

Nội lực và ngoại lực trong quá trình phát triển kinh tế ở Việt Nam

Trần Văn Thọ
Đại học Waseda, Tokyo

Mở đầu:

Từ những năm cuối thế kỷ 20, vấn đề phát huy nội lực được nói đến nhiều tại Việt Nam. Tôi cũng cho rằng trước trào lưu toàn cầu hoá ngày càng mạnh, đặt vấn đề tăng cường và phát huy nội lực để chủ động phát triển trong ổn định là cần thiết. Tuy nhiên cho đến nay vấn đề này mới được bàn chung chung, chưa được phân tích một cách khoa học nên chưa đưa ra được những kết luận có thể tham khảo cho việc đặt ra chính sách, chiến lược cần thiết. Một điểm quan trọng nữa cũng chưa được bàn đến một cách có hệ thống, chưa được phân tích, đánh giá là sự quan hệ giữa nội lực và ngoại lực. Không thể có trường hợp ngoại lực góp phần làm mạnh nội lực? Do đó, sẽ là không khôn ngoan nếu không tận dụng ngoại lực để đẩy nhanh quá trình phát triển kinh tế. Ngoại lực nên được kết hợp với nội lực như thế nào để phát triển nhanh và bền vững?

Bài viết này xoay quanh vấn đề vốn, công nghệ và tri thức quản lý, kinh doanh để phân tích chủ đề làm sao kết hợp có hiệu quả giữa nội lực và ngoại lực. Tri thức quản lý và năng lực kinh doanh có thể gọi chung là nguồn lực kinh doanh (managerial resources). Nguồn vốn (capital resources), công nghệ và nguồn lực kinh doanh là những biểu hiện cụ thể của từ *lực* trong nội lực và ngoại lực. Các nguồn lực này được vận dụng qua hoạt động của các doanh nghiệp. Do đó, nội lực và ngoại lực vừa có thể được đánh giá trên bình diện vĩ mô (vị trí của hai nguồn lực trong nền kinh tế quốc dân) vừa có thể được đánh giá qua kết quả hoạt động của doanh nghiệp có vốn trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư của nước ngoài (dưới đây sẽ được gọi là doanh nghiệp FDI –foreign direct investment). Nhưng hai loại doanh nghiệp này không phải lúc nào cũng hoạt động độc lập mà bổ sung nhau trong nhiều trường hợp, đặc biệt là nếu có chính sách, chiến lược đúng đắn sẽ phát sinh tác động tích cực từ doanh nghiệp FDI đến doanh nghiệp vốn trong nước.

Tại Việt Nam dư luận xã hội và các nhà đặt chính sách chưa hiểu đúng vai trò của ngoại lực trong trường hợp này nên môi trường FDI chậm được cải thiện và chưa có sự tác động tích cực từ doanh nghiệp FDI đến doanh nghiệp vốn trong nước.¹ Bài viết này sẽ đánh giá vai trò của FDI trên bình diện vĩ mô của kinh tế

¹ Tại VN, trong các văn kiện chính thức của chính phủ và của Đảng Cộng sản, FDI được xem là một bộ phận của nền kinh tế quốc dân giống như các thành phần kinh tế khác. Tuy nhiên, trên thực tế FDI vẫn còn bị xem là lực lượng đối lập với các thành phần khác. Báo chí và đài truyền hình thường giới thiệu các ý kiến trong dân chúng

VN và sẽ phân tích, đánh giá vai trò của doanh nghiệp FDI tại VN trong sự quan hệ hỗ tương với các doanh nghiệp vốn trong nước. Bài viết sẽ giới hạn vấn đề trong ngành công nghiệp chế biến là ngành mà doanh nghiệp FDI đóng vai trò quan trọng, và cũng là ngành VN sẽ đẩy mạnh phát triển trong chiến lược công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Trong phần dưới đây, Tiết I sẽ bàn về các khái niệm, các khung phân tích chính liên quan đến nội lực và ngoại lực, trong đó đặc biệt đưa ra một phương pháp luận để phân tích sự liên quan giữa doanh nghiệp vốn trong nước và doanh nghiệp FDI, và đề khởi một sự liên kết (linkage) hiệu quả giữa hai loại hình doanh nghiệp. Tiết II đánh giá tổng quát về kết quả du nhập FDI của VN trong thời gian qua (1988-2003). Tiết III sẽ trình bày cái nhìn tổng quát về vị trí của doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp tư nhân tại VN và phân tích hai trường hợp cụ thể (ngành may mặc và ngành xe máy) để xem chi tiết hơn về quan hệ giữa nội lực và ngoại lực tại VN. Cuối cùng, phần kết luận sẽ đề xuất mấy ý kiến về mặt chính sách để VN tận dụng hiệu quả hơn nguồn lực nước ngoài.

I. Mấy khái niệm để phân tích nội lực và ngoại lực:

1. Nội lực và ngoại lực trong tầm nhìn vĩ mô:

Nói cụ thể, những yếu tố nào có thể bao gồm trong nội lực và ngoại lực? Trên phương diện phân tích kinh tế, đất đai, lao động và tư bản là những yếu tố sản xuất chính, nhưng những nguồn lực (resources) khác như công nghệ, tri thức quản lý, khả năng kinh doanh, khả năng tổ chức, v.v. còn quan trọng hơn. Để phân tích được ở đây ta cần giới hạn vào những nguồn lực mà nội lực và ngoại lực có quan hệ mật thiết nhau, hoặc bổ sung hoặc thay thế. Những nguồn lực như vậy có thể gồm tư bản, công nghệ, năng lực quản lý, kinh doanh. Cùng với vốn và công nghệ, năng lực quản lý và khả năng kinh doanh là những yếu tố quyết định sức cạnh tranh của doanh nghiệp và được gọi chung là nguồn lực kinh doanh (managerial resources). Như vậy, vốn, công nghệ và nguồn lực kinh doanh là 3 yếu tố quan trọng để kinh tế phát triển và cũng là những yếu tố nhìn được cả hai mặt nội lực và ngoại lực.

Một nước ở trình độ phát triển còn thấp, khả năng tiết kiệm hạn chế không đáp ứng đủ nhu cầu đầu tư. Nếu hạn chế nhu cầu đầu tư ở mức tiết kiệm cho phép thì kinh tế tăng trưởng chậm. Để nhanh chóng cất cánh, phải bảo đảm một tỉ lệ đầu tư cao. Khoảng chênh lệch giữa tiết kiệm và đầu tư (saving/investment gap) này được bù đắp bằng nguồn vốn nước ngoài. Ở đây phát sinh vấn đề nội lực và ngoại lực: Vốn nước ngoài nên được dùng như thế nào và đâu là mức độ có thể chấp nhận được? Vốn nước ngoài có thể được du

chẳng hạn như chất xám của Việt Nam đang chảy sang doanh nghiệp FDI, các doanh nghiệp FDI không mất một đồng vốn đầu tư xây dựng nguồn nhân lực nhưng lại thu hút hết người tài giỏi của Việt Nam. Chính phủ cũng có quy định là những lãnh vực nào doanh nghiệp trong nước có thể đầu tư thì không cho doanh nghiệp FDI hoạt động, doanh nghiệp FDI không được thuê lao động nước ngoài quá 3% tổng số lao động trong doanh nghiệp. Bài viết này sẽ cho thấy các ý kiến trên đều không đúng.

nhập qua các kênh sau: (1) Vay theo hình thức vốn ưu đãi của chính phủ nước ngoài (ODA), (2) vay thương mại, (3) đầu tư trực tiếp từ doanh nghiệp nước ngoài (FDI), (4) các kênh khác. Các kênh (1) và (2) phát sinh nợ phải trả trong tương lai nên phải dùng ngoại lực này một cách có hiệu quả và phải vay trong một giới hạn có thể trả được nợ trong tương lai.² FDI là kênh du nhập tư bản không phát sinh nợ.

Công nghệ là nguồn lực phải được xây dựng lâu dài nên nếu chỉ dựa vào nội lực thì quá trình phát triển quá chậm. Trong lịch sử kinh tế, trừ Anh là nước công nghiệp hiện đại đầu tiên, hầu như nước nào cũng tìm cách du nhập công nghệ từ nước tiên tiến hơn mình để phát triển nhanh. Du nhập công nghệ nước ngoài có các kênh sau: (1) Hợp đồng mua công nghệ (licensing agreement), (2) FDI, (3) Các hình thái khác như BOT (Build-Operation-Transfer), OEM (Original Equipment Manufacturing), uỷ thác sản xuất (contractual production).³ Trong các kênh này, (1) và (2) phổ biến nhất.

Nguồn lực kinh doanh được du nhập chủ yếu qua kênh FDI. Trước chiến tranh thế giới lần thứ hai FDI chưa phổ biến nên có thể nói nguồn lực kinh doanh chỉ được tích lũy trong nội bộ mỗi nước.

Như vậy FDI là hình thái du nhập cùng một lúc 3 nguồn lực: vốn, công nghệ và năng lực kinh doanh. Nói khác đi, trong trường hợp FDI, cả 3 nguồn lực được đưa vào trọn trong một gói (package). Kinh nghiệm các nước đã phát triển rất đa dạng. Nhật Bản là nước hầu như chỉ nhập khẩu công nghệ còn vốn và nguồn lực kinh doanh thì dựa vào nội lực. Hàn Quốc (thập niên 1980 trở về trước) thì du nhập nhiều vốn (bằng ODA và vay thương mại) và công nghệ (chủ yếu qua hình thức hợp đồng) nhưng năng lực kinh doanh bản xứ đóng vai trò chủ đạo (Trần Văn Thọ 1997, Chương 6 và 8).

FDI đưa vào cùng một lúc 3 nguồn lực nên hiệu quả phát triển lớn hơn các hình thái khác như hợp đồng công nghệ hay vay vốn thương mại. Dù biết vậy, nhiều nước đang phát triển trong thập niên 1960 và 1970 đã lo ngại bị các công ty đa quốc gia (MNC, multinational corporations) chi phối kinh tế. Chủ nghĩa dân tộc và phong trào xã hội chủ nghĩa vào thời đó rất mạnh nên MNCs bị phê phán nặng và FDI được chấp nhận nhưng thường xuyên bị cảnh giác và bị hạn chế bằng nhiều chính sách đòi hỏi phải đáp ứng nhiều yêu cầu của nước tiếp nhận. Trong sự cảnh giác MNCs, đã có ý kiến là nên chia lẻ (unpackage) các nguồn lực và du nhập theo nhiều kênh khác nhau (Oman 1984), giống như kinh nghiệm của Hàn Quốc.

² Nội lực nếu hiểu theo nghĩa rộng có thể bao gồm khả năng của chính phủ trong việc hoạch định kế hoạch, chính sách phát triển và khả năng quản lý, xử dụng vốn nước ngoài. Nhưng ở đây ta không đi xa vào vấn đề này.

³ BOT: Thông thường thấy trong trường hợp xây dựng các dự án hạ tầng như cầu, xa lộ,... trong đó nước ngoài đưa vốn, công nghệ vào và hoàn toàn chịu trách nhiệm việc xây dựng và điều hành. Khi kết thúc thời gian hợp đồng thì chuyển giao lại cho nước sở tại. OEM: Doanh nghiệp nước ngoài đặt hàng và chuyển giao công nghệ cho doanh nghiệp bản xứ, sau đó sẽ mua hết hàng sản xuất được và bán ra thị trường thế giới bằng nhãn hiệu của công ty nước ngoài.

Tuy nhiên, từ giữa thập niên 1980, cùng với xu thế toàn cầu hoá ngày càng mạnh, cạnh tranh giữa các nước trong chiến lược thu hút FDI ngày càng gay gắt vì FDI dần dần được xem là đầu máy của sự tăng trưởng (engine of growth). Không kể Singapore hay Hong Kong là những nền kinh tế mở, qui mô nhỏ nên FDI có vai trò lớn, những nước lớn hơn như Thái Lan, Malaysia từ khoảng 1985 và Trung Quốc từ thập niên 1990 đã thành công trong chiến lược tích cực dùng FDI để tăng trưởng cao.

Dù vậy, tại một số nước trong đó có VN vẫn còn có thái độ cảnh giác MNCs, xem việc du nhập FDI là chuyện bất đắc dĩ. Điều này phản ảnh trong các chính sách hạn chế hoạt động của MNC và áp dụng chính sách 2 giá, ép buộc người nước ngoài và doanh nghiệp FDI phải trả giá cao cho nhiều sản phẩm và dịch vụ như điện, nước, bưu chính viễn thông,.. Các nước này rơi vào trường hợp tiến thoái lưỡng nan (dilemma) vừa muốn du nhập FDI nhưng lại sợ bị bóc lột.

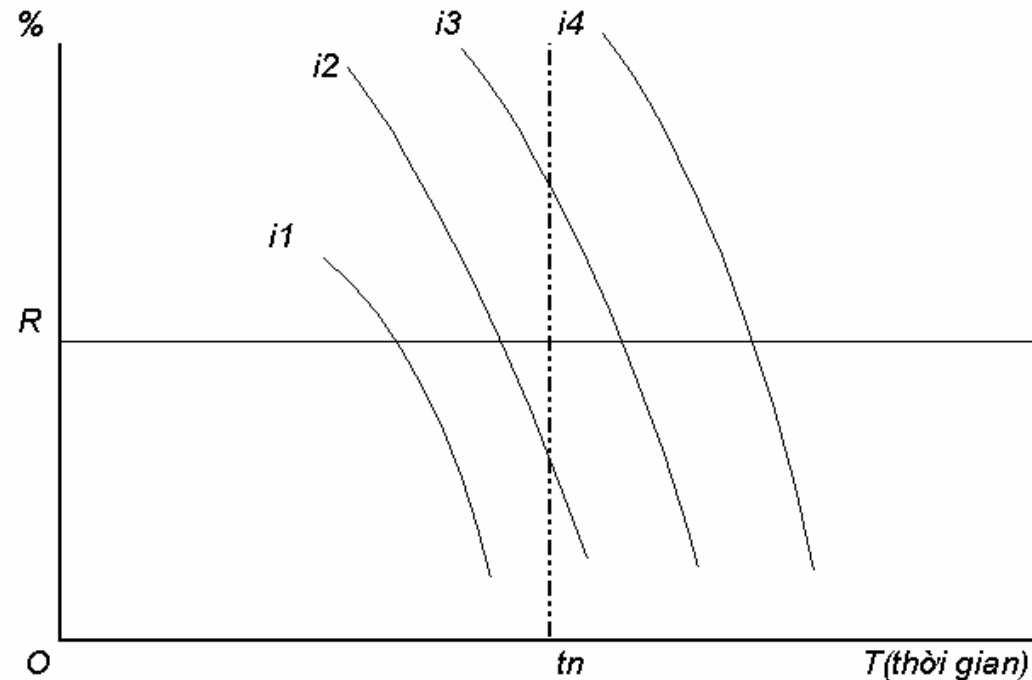
Để giải quyết dilemma này tôi đã đề khởi chiến lược vừa tích cực du nhập FDI vừa nỗ lực tích lũy nội lực để thay thế dần ngoại lực (vốn, công nghệ và nguồn lực kinh doanh).⁴ Nội dung chiến lược này có thể tóm tắt như sau: Tùy theo giai đoạn phát triển của một ngành công nghiệp, ta nên phân chia độ phụ thuộc vào ngoại lực thành nhiều mức độ khác nhau. Chiến lược thông minh là trong khi trình độ sản xuất còn non trẻ, ta phải biết tranh thủ đến mức cao nhất vốn, công nghệ và nguồn lực kinh doanh của MNCs để tăng cường khả năng cạnh tranh quốc tế, nhưng sau đó, bằng cách tự mình tích lũy các nguồn lực này tiến đến giảm dần mức độ dựa vào ngoại lực. Hình 1 minh họa điểm này.

Trong hình này, trục tung biểu thị mức độ dựa vào ngoại lực (đo bằng tỉ lệ góp vốn, tỉ lệ của số cán bộ kỹ thuật hoặc cán bộ quản lý nước ngoài trong tổng số,...). Trục hoành biểu thị thời gian, còn i_1, i_2, i_3, \dots là các đường cong biểu hiện sự thay đổi về mức độ dựa vào ngoại lực. R là mức độ bình quân mà nước này có thể phụ thuộc vào nguồn lực bên ngoài. Tùy theo từng nước, ý thức dân tộc và thái độ đối với ngoại lực có khác nhau nên R của từng nước cũng khác nhau. Điều quan trọng là trong bất cứ ngành công nghiệp nào, mức độ dựa vào ngoại lực không phải luôn giữ ở mức R như nhau., mà tùy từng giai đoạn phát triển, của từng ngành công nghiệp nó có thể cao hoặc thấp hơn R . Như vậy, việc kết hợp giữa sự khác nhau tương ứng của độ phụ thuộc vào ngoại lực, sẽ đem lại một con số trung bình của toàn nền kinh tế (R) về mức độ dựa vào ngoại lực. Ví dụ quan sát thời điểm t_n ta có thể hiểu được điều đó dễ dàng.

Làm sao để tích lũy các nguồn lực trong nước để dần dần thay thế được ngoại lực? Đây là đề tài lớn không thể phân tích hết ở đây. Việc tích lũy nội lực bao gồm tăng tiết kiệm trong nước, khơi dậy tinh thần doanh nghiệp của người bản xứ, đẩy mạnh giáo dục đào tạo theo hướng cung cấp ngày càng nhiều người có năng lực quản lý, kinh doanh, v.v... Nhưng trong các biện

⁴ Về chi tiết, xem Trần Văn Thọ (1997), tr. 153-157.

Hình 1 Mức độ dựa vào nước ngoài và chiến lược thay thế năng lực kinh doanh



i : một ngành công nghiệp nào đó

pháp, chính sách, chiến lược tích lũy nội lực có vấn đề tận dụng ngoại lực để tích lũy nội lực. Nghĩa là trong lúc du nhập FDI, làm sao đẩy mạnh việc chuyển giao công nghệ và năng lực kinh doanh từ doanh nghiệp FDI sang doanh nghiệp bản xứ. Việc liên kết (linkages) giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp gốc bản xứ càng hiệu quả, việc chuyển giao công nghệ và năng lực kinh doanh càng tích cực thì nội lực được tăng cường. Phần tiếp theo sẽ phân tích điểm này.

2. Chuyển giao công nghệ và nguồn lực kinh doanh: Liên kết giữa ngoại lực và nội lực

Vai trò quan trọng mà FDI mang lại cho nước đang phát triển là chuyển giao công nghệ và nguồn lực kinh doanh. Công nghệ và nguồn lực kinh doanh được chuyển giao không giới hạn trong ngành có FDI triển khai mà còn qua các sự liên kết hàng dọc (vertical linkages), các nguồn lực này có thể chuyển sang các ngành khác, làm cho các doanh nghiệp ở các ngành đó phát triển có hiệu suất hơn.

Sự chuyển giao (transfer) có 3 loại: Chuyển giao trong nội bộ doanh nghiệp (intra-firm transfer) là hình thái chuyển giao giữa công ty đa quốc gia (MNC) với công ty con tại nước ngoài tức doanh nghiệp FDI. Để hoạt động có hiệu quả tại nước ngoài, MNCs thường tích cực chuyển giao công nghệ và năng lực kinh doanh cho xí nghiệp con (đào tạo lao động bản xứ để có thể sử dụng máy móc, cấp quản lý cũng được đào tạo và thay thế dần người nước ngoài để giảm phí tổn sản xuất). Đối với nước tiếp nhận FDI, để tăng hiệu quả này, tốt nhất là không ngừng cải thiện, tăng cường cung cấp ra thị trường các nguồn nhân lực cần thiết. Chính sách cưỡng bách doanh nghiệp FDI dùng người bản xứ chỉ làm môi trường đầu tư xấu đi. Một vấn đề lý thú nữa là hình thái liên doanh hay 100% vốn nước ngoài có hiệu quả cao trong việc chuyển giao công nghệ và năng lực kinh doanh? Chuyển giao công nghệ sản xuất thì không có sự khác biệt mấy giữa hai hình thái. Nhưng để đẩy mạnh chuyển giao năng lực kinh doanh, rõ ràng là hình thái liên doanh có hiệu quả hơn vì các nhà quản lý, lãnh đạo doanh nghiệp bản xứ có cơ hội học hỏi trực tiếp kinh nghiệm từ đối tác nước ngoài.⁵

Hình thái thứ hai là chuyển giao công nghệ giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp bản xứ hoạt động trong cùng ngành. Người quản lý bản xứ làm việc trong doanh nghiệp FDI sau khi học hỏi được nhiều kinh nghiệm có thể mở công ty riêng cạnh tranh lại với công ty FDI. Đối với doanh nghiệp FDI đây là một sự tổn thất nhưng đối với kinh tế của nước nhận FDI thì đây là hiện tượng tốt vì công nghệ được lan truyền sang toàn xã hội góp phần tăng cường nội lực. Một thí dụ khác của hình thái này là xí nghiệp bản xứ đã có sẵn và hoạt động cạnh tranh trong cùng lĩnh vực với doanh nghiệp FDI có thể quan sát, nghiên cứu hoạt động của doanh nghiệp FDI từ đó cải thiện hoạt động của mình. Có thể gọi hình thái thứ hai liên quan đến chuyển giao công nghệ và năng lực kinh doanh là sự chuyển giao hàng ngang giữa các doanh nghiệp (horizontal inter-firm transfer) vì là sự chuyển giao giữa các doanh nghiệp độc lập và ở trong cùng một ngành. Tuy nhiên hình thái này có thể hiểu được trên lý luận nhưng khó kiểm chứng vì không thể thu thập được số liệu khách quan.

Hình thái thứ ba là chuyển giao hàng dọc giữa các doanh nghiệp (vertical inter-firm transfer) trong đó doanh nghiệp FDI chuyển giao công nghệ và năng lực kinh doanh sang các doanh nghiệp bản xứ sản xuất sản phẩm trung gian (điển hình là sản phẩm công nghiệp phụ trợ như phụ tùng, linh kiện xe máy) cung cấp cho doanh nghiệp FDI, hoặc trường hợp doanh nghiệp bản xứ dùng sản phẩm của doanh nghiệp FDI để sản xuất ra thành phẩm cuối cùng (chẳng hạn doanh nghiệp bản xứ dùng nguyên liệu chất dẻo –plastic- do doanh nghiệp FDI cung cấp để sản xuất các loại đồ dùng trong nhà. Trong cả hai trường hợp, công nghệ được chuyển giao từ doanh nghiệp FDI sang doanh nghiệp bản xứ,

⁵ Kojima (1977) là một trong những nhà kinh tế đầu tiên bàn vấn đề này về mặt lý luận. Tôi đã có dịp phân tích nỗ lực của Hàn Quốc trong việc tiếp thu công nghệ và tri thức kinh doanh qua hình thái liên doanh (Xem Trần Văn Thọ 1988). Dĩ nhiên FDI với 100% vốn nước ngoài cũng có thể được khuyến khích nếu các mục đích khác như xúc tiến xuất khẩu, tạo công ăn việc làm, v.v.. đang được nhấn mạnh.

và đây là hiệu quả lan toả (spill-over effect) lớn nhất, quan trọng nhất nên các nước đang phát triển đặc biệt quan tâm và đưa ra các chính sách làm tăng hiệu quả này (Xem UNCTAD 2001).

II. Đánh giá tổng quát FDI tại Việt Nam:

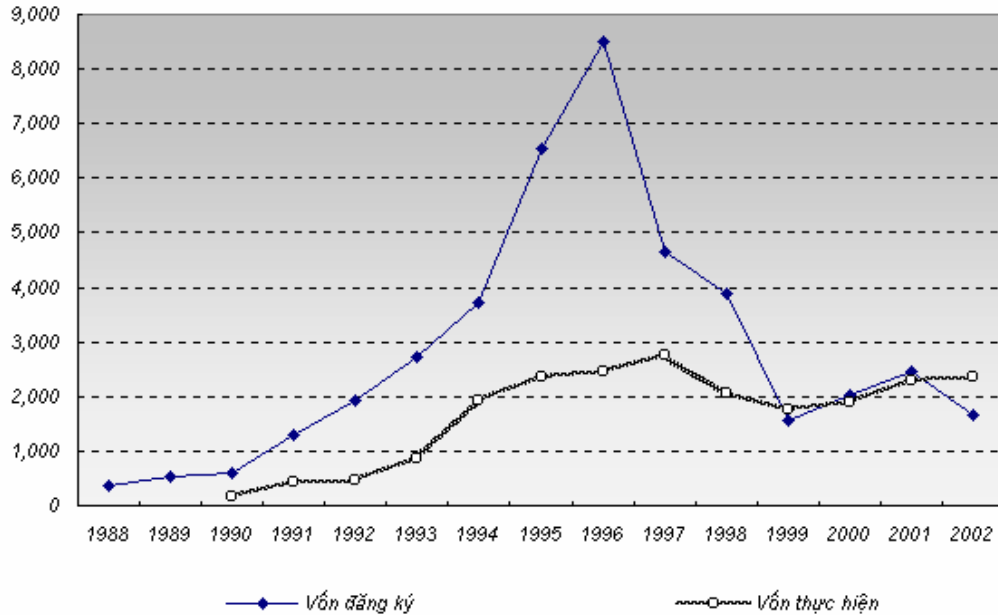
Từ đầu thập niên 1990, kinh tế vĩ mô của VN được ổn định, tốc độ phát triển kinh tế cũng lên quỹ đạo và ở mức tương đối cao. Quan hệ với Trung Quốc và các nước khác trong khu vực đã bình thường hoá. Nhật đã quyết định viện trợ trở lại (1992) và Hội nghị các nhà tài trợ giúp VN xây dựng cơ sở hạ tầng đã được quyết định sẽ tổ chức hằng năm (bắt đầu năm 1993). Sự chuyển biến thuận lợi này cùng với vị trí địa lý tốt, tình hình chính trị, xã hội ổn định và một nước có dân đông, có nguồn lao động phong phú đã làm cho VN trở thành môi trường đầu tư nhiều tiềm năng. Theo kết quả thăm dò hằng năm về kế hoạch đầu tư nước ngoài của vài ngàn doanh nghiệp lớn Nhật Bản do Ngân hàng hợp tác quốc tế Nhật Bản (JBIC) thực hiện, VN đã sớm trở thành một trong những môi trường mà doanh nghiệp Nhật chú ý. VN xếp thứ 5 trong lần thăm dò năm 1992. Năm 1993 VN ở vị trí thứ 4 và trong 2 năm liên tiếp sau đó đã vươn lên vị trí thứ 2. Từ năm 1996 vị trí của VN giảm nhưng hầu như năm nào cũng nằm trong 5 nước được doanh nghiệp Nhật đánh giá cao về tiềm năng.

VN tiếp tục được nước ngoài đánh giá cao về tiềm năng nhưng dòng chảy FDI vào VN từ nửa sau thập niên 1990 đã giảm nhanh và hiện nay cũng chưa hồi phục (Xem Hình 2). Tuy các yếu tố về kinh tế vĩ mô, về dân số, lao động, về vị trí địa lý vẫn thuận lợi nhưng chính sách liên quan đến FDI của VN chưa ổn định, thiếu nhất quán, hay thay đổi và chưa có chiến lược phát triển công nghiệp lâu dài. Đến năm 2000 mới sửa đổi Luật đầu tư nước ngoài theo hướng cạnh tranh được với các nước chung quanh, nhưng việc vận dụng luật vào việc quản lý thực tế chưa có hiệu quả.

Biểu 1 cho thấy vị trí của FDI trong các chỉ tiêu của kinh tế VN. So với kinh nghiệm các nước Á châu khác, vị trí này khá cao. Chẳng hạn tỉ trọng của FDI trong tổng đầu tư của VN xấp xỉ với Malaixia và cao hơn Thái Lan nhiều (trong giai đoạn 1988-93, xem Biểu 2). So với Trung Quốc những năm gần đây thì con số của VN cũng cao hơn.

Tuy ở mức cao trong tổng đầu tư, FDI ở VN vẫn còn ít nếu xét trên một số chỉ tiêu khác. Biểu 3 so sánh VN với Trung Quốc nói chung và tỉnh Quảng Đông (một tỉnh có nhiều điều kiện về dân số và vị trí địa lý giống VN) nói riêng. FDI tính trên đầu người ở VN chỉ bằng 60% của nước Trung Quốc rộng lớn với số dân 1,3 tỉ và chỉ bằng 13% của tỉnh Quảng Đông. Như Biểu 3 cho thấy, FDI có tương quan mật thiết với các chỉ tiêu về thành quả phát triển như GDP trên đầu người và kim ngạch xuất khẩu hàng công nghiệp. Từ nhận xét này, có thể nói tỉ lệ của FDI trong tổng đầu tư ở VN cao là vì đầu tư vốn trong nước (nội lực) còn quá ít. VN cần huy động vốn trong dân, cải thiện môi trường đầu tư cho dân doanh hơn nữa để tăng nội lực. Tóm lại, tỉ lệ khá cao của FDI không có nghĩa là VN không cần ngoại lực nhiều hơn mà vấn đề ở đây là cả nội lực và ngoại lực đều cần tăng cường.

Hình 2 Đầu tư nước ngoài trực tiếp tại Việt Nam: 1988-2002
 (trị giá bằng Mỹ)



Tư liệu: Tổng hợp từ các nguồn Trần Văn Thọ (1990), Kinh tế và Dự báo (nhiều số) và tư liệu của Bộ Kế hoạch Đầu tư.

Biểu 1 Tỷ trọng của FDI trong một số chỉ tiêu cơ bản của kinh tế Việt Nam

	1990	1995	1998	2000	2002
					(%)
GDP	na	6.3	10.0	13.3	13.9
Tổng vốn đầu tư	13.1	32.3	25.0	18.6	18.8
Sản xuất công nghiệp	16.7	25.1	33.2	39.2	na
Lao động (toàn bộ các ngành)	na	0.4	0.7	0.8	na
Lao động công nghiệp	0.4	4.0	9.3	na	na
Xuất khẩu	na	8.1	21.2	23.2	30.0
Nhập khẩu	na	18.0	23.1	28.6	na

Chú: Hàng xuất khẩu bao gồm cả đầu thô. Số lao động ghi ở cột 1995 là số liệu năm 1996.

Tư liệu: Tính toán từ tư liệu của Tổng cục Thống kê, Viện nghiên cứu và quản lý kinh tế Trung ương, và Bộ Thương Mại Việt Nam.

Biểu 2 Tầm quan trọng của nguồn vốn FDI ở các nước châu Á

(Tỷ trọng FDI trong tổng vốn đầu tư, %)

	Bình quân 1988-93	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Trung Quốc	6.4	17.3	14.7	14.3	14.6	13.1	11.3	10.3	10.5	..
Hàn Quốc	1.0	0.7	0.8	1.2	1.7	5.7	8.3	7.1	3.1	1.5
Đài Loan	2.9	2.3	2.4	3.0	3.4	0.4	4.4	6.8	7.8	2.9
Hồng Kông	16.5	20.1	14.6	21.7	19.5	29.4	58.6	138.9	54.2	35.2
Xinh-ga-po	29.2	36.1	25.6	25.6	37.0	24.7	47.6	45.6	43.8	..
Ma-lai-xia	20.7	15.7	15.5	17.0	14.7	14.0	22.2	16.5	2.5	..
Thái Lan	5.4	2.3	2.8	3.2	7.6	29.9	23.8	12.4	14.4	3.7
Phi-líp-pin	7.8	10.5	8.9	7.8	6.3	12.5	11.9	9.7	8.0	8.6
In-đô-nê-xia	3.1	3.8	6.7	8.9	7.7	-1.5	-9.7	-14.3	-10.8	..
Việt Nam	45.4	49.0	42.8	29.5	37.3	23.9	20.1	15.0	13.7	..

Tư liệu: United Nations, *World Investment Report 2000, 2002, 2003*.

Biểu 3 So sánh một số chỉ tiêu kinh tế cơ bản của Việt Nam và Trung Quốc

	Việt Nam	Trung Quốc	Tỉnh Quảng Đông
GDP trên đầu người (năm 2000, đơn vị USD)	390	840	1.406
Kim ngạch xuất khẩu công nghiệp đầu người (năm 1999, USD)	46	140	1.032
FDI đầu người (bình quân 1999-2001, đơn vị USD)	25	43	190

Chú: (1) Kim ngạch xuất khẩu hàng công nghiệp của Việt Nam gồm vải vóc, may mặc, giấy dếp và hàng điện tử.

(2) FDI của TQ và VN là kim ngạch theo dự án cấp giấy phép, của tỉnh Quảng Đông là theo vốn thực hiện. Riêng tỉnh Quảng Đông là thống kê bình quân năm 1999-2002.

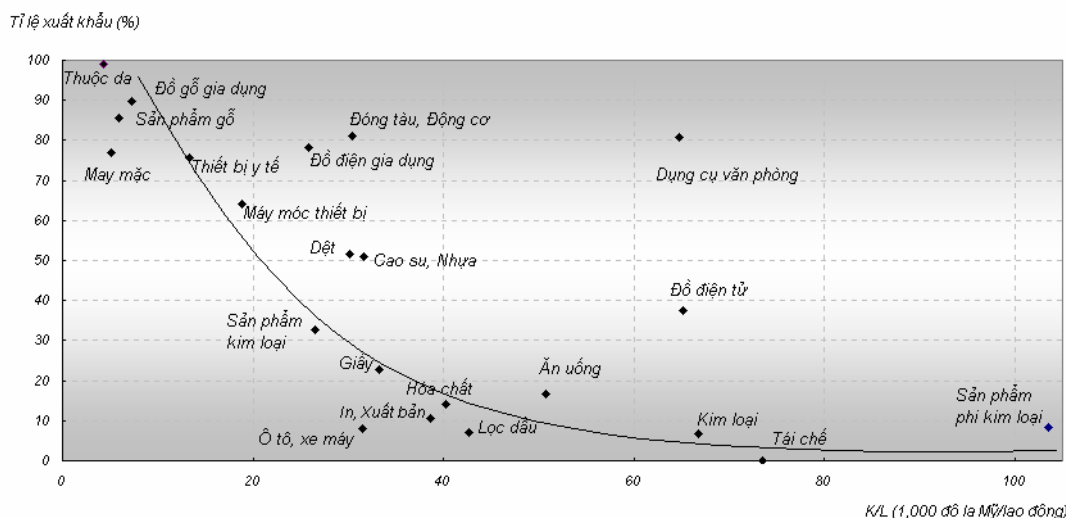
Nguồn: Tác giả tính từ thống kê của Ngân hàng Thế giới, Liên Hiệp Quốc, Trung Quốc và Việt Nam.

Xét về chất, FDI tại VN cho đến nay có các đặc tính chưa mang lại hiệu quả tích cực cho phát triển kinh tế. Trước hết có thể thấy tỉ trọng của FDI trong sản xuất công nghiệp khá cao (gần 40% năm 2000) nhưng chỉ chiếm độ 10% trong lao động công nghiệp (Biểu 1). Dĩ nhiên điều đó cũng có nghĩa là năng suất lao

động của các doanh nghiệp FDI cao hơn các thành phần kinh tế khác. Nhưng FDI ít tạo ra công ăn việc làm không phải chỉ vì lý do đó mà chủ yếu vì cho đến nay FDI có khuynh hướng tập trung vào những ngành thay thế nhập khẩu và ít dùng lao động. Như Biểu 1 cho thấy, vị trí của FDI trong tổng nhập khẩu cao hơn trong tổng xuất khẩu. Dĩ nhiên các doanh nghiệp FDI nhập khẩu nhiều nguyên liệu và máy móc để phục vụ cho cả các dự án đầu tư hướng về xuất khẩu nhưng nếu phần lớn FDI là hướng về xuất khẩu thì tỉ lệ của FDI trong nhập khẩu sẽ thấp hơn nhiều.

Để phân tích sâu hơn tính chất của các doanh nghiệp có vốn nước ngoài, ta thử chia khu vực công nghiệp chế biến (manufacturing sector) thành 23 ngành và tính thử tỉ lệ của tư bản dùng cho mỗi lao động (capital/labor ratio, viết tắt là K/L) và tỉ lệ xuất khẩu trong tổng doanh số bán ra (export/sales, viết tắt là E/S) trong từng ngành. Thống kê về tư bản được tính bằng cách cộng tất cả kim ngạch đầu tư đã thực hiện từ trước đến thời điểm cuối năm 2002. Thống kê về lao động lấy số liệu vào cuối năm 2002, kim ngạch xuất khẩu và doanh số bán ra là của năm 2002. Trong Hình 3, trục tung đo tỉ lệ E/S và trục hoành đo tỉ lệ K/L. Ta thấy ngay rằng trừ một vài ngoại lệ, những ngành có hàm lượng lao động cao (tỉ lệ K/L thấp) là những ngành mà FDI hoạt động chủ yếu là phục vụ xuất khẩu (tỉ lệ E/S cao), điển hình là may mặc, giày dép, chế biến đồ gỗ,... Điều này hợp với lý luận cơ bản về kinh tế quốc tế vì VN là nước phong phú về lao động nên có lợi thế so sánh trong các ngành có hàm lượng lao động cao.

Hình 3 Tương quan giữa tỉ lệ xuất khẩu và hàm lượng lao động (K/L)



Chú: Tỉ lệ xuất khẩu = Xuất khẩu/Doanh thu; K/L là lượng tư bản trên một lao động.
Tư liệu: Tác giả tính từ nguồn tư liệu gốc của Bộ Kế hoạch Đầu tư.

Nhưng cho đến nay những ngành mà kim ngạch FDI chiếm vị trí hàng đầu là những ngành thay thế nhập khẩu. Bốn ngành có kim ngạch FDI tích lũy

nhieu nhất (kim thuộc, thực phẩm và đồ uống, ô tô xe máy và hoá chất) chiếm tới 53% tổng kim ngạch FDI lũy kế đều là những ngành có tỉ lệ K/L cao và tỉ lệ E/S thấp. Những ngành thay thế nhập khẩu này thường là những ngành được bảo hộ bằng hàng rào thuế khá cao.⁶ Do được bảo hộ và do kỳ vọng vào sự lớn mạnh của thị trường gần 80 triệu dân, doanh nghiệp nước ngoài có khuynh hướng muốn đầu tư vào các ngành thay thế nhập khẩu.

Dĩ nhiên không phải tất cả các dự án FDI có mục đích thay thế nhập khẩu đều đáng bị chỉ trích như ta thấy ở một số nghiên cứu khác.⁷ Nếu các ngành đó dần dần không cần bảo hộ vẫn cạnh tranh được trên thị trường thế giới và do đó chuyển từ thay thế nhập khẩu sang xuất khẩu trong tương lai thì vẫn đáng được đánh giá cao (xem như là những ngành non trẻ có thể được bảo hộ trong thời gian nhất định). Một điểm nữa là nếu các dự án FDI thay thế nhập khẩu đó nếu có hiệu quả lan toả (spill over effects), tác động tích cực trong việc chuyển giao công nghệ và năng lực kinh doanh, kích thích phát triển các doanh nghiệp bản xứ và phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ trong nước thì những phí tổn bảo hộ cho toàn xã hội sẽ nhỏ đi và các dự án FDI đó cũng đáng được đánh giá tích cực. Nhưng lịch sử FDI của các ngành này còn ngắn chưa có cơ sở để đánh giá các ngành thay thế nhập khẩu hiện nay thoả mãn các điều kiện của những ngành công nghiệp non trẻ không. Do đó phần cuối của Tiết III sẽ phân tích hiệu quả lan toả của các dự án FDI kể cả các dự án thay thế nhập khẩu và hướng về xuất khẩu.

III. **Đánh giá sự liên kết giữa nội lực và ngoại lực tại Việt Nam:**

Dựa trên khung các khái niệm nói ở phần 2 trong Tiết I, ta sẽ đánh giá sự chuyển giao công nghệ và năng lực kinh doanh giữa MNCs với doanh nghiệp FDI (chuyển giao nội bộ doanh nghiệp) và giữa FDI với doanh nghiệp trong nước (chuyển giao hàng dọc giữa các loại hình doanh nghiệp). Khái niệm *chuyển giao* này chỉ một hiện tượng gần như đồng nghĩa với khái niệm *liên kết (linkages)* mà Lall (1977) và UNCTAD (2001) dùng để phân tích quan hệ hiệu quả giữa doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp bản xứ nên dưới đây sẽ dùng cả hai khái niệm này. Nhưng trước khi đi vào vấn đề này, cần có cái nhìn về cơ cấu các loại hình doanh nghiệp đang hoạt động tại VN.

1. Các loại hình doanh nghiệp trong nền công nghiệp VN:

Trước đổi mới, kinh tế VN có 3 loại hình doanh nghiệp: doanh nghiệp quốc doanh (SOEs), hợp tác xã và các hộ gia đình. Từ khi có đổi mới, các loại hình doanh nghiệp khác như doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp tư nhân ra đời. FDI bắt đầu từ 1988 nhưng thực sự tăng đáng kể từ năm 1994. Doanh nghiệp tư nhân tăng đáng kể mới từ năm 2000.

⁶ Vào những năm cuối thập niên 1990, thuế nhập khẩu sản phẩm kim loại là 256%, sản phẩm chất dẻo (plastics) là 185% và sản phẩm giấy là 118%. Xem World Bank 2000, p. 25.

⁷ Chẳng hạn Sachs et. al. (1997) chỉ trích FDI ở VN chủ yếu là thay thế nhập khẩu nên không phát huy lợi thế so sánh và ít tạo công ăn việc làm.

Biểu 4 chia khu vực công nghiệp thành 23 ngành kèm theo thống kê về kim ngạch sản xuất năm 2000 và thị phần của 3 loại hình doanh nghiệp. Nhìn chung vị trí của FDI khá cao. Đặc biệt doanh nghiệp FDI có vị trí lớn trong các ngành ô tô, xe máy, đồ điện gia dụng, máy móc dùng ở văn phòng. Trong một số ngành có hàm lượng lao động cao như may mặc, giày dép, FDI cũng có vai trò quan trọng. SOEs đặc biệt mạnh trong các ngành dùng nhiều tư bản như sản xuất thuốc lá, kim thuộc và hoá chất. Công ty tư nhân và các hộ cá thể thì tương đối mạnh trong các ngành có hàm lượng lao động cao và chủ yếu dùng nguyên liệu trong nước như chế biến đồ gỗ, thực phẩm. Biểu 4 cho thấy may mặc là ngành công nghiệp mà cả 3 loại hình doanh nghiệp đều có vai trò quan trọng. Ngành này sẽ được chọn để khảo sát sự liên kết giữa doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp khác. Ngành ô tô xe máy FDI có vị trí áp đảo nhưng đây là ngành liên quan mật thiết với công nghiệp phụ trợ, ta sẽ chọn để xét xem có sự liên kết giữa FDI với các loại hình doanh nghiệp khác không.

Biểu 4 Cơ cấu công nghiệp chế tạo và tỉ trọng các loại hình sở hữu trong mỗi ngành

	Giá trị sản xuất năm 2000 (giá thực tế; tỉ đồng VN)		Tỉ trọng (%)		
			Nhà nước	Phi nhà nước (nội địa)	Nước ngoài
Tổng số	245,017	(100.0)	37.2	21.2	41.6
1 Thực phẩm, ăn uống	70,854	(28.9)	40.0	32.9	27.1
2 Thuốc lá	5,136	(2.1)	97.8	0.8	1.5
3 Dệt	13,224	(5.4)	46.0	14.7	39.3
4 May mặc	11,704	(4.8)	46.0	19.9	34.1
5 Da	14,211	(5.8)	17.0	17.9	65.0
6 Đồ gỗ	4,224	(1.7)	37.7	41.3	21.0
7 Giấy	5,720	(2.3)	41.7	40.7	17.6
8 In, xuất bản	4,067	(1.7)	92.7	5.7	1.6
9 Lọc hóa dầu	1,158	(0.5)	0.0	23.3	76.7
10 Hóa chất	18,596	(7.6)	48.8	12.0	39.2
11 Cao su, nhựa	9,468	(3.9)	27.2	36.5	36.2
12 Phi kim loại	18,710	(7.6)	56.7	13.6	29.7
13 Kim loại	8,459	(3.5)	33.7	14.7	51.6
14 Sản phẩm từ kim loại	7,475	(3.1)	21.4	33.5	45.2
15 Máy móc, Thiết bị	4,315	(1.8)	36.9	12.1	50.9
16 Thiết bị văn phòng	8,504	(3.5)	0.0	0.2	99.8
17 Điện, điện tử	7,085	(2.9)	30.6	12.9	56.5
18 Ra-đi-ô, Ti-vi	7,394	(3.0)	18.7	2.9	78.4
19 Thiết bị y tế	1,049	(0.4)	9.4	17.5	73.0
20 Ô-tô, xe máy	5,379	(2.2)	14.8	4.9	80.3
21 Phương tiện giao thông khác	13,838	(5.6)	21.8	9.4	68.8
22 Đồ gỗ gia dụng	4,424	(1.8)	8.4	39.7	52.0
23 Khác	25	(...)	0.0	100.0	0.0

Chú: Số trong ngoặc là tỉ lệ % của mỗi ngành công nghiệp trong tổng giá trị sản xuất công nghiệp. (...) là giá trị nhỏ hơn 0.1%.

Tư liệu: Tính từ số liệu của Tổng cục thống kê (2002) *Kết quả điều tra Công nghiệp 1/4/2001*.

2. Chuyển giao công nghệ và năng lực kinh doanh từ MNC:

Vào tháng 8 và tháng 9 năm 2003 tôi có thực hiện một cuộc điều tra thực tế tại Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương và Biên Hoà về hoạt động của các doanh nghiệp FDI trong các ngành dệt vải, may mặc, giày dép, ô tô và xe máy. Trong mùa hè các năm trước đó, một số cuộc điều tra nhỏ hơn cũng đã được thực hiện. Tổng hợp kết quả các cuộc điều tra này cho thấy các doanh nghiệp FDI tích cực chuyển giao công nghệ cho lao động ở nhà máy và chuyển giao tri thức điều hành, quản lý cho kỹ sư, nhân viên quản lý các cấp người VN. Khi người VN không hoặc chưa thoả mãn các điều kiện về chuyên môn, doanh nghiệp nước ngoài mới đưa người ở các nước khác đến. Người nước khác ở đây không nhất thiết là người nước gốc của MNCs mà kể cả người ở các nước thứ ba. Đặc biệt nhiều công ty FDI gốc Đài Loan hoặc Hong Kong thường thuê kỹ sư người ở Trung Quốc, công ty FDI Nhật thường thuê người Đài Loan, v.v...

Sau 3-4 năm hoạt động, các doanh nghiệp FDI dần dần tìm người VN thay thế để giảm phí tổn sản xuất. Tiền lương của một kỹ sư người VN bằng nửa người Trung Quốc và bằng 1/4 người cùng trình độ từ Đài Loan sang.

Để tăng hiệu quả chuyển giao công nghệ và tri thức kinh doanh, điều tiên quyết của VN là cần tăng cường giáo dục, đào tạo để cung cấp nguồn nhân lực cần thiết. Chính sách gần đây của VN (hạn chế doanh nghiệp FDI chỉ được dùng người nước ngoài trong giới hạn 3% tổng lao động trong công ty)⁸ là không có cơ sở khoa học và chỉ làm môi trường FDI ở VN xấu hơn.

Về việc chuyển giao năng lực kinh doanh, chưa có số liệu đầy đủ để phân tích có hệ thống nhưng những thông tin liên quan tôi thu thập được trong mấy năm qua cho thấy là hiệu quả chuyển giao rất yếu vì các lý do sau: Thứ nhất, phần lớn đối tác phía VN trong các liên doanh FDI là doanh nghiệp quốc doanh (SOEs). Người quản lý, lãnh đạo kinh doanh được gửi tới các liên doanh thường là cán bộ ở SOEs hoặc ở các bộ chủ quản của SOEs liên quan. Trong số này cũng có nhiều người vốn có tinh thần doanh nghiệp, tinh thần trách nhiệm và ham học hỏi nên đã làm việc hiệu quả trong các liên doanh, tích cực hấp thu tri thức và kinh nghiệm từ đồng nghiệp nước ngoài. Nhưng một phần khá lớn họ là những người hành động như các quan chức và dồn hết quan tâm về những vấn đề khác, thay vì làm cho liên doanh phát triển. Thứ hai, nguyên tắc nhất trí 100% thành viên hội đồng quản trị mới quyết định được các vấn đề kinh doanh trong liên doanh kéo dài quá lâu, cải thiện quá chậm gây ảnh hưởng hoạt động của doanh nghiệp FDI. Vì lý do này, MNCs đầu tư ở VN có khuynh hướng lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài thay vì liên doanh. Các liên doanh trong quá khứ cũng có khuynh hướng xin chuyển sang hình thức 100% vốn nước ngoài. Biểu 5 cho thấy tỉ lệ của các liên doanh trong tổng số các doanh nghiệp FDI giảm nhanh và liên tục trong thời gian qua. Như đã phân tích ở Tiết I, FDI với 100% vốn nước ngoài không đưa lại hiệu quả chuyển giao nguồn lực kinh doanh cao như trường hợp liên doanh.

⁸ Theo *Thời báo kinh tế Saigon*, 1/7/2004.

Biểu 5 Các hình thái FDI tại Việt nam

	1988-1992		1993-1996		1997-2000		Total	
	số dự án	(%)	số dự án	(%)	số dự án	(%)	số dự án	(%)
Liên doanh	417	(74.2)	813	(57.5)	376	(29.0)	1,606	(49.1)
Xí nghiệp 100% vốn nước ngoài	69	(12.3)	537	(38.0)	827	(63.7)	1,433	(43.8)
BCC	76	(13.5)	62	(4.4)	90	(6.9)	228	(7.0)
BOT	0	(0.0)	2	(0.1)	5	(0.4)	7	(0.2)
Tổng số	562	(100.0)	1,414	(100.0)	1,298	(100.0)	3,274	(100.0)

Chú: BCC là Hợp đồng-Hợp tác-Kinh doanh, BOT là dự án Xây dựng-Vận hành-Chuyển giao.

Tư liệu: Tính từ tư liệu của Bộ Kế hoạch Đầu tư.

3. Liên kết hàng dọc: Hiệu quả lan tỏa mạnh hay yếu?

Như đã đề cập ở Tiết I, hiệu quả lan tỏa từ FDI đến các thành phần khác trong nền kinh tế càng cao thì nội lực càng được tăng cường. Qua sự liên kết giữa doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp trong nước (SOEs, doanh nghiệp tư nhân, các đơn vị cá thể,...), công nghệ và năng lực kinh doanh được chuyển giao từ doanh nghiệp FDI đến các thành phần khác của nền kinh tế. Để kiểm chứng hiệu quả này, cần xét từng ngành cụ thể. Dưới đây sẽ phân tích hai ngành may mặc và xe máy là những ngành có các quan hệ hàng dọc với các ngành khác. Ngoài ra, đây là hai trong những ngành có FDI nhiều, trong đó FDI ngành may mặc hướng vào thị trường nước ngoài trong khi ngành xe máy chủ yếu là thay thế nhập khẩu (Xem Biểu 6).

a/ Ngành may mặc:

Biểu 6 Đặc thù của đầu tư trực tiếp của nước ngoài tại Việt Nam

Ngành công nghiệp	K/L	Tỉ lệ xuất khẩu trung bình	Số các dự án FDI	Các nhà đầu tư chính	
	(nghìn đô la Mỹ)	(%)			
Giày dép	4	98.9	175	Hồng Kông (7)	Hàn Quốc (42) Đài Loan (37)
May mặc	6	82.2	226	Đài Loan (60)	Xinh ga po (8) Hàn Quốc (46) Hong Kông (28)
Dệt	30	51.5	114	Hàn Quốc (20)	Đài Loan (28)
Điện tử	25	68.5	286	Nhật Bản (45)	Hàn Quốc (17)
Ô tô, xe máy	37	17.8	107	Nhật Bản (26)	Hàn Quốc (16)
Thép, kim loại	37	17.9	229	Hàn Quốc (28) Nhật Bản (28)	Xinh ga po (13)

Chú: Qui mô vốn/lao động và tỉ lệ xuất khẩu trung bình là số tính cho toàn bộ các dự án đầu tư nước ngoài tương ứng với từng ngành công nghiệp.

Thứ tự các nước đầu tư xếp theo qui mô vốn thực hiện. Số trong ngoặc là số dự án.

Tư liệu: Như biểu 2.

Dệt vải và may mặc là những ngành công nghiệp quan trọng của VN. Năm 2001, hai ngành này chiếm độ 11% giá trị tính thêm trong toàn bộ ngành công nghiệp chế biến. Từ đầu thập niên 1990s, may mặc trở thành ngành xuất khẩu hàng đầu của VN. Vào giữa thập niên 1990, ngành này chiếm 15% tổng kim ngạch xuất khẩu và độ 50% kim ngạch xuất khẩu hàng công nghiệp. Với sự lớn mạnh của ngành da giày và một số ngành xuất khẩu khác, vị trí của ngành may mặc có giảm nhưng vẫn chiếm 10% tổng kim ngạch xuất khẩu vào năm 2001.

Trước giai đoạn may mặc (apparel) là các giai đoạn kéo sợi (spinning), dệt (weaving) và dệt kim (knitting). Theo Biểu 7, số doanh nghiệp FDI hiện diện khá đông đảo trong tất cả các giai đoạn, đặc biệt là khá tích cực trong giai đoạn may mặc. Trong hai ngành may mặc và dệt này, các nước, các nền kinh tế đầu tư tích cực nhất là Đài Loan, Hàn Quốc, Singapore và Hong Kong (Biểu 6). Nhiều công ty Nhật cũng tích cực. Trừ Singapore, các dự án của các nước này có tỉ lệ xuất khẩu rất cao và tỉ lệ K/L thấp. Điều này cho thấy các nước công nghiệp mới ở Á châu và Nhật Bản đã tận dụng lao động VN để sản xuất và xuất khẩu mặt hàng điển hình có hàm lượng lao động cao.

Biểu 7 Số xí nghiệp thuộc ngành dệt và may mặc
phân loại theo loại hình sở hữu

(số xí nghiệp)

Công đoạn sản xuất	Toàn bộ	SOE	Ngoài SOE	FDI
Kéo sợi	99	42	17	40
Dệt	124	43	24	57
Dệt kim	54	26	9	19
May mặc	659	139	299	221
Khác	150	60	65	25
Tổng số	1,086	310	414	362

Chú: SOE là xí nghiệp quốc doanh; FDI là xí nghiệp có vốn nước ngoài

Tư liệu: Hiệp hội Dệt May Việt Nam 2003.

Nhưng hoạt động của các doanh nghiệp FDI trong ngành may mặc có tạo ra một sự liên kết với các doanh nghiệp trong nước thuộc các giai đoạn kéo sợi và dệt không? Theo điều tra của Viện quản lý kinh tế Trung Ương, vào năm 2002, vẫn còn tới hơn 2/3 số doanh nghiệp FDI dùng nguyên liệu nhập khẩu để sản xuất hàng may mặc.⁹ Điều tra của tôi vào tháng 8 và tháng 9/2003 cho thấy các doanh nghiệp có vốn 100% nước ngoài thường có khuynh hướng nhập khẩu hầu như toàn bộ bán thành phẩm và nguyên liệu cần thiết. Chẳng hạn trường hợp công ty 100% vốn Nhật Bản sản xuất quần áo ở Khu chế xuất Tân Thuận, vào năm 2003, mặc dầu đã sau 7 năm hoạt động tại VN, vẫn còn có tới 97% nguyên liệu và bán thành phẩm nhập khẩu từ nước ngoài.

Những doanh nghiệp FDI có dùng (mặc dù số lượng chưa nhiều) nguyên liệu và bán thành phẩm sản xuất trong nước nằm trong 2 trường hợp sau: Một là các xí nghiệp liên doanh với các đối tác phía VN, các đối tác này thường là các công ty quốc doanh mà sản xuất chính của họ là các mặt hàng trung gian đó. Một trong những động cơ hoặc điều kiện để lập liên doanh với nước ngoài là tiêu thụ bán thành phẩm hay nguyên liệu họ có sản xuất. Hai là các doanh nghiệp FDI ngành may mặc mua bán chế phẩm hay nguyên liệu từ những liên doanh FDI khác. Từ giữa thập niên 1990, FDI vào VN để sản xuất các sản phẩm này bắt đầu tăng và vào đầu năm 2003 đã có trên dưới 50 doanh nghiệp vốn nước ngoài sản xuất sợi và vải tại VN (xem Biểu 7).

Kết quả khảo sát này cho thấy sự liên kết giữa các doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp thuần túy vốn trong nước là rất yếu. Doanh nghiệp FDI có khuynh hướng dùng nguyên liệu và bán thành phẩm nhập khẩu hoặc do các

⁹ Tư liệu tham khảo theo Đặng Thị Đông (2003). Xem thêm Goto (2003).

công ty FDI khác sản xuất. Nguyên nhân là vì doanh nghiệp nhà nước trong ngành không cung cấp các sản phẩm chất lượng cao và/hoặc không đảm các điều kiện về giao hàng. Doanh nghiệp tư nhân trong nước còn quá yếu.

b/ Trường hợp ngành xe máy:

Từ giữa thập niên 1990, thị trường xe máy ở VN tăng nhanh. Trước năm 1997, nhiều công ty thương mại nhà nước nhập khẩu xe cũ từ Nhật Bản. Nhưng từ 1997 xe cũ không được phép nhập nữa và từ năm 1998 nhập khẩu xe mới cũng bị cấm. Chính sách này nhằm đẩy mạnh sản xuất thay thế nhập khẩu tại VN.

Từ đầu thập niên 1990, một số công ty lắp ráp trong nước đã ra đời. Họ nhập khẩu linh kiện nguyên chiến (CKD) hoặc linh kiện rời (IKD) về lắp ráp bán tại thị trường trong nước. Công nghệ lắp ráp CKD đơn giản nên nhà nước chỉ dành cho một số các công ty quốc doanh. Các công ty ngoài quốc doanh phải theo hình thức IKD. Trong tình hình đó, từ giữa thập niên 1990, số doanh nghiệp FDI tham gia sản xuất tăng nhanh. Đến tháng 6/2002 đã có 7 công ty FDI trong số 52 doanh nghiệp lắp ráp xe máy. Số doanh nghiệp FDI không nhiều nhưng quy mô lớn và có uy tín quốc tế nên chiếm thị phần không nhỏ. Đặc biệt nổi tiếng nhất là Honda. Nhờ thanh danh, nhãn hiệu nổi tiếng và thị phần lớn nên giá bán xe máy của Honda cao và công ty này đã có thể có lời từ năm 1999, chỉ 15 tháng tính từ ngày bắt đầu sản xuất. Nhưng khi thông tin về phí tổn sản xuất và giá bán của xe máy do Honda lắp ráp tại Thái Lan lan truyền tại VN, dư luận xã hội đã chỉ trích Honda về thành quả hoạt động kinh doanh tại VN. Cùng lúc đó, nhiều doanh nghiệp trong nước bắt đầu nhập linh kiện xe Trung Quốc và sản xuất với giá rẻ. Tuy chủ yếu bán cho giới tiêu thụ thu nhập thấp, nhất là tại thị trường nông thôn, các loại xe máy này xâm lấn vào thị trường của Honda. Vào tháng 1/2002 Honda đổi phó bằng chiến lược nhập linh kiện IKD từ Trung Quốc và sản xuất loại xe mới, giá rẻ, giành lại thị trường.¹⁰

Xe máy giá rẻ đã nhanh chóng làm cho thị trường phát triển mạnh nhưng cũng làm tăng tai nạn giao thông. Năm 2002, chính phủ hạn chế số lượng xe máy mới lưu thông trên thị trường, chỉ cho phép đăng ký 1,5 triệu chiếc, bằng 75% năm 2001. Trong số 1,5 triệu chiếc, 900.000 chiếc là hạn ngạch dành cho doanh nghiệp trong nước và phần còn lại cho doanh nghiệp FDI. Mặc dù số lượng 600.000 chiếc dành cho doanh nghiệp FDI là khá lớn so với lượng sản xuất của họ năm 2001, nhưng vì các công ty FDI đã có kế hoạch đẩy mạnh sản

¹⁰ Theo tôi, so sánh với nước khác như Thái Lan chẳng hạn, giá xe máy Honda sản xuất ở VN cao vì 3 lý do: Phí tổn khấu hao (depreciation cost) cao vì thời gian hoạt động của nhà máy ngắn hơn nhiều, quy mô sản xuất nhỏ và điều kiện thị trường (bảo hộ, có lợi cho công ty có khả năng chi phối bằng nhãn hiệu nổi tiếng như Honda). Dư luận ở VN phê phán Honda bán giá cao nhưng chỉ dựa trên cảm tính (bóc lột giới tiêu thụ để tăng lợi nhuận) chứ không dựa trên kết quả của các phân tích khoa học. Yếu tố thứ ba yếu đi khi công ty trong nước được phép nhập linh kiện rẻ từ Trung Quốc buộc Honda phải có hành động tương tự để sản xuất loại xe máy rẻ hơn (nhãn hiệu mới là Wave Alpha).

xuất với số lượng cao hơn hạn ngạch được phân phối nên nhiều công ty đã phải điều chỉnh kế hoạch kinh doanh (Honda tạm ngừng sản xuất vào tháng 9 năm 2002, một sự kiện được các cơ quan truyền thông loan báo rộng rãi làm hình ảnh môi trường FDI ở VN xấu đi).

Chính sách của VN trong ngành xe máy cũng có một số cơ sở nhất định nhưng vấn đề là chính phủ không có kế hoạch lâu dài cho ngành này và chính sách thay đổi đột ngột làm ảnh hưởng đến hoạt động đầu tư, kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường FDI xấu, sản xuất của doanh nghiệp FDI bất ổn định dĩ nhiên ảnh hưởng đến sự chuyển giao công nghệ và tri thức kinh doanh đến các doanh nghiệp trong nước vì kế hoạch sản xuất của xe máy không ổn định thì kế hoạch tạo sự liên kết với các doanh nghiệp cung cấp phụ kiện, bộ phận cũng bất ổn.

Về sự liên kết giữa FDI với các công ty trong nước, ít có tư liệu để kiểm chứng. Sau đây ta xét hoạt động của Honda là trường hợp tương đối tác giả thu thập được nhiều thông tin.

Như Biểu 8 cho thấy, tỉ lệ nội địa hoá của Honda khá cao ngay từ lúc mới bắt đầu sản xuất và tăng nhanh trong những năm sau đó. Tỉ lệ này cao hơn cả tỉ lệ quy định của chính phủ VN. Theo chính sách áp dụng cho ngành xe máy, doanh nghiệp FDI phải thực hiện tỉ lệ nội địa hoá ít nhất 10% vào lúc bắt đầu sản xuất và tăng tỉ lệ đó lên ít nhất 60% vào năm thứ sáu. Sự tích cực nội địa hoá của Honda có thể được giải thích bằng dự tưởng ban đầu của công ty này về khả năng mở rộng sản xuất trong tương lai. Quy mô lắp ráp xe máy càng được mở rộng, thị trường cho các linh kiện và các sản phẩm trung gian khác càng lớn và trở thành điều kiện để sản xuất hiệu quả các sản phẩm trung gian đó. Tăng tỉ lệ nội địa trong trường hợp như vậy sẽ làm cho giá thành sản xuất xe máy giảm, lợi nhuận của Honda sẽ tăng hơn.

Biểu 8 Tình hình sản xuất và thực hiện nội địa hóa của công ty Honda Việt Nam

Năm	Sản xuất			Tỉ lệ nội địa hóa (%)	Số xí nghiệp cung cấp phụ tùng	
	(nghìn chiếc)	Tỉ trọng trong tổng sản xuất (%)	Tỉ trọng trong sản xuất từ FDI (%)		Tổng số	Nội địa
1998	60	16	na	44 (12)	16	5
1999	90	16	42	51 (17)	19	5
2000	160	10	54	51 (29)	28	8
2001	170	8	60	53 (44)	31	10
2002	390	43	63	66 (52)	32	11
2003	450	37	49	70 (71)	42	13

Chú 1. Số liệu trong ngoặc là tỉ lệ nội địa hóa theo kế hoạch đăng ký khi xin phép đầu tư.

Tư liệu: Điều tra của tác giả.

Năng lực sản xuất của Honda Việt Nam đầu năm 2001 là 400.000 chiếc nhưng quy mô sản xuất thực tế của công ty này trong năm 2001 chỉ có 170.000 chiếc vì sức ép cạnh tranh từ xe máy Trung Quốc. Nhưng qua năm 2002, sau khi đưa mô hình mới (Wave Alpha) vào thị trường, Honda chiếm lại thị phần đã mất và dự tưởng thị trường xe máy ở VN đang lớn mạnh nên đã tăng năng lực sản xuất lên 600.000 chiếc (Nhưng do chính sách hạn chế sản xuất và phân bổ hạn ngạch của chính phủ VN vào tháng 9/2002, Honda chỉ sản xuất được 390.000 vào năm 2002). Tỷ lệ nội địa hoá khá cao của Honda có thể được hiểu trong bối cảnh dự tưởng tăng năng lực sản xuất ấy.

Nhưng quan tâm của chúng ta là tỷ lệ nội địa hoá cao ấy có đi theo liền với sự liên kết hiệu quả với các doanh nghiệp trong nước không. Nội địa hoá là dùng linh kiện và các sản phẩm trung gian khác sản xuất tại VN theo 3 kênh: (1) Sản xuất trong nội bộ nhà máy lắp ráp (in-house production) của Honda, (2) mua từ các doanh nghiệp FDI khác, (3) mua từ các doanh nghiệp thuần túy bản xứ. Dĩ nhiên sự liên kết giữa Honda với SOEs hoặc các doanh nghiệp tư nhân của VN sẽ càng mạnh nếu kênh thứ (3) càng quan trọng. Rất tiếc là kết quả điều tra của tôi không cho thấy như vậy: Cho đến nay, Honda chủ yếu dùng kênh (1) và kênh (2) mặc dù công ty này đã cố gắng tìm kiếm các khả năng để dùng kênh (3) nhiều hơn để giảm phí tổn sản xuất hơn nữa. Như Biểu 8 cho thấy, vào năm 2003, Honda đã mua linh kiện và các sản phẩm trung gian khác từ 42 doanh nghiệp hoạt động tại VN nhưng trong đó chỉ có 13 doanh nghiệp là của vốn trong nước. Được biết Honda mỗi năm khảo sát hơn 100 doanh nghiệp VN, kể cả SOEs và tư nhân, để tìm những công ty có tiềm năng qua đó sẽ chuyển giao công nghệ để các công ty đó có thể cung cấp linh kiện và các sản phẩm đầu nhập khác với phẩm chất và giá thành chấp nhận được. Nhưng lúc đầu chỉ có 5 công ty đáp ứng các điều kiện đó. Con số này cũng chỉ tăng đến 13 công ty năm 2003.¹¹

Tóm lại, cũng như trong trường hợp của ngành dệt may, sự liên kết hàng dọc giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp bản xứ trong ngành xe máy cũng quá yếu. Cần có chính sách tăng cường nội lực bằng cách xây dựng công nghiệp phụ trợ (supporting industries), tái cấu trúc SOEs và đẩy mạnh phát triển doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa để ngày càng có nhiều công ty bản xứ có điều kiện liên kết được với doanh nghiệp FDI.

¹¹ Honda Thái Lan sản xuất mỗi năm độ 1 triệu xe máy, khoảng gấp đôi mức sản xuất của Honda Việt Nam, nhưng tại Thái Lan hiện nay hơn 100 doanh nghiệp bản xứ cung cấp linh kiện, phụ tùng cho Honda. Dĩ nhiên Honda Thái Lan có lịch sử dài hơn Honda VN nên không thể so sánh một cách máy móc. Nhưng dù có sự khác biệt đó, vẫn phải ghi nhận là số lượng doanh nghiệp bản xứ có thể tham gia vào kế hoạch nội địa hoá của Honda đang có một khoảng cách khá xa giữa hai nước.

Kết luận:

Bài viết này xem vốn, công nghệ và nguồn lực kinh doanh (managerial resources) là những biểu hiện cụ thể của từ *lực* trong nội lực và ngoại lực, và đưa các khái niệm đó cùng với các khái niệm thay thế nguồn lực nước ngoài (catching-up in foreign resources), liên kết (linkages), chuyển giao công nghệ (technology transfer) vào trong một khung phân tích. Phân tích về mặt lý luận cho thấy nội lực và ngoại lực liên quan mật thiết với nhau, ngoại lực có thể làm tăng cường nội lực, và để xử dụng hiệu quả ngoại lực cần có chính sách lành mạnh hoá nội lực.

Đánh giá FDI tại VN trên bình diện vĩ mô và phân tích cụ thể hai ngành may mặc và lắp ráp xe máy cho thấy VN còn có khuynh hướng cảnh giác ngoại lực, chưa tận dụng ngoại lực để đẩy mạnh công nghiệp hoá và chưa tạo sự liên kết hiệu quả giữa doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp quốc doanh và doanh nghiệp tư nhân. Hàm ý về chính sách ở đây là tạo môi trường thuận lợi để có thể tận dụng tối đa FDI mà không sợ kinh tế bị các công ty đa quốc gia chi phối, và việc lành mạnh hoá doanh nghiệp quốc doanh và tạo điều kiện để doanh nghiệp tư nhân phát triển là những tiền đề cần thiết để dùng ngoại lực tăng cường nội lực. Các chính sách hạn chế hoạt động của doanh nghiệp FDI hiện nay đều hạn chế hiệu quả của ngoại lực trong quá trình tăng cường nội lực.

f

Tư liệu tham khảo:

Đặng Thị Đông (2003), Công nghiệp dệt may: Giá trị gia tăng và chiến lược phát triển, Chương 2 trong JICA và NEU (2003).

Goto, Kenta (2003), "Sen-i Hosei Sangyo: Ryutsu Mihattatsu no Kensho (Ngành công nghiệp dệt may: Kiểm chứng sự chậm phát triển trong lưu thông)," Ch. 5 trong Ohno and Kawabata, eds. (2003).

JICA and NEU (2003), *Chính sách công nghiệp và thương mại của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập*, Tập III, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.

Lall, Sanjaya (1978), "Transnationals, Domestic Enterprises, and Industrial Structure in Host LDCs: A Survey," *Oxford Economic Paper*, Vol 30, No. 2, July.

Kojima Kiyoshi (1977), "Transfer of Technology to Developing Countries: Japanese Type versus American Type," *Hitotsubashi Journal of Economics* 17, No.2, pp. 1-14.

Ohno Ken-ichi and Nozomu Kawabata, eds. (2003), *Betonamu no Kogyoka-Senryaku (Chiến lược công nghiệp hoá Việt Nam)*, Nihon Hyoronsha, Tokyo.

Oman, Charles (1984), *New Forms of International Investment in Developing Countries*, Paris: OECD Development Center Studies

Sachs et. al. (1997), *Development Strategy for Vietnam: Challenges to Prosperity*, Harvard Institute for International Development (HIID), Harvard University, September.

Tran Van Tho (1988), "Foreign Capital and Technology in the Process of Catching-up by the Developing Countries: The Experience of the Synthetic Fiber

Industry in the Republic of Korea," *The Developing Economies*, Vol. XXVI No. 4, December, pp. 386-402.

Trần Văn Thọ (1997), *Chiến lược công nghiệp hoá Việt Nam trong thời đại châu Á Thái bình dương*, NXB Thành phố Hồ Chí Minh, VAPEC Hồ Chí Minh và Thời báo kinh tế Saigon.

UNCTAD (2001), *World Investment Report: Promoting Linkages*, United Nations, New York and Geneva.

World Bank (2000), *Vietnam 2010: Entering the 21st Century (Vietnam Development Report 2001)*, the World Bank, Asian Development Bank and United Nations Development Program.