệp định giữa Việt Nam và Nhật Bản về Tự Do, Xúc tiến và Bảo hộ Đầu tư,* 2003
19. Cao Tấn Huy, 2020, *Các yếu tố tác động đến thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài: Nghiên cứu vùng kinh tế Đông Nam Bộ*, Luận án tiến sỹ kinh tế
20. GS.TS. Edmund J. Malesky và nhóm nghiên cứu,2019, *Báo cáo chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh PCI 2019*
21. Viện Nghiên cứu Quản lý Trung ương, 2015, *Điều tra Năng lực cạnh tranh và công nghệ ở cấp độ DN tại Việt Nam từ năm 2010 – 2014*
22. Bộ KH&ĐT, *Báo cáo về ảnh hưởng của FDI tới nền kinh tế Việt Nam*
23. Cục đầu tư nước ngoài, https://dautunuocngoai.gov.vn/fdi
24. Tổng cục thống kê, https://www.gso.gov.vn/
25. Minh Phương, 2020, *Nhiều tập đoàn lớn sẽ rót hàng tỷ USD vào Việt Nam*, Tạp chí tài chính, http://tapchitaichinh.vn/su-kien-noi-bat/nhieu-tap-doan-lon-se-rot-hang-ty-usd-vao-viet-nam-327730.html
26. TS Nguyễn Minh Phong, 2020, *Nâng cao hiệu quả thu hút FDI và vai trò của kiểm toán Nhà nước*, Báo Nhân dân, https://nhandan.com.vn/tin-tuc-kinh-te/nang-cao-hieu-qua-thu-hut-fdi-va-vai-tro-cua-kiem-toan-nha-nuoc-461057/
27. Anh Nhi, 2018, *Tp.HCM dẫn đầu về thu hút vốn FDI*, VnEconomy, https://vneconomy.vn/tphcm-dan-dau-ve-thu-hut-von-fdi-20180409083900331.htm

28. Nguyễn Huế, 2020, *Vốn FDI vẫn chảy mạnh vào TP Hồ Chí Minh*, Hải Quan online, https://haiquanonline.com.vn/von-fdi-van-chay-manh-vao-tp-ho-chi-minh-125676.html
29. Tạ Thị Thanh Hương, Vũ Đức Cường - Trường Đại học Lạc Hồng, 2020, *Thực trạng và giải pháp cải thiện môi trường đầu tư, thu hút vốn FDI tại TP. Hồ Chí Minh* , Tạp chí tài chính, http://tapchitaichinh.vn/su-kien-noi-bat/thuc-trang-va-giai-phap-cai-thien-moi-truong-dau-tu-thu-hut-von-fdi-tai-tp-ho-chi-minh-330280.html
30. 2020, *IFC hỗ trợ Hà Nội thu hút FDI thế hệ mới*, Thời báo ngân hàng, https://thoibaonganhang.vn/ifc-ho-tro-ha-noi-thu-hut-fdi-the-he-moi-103463.html
31. Thu Dịu, 2019, *Bình Dương: Nhiều cơ hội mới thu hút đầu tư FDI*, Hải quan online, https://haiquanonline.com.vn/binh-duong-nhieu-co-hoi-moi-thu-hut-dau-tu-fdi-116072-116072.html
32. Hà Chính, 2019, *Vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ đang tăng tốc*, Báo điện tử Chính phủ, http://baochinhphu.vn/Tin-noi-bat/Vung-kinh-te-trong-diem-Bac-Bo-dang-tang-toc/368990.vgp
33. Kiều Linh, 2019, *Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng: Miền Trung vẫn thiếu liên kết, mạnh ai nấy làm*, VnEconomy, https://vneconomy.vn/bo-truong-nguyen-chi-dung-mien-trung-van-thieu-lien-ket-manh-ai-nay-lam-20190820144042369.htm
34. Thiên Vương – Khánh Trình, 2019, *Thúc đẩy phát triển vùng kinh tế trọng điểm phía Nam*, Trang Thành phố Hồ Chí Minh, https://nhandan.com.vn/tin-chung1/thuc-day-phat-trien-vung-kinh-te-trong-diem-phia-nam-361669/
35. GS.TS. Nguyễn Thị Loan, PGS,TS.Lê Tuyết Hoa, THS.Hồng Anh, *Vốn FDI tại vùng kinh tế trọng điểm phía Nam* , Tạp chí thị trường Tài chính tiền tệ, https://thitruongtaichinhtiente.vn/von-fdi-tai-vung-kinh-te-trong-diem-phia-nam-25588.html
36. Thanh Giang, 2019, *Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam: Tiếp tục cải cách thủ tục, thu hút FDI*, Tạp chí tài chính, http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/vung-kinh-te-trong-diem-phia-nam-tiep-tuc-cai-cach-thu-tuc-thu-hut-fdi-313838.html
37. TS. Đinh Trọng Thắng, TS. Trần Tiến Dũng - Ban Nghiên cứu ngành và lĩnh vực, Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế trung ương, 2019, *Thực trạng chính sách ưu đãi thu hút FDI vào Việt Nam hiện nay*, Tạp chí tài chính, http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/thuc-trang-chinh-sach-uu-dai-thu-hut-fdi-vao-viet-nam-hien-nay-308895.html
38. Minh Khuê, 2019, *Khởi sắc dòng vốn FDI vào vùng Đông Nam bộ dịp đầu năm 2019*, Báo Công Thương, https://congthuong.vn/khoi-sac-dong-von-fdi-vao-vung-dong-nam-bo-dip-dau-nam-2019-116011.html
39. Lê Quân, 2016, *Do đâu ngành chế biến thực phẩm ĐBSCL kém hấp dẫn?*, Doanh nhân Sài Gòn online, https://doanhnhansaigon.vn/di-nghi-viet/do-dau-nganh-che-bien-thuc-pham-dbscl-kem-hap-dan-1075199.html
40. Phạm Thị Tường Vân, 2019, *Chống chuyển giá của các công ty xuyên quốc gia và giải pháp đối với Việt Nam*, Tạp chí tài chính, http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/chong-chuyen-gia-cua-cac-cong-ty-xuyen-quoc-gia-va-giai-phap-doi-voi-viet-nam-308899.html

41. Phương Nhung, 2018, *Chặn lỗ ảo của doanh nghiệp FDI*, Người lao động, https://nld.com.vn/kinh-te/chan-lo-ao-cua-doanh-nghiep-fdi-20180725210611196.htm
42. T.Anh, 2020, *Thu hút FDI 8 tháng năm 2020 đạt 19,54 tỷ USD*, http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/thu-hut-fdi-8-thang-nam-2020-dat-1954-ty-usd-327154.html
43. M.Hồng, 2019, *Giải ngân vốn FDI lần đầu tiên vượt 20 tỷ USD/năm*, Thời báo ngân hàng, https://thoibaonganhang.vn/giai-ngan-von-fdi-lan-dau-tien-vuot-20-ty-usdnam-96407.html
44. Bảo Ngọc, 2019, *Thị trường bán lẻ Việt Nam: Doanh nghiệp nội có "lép vế"?*, Báo Công Thương, https://congthuong.vn/thi-truong-ban-le-viet-nam-doanh-nghiep-noi-co-lep-ve-127888.html
45. Lê Quân, 2020, *Bất động sản công nghiệp đón sóng FDI*, Báo Đầu tư, https://baodautu.vn/bat-dong-san-cong-nghiep-don-song-fdi-d123741.html
46. 2020, *Doanh nghiệp FDI chiếm 95% tổng doanh thu ngành công nghệ thông tin, điện tử và viễn thông*, Báo Người đồng hành, https://ndh.vn/cong-nghe/doanh-nghiep-fdi-chiem-95-tong-doanh-thu-nganh-cong-nghe-thong-tin-dien-tu-va-vien-thong-1271729.html
47. Vinacapital, 2019, *Is Vietnam "Too Full" For More FDI?*
48. Competition Commission of India, 2016, *Introduction to Compliance Law, part 6-Competition Compliance Program*
49. ASEAN, 2020, *Competition Enforcement Strategy Toolkit for ASEAN Competition Agency*
50. International Chamber of Commerce, 2011, *Promoting Antitrust Compliance: The Various Approaches of National Antitrust Authorities*
51. Ajithaa Edirimane, 2018, *Competition Law and Foreign Direct Investment Wordpress*, https://ajithaa2.wordpress.com/2018/05/03/competition-law-and-foreign-direct-investment-fdi/
52. Steven Var, Michael Holzhäuser and Danica Barley, 2019, *Why all businesses need an effective competition law compliance programme*, Financier Worldwide, https://www.financierworldwide.com/why-all-businesses-need-an-effective-competition-law-compliance-programme#.X2xAtGgzY2y

PHỤ LỤC 1

MỘT SỐ VỤ VIỆC TẬP TRUNG KINH TẾ ĐIỂN HÌNH CÓ SỰ THAM GIA CỦA CÁC DOANH NGHIỆP FDI

Stt	Lĩnh vực	Các doanh nghiệp tham gia	
1	Nước giải khát	Pepsico, Inc	Mỹ
		Pioneer Food Group Limited	Nam Phi
2	Vật liệu xây dựng (Tấm thạch cao)	Boral Limited	Úc
		Gebr. Knauf	Đức
		Knauf Singapore Pte.Ltd	Đức
		USG Boral Bulding Products Pte.Limited	Singapore
		Cty TNHH Knauf Việt Nam	Việt Nam
		Cty TNHH USG Boral Việt Nam	Việt Nam
3	Thuốc thú y	Elanco Animal Health Incorporated	Mỹ
		Bayer AKTIENGESELLSCHAFT	Đức
		Bayer Animal Health GmbH	Đức
		KVP Pharma+Veterinär Produkte GmbH	Đức
		Bayer (Sichuan) Animal Health Co., Ltd.,	Trung Quốc
		Bayer HealthCare Animal Health Inc.,	Mỹ
4	Ô tô, phụ tùng ô tô	Cty Honda Motor Co.,Ltd	Nhật Bản
		Cty Keihin Corporation	Nhật Bản
		Cty Showa Corporation	Nhật Bản
		Cty Nissin Kogyo Co.,Ltd	Nhật Bản
		Cty Hitachi Automotive Systems, Ltd	Nhật Bản
5	Bảo hiểm	Cty TNHH Môi giới bảo hiểm Marsh Việt Nam	Việt Nam
		Cty TNHH Môi giới bảo hiểm Jardin Lloyd Thompson	Việt Nam
		Cty Jardin Lloyd Thompson Private Limited	Singapore
6	Ứng dụng trò chơi	Zenith Electronics LLC	Mỹ
		Luxoft USA, Inc.,	Mỹ
7	Bao bì giấy, bìa	Thai Containers Group Company Limited (TCG)	Thái Lan
		Cty CP Bao bì Biên Hòa	Việt Nam
8	Hạt giống ngô	Cty TNHH Bayer Việt Nam	Việt Nam
		Cty TNHH Dekalb Việt Nam	Việt Nam
		Bayer AG	Đức

		Bayer S.A.S	Pháp
9	Bia	Asia Breweries Limited	Singapore
		International Beverage Holdings Limited	Hồng Kông
		Beerco Limited	Hồng Kông
10	Sản phẩm giày	Cty TNHH Tae Kwang MTC Việt Nam	Việt Nam
		Cty CP Jin Heoung Vina	Việt Nam
		Tae Kwang	Hàn Quốc
11	Linh kiện TV	Samsung Display Co.,Ltd	Hàn Quốc
		TCL China Star Optoelectronics Technology Co.,Ltd	Trung Quốc
		Samsung Suzhou LCD Co.,Ltd	Trung Quốc
		Samsung Suzhou Module Co.,Ltd	Trung Quốc
12	Phụ gia thức ăn chăn nuôi	Sustainable Business International LTD.	Malta
		Bluestar Adisseo Nutrition Group Limited	Hồng Kông
		Franklin Group B.V	Hà Lan