

ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA VIỆT NAM

NGUYỄN THỊ TUỆ ANH*

VŨ THỊ NHƯ HOA**

Tóm tắt: Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) có vai trò quan trọng đối với nâng cao năng lực cạnh tranh của các quốc gia đang phát triển, trong đó có Việt Nam. Kinh nghiệm của các nước trong khu vực như Thái Lan, Malaysia và Trung Quốc cho thấy, bên cạnh những đóng góp trực tiếp cho tăng trưởng kinh tế, xuất khẩu, tạo việc làm, thì FDI ở các quốc gia này đóng góp đáng kể vào tăng tính sẵn có của công nghệ - là một trong những yếu tố làm tăng hiệu quả của nền kinh tế và là một trong ba trụ cột của năng lực cạnh tranh quốc gia. Tuy vậy, Việt Nam vẫn chưa thực sự khai thác FDI cho nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, đặc biệt là đóng góp vào chuyển giao công nghệ. Bài viết này phân tích đóng góp của đầu tư trực tiếp nước ngoài vào năng lực cạnh tranh quốc gia của Việt Nam.

Từ khóa: Đầu tư trực tiếp nước ngoài, năng lực cạnh tranh, vốn, công nghệ, thị trường.

1. Khái quát năng lực cạnh tranh của khu vực FDI giai đoạn 1988-2013

1.1. Năng lực về vốn

Từ năm 1988 đến năm 2013, Việt Nam đã có 15.696 dự án còn hiệu lực với tổng vốn đăng ký mới đạt 230,157 tỷ USD, không kể vốn tăng thêm. Khu vực FDI trở thành cầu thành quan trọng, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế Việt Nam và năng lực cạnh tranh của khu vực này trước hết thể hiện qua tiềm lực về vốn. Ở phạm vi tổng thể nền kinh tế, năm 2000 khu vực có vốn nước

ngoài chiếm 18% tổng đầu tư xã hội thì năm 2013 là 22%. Do đó, đây là khu vực có tiềm lực về vốn, kéo theo đó là năng lực về công nghệ. Đây cũng là điểm khác biệt so với khu vực trong nước, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ thiếu vốn, ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực công nghệ.

(*) Tiến sĩ, Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương.

(**) Thạc sĩ, Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch Hà Nội.

Bảng 1. Cơ cấu vốn đầu tư thực hiện theo thành phần kinh tế
(giá hiện hành, %)

Thành phần kinh tế	2005	2009	2013
Tổng	100	100	100
Khu vực Nhà nước	47,1	40,5	40,4
Khu vực ngoài nhà nước	38,0	33,9	37,6
Khu vực có vốn nước ngoài	14,9	25,6	22,0

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2013a) và (2013b).

Ở cấp độ doanh nghiệp, khu vực FDI có năng lực về vốn hơn hẳn khu vực ngoài nhà nước, nhưng vẫn thấp hơn so với khu vực nhà nước. Điểm đáng chú ý nữa là tỷ trọng vốn kinh doanh và tỷ trọng giá trị tài sản cố định và tài chính dài hạn tuy cao, nhưng có xu hướng giảm từ năm 2005 đến năm 2011. Sự giảm về tương đối, nhưng vẫn tăng về số tuyệt đối của hai chỉ tiêu này của khu vực FDI là do có sự vươn lên của khu vực ngoài nhà nước.

Bảng 2. Cơ cấu một số chỉ tiêu thể hiện năng lực về vốn của khu vực doanh nghiệp theo sở hữu (giá hiện hành, %)

Thành phần kinh tế	2005			2007			2011		
	Số DN	Vốn SXKD	Giá trị tài sản cố định	Số DN	Vốn SXKD	Giá trị tài sản cố định	Số DN	Vốn SXKD	Giá trị tài sản cố định
Khu vực Nhà nước	3,62	54,09	51,08	2,24	46,83	47,04	1,0	33,54	43,22
Khu vực ngoài nhà nước	93,11	26,15	20,60	94,57	34,84	31,90	96,23	50,47	38,48
Khu vực có vốn nước ngoài	3,27	19,76	28,32	3,19	18,33	21,06	2,77	15,99	18,30
Tổng	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2013a).

1.2. Năng lực công nghệ

Trình độ công nghệ là một yếu tố quyết định năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Trên thực tế, rất khó đánh

giá trình độ công nghệ mà khu vực FDI đưa vào Việt Nam, nhưng theo nhiều đánh giá, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tuy sử dụng công nghệ cao hơn so

với công nghệ của các doanh nghiệp trong nước, nhưng phần lớn dự án sử dụng công nghệ trung bình và công nghệ thấp. Điều này thể hiện qua những ngành có sự tham gia của FDI cao như các ngành khai thác dầu khí, công nghiệp chế tạo sử dụng nhiều lao động (dệt may, giày da, chế biến thực phẩm, đồ uống...), đó là những ngành sử dụng công nghệ trung bình và thấp theo phân loại của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD). Mặc dù từ vài năm gần đây, Việt Nam đã thu hút được một số tập đoàn điện tử lớn như Canon, Samsung, nhưng các doanh nghiệp này chủ yếu tận dụng lao động và mặt bằng sản xuất tại Việt Nam thực hiện khâu lắp ráp tại Việt Nam để xuất khẩu.

Trước năm 1995, 10 nhà đầu tư lớn nhất vào Việt Nam là các nước Đông Á: đầu tư đến từ Châu Á (không kể Nhật Bản) chiếm gần 63% số dự án, 58% tổng vốn đăng ký; các nước Tây Âu chiếm 12,6% số dự án và 14,4% tổng vốn. Nhật Bản đứng thứ ba với 8,7% số dự án và 10% vốn đăng ký. Còn lại 15,7% số dự án và 17,5% tổng vốn đến từ các nước khác. Trong cơ cấu hàng nhập khẩu, tới 60% nhập từ Đông Á (không kể Nhật Bản), 17% từ Nhật Bản, 15% từ Tây Âu và 8% từ Trung Quốc, trong đó phần lớn tư liệu hàng hóa nhập từ Đông Á và Trung Quốc. Cơ cấu vốn theo đối tác đầu tư và cơ cấu nhập khẩu trên đây cho thấy, năng lực công nghệ của khu vực FDI vào Việt Nam chưa

cao. Ngoài ra, xuất khẩu chủ yếu là nông sản, dầu thô và hàng dệt may, tức chủ yếu là các mặt hàng thô, có hàm lượng công nghệ thấp.

Trong giai đoạn 1996-2000, khu vực có vốn nước ngoài trải qua thời kỳ cơ cấu lại vốn FDI xét về ngành nghề, qui mô dự án. Tỷ trọng vốn đầu tư của khu vực Đông Á và Trung Quốc cũng giảm nhẹ trong tổng đầu tư trực tiếp nước ngoài. Cơ cấu hàng hóa xuất nhập khẩu trong thời kỳ này tuy thay đổi, trong đó bắt đầu hướng vào các thị trường khác ngoài Châu Á như EU, Bắc Mỹ, nhưng công nghệ của khu vực có vốn nước ngoài cũng không có nhiều thay đổi so với giai đoạn trước đó.

Từ năm 2001 trở đi, sau khi Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ (BTA) có hiệu lực, nhất là từ khi Việt Nam chính thức là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đã có sự thay đổi tích cực hơn về trình độ công nghệ của khu vực FDI, thể hiện qua sự cam kết đầu tư của trên 100 công ty đa quốc gia vào Việt Nam (chủ yếu trong lĩnh vực công nghệ cao, sản xuất vật liệu xây dựng, công nghệ thông tin...) như Intel, Panasonic, Canon, Robotech, Samsung, v.v.. Theo đó, trình độ công nghệ của khu vực có vốn nước ngoài cao hơn hoặc bằng các thiết bị tiên tiến đã có trong nước và tương đương các nước trong khu vực. Tuy nhiên, đến nay vẫn chưa có số liệu thống kê hoặc điều tra về trình độ công nghệ của FDI ở phạm vi cả nước.

1.3. Năng lực thị trường

So với doanh nghiệp trong nước, khu vực doanh nghiệp FDI cũng có lợi thế hơn hẳn về thị trường đầu vào sản xuất và thị trường đầu ra, nhất là thị trường xuất khẩu. Xuất khẩu của khu vực FDI luôn chiếm trên 50% tổng giá trị xuất khẩu cả nước là một bằng chứng cho năng lực cạnh tranh cao hơn của khu vực này so với khu vực trong nước. Nhiều mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam được biết đến nhờ khu vực FDI như linh kiện, điện tử, điện dân dụng, điện thoại di động và máy văn phòng. Các doanh nghiệp FDI cũng tiếp cận thị trường nguyên liệu sản xuất dễ dàng hơn khu vực trong nước nhờ năng lực về vốn và công nghệ tốt hơn.

Tiếp cận nguồn nguyên liệu

Theo số liệu điều tra của Báo cáo đầu tư công nghiệp năm 2011 (Cục Đầu tư nước ngoài và Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hợp Quốc (UNIDO) 2011), doanh nghiệp FDI có tỷ lệ sử dụng đầu vào trong nước tăng lên, nhưng vẫn thấp do thị trường trong nước không đáp ứng yêu cầu và công nghiệp hỗ trợ kém phát triển, do đó họ có xu hướng nhập khẩu đầu vào sản xuất, nhất là để sản xuất xuất khẩu. Các doanh nghiệp 100% vốn FDI có xu hướng nhập khẩu cả nguyên liệu và đầu vào trung gian nhiều hơn doanh nghiệp liên doanh, điều đó cho thấy họ có tiềm năng về vốn để sẵn sàng nhập khẩu đầu vào so với các loại hình doanh nghiệp còn lại.

Bảng 3. Tỷ trọng doanh nghiệp mua nguyên liệu thô và đầu vào trung gian theo hình thức pháp lý

A: Nguyên liệu thô			
Địa điểm	Doanh nghiệp FDI 100% vốn nước ngoài	Liên doanh (DNNN + FDI)	Liên doanh (DNTN + FDI)
Cùng tỉnh	26,8	31,7	36,4
Tỉnh khác trong vùng	13,7	15,5	21,3
Vùng khác trong nước	17,1	18,7	15,7
Các nước ASEAN	11,6	14,0	9,1
Các nước ngoài ASEAN	30,8	20,1	17,5
Tổng số quan sát	(805)	(70)	(77)
B: Đầu vào trung gian			
Địa điểm	Doanh nghiệp FDI 100% vốn nước ngoài	Công ty liên doanh (DNNN+ FDI)	Công ty liên doanh (DNTN + FDI)
Cùng tỉnh	22,5	29,5	31,0
Tỉnh khác trong vùng	16,0	15,5	22,8

Vùng khác trong nước	10,7	14,2	12,8
Các nước ASEAN	10,9	14,4	7,0
Các nước ngoài ASEAN	39,9	26,4	26,4
Tổng số quan sát	(1456)	(76)	(101)

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài và UNIDO (2011).

Thị trường đầu ra tượng trong giai đoạn 25 năm qua, đặc biệt Khu vực FDI chứng tỏ năng lực cạnh tranh của mình qua kết quả xuất khẩu khá ấn tượng sau khi Việt Nam gia nhập WTO và phần lớn sản phẩm tạo ra được dành cho xuất khẩu.

Bảng 4. Tỷ trọng sản phẩm xuất khẩu sang công ty mẹ ở nước ngoài hoặc các đối tác nước ngoài

Sản phẩm	Doanh nghiệp FDI	Doanh nghiệp nhà nước	Doanh nghiệp tư nhân	Tổng số
Các sản phẩm thực phẩm	45,43	0	26,8	38,62
Đồ uống nhẹ	58	-	-	58
Dệt may	68,5	80	30,14	63,87
Hàng may mặc	71,48	69	56,84	67,99
Sản phẩm da và đồ liên quan	87,66	39	40,75	80,71
Đồ gỗ	67,71	27,33	43,3	57,84
Giấy và các sản phẩm giấy	48,9	0	7,5	40,65
In ấn, các sản phẩm băng đĩa	37,5	-	-	37,5
Hoá chất và các sản phẩm hoá học	33,5	24	12	28,25
Dược phẩm	60	-	100	65,71
Cao su và các sản phẩm nhựa	59,19	90	31,55	54,22
Các sản phẩm khoáng phi kim loại khác	54,55	-	50	53,85
Các kim loại cơ bản	68,38	-	-	68,38
Các sản phẩm kim loại ngoại trừ máy móc	56,33	0	27,33	52,82
Máy tính, sản phẩm điện tử và quang học	68,55	0	50	66,3

Thiết bị điện tử	69,42	18	16,67	61,98
Máy móc và thiết bị	74,74	0	4,67	64,19
Động cơ mô tô...	60,27	-		60,27
Thiết bị vận tải khác	56	0	7,5	45
Đồ dùng gia dụng	72,69	10	63,94	68,79
Các sản phẩm chế tác khác	80,02	0	0	76,69
Tổng số	65,23	26,4	39,84	60,16

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài và UNIDO (2011).

Trong các mặt hàng xuất khẩu nói trên, kim ngạch xuất khẩu cao nhất thuộc về hàng may mặc, dệt may, thiết bị điện tử lắp ráp... Đây lại là những mặt hàng mang giá trị gia tăng thấp, chủ yếu tận dụng lợi thế nhân công dồi dào và rẻ của Việt Nam. Đáng chú ý là kim ngạch xuất khẩu các loại khoáng sản và kim loại cơ bản cũng chiếm tỷ trọng lớn so với khu vực doanh nghiệp nhà nước (DNNN) và khu vực tư nhân. Một trong những yếu tố chứng tỏ năng lực cạnh tranh của khu vực FDI là khả năng mở rộng thị trường và quy mô thị trường xuất khẩu.

1.4. Liên kết sản xuất và năng lực tham gia chuỗi giá trị

Năng lực cạnh tranh của khu vực FDI còn thể hiện qua khả năng liên kết sản xuất giữa các doanh nghiệp trong cùng tập đoàn/công ty hay với doanh nghiệp bên ngoài cũng như năng lực tham gia chuỗi giá trị toàn cầu, trong khi đây là điểm yếu của các doanh nghiệp trong nước.

Phần lớn nhà đầu tư đến Việt Nam

nhằm khai thác tài nguyên và tận dụng sức lao động giá rẻ do nguồn lao động dồi dào. Vì thế, lĩnh vực hấp dẫn FDI là khai khoáng và công nghiệp chế tạo sử dụng nhiều lao động như dệt may, da giày, linh kiện và điện tử, v.v.. Tuy nhiên, các dự án ở Việt Nam chỉ thực hiện một số công đoạn đơn giản trong chuỗi giá trị như gia công, lắp ráp, tức là sản xuất sản phẩm cuối cùng, trong khi những đầu vào trung gian đòi hỏi công nghệ và mức độ chuyên sâu cao hơn thì phải nhập khẩu. Đây cũng là một nguyên nhân quan trọng làm hạn chế sự lan toả công nghệ của khu vực này cho doanh nghiệp trong nước.

Các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam cũng có mối liên kết sản xuất chặt chẽ với các doanh nghiệp khác trong cùng tập đoàn/công ty mẹ ở nước ngoài hoặc với các đối tác làm ăn của tập đoàn đã được thiết lập trước đó trên phạm vi toàn cầu. Vì vậy, các doanh nghiệp trong nước rất khó có thể chen chân được vào mạng lưới sản xuất toàn cầu

của các Công ty đa quốc gia (MNCs), ngay cả các doanh nghiệp có quy mô lớn. Ví dụ, hãng Canon được coi là một điển hình thành công trong việc xây dựng chuỗi cung ứng nội địa tại Việt Nam. Tuy vậy, hầu hết các doanh nghiệp vệ tinh của Canon là các công ty Nhật Bản hoạt động tại Việt Nam, không phải doanh nghiệp sở hữu trong nước. Mối liên kết giữa các doanh nghiệp Nhật Bản được hình thành trên cơ sở quan hệ sản xuất do đáp ứng tiêu chuẩn sản xuất, kỹ thuật, quản lý và có cùng văn hóa kinh doanh, ngôn ngữ, tư duy kinh doanh. Tình trạng liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp Nhật Bản cho thấy mặt yếu của doanh nghiệp trong nước là chưa đủ năng lực tham gia liên kết sản xuất.

Hoạt động của hầu hết các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam là sản xuất chưa phải để đáp ứng cho thị trường nội địa, mà chủ yếu để xuất khẩu theo các tham số, điều kiện mà các công ty mẹ đưa ra. Theo đó, công ty mẹ thiết kế sản phẩm, cung cấp quy trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm cho các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam. Đây là điểm mạnh, thể hiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp FDI qua công ty mẹ, nhưng lại là điểm hạn chế doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào chuỗi giá trị do công ty mẹ của các doanh nghiệp này thiết lập.

2. Đóng góp của đầu tư trực tiếp nước ngoài vào năng lực cạnh tranh quốc gia

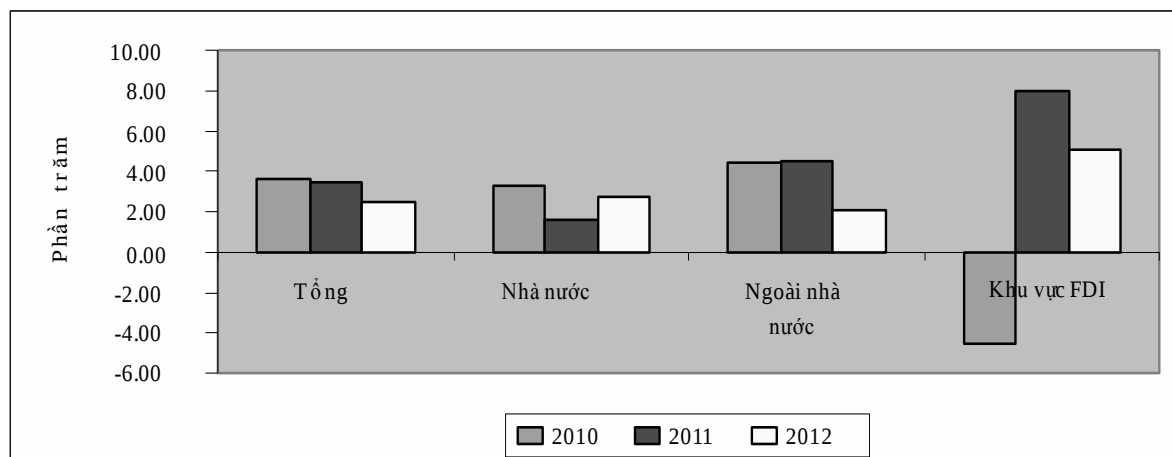
Đóng góp của đầu tư trực tiếp nước ngoài vào năng lực cạnh tranh quốc gia có thể đánh giá trực tiếp qua chỉ tiêu tổng hợp, nhất là chỉ tiêu năng suất lao động và một số chỉ tiêu trung gian như đầu tư và xuất nhập khẩu, cải thiện cán cân thanh toán quốc tế. Ngoài ra, FDI còn đóng góp gián tiếp thông qua tác động làm tăng các yếu tố thành phần, làm tăng hiệu quả của nền kinh tế như chuyển giao công nghệ, tăng công nghệ sẵn có trong nước và thúc đẩy đổi mới sáng tạo.

2.1. Đóng góp của FDI tới tăng năng suất lao động

Nhiều nghiên cứu đã khẳng định sự xuất hiện của các doanh nghiệp FDI có tác động làm tăng năng suất lao động của khu vực doanh nghiệp nói riêng và năng suất lao động (NSLĐ) của tổng thể nền kinh tế nói chung.

Mặc dù khu vực FDI có tốc độ tăng trưởng năng suất lao động thiếu ổn định, nhưng luôn dẫn đầu về năng suất lao động (NSLĐ) trong những năm qua. Năm 2012, NSLĐ của khu vực có vốn nước ngoài tăng 5,11%, cao hơn nhiều so với tốc độ tăng NSLĐ của nền kinh tế và hai thành phần kinh tế nhà nước và ngoài nhà nước, nhưng vẫn giảm so với năm 2011.

Hình 1. Tốc độ tăng năng suất lao động của các thành phần kinh tế
(%, giá 2010)



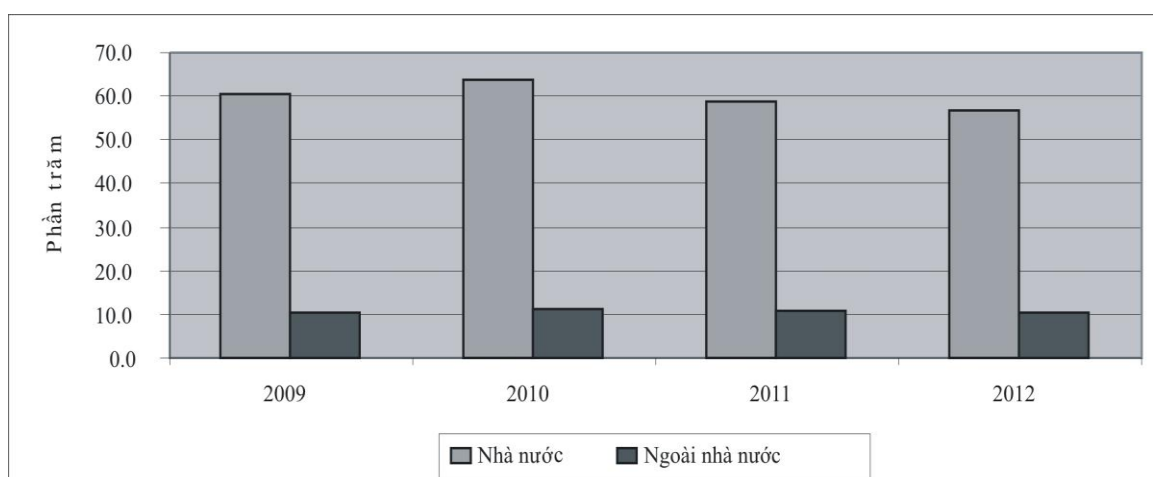
Nguồn: Tổng cục Thống kê (2013a).

Ghi chú: NSLĐ tính bằng giá trị gia tăng do 1 lao động tạo ra trong một năm.

Theo diễn biến tốc độ tăng NSLĐ năm 2012, khoảng cách về NSLĐ giữa khu vực nhà nước và ngoài nhà nước với khu vực có vốn nước ngoài còn gần

ra hơn thay vì thu hẹp lại. NSLĐ của khu vực nhà nước chỉ còn bằng 56,8% và của khu vực ngoài nhà nước còn 10,4% của khu vực có vốn nước ngoài. Năm 2011, hai tỷ lệ này tương ứng là 58,6% và 10,7%.

Hình 2. Khoảng cách về năng suất lao động giữa khu vực kinh tế nhà nước và ngoài nhà nước với NSLĐ khu vực có vốn nước ngoài (% giá hiện hành)



Nguồn: Tổng cục Thống kê (2013a).

Thực tế cho thấy NSLĐ trung bình tăng lên trong thời gian qua có đóng góp lớn của khu vực doanh nghiệp FDI.

2.2. Đóng góp của khu vực FDI tới giảm thâm hụt cán cân thương mại và cải thiện cán cân thanh toán quốc tế

Theo đánh giá của Báo cáo năng lực cạnh tranh Việt Nam năm 2010, năng

lực cạnh tranh vĩ mô của Việt Nam còn thấp có nguyên nhân quan trọng từ thâm hụt cán cân thương mại. Do đó, việc khu vực FDI xuất siêu đã góp phần tích cực vào giảm nhập siêu, giảm áp lực lên tỷ giá, qua đó cải thiện tài khoản vãng lai, tài khoản vốn và cán cân thanh toán, có nghĩa là thúc đẩy cạnh tranh nền kinh tế.

Bảng 5. Cán cân thương mại giai đoạn 1995-2013

Đơn vị: triệu USD

Thành phần	1995	2000	2010	2013
Cán cân	-22706,5	-1153,8	-12609,3	863
Trong đó:				
Khu vực trong nước	-2711,5	-3612,1	-14727,9	-13091
Khu vực FDI	+5	+2458,3	+2118,6	+13954

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2013a và 2013b).

Bên cạnh đó, nhờ dòng vốn FDI mà Việt Nam đã duy trì và tăng thặng dư cán cân vốn, qua đó cải thiện cán cân thanh toán. Thặng dư cán cân vốn, trong đó nhờ dòng vốn đầu tư nước ngoài (ròng), là nguồn chính để bù đắp thâm hụt cán cân vãng lai, trước hết là cán cân thương mại hàng hóa, nhất là nhập siêu của khu vực trong nước.

2.3. Đóng góp vào nâng cao năng lực xuất khẩu của Việt Nam

Bên cạnh chứng tỏ năng lực cạnh tranh của mình qua giá trị xuất khẩu và mở rộng thị trường xuất khẩu, khu vực FDI còn có tác động thúc đẩy hoạt động xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp trong nước. Tác động này thể hiện qua nhiều khía cạnh: tăng trưởng xuất khẩu

cao; đa dạng hóa sản phẩm và thị trường xuất khẩu, v.v..

Khu vực FDI trở thành động lực chính cho tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam, đặc biệt từ khi Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ có hiệu lực từ tháng 12 năm 2001 và tiếp đó là thực hiện cam kết WTO từ tháng 1 năm 2007.

Sự xuất hiện của FDI tại Việt Nam trong 25 năm qua đã làm thay đổi đáng kể cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu. Theo đó, Việt Nam đã xuất khẩu các mặt hàng như hàng điện tử, máy tính và linh kiện, các sản phẩm từ plastic, dây điện và cáp điện, xe đạp và phụ tùng, các sản phẩm chế biến từ sữa và thực phẩm, đường... Khu vực FDI đã mở đường, tạo cơ hội cho hàng nông sản Việt Nam gia nhập

thị trường thế giới và làm tăng hàm lượng giá trị trong hàng nông thủy sản chế biến.

Khu vực FDI có tác động đáng kể đến chuyển dịch cơ cấu hàng xuất

khẩu, chuyển dần từ cơ cấu xuất khẩu truyền thống, nặng về tài nguyên và nông sản chưa chế biến sang tăng tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến và nông sản chế biến.

Bảng 6. Chuyển dịch cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu qua các năm

Đơn vị: phần trăm

Nhóm hàng xuất khẩu	1995	2000	2005	2010	2013
Hàng công nghiệp nặng và khoáng sản	25,3	37,2	36,1	27,8	44,3
Hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp	28,4	33,9	41,0	45,1	38,1
Hàng nông sản	32,0	17,7	13,7	16,3	
Hàng lâm sản	2,8	1,1	0,8	7,0	
Hàng thủy sản	11,4	10,1	8,4	3,8	5,1

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2013a và 2013b).

Khu vực FDI cũng có tác động tích cực tới mở rộng thị trường xuất khẩu của Việt Nam sang các nước phát triển như Hoa Kỳ, Liên minh Châu Âu (EU) từ năm 2001 (sau Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ). Việc tiếp cận thị trường Mỹ đã làm thay đổi đáng kể cơ cấu thị trường xuất khẩu Việt Nam, đưa nước Mỹ trở thành thị trường xuất khẩu lớn thứ hai trong năm 2013, sau EU. Năm 2013, xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường EU đạt 24,4 tỷ USD, sang Mỹ đạt 23,7 tỷ USD.

2.4. Thúc đẩy chuyển giao công nghệ

Khu vực FDI được cho là sử dụng trình độ công nghệ cao hơn, có trình độ quản lý tốt hơn các doanh nghiệp trong nước. Do đó, một trong những lý do

mong muốn thu hút FDI là nhằm có được chuyển giao công nghệ từ các doanh nghiệp FDI bởi đây là yếu tố giúp nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia nói chung và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nói riêng.

Tuy nhiên, theo đánh giá của Diễn đàn kinh tế thế giới năm 2013, chuyển giao công nghệ từ FDI của Việt Nam còn rất hạn chế, thậm chí không có cải thiện trong nhiều năm qua. Năm 2013, Việt Nam chỉ xếp thứ 103 trên 148 nền kinh tế về FDI và chuyển giao công nghệ, giảm 5 bậc so với năm 2012. Kết quả này phù hợp với đánh giá về tính sẵn có của công nghệ mới của Việt Nam chỉ xếp thứ 134, trong đó một nguyên nhân quan trọng là khả năng hấp thu

công nghệ của doanh nghiệp ở mức rất thấp, chỉ đứng thứ 135, giảm 9 bậc so với 2012. So với các nước Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan, vai trò của FDI đối với chuyển giao công nghệ ở Việt

Nam còn khá mờ nhạt. Đó cũng là một bằng chứng cho thấy Việt Nam chưa tận dụng được nguồn vốn này cho nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, trong khi các nước này đã làm khá tốt điều này.

Bảng 7. So sánh xếp hạng FDI và chuyển giao công nghệ của Việt Nam với một số quốc gia

	Việt Nam		Trung Quốc		Malaysia		Thái Lan	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Mức độ sẵn có về công nghệ	98	102	88	85	51	51	84	78
<i>Trong đó:</i>								
Tính sẵn có của các công nghệ mới nhất	137	134	107	105	35	37	73	75
Mức độ tiếp thu công nghệ ở trình độ DN	126	135	71	71	29	33	54	50
<i>FDI và chuyển giao công nghệ</i>	<i>98</i>	<i>103</i>	<i>77</i>	<i>78</i>	<i>16</i>	<i>13</i>	<i>47</i>	<i>36</i>

Nguồn: Diễn đàn kinh tế thế giới (2013).

Ngoài ra, chuyển giao công nghệ từ FDI yếu còn do chưa tạo dựng được mối liên kết sản xuất giữa khu vực FDI và doanh nghiệp trong nước. Theo Báo cáo công nghệ và Năng lực cạnh tranh năm 2013 (Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương và Đại học Copenhagen, 2013), chuyển giao công nghệ từ doanh nghiệp FDI chủ yếu diễn ra nhờ các dự án liên doanh và thông qua hợp đồng dài hạn (trên 1 năm) cung ứng đầu vào giữa doanh nghiệp có vốn nước ngoài và doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, hình thức đầu tư liên doanh chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ ở Việt Nam, khoảng 17,35% tổng số dự án FDI cho cả giai đoạn từ năm 1988 đến năm 2013 và hợp đồng sản xuất đã ký

kết thường có thời hạn 1 năm trở xuống. Do đó, chuyển giao công nghệ từ dự án FDI ở Việt Nam còn rất ít và kết quả này phù hợp với xếp hạng nêu trên của Diễn đàn Kinh tế thế giới.

3. Một số nhận xét và kết luận

Năng lực cạnh tranh của khu vực FDI cao hơn so với khu vực trong nước, thể hiện qua năng lực về vốn, công nghệ, trình độ quản lý, khả năng tiếp cận thị trường (đầu vào và tiêu thụ sản phẩm) và năng lực tham gia mạng sản xuất toàn cầu. Khu vực FDI đã có những đóng góp tích cực vào thúc đẩy năng lực cạnh tranh quốc gia thể hiện qua đóng góp thúc đẩy năng suất lao động, năng lực cạnh tranh vĩ mô và xuất khẩu. Mặc dù vậy, năng lực cạnh tranh của khu vực

FDI cũng như đóng góp thúc đẩy năng lực cạnh tranh vẫn còn một số hạn chế sau đây:

Một là, bản thân các doanh nghiệp có vốn nước ngoài tuy có năng lực về vốn, nhưng lại phụ thuộc vào công ty mẹ hoặc công ty con ở nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, vì thế cho nên tiềm lực về vốn và công nghệ của các doanh nghiệp đó vẫn phụ thuộc vào bên ngoài. Điều này hạn chế phần nào khả năng tự chủ của doanh nghiệp FDI, nhiều doanh nghiệp FDI tại Việt Nam sẽ khó có năng lực về vốn và công nghệ bằng các doanh nghiệp trong cùng công ty/tập đoàn tại các nước khác trong khu vực như Trung Quốc, Thái Lan, Hàn Quốc, v.v..

Hai là, phần lớn doanh nghiệp FDI tại Việt Nam sản xuất sản phẩm cuối cùng, thường là khâu lắp ráp và gia công chủ yếu để xuất khẩu, chỉ rất ít doanh nghiệp sản xuất sản phẩm trung gian thường đòi hỏi vốn lớn và trình độ lao động cao hơn. Hơn nữa, xuất khẩu những sản phẩm này lại theo 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, các doanh nghiệp FDI có tiềm lực về vốn và công nghệ cao hơn so với doanh nghiệp trong nước, nhưng lại kém hơn các doanh nghiệp FDI cùng hăng trong chuỗi giá trị nằm ở ngoài Việt Nam. Nếu Việt Nam chỉ dựa vào khu vực doanh nghiệp FDI như vậy

thì sẽ khó có thể bắt kịp các nước xung quanh về năng lực cạnh tranh.

Ba là, các tác động thúc đẩy năng suất, xuất khẩu, chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu chủ yếu dựa vào phát triển về chiều rộng của khu vực FDI. Nói cách khác, khu vực FDI mang vốn vào Việt Nam để kết hợp với đất đai, lao động rẻ và chính sách ưu đãi nhằm tối đa hóa lợi nhuận theo chiến lược kinh doanh của họ. Tới đây, nếu khu vực này không đem vào những nhân tố làm tăng năng suất chiều sâu như công nghệ, tiến bộ kỹ thuật thì những tác động nêu trên sẽ giảm dần khi các lợi thế về lao động, chính sách ưu đãi giảm dần. Khi ấy, cả năng lực cạnh tranh của khu vực FDI và tác động thúc đẩy cạnh tranh của khu vực này có thể sẽ bị giảm.

Tóm lại, sau 25 năm thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, Việt Nam đã thu được một lượng vốn đáng kể, đóng góp tích cực vào tăng trưởng và phát triển kinh tế xã hội. Tuy nhiên, nguồn vốn này vẫn chưa được tận dụng cho nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước và quốc gia, đặc biệt là đóng góp vào chuyển giao công nghệ. Ngoài những nguyên nhân đến từ chủ quan doanh nghiệp FDI còn có nguyên nhân là rủi ro đến từ các yếu tố trong nước. Trước hết đó là thiếu mạng lưới doanh nghiệp cung ứng nguyên liệu và đầu vào trung gian đáp ứng yêu cầu về số lượng và chất lượng của khu vực FDI. Môi trường đầu tư và kinh doanh còn nhiều rủi ro do chính sách thiếu

đồng bộ, thủ tục hành chính phức tạp, hạ tầng cơ sở và lực lượng lao động chưa đáp ứng yêu cầu. Khả năng hấp thu công nghệ yếu kém của khu vực trong nước cũng là những rào cản để khu vực này đóng góp vào thúc đẩy năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

Trong bối cảnh hội nhập và cạnh tranh giữa các quốc gia đang phát triển nói chung và các quốc gia trong khu vực nói riêng trong thu hút FDI, Việt Nam cần điều chỉnh chính sách FDI, tập trung hướng dòng vốn này cho mục tiêu tái cấu trúc nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng nhằm tăng năng suất, hiệu quả và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Trước hết cần hạn chế thu hút FDI vào các ngành công nghiệp có thể sẽ phải đối mặt với năng lực cạnh tranh giảm trong thời gian tới, đó là những ngành sử dụng công nghệ thấp, nhiều lao động và đòi hỏi cơ sở hạ tầng lớn, tiêu tốn nhiều năng lượng. Ưu tiên thu hút FDI nhằm hình thành hướng liên kết sản xuất với khu vực doanh nghiệp trong nước. FDI cần tiếp tục giữ vai trò trung tâm, tạo sức hút đầu tư của khu vực tư nhân trong nước, thông qua đó lôi cuốn sự tham gia của khu vực tư nhân vào những ngành hay những khâu không cần thiết có sự tham gia của FDI, qua đó tăng tiềm lực, thúc đẩy năng lực cạnh tranh của khu vực trong nước. Đồng thời, cần tập trung giải quyết, tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc và giải quyết những vấn đề còn tồn tại trong công tác thu hút và giải ngân FDI, tiếp

tục đẩy nhanh cải cách thủ tục hành chính nhằm rút ngắn thời gian chuẩn bị đầu tư, giảm chi phí cho nhà đầu tư trong thực hiện các thủ tục hành chính liên quan đến hoạt động đầu tư sau khi được cấp giấy chứng nhận/cấp phép: nhanh chóng thực hiện thuế, hải quan điện tử để giảm chi phí cho doanh nghiệp, tạo sự công khai minh bạch, gây dựng lòng tin cho nhà đầu tư.

Tài liệu tham khảo

1. Nguyễn Thị Tuệ Anh, Vũ Xuân Nguyệt Hồng, Trần Toàn Thắng và Nguyễn Mạnh Hải (2005), *Tác động của Đầu tư trực tiếp nước ngoài đến tăng trưởng kinh tế Việt Nam. Báo cáo nghiên cứu trong khuôn khổ Dự án CIEM-SIDA về tăng cường năng lực cải cách kinh tế vĩ mô ở Việt Nam*.
2. Cục Đầu tư nước ngoài và UNIDO (2011), *Báo cáo đầu tư công nghiệp Việt Nam năm 2011*.
3. Cục đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *Số liệu FDI tính đến tháng 10/2013*.
4. Diễn đàn Kinh tế thế giới (2013), *Báo cáo Năng lực cạnh tranh toàn cầu năm 2013-2014*.
5. Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương, Tổng cục Thống kê và Khoa kinh tế, Đại học Copenhagen (2013), *Năng lực cạnh tranh và công nghệ ở cấp độ doanh nghiệp tại Việt Nam: Kết quả điều tra năm 2012*, Nxb Lao động - Xã hội.
6. Tổng cục Thống kê (2013), *Niên giám thống kê năm 2012*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
7. Tổng cục Thống kê (2013), *Tình hình kinh tế - xã hội năm 2013*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
8. www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf

